
焦點企劃

再見，本位主義！

提高跨部門合作

很多公司的事業單位彼此明爭暗鬥，跨部門之間就像有一道無形高牆。然而，市場變化快速，競爭愈趨激烈，有效率的跨部門合作，是影響公司靈活出擊，贏得顧客的關鍵。該如何降低本位主義，提高跨部門合作？

說共同語言

讓跨部門團隊手牽手

態度親和，不排斥分享資訊，這是樂意「合作」；能靈活地與他人協調目標與資源，才能稱得上「協作」。公司該如何提高跨部門團隊的成功率？你的部門還是自成一個小圈圈嗎？你的事業部仍在單打獨鬥嗎？隨著企業的經營型態日漸複雜，需要跨部門合作的決策與專案也逐漸增加。不同部門間各自為政的模式正在式微。

好好面對衝突

三個做法，跨越合作障礙

儘管人際衝突是職場無法避免的一部分，但若放任不管，可能會對團隊或者公司成長造成嚴重傷害。好好面對衝突，能降低衝突帶來的負面影響，提高團隊的生產力。運用三個做法，降低衝突帶來的傷害，提高團隊的生產力。

編輯部報告

編輯部報告

高峰與低谷

如果你問很多領導人，他們反而更懷念規模較小的創業時期。那時一有什麼想法，就可以快速出擊。

世界企業案例

諾和諾德藥廠執行長索倫森

用一杯咖啡的價格治糖尿病

糖尿病領導廠商諾和諾德執行長索倫森，兼顧經濟、社會與環境，被選為二〇一五年全球最佳執行長。

日本民泊正流行

一起住在書店裡吧！

入住書店、味噌釀造倉庫，活用空間與空屋，創造全新商機與體驗，日本的民泊與小旅館，用特色颯起一陣旋風。

高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

人資人員可以擔任主管教練嗎？

一項研究指出，人資教練的表現不僅不輸給外部教練，而且通常做得更好！但是，他們可能會面臨四項挑戰。

品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

重拾美好的創業精神

你的組織是否也被根深蒂固的舊做法限制，變得僵化死板？企業該如何重拾大膽、果敢的創業精神？

新書新知

快、準、好

打造你的高生產力人生

用最節省力氣與時間的方式，獲得最有意義的回報，而且不需要痛苦掙扎，不犧牲所愛之事，他們是怎麼做到的？

寫給未來的自己

十四種方式，讓筆記一看就懂開始

寫了滿滿的筆記，事後卻忘了重點是什麼？運用十四種筆記方式，讓未來的自己一看就懂，提高創意與工作品質！

大師專訪

專訪國際教練協會理事長庫瑪

用正面態度對待負面思考

在網球場上，當球朝你迎面而來，若你心裡想著：「我絕對不能漏掉這顆球。」此時，分心的狀況已經發生。學習停止過多的思考，才能真正地專注。

世界級智慧

BCG洞見

迎接機器人革命

全球企業使用機器人的比率，將從3%躍升至10%。機器人革命已經蓄勢待發，企業該如何做好準備？

讓顧客自己來找你

B 2 B 企業如何運用社交媒體

以專業與真誠的態度，協助解決客戶的困難，B 2 B 企業也能在社交媒體上發光。

頂尖智慧

向兩百位傑出CEO學領導

「如果時光倒流，有什麼事你的做法會不一樣？」在回答這個問題時，這些傑出CEO的回答竟然非常類似。

CEO Talk

「跟著董事長遊台灣」董事長戴勝通

逆境才能夠為人生加分

事業從高峰跌入谷底的戴勝通，如何重新出發？在二度創業的過程中，他有哪些摸索與學習？

顧問區

康士藤管理顧問公司總經理周佑民

如何提高策略思考能力

除了管理日常營運的事務之外，也希望中階主管具備一定的策略思考能力。如何培養部屬的策略思考能力？

個人管理

提高影響力

最具說服力的人這麼做

絕大多數的成功人士有一個共通點：他們非常具有說服力。而沒有這種天賦的人也不必氣餒，因為這是一項可以學習而得的技巧。

休息後，再出發

空白的力量

並不是努力走得更快，塞得更滿，就能讓自己更快達到目標。適時的休息，刻意放慢腳步，才能讓自己重新拾得新的熱情和啟發。

各單位請注意

人力資源

新員工，上工了！

在新員工逐漸上手的期間，公司要如何做才不會失去他們？

管理實務

經營管理的問與答

「能夠戒掉行不通的事情，是想要成功所不可或缺的一環。」暢銷書作者費理斯 (Tim Ferriss) 如是說。

危機管理

印度雀巢繳了五億美元的學費

過去三十年來，雀巢公司 (Nestle) 在印度打造了一個深受消費者喜愛的泡麵品牌：美極 (Maggi) 。

熱門話題

科技公司進軍影視產業

影展向來是全球大製片公司挖掘新秀的地方，但在今年日舞影展中，參與人才戰的公司有個生面孔，那就是蘋果。

科技管理

數位資料海嘯的三大挑戰

面對數位資料海嘯，公司處理得好，可以獲得新洞見。

經營理念

星巴克共同創辦人學到的五件事

在星巴克開幕之前，包德溫三人先到彼氏咖啡工作，從認識咖啡豆的基本功開始學起。

企業教練的一封信

呂旭立基金會領導人教練陳茂雄

領導人如何運用三頂帽子

領導人必須能夠在不同的情境當中，戴上不同的帽子，平衡地扮演主管、老師、教練，三種角色。

全球看板

大企業逐鹿虛擬實境

雅虎怎麼走到這一步的？

南韓的亞馬遜

CEO與社交媒體

你知道嗎

高EQ的五個特徵

從自拍看商機

上課人數無上限的健身房

公司應該如何做公益

放大實習生帶來的好處

管理精修

資策會產業情報研究所所長詹文男

電子商務發展大趨勢

行動商務近年成為各電商業者的兵家必爭之地。若電商廠商無法在行動上著力，將很快地被市場淘汰。