



## 特別企劃

# 如何輔導部屬，讓團隊變得更好

越是到了年終的時候，很多企業主管越是覺得團隊成員跟不上主管原來的期望；他們感受到，公司若要達到未來的目標，部屬就需要進一步提高能力。該如何才能提高部屬的能力，讓部屬變得更好？主管應該學習成為部屬的良師，和員工開啟對話，一起探索未來。

### 你是超人主管嗎？

擔任主管，準備好幫助員工是基本的領導角色之一。但是有些主管卻天生喜好助人，掉入不斷想要拯救員工的情緒，結果在情緒上與工作上，都可能因此感到很大的壓力，最後筋疲力盡。一般人在某種情境下會成為拯救者，覺得自己的角色有如父母親。

### 大師專訪

#### 專訪日本IBM公司策略與轉型部長岡田高幸

創新的線索在公司內部  
環境急遽變遷，全球化的挑戰嚴峻，企業在尋求轉型與創新時，應該要思考什麼樣的問題？

### 企業教練的一封信

新官上任三把火：我該怎麼做？  
新任主管可以如何運用三把火，點亮未來，燒掉過時陋習，以發揮團隊作戰力？

### 行銷策略

不打折，消費者就不心動？  
他們樂於穿梭在各種團購券與限時拍賣中，也願意風雨無阻地熬夜排隊，等待搶購限量商品。

### 高階主管教練

#### 葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

留住好員工的六個方法  
以管理金融資產的認真態度，管理人力資產，才能在最艱困的時局中，留住願意幫助公司的珍貴員工。

### 管理精修

我們公司是否該走向國際？  
某些公司則是成立不久後，就開始服務外國客戶。以企業領導人的角度來看，企業國際化和四個決策有關。

### 數字看管理

新品上市的人員訓練

### 企業案例

#### 艾瑞斯公司執行長史丹里安

幫顧客拿掉複雜  
無論想看看有線電視、付費電影，還是網站上的熱門短

### 各單位請注意

零售霸主亞馬遜的成長故事  
老手比菜鳥好？  
主管解決問題的四個方法  
商學院畢業生去了哪裡？  
簡簡單單才能贏  
在員工離職以後

### 全球看板

我的琴弦理論  
六秒迷你廣告來了！  
租一位企管碩士  
別再一心多用了  
今年不可錯過的五本商業書

### CEO Talk

台灣佳能資訊影像資訊消費產品處資深總經理蘇惠璋  
真行銷，先掌握真數字  
當市場著重男性消費者時，他開拓女性消費者市場；  
蘇惠璋帶領公司連續五年拿下數位單眼相機市佔率第一。

### 新書新知

和你內心的四個角色對話  
在許多情況下，不是我們不知道該做什麼，而是我們明知如此，卻還是沒有這麼做。

### 企業案例

艾瑞斯公司執行長史丹里安  
幫顧客拿掉複雜  
無論想看看有線電視、付費電影，還是網站上的熱門短片，你只需要輕按一台遙控器。

「古里古怪」公司



線上訂購 | 本期目錄

片，你只需要輕按一台遙控器。

### 「古里古怪」公司

人人都是發明家

如果一般人在用吹風機或搭手扶梯時，天外飛來一個改進產品的妙點子，他要如何才能把點子具體化為產品？

### 編輯部報告

一份上天交付的任務➡

這是一段以知識相伴的旅程。在企業戰場奮戰的勇

做部屬的學習夥伴➡

如果你想要成為部屬的好導師，重點不是教導他功夫，而應該成為他的學習夥伴，協助他探索與成長。

人人都是發明家

如果一般人在用吹風機或搭手扶梯時，天外飛來一個改進產品的妙點子，他要如何才能把點子具體化為產品？

### 品牌部落格

林斯壯 (Martin Lindstrom)

免費商品的秘密

如果顧客因為免費才下載遊戲，為什麼後來卻願意為它付錢？

### 顧問區

美商宏智國際顧問台灣分公司資深顧問經理林奕威／主答

目標設定時，如何達成共識

應該注意哪些目標設定及溝通原則，才能和部屬取得共識，訂定出符合公司策略，他們也願意全力以赴的目標？

### 你知道嗎

歲末年終的最後一擊

產品警語的效果

### BCG洞見

企業大學開課了！

越來越多企業在公司內部建立企業大學，希望透過有系統的人才發展計畫，培育領導人才，也支援策略的發展。

### 個人管理

最需要管理的是自己

從你想要獲得的結果，而不是從應該做的任務開始思考，將「待辦事項清單」改成「待完成事項清單」

幫待辦事項排好隊➡

成功領導人成功的關鍵在於，他們選擇不做什麼，幾乎跟他們選擇做什麼一樣重要。

關於生氣這件事➡

生氣時不要立刻做出反應，在心中默數一到十。等會還是可以生氣，但生氣就像潑出去的水，無法再收回。