

總編輯的話

[談判決勝兵法](#) [會員免費看全文](#)

觀念領先

[新創企業變身求職首選](#)

[從飯友變隊友](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[談待遇請有話直說](#)

[避免過度收費](#)

焦點企畫

[拿捏情緒的談判藝術](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[贏在談判開始前](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[跨國談判贏家攻略](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[什麼才是壞式創新？](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[創新卻在燈火闌珊處](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[掌握轉型啟動時間](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[跳出股價高估陷阱](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[憤怒創業力](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[成功打入新人際圈](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#) [會員免費看全文](#)

[創造自己的歷史定位](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

哈佛個案研究

[哈佛個案研究：找中介商對抗中介商](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

[哈佛個案研究評論篇：找中介商對抗中介商](#) [單篇付費購買 \(PDF\)](#)

書介

[「做中學」建構知識](#)

[創新大師教你精算人生](#)

台灣聚焦

打造東南亞破谷

攸關談判成敗的情緒準備

個案教學幫企業再進化

增加談判跨文化智商
