

## 银弹攻势

## 第一部分 日本在美国的影响

### 第一章 日本的政治胜利

在当今竞争激烈的全球市场上，美国工商业还能通过向世界各国提供价格最低廉、质量最好以及富有进攻性的推销和周到的售后服务取得成功吗？非常遗憾，答案是否定的。

对于那些想在 90 年代取得成功的企业，仅靠生产最好的产品再也不能确保有足够的竞争力了。

传统的经济竞争手段包括价格、质量、创新性、市场营销和售后服务 5 种，现在还应加上第 6 种：政治。在今天的经济活动中，在市场上无法获得的东西通过政府后厅中无情的政治权力就可以得到。

在今天的美国不乏有通过政治活动来获得经济优势的机会。然而，令人惊奇的是只有为数不多的美国企业认真对待这种机会。在美国 150 家最大的企业中只有不到 30% 的公司曾经试图去影响美国政府的国际贸易和经济政策。它们中实际上没有一个公司对其业务所涉及的国家的贸易和经济政策给予过任何注意。

形成鲜明对照的是，日本和欧洲的主要厂商的高层领导人花费将近一半甚至 3/4 的时间去左右那些影响他们业务的国际和国内政策。结果是，如果不是控制的话，他们的公司至少能够影响他们自己政府的经济和贸易政策。随着这些公司在美国市场存在的增长，他们正试图对美国政府施加相应的影响。

外国公司的到来，给美国带来了政治影响与经济优势之间特殊联系的新认识。加上他们的政府，这些公司总共已雇佣了数以千计的美国走廊客、学者、政治顾问、公共关系顾问以及前任高级官员以帮助他们改变美国最基本的贸易政策从而增强他们的竞争优势。

全世界的 160 多个国家大约雇佣 3500 家在华盛顿注册的代理人，他们的主要业务是处理有关贸易方面的问题。此外，可能还有大约两倍于此的未注册的外国说客。在华盛顿的私人寓所里，外国利益集团支付酬金的行为随处可见。由此，美国的政治权力大量被转移到外国人手中。

在美国的日本政治机器，比任何一个外国来说雇佣的人员最有能力、组织得最好和资金上的支持最充分。根据美国官方的记录，1990 年共有 140 个日本政府机构和企业在美国雇佣了院外活动和宣传活动的代理机构。

美国的政治肌肉放松了。随着时间的累积，使得日本的利益集团可以操纵美国政府的政策为自己利益服务而不必理会由此产生的对美国工人和工业部门利益的损害。以下四个最新的例子，可以充分说明日本在美国日益增强的政治影响。

#### 日本的政治胜利之一：卡车

1989 年，日本在一个关键的美关税税则问题上从政治上击败了福特、克莱斯勒和通用汽车三大美国汽车公司。日本的胜利，使美国财政部现在每年要损失 5 亿美元的关税收入，从而给联邦预算赤字雪上加霜。”

日本政府给那些向美国出口小汽车的日本制造商设置了出口数量的“自愿限额”。但是卡车出口并不存在这样的限额，日本卡车制造商想向美国出口多少就可以出口多少。

但关键的问题是，在小汽车和轻型卡车之间美国的关税税率注：根据《联

邦贸易调整援助法案》1990年的授权，华盛顿要帮助那些因进口而造成失业的工人和社区。这样，这一数字的准确值应该是两倍于此。差别巨大：小汽车是2.5%，而轻型卡车是25%。80年代的早期和中期，日本制造商一直很乐于为卡车出口支付较高的税收。然而，后来他们的小汽车出口限额用完了。到1987年，日本大量的汽车制造厂移到美国，并在美国本土生产数量巨大的小汽车，这样一来日本人就没有多大必要从日本列岛运来更多的小汽车。这意味着小汽车的出口限额又用不完了。为了钻关税税率差别的空子，日本人想到了把轻型卡本重新分类为小汽车的招术。

1988年春，日本对美国关税税则的这一滥用败露了。美国海关总署开始调查此事，并请有关的利益集团发表意见。日本人也很快地展开了强大的政治攻势。

1983年夏，国会议员詹姆斯·英霍夫（俄克拉荷马州共和党人）和威廉·丹尼米耶（加州共和党人）就此事给海关总署署长威廉·冯·拉伯写了一封信，这时问题便公开化了。这封信要求不要对影响卡车进口的海关条例进行责任调查，其中这些卡车当然大多是日本出口的。1988年7月，30位众议员和11位参议员在这封信上签了名。

但是，英霍夫和丹尼米耶并不甘心就此罢休。他们把冯·拉伯召到国会山，要他解释为什么要发起这一调查。在场的还有约翰·雷姆。约翰·雷姆曾经是约翰逊政府任内白宫贸易谈判特别代表办公室的首席法律顾问。雷姆的法律事务所是日本和其它国家汽车行业利益集团以及美国汽车进口商的代理人。英霍夫、丹尼米耶和雷姆三人要求冯·拉伯不要在有关重新分类问题上采取任何行动。冯·拉伯拒绝了他们的要求。

日本的反应之一是扩充他们的说客队伍。1988年10月，日本铃木汽车公司雇佣了罗伯特·汤姆逊。罗伯特·汤姆逊在80年代初曾经是当时的乔治·布什副总统的助手之一，他人缘极好，是个很有活动能量的说客。

1989年1月4日，海关总署裁定轻型卡车不可以分类为小汽车。冯·拉伯指出：

这些汽车建造在卡车车身上，具有卡车的一切特征。它们是卡车厂、卡车车间制造的。在广告中，它们是被作为能运载货物的卡车、货车来宣传的。多少年来，日本在向美国出口时都是把它们注册为卡车的。即使是我们老祖母也能在停车场上辨别出小汽车和卡车的不同。这些是卡车而不是小汽车。

日本方面对此迅速作出了反应。1989年1月间，在世界7个主要经济强国财政部长会议上，日本财政部长（大藏大臣）说服他的德国和英国伙伴向美国财政部长尼科尔斯·布雷迪交涉此事，要求美国官方重新考虑这一决定。（具有讽刺意味的是，尽管主要的反对力量和美国卡车进口的基本来源是日本，但第一个公开批评冯·拉伯决定的却是德国财政部长。）布雷迪立即满足了这一要求。在海关总署公告发布的9天后，这项裁定被搁置了起来。

为彻底扼杀这项关税税则裁定，在美国的日本说客和日本政府代表分别就此事与美国贸易代表办公室、白宫和财政部的官员面谈。日本汽车制造商花钱在华盛顿以及美国全国各地展开一场公共关系攻势，宣称冯·拉伯的决定将导致卡车零售价格上涨从而会给美国消费者带来巨大损失。（实际上，美国制造的卡车的价格并不会受到影响。）愤怒的汽车进口商的信件潮水般地涌向国会。日本驻美国使馆官员加紧在他们的行政当局和国会的朋友中进行游说活动。日本政府则声称，这项不受人欢迎的决定将会给日美长期关系

造成不可估量的损害。

在一次罕见的政治结盟中，克莱斯勒、福特和通用汽车公司的总经理李·艾可卡、唐纳德·彼德森和罗杰·史密斯联名致信总统和国会，要求保留这一税则裁定。这三巨头在报纸广告以及同行政当局重要官员的会谈中发表了相似的观点。他们的说客极力劝说每一位能见到的国会议员，他们的销售商向国会山寄去了数以千计的信件。但他们的努力全都白费了。

在华盛顿，日本在政治上比起福特、克莱斯勒和通用汽车公司以及他们所有的分销商加在一起都要强大得多。美国财政部在冯·拉伯作出裁定的 45 天之后推翻了海关总署的决定把轻型卡车重新分类为小汽车进口。

此外，美国行政当局还向日本方面作出另一重大让步：同意在进行关税估算时把轻型卡车分类为小汽车，然后当它们在美国国内出售时又重新分类为卡车。这种繁琐复杂的官僚主义“重复”，目的在于避开美国环境保护局有关燃油效率标准的规定，根据这种规定对卡车的要求要比小汽车低。

日本终于避免了向美国缴纳超过 5 亿美元 / 年的进口税。对于日本来说，最重要的是用不着被迫在贸易方面作出单方面的让步。

日本的政治胜利之二：国家安全问题

1988 年，日本成功地挫败了美国以向苏联出售限制输出的军事技术为由制裁日本最大的公司之一的企图。

在 70 年代和 80 年代初，美国依靠其设置在世界海底的声纳系统能够有效地跟踪苏联潜艇的行踪。因此，美国享有着虽然是秘密的、但都是相当重要的战略优势。然而，包括臭名昭著的沃克一家在内的苏联间谍们得到了这一系统的技术情报，苏联人意识到必须为他们的潜艇装备无声推进器。

苏联人需要的制造无声推进器的技术，日本的东芝机器公司和挪威的康斯伯格公司提供了。这项技术使得苏联能够生产超级无声潜水艇。这些携带有多弹头导弹的苏联潜艇，可以不被发现地靠近美国海岸并把美国的战略导弹摧毁在发射前。防务专家确信，修复美国潜艇跟踪系统的功能需要超过 300 亿美元的费用。

1987 年，当这一对安全的破坏行为败露时，东芝公司和康斯伯格公司在美国面临了一场政治风暴。东芝受到广泛的谴责，日本政府也因不能维护有关禁止向苏联出售关键性军事技术的国际协定而遭到猛烈抨击。一些保守的国会议员在美国国会大厦的地板上用大锤捣碎了东芝制造的磁带录音机，这件事在日本还被当作一个“攻击日本”的例子被电视台反复播映。

许多国会议员要求日本赔偿东芝对美国国家安全造成的损失。国会里以压倒多数的力量支持完全禁止东芝公司的产品在美国市场上销售。1987 年 6 月，参议院以 92 对 5 票的多数通过了一项作为贸易法案的一部分的制裁措施。众议院通过决议禁止东芝产品参与美国军品市场交易并准备在美国全国禁止东芝产品出售。

挪威政府也作出了反应：改组康斯伯格公司并对其为西方国家提供军事产品方面进行了限制。但日本的反应并不严厉：东芝机器公司的董事长和总经理辞职、东芝公司致函美国官方表示道歉；仅此而已。日本方面非但没有丝毫表示出要赔偿损失的意思，而且日本政府和东芝公司却展开了一场旨在扼杀拟议中的制裁的大规模政治攻势。日本政府警告说，任何制裁行动都会对日美长期关系造成巨大的甚至可能是无法挽回的损害。（我们还将看到，每当日本的主要公司在美国的销售业务受到威胁时，日本政府总是这么宣

称。)东芝公司在华盛顿雇佣了一批内线人物,其中有尼克松的前助理人员列昂纳德·加门特、前国会议员吉姆·琼斯(俄克拉荷马州民主党人)和布通·外德斯(是律师兼说客,曾任麻萨诸塞州民主党参议员爱德华·肯尼迪的高级助理)。据新闻界后来披露,琼斯和加门特从东芝公司收取了每小时500美元以上的酬金。

在华盛顿的说客直接为日本人上窜下跳时,美国各州和地方政府的官员也在为此事争论不休,尽管这些争论更微妙些。在东芝公司的要求下,许多在其辖区内有东芝公司子公司的市长、州政府官员和州长们纷纷向他们在国会的代表要求反对这项制裁。

东芝公司告诉其4000名美国雇员,国会的行动会危及他们的工作。国会很快就收到数以千计的东芝公司雇员和他们的亲属寄来的信,这些信要求国会不要制裁他们的雇主。

东芝公司要求那些在自己产品中使用东芝零部件的美国公司出面帮忙。泰克电子公司、苹果计算机公司、Sun微型系统公司和康帕克公司组成了一支“扑火队”,为消除禁止销售使用东芝零部件的产品的制裁措施而奔忙。卡特政府时期的商务部助理部长安德鲁·马纳托斯领导另一帮人马,在为东芝公司制造但贴美国标签的产品(如复印机和汽车电话系统)摆脱制裁而努力。

一个美国大公司高级行政主管站在东芝公司的立场上解释说:

我们因东芝公司的所作所为而深受其害,我们就是这样告诉他们的。然而,我们产品中的一半包含有东芝零部件。日本的一些公司是这些零部件的来源所在。我曾悄悄地向日本的其它公司寻求零部件来源,但没有一家愿意卖给我们。剪不断理还乱。不管是否喜欢,我们不得不去为反对这些制裁而四处活动,否则我们将面临破产。

但是,东芝公司最强大的同盟是里根政府行政当局。里根政府把扼杀这项拟议中的制裁列为1937年和1988年立法工作的最优先事项之一。政府官员们警告国会说,制裁行动将会给美日间长期关系造成不可估量的损害。

就在行政当局反对制裁东芝公司的同时,东芝公司新的不法行为又被揭露了出来。1987年9月,国防情报局和中央情报局向国会报告了其它三起东芝公司向苏联卫星国出售受控产品的事件。这三起事件分别被称为东芝事件之二、之三、之四。

东芝事件之二是东芝公司在1979年向捷克斯洛伐克出售一个完整的计算机芯片制造厂,而捷克是向苏联扩散西方技术的一个主要通道。东芝事件之三是东芝公司在1986年向民主德国出售一条先进的计算机芯片装配线。东芝事件之四是指东芝公司的高层官员在1987年与民主德国达成转让先进半导体技术的协议。

国会议员们指控东芝公司靠损害美国和日本的国家安全来谋取暴利。东芝公司却反击说这是“种族主义”和“敌视日本”,并指责中央情报局是敌视日本的先锋。

里根政府的官员试图使传播媒介相信什么事都没有发生过。东芝雇佣的说客们则称:

- 东芝事件之二是1979年向捷克斯洛伐克出售一个半导体晶体管工厂,是合法的;

- 所谓东芝事件之三从来就没有发生过;

· 所谓东芝事件之四也是合法的，只是一项拟议中的向东德出售一个印刷电路板工厂的协议，因围绕东芝事件之一的政治争论，这一想法只好放弃。

国会议员、加州共和党人敦坎·亨特等指出，东芝公司及其说客是在撒谎。亨特安排中央情报局技术转移处处长盖·杜布伊斯向国会简报有关情况，以提供有关东芝事件的结论性证据。然而，许多国会领导人已受到巨大压力要求他们反对制裁东芝公司，从而他们甚至拒绝出席情报局的听证会。

随着关于制裁问题最后表决的临近，东芝公司似乎肯定要面临某种形式的惩罚。里根行政当局觉察到失败的危险，从而开始采取行动，以便确保最终采取的任何制裁行动置于其控制之下。1988年1月初国防部助理部长理查德·阿米特奇写信告诉国会“东芝公司的技术扩散所引起的实际损害是难以评估的”，他试图把东芝公司不法行为所引起的影响压低在尽可能小的范围之内。阿米特奇声称，早在东芝公司出售技术之前，苏联就于1979至1982年间开始先进的潜艇推进器的研究和设计活动。他对苏联在东芝公司出售技术之前苏联缺乏开展这项研究所必需的生产能力却闭口不谈。

尽管如此，国会绝大多数成员的反应仍然是十分强烈的。1988年3月29日，行政当局紧接着玩最后一张牌。国务卿乔治·舒尔茨、商务部部长威廉·维雷替、国防部副部长威廉·塔夫特五世联名致信国会声称“对东芝公司的任何制裁行动将会给美国与日本和挪威政府之间在揭露过去的扩散和制止非法出口方面的良好合作关系带来严重的影响”。

换句话说，这意味着如果国会制裁东芝公司则日本将会允许其它的对苏联的非法出口。

东芝公司的院外活动、日本政府的外交努力和美国政府行政部门的反对，使得制裁难以以任何一种有效的方式展开。从1988年8月起禁止东芝产品在美销售，但里根和布什两届政府都拖延实行这项禁令。而且，虽然禁止东芝公司向美国联邦政府出售其产品，但那些无法从其它地方得到的产品不在禁止之列。因此，美国五角大楼所采购的无数产品中包含有东芝公司出售的零部件。

由于正如新闻媒介所报道的有关院外活动的法律存在漏洞，没有人能确切知道有关方面为挫败制裁到底花了多少钱。坚决主张制裁的国会高级官员估计日本方面花了约2000万美元、美国公司花费了大约3000万美元。美国的官方记录表明，那些为东芝公司提供美国前贸易副代表威廉·沃克、马杰、罗斯、古特里、亚历山大和费当以及列昂纳德·加门特、吉米·琼斯、迪克斯坦、夏皮诺和莫里恩等人服务的法律事务所得到了超过1200万美元酬金，这些服务基本上是有关制裁和贸易问题。

不论上述费用是5000万美元还是5亿美元，这都是东芝公司为避免损失其在美国每年30亿美元的销售收入所付出的代价。东芝公司的胜利对于日本纳税人来说是一件好事，修复美国和日本的潜艇跟踪系统所受的破坏所需费用都将由美国纳税人来承担。

日本的政治胜利之三：大米

日本大米生产成本至少是美国的7倍。然而，引人注目的是日本却通过一整套复杂的法律和行政壁垒来排斥美国大米的进口。

据美国大米种植业者估计，如果日本减少进口壁垒，他们可以以很小的努力占有至少20亿美元的日本大米市场。根据美国的贸易法案，美国大米生产者可以通过三个步骤寻求联邦政府在促成日本开放市场的支持。第一步，

美国产业部门向政府提交一份陈诉外国贸易保护主义的文件；第二步，政府把产业部门的陈诉作为调查的基础；第三步，如果调查研究的结果发现外国贸易保护主义确实存在，则政府与外国谈判减少这些贸易壁垒，若谈判失败则实行报复。

1986年及1988年，美国大米加工者采取了上述的第一步，向美国贸易代表递交了一份陈诉日本排斥大米进口的文件。随即，日本执政的自由民主党领导人致函美国总统称美国的行动将会危及日美之间的长期关系。日本的立法者们称，一旦两国公开对话讨论此事，便会引起严重的政治问题，并在日本人民中引起严重的忧虑和不安，将会严重地损害美国和日本之间长期存在的友好关系。

同时，日本规模庞大的农业合作社协会也采取了行动。农业合作社协会是年收入达510亿美元的农业商业巨人，它拥有世界上最大的银行和最大的保险公司之一。农业合作社协会的政治协调中心雇佣了华盛顿的说客来对付美国大米加工业者的陈诉。

日本农业合作社协会还在美国新闻界和美国农业组织中展开了一场公共关系活动，并给里根政府传递了以下信息：对大米贸易问题的任何讨论都将损害日本人民基本的文化敏感性，这是因为大米种植在日本文化中扮演着核心角色。日本农业合作社协会反复声称日本“已经是美国农产品的最大消费国和非常稳定的市场。”

它还向美国的小麦、大豆以及其它谷物的生产者发警告说，如果日本被迫向美国大米出口商开放市场，日本的消费者将会转向其它国家进口谷物。结果，美国的大多数农业组织不愿意支持大米加工业者。美国农业运动、北达科它小麦委员会、科罗拉多小麦行政管理委员会公开反对大米加工业者的指控。

日本展开了有效的院外活动和政治攻势。美国贸易代表分别于1986和1988年两度拒绝对日本排斥美国大米的行为进行调查。此案就算了结。

日本在伤害美国大米生产者的基础上又采取进一步行动来羞辱他们。日本不再允许美国大米出现在日本消费者面前，1990年3月在东京的一个国际食品展览会上日本政府竟命令撤下在美国大米理事会展台上的美国大米。其理由是美国的展销违反了日本的贸易和食品管制法。

#### 日本的政治胜利之四：建筑业

虽然美国的建筑行业是世界上最有竞争力的，日本却一直把它排斥在其日益繁荣的建筑市场之外，并挫败了美国企业企图在这个问题上从美国政府那里得到帮助的努力。

到1987年，日本的这种排斥活动达到了高潮。当时日本拒绝让世界上最有经验的机场建造者美国建筑企业参加一项60亿美元机场建设项目（即关西机场）。阿拉斯加共和党人、参议员富兰克·马可夫斯基和民主党人（德克萨斯）国会议员杰克·布鲁克斯作出了反应，他们提出一项法案禁止日本公司参与美国联邦政府资助的建设项目直至日本停止对美国公司的排斥。

这项拟议中的立法促进了新一轮日美谈判。然而就在谈判进行的过程中，美国代表团团长、商务部部长马可姆·鲍得里奇在一次交通事故中丧生。就在有关鲍得里奇继任者的提名尚未明朗之前，那些与白宫有密切联系的日本说客利用他们的影响阻止负责国际事务的商务部副部长米歇·法伦的提升，当时法伦具体负责处理与建筑业谈判有关的事务。在谈判进行到最后阶

段时，法伦辞职了。法伦的离去给美国方面带来极大的混乱。同时，日本方面私下悄悄地告诉美国行政当局说美国任何单方面行动都会损害日美长期关系。

这类人们所熟悉的外交——游说把戏，再次使日本人得以避开对日本的严重挑战。虽然，1988年8月签署1988年后继续生效的决议中包含了禁止日本参与联邦政府出资建设的项目的措施，但是它只是在不到一年的时间里起作用。另外，虽然存在禁止日本公司参加美国联邦政府出资的机场建设项目5年的限制，但是这项限制却在1990年春被美国贸易代表卡拉·希尔斯（Carla Hi-Jis）搁置了起来。

日本方面许诺让美国工程承包商参加对17个建设项目的投标。实际上这只是空头支票。日本每年大约签50万个公共工程合同，17个项目对于美国投标者来说是没有多大实际意义的：日本并没有保证合同一定给美国承包商，即便它们的投标最好、开价最低。在他们许诺两年之后，日本政府总共只给26家外国企业发放了建筑许可证。其中的23家与日本公司有着密切的联系，它们中实际上只有少数得到了合同。而且，他们还必须与日本伙伴分享合同。同时日本公司继续在全美国没有任何实际限制地经营他们的业务。

80年代以来，日本在超级计算机、机床、轴承、光导纤维、卫星、生物技术、航空运输、电信、含酒精饮料、半导体器件以及法律和金融服务、诸如包含在FSX战斗机中的尖端技术的转移等方面取得了数十个这样的胜利。

其中的每一个胜利都有着惊人相似的方式。当日本出现某个商品或劳务方面的外国竞争者时，政府的惩罚卡特尔就通过“切喉定价”政策来消灭每一个外国竞争者。这一掠夺性定价政策，是通过卡特尔安排依靠在相同的商品上给日本消费者规定两倍于海外价格、甚至在某些时候是通过向美国进口商支付非法的秘密回扣来支撑的。

当美国企业提供一种竞争性商品或服务时，比如电信或建筑，日本紧紧关闭其国内市场。如果美国公司对此提出抗议，它就会受到日本的威胁。如果美国国会要采取行动，日本方面，就似此作为日美关系的筹码。在大多数情况下，美国国务院会基于外交政策的原因而倾向日本，而国家安全委员会会基于地缘政治，行政管理和预算办公室、经济顾问委员会、司法部和财政部则会基于经济和意识形态的原因同样倾向于日本。

在双边贸易谈判中，日本将会拖延时间以确保日本产业部门取胜。在每一件实际的纠纷中，日本都会雇佣有名望的前美国政府官员和重要政治家来为日本说服美国政府和新闻界。

现在，这一把戏已不再新鲜。然而，日本仍在运用。其它国家也正在纷纷采用这种方式来对付美国。

不管多么有竞争力，现在，没有一个美国的行业或产业部门是安全的。美国除非在贸易政策的制定方面（系统性、优先事项和制定过程）进行重大变革，除非立即着手进行这些变革，日本和其它国家在90年代将会夺取数十个其它胜利。

## 第二章 脆弱的美国

在华盛顿，数以百计的权贵和名流现在在为推进日本在美国的政治和经济的利益而工作。与其它任何一个国家首府相比，它已达到无以伦比的地步。在日本、朝鲜、法国、德国或者英国，任何一个从事这种勾当的名流，都会被人们视同社会上的麻风病患者，令人望而却步。

这种状况是怎样造成的呢？为什么美国会有这么多最杰出、最聪明的精英，背离他们前往华盛顿为保守事业或自由事业而战的初衷，在卸去公职之后继续留在华盛顿为外国利益服务呢？而且，在那些只有通过牺牲美国利益才能换取他们胜利之果的情况下，他们又是如何证明为外国人服务的合法性呢？答案只能是：金钱和思想意识。

80年代末震荡美国住房和城市发展部的丑闻就是一个实例。它向人们揭示了眼下华盛顿道德标准的主流。

1989年末，国会听证会披露，在过去的10年里，住房和城市发展部把许多用于建设低收入居民住房的资金按知情人的关系进行分配。方法很简单。与里根政府、共和党或者住房和城市发展部某个高级官员有着特殊关系的院外活动人员或者顾问、住房和城市发展部长或者他的高级助手在提供资金时都要给予优先照顾。一旦项目得到批准，权势兜售者即可得到丰厚的酬金。

许多知情者在住房和城市发展部丑闻中淋漓尽致地暴露了他们的道德思想方式。例如，1989年7月，在华盛顿为上流社会所乐于光临的克利夫兰公园内举办的一次私人晚会上，就提到了这个话题。赴宴的来宾中，有一位是华盛顿著名的法律方面的院外活动家，有若干其它方面的院外活动人员及其配偶，有一位是前议员，还有一位是大公司的总经理。

他们中有一位指责了住房和城市发展部权势兜售者的不道德行为，说他们饮吸了用于安置贫民百姓的钱财。另一位则对极端保守的前内政部长詹姆斯·瓦特的虚伪嘴脸嗤之以鼻。当时詹姆斯·瓦特曾一方面公开痛斥住房和城市发展部的种种活动，一方面又拿出40万美元，动用他的政治关系为住房和城市发展部的三个项目筹措到了资金。

然而，那位法律方面的院外活动家对此却颇有不同的看法。他说：“我真希望我也能参与其中。瓦特和有关人员所做的一切都是合法的。就我而言，只要合法就行。”

这位院外活动家确实已经诊到了华盛顿的脉搏。“只要合法就行”正是时下流行的道德标准。

在80年代，联邦政府中有100多位高级官员，包括若干国会议员，都因涉及各种不道德的活动而被革职。还有许多人受到调查。有些被判了罪，还有一小撮成了阶下囚。

然而，所有这些被罢免或判罪的官员，都只是因为违反有关受贿和作伪证的法令而受到惩治。只有一人被判有违反政府的道德法律。即便如此，他的判决在1989年也被推翻了。

下列事实说明了这些法律的离奇古怪性，即政府部门的官员禁止接受美国公司或院外活动人员馈赠的、即使是一听软饮料的礼物，但是法律却允许同样的这批官员，甚至在他们正在被游说的时候，应邀出席日本和其它政府举办的、摆满美酒佳肴的盛宴。

由于有这些漏洞，对国会议员和他们的职员实际上没有离职后的规定，如同早些时候国会本身不受有关职业安全、公平的劳动标准和民权法律限制那样，直到 1989 年末，国会本身都一直不受在政府其它部门实行的绝大多数道德立法的限制。

在没有严厉的联邦道德法律和离开政府后的就业规定的情况下，在华盛顿盛行的道德标准自然就只能是合法职业的道德标准了。院外活动之所以按照“律师的规则”进行，主要是因为，在华盛顿的 4 万名院外活动人员中，有许多——如果不是大部分的话——以及国会中 1 / 3 以上的人员都是律师。

华盛顿的一位律师指出，合法道德的主要问题，尤其是当它们针对院外集团活动时，可以追溯到反法律体系的腐败势力。这位律师解释说：

虽然实际上在法院从业的律师寥寥无几，但是反程序却决定了几乎所有法律的前因后果。例如，你就税赋问题对你的当事人做他认为可以免被诉讼的事情提出建议。因此，即使税务律师可能从未进过法院，但是他的目光也从来都是盯着提供法律准则的反程序。

在一个反程序中，律师的作用是完全代表他或她的当事人，并由此帮助当事人取得胜利。律师的当事人是否真的出售废品是不相干的。相干的是，原告和律师、或者被告，是否可以令人信服地向法庭（或陪审团）证明被告是“有罪的”——即不但出售废品，而且是明知故犯。还是上述那位律师指出：

在法庭上，事实是不相干的。如果事实对当事人不利，律师的职业道德就会制止他向任何人披露事实，大多数法庭都是如此。因此，律师为其当事人所陈述的任何事实都是一种歪曲。总地说来，受托之感使律师对有些事情保持缄默，对有些事情却慷慨陈词。结果是，事实成了任人编造的东西。

在美国的反立法体系中，这样的歪曲势在难免。根据人为规定的法庭程序，各方陈述自己的案情。原则上讲，这个过程可以使中立的法官或陪审团得到事实的真相。

对院外集团活动来说，不存在类似可以得到事实真相的机制。“法官”可以是一位国会议员，也可以是国会的一位职员，或者是联邦政府的一位官员。这位法官常常既不中立，也不通晓游戏的规则——即人人都在歪曲由于不存在有形的对立面，结果使歪曲可以不受到任何挑战。更有甚之，许多辩护者甚至不表明他们到底在为谁说话。

反法律程序中律师与当事人的关系，现在已经被移植到院外集团活动人员与当事人的关系上。在移植的过程中，许多身为律师的院外集团活动人员已经学会遵循法院中的反标准。他们四处活动，仿佛他们受命于人，在道义上有责任不惜任何代价帮助他们的当事人获得成功，而且即使外国公司或政府获得的成功有悖于国家的利益也在所不惜。

华盛顿的这位律师评论说：“我的感觉是，大多数这些律师出身的院外集团活动人员不仅危害国家的利益，而且还自认为，从职业上或者从道义上，他们都有责任为追求他们当事人的利益而这么做。”

当然，丰厚的财政、社会和政治报酬也增强了这种态度。关于这一点，今日的华盛顿就象 100 多年前的华尔街。当时，杰伊·古尔德和吉姆·菲斯克曾企图垄断黄金市场，最终却触发了一场金融恐慌。在菲斯克和古尔德的企图失败后一年，国会在 1870 年对此事进行了调查。当一位身居高位的证人

被问及他对参与者的爱国主义问题持何种看法时，这位证人回答说，菲斯克、古尔德及其在格兰特政府中的同谋“显然都很爱国，不过他们也大都希望发财”。

如同《华盛顿邮报》专门调查官员营私舞弊情况的理查德·哈伍德指出，“华盛顿只有两大件令人着迷：印地安人和金钱。每年蜂涌而至的钱财高达一万多亿美元，供政客们重新进行分配。这正是我们的眼睛不断闪烁着狼一样目光的原因。”

哈伍德补充说：“我们也异常着迷于个人的美元收入。凭靠食品券和旧衣服，我们不会成为世界上最富有的大都市。”

象接收大员和金融天才们采取的行动改变了华尔街的面貌一样，滚滚而来的院外集团活动资金，已经把华盛顿从一座媚人的南方城市变成一座骄奢淫逸的、令人眼花缭乱的城堡。结果是，唯利是图四处横行，歪门邪道层出不穷，道德标准日见沉沦，可以让人接受的院外集团活动范围也不断地发展扩大。

例如，从1979年到1984年，迈克尔·阿贝尔律师在司法部发起了把受到指控的毒品销售商和罪犯引渡回美国的工作。但是在他离职后半年，他却摇身一变去为名闻天下的哥伦比亚卡里可卡因卡特尔的老板们效力。

阿贝尔接受的新工作，是利用他的关系、技术和知识使卡里集团的毒品交易免被人引渡。然而，阿贝尔为他主子所做的事情远远不只这些。为了削弱美国的引渡条约，他对国会和美国酒吧协会进行了游说。他甚至还企图为他的哥伦比亚主子与司法部达成一笔交易。在西班牙法庭上，他作为老练的证人出庭作证，反对他原先效力的单位提出把一名拘留的卡特尔头目引渡回美国受审的要求。

然而，阿贝尔不是一个变节者。在华盛顿，占主导地位的态度已经是“人人皆为之”——人人都离开他或她原有的政府中的工作，并把他或她掌握的内幕和人事关系出售给那些肯出最高价格的人。现在流行的基本原则是：“为什么我不呢？”

玩世不恭的态度到处弥漫，充斥着由于公共服务和公民美德观念日益丧失而造成的真空。现在，许多熟知华盛顿内情的人，都把公共服务仅仅视为个人通往财富与权力单行道上的一枚助推火箭，而发大财的最佳捷径之一，就是充当外国利益的代理人。

总审计局在1986年进行一次调查的结果表明，有76名在联邦政府供过职的官员已经注册登记成为外国的代理人。其中，8名是总统特别助理、5名是总统助理、2名是总统副助理、1名是总统顾问、1名是白宫副新闻秘书、1名是副总统办公厅主任、1名是美国国际贸易委员会主席、1名是美国国际贸易委员会副主席、2名是美国贸易谈判副代表、6名是参议员、9名是众议员、12名是参议院高级职员、5名是白宫高级职员，还有4名是退休的将军。

简言之，这些前任官员代表着来自52个国家和2个国际组织的166个外国机构和组织，其中充当日本代理人的数目则近于1/3。

即便如此，也还仅仅是沧海中的一粟。还有数以百计的美国人正在为日本和其它国家的利益而四处游说，用请客吃饭、拉选票的方法疏通关节，进行政治交易。例如，总审计局的报告中就不包括那些为国内的外国公司子公司进行院外集团活动的人数，因为这些人都不在需要到司法部注册的名单之列。总审计局的报告也同样不包括那些其工作可以视为律师业务的内容——

即使这些同样内容的活动，如果由不是律师的人去进行，也需要注册登记——的人数。不进行院外集团活动的咨询专家和顾问，也不需要注册登记。

总审计局承认，它是根据非常不完整的联邦政府人事档案编写了这份报告。由此可见，这份报告至多也只是管窥之见。

为了部分地弥补这种资料上的缺陷，本书附录——汇编了1980年至1990年期间200名为日本和其它外国利益集团工作的官员的情况。当然，这些材料也并不十分详尽。该表列出了这些前任官员在前政府中担任过的职务、他们现在的雇主以及他们的国外代理人。在材料允许的范围内，它也列出这些前任官员（或他们的公司）所得到的酬金。

人们从这些数字可以看到，华盛顿社会中贪婪和自私的精神气质已经使盘根错节的权势兜售者结成一个庞大的网络。只要价格合适，这些权势兜售者就会迫不及待地向任何人——不管是国内的还是国外的——出售自己，提供他们所需要的一切帮助。

不论是在政治上，还是在经济上，美国愈来愈经受不住日本日益增强的、迫使美国照其意旨办事的能力和意愿。日本采取的行动有时十分微妙，有时则不然。

日本能够左右美国的最主要原因是，美国愈来愈依赖日本的基金为联邦预算赤字提供资金。早在布什总统1989年2月动身前往东京参加裕仁天皇葬礼大典，当他被问及想向那些对日本人正在“购买并拥有太多的美国经济”而忧心忡忡的美国人说些什么的时候，布什回答说：

“不要对外国所有权过于忧虑，以致使这个国家的证券市场蒙遭损害。

我们有令人可怕的赤字，而外国资本和国内资本可以联手为这些赤字提供资金。”

布什总统不过是在大庭广众之下重弹多年来日本外交家和政治家私下谈论的老调：如果美国政府对日贸易方面采取强硬的路线，日本就会断绝为美国庞大的联邦预算赤字提供资金。

给美国联邦预算赤字提供资金，只不过是日本在美国施展政治和经济力量众多办法中的一个。另一种办法是，美国的公司日益依赖日本的高技术部件。

在中曾根内阁中担任过运输大臣的日本政治家石原慎太郎，在他与索尼公司总裁盛田昭夫合著的、颇有争议的著作《日本可以说“不”》中，对此如何起作用作了阐述。石原说道，虽然美国的技术诀窍可以开发先进的技术，但是仅仅由于它缺乏先进的生产能力，美国就无法运用它自己的技术诀窍。石原认为，日本拥有这种先进的生产能力。

石原鼓吹把日本的高技术生产能力作为政治杠杆与美国进行抗衡。他写道：

“比如说，如果日本把（微型处理机）芯片出售给苏联，并停止向美国销售，整个军事力量对比就会出现混乱。……技术愈向前发展，美国和苏联就愈依赖日本人的首创精神。这种态势现在正在变得荒唐可笑，但是其精神实质却是一清二楚的。”

问题的要害的确一清二楚。

比如，1988年，当国会考虑对东芝公司进行制裁时，那些依赖东芝零部件的美国公司，主要是半导体公司，面临的只有一个政治抉择：要么代表东芝公司疏通国会，要么承担丧失生意的风险。

同样地，日本的半导体厂商也在 1987 年和 1988 年，使用他们的经济杠杆破坏了美日半导体协议。1986 年，日本政府同意，到 1991 年底，可以让外国半导体厂商在日本原先封闭的市场上占有略高于 20% 的份额。日本政府还允诺结束日本芯片厂商非法倾销的做法。

就在第二年，日本却暗地里策划了一场世界性计算机芯片短缺的闹剧。猛然间，芯片供应量锐减，价格急剧上涨。美国半导体工业协会的律师阿兰·伍尔沃夫报告说，许多美国公司已处于濒临破产的边缘，因为他们无法得到他们制造产品所需要的芯片。

这种既能控制价格又能控制货源的能力，使日本的制造厂商掌握了他们削弱美国支持半导体协议所需要的武器。机灵的日本人所做的是，在美国电子工业内部——半导体厂商（美国半导体工业协会）和用户（计算机公司）之间——制造一场重大的冲突，然后再加以利用。由于日本在市场上占有主导地位，日本有力量采取高压政策，迫使美国公司制定长期的、缺其就无法达成的商业性协议。

许多身受芯片短缺冲击的美国公司，都向国会寻求帮助。加利福尼亚共和党参议员皮特·威尔逊说，日本的供应商提出，只要美国公司向日本的 DRAM（动态随机存取存储器芯片）制造商转让他们的“专利技术”（通常指专利权和其制造秘密），他们就可以向美国的公司出售动态随机存取存储器芯片。

1988 年 3 月，威尔逊声称，日本通商产业省已经和一家美国芯片制造厂商进行接触，主动提出保证让这家公司进入日本封闭的市场。交换的条件是，这家美国公司得出面公开宣布废除双边半导体协定。

威尔逊一公开这个阴谋，通商产业省就预料短缺现象会很快消失。不久，果然就是这样。但是，当时曾积极参与反对可能会对东芝公司实行的制裁的联邦政府，既没有对日本，也没有对其芯片生产商采取任何的后续行动。

最近，得克萨斯州喜欢炫耀的企业家 T·布恩·皮肯斯受到了日本杠杆政治的冲击。1988 年末，加利福尼亚联合银行（UBC）表示有兴趣对皮肯斯的公司——梅萨公司——提供不附带任何条件的、信贷额为 5000 万美元的周转金。（UBC 的资产为东京银行所拥有。）

1989 年 4 月初，UBC 和梅萨公司的董事长聚会达拉斯，并作出这笔交易。UBC 的一位董事长通知梅萨公司，银行在达拉斯的办公室不仅对所做的安排表示满意，而且还建议银行加入在加利福尼亚的办公室。

就在 UBC 和梅萨公司的谈判接近尾声之际，皮肯斯宣布他的布恩公司——一家私营投资所——已经购买了京都制造公司——日本最大汽车部件制造厂商之一——20% 的股票。作为京都公司最大的股东，皮肯斯要求在其董事会中拥有 3 个席位。京都公司一口回绝了这个要求，而且在后来还雇用侦探，探到了皮肯斯进行私人交易的情报。

皮肯斯的 UBC 信贷额突然被取消了。梅萨公司的官员说，4 月末，一位银行官员打来电话，十分尴尬地说那笔交易被取消了。原因是，“鉴于布恩公司最近在日本的投资活动，来自加利福尼亚的日本人的呼声反对 UBC 参与梅萨公司的信贷额度”。

美国金融的脆弱性与经济讹诈之间有一个基本的算术关系。80 年代联邦预算是国家债务的 3 倍多，从 1980 年的 9500 多亿美元增加到 1990 年的 31000 多亿美元。自从 1987 年以来，外国放贷者，特别是日本的放贷者，已经为大

量的预算赤字提供了资金。只要这些赤字继续存在，美国对外国放贷者的政治脆弱性就只能是有增无减。

在加利福尼亚州，日本银行已经占有全州金融资产的 25%，占全部未偿清的贷款总额的 30%。肯珀金融服务公司的经济学家戴维·黑尔预计，到 90 年代中期，日本银行可能在全美国占有类似的市场份额。

通过控制美国金融体系，或者说，至少在美国金融体系中占有一个重要的地位，日本可以知道绝大多数美国公司最核心的机密。他们也可以对哪些公司盈利和哪些公司亏损施加重大的影响。这将使日本成为更强大的幕后力量。

日本可以通过其实力雄厚的大藏省，在经济和政治方面施加影响。作为一个惯例，日本最大的六家银行——第一劝业银行、住友银行、富士银行、三菱银行、三和银行和三井银行——定期与大藏省官员进行会晤。根据《远东经济评论》报道，这些会晤的议事日程包括“确定存款利率和其它许多金融事务”。“为了避免日本公平贸易委员会可能采取反托拉斯的行动”，这些会晤都对外保密。

由于现在外国的放贷者控制着如此之多的联邦债务，由于现在外国业主拥有如此之多的美国资产，因此他们希望并要求对美国的经济、贸易和政治政策拥有发言权。美国在债务泥潭中陷得愈深，它要出售的资产就愈多，而这种要求对美国经济、贸易和政治政策拥有发言权的呼声也会更加响亮、更加执著。

联邦政府严重依赖外国资金这个事实，在很大程度上说明了为什么布什总统对现今每年为联邦预算赤字提供大约 1/3 资金的日本人抱有担心的态度。如果日本和欧洲的银行和政府停止了对预算赤字提供资金，那么布什总统将要么不得不要求国会进一步提高税收，要么被迫在政治上不得人心地削减政府开支。

只要布什总统和国会无意对联邦预算作出强硬的决定，日本和欧洲就会对美国拥有强大的政治力量。

美国脆弱性的另一原因是思想意识。美国的幕后统治集团直到最近还仍然迷恋于反对共产主义。它仍然鼓吹对自由贸易采取强硬的路线。这种缺乏远见的思想，给继续以对外政策和防务考虑的名义牺牲美国的经济利益披上了合法的外衣，而这些对外政策和防务考虑又常常只与遏制和击退共产主义有着极为似是而非的关联。

其它国家，特别是日本，对美国僵化的思想深有感受。他们值得如何让这种激情为我所用。美国企业研究所 1988 年的美日关系研究报告，引用了西尾的评论。他指出，美国沉湎于冷战，已经使日本进行一场利用并全面使用美国的外交攻势。即使日本被要求承担一些责任，“我们也可以背地里避开这些责任，并且不遗余力地追求我们自己的经济利益”。

自由贸易是扩大全球商业的理想的方法。毫无疑问，自由市场和下放资源分配权，是组织生产和分配的最有效益的途径。从理论上讲，完全竞争和相对优势这两个概念的意思，是指这样一种世界经济秩序，即在这种世界经济秩序下，没有一个公司可以垄断国际价格，也没有一个政府可以通过干预商品和劳务的生产及分配，全面地改善其国民的福利。从理论上讲，如果一个政府干预贸易——或许采用补贴，或者实行其它保护主义的措施，实际上它只会损害其国民的福利。

有理论，就有现实。全球商业的现实是，其它国家，特别是日本，拒绝采用自由贸易的模式。结果，在世界根据自由贸易理论应该如何运转与实际运转情况之间，存在一个巨大的差距。例如，现在看来，自由贸易给战后带来的全球发展较少，更多的是由下列事实造成的，即美国坚持减少它对国外进口的壁垒，而且减少壁垒的速度也远比其它国家快得多。此外，后见之明也告诉我们，美国的金融转移和技术援助也部分地推动了全球的发展。这些援助加快了重建战后满目疮痍的欧洲和亚洲经济的速度。事实上，减少贸易壁垒和继续技术转让，是作为一项庞大的、不合时宜的外援规划予以实施的。

在 80 年代，应用传统观念无法予以解释的事件，动摇了持强硬态度的“自由贸易者”的理论基石，即不论是否“公平”，自由贸易都对国家有益的观念。日本蔑视理论：它公开限制进口，对出口进行补贴，并因此成为世界上人均最富有的工业国家。其它国家和地区，如南朝鲜和台湾，正在步其后尘，并开始得到相应的好处。

但是，美国一些最有影响力的经济学家，既不承认正在发生这种状况，也不认为这有什么关系。例如，在 80 年代中期关于工业政策的辩论中，卡特政府的经济顾问委员会主席查尔斯·舒尔茨撰文写道：“日本工业成功并不是由于其工业政策造成的。政府无法发明‘获胜的’工业结构。”1989 年，尼克松政府的经济顾问委员会主席赫伯特·斯坦也撰文写道，美国政府应该忘记它的贸易逆差，因为它对我们并没有什么坏处。斯坦还说，“流入的资本和外国占有美国资产，不是造成有危险的依赖性的一个原因。对我们来说，有危险的依赖性政治危险或者安全危险。”1990 年，斯坦在《华尔街日报》上的一篇文章中进一步阐述了他的看法。在这篇文章中，他争辩说，即使美国变成世界上第二号经济强国，那也与此无关。

只有现在才出现一种新的、可以解释下面这明显事实的贸易理论：世上并不存在完全的竞争。在这个真实的世界里，垄断，或者少数几家公司控制市场，能够限制产量，抬高价格，并且创造更高的利润。然后，他们可以用这些高额利润在世界范围内永久地控制一个行业。诚然，更高的利润是以外国顾客和竞争对手为代价换取的。但是，采取与邻为壑的政策能够使国家取得繁荣，而且在实际中也确实使国家在经济上和政治上得到了繁荣。

麻省理工学院的保罗·克鲁格曼不仅是一位第一流的国际经济学家，而且也是新贸易战略理论的主要缔造人。他指出，这种新思维展示了“在某些情况下，政府通过限制进口、出口补贴等手段对贸易进行干预，毕竟可能是符合国家利益的”。

这种贸易新思维也许反映了当今世界实际上如何运转的现实。与此同时，它也给胡作非为提供了巨大的可能性。具有讽刺意义的是，自由贸易的教义代表了一股无比强大的——也是有益的——势力，因为它遏制了特殊利益集团潜在的贪婪。

但是，也是这个正统的观点制约着对战略性贸易政策进行公开的讨论。对新古典经济理论的各种偏离，都难免被扣上“工业政策”或者“挑选赢家和输家”的帽子而受到嘲弄。自由贸易理论的评论家都被千篇一律地扣上“保护主义者”的帽子。在此过程中，口号取代了思想，教义代替了政策。

在如何修订一个主体正确的贸易模式去反映出现了微妙变化的国际形势方面，美国需要新的思想。不幸的是，美国官方忠于正统的经济理论，给日本和其它国家提供了大量的可乘之机，去消除合法的批评，并且使美国的思

想意识反被他的谈判对手所利用。

1989年，美国为阻止出售美国卫星、超级计算机和木材，与日本产生了对立。当时，日本通商产业省次官村冈茂夫就声称，他的国家正在根据“关税与贸易总协定”的规定提出申诉，“因为美国采取的行动严重地破坏了自由贸易的精神”。村冈的所作所为极为恶劣地混淆了美国首创的理论，致使美国贸易代表卡拉·希尔斯不得不反复说明为什么美国的行动并没有违背自由贸易的原则。

现在，就象日本的上流社会对他们自己国内的权力政治麻木不仁那样，美国的上流社会对陈旧的贸易思想也麻木不仁。因此，美国不能使它的贸易政策适应日益变化的国际商业秩序。

造成美国脆弱性的另一个重要原因，是如下这个事实，即日本和其它外国利益集团实际上拥有大号的机会去影响美国的贸易决策。造成这种状况的部分原因是，牵涉到的美国机构和人员实在太多了。

在政府部门，参加贸易决策的有：美国贸易代表办公室、管理和预算局、经济顾问委员会、财政部、国务院、商务部以及其它12个主要机构。截至80年代末，将近6000名官僚都对贸易事务拥有一定的发言权。

国会内部也同样存在着权力的横向分配。《1988年贸易与竞争混合法》在最后表决前，来自22个不同委员会和小组委员会的200名国会议员参与了讨论。最后通过的议案厚达1300余页。

权力斗争历来是残酷无情的。农业部要商定农业贸易。运输部希望参与航空和国际运输协议。国防部处理合作生产的安排。内政部坚持主办国家煤炭在国外销售的谈判。财政部拥有处理汇率变动的唯一权力。商务部负责促进美国的出口。输出入银行决定何时给出口提供低息贷款。海外私人投资公司确定什么时候对国外投资进行保险。

这些机构都为争夺政治地盘进行着经久不息的争斗，使日本人有大量的机会去搞小动作。前商务部长顾问克莱德·普雷斯托维茨说，美国贸易代表办公室起初对支持一项反对日本半导体倾销的指控踌躇不决，因为它会增强商务部在美国贸易事务中的作用。与此相反，当日本电报电话公司没有兑现其1981年增加采购外国商品协议的时候，美国贸易代表办公室在具体采购目标方面却施加了巨大的压力。商务部反对这种政策。正如后来的结果所表明的那样，日本电报电话公司豢养了许多商务部的官员，其中有些人在离开政府后便充当了日本的雇员。

