

Nosné myšlenky pro rok 2010.....	12
Předpověď vývoje světa do roku 2025, <i>Zdeněk Souček, Daniela Kořená</i> .....	18
Kreativita tržních rebelů, <i>Jaroslav A. Jirásek</i> .....	23
Strategie pro svět po krizi.....	24

**■ STRATEGICKÝ MANAGEMENT**

Štíhlá výroba, <i>Jaroslav Horec</i> .....	28
Integrace inovací a znalostí do strategie.....	31
Spin-off v inovačním ekosystému, <i>Zbyněk Pitra</i> .....	34
Umění, ne věda.....	39
Moderní konstanty ve strategii, <i>Petr Schubert</i> .....	42
Audit naruby, <i>Milan Trčka</i> .....	44

**■ EXEKUTIVNÍ MANAGEMENT**

Podmínkou úspěchu je rychlosť.....	46
Firmy plýtvají prostředky na IT.....	50
Přehodnotte marketing.....	51
Ředitelé jsou optimističtější.....	54
Platy v IT zamrzly a porostou minimálně.....	56
Zaměstnavatelé omezili benefity.....	59
Jsou vaši lidé finančně gramotní?.....	60
Desetiletí finanční stability?.....	61
Quo vadis, Business Intelligence, <i>Václav Houser</i> .....	62

**■ SPECIÁL: MANAŽER ROKU.....** 64**■ MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI**

Jak reagovat na krizové situace.....	90
Jak se neutopit v záplavě informací.....	94
Data drtí hlas.....	96
Co nedělat v nejistých časech.....	97

**■ KARIÉRA**

Stephen R. Covey: Věrozvěst efektivity, <i>Jan Kapoun</i> .....	100
Jak mohou spolupracovat staří a mladí.....	104
Anglo-americká vysoká škola slaví 20. výročí.....	107

**■ PŘÍLOHA: FINANCOVÁNÍ FIREM****PŘEDPOVĚD VÝVOJE SVĚTA DO ROKU 2025**

„Mysli dopředu, abys nebyl překvapen.“ Tato zásada, formulovaná geniálním Tomášem Baťou před desítkami let, platí i v současné superturbulentní době. Dokonce ještě více než dříve.

**INTEGRACE INOVACÍ A ZNALOSTÍ DO STRATEGIE**

Tradiční přístup ke strategii nebere v úvahu většinu toho, co činí podnik konkurenceschopným. Konkurenceschopnost nespouští jen v tom, co podnik vyrábí nebo jaké služby poskytuje, ale také v tom, co zná a jak inovuje. Každý z těchto aspektů je třeba hodnotit nejen ve vztahu k vlastnímu podniku, ale i k těm ostatním, kteří bojují na trhu o stejný prostor.

**PŘEHODNOŤTE MARKETING**

Podniky mohou nyní komunikovat se zákazníky přímo. Musejí proto znovu promyslet a radikálně reorganizovat marketing tak, aby kultivace vztahů se zákazníky měla přednost před budováním a poslováním firemních značek.

**JAK REAGOVAT NA KRIZOVÉ SITUACE**

Nepříznivé události se na vás řítí ze všech stran. Jak na ně reagujete? Jste rozlobený a zklamaný a stěžujete si každému, kdo je ochoten naslouchat? Cítíte se deprimovalný a podvedený a smíříte se s tím?