



特別企劃

你的執行力出了什麼問題？

不論是推動策略、導入科技系統，或進行創新專案，很多企業在規劃時，熱血沸騰，雄心萬丈，但是，一段時間過去，計畫卻沒有明顯進展。當交出成果的時間到來，品質或成效往往不如預期，預算卻大幅增加。執行力低落，問題出在哪裡？要提高企業主管的執行力，應該從哪些地方著手？

每個專案都該問的問題

專案成立的主要原因是什麼？執行專案又是為了解決什麼問題？當團隊不清楚以上答案時，就容易因焦點模糊，而浪費時間與精力。回答四個關鍵問題，協助專業團隊建立清晰方向。當一個專案失敗時，人們常歸因於計畫不夠周詳、執行力出了問題，或是組織內部權力鬥爭造成效率不彰。

做「應該做」的事

我們喜歡談未來的願景，不太談達到目標的步驟；我們喜歡拜訪熟悉的客戶，而最好不要去見難纏的客戶。如果坦誠地檢視自己，每位主管應該都會承認，自己常傾向於做「喜歡做」，而不是「應該做」的事情。哪些要素，能促使我們做到，並做好「應該做」的事情？

大師專訪

專訪專業認證引導師葛塞爾

丟掉劇本，即興演出

即興劇中，演出者根據現場觀眾命題來表演，不知道故事會如何發展，因此必須放棄完美，才能與他人合作。

企業教練的一封信

培養人才，啟動長期績效

如果公司的主管能學會反思與同理，多問自己「為什麼」，多站在客戶的角度思考，那麼創意將會源源不絕。

行銷策略

零售大戰，開打！

在資訊靈通的新時代，大自連鎖賣場，小到文具店，甚至網路上的虛擬商店，都想破解零售業的成功密碼。

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

為過渡做準備

從人生的一個階段過渡到下一個階段，通常遠比我們想像中困難。要放手，說起來容易，做起來很難。

管理精修

服務創新與企業轉型

企業要轉型為服務創新或體驗創新導向的公司，需要運用創意，思考「時間、空間和體驗」的經營。

世界企業案例

澳洲B B零售資本公司創辦人布蘭迪

今天我就要做到

二十歲白手起家至今，布蘭迪成功催生許多知名零售品牌。他成功創業的關鍵在於，將重點放在顧客身上。

永信國際投資控股公司董事長李芳全

胸懷多大，公司就多大

五年前，李芳全希望帶領永信成為區域的學名藥供應商，著手推動e化。五年後，永信集團有了哪些改變？

土耳其航空公司

去對手不去的地方

十年前，土耳其航空是家虧損連連的國營航空公司，去年，它的營收增加二六%，淨利大幅成長六十倍。

各單位請注意

反其道而行的商機

加足奔向成功的馬力

打破創新的四大迷思

我的員工願意推薦我嗎？

獎勵員工的兩個重點

關於創業家的二十三件事➡

全球看板

既然顧客來到店裡了

保養品打入男性市場

透過比賽找點子



線上訂購 | 本期目錄

數字看管理

外派潮再現

編輯部報告

弱點就是優勢 

強者未必像外表看起來一樣強，弱者也未必像外表看起來一樣弱。

沃爾瑪最大的夢魘對手

一窺蘋果的賈伯斯時代 

新書新知

弱點的巨大力量

巨人的巨大力量與長處，往往正是他們弱點的源頭；我們以為的弱勢，卻反而可能發揮巨大的力量。

品牌部落格

林斯壯 (Martin Lindstrom)

當我們對科技上癮時

點燃香煙時，我們知道可能上癮。但現在我們面對的是新型態的上癮行為，而它在我們身上已產生副作用。

顧問區

睿哲管理顧問公司總經理周昌湘

如何避免大陸員工被挖角

在公司投入大量資源培育當地人才的同時，我該如何讓員工有更好的忠誠度，不要輕易地被其他公司挖角？

你知道嗎

設定顧客的期望

拿掉產品的缺點

星期一，購物天

訂定社交媒體規則

BCG洞見

創新企業的五個關鍵

儘管創新沒有正確方法，但2013年全球最創新的公司，都擁有五個關鍵特點，他們如何累積創新能量？

個人管理

教導同事的五個步驟 

會做事的人，因為不知道如何把技能傳授給其他同事。結果是，能者多勞，非常辛苦，公司則效率低落

跟新朋友的第一次接觸 

跟別人首次碰面之前，有一部份需要做的準備工作是，口袋中先準備一些合適的好問題。