美国没有一项统一的贸易政策：它所奉行的贸易政策不下几十种，每种都反映了每个联邦政府机构狭窄的官僚政治关系。原则上，美国贸易代表办公室负有制定美国全面贸易战略和协调美国贸易谈判的责任。但是，它没有丝毫权力去实施其它机构所采取的、不产生重大变化的、甚至是援助性的行动。

更有甚之，美国贸易代表办公室还面临着资金严重不足、人员配备不齐的问题。1985年，它甚至无力支付每月征订日文版日报的85美元的费用，而它的职员需要日文报纸跟踪东京的时事动态。日本的出版社免费给他们送来了报纸，因为他们认为，美国的贸易谈判人员应该知道他们所报道的东西。现在，美国贸易代表办公室还只能给专门注意美日双边贸易问题的职员，提供一个半薪的专任职务。它的职员总数有140名。

当联邦政府真的打算制定并执行各种国家贸易政策的时候，机构间花费

大量的时间进行谈判、对贸易商品进行过细的分类、累赘的许可证审批程序以及对论争所持有的偏见等，都束缚了政府的行动。事实上，这样做的结果只会是出现更多的官僚、更多的律师、更多的辩护者、更多的规定和更迟缓的行动。这种美国借以精心制定和掌握贸易政策的复杂的过程和支离破碎的结构，使日本人有数不清的空子去影响美国的决策。它通常可以不受惩罚地拖延和推迟政府的行动。现状主宰一切。而保持相对开放的美国市场和相对封闭的外国市场这种现状，正是美国的大多数贸易伙伴所追求的主要政治目标之一。

例如，美国的反倾销和反补贴法律，都是对付外国掠夺性反竞争做法的一个潜在强大的工具。但是，只有运用得当，方能奏效。即便进行了多次的简化，这些补救方法还仍然是那样既费时又费财，而且还捉摸不定，致使它们都只能作为最后无望的一招。

根据现行的法律，如果外国竞争者的出口得到他们政府的补贴，或者，如果外国厂商在美国以低于公平市场价格的价格出售他们的商品，美国的公司就有权利得到救济。（在第二种情况下，外国公司被称为在美国市场“倾销”它的商品。）

要行使其权利，美国工业必须向商务部提出材料齐全的申诉。如果商务部作出值得对此案件进行核查的决定，那么国际贸易委员会就进行实际调查。如果国际贸易委员会认为：第一，实际存在倾销或政府补贴，和第二，这些活动已经损害了美国的工业，那么它就向商务部提交一份肯定的调查结果材料。此时，商务部决定是否征收关税以抵销倾销或补贴所造成的后果。如果决定征收关税，它还必须计算出征收的数额。最后，由设在财政部内的海关总署去征收这些关税。

一位前院外集团活动人员相当精彩地总结了美国制定和管理贸易政策的现状：

我们院外活动集团人员所希望的是一些复杂的、费时的和抽象的东西。我们的目标是给时间开帐单，而不是精心制定一项合理的国家政策。那是政府的工作。我们喜欢现行的结构和程序。

他可能还要加上一句：美国的国外竞争者们也喜欢现行的结构和程序。

### 第三章 日本的政治意识

了解日本在美国的政治活动的一条捷径，是弄清日本人他们自己国家如何从事政治。

早坂茂藏是一位精于讲授此道的导师。他差不多有 20 年一直是日本“被选民极度崇拜的人物”和幕僚政治首领的前首相田中角荣的一位亲密的顾问。早坂也曾经担任过田中的秘书、政治总濫和代言人，说他“看到了不应该看到的事情，听到了不应该听到的东西”。

早坂的责任之一，是为田中的支持者筹集并分发资金。他说，为了出钱雇用职员和应付其它政治开支，甚至连在朝的自由民主党（自民党）的新成员，也必须通过私人捐赠，每年至少筹集一亿日元（60 万美元）。更高级的成员则要高达二亿日元（120 万美元）。象田中这样的领袖人物，主要是通过帮助他们筹措这笔资金，来保证他们追随者的忠诚。早坂还记得他手拎大钱包——内装着大约相当于 150 万美元的钞票——深入田中的支持者向他们分发现金的情景。他说，在激烈的选举过程中，有些受款者感激得“眼里充满了泪花。”

这些资金来自何方？

其中大部分来自日本公司、农业利益集团和企业协会，特别是 Keidanren（日本经团联）这些集团的捐款数额高得令人惊愕。仅仅经团联一年就赠给自民党将近一亿美元。它的成员公司提供的还要高出数倍。在 1990 年的竞选中，自民党从经团联和其它商业界筹集到 10 多亿美元。

来自日本政府的官方报道表明，在 1988 年春到 1989 年春之间，企业和个人捐赠给日本政治官员的款额超过 20 亿美元。知识渊博的日本评论家认为，实际数额还要高出一倍。与此相反，在人口是日本两倍的美国，1988 年总统、参议员和众议员竞选的费用，合计也只有 8.03 亿美元。按人均计算，日本大选的费用是美国的 10 倍。

显而易见，在日本政治中，有时甚至连 40 亿美元也本见得宽裕。在 1990 年的竞选中，自民党为了建立其总部作为附属机构，从日本各银行借用了一亿美元。在现金发生紧急的时候，政党们还采取寻找知情人的股票抽头、以股票形式送礼，以及给购买和出售土地者以优惠的待遇的办法。

所有这些钱财买到了什么？自民党的捐助人期待的回报又是什么？

答案很简单。他们要的是封闭的市场、得到日本职业官僚们的政治保护，对政府的影响力以及有关外国政府未来政策的情报。

由于实行金钱政治，日本的政治制度是世界上最腐败的一个政治制度。自从 20 世纪 50 年代以来，日本政府已经有五次因分赃和丑闻事发受到了震动。虽然象田中和最近的竹下登这样的内阁总理大臣由于公开曝光而声名狼籍，并且在自由民主党党内斗争中被迫下野，但是，日本喧嚷的金钱政治实际上依然没有丝毫的变化。

在日本体制下生存所需要的做法，决定了日本企业领导人的政治态度。他们把这些态度带到美国也就不足为怪了。他们在东京的经历有助于解释他们为什么乐于在华盛顿花费这么多的钱财，以及他们为什么要在华盛顿雇用这么多的知情人代表他们的利益。日本人把政治视为商业不可缺少的一部分。对他们来说，花钱收买权势和情报，不过是做生意的另一笔费用，而且，较之东京的价格，花钱买权势还是一笔廉价的交易。

“利库路特”丑闻迫使竹下登首相在 1989 年辞了职。这桩丑闻让人难得一睹日本全钱政治的内幕。它揭示了许多日本公司已经带到美国的政治思想形式。它也表明，日本公司为了在经济冲突中稳操胜券将会如何无所不用其极。

“库路特”事件，连同作家卡雷尔·范·沃尔弗兰、詹姆斯·法洛斯、克莱德·普雷斯托维茨和查默斯·约翰逊最近的著作，也揭示了一个腐朽得无法——即使想也不可能——对其它国家提供真正贸易互惠的政治制度。不仅如此，日本政府和大公司还在美国雇用院外集团活动人员和公关公司，去扭转美国对日本封闭市场的批评，而且转移任何有意义的反应的目标。

利库路特公司是一家雄心勃勃的联合大企业，从事日本电讯、职业安排和出版业。它的总裁江副広正是了解内幕人士界核心圈的局外人。他出钱行贿，终于跻身了解内幕人士界的核心圈。利库路特，身为另一找工作的人出版指南手册的一家公司，贿赂劳动省的官员，对公司宣布职务空缺的手续加以严格的规定，因而为其出版物开辟了一个市场。日本电报电话是世界上最大的一家公司。据称，利库路特公司也为了从该公司得到专用电话电路板，也行贿它的总裁新东龟，然后再把得到的一些电路板出售给其它的商行。

为了获得日本在朝的上流社会的青睐，広正慷慨地把巨额现金和公司高级职员、董事和股东的股票作为礼物，赠送给数以千计的日本政客和官僚。他用股票和全钱酬谢记者和政治评论家。広正慷慨解囊，出手大方。当时的首相竹下登就接受过 200 多万美元。事实上，自民党内有那么多的政治家都得过広正的钱财和股票，以致于该党在挑选竹下登的接班人时，很难找到一个未曾被利库路特公司玷污过的人选。

利库路特事件与众不同之处，并不是広正用钱财买势力。实际上，所有的日本公司都是这么做的。利库路特公司之所以与众不同，是因为広正是那么轻率地把那么多的钱财赠送给那么多人，以致于他的贿赂变成了一桩公共丑闻。综观全过程，这件事情一针见血地突出了在日本金钱、权力、权势兜售、贿赂和知情人之间购关系互相结合的情况。

利库路特给人以最重要的揭示之一，是日本至今仍是这样一个知情人的社会。

现在，如同 100 年前那样，日本人在排斥外部世界的同时，从外部世界进口最好的产品、技术和观念。后来者——不论是外国人，还是象広正这样的日本暴发户——必须无所不用其极，才能步入那些统治日本并控制着许多做生意所需要的执照、许可证和批准权的大员们的殿堂。既定的村落、宗派、学术集团或政治派别的权力，历来都是首要的事情。

我们不妨看看由家族、政治派别和企业组成的、统治着日本建筑业的网络。前首相竹下登最小的千金嫁给了日本六大建筑承包商之一的总裁。竹下登的大千金嫁给了建筑 Zoku——一个与建筑业关系密切的、由日本 40 名最有影响力的政治家组成的集团——一位领袖的公子。竹下登的嫡兄弟娶了日本最大建筑承包商之一福田建筑公司缔造者的千金。前首相中曾根康弘的千金嫁给了显然将成为日本最大承包商的鹿岛建筑公司的继承人。

于是乎，美国建筑业很难打入这个只对少数人开放绿灯的网络，也就不足为怪了。

建筑业中所形成的这种令人困惑的家族关系，并没有什么奇特之处。它是日本特有的一种生活方式，而且遍及日本的整个经济。

大多数日本政客、官僚和企业领袖还通过世界上最排外的校友会联成一体：他们都是东京大学（东大）的毕业生。在日本实力强大的大藏省，80%以上的高级官僚都是东大的毕业生，而外务省则是76%，运输省是88%。企业也大部分是东大的毕业生所经营。在30年代中期，日本1454家最大公司中，有401家最高层领导人都属东大的毕业生，其它212家要么是京都大学的毕业生，要么是一桥大学的毕业生。而在美国的历史上，美国东北部哈佛、哥伦比亚等大学的常青藤联合会，从来就没有能够这样地操纵公司或政府的权力。

在日本上流社会内部、企业、政府和政治之间有着一种特别程度的活动。在政府里，只有“最高层”（即那些留任担负副总理大臣或外务次官的人员）可以在55岁退休。其余人员要早退休——在45岁到50岁出头之间。行政官员退休后，许多就到他们先前掌管的行业担任公司的高级董事。日本人都称这为“从天而降”。因此，日本的官僚们自然明白他们的自己的福利与日本的公司利益有着密切的联系。

利库路特事件也表明了主宰日本的上流社会陷在金三角泥潭中的程度。一角包括监视政府各部的最高行政官员，一角是自50年代中期以来一直控制着日本国会的自由民主党，第三角是日本的企业。

在这个三合一的权方结构中充满着两种矛盾。一种是各角内部的矛盾。例如，如同建设省常常就公路项目的控制权与运输省进行斗争一样，外务省常常就贸易政策的控制权与通商产业省（通产省）发生战斗。组成在朝自民党的若干派别也互相争夺党内的领导权。更有甚之，日本的经济利益集团为了在他们的经济竞争中获得政治优势，也常常互相争吵不休。

官僚、政客和企业利益集团之间还充满另一种永不休止的权力斗争。在60年代，田中角荣在政治上的崛起，改变了这种冲突的性质。田中完全是一个局外人。他没有在任何一所上流社会的大学受过教育，但他是一个天生的政治家，懂得如何为获取政治优势而筹集和使用金钱。

田中是自民党内一个派别的领袖。与大多数派别一样，这个派别较之日本传统的、争夺党派领导权的、白领袖和追随者组成的集团，不过是由政治信仰结合而成的一小撮人马。田中作为这个派的领袖，他的主要作用是为其追随者筹集资金和扩大他们在国会中的势力。

田中发明了一种新的方法去实现上述两个目标。他鼓励他在议会中的支持者在某个政策领域开发专业知识，并与官僚机构建立密切的关系。这种战略的产物是建立Zokugin，即成立由那些对各种政策领域拥有或拥有过司法权以及那些与有关官僚机构保持牢固关系的、处于生涯中期的自民党国会议员组成的各种团体。利用他们在国会中的政治基础，官僚们给Zokugin各种情报和恩惠。利用他们与各部官员的密切关系，他们可以为他们私营部门的支持者从各个机构获取好处。

田中派首先与建筑业、紧接着与邮政和电讯部门、商业和工业以及金融界建立了密切的、能够得益的关系。自民党内其它各派马上仿而效之，于是资金也很快源源不断地涌进他们的金库。

Zokugin获得如此之大的势力，是由于如下这个事实造成的，即“Zoku的老板们”现在都控制着自民党有影响力的政策事务研究理事会内所有关键而政策委员会，而该理事会是自民党领袖人物在政策和政治事务方面的一个智囊团。这些政策委员会的主席都拥有常常可以与官僚机构同等人员抗衡或

者超过他们的专业知识。由于在日本的议会体制下，在朝的自民党提出的建议常常没有受到任何阻力就变成法律，这些自民党政策委员会所作出的决定，对企业都具有举足轻重的后果。

为什么日本的政治体制如此经受不了腐败和过度的企业势力呢？答案在于拉选标需要巨额费用，因而需要日本的政客不仅为政治目的，而且纯粹为履行他们人正式职责，而四处筹集私人的资金。例如，日本政府给予每个国会议员的经费，仅够他们雇用2~3名工作人员。至于大多数国会议员都需要16~18名的工作人员，他们除了从私人施主寻找经费外，已经别无它择。

比较而言，假定美国国会议员不但从私人政治行动委员会筹措他们竞选活动的经费，而且也依赖特殊利益集团支付他们正式职员的工资。这正是日本目前的状况。通过向日本政客提供他们作为竞选活动的资金和雇用工作人员所需要的经费，企业买到了好处。

虽然美国的公司也给政治候选人大量的捐款，但是与日本公司给予他们政客的数额相比，前者的努力实在大为逊色。例如，1987年6月，“里根总统召开一次共和党集资动员大会，结果筹集到50万美元。这被视为一次伟大的胜利。然而，就在这天晚上，在东京，日本的建筑业为竹下登首相及其自民党派别举办了一个盛会。这次盛会一下子就筹措到1400万美元的资金。日本的大公司也通过给政客和官僚送礼的办法，在他们的政府中获得势力。正如一位日本政治家解释得那样，“日本是一个送礼的社会。如果有人给你一个好处，你就必须回报他一个好处。”日本称这为“友谊的礼物”。

日本公司常常给退休的政府官员赠送现金礼物。范·沃尔弗兰报道说：“即使小官员，如某地区性建筑社在某地的办公室雇员，也可能得到100多万日元，因此更高级的官员得到的数额，可能大得相当吓人。”

在美国，从数额上看，这种做法会被视为行贿。偶尔，日本人也确实对筹措资金和个人行贿加以区分。被称为日本清廉为政的两名高级官员，最近在任职期间因接受利库路特公司的钱财而遭逮捕。其中一位是劳动省次官加藤多桥。他被指控接受了5.5万美元的现金和一笔7.2万美元的贷款。用于根据内线情报购买股票。在日本，送礼和贿赂之间的界线，充其量也不过是模糊不清的。例如，前首相中曾根就承认他接受了利库路特公司30万美元的礼品。他的继承人竹下登也坦白，他接受了200多万美元。但是，他们两人没有一个被逮捕或受到起诉，因为这些钱财被看成是政治捐款。与此相反，日本电报电话公司的头头和上面提到的两名官僚，御因为接受了同样类型的礼物而遭逮捕，并受到起诉。在后一种情况下，礼品被定为行贿。

通常，日本人是在官员提供好处后很久才对他们行贿，也就是美国人称为的“分期补偿”。日本的检察官报告说，利库路特公司是在多桥次官阻止通过该公司反对的规定一年半以后，方向他奉献股票的。检察官宣称，多桥是“蓄意索要并接受”了这些作为他先前工作报酬的股票。

日本人为了获得好处而对官员进行延期偿还的做法，对美国道德法律的有效性提出了严重的问题。美国道德法律允许前政府官员几乎一离职就可以马上与日本人达成范围广泛的时政安排。

事实上，日本人极力使收礼人感到收受友谊的礼物是“无罪的”。揭为把现金送给离职的美国政府官员是不合法的，所以日本人往往是在官员离职后不久，以签订咨询合同、从事院外集团活动、写报告求作演讲——确实几乎无所不及——等方式回赠“礼品”。

在过去的 20 年里,日本人经常给美国的前官员及其家庭成员赠送友谊的礼品。大多数受礼人都不知道,他们接受的友谊的礼品实际上是日本人认为从前得到过的好处的一种回报。

也许最遐迩名闻的友谊的礼品,是用于罗纳德·里根 1989 年前往日本的演说之行的。在这次旅行中,他仅仅作了 20 分钟的演说和在几个场合抛头露面,结果就得到了 200 万美元的酬金。一位杰出的日本政治家的砵比总结了日本人十分盛行的看法:

里根总统保护日本免受国金里保护主义者的挑评,而且允许我们出口到你们的市场。日本人都喜欢他,我们要让他知道我们非常感激他为我们国家所做的一切。

历届的日本首相都知道,他们无法兑现他们要开放日本市场的公开承诺。他们也意识到,如果日本准备向英它国家提供真正的贸易互惠许多强大的利益集团就会拧成一般绳迫使他们下野,或者至少也会打乱日本政府、官僚、政客和企业利益集团之间微妙的权力平衡。对日本人来说,这种前景是无法容忍的。因此,日本的贸易谈判人员无法对其它国家提出的贸易让步作出任何实质性的反应。

在日本,权力是如此盘根错节,以至没有一个人,或者一小集团的人,可以作出一项有约束力的决定。而且,一个集团(或派别)所持有的任何危害另一个集团(或派别)利益的立场,也都是不能容忍的。

由于内部政治瘫痪、不管这将怎样长期地损害它与美国和其它国家的关系,日本也几乎毫无办法停止它对保护主义政策和放肆的出口运动的嗜好。卡雷尔·冯·沃尔弗兰指出:

虽然还没有令人信服的理由去怀疑行政人员已经制定了一项宏伟的、争夺世界工业统治地位的总体规划,但是他们现在的所作所为却同样具有似乎真有此类计划的效果。……日本努力追求工业的统治地位,因为权力是安全的唯一的保证。……国而继续贪得无厌地追求国外的市场份额和外国的技术。

日本商业习俗很可能完全是由美国政府的容忍和支持而一手造成的。的确,每当欧洲共同体和其它亚洲国家强烈要求美国与他们一起迫使日本提供互惠的贸易让步的时候,美国政府都始终不渝地加以拒绝。

日本非但没有进行内部政治改革和向其它国家提供真正的贸易互惠,反而还发动了一场声势浩大的全球性政治和宣传攻势。其目标是:削弱外国的批评,使日本免受外国的压力以及加强日本在国外的权力和成信。

日本能够实现这些目标的唯一的办法,是对美国取得有效的政治优势。这就是为什么日本正在花费这么多伪金钱去收买美国最合法的院外集团活动的才能、在它的美国政治朋友离开政府后保证向他们提供卫作以及向大批的辩护士——有些是理论家、有些是学术人员、有些是前官员,还有一些则完全是供出租的忠实可靠的家伙——提供资金的原因所在。

截至目前为止。日本的政治战略一直进行得异常顺利。40 年来,日本一直利用美国作为它与世界抗衡的政治底护人,即使在日本工业已经蹂躏了他们的美国竞争对手的时候也是如此。尽管在日本的美国人被拒绝给予互惠为权利,日本事实上已经为其人员和公司争得了大多数美国公民享有的利益。

当日本企业在战后来美国的时候,他们发现了一个比他们自己国度更加开放、更少拜占庭式和更少竞争的政治制度。他们也发现一个远比日本更少世故的上流管理官僚社会。

作为外来者，日本人做好了在他们自己社会里后来者所需要的那种极为艰苦奋斗的思想准备。为了在华盛顿代表他们的利益，他们可以用金钱收买美国前高级官员的才能和关系。他们还认识到，与在日本的类似费用相比，成为美国政治内幕人的代价只是一笔更为廉价的交易。

犹如日本在国对发明了许多产品，然后再把它们改进后出口到其它国家一样，他们也应用一些饶有兴趣的方法，把他们国内的政治风格改头换面后在美国加以应用。

日本人都热衷于秘密情报。保密、欺诈、隐瞒和背叛，都成为日本政治和商业中极不可缺的一个组成部分，致使参与者通常都认为，在“官方说法”和“真实情况”之间可以而且会有很大的差别。在日本，为了自我防卫，公司都磨用数以千计的人员，去收集和分析与他们商业有关的政治或经济网络所涉及到的每一个人的报。

日本人把他们热衷于情报的习性带到了美国。结果是，和在日本一样，超级情报加强了日本在美国的政治和经济势力的基础。就象美国中央情报局对其它国家的意图尽力进行监视一样，日本政府和公司也监视美国及与其意图有关的每一件事情。他们收集的情报有许多是公开的。有些是私下进行的。还有一些则是保密的。

为了收集和弄清这些情报的意思，日本为它在美国的政治机器配备了数以千计的分析人员、顾问和情报收集员，其中有许多是美国人。这些情报有很多是由日本公司进行收集的。里根政府的国家情报委员会副主席赫伯特·E·迈耶宣称，日本的贸易公司已经建立了庞大的海外情报收集系统。用他的话说：

每个贸易公司的每个部门办公室都象吸尘器一样进行工作，吸进情报……甚至流言蜚语。……这些贸易公司中，有些公司的工作是有重大价值的；在纽约的三菱公司情报人员占据了曼哈顿一座摩天大楼整整两个楼层。

迈耶宣称，这些情报被“每天——有时是每小时或者甚至每分钟——发回到日本”，供贸易公司董事长、商业伙伴和政府共同使用。有时，这些情报是高度机密的。鲍勃·伍德沃思在他的著作《面纱》中说，1982年，国家安全机构发现，三菱公司正在向东京发回美国政府有关中东问题的机密文件。三菱公司是从一家美国咨询公司获取这些文件的。但是，三菱公司从未”受到过起诉。

在一家日本重要的金融商社工作过的一位前美国董事长说，美国人真是太相信别人了。他曾工作过的这家公司在纽约的办公室的一项首要职责，就是收集情报，而且他在东京的上司也经常让他收集有关美国公司的详细的秘密情报。为了开展这项工作，这家公司还以为潜在的日本股东准备一份研究报告的名义，派人访问美国的公司，而访问的真正目的是进行工业间谍活动。得到的任何情报都被马上送回东京，再在那里分送给美国公司的日本竞争对手——常常也送给通产省。

在通常情况下，日本人要指定三个或者更多的公司去分析一个问题。每个公司都被要求提交自己的分析报告。许多美国评论家——非常天真地——评论说，这种累赘的做法反映了日本人的无能，者受到美国咨询人员的剥削。事实上，日本人寻求的是多种观点，目的是把官方的说法和实际的情况区别开来。

他们的美国情报收集人员使日本人对联邦政府的每个主要机构、国会的

每个主要委员会、两个政党、大多数贸易协会以及实际上所有有影响力的美国智囊团的内部情况了如指掌。他们也源源不断地提供有关人物个性、关系、联合、冲突以及形成全美国事件和看法的组织的内部先导情报（院外集团活动的生命线）。1983年，在有关贸易法改革的最后谈判过程中，白宫赋税委员会的一位议员接到日本使馆打来的一个电话，谈到刚刚通过的参议院议案中的一项条款。赋税委员会将于次日讨论这项条款。

但是，该委员会还没有一个议员收到参议院最后通过的这项立法的副本——虽然日本人显然早已得到一份。于是，日本使馆派专人把这份文件亲自送到这位国会议员的手里。

1988年来，社会上对惟将出任美国贸易谈判代表有着许多的传闻。虽然在此期间美国报界从未提过卡拉·希尔斯的名字，但是日本人在她授命前几周就已经得知她是主要候选人。在她任命前一周，一位日本官员向他的一位美国朋友吹牛说：“将出任美国谈判代表的那位‘女士’是最受日本欢迎的。”在布什总统宣布希尔斯的任命前两大，在东京的一家日本报纸就透露了这个消息。

所有这些实例都说明，日本目前在美国可能拥有最好的政治精报系统。这种政治情报系统当然可以和苏联克格勃的情报收集工作相媲美。它是一个综合性的、有组织的系统。它雇用了数以千计的美国人，其中许多人可以直接得到这个国家事实上每个重要组织或网络的最核心的政治情报。

这种情报系统给日本提供了一个强大的政治工具。它使日本人知道在什么时候与谁如何进行行动。它也是近年来日本在美国取得许多政治成功的原因所在。

日本在美国的许多政治成就，也在于它成功地让杰出的美国人为他们的主张作辩护。

日本的许多美国代言人都是学术人员，他们依靠日本人的金钱和进入日本的机构来维持他们的生涯。其它的代言人则是美国的商人、州长以及州和地区的官员，而这些人则用支持日本人的立场——或者攻击它的评论家——的方法，追求阿谀奉承和投资。但是，在美国，为日本辩护的人员大多都是律师和院外集团活动人员。

有数打这样的男男女女都曾经担任过内阁的官员、美国贸易谈判代表、将军、国会议员和国会的职员。现在，由超级律师、公关专家、国际贸易专家、政治顾问、民意调查者、日本专家、学术人员和自由势力吹鼓手组成的华盛顿“月本院外活动集团”，规模如此之庞大，组织如此之健全，以致于它已经构成一个事实上的影子政府。

通过雇用如此之多著名的美国人，在美国政府所面临的任何事务方面，日本不仅随时而且往往可以全面地得到专门的知识 and 技能。日本的利益集团现在已经和华盛顿10家最大的、专门处理贸易事务的法律公司建立了财政关系。由于这些受雇的辩护士中有许多也担任总统、阁和国会的顾问，日本确信在联邦政策审议中历来都考虑它的议事日程。

日本雇有这么多著名的美国人这个事实，给日本的许多立场立刻蒙上一层可信性的色彩。例如，从来就没有一个人会不得体地提出，某位前美国贸易谈判代表、或者中央情报局局长，或者国务卿的政策立场，可能只是被金钱收买的宣传。

日本雇用美国人也使它在政治上有效地免受外来的批评。正如许多学术

人员不愿因提出真正的批评而承担失去资金的风险一样，美国的日本院外活动集团评论家确实也倾向于缓和他们评论的调门，因为他们害怕得罪那些身为日本代表的、地位显赫的、沆瀣一气的、势力强大的美国银行家、学术人员和政客。

同样地，日本也通过在共和党人和民主党人中间慷慨施财，让他们对日本政治活动所作出的有偏袒的批评保持缄默。那些对日本做法或动机提出疑问的政客，特别是日本院外活动集团，自然而然绝对他们自己党内的主要领导人表示异议——只有很少人敢这样做。

日本现在在院外集团活动人员、专家和顾问身上花费这么多的钱财，致使它实际上正在改变着许多联邦官员离开政府后的生涯道路。美国一位前贸易谈判代表一针见血地指出：

当政府的人员准备离职的时候，他们知道钱在何方。钱在日本人手星。

在职期间，眼看着做一家日本公司的代表就可以每年赚得 20 万美元的机会，没有人准备特意去伤害他们。

许多仍然在职的官员，并非没有察觉到日本人对政治“朋友”所作的那种慷慨的馈赠。日本院外活动集团称这为“示范效应”。

虽然从绝对值来看，日本每年在美国政治机器上花销 4 亿美元，是一笔巨额资金，但是如果与日本对美国保持的每年 500 亿美元贸易顺差相比，那是微不足道的。日本的公司把他们 1/3 的出口送往美国。它的投资者占有美国 2850 亿美元的资产，而且目前的投资速度，10 年内他们将占有这个数额的 5~10 倍。日本依赖美国为其国防提供资金，并且作为日本的政治庇护人。对日本来说，利害攸关的问题是，它现在每年只用 4 亿美元收买的政治势力，可能会成为一笔按高于现价 10 倍的价格计算的交易。

日本人永远玩弄政治。他们恫吓、威胁和污蔑他们的美国评论家。克莱德·普雷斯托维茨报道说，在他发表了有关美日贸易关系的著作《贸易场所》后，他被他在五个不同城市的东道主告知，日本在当地的总领事阻挠他们邀请他去参加他们举办的会议。

另一位与日本人恫吓发生严重冲突的评论家，是一位最近从一家与建筑业有关的美国大公司退休的合伙人。1986 年，他出任某建筑贸易协会的主席。他以此身份出庭美国参议院作证，鼓动参议员通过可能撬开日本封闭的建筑业市场的立法。日本几乎马上就对他的公司进行报复。

此人的公司与日本一家大公司有着长期的信用关系。在他作证的时候，这两家公司都参与了在拉丁美洲的一个联合项目。在他作证后，东京政府对那家日本公司施加政治压力。这位美国董事长说：“我们的日本伙伴告诉我们，在我出庭作证后不到两周的时间内，一位来自日本政府的高级官员给他们打了电话，质问为什么日本公司要与一家正在批评日本建筑业政策的美国公司进行联合。”在日本，公共合同是政党分赃制的一个正式组成部分。因此日本政府掌握着日本建筑公司的生杀大权。

很快，日本与美国建筑公司的另一位高级伙伴进行接触。此人的反应是，让他的同事“冷静下来”。当然，这意味着保持缄默。不久，美国建筑业的大多数董事长都知道了这场风波。日本进行报复的真相迅速地给美国建筑业公开支持提出的立法泼上了一盆冷水。

诚然，日本的目标是抑制美国的批评。

正如国会的一位高级助手指出：“日本政府知道，如果从速、从严进行

惩办，并且给予大肆宣扬，就能有效地使大多数美国评论家闭上他们的嘴巴。”

那位建筑业董事长用另一种方式表达了上述这个意思：“很难对日本作出批评性的评论而又不使自己企业自取灭亡。”这已经足以说明为什么在日本的美国企业社团那么不愿意对日本封闭的市场提出批评。

日本也用污蔑手段欺辱他们的评论家。例如，每当他们受到批评的时候，他们就问心无愧地提出种族问题。千真万确，在 1988 年 4 月，日本势力强大的通商产业大臣田村元在盛怒之下，公开把伊利诺思州民主党参议员劳埃德·本特森和国会议员丹·罗斯滕可夫斯基提出的贸易议案（也含蓄地指责了本特森和罗斯滕可夫斯基他们本人）称为“种族主义的。”日本人知道，美国人的种族意识相当强烈。他们也知道，确保反驳一种观点、批评或者评论家的效果的最简单的方法，是把原因归咎于种族偏见。

日本人及其辩护士也都迅速地辱骂他们的对手是“攻击日本的罪犯”。虽然有些美国人也诙谐地用这个词代表“评论家”，但是在日本，它的涵义是“种族主义者”、“敌人”或者“极端分子”。作为一种称号，它被日益作为一种不太敏感的方法，把评论家名誉扫地并对他们的批评置若罔闻。最近，日本的发言人，包括许多不知内情的美国人，已经把批评日本和麦卡锡主义相提并论。

恫吓起作用。种族主义的污蔑、攻击日本以及麦卡锡主义，都对最有头脑的人物构成强大的威胁，迫使他们实行一种有百害而无一利的自我反省。那些敢说话的评论家都很快受到了孤立。公司也不愿意寻求他们政府的帮助，即使在他们的权利正在受到侵犯的时候也是如此。公职人员担心，如果他们代表美国利益而对日本人过于强硬，他们将失去为日本院外集团活动效力而大发横财的机会。他们可能还会发现，甚至连潜在的美国雇主也会回避他们。这些美国雇主害怕他们可能雇用一个“攻击日本的罪犯”而冒犯日本的顾客。

在所有的国家中，日本最善于经济外交。它取得成功的一部分原因是，美国有那么多受委派的高级政治人员都非常缺乏经验。但是日本的成功也归因于美国总统特别嗜好“个人外交”。

田中的前助手早坂茂藏评论说：“美国总统似乎连日本首相实际掌握的那么一点权力也没能抓住。虽然个人外交已经为日本赢得许多重要的特权，但是我认为给美国挣得的特权要少得多。当然，只要美国愿意。我们可以进行个人外交。”

在里根政府执政 8 年的大部分岁月里，日本极其巧妙地进行了经济外交。其基础是”，中曾根康弘首相和罗纳德·里根总统建立了异常亲密的友谊——一种亲密得可以称颂为“罗恩—康弘”关系的友谊。

康弘多次要求他的朋友罗恩在经济上给予关照。例如，1983 年，美国机床业向美国国际贸易委员会提出申诉，指控日本人正在美国以不公正的低廉价格出售用计算机操作的机床，而这是国际贸易协定所禁止的。国际贸易委员会对此进行了调查，发现日本象指控的那样是有罪的。因此它建议总统对进口的日本机床课以严厉的关税进行处罚。

于是康弘给罗恩打电话。他要他不要给美国的机床制造厂商提供救济。罗恩满足了康弘的愿望，因而也让日本的机床制造厂商巩固了他们在美国市场的阵地。

1986年，运输部颁发了一项要求日本航空公司提供共在美国货运里程数的数据的命令。如不照办，可能要处以罚款，甚至取缔它在美国做生意的执照。

双方争论的焦点是日方所作的专横的规定。根据日方规定，往返日本和西欧的运载货物的美国飞机必须在安克雷奇市卸下一半的货物，或者运货的飞机要少加燃料，二者挑一，概不例外。而少加燃料也意味着要使飞机停留在安克雷奇市。不管哪种选择，其效果——实际上其阴谋——是给人造成美国飞机需要用更长的时间抵达它们的最终目的地的印象。由于美国政府没有向日本航空公司提出互惠的要求，日本的货机占有强大的——尽管是表面的——竞争优势，所以美国的运输部作出了要求日本航空公司提供货物数据的决定。

1986年4月，康弘打电话给罗恩。总统办公厅主任罗纳德·里甘接了这个电话。在电话里康弘要求里甘制止飞机事件。里甘和国务卿乔治·舒尔茨讨论了这个问题。后来，舒尔茨的工作人员以“对外政策”为理由，要求运输部停止调查这件事情。运输部无可奈何地照办了。

与此相反，当罗恩要求康弘在贸易上给予关照的时候，他所得到的——是7个“市场开放一揽子计划”，而回顾这些“一揽子计划”，它们除了起到大量的宣传作用外，实际上没有带来任何十分显著的结果。

日本的外交王牌是，美国着魔似地关心美日“关系”。日本人屡屡捡起有争议的双边问题，来考验“这种友谊”的牢固程度。美国也反复不断地给予政治和经济让步，去保存“这种友谊”。这是一种奇特的日本式边缘政策。而且，每当美国人与日本人“针锋相对”的时候，作出让步的总是美国人。与此相反，至今还没有证据表明，日本曾经为“这种友谊”作出过比象征性经济让步更大的让步。

美国国务院起着作为这种关系卫士的作用。在两国的贸易和经济出现争执的时候，美国国务院经常站在日本一边。同样，它也常常以“对外政策”为理由，牺牲美国的经济利益。使这种经济外交如此危及美国商业的东西是，赋予政府部门官员进行决策的范围，包括签署秘密贸易协定的权力，这些秘密贸易协定——通常称为“附带证书”或者“附带协议”——往往都不向国会的主管委员会汇报，更不用说让它们审查了。

但是，这些秘密协定能够给美国工业造成巨大的后果。在尼克松政府期间，双方就纺织品签订了一揽子秘密合同。在卡特政府期间，有一项秘密贸易协议明显地限制了美国反对日本电视机制造厂商的行动，而这些日本的电视机制造厂商当时正在肆无忌惮地劫掠美国的制造厂商。还有一项协议不但各决了对美国出口商有利的重要税收补贴，而且还最终要求对美国的贸易税收法律进行重大的修订。在里根政府期间，与日本签订的半导体协议中，都带有许多秘密的规定；80年代末，与新加坡和南朝鲜签署的仿造和侵权条约中，也有许多秘密的条款。

更为滑稽的是，这些协议都只对美国企业、国会、报界和美国公众保密。它们并不对那些从中受益的外国公司保密。

事实上，对美国企业来说，秘密外交、美国谈判人员缺乏经验以及外国利益集团愿意雇用前官员等，会成为一种置它们于死地的混合剂。

经济宣传是日本贸易计划的一个中心内容。确实，通产省高级官员的基本职责之一，就是编造能够阻止外国产品进入日本市场的“封商故事”。

有些日本经济宣传简直是无稽之谈。1978年，日本政府拒绝允许进口美国制造的血液分析器，因为它断言，日本人有“不同的”血液。1986年，日本不允许外国人参加关西机场项目的地面改造工作，因为日本有“不同的”泥土。同年，通产省企图阻止美国和欧洲的雪橇制造厂商向日本提供他们的产品，因为在日本下的雪“不同于”在美国和欧洲下的雪。1987年，美国的垃圾处理方法被排斥于日本市场之外，因为日本有着“不同的”下水道系统。同样是这一年，日本从美国进口的牛肉受到了限制，原因是日本人的肚肠比别人长。1990年，日本试图在日本市场排斥来自美国的木材出口，声称美国伪木料无法承受日本的池震——日本的地震和美国的地震也“不同”。

日本散布假情报的手段也十分高明。FSX（F-16型战斗机）事件就是一个明显的例子。1988年，五角大楼和国务院都同意给日本可以用于制造一种改进了的、作为美国空军主要骨干的F—16型战斗机的先进技术。作为交换条件，有些工作要由美国通用动力公司来完成。

评论家当时就指出，日本对美国的贸易有巨大的顺差，完全可以用它制造F—16型战斗机成本的3/1购买一架改进了的F—16型战斗机。其它人，包括商务部长罗伯特·莫斯巴赫，都反对这种安排，因为许多转让给日本的技术可以加快日本进入客机制造业——美国公司仍然遥遥领先的少数几个领域之——的行列。

日本作出的反应是，声称从一开始FSX谈判，日本就宁愿自己来制造这种飞机。他们只是在美国政府一再坚持下才接受了这种安排。美国赞成这笔交易的吹鼓手们对此遥相呼应。但是，国会内反对FSX交易的呼声日益高涨。

1989年春季的某个时刻，反对FSX商业冒险的人，看来在参议院内业已拥有足够的否决票去否决这种安排。这时日本迅速声明，如果美国国会抵制这项FSX协议，它就改与欧洲的制造厂商进行类似的安排。当然，这表明日本人确实极想做成这笔FSX交易。日本渴望得到这种技术，它也需要经验丰富的美国航空航天公司所拥有的技术诀窍。没有技术诀窍，技术就一无所用。日本一直都在玩弄那种每个美国儿童都熟悉的欲擒故纵的把戏。

同样地，日本人也擅长于让美国人不相信那些批评日本的人。克莱德·普雷斯托维茨回忆说，在1989年夏季，一位日本外交官找他商量。这位外交官特别提到，普雷斯托维茨被扣上“《攻击日本的罪犯》”的帽子，实再是太令人悲哀了。这位官员建议普雷斯托维茨再写一篇文章，批评德国报纸编辑卡雷尔·范·沃尔弗兰——另一位美日贸易紧张关系年代史编者——的观点，来冲淡这种责难。这位日本百贞不仅主动提出可以帮他发表这篇文章，而且还真的从日本广播公司——日本式英国广播公司——派一名评论员去看望普雷斯托维茨。普雷斯托维茨告诉这位新闻记者，他对这种分而治之的伎俩没有丝毫的兴趣。

还是这个夏天，在东京的一位美国官员找《哈佛商业评论》总编辑艾伦·韦伯商量。这位官员对“四人帮”如何在破坏美日“关系”深表痛惜。这位美国官员建议韦伯的出版物应该争取这些攻击日本的罪犯。他说，象样的刊物毕竟应该做些事情。当然，这“四人帮”是指普雷斯托维茨和范·沃尔弗兰以及加利福尼亚大学的查默斯·约翰逊——一位研究通产省和日本贸易政策的历史学家和《大西洋月刊》作者詹姆斯·法洛斯。法洛斯当时常驻东京，最近也撰文和讲话批评日本的工业政策。

换言之，日本就象善于制造世界级的产品一样，也非常擅长于政治活动。

他们的政治本领在一种激烈竞争的气氛中经受了磨练。在这种激烈竞争的气氛中，对手们有组织地应用政治手腕——常常是腐败地——获取经济优势。现在，他们已经把这些技巧和态度带到了美国。从后面的章节里我们可以看到，这些技巧以及经常造成的腐败，业已象日本产品质量一样，成为日本经济成功一个不可分割的重要组成部分。

日本的金钱政治在美国运行得十分成功，因为华盛顿那么多著名的人物可以如此轻而易举地被雇用。他们作为交换的唯一条件，是不要让人们过分注意到他们优裕生活的收入来源。

那么，收入来源到底是什么呢？毫无疑问，是美国个人和公司的纳税人。但是，其大部分愈来愈多地来自雇用数以千计的院外集团活动人员和顾问的外国利益集团。仅 1987 年一年，注册登记的外国院外集团活动人员就正式报告说，他们从国外代理人得到的收入超过了 4.02 亿美元。毫无疑问，实际数目还要高出好几倍。外国政治金钱是现在华盛顿经济的一股主要力量。

## 第二部分 日本在美国的院外活动

### 第四章 华盛顿的旋转门

今天的华盛顿，使人回想起 30 年代的伦敦。当时，英国作家罗伯特·布朗因强烈反对纳粹德国的政策而损害了许多社会关系。在伦敦优雅的晚会上，布朗总能遇到试图维护张伯伦政府绥靖政策的英国绅士。布朗会大声质问他：“你是否从德国人那里领工资？”

虽然布朗的晚餐会已成为过去，但他那时代的社会原则还在继续。正如当时去认为一个英国绅士可能在为德国人服务会被视为粗鲁无礼一样，现在要是认为一个杰出的美国政治家、记者、学者或者前联邦政府官员的主张反映了他可能正在领取日本、南朝鲜、希腊、法国或其它国家利益集团的佣金，也会被视为是粗暴的。正如一位华盛顿人所说：“我们更喜欢干净的晚餐。”结果，华盛顿依靠它特殊的规则学会了生存。这些规则中最重要的一条很简单：你不可以非难某人观点背后的动机，而只能非难观点本身。在今天的华盛顿，人们认为以职业来非难某个人的观点是不好的，甚至是不道德的。

通过雇佣美国名流，外国利益集团为自己买到了现成的社会信用。正如儿童相信运动员爱吃麦片一样，公共官员倾向于相信他的前任同僚。虽然成年人知道运动员受雇在推销产品，当权的人们却常常不能意识到“前任官员”一词仅仅是意味着有技能的、由外国人付高薪的口技表演家而已。

然而不幸的是，晚餐会并不是政治动机和雇佣搅和在一起的唯一场合。根据法律，那些代表外国利益集团的人必须到司法部注册登记。他们到国会作证之前必须附上他们最近的注册证明复印件。但是根据司法郎的一次非正式调查，事实上只有不到 2% 的人这么做了。对华盛顿毫无保留地接受前任官员们的意见，使得这些前任官员为之工作的外国利益集团获得了明显的政治优势。这样，这些外国利益集团，得以有机会把水搅混，提出疑问，推迟甚至阻止美国贸易政策的调整——包括那些明显对美国有利的政策。

同样值得注意的是，现在政府里的职位正被一些有广泛关系的知情者所占据。这些人不断地在官场生活与注册的国外代理人这种更有利可图的生活之间来回变换。对他们中的许多人来说，代表美国利益的公共服务不过是永久职业中的周期性休息，这个永久性职业就是作为外国代理人。

这些前任官员在代表外国主顾做事时，有着极高的效率。这是因为他们特别熟悉美国的贸易、投资以及相关的经济战略的内幕。他们还有接近目前仍在政府的高级部门任职的朋友、老同事和老部下的特权。

在贸易谈判中，这些前任官员经常给外国委托人提供一些价值非凡的情报。特别是，当美国的贸易谈判代表没有意识到这些前任官员也卷入了谈判的过程时，他们作为有影响的代理人就更加有用。例如，1989 年在汉城举行的美国——南朝鲜通讯贸易谈判中，美国官员偶然发现政府与政府之间的谈判被一个名叫特伦斯·1·弗川的美国律师秘密监视着。此人，在 1983 年以前一直担任国务院的法律顾问，现在又成了南朝鲜利益集团的顾问。在会谈休息时间，美方代表高达纳·耶普离开谈判室想找一个没有人的办公室打个电话，她却意外地发现了佛川在办公室内装了一面能监视谈判会议室的大镜子。她还发现了南朝鲜人在同一房间里秘密地对会谈进行录音。

由于前任官员们所具有的名望，他们常常被新闻界采访。因此，通过在

报纸撰写社论、在电视上露面以及讨论政策问题，他们可以兜售其外国委托人的立场。在他们这样做的时候，通常被当作是知识渊博的前任政府官员，很少被人认为是受雇的外国代理人。

举一个简单的例子。当埃里奥特·理查森 1988 年 4 月在国家电视节目“这是你的事业”中露面时，始终被称为“大使先生”。他曾是美国驻英国大使，在内阁中担任过三种职务，他还担任过许多种其他政府高级职务。因此，当他评论国外投资在美国的增长带来许多利益时，得到了人们的尊敬。但是，没有人提到这样的事实：理查森现在代表着根本不同利益的另一方——国际投资协会（AFII）的利益。

没有人认真过问前任政府官员和其它一些人是否有权进行院外活动，也没有人过问外国的利益集团是否有权在华盛顿寻求代理人。真正的问题是这种代理的性质及其对美国政策制度和政治主权的影响。实际上，这与詹姆斯·麦迪逊在《联邦主义》第 10 期上所说的是同一个问题，他指出了“党派危害”的危险——有组织的集团、其共同利益与其他公民的权力相背，或与社会共同体（国家）的长远和总体的利益相背。

在麦迪逊时代，派系斗争的危害最初来自内部利益，现在则来自海外。

美国的高级国际贸易问题专家，正在充当其它国家的高级顾问。6 个前国务卿中，有 2 个就在离职以后为外国人工作。埃德蒙·马斯基，卡特政府的国务卿，就代表加拿大和英国的委托人进行院外活动。另一位前国务卿亨利·基辛格，领导着另一个国际咨询企业。它给来自日本的商人、南朝鲜商业巨人大宇集团公司，意大利菲亚特公司以及在特拉华注册的合伙有限公司，在中国从事投资活动充当顾问。（不管出于何种原因，基辛格总是对其委托人的名单严守秘密。）

许多美国前国务院高级官员，现在成了在美国的日本政治机器的一部分。实质上，所有这些外交人员都是通过党派政治，即竞选工作和资金捐赠，或者两者兼有，使共外国主顾与政府机构上钩。只有相对较少的人能跨越为外国服务的行列（参见附录 A）。

许多年以来，因允许军界与美国国防承包商之间旋转门的运转，国防部一直受到批评。然而，几乎无人注意到这么一个问题：即越来越多的前五角大楼官员签约充当顾问，和注册为日本或其它国家的代理人。

理查德·珀尔在共连续任国防部负责国际事务的副部长的 6 年间，对美国给土耳其的军事援助有重要影响。在这项援助中，土耳其每年可得到 6 亿美元的收入。珀尔离职一年后，于 1988 年 5 月会见了土耳其总理并商讨了他设想的国际咨询公司的合同。该公司的任务是：帮助土耳其寻求美国军事及经济援助。土耳其付给珀尔公司的费用每年是 87.5 万美元。合同至少维持两年。

退林的海军将军和陆军将军竞相通过公共机构与国外院外活动之间打开旋转门。他们中间，有海军上将丹尼尔·墨菲，他一度任副总统布什办公室主任，现在为土耳其、摩洛哥进行院外活动；前空军上将凯利·伯克、盖伊·赫克和托马斯·斯塔福德成立了一个院外活动企业；他们的顾客中有日本的纯友公司。有较多关系网的前军界官员之一的威廉·戴克将军，也当了日本的顾问。他在 1988 年以前一直是驻日本美军司令，戴克将军的妻子是当时的副总统布什的国家安全顾问，现在就职于白宫的国家安全委员会。1988 年戴克退休以后，他受雇于三菱重工（日本的主要国防公司）和日产公司。三菱公

