

---

## 焦點企劃

終結策略與執行的落差

### 策略為什麼推不動？

新策略已經在全公司上下大聲宣告，但隨著時間過去，卻始終沒有看到進展和成果。到底是哪裡出了問題？該採取什麼樣的做法？檢視五個面向，看看你的策略是否欠缺了某些重要元素。在策略推動上，大多數企業今天都面臨重大的挑戰。一項調查指出，約八〇%的高階主管說，連自家公司內部都未充分了解他們推行的策略。

小心策略熄火

### 揪出阻礙策略執行的魔鬼

評量績效時，總在評量「細節」，開會時，大家你一句我一句地討論「情況」……為什麼經過種種努力，策略卻還是推不動？小心！你可能已經中了執行力魔鬼的圈套了。

---

## 編輯部報告

編輯部報告

### 召喚行動！

在很多其他領域，我們往往花大多數的精神規劃內容，卻花太少精神思考如何引導對方採取行動。我們甚至沒有告訴他們應該採取什麼行動。

---

## 世界企業案例

AT&T通訊公司執行長史帝芬森

### 稱霸數位時代的傳統科技公司

不受傳統拘束，大膽推動轉型，史帝芬森讓百年歷史的通訊公司AT&T，成為新時代的一方霸主。他更進行了一項史上最大的人力再教育計劃，希望讓員工跟上公司的腳步。

日本三菱汽車

### 起死回生的第四次改革

歷經三次改革都無法振作的三菱，在日產汽車會長高恩的巧手下，終於擺脫赤字，迎來久違的春天。在不到半年的時間內，高恩如何讓瀕臨破產的三菱重新站穩腳步？

---

## 高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

### 每位領導人都有起點

領導並不是告訴人們該怎麼做好工作，或是幫他們做好工作；領導，是幫助人們把工作做得更好。

---

## 品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

### 超市裡，處處都有陷阱

鮮花、冰塊，和粉筆黑板，你有沒有想過，在超市裡，我們的眼睛所看到的每個細節，其實都是精心策劃的結果？

---

## 新書新知

口耳相傳

### 創造超有感共鳴

比新聞快一步，比電視廣告更有感染力，將產品注入故事、新鮮感，與驚喜等元素，你也能掀起一股超有感共鳴旋風。

極度坦率

### 打造有情感的高效團隊

對於部屬，你所採用的溝通方式，是「討人厭的侵略性」？還是「毀面性的同情」？該怎麼做，才能不失人性，又能讓團隊績效更上一層樓？

---

## 世界級智慧

零摩擦時代

### 享受無阻礙的消費者體驗

註冊時要填一堆資料、APP的功能列躲在不好找的地方……，看似無傷大雅的小阻礙，往往就是顧客不再使用產品的原因。現在就運用三個步驟，降低讓顧客掃興的摩擦。

BCG洞見

### 資訊專案，不再是惡夢

系統無法如期上線？不斷追加預算，最後卻交出令人失望的結果？改變專案管理的方式，讓資訊專案更快、更好，更令人滿意。

從心態到行動

### 轉動跨部門團隊的齒輪

以自己的部門為本位？只信任熟悉的團隊夥伴？達成三大共識，開始信任彼此，跨部門協作將不再是場惡夢。

---

## CEO Talk

網訊電通公司創辦人暨執行長陳諧

### 科技加溫度，成就好服務

它的客戶包含微軟、雅虎、阿里巴巴等國際品牌，陳諧如何運用科技與溫度，打造出台灣eCRM委外服務業規模最大的企業？

---

## 顧問區

睿傑專案管理顧問公司創辦人謝志傑

### 如何避免專案的風險

許多專案的結果都不如預期，要不是供應商進度落後太多，就是市場上發生天災人禍，顧客買氣下降。我可以採取什麼做法，有效地管理這些風險？

---

## 個人管理

說服的藝術

### 說服的四個秘密

不論是要讓顧客點頭成交，讓合作夥伴同意你的價格，或是讓同事協助你，你都需要掌握說服的藝術。

時間管理

### 一天當三天用

你一邊跟同事講電話，一邊盯著電腦螢幕回覆一封電子郵件，非要同時做很多事，才能做完很多事嗎？

---

## 各單位請注意

熱門話題

## 漫威英雄印鈔機

鋼鐵人、美國隊長、雷神索爾，這群超級英雄在電影裡拯救了人類，在電影外則拯救了東家：漫威電影世界公司。

### 經營理念

#### 永遠擁抱「第一天心態」

亞馬遜創辦人貝佐斯強調，過去多年來，他花了非常大的力氣，希望公司永遠保持在「第一天心態」。

### 績效管理

#### 當職務出了錯

一個職務所擁有的資源，以及對應的責任，如果比例失衡，再優秀的員工也做不好，註定會以失敗收場。

### 成功領導

#### 真實是領導的關鍵

波士頓顧問公司名列三大顧問集團，在全球四十八個國家設有八十五個辦公室。要管理這樣一家聲望高、規模大的企業，無論是誰來做，可能都不太容易。

### 團隊協作

#### 和外部夥伴一起合作

許多專家學者都鼓勵公司和外部夥伴合作，以加強競爭力。然而，研究顯示，如果沒有事先規劃好彼此的分工，合作的結果可能只是一場災難。

### 談判協商

#### 協商從「如果我是對方」開始

說到談判協商，一切要從「如果我是對方」開始。坐上談判桌前要做的一件事是：盡可能了解對方，才會知道他真正想要什麼。

---

## 企業教練的一封信

主要企業轉型諮詢公司總裁陳朝益

### 一場教練領導力之旅

員工在公司裡做的是「作品」、「作業」，還是做流水線上的「產品」？如何讓員工做自己的作品，簽上自己的名字，並引以為傲？

---

## 全球看板

### 主管必須親自做的三件事

#### 用生產線製造房子

#### 辦公室的未來式

#### 非營利組織的管理

#### 福斯與三星的危機管理

---

## 你知道嗎

### 懂財務，就容易管理

#### 打開員工的心門

### 2017年10大最佳工作

---

## 活動現場

活動報導

### 打中痛點，注入品牌的靈魂

在競爭激烈的時代，公司該如何留住善變的顧客，甚至讓他們就是指名要你？