

# Содержание

1. Краткое предисловие, или Операция «Троянский конь».....	7
2. Секреты терминологии.....	11
3. Темы и вопросы, которых вы не найдете в этой книге.....	14
4. О методах разведывательной работы в различных средах обитания.....	40
Суть отличий разведывательных исследований от познавательных или общенаучных.....	55
5. «Гнусная» сущность шпионажа.....	63
6. Немного об информации и секретах работы с ней.....	72
7. Коммерческая разведка – для чего она?.....	87
8. Почему коммерческая разведка не конкурентная?.....	105
9. Секреты выявления целей и задач коммерческой разведки.....	111
Некоторые ошибки определения стратегических целей бизнеса и их последующее влияние на результативность коммерческой разведки.....	115
Алгоритм идентификации объектов и целей и его элементы.....	119
Элемент первый – «стратегические цели бизнеса».....	120
Элемент второй – «риски, угрозы и возможности».....	121
Элемент третий – «объекты, вопросы и цели разведки».....	123
10. Коммерческая разведка и ее виды.....	128
11. Секреты развертывания системы коммерческой разведки и потребности в разведывательной информации.....	146
Разведка и секреты туннельного строительства.....	157
12. Система коммерческой разведки в структуре организации.....	170
13. Разведка, рынок и специальные операции.....	187
Специальные возможности нелинейного стратегического менеджмента.....	188

Информация как ресурс управления и новые возможности коммерческой разведки.....	195
Возможности и секреты управления факторами внешней среды .....	197
Система коммерческой разведки как основа эффективного использования методик нелинейного стратегического менеджмента.....	201
Делатель смыслов или ловкость интеллекта и никакого мошенничества.....	203
14. Секреты нелинейного менеджмента в межличностных коммуникациях.....	210
Секреты эффективного коммуникатора.....	214
О силе, слабости и тайных ходах в цитадели оппонента .....	219
План цитадели.....	221
Секреты охранения.....	226
Эффективная коммуникация – как она есть.....	228
Секреты инфильтрации в крепость .....	229
Секреты работы с подсознанием .....	236
Картина мира и изменение взглядов и установок оппонента .....	241
Секреты работы с возражениями.....	255
Секреты поведения в споре.....	257
Оттачивая мастерство .....	263
15. К вопросу об агентуре и агентурных возможностях.....	265
16. О некоторых методах сбора информации .....	287
Об оружии необычайном везении и эффективности разведчика .....	288
Секреты инфильтрации .....	299
Выставка как разведывательная операция .....	308
Предварительная подготовка .....	311
Разведгруппа как инструмент сбора информации.....	313
Про крышу, легенду и «автоответчик».....	314

Рекогносцировка на карте и на местности .....	317
Начало практической работы.....	319
Алгоритм сбора информации на выставке.....	321
Разведка экспозиции конкурента .....	321
Правила дискуссий, или Как «разговорить» потенциальный источник.....	322
Работа с трудными вопросами или категориями источников .....	323
Роковые ошибки и недоразумения.....	325
Ценность раздаточных материалов и охота за ними ..	326
Завершая операцию .....	326
Выставка как разведывательная операция – 2.....	327
Новые возможности блюдечка с голубой каемочкой.....	329
17. Анализируй ЭТО, или Секреты некоторых «творческих» методов и моделей стратегического анализа .....	332
Пробелы и проблемы математических (количественных) моделей анализа .....	335
«Творческие» методы стратегического анализа .....	338
Альтернативные сценарии.....	338
Анализ «обратного прогнозирования».....	339
Анализ возможностей .....	340
Анализ от противного.....	341
Анализ событий .....	342
Анализ конкурирующих гипотез.....	343
Анализ по аналогии .....	344
О пользе эффекта <i>déjà vu</i> , или Интеллектуальная машина времени.....	347
18. Разведка – выгоды и опасности.....	357
Разведка – Опасности.....	358
Разведка – Выгоды.....	361
И еще одни выгоды .....	363
19. Коммерческая разведка – убытки и прибыли.....	367

20. Разведка? Коммерческая? А по какому собственно праву?.....	371
21. Секреты глобального конкурентного превосходства.....	375
Конкурентное превосходство и кризис линейного мышления.....	376
Портрет стратегического игрока в современном деловом интерьере .....	380
Стратегический игрок и новая информационная реальность .....	387
Парадоксы построения стратегического превосходства .....	389
Как реализуется стратегический игрок?.....	392
22. Почему коммерческая разведка и разведывательные возможности иногда полностью бесполезны? .....	395
Не верь глазам своим, да и всему остальному тоже – не верь!.....	395
Синдром Кассандры, или Назло бабушке отморожу себе уши.....	401
Ошибки фатального характера.....	403
23. «Золотое рукопожатие».....	406
Библиография .....	411
Список использованной литературы.....	411
Список рекомендуемой литературы .....	412