司的行政官员们说，他们依靠戴克对各方面问题提出“综合性的建议”。1989年后期，记者吉恩·马洛报道说戴克受雇为日产公司获取美国企业LTV开发的复合火箭发射系统的技术。日本和其它国家的利益集团，自然最想让这些前任官员充当它们的贸易代表并为它们提供咨询。这扇旋转门旋转得如此快、如此频繁，结果使得那些产生这些前任官员的机构受到这些力量的实质性伤害。

从理论上讲，美国贸易代表（USTR）办公室负责美国贸易政策的制定和协调、负责主要的贸易谈判。它隶属于总统行政办公室，它的工作人员可以协调联邦政府其它部门的贸易活动。美国贸易代表办公室的人员由资深的贸易专家组成。其领导即美国贸易代表，由政治委任官员担任，包括有一位首席法律顾问的三位副代表。自从这个机构在60年代初成立以来，它的上层人物不断地被“旋转门”挖走。

在1973—1990年间，曾在美国贸易代表办公室担任要职的官员中离职后有1/3成为注册的外国代理人。他们中间的大多数在为日本服务。贸易代表中有一半（8人中的4人）后来成为外国人的说客。在他们中间，有3人为日本工作。美国贸易代表的首席法律顾问——美国最高贸易律师——中，有两位离职后被外国机构雇佣。同样，他们中的大部分在为日本工作。

1989年美国负责贸易事务的3个最高职位即一名贸易代表、两名贸易高级副代表都是由过去为日本和其它国家服务过的人担任。他们中的每一个人都曾是联邦政府的高级官员，每一个人都在离开政府以后代表外国利益集团，每一个人都把旋转门转了一整圈后再次进入公共机构。如果历史是一个向导，那么，这3个人中的一个或者更多的人在他们离开政府机构以后，将再一次去代表外国人的利益。

卡拉·希尔斯是总统提名的担任美国最高贸易谈判代表，也曾是尼克松政府的一名助理司法部长和杰拉尔德·福特政府的住房和城市发展部部长。在80年代中期，她作为一个合法的代理人为大宇公司工作。这个公司是南朝鲜的一家联合公司，它生产汽车、钢铁、轮船、电子产品、重型机械，同时还经营一家大银行和一家建筑公司。80年代后期，希尔斯也为两家加拿大木材公司进行院外活动。就在她进入贸易代表办公室之前，她还在为日本的松下公司提供商业和法律方面的咨询。她的大夫罗德里克·希尔斯作为日本最大的贸易公司之一的伊藤忠公司的代表，伊藤忠后来卷入东芝事件。

布什总统选择朱利叶斯·卡茨作为两名美国高级贸易副代表之一。希尔斯的副手卡茨——是尼克松政府负责经济事务的助理国务卿，现领导一个有良好关系网的政府研究公司（GRc），这是一个以华盛顿为基地的公共事务公司。他们受雇于日本政府、日立公司和丰田公司。

和其他美国贸易副代表一样，布什选择前海外私人投资公司（OPIC）首席法律顾问S·林·威廉斯主管美日贸易。在此之前，他正代表作为在东京设有办事处的吉布森、邓恩和克拉彻法律事务所的合作伙伴的日方委托人。这是洛杉矶最大的律师事务所之一，也是代表日本利益的最主要一家事务所。

旋转门仅仅是日本和其它国家各自与美国贸易代表办公室取得个人联系的许多途径之一。他们还通过政界的内线人物来保持重要联系。例如，斯坦顿·安德森在70年代成为白宫和国务院高级官员后，便成了日本的高级说客。1980年大选以后，他领导随后组成里根政府的过渡班子中的经济部门。

1985年7月，克来顿·尤特被任命为美国贸易代表后，那些有外国关系的说客们负责组织美国贸易代表处，并为其配备工作人员。3人过渡班子由朱利叶斯·卡茨、詹姆斯·莱克和威廉·沃克组成。当时，卡茨是国际商业顾问，莱克是一个著名的共和党说客，曾经任里根1984年竞选班子的新闻顾问（和他在1976年和1980年一样，而且1988年他还会担任乔治·布什的竞选顾问）。沃克是另一个著名的说客，曾经是福特总统的美国贸易副代表。1981年，共和党重新入主白宫后不到一个月，沃克便注册为外国代理人。在他以后所代表的委托人中有东芝公司、日本电子工业协会、香港贸易局，南朝鲜钢铁协会、中国国家纺织品进出口协会以及日本铝业联合会。

1985年中，卡茨——莱克——沃克小组接受任务，挑选出合格的、将要任命到高级政策制定岗位上的人。他们约见了那些已经参加过高级谈判和担任要职的人，他们建议重组美国贸易代表处，这就实质上要排挤所有的这些人。他们中的许多人坚持对日本执行强硬路线。但是，白宫否决了这个有争议的提议。其间，该小组进一步窥探到美国最高贸易机构的最核心的意图、战略的制定以及脆弱性（例如内部人事冲突）。

一个曾受雇于美国贸易代表办公室的雇员回忆说：“过渡时期所采取的做法对我们所有的人来说都非常不舒服。我们知道他们的决定将会影响我们的事业。由于他们和克莱顿的友谊，过渡时期结束以后，我们还会被迫多次会见这些说客。”他十分正确。

沃克把他在尤特过渡班子中所有的利益尽量缩小，他告诉《巴尔的摩太阳报》：“我与贸易代表办公室有任何交易都是不确实的。我与克莱顿接触有5年的时间，这确是一种优势……这就象在华盛顿办任何事情一样，如果你认识他们你就会很容易和他们做生意。”

相比之下，莱克在1986年与《华盛顿邮报》的斯图尔特·奥尔贝奇谈起他可以接近尤特的优势：“日本人挑选了我，我觉得这奇怪吗？不，他们知道我是克莱顿·尤特的朋友，日本人下了很大功夫去确认谁能接近、谁能去沟通他们的思想，即沟通三菱公司、铃本公司、日本汽车工业协会以及口工烟草等机构的思想。”

莱克并没有充分说明他与尤特的关系。他们在一起已经工作了许多年，更重要的是，莱克是克莱顿·尤特最亲密的朋友和顾问之一。会谈和莱克的电话记录都表明：两人经常在上午7：15通电话。一个前任美国贸易代表办公室的官员说：“大家总是不得不和莱克对着干，因为克莱顿总是说‘吉姆说这样’或‘吉姆说那样。’”这位官员强调说，莱克深深地卷入了美国贸易代表办公室的工作，就象一个没有报酬的工作人员。

当然，问题是莱克是有人付工资的，但那是日本人。日本人的长柄大镰刀也挥到了国际贸易委员会——一个名气不大但非常重要的贸易管理部门。国际贸易委员会在倾销、外国补贴以及各种政策选择的经济后果方面，向总统和国会提供咨询。它还帮助商务部计算对所有补贴的进口商品所征的关税，以及对低于其海外生产成本在美销售的进口商品所征的关税。

在过去20年里，许多国际贸易委员会的委员成了外国的代理人。最引人注目的一件事情涉及到丹尼尔·明秋——70年代后期的国际贸易委员会主席。这个过去的日本政府的说客，当他还在国际贸易委员会任职时，就代表日方商业利益集团参加了一个合同的谈判。日本人建立了一个特别的组织雇佣了他。不幸的是，他因以前为参议员赫尔曼·塔尔梅奇工作时犯下的罪行

被送进了监狱，缩短了他作为一个外国代理人的生涯。

尽管明秋和旋转门引起了人们的恐慌，但几个其它的国际贸易委员会的成员却一个接一个地成了外国的代理人。例如，1973至1990年间，在13个离开这个准司法的、独立的联邦机构的成员中，有6个或者是为外国委托人工作，或者给外国公司提供咨询，其中有3人为代表日本的公司工作（见附录A）。

旋转门严重地损害了商务部的信誉。美国贸易代表办公室负责制定和协调美国贸易政策，而商务部国际贸易司（ITA）负责美国贸易政策的执行。国际贸易司促进美国的商品出口，为制定联邦贸易政策提供大部分基础资料，并且帮助那些受到进口商品损害的国内公司。

国际贸易司由一位副部长领导。在80年代，4位在这个关键岗位上工作的人中，有两位卸职后为日本人工作。罗伯特·赫尔斯坦曾在卡特政府里工作过，后来被一家叫做幸松的日本建筑设备大公司雇为律师。莱昂内尔·奥尔默曾在第一届里根政府里工作，后来被日本电报电话公司聘为经济和政治顾问，赫尔斯坦和奥尔默离开政府后的生涯对于国际贸易司的高级官员也不例外。在80年代离开商务部的19名国际贸易司高级官员中，有9名注册外国代理人，其中7人受雇于日本（见附录A）。

前任国际贸易司官员对外国企业来说，是不可估价的人物，他们不仅带着前任官员的影响和渠道，而且对美国工业状况和战略了如指掌。国际贸易司可以得到商务部专门的工业分析报告，私人工业咨询委员会的秘密报告以及来自情报部门的分类情报。在混合贸易谈判中，一些公司甚至与国际贸易司的官员们分享着他们的秘密计划。

国际贸易司的官员们通过旋转门转到外国人的工资单上令人惊讶的迅速，80年代早期，国际贸易司的负责人奥尔默带领美国人努力为美国供应厂商打开日本的电信市场。他比其它的联邦政府官员要更明白美国电信企业的能力和战略。1985年的春天，奥尔默离开了国际贸易司。同年秋天，他成了日本电报电话公司总裁的顾问，该公司控制着日本封闭的电信市场。

同样，在80年代早期，威廉·莫里斯是国际贸易司负责促进美国出口的助理司长。离职后不久，他签订合同领导环球美国公司——一家新成立的公司，它代表几家主要的日本公司。在他代表日本利益的同时，他还在里根总统的工业竞争力委员会中任职，主要负责推行贸易政策。

沃尔特·利纳恩是美国商务部负责纺织品谈判的主要代表他于1986年2月7日星期五辞职。2月10日星期一，他便成了马奇、罗斯、格里斯、亚历山大和弗登律师事务所的雇员。这家事务所在同样的谈判中代表香港。

在1986年和1987年，日美间主要贸易谈判之一是有关增加日本从美国供应商那里购买汽车部件问题。H·P·戈德菲尔德是匆责这个问题的关键人物。他是当时负责贸易拓展的商务部助理部长。除负责这些谈判外，他还在1986年负责日本关西机场建设问题的谈判。戈德菲尔德在谈判的中途离职。随后他到一家律师事务所工作，在那里他充当代表南朝鲜利益集团的外国代理人。

戈德菲尔德离任后，他在谈判中的角色由他的副手、商务部的助理部长罗伯特·沃特金斯取代。沃特金斯在谈到过程中多次抵制国会要他依美国企业立场行事的压力。后来，他继续在美国政府中任职，同时还向日本汽车配件生产厂寻求工作。

沃特金斯企图通过旋转门的行为败露于社会。他因受到广泛谴责而辞职。随后，他受雇担任南朝鲜汽车制造商的顾问。参与这些谈判的商务部高级官员是副部长克劳伦斯·布朗，他曾任代表俄亥俄州的共和党国会议员。1989年春，他变成了日本汽车公司的说客。

正如克莱德·普雷斯特威茨在评论这些急于与日本人进行交易的企图时所指出的：“这些是赌技高超的赌博的实例，赌徒们在很高的层次上为更大、更有利可图的赌注而赌。”

旋转门不仅威胁着政府机构的道德信誉，而且严重影响政府协定的实施。这种协定的例子之一是1988年签署的美国——加拿大自由贸易协定（FTA，简称美加贸易协定）。

为了监督FTA以及解决可能产生的争端，两国设立了一个双边委员会。为了及时地、非强制地解决大部分争端，FTA本身建立了一整套的程序。例如双方都同意，该委员会可以通过强制性仲裁来解决某一个争端。更重要的是，协定提供了一个双边机制去处理反倾销和反倾销关税的争端。对于这些事情，双边委员会的裁决具有强制性，而且不能上诉。

争端的解决过程有两个关键特点：第一，委员会的所有决定要一致同意，第二，委员会的裁决在正常情况下将根据被选来检查争端的特别小组成员的裁决，选择特别小组成员至关重要，不仅影响到被卷入争端的各方，而且影响基础协定的功能。因此双方建立了严格的挑选过程，特别小组成员将由5名专家组成，两名必须是加拿大人，还有两名必须是美国人，第5个人由这4个人选定。人们希望所有成员都能象专家一样，而不是象各方政府代表一样，发挥作用。

1989年春，美国政府确定从25个美国贸易专家中，挑选特别小组成员。这25人中，有14人是注册的外国说客，或者是代表外国人利益的律师事务所里的高级合伙人。这14个专家和他们的企业总共代表来自17个国家和欧共体的40家外国公司。在他们所代表的公司中，两家是加拿大所有，其它大部分公司都在加拿大做生意。

挑选特别小组成员这件事表明：美国没有贸易专家，只有说客或者外国人雇用的人。

当每一位总统在为其政府安排几位杰出人物的同时，联邦贸易和经济决策部门的二等、三等职位都在政治分赃和个人关系的基础上被瓜分了。过去20年来，大部分副部长，二级部长、助理部长和副助理部长的职位，都由那些没有工作经验的、无所事事的、寻找好事的、或者充满党徒思想的人所担任。许多人从来就没在政府或企业工作过，极少数参加过任何一种谈判。有些人是胜任和精力旺盛的，但是，正如雷蒙德·弗农教授所观察到的那样，大部分是新手，他们任职后，在可以利用空空如也的办公桌和档案柜之前需要得到实质的知识。

一位不太客气的华盛顿局内人指出：许多被任命的美国贸易官员对贸易政策实质理解的兴趣，还不如范纳·怀特小姐在《财富之轮》节目上的猜谜。她只是微笑着，变换着字母，然后取钱。他们也微笑着，翻着简要介绍的书页，培养出一连串潜在的国外代理人。

对这些被任命的政治家来说，平均在岗的工作时间大致是18个月。在他们了解到自己职位的复杂性之前，大部分人已经卸职。绝大部分离职后充当外国利益集团的说客。

当然不是所有的被任命的人都走这样的事业之路，但大部分如此，数以百计。当他们穿梭于这个旋转门时，美国贸易政策制定机构有极少或者根本没有系统的记录。可以想见，日本和其他国家利用了这种无知及其所导致的连续性、一致性的缺乏。

同样重要的是，在政府机构与私人企业之间的徘徊缩短了美国贸易谈判者的政府生涯，他们中几乎没有人有时间为美国政策进行长远考虑。许多“短期行为者”急于在找到更好的工作前，为自己留名。实质上，没有一个人能够保持足够长的时间去完成可能延续好几年的国际贸易谈判。

这种短期性常常使其它政府迫使美国官员作出没有保证的让步。如果他们遇到了一个固执的谈判者，他们就等待，直到他被别人替换掉。随着政府高级职务的迅速变化，他们一般不需要等太长的时间。

例如，80年代中期，来之不易的美国半导体协议责成日本人提高国外集成电路在日本市场的份额。该协议要求到1991年此份额应达到20%以上。但是，一旦日本人签定了这个协议，政治上的压力就不存在了。可以想到的是，日本人已经迈步开始讨价还价。他们从多年的经验中知道，那些参加协议谈判的人不久会离职；或许他们能为日本人工作。华盛顿的新面孔或者意味着新政策，或者对于执行前任制定的政策缺少热情。

日本战略很快见效。1989年10月，新上任的美国贸易代表卡拉·希尔斯在她第一次对日本东京的正式访问中实际上取消了半导体协议。尽管她呼吁日本人尽到他们的义务，却明确地表示她没有签署这个协议，也不会轻易地支持协议上要求的贸易目标。她还公开地表示，在与日本人的谈判中，美国人感兴趣的是过程而不是结果。

旋转门还引起了人们对美国贸易官员及美国贸易管理制度信誉的怀疑。一位日本大使馆的前任官员说，当前任美国官员到他们那儿找工作时，通常是天然的金矿石——可能拥有对日本有用的内部情报，期望证明他们的价值。

记者詹姆斯·法洛斯报道说，1989年，两个刚刚离职的商务部官员到东京寻找生意。为了找到主顾，他们提出帮助日本人想办法战胜他们自己在在职时拟定的法规。没人知道他们是否为了未来的收入，而故意在法律上留下漏洞。这些前任官员通过这种方式帮助日本人的事实，损害了美国在贸易政策制定和管理的可靠性方面的信息。

因这类事件，许多美国公司（如半导体工业方面的公司）现在不愿与他们自己的政府分享信息，以免它落进国外竞争者之手。例如，许多来自美国汽车配件公司的总经理到现在还记得罗伯特·沃特金斯给他们留下的痛苦。此人是美国汽车配件谈判的负责人，甚至在谈判结束之前就开始为日本人服务。一些曾与商务部工业咨询委员会分享有关其计划的专有信息的公司说，他们决不会再这么做了。这种自信心的丧失削弱了工业咨询体系，该体系本可以给联邦决策者提供为制定和商讨美国贸易政策所需要的情报。

最终这扇旋转门创造了这些官员的支柱。他们的贸易观点，主要是通过代表日本和其它国家的立场而形成的。长期在华盛顿的律师哈里·麦克弗森作了最好的解释：“大多数说客并不是生来就具有改变别人信仰的能力，在发展其委托人立场的论点时，他们常常使自己确信其真实性。”麦克弗森的观点是：许多外国代理人实际上相信他们因为付钱而说的话。这种自我诱惑如此危险的是，这扇旋转门在许多情况中已经转了一整圈。许多政府官员当

过外国代理人，现在他们又转回到政府内——这一次他们是美国最高层决策者。

通过雇用美国前任官员，日本获得了几个重要的政治优势。其中最重要的一点，就是可以定期地、不受限制地接近美国领导人。华盛顿的有影响的网络，建立在专业文凭、政治任命和社会关系的基础之上。它基本上由那些毫不费力地往返于政府机构与私人企业之间的前任政府官员构成。旋转门是他们的生财之道，它确是他们的生计。

他们中的大部分人是这个连锁网络的成员，政府机构组织政策制定班子时常从这个网络中挑选。例如，高层对外政策制定的职位，通常由那些对外关系委员会可以接受的人来担任。经济顾问委员会通常由那些学术界的经济专家组成，财政部的关键人物来自金融界，国防和军队系统提供大部分五角大楼的高层人士。贸易官员来自政治家、律师、说客和贸易专家的小圈子里。商务部经常由那些来自全美的政治捐款人领导。

1988年2月，在国际投资协会创建的晚餐会上，外国企业证朗了“渠道”的力量。晚餐会的主要发言人不是别人正是当时财政部部长詹姆斯·贝克。绝大部分最佳的现存美国贸易集团也没有这种神通可以保证财政部长可以作为其晚餐会上的发言人。这时，贝克在国际投资协会上的露面反映了他与埃利奥特·理查森的长期关系。理查森是国际投资协会的创办人，当他在福特政府里任商务部长时，贝克是他的部下。

日本人和其它的外国人用多种方法渗透到美国的关系网中，最容易和最普通的方法是只对这种渠道付报酬。这种交易中唯一不同的是接受外国人钱的形式。

一般来说，内线人物被雇佣为说客，但是为了不使他们因正式登记作为外国代理人而感到难堪，外国人只是雇佣他们作为“顾问”。最近，日本人又发现了另一种可以达到同样目标的精朋的方法：即把华盛顿的内线人物安排进共公司和政府机构的顾问委员会中去。

日本人还通过把美国内线人物安插进其在美子公司和基金会的董事会中，来渗透美国的关系网。一条新的妙计是让美国内线人物在交易中处于盈利的地位，或者付给他们作为买卖中间人的报酬。这样，日本人以金钱换取影响。

日本人也雇用了一些有影响的批评家。许多前任美国雇员从未想到摹为日本人在政治事务上提供咨询和游说，现在他们也欣然同意在一些问题上为日本人提供咨询，涉及的范围从劳资关系一直到艺术。有时候，为配偶和孩子也做这样类似的安排。这些人确实经常为日本人打开了通向他们在政府任职的朋友的大门。然而对日本人来说，这些人接受日本人钱的事实比他们的实际工作更重要，——他们因此而避免对日本人进行批评。总之，日本人（给它的朋友报酬）犒劳它的朋友，并且贿赂批评家让他们保持沉默。

日本人在华盛顿购买了如此之多的“渠道”，以致于他们成为组成行政部门职员的主力。白宫人事办公室定期征求专家和政治伙伴的意见任命哪些人到各个岗位。许多给人事办公室提供建议的人从日本人那里领薪水。这些人自然会推荐自己的朋友——大部分为其关系网中的人——去得到这些令人垂涎的职位。

由于日本人在华盛顿的“渠道”，他们对于美国人的意图、战略、弱点，以及谈判的策略有着异乎寻常的了解。一个外国说客估计，他和其他的人所

做的事情中，至少 80%是为他们外国老板收集和分析情报。与其他人一样，他的工作是发现合适的情报在适当的场合向合适的人汇报。他说，他和他的同事们为一些基本的问题寻找答案，诸如“谁是决策人？”“谁支持或反对各种政策选择？”“政治压力的焦点是什么？以及谁能够对他们施加压力？”“应该采用什么样的策略和论据？”“外国官员什么时候被美国官员接见？”“对他们来说，据理力争的最有说服力的方法是什么？”在情报搜集方面，前任官员如此有效，是因为对他们曾经工作过的机构有着独特的了解。即使在他们得不到内部消息时，他们也能够发现足够的迹象，从中进行很有启发的推测。最近，日本公司开始雇用许多来自美国贸易机构的技术专家，这一直都在为日本人提供更有用的情报。所以，怀疑美国谈判者的诚实并非偶然的。

例如，在 1990 年中期，美国举行了一次关于高技术贸易的谈判，日本富士通电子公司雇佣了戴维·奥里弗——美国政府内实质性谈判的主要专家。奥里弗曾帮助起草关于国家机关状况的文件，参加过跨机构的会议，接触过与美国公司分享的秘密资料，知道美国人的谈判战略。奥里弗的角色是富士通驻华盛顿办事处的第二号人物，他负责跟踪美国、加拿大以及西欧的贸易和经济事务。据一位曾与他共事过的知识渊博的美国贸易代表官员说。奥里弗知道美国政府在下列重要的高技术工业方面贸易立场的底牌，诸如，半导体、电信、超级计算机。华盛顿半导体工业的律师 R·米切尔·加德保告诉《华盛顿邮报》：公司现在不愿意将公司的基本资料提供给美国政府，因为这将对日本有利。

由于日本人雇佣了如此多的高级内线人物并协调他们的情报搜集活动，所以，除了极少一部分工作在联邦政府内的人外，他们比任何人都更清楚联邦政府内发生了什么事情。

日本人最终了解的东西，要比那些说客、顾问、或咨询人单个了解的要多得多。日本的内部渠道帮助其企业和组织埋葬了许多美国政府的决定，甚至于在官僚阶层中大部分人远没有了解这些决定之前。

## 第五章 日本收买华盛顿

第二次世界大战结束时，日本是战败国。现在，日本已经崛起成为在美国的一股超级政治势力。这中间经历了三个明显不同的阶段。首先，是战争结束时的美军占领；这阶段代表日本在美利益的基本上是那些与日本有长期关系的美国上层人士，具有讽刺意味的是，这里包括了美国国务院和国防部。其次，从 70 年代初开始，日本在华盛顿雇佣有良好关系网的内线人物充当说客和顾问。最后一个阶段，始于 70 年代后期，日本开始密切注视美国国会的一切活动，雇佣前任国会议员和他们的工作人员，建立具有广泛基础、深入基层的政治网络。

现代日本的院外活动，最早可以追溯到美国对日本的军事占领初期和道格拉斯·麦克阿瑟将军当时对日本实行非军事化和民主化的努力。1945 年，在他抵日后不久，麦克阿瑟将军便开始从日本政府中肃清军国主义分子和极端的民族主义分子，给妇女以选举权，起草禁止战争的宪法，并组织了尽管是短命的但却是现代的工会运动。

在他到达日本后的几个月内，麦克阿瑟开始实施一项旨在拆散日本财阀的计划。日本财阀是日本那些家族所有的大财团，这些超级大财团统治着日本战前的经济，而且煽动起日本军国主义和帝国主义野心。他命令拆散三井、三菱、纯友、安田四家最大的日本财阀，并把财阀家族从他们的公司中赶出。麦克阿瑟将军还进行了对战犯的审判。作为审判过程的一个部分，他的部下查出了那些要被起诉的日本商人并以战犯加以审判。

到 1947 年春季，麦克阿瑟的部下已经准备好一套完整的计划以拆散 300 家曾控制日本经济 75% 的日本大公司。这些公司的 1900 名经理人员因战争犯罪而受惩罚。麦克阿瑟的战略是，通过把时阀公司出售给公司的工人，实施一项世界历史上规模最大的雇员股份所有制计划，建立民主的、资本主义的日本社会。

然而，麦克阿瑟忽略了在日本有广泛利益的美国银行和美国公司的势力。他也忘记了两国的经济以及外交界精英们之间的长期存在的关系。例如，三井在格兰特总统任职内就开始在美国做生意。日本许多头面政治人物和工商界巨头都在美国生活和学习过。

美国的许多银行在战前向日本公司提供过贷款，日本公司还欠着美国的赔偿金和专利使用费。美国投资者们曾看到把日本变成“亚洲加工厂”的诱人机会。一旦财阀被解散、日本商业精英被清洗、旧有的关系被毁掉，那么赔偿金、专利使用费、投资、未来的计划和长期建立的业务联系都有付之东流的危险。

占领开始后的不到 8 个月，美国银行家、工业界领导人以及国务院中“日本的老帮手”们建立了一个松散的联盟，并与他们在日本精英阶层中的同盟者一道，对麦克阿瑟提议中的改革发起攻击。这一攻击的表面组织是 1947 年中非正式成立，1948 年在纽约曼哈顿哈佛俱乐部正式成立的“美国日本事务理事会”。美国日本事务理事会以一个消息灵通、知识广博的美国人群体的面孔充当美国政府对日政策的顾问。

美国日本事务理事会的主要组织者是：《新闻周刊》外交事务编辑哈里·F·克思、《新闻周刊》东京办事处主任康普顿·帕克南和代表美国在日利益集团的纽约著名律师李·考夫曼。另一个发起人、理事会的名誉主席是

1932 至 1941 年间任美国驻日本大使和第二次世界大战末期任国务院副国务卿的约瑟夫·克拉克·洛鲁。历史学家霍华德·索恩伯格指出，美国日本事务理事会的大多数后台老板都从事幕后活动而且常常不承认他们与前者的关系。

格鲁、克恩和他们的同伙们接触了杜鲁门政府的所有头面人物。他们还与美国两个最大的商业组织全国制造业协会和美国商会有重要的联系。

对美国日本事务理事会的人来说，联系渠道至关重要。对他们来说，十分幸运，这些是实实在在的东西。在理事会的形成时期，美国的外交政策为美国日本事务理事会的某些亲密盟友们所牢牢控制。其中包括有国际业务的美国公司，几个诸如哈里曼家族这样的富有家族，以及来自华尔街的一帮富人们。当时的商务部部长埃夫里尔·哈里曼在哈里曼、布朗兄弟公司里是主要持股人。哈里曼的金融伙伴是当时的副国务卿罗伯特·洛维特。国防部长詹姆斯·福里斯特是迪龙·里德投资银行的主要人物。哈里曼的妹妹玛丽·哈里曼·拉姆齐与维森特·阿斯特共同拥有《新闻周刊》的所有权。

美国日本事务理事会通过以克思为喉舌、以《新闻周刊》为媒介，在 1947 年 6 月，开始对麦克阿瑟经济拆散计划发起了攻击。克思撰写了一篇广为传播的文章，宣称麦克阿瑟计划将会破坏美国资本主义的原则并把那些“愿意和美国合作、与内外共产主义威胁作斗争的人”赶出办公室。后来，中国共产党打败了国民党的军队，并在朝鲜爆发了战争，达成了“反向进程”的理由和根据。“反向进程”是日本的用语，意指面对冷战的开始，美国调整对日占领政策。然而，从开始，“反向进程”就基本是起因于经济、意识形态和政治方面的考虑和动机。

40 年代后期，克恩安排了一连串美国外交人士、工商界人士与日本政治人物的私下会谈。当杜鲁门总统任命华尔街律师约翰·福斯特·杜勒斯为美国与日本谈判一项正式和平条约的特使时，克思和美国日本事务理事会的其他幕后人物经常与杜勒斯会面并充当联系日本精英的后门通道。

尽管麦克阿瑟对美国日本事务理事会企图把改革引人歧途的行动进行了坚决的抵制，但他无法与这伙人在华盛顿的政治影响抗衡。美国日本事务理事会撰写的政策立场文件几乎一字不改地为联邦政府所采用，而麦克阿瑟却不得不服从执行这些文件。通过这种方式，日本的院外活动成功地阻止了对那些在战争中支持军方的工商界领袖的进一步清洗，还成功地阻止了对那些战争罪犯的起诉。

也许更重要的是，日本的院外活动防止了对日本财阀银行解散计划的实施。这使得财阀公司得以重组它们自己为现在的结构——通过连锁持股人而连结起来的公司集团，公司集团的核心由一家银行、一家贸易公司和一家保险公司组成。日本财政部通过行政指导来控制这些银行。不但没有促成一个较少管制的经济体系的形成，相反的，这些改革实际上造就了更多政府控制的经济体系。

在说服美国政府采取允许日本放弃麦克阿瑟其它几项改革的和平解决办法之后，美国日本事务理事会在 1952 年大选后不久就自行消失了。当同情美国日本事务理事会的约翰·福斯特·杜勒斯被提名为国务卿时，美国日本事务理事会作为一个组织的存在就没有必要了。克恩在 50 年代中期离开了《新闻周刊》，成了美国工商界、日本和沙特之间有影响的掮客。

50 年代，美国对日政策的责任从麦克阿瑟和他的改革派伙伴手中转移到

了杜勒期和国务院手里。随之出现的是美日间的一种特殊关系。历史学家肯尼恩·派尔曾经把这两种关系称为一种前所未有的、不平等的和非互惠的关系，他指出“美国人欢迎日本人的服从，而日本人则欢迎对美国的依附”。

这种独一无二关系的主要缔造者，是日本战后杰出的外交部长吉田茂。派尔写道：“吉田茂私下解释这种关系时说，美国曾经是英国的殖民地，而现在美国比英国强大得多；如果现在日本成了美国的殖民地，那么最终也必将比美国更强大。”吉田茂的目标，是为日本赢得和平。美苏之间的冲突，是他进行讨价还价的筹码；日本工商业是他的工具。其具体的办法是使日本成为美国的军事保护国，与此同时，扫清日本通往富庶的美国市场的道路上的一切障碍。

通过一系列有远见的谈判，日本得到一项对它极有利的国家安全条约。条约规定，日本如果遭到军事进攻，美国则有责任保护日本。但条约没有规定日本回报美国的责任。为了获得美国对长期安全的保证，作为交换，日本同意为美国提供军事基地。作为这种安排的一部分，国务院采取措施确保向日本的出口开放美国市场、鼓励美国企业向日本提供费用极低的技术和援助，对于美国人对日本提出的批评则给日本人以政治上的保护。吉田茂的战略，是在不用负担巨大的国防开支的基础上确保日本的安全。这种战略有助于加速重建日本工业，也使得日本实际上获取了畅通无阻地进入美国市场的通道，得到了世界上最先进的技术。

这在过去是、现在也仍然是日美之间特殊关系的实质。通过对这一段时期的研究，编年史作者约翰·C·罗伯茨总结说：

[日本]...从这些事件的转折中得到的利益，远远超出了合理的可望从胜利中得到的。在取得了畅通无阻进入美国市场的通道以及得到大部分非共产党国家的原材料供应的同时，日本随即得到了大部分曾在“大东亚共荣圈”时期征服到的在后来又失去的经济上的自由。

到60年代末和70年代初，世界经济发生了巨大的变化。作为一项财政政策的手段，尼克松政府在国内动用了工资和物价管制措施并采用浮动汇率制度。

同样重要的是，越南战争损害了美国外交政策建立的声誉，改变了国会对外行政机构特权的态度。这种态度的转变，在美国政治生活中的两个里程碑上达到了顶峰。这两个里程碑到来的时间相距不过几个月。其第一是尼克松总统的辞职，第二是国会通过了《1974年贸易法案》。《贸易法案》显然是美国贸易政策现代史上的一个转折点。它取消了一些行政机构在贸易事务方面的处置权，赋予国会在确定和管理贸易政策方面更广泛和直接的参与权。

早在20年前，来自日本和其他国家的进口就开始使数十个美国工业部门付出了沉重代价。在大多数情况下，国内公司失去市场只是由于国外产品的质量更好而且价格具有竞争力。但是，在某些情况下，外国企业占领了市场只是因为使用了非法的、反竞争的手段，例如进行倾销和贿赂美国进口商，这给美国工业带来了严重的后果。与此同时，外国市场特别是日本市场对美国竞争性商品却是封闭的。这样的结果，是美国工业部门一个又一个整个地被摧毁。

美国官员对“日美特殊关系”的理解，把日本人从独立国家正常的国际责任中解脱出来——这种责任包括支付国防费用和与贸易伙伴互惠互利。这种特殊关系对双方的政策制定者来说都很便当，因而双方都不愿加以改变：

美方对日方的服从感到舒服，而日本则对于自己在军事上、政治上和经济上对美国的依赖感觉良好。

但是，那些受到日本的掠夺性贸易政策蹂躏的美国公司却不舒服。这些企业以及他们的雇员不断去国会和行政机构请愿，要求政府更严格地执行美国的贸易法律。他们要求以美国市场为杠杆来为美国的出口撬开国外市场，敦促美国国会在贸易问题方面采取更主动的行动。从 60 年代末开始，这些要求给日本送去了政治冲击的浪潮。对于日本人来说，积极主动的美国国会就意味着外交和国务院的政治保护不再能保证美国人对日本的行为忍气吞声。

日本对此的反应，不是打开日本市场或改变它的经济行为方式，而是雇佣许多著名的前美国政府官员和政治人物（日本新闻界把这些人称为“姓名商标的院外说客”）去国会、贸易管理机构和新闻界宣传日本的主张和立场。那些耐心细致地教日本学会使用这种方法的人中有理查德·V·艾伦。

对于艾伦来说，从高级官员转为外国代理人这中间的道路是崎岖不平的。在 1968 年总统大选中，他是理查德·尼克松对外政策和国家安全问题的首席顾问。可是尼克松当选后，却任命亨利·基辛格为总统国家安全事务助理，只给艾伦一个国家安全委员会里一个次要的位置。几个月后，精于官场角逐的基辛格解除了艾伦的职务。不久之后，艾伦进入了另一个白宫机构，成了总统负责国际贸易和经济政策问题的副助理。

那时，艾伦在这个职位上的活动逐渐变得不为人所注目。只是到了 1980 年，艾伦出任罗纳德·里根总统竞选班子的外交政策和国家安全问题首席顾问时，那些活动才开始引起很大的争议。在竞选的最后日子里，一些报刊发表文章谴责艾伦利用其在尼克松政府期间的重要职位为日本人服务：提供便利。

《华尔街日报》说，艾伦在 1970 年给他的日本朋友高濑保写了一系列信，指出了日本在华盛顿院外活动中的种种缺陷。高濑保是日本许多有权势的商界和政界领袖的顾问。艾伦在信中还敦促日本在美国建立一个由美国人领导的院外活动机器，并建议日本应该在一年之内开始行动。

这家报纸的乔纳森·奎特尼也报道说，艾伦还给日本人送去了美国的秘密情报：一份美国政府关于限制许可证贸易和出售录像机技术情报的建议文件的副本。（当时，美国公司在录像机工业领域仍占据着统治地位。）

奎特尼披露，当时艾伦心目中恰好有一位领导日本在美院外活动的人选：戴维·弗莱明，华盛顿的职业院外活动分子。弗莱明随后便被日产汽车公司所雇，薪金每月是一万美元。在弗莱明得到日产汽车公司的薪金后，艾伦写信给他，告诉他“是我安排将你介绍给日本人的”，要求与他平分日产公司所支付的薪金。弗莱明的律师提醒艾伦，这样做是“犯法的”。这确是颇具日本风格的报偿！由于弗莱明拒绝与艾伦分享薪金，他渐渐地被替换掉了。

奎特尼的文章发表后不久，艾伦很快就离开了里根总统竞选班子。里根当选后，重新研究了奎特尼对艾伦的指控，结论是艾伦没有过错。艾伦被任命为总统的国家安全顾问。

自 70 年代初，日本公司和日本政府就开始雇佣许多著名美国前政府官员来充当他们的顾问和代理人。在 70 年代末加入其中的有尼克松政府的特别贸易代表威廉·埃伯利（他和弗莱明一样也为日产汽车公司服务），前中央情报局局长威廉·A·科尔比——他成为政治公共关系中心的高薪顾问，这个中

心虽然不大，但却是一个拥有良好关系网的日本政治机构。

70年代初，虽然日本确实雇佣了几个抛头露面的“姓名标签的院外活动家”，但制定美国贸易政策的精英阶层的大部分成员仍旧避免充当外国代理人。这种情况很快就发生了变化。70年代中期是一个转折点，当时日本与尼克松和福特政府中埃伯利的副手哈拉尔德·马尔姆格伦签订合同。

在很多人眼中，马尔姆格伦是美国第一流的贸易权威。他精明，富有创新精神，在政治上足智多谋，他过去乃至现在在国会和政策制定圈内广受尊敬。在离开白宫后不久，他就开始与那些愿付高薪的外国主顾签约。其中有一项价值30万美元的合同，是帮助一群被指控在美国市场倾销电视机的日本制造商。其它有利可图的合同接踵而至。1979年，他与欧洲共同体签署了一项价值9万美元的合同。欧共体雇马尔姆格伦的目的，是要利用他不同寻常的渠道和对内幕的了解，以获取美国在执行新的多边贸易协定方面的最新情报。这个多边贸易协定，是关税与贸易总协定（GATT）东京回合的谈判中签订的。合同规定，马尔姆格伦的服务“从总统通知国会加入多边贸易协定的意图那一天起，到总统把正式签署的协议和执行法律草案的副本一并送到为止”。马尔姆格伦的情报和对内幕的了解，可以帮助欧洲共同体在美国政府正在起草即将送往国会的法律草案时悄悄地进行游说。

同年，马尔姆格伦与日本捕鲸协会签署了一项价值5.2万美元的代理合同。这个协会的成员，正因捕杀濒临灭绝的鲸鱼物种而受到越来越多的批评。日本政府也付给他一万美元，要求他提供关于“[1979]东京首脑会议上可能讨论的问题，以丘为对付这些问题，各国将要采取的对策”的有关情况。日本政府当然知道自己的立场，它是想要事先知道美国将要采取的步骤。

由于这些合同，马尔姆格伦同时突破了两条重要的界限。其中之一，是低收入的公共服务与高报酬的院外活动之间的界限；另一条是美国企业利益集团与其外国竞争者之间的界限。他过去曾经代表美国在海外的经济利益，现在却代表外国企业在美国的利益。

在70年代的华盛顿，马尔姆格伦的合同和收入成了人们妒忌的根源和谈论的话题。他在美国司法部的注册证明书被复印并在华盛顿的贸易精英阶层中广为散发。一位前贸易官员还记得，马尔姆格伦的注册证明书副本因多次复印而字迹模糊难以辨认。

马尔姆格伦另辟职业生涯为外国利益服务，不仅给那些仍在政府中工作的贸易专家们以示范——通过为外国利益集团游说可以赚多少钱，而且他在上层政治中一直被接受的事实也给其它贸易专家以启发——从事为外国利益服务的职业似乎也能受尊重。

随着许多国家的公司和政府扩张它们在美国的政治的存在，那些愿意充当外国代理人的人们有了极其大量的机会。一批高级贸易官员象溪流一样随马尔姆格伦加入了日本在华盛顿的日益扩大的队伍。戴维·奥斯本在《新共和国》中写道，“我们最优秀的贸易专家成了他们最有能量的说客”。

到1981年，随着卡特政府及其民主党人离开白宫，这条小溪变成了洪流。国会参议员约翰·卡尔弗（爱俄华州民主党人）与日本丰田汽车公司签署了一项合同。国会参议院对外关系委员会主席弗兰克·丘奇（爱达荷州民主党人）参议员也加入了日本外贸组织（CJETBO）。国会参议员亚伯拉罕·里比科夫（康涅狄克州民主党人）受雇于日本情报及文化事务中心。为日本利益集团服务的其他人还有，卡特政府首席国内政策顾问斯图尔特·艾森斯塔

特（为日立公司服务）和美国贸易代表办公室首席律师理查德·里弗斯（为富士通公司服务）。

80年代中期，当里根政府的官员们离开政府寻求发财的第一个潮流到来时，洪流便泛滥成大潮。（附录A提供了那些由政府官员变成外国代理人的人的部分情况）

通过雇佣数量如此之多的前美国政府官员，日本现在有能力组织种种专门的游说队伍以对仔细挑选的国会议员逐个施加影响。相当通常的情况是，被指派去与国会议员接触的说客以前曾当过该议员的工作人员或关键的竞选助手。这实质上确保了接触渠道的畅通和游说活动的效果。为对国会工作人员施加影响，日本游说机构通常派一个知名的前政府官员去与他们讨论某一问题。一个国会的工作人员说：“必须承认，我十分高兴会有一位前内阁成员约定时间来我办公室和我探讨问题。”而在美国，只有很少几家公司使用如此复杂的办法来进行游说活动。

前任政府官员和华盛顿的游说组织，是如何在妒忌、有点近乎疯狂的竞争中竞相为日本的利益服务的呢？在1985年日本国会代表团访华盛顿期间的情景中可见一斑。那年的10月，有200个成员的东北——中西部国会联盟邀请二阶堂进及其率领的访美代表团出席一个讨论日美贸易问题的午餐会。二阶堂进是日本执政的自由民主党的副总裁。午餐会上二阶堂进的主人是当时的参议院多数党领袖罗伯特·多尔。

该联盟的一位代表与多尔参议员的办公室联系，询问这位参议员是否同意把邀请范围扩大到二阶堂进一行。不到一个小时之后，尼克松前顾问人员和国务院前官员、现在是游说组织安德森、希毕、诺海姆和布莱尔事务所主任斯坦顿·安德森，给联盟的幕僚打电话，要求他们确定会谈的目的和要讨论的问题。一个半小时不到，另一个与民主党有密切联系的游说组织基夫公司的代表也打电话来，声称他们负责二阶堂进的访问，联盟举办午餐会的时间应实排在10月8日，星期二。同一天的早些时候，著名共和党成员罗伯特·格雷领导的一家重要游说机构格雷公司，也打电话来说他们安排二阶堂进代表团的访问，午餐会时间应安排在10月9日，星期三。联盟办公室只好给日本驻美使馆去电话，要求使馆出面协调这件事。

最终，时间被确定了下来。在举行午餐会的那一天，新近上任的格雷公司高级副董事长理查德·麦克埃尔亨尼站在会议厅门口并对前来参加午餐会的国会议员们表示感谢。麦克埃尔亨尼大概忘记了，是这些国会议员而不是他的公司发起的这次会议。

一些美国国会议员认出麦氏是最近刚刚离任的商务部负责贸易拓展的助理部长。使他们更为愤怒的是，麦克埃尔亨尼居然坐在午餐会的首席桌上，这张桌一共只有6个位置——其中3个位置是留给日本国会议员，另3个位置是安排给美国国会的主人的。事后，麦克埃尔亨尼给联盟主席弗兰克·霍顿写了一封信，信中称：“我希望您能原谅我冒昧地与您和其他议员一道入席首桌，特别是因为这次会议是在联盟的主持下进行的。……我希望您能够不觉得在午餐会上我的作为已超出了合适的界限。”而日本人并不会将之理解为他的失礼，只会将之视为格雷公司与美国国会之间关系良好的证明。

对于日本人来说，在华盛顿寻找有良好关系网的说客和顾问并不困难。这主要是因为这些人也在找日本人。日本外务省美国司的一位前任高级官员对此加以解释：一个有良好关系网的说客会邀请日本驻美使馆或日本公司驻

美办事机构的某位人员共进午餐，在餐桌上说客会提出他现在可以出任“代表”或把话题转向一桩具体的贸易或其它商业问题，而这正是日本企业特别需要解决的。他说，许多说客会用带来的“金块”证明他们的价值，那些已经受雇于日本过的美国游说组织带着日本人的思想提供他们的新服务。这些公司的一个基本目标。当然是“曾加收入”，而日本的主要政治任务之一是从可供挑选的人和思想中进行选择。

随着日本扩大其在华盛顿的院外活动的规模，它很快就认识到美国联邦政府“看不见的部门”所拥有的权力和影响力：美国国会的工作人员。那些在国会山上工作的人们，在美国政策的制定和立法过程中做了大部分实际的工作，而他们的那些被选上来的上司只不过是攫取了荣誉而已。在水门事件之后的时期里，随着等级制的传统权力与特权被削弱，国会议员们承担了额外的责任，在这个过程中只有少数几个成员真正有时间去考虑摆在他们面前的许多问题。国会的每一个议员平均在三个委员会里任职，每年必须就几百个法律提案进行表决，而且还要从事无数的竞选活动。特别是国会众议院，议员们要经常进行竞选才行。

当然，许多国会议员都是某特殊领域的专家。例如，参议员萨姆·纳恩就是一个公认的国防问题权威。但是，其它议员只关心自己能否当选和再当选，对有关问题却很少关心。许多议员被他们在国会权力结构中的地位所困扰，需要没完没了地讨好他们的国会同僚。对于最受尊敬、组成国会大多数的这些议员而言，所剩下的便是简单的细节。处理这些细节问题便是国会工作人员的任务。

在过去的几十年里，国会工作人员的队伍不仅在数量上而且在影响上都持续地扩大。在30年代，参议员哈里·杜鲁门只有两个工作人员。到了50年代，参议员约翰·F·肯尼迪的工作人员包括西奥多·索伦森和另外两位助手。到现在，一个美国国会参议员有15到80个的助手。

国会议员的这些助手们，从事研究工作、起草法律提案以及与选民、捐款人和特殊利益集团进行谈判，与国会和行政部门中的同行们商洽具体问题。他们还接待新闻记者、准备讲话稿、准备听证会以及就竞选问题为上司提供咨询。在这个过程中，许多工作人员的极力远远超出了他们所服务的议员本身。因此，从事游说的院外活动人士的经验表明：说服工作人员，便赢得立法斗争的9/10。

经历过一次次事件之后，日本人发现他们在美国国会所遇到的主要障碍是工作人员的反对。所以，80年代日本决定对美国国会工作人员施加更大的影响。作为起点，一家日本的重要研究机构发表了一份关于美国国会3万名工作人员的角色和事业模式的综合研究报告。

综合研究报告所作的分析十分完整十分全面。它解释和说明工作人员是如何提出新思想的，关键委员会的工作人员之间的人判及工作关系是如何处理的，工作人员之间是如何就某一立法问题相互讨价还价的，工作人员与他们的国会上司之间的关系如何处理，什么因素可以激励工作人员（金钱，为公共利益服务的理想或寻求改善自身境况的机会），他们的教育背景、年龄分布以及个人的影响力水平等。报告也分析了这些工作人员的影响力的局限所在。

此外，这项研究还涉及了日本人所称的“关键观察点”——包括国会议员的高级助手们的工作、如何提出能得到工作人员注意的新思想、以及及早

发现围绕专门的法案所形成的助手们的联盟的需要。

研究报告最生动的部分之一，是强调日本必须培养与那些似乎注定要成就大事业的国会工作人员的关系和感情。报告指出，许多美国高级贸易官员是在参议院财政委员会的青年律师职位上开始他们的职业生涯的。被提到的有过这种经历的人当中有理查德·里弗斯和罗伯特·卡西迪，他们俩都是在美国贸易代表办公室任职后成了外国代理人的。

日本的这份综合研究报告最后指出，在一部分人终身为国会工作的同时，另一些人加入国会工作人员的行列只是为了取得经验，获得声望或者是为了日后能从事院外活动。1988 年对道德改革立法的最强烈反对是来自国会议员的某些高级助理人员。他们反对把过去只对行政机构适用的关于前任政府雇员的限制条款用来约束他们和他们在国会的上司。在两次不同的场合，这一立法提案负责人会见了许多国会工作人员，征求他们对这一改革法案的意见。两者的讨论是尖刻的，用一位众议院工作人员的话来说，会议“近乎一场骚乱”。

一位资深参议员的助手说：“如果我放弃这项工作，就可以挣到真正的钱，为什么有正常思维的人还会认为我应当忍受这令人难以承受的、低收入的、繁琐而又艰苦的工作呢？”“挣真正的钱”是华盛顿说客的一句行话，意即成为一名说客。

