



## 特別企劃

# 讓高牆倒下

在競爭激烈的環境下，企業領導人都知道，跨部門協作是策略執行的必要條件。然而，在多數公司內，協作專案卻往往窒礙難行，無法獲得預期的成效。事實上，企業應該清楚思考協作的目的，並且找出阻礙團隊協作的障礙，運用三個槓桿，讓團隊發揮一加一大於二的綜效。

### 建立團隊協作的文化

許多專案都需要不同部門與領域的專業人才，組成專案團隊，來因應重大任務。成員間往往彼此陌生，缺乏人際關係聯繫，使得他們遲疑於彼此分享資訊與知識，造成協作上的困難。其實，善於協作的團隊背後，通常有個努力發展公司人際互動的主管，而團隊協作表現最好的公司裡，往往有一套量身訂作的人際互動常規。

### 從個人績效，到團隊效能

今天，許多專案或任務的本質都以團隊為主，但多數公司仍聚焦在個人表現上，而非團隊協作。此時，表現傑出的公司已開始在人力資源的流程上，如招募或接班人規劃，強化並運用員工的人際網絡，改善公司的團隊協作。

### 世界級智慧

史溫自行車的教訓

1960年代的紐約，每個小孩，都以擁有史溫自行車為傲；為什麼1992年史溫卻宣布破產，隔年關閉最後一座工廠？

跨國企業在中國的人才戰

在中國，跨國企業與本土企業的人才爭奪戰持續上演中。企業該如何吸引、發展和挽留人才？

### 高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

真正實現願望的方法

每年的新年願望都到哪去了呢？其實，真正可以實現願望和達成目標的方法就是，只有你，能讓自己變得更好。

### 專訪

對話引導顧問湯斐力

對話，改變看世界的觀點

一場好的對話，會建立起有品質的人際關係，甚至因此根本改變一個人看待世界的方式。

### 編輯部報告

不要孤星，不要蝴蝶

在很多公司，如果你靠近領導人，很可能你會聽到轟隆轟隆的聲音，那是他心中的引擎正在發動，希望快速起飛。

### 世界企業案例

美國運通公司 CEO 錢納特

我希望被記得是「最好的 CEO」

### 全球看板

少了特色，就少了賣點

講求創意，也要準時上班

吃飯皇帝大

幫消費者做決定的商機

公司使用社群媒體的陷阱

### CEO Talk

崇友實業董事長唐松章

力量，膽量，肚量

本領和努力是從零分到一百分，但想法只有正和負，決定最終有或者是沒有。這是做事業的方式，也是生活方式。

### 新書新知

美日經營即將逆轉？

日本企業不斷自我改變，以適應外界環境變化，並強調尊重前線員工的「現場力」，提供了另一種管理的典範。

對準需求找商機

只要消費者依然還有未被滿足的期望，需求就一直安靜的存在著，等待著聰明的企業將它發掘出來。

### 人力資源

你一定要知道的徵才守則

守則一：簡化尋找條件。開出長長的徵才條件，很難搞清楚優先順序，有時候條件之間甚至互相衝突。

好好面對辦公室政治

各種權力角力在不同的辦公室，每天都會輪流上演。要在職場裡存活，應該抱持什麼樣的心態呢？



線上訂購 | 本期目錄

他成功帶領美國運通走過911事件和金融風暴，更被財星雜誌評選為美國最好CEO。他的管理哲學是什麼？

### 美國蒙氏自行車製造公司

愛用者變身創業者

不因折疊功能，而犧牲了騎自行車的品質與舒適，蒙氏自行車製造公司，用產品成功地改變消費者的既有印象。

### 各單位請注意

百年品牌，繼續成長

九步驟處理網路謠言

創新能力比一比

不懂日文，卻讓日產逆轉勝

沃爾瑪行銷長談行銷

蘇格拉底開銷售課

找出工作的新意義

### 顧問區

群崑管理顧問公司總經理陳昭良／主答

如何推演作戰策略

競爭者的動向很難掌握，對所處的整體競爭環境沒有共識，該如何正確了解公司所處的競爭環境，擬定作戰策略？

### 你知道嗎

該不該動態定價？

二〇一二年在等待的人才

### 專欄

霸氣領導

霸氣領導人能在關鍵時刻做決策，也願承擔責任，會向團隊訴說夢想，並以領導力帶引團隊邁向願景。

### 部落格精選\*

高汀 (Seth Godin)

第一件事情

每天坐在電腦前，所做的第一件事，不僅是啟動一件新事情的好機會，也關係著你離目標有多遠。