
焦點企劃

善用資源，發揮極致

延展，而不是追逐

需要釘釘子時，手邊沒有鐵鎚，團隊會陷入一籌莫展的狀態，還是會隨手撿起附近的磚頭解決問題？窮追者無論手上握有多少資源，永遠都覺得不夠；延展者則能看出不同的可能性，將既有資源發揮到極致。你是窮追者，還是延展者？該怎麼做，才能讓團隊成為靈活的延展者大軍？

節儉不等於吝嗇

當個聰明的節儉者

相對於貪求資源，但在獲得資源後又容易任意浪費的窮追者，延展者的一大特質便是節儉，也就是使用資源的方式十分謹慎，將資源投入在更崇高的目標上。

跳脫框架，激發潛能

超越職位，創造更大價值

一個職務要達到高績效，資源的供給應該要與需求大致相去不遠。然而，如果讓一個員工必須擔負的責任，稍微大於他可以控制的資源，反而會激發員工的創業精神，讓他更有創意地發揮潛能，達到目標。

編輯部報告

編輯部報告

學習做個延展者

窮追者，無論他手上握有多少資源，永遠都覺得不夠；延展者，他會看出不同的可能性，把既有的資源發揮到極致。

世界企業案例

日本洗衣房連鎖洗衣店

用小材料，拼湊大故事

顧客只要看廣告，就能享受免費洗衣服務，這種創新的經營模式，在日本掀起了革命浪潮。洗衣房社長如何運用「免費」，創造出無限商機？

Snap公司執行長斯皮格

抓住轉眼即逝的好生意

拍照，是為了留下永恆的回憶，但這家公司，卻讓照片成為轉眼即逝的訊息。一個不被看好的概念，最後如何擄獲使用者的心，並被譽為下一個臉書？

高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

沒有誠信的人不需要教練

一家公司需要幾個違反誠信的員工，才會名譽掃地？一個就夠了。你不需要教練違反誠信的人，直接開除他們。

品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

打造量身訂做的勝利

試想一下，如果將顧客在線上設計的樂高零件，上架到實體店面中販售，會讓他們產生多大的成就感？

新書新知

讓一加一大於二

跨越障礙，啟動協作的四個角色

在跨部門協作中，你是呼風喚雨的「資深協作者」？還是馴服猛獸的「馬戲團團長」？面對不同困境，團隊成員該怎麼突破重圍，讓協作的魔法生效？

聰明工作

提升生產力的黃金守則

開會時，只要縮短會議時間，就可以提升效率？跳脫傳統迷思，把握正確做法，打造提升生產力的良性循環。

世界級智慧

BCG洞見

五個做法，發動數位轉型

數位攻擊者吹響戰爭的號角，它們搶攻市場、霸佔最好的生意，並攻陷了廣大顧客的心。唯有加速數位轉型的腳步，公司才能繼續在戰場上，立於不敗之地。

重新區隔你的顧客

今天小顧客，明日大成長

還在努力追求傳統的大客戶嗎？在科技日新月異的現在，今天的某些小顧客，可能才是你未來的靠山。

尋找軟實力

問對問題，找到想要的人才

「多虧我即時出手幫忙，才化解了危機。」如果應徵者這樣回答你，背後代表的意義是什麼？面試時應該提出哪些問題，才能看出他的軟實力？

CEO Talk

台灣大車隊公司總經理李瓊淑

不是霸氣，是讓人服氣

她領導的不是一群員工，而是付她薪水的老闆。台灣大車隊總經理李瓊淑，如何在這個獨特的產業中，推動公司轉型，提供多元創新服務？

顧問區

智聖管理顧問公司總經理文筱蓮

如何面對憤怒的顧客

顧客在客訴電話裡質疑我們的服務品質，說他再也不來消費了。面對今天顧客越來越高的消費意識，我們應該怎麼處理比較好？

個人管理

個人管理

自信？還是自大？

究竟是自信？還是自大？不妨以小測驗測試一下

個人管理

要花心思做小決定嗎？

如果日常生活開啟自動駕駛模式，不花心思做小決定，能不能省下更多精力給大決定？

向上管理

當你的上司很嚴厲時

你的上司非常嚴厲，不斷給你加上新任務，並要求你隨時回電話或簡訊，你該怎麼辦？

人物採訪

創業是一種不斷學習成長的精神

「事業不會誤人，只有人會誤事業」這句話，百慶健康科技創辦人羅永正一直謹記在心。

人物採訪

從讓人們感覺更好出發

來自德國的莫氏藥廠，是台灣唯一擁有完整產品組合的醫美藥廠。

各單位請注意

行銷策略

網路商品的鄰居很重要

鄰居是誰很重要，對網路商品來說尤其如此。在網路上賣蘋果，如果把其他蘋果放在旁邊一起賣，會賣得更好。

人力資源

法規課程也可以很有趣

如果訓練課程很無聊，年復一年照本宣科，那大家只會把它當作耳邊風。

主管教練

面對第二年危機

到了第二年，新鮮感逐漸褪去，有些事情開始重複，有些人會覺得提不起勁來。這就是職場上的第二年危機。

創新模式

新一代的商業模式創新

「影基」公司 (Viki) 打破了傳統模式，以類似維基百科網路眾包的方法，請有興趣的網友自願投入翻譯，善用商業模式創新。

趨勢話題

給我科技與彈性！

無論是現在，還是未來的員工，不管屬於哪一個年齡層，都預期科技上的創新會帶來更多的工作彈性。

顧客體驗

用好體驗，創造粉絲

公司光是推出好產品並不夠，還要能夠激起消費者的熱情。

企業教練的一封信

培迅國際管理顧問公司創辦人潘婉茹

評估績效之前，還有更多事要做

績效的提升，靠著領導人自己的期待是不會發生的，它需要被教練，並在有效回饋的文化裡紮實的展開。

全球看板

服飾業主戰場：試衣間

誰才是顧客？

手機影片的百猴效應

企業非知不可的網路安全

瘋拍照改變了大家

你知道嗎

2017年全球前10大零售業者

讓顧客介紹顧客

領導遠距團隊

工作效率再進化

承認弱點沒有關係

該怎麼重約會面

MY EMBA

My EMBA

《中化裕民健康事業》點燃團隊對話的火花

討論各種問題時，難免會產生抗拒及拉扯，但這是一種火花，有了第一個火花之後，就能拋出下一個議題。