日本人对于这些一清二楚。1988 年日本的一家主要商业报纸以美国国会是如何运行的为主题，分 13 个部分刊载系列报道。主要的内容包括国会人物、工作人员的角色、关键压力点、联盟是如何形成的、行动是如何发起或放弃的，等。文章的两作者后来把这些文章扩展成一部书，这部书现在被日本企业广泛用作进入美国的指南。

现在，日本开始有系统地拉拢美国国会工作人员。日本驻美国大使馆指派 4 名官员去和国会工作人员交朋友，了解他们的职责、背景、喜欢什么、不喜欢什么、个人的抱负与野心、社会关系网、与其上司的关系以及他们的政策主张。

日本人不断地请国会工作人员吃饭。每年日本大使总要举办一次晚餐会，邀请 100 多位美国国会的贸易专家出席。在小型午餐或晚餐上可以进行较深入的交谈。在贸易以及其它对日本很重要的领域中工作的国会工作人员，会被邀请去东京进行实地考察，费用由日本人来承担。其它国家也开始仿效日本的做法，提供同样的“机会”。

当这些往来为美国官员提供了有用的新视野和新联系时，他们也给外国捐款人提供独一无二的、不受干扰的、了解他们的政策信息的机会。这些机会并非不为人注意。一位前高级国会助理人员说：“除了我自己外，我只看到只有另外两位助手没有拿日本、台湾或南朝鲜政府给的钱去那里游行。”

今天，越来越多的国会工作人员在离职后转向日本顾客或日本公司。正如附录 A 所揭示的，日本雇佣了许多前任国会工作人员充当其针对国会山的眼睛、耳朵和代言人。

## 第六章 毁灭美国的电视机工业

政府办公室和个人利益之间的“旋转门”。腐蚀了正直诚实的品质、降低了美国贸易政策的质量，使美国经济付出了日益惨重的代价。这个已付出的代价到底有多大，以及贸易政策的制定又变得如何令人作呕？日本摧毁美国电视机工业的秘史告诉你问题的答案。

日本制造商和日本政府首先建立一个反竞争卡特尔，然后通过外交、欺骗和华盛顿内线人物的影响来进一步巩固这一卡特尔，直接打击美国消费类电子工业。这实际上是一部犯罪史。1988年10月，在由国家科学院组织的一个技术会议上，日本驻美使馆经济参赞阿古信芝和法国汤姆森CSF公司负责研究开发的执行副总裁埃里布·斯皮茨原打算讨论国际研究和开发合作事宜，但是，他们的讨论立即演变成一场关于美国发展高清晰度电视（HDTV）应采用日本还是欧洲技术标准的论战。高清晰度电视是一种新型电视机，能使图像象35毫米电影那样逼真、音响象高密度唱片一样清晰。

他们都知道，今天的电视机与高清晰度电视机有很大差别，而且美国全国现有的1.6亿台电视机中，绝大多数将在今后10年内被淘汰。盒式录像机、摄像机以及计算机显示器市场也将发生类似的变比。有人估计，仅在美国到90年代末高清晰度电视机的年市场销售量就将达到200亿美元。

阿古和斯皮茨也知道，高清晰度电视机将以先进的微电子芯片为基础。在90年代，谁控制高清晰度电视市场，实际上谁将肯定主宰全球半导体工业，以及几十个依赖于下一代高技术的工业部门。实际上，谁控制了高清晰度电视机的生产，谁基本上必将主宰下个世纪的所有高技术产业。

在他们的论战中，值得注意的是没有提及美国的电视机工业计划。这是为什么呢？这是因为，美国的电视机工业实际上已不存在。到1990年，美国所拥有的唯一的电视机制造商齐尼斯公司也正处于被迫出售共电视机生产厂的困难境地。而仅存齐尼斯一家电视机制造商的原因是，1968年至1988年间，一些著名的消费美电子产品生产厂，如菲尔考、斯尔瓦尼亚、爱莫森、摩托罗拉、RCA、西屋电气、阿达麦罗、通用电气、马格诺克斯等，要么相继退出了电视机制造业，要么被国外竞争老所购买。

美国的电视机制造业的崩溃，可直接归结为以下几点原因：

- 日本政府支持的日本电视机制造商卡特尔的持续、掠夺性的打击。
- 美国日本产品进口商秘密、非法受贿。
- 迫使美国政府站在日本一方，反对自己公司和工人的秘密协定。
- 美国政府建议措施的“内部”情报的泄漏。
- 处理电视事件的二十几位高级联邦官员变节为领取高额酬金的日本代理人。

这就是美国电视机制造业崩溃的全部真相。

日本打击美国电视机和消费类电子产品市场可追溯到1956年，当时，拥有国内市场90%份额的日本最大制造商组建了家用电器市场稳定委员会——一个非法的生产卡特尔。参加这个卡特尔的公司，有两方面的意图：垄断电视机、收音机和共它家用电器的国内市场；排斥国外进口品。在国内市场均被牢牢控制之后，日本人便开始进攻繁荣得多的美国市场。

稳定委员会制定电视、收音机的国内市场最低价水平，制定零售商（22%）和批发商（8%）的边际利润水平，联合抵制非成员厂商，排斥外国公司

必要的对日出口。同时，该委员会与日本政府合作，扩大外国进口品的关税和非关税的保护主义壁垒。

该委员会及其成员公司所面临的问题只有一个：日本公平贸易委员会（JFTC）的存在。日本公平贸易委员会是二次大战后，美国占领期间为加强反托拉斯法的实施而建立的。1956年和再次于1966年，公平贸易委员会提出了几起反对除索尼外的所有主要消费电子制造商的案子。这些指控包括：非法组织日本市场卡特尔：强化产业范围的高价格水平；非法为销售商制定回扣和边际利润水平，共同抵制非成员批发商。

当公平贸易委员会揭露了这些阴谋时，日本制造商实际上以“无可争议”为借口，进行辩解。而且他们从来没被起诉，也从来没有被指令在具体行动上进行任何结构性改变。实际上，成员公司仍被允许每月组织召开一次集会。公然藐视反托拉斯法，实际上是日本政府精心策划的政策的产物。

公平贸易委员会的指控以及接下来的无声无息揭示了日本政府各机构之间的一个基本的政治冲突。公平贸易委员会的官员们提倡西方式的公开竞争方式——考虑消费者的利益，相反，通产省推行强硬的产业政策，首先保障国内生产者在全球市场上的利益。通产省赢得了这场官僚之战，并且于60年代初期把消费类电子产业作为国家产业政策的一个关键部分。

日本基本目标的第一步是获取美国的电视机技术。50年代，美国的电视机制造技术闻名于世，他们正在欧洲投资办厂，以绕过欧洲的关税壁垒。但是，由于日本市场对他们关闭的，他们在日本获取利润的唯一途径是向新组建卡特尔的成员出售技术。这种做法非常愚蠢。BCA公司、通用电气公司和西屋电气都各自许可进而转让他们的黑白电视技术给卡特尔成员。1962年，BCA公司又首先进一步把彩电技术转让给日本。

日本拥有美国的技术之后，便开始其计划的第二个阶段：全面打击那些转让过技术给日本的美商公司。

1963年，日本电视机制造商设立了电视机出口委员会来制定卡特尔的政策。同时成立了电视机出口检查委员会负责日常的行政指导。

该委员会采取的最初行动之一是要求卡特尔成员，在产品运往美国之前，提出“生效申请”，此申请的目的在于验明日本制造商、贸易公司、美国进口商、商标、型号、数量、单价和美国消费者注册号，其中消费者注册号是关键。成员公司间的协议要求卡特尔成员排斥没有在出口委员会注册的美商消费者，并且在一定时期，没有卡特尔的许可，成员公司不能改变卡特尔协议指定的消费者。

卡特尔也建立了它自己的强化机制：调查违纪问题的权力掌握在电视出口委员会和检查委员会的手中。经济处罚可以多达等同于出口量的总价值。

卡特尔成员知道，他们的成功依赖于他们对国内市场的保护，为获更大利润，日本消费者不得被榨取。这是弥补由于在国外市场上为压低价格销售相同产品所造成的损失的唯一办法。因此，重新设立了市场稳定委员会。然而这一次，委员会是秘密展开活动。

为管理它的价格调整，卡特尔组织了三个小组。其中，10号小组是由卡特尔成员公司电视机事业部经理组成的一个工作委员会，他们每月聚会一次（通常在每月的10号，因而得名），检查生产计划完成情况、技术细节和价格。10号小组未能解决的问题，将提交给皇家小组。此小组由各公司更高级别的经理组成，在东京的皇家旅店聚会。皇家小组仍未能解决的问题，将提

交给王府小组，此小组由卡特尔成员公司的总经理或董事长组成，他们通常聚会于当时东京最繁华的宾馆——王府饭店。王府小组对卡特尔的所有活动拥有最后的否决权。

卡特尔成员同意保持持续稳定的国内价格和生计划。卡特尔负责制定价格、生产能力和对美国的出口量。各成员之间也交流技术和商业情报。政府官员用进口检查来阻扰美国出口商，帮助卡特尔。日本电子产业协会劝说日本销售商不要经营某些电视机产品。美国电视机对日出口量立即急剧下降。（1976年，在日本市场销售的500万台电视机中仅有500台是非日本公司制造的）。结果是：日本制造商对国内市场有足够大的控制能力，使得他们能够以两倍于国外销售价的水平在日本国内销售。（一般地，一台日本电视机在美国卖350美元，在日本国内至少要卖700美元）。

当制造商们协商一致一个价格，报至通产省，批准后，即为官方的“控制价格”。但此控制价格不是实际价格。根据美国司法部的资料，日本制造商在80个美国进口商（其中包括西厄斯和亚历山大公司）的帮助下，已制定了一个秘密的“双重价格”计划。按此计划，美国进口商进口一台日本电视可得到大约40美元的回扣。

这些非法的回扣以几种不同的形式支付。某些日本厂商为美国同谋们将回扣存入瑞士、香港或日本的银行的秘密户头中，一些厂商以标为“信用”的现金电汇回美国进口商，还有一些为美国进口商的购买增加支付项目，并且豁免利息。日本企业也为售给美国电视机进口商的其它商品的折扣提供补偿，以及假借“市场调研”名义支付回扣。

其目的是以极其低的，甚至常常大大低于生产成本的价格进行倾销以摧毁美国的电视工业。为避免美国政府的察觉和美国企业的指控，参与者们向海关提交假报告，以“控制价格”代替实际购买价格。由于申报较高的假价格，日本厂商被迫支付较高的美国进口税。<sup>\*</sup>美国政府官员或美国制造商没有办法知道美国进口商为进口的日本产品所付出的真正价钱。这是十足的犯罪。

尽管控制价格比较低，但在秘密回扣和从封闭的国内市场得到的高额利润的支撑下，日本人能够有效地用价格武器打击他们的美国竞争对手。1966年到1970年，美国的电视机制造业从业人数下降了50%，1971年至1975年和1977年至1981年又分别下降了30%和25%。

即使没有非法回扣，日本电视在美国销售的官方控制价格也低到构成“倾销”行为的水平了。当美国制造商认识到日本人的所作所为时，他们寻求美国法律的保护。

1968年3月，美国电子工业协会的出口委员会向财政部提出申诉，指控日本电视机厂商正布公平地、非法地向美国市场倾销其产品。

1968年6月，财政部开始了调查工作。首先向五个主要的日本电视机制造商——索尼、夏普、三菱、东芝和日立发出了调查表，探寻有关它们在美国销售情况的信息，同时也向西厄斯、·C、潘尼和森格尔征询它们的进口安排。（没有这些信息，财政部无法断定日本人是否正在倾销他们的产品）

日本厂商和他们的美国进口者明显地给这项调查设置障碍。卡特尔成员与其美国同谋清楚地知道，如果他们之间的回扣协议一旦暴露，他们将面临数亿美元的罚款。过了一年时间，仍无任何进展。当财政部重申它的要求时，日本大使馆要求有更多的时间，美国进口者也提出同样的要求。

阻挠财政部的质询和避免罚款的一种办法是销毁证据。1970 此税几乎肯定要低于按日力向美商出售电视的真实价格所应征收的倾销税。年 10 月，一位美国进口公司的经理给他的上司写信，建议“清理”公司的文件和票据。另一种预料之中的解决办法是进行司法反攻。一位松下公司的纽约律师建议控告财政部，向反倾销调查发起挑战。美国律师劝告他的日本当事人，“诉讼可以避免‘双重价格’的暴露”。

看来，他们担心得太早了。双重价格计划持续十几年未被发现，直至进口日本电视的盖姆波斯进口公司主动按实际价格支付海关关税。1970 年，财政部认定，以美国进口商向海关申报的“控制价格”为基础，结论非常清楚——日本正在向美国市场倾销电视机。

财政部把它的裁定通知现在的国际贸易委员会（即当时的关税委员会）。最后，于 1971 年 3 月，也就是美国制造商提出申诉几乎 8 年后，美国政府公布了一份官方的调查结论：日本正在向美国倾销电视机。

然而，至此美国的巨大损失已经造成。

在等待美国政府行动所花费的 3 年时间里，美国电视机企业遭到了严重的伤害。半数以上的企业在 1968 年、1969 年和 1970 年里遭受巨大损失。这是日本倾销和美国政府仁慈的直接后果。他们现在所需要的——也可以说是急需的是，财政部核算出并且征收反倾销税以抵消日本卡特尔的利益。

依据法律，这项税收规定为“公平价格”即同类电视机在日本市场销售价与实际价格即美国市场销售价的算术差。

这项税率的计算涉及一个复杂的公式，依赖于对日本人提供的有关生产和运输成本、国内价格公式的及时准确信息，以及其它几个因素。同样重要的是，这项税要有追溯效力，不单单只是从国际贸易委员会公布倾销结论的 1970 年 9 月 7 日算起。然而，前几年卡特尔的非非法所得实际上是意外的走运。

财政部将需几年的时间来提出一个合适的数字。

正当倾销问题的调查拖延之时，美国公司也在寻它的合法补偿。1970 年 12 月，以埃默森和杜芝特的牌号销售其产品的全国联合电器公司，提起一宗民事反托拉斯诉讼，对某些日本制造商及他们的贸易公司、美国代理商和美国进口商提起公诉。全国联合电器指控日本人和他们的美国同谋从事一项秘密限制竞争以把美国企业（包括参与这一活动的美国企业）挤出电视机产业的活动全国联合电器要求法院索赔它的损失。

1974 年，齐尼斯提出了一个类似的案子，对松下公司购买摩托罗拉的整个消费类电子部门进行控告。1970 年，它曾向财政部提出一项诉讼，断言日本人通过向制造商退税的方式补偿对美国的出口。通过免税，日商可以降低 13% 到 15% 的出口价格。相反，美国制造商必须对其市场销售产品交纳税收。为保持同水平竞争，齐尼斯要求财政部对日本进口品征收相当于他们所免税的抵销关税。

第一个齐尼斯申诉，使财政部处于进退两难的境地。尽管日本人的减税与国际贸易准则所允许的对出口产品免除消费税是一致的，但联邦最高法院先前的裁决已认定减税是一种补贴。齐尼斯认为，这些裁决要求财政部采取行动。

如果财政部裁定齐尼斯获胜，对绝大多数进口品也要征收类似的抵销关税。为避免与其它国家发生贸易冲突，美国将被迫改变自己的税制以保持与全球贸易协定相一致或那些协议中的基本部分重新谈判。

财政部采取了第三种选择：无所事事。70年代初期，在财政部数以万计的雇员中，只有一位官员负责、管理美国的抵销关税法。尽管他工作很努力，但他总是跟不上形势的发展。这使得齐尼斯公司的申诉书沉入到大量积压的未被考虑的抵销关税的申诉书的海洋中，没有回音。

一位美国前贸易谈判代表曾说过，60年代末、70年代初政府的基本宗旨之一是，“我们的贸易政策是保持美国市场的开放和国安定”。

总体上说，这种政策反映了理查德·尼克松和他的国家安全顾问亨利·基辛格的态度。他们对贸易问题均没有多大兴趣。除非当它们与外交或国防政策有冲突。也许，他们处理贸易事务的最好例子是他们解决1968年尼克松竞选宣言所提出的减少日本纺织品进口的方式。

基辛格在回忆纺织品争端时，认为那是“一场庸俗的喜剧，是挫败，近乎于惨败”。他写道，在他的记忆中，1969年尼克松要他就3个问题与日本人协商：布署核武器、归还冲绳岛和减少日本纺织品对美国的出口。基辛格自己说，他对把冲绳岛与纺织品联系起来并不热心，他认为那仅是“一件国内政治问题”。

绕过两国的相应政府机构，基辛格很快与日本首相佐藤荣作的特使建立了秘密谈判渠道。基辛格与日本代表草拟了一份限制日本纺织品对美出口的秘密协议。

尼克松和佐藤于1969年11月的白宫会谈中同意了这份协议。但是，协议是保密的，作为谈判过程中的一个结果，公布于众的策略只有在此之后。基辛格解释道：“因为最终结果应由谈判得出，而谈判还未开始进行，佐藤很难提前公开这个结果。如果让外界看上去好象我们用归还冲绳岛与减少纺织品进口作交易，这将损害我们的新关系。”

但是问题是：通产省和日本政客拒绝接受减少对美的纺织品出口。因而导致美国和日本进行了两年的激烈讨论，然而，两年后此问题仍悬而未决。最后，距1972年选举仅剩13个月时，尼克松威胁要以引用1917年《与敌国贸易法案》（这个法案能给他充分的授权排斥某些进口）对日本纺织品实行配额。日本人立刻变得比较温和，并且同意限制对美纺织品出口。

此时，纺织品问题仅是日美政治关系紧张的原因之一。实际上，许多日本领导人仍然怨恨。“尼克松冲击”——1971年7月宣布与中国复交和1971年8月公布美国新经济政策包括浮动汇率，事前美国没有就这两个问题向日本通报。日本领导人也对尼克松单方面决定对进口品征收10%的附加税和美国政府就重估日元币值向日本政府施加压力表示不满。

通过与尼克松政府的精明外交，日本利用这些摩擦获得政治影响。日本官员知道，随着总统选举日的逼近，尼克松想以强有力的、成功的国际领导人的形象出现。1972年初，日本建议两国推迟讨论包括电视机倾销问题在内的几个贸易问题。日本战略家们认识到，一年时间的推迟将加强日本电视机制造商的地位，同时，也许给他们的美国竞争对手以致命的削弱。象过去常常见到的那样，政治决定经济：尼克松政府乐意地接受日本的建议。

1972年5月短暂的休战出现转折，财政部开始内部考察两年前由齐尼斯公司提出的征收抵销关税的请求，一直警惕着美国政府任何行动的日本人提出了抗议。7月，新当选日本首相田中角荣要求与尼克松举行最高级会谈，讨论贸易问题和制定中日关系恢复步骤。尼克松同意于1972年8月在檀香山举行为期两天的会谈，此时距大选仅剩两个月的时间了。

为准备最高级会谈，美国的首席贸易谈判代表威廉·艾伯勒和哈罗德·马尔姆格伦与通产省官员在东京附近的箱根温泉胜地举行了会谈，同时，基辛格出访日本，与日本领导人商定最高级会谈的种种细节。

在最高级会谈结束时，尼克松和田中宣布，日本将购买十几亿美元的美国商品，为美国投资者减少障碍，拓宽日本国内销售渠道，支持新一轮关贸总协定谈判。

他们的最后公报没有涉及美国对日本的让步，也未提及电视机倾销事件。

许多美国电视机工业的律师和前经理们以为，尼克松与日本人商定了另一个秘密协定，其内容之一是美国停止反对电视机卡特尔的行动。接近尼克松的官员称，随之而来他对电视机倾销问题的无动于衷明显地反映了他对贸易问题的漠不关心和越来越专心于水门事件。不管实际情况如何，尼克松政府和后来的福特政府对卡特尔违反美国贸易法问题实际上没有采取任何措施。特别是，财政部放弃征收反倾销税。1976年8月，当国际贸易委员会开始调查双重价格计划时，财政部走得更远，它拒绝国际贸易委员会的调查人员查阅它的有关文件。其间，当美国公司以他们的反托拉斯诉讼同日本卡特尔作斗争时，尼克松和福特政府的司法部却消极观望。

美国政府在抵销关税诉讼问题上的无所作为，使得受挫的国会命令财政部：用一年的时间对这些税案作出裁决。这些悬案必须在《1974年贸易法案》颁布后的一年内得出结论。所以，1976年1月5号，确切地说也就是一年后，财政部否决了齐尼斯公司的申诉，齐尼斯公司被迫上诉。

再次，对美国贸易法实施的蓄意拖延，损害了美国电视机企业的强大而有竞争力的地位，这也使日本人轻易地达到他们的目的。1974年5月，摩托罗拉公司把它的电视机经营权出售给松下公司。马格纳福克斯公司被著名的荷兰公司菲利普购买。美国最大私人电视机制造商之一的奥维克电气公司被三洋公司购买。在一年之内，另外3家美国电视机公司被外国公司购买或退出经营。

1968年，美国共有28家电视机制造商，而到1976年底，仅剩6家。尽管已被大大削弱，这6家公司仍坚持与日本卡特尔作斗争。

然而，他们正与假想的对手作战。

当吉米·卡特于1977年当选总统，他沿袭了美国政府对电视机事件几年无动于衷的做法。至此，6年的倾销税没有得到应有的核算和征收。齐尼斯抵销关税的诉讼1976年被财政部否决，在美国海关法院仍悬而未决。全国联合电器（埃姆森）和齐尼斯反托拉斯诉讼也等待着裁决。

其间，GTE/西尔瓦尼亚公司也向国际贸易委员会提出诉讼，指控日本卡特尔违反了美国的反托拉斯和掠夺性价格法。若国际贸易委员会同意，美国政府将被迫禁运所有非法进口的电视机。几个工会组织也向财政部提出请愿，要求限制日本电视机进口，根据贸易法案，当由于倾销使国内产业面临不可挽回的损害时，这种限制是允许的。

此外，美国电视机制造商和工会的联合组织保护美国彩电委员会，已请求联邦政府对彩电整机的进口要有一个数量限制。依据美国法律和关贸总协定的规定，在国内产业面临不可弥补损失时，该委员会的要求是正当的，应该得到满足。

双重价格计划很快就开始暴露。1976年3月，国际贸易委员会开始对秘

密回扣计划进行初步调查，司法部也开始这项调查。

日本卡特尔面临诉讼和调查的布雷区。不幸的是这需与美国政府进行政治调停，更糟糕的是，将需要马尔姆格伦。

马尔姆格伦是促成有利于日本人的协议的最佳选人。他曾任尼克松和福特总统的特别贸易副代表，十分熟悉电视机事件的内情。他和埃伯利一起为1972年的尼克松——田中最高级会晤精心提出美国的立场和观点。当他于70年代中期离开政府时，马尔姆格伦成为一位不受任何约束的外国势力的代理人。1977年，日本卡特尔的5个成员——日立、三菱、三洋、夏普和东芝雇他去解决他们的问题。

根据合同规定，马尔姆格伦要与日本政府密切合作。事实上，合同中写道：“为履行合同中的义务，‘马尔姆格伦’须与通产省密切配合。”

马尔姆格伦很快解决了问题。就象《日本经济月刊》所报道的那样：“在矩短的3个月内，马尔姆格伦先生能与争执的各方对话，并达成和解方案，这就是后来所称的日本彩电出口美国的理顺市场协定。”

理顺市场协定规定，在3年内，日本出口美国的彩电每年限制在175万台。但是，它将允许日本人使用他们新获得的美国基地——他们所购买的原美国所属公司，以完成超过配额的美国订单。之所队不能充分利用他们的美国新设施，是由于他们过去总是以日本电视满足美国国家电商店的库存。

与日本人有转让协议的美国电视公司——通用电气（GE）和RCA认为此配额是“一个好的和解方案”。而齐尼斯和其它公司则表示反对，他们坚持认为，只有财政部征收反倾销税来抵销卡特尔掠夺性价格优势，他们才能公平与日本人竞争。不管怎么说，马尔姆格伦的理顺市场协定配额是个骗局。卡特执政的初期，大大超过电视机配额的进口数量仍被接受。

卡特在贸易问题方面的关键人物是罗伯特·施特劳斯。他是新任命的特别贸易代表，曾任前民主党主席和民主党候选人的首席集资者。正象施特劳斯自己承认的，他实际上不懂得贸易谈判。

在《新闻周刊》1977年3月的一篇文章中，施特劳斯写道：“我只是一知半解。”两个月后，施特劳斯证实了他的观点。作为协议的一部分，他同日本人签署了一个秘密附件，同意了那些在此后几年将阻碍美国对电视机倾销问题采取行动的条款。施特劳斯使美国被迫：

- 限制国际贸易委员会调查日本卡特尔的掠夺性价格问题。
- 对海关法院的有利于齐尼斯的裁决提出上诉（日本降低消费税已被裁定是补贴，要求财政部征收抵销税）。
- 迅速清理反倾销税（日本人意识到这意味着美国政府将不处理这个问题）。
- 不受理对日本公司垄断的指控，但此时，与日本政府意图相符的垄断正在其国内进行。（这意味着给予日本卡特尔一个不可侵犯的判决，由此他们可继续进行反竞争计划。）
- 及时向日本政府通告有关电视机事件调查的任何有意义的进展，并且开放与日本间的非正式联系渠道（即建立一个秘密渠道）。

施特劳斯真是谈出了格了！

美国谈判议程上最重要的一直是多边关贸总协定谈判和日本持续参与这些谈判。对施特劳斯和美国谈判办公室来讲，象电视机案件这类双边问题的谈判比更复杂的关贸总协定谈判障碍要少得多。

另一方面，日本人视关贸总协定谈判不过为一个儿戏。他们想加强对某些特定最终用户产业的控制，特别是关键的消费类电子部门。要是没有施特劳斯，在事实上不付任何代价的条件下，卡特尔是不可能找到政治解决其一次大胆行动中的大多数法律问题的方案。现在，他们具备了完全摧毁美国电视产业的所有必需条件。

正象施特劳斯曾许诺的那样，国际贸易委员会撤销了它的调查。这一事件中关键政府官员是丹尼尔·明丘，他曾任卡特政府的国际贸易委员会主席和日本人的说客。正当国际贸易委员会处理有 GTE / 西尔瓦尼亚申诉时，明丘正在东京与日本内阁成员和副通产相就倾销电视机问题交换看法。当国会得悉有关情况后，在一个有关贸易委员会的听证会上，明丘受到公开指责。在后来由于不相干犯罪案件而被投入监狱之前，作为国际贸易委员会的主席，明丘再次签署一份合同，为日本人游说、疏通。撤销国际贸易委员会的调查，仅是联邦政府按照施特劳斯协定，袒护日本卡特尔反对美国自己电视机工业的许多方式中的一种。紧接着，政府成功地推翻了海关法院有利于齐尼斯的裁决，因而解救了应付反倾销税的日本人。司法部审理了齐尼斯和全国联合电器的反托拉斯案子后，令人难以置信地裁定：“在过去和现在，没有证据表明日本人有打算摧毁或排挤美国彩电工业的具体掠夺性行为。”

财政部全面考虑开始征收倾销税的请求，海关打算估计日本制造商和他们的进口者所欠的税款数额。当然，日本人清楚，由于施特劳斯协定，他们一文不欠。但是，海关和其它部门对此协定一无所知。

在尼克松和福特执政期间，日本人能够通过拒绝提供倾销税核算所需信息来挫败对他们的调查。然而，到 1977 年末，海关才意识到，即使没有日本人的合作，也很容易准确地核算出这些税，海关可以很简单地以日本政府征收的商品税为基础，来估计美国的反倾销税。几乎同日本政府确定商品税的基础一样，反倾销法已定义了外国市场价值。进一步，在缺少及时、可靠信息的情况下，海关署长依法可以使用能够获得的最佳信息。就是如此。

1977 年 12 月，海关提出了 Omega 方案，以便快速计算和评估税率，到 1978 年 3 月初，此方案可实际使用。税收数额是巨大的，单从 1972 年 1 月至 1977 年 4 月电视机倾销税就约为 3.82 亿美元。此税计划 1978 年 3 月 31 日征收。

1978 年 3 月 20 日，海关通知基层部门要对征税帐单保密。但为时已晚，3 天前，财政部首席法律顾问罗伯特·蒙得海姆已就美国的建议行动通知了日本政府。

当日本公司准备就悬而未决的税收问题提出诉讼时，蒙得海姆告诉日本人，“税法要求在诉讼之前征收已估反倾销税”。另就有关税率的计算部分，日本商品税法和美国反倾销税法的措辞几乎完全一样。但是美国反倾销税对不同销售情况有一个调整机制，而日本商品税没有这种机制。因而，美国方法导致一定的浮动，这仍是海关官员所能得到的最佳信息。一方面，蒙得海姆写到：“我们准备与受影响的进口商共同寻找一种办法，在不先支付已估税的情况下，允许他们对海关行动的主要方面得到一个公正的裁决。”

财政部也没有停止帮助日本人的努力。蒙得海姆的助手约丹·卢克被派去指导日本使馆的一位代表，如何在支付应交税款前获得海关法院的判决。

自然地，日本卡特尔立即将蒙得海姆的密信转交日本政府，卡特尔的代表和其说客们即刻包围了财政部官员，此时，美国制造商和国会一无所知。

蒙得海姆给日本去信后的第 10 天,日本政府正式就拟议中的征税向美国提出抗议,并且要求召开由财政部官员和日本卡特尔律师参加的紧急会议。第二天,在财政部举行了这个会议,卡特尔的 20 位代表和日本大使馆的几位官员参加了会议。一位大使馆官员滑稽地争辩道,海关反倾销税只能根据日本卡特尔所提供的信息来确定。卡特尔的美国律师极力主张,美国政府不要把目前正考虑中的或与日本卡特尔的谈判告诉国会、新闻界或美国公司。财政部照做了,使得卡特尔在关键的后几天能够充分利用它所需要的所有政治力量。

3 月 30 日,日本大使约见蒙得海姆和财政部副部长贝特·安德森,转达了日本政府的抗议。他要求推迟实施反倾销税直至双方政府就“使用的建议方法的适当性”进行讨论。同一天,也就是计划征税的前一天,财政部被来自美国进口商的电话所淹没,他们提出过分的请求和威胁。一位经销日本电视机的波多黎各商人威胁说,如果征收反倾销税,他将自杀。

财政部马上就屈服了,同意重新考虑它的计算程序,并且对 1972 年 4 月至 1973 年 6 月的反倾销税税额仅收取 4600 万美元。由于定于第二天早晨公布的征收单的通告早已发出,所以,当天夜里不得不向每个海关办事处发出电话,要求他们在公布之前对通告的内容加以调整。

直到这时,国会才知道有关通告的内容。两位最有影响的国会议员、众议院关税税赋小组委员会主席查尔斯·范尼克(系来自俄亥俄州的民主党人)和委员会的高级成员丹·罗斯坦克斯基(系来自伊利诺斯州的民主党人)严厉斥责了财政部程序上的延误和明目张胆地忽视美国电视机工业的行为。在此后的几年,两位议员迫使不情愿的财政部官员全面地推算日本人所欠的反倾销税额,但仍没结果。1978 年,真正的挑战是如何真正保证财政部征收它已估计的 4600 万美元税款。

财政部的意外行动,在海关内部引起一场混乱。3 月 30 日决定的两个星期之后,海关专职律师们向他们的上司递交了一封不寻常的集体信件,要求澄清财政部的决定。这封信抱怨说,海关律师们“发现财政部的政策是受影响各方讨价还价的产物”。

该信还指出,日本人一直在说的是,评估活动仅仅是暂时的,问题可以通过政府间的非正式谈判或通过日本制造商与美国财政部相应的非正式协议来解决。海关律师因 3 月 17 日的蒙得海姆希望推迟征税的信件而大为不安,他们抗议说:“海关不仅没有收到此信的副本,而且一直到了日本驻美使馆的渡边先生告诉我们时我们才知道有这么一封信。”很明显,在财政部最高层所发生的事情,日本人所知道的要比执行反倾销税征收工作的海关官员们多得多。

3 月声明发布后不久,财政部又一次屈从于日本的政治压力,同意为反倾销税税额寻找一个“更合适的数字”。局外人所不了解的是“更合适的数字”究竟意味着什么?财政部是正在寻找另一个估算办法还是在寻找一种保全面子的办法来解决这个不光彩的问题?在财政部寻找其“更合适的数字”的同时,卡特尔及其美国同谋们正试图阻止司法部对它们欺骗海关行为的调查。1978 年他们提出一项法律修正案,试图以此使曾经向海关提供假文件的进口商得到豁免。国会议员们说,该修正案是由三菱电气公司的顾问贝克尔和马克肯兹法律事务所起草的、俄克拉荷马州民主党议员吉米·琼斯提出的。几年后,琼斯离开了国会成了东芝公司的说客。当《华盛顿邮报》揭露了这

一活动之后，寻求豁免的活动便告失败。

1978年4月，日本向美国国务院提出抗议，反对齐尼斯公司对美国政府不征收进口日本电视机的反倾销税的行为。日本警告说，如果最高法院使齐尼斯获胜的话，将不仅会损害美日间的贸易关系，而且还会“从总体上对国际贸易产生不利影响”。日本政府还特地预示，对齐尼斯诉讼的裁定“将导致关贸总协定体系自身的解体并严重扼杀国际间多边贸易谈判成功的机会”。

国务院把日方的信件转给了当时的司法部副部长威德·马克伦。根据国务院的要求，马克伦又把信件批转给最高法院的书记员米歇尔·罗达克以分发给9位大法官传阅。

罗达克把信件送传给各大法官之后，给马克伦写了一封回信：

我不知道最高法院的哪条规定允许此类信件在最高法院传阅。如果日本政府希望表达对这个案子的观点，它应提出一个正式的诉讼要点，这是最高法院规则第42条规定的要求。

罗达克的意思是，日本政府没有权力以这种方式向美国最高法院提出请愿。更重要的是国务院和司法部副部长没有权力为日本政府充当代言人。

1978年4月26日，最高法院听取有关齐尼斯反倾销税诉讼案的辩论。在会上，亨利·布拉克门抨击马克伦在日本企图威胁最高法院的活动所扮演的角色。他们在会上有以下论争：

布拉克门法官：副部长先生，请允许我提一个也许我不应该提的问题。这也许是微妙的，而且在国务院的要求下，你传播日本政府的信件……对本案来说，这意味着什么？

马克伦：我认为这没有超出我们今天这里所涉及的最高法院的责任……

布拉克门：你不认为这是对本法院的威胁吗？

马克伦：不，我不认为是如此。我传此信，仅又是因为这是国务院转交给我们的，它是值得传播的……布拉克门：不管怎么说，你正在克己力支持日本政府的立场？

马克伦：是的，如果法院愿意这么认为的话。我认为我的责任是支持国会的建议，履行财政部长寄托于我们的义务，政府的委托人是国务卿而不是外国的国王或君主。

最后的结果是，最高法院以9比0的票数否决了齐尼斯公司提出的指控。

罗伯特·施特劳斯签署秘密协定一年半之后，丹·罗恩坦克斯基知道了此事。在国会听证会上，他要求施特劳斯提供留档的秘密协定的副本的复印件。令人吃惊的是，直到此时，所有的美国制造商还不知道这件事。更重要的是，美国政府仍然在委以施特劳斯重任。

1978年底，日本人为能在政治上平息倾销所引起的一系列问题而对美国施加进一步的压力。他们的说客包围了国会和政府。日本首相大平正芳给卡特总统写了一封私人信件，抗议美国征收反倾销税的活动。

日本卡特尔和美国进口商拒绝支付反倾销税款。财政部被迫小心谨慎地征收它的税费。到1979年春，海关只征收到被欠的5600万美元税款中的560万美元，其中500万美元来自西厄斯公司。其它被告没有支付对他们的罚款。

在1978年9月的国会贸易问题听证会上，范尼克对蒙得海姆痛加指责：“如果你们财政部要求一位纳税人付款而被拒付的话，你们肯定要把他扣押起来，直至付清。”范尼克要求对日本卡特尔同样对待。

整个 1978 年，财政部和海关的工作小组为寻求一个日本人可接受的“更适当的数字”而日夜忙碌。到了 12 月，这一数字终于找到。但问题的关键在于国会是否同意这个数字。

12 月，蒙得海姆会见范尼克议员以寻求他对迅速解决这一问题的支持。虽然，据估计从 1972 年至 1977 年 4 月的反倾销税约为 3.82 亿美元（另加以后两年的约 2 亿美元），蒙得海姆却问范尼克是否同意把全部反倾销税税款定为 5000 万美元。蒙得海姆还想以 500 至 1000 万美元的数额来解决这个问题。（依据税法，应征收 10 亿美元以上的罚款。）

范尼克议员愤怒地拒绝了财政部的建议。他说，如果政府以较少的罚款处理这件事情，他将反对财政部一直在寻求的允许美国采纳关贸总协定东京回合谈判中达成的多边贸易协定的立法。鉴于此，财政部恢复了它传统的谈判姿态——停顿不动。同时，它要求工作小组寻找另一组“更合适的数字”。然而，这一次将依据日本卡特尔提供的数字。海关律师公开表示反对。在一份注明日期为 1979 年 3 月 2 日的小组备忘录中，9 位海关律师明确指出新方法的局限性并强烈反对使用无法核实的数据。他们认为，日本商品税十分可靠，应在计算税率时采用日本税务部门的数字。他们知道，日本卡特尔成员欺骗美国政府时并不会欺骗日本税务当局。更重要的是，海关律师知道日本商品税额是非常可靠的，因为日本电视机制造商没有理由夸大他们应付的税收总额。

财政部在着力筹划问题的解决办法的同时，以极慢的速度去征收已估计的税收。1978 年底 1979 年初，财政部反复允许税款无息延付，甚至答应接受 25% 的现金支付和 75% 的无息期票支付。

财政部的消极态度，激怒了范尼克和罗恩坦克斯基。他们敦促财政部立即征收全部的税款。反倾销税的目的，是抵销掠夺性价格给日本人创造的竞争优势。财政部拖延的时间越长，美国电视机工业所受的损失也就越惨重。范尼克 1979 年 3 月 19 日致信海关总署署长罗伯特·奇森：“我被迫指出，海关对全部征收现金税款对进口者所产生的潜在的不利影响的考虑与缺乏对国内工业损失的关心形成了鲜明的对比，这就是这桩案子历史的一个最重要特点。”

国会议员们知道，关贸总协定东京回合谈判一旦完成并且得到国会的批准，他们的许多政治影响力将消失。所以，可以想象，财政部对处理电视机倾销事件的拖延将持续到 1979 年贸易协定成为法律为止。

为达成政治解决，日本卡特尔和卡特政府采取了进一步精心考虑的行动。1979 年《贸易协定法案》增加了一项条款，规定案子若在 1980 年 1 月 1 日前完成则海关可以履行美国的许诺而在法院上不受非难。在同一法律中，国会把财政部管理反倾销税和反倾销法的权力转给了商务部，权力转移从 1 月 1 日起生效。

1979 年 7 月，海关成立日本电视机问题特别任务小组。由蒙得海姆的助手泰德·休姆负责。小组的任务是：勾销往事。休姆小组尽一切努力试图在新截止日期前找出解决问题的办法。10 月 31 日，海关发布了有关财政部要对 1978 年 3 月 31 日的估计做一些“调整”的新闻。

范尼克和罗恩坦克斯基不予合作。他们要求财政部威廉·米勒在年底前不要解决这个问题。与此同时，美国电子工业协会和美国彩色电视机保护委员会提出申诉，要求禁止财政部在 1 月 1 日前达成妥协协议或解决这个问题。

虽然财政部尽了最大努力，但是1月1日前并未能成功地使问题得到解决。1月2日终于把估算和征收反倾销税的责任移交给了商务部。

然而，任何期望商务部会比财政部更敢作敢为的想法很快地化为乌有。与过去相比，一点也不值得惊奇的是：商务部也有与财政部相类似的政治麻烦，而且原班人马继续经办这桩案子。那些原先在财政部主管反倾销和反倾销税的官员调到商务部任职，而泰德·休姆调到美国贸易代表办公室。

1980年1月3日，休姆写信给他的新上司之一、贸易代表的首席法律顾问小罗伯特·卡西迪，详细介绍了电视机事件的前前后后，休姆对使用商品税方法提出了批评，另一方面，他承认，政府不知道司法部正在审理的欺骗案中被告到底欠了多少钱。同时他指出，许多进口商拒绝支付1978年3月估算的较高的税款，司法部已提起六件征收案的公诉。

休姆告诉卡西迪，商务部长有权力解决这件事。他说：“如果协调得当，这种妥协解决办法从法律角度是无懈可击的。”他劝告商务部尽快解决此事，并且“涉及尽可能少的人”（这是防止真相传播的最关键点）。休姆被委派协调妥协方案的形成。

1980年3月，休姆出访东京，同日本通产省官员讨论问题的解决方案。双方提到的“更适当的数字”是5000万至1亿美元，就此最后达成一致。但是最后的问题是，如何使美国在政治上觉得这个协议是可以接受的。

1980年4月28日，美国商务部首席法律顾问霍默·莫耶宣布，日本卡特尔欠美国的反倾销税额为1.387亿美元，而不是财政部1978年3月核定的3.82亿美元。他还披露，政府已以7700万美元解决了这个问题，商务部将驳回要求对1973年7月1日前征税的申诉。最后，他说，商务部将放弃所有其它调查，声称“美国知道与电视机的进口、销售、出口相关的行为或由此引起的后果均没有违反或潜在违反法律”。

此案的妥协解决，是日本卡特尔一个重大的政治和经济的胜利。它是1977年5月20日施特劳斯秘密协议中日本所期望得到的结果。在里根执政期间，日本人这次胜利的重要性变得更加明显。就是最后确定的7700万美元的罚金也总共只征收到1600万美元。通过比较，如果美国政府不签署这些协议，而只是依法行事，它将征收到至少一亿美元的税款。

莫耶宣布发布之后，美国彩色电视机保护委员会和齐尼斯公司即刻提出诉讼，反对如此解决。他们提交的两份诉讼认为，该协议非法地豁免了日本所欠的上亿美元的反倾销税。齐尼斯表示，商务部部长没有权力解决这个问题。范尼克议员赞同齐尼斯公司的观点。

美国政府没有与日本卡特尔对抗的热心，驳回了齐尼斯公司和美国保护彩电委员会的申诉。司法部拒绝了他们查阅有关资料的要求，这迫使他们从联邦法院的决议中寻找零星的证据。对于齐尼斯公司退出官司的代价，司法部要求齐尼斯以债券认购方式向政府提供1150万美元，即等同于未征收税金利息为15%的一年利息。最后，法院把这一数额减少到25万美元。

齐尼斯和美国彩电保护委员会的案子最后结果如何要视商务部部长是否有权处理反倾销问题而定。1979年，国会突然决定限制总统处理这方面问题的权力。令齐尼斯、彩电保护委员会和法律方面学者吃惊的是，法院解释这项法律时认定商务部部长仍拥有这种权力。上诉最高法院时，最高法院拒绝复审。齐尼斯公司和美国彩色电视机保护委员会很不幸。政府并不满足于这种胜利，它仍要寻机报复。它指控齐尼斯收购25万美元债券，明显地作为诉

讼期间的利息损失。（相比之下，政府决定不征收日本卡特尔和美国进口商所欠的未付利息，总数为数百万美元。）

齐尼斯进行反击。1986年国际贸易法院裁定：齐尼斯胜诉。司法部将此裁定上诉到上诉法院。然而，1987年7月，结果是下级法院的决定得到了支持。正如一位法学学者指出，齐尼斯赢得了一个又苦又甜的胜利：它赢得了一个小争论，但却失去一个大战场。经过20年时间，反倾销案件终归了结。

70年代末期，正当反倾销努力受到挫折时，调查欺骗的活动也在加紧进行。1978年，在洛杉矶、芝加哥和弗吉尼亚的诺福克联邦检察官向大陪审团起诉了美国几个主要零售商。

1979年1月，西莫尔·赫什在《纽约时报》头版披露了大陪审团调查的情况。在这篇文章中，日本卡特尔的一位发言人谴责了美国进口被指控的任何违法行为。

一位海关官员也告诉赫什说，他坚持认为“大陪审团调查的最重要方面是进口公司所面临的各种惩罚。如果它们被认定为欺骗海关，依照法律，罚款可以等同于欺骗进口商品的总价值——至少10亿美元”。还有一些海关官员告诉赫什，罚款的威胁促使财政部尽快解决倾销和欺骗的惩罚问题。

赫什的文章在国会中广泛传播，它对传言中的退赔方案和财政部对日本制造商的明显同情的揭露，引起了一场政治风暴。1979年3月，亚历山大公司——一家大百货连锁公司表示服从对它的有关电视机案件的指控，对亚历山大的最高罚金：5000美元。

美国最大的零售商和电视机进口商西厄斯公司被指控犯有多种罪行：向海关提供假文件以掩盖其接受日本制造商的退赔、回扣和非法信用等罪行。司法部也列出了37个未被起诉的阴谋参与者：东芝公司及其11位雇员、三洋公司及其6名雇员、西厄斯的18名雇员和律师。未被起诉的同谋者中有约翰·雷姆，60年代他曾担任美国贸易代表的首席法律顾问。所有这些人都不承认有任何不法行为。

1980年，西厄斯案在提交到美国地区巡回法院之前，提交到加利福尼亚州中心地区法院。负责此案的是法院的首席法官曼纽·雷耳。西厄斯的代理人是雷耳法官的前助手。

西厄斯要求法院拒绝审理此案，并断言检察官对日本人使用了煽动性的语言，并且在大陪审团之前准备了有选择性的辩解。雷耳法官驳回了公诉。司法部提出上诉，1981年美国第九巡回上诉法院恢复了此案的审理。

西厄斯又一次要求法院不要受理此案，这一次用的是一个法律术语。雷耳法官第二次驳回此案。司法部再次上诉。1983年，巡回法院再次恢复对此案的审理。

西厄斯找到了另一个法律理成，再次要求不要受理此案，雷耳法官再一次照做。司法部又提起上诉，巡回法院恢复了此案。然而，这一次巡回法院做得很不寻常，它要求雷耳法官移交此案。

非但不服从法院的判决，雷耳法官还向最高法院提出自己的私人申诉，要求禁止他的调离。1986年12月1日，雷耳法官的申诉被最高法院否决。

但是，雷耳法官没有移交此案，相反，他指使司法部和西厄斯就巡回法院是否有权判决他离开此案提出诉讼。司法部提出诉讼。

现在，此案变成了两个法院之间的斗争。巡回法院要求加州中心地区法院在7天之内指定另一位法官负责此案。雷耳法官对这一要求提出上诉。巡

回法院的最后裁定是：1986年6月，它通知雷耳法官，如果他不移交此案，“他必将因蔑视罪得到严惩”。

雷耳法官得到了这一决定的通知后，1987年7月把此案移交给高级地区法官安德鲁·胡萨克。他已处半退休状态，但偶尔也接受案子。

西厄斯公司再次提出要求不予审理的申诉。1988年1月，胡萨克法官驳回了申诉。司法部第5次向巡回法院提出上诉，1989年9月，巡回法院判决：复审此案。到这时，一位政府的关键证人去世，另一位证人的记忆丧失。司法部撤回了此案的公诉。由全国联合电气公司和齐尼斯公司提起的企业反托拉斯案进行得象上述西厄斯案一样慢。在中途审理过程中，日本制造商提出控诉要求齐尼斯赔偿12亿美元的损失，他们完全是凭想象在说话，声称齐尼斯不公正地限制他们扩大美国市场份额的努力。仅仅是此案的查证过程就拖延了两年时间。1980年，反托拉斯诉讼案到了审判前的阶段。在引证阶段一系列情况被歪曲的基础上，法官裁定，由于在日本和美国销售的日本制造的电视机存在着技术差异，1976年《反倾销法案》不适用于此案。然而，最关键的是，他认定，全国联合电气公司和齐尼斯公司所提供的证据的某些关键部分不可用。这些包括：

- 财政部发现：日本人正在倾销；
- 美国关税委员会发现：卡特尔的倾销已经伤害了美国企业；
- 卡特尔在日本和美国市场收取价格的巨大差距的事实；
- 日本公平贸易委员会的发现：卡特尔的行为是反竞争的；
- 卡特尔成员经理会议的业务日记、备忘录、底稿和计划，这可表明他们的行动一致；
- 原告经济专家提交报告的某些部分。

在缺少这些证据的情况下，地区法院以证据不足为由驳回此案。

全国联合电气公司和齐尼斯公司就此裁决向第三巡回美国上诉法院提出上诉，1983年下半年，上诉法院法官一致裁定，任何实事求是的人都会承认以下证据是成立的：

- 日本制造商同意在日本稳定电视机价格；
- 日本电视机制造商所面临的国内和国际竞争形势促使他们从事传说中的阴谋；
- 他们签订协议，对出口美国的电视机规定最低价格（或控制价格）；
- 通过“五公司规则”瓜分美国消费者，依此规则每个成员公司只直接向五个美国消费者出售产品（包括它的美国销售子公司）；
- 美国销售价格明显低于同类电视机在日本市场销售价。实际上，这是“倾销价格”，它可帮助支持掠夺性企图的实现；
- 日本制造商通过系统地给美国进口商以秘密回扣，在价格上欺骗美国政府和日本政府，更进一步，每个日本厂商知道它的日本竞争者同样给予美国进口者回扣。

