

Obsah

NENÍ TO NÁHODA

Náhoda v Moskvě a v Barceloně. Očividné a skryté logiky. Reinterpretace logiky vedoucí úlohy. Tato kniha.	11
--	----

HRACÍ PLOCHA: S ČÍM OBCHODUJETE?

Výběr pralesa. Jaký výrobek prodáváte? Tvar a velikost koláče. Hodnotový řetězec aneb kdo shrábne prachy. Kompetentnost. Nebezpeční narušitelé. Stadiony. Vysílací práva. Marketing. Příjmy, výdaje a magický poměr. Regulátor, který uděluje pravomoci. Americký model: Teorie soutěživé rovnováhy. Ve fotbale jde o něco jiného.	17
---	----

RŮZNÉ STRATEGIE: JAK HRAJEME?

Asterix a Obelix hrají fotbal? Různé klubové strategie: Manchester a Soria. Odčarovaný kruh: Strategie pro FC Barcelona. Výchozí bod. Evoluce a revoluce. Investiční exploze. Výdaje: S kudlou v zubech. Hledání soutěžních výhod. Globalizovat základní hodnoty. Dresy v Pamploně, Newcastlu a Singapuru. Kam míříme? (Trhy.) ... A co se stane, až tam bude me? (Obchodní model.) Postoj: divadla, galácticos a „více než kluby“. Více než světový klub. Realizace. Od místních spolků k nadnárodním společnostem.	48
---	----

VÍTĚZNÝ TÝM

Vítězný recept. Závazky, rovnováha a talent. Talent. Závazek. Rovnováha. Prototypy ve vítězném týmu. Vizionář. Dr. Ne. Pan Podpěra. Utváření a vývoj týmu. Vření. Normalizace. Realizace.	87
--	----

VŮDČÍ ROLE: OD DOKTORA HOUSE K FRANKU RIJKAAARDOVI	
Vůdčí role a charisma. Zvolit styl vedení, který je vhodný pro tým. Typy lídrů. Kolektivní vůdci.	109
LIDSKÉ ZDROJE: DOBRÉ KRITÉRIUM A HYGIENA	
Ředitelova noční můra. Nábor podle dobrého kritéria. Z Don Torcuata do Barcelony. Výchova vítězů. Dvanáctileté hvězdy. Intuitivní inteligence, čich a věda. Hygienické odměny: vodítka, proměnné hodnoty, proaktivita.	132
DŮVODY A EMOCE NA JEDNACÍM STOLE	
Příprava na jednání. Okamžik jednání. Limity a alternativy. Cena odchodu a marže jednání. Rozumná cena. Jednání „získám-získáš“. Emoce u stolu. Kultury a komunikace.	165
INOVACE: VĚDA A UMĚNÍ	
Kryštof Kolumbus a Apple. Definujme inovaci. Inovovat a kopírovat. Překvapení bez ptaní. Pohyb versus hodnocení. Occamova inovační břitva. Omezit rizika. Marketing nebo umění.	193
NÁVRAT DO BUDOUCNOSTI	
Zdravý rozum dává rozum. Změna teď anebo nikdy. Je to výrobek! Jednat před ohybem křivky grafu a zapomenout na poslední euro. Ješitnost je moje oblíbená vlastnost. O záměru a zapojeních.	211