



## 特別企劃

# 聰明策略，跳出競爭泥淖

當產業進入大宗商品化的時代，成長開始趨緩，獲利也大幅下降，有些公司屹立不搖，有些公司卻成長停滯，就此倒下。要衝出大宗商品化激起的驚濤駭浪，企業領導人應該採取哪兩個步驟？

### 不確定時代如何下注

在高度不確定的數位時代裡，柯達公司和梅西百貨都嗅出了最新趨勢。為什麼最後柯達慘敗，而梅西百貨順利搭上改變的列車，營收大幅成長？

#### CEO Talk

**一零四資訊科技公司人力銀行事業群總經理洪廣禮**  
解決問題，客戶才會記得你  
這幾年，一零四不斷思考如何找出新的成長機會。在推動業務成長的過程中，洪廣禮有哪些思考？

#### 世界級智慧

**新手主管的新功課**  
想成為領導人，你需要升級自己的思考方式與管理風格，讓員工與顧客你一起成長

**可口可樂的設計成長**  
企業如何才能魚與熊掌兼得，既追求規模，又有靈活度？

#### 企業教練的一封信

**團隊關係與領導力教練潘婉茹**  
有效回饋，向上教練  
真相是，老闆們也在學習，也需要被真心誠意的回饋。說穿了，組織裡每個人都希望被當成夥伴對待。

#### 管理精修

**中華無形資產暨企業評價協會理事長蘇瓜藤**  
價值創造與衡量  
要創造價值，需要會衡量價值；了解如何衡量價值，以及如何取得專業協助，是現代經理人的挑戰與責任。

#### 編輯部報告

**時代的關鍵字**  
六○年代的電影「畢業生」中，有一段情節是，事業有成的長輩，向剛畢業的年輕人指引未來迷津。

#### 企業案例

**全日空強勢變身**  
完全民營色彩的全日空，靠著自己的努力，屹立不搖。為了成長，全日空做了哪些改變？

#### 世界企業案例

#### 各單位請注意

讓顧客跟公司天長地久  
用數據助郵差一臂之力  
小心員工變敵人  
僱用高EQ員工  
影片，新時代的行銷工具  
領導人應該像園丁，而不是棋手

#### 新書新知

**向BCG顧問學策略思考**  
面對各種管理上的挑戰，企業應該如何因應？試著從問「為什麼」開始，和BCG顧問展開一趟學習之旅。  
你贏，對方未必就會輸  
和供應商議價時，應該先出價，還是等待對方？面對強勢的合作夥伴，該示弱，還是比他更強？

#### 全球看板

川普的另類領導課  
沒有「主管的主管」  
文科生走出一條矽谷路  
精品級的飛輪課  
連鎖飯店的一片天

#### 高階主管教練

**葛史密斯 (Marshall Goldsmith)**  
教練的六個好問題  
結構是成功改變行為的主要原因。在績效面談，或給部屬回饋時，借助六個問題，談出更好的成果。

#### 企業案例

**全日空強勢變身**  
完全民營色彩的全日空，靠著自己的努力，屹立不搖。為了成長，全日空做了哪些改變？

#### 品牌部落格



線上訂購 | 本期目錄

## 印度靛藍航空公司共同創辦人巴蒂亞

我們想成為印度的西南航空

創立不過短短六年，靛藍航空就拿下印度第一大航空公司的寶座。它的成功方程式是什麼？

## 林斯壯 (Martin Lindstrom)

假如我經營一家書店

面對亞馬遜這樣強大的競爭者，小小的實體書店應該怎麼辦？除了價格與數量之外，其實還有很多可以做的事。

### 專訪

## 韓國能率協會人才方案部長兼首席顧問金晟卓

解決問題，從思考結果開始

用系統性的角度看待問題，有助於企業提升績效，解決問題。

### 顧問區

## 台灣國際專案管理師協會創會理事長周龍鴻／主答

如何面對專案的變動

專案進行不如預期順利，是許多公司常會碰到的問題。應該怎麼處理或避免這些問題？

### 你知道嗎

全球品牌管理五原則

谷歌的數位文化

讓顧客在手機上買

那些生意以外的事

### 個人管理

給錯誤一個大擁抱

休士頓大學教授布朗鼓勵大家擁抱自己所犯下的錯誤，花些時間與失敗共處，才能變得更好。

和誰都能聊得來

專欄作家薛曼建議了八個原則，讓你可以跟任何人都能聊得來

正念的力量 ➡