上诉法院裁定，鉴于“传说中阴谋的大量充分证据”，应对此案进行审理。齐尼斯和全国联合电气公司的官员们十分兴奋，认为法院将最终能够审理他们的案子了。但是他们高兴得太早了。日本厂商要求最高法院推翻上诉法院的裁定，从而了结此案。1985年，最高法院同意进行复审。

对齐尼斯和联合电气公司致命的一击是，司法部代表日本厂商提出“法院的朋友”的诉讼。在诉讼中，司法部提出了三个论据：第一，日本公司的

所作所为是合法的。司法部声称，他们相同的低价应被视为是独立行动的结果，而不是系统的阴谋。（可笑的是，司法部反对西厄斯已列举过的几个日本公司的名字——它们被列入未被指控的阴谋参与者——在电视机进口问题上向美商支付回扣和向海关提供假文件。）

第二，司法部竟认为“由外国统治者所强迫的行为在企业反托拉斯诉讼中将不负责任”。司法部声称，卡特尔的行为是合法的，因为他们受日本政府的强迫——应当宽恕。这是第二个可笑之处：当美国公司在美国法律许可的条件下，为向日本出口组织出口卡特尔，假如依据日本的反托拉斯法卡特尔被起诉，美国政府是不会有异议的。相反，日本电视机卡特尔却可免受美国法律的约束，而处于防守状态的美国卡特尔常受某些指控的责难。

第三，司法部认为，有利于齐尼斯和全国联合电气公司的判决，将有损于美国外交政策的利益。为支持这一论点，司法部通告最高法院“澳大利亚、加拿大、法国、日本、南朝鲜、西班牙和英国政府已就上诉法院判决的潜在影响正式向国务院表示他们的关注”。

在最后的论据中，美国政府大胆地证实了美国公司的一贯看法：即它们的生存正受到美国外交政策的不确定目标的巨大危害。

在小范围的讨论之后，最高法院认定指控密谋的证据不足。并且将此案退回上诉法院，要求提供更多的证据。上诉法院驳回了反托拉斯诉讼，说此案被最高法院弄得“有点糊涂了”。1987年4月，最高法院拒绝听取美国公司的最后电诉。

反托拉斯案终于了结，日本卡特尔获胜。

到了80年代后期，日本控制了美国电视机和消费类电子产品的市场。合乎逻辑的一个步骤将是，日本从所获取的垄断地位获取高额利润。

1989年，纽约检察总长罗伯特·亚伯拉姆斯披露说，松下公司的两个子公司——Panasonic 和 Technics 在美国实行了垂直价格调整计划。松下公司是日本电视机卡特尔的创始人之一。Panasonic 和 Technics 计划使人们难忘家用电器市场稳定委员会在日本的所作所为。

亚伯拉姆斯透露，在1988年3月至1989年8月之间，日本公司迫使它们的美国零售商包括最佳产品公司、K·马特公司、蒙特哥莫雷·沃德公司、线路城市公司对它们的产品付固定最低价。亚伯拉姆斯说，虽然此定价仅针对 Panasonic 和 Technics 的16种最通用产品——视频录像机、无线电话、应答机以及立体声设备等，但早些时候日本公司还曾企图对它们在美国市场上销售的所有300种产品制定固定价格。

通过这项计划，日本公司人为地把它们的产品在美国市场上的销售价格提高5%至10%。亚伯拉姆斯说，价格调整是通过一个全国范围的精心计划进行的，此计划涉及到一大批销售经理迫使数千零售商遵守计划并检查他们的实际收取价格。为促进价格调整的实施，Panasonic 要求它的经理们迫使全部经销它的产品的美国零售商保持与公司政策的一致。它告诉它的雇员们：“那些不执行公司政策的商人，可能会‘引起市场混乱’，并将使 Panasonic 在‘整个产业界中间丢面子’”。但是，问题是：除松下以外的“整个产业”是否真正知道松下公司的价格调整活动。如果他们不知道，那么 Panasonic 公司又如何会丢面子呢？更重要的是，是否其它消费类电子公司也正参与类似的价格调整计划？

当亚伯拉姆斯与 Panasonic 和 Technics 抗争时，在没有真正承认错误的

情况下，他们立即同意一项解决方案。该方案要求公司停止实施价格调整计划，向近 70 万消费者退回了多收的 1600 万美元，并且向美国政府支付 200 万美元的处理问题管理费。在解决方案中，还披露：

· Panasonic 告诉纽约和其它在北部州的零售商莱切米尔公司，它将“对那些收取‘正常价格（即固定价值）以下价格的商人杀一儆百，并且终止部分或全部相应的合同”。

当佛罗里达零售商卢雷亚父子公司对 Panasonic 的无线电话进行削价销售时，Panasonic 的 4 位代表威胁说，将终止与这家零售商的生意。

就象在日本一样，这种价格调整允许制造商获取不应得到的垄断利润，用于补贴倾销和其它反竞争行为。

因为美国自己的电视机工业实际上已被持续 20 年的日本人非法反竞争行为所摧毁，所以日本能够从美国消费者身上榨取垄断利润。

到 80 年代后期，挽救美国电视机制造业的一个希望是高清晰度电视机的发展。

齐尼斯公司和 RCA 公司的经理们都确信，就象彩色电视机的发展是对黑白电视机的一个转折性改进一样，高清晰度电视机将是在现有电视机技术的基础上一个飞跃。就象 60 年代和 70 年代美国以彩电取代黑白电视机一样，在 90 年代高清晰度电视机必将取代现有电视机。

对齐尼斯和 RCA 公司来说，向新技术的紧迫转换为他们重返电视机行业提供了唯一机会。

日本和欧洲的公司也认识到这一点，都在力争为高清晰度电视制定一种技术标准，都在向美国联邦通讯委员会施加影响以在美国市场采用他们的技术标准。然而，对美国公司的另一个沉重打击是，1986 年国务院极力主张，联邦通讯委员会应采用日本的高清晰度电视机标准。来自国务院和司法部的消息表明，联邦政府对电视机工业残存部分的命运不仅不关心，而且实质上甚至有点敌视。

1986 年，RCA 公司被通用电气公司所购买，接着通用电气又把 RCA 的电视机子公司出售给了法国汤姆逊公司。今天，RCA 的原有研究设施归新的欧洲所有者所有，由新的所有者经营，但工作人员已大幅度裁减。这使得齐尼斯公司成为美国唯一的电视机制造商。它只拥有美国市场份额的 12%，并且仅仅处于维持状态（不亏不盈）。齐尼斯正计划尽快引入处于前沿的高清晰度电视系统，但美国政府仍对这一家公司和整个产业的命运漠不关心。美国市场的大部分份额为设在美国的外国企业所占有。

美国电视机工业的崩溃，在很大程度上是由于美国政府在阻止日本卡特尔掠夺性行为方面造成的失败。

面对日本的补贴倾销行为，美国联邦政府反对自己产业的反对日本倾销的努力。在反倾销税问题上一错再错。

面对日本卡特尔的反竞争行为，美国政府拒绝审理反托拉斯案，并且积极反对美国公司提出的诉讼。面对证据确凿的回扣和欺骗海关的行为，美国联邦政府完全放弃了国际贸易委员会的调查。

针对日本卡特尔的大量倾销，联邦政府用了几年的时间来决定对出口企业的救济问题，但是反提供不到所需的 2% 的援助。更成问题的是，在关键时刻，联邦政府一再向日本政府泄漏了重要情报，而这些情报对美国公司和国会却是保密的。

美国政府未能成功地依法保护自己的电视机工业，决不是偶然的。这不是官僚政治无能的结果，而是日本卡特尔的美国代理人所策划的战略的关键部分——蓄意、再三耽搁的直接结果。

1989年，曾参与电视机案件处理工作的二十几位前政府官员被日本制造商或法律和游说组织直接雇佣，为日本人效力。其它许多与此案有关的前任政府官员现在也都在为日本的利益服务。根据现行的美国《道德法案》，这些完全合法。

美国电视机工业的衰落和崩溃，是一个历史性的经济灾难。80年代，仅视频录像机一项就为日本产品腾了超过710亿美元的美国市场份额，明显地扩大了美国的对日贸易赤字。

美国电视机工业的衰落和崩溃，也伤及了电视机零部件工业——诸如半导体器件一类的零部件元器件制造商，另外数百个产业也使用这些零部件。商务部的分析家曾经得出这样的结论：美周半导体工业萎缩的主要原因，是美国电视机制造业的损失，它们是半导体器件的最大用户。

现在，多米诺骨牌效应终于发生：半导体工业的萎缩正威胁着许多相关的美国产业，其中有诸如超级计算机和先进机床工业。

日本在这场大胆的进攻中所取得的成功，推动日本建立起其对全球电子工业的支配地位。这使得日本今天获得了这样的地位：它可以随心所欲地发动类似的进攻，夺取世界所有的高技术产品市场。高清晰度电视系统就在其中之列。

### 第三部分 日本在美国的政治战

#### 第七章 潜在势力

1987年6月，德克萨斯雏鸡供应商、百万富翁隆尼·皮格雷姆在一项可能有利于他的议案处于悬而未决的时候，拿出一万美元的礼物放在了德克萨斯州参议院的地板上。皮格雷姆曾经向这个拥有31个席位的州参议院中的9名参议员提供过支票。这位百万富翁说，他不是行贿，而是进行政治捐助。

事实上，正如特拉维斯县地方检查官邦尼·艾勒所说，“这种事很难被列入于行贿案中。在德克萨斯，很难象你所说的那样去贿赂一个公共官员。”

有关筹措竞选资金的全国性法律也存在许多漏洞。尽管联邦选举法禁止外国公民直接或间接地对地方、州和联邦政府的选举进行捐助，但在同一法律中又允许在美国的外资公司设立“政治行动委员会”（简称PACs），并象一些美国商社一样进行捐赠。

这就意味着外国公司可以通过建立美国分公司，或提高他们公司里美国雇员的工资等方式来影响美国的选举。实际情况正是如此。80年代中期，在美国的索尼公司赠送给加利福尼亚州的议员们2.9万美元，希望有助于说服他们撤销一项州统一税。马丁和托尔金在《买进美国》一书中也曾经揭露过，其它一些日本公司还为此另外花了10.8万美元。

80年代，数百家外国公司就是利用这一漏洞建立了他们自己的政治行动委员会（PACs），并通过它对众议院、参议院甚至总统竞选进行了大量的捐赠。

联邦选举委员会的报告表明，在1985至1986的选举年度内，外国公司提供了近110万美元的捐款。而在1987至1988选举年度内，捐款超过了280万美元。中东控股公司的美国分公司是为乔治·布什提供竞选资金的赞助者之一。某希腊公司的美国的分支机构则是米切尔·杜卡基斯的赞助人。

在1987至1988选举年度内，许多外国公司（包括一些由瑞典、比利时、沙特、荷兰和英国等国控制的公司）的PACs为参议院财政委员会、众议院赋税委员会的改选提供了政治捐赠，这些委员会负责着美国的贸易和税收立法。

虽然由外国公司控制的PACs在其提供捐赠时都必须向联邦选举委员会进行申报，但外国资金进入美国政治竞选还有其它合法、有时甚至是无形的途径。其中之一是通过“软货币”形式提供。在现有联邦选举法的漏洞中，企业、协会或个人都能够无限制地向州共和党和民主党提供捐赠。这些钱在联邦的法规或公诉中享有豁免权。

筹集资金的专家们估计：在1988年的竞选中，每个党派至少有5000万美元这种不用报告的“软货币”。只有党魁们才能知道有多少来自外国公司的美国分公司。

象美国公司一样，外国商社也能通过支付演讲或参加某些专门会议的“酬金”付钱给美国的政治家们。有数十人接受了他们的这种慷慨赠送。外国商社还能通过一些间接方式向竞选的官员们进行捐赠，如通过关系良好的法律事务所、公共关系公司，甚至由他们雇佣的投资银行等。通常，由这些法律事务所的合伙人捐赠给PACs的钱数量相当可观。这样，尽管有些赞助来源于国外，但形式上是由美国公司提供的。

外国公司为他们在联邦政府中的政治朋友提供竞选资金的另一种方式是鼓励他们的美国经销商和供应商们成立“政治行动委员会”(PACs)。汽车业政治行动委员会(AUTOPAC 由汽车经销商和汽车司机组成的自由贸易政治行动委员会)就是由外国公司强力支持,并有较大影响的政治行动委员会组织之一。AUTOPAC 始建于1981年4月,是一个无党派组织,由美国机动车进口商掌握。在现有的竞选法下,只要候选人和他的竞选班子不直接介入,独立的(即无党派的)PACs 为选举或击败某一个候选人所提俄资金的数量就可以是不受限制的。

组织 AUTOPAC 的美国汽车经销商要求他们的成员每出售一辆车捐赠2美元,或者一年捐赠5000美元。外国汽车制造商则要求他们的美国经销商参加这个组织。美国国际汽车经销商联盟总经理罗伯特·马斯威尼说:我们“鼓励而不是强制”外国制造商提供捐赠。在1988年度的选举中,AUTOPAC 在美国的外国汽车经销商中收取了450万美元。其中257万美元用于政治捐赠,其余则花费在“行政成本”上。

由于它的独立性,AUTOPAC 打着自己的旗号引导选举投票,发行宣传刊物。在美国,无党派团体禁止游说。AUTOPAC 就依赖于它的经销商成员对国会和政府进行其政治推销。

AUTOPAC 告诉华盛顿的官员们,如果投票反对“自由贸易”,他们就可能被列上政治打击名单。这种警告并不仅仅是恫吓。AUTOPAC 定期确定他们政治名单上的攻击目标,然后不惜花费数十万美元去击败它的打击对象,而且这种打击常常是在竞选最后的关键时刻。对于一场势均力敌的竞赛来说,最后的打击往往是决定性的。

事实上,1988年佛罗里达州参议员竞选就证明了 AVTOPAC 威胁的力量。

在这次竞选中,民主党人布迪·麦凯和共和党人康尼·麦克是两个竞选对手,他们都是著名的众议院议员。两人的竞争十分激烈,支持的人数势均力敌,一直到投票的那天晚上,美国四大新闻网都不敢预言谁将是胜者:竞争的胜利将由剩下的不到31000张选票来决定。

最后,麦凯失败了。事后他回忆道:“我当时完全能够改变佛罗里达州已经成为共和党人天下的事实。我完全有可能以二比一的显著优势击败麦克。我甚至可以超过米切尔·杜卡基斯得到联邦议会的席位。但我却战胜不了 AUTOPAC 在竞选的最后四天内用于反对我的32.6万美元。”

麦凯将失败归咎于 AUTOPAC 在竞选最终阶段针对他所做的那些反面宣传。他沮丧地补充道:“认真分析,打败我的不是康尼·麦克,而是东京。”

在1987至1988选举年度内,AUTOPAC 仅仅在七个州议会的选举中就花费了140万美元。七个目标中有六个获胜,获胜的人中有五个是共和党人。

当然,AUTOPAC 也为民主党的竞选运动出钱。但不论是过去还是现在,其大量的政治捐赠主要是提供给共和党候选人的。总地来说,在1937—1983的竞选年度中,AUTOPAC 的政治捐赠83%到了共和党手里。可想而知,民主党对此极为不满,他们抨击 AUTOPAC 实际上是共和党的一个附属财政委员会。同时,民主党还激烈批评该组织与外国汽车制造商之间的密切关系。1989年4月,参议员奥克拉荷马州民主党戴维·勃朗、佛罗里达民主党人鲍伯·格雷姆,以及新泽西州民主党人理查德·布莱恩和哈里·雷德向司法部递交了一封联名信,就是否应强行将 AUTOPAC 作为外国公司代理人注册一事进行质询:

“我们认为，必须对汽车经销商 PAC 的政治活动水准以及存在于该组织成员与日本汽车制造商之间明显的代理人关系进行调查，以使美国人民能够真正了解它的身份和行为”

关于“AUTOPAC 属于日本人或共和党阵线”的说法，汽车出口商、该组织的创建人托姆·内梅特称之为胡说八道。1989 年秋季，司法部就 AUTOPAC 作为外国代理人进行注册的要求作了否定的答复。布莱恩等人目前正致力于改变筹集竞选资金的申报标准，其目的是使象 AUTOPAC 这样一类的组织作为外国代理者进行注册。

在 1988 年选举中支持共和党的 AUTOPAC 提供的最后反驳依据是：AUTOPAC 在华盛顿的代表是属于伯格夫妇（海·伯格和琳迪·伯格）儿子托马斯·伯格的律师事务所巴顿·伯格·伯劳公司。而海、伯格本人是民主党多数派领袖，夫人琳迪·伯格则是来自路易斯安那州的民主党代表。在一盘送给汽车经销商的录像带上，伯格赞扬了 AUTOPAC 以及它所拥有的政治权力。另外还有一个反证材料：伯格事务所的另一个成员罗恩·布朗是民主党全国委员会主席，它的工作就是帮助民主党赢得竞选。

在过去的数十年中，几百个组织是以不会暴露其所代表的真正利益集团的面目出现的。这样，国会、联邦政府官员以及新闻界都发现，现在就连要知道在和谁对话也越来越困难，至于对方消息来自何处则更是无从知晓。

例如，1989 年夏季，一个称为“自由之友”的团体在美国各大报上以半版的篇幅大作广告。这些广告极力吹捧美国与欧洲的关系，力劝读者“利用一切机会在文章、会谈和演讲中宣传欧洲文化与美国文化的共同利益”。这些广告只给了一个该组织在华盛顿的地址，并以精美的印刷声明“该运动的创始人是联邦德国的社会领袖们”，表明这项计划是由德国人倡导的。但这项广告并没有告诉人们，该地址的所在单位实际上是一个华盛顿走廊客商社，该机构的宣传经费又是由西德政府支付的。

美国公司也常常这样做。80 年代中期，美国欧洲感知委员会耗资 3000 万美示，发起了一场旨在促进核能利用宣传活动。其中一半资金来源于 50 多个在宣传战中未曾公开露面的公共事业单位。

本来就软弱无力的政治代表公开法，再加上实施中的松松垮垮，给外国势力躲在幕后操纵其在华盛顿的政治“前台组织”（FrontGroup）提供了无数的机会。

没有哪个国家在这场政治“影子”游戏中能与日本相比。日本人知道，大部分美国公民都很反感外来势力对本国政治的干预。为了躲避攻击，他们将自己的政治行动隐藏在前台组织、贸易协会和特别联盟的背后，这就给他们在美国进行的政治活动带上了一副“美国面具”。

1976 年，当司法部长对美日贸易委员会和日本通产省贸易促进委员会提出诉讼时，一个重要的日本前台团体被揭露。这个委员会声称自己是一个独立的贸易协会。它直接或间接地为自由贸易政策在华盛顿进行院外活动，其预算每年超过 50 万美元。1973 年，日本为取消有关批准阿拉斯加石油管道立法中的“购买美国”条款进行了大量的努力，该组织在其中发挥了关键的作用。司法部指控这个 20 年来自称其美国成员只对促进美日双边贸易感兴趣的非盈利性组织，实际上是“一个利用贸易协会外衣掩盖其作为在美国从事政治活动的日本政府代理人组织。”

提出诉讼不到两个月，判决就下来了。根据判决，美日贸易协会必须公

开它所有的通讯名录以及与美国议会和政府的联系(包括它的熟人和门路),并且以外国代理人的身份在美国司法部重新注册。作为裁决的一个部分,该协会理事诺尔·赫门丁格和执行秘书阿兰·泰勒发表了一个声明,他们在声明中承认:

该协会从 1957 年成立以来就是作为日本政府的代理人活动的。而且...它从来就不是现在所谓的贸易协会,也不是它由自己的委员管理的。该协会的会员仅仅是协会出版物的订户,对协会的事务没有发言权。协会的资金几乎全部来自日本政府,由日本政府进行日常监督并操纵协会的活动。此外,日本贸易促进委员会的主要工作是在日本驻美使馆和该协会之间传递经费,以掩盖日本政府与该协会之间的联系。

日本人的适应能力很强。该事件发生以后,日本政府和商社就通过真正由美国人创办的组织进行工作。日本公司已经参加了数百个贸易协会,并定期接受美国“政治资深人士”的指导,利用他们的信誉从事政治行动。

1981 年,《纽约时报》披露了一件事:日本人已经在华盛顿一个称之为“世界贸易消费者”(CWT)的公共利益组织中获取了主要地位。与美日贸易协会成员资格的虚假性不同,CWT 的成员资格是货真价实的,该协会的成员必须为组织开展日常工作缴纳经费。1980 年,日本各汽车公司开始让他们的美国雇员,如汽车经销商、机械师以及电话接线员等来自其它领域的人员加入 CWT。SUBARU 公司为其 1500 名雇员每个支付了 15 美元的会员资格费。这样,SUBARU 的雇员就成了该组织个人会员的大多数。丰田和其它日本公司则直接为该组织缴纳了团体会员资格费。与此同时,CWT 因其为在美国的“自由贸易”而进行坚持不懈的斗争受到了某些报纸的颂扬,一时间,CWT 成为许多专栏文章的主题。

早在 80 年代初,CWT 就是华盛顿开放贸易政策的积极支持和倡导者。事实上,任何对外国产品进入美国市场采取限制从而促使日本开放本国市场的措施它都反对。

1987 年,该组织动员群众四处游说,反对人们称之为“贸易保护主义”的《公共汽车贸易法案》。1987 年和 1988 年,该组织共进行了 17 次有关贸易问题的演讲,CWT 还先后 6 次在国会听证会议上作证。

在过去的 10 年中,日本公司,尤其是日本汽车制造商,在该组织中的势力不断增长。日本公司在该组织中的地位以及其对该组织提供财政支持的情况,通过 CWT 的年终授奖盛宴便可略见一斑。近几年,光临盛宴的绝大多数来宾是代表日方利益的律师、政客以及来自日本汽车制造公司本部的官员。出席宴会的还有来自其它国家政府的外交官以及日本以进口商品为生的美国零售商代表。

日本人已经发现,利用美国子公司组织的、以美国为基地的院外活动团体,如美国国际电子电器制造商和消费者社团(IEMCA),也可以为自己的立场进行游说活动。正当国会开始起草有可能成为 80 年代最重要的贸易法案的时候,1987 年 3 月,由 13 个日本电子电器公司和潘尼公司以及全国办公机械商人协会组成的 IEMCA 宣布成立。

IEMCA 唯一的使命是:“积极促进建立自由开放贸易体制的利益与需要。”当然,这个自由开放的贸易体制是在美国。IEMCA 散发的小册子宣称,它“尤其关注美国政府有限制外国人倾销电子元器件及其产品的贸易政策的变化”。散发这些宣传册的时候,美国政府已针对日本电子电器制造商在

美国半导体市场上非法的倾销行动以及美国半导体公司在日本缺少销售渠道的问题，加强了对日本电子电器制造商的制裁。日本人则竭尽全力，想取消这样制裁。

IEMcA 的主要行动就是从事院外活动。当国会在讨论《1988 年贸易法案》的时候，IEMcA 的执行委员会也在协调它各成员公司的游说活动。来自其所属公司的走廊客们经常相聚，协同作战，亲密无间。尽管 IEMcA 的一位官员宣称该组织倡导非正式的通信运动，但他也表明，有些成员公司极力鼓励其美国雇员就此贸易法案给自己的议员代表写信。

由于参加该组织的日本公司通过以美国为基础的子公司操纵 IEMcA，因此不论是日本公司的子公司，还是 IEMcA 本身都不需作为外国代理人在司法部注册。IEMcA 希望人们将该组织的成立与发展看成是美国人自己努力的成果。这样，借助于该组织，日本公司就可以“象美国公司一样行动”。

美国还有几千个其它的贸易协会。许多协会在华盛顿设有办公室。如同 IEMcA 一样，这些贸易协会设在华盛顿的办公室绝大多数都从事院外活动。这些组织半数以上是由美国所有的美国公司组成的协会。一部分——如日本汽车制造商协会（JAMA）——几乎全部是由在美国做生意的外国公司组成。另外一些——如美国美州国际汽车商人协会（AIAD 人）——则是由为外国制造商工作的美国经销商和批发商组成的。其余的那些——如 IEMcA——就是由外国公司在美国的子公司组成的。

日本公司已经参加了所有他们能够参加的美国贸易协会。这样，他们就对其美国竞争对手的行动一览无遗。他们还在这些协会的政治行动中取得了相当的发言权。利用裹着“星条旗”外衣的游说活动，日本可以在美国不断推进自己的政治主张。相比之下，美国公司在日本就得不致同样与各种贸易组织和决策机关接近的机会。

同样重要的是，日本公司在美国贸易协会组织中的会员资格，使他们能够减弱美国民众对其贸易惯例的政治批评，同时也阻碍了协会要求政府采取强制政治行动的努力。历史上，贸易协会曾经是美国公司的政治团结的中心，它使美国公司既可以坚持强硬的贸易立场，又能够最大限度地减少外国对单个的美国公司实施报复的风险。贸易协会的这种作用现在正在被外国势力逐渐摧毁。原因何在？美国公司倾向于作为一个为股东追求利润的组织去行动。与之相比，日本公司更倾向于互相保护，至少他们具有“日本身份”的意识。人们决不会见到在美国贸易协会中的日本公司提倡日本政府反对的观点——或采取行动消除人们对这种观点的异议。由于贸易协会在很大程度上依赖于舆论，这就意味着日本人正在逐步获取对许多“美国”行业协会实际的控制权。

例如，有迹象表明，在“半导体器械与材料行业协会”

（SEMJ）的贸易政策观点中存在看日益明显的分裂倾向。SEMI 是由为半导体生产提供设备、材料和服务的公司组成的。按照协会章程规定，该组织有四项基本任务：举办贸易展览；为开发本行业的国际标准提供论坛；指导技术和教育研究班；同政府机构一道在全球范围内“为我们行业创造一个和谐的、有秩序的环境，并促进公平贸易”。

由于日本在半导体行业中的支配地位日益增强，同时也由于日本加入了 SEMI，今天，该组织发现自己在批评日本反竞争半导体政策的美国成员与旨在平息这种批评的日本成员之间出现了越来越大的裂痕。

SEMI 的问题在 1989 年 10 月份明显地暴露出来。当时，一家属美国人所有的成员公司——LSILogic——的总裁正动身去夏威夷参加 SEMI 协商会议，并准备在会上讲话。SEMI 的理事们要求这位 LSI 官员象其它准备在会上发言的人一样向会议提交一份演讲稿样本。后一任 LSI 总裁告诉人们：

在他动身前往夏威夷的前一天，即 10 月 6 号，星期五，我接到一位 SEMI 理事打来的电话。该理事告知，读过这份演讲样稿的日本人非常担心这个发言具有挑衅性，他要求将有关美国设备供应商在与日本公司进行的联合投资中大量的美国技术“失落”给了日本合伙人的材料删掉。可能的话，所有对与日本人合作联合投资战略的批评也应省略。他还要求对日本民族主义的生产和贸易战略的评论应降低调子。

LSI 也受到了间接的压力。一位 LSI 的日本批发商与 LSI 的日本代表联系，要求演讲降低调子。这位批发商感觉到，这篇演讲会影响他在日本的经营。当这位总裁到达夏威夷时，迎接他的一个 SEMI 代表团告诉他，那篇演讲是“另一个日本打击的实例”。他们警告这位先生，如果演讲不加任何修改，听众席上的日本人很可能中途拂袖而去。”

最后，总裁先生终于作了他的演讲。后来他才了解到，此次会议筹备委员会的美国人也要日本提交发言稿样本，就象日本人从美国发言人手中得到样本一样。但美国人的要求却遭到了拒绝。

日本一直在寻找能够让自己呆在后台操纵其美国代理人在前台从事政治活动的新途径。一种更加复杂而有效的办法是创办或加入具有良好的组织性、资金条件充裕的特别的院外活动联盟。只要你能熟练地掌握技巧，这种联盟就可以给外国在美国的政治行动带上一幅美国脸孔。更重要的是，它可以提供一个用来隐藏其走廊客的双重伪装——层伪装是联盟，另一层就是贸易协会。

PRO 贸易集团（PTG）就是典型的例子。PTG 集团由那些被《日本经济日报》称之为日本“天然”政治盟友的团体组成。他们是“在自由贸易中具有压倒优势的大型国际性美国公司，深受物美价廉的日本商品吸引的消费者和零售商团体，以及主要的农产品和机械出口商”。

PTG 三分之一的主要成员都是代表日本人利益的华盛顿法律商社和公共事务机构。其中许多组织都是死心塌地的日本利益保护者。例如，“世界贸易消费者”（CWT）就是 PTG 的成员之一。主要由日本公司的美国公司分公司组成的 IEMcA 也是该集团的成员。参加 PTG 的其它一些协会，包括 ALDA，与日本厂商也有重要的间接关系。

在所有院外活动及其公共事务中，PTG 都把自己装扮成“美国进出口商、消费者、制造商、农民、零售商、服务业和公民利益的代表”，这也是新闻界对 PTG 立场与观点的一般描述。公众的这种印象始终是该集团从事院外活动的理想伪装。正如一位与 PGT 有联系的走廊客所说：“PRO 贸易集团一成立，人们就会纷纷在国会上声明自己代表 PTC，并且为 PTC 的立场说话。但他们决不会告诉议员们自己到底是在为哪个法律商社服务，或者他们以及他们的商社所代表的委托人是谁。”

和所有的院外活动联盟一样，在 PRO 贸易集团内部最关键的问题是如何确定集团的政治主张。一个规模较小的工作委员会起草有关集团立场的文章供全体成员在社会上散发和宣传。显然，谁领导这个工作小组或起草这些表明集团立场的文章——对最终结果有巨大的影响。

走廊客们注意到：

PTG 集团在华盛顿有两个工作小组——较大的小组起草文件，小的小组签署文件。当然，人们都希望自己成为后一个小组的成员。对此，PTG 作了一个 180 度的大转弯：由规模较小的组起草文件，大组来签署。这里的问题是，这个小班子是由日本以及其它外国的走廊客控制的，他们当然不愿意让真正的美国公司掺和进去。

实际上，PTG 贸易集团最关键的几个工作小组——如负责监督市场开放程度的 301 委员会(Super301)、负责减免进口官税的 201 委员会(Super201)以及反倾销和抵消委员会等——都由与华盛顿有良好关系的法律事务所代表日本和其它外国委托人利益的律师们领导。例如领导 301 法律事务所代表日本和其它外国委托人利益的律师们。例如领导 301 委员会的布鲁斯·艾夫肯代表泰国政府，他所在的事务所代表美国汽车进口商协会。该法律事务所的委托人包括丰田公司、美国 VOLVO 公司、SAAB 公司和 NEC 美国电子电器公司等。1989 年夏季为 PTG 集团主笔反倾销立场文章的赫门丁格曾任美国贸易协会理事，现在则是几家日本公司在册的走廊客。

PTG 是 1986 年初作为《世界贸易论坛》撰稿人集社的分支机构成立的。由于该社并不从事院外游说活动，因此，一部分成员想成立一个大的联盟以反对国会 1986 年开始酝酿的贸易法案。该联盟最初的策略是拉拢反对贸易保护主义的各派势力，举办研讨班，宣传开放贸易政策。他们准备发表一些反映该盟全体成员一致主张的文章。用这些文章，PTG 就可以引导一场闪电式的游说活动。为了扩大影响，该联盟的筹划指导小组租用了 Kostmayer 通讯系统以准备一项公共事务运动计划。为了提高此次行动的政治信誉，由与高层政府部门有联系的 PTG 成员组成了该集团自己的“白宫”。此后不久，里根总统在华盛顿一次由支持开放贸易政策的商业团体举行的会议上，专门提到了 PRO 贸易集团。

1988 年，该联盟协调一致向悬而未决的《公共汽车贸易法案》发起了公开进攻。PTG 组织了一个记者招待会。会上，来自美国两家最主要公司（CATERPILLAR 公司和 TEKTRONIX 公司）的商人们和来自两个最主要的美国贸易协会（全美农庄协会和美国商业协会）的走廊客宣布，美元的疲软和进口的增加，说明美国已经不再需要对现有贸易法进行大范围的改革。几乎在同时，许多支持 PRO 贸易集团的商业协会也发表了包括上述内容在内的声明。

正如这些声明所期望的，PRO 贸易集团四处游说，以消除该法案中任何可以授权美国政府向那些对美国的出口关闭本国市场的国家进行贸易报复的条款。从自己的利益出发，PTG 向贸易立法中一些专门性的内容发动了攻击。这些内容包括以下四个方面：总统在乌拉圭 GATT 贸易会谈中谈判的权限；

修改关税税率准则以使其与其它主要工业国家使用的相称；松散的出口控制法令；进一步保护美国知识产权（专利权、版权和商标权）而这些主张也正是美国政府和许多其它外国政府——尤其是日本政府——贯倡导和保护。

通过 1988 年与《公共汽车贸易法案》的战斗，PRO 贸易集团成了国会大厦有名的难缠客。它在成功地取消该法案中有关要求外国投资注册以及禁止从这些经常违犯美国法律的外国公司进口产品的条款的努力中起了重要的作用。

一部分 PRO 贸易集团反对的条款已经变成了法令。但是，美国的贸易法以及这些法律的执行并不十分有效。就象《日本经济日报》指出的那样：“只要针对美国设立关键比率、定额和关税税率，就可以拔掉美国的国际贸易限制法的牙齿。”1989年，抵制《公共汽车法案》的实施成为 PRO 贸易集团的基本目标之一。它大肆游说活动，力劝政府不要实施“301 监督”条款，并为政府官员如何采取此类行动提供指导。它散发了许多旨在削弱美国反倾销法的争论文章，并且要求国会不再考虑新的强迫外国投资公开身份的立法。

可以肯定地说，日本已经抵制了近年来的美国贸易立法。在国会设立“301 监督”权之后，按照该法令的要求，政府每年都必须针对对外贸易中的不公平事件公布其中行径最为恶劣的违法者。1989年，美国贸易代表（USTR）宣布，在数十个对美国公司进入日本市场有不公开限制的行业中，准备对其中的3个采取行动。如果日本最大限度地开放这3个市场，美国公司增加的贸易额相当于美国贸易赤字的一个百分点。

最大的抵制来自1990年，当时美国政府接到了日本方面就这3个有问题的行业开放市场的空头诺言。日本请求美国政府在1990年度的“301 监督”权限中不要公布任何日本行业。由于美国政府的迟钝，日本和它的美国说客们已经挫平了主要针对日本不公平贸易惯例而实行的、具有里程碑性质的《1988年贸易法令》的锋芒。

许多由美国人拥有的公司以及许多著名的经济学家支持 PRO 贸易集团的主张。其它一些美国公司以及同样有名的经济学家则持明确的反对立场。但是人们对这个问题的立场与他们所处的地位往往是相脱离的。大多数处理 PRO 贸易集团申请的立法者不知道该组织筹集的经费一部分来自日本和其它外国势力，也不知道提交申请的人拿的是外国薪水。政策制定者了解这些极端重要信息的唯一途径是通过司法郎的档案进行一次复杂而曲折的调查。即便如此，并非所有那些有助于了解谁在为哪些外国势力说话的信息都能找到。同这场政治游戏的其它部分正在华盛顿上演一样，PRO 贸易集团仍在运转。

## 第八章 有影响的代理人

许多日本人自认为，由于在美国的投资，他们有权参与美国的联邦选举。1988 年日本经济学家长谷川发表的一篇文章明白无误地表露了日本人的这种态度。他在文章中认为，由于日本在美国的投资数量已经很大，谁赢得总统选举对日本在美国的利益有着直接影响，因此，日本“不能对美国政府的更替袖手旁观”。

从长谷川的文章，可以看出日本人对美国政界的兴趣并不“仅仅是出于好奇”。长谷川认为日本公司必须“为一个有利于保持开放市场的美国行政机构的形成提供直接的帮助”。他解释道：

这使得介入种种前所未有的政治活动成为必要。这些政治活动，包括在日本的美国子公司中建立政治行动委员会为选举活动提供资金，努力动员日本的美国家子公司的当地员工（按照日本公司的意志参与选择）。

在 1988 年的总统选举中，日本人非常担心杜卡基斯的上台会打断他们舒服的日子。投资银行家杰弗里·加顿等人就采取措施稳定美元币值、提供资金，以弥补巨额财政赤字向美国财政部提出建议。他们的建议不合通行的经济准则，显然是出于政治的需要的，其目的是帮助共和党人在大选中获胜。

1988 年，日本人还直接为美国两大政党提供金钱。通过其美国子公司，日本电气公司（NEC）分别为民主党和共和党的全国代表大会设立“国际来宾项目”。东京电力公司也为这一项目提供资金捐赠：其中给共和党捐了 5000 美元，给民主党捐了 25000 美元。

应 80 年代中期共和党全国委员会主席、NEC 公司在华盛顿的政治顾问查尔斯·马纳特的要求，NEC 公司也分别为民主党和共和党提供了 2.5 万美元。马纳特的法律事务所还为包括丰田公司在内的其它许多日本委托人服务。

由于他们有着通向白宫、国会、全国高层权力人物以及内部政治情报的特殊渠道，象马纳特这样的政党领袖，便是日本公司有影响的代理人。象马纳特这样，由政党高级官员变节为外国政治掮客的现象，在美国几乎已成规律，而非例外。对一个法律事务所来说，创造顾客的捷径之一就是雇佣两大政党的主要官员。

某些政党领袖甚至在位期间就开始代表日本进行院外活动 1983 至 1989 年初任民主党全国委员会主席的弗兰克·法伦柯普夫，就曾经在 1987 年为他的委托人丰田公司安排了与里根政府主要官员的会谈。

1989 年春季竞选共和党全国委员会主席时，两个最终候选人都已充当过日本公司的走廊客，他们的法律事务所一直在为许多日本大公司进行院外活动。代表俄克拉荷马的前国会议员吉姆·琼斯当过东芝公司的代理人，他的法律事务所有另外 5 家外国委托人。最终当选为共和党全国委员会主席的罗恩·布朗曾是 20 个日本电子公司的代理人，其法律事务所还代表另外两个日本公司以及其它 9 个国家的 11 个外国利益集团。

一言以蔽之，许多高层的美国政治人物已经成为日本的高级政治顾问和走廊客。

正如赫德里克·史密斯在其《权力的角逐》一书中所指出的那样，政治竞选已经成为一架“永动机”——一个环环相扣、持续不断的链条。在这里，“竞选的胜利者获得权力，他的竞选顾问和追随者们跟随他的权力进入政府”。

在许多政策问题的决定过程中，对政治因素的考虑胜过实际需要，因此政治顾问对政府决策有着巨大的影响。由于可以获取价值无法估量的政治情报和只提供给美国政府领导人物的建议，这些政治顾问对于外国利益集团来说是理想的代理人。同时，外国利益集团确信，每当政府进行重大决策时，他们的代表总是坐在公众选举出来的官员身边。

由于不受任何联邦政府正式职务的约束，这些政治顾问具有从事院外活动的特殊优势。对他们来说，无论何时因替外国势力服务而接受对方的报酬都是完全合法的。总统和其它选举官员的随从格外受到外国势力的青睐。他们帮助选举官员获取并保持政府职位，可谓是政治家的政治家—超级政客，其中一些人实际上能够通过与其关系密切的政治家达到自己所需要的任何政治目的。

对那些外国势力的雇佣者来说，替外国人从事院外活动的收入十分丰厚。这使得他们当中的许多人只是为竞选而工作，而不是为了那点可怜巴巴的工资而工作。他们的目的在于以此为桥梁建立必要的内部关系和门路，并提高自己的知名度，以吸引外国委托人。实际上，许多人作为竞选委员会的官员是没有工资的，他们的帐单完全由委托其进行院外活动的人支付。这是一笔金钱交易，这些经费的绝大部分来自日本和其它一些外国委托人。在今天的“分赃制”政治体制中（又称“分肥制”，指将公职委派给获胜政党支持者的制度，译者注），那些已经卸职的政治顾问们可以发财。例如，约翰·希尔斯原是罗纳德·里根的竞选运动主管，1980年随里根的上台而卸任。但他仍然是有势力的共和党兄弟会中的重要成员。里根入主白宫不到4个月，日本汽车制造商协会就以每月1万美元的高薪雇佣了他。

看看1988年乔治·布什和米切尔·杜卡基斯的总统竞选班子的阵容，就可以知道外国势力对美国政治渗透的状况。例如，斯图尔特·斯潘赛是副总统丹·奎尔的竞选主管。作为赫克特和斯潘赛事务所的名义合伙人布里根总统的亲密政治顾问，斯潘赛还是一个有着优厚报酬的外国代理人。南非政府就曾经是他的委托人之一，为了支持他从事旨在反对对南非进行经济制裁的政治游说活动，南非政府在1984年和1985年共付给他35万美元酬金。他的另一个委托人是曼努埃尔·诺列加，此人是被毒品腐化了的巴拿马政府的首脑。美国驻哥斯达黎加前大使弗兰西斯·麦克尼尔1988年在乔议院外交委员会上作证时承认，由于诺列加在推翻尼加拉瓜政府的战争中起了积极的作用，里根政府对他的贩毒交易总是睁一只眼闭一只眼。

1985年和1986年，巴拿马领导人拿出36万美元支付给斯潘赛的事务所，以帮助他恢复其在美国政府和公众中的形象。另一个为诺列加的计划服务的政客，是前民主党全国司库乔尔·麦克利里，他后来加入了沙约尔/米勒集团，而该集团老板戴维·沙约尔和斯科特·米勒则操纵着大部分支持杜卡基斯竞选总统的电视广告。与此同时，司法部的在案记录表明，沙约尔和米勒也都是正在活动的外国利益集团代理人。他们的事务所与哥伦比亚政府有200万美元的合同，同时与菲律宾政府和巴拿马流亡政府还有其它的合约。

乔治·布什竞选运动的新闻秘书希拉·秦勒就是一位在册的外国代理人。1985年2月，她离开第一夫人南希·里根的参谋机构后，就立即为一家名叫汤姆逊·S·A的法国企业工作。布什的另一位高级助手前助理国务卿理查德·费尔班斯克，在竞选期间还是富士通公司（日本主要计算机制造公司之

一) 伊拉克政府的代理人。现在，他代表日本汽车零部件制造商小丝公司，为把布恩·皮肯斯克赶出小丝公司董事会而赤膊上阵。

杜卡基斯阵营中的另一位外国代理人是卡特政府的助理商务部长安德鲁·马纳托斯。他是杜卡基斯主要的竞选基金筹措人，同时为希腊政府服务。

在分赃制政治中，为日本以及其它一些外国势力进行院外活动常常可以得到最优厚的报酬。在 80 年代，从事政治咨询的布莱克·马纳弗特、斯通及凯利事务所是美国几个最大的赢家之一，它在 3 次共和党总统竞选的胜利中都起了至关重要的作用。在过去的 10 年，该事务所已经把自己的政治影响扩展到了许多并不那么有名气的院外活动集团中去。在华盛顿，政治活动与商业精神现在已经结成密不可分的整体，此例就是最好的见证。

这家事务所成立于 1980 年，最初是共和党竞选运动的一个咨询小组。在 1980 年的总统竞选中，查尔斯·布莱克是里根竞选委员会的政治主任，保罗·马纳弗特负责督察里根竞选活动的“南方战略”，罗杰·斯通则是里根竞选运动的美国在北部地区负责人。

里根上台后，这三名政治顾问对里根政府的组成又起了重要的作用，马纳弗特是里根过渡班子的人事主任，斯通是人事办公室的负责政治的副主任，他们负责对所有要送总统任命的候选人进行审查。布莱克则在行政机关人员配置期间担任里根的政治顾问。不言而喻，没有人比马纳弗特和斯通更了解里根政府的高级官员。

在 1984 年的选举中，布莱克、马纳弗特和斯通再一次深深地卷入了里根的竞选运动。这回，布莱克仍然当竞选运动的政治主任；马纳弗特是共和党全国代表大会的政治事务负责人，斯通则是再次担任东北地区竞选运动主任。

里根连任总统后，该事务所扩大了业务阵容，吸收了民主党全国委员会财政主席彼得·凯利以及另一位民主党人，曾任民主党经费筹集委员会主席首席顾问、众议院议长特别助理蒂普·奥奈尔。1984 年 12 月，事务所定名布莱克、马纳弗特、斯通和凯利事务所。

在 1988 年的总统竞选中，查尔斯·布莱克是乔治·布什的资深政治顾问，同时也是布什在共和党全国代表大会上竞选宣言的起草人。罗杰·斯通是布什竞选运动加利福尼亚州的负责人之一。该事务所的另一位合伙人李·阿特沃特是乔治·布什竞选运动主管。彼得·凯利则为米切尔·杜卡基斯筹集竞选经费。1989 年初，乔·布什提名阿特沃特担任共和党全国委员会主席。

在整个 80 年代，布莱克和马纳弗特的伙伴们得到的收入远比从政治分肥中得到的要多。他们利用自己与白宫的关系追逐高价委托人，并由此成为全美最重要的走廊客之一。在 1981 年和 1984 年间，他们与众多的美国公司和贸易协会签订了契约，另外还有四个外国政府是他们的委托人。在 1984 年和 1988 年的胜利之后，他们又增加了 16 个以上的外国委托人，在该事务所过去和现在的那些名声显赫的委托人当中，有尼日利亚政府及其军事独裁者，有与费迪南德·马科斯有密切关系的菲律宾商人，有巴拿马政府、安哥拉反对派领导人乔纳斯·萨维曼比以及南朝鲜、秘鲁、葡萄牙、黎巴嫩和索马里的政府和民间组织。

詹姆斯·莱克是另一个在为总统当顾问的同时又为日本人进行院外活动的突出人物。在 1988 年的竞选中，莱克是布什的新闻顾问，与此同时他还是三菱电气公司、日本汽车零部件行业协会和铃木汽车公司的在册走廊客。

莱克是 1980 年、1984 年和 1988 年共和党竞选机器中一个不可或缺的人物。当然，作为一名走廊客，他的成功更重要的还在于他是克莱顿·尤特的密友。后者在 1985 年和 1989 年间担任美国贸易代表，现为美国农业部长。

1988 年，一位经验丰富的日本新闻界人士注意到，在东京的商界和政界中有一个共识：接近和影响尤特最可靠的方法就是雇佣詹姆斯·莱克。日本事实上已经多次采用了这种方法。

例如，在 1987 年的定点定向销售和供应 (MOSS) 汽车零部件谈判中，莱克就受雇代表日本汽车零部件行业协会。他以及他的同僚们在参议院和商务部大肆活动，劝说政府采纳了一个软弱的 MOSS 计划，使日本人在这次谈判中取得了胜利。

当美国政府发现三菱电气公司和其它日本公司在美国市场上倾销半导体品时，采取了制裁措施。莱克为三菱公司提供了劝说美国贸易代表办公室以及里根政府的其它部门取消对日本电子公司制裁的重要机会和门路。

莱克为其委托人对政府和国会施加影响在下述事件中更是表现得淋漓尽致。在他受聘为三菱公司世界上最大的电子电器集团的走廊客时，将参加反对马里兰州一家的小型高技术公司斗争的入场许可证出售给了三菱公司。通过聚变系统公司这件事，莱克等于告诉了全美国：一个货真价实的政治家操纵者（超级政客）到底有多大的能量。

70 年代，聚变系统公司发明并制造了一种极具商业价值的紫外线处理仪。三菱公司知道后，千方百计想从这家小企业攫取这项技术的专利权。聚变系统公司向美国政府寻求保护。这时，莱克受三菱公司之雇来阻止这家小企业达到目的。

这件事还得从一个典型的美国企业家唐·斯皮诺谈起。斯皮诺身材细高，从前是运动员，曾赢得过单人双桨划艇比赛世界冠军。在哥伦比亚大学专攻过等离子物理学，获得了博士学位。他第一次去日本是 1964 年参加在东京的奥林匹克运动会。

聚变系统公司的生产车间座落在华盛顿郊区。与典型的美国式工厂不同，它更象一家最先进的日本高技术工厂、其雇员和一般工厂的工人相比，倒更象是一群大学生。

公司的主要产品是一种工业生产中使用的 高能微波灯系统。该系统的核心是一支紫外线灯，它一遇微波辐射，就会放出紫外线，可以迅速烘干一些特殊的墨水、胶粘剂和其它一些物质。过去，烘干印刷在塑料上的墨水需要 20 至 30 小时，而使用这种紫外线系统只要几秒钟就可以了。斯皮诺和他的同事们为该系统开发出了更广泛的商业用途，并且在高度专业化的市场中占有了一席之地。今天，他们生产的紫外灯广泛应用在集成电路、光导纤维、动画艺术片和印刷电路板的生产中。

