

EMBA雜誌311期目錄2012年07月



特別企劃

4大紀律，提高你的執行力

每年年初，公司總會訂出各種策略目標、重要專案，但隨著時間過去，策略似乎毫無起色，目標的達成仍遠遠落後。為什麼重要的專案，往往雷聲大雨點小，最後不了了之？為什麼策略規劃時總讓人熱血沸騰，最後卻達不到目標？沒有執行力，所有的夢想和目標將只是口號，企業將永遠在原地打轉。公司必須做到四件事情，才能大幅提高團隊的執行力。

頂極目標，我來了！

執行力低落的癥結究竟在哪裡呢？一項研究發現，組織執行力的最大敵人，竟然是日常工作，也就是公司成員日復一日為了維持組織運行而進行的工作。問題是企業的資源是有限的，任何策略目標都得與它爭奪資源。策略目標雖然重要，日常工作卻總讓人感到更須立即處理。當員工忙著應付日常工作，而無心於公司整體的目標時，該怎麼辦？公司在邁向目標的執行過程中，應注意哪些原則？

世界級智慧

面對中國的人才管理新現實

在中國，無論是中國本土企業或跨國企業，都面臨嚴重的人才荒，企業應該如何提高人才管理的成功機率？

產品適合哪一種行銷媒介？

想創造轟動的廣告時，你必須先注意人們的討論方式，他們是面對面，還是透過電子郵件交流？

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

這就是我？

總是合理化自己的行為，為自己的每一種惱人行為找到藉口？只有當放棄自我設限的定義，才能做最好的自己。

數字看管理

幫忙員工打個折

幫助新員工快速上路

編輯部報告

管理與人生

這世界並不在乎你跌倒幾次，只要你重新站起來的次數，比跌倒的次數多一次就行了。

世界企業案例

丹麥樂高集團

由顧客組成的研發大軍

樂高迷樂意熱情地投入大量時間，摸索公司產品，分享自己的心得與想法。他們就是樂高公司的研發大軍。

旭榮集團執行董事黃冠華

用文化和系統推動公司成長

全球看板

加碼資訊科技，拉抬公司營收

私人廚房的成功秘密

玩遊戲，找員工

獲得誠實的回饋

合作更甚才能

新書新知

人生才是最重要的事業

為什麼許多成功的企業主管，最後卻落得婚姻破碎，親子關係疏離？人生和企業一樣，需要投入心力經營。

焦點話題

當行動者，而不是批評家

畢業季到來，有哪些經典畢業演講？紐約市長彭博告訴畢業生，會說「我們」而不是「我」的人，才是贏家。

全世界最有創意的人

將已存在的事物重新串聯；不看片面就下決策，能從不同角度觀察；努力為地球盡心力，都是創意的可貴精神。

顧問區

資深顧問劉恭甫

B 2 B 企業怎麼做行銷

公司產品複雜度高，一直都是以業務人員拜訪的方式銷售，面對 B 2 B 複雜、理性的採購過程，該怎麼行銷？

你知道嗎

顧客願意付費看評價



線上訂購 | 本期目錄

過去十年來，當大多數人感嘆產業環境艱困，旭榮卻快速擴充，公司的營業額年年成長。它是怎麼做到的？

可口可樂執行長肯特

永遠都可以做得比現在更好

儘管公司已有這樣的規模及成就，可口可樂執行長肯特，卻依然能讓公司不斷成長，去年公司營收就成長三三%。

日本觸媒公司

發動一場紙尿褲的戰爭

全球生產紙尿褲原料第一的企業日本觸媒，掌握原料、投入研發，希望在虎視眈眈的競爭者中，持續發動攻擊。

各單位請注意

惠普是怎麼走失的？

讓跨文化團隊好好溝通

創新產品怎麼賣才成功？

員工想要彈性的工作方式

沒錢也能激勵員工 ➡

五步驟改善你的網頁

專欄

自己就是一個新產品

每個人都有優勢和缺點，不是要設法改變對方的不完美，而是如何讓他的優勢能完全發揮。這是領導人的職責。

個人管理

成為更好的領導人

很多領導人因為某些個性特質而成功。然而，這些特質往往阻礙他們進一步成為更好的領導人。

有錯就要認 ➡

「如果你為犯下的錯誤找原因合理化，你會學不到任何東西。」美國職業橄欖球聯盟的裁判霍秋利如是說。

克服談判的五個障礙 ➡

談判一大障礙在於，對衝突跟被拒絕的恐懼。善於談判的人會預期談判中，難免會聽到「不」，並做好準備。

部落格精選*

在你開始借錢之前

在尋求他人或創投公司的資金之前，得先了解一點：將錢用在開支上面，跟將錢用來建立資產，是不同的。