

■ TÉMA: ŘÍZENÍ RIZIK	
Jak chybně řídit rizika.....	10
Motivační systémy svádějí k rizikům.....	13
Jak na inovační rizika.....	16
■ STRATEGICKÝ MANAGEMENT	
Deset trendů, které je třeba hlídat.....	18
Co očekává zákazník: Kano model, <i>Martin Buriánek</i>	22
Strategie formuje strukturu.....	24
Návrat mistra, <i>Jaroslav A. Jirásek</i>	27
Štíhlý management – a co potom?.....	28
Jak rychle najít jehlu v kupce sena, <i>Patrik Šalomon</i>	31
■ EXEKUTIVNÍ MANAGEMENT	
Komunikační média jsou dobrá, ale.....	32
Informační systém si můžete pronajmout, <i>Pavel Jiruše</i>	34
Efektivní facilitace je umění.....	35
Mediace: přijatelná cesta z konfliktu, <i>Oldřiška Luňáčková</i>	36
Maloobchod v době recese.....	38
Deset tipů pro efektivní prodej.....	52
Broadband v ČR i ve světě.....	44
Jak dolehla krize na české exportéry?.....	46
■ SPECIÁL: OUTSOURCING	
Outsourcing, zaklínadlo v době krize, <i>Jitka Tejnorová</i>	48
Dvě cesty, <i>Hana Šmídová</i>	50
Role flexibilní pracovní síly v personální strategii.....	51
■ SPECIÁL: BENEFITY	
Motivace zaměstnanců v době útlumu.....	52
Nové technologie dobývají trh benefitů.....	54
Automobilka TPCA sponzoruje svoje zaměstnance.....	55
Odměny nemusí stát mnoho.....	55
■ MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI	
Přestaňte motivovat zaměstnance.....	56
Manažery motivují výzvy.....	57
Myslíte opravdu variantně?, <i>Pavel Náhlavský</i>	58
Teamwork? Učte se od delfinů.....	60
Předvídaní.....	61
Deset důvodů, proč nenasloucháme.....	62
■ KARIÉRA	
Bill George a jeho sedm lekcí.....	72
Manažer a stres na pracovišti.....	67
Steve Jobs: 12 pravidel úspěchu.....	70
■ REJSTŘÍK	71

JAK CHYBNĚ ŘÍDIT RIZIKA

Investoři počítají své ztráty z finanční krize a kladou si otázku: Kde se stala chyba? V listopadu 2007, před tím, než krize uhodila na akciové trhy, jeden komentátor v časopise Financial Times napsal: „Je zřejmé, že dochází k masivnímu selhání managementu rizika ve větší části Wall Streetu.“

STRATEGIE FORMUJE STRUKTURU

Jsou dva typy strategií. Strukturalistické strategie předpokládají, že podnikatelské prostředí firmy je dané. Naproti tomu rekonstrukční strategie se snaží podnikatelské prostředí modelovat. Jaký strategický přístup zvolit pro vaši firmu, má-li dosáhnout vysoké výkonnosti a úspěchu na hyperkonkurenčních trzích?

MALOOBCHOD V DOBĚ RECESE

Posledních 15 let bylo zlatou érou maloobchodníků. Zatímco v letech 1996–2006 americká ekonomika jako celek rostla meziročně o 5 %, sektor retailu rostl o neuvěřitelných 12 %. Lidé měli peníze a byli ochotni je utráčet. A obchodníci na to reagovali. To všechno je už pryč.

PŘEDVÍDÁNÍ

Být schopen hledět kupředu, představit si vzrušující možnosti a zahrnout ostatní do společné vize budoucnosti – to je nejvýraznější vlastnost, odlišující vedoucí od těch, kdo nejsou vedení schopni.