与大多数的小型美国公司不同，这家公司产品广泛地在外国市场上销售：其产品的 1/3 是用于出口，而出口产品中又有一半是销往日本。它与三菱公司的冲突就是从一件销往日本的产品中引发的。

1977 年，三菱电气公司购买了一只这种紫外灯。在此后的 10 年中，三菱公司围绕该灯的技术在日本专利局提出了大约 257 项专利申请。如果获得了这些专利权，三菱公司实际上就可以把聚变系统公司的产品从日本市场挤出去。

三菱公司使用的是日本人通常惯用的“专利泛滥”伎俩。日本人总是围

绕一项发明对诸如螺钉、夹具或其它一些无足轻重的普通技术进行改进，然后大量提出自己的专利申请。在 1988 年 6 月举行的一次参议院听证会上，美国驻日本使馆助理商务秘书帮助莫林·史密斯解释了日本人是如何使用这种伎俩来对付外国发明者的，他说：

日本公司的一贯做法是，一旦打听到某种发明，就用自己的申请来包围这项专利申请。从个别的角度看，日本人的专利申请可能仅仅是这项新发明无关紧要的某些方面。但如果这种“讨厌”的专利申请数量足够多，而且一旦都被通过，那么该产品最初的发明者就会发现，他已经无权生产自己发明的产品了。

史密斯进一步补充说，只要日本公司提出了这些讨厌的专利申请，它就会承诺不用自己的专利去对付该产品的最初发明人，但有一个条件，就是准许日本公司拥有使用该技术的权就这样，日本人一次又一次地强迫外国公司与他们共享自己最好的专利技术，而日本公司的协议合同中增加了一项保密条款，禁止美国公司将该协议以及日本人惯用的专到泛滥伎俩也暴露出来。这样，日本人就可以长期使用这种还不为大多数人注意的诡计。苹果电脑公司顾问雷杰斯·麦克肯纳估计，在 1950 年至 1978 年间，日本为 3.2 万项技术许可证仅支付了 9000 万美元的费用，而这些技术许可证实际价值高达一亿美元（换句话说，他们在一美元上支付的钱还不到一美分）。而这些许可证大部分是从富有创新精神的美国小公司那里得到的。

只有少数美国大公司有财力在带有强烈保护主义色彩的日本法律系统中与日本大公司较量。在一件专利泛滥案子中，每进行一次法庭辩论就要支付 3000 到 5000 美元。而整个诉讼则要持续 5 到 10 年时间，费用达 10 万美元以上。对于聚变系统公司来说，全部诉讼费用大致需要 2500 万美元，比该公司一年的全部收入还要多。

三菱公司对紫外线灯技术的围攻给这家小公司有限的财力设置了一道难以逾越的障碍。1985 年，斯皮诺向三菱公司提出了一项建议：“能否在我们之间达成一个这样的协议，在日本，你们不要以你们的专利来反对我们。作为交换条件，我们也不向你们的专利申请发难，大家一起在市场上竞争。”三菱公司同意了方案，条件是，三菱公司可以免税（即专利税，译者注）在世界市场上使用聚变系统公司的关键技术。

斯皮诺坚决拒绝这个反攻条件。他解释道：“如果我们给予三菱公司使用我们专利技术的无限权力，不用 5 年，聚变系统公司就将被挤出市场。”

不得已，斯皮诺只好进行一场长期战斗，以对付三菱公司那些旨在“包围”紫外线灯技术已经注册了的最重要的专利申请。斯皮诺宣称，他知道早先的情况在法律上对自己的公司有利。毕竟，这项有争议的技术实质上与三菱电子 1977 年从聚变系统公司购买的紫外线灯中使用的技术是完全相同的。果然，在两年后的头两项专利申请复审中，日本专利审查人员作出了有利于聚变系统公司的裁决，拒绝了三菱公司的专利权。但是，事情远非到此为止。

三菱公司要求由来自日本专利局的 3 人法庭对上述申请再次复查。这样做对三菱公司是很合算的，因为主要任务是帮助日本公司窃取外国高技术的通产省，也负责日本专利系统以及专利的法庭复查。1987 年 1 月，MITI / 专利局法庭推翻了有利聚变系统公司的裁决，将这项有争议的专利判给了三菱公司。与此同时，斯皮诺他们还了解到，三菱公司官员已经向聚变系统公司

的一些最大用户打了招呼，声称他们正在考虑一项反对聚变系统公司的专利侵权诉讼。斯皮诺知道，没有美国政府的帮助，他是很难获胜和许多美国企业家一样，斯皮诺也不大愿去求质。但是，与其它美国商业不同的是，他的企业就在华盛顿旁边，他多少了解一些政治方面的事情。有幸的是，他还有一位在美国贸易代表办公室驻日内瓦办事处工作的朋友。

斯皮诺和米切尔·萨缪尔斯是在夏令营相识的，当时他们只有10岁。后来他们一直保持着联系。1985年，萨缪尔斯被任命为美国贸易副代表。就在萨缪尔斯的宣誓就职晚会上，斯皮诺结识了克莱顿·尤特。经过几分钟的即兴交谈，尤特了解到斯皮诺在日本有生意，并且向他介绍了负责日本和中国事务的贸易代表助理约瑟夫·马西。第二年，斯皮诺结识了马西，并与他共同商讨如何扩展聚变系统公司在日本的销售网。

两年以后，聚变系统公司的专利裁决被日本专利局推翻，斯皮诺再次拜见了马西。聚变系统公司在日本专利系统中遇到的麻烦和其它数十家美国公司所经历的十分相似。但是，很多人都担心日本方面的非难会危害他们与日本的贸易关系，因此很少向政府求援，马西认为这桩案子可以作为美日贸易争端，唤醒人们重视知识产权的问题。

大约从这时候开始，斯皮诺才知道三菱公司请来了一位极有势力的走廊客詹姆斯·莱克在美国政府中疏通关系。而当斯皮诺听说莱克与尤特之间的私人关系后，他就意识到争取本国政府站在自己一边将是整个战役中最艰苦的一场战斗。

聚变系统公司和三菱公司于1987年9月开始了一轮新的谈判这家日本公司作了一个口头承诺，称只要聚变系统公司不在日本反对三菱公司的专利申请，事情就可以解决。一个月后，三菱公司否认了这项承诺，并拒绝进行进一步的磋商。

斯皮诺他们在国会作出进一步努力。1987年12月，参议院财政委员会主席本特森站在这家公司的立场上给日本驻华盛顿大使写了一封信。本特森参议员在信中强调，如果日本不采取行动帮助聚变系统公司，美国国会就将采取行动。作为附加措施，斯皮诺还聘请了原国际贸易委员会女主席保拉·斯坦恩帮助公司劝说尤特。

莱克和三菱公司则寻求了一个完全不同的策略。他们尽量将此事淡化为一件普通的商业纠纷。他们称，此事只是技术专家的事情，与政治家无关。辩论一直在进行着。1988年1月，三菱公司一位董事告知《美国贸易消息》，尤特已经同意将三菱公司与聚变系统公司的摩擦看成是普遍的民间商业纠纷。三菱公司“得到保证，美国政府将不会卷入此事，也不会因为商业上的原因‘弹压’日本公司”。

斯皮诺只好对美国贸易代表和三菱公司继续施加更大的压力。他接受了全国新闻节目《前线》的采访，并把公司的经历提供给了《华尔街日报》、《国民报》和《华盛顿邮报》。

尽管尤特实际上已经对日本人作了美国政府不干预此事的保证，但美国贸易副代表米切尔·史密斯，一位职业民事调解员却决定干预此事，和马西一样，史密斯也想利用斯皮诺——三菱事件提请人们对两国间由知识产权导致贸易争端问题的关注。1988年4月，史密斯在与日本人半年举行一次的贸易谈判中提出了这个问题。他还在东京与三菱商社的高级官员们进行了接触，要求他们平息这一事件，以免挑起一场政治风波。三菱公司清楚地知道

此事的严重性，决定恢复与斯皮诺的谈判。

日本政府对史密斯也不敢等闲视之。今日本政府官员们极度不安的是史密斯已经让自己深深地陷入此事，并且不断地在国务院和美国贸易代表办公室之间诉说怨语。

尽管史密斯、马西以及其它人的努力给问题的解决带来了希望，但时间对斯皮诺他们却极为不利。除了请律师、雇走廊客和专利专家的费用之外，斯皮诺还必须在与三菱公司的较量中花费自己以及他的参谋们的大量时间。

1988年5月在《国民日报》的一篇文章中，詹姆斯·莱克对斯皮诺——三菱事件提出了一个新见解。他说：“斯皮诺已经为解决这件案子使用了一切手段。包括政治上的和通过新闻媒介。我对他试图在这个商业性纠纷中渗进其它色彩的努力极为敬佩。每当我们以为已经把它平息了时，它总是又从其它什么地方冒了出来。”

显然，把这一事件压下去并使其永远不再冒出来正是莱克和三菱公司的想法。这家日本公司这么做的方法之一就是：一遇政治压力就和聚变系统公司进行谈判，而压力一旦消失，谈判立刻中止。当然，这样的谈判是毫无结果的。

1988年6月，当参议院宣布将举行审查美国与日本专利体制矛盾的听证会时，三菱公司迅速恢复了与聚变系统公司的磋商。经过3天反复的讨价还价后，斯皮诺认为签订一项协议的时机已经成熟。一个关键的难点是三菱商社的华盛顿的代表贝克、麦克康齐律师事务所坚持的一个条件，即无论是斯皮诺本人还是聚变系统公司中的其它人，都不能对外界泄漏这项协定，今后也小能再对日本的专利体系品头论足，更不能四处宣传聚变系统公司的经验。三菱公司最后要求斯皮诺不要在6月份的参议院商务委员会关于美日专利摩擦的听证会上作证。斯皮诺愤怒了，他拒绝了三菱公司的提议，参加了听证会。

也是在同年6月，莱克当上了布什总统竞选运动的宣传顾问。同时，他继续代表三菱公司，替三菱公司从事院外活动。

1988年底，国会的几位成员又对斯皮诺案件产生了兴趣，这迫使三菱公司再次恢复与斯皮诺的谈判。1989年10月，在一次毫无起色的谈判会议之唐，斯皮诺质问三菱电子集团在华盛顿的最高代表，在去年夏季前的谈判中，三菱公司为什么把解决条件提得那么苛刻——以至于足以葬送整个谈判。这位代表告诉斯皮诺，当“你们的政府将不会帮助你”这一事实变得明朗以后，是他亲自将谈判条件提高的。

聚变系统公司反击三菱集团的案子目前仍然处于不定状态——不论在日本还是在美国都是如此。美国贸易代表卡拉·希尔斯在1989年10月又向日本人提出了这个问题；斯皮诺则再次在国会上作证；三菱公司则继续在日本申请专利权。到目前为止，聚变系统公司还是紫外线灯市场的头号企业，甚至在日本也不例外，但这一次却面临三菱公司设置的大量专利“碎屑”不断增长的威胁。斯皮诺除了得到那些曾经支持过他的美国职业贸易代表办公室的谈判专家的赞扬外，其它一无所获。尽管所有的国会议员都给他来过信，而且公众对此事也十分关心，但他从未收到过莱克好朋友尤特的信。

回顾往事，斯皮诺总结出一句名言：“日本在华盛顿的政治势力令人生畏。三菱公司和它的走廊客们正坐在那儿嘲笑我们。假如他们可以继续逐个消灭象我这样的小家伙，那么我们只有挥手向美国的创新精神告别了。”

## 第九章 深入基层的政治战

1988 年秋天，日本一家咨询公司给 20 个日本最大的电子制造商送去一份详细的行动计划，该计划旨在影响欧洲共同体在 1992 年建立统一市场的努力。

该咨询公司建议日本厂商尽可能地加入各地方工业协会；在欧洲共同体 12 个成员国中的每一个国家都雇佣走廊客和公关人员；在各国建立情报搜集网；把他们的设备打进欧洲共同体；雇佣能够操纵当地发展的欧洲律师和金融专家；任命一个当地行政机构的人员为名誉主席——此人得愿意进行社交活动并为政府官员和政治家有组织的游说活动打下基础。

在美国，日本人首次运用了这个战略的各个部分。但是，日本对美国政界的渗透之深远远超过雇佣走廊客、顾问和加入贸易协会。

近年来，日本政府和主要的商业组织，如日本电子工业协会，已经在全美国发动了一场广泛的基层政治战。1985 年，当时的日本电子工业协会主席盛田昭夫对该协会的成员说，他们需要拓宽政治活动，不能仅局限在华盛顿的国会和联邦政府的范围内。盛田辩解说，只要与州及地方各级人员建立密切关系，日本厂商就会在制定美国政治和经济政策方面有立足点——他说，尤其是由于“国会、参议院和联邦政府机构最为优先考虑的事很自然地会置于美国利益上”。

为了改变这些优先事项，日本人要在全美国创立亲日选区，一年至少要筹集 3 亿美元（据透露他们得花 4 亿美元）。在不久的将来，欧洲也可以指望得到同等数量贿赂。

1989 年 5 月，参议员马克斯·鲍卡斯（蒙大拿州民主党人）在蒙大拿州波兹曼市对他的 100 位经商选民发表了讲话。他谴责日本人的贸易保护主义，他坚决拥护美国行动起来，打开日本的市场。当时在场的听众恼羞成怒，令人非常吃惊的是，他们恼羞成怒是对着鲍卡斯来的，而不是对着日本人。为什么？到场者中的许多人正在向日本出口商品，其它人也希望能这样。大多数亲近日本的顽固的美国人恐怕会危害他们自己的生意良机。在美国，日本现在能够动员地方势力对象鲍卡斯这样的当选官员施加压力，为狭隘的地方利益牺牲广大的国家利益。

1986 年，执政的共和党政治顾问、日本驻华盛顿大使馆的顾问埃迪·马埃去东京指导日本商人如何能在美国最好地创立一个基层“亲日”选区。在他的讲话中，马埃建议，日本人的任何新攻势都要遵循一些简单的原则。

第一个原则：美国经济是由美国政治操纵的。在美国，大多数政治活动都是地方性的，而地方最重要的问题总是就业问题。因而，阐述所有问题都应涉及就业问题。

第二个原则：正如政治活动是地方性的一样，贸易方面的事情也是地方性的。在围绕抽象的“自由贸易”与“贸易保护主义”进行的大多数国家贸易争论的同时，没有几个美国人真正懂得这些争论的赞成者和反对者。实际上，北卡罗来纳人认为贸易政策就是指纺织品，衣阿华人认为贸易政策就是指牛肉和棉花。在密西根州，贸易是指汽车。正如马多对日本人说过的：

如果个别的日本商人到美国的社会中开设新工厂并创造就业机会，你们就有影响美国政界的重要机会。

马埃还给日本人出了一些迷惑美国政界人士的主意。在选择厂址时，日

本人应尽可能多地会见来自尽可能多的社区的执政官员。为什么？因为即使我们不选择他们社区做厂址的那些官员也将保持友好，并期望下一次全交好运。

马埃忠告，在会见国会成员时，不要去华盛顿，去他们的选区办事处。通过在选区办事处会见，国会成员会把他们当作选民，且会按他们的意图行事。

马埃还教日本人如何把一个地方官员转变成为日本干事的走廊客，他对日本人说道，地方官员很乐意接触任何一个打算在那个州投资建厂的日本经理，一旦日本厂商和州政府官员之间建立了关系，如果国会正在考虑“某种会影响作为商人的贸易法案”，地方官员会乐于在华盛顿为日本公司游说。

由于大多数地方官员现在把大部分精力用在靠拢日本人方面，所以，实际上日本人不必去讨地方官员的欢心。多数州在东京设立办事处而不在华盛顿设办事处，这些办事处的基本任务之一是吸引日本人的投资。而最大的魅力之一是他们的州在华盛顿对国会的影响。

外国投资者——尤其是日本人和南朝鲜人已经对建厂添加了他们自己的政治计谋。他们试图通过有组织地引导公司到国会批评家们所在的选区投资以封住这些批评家们的嘴。开始，经常把投资项目放在较有影响力的国会成员所在的选区，这种成员一般为贸易委员会委员，或是一位批评日本的专家。例如，日本公司已经把7个投资项目设在佐治亚州众议员埃德·詹金斯所在的选区，此人系一个固执的对日本贸易保护主义给予指责的批评家。另一个策略是把投资项目设在穿过美国主要竞争对手所在的街区，或设在同样的国会选区。通过与它的竞争对手“均分”国会成员，外国公司常常能削弱或抵消它的竞争对手在华盛顿的影响力。

通过使用这一重要的政治策略，日本汽车制造商们已经小心翼翼地把它们的新工厂转移到国外，克莱斯勒的李·艾可卡评论说：“每建一个工厂，日本人都想方设法得到两位参议员。”相反地，现在如果执政官员对日本选定为“合适”的场所含糊其辞。日本人就会威胁他们。例如，当佛罗里达州议员们在80年代中期考虑设置全州统一的税收时，日本的董事们威胁说，除非取消这种税收，否则他们将转移他们的投资项目，并反对以后在佛罗里达州进行任何投资。于是，这项税收就被取消了。

海外的资产拥有者也利用地方官员迎合潜在的投资者的热切心理。例如，当自会在辩论对外国投资的联邦控制进行立法时，就会有一个接一个的议员走上讲台反对这一法案，他们说，因为他们的选民和地方工商协会已被告知，这项立法威胁了国外对他们所在社区进行的投资。

当国会议员韦斯·沃特金斯（俄克拉马州的民主党人）表示支持这项立法时，俄克拉马州最有影响的报纸便以社论形式指责他，冒该州吸引外国投资办厂之大不韪。

正如马埃指出的，现在日本人有能力建立许多有关美国的贸易记录。马埃记下了700多个在美国新建或扩建的日本项目，他说：

如果你们认识到那700个投资项目会使地方政府在美国为他们效力，那么你们就会在两国之间制定很多“贸易政策”。

马埃唯一的一个错误是没有充分陈述日本商界在美国的表现，以及其潜在的政治影响。1989年，日本对外贸易协会的一份报告说，日本人在美国和加拿大的6900多个公司中至少拥有10%的股权，证券和汇票交易会吧10%

这一水平定为“控制势力”。无论用什么标准来衡量，这对日本都是一个深厚的潜在的政治基础。

由 600 家日本最大的电子企业组成的日本电子工业协会，已经成为日本对美国发动的基层政治战的先锋。

日本电子工业办会对美国发动内政治战，悄悄地始于 1972 年，那时该协会制定了它的第一个公共关系规划。目的是转移美国人对日本威胁美国电视工业的批评。可是，到 70 年代后期，日本电子工业协会的一些成员在因向美国市场供销半导体而受到严厉的指责下，来到了美国，与此同时，美国人指责日本政府为保护本国半导体市场而排斥美国的出口品，美国开始坚持要日本开放其关闭的电视通讯市场。

日本电子工业协会来美国的结果如何？帮助尖端工业和政府官员“理解”（或接受）日本人的主张。为了“教育”美国，日本电子工业协会雇用纽约一家公共关系公司，并出资主办了 5 次美国专家讨论会，1979 年在纽约和帕洛阿尔托（Palo Alto）各办了一次，在首都华盛顿一年举办了三次。在华盛顿举办的会议只注视一般性主题。1980 年，该协会举办的关于质量控制问题的专家讨论会吸引了 200 人；1981 年关于日本管理的讨论会有 350 人出席，1982 年关于高技术管理的讨论会同样有 350 人出席。

实际上，这些专家讨论会的主旨与日本人是毫不相干的。他们考虑的和获得的是同华盛顿的接触。盛田昭夫这样描述：在这些专家讨论会期间，我们获得了一些不可替代的资本；也就是与华盛顿许许多多的接触；通过接触，我们能够直接改变他们的观点，并能纠正美国半导体工业协会提出的对日本进行指责的错误做法。

在 80 年代，数十家其他日本组织主办了类似的美国—日本讨论会，日本人不久就承认这些讨论会的目的不是要解决问题，而是要在美国和日本两国领导人之间建立个人关系。对日本来说，“重要的政治观念”是建立在一个既重要又有效的公共关系策略基础上的，如采你能与大量的美国知名人士结为朋友，你就可以用新“朋友”抵御批评。

在日本电子工业协会事实上已经达到这一目的之后，该协会开始从事其下一个任务——瞄准国会里的关键成员。1983 年 3 月，该协会在东京举办了一次会议，参加会议伪有其成员公司和任职于议会贸易赋税小组委员会的国会议员。这一交流开创了直至今天还在继续的对话。

1985 年 2 月，日本电子工业协会还动员 5 个有影响力的国会议员到日本做为期 8 天、全费支付的逗留。这样做的目的是再一次帮助国会议员们“理解”日本商界的习惯做法。

至 1985 年，电子和半导体问题在美国已成为相当严重的政治事件，日本电子工业协会的专家讨论会、早餐会和旅行——甚至于其走廊客，都不再有用，日本人也开始公开地蔑视其花高价雇用的美国辩护士以及他们所玩的“远无止境的政治游戏”。

日本电子工业协会的海外公共关系委员会主席景平直率他说：“在同走廊客们一起工作的过程中，一旦一件事终结了，一切事情也就结束了。已经被激发到那种程度的私人交往经常终止。”景平接着说，“虽然我们认为这样的游说活动‘不可避免’，我们当然不认为他们是合乎需要的人”。他说，更确切他说，“我们需要‘呼吁’的人不是政客或走廊客，而恰恰是普通的美国百姓……我们应当在举行地方竞选时，加强与他们进行直接对话”。这

就是对日本电子工业协会发起的政治战如何进行指导的。

1985年，日本电子公司为对美国人开展政治战制定了一个新计划——此计划着重集中在他们称之为“长期游说”方面，美国人称之为基层故方法。

一心想使日本电子工业协会执行新计划的人是盛田昭夫，他是索尼公司的创建者之一，并是一位非常知名的日本商人。他曾经在美国生活过，能讲一口梳利的英语，在美国商界和政界有许多朋友，他在纽约市有一套住宅，并且非常幽静。在日本，他的商界同行把他看作为一位美国政界专家。80年代初期，盛田帮助日本打了一场胜仗，迫使加利福尼亚州撤消统一税收，他的美国子公司已经但赠给美国政界人士巨额政治战资金。80年代后期。盛田买了哥伦比亚广播公司的唱片公司和哥伦比亚图片社，不久后，盛田就成了一位在美国及日本今人生畏的人物。1985年6月，盛田告诉日本电子工业协会，说美国对日本的指责“不是由于对日本的误会和偏见，而是由于某些政治企图”他说与此相应，日本电子工业需要在美国发动一场基层政治献。这一政治战不应当局限在电子工业内郎的公共关系，而应把其公共关系扩展至大量的州一级的宣传机构、消费者组织和政治组织中去。

1985年12月，盛田昭夫为日本电子工业协会对美国发动的政治战设计了一套内容非常全面的计划，他的计划包括：

- (1) 在州内各地安排一些辩论会和专家讨论会；
- (2) 与当地的旧本企业合作策划一些地方享变；
- (3) 定期出版地方时事新闻通讯和杂志；
- (4) 同州内一些高等学校进行交流；
- (5) 与各州经济发展局，各地商会以及在各州的美国参议员和众议员的办事处进行联系；
- (6) 与各地消费者组织进行交流；
- (7) 与各地新闻界代表进行联系；
- (8) 实施学生交流规划。

盛田建议，这场政治战的所有方面都要纳入一个统一的计划中。按此方法，就应把个别公司和日本代理人所做的一系列有效的努力纳入一个庞大的、统一的计划中。根据盛田的意见，日本电子工业协会的基层政治战计划应包括四部分宣传：(1) 日本人的投资给美国创造了就业机会；(2) 日本公司帮助重建衰退的美国社会；(3) 日本公司提供适合美国消费者的产品；(4) 美国经济和日本经济密切依存。

不管用什么有效的宣传方法，这一计划有其真实的一部分，它也忽略了一些重要的事实，如在美国选择投资的大门对日本人是敞开的，而日本却相当广泛地存在着把潜在的美国投资者和其他外国投资者拒之门外情况。这一计划也不详细说明日本公司创造了哪些种类的就业机会或是什么人找到了工作。美国公司被取代会产生什么后果？盛田所考虑的是什么样的互相依存？也许就象石原慎太郎在他与盛卧合著的书中所间接提到的，它是一种美国对日本的单向依存？

30年代后期、盛田、其它日本电子工业协会成员、日本政府官员和日本的美商代理人经反复推敲制定了日本电子工业协会对美国发动政治战的计划。里根总统和布什总统就是无意中获得并模仿这一计划的人当中的两位。美国的政策制定者、政策分析家、记者、编辑或批评家无论阿时探究日本公司日益增长的投资以及日本商界的惯例，他们都将从几十个假想的不同方面

碰到这一同样的计划。

日本电子工业协会的宣传手段对全美国产生了影响，这一计划的最终目的是要在各州及地方主要领导者中造就亲日选民。在该协会要用这种方式将此计划推向全国范围之前，它决定在一个州做一次尝试。该协会雇用一家在基层政治战方面有专长的名为 Matt Reese & Associates 的政治咨询公司，鉴定该计划可在哪几个州进行试验。

第一个候选者是田纳西州。到 1987 年止，日本主要在该州进行了大量投资，它的 47 个投资项目雇用了 1 万名田纳西州人。事实上，日本人在田纳西州的资产占其制造业在美国全部投资的 10%。

从另外一个方面讲，田纳西州也是一个具有吸引力的试验场所，日本已经在该州拓展了与公众的联系和教育工作。80 年代初期，就有几所大学建立了日本中心，设在查塔努加的田纳西州大学为了增加普通公众对日本的了解，已经制定了一个超出学校范围的计划。到 1987 年，该州全部 4 个主要城市中的学校选区都有了关于日本的特别教育计划。

大多数州级文化组织也已经主办了与日本有关的活动，该州 4 个电视台开播了有关日本的周日档目。事实上，其中一个电视台播放了一部介绍日本历史和文化的 16 集电视系列片。

1986 年成立了日本——田纳西协会，该协会由 45 个成员组成，其中大多数成员是日本或美国商人，他们在田纳西州州长官邸举行了第一次会议。1986 年 3 月，田纳西州举办了一次庆祝日本周活动。同年，赖玛·亚历山大州长撰写了一部书，书名为：《朋友——日本人与田纳西人》，此书畅销全州。

尽管表商上看来所有这些都是友好的，但是，田纳西州人仍然对日本存有戒心。1987 年 1 月，由设在东京的日本国际交流中心撰写的一份有关田纳西与日本关系的报告披露：

1986 年末，一些田纳西州的政策制定者所担心的是，现在日本人在该州的投资太多了，以致将来的投资者会到其它地方。一旦日本人把田纳西州选做试点，他们就接触州政府官员，并创建了新的地方组织——田纳西—日本商业友好协会。日本人为了制止任何模糊的观念，吸纳了三个相互联系的倡议者：州政府、一个学术组织（田纳西日本中心）和日本—田纳西社团。田纳西—日本商业友好协会所需资金的 2/3 仍来自日本电子工业协会及其成员公司，尤其是东芝、夏普和松下。

在前州长内德·麦克沃特拒绝担任该商会的首脑后，一位地方政治势力派人物——前副州长弗兰克·戈雷尔被委任领导该协会。委任马特·雷斯和他的同事们来识别几千个田纳西州的主要领导人，然后邀请这些领导人加入这个新组织。

在田纳西—日本商业友好协会的首次公开活动中，它发起捐款，主办了三次影响很大的讨论会，主题是：田纳西人民和日本商人间“友谊”的重宴性。为了影响全州主要的领导人，讨论会先后在纳什维尔、桔克斯维尔和孟菲斯举行。出席会议的代表有州长、最主要的田纳西州夜界领袖、知识分子、新闻界和其它州政府官员，盛田做主题演说、大多数其它的发言者来自日本设在田纳西州的附属机构。

在举行这几次讨论会的时候，国会正在考虑制裁东芝公司，因其向苏联出售防御装置。州长和东芝公司的当地支持者向田纳西州的国会代表团施加压力，反对所有的制裁。正如一位田纳西议员所说的：“我的手臂扭伤得很

严重，以致我为仍然还有之而感到幸运。”

尽管有很多经验，但在这几次讨论拿大还是发生了几件令人不愉快的事。一是因对日本在田纳西有过多的政治影响不满而有些牢骚声，当联邦捷运公司的创办者弗莱德·史密斯在一次研讨会上发言，提出讨论日本人的贸易保护主义问题时，发生了另一窘迫之事。史密斯指出，他的公司已被拒绝进入日本市场，与此，同时，他的日本竞争对手已经打通了进入美国市场的道路。虽然史密斯演讲的语气是平和的，但他指出了日本人没有为抵消“日本希望得到田纳西的市场多于其愿意让出日本的市场”这一印象而做足够的努力。

可是，最为重要的一点，是这个实验是成功的。这些研讨会为日本电子工业协会同全州主要的领导人建立了联系，并能使其进一步发展，他们向这些领导人转达了一个重要信息，即日本人的投资会给田纳西带来益处。

这些研讨会还向州政府官员讲了他们所关心的关于将来日本人在田纳西的投资问题。他们获得的信息是，同日本继续保持“友谊”是“使田纳西在吸引日本投资方面继续领先于其它各州的关键”。

当然，这个信息把埃迪·马埃的深入基层政治战的原则运用于实践中了。到1990年，日本人已经在全美国建立了令人敬畏的深入基层政治战的基础。这一基础的一部分是由日本政府正式建立的。日本通产省（MITI）在美国设有8个办事处（在纽约、旧金山、芝加哥、洛山矶、休斯顿、亚特兰大、丹佛和波多黎各），这些办事处作为日本对外贸易组织（JETRO）行使职权。

在日本对外贸易组织为美国出口商们提供帮助并提供给他们有关日本的信息的同时，它的最重要使命是帮助在美国的日本商人。其工作优势在于搜集美国的经济和政治情报，并把这些情报发送回东京。日本对外贸易组织在美国每年用于雇佣华盛顿律师、走廊客、研究者和“内部人员”的费用达110万美元以上。1969年，该组织在司法部注册；按司法部的标准，其宣传活动和政治活动使它成为一个“外国代理人”。

日本外交部在美国设有9个领事馆（在波士顿、芝加哥、休斯顿、堪萨斯市、洛山矶、新奥尔良、纽约、旧金山和西雅图）总领事们以及他们的部下为了在美国人民和日本政府之间提供便利的接触，并为日本公司服务，他们要在地方公共关系活动方面花费大量时间。

日本的深入基层的政治网由大量私人和半公开组织组成。尽管没有统一的组织计划，但这些组织均能分担起不同的角色。

一个共同的特性是他们的大部分工作集中在地方、州及区域组织上，地方组织和日本移民需支付行政管理费。到1990年年初，50个州中的大多数设有它们自己的日本—美国社区、区域性的公共关系组织也覆盖了大部分国土，如日本—美国东南区协会和日本—美国中西区协会，这些组织只吸收州政府官员和日本公司为它们的成员。

这些区域组织、州及地方组织通常是在州长或某些其它地方政界要人的倡议下创建，一般还要有日本人的鼓动，这样，日本的政治团体就建立起来了。

这些组织最为常见的是由能打通各方面渠道的“地方势力派政界人士出任要职。出身名门的律师或能与日本人做生意时人出任要职也时常可见，成员主要由日本公司的雇佣者、地方主要领导人和政治家，以及同日本商业团体打交道的人，如律师、营造业者、发货人、银行家、出口商和供货厂商。

日本政府出钱为这些组织的工作提供资助，这样，日本政府就可得到一些有权势的美国人的支持，这些人的商业利益能使他们成为惯常的日本地方政治同盟。为帮助美国参与者“理解”日本人的处境，这些组织经常周密地组织他们到日本旅行，在他们返回后，立即鼓动他们撰文和举办讲座介绍他们看到的和学到的东西。这些组织中的大多数都有一个完整的客串演讲计划，而许多这种计划是由日本政府制订的。不用说，一般不邀请批评日本经营作风的专家发表演讲，甚至不允许他们参加这些组织。

当1988年4月日本经团联的一些最主要的公司组成美国投资促进委员会——后来更名为美国社区权利和义务促进委员会(CBCCIUS)时，日本想在美国发展一批亲日的基层政治支持者的意图就很明显了，美国社区权利和义务促进委员会所宣称的目的是为帮助日本公司完全“并入美国社区”。

经团联是日本最主要的商业组织，到1988年9月为止，其成员包括120个协会和921个公司。盛田昭夫是美国社区权利和义务促进委员会主席，也是经团联的副总裁。

在盛田所著的《日本可以说“不”》一书中，他相当明确地指出了美国社区权利和义务促进委员会的政治性，他说：经团联已经建立起了“美国投资促进委员会”。我们所用的“促进投资”一词是指那种将来使美国人站到日本立场上的投资。如果以日本人考虑问题的方法来观察事情的美国人数量增加，那么猛烈抨击日本将会降低竞选得票率，这也许会使得政界人士停止猛烈抨击日本。

在经团联和盛田联合行动后，在90年代他们将把日本开展的美国基层政治战带进高潮。正如慈善通讯社的克雷格·史密斯指出：日本“正在美国赢得充足的时间以使贸易向投资方向转移，这一目的是使日本人在我们国内经济领域成为多面手（‘如果贸易保护主义的大门关上，我们将安全进入’）”。

例如，尼桑公司通过使其地方负责人把他的半时间用于担任纳什维尔地区的“联合道路”运动主席职务，很快就得到纳什维尔的老朋友网的认可。尼桑公司还把300多万美元缘予近200个出纳西社区组织。

尼桑公司的种种活动仅仅是日本图谋如何在90年代赢得地方亲善的一种迹象。史密斯估计日本基金会在1987年付出了8500万美元，在1988年付出了14500万美元。他说，这是通过一种“有节制的出钱筹建基础设施”来达到的。对于90年代，他说，“他们正在谈论出更多的钱”。

使这些捐助变得很烦恼的是：日本的公司不论是在国内还是在国外，都没有慈善捐助的传统，他们常常把施舍和政治性捐肋以他们的衡量标准结合成一种清算账目方式。现在，日本政府为了实现这一明确的、旨在抵消针对日本贸易保护主义日益增长的敌对行动，正在向这些公司施加压力，以使他们多给些捐助。

1990年2月，日本外交部召集300家日本主要公司的经理开了一次会，这次会议概括他说就是命令他们增加他们对美国的地方援助。为了提供一个附加的诱饵，日本政府宣布，它将对那些向美国捐钱的公司施行大幅度的减税政策。

大约同时，日本商会发行了一本书，此书含有有关日本公司在美国如何能改进它们的地方公共关系的建议，一条主要的建议是：“把信誉作为搞好各项工作的基点。”

## 第四部分 日本在美国的宣传战

### 第十章 六大狡辩

《哈佛商业评论》总编辑阿兰·韦伯 1989 年周游了日本。回到美国后，他报道说：

世界已经变了，日本也不同于从前。在太平洋两岸，旧的保守势力仍在竭力拒绝接受这一结论，一厢情愿地认为一切如常并压制那些提请人们注意新形势的观察家和分析家。日本的动机不准揣摸。毕竟，日本每天都在积累财富、增强经济实力并在全世界攻势中取得进展。日本成功地使美国领导人相信，一切旧有的规则依然有效的的时间越长，财富和权势毫无障碍地流向日本的持续时间越长。使我们明白我们自己的无知和愚蠢，这不是日本人的事。

那么，日本究竟是如何愚弄了美国领导人和美国人民的呢？一定程度上，是通过世界上组织得最好、最隐蔽的宣传机器之一来做到的。正当美苏两国使用宣传手段来争夺相互之间和它们与各自的地缘政治敌手之间的军事和战略优势时，日本却采用宣传手段来夺取对它的工业竞争对手的经济战略优势。

办法非常简单：日本说服外国人特别是美国人接受对日本有利的观点。通过宣传，日本已经能够成功地避开美国对其保护主义的经济政策的批评，并能够实际左右美国人对日本的想法。

为促进这项工作，日本雇佣了大批美国“教练”。政治咨询专家埃迪·马埃就是其中的一位。马埃告诉日本商人，在美国政治中“感觉就是现实。如果有足够的人相信某种东西是真的，这东西就会象真的一样发挥影响，而无论它是否是事实”。马埃的建议包含着这样的实际含义：左右美国人民的观点就可以控制美国政府的行动。

一旦日本的领导者们在要使美国人对日本持什么样的感觉的问题上达成一致，日本官方和非官方发言人就会使同一个宣传信号在美国全国传播。荷兰记者卡雷尔·冯·沃尔弗伦描述说：

日本发言人的口径通常极为一致，就象事先把同一信号录制一盘磁带上然后通过联播网广播出去一样。……宣传的最基本内容几乎总是一样的，而且具体的内容是可以预测的……由于传播者自己对这些解释深信不疑，他们的宣传很具说服力。

这些发言人所发布的内容是以“官方的路线”为基础的。所谓官方路线，用宣传方面的术语来说，就是“主题”或“基调”。在过去的年代里，日本进行了以数百个主题为基础的宣传活动。这些宣传主题产生的过程大多属于专家们所称的“毛细管式”决策过程。低层雇员提出设想，中间管理层讨论和修改建议，然后最高层批准。一旦一个宣传主题得到采用，它立即会在一个组织严密的宣传运动中扩散开来。

由于安排一项宣传是一个艰苦、费时和费钱的过程，因此一条路线一经采用就很难改变。结果，日本人发现使原宣传主题改头换面要比更换宣传主题容易得多。

虽然日本为其封闭的市场进行辩护的理由有数十种，但它们可以分为以下六类一般的主题——即所谓的六大狡辩（1）“日本为美国人创造了就业机会”；（2）“批评日本的人是种族主义分子”；（3）“是美国自己的过错”；

(4) “全球化”；(5) “日本是独一无二的”；(5) “日本正在改变它的做法”。

每一种宣传主题都有无数的变种，所有这些，美国人在 30 年代都逐一领教过了。用来使美国人自我欺骗的这些宣传，绝大多数是站不住脚的。

#### 狡辩之一：日本为美国人创造就业机会

30 年代末，日本因其在美国迅速扩张的投资活动而开始受到批评。对此，日本通过其官方和非官方的发言人以及秘密的代言人广泛展开宣传战，宣传战的基调是：日本的投资为美国人民创造了新的就业机会。

但是，事实胜于雄辩，包括日本在内的所有外国投资在美国只创造了极少的新的就业机会。外国投资者宣称在他们创造的 1988 年的 67 万个就业机会中，只有 3.4 万个即占总量的 5% 的就业机会是由新开设的外国机构提供的。其余的 95%，是由美国公司创造的但后来转留给买走这些公司的外国企业。此外，外国企业吞并美国公司势必因清算或业务紧缩而裁减人员。因此，外国投资能够创造的新的就业机会极为有限，实际上可能是还个负数。

所谓“就业机会”的宣传，掩盖了这样一个事实：许多日本投资者，仅用费用极低的办法获取了美国的先进技术。例如，日本最大的农业机械制造商 Kubota 公司决定进入计算机行业。1986 年，这家公司买下了 5 家专门从事软件和超级计算机技术的美国小公司。此后不到两年时间，这家日本公司便开始制造小型超级计算机。类似 Kubota 公司的例子，在其它领域里是举不胜举。

另一个被忽视的经济事实是，日本的对外投资实际上使美国的贸易赤字更加恶化。经济学家保罗·克鲁格曼和爱德华·格雷厄姆在他们合著的《外国在美国的直接投资》一书中指出，在美国的外国公司进口的零部件是美国国内同类公司的 2.5 倍，而日本公司所进口的零部件则是美国公司的 6 倍。这一事实强有力地说明，许多设在美国的日本工厂只是完成装配零部件的“拧螺丝”这一工序，而决定这些工厂的生产活动的战略决策却来自日本本土。

和大多数其它宣传主题一样，日本所谓的“创造就业机会”的宣传路线也有多种多样的不同面孔。例如，1988 年，由于日本在美国的投资增长幅度太大而成为政治问题时，宣传的一个新的变种出笼了：日本宣称“英国和荷兰掌握的美国资产比日本多得多”。其含义是：不必忧虑。

上述的说法，不久之后便被日本无数的发言人一次次地重复。最后，变成了经济上的陈词滥调。一直到 1989 年，美国商务部的报告指出：日本在美国的投资总额已超过加拿大（当时美国资产的第三大外国拥有者）和荷兰，日本这一特别的宣传主题才告消失。

有关“创造就业机会”的宣传主题的另一个变换形式是。“日本正在用更好的产品来满足消费者的需要”。不错，日本的确制造了有竞争力的商品，但美国公司制造的产品也同样有竞争力。从政治角度看，问题的实质不在于美国的消费者是否购买日本的产品——很显然他们是买了，也不在于日本的许多国内经济安排是否准许日本消费者购买有竞争力的美国产品——通常，他们是不可以买的，问题的真正实质在于美国的政策制订者们是否采用这样一种政治选择——以关闭日本产品在美国的市场作为条件，来打开美国出口产品在日本的市场。

日本有关“消费者”的宣传主题的目标，是要化解上述政治选择。无论准确与否，许多华盛顿的政策制订者相信——美国人“想要一切，而且现在就要”。结果，只有极少几个政治家支持牺牲消费来增加储蓄、增加投资和提高美国的劳动生产率的政策主张。更没有多少人愿意主张通过强硬的贸易政策来支持关键产业部门和关键技术的发展。

日本有关“消费者”的宣传主题，恰恰利用了政治家的软弱。例如，1988年，在国会酝酿《贸易法案》的过程中。日本工商界重要官员组成一个代表团到华盛顿访问，并私下拜会了美国众议院税赋委员会的全体成员。一位当时在场的美国国会官员回忆说：

日本人坐在一条长桌的一边，而我们坐在另一边。他们会讲英语，但却逐句从日语翻译成英语或从英语翻译成日语，这样做的目的是要在回答问题之前留有足够的停顿时间以便斟字酌句。一位国会议员对日本人说，只要日本继续封闭国内市场限制美国产品的对日出口，他就要支持对日本出口产品关闭美国市场。这时，一位日本商人开始了连篇累牍的回答。他每讲一两分钟，便俸住看看译员是否全记了下来。在其冗长的日语结束语中，最后一个词是“RaIph Nader”。“这是何苦呢？”我当时心想。他的最后一句话翻译过来是，“你们在国会里以为你们可以关闭日本产品的美国市场。如果你们真的这么做，你们受到BaIpnader的责难，被迫向美国的家庭主妇们解释这种做法”。

“RaIph Nader”是对政治上活跃的美国消费者组织的一种媵婉的一般称呼。日本商人可能还想警告说：这并非玩笑，日本的许多这种组织提供资助。

## 狡辩之二：批评日本的人是种族主义分子

长期以来，日本一直把“批评日本就是种族主义”作为宣传的一个重要主题。只要有人对日本提出批评，周本的宣传机器便毫不犹豫地会给他贴上“种族主义”的标签。这一标签的变种。

包括称这种批评为“对同本的攻击”或甚至是“恐日症患者”。

类似的攻击，例子俯首皆是。形成鲜明对照的是，批评德国的贸易政策从来也没有被贴上“种族主义”或“对德国的攻击”等标签。而且，比如说，对拉丁美洲国家的贸易活动的批评也极少受到责难。

的确，某些美国人是种族主义者，而且也发生过某些对日本的攻击。但是，绝大多数“种族主义”和“对日本的攻击”的指责，只不过是日本用来缓解美国正当的抱怨、平息对日本的批评和阻止把美国利益置于日本之上的美国行动的花招。

污蔑对手为“种族主义分子”，是日本颇为有效的一体政治武器。1990年3月，布鲁斯·斯托克斯在《国民日报》上发表文章指出，尽管美国的外贸赤字的45%与日本有关，但是民主党人发现很难就针对日本的保护主义能够或者应该采取什么行动发表看法。这是因为“就贸易和投资行为批评日本，会使党面临种族主义的指责”。然而，使美国人产生避免犯“种族主义”错误的良我反省夕正是日本这一宣传主题的最主要目标。

“种族主义”宣传主题，在很大程度上反映了日本自己对待种族、外国人和它自己的民族“独特性”问题的不良心态。即便是资格很老的日本发言人，也会情不自禁地公开颂扬他们国家的民族纯洁性，支持为保持这种纯洁性所采取的政策。

日本种族和文化凝固性的后果之一，是外国人在日本时时处处要遇到各种各样的社会障碍。例如，日本一直拒绝给 70 万南朝鲜居民以日本国籍和公民权利，虽然这些人大多出生在日本而仅仅是因为他们的祖先是朝鲜人。类似的例子如，在 70 年代末日本政府曾许诺接受并安置 1 万名亚洲船民，但到目前为止，日本真正接受的难民还不到 7000 人。形成鲜明对照的是，自 1975 年以来，美国接收了超过 100 万的东南亚难民。

日本外务大臣中山太郎 1989 年 10 月在其对山形县 100 多名商人的一次讲话中解释了日本的态度，他说：

如果允许外籍工人大量涌入日本，日本社会就将面临一个因外国男子与日本女子的结合而产生的种族不纯的问题。

中山外相的态度并非独一无二。在《商业周刊》1989 年的一次民意调查表明，42% 的日本人把美国的经济问题归咎于美国社会的少数民族人口过多。

这里还有一个有关日本种族意识的例子：反闪米特人情绪突然爆发和迅速高涨。根据西蒙·维森塔尔中心的统计资料，1988 至 1989 年间，日本共出版了 40 本以上的带有强烈反闪米特人色彩的图书。正如一位美国的日本观察家所看到的：

这一事实充分表明，日本虽然是一个非西方、非基督教和非阿拉伯国家，没有土生土长的犹太人公民，与以色列也没有冲突的历史，但其种族观念却根深蒂固。现在日本正进入一种新的文化意境，并且正在为其种族主义冲动寻找新的出路。这也是日本人在外国人（包括外国政府和外国公司）面前表现得为所欲为的原因之一。而这类表现如果是针对日本同伴的，则会被视为是侮辱。

长期生活在日本的《大西洋月刊》编辑詹姆斯·法洛期说，因为日本人在种族问题上成见太深，所以他们自然就以小人之心度君子之腹，也以为别人都是一帮种族主义分子。因此，别的国家只要有针对日本的行动或批评，就会被日本归咎于种族主义动机。

当日本商人安田无法得到美国方面的财务支持以重振他在拉斯韦加斯城日渐衰落的赌场时，他大声问记者们他的困难是否是“种族主义某种合乎逻辑的结果”。《日本可以说“不”》作者之一的石原慎太郎宣称，美国对日本的贸易行为的批评是种族偏见的产物。该书的另一位作者盛田昭夫赞同他的观点。盛田在评论 1988 年对东芝公司的制裁行动时说：“东芝事件是美国人感情用事的产物，石原认为种族问题是整个问题的基础，他或许是正确的。

石原所拒绝承认的是，美国的许多“日本问题”仅仅根源于日本对美国缺少起码的贸易互惠政策这一简单的原因。盛田也忽略了，美国人民合乎情理的愤怒是由于对东芝及其分支机构监督不力使其得以非法向苏联转让受限制的军事技术从而严重损害了西方的军事安全。

南卡罗莱纳大学教授罗伯特·安杰尔 1989 年夏天预言说，对日本的批评很快就会被贴上“麦卡锡主义”的标签。安杰尔教授的确显示了他超凡的先见之明。不过到那时候，美国这一全能的政治污水已长期在其它领域的政治斗争中显露身手。例如，1981 年，代表恐怖主义组织巴德尔·迈因霍夫团伙的律师指责参议院成立安全和恐怖主义问题小组委员会是“麦卡锡主义”。1989 年，批评联邦毒品管制局制止国内大麻生产的新计划的人，说这是搞“大麻麦卡锡主义”。

在 1989 年出版的《毁灭的一代》一书中，作者彼得·科利尔和戴维·霍

罗威茨把“麦卡锡主义”一词称为“能产生自我反省作用的功能词”。他们解释说：

在乔尔·麦卡锡死后的30年里，麦卡锡主义变成了邪恶权势的同义词。

个人和政党都竞相给对手贴上这块粉红色的麦氏标签，以此作为自动终止论战的道义上的王牌。

这一咒语，现在不仅用来抵挡那些对日本人的行动抱有疑心的人，而且用来打击那些想探究日本在华盛顿如何开展院外活动的人。在1988年《华盛顿邮报》的一则书评中，美国企业研究所的研究员约翰·梅金试图驳斥马丁和苏珊·托尔金合著的《购买美国》一书中提出的观点，这本书分析了外国在美国直接投资的增长情况。梅金对这本书的抨击，体现在将之与麦卡锡参议员和他的臭名昭著的国会调查活动联系起来。

