

EMBA雜誌301期目錄2011年09月



特別企劃

好策略，壞策略

很多公司都說，他們有策略，其實他們沒有。他們只是把數字目標加上漂亮口號結合在一起，或者他們列上一長串待辦的事項，就成為公司的策略。好的策略必須認清公司面對的挑戰本質，找出阻擋企業前進的真正阻礙，然後透過一個或幾個支點，投入資源，發展協調一致的行動。如何發展好策略？好策略的三個核心要素是什麼？

你的策略是壞策略嗎？

你的團隊努力執行公司策略，但成績卻總是沒有改善。是執行力不夠嗎？還是，這些策略本身就是「壞策略」？團隊努力執行策略，但公司績效總沒有改善。小心，問題可能是，你的策略是個「壞策略」。

發動策略性賭注

過去，公司是否採取改變經營模式、併購等這類極端的策略，是由企業自己決定要不要這麼做。現在，企業已無從選擇，必須掌握先機、積極求變，才能在激烈的競爭裡生存下來。

營運管理

你的存貨管理健康嗎？

回答這十個問題，為企業的存貨管理進行健康檢查。

MY EMBA

達豐公關顧問公司資深副總經理林鴻祥

一座微型的管理知識庫

達豐公關顧問公司資深副總經理林鴻祥閱讀EMBA雜誌已有十幾年，他有一套累積知識的好方法。

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

當接班人和你不一樣

未來，是你的接班人，而不是你，在領導這個組織。當你還在公司時，就讓他創造一些不同。

博覽區

沒人利用的商機

Google是不是出現了微軟的症狀？

年輕人影響父母的購物行為

新科技產品的問題

以九九結尾的訂價

編輯部報告

策略關鍵字

有一次，應邀去一家企業演講。課前在和人資人員溝通時，談到會在課中讓主管寫出公司的「策略關鍵字」。

世界級

油印品公司CEO史盧斯開

CEO Talk

賀寶芙台灣／香港分公司總經理陸著函

賣企業的理念與文化

前幾年才進軍台灣，是直銷市場的後進者，今天，賀寶芙卻超越一些知名品牌，拿下直銷產業的第二名。

新書新知

掌握每一個接觸點

每位主管都希望可以成為好的領導人，對團隊發揮影響力。重點其實就在於每一個與部屬互動的「接觸點」。

訓練發展

賣價值，而不是價格

如果為了一個顧客降價，而未達成公司預計的收益，就不值得去做。

顧問區

華威利群國際公司首席顧問李岳奇／主答

如何協助新主管順利上手

企業在協助新來的主管上手時，應掌握哪些重點，才能達到最好的效果？

沃頓在線

奇異公司如何培養領導人才

奇異公司被稱為領導人的搖籃，隨著企業日趨全球化，奇異公司的領導力發展，有什麼新的做法？

管理集短篇

行善賺大錢

小心社交媒體為你闖禍



線上訂購 | 本期目錄

不只是效率，要超效率

史盧斯開創辦的「油印品」公司，光是賣客戶一個方便，一年就賺進一億美元。成功的秘訣是什麼？

日本航空公司

意識改革，走出破產危機

一年多前宣告破產的日本航空公司，在日本經營之神稻盛和夫的改革下，出現了曙光。

菲律賓「燒烤先生」連鎖速食店

西式效率，在地美食

這家連鎖速食店賣的不是漢堡或薯條，而是菲律賓的在地小吃。它的魅力擄獲了二十萬名顧客的心。

部落格精選

品克 (Daniel Pink)

最大的後悔

一項調查中，最常見的後悔是：失去愛，以及家庭關係不圓滿。你對什麼事情後悔？你用什麼技巧來避免？

訓練越多，離職越多？

谷歌領導人的創新 DNA

每個領導人都應該問的問題

哈佛商學院教授柯普朗表示，大多數領導人花了很多時間找答案，然而卻沒問對問題。

中階主管可能是最重要的人

沃頓商學院教授莫立克表示，公司應更重視中階主管，因為他們對公司表現的影響，可能比其他人都多。

從A+到零分

美國電子產品連鎖店電路城前年初關門大吉，公司三萬四千名員工失去工作，六十年輝煌，一夕間化為泡影。

你知道嗎

處於不確定的新市場

商學院沒教學生的事

你忠誠，我獎勵

新主管的迷霧叢林

BCG洞見

建立你的適應力優勢

過去相對穩定的環境裡，企業仰賴的是規模，在今天劇烈變動環境下，企業需要的是適應力優勢。

個人管理

四個技巧，提高影響力

「影響力教父」齊歐迪尼表示，要對別人產生影響是一門藝術，不過影響力也是以事實原則為基礎的一門科學。

面對頭痛員工

有些員工屬於表面同意，但是私底下搞破壞的人。他們拖慢了團隊的工作進度，對主管和同事都是挑戰。

部落格精選

品克 (Daniel Pink)

最大的後悔

一項調查中，最常見的後悔是：失去愛，以及家庭關係不圓滿。你對什麼事情後悔？你用什麼技巧來避免？