
焦點企劃

漸進與激進之外，創新的第三條路

不流淚的創新

在創新的旅途上，除了增加功能的漸進型創新，和推出顛覆性產品的激進型創新之外，你還有第三個選擇。學習樂高和開特力運動飲料，圍繞一項產品，推出各項互補性創新，為公司創造另一個強勁的成長引擎。

開特力運動飲料

互補性創新的逆轉勝

以運動飲料為中心，開特力提供運動員其他地方找不到的營養補給品。從開特力的創新案例中，公司可以獲得哪些啟發？二〇〇八年七月，當歐哈根接掌開特力時，以為這只是一個成長有點疲軟的經典品牌；上任後她才發現，這是一個已經陷入嚴重困頓的品牌。

創新最常在哪裡失敗

找到出錯的環節

曾熬過錄影帶革命，叱吒DVD出租界的百視達，因為來不及因應隨選串流影片所帶來的衝擊，最終宣告破產。即便是索尼、可口可樂等知名企業，也都難逃創新失敗的命運。創新專案最容易在哪個環節出錯？

編輯部報告

編輯部報告

從簡單創造不簡單

京瓷、通用汽車、開特力運動飲料，三個企業的變革故事，三個從簡單創造不簡單的過程。

世界企業案例

通用汽車董事長暨執行長芭拉

打造汽車產業新傳奇

她化危機為轉機，打破百年企業的僵化制度與弊病。芭拉，如何引領老通用重返榮耀，奪回汽車界霸主的稱號？

星野休閒大飯店青森屋

開一場魅力會議吧！

一場會議，讓員工將青森的魅力搬進飯店。青森屋如何讓在地文化，成為自己的獨門特色？

高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

向上管理的十個方法

不要在微不足道的小事上，浪費精力。公司僱用你，是希望你能在重要的事情上，為它贏得勝利。

品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

產品不再耐用的秘密

當我們還在抱怨：「現在的東西沒有以前做得好」時，年輕世代對產品的升級早就習以為常。

新書新知

讓說明簡單易懂

掌握溝通「三」原則

上司聽不懂你的結案報告？顧客不了解你的產品介紹？整理「三個觀點」，歸納「三個結構」，傳達「三個動作」，你也可以成為溝通達人。

成為更好的自己

克服領導的七個陰暗面

有光的地方就有陰影，成就領導人的領導力，背後也有不易察覺的陰暗面。面對七個領導的陰暗面，領導人該如何保持自我？

大師專訪

京瓷通信系統株式會社諮詢事業總部總部長松井達朗

阿米巴經營哲學

它幫助京瓷公司成長為營收一兆日圓的企業，協助瀕臨破產的日航轉虧為盈，阿米巴經營，究竟有什麼神奇的魔力？

世界級智慧

看見顧客獨一無二的煩惱

銷售人員，請聽我說

許多銷售人員認為，提案會失敗，是因為客戶沒有把他說的話聽進去。事實上，沒在聽別人說話的，是銷售人員自己。

BCG洞見

零基預算，讓公司再成長

從零開始思考成本，將無法創造價值的費用，投資在有助於業績成長的活動上，才能驅動公司持續成長。

CEO Talk

雙連安養中心執行長蔡芳文

給老年顧客一個家

進住率百分之百，一年有近三百個國內外團體前往考察，雙連是安養照護領域中的模範生。在推動中心成長的過程中，蔡芳文有哪些寶貴的學習？

顧問區

前雀巢大中華區人力資源資深副總裁陳雲雀

A或B，應該升遷誰？

A員工受到其他同仁愛戴，但在技術能力與策略思維方面，比不上B員工。身為主管，我應該拔擢哪一位部屬，才是正確的選擇呢？

個人管理

協商技巧

十個談判小秘訣

「若你帶著上戰場的心情去談判，那麼你就真的會面臨一場戰爭。原本可以達成的協議，最終卻沒能談成，原因出在雙方缺乏談判的技巧。

正向思考

學習做個樂觀的人

如果你是個悲觀的人，在碰到狀況時，常只看到危機而看不到轉機，充滿了負能量，那該怎麼辦？

向智慧長者致敬

那些父親教我的事

有些話，像是一聲響雷，在困惑時快速點醒我們；有些則像是北極星，抬頭就能看見，在人生道路上指引我們。

各單位請注意

熱門話題

AI 創造了什麼新工作

在工業4.0的浪潮之下，許多趨勢都指出，未來，某些工作將被機器人取代。那麼，未來將出現什麼樣的新工作呢？

行銷策略

拉「店面」進行銷團隊

在網路時代，顧客連床都不用離開，就可以買到所有要穿的衣服，所以實體店面的體驗必須變得更貴賓級，更令人興奮。

人力資源

五個問題，留住好人才

比起試圖亡羊補牢的離職面談，不如在之前就想辦法留住人才。其中一個好方法就是，趁人才還在公司時，對他們進行留任訪談。

科技趨勢

YouTube不是電視

影音網站YouTube全球使用者的總觀看時間，最近破了新紀錄：一天超過十億小時。

時間管理

祖克柏與馬斯克的一天

日前，創業家雜誌根據過去的媒體訪問，整理出臉書創辦人祖克柏，和特斯拉汽車公司創辦人馬斯克的一天長什麼樣子。

成功領導

烹飪公司的執行長不用會作菜

假設汽車製造公司的執行長不會開車，或者線上遊戲公司的執行長不玩線上遊戲，會不會遭質疑不夠了解產品？

企業教練的一封信

智薈國際管理顧問公司創辦人鄭杰榆

採取行動的三個關鍵

明白不代表認同，認同不代表執行，哪三個要素，能促使他人採取行動？

全球看板

真實世界的闖關遊戲

防「駭」企業總動員

暑假沒有人要打工了？

去顧客所在的地方

名廚的領導筆記

你知道嗎

十七秒拿到處方藥

2017年全球10大品牌