

EMBA雜誌309期目錄2012年05月



特別企劃

影響大局的關鍵小習慣

企業的大成功，可以從建立一個關鍵小習慣開始。一家大型的鋁業公司，堅持降低工安事故，成功建立了贏的紀律，讓公司脫胎換骨；星巴克要求員工具備服務的紀律，不論是面對盛怒的顧客，或者是自己低落的情緒，都必須傳遞高度的服務熱忱。當企業面對各種內外挑戰，一個簡單的做法，就是找到一個著力點，建立習慣，堅持貫徹，從這裡出發。

建立習慣的三個步驟

經過冰箱時總忍不住打開看看，是因為飢餓，還是因為習慣？今晚買了速食，是因為你想吃，還是因為正好順路？其實，習慣形成的過程都有這三個步驟：「提示」、「例行程序」、「獎勵」。

提高專注力，建立好習慣

「無法專注似乎是新一代的世界流行病。」知名廣告公司WPP集團執行長索羅如是說。想暫時關掉手機和電腦，好好坐下來做件事，卻又擔心漏掉需要即時知道的資訊；待辦事項清單永遠在延長中，一件事還沒做完，心裡又急著想做下一件事。要提高個人和公司的效能，建立「專注」的好習慣，是個重要的關鍵。

世界級智慧

用獨特信念開創藍海

是什麼因素促使成功企業永保其獨特性？答案就是企業信念。獨特的信念，是企業異軍突起的關鍵。

組織設計的四項原則

好的組織設計可協助提升執行力。在進行設計時，有哪四項原則需謹慎注意，並與企業策略和競爭優勢緊密連結？

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

給新領導人的建議

在艱困的景氣環境中被任命為領導人，是一種福氣，也是一場惡夢。首先要記得，不要詆毀前任執行長。

編輯部報告

企業裡的小確幸

有沒有「管理的小確幸」呢？有。不妨從建立基石習慣開始：找一個範圍小的重要課題，建立習慣，貫徹執行。

世界企業案例

日本富士軟片公司

改革沒有終止的時候

同樣以攝影軟片起家，走過風光歲月，在數位時代浪潮中，柯達不支倒地；富士軟片卻輕盈自在繼續揮灑自如。

美國史班克斯公司創辦人布蕾克利

真正的失敗是沒有去做

「只是需要一件市面上不存在內衣」的衝勁，不花錢

全球看板

擁有超過十億美元資產的人

霸主企業的可能弱點

顧客才是創新者

嚴格做好你的時間管理

CEO Talk

盟立自動化董事長兼總裁孫弘

從做研究到做生意

將心態模式從做研究、做計劃，切換到做生意，他的創業旅途中，盡是研究室裡學不到的珍貴經驗。

新書新知

六個問題，打造團隊共識

健康的組織當中，內鬥被壓到最低，生產率高，離職率低。要建立健康環境，凝聚團隊共識，需要回答六個問題。

顧問區

前H P 醫療設備部門台灣分公司及北亞地區總經理李榮宗

如何突破業務瓶頸

業務人員拜訪客戶問問題時，最重要的就是，了解客戶的目的是什麼，以及客戶的具體需求為何。

你知道嗎

發揮熟人的銷售威力

讓反對者站過來

專欄



線上訂購 | 本期目錄

打廣告情況下，史班克斯在美國，成為塑身內衣的同義詞。

印度大不列顛企業食品公司

做了二甲子餅乾的公司

通常好吃的東西不健康，健康的東西不好吃。這家公司認為，消費者為什麼不能選擇既好吃又健康的東西？

各單位請注意

如何提高品牌身價

管理高層應該作跨國遷移嗎？

員工用自己的 3 C 產品工作

美感幫了這家科技公司

名執行長們最敬佩的公司 ➡

怎麼賣，公司賣什麼？ ➡

當企業遇見教練

當昨天的成功方程式不再管用，企業唯一的出路就是學習如何應變，成為一個緊密合作的團隊。

個人管理

提高你的傾聽能力

想要成為一位良好的傾聽者，你要做的就是協助對方釐清問題，抽絲剝繭，用新的眼光來解讀關鍵資訊。

角逐高位指南

候選人必需在展現團隊合作，以及具備接班能力之間，拿捏好分寸。表現忠誠同時，也表現出具有獨立工作能力。

一位前主管的告白 ➡

由高階主管承擔一切責任的概念，意味著你不是團隊的一部分，你未曾有效地把各種工作事項委派給部屬。

部落格精選*

高汀 (Seth Godin)

如何購買昂貴商品

購買一件藝術品或一棟房子，需要運用什麼行銷技巧？答案是尊重和溝通。坦白說明喜歡的原因，及它的價值。