1989年10月，约翰斯·霍普金斯大学的乔治·R·帕卡德在《华盛顿邮报》上发表了一篇措词激烈的文章。这篇文章旨在驳斥那四位被日本人称为“四人帮”的克英德·劳雷斯托威茨、詹姆斯·法洛斯、卡雷尔·冯·沃尔弗伦和查默斯·约翰逊所撰写的一系列关于日本问题的文章。在他的文章的最后一段里，帕卡德也把这四个人与麦卡锡参议员联系起来：

美国因约瑟夫·麦卡锡参议员的攻击和那些“中国走廊客”[即蒋介石集团的美国说客——译注]而失去了一代中国问题专家。如果这些新一代的批评家们要是再成功地从那些说旧文读日文或研究日本的历史、政治和经济制度的人中挖出一堆“非美分子”来，那才是真正的悲剧。

四位被他抨击的人士都在日本学习和生活过，这一事实表明帕卡德的责难是极其荒谬的。他们每一个人都确信，现行的美国对日政策的指导思想是错误的，并都呼吁纠正这些错误。帕卡德借助于麦卡锡，使得批评的内容而不是他们所说明事实成了真正的问题。

1989年12月，《纽约时报》记者克莱德·法国斯沃斯报道说，总统经济顾问委员会的日本问题专家格雷·萨克森豪斯同时也在无偿地为日本通产省工作。此后，对日本院外活动的批评总会被抨击是“麦卡锡主义”。当被新闻界问及他的双重顾问身份时，萨克森豪斯便指责批评他的人是“麦卡锡主义分子”。日本的院外活动人士也悄悄地把同样的责难用在新闻媒介和政治家身上。

在众议院多数党领袖理查德·捷法特请白宫法律顾问明确萨克森豪斯的双重顾问身份是否会构成利益的矛盾或冲突之后，“批评日本的人在想使麦卡锡主义卷土重来”的宣传主题也开始见诸文字。19初年12月24日，《华盛顿邮报》的专栏作家赫伯特·罗恩反击了捷法特的质询：

依我之见，仅仅因为无辜的学术联系就拒绝接受了解日本问题的专家对政府的指导，简直愚蠢透顶。这些鼓噪与当初反对美苏两国学术界交流科学信息的冷战时期的麦卡锡主义没有什么两样。

这一旨在开脱萨克森豪斯责任的试图存在着非常简单的问题：日本通产省并非学术团体捷法特的问题，也非有关萨克森豪斯的爱国主义精神的问题。捷法特只不过是问一问萨氏就日美经济关系这么同一个题目为两个国家的政府充当顾问是否合适。然而，罗恩的“麦卡锡主义”的指控，使得问题好象是捷法特的行动而不是萨克森豪斯的作为。

狡辩之三：这是美国的过错

“这是美国的过错”的狡辩，宣传着这么一种似是而非的观点：美国的贸易问题根源完全在美国自己国内。如果情况确是如此，那么美国就不应在任何双边贸易摩擦上指责日本。

毫无疑问，美国经济存在着许多不足。太多的美国公司太注重于短期目标，质量低劣的问题也依然困扰着许多美国产品。美国人储蓄太少而又消费大多。滥用毒品成了全国性问题。美国的整个教育体系表现也不尽人意。许多美国工人的素质无法适应先进的工业经济的要求。

但是，仅凭这些不足之处是难以解释为什么在价格和质量方面都很有竞争力的美国产品会被长期地排斥于日本市场之外。数百家美国大公司所生产的产品和所提供的服务，无论从价格、质量、创新性、后续服务还是营销的任何一个方面来衡量在世界上都是无以伦比的。生产这些产品的厂家们雇佣会讲流利日语的推销员。推销员们工作刻苦，而且重视培养与日本消费者之间的长期关系。然而，大多数只是象征性地进入日本市场。与之鲜明对照的是，在欧洲和其它地区的市场上，这些产品在与日本产品的竞争中都取得了巨大的成功。1989年，美国贸易代表办公室解释了这种现象背后的原因。在它有关外国贸易壁垒的调查报告，日本因政府、公司和文化障碍等原因排斥外国商品部分长达17页。

对于日本的这些壁垒，日本的宣传者们却倾向于闭口不谈。

他们把矛头对准美国，推出“这是美国的过错”的宣传主题。按照他们的宣传，美国的对日贸易赤字是美国庞大的联邦预算赤字造成的，即便日本全部拆除贸易壁垒，美日贸易逆差的65%至90%仍将存在。日本只对逆差的10%至15%负有责任的估计数经常被引用，人们却从来也没有对其真实性提出过疑问。日本谈判代表以此为论据来试图证明他们的贸易壁垒是正常的，里根和布什政府引用这一估计数来驳回那些主张制定更强硬的贸易法案的观点。

但是，许多学者和分析家的研究却表明，日本形形色色的贸易保护主义政策对美日贸易逆差负有相当大的责任。早在1985年，美国商务部编写了一份有关被日本贸易保护主义政策排斥的美国产品清单，其中有超级计算机、卫星、柠檬和纯碱等。受排斥的这些产品价值高达170亿美元——相当于美日贸易逆差的一半左右。

随着美元的大幅度贬值，美国出口商品的价格竞争力增强了，美国与欧洲国家之间的贸易逆差逐渐下降，最后终于消失。

然而，美国对日贸易赤字却依然居高不下。用经济学的原理是无法解释这一现象的。唯一的结论只能是：日本市场的封闭程度远远超过了美国及其它贸易伙伴。这是日本人的过错！

“这是美国的过错”的宣传主题，有一种“美国人的努力还不够”的变种。一个经常被引用的例子是日本人声称，美国制造商拒绝为日本市场制造右侧驾驶的小汽车。但这个例子，同样是毫无根据的。福特公司和通用汽车公司每年生产100多万辆的右侧驾驶的汽车，投放英国和其它国家市场。如果日本市场真的是开放的，则这些汽车也当然会夜日本销售。

长期以来，日本一直把外国汽车排斥在它的市场之外。1989年日本国内销售的420万辆汽车中，只有不到20万辆是从国外进口的。日本保护主义的非关税“标准”和车辆检验措施使潜在的外国出口商望而却步。例如，一辆

外国车辆的保险金额是高出日本国内汽车的 3 倍以上（许多公司集团都拥有自己规定这种比率的保险公司）。日本制造商还控制着国内的分销商，防止他们出售其它国家生产的汽车。（在美国，这种行为是非法的）。从理论上讲，只有一种办法能解决分销体系的瓶颈问题：购买一家日本制造商以及现成的销售网。然而，这是不可能的。一直到 1990 年春还任福特汽车公司董事长的唐纳德·彼德森指出，即便是财力雄厚的福特汽车公司，想要加强它在马自达汽车公司中的现有地位以控制马自达，日本大藏省是不会容许的。

对于日本保护自己的汽车市场，欧洲国家的政府总是采取以牙还牙的办法加以对付。意大利政府严格限制日本汽车对意大利的出口，其数量严格控制在日本进口意大利制造的汽车数量上。欧洲共同体和日本之间还作出了一项安排，把日本对欧洲的出口与日本给欧洲的互惠联系起来。这样，仅 1989 年一年日本就进口了 12 万辆昂贵的德国汽车。具有讽刺意味的是，卖给日本的欧洲汽车全部是左侧驾驶的汽车。

#### 狡辩之四：“全球化”

当日本投资者在 80 年代中期开始购买美国大公司时，日本宣传机器的调子变得更高了。这次推出的宣传主题是所谓“全球化”和“国际化”。日本极力鼓吹诸如“国家间边界正在消失”以及与此相关的“国家骄傲、国家安全的概念已经过时”等观点，以及“归属感和忠诚感已无立足之地”等论调。这些宣传鼓噪的真正含义在于：（希望美国的）政策制定者们不要对日本抢购美国资产和寻求确立对关键产业部门的全球统治地位的行为和企图感到不安。

肯尼奇·沃姆是麦克金西公司东京办事处负责人，也是散布上述论调的主要人物之一。他的观点走得更远。他称，公司不再是日本的、美国的或欧洲的公司，它们是与国家相分离的独立实体。“将不再有国旗的举旗人，公司应该服务于它们的顾客而不是它们的政府。”

根据沃姆的“全球化”论调，日本积聚起来的美元就是“涌入日本的（美国）移民”——用它们来购买那些有利可图的美国资产是它们“回归祖国”的表现。这过程就象变魔术似的：“一旦这些美元跨入美国国界，就变成美国的财产而不再是日本的了。换句话说，美元的国籍与其持有者无关，被投向哪一国，美元就是哪一国的。就好像是该国的公民似的。”沃姆先生得出结论说，美国人一旦理解，日本人通过向美国人出售商品赚来的钱在日本人购买美国的大楼、工厂、证券、土地以及其它资产时又被重新投回美国，那么那些“对日本进行无礼攻击的行为”便会得到制止。

然而；沃姆以及其它鼓吹“全球化”论调的人却不提另一种可能性：日本人持有的美元也可以用来购买美国的出口产品，而不是美国资产。他们也略而不提这样一个事实：通过出售其不断升值的资本存量（不动产和公司）来换取不断贬值的外国消费品（汽车、盒式录像机和其它家用电子产品），美国势必变得越来越穷。在消费品用完和被遗忘之后，外国投资者仍将在他们所拥有的资产上攫取利润和租金。

“全球化”论调还掩盖了这样的事实：拥有美国公司的所有权就等于取得了决定就业机会等基本决策的经济控制权。正如约迪尔·阿兰和赫已特·罗恩在 1989 年《华盛顿邮报》上的一篇文章中指出，“就业机会并不象资本那

样容易在国家间的边界上来回流动.....不管怎么说,给人的印象是,日本已经以牺牲我们的就业机会来达到它夺取美国市场(汽车和半导体器件市场)的目标。

日本人非常清楚拥有一个国家的资本存量的非凡意义。那些公司的研究工作、生产经验和服务技能都是无价的财富。的确,日本通产省的基本使命是推动日本在这方面取得进展。其它国家也已开始意识到所有权、经济和政治之间的联系。例如,欧洲共同体要求外国厂商把它们的研究和制造过程的大部分放在欧洲,以此作为进入欧洲市场的先决条件。结果,许多美国公司把他们业务的主要部分都迁往欧洲,经常是被迫的,也有的是自愿地把生产和就业机会转移到欧洲。为什么?这是因为,美国政府对美国工业的长远前途漠不关心。而欧洲各国政府却截然不同。在欧洲,各国政府严格禁止厂商从事诸如倾销之类的掠夺性工业行为,而倾销手段正是日本人曾经用来打垮美国竞争对手的武器。欧洲人很看重他们本地企业所能创造的就业机会、财富和税收的价值。

日本的“全球化”宣传在美国一直进展顺利。这一宣传为日美间消费品换资产的交易提供辩护,对日本的保护主义及其导致的美国企业的垮台清描淡写,而至今为止消费品仍潮水般地涌向美国。

美国对日本的“全球化”论调的接受,使得日本能够最充分地利用美国的政治力量来反对欧洲。当欧洲人要求日本人开放市场以及拒绝日本人通过欧洲建立低附加价值的产品装配业务来满足这一要求时,日本以在美国建立“拧螺丝”工厂(即简单装配工厂)来作出反应。然后,他们说服美国政府承认这些工厂的产品是“美国产品”,以及利用美国政府的政治力量把这些产品送进欧洲。这一策略已经取得令人瞩目的成功。1990年1月,美国贸易代表正式通知,在美国的日本生产厂生产的产品是美国产品,美国政府将坚决抵制任何欧洲排斥这些产品的行为。

此外,尽管日本论调的鼓吹者们都宣称国界正在消失,但是日本自己的国界却对整个世界紧闭。外国投资者在日本受到严格限制,他们只拥有不到1%的日本资产。这一数字与美国(9%)和西德(17%)形成鲜明的对比。在进口问题上,日本在世界上名声很坏。它只允许进口比别的国家少得多的制成品,主要进口原料和半成品。在80年代,制成品进口占国民生产总值的比率,日本不到3%,而美国是7%,多数欧洲国家超过10%。

美国的政策制订者和舆论界领袖们,看来必须学会把握世界上现在正在发生的深刻的经济变迁的实质。至今他们仍然不能把握日本的经济目标。在“自由放任”经济教条的指导下,受“全球化”这一含混不清概念的欺骗以及日本的美国代理人的影响,我们的政策精英们至今在美国公司与它们的日本竞争对手之间的斗争中认真地保持着中立。但是,使美国驯服地接受日本在美国经济中日益增长的作用以及使用美国的手脚来打日本的政治战,正是“全球化”宣传主题的实质性目标。

#### 狡辩之五：“日本是独一无二的”

田纳西的企业家约翰·K·拉特恩德雷斯养殖的珍珠出口全世界。80年代初,他的事业刚刚起步。当时他去了东京,他说,在那里日本人工养殖珍珠出口协会主席问他是否“知道珍珠养殖业是日本独有的,属于日本的,它

是日本历史、文化和社会传统的一个组成部分”。

拉特恩德雷斯回敬这位主席说：“亨利·福特是我们的文化专门宣扬日本如何“与众不同”、日本人如何“特殊”的大众文学作品得到了不断强化。

在其与美国的贸易谈判中，日本已一再成功地使用了“独特性”这一幌子。多少年来，日本一直说自己是“一个没有资源、必须以出口为生的贫穷的小岛国”。

在 50 年代末到 80 年代初这段时期里，日本成功地运用了这一宣传主题的不同翻版：日本“只会抄袭、模仿，不会发明”。虽然现实远非如此，但是这一宣传主题的广泛传播和被人接受，帮助日本避开了有关日本不费吹灰之力就大量获取美国技术的政治批评。

这一宣传主题的另一个变种是所谓日本消费者“不愿意购买外国商品”。鼓吹这种观点的人实际上在说，即便是没有贸易壁垒，日本也不会多买多少美国公司生产的产品的。但是事实上情况正好相反：如果一旦有机会，日本消费者老是极愿购买价格低廉、质量上乘的外国商品的。日本的旅游者，总是在国外大批购买优于国内的外国商品，然后大包小包地满载而归。还有许多日本人从国外购买日本产品带回日本，因为日本产品在国外的售价惊人地低于日本国内。

#### 狡辩之六：“日本正在改变自己的做法”

在 1864 年的总统国情咨文中，亚伯拉罕·林肯总统向国会报告说：

由于日本的特殊形势和日本政府的不正规结构，这一帝国在执行条约的行动中总是显得前后矛盾，反复无常。然而，在西方列强的影响下，情况正向好的方向发展……有理由相信，这些进步已经增进而不是削弱日本与美国之间的友好关系。

现在，和林肯时代一样，美国期望通过多一点耐心和理解，使那些日本与世界其它国家格格不入的因素将变得无足轻重，而日本将变得和其它国家更加接近。从一开始，美国政府对日关系政策的核心目标一直是促进日本国内对美国的“友好”感情。美国的这些希望一直因老练的日本发言人不断变化的面孔而保持着活力。这些日本发言人总是强调说，“日本马上就要发生变化”。

卡雷尔·冯·沃尔弗伦指出：60 年代，专家们曾经预言说，一旦年轻一代出掌政权，日本立刻就会发生变化。在 70 年代，人们又预言说，一旦日本游客和商人与其它国家和其它文化有了足够的接触，日本马上就会发生变化。到了 80 年代，所谓的变化的象征，是日本金融市场的“国际化”和其它国家对这一世界上最富有的国家有着越来越高的期望。1989 年，利库路特政治丑闻成了推动变革的一大刺激因素，使得许多人相信会导致日本政府对它的公司少一些偏袒，对消费者多一些关心。

在受“变革就要到来”的前景欺骗 30 多年之后，美国对日本的贸易保护主义已变得有非凡的耐心。例如，在 80 年代日本对美国的贸易盈余迅速增加时，日本政府对外放风说日本终于正对美国的出口商品开放市场。

在所采取措施的第一次步骤中，日本宣布减少 67 种混合贸易壁垒。日本许诺说，将设立一个专门办事机构来帮助潜在的进口商并倾听来自国外的投诉。但是，正如美国贸易代表报告说，这些许诺的步骤“基本上反映了以前

日本政府各机构早就在执行的措施的某种总和”。

日本政府官员一次又一次把曾经已采取的措施作为“新”的市场开放步骤加以张扬。1984年春，由美日两国商界人士组成的“美日贸易研究组”报告说，许多被称为新措施的步骤“都是以前宣布过的”。即使是里根行政当局也看到了，所建议的关税调整“太晚、幅度太小”。

此外，日本关于市场开放的保证，目的是要缓和美国为期4年的政治压力。到了第一届里根政府里的政策制订者们失去耐心的时候，他们也就被新的工作班子替换掉了。

1989年底，日本通过宣布一系列新的措施来对美国新的开放市场的要求作出了反应。日本的这些建议与它所开展的公共关系运动如出一辙。日本宣布，现在已经准备就绪并且十分愿意把那些使日本成长为“出口车间”的每一项措施都颠倒过来。通产省说，日本将取消1004种商品的关税并且降低其它四种商品的关税。通产省国际贸易管理局局长内藤正久称，这些措施使过去的“出口导向政策”发生180°转弯。他说，他们还将消除日本国内与国外之间巨大的价格差，向外国企业开放日本国内的分销体系，而且还将打破以财团为核心的企业集团制度。

内藤预言，这些新的措施将使日本的外贸盈余从1989年的810亿美元减少到1990年的780亿美元。他说，“这反应了我们是如何的有诚意和讲信用的，这些措施将会产生的结果在世界上任何一个国家都将是史无前例的。”内藤的话并不新鲜。他只是想使美国政府官员相信，日本正在发生变革，美国已经没有必要再作出努力，因为日本封闭的市场正在开打。

面对美国所有的对于发生变革的期望，日本依旧保留着世界上最为封闭的工业经济体系。而且人们有理由提出这样的疑问：日本的政策制订者们是否真的要变革呢？

日本有着世界上数量最大的储蓄、世界上最先进的商业技术、世界上生产率最高的制造能力以及世界上最低的失业率。日本社会是稳定的。日本的犯罪率也很低，很少为毒品问题或酗酒问题所困扰。日本经济的总量规模是美国的一半，而投资率却是美国的两倍——这使得日本在90年代将更具高生产率和竞争力。在80年代后期，日本对美国的贸易盈余每年高达500亿美元以上，而且增长的势头远未减弱。只要愿意，日本随时都有能力在不降低全球竞争能力的基础上改善其人民的生活质量。

日本为什么会愿意放弃一个能很好地为它的利益服务的社会经济制度？为什么会采用一种能给它带来与美国不成比例好处的经济制度？从总体上来考虑日本的行为，强烈地显示出日本只是想不惜代价来保存现有的体系，而不考虑“特殊的日美关系”的未来前景。

日本只是要我们相信，日本正在改变它自己的做法！

## 第十一章 日本的沃利策

日本的经济宣传手段与美国的政治宣传手段极其相似，理解日本是怎样扩大其在美国影响的捷径就是看看美国扩大其对外宣传的手法。

美国有两套宣传计划：一套是公开的，一套是秘密的。公开计划由美国新闻署提供，发布有关美国文化、历史与政治立场的新闻。美国新闻署运用所有一般性的公关技巧——主持午宴，安排采访，发表文献，邀请国内人士作演讲，提供图书馆，安排文化交流，举办讨论会，资助学生、研究人员及国外舆论界领袖到美国旅行等。

美国的秘密宣传由中央情报局操纵，无论用什么衡量，它都是一项巨大的事业。中央情报局的秘密行动中，秘密宣传只是占据了40%。

秘密宣传的内容经仔细审查以确保它能反映出政府现行政策的细微差异。描述预期消息的政策性文章皆由中央情报局起草，并经国务院甚至白宫审阅。为扩大宣传，中央情报局已雇佣了几百家外国宣传机构。洛茨·约翰逊说：

中央情报局通过它庞大而隐蔽的新闻传播网络提供一系列可靠的宣传，这些网络中的人员囊括了新闻界的所有职业：记者、报纸杂志编辑、新闻广播员、电视节目制作人、摄影师、广播技师。无论白宫当时正准备推出什么样的对外政策或口号（在过去几年里，已有数以百计这样的宣传主题），中央情报局都能通过其秘密渠道提前予以透露。

在大多数情况下，中央情报局的消息将在报刊的国外来稿栏内出现，约翰逊说：“每篇结尾通常是一个当地人最好是有威望的人，以他的本国语在当地报刊上表明美国立场。”

除了预先披露特定的美国消息，中央情报局还通过其传播媒介吹捧那些其言论对美国有利的外国政治家和舆论界领袖，而贬低相反的人。其它国家（包括日本）也如此。

为什么国外记者愿意为中央情报局写稿？金钱一般是最大的动机。多数领中央情报局的固定薪水或按稿取酬，也有些是自愿，观念、爱国主义、对美国的个人感情、社会关系、圈套等等都是原因。有些人为了美国卖命是把它当作提升的手段，因为作为回报，中央情报局、国防部、国务院会给这些人提供接触要人、获得独家新闻和内部消息的特权。有些人没有意识到他们被利用了，但不管什么原因，结果是一样的。

日本的宣传手段与美国相似，很象一个庞大的沃利策器官。日本通过数以千计的渠道——书籍、报告、会议、电视、社论、文章、私下散布诽谤他人的流言等来传播稳定的宣传信息。

公开宣传的目的主妄是使外国人更好地理解日本的历史和文化。它由日本的政府机构管理，比如日本对外贸易组织（JETRO）和外务省，并发行一系列官方出版物。

与此相反，日本的秘密宣传几乎与历史、文化毫不相干。毫不奇怪，它的目的是发展日本的经济、工业与出口。通产省和日本许许多多机构、基金会、公司及贸易协会都在默默工作以达到这个目的。日本人还常常使别国人包括美国人受他们支使，为他们来实现这个目的。

日本沃利策工作的有代表性的一个例子，是它击败了对日本的批评，这种批评来自日本的高速发展和引人瞩目的对美国最具生产率和最重要的产业

部门的投资。

自 1985 年里根政府调低美元汇率以后，日本用其新生的购买力获得贬值的美国资产。日本收购美国重要企业如洛克菲勒中心、哥伦比亚广播（CBS）公司、燧行轮胎公司的行为激起了一些尖锐的政治批评。

外国投资问题于 1988 年 2 月在托金斯出版的《买下美国》一书中提出。托金斯发现外国投资经常见诸报端，并在许多国家的新闻节目中出现。

这本书的一大发现就是它指出有关外国投资的联邦资料非常不全，以致于美国的政策制订者对哪些美国财产被外国投资者占有和占有程度只有模糊的概念。这支持了赞成布赖恩特修正案的议员，他们要求通过立法迫使外国投资者向联邦政府提供有关他们购买美国资产的基本情况。无疑，此项法律遭到了日本的强烈反对。

托金斯的书出版不久，日本的一位重要美国顾问理查德·惠伦，就向他的客户提出一项公关策略，避开该书出版后惹来的麻烦。惠伦极有资格担当此任，许多著名政治家的演讲稿是他主笔起草的，他还经营一家世界新闻资料公司即 WIRES。经他建议，智利皮诺切特政府在 80 年代早期增加了来自美国的军事援助，重新安排外债，回击对其滥用人权的非难。自惠伦进入政治咨询界，他的国外客户已包括了日本政府和丰田汽车美国销售公司。

作为世界新闻资料公司的首脑，惠伦向他的国外客户就美国政策提出建议，分析美国新闻界对有关事件的报道，精心制订重要文献的传播战略，惠伦和其同伴为他们的国外客户起草书信，适当时候也向各种刊物提交文章摘要或书信。惠伦还运用他的关系为其客户打通接触高级联邦官员的关节。

惠伦提出的避开对日在美投资的批评的战略，是基于他的下列观察：即外国投资问题“最终是由美国公众的感觉决定，而不是由客观事实”。惠伦及其伙伴得出结论，90 年代，政治家与国会关心的问题将集中在外国投资的四个主要方面：

- 外资对美国主要公司或产业的控制
- 外资对不动产的投机
- 对美国银行与金融公司的控制
- 跨行业与地区的外国投资（国家主权问题）的全面影响。

在 1988 年大选前起草的一份有关外资的公众意见、政策和政治环境的报告里，世界新闻资料公司评价了托金斯书的优点与不足，概括了可能的攻击方式。该报告还概括了一些议员的立场，有众议员约翰·布赖恩特、参议员汤姆·哈肯、众议员巴特·戈登、查理斯·E·舒曼、参议员欧内斯特·F·霍林斯、巴巴拉·A·米库斯克和史蒂文 D·西蒙斯——他们曾在此问题上坦率直言过。世界新闻资料公司比较了 1989~1993 年共和党政府与民主党政府对外资可能采取的态度，得出的结论是，布什政府“将支持资本的自由流入，并试图平息因外国介入美国经济而引起的日益增长的公愤”。相反，民主党政府“将很可能执行民族主义政策，控制外资，比如对一定规模和敏感产业的外国兼并者需要更多的审查才能批准”。

惠伦及其同伴强调的三个政治观点在世界新闻资料公司的报告中讲得最多：

- “美国的政治领导权已不被接受——或告诉公众——美国已失去了政治、经济决策的有效自主权。”
- “美国正被廉价出卖，”一个以生硬直率著名的高级日本通产省官员

不久前在东京告诉世界新闻资料公司，“这是美元贬值的有害之处。”

·“即使在财富的顶峰，盛产石油的阿拉伯人也没有达到日本的富裕程度，更不用说离了美国的帮助，他们没有做生意的精明与技巧来调遣美元。而日本人，他们有能力在将来把财富与政治、经济影响结合起来，这正是有头脑的美国人最担心的。”

为了回击“有头脑的美国人”的公开的忧虑，世界新闻资料公司的报告建议日本人开展一场针对美国利益与国际投资利害的教育运动。报告还特别提出：

日本的私人组织（如智囊团，基金会）应与美国同行比如布鲁金斯研究所和美国企业协会，共同主办关于国际贸易利益的研讨会。

第二条建议是鼓励两国有影响的私营企业领导人会晤，讨论对日美自由贸易协定的看法。

世界新闻资料公司还建议日本公司显示它们在美国“长期的建设性的”力量，它要求日本人采取措施减少对美国投资的障碍，尤其在高可见度部门，比如金融公司。

其它世界新闻资料公司的建议主要是日本应怎样提高它在美国的公共形象，其中有在美国的日本公司应以“美国面孔”出现（雇佣美国人担任当地经理和发言人），在与报界打交道时更具进攻性。

世界新闻资料公司告诉它的客户，日本发言人应强调他们的公司在投资报告时希望能与当地国享有同等的待遇，也就是说，他们不希望向美国政府公布比美国企业要求得更多的资料。

但如果日本公司真的得到这种互惠，如果它们在美国的经营活动得到了美国公司在日本的同样待遇，这些日本公司就不得不向联邦政府公布更多的资料。

该报告的最后一点反映了日本沃利策的成功关键：“新闻必须以富于想象力的方式，以不断增压的政治气氛多次重复。”

1988年下半年，外国投资讨论会成为美国的一项新兴行业。这些讨论会多数由部分或全部地被日本发起者资助的智囊团举办，其它由以日本人为主要客户的会计与法律事务所，或有广泛日本会员的贸易协会举办。日本公司还要求其它政策性机构举办外国投资研讨会。全球经济行为协会，一个最初由联合教党资助创办并仍是它的最大资助者的智囊团，其主席劳伦斯·贝尔说，一家日本贸易公司在1988年曾接触过他，并鼓励全球经济行为协会举办外国投资讨论会。该协会答应了。参加会议者有华尔街的主要银行家，其中大部分人正帮助日本人购买更多的美国财产。

所有这些讨论会都很相似。演讲者多半是著名的投资银行家、律师、前任官员、或与日本有个人或工作关系的研究人员。在会议圈里两位最著名的演讲者是艾略特·理查森和彼特·彼得森。理查森不仅是国际投资协会的创办人，首席律师和主席，还是米尔班克·特威得，哈德利 & 米克罗尔法律事务所的主要合伙人，日本政府就是他事务所的客户。曾做过商务部长的彼得森，是黑石集团的主席，这是华尔街一家著名投资银行，其部分股份掌握在日本投资者手中。

通常会议的组织者还邀请一个象征性的评论家来扮演“挑毛病者”的角色，有点象克莱德·布雷斯威茨、苏珊·托切恩，或众议员约翰·布赖恩特。这样做的目的是用于对比讨论外国投资如何创造了就业，布赖恩特修正案如

何阻止了外国投资，强调英国和荷兰积累了比日本更多的美国股份，详述美国如何需要外国资本来弥补预算赤字和重建老产业。

与此同时，一系列支持外国投资的文章出现在国家与当地报纸上，多数报纸在刊印这些文章时没有暴露它们的作者与日本人的金钱关系。

1988年大选后，布什总统说应当减少对外国投资的非议，免得外国投资者拒绝为联邦预算赤字筹措资金。当局还称如果议会批准布赖恩特立法，它将否决。

日本得了到这条消息。布什讲话后不久，一位日本外交官报说使馆认为外国投资问题已不再是紧迫的政治问题，原分配用于该项工作使馆人员已重新安排。促使举办讨论会和发表文章说明外国投资好处的推动力突然停止了，这些讨论会与文章也随之消失。

1989年春，通产省与日本投资者联系，“提醒”他们在美国大肆收购要小心，这警告提得正是时候，因布什政府正在考虑是否宣布日本为不公正的贸易商。当当局决定给日本以小小的惩罚时，日本购买美国有声望企业的浪潮又高涨起来。

1989年秋，日本投资者买下了哥伦比亚影片公司，接着是纽约的洛克菲勒中心，同时，前总统里根到日本做巡回演讲获酬200万美元的事也大为宣扬，这三个事件使日本投资重新成为公众注意的中心，日本沃利策也需重新发挥威力。

1989年11月1日，理查德·惠伦的世界新闻资料公司向美国报纸编辑、报刊专栏作者及外国编辑提交了一份长达23页的外国投资报告。它看起来象一份官方的新闻稿或电报稿。该报告的主旨是：“在相互依赖日益加深的世界经济格局中，跨国投资对美国既是不可避免的又是有利可图的。”

报告对比讨论了日本及其它国家投资对美国是有利的，而1988年贸易法的爱克森——弗洛里修正案——该法案使总统有权调查和限制威胁国家安全的外资购买——是不恰当的。与日本有交往的美国人也以文摘、采访、演讲等形式表达了同样的意思。

日本的宣传是有效的，因为它是靠数千名可信赖的发言人有系统地开展的。这些发言人有些是日本人，更多的是美国人。日本人的动机是明显的，大多数美国人的动机则是；钱。有些美国人还毫无愧意地助长日本之气，认为日本的立场是正确的，对日本的批评是错误的。不考虑动机因素，日本购买的美国资产也帮助回击了关于美日关系对日本有利的争议。

苏联早就试图通过使用代言人作为“缓冲器”来润滑与外国人的关系。这些代言人讲外国语，精通外国的文化、政治和当代思想，能令人信服地代表苏联的宣传机构。一个著名的“缓冲器”式人物是经常露面的吉奥吉·阿巴托夫，美国加拿大研究所所长。阿巴托夫式的人非常坦率，机智，富于同情心，知识渊博，多数和蔼可亲，很象美国人。

日本的缓冲系统远比苏联庞大而有效，反映出缓冲器在日本的对外关系中的长期作用。象阿巴托夫一样，许多日本的缓冲器人物也参与政府部门或研究机关，有些是日本主要出版物的研究人员和编辑，有些是经济团体联合会的官员，少数象前通产省次官诚来田，是退休的外交官和政府官员，还有一些是大企业主。

少数最好的缓冲器人物大部分时间都在国外，在日本公开表态前与国外新闻界和舆论领袖接触商议。在美国举办的几乎每一个美日关系研讨会上，

这少数缓冲器人物都被推为“日本的脸孔”。

在日本国内，多数外国访问者被介绍给极少数组成缓冲阶层的人，即贸易、大学及政界名人，他们的任务就是“对付”外国人。外国访问者常被安排和与其相匹配的缓冲层人物见面，即他们曾与这些外国人上过同一所学校，或同住过一个国家。

阿兰·韦伯注意到，日本人参加这些会见很小心。他们的议程包括：（1）准备讨论；（2）讨论；（3）审查讨论稿或磁带；（4）进一步讨论；（5）准备下一次讨论。掌权的日本人经常互相交谈日本与其贸易伙伴将要发生的争议。韦伯说：“他们用我们意想不到的方式展开他们的争论和逻辑。”他还补充道：

当你会见某掌权人物时，他会先考验你准备得怎样。他们相互间已演习了数月，他们是一进入会谈就准备赢，并说服你接受他们观点的辩论家。美国人进入会谈则是毫无准备，斗志松懈。

有权势的缓冲名流与外国人展开的辩论得到许多其它日本人的援助，尽管这些人并没有意识到他们的辩论仅仅是日本的宣传方式。据韦伯说，没有意识的日本宣传人员“确实相信他们所言，是无辜的，他们只是描述他们所知道的，而他们所知道的仅是事实的一半却不是他们的过错”。这也反映了一个事实，即日本人民所受的宣传大部分与美国和其它国家人是一样的。自二战结束后，在美国为日本观点辩护的最有影响的人来自美国的日本问题专家和了解内情者，通俗地讲，评论家称他们为“菊花俱乐部”——因菊花是日本皇族的植物象征。

俱乐部成员主要由与现今美日关系有个人、学术或贸易利害关系的美国人组成。头批成员是美国的对日政策制订者，他们试图以保卫日本来保持“这种关系”。从1990年2月的《大西洋月刊》上刊登的题为《曼斯菲尔德大使对美谈话录》的长达12页的特别广告中，可以看到这样一个明显的例子。该附录登载了日本七家公司的广告，但焦点是1977~1989年任美驻日大使的麦克·曼斯菲尔德的长篇评论。

曼斯菲尔德的评论不过是一篇对日本的长篇道歉。在一些细节里，他描绘了美国对现存美日防务体系的满意，日本怎样迅速减少对出口型经济的依赖，日本庞大的对外援助，日本在美投资创造的就业与好处，日本的进口对美国出口商品的重要性，固定的日资流入对缓解联邦债务如何有帮助，以及“日本市场如何不象多数人认为的那样封闭，我们过去理解的‘日本公司’已不再存在”。曼斯菲尔德说：“在我们的对日逆差中可能只有25%是由日本的市场限制造成的。”是由美国人的“自满和自我陶醉”引起。

曼斯菲尔德对日本制造贸易不平衡的批评闪烁其词，甚至批评的语气也因他看到的下列事实而变软了，即日本领导人已意识到必须采取行动维护世界贸易体系，因日本“从该格局中得到的多而付出的少。”

正如美国外交官要维护美日关系一样，许多国防部官员希望保持美国在日本军事基地的地位，对这些官员来说，美日关系的其它方面只不过是谈判这些设施的筹码。

美国大学与智囊团里绝大多数的日本问题专家，都依赖日本人获得难得的便利及资金，进行有关日本及美日关系的写作与研究。格兰·福岛，前美国贸易代表办公室的日本问题权威，写道“美国日本学家对日本有一边倒的倾向……如果你是个对日本很苛刻的外国人，你的消息来源、资金和朋友将

会枯竭”。无需多说，这位日本学家谈出了真实的看法。

其它菊花俱乐部成员是致力于反共哲学或“自由贸易”的理论家。在他们看来，现行美日关系的变化，会把日本逐出美国势力范围和自由贸易制度。还有一些成员仅仅是羡慕日本或喜欢批评美国，少数在日本市场有特殊地位的美国公奇时经理，认为美日关系的变化无疑会威胁他们的经济地位。

不管动机如何，菊花俱乐部在日本的宣传体制中扮演了关键角色，它使日本的姿态带有美国面孔，这种辩护由于辩护者本身的显著专长而非常有效。凯文·L·卡恩斯，80年代后期在东京工作的美国外交官，现在是菊花俱乐部成员，在1989年12月的《外交月报》上写道：

不管怎样，没有看出日本政策的掠夺性，市场丧失，工业受创，财富以贸易逆差的形式大量流失，最终是美国的权力与影响削弱……菊花俱乐部成员似乎认为，他们的作用不仅是代表美国的利益，还要平衡双方的需求，……使日益增长的日本对美国经济的控制，成为对我们的制度和美国人民尽可能无痛苦的过程。

日本有数以千计搞宣传的演讲者。当日本的雇佣者被认出时，记者与政策制订者能公正地权衡对他们的指责，因为他们知道这些演讲者是受日本雇佣的。

但是许多替日本说话的美国人，他们同日本的金钱交易通常是不被发现的。议会、联邦政府官员和公众在听到这些人有关美日关系的评论时，通常也不会意识到他们的这些交易。

例如，自70年代中期，前贸易官员哈罗德·马尔姆格伦就向日本公司和政府提过建议。在过去15年里，许多记者把马尔姆格伦看作美国贸易政策和美日关系的专家，但这些记者都没有发现马尔姆格伦同日本的金钱交易。

再如，在齐尼斯公司与日本电视卡特尔的论战中，马尔姆格伦在《芝加哥论坛报》上撰文批评齐尼斯的约翰·奈温，对读者来说，马尔姆格伦只是一个公正的华盛顿分析家，对齐尼斯事件没有特别的个人利益。但这种印象就象马尔姆格伦有个人利益一样是不正确的。尽管论坛报从未提到过这一点，日本电视制造商付给马尔姆格伦30万美元，以便与卡特尔管理局做政治交易。论坛报也查问了马尔姆格伦与日本人的交往，他说他只是为他的客户而“卷入了政治宣传的准备与传播”。

齐尼斯事件只是马尔姆格伦提出其观点的众多论坛中的一个。由一个计算机化的新闻报道数据库（NEXIS）所做的调查发现，在80年代，马尔姆格伦被76篇有关贸易与经济问题的报道引用过，1987和1988年国会起草新的强硬的贸易立法时，马尔姆格伦有关贸易法及其实施的观点被美国的主要新闻组织发表。在这些报道中，马尔姆格伦攻击立法，特别是立法中会加强美国打开封闭的日本市场的能力的部分。他称立法是“法律上的保护主义”和“不按法律程序的单方面的报复”。在严厉责骂美国贸易立法的同时，马尔姆格伦在为日本贸易利益而卖命。作为设在纽约的日本对外贸易组织的顾问，他于1987年挣得51250美元，1988年挣得104500美元。

引用马尔姆格伦话的文章称他是“前美国贸易谈判代表和现顾问”或“前贸易谈判代表”、“华盛顿贸易顾问”、“权威的国际贸易专家”、“马尔姆格伦公司总裁和前贸易谈判专家”。没有一篇提到他在为日本人工作。

象哈罗德·马尔姆格伦一样，受日本雇佣的许多前贸易官员和由日本资助的研究人员，也在写文章并且经常被人引用，而没有暴露他们同日本人的

金钱交易。通常这些交易不会泄露，因为没有人知道。这方面资料的空缺，很大程度上可归因于联邦的外国代理人申报要求的严重漏洞。例如，马尔姆格伦于 1985 年 9 月省略了向司法部提交的他的外国代理人的注册登记报告，他甚至没有列在《华盛顿代理人》上，这是一本首都的院外活动人员、律师和顾问们的权威参考书。

要找出马尔姆格伦在 1987 年和 1988 年间与日本政府关系的线索，记者首先要猜测日本对外贸易组织是否是他的客户之一，然后到美国司法部翻阅日本对外贸易组织的代理人活动的所有卷宗材料。如果马尔姆格伦只是向日本公司提出建议和忠告，那么就不存在有关他活动的公共记载供记者引证，因为《外国代理人注册法》不要求马尔姆格伦持续注册，如果他不是主动和直接地参与院外活动和试图影响公共政策的话。如果他只是向外商提出建议和为他们搞些研究，也不要求他维持注册登记马尔姆格伦的公开观点中，即使有也很少与他的生计来源有关系，问题是：读者需要和应当得到这些资料以权衡理解和最终判断马尔姆格伦及其为日本人工作的人的言论。

正因那些口头辩护家常隐瞒他们与日本的金钱关系，其它贸易专家也常常被致命的自我压抑威胁着。一家有影响的周刊的公共事务责任编辑编说，自 80 年代以来，越来越少的美国贸易专家敢于批评日本的政策。一位前美谈判代表解释了为什么：

许多最著名的贸易专家都在日本的受雇人员名单上，他们冒着受公众指责的风险挣钱，还有许多人保持沉默，因为他们企求日本客户而怕被贴上“攻击日本的打手”或“种族主义者”的标签。

在与前贸易官员共事时，新闻界及联邦政策制订者常请求华尔街的金融专家，就美日经济关系提出政策建议和评论。绝大多数情况下，这些华尔街专家支持日本的观点。

不足为奇，日本投资者提供了大部分华尔街所依赖的资金，他们现在持有许多美国主要投资公司的大部分股份。例如，诺木证券公司拥有威斯特尔 20% 的股份，波勒成为杰出的兼并者和收购专家。山一证券公司持有洛得斯塔集团 20% 的股份，该集团由前米里·林奇公司副董事长和前摩根·斯坦德利公司的董事长领导。住友银行 1986 年以 5 亿美元买下了金人公司 12.5% 的股份。前联邦储备委员会主席保罗·沃克为富士——沃夫逊工作，这是富士银行因捐献起始资本 5500 万美元中的 5250 万美元而成立的合资企业。沃克说公司的大部分客户是想扩大在美势力的日本公司。

当一华尔街首脑在出版物上，在公开辩论中，在国会山或其它地方声援日本的观点时，该首脑及他的公司与日本人间重要的金钱交易却很少被知道。

黑石集团是华尔街做日本购买美国资产经纪人的最著名的公司，其 20% 股份被日兴证券公司持有。作为投资银行，黑石集团一直支持日本人购买美国有声望的企业，包括索尼公司买下哥伦比亚广播公司和哥伦比亚影片公司。在这个过程中，黑石集团也发了财，《金融时报》报道，黑石集团董事长彼得·彼得森 1938 年至少赚得美元 1500 ~ 2500 万。

为了吸引更多的生意，黑石集团在日本最大的贸易日报《日本经济新闻》上做了整整一版的广告。该广告以日语写成，鼓励日本公司继续购买美国公司，称赞这种投资的经济优势——开拓新领域，增强原有实力，更快地进入外国市场（美国）。如广告所表明的，黑石集团还对日本人就怎样使这些购

买成为“友好”的行为提出政治忠告。

这不是空话。该公司的三个高层人士使黑石集团在政治上很有影响：彼特森，是尼克松总统的商务部长和莱曼兄弟公司的首脑；大卫·斯托克曼，领导第一任里根政府的行政管理和预算办公室罗杰·阿特曼，是卡特时代的助理财政部长，和1983年总统候选人米歇尔·杜卡基恩的经济顾问。

彼特森和斯托克曼是向日本出口商和投资商开放美国市场的两个最有力的支持者。两人都撰写文章，参加讨论会，就此问题向政策制订者提建议。同时，彼特森还领导了两个有声望的研究机构对外关系委员会和国际经济学会——在过去几十年里，有效地推行严格的“自由贸易”传统做法的华盛顿智囊团。

1988年，《商业周刊》的威廉·赫斯廷问彼得森，黑石集团与日本人间金钱交易是否影响他对日本的想法及他在这两个美国最有影响的政策机构中的角色，彼特森回答，“我早在50年代就致力于开放贸易和投资，而当时这是有损我的短期利益的。”

日本人自然欣赏彼特森，斯托克曼和阿特曼这些自由放任主义的鼓吹者。他们与政府高层人士的密切关系，在华盛顿的畅通无阻，以及对权威政策机构的绝对影响，都吸引着日本人。正如纽约日本协会主席威廉·格雷斯特所说，日本人“认为对外关系委员会是金子组成的”。

黑石集团运用它的关系吸引日本客户。它公开其与对外关系委员会和其它权威政策机构的关系。《日本经济》上的广告以显要位置登载了斯托克曼，阿特曼和彼特森及另两个合伙人的照片。3位金融家的传记突出了他们与美国主要舆论领袖的政治关系和影响。例如，彼特森就是这样被描述的：

他是尼克松总统的国际经济事务助理（1973），商务部长（1972~1973）和莱曼兄弟公司董事长（1973~1983），近来，他接替大卫·洛克菲勒成为对外关系委员会主席。他活跃于许多机构中包括日本协会，他还被几所大学授与名誉博士。

这显然说明黑石集团与华盛顿有关系，对美国的对外决策阶层有影响，是日本人希望与之交朋友的有影响的美国公司。

许多位前总统任期满后从事商业活动。尽管直到最近还没有一位前总统出租他的官邸，或对一家外国公司表示公开支持。

1989年10月，里根以2百万美元受雇于日本富士山系通讯公司，为其做公关工作。富士通集团由一个有争议的和保守的企业巨头领导，拥有日本最大的无线电广播网络，一份全国发行的报纸，和最成功的电视网。

里根在日本的9天里，有两天是作为日本官方的客人。明仁天皇和道子皇后在东京赤板宫宴请里根一家，海部俊树首相举行国宴，3位前首相出席。日本政府投与里根以最高荣誉“菊花宝章奖”。

在其余几天里，这位前总统为富士通工作。他作了两次20分钟的演讲，参加公司举办的活动，接受富士通电台和报纸的独家采访。在横滨主持由1700名客人参加的音乐会，为其总统图书馆筹集资金，还从富有的日本企业家那里为图书馆征集到其它捐献物。

在私下寻求索尼公司对图书馆的资助时，里根为索尼公司1989年10月购买哥伦比亚影片公司引起的争议辩护。他声称：近来我已不再因好莱坞而自豪了，因为它上映伤风败俗和粗鄙不堪的电影。我只是觉得好莱坞需要外部力量来恢复其体面，和给正在制作中的电影带来高尚的品味。”

谈到日益增加的日本对美国投资，里根说“美国仍是对外投资最广泛的 国家，……所以我们怎么能抱怨别人对我们投资呢？”

最重要的是，里根趁他旅行的机会，指责美国应对美日贸易逆差负责。在一次富士通为日本企业家举办的宴会上，里根说美日两国间的贸易摩擦是由华盛顿的“贸易保护主义者”造成的——这些人“当我在那儿时，不得不天天与他们论战。”这是整个 80 年代日本兜售的“是美国的过错”理论的最好翻版。

里根以在富士通的全国电视网络发表简要讲话来结束他的旅行。在轻柔的“美丽的美国”的背景音乐中，这位前总统感谢富士通通讯公司使他的旅行成为可能，并祝贺富士通为增进美日关系所做的努力。

很难想象，科尔，密特朗，或撒切尔夫人能得到美国公司的如此厚禄。

尽管没有里根的排场，吉米·卡特也代表某些日本人运用其声望提高亿万富翁佐佐川良一的公共形象。1981 年 1 月 7 日卡特在《华尔街日报》上以一整版幅的广告称赞佐佐川和佐佐川基金会。广告正中登载了这位前总统的巨幅画像。广告文字中，卡特描述了佐佐川基金会如何通过设在亚特兰大的卡特中心向他的援助非洲农业计划“全球 2000”提供财欧支政。“全球 2000”计划占去了卡特的大部分时间，并帮助恢复了他在美国公众心目中一度不佳的形象。

佐佐川与卡特的友谊和密切关系对提高他的个人声望很有帮助，二人曾一起旅行，一起露面。1985 年卡特和其妻子做了一次未公开的日本之行，参加佐佐川母亲的纪念仪式。

鲜为人知的是佐佐川“不光彩的政治史”。正如一份国务院文件所形容的，二战前，他因在 20 年代末的大米投机中发财成为富裕的极端民族主义者而声名狼籍。1931 年，他创办了有 15000 名成员的国水太守党，日本法西斯主义民族精英党。该党成员都穿黑衬衫，极端模仿墨索里尼的意大利法西斯者。实际上，国水太守党成立早期，佐佐川就在罗马与墨索里尼交换意见，他称墨索里尼是他的“政治偶像”——“十足的独裁者和法西斯主义者。”据已销密的政府文件，佐佐川于二战前还飞往意大利和德国，要求实现轴心国军队的联合。

日本 1945 年投降后不到四个月，佐佐川就作为甲级战犯以“对和平犯下的罪行，即参与发动侵略战争的密谋”而被囚禁。美国当局——佐佐川向它承认曾用其个人财富传播日本民族主义宣传——报告说，佐佐川“在战争时期非常活跃，大发不义之财”。他被指控从中国为天皇海军掠夺战略资源，并被指责：

他坚定地支持日本的军国主义和排它主义政策达 20 年之久，他富有，出钱大方，对权力孜孜以求，从不放弃任何机会。

佐佐川于 1948 年获释，不久就成为很有影响的幕后政治经纪人，并是执政的自民党的最大资助者。

用其特殊的政治关系，佐佐川创立的日本汽船比赛协会，获得政府特许可在快速汽艇比赛中与前三名赢家分享全部赌金。1980 年一年佐佐川的赌金收入就达 74 亿美元，其中当地政府得 11%，佐佐川得 9%，他的日本造船业基金会得 1%。

