



特別企劃

建立攻擊者優勢

在變動快速，競爭激烈的時代，公司已經無法再以膽小的步伐，企圖複製過去的做法，走向未來。綜觀市場上成功的企業，大多是在詭譎多變的大環境裡，勇敢大步邁進，為公司帶來創新、突破和新格局的公司。管理顧問舒梅克（Paul J. H. Schoemaker）和克若普（Steven Krupp），在著作「長距競賽」（Winning the Long Game）一書中，提出六大問題，幫助領導人以更宏觀的角度思考，做出更好的決策，和更快找到創新解方。

迎向變動，從提升敏銳度開始

面對世界的劇烈變動，你還在以靜待變嗎？「執行力」一書作者、全球知名的重量級顧問夏藍（Ram Charan）大聲疾呼，企業主管別再等待，該是反守為攻的時候了。夏藍指出，今日大環境當中的變動，其速度與強度都是前所未見的。我們所面對的是結構性的不確定性，每個動盪都是板塊位移，足以破壞當前的市場或產業結構，導致其衰敗，乃至滅亡。

找出公司的未爆彈

一九九四年，因為一場突如其來的暴風雪狂襲，優比速（UPS）快遞公司在美國肯塔基州的空運中心不得不緊急關閉。在那場暴風雪之後，優比速僱用了五位全職的氣象學家坐陣公司，希望提前知道問題，採取應變措施，以避免相同的意外再次發生。

CEO Talk

巨星造船公司董事長陶君亮

把挑戰當成維他命

回首創業旅途，陶君亮卻形容自己，走過高低，經歷水火。

世界級智慧

如何有效提供回饋意見

又到了年終績效評估的時候。許多主管習慣在提供負面回饋意見時，使用三明治法。

企業教練的一封信

團隊關係與領導力教練，培迅國際管理顧問公司創辦人潘婉茹

打開窗，迎向陽光

回顧，感恩，慶祝，過去一年的努力與付出，都將成為迎向湛藍未來的強固基礎。

管理精修

國立政治大學企業管理學系副教授 黃國峯

如何選擇轉型策略

企業如何持續地尋求下一個成長基礎，一直是企業經理人所面臨的挑戰。

編輯部報告

微妙的五公分

還記得女兒小時候，有一段時間處在快速成長期，衣服一下子就不能穿。

世界企業案例

加拿大橘子銀行執行長阿切托

員工票選出來的執行長

這是一家沒有實體分行的中型銀行，它的交易全透過網路與電話進行，並在大城市設有「橘子咖啡廳」。

各單位請注意

二〇一六顧客體驗大預測

打破網路的迷思

新角度切入舊產業

搶救健康大作戰

銷售關鍵：守門人

履歷表失憶症

新書新知

在脆弱中，學會從心振作

人生沒有完美，該如何越挫越勇？學習擁抱不完美的禮物，從心堅強。

提升公司的新陳代謝

為什麼開創個人電腦時代的並非IBM，而是微軟？為什麼掀起網路革命的並非微軟，而是Google？

全球看板

中小企業今年要打的行銷戰

網路會奪走你的自信？

破壞式創新理論實用嗎？



線上訂購 | 本期目錄

BCG洞見

啟動公司的大躍進

每家成功的公司都從一個夢想開始，是夢想驅使了公司的創辦人創立公司。

企業案例

二〇一五日本十大暢銷商品

告別二〇一五年，迎接新的一年到來。回首不景氣的這一年，哪些商品最能擄獲顧客的心？

中小企業留才出奇招

祖克伯每年的新願望 

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

你的團隊合作程度有多高？

你是否能與其他人好好合作？如果你誠實回答的話，這是一個很好的問題。

企業案例

二〇一五日本十大暢銷商品

告別二〇一五年，迎接新的一年到來。回首不景氣的這一年，哪些商品最能擄獲顧客的心？

品牌部落格

林斯壯 (Martin Lindstrom)

即將開打的廣告新戰場

請想像這個畫面：你開著新買的豐田汽車，載著全家人出遊，然後，發生了一件令你不安的事。

顧問區

呂旭立基金會領導人教練、諮商心理師陳茂雄

人，真的可以改變嗎？

許多主管一定都對這樣的感覺不陌生：這位員工很不錯，但如果某些習慣可以再稍稍調整一些，一定會更好。

你知道嗎

如何為新產品訂價

少說多聽

讓顧客不下雪也穿雪靴

個人管理

目標設定的科學 

心理學家教你如何提高魅力 