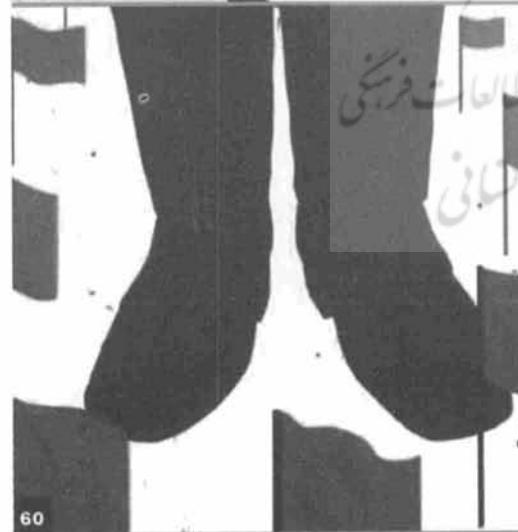
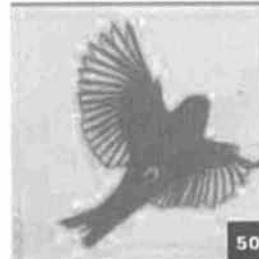
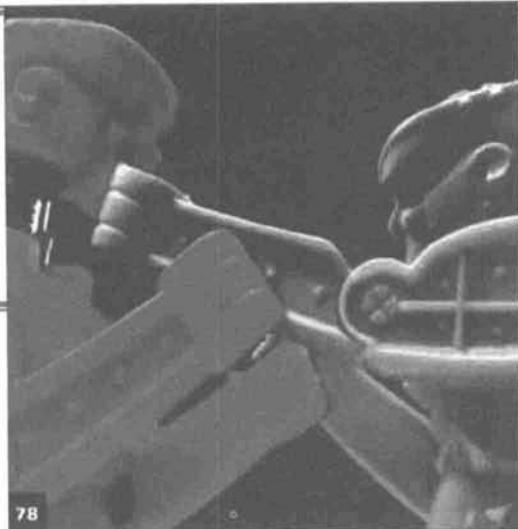


فهرست مقالات هاروارد بیزینس ریویو



۱۰. شاخص شرکت‌ها

۱۲. سخن سردبیر

۱۹. ایده‌های برتر ۲۰۰۹

چرا اینمی 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.

۴۲. ژن 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، پرخطر ترین واکنش به ابهامات یک بحران اقتصادی است اما اقدامات بی‌پر نامه نیز خود مضر هستند. در اینجا رویکرد سریع اما استجده شده ارایه شده که به طور همزمان، هم تهاجمی است و هد تدافعی.

۶۰. چرا هبران خوب تصمیمات بداتخاذ می‌کنند

علم اعصاب برخی موارد را تأیید می‌کنند. مانند توایم به شناسایی و مصنونیت در برابر خطأ در اشتباها تمام انکفا کنیم بلکه یک روش جامع برای پرداختن به تعصبات احتمالی ما باید به کار گرفته شود.



HBR

FEBRUARY 2009



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

۷۸. چگونه در بازارهای پرتلاطم به موفقیت برسیم
برای رقابت در بازارهای بی ثبات، شرکت ها باید همانند
مباززان و جنگویان آموختش بینند 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

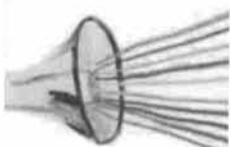
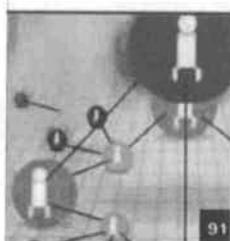
چنانین دهه بود که پیشرفته واقعی در مدیریت دیده نمی شد. ماه
مه گذشته، برخی از باهوش ترین متفکران جهان به فهرست هایی
از چالش های پیش روی مدیریت را معرفی کردند.

۱۰۰. توقف کار بیش از حد بر روی نقاط قوت
بازخورد یک مقیاس پنج و چهی که نشان می دهد بیش از حد
ناید 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



100