

EMBA雜誌329期目錄2014年01月



特別企劃

建立超效率團隊

在一家大型天然資源公司，當公司要為一個礦井雇用新總經理，往往需要很多人的參與：三位人力資源人員、四位區域領導人和兩位總公司高階主管。讓這些人一致同意聘用一位新人，通常需要好幾個月。在此同時，職位懸空，公司看好的人選更往往被行動快速的競爭對手捷足先得。

聚焦更少，才能獲得更多

你還在相信「一分耕耘，一分收穫」嗎？這或許就是你在工作上焦頭爛額，體力超支的原因。很多人以為，付出與回報是一比一的，像是某種形式的等價交換，從絞肉機的一端送進一磅豬肉，另一端則會擠出等份量的碎肉。但事實並非絕對如此。

丟掉拖累效率的規則

公司內，常有些拖累效率的無用規則，但是很多員工為了不頂撞施行這些規則的上級，往往選擇不吭聲。資深顧問博黛爾（Lisa Bodell）在華爾街日報上指出，公司應該定期評估內部的例行作業，抓出這些扯後腿的累贅。怎麼做呢？博黛爾提供了「剷除愚蠢規則」這個優化工具。

工作中，請勿打擾！

辦公室裡，員工埋頭於工作之中，沒有任何交集，也少了激盪和交流想法的對話。在工作場合中創造員工的交流，一直是許多公司努力的目標之一。但當辦公室中的人們可以隨時、隨意的交流任何事情，往往也會造成另一個問題：干擾。

大師專訪

創見顧問公司共同創辦人強生

今天就建立你的創新工廠
為公司未來五到十年的事業，發展出自己的創新組合。

關鍵報告

高階主管必問的九個科技問題
科技已經不再只是基層IT人員的工作，而是深入影響到公司整體策略。

MY EMBA

歐德傢俱董事長陳國都

活力從互動開始萌芽
企業的活力，就從同事間的互動，開始萌芽成長。

企業教練的一封信

光點國際管理顧問有限公司總經理曾郁卿
上很多課，但主管依然如故？
面對壓力時，我們往往傾向用原來的做法解決問題，只因為看起來比較快速，也比較有效率。

高階主管教練

葛史密斯（Marshall Goldsmith）

如何領導知識工作者
要探討如何領導今日的知識工作者，我們必須從他們的渴望與需求來看領導力，而不是檢視領導者的領導

全球看板

非洲的亞馬遜網站
巨量資料讓你贏
顧客永遠符合人性
意料之外的營收來源
員工最重要的三個條件➡

CEO Talk

建大工業公司董事長楊銀明

專注本業，做自己擅長的事
當大多數輪胎業者仍以代工為主，建大就決定發展品牌。今天集團年營收三百億，成為台灣第二大輪胎公司。

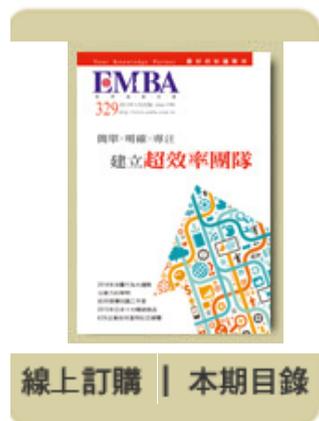
新書新知

注意力的學問
科技時代當中，資訊隨時隨地無孔不入，激烈競爭的環境也使得人們過度運轉，注意力被打碎成零散的片段。

企業案例

誰取代了東京晴空樹

二〇一三年日本暢銷商品
二〇一三年，日本消費市場出現了好久不見的榮景，暢銷商品橫跨食品、APP遊戲、精品，到日劇周邊商品。



線上訂購 | 本期目錄

技巧。

管理精修

政治大學國貿系教授郭炳伸教授

研華科技在歐洲

在全球經濟快速變化之下，企業該如何具備洞燭機先的能力？

企業案例

誰取代了東京晴空樹

二〇一三年日本暢銷商品

二〇一三年，日本消費市場出現了好久不見的榮景，暢銷商品橫跨食品、APP遊戲、精品，到日劇周邊商品。

南韓巴黎貝甜連鎖麵包咖啡店

當顧客的情人

全球共有三千多家店面，巴黎貝甜連鎖麵包咖啡店，不是來自法國，成功地將法國風情推向全世界。

美國太空X公司執行長

創業狂人馬斯克

他的公司成為史上第一個成功發射火箭的非國營組織，橫跨多種前瞻產業，馬斯克被譽為「下一個賈伯斯」。

編輯部報告

做個懶惰的主管 ➡

跨入新的一年，如果你正在思考時間怎麼運用，人才放在什麼位置上，這位軍官的做法，是個有趣的參考。

各單位請注意

競爭，讓公司更好

新購物模式：發現式商務

在同中求異

給創新一點時間

讓員工願意上山下海

二〇一四年十大趨勢 ➡

南韓巴黎貝甜連鎖麵包咖啡店

當顧客的情人

全球共有三千多家店面，巴黎貝甜連鎖麵包咖啡店，不是來自法國，成功地將法國風情推向全世界。

美國太空X公司執行長

創業狂人馬斯克

他的公司成為史上第一個成功發射火箭的非國營組織，橫跨多種前瞻產業，馬斯克被譽為「下一個賈伯斯」。

品牌部落格

林斯壯 (Martin Lindstrom)

哇，糟透了，再見！

媒體充斥，資訊爆炸，今天發生的事，到明天已消失無蹤。這對品牌的意義是什麼？

顧問區

之初創業投資管理顧問公司創辦人暨合夥人林之晨／主答

B2B企業如何運用社交媒體

現在許多企業都運用社交媒體創造平台，拉進自己與消費者之間的距離，或者舉辦活動和消費者產生更多互動。

關鍵報告

高階主管必問的九個科技問題

科技已經不再只是基層IT人員的工作，而是深入影響到公司整體策略。

你知道嗎

顧客的感覺，比你想的複雜

做出好決定

老產業完新把戲

BCG洞見

二〇一四年消費行為大趨勢

在消費者充滿焦慮的時代中，消費行為產生了哪些微妙的改變？

個人管理

別再當好人主管了！ ➡

溝通的八個好習慣 ➡

關鍵報告

高階主管必問的九個科技問題

科技已經不再只是基層IT人員的工作，而是深入影響到公司整體策略。