

---

## 焦點企劃

化阻力為助力

### 掃除辦公室的負能量

大多數人都知道如何慶祝成功，卻不知道如何面對負面情緒。小心！若是持續忽視這些負能量，員工會降低投入，磨損對組織的承諾。當工作環境中出現，憤怒、恐懼、悲傷等負面情緒，主管應該如何處理？

化阻礙為力量

### 翻轉組織政治惡勢力

隔壁部門的主管不喜歡你的主管，因此決定不參與你部門舉辦的活動；儘管你的績效比同事好，但因為他和主管是好麻吉，所以他升官了。各種權力的拉扯，在不同的辦公室裡，每天都輪流上演。先別急著將組織政治掃出辦公室。學習將它運用在對的地方，組織政治會是改變公司的一股助力。

昆士蘭大學商學院高層管理教育講師哈特爾

### 負面情緒停、看、聽

專業不能有情緒？公司應該多僱用高EQ的員工？別再讓舊迷思束縛你，學會回應和處理情緒，建立一個員工樂於工作的環境。不要過度強調EQ（情緒商數）。」昆士蘭大學商學院高層管理教育講師哈特爾這麼說。

---

## 編輯部報告

編輯部報告

### 創作即行銷

如果要讓產品短暫爆紅，也許可以靠行銷，但如果要讓產品長期受顧客喜愛，必須從創作之初就開始。

---

## 世界企業案例

最後一里健康路執行長潘賈比

### 小小保健員，發動醫療大變革

最後一里健康路執行長潘賈比，訓練在地居民成為保健員，推動醫療革命的骨牌，為全球偏鄉打造了一張強大的防護網。

日本傑士湯淺公司

### 蓄電池，前進電動車時代！

上至太空站，下至深海潛水調查船，橫跨陸海空的蓄電池產業霸主湯淺公司，將如何迎接即將到來的電動車時代？

---

## 高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

### 做隻成功的跛腳鴨

當離開的時刻即將到來，專注於幫助你的接班人站上成功的位子，而不是想辦法讓自己在下台時，看起來特別瀟灑。

---

## 品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

## 網路無法取代的購物中心

線上購物讓人待在家裡就可以盡情血拼，但還是有不少購物中心，重新燃起了逛街時那種熱血沸騰的感覺。

---

## 新書新知

長銷商品的秘密

### 暢銷，從創作那一刻開始

短暫爆紅的產品，靠的是行銷；想要成就不朽的經典，你必須從創作之初就開始耕耘。從經典小說，到熱賣商品，栽培暢銷長青樹的秘訣是什麼？

讓數字說話

### 生產力的加法與減法

想提升生產力，別只是想著「減少」時間，也要學習「增加」時間。檢視四個階段，改善業務流程，釋放團隊的生產力。

---

## 世界級智慧

取捨與選擇

### 一張表格，終結決策拉鋸戰

A 方案比較好？B 方案比較好？還是 C、D、E 方案更好？讓一個簡單的表格，告訴你如何快速地做出聰明的選擇。

學會放手

### 別再告訴員工「該怎麼做」

親愛的主管，別再插手員工自己就能完成的工作，他們的能力與創造力，其實超出你原本的期待。

BCG洞見

### 你的品牌「個人化」了嗎？

顧客不會告訴你他想要什麼，因為他認為你本來就應該知道。數位科技讓公司可以更了解顧客，量身打造專屬的個人化服務。快跟上個人化浪潮的腳步，創造和顧客更深厚緊密的關係。

---

## CEO Talk

新竹物流公司營運長李正義

### 不做貨運公司，做客戶的夥伴

這幾年來，新竹物流大量運用新科技，發展出不同業務，這些轉變全都來自一場大型變革：企業流程再造。公司推動了哪些創新專案？李正義有哪些寶貴的體悟？

---

## 顧問區

群崑管理顧問公司總經理陳昭良

### 被競爭者搶先該怎麼辦？

產品做好之後，突然發現競爭者也推出了，而且比我們搶先一步，這時該怎麼辦？到底要追上競爭者，還是不要追？

---

## 個人管理

個人成長

### 升遷，從轉換角色開始

想升遷卻老是輪不到你？別氣餒，讓「轉換角色」幫你一個忙！

正面能量

## 十個習慣，讓你更快樂

快樂的秘密是什麼？哈佛大學一項長達七十五年的研究，給了一個答案。

做個有身價的女人

## 女性領導人「璀璨」登場

現在最傑出的領導人，無論他們的性別為何？都擁抱以前被視為女性的特質，包括同理心、謙虛、堅強、有耐性等。

---

## 各單位請注意

品牌行銷

### 你看球，我贊助

美國網球公開賽剛剛落幕，企業一年的贊助費從百萬美元到千萬美元不等。為什麼每年企業都願意砸大錢贊助？投資報酬率究竟如何？

目標設定

### 如何訂定打動人心的目標

對大多數員工來說，主管訂定的目標總是無聊，又與自己無關，很難激起大家的鬥志。

顧客體驗

### 賣「方便」給車主

汽車產業以老爺爺時代的方式，販售數位時代的產品。不過，幾個高價位汽車品牌已經反省此事，開始清除顧客跟公司買車的路障。

創新策略

### 一枝賣了兩百多年的鉛筆

德國輝柏鉛筆公司已經創立兩百五十五年。一家製造古老產品的古老公司，跟「創新」有什麼關係？

企業策略

### 印度小額借貸之王

印度民眾家中的平面電視機，每四台就有一台是因為巴賈吉金融服務公司 ( Bajaj Finserv ) 的貸款，才有能力買回家。

人力資源

### 接案人員也需要管理

想要與接案人員建立友好的關係，幫助他們為公司發揮最大的價值，主管應該注意以下四個要點。

演講高手

### 當你站在講台前

某年的情人節，一位講者在飯店裡進行演說時，突然間火警警報器大作。

---

## 企業教練的一封信

培迅國際管理顧問公司創辦人潘婉茹

### 用真心，展開對話

教練能力可以學習，對話過程也能在有效架構下逐步有效推進，而真心誠意才能讓所有的能力與方法，展現價值。

---

## 全球看板

### 在救災中獨樹一格

品牌的好感度

化妝品公司徵求男員工

印度科技公司的動盪

危機處理的負面教材

---

### 你知道嗎

鋪天蓋地而來的電競市場

「吃到飽」本身要減肥

六個方法提升士氣

---

### 活動現場

活動報導

#### 變局下的人力資源轉型

雀巢公司為什麼要改變以往的招募策略？玉山銀行為什麼要變成一家有銀行執照的科技公司？奇異公司又是為什麼不再使用人才九宮格，評估員工績效？