

TÉMA:

Role podnikatelů a pravidla hry, <i>Jan Urban</i>	10
Nová etapa hry o talenty.....	13
Teorie her: konkurence i kooperace, <i>Pavel Houser</i>	18

STRATEGICKÝ MANAGEMENT

DNA inovátora.....	22
Praktikujte.....	26
KPI – útok na úspěch, <i>Tomáš Kemmler</i>	27
Globalizace, <i>Jaroslav A. Jirásek</i>	30
Interim management, <i>Luděk Pfeifer</i>	32
Podporujte kreativitu na pracovišti.....	33
Snižování nákladů: cesta do pekel? <i>Ján Košturiak</i>	34

EXEKUTIVNÍ MANAGEMENT

Zákazník je kočka.....	36
Čeští marketingoví manažeři jsou konzervativní.....	38
Jak se vyhnout úskalím při prodeji firmy, <i>Viliam Grác</i>	39
Od zlatého standardu k realitní bublině, <i>Pavel Houser</i>	42
Going global: nový post v zahraničí?, <i>Michael Rosák a Zuzana Duffková</i>	44
Trh s outsourcingovými službami roste.....	47
Inovační vouchery, <i>Jindřich Weiss</i>	48
11 charakteristik vlivných blogů.....	49
Světů vládnu sociální sítě, <i>Markéta Pudilová</i>	50
ECM – Jeden z pilířů řízení firmy, <i>Štěpán Pšenička</i>	52
Jak hospodařit s cestovními výdaji.....	53

SPECIÁL: STUDIUM MBA

Školy MBA zaznamenávají nový boom.....	54
Tři podmínky úspěšného koučování, <i>Pavel Náhlavský</i>	56
Bernard jako učitel.....	56
Jak si vybrat MBA?.....	57
Heslo dne: odpovědnost.....	58
Studium MBA na VŠE – záruka kvality.....	59

MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI

E-leadership: vedení pro 21. století.....	60
Není radno podléhat negativním emocím.....	62
Komunikace ve virtuálním týmu.....	63
Pravý vůdce sdílí svou moc.....	66

KARIÉRA

Chyby jsou podmínkou růstu.....	68
Deset znaků inspirujícího lídra.....	71
Hledání dokonalosti, <i>Jan Kapoun</i>	72
Výše platu motivuje, ale jen krátkodobě.....	75
Přestaňme nadužívat své silné stránky.....	76
Důsledky emocí.....	79

PŘÍLOHA: VIRTUALIZACE A CLOUD COMPUTING**strana 10****ROLE PODNIKATELŮ
A PRAVIDLA HRY**

Role podnikatelů v ekonomice může být produktivní, ale i destruktivní. Závisí na pravidlech hry, především na „odměně“, která se různým směrům využití podnikatelských schopností v dané společnosti nabízí.

strana 39**JAK SE VYHNOUT
ÚSKALÍM PŘI PRODEJI
FIRMY**

Nejčastějším důvodem, proč firmy mění vlastníka, je odchod do penze. V době, kdy se téměř všichni soustředí na to, jak reagovat na dopady ekonomické krize, možná někoho překvapí něco tak „normálního“, ale je to tak. Na tento druh změny vlastníka dokonce krize nemá výrazný vliv.

strana 66**PRAVÝ VŮDCE SDÍLÍ
SVOU MOC**

V chaotických časech krize manažerský instinkt zpravidla velí usilovat o větší účinnost práce utužením kontroly. Pokud ale dokážete opustit touhu po moci a dát zaměstnancům podstatnou autonomii v jednání, může to zejména ve znalostně orientovaných firmách vést ke zvýšení inovativnosti a úspěšnosti, a to i v době krize.

strana 60**E-LEADERSHIP**

Manažeři, kteří chtějí vést kdykoli a odkudkoli, musejí umět cíleně využívat nová elektronická komunikační média. Důležité přitom je komunikovat správně a jasně. Pro většinu manažerů jsou však zatím nová komunikační média spíše prokletím.