

Obsah

<i>Poděkování</i>	7
<i>Předmluva (Todd Stitzer)</i>	9
Část 1: Od hracího stolu do zasedacích místností podnikových vedení	11
Kapitola 1 Hraní válečných her <i>jednoduše</i>	13
Kapitola 2 Velké válečné hry, malé válečné hry – a co dělali bez počítačů?	37
Část 2: Konkurenti jako postavy	49
Kapitola 3 Můžete přesně předvídat kroky konkurentů?	51
Kapitola 4 Konkurenti jako postavy	81
Dodatek: Nedostatky teorie her a jiných matematických aproximací lidského (konkurenčního) chování	88
Část 3: Krok za krokem	93
Kapitola 5	
Krok 1: Nastal čas pro válečnou hru?	95
Kapitola 6 Vyhněte se možným nástrahám válečných her	107
Kapitola 7	
Krok 2: Týmy – koho <i>nepřizveme?</i>	117
Kapitola 8 Rozhodování o tom, čí roli ztvárnit	131
Kapitola 9	
Krok 3: Získávání a předávání zpravodajských informací	141

Část 4: Pořádání podnikové válečné hry	151
Kapitola 10	
Krok 4: Pojd'me hrát! Realistickou hru, hodinu po hodině	153
Kapitola 11 Implementace výsledků hry	193
Kapitola 12 Strategická rozcestí	199
<i>Poznámky ke kapitolám</i>	220
<i>Literatura</i>	223
<i>Rejstřík</i>	227
<i>O autorovi</i>	231