

管理雜誌

MANAGEMENT MAGAZINE

September 2011 | No. 447

Contents



28

Cover Story 封面故事

卓越領導 vs. 超級主管

「完美主管」不見得是「完美領導者」，為什麼？文／李思萱

38 高效領導者的完美修煉

40 願景的力量，讓經理人具備A+級領導力

46 簡立峰的高效領導學

50 白崇亮的服眾領導學

54 金色拱門等於黃金證書

58 領導 vs. 管理，面面談

4 We Believe 我們認為

6 Editor's Note 編輯室報告

14 News You Can Use 管理新聞

62 One Minute Management Digest
一分鐘管理精華

104 Consultant 請你來當顧問

108 Master's Talk 大師開講

22 科技戰場 曹承礎
IT業的起「雲」劑

24 透視管理 楊千
為何老闆說話不算話？

25 人才觀點 許書揚
HR，你的最佳導師

26 品牌對策 史孟康
品牌行銷也要講究品質！

27 Young觀點 邱維藩
我們當然需要第二個Facebook

Crisis mgt | 危機管理

64 解決企業危機的三步驟

企業無論大小，都應該學習如何「危機管理」，尤其是對於大型企業來說更因如此，因為體系組織龐大，如果不能及早擬定危機處理計畫，很容易會面臨反應不及的窘境。文／張新純

Brand | 品牌

68 從水果籃中看設計

蘋果所引領的商品風潮，橙果設計公司所引發的著作權糾紛，華碩無與倫比的時尚電腦外殼...這些熱鬧與喧擾，都和商品設計的智慧財產權管理有關。文／陳佑襄

Uncommon Practice | 不平凡的經營

72 抓住市場空白，啟動成長新動能

你的企業還深陷在紅海殺價的慘烈競爭中嗎？有意來愈多企業開始在夾縫中找商機，企圖掌握市場空白，以創造有利可圖的新商業模式，進而站穩在市場上的支配地位。文／謝佳宇

發行人：洪良浩
社長：郭翠翠
總編輯：顏長川
主編：謝佳宇
資深採訪編輯：李思萱
執行編輯：盧瑛如
行政編輯：林婕

美術編輯：楊小青、王茜瑜、田祐慈

印刷：陳雪華

整合行銷部、顧客服務部
副總經理：梁金蓮
經理：溫偉倫
副經理：朱羽琪
主任：歐惠菁
企劃主任：黎偉倫
業務專員：張佳傑
助理：王玉琦
廣告部服務專線：(02)8771-6622分機251
雜誌訂閱專線：(02)8771-5350
傳真：(02)8771-3250

發行所：拾伍企業管理顧問(股)公司
社址：台北市南京東路三段249號14樓之1
TEL：(02)8771-8622 FAX：(02)8771-8320

台中分公司：台中市港路一段160號32樓
TEL：(04)2326-9278 FAX：(04)2327-9213

零售總代理：高見文化行銷股份有限公司
台北縣樹林市佳園路二段70-1號
TEL：0800-055-365 FAX：(02)2669-6220

分色製版：飛行社有限公司

印刷：沈氏印刷有限公司

法律顧問：廖英智律師

國外訂閱費用 Overseas Subscription by Air Mail

地區	訂費 Rate	航空郵費 Air Mail Postage	合計 Total
港澳地區Hong Kong	US \$ 84	US \$ 33	US \$ 117
亞洲地區Asian Countries	US \$ 84	US \$ 42	US \$ 126
其他國家Others	US \$ 84	US \$ 50	US \$ 134

訂閱一年以平郵寄達者 Annual Subscription by Sea Mail

地區	訂費 Rate	航空郵費 Air Mail Postage	合計 Total
港澳地區Hong Kong	US \$ 84	US \$ 9	US \$ 93
亞洲地區Asian Countries	US \$ 84	US \$ 15	US \$ 99
其他國家Others	US \$ 84	US \$ 15	US \$ 99

拾伍企業管理顧問(股)公司出版品
行政院新聞局登記證：局登台誌第1953號
中華郵政北台特第431號執照登記為雜誌交寄
每本新台幣200元 訂閱一年十二期新台幣2100元
國內掛號一年期一律加郵費240元

本刊所載編輯內容之版權為本刊所有，
未經本刊同意不得做任何形式之轉載、複製或仿冒



72 抓住市場空白，啟動成長新動能



77 市場空白讓小蝦米企業也能「以小搏大」



86 敬業度，才是提升績效的關鍵

Uncommon Practice | 不平凡的經營

77 市場空白讓小蝦米企業也能「以小搏大」

「小蝦米扳倒大鯨魚」並非天方夜譚。只要小企業能避開與大鯨魚正面衝突，創造沒有競爭者的新市場空間，就有機會在市場空白先發制人，甚至開創全新的市場賽局。文/謝佳宇

80 破壞式創新讓巨人企業「突破成長極限」

提出「破壞式創新」構想、改變市場遊戲規則，並非小企業與新創公司的專利。大企業也能藉由掌握關鍵資源、流程，與重新塑造顧客價值主張，避開在紅海競賽中盲目地殺價競爭。文/謝佳宇

HR | 人力資源

86 敬業度，才是提升績效的關鍵

很多企業都誤以為，提升員工滿意度，就能有效提升公司業績。不過，有愈來愈多研究顯示，員工「滿意度」不見得能轉化為出色的工作表現與卓越的績效。員工「敬業度」才是驅動公司業績提升的關鍵因子。文/謝佳宇

Selected Book 管理選書

96 達棒球女子經理也要讀 彼得杜拉克

／盧瑛如

98 偷學吧！你能超越原創

／林婕

100 每個員工都需要的 Can Do精神！

／李思萱

102 A+領導人用40%時間育才

／謝佳宇

HR | 人力資源

92 有樣學樣的「行為式學習法」

21次的不間斷，帶來一次長久的改善；除了一樣學習，我們也需要反覆變換自己的思考角度。文/顏長川