



78

فهرست مقالات هاروارد بیزینس ریویو

۱۰. شاخص شرکت‌ها

۱۲. سخن سردبیر

۱۹. ایده‌های برتر ۲۰۰۹

چرا ایمنی اعتباری مشتریان رعایت نمی‌شود؟ صحرای آفریقا موقعیت خوبی برای کسب و کار یافته است. ظهور اعتبارات فردی، بیولوژی و کاربرد آنها در نوآوری‌های طبیعی. مهاجران یک بازار بکر هستند. یک سیستم عصبی برای زمین و دیگر موضوعات.

۴۳. زن ۷ در نیروی کار

نقش مدیران برای بازاریابی کاربردهای مهمی در آینده دارد. حرکت‌های بزرگی در دهه ۱۹۹۰ رخ دادند. لذا مدیران باید توجه خاصی به تعهد مدیران بخش بازاریابی خود معطوف نمایند.

۵۰. از مزایای رکود اقتصادی بهره ببرید

دست روی دست گذاشتن، پرخطرترین واکنش به ابهامات یک بحران اقتصادی است اما اقدامات بی‌برنامه نیز خود مضر هستند. در اینجا رویکرد سریع اما سنجیده شده‌ارایه شده که به طور همزمان، هم تهاجمی است و هد تدافعی.

۶۰. چرا رهبران خوب تصمیمات بد اتخاذ می‌کنند

علم اعصاب برخی موارد را تأیید می‌کنند. ما نمی‌توانیم به شناسایی و مصونیت در برابر خطا در اشتباهاتمان اکتفا کنیم بلکه یک روش جامع برای پرداختن به تعصبات احتمالی ما باید به کار گرفته شود.



68



50



60



HBR

FEBRUARY 2009



۶۸. چگونه طراحی شرکت های کوچک را بیازماییم
وقتی می توانید ایده های جدید را بیابید، چرا مرتباً بر ایده ها و
تصمیمات قبلی خود تأکید می ورزید؟

۷۸. چگونه در بازارهای پر تلاطم به موفقیت برسیم
برای رقابت در بازارهای بی ثبات، شرکت ها باید همانند
مبارزان و جنگویان آموزش ببینند و تمام فرصت ها و نقاط
قوت موجود بهره ببرند. بنگاه هایی که در این زمینه به توازن و
تعادل برسند، می توانند وارد بازارهای جدید شوند.

۹۱. سنگ قمر مدیریت

چندین دهه بود که پیشرفتی واقعی در مدیریت دیده نمی شد. ماه
مه گذشته، برخی از باهوش ترین متفکران جهان به فهرست هایی
از چالش های پیش روی مدیریت را معرفی کردند.

۱۰۰. توقف کار بیش از حد بر روی نقاط قوت
باز خورد یک مقیاس پنج وجهی که نشان می دهد بیش از حد
نباید بر روی نقاط قوت کار کرد. در اینجا یک راه مناسب
برای رسیدن به تعادل بیان شده است.

۱۰۴. نامه به سردبیر

۱۰۷. خلاصه مقالات

۱۱۲. تابلوی گفتگو