佐佐川用他的金钱讨好卡特和其它国际上有名的领导人。佐佐川基金会——以其近 5 亿美元的无偿捐款——承担美国智囊团、大学和其它机构搞日

本研究和政策分析的大部分费用。许多日本人说佐佐川的贡献不过是争取诺贝尔和平奖的徒劳尝试，他的钱大部分用于宣传、旨在使美国人“明白”日本的观点，卡特的签名为他和他的活动提供了信誉。

近几年来，佐佐川和其他日本企业家，通过资助总统心爱的工程达到与在职总统交往的目的。《日本经济月刊》报道，小林茂，一个有约 60 亿美元财产的日本不动产界巨头，“于 1987 和 88 年向里根工程捐献 100 多万美元，其中包括南希禁毒工程的 10 万美元，和加利福尼亚里根历史图书馆的 100 万美元”。当 1989 年 1 月即将卸任的里根举办小型白宫告别会时，小林和其儿子就在精心挑选的被邀客人之列。

80 年代，日本个人及公司提供了大部分修建里根和卡特总统图书馆的资金。例如，里根在横滨举办“友谊音乐会”，一百美元一张票，使他为图书馆筹集了一百多万美元资金。日本政府又贡献了 200 万美元。亚特兰大的卡特总统图书馆也得到了日本人相当可观赞助，佐佐川的日本造船业基金会和 YKK 拉链公司共捐款 100 多万美元。

尽管这样认为会扰乱人心，但将来的总统肯定会注意到日本人资助的前总统心爱的工程。当他们退休时，也一定会认识到日本人的友谊多么有益，将来有一天，他们也需要慷慨的朋友资助他们的总统图书馆和博物馆——总统记事和作品的唯一档案馆。”

1955 年的总统图书馆法授权国家档案馆，可用联邦基金、参观费、复制品与文件的出售收入来维持总统图书馆，但地皮与建筑费用必须由私人支付。

美国宪法的缔造者都是精干世故的人，他们预料到外国势力会试图影响总统的观点和决策，所以宪法禁止在职总统接受外国人的礼物。

这些国父们没有期望总统任职期间能寻求外国财力以资助个人的事业。他们肯定预料不到后来的总统会向外国有权势人士寻求资金支持他们退休后的活动，也想象不到后来的总统离任后会从事显眼的商业活动。

一直到最近，总统们都被要求举止得体，符合最高职务的尊严。近两个世纪来，总统们的行为也符合要求。但现在的前总统可以为大贸易公司做一定的公关工作。

## 第十二章 日本的自我宣传

到目前为止，日本最有野心的宣传计划是针对美国的教育者和传播媒介。它的目标是控制和改变新一代美国人对日本的想法。

由于多数美国人对日本和其它国家知之甚少，使日本的工作变得容易。最近，盖洛普组织做的一项调查发现，每7名美国人中有一人在世界地图上找不到自己的国家；每两人中有一人标不出中美洲的位置；每3人中有两人不知道越南；每4人中有3人不能确定波斯湾的位置。

多数美国人对美国史、世界史、经济、社会科学和外语同样知之不多。一项由人文学科国家基金会委托所做的调查显示，在问到南北战争是发生在19世纪上半叶还是下半叶时，40%的答卷者都回答错了。

甚至受过良好教育的美国人对此类事情也不甚了解，因为大部分人在学校不要求学习这些课程。确实，38%的美国大学甚至不要求学生上历史课，所以美国学校不教学生日本的文化、地理和经济也就不足为奇了。日本人利用这种知识空白，系统地传授他们的观点。

日本在美国树立一个对其有利的形象并没有错，毕竟，我们是日本最大的投资市场和主要同盟国。错误的是日本人正在重新制订美国的教育方式。而美国的美日关系新闻报道也打着“客观的”幌子，为日本的广播宣传提供阵地。

自70年代后期以来，日本政府日益加强对美国中小学生学习日本课内容的控制。其目的很简单：在他们幼小和易于塑造的时候，就影响美国下一代对日本贸易、历史和其它方面的看法。日本通过美国教师影响这些学生。

多数美国教师对日本知道得很少（无疑，他们在当学生时也没有学过有关日本的知识），并且，联邦、州和当地政府不可能给教师提供足够的机会增加有关日本的知识 and 最新教材。

日本政府弥补这方面知识空白的努力始于1978年，当时它委托加利福尼亚的顾问查理斯·V·洛万费尔德制订方案，以确定美国中小学生在日本课上应学些什么。这位自50年代中期一直担任日本的外国代理人的V·洛万费尔德，第一步做的是就美国学校怎样教日本课进行一次全国性调查。调查有一个最重要的发现就是：是各个任课老师，而不是学校的管理者对决定学生是否了解日本，和了解多少起关键作用。V·洛万费尔德的明确结论是：如果日本政府想确定美国学生上日本课应学些什么，就必须说服任课老师这些内容是重要的：如果想影响老师教什么，就必须先“教”老师。

不久，日本政府通过向美国中小学社科老师提供免费旅日机会，开始了它的美国教育计划。这种日本人称作“招待外交”的观光旅行的目的，就是要向这些第一次来的贵宾展示日本的良好秩序。这道理很简单：如果老师们对日本的第一印象是好的，这种印象很可能延续下去。十几年来，日本已成功地向美国记者、企业与工会领导、政府官员和舆论领袖施展了这种“招待外交”。日本人很自信他们的“招待外交”对美国中小学教师会起作用。一位组织教师旅行的美国人解释说：

结果总是一样的，美国人怀着对日本人的爱慕，对他们的技能的称羡返回。我敢肯定，让美国教师访问日本是一件非常有价值的事情。因为，他们对以后遇到的日本人和看到的日本东西的积极反应，将传给美国的孩子们，并持续许多年。教师的旅行由日本政府和其美国代理人精心组织。旅程第一

站一般是参观古城京都，在这里他们将体验古老的日本生活，在小客栈住宿。第二站到主要岛屿四国，与经过挑选的日本家庭共同生活，进行“个别接触”。接着到广岛和平公园，在这里，1945年的原子弹坠落以日本人的观点被复述。然后去大阪，参观现代日本工业。最后是东京，参观著名的“填鸭学校”。

到日本免费旅行，极大地刺激了美国教师在课堂上教授日本课程。确实，数千人已申请参加这种观光旅行，在过去10年里，已有300多中小学教师旅行过。

旅行只是日本宣传计划的开始。参加者回来后，要求写出报告或其它材料，描述他们的感受。写报告的过程加深了教师对日本的正面印象。这些报告常变成文章发表在学校或社团的报纸上。参加旅行的老师还被鼓励在当地学校、教堂和机关做演讲，传播他们的新知识，“解释”日本。

日本“招待外交”战略的部分目的是，调动返回老师的积极性。日本的一位美国代理人直言不讳：

参观过日本的一个老师可以用他的热情，感染成百上千的其它老师。这种积极的情绪，加上新知识、新教材和怎样把日本课溶进全部课程的实际想法，产生了极其有效的结果。

为促进旅行返回者“影响”其他老师，日本政府出钱帮助出版发行一本特殊的教师手册《日本教师实验班计划》，同时还配有录相带和介绍材料。另外，日本政府官员和议员定期参加社会学集会。在那里，他们讨好教师，开设“日本之家”，发放日本米酒、四喜饭和有关日本的教材。

通过v·洛万费尔德开办的通讯网络，日本政府与“招待外交”的受益者保持密切的联系。该网络使教师们互相保持联络，并定期收到日本人提供的教学计划、录相带、手册、杂志和其它物品。

日本向美国教师传送的大部分信息是普通知识，象日本的地理、气候、货源和人口，但有些反映了日本公开宣传的一般主题：“日本是资源缺乏的岛国，必需靠出口生存。”“日本是奇特的，它有四个季节”，“世界经济全球化意味着只在一国内拥有和经营企业是与此趋势背离的”。当然，“日本在变化”。

许多教材体现了日本人的历史和经济学观点，一本主要日本人资助而广为发行的工作手册解释说，日本对中国的军事侵略是针对一战后欧洲和美国的侮辱或说种族主义的。另一本手册，正如日本自己的课本所言，掩盖日本对朝鲜和台湾的征服，对中国的军事占领。凶残的日本人对中国人、朝鲜人、菲律宾人、荷兰人、美国人、英国人和其他在二战时受日本统治的人犯下的罪行，就如他们自己的课本所写的，被明显地删掉了。

另一方面，这些课本却大肆渲染美国在太平洋战争中扮演的角色，把美国的行动说成是促使日本袭击珍珠港的原因。还大谈日本人对美国在广岛和长崎投放原子弹的看法。日本政府控制本国的教育课程，提供大部分资料，这种作法深深地扰乱人心，就好象讲授二战中德国，而不提它的掠夺、野蛮占领和大屠杀。

毫不奇怪，日本提供给美国的大部分教学指南，都把日本在美日贸易不平衡中的作用最大限度地缩小，或使其合理化。贸易逆差不是被当作不重要的事情而不予考虑。就是怪罪美国的工商界、工人和政府。一本广泛使用的指导手册解释说，日本市场比其它国家更封闭的原因，是因为日本需要稳定的大米及煤炭资源，购买在世界市场上价格看涨的日用必需品的现金储备，

和可靠的基本生活品的国内与国际来源，而其它国家同样有这种需要却只字不提。

作为日本追求和细水长流的教育效果的一部分，鼓励旅行回来者准备和发行他们自己的教学指南。可悲的是，多数教学计划只是鹦鹉学舌般地重复计划编订者们在日本所学到的东西。一位旅行回来者准备的教学计划，在处理 1988 年《混合贸易法》的适用范围时，只让学生阅读经团联出版的文件——《保护主义在美国的发展》和《访美前夕对首相的请求》。两份文件都高度批评了这部美国法律。该教学计划没有提供支持混合贸易法的阅读材料或其它资料。有关在美国的外国投资问题，也没有提到所有权会对美国产生不利后果。相反，却讲授“（日本）直接投资加强了投资目标国（在这里是美国）的经济，随着新资本的流入增加了就业”，这纯粹是日本的长期论调“日本投资创造了美国的就业。”

80 年代，东京政府用于宣传教育的资金由日本公司及其美国子公司和基金会补充。“日本教学计划”的补充资金的大部分来自美日基金会。该组织于 1988 年成立，得到了佐佐川良一操纵的日本造船业基金会 4480 万美元的捐款。

美日基金会称佐佐川并不负责其经营，确切地说，是由 20 名托管人管理，9 名是日本人，其中有佐佐川的儿子。协会主席是威廉·艾伯勒，他曾任美国贸易代表，后成为尼桑汽车公司在华盛顿的最大外国代理商。近来他被美国贸易代表和权威的贸易政策与谈判顾问委员会委以重任，还通过他在新英格兰的咨询公司曼彻斯特学会，做尼桑股东的代理。

基金会还称从一开始它就在其计划中强调双边经济关系的重要性。为此，基金会建立了全国范围的公共设施，以促进日本投资者与美国人民的互相理解。

为实现这种理解，美日基金会的主要做法是，每年向“日本教学计划”提供 200 多万美元的资金。该计划主要涉及社会学领域——经济、历史、贸易和美日关系。作为计划的额外部分，基金会出钱给当地大学，为在职老师提供暑期培训，安排日本“专家”到这些学校开讲座，发放教学材料——包括教学计划，课程示范，原始文件，录相带和学生手册。该计划的目标是通过提供一切便利，使老师上日本课变得非常容易。

80 年代初，美日基金会建立了第一个校外辅导中心，对将要入期斯坦福大学的教师进行学前日语培训。到 1990 年，该计划已发展成为有 11 个地区中心，为 44 个州提供服务的全国性体系。基金会说，这些中心“通过教师培训，课程改进，智力服务和组织扩散，接触了全国数以千计的教育工作者。”

1990 年，美日基金会宣布它将把培训计划的范围从在职教师，扩大到还未毕业的未来的教师的“职前”培训。通过提供在这个层次上的适当培训和指导，新一代教师将在事业之初，就以足够的技能教授日本。

具有讽刺意味的是，日本对美国社会科学教师脱胎换骨的过程——它的教材传播，和为教育下一代教师所付出的努力——是在没有引起公众争论的情况下进行的。当时，美国的教学体系正受到“创造学”与进化论之争的冲击，家长和政治家正在考虑允许象威托通讯公司这样的公司，在每天的学生电视节目中播出广告的后果。趁着公众及议员们不注意，日本政府、公司、极端民族主义的亿万富翁创立的基金会和日本的外国代理商中的骨干，顺利地实施着培养美国青少年对日本和美日政治经济关系看法的计划。

日本教育美国人的野心勃勃的计划，并没有在实施到第十二年的结束。东京政府创造了一个由美国经济学家、政策分析家和日本问题专家共同组成的复杂体系，这个复杂的等级系统涉及从追踪到筹资等方面。

第一层次，日本人紧紧跟踪那些其行为可能会影响日本的人的文章及其它著作。我本人的例子就说明了日本人的工作是多么仔细。我早些时候的一本书《高度灵活的社会》。包含了七条能为美国贸易界创造更有竞争力的环境的立法建议。在这本书 1986 年出版后不到 6 周，东京的日本通产省高级官员就开始与来访的美国国会议员（他们中多数还没读过这本书）讨论这些建议。两年后，我所在公司驻东京办事处的经理，被通产省官员召见，因为他们注意到，当时国会正在讨论的长达一千多万页的贸易法中的几条与该书的建议相似，他们想知道这其中是否有联系。日本政府使用的是该书的英文版，其日语翻译本直到 1989 年春才出版，我对日本人的细心有体验是不奇怪的。

第二层次，日本大藏省设有一个非正式的国际顾问委员会，包括一百多名世界著名的贸易专家，其中 52 名是美国人。该机构主要从事学术交流，包括对日本政策的评论。通产省也有一个外国顾问团，与上述机构不同，它人数较少，比较正式，每年开一次会，但不对日本贸易政策进行评论。

最后，日本资助研究美日关系的研究机构和华盛顿的智囊团（336 所美国大学有日本研究项目）。查默斯·约翰逊教授估计 80% 多的日本研究由日本人资助。其它有见识的观察家认为，查默斯的估计太低了。不管实际数字是高达 90% 还是低至 50%，事实是与美国政策有关的美日关系研究的大部分，是由日本投资者——决不是无私者赞助的。

为什么日本资助大学和华盛顿最有影响的智囊团？因为它知道这些机构里的人，提出了美国经济贸易政策的大部分意见和争论。智囊团的资助人大肆宣扬他们将对潜在的国内、国际资助人施加影响。几年来，传统基金会已用多种文字印发了它的促销小册子。

毫无疑问，那些受日本资助的人是真心地持有他们的观点的，即使没有日本或其它外国人的资助，他们也肯定会持相同的论点。外国资助只是加强了他们的特有见解，维持了他们的工作，为他们研究激烈竞争的美国市场和全球市场提供了极大便利。

日本和其它外国资助人，几乎毫无例外地为拥护开放贸易政策的学者和机构提供财政支持。这些拥护者的研究总是把日本贸易保护主义在美日贸易逆差中的作用缩小到最低限度，甚至当他们的研究结果证明日本需要更加开放市场时，他们也反驳美国提出的互相减少保护主义。简言之。他们的批评是不痛不痒的。

这种无关痛痒的文章中，最常被引用的例子是，1989 年末由日本经济、日本法人经理协会和美国经济发展委员会提交的美日关系联合公报。该报告把美日贸易逆差归咎为美国的预算赤字，在指出日本必须开放市场的同时，警告美国不要采取报复行动。日本人以此报告支持他们是美国制造了其大部分对日贸易逆差的声明。

这项研究的日本方面，由日产汽车公司董事长石原俊领导，美国方面由威廉·艾伯勒领导。他自 1979 年来一直是日产的顾问和院外活动者。艾伯勒与日本人的关系从未在报告和发行报告的新闻发布会上透露过。一位美国经济发展委员会的代理人说，艾伯勒是美国方面最有影响的日本问题评论家，其他委员会成员也知道他与尼桑的关系。但该报告的读者——国会、美国贸

易界和新闻界——还不知道。

这种例子并不是独一无二的。1988年艾伯勒与人合写了一份报告，由白杨学会发行，其观点与美国经济发展委员会的报告大致相同。与上述情况一样，艾伯勒与日本人的关系也没有暴露。

美国的政策智囊人物受日本资助，产生的一个微妙而关键的后果是，它导致一种自我压抑。这种心理压力不仅在接受资助的人中，而且在想得到资助的人中都有。因为他们知道，日本人会用取消资助，和向他们的雇主施加压力等手段，惩罚批评日本的人。例如，80年代初，当时的日本经济学会会长罗伯特·安琪，因拒绝发表外务省提供的新闻与日本政府发生争议而辞职。日本一家大汽车制造商的代理人，通知美国一所有名的大学，只要一位研究日本贸易惯例的知名学者和批评家还在该校任职，就停止对该校的资助。1990年4月，日本经济学会代理会长“禁止”华盛顿的自由研究者明迪·科特勒，使用其图书馆和与其会员交流，因为她写过一篇文章批评该学会。直到《华盛顿邮报》报道了这个事件，日本政府才废除了该禁令。

日本人要传达的信息是明确的：希望得到日本的资助及方便的研究人员和研究机构，在他们批评日本时，要冒失去这两样东西的风险。所以，许多学者说诺很小心——至少在公开场合下。熔解体系欧洲理事会的斯波罗先生说，当他去美国的主要大学寻找物理学家，替他为他的公司与三菱电气公司的专利之争作证时，他一次次地被物理学家们断然拒绝，因为害怕他们的证词会威胁他们从日本得到资助。由此看来，当时对美日经济关系策略的最普遍的研究，集中在美国的保护主义，或在贸易问题上美国执法机构与立法机构的冲突上，而日本的工业政策、卡特尔和金钱策略则不被日本资助的研究机构检查，也就不足为怪了。

相反，依赖日本资助和便利的人，常常是美国贸易政策和美日关系变化的是早评论家。他们为了得到外国人的钱而不改变他们的观点；而他们得到钱又是因为他们所持的观点。由此，他们的信任度远远超出了对事评论员。例如，对卡瑞尔·V·沃夫林，克莱德·普莱斯特维奇和詹姆斯·弗罗斯的作品的最有力的反击，来自乔治·R·派克德，布鲁金斯大学高级国际关系学院的院长。该学院是美日关系最权威的研究中心之一，经常得到日本的资助。派克德把沃夫林列为骗子，称弗罗斯和普莱斯特维奇的作品威胁美日关系。

不足为奇，日本人利用美国的学术观点支持自己的官方观点。1989年第二期的《亚特兰大杂志》上刊印的16页的广告附录，就是一个很好的例子。这则广告由日本公司出钱，登载了派克德的长篇评论。文中，他表明美日双边“关系”的其它好处大大超过了两国间的贸易不平衡。在有关双边“关系”重要性的一个生动的段落里，派克德写道，他在日本有许多老朋友，“把这种个人友谊的形成和发展，想象成会对两国的国家利益产生严重后果是极端不现实的。”派克德的观点是：美国在贸易逆差上的强制行为，会冒失去双边关系的整体利益和两国大人物间现存的个人与金钱关系的风险。日本不断地把贸易问题当作对这种“关系”的考验。因此，乐意为象派克德这样的观点做广告。

有意思的是，这样的观点正好加强了日本人的证据。当知名学者说双边贸易不平衡主要是美国的过错时，日本政治家就有充足的理由不去纠正这种不平衡。同样，知名学者对揭露日本经济政治现状的作家的攻击，使日本人放心地忽略这些作品的要旨，不考虑其优点。一个典型的例子是，1989年10

月《日本时报》上约翰·马丁写的一篇文章。马丁是美国企业家学会会员，联邦机构日美友好委员会的会长，他以他的主张攻击詹姆斯·弗罗斯对日本的想法：

作家詹姆斯·弗罗斯通过其在亚特兰大杂志上发表长篇系列文章，向美国人表明他在日本生活多年，而实际上他一点也不喜欢日本人而大出风头。

弗罗斯回击说“无耻”，但恶果已经产生。日本大多数读者都有一个错误印象，即詹姆斯·弗罗斯的政治经济观点产生于对日本人的个人偏见。

实际上，在美国智囊团中独树一帜的是哈逊得学会，它不企求外国资助。哈得逊学会过去的会长和里根时代白宫的政治主管米切尔·丹尼尔说：

多数团体包括我们自己，是小规模的，存在着与大机构的依赖关系。当国内资助者难以找到时，外国资助者就可能对研究内容施加微妙的影响。我们并不武断地对待外国资金，但我们确实拒绝过一些资助。我怀疑外国资助者是否会不带附加条件地提供资金，所以我们在取得外援时非常小心。

因为多数美国人是从由美国新闻界的所见所闻形成关于日本的印象。所以，日本人对确定美国新闻机构有关日本的报道极为关注，并对此投入巨资。日本新闻界在提供资料和促进两国间更好的互相理解的同时，更多的是强化日本的宣传主题，转移和孤立对日本的批评。困难当然在于如何区别旨在促进相互理解还是力图贯彻日本的政治经济目的的新闻报道。

日本以两种方式影响美国对日本的新闻报道内容。第一种是对宣传节目进行赞助，第二种是对独立撰稿人的报道内容施加影响。

日本于 80 年代初开始在美国主持广播电视公众事物节目。1990 年 1 月，约翰·朱迪思在《哥伦比亚新闻周报》上报道“日本电视”于 1983 年开始为基督教广播公司制作节目，1984 年为美国电报公司，1986 年为大众电视台。1984 年有线新闻广播公司开始播出“日本一周”节目。该节目由日本新闻文化事务中心出钱。“日本电视”和日本新闻文化事务中心都与主要负责传播日本经济贸易宣传的日本政府机构有直接联系——“日本电视”与通产省，日本新闻文化事务中心与外务省。

美国节目主持人坚持说他们能完全控制播出内容。据朱迪思说。“日本新闻文化事务中心的代理人可以为播放什么节目提建议，参加回顾上周节目的会议。他们还帮助确立节目宗旨——强调‘美国与日本的共同点’”。实际上，节目制作人确实对投资管理有一定发言权。

1989 年，日本大众广播系统 NHK 在美国开办“今日日本”晚间电视新闻节目。该节目由日本电器集团 NEC 出钱，是专为美国观众制作的。朱迪思解释说：“美国观众不必弄明白日本人对世界的看法，他们要明白的是日本人怎样使美国人思考日本对世界的看法。”

佐佐川出资的美日基金会于 80 年代中期开始为报道日本的广播电视节目负担费用。其重点是由纽约大众电视台 WNET 管辖的“日本工程”。“日本工程”的基本目标是增加美国播出涉及日本的节目。通过联合大众广播，“日本工程”旨在提高美国人对日本的“意识”。基金会的出版社称基金会与“有影响的公众事务节目”制作人“就开发有关日本的特别节目有‘广泛的协商’”。特别是基金会试图得到麦克内尔/雷若“新闻节目”亚当·史密斯的“金钱世界”和“前线”等节目的播出时间。“日本工程”提出向日本公司筹资，把这笔钱用于支付在资金缺乏的大众广播公司及其附属电视台上播放节目的费用。为指导这项工作，“日本工程”成立了美日公共电视节目委员会，成

员包括 PBS 和国内其它几家主要大众电视台——WQED（匹兹堡），WNET（纽约），WGBH（波士顿），WETA（华盛顿 DC），WTTW（芝加哥），KVDW（林肯，内布拉斯加），KEGT（洛杉矶）和 KCTS（西雅图）。公共电视节目委员会使“日本工程”与这些控制美国公共电视和影响美国公众舆论的传播媒介建立了组织联系。

1987 年 5 月，“日本工程”组织七名美国公共电视台的代理人到日本做为期 10 天的旅行。代表团在东京与二百名日本公司的代理人会面。据基金会说，这些人“经常出现在美国的报纸、宣传和广告中”。结果，“日本工程”筹集到足够资金制作 3 套节目和一个在 WGBH 播出的关于美日关系的电视系列节目。基金会还给内布拉斯加公共电视台 5 万美元，用于支付增设了 30 分钟长的电视节目，和附属印刷材料的费用。

美日基金会还资助了几个广播节目。1988 年，它给马萨诸塞的剑桥学会 1 万美元，用于开办叫作“理解今日日本”的系列广播节目。自 1987 年以来，基金会每年都向美国大众广播电台（NRR）提供 10 万美元用于支持它的很有影响的新闻节目“晨讯”和“包罗万象”提供东京报道。

美日基金会资助的公共电视和广播节目的观众和听众，对节目的观点都认真对待，因为这些观点被认为是客观的和不受商业利益污染的。通过提供致力于增进美日关系和促进美国人对日本人的“理解”的“温和的”节目，日本资助人人为日本赢得了令人信赖和讨人喜欢的形象。这当然是好的宣传的本意和目标，也是日本人投入金钱的原因。

甚至获得日本资助的可能都会影响新闻传播和潜在的批评。一个公共事务节目的独立制作人宣言道：

80 年代上半期，“日本工程”对象我们这样想制作批评日本的节目的人非常冷淡，参与制作的电视台不愿意冒犯潜在的日本资助。结果，日本买下了长达 5 年的新闻沉默。

日本直接投资宣传节目的同时，其主要力量放在影响美国新闻界的报道上。有时，这种影响采取现金的形式。

有一个计划涉及佐佐川良一和一个受联合国管理的秘密行动。自 70 年代末开始。佐佐川向联合国公众新闻署秘书长詹姆斯·阿卡特尼的要求下做出的，并是在与日本交通部协商后。该行动由在联合国的日本外交官管理。

在这项计划中，15 个国家的主要报纸——包括日本的《朝日新闻》和法国韵《世界报》——被提供 4.8 万美元以出版表明联合国观点的新闻增刊，但没有透露资金来源。参与增刊的编辑和联合国官员，每季度在欧洲城市开一次会，讨论未来事务。《纽约时报》揭露了这个行动和其资金来源。它引用联合国机密文件描述该行动的目的是建立“与报纸及编辑的直接团体联系”，引导联合国系统与报纸的紧密合作，对指导公众舆论施加影响。”

1986 年，通产省更进一步，它建立一个 20 万美元的基金，向美国的兼职记者直接付酬。起初，通产省官员提出在 10 个州中每州增雇一名记者，一名编辑，一位当地商会会长。如果该计划实施，它将扩大到更多的州和记者。两个被选作开始“兼职计划”的州是密苏里州和密西根州。这是四位著名的日本贸易政策评论家和议员的家乡——众议员理直德·杰夫特，约翰·丁格尔和参议员多纳德·雷格，约翰·丹福斯。据日本《每日新闻》报道，“日本方面用兼职记者的目的，是在利用他们的美国‘面孔’的同时，收集当地企业的信息。”《每日新闻》还报道通产省已制订了在 10 个州中准备招募的

记者名单。

通产省提出，通过“兼职计划”使美国记者收集信息，帮助日本公司扩大在美国的经营。通产省还试图使这些记者“就日本的市场开放战略展开公关活动。”

通产省的计划直到被国会识破才告结束。参议员约翰·亨氏（费城），雷格和弗兰克·墨克斯基（阿拉斯加）写言辞激烈的信给美国务卿、司法部长、日本首相和日本驻美大使。通产省发表了温和的公开声明予以回答，称它的计划只不过是收集当地的舆论观点，“促进日本的出口，增加日本在美国的投资。”通产省宣称“如亨氏参议员所写，日本海外贸易组织计划通过雇佣美国记者‘操纵美国的姿态’，或试图通过买通美国的记者和舆论家，购得有地位的形象完全不属实。”

在一次非正式会谈中，一位前日本政府雇员以屈尊的口气说，通产省提出这样的建议实在太拙劣，他解释说，日本完全能以更不冒风险的方式将其观点渗透美国。

其中的一种方式已被讨论过——与新闻界所依赖的大贸易出口商建立业务与金钱联系，以取得信息和订单。一个有代表性的例子是，1990年1月24日，《纽约时报》的专栏作家彼得·帕歇尔报道，由于美国公司不能联合生产动态随机存取记忆硅片（DRAMs），导致美国存储器公司破产。

帕歇尔断言，日本对全球 DRAM 生产的控制，并没有使美国公司在日本的强大攻势面前变得不堪一击，也没有对美国造成经济威胁。帕歇尔为使其论点合理化而引用的权威是加里·萨克森豪斯。帕歇尔把萨克森豪斯当作“密西根大学的日本经济专家”，给人一种印象，即公正的学术专家认为美国存储器公司的失败对美国经济是无足轻重的。

但萨克森豪斯并不是真正中立的。1989年他是总统经济顾问委员会的兼职顾问。任职期间，他是联邦支持高技术项目如美国存储器公司和高清电视（HDTV）的主要反对者。他还在阐述经济顾问委员会在日本的地位和美国对日本贸易政策中起了关键作用。萨克森豪斯始终是通产省的不付酬的顾问，可笑的是，这种关系直到1989年12月才第一次由《纽约时报》报道出来。

如果帕歇尔完全识别了萨克森豪斯在经济顾问委员会中担当的角色，和他与通产省的外部关系，他的专栏的整个效果就会破坏。当问到是否知道萨克森豪斯与通产省的关系时，帕歇尔回答说：“我完全知道，但这种关系如此脆弱，以致于是不相干的。我在研究生院时就认识加里，他是个无偏见的学者。他的博士论文是关于日本工业政策的，对日本非常了解。他与通产省的交往是纯学术的，并且只在日本停留了一年，他的正直决不会因一次对日本的学术访问而改变。”

帕歇尔有一个观点——严肃的学者的观点，不可能因一次单一的日本之行而改变。但萨克森豪斯与通产省的交往远不止于如此。据通产省称，它的由22人组成的顾问团（官方称国际贸易与工业研究会或RITI）的目的是“帮助通产省决策”。顾问团成员有进入日本的特别通路。他们领取报酬在学会的集会上演讲。萨克森豪斯本人于1988年两次在学会的集会上发表讲话，一次在东京，一次在大阪，并参加了1989年春的学会会议。

萨克森豪斯从不隐瞒他与通产省的关系。当他签名同意成为经济顾问委员会的日本问题专家时，就向委员会主席米切尔·波斯金表明了这种关系。

（波斯金本人曾在大藏省的顾问团里任职，但在为总统工作时辞去了该职务），波金斯认为萨克森豪斯与通产省的关系是无关紧要的，没有让他辞职。《纽约时报》公布了萨克森豪斯与通产省的关系后一星期，白宫解除了他的职务。

日本人影响美国新闻报道内容的一个最微妙的方法是，试图把维护美日关系的重任放到美国记者肩上。为防止批评日本人的报道，日本人告诫记者这样的报道将损害特殊的双边“关系”。以同样的方法，日本人还试图使美国记者对维护自由贸易负责。如一位社论撰写人解释的，这不是件难事，“持自由贸易的立场是容易的，不会得到多少抱怨，不难写”。

在他们维护自由贸易和保卫双边“关系”的热情影响下，有些记者——象《华尔街时报》的保罗·吉格特和《华盛顿邮报》的霍巴特·罗文——做得更甚，经常抵御批评日本政治经济政策的人的进攻。

例如，在1990年1月12日吉格特的专栏文章里，他宣称《日本院外活动》的评论家——包括作者——参与了“毁誉美国自由贸易的行动”，吉格特断言那些怀疑日本院外活动的人的“真正意图”是“沾污和毁誉怀疑与日本打贸易战是明智之举的美国人”。据吉格特所说，批评日本在美国的政治活动对自由贸易和美日关系造成威胁。

由于与《华盛顿邮报》的关系，罗文是美国最著名的宏观经济政策编纂者之一——不提最多产的话。他的专栏经常拥护60年代式的解决美国经济困难的方法。例如80年代中期，罗文辩论说，美元疲软将纠正大部分的贸易逆差，并多次为只有少数逆差是日本保护主义造成的观点辩护。罗文经常攻击美国用市场为杠杆要挟日本开放对美国出口市场的做法，许多正统经济学家当然同意他的观点。

由于支持传统的贸易惯例，罗文在他的多数文章里，为日本的经济政治政策辩护。一份电脑查寻的NEXIS信息库储存的所有新闻报道目录显示出，罗文在1985年至1989年共写了573篇文章——56%直接有关日本的文章是在这个时期写的。在这些文章里，罗文不断地谴责那些不支持自由贸易观点的人，称他们是“保护主义者”。相反，把批评日本保护主义的人称为“日本打手”。据NEXIS的记载，实际上，罗文是第一个使用该词的美国记者。他所论述有关日本的文章有6%引用了“日本打手”这种词或其变形，他论述美日贸易问题的中心观点是：这是美国的过错。

罗文引用了身为外国代理人的前政府官员的大部分观点。他多次披露这些官员以前的公开职位，但不提他们现在充当外国代理之事。1987年10月，罗文引用“前贸易谈判家哈罗德·马尔姆格伦”的严厉措辞抨击美国单方面对付欧洲、朝鲜、日本和台湾的贸易壁垒的行动。罗文没有提到马尔姆格伦为日本人和欧洲人的利益做的大量院外活动。

在1990年3月的一篇文章中，罗文攻击对日益增长的外国在美投资表示忧虑的人。他说，“让我们看看事实，如上周国际投资协会收集和发布的数字……”罗文没有告诉读者，他引用的报道来自一个由外国公司资助并致力于使美国对外国投资者开放的机构。

在文章结尾，罗文写道，“从对这些数字的分析中可以推出什么结论呢？首先，如国际投资协会主席埃利特·理查森所说……”罗文没有提到理查森是由国际投资协会出钱雇的。他在华盛顿的法律事务所——米尔班克，托威德，哈德利义麦克劳尔——代表日本、科威特和墨西哥政府。当然，这些客

户没有一个会对美国的外资政策持不偏不倚的态度。

罗文关于日本的一个主要消息来源是日本的一个主要演讲人。在 1990 年 2 月 15 日《华盛顿邮报》上发表的专栏文章里，罗文写道：

当我想知道日本正在发生的真实事情时，我发现在过去几年里，同山本的交谈很有教益。山本毕业于密尔沃基的马奎特大学，对美国政治机器如何运转有精辟的见解。

山本是日本国际交流中心的主任，据一位日本专家说，他是日本的“缓冲之王”，另一位称他是日本“互相理解”事业的领袖。80 年代，罗文不断引用山本的话。山本无疑是位受人尊敬的人，他的主要责任之一就是在美国宣传日本的观点。山本依靠一位日本机构附首脑迅速获得日本国内事件的信息，并通过罗文把此描述为山本的独到之处。他本人报纸的东京版向全世界提供最有权威的日本报道。

当其它宣传手段不起作用时，日本人就对报道日本掌权者不愿被剖析的内容的记者施威。《外交事务》发表卡尔 V·沃夫林为其 1989 年出版的《日本权力之谜》所写的序言不久，日本外务省就在欧共体在日本的代表中间展开了一场污蔑这篇文章的运动。日本人还派出代表与荷兰政府官员和《外交事务》总编对话，他们的意思是沃夫林破坏了荷日关系。

文章发表后不久，荷兰一位与 V·沃夫林同在一家报纸共事的记者前往东京。日本外务省为他安排与 21 位高级日本官员见面。在 17 次会见中，日本官员都是批评沃夫林的文章，所述内容与已经通报荷兰政府和杂志总编的基本一样。这位来访记者最后明白了他们的意见与外务省的“讲话观点”同出一辙。

沃夫林的书于 1989 年出版后，日本当局，特别是外务省和经团联，通过对作者的资格和动机提出质疑开展了一场诽谤该书的运动。《新共和国》高级编辑弗里德·巴恩斯说，到 1990 年 4 月为止，有 4 名他在东京分别采访过的日本高层官员都自愿批评沃夫林和所谓的“修正主义者”。巴恩斯说大部分批评与“谈话观点”没有二致。

日本外务省对美国记者和作家关于日本的作品极为关注是不奇怪的。如果一本书或一篇文章批评了日本，或观点未经外务省同意，其作者将会收到日本官员或与日本有联系的其他人打来的电话，电话的目的是保证对外国报道日本的“质量控制”。实际上，它是一种恐吓形式。

正如一位记者所言，这种恐吓在打击批评意见和防止消极宣传方面越有效，日本人就越多地使用它。他解释说：“国家就好比人，人就好比是孩子，如果他们大笑或大哭并达到了目的，他们就会一而再，再而三地这么做——只要它有效。”他最后总结：

“你不能指望提出（对日本）一个合理的批评而不被认为是侮辱。有一个未明确表达的概念，即如果你写一篇批评日本的文章你就被认为是跟日本人过不去的日本打手。这种概念造成一种敏感，使你欲言又止。

自我抑制当然也是日本新闻“质量控制”计划的主要目标之一。

## 结束语

冷战已经结束，根源于冷战的许多政策和观念已经过时，在未来的年代里，经济、科学和技术而不是战争工具，将在更大程度上决定美国在世界上的地位和影响力。

美国急需新的国家政策来迎接这一新的挑战。在勾画出新的方向之前，美国首先要着重考虑以下的基本问题：

一、美国是否应当把贸易和经济问题置于与国防和外交政策同等优先的地位之上？

二、美国是否应当把它的反托拉斯法用来约束外国公司在美国经营的分支机构？

三、美国是否应当把进入外国市场作为外国进入美国市场的先决条件？

四、美国是否应当对外国在美国的投资设置一定的限制条件？

五、美国是否应当注意到：在未来十年内外国银行可能会拥有美国金融资产的一半？

六、美国是否应当在政府和工商界之间建立更富合作精神的相互关系？

七、美国政府是否应当对开发那些将会决定 21 世纪美国工业命运和就业前景的技术提供帮助？

八、某些工业部门和技术是否事关美国的经济和军事安全而因此成为联邦政府专门政策的根据？

关于这些及其相类似问题的答案，将决定美国未来的命运。今天，许多围绕这些问题的正在进行的政策辩论和政治论战基本上是不诚实的。大多数主要参与者因金钱的缘故（通常很隐蔽）而鼓吹外国人的观点。当美国的利益集团与外国利益集团处于一致时，这些从事影响行当的代理人们的行动并无实质的重要性。只是当美国利益集团与外国利益集团相对立时，这种权势较量才成了对美国的真正威胁。然而，后者是今天这种权势较量占优势的本质特征。

对于这种较量的内容和相应的规则，美国需要进行根本的改革。这里提出了能够在减少外国利益集团对美国事务的影响方面大有作为的八点相对温和的建议：

第一，制止华盛顿的“旋转门”

“旋转门”是华盛顿的一个老问题。近年来，它开始以更快的速度和更高的频率旋转。这部分是因为相对较低的联邦政府工资促使许多有才干的人不选择从事国家公务人员的工作。但是，还有另外一个原因：在卡特和里根执政时期公务员成了蔑视的对象。似乎无论是卡特还是里根都没有悟到，他们贬低公共服务就是贬低了政府本身。

结果，政府机构的高层职位被一小部分在官方办公室和游说组织中来回变换的人们所垄断。对于这些人来说，在政府任职只不过是他们为特殊利益集团服务过程中的一次休假。当旋转门涉及贸易问题时，这些特殊利益集团大多是外国的，冲突的性质是美国利益与外国利益的对抗。

要制止华盛顿的旋转门或至少是使之转得慢些，需要采取以下三方面行动：

第一，位永久性地禁止那些担任过联邦政府高层职务的人充当外国代理人或国内公司的说客。这些人包括中央情报局局长，美国贸易代表和国务卿。

那些因这些限制而拒绝为政府服务的人，肯定不是那种适合于并愿意献身于公共事务的人。

第二，给联邦政府低级官员设置更长的“冷却”期。联邦法律规定，如从1991年1月起，前任官员在可以进行院外活动、从事有关贸易问题的咨询和顾问活动之前必须等待一年。这么短的时间，不可能保证贸易政策制定和执行的诚实性不受影响，五到十年时间会使情况好一些。

在设置这些更加严格的规定之后，美国公司需要作出具体的努力来雇佣那些专长于贸易问题的前联邦政府官员。日本人的主要政治优势之一是，那些制定和执行美国贸易政策的人们明白他们最好的前政府职务是与日本人有关的工作——这基本上是因为美国公司不雇佣他们。理论上，这并不重要。但在现实中这却很重要。

最后，有关公务员的联邦计划需要进一步加强，以鼓励更多的有才干的人到政府工作并且工作得更长时间。日本和其它国家在贸易谈判中之所以占据明显优势，是因为总是由稳定的几位政务官员和有能力的业务官员组成他们谈判代表团。因为把政治上不在行的人放到数十个大使以及数百个关键政策制订职位上去，所以美国与其它国家的谈判已成变成一场类似于奥克兰甲级队与一个松散俱乐部之间的垒球赛。你猜那一边是美国队。

第二，要求充分公开外国代理人的情况

在政治上，阳光是最好的消毒剂。虽然，1938年《外国代理人注册法案》要求那些充当外国主顾的代理人的人向司法部长详细报告他与外国主顾之间的关系，但是这部法律仍然存在许多漏洞。例如，为外国公司在美国的子公司服务的说客就是一种例外。所以，在律师为他们的主顾提供服务、代表他们的主顾进行活动时没有人认为有什么问题，但是当不是律师的人从事同一种活动时便会被认为是院外活动。同样，外国公司和政府以及美国公司建立的基金会的活动也没有被这部法律考虑到。

如果美国官员和美国公众想要获得更充分的信息以综合判断他们从外国利益集团那里看到和听到的，那么就需要更大规模，更严格地使外国代理人的情况公开化。第一步，是要求所有的代表外国利益的人——律师、说客、基金会等向司法部充分报告自己的情况。不应有任何例外。

第二步，提高司法部监督这条法律实施的情况的能力。现在只有一个不到15个人的班子来负责监视3500家注册的外国代理人。由于司法部外国代理人登记法管理处人员不足，因此常常是报告在得到准确审查之前数年时间已经过去。许多外国代理人清楚这一点，钻这种情况的空子，不提供所有应报告的情况。

第三，禁止外国势力对美国选举的介入

今天，通过为全国性政党和州一级政党以及州和地方一级的竞选活动提供大笔资助，或通过他们能有效控制的美国子公司和贸易组织操纵政治行动委员会，外国公司广泛介入了美国的政治生活。日本和其它国家资助美国的政党和竞选，明显地干涉了美国的内部事务。对这样的资助行为早就应该旗帜鲜明地彻底禁止。金钱政治本身已经够坏了；外国送来的金钱政治更是必须根除。

第四，为总统图书馆提供充足的联邦经费

富兰克林·D·罗斯福，是现代总统中唯一不要求为他的总统职位树任何实物性纪念设施的一位。总统图书馆是为罗斯福的继任者们而设的。为这些

总统图书馆募集私人资金，使总统们成了一个一个资金捐赠者面前的乞讨者。日本和其他国家的利益集团通过为修建这些图书馆提供大笔款项来讨好、巴结美国的一连串总统。制止这一后门政治活动的最好办法，是联邦政府为总统图书馆的建设提供充足的经费。这笔费用与国家可能面临的风险相比是微不足道的。

#### 第五，严格禁止前总统接受外国礼品或金钱

美国宪法禁止在职总统接受任何外国利益集团的馈赠。但宪法并未对离任总统作任何规定。离任总统把他的前职务商品化损害了这一崇高职务本身的尊严。通过许诺将付给数百万美元的演讲费或其他回报，外国利益集团掌握了向美国总统施加不正当影响的现实手段。为了消除这类潜在的外来渗透，最直接的办法是完全禁止离任总统接受外国人的酬金或高价礼品。可以考虑把他们的退休金作为实施这一规定的手段。

#### 第六，对州和地方政府为吸引企业而提供的补贴加以限制

多年来，各州和各地方为吸引能创造就业机会的投资和设厂而展开了激烈的竞争。鉴于美国市场的重要性，对多数外国公司来说问题不在于来不来投资而在于在哪投资。

随着美国各州和各地方之间这种竞争的加剧，外国投资者能够得到日益增多的慷慨的州和地方税收减免和其它可观的好处。这些补贴对于州和地方政府来说是极沉重的负担。80年代，肯德基州用纳税人的钱给了丰田汽车公司超过3250万美元的补贴以鼓励丰田在该州建一个汽车制造厂。其它日本公司则是坐山观虎斗，看看最后各州、地方谁能提供最优惠的条件。

为了争取国内外潜在的投资者，许多州长市长经常代表这些投资者到华盛顿和他们在国会的代表那里进行游说。在东芝事件期间，东芝公司最有影响力的政治支持者中有一些州长和市长，他们那里要么已经有东芝的工厂、要么就是要东芝来投资设厂。日本政府和日本工商界正是利用了美国的州和地方一级的官员们对吸引投资创造就业机会的强烈愿望。

这一政治问题并不是美国特有的。为将此事置于有效的控制之下，欧洲共同体限制其成员国为吸引投资所能采取的优惠条件的界限。同样，日本也限制了地方政府所能为公司投资者提供的补助。对于国内外投资，美国需要同样的限制。

#### 第七，减少美国对外国资本的依赖

外国放贷者为美国提供大部分弥补预算赤字所需的资金。结果使得美国正在失去其自身在制订自己的国内、贸易以及外交政策方面的主动性和独立性。

每发行一批债券，便在财政部的官员中引起新一轮的紧张。他们担心日本政府和日本机构投资者将不会来认购。由于他们的忧虑，财政部和其它内阁官员花费大量时间来说服行政部门中他们的同事们不要采取会冒犯日本及其他国家的投资者从而拒绝购买美国债券的任何税收、法规、贸易或其它政策措施。因美国需要吸引外国资本，联邦储备银行决定利率的能力同样也大受限制。这导致了对汇率和国内利率日益增大的压力，削弱了联邦储备银行对国内经济衰退作出反应的能力。

持续的赤字是民主共和两党把党派利益置于国家利益之上的结果，他们拒绝削减开支或增加税收。这种情况持续越长时间，美国在外国的政治压力面前就会越脆弱。

## 第八，加强工商界与政府之间的联系

20年前，美国工商界人士开始认真对待日本人夺取美国市场的能力了。几乎是一夜之间，日本观察变成了一个小行业。介绍日本风格的管理、制造工艺、质量保证、资源配置、就业政策、战略计划以及培训制度的书籍和文章成了美国经理们的必读材料。

最后，我们终于明白，日本成功的一个秘密是接受美国管理的基本方法然后加以灵活地创造性地应用。

同样，美国工商界长期以来一直充分运用公共事务的参与技巧来加强它们在国内市场的地位。日本和其他国家的利益集团一直在认真学习我们，现在也已经掌握了这些技巧。他们与美国公司现在同在一个舞台上表演，遵循同样的规则以及争夺同一批精英来充当顾问和代理人。他们已经证明，他们有能力在这一关键的手段上同他们的美国对手一比高低并把后者甩在后头。

在左右社会舆论方面具有非凡的能力，使得外国竞争者能够获得冲淡公众中的敌视情绪和推进他们的长期目标方面所必须的社会信任，这是外国竞争者手中最新也许还是最有力的优势。这是美国企业放在浅盘中的优势。由于美国企业基本上与他们自己的政府是处于相互隔离的状态，这给日本和其它外国利益集团创造了求之不得的国内政治真空。

如果美国企业要在本世纪90年代和在21世纪取得成功，他们必须把对公共事务的足够关注当作为参与竞争的一个重要方面，至少要做到象他们生产第一流产品和提供第一流服务一样卖力。的确，日本人在已经给予美国工商界的许多教训中，其中有一条是：

在竞争中，政治因素已与经济因素一样重要！

总的来说，其他国家对美国开展的政治运动是完全合法的。他们按照美国的规则来参与美国的经济竞争。他们运用美国政治中的竞选策略和方法。他们雇佣美国人去游说、教育和影响其他美国人。这是当今世界上无以伦比的政治经济游戏——影响着整个工业的兴衰、决定着数以十亿美元计的金钱的流向和数百万个就业机会的得与失从而最终决定着世界各国的财富和权势的消与涨。

这是渗入美国政治和经济制度深处的腐败。哥伦比亚特区华盛顿市的旋转门，孕育出犬儒主义和不信任，是政治腐败的致命症状——完全的合法而又完全不道德。当然，问题的根源不在于东京或其他国家的首都，而在于华盛顿自己。

美国人民已经失去某些公民品格中最基本的要素。为国家效力（——一个人为国家服务和代表国家利益工作）的价值已经因世俗的实用主义哲学而贬值，人们现在更注重个人的升迁、自己的利益和更多的金钱收入。结果，美利坚合众国现在不仅在出售公司的资产和不动产而且在出卖美国的诚实正直和国家的声誉。

现在是到了美国人民对他们的选举和任命的代表们的行为准则提出更高要求和更高标准的时候了。外国利益集团和受雇于他们的那些美国人对美国政治和经济体系的操纵，威胁着我们的国家主权、威胁着我们未来的命运。这种现象之所以继续，仅仅是因为我们容忍它。

