



^ Jakou roli má v HR férovost?



^ Proč se inspirovat neurovědou?

5 otázek, na které hledáme V TOMTO čísle ODPOVĚDI



^ Jaké benefity skutečně motivují?



^ Jak dostat ženy do IT?



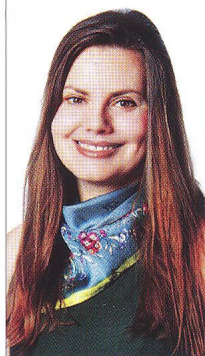
^ Jak přistupovat ke vzdělávacím programům?

Ze zákulisí

V čem musí být geniální obchodník dobrý? Podle příruček by měl umět z obyčejných předmětů dělat věci nabitě emocemi. Jeden příklad z praxe jsem si prožila nyní o Velikonocích, které již tradičně slavíme s rodinou v Dánsku. Tentokrát trochu netradičně: vyrazili jsme si na velikonoční večeri do kostela. Tedy odsvěceného kostela, ze kterého udělal známý dánský podnikatel Lennart Lajboschitz komunitní restauraci.

Nejdříve podnikal s prodejny levných předmětů zvanou Tiger, kterou známe i my například z Hlavního nádraží. Lze zde do padesáti korun nakoupit vše od kuchyňských doplňků, přes deštníky po prdící polštář. Večere v kostele funguje na stejném principu. Vše je dostupné, velmi lidské a otevřené. Zaplatíte padesát dánských ko-

Barbara Hansen Čechová
šéfredaktorka



run, což při kupní síle Dánska se zdá přirovnat k padesáti korunám českým pro Čechy. Za to dostanete čtyřchodové menu s nápojem.

Není zde obsluha, ale u každého stolu si mají tři lidé donést jídlo pro všechny. Navzájem se tak i poznají. V kostele je každý večer narváno, a protože Dánsko nikdy nebralo sociální rozdíly příliš vážně, sedí tu vedle sebe manažeři, dělníci, učitelé či lékaři.

Možná by si někdo řekl, že se na tom nedá vydělat. Chyba! Geniálnímu obchodníkovi Lennartovi už i tento business hlásí černá čísla. Kupuje další kostely, a kromě večerí servíruje už i komunitní snídaně. Z jakého produktu uděláte emocionální záležitost vy? Článek o Lennartu Lajboschitzovi najdete pro inspiraci v květnovém HR foru. ■