

TÉMA: LIDSKÝ FAKTOR

O přežití firem v 21. století rozhodne personalistika, <i>Ľubomír Páleník</i> _____	8
Dilema spolupráce: dávat, nebo jenom brát? _____	11
Junior versus senior manažeři, <i>Endre Tóth</i> _____	14
Lidská povaha: problém i jeho řešení _____	17
Rozhovor: Na negativní věci nemám čas, <i>Alena Breuerová</i> _____	18
Všichni nabízíme totéž _____	23

EXEKUTIVNÍ MANAGEMENT

Poučení z rodinných firem _____	24
Emoční přidaná hodnota jako zdroj obchodního úspěchu, <i>Martin Kalenda</i> _____	26
Získat nového zákazníka je dnes výrazně těžší než dříve _____	29
Kdy může zaměstnavatel oddálit výplatu mzdy, <i>Markéta Deimelová</i> _____	30
Sleva jako benefit, <i>Jiří Nebeský</i> _____	31
Historie a současnost strojího pojištění, <i>Jiří Janata</i> _____	32
Jak dostat nemovitost do kondice _____	34
Nebankovní trh hlásí mírný optimismus _____	36
Ekonomické střípky, <i>Pavel Houser</i> _____	38

STRATEGICKÝ MANAGEMENT

Proč podniky s riziky prohrávají, <i>Jiří Kruliš</i> _____	40
Dosáhla česká ekonomika bodu obratu?, <i>Jarmila Frejtcichová</i> _____	44

PROFIL

Jablko v dobrých rukou (2), <i>Jan Kapoun</i> _____	46
---	----

MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI

Umí projektoví manažeři řídit svůj čas? <i>Zuzana Ježková</i> _____	50
Aktuality _____	54

SPECIÁL: MOBILITA

Co zvažovat při řešení podnikové mobility, <i>Eva Koutná</i> _____	58
Mobilní ekosystém: sítě a jejich uživatelé _____	60
Rok 2017: miliarda uživatelů mobilního bankovníctví _____	62
Pět největších IT rizik práce z domova _____	63
Mobilní inovace: je IT žábou na prameni? _____	64

V PŘÍŠTÍM ČÍSLE NAJDETE

Podporovat ekonomiku znamená posilovat tři pilíře trhu

Podpora ekonomiky tradičně využívá především fiskální a měnové nástroje, jejichž účinnost se ovšem postupně vytrácí. Její dlouhodobá podpora by měla být založena na principech, o které se tržní systém opírá a které jsou základem jeho dynamiky. Těmito pilíři jsou ceny, schopnost objevovat nová řešení týkající se výrobků, technologií i forem podnikání, a rozptýlení ekonomické moci.

Podcenit prověřování obchodních partnerů se nevyplácí

Existuje dnes ještě zkušený podnikatel nebo zaměstnanec v nákupním či prodejním oddělení, který se nikdy nesetkal s tím, že by se ho obchodní partner pokusil podvést? A pokud se tak stalo, dá se ještě říct, že šlo o překvapivé jednání?

Cesta k multikulturnímu týmu

Mezinárodní týmy přinášejí více či méně časté střetávání různých kultur. Každý člověk je jedinečný, každý má jiné vidění světa, jiné názory, jinak zpracovává své zkušenosti, jinak spolupracuje. Pro všeobecnou spokojenost je proto velmi důležité respektovat rozdíly jednotlivých kultur, nastolovat pocit rovnoprávnosti a pochopení.

Inovátor, který věděl příliš mnoho

Čím více toho o určitém odvětví víte a čím více zkušeností jste v něm získali, tím obtížnější pro vás může být přispět k jeho rozvoji významným inovačním činem. I když se to může jevit jako ironie, je to skutečně tak. Příčinou je jedno z nejproblematičtějších kognitivních zkreslení, tzv. prokletí znalosti.