

EMBA雜誌315期目錄2012年11月



特別企劃

績效衡量應該這樣做

你衡量什麼，你就得到什麼。當公司正在進行年度策略目標制訂的時候，小心別讓錯誤的衡量，誤導了員工的努力方向。你衡量的是活動，還是成果？你過度鼓勵員工注重短期績效嗎？你讓太多的指標網綁員工，以致他們無法喘息？

遠離績效評估三大陷阱

若說管理工具有個黑名單，績效評估肯定榜上有名。對公司來說，今天的世界變化快速，很多職務的內容既彈性又龐雜，很難用僵固的評估項目來衡量他們。績效評估的目的是衡量員工的貢獻，但如果沒有妥善執行，反而會讓員工產生焦慮感，降低動力與信任感、影響團隊合作。公司在績效評估的過程中，時常落入哪些陷阱？

大師專訪

DDI 顧問公司董事長兼CEO伯罕

快點知道一年後才知道的事

很多CEO為什麼失敗，主要不是因為他們做了錯誤的投資，而是他們無法處理人的事情。

世界級智慧

如何聰明進行折扣促銷

經濟環境困難，很多公司會想：不如來降價促銷吧？企業主管請注意，一不小心，打折很容易變成上癮的毒藥。

五步驟，打造成功科技專案

六成以上的科技專案，沒達成目標。影響科技專案成功的關鍵，不僅因為科技，還包含組織與營運層面。

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

結果才是重點

領導人應該著重於可衡量的結果，而不是模糊籠統的目標，並且要擬訂明確的時間表。

數字看管理

社交媒體使用規則

編輯部報告

導入，還是實現？

永遠要記住目標和意圖。否則，人終日忙碌，最後卻弄不清，究竟自己的人生是「導入」了，還是「實現」了？

世界企業案例

印度塔塔顧問服務公司

維持自己對顧客的重要性

當產業排名第二的公司表現不如預期，外界對整個產業前景質疑時，它卻逆勢大幅成長，關鍵在於：創新。

日本相機大廠之戰

各單位請注意

知名網路企業為何輸掉中國市場

默默無聞大學變身記

在網路上賣東西

當身邊滿是懷疑眼光

蘋果新執行長的周年成績單

頂尖業務人員的殺手級秘密

IBM的第一位女執行長

全球看板

全球男女薪資大不同

先行者劣勢？

廣告，得要消費者想看

零售商進攻印度記

社交媒體對銷售沒幫助？

新書新知

靈活取得企業成長的資源

企業在思考成長時，取得資源的方式越多，越能靈活地視情勢選用方案，存活與成長的機率就越高。

顧問區

工業技術研究院創意中心主任薛文珍

如何找出值得投入的好點子

抉擇創意提案時，基於成本和風險考量，常都被排拒在外。腦力激盪時，該如何收斂，並決定採用哪個點子？

你知道嗎

景氣好壞都要做的事

成功領導人的秘密

電子郵件行銷該怎麼做？

不要抱著希望



線上訂購 | 本期目錄

當尼康遇上佳能

奧運場上選手衝刺，會場角落的相機品牌之戰，也早已開打。相機大廠尼康與佳能正面交鋒，會激盪出什麼火花？

義大利普拉達集團執行長伯特利

打造普拉達的惡魔

對創辦人伯特利來說，賣不出去的商品就不是好商品。普拉達集團以「平衡創意與商業的兩端」為經營哲學。

麗嬰房總經理王國城

把自己當成一個生意人

上任後他的第一件事不是馬上衝業績，也不是大幅調動組織結構，而是盡量觀察，接著調整公司的通路及供應鏈。

如何處理衝突

專欄

由自然探詢學領導

在企業或生命裡，我們錯過許多美妙的聲音，像是孩子的歡笑聲、另一半的溫暖叮嚀、員工的建言。

BCG洞見

你的團隊困住了嗎？

面對困境，如何激發領導團隊展現勇氣？案例顯示，激發情感，能讓團隊突破僵局，擺脫習慣，勇於採取行動。

個人管理

這一生一定要說的**40**句話

「走吧！」帶著滿滿熱情出發，永遠比目的地更重要。「今天過得真棒！」樂觀加感恩，能產生前進的動力。

順利把「不」說出口 

在說不之前，先建立起兩人之間的連結，說些正面的內容，然後再說些從同理心出發的話，最後才說「不」。