



特別企劃

面向未來，主動進行策略更新

很多企業往往在市場環境已經變天，顧客投向競爭者懷抱之後，才想到要進行企業轉型，或策略更新。但這時，往往為時已晚。事實上，高階主管應該觀察產業脈動，主動推動轉型，而不是等到迫不得已時，才倉促應變。

發動變革，別等危機找上門！

儘管破壞性創新顛覆了遊戲規則，將許多公司逼上絕境，但是在那之前，公司並非沒有機會修正策略方向，翻轉情勢。該如何確認是否已到了該變革的關頭？又該如何著手？

領導力

主管，你在乎嗎？

如果你想聽到答案，你必須主動提出問題；如果你想團隊贏球，你必須選對時機給予回饋以及獎勵。

企業教練的一封信

善群管理顧問公司總經理及首席教練蘇慧玲

錯的人在錯的位置上

面對不同的人，需要使用不同層次的溝通語言，沒有過高的期待，也就沒有錯誤的資源投入。

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

為什麼他不能像我一樣？

許多時候，負面的批判之所以產生，往往是因為我們心中有「我才不會像他那樣做」的想法。

管理精修

國立政治大學國際經營與貿易學系教授邱志聖教授

找出藥到病除的化解之道

當企業遭遇經營瓶頸時，有很多解決途徑供企業主或高階經理人選擇。

企業案例

eBay創辦人歐米迪亞

把公益當企業經營

運用網路，提供所有人同樣的資訊、機會與工具，拍賣網站 eBay 因此在歐米迪亞的手中誕生。

亞馬遜公司

萬物商店的不敗祕密

這是一家擔任顧客與製造商之間中介者的網路公司，什麼都賣，寄送範圍涵蓋全世界，而且明白你的喜好。

寶熊漁具公司董事長張良任

品牌要有自己的個性

一家以製造起家的中小企業，經歷了多次的抉擇與取捨，決定放棄 O E M 大客戶，堅持做自有品牌。

各單位請注意

新起點幫助達成新目標

六把鑰匙，打開效率之門

網路安全，公司無法迴避的問題

找出解答前，先問對問題

從年節購物看消費趨勢

八百萬人看過的一篇文章

這篇文章受到廣大迴響，至今瀏覽人次超過八百七十萬，而且還在不斷增加當中。

全球看板

面試是三流的徵才工具

二〇一四年的四個趨勢

新年工作新願望

第二次機會

沒人開過的健身中心

新書新知

你就是創意大師

每個人都有創意潛能，只需要建立新的心態，學習新技巧，受到一些鼓勵，做一些練習，創意信心就會大增。

企業案例

eBay創辦人歐米迪亞

把公益當企業經營

運用網路，提供所有人同樣的資訊、機會與工具，拍賣網站 eBay 因此在歐米迪亞的手中誕生。

亞馬遜公司

萬物商店的不敗祕密

這是一家擔任顧客與製造商之間中介者的網路公司，什麼都賣，寄送範圍涵蓋全世界，而且明白你的喜好。

寶熊漁具公司董事長張良任



線上訂購 | 本期目錄

編輯部報告

下一個成長線索：個人化 ➡

企業不妨考慮，把你的產品加上「個人化」三個字，它可能是下一個成長的線索。

品牌要有自己的個性

一家以製造起家的中小企業，經歷了多次的抉擇與取捨，決定放棄OEM大客戶，堅持做自有品牌。

品牌部落格

林斯壯 (Martin Lindstrom)

品牌的未來就是你

隨著科技的進步，很快的，無論何時何地，無論你是什麼人，都能打造自我品牌。

顧問區

群仁管理顧問公司總經理馮仁厚／主答

面對激烈競爭，如何突破瓶頸

我可以運用什麼做法，突破困境？又或者，我是否該直接開創另一個新品牌，針對新客群創造成長？

你知道嗎

我要聽實話

炒熱開幕

你，睡了嗎？

分析資料，公司需要

當公司聽到「太貴了！」 ➡

當公司聽到客戶說：「太貴了！」，不要因為擔心失去生意而立刻降價。

關鍵報告2

我要屬於我的獨特產品

今天的消費者，比上一個世代更喜歡代表自己個人的商品，網路的便利，也讓他們更容易比較產品規格與價錢。

個人管理

內向的人如何建立人脈

明明知道為了累積人脈，應該要出席活動，你卻還是害怕參加這些社交場合。

當同事大吼大叫時

管理顧問柯亨在財星雜誌上指出，用情緒對抗情緒是最沒有效果的做法。

你是急驚風型的主管嗎？

急驚風型的工作者往往在開會前的最後一分鐘才到，而且態度急促，會影響整個團隊的節奏。

提高效率的11個秘訣 ➡

新的一年到來，三百六十五天又開始倒數，要如何掌握住二〇一四年的分分秒秒呢？

談出好結果 ➡

一直以來，談判技巧訓練都把重點放在前者，換句話說，談判是要談到自己想要的東西。