
焦點企劃

九大策略

不用頭銜，用影響力領導

不論是推出新產品，或在公司內實行一項新做法，推動公司內外的大小事，你都需要部屬、同儕、外部夥伴，甚至上司的支持與協助。管理上司，動員同儕，靠的不是頭銜，而是影響力。掌握九大影響力策略，讓自己成為更優秀的領導人！

不只是領導部屬

向上管理，向旁管理

很多人可能認為，要扮演好領導人的角色，達到事業目標，最大的重點在於，妥善領導自己的團隊成員，好好向下管理。事實上，要成為一位優秀的領導人，還應磨利向上管理上司，以及向旁管理同儕的能力。

了解彼此，贏得承諾

強化領導人的影響力

這麼多的提案，上司為何要選你的案子？這麼多的事情，同儕為何要優先處理你的要務？掌握八個方法，說服他人，大幅提高你的影響力。

編輯部報告

編輯部報告

力爭「下游」

公司有兩種，一種是問：「我既然有這些工廠和設備，還可以再製造些什麼？」另一種公司會問：「我的顧客還需要什么？」

世界企業案例

紐約大學朗格尼醫學中心執行長葛羅斯曼

全美前十大最佳醫院變身記

面對虧損連連的財務狀況，再加上一群只關注自己份內工作的員工，葛羅斯曼勇敢接下燙手山芋，帶領百年機構大膽變革。

JINS眼鏡連鎖店

看見別人看不到的未來

結合手機A P P等科技，日本眼鏡連鎖店JINS企圖將傳統眼鏡，變成讓人類更聰明的工具。面對市場挑戰，JINS看到的未來，究竟是什麼模樣？

高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

如何領導懂得比你多的員工

領導人必須從員工的想要與需要，來看待領導人的角色，而不是從自己擁有哪些技能的角度出發。

品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

多做一點，少點承諾

只要在對的情境下，瞄準對的顧客，即便是一項小小的舉動，也能產生很大的影響。

新書新知

成長駭客

用小實驗，創造大成長

Dropbox等知名新創公司的迅速爆紅，並不是靠運氣，而是憑藉一個流程嚴謹的成長方程式：成長駭客。成長駭客的秘訣究竟是什麼？

大師專訪

加拿大毅偉商學院教授達瓦爾

成為一家下游企業

今天，世界已經改變，當上游企業還在衡量產品獲利率時，下游企業以顧客的需求出發，在顧客關係與顧客忠誠度上，建立起自己的優勢。

世界級智慧

脫離品牌紅海

三個方法，終結價格戰

在競爭激烈的市場上，面對眾多競爭者，除了砍價，你還有更好的選擇。現在就運用三個方法，終結惡性循環的價格戰爭。

即時回饋，快速修正

把學習內建在工作裡

在快速變動的時代，大舉計畫與大規模推動，反而會讓專案窒礙難行。六個做法，讓團隊學習即工作，工作即學習。

BCG洞見

誰說女性沒有事業企圖心

女性的事業企圖心要比男性來得低？事實上，關鍵不是家庭或小孩，企業文化與職場體驗，才是真正沒有說出來的原因。

電子郵件行銷

點開郵件，就成為顧客

如何讓潛在顧客在茫茫的郵件海中，注意到你？如何讓他們一打開郵件，就成為你的顧客？

CEO Talk

程泰機械公司董事長楊德華

無法改變別人，那就改變自己

過去十幾年來，楊德華透過併購創造綜效，運用集團的力量，推動旗下兩家上市公司大幅成長。在整合的過程中，他有哪些寶貴的學習？

顧問區

希望種子國際企管顧問公司總經理林明樟

主管應該懂的財務數字

在討論一些新產品和新事業的過程中，我們發現，公司有些主管對於財務的觀念不是那麼熟悉。有哪些財務數字，是一般主管必須認識的？

個人管理

人際交流

點燃對話的七個問題

「最近好嗎？」、「你的職業是什麼？」和別人聊天，如果只會問這幾句話，那就太遜了！

個人成長

十分鐘，讓自己變更好

無論你有多忙，一天之內都可以生出十分鐘，將這珍貴的時間留給「重要」的事情，讓自己今天就開始變得更好。

各單位請注意

創新變革

那些創意家教我們的事

快速企業雜誌每年都會選出一百位企業界最具創意的人，從今年度一百位得獎者身上，可以觀察到以下十二件事

人力資源

中小企業如何吸引人才

如果能展現自己獨特的文化，那麼小企業也能在人才搶奪戰中脫穎而出。而要如何展現特色呢？一個簡單明瞭的方法，就是學會如何刊登職缺。

科技趨勢

人工智慧闖進徵才

人工智慧已經開始進入企業徵才領域。

科技趨勢

人工智慧闖進徵才

人工智慧已經開始進入企業徵才領域。

熱門話題

亞馬遜開啟零售新時代

電子商務巨擘亞馬遜在六月宣佈，將以一百三十七億美元收購全食超市，消息一出，各方開始疑問：為什麼？

經營理念

起司大亨的經營原則

總部位於丹佛市的拉氏食品公司，是全世界最大的莫扎瑞拉起司供應商，年營收三十億美元。

領導教練

新手主管的四個對話

主管的角色意味著更多的空間與更大的責任。究竟該怎麼做才能贏得部屬的信任與尊重？

企業教練的一封信

呂旭立基金會領導人教練陳茂雄

引導他人發現盲點

讓人發現自己的盲點，並改變行為模式，比起幫助他解決眼前的問題，更加重要。

全球看板

優步創辦人下台了

裝水瓶裝出一億美元

從買產品到訂產品

蘋果手機十歲了！

成本秀給顧客看

你知道嗎

2017年10大最佳APP

90%的人，會因為免運費買更多

簡單是最好的設計

管理團隊的專注力

早起，做更多事？