
焦點企劃

別再說「我們都是這樣做的」

向慣例宣戰

如果有一句話，可以惹怒全天下的主管，以下這一句一定榜上有名：「不知道，我們一直以來都是這樣做的。」時代在變遷，產業在變動，但你的團隊，有跟著一起動起來嗎？挑戰公司已經習以為常的流程與慣例，用新鮮的眼睛尋找新的可能，為公司重新注入生命與活力！

企業回春三步驟

重新點燃公司的活力

鼓勵員工抱持「第一天心態」，不斷更新產品組合，讓公司在市場上超越對手，持續奔馳。佔有一席之地的大企業，往往越來越專注於內部事務，難以擺脫傳統業務與做法，並且逐漸把優先要務放在經營事業，而非事業再創新。

小自由，大投入

歡迎團隊打破舊規則

在學校裡，聽話守規矩的才是好學生；在公司裡，遵守規則指令的才是好員工。但是今天，在快速變動的時代，這可能為公司帶來極大的危機。想要打造創新的文化，主管應該給員工一些打破規則的自由，鼓勵員工結合工作與個人使命，做自己。

編輯部報告

編輯部報告

絕對目標達成

在各種不順利或意外狀況時，你如何反應，如何扭轉局勢，堅持到底，成為成功者和失敗者最大的差別。

世界企業案例

大猩猩電子報創辦人暨執行長切斯納特

不靠創投起家的科技公司

面對競爭激烈的市場，大猩猩電子報採取的做法是：不向創投公司募資，卻提供免費服務給某些小企業。切斯納特如何帶領公司登上二〇一八年度最佳公司？

日本三井不動產公司

規劃二十年後的未來

「優雅」、「款待」、「走在公園裡」，從六本木到日比谷的舊城改造計畫，三井不動產對於「未來」，有哪些經營方式與想像？

高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

人際關係大掃除

有的時候，我們必須接納喜歡抱怨或抨擊他人的人，然而，我們可以預見這些不愉快的互動，事先做好準備。

品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

可口可樂氣泡學

飲料罐上對於碳酸氣泡的任何暗示，可能轉換成數百萬美元的銷售成長。

新書新知

樂天成功的秘密

現在起，絕對達成目標！

將「不安」的心情轉為「擔心」，對難得一見的機會直接說Yes，讓前樂天資深領導人小林史生告訴你，該怎麼做，才能絕對達成目標！

團隊協作的秘密

五個做法，跨越合作鴻溝

有利於千禧世代的管理，其實有利於所有世代？想孕育安全感，請先創造辯論環境？向世界頂尖團隊學習，跨越協作鴻溝的五個做法。

大師專訪

專訪遊戲化學習專家卡普 Karl Kapp

像遊戲設計師一樣思考

遊戲化並不是只有遊戲和趣味。領導人應該要像遊戲設計師一樣思考，將遊戲吸引人的元素，放進公司的運作裡，提高團隊投入，強化顧客關係！

世界級智慧

贏得客戶心

銷售拜訪，別再白跑一趟

為什麼拜訪了那麼多客戶，訂單卻沒有跟著成長？不想讓銷售拜訪只是白跑一趟，你需要一張時間表，和三個層次的清楚架構。

我該帶領幾位部屬？

調出主管與部屬的黃金比例

想要發揮組織的最大效能，公司必須為不同類型的主管，安排最佳的管理人數。檢查看看，你現在帶領的部屬人數，是最理想的神奇數字嗎？

CEO Talk

台灣比菲多食品董事長梁家銘

行銷要先開槍，再瞄準

在消費者喜新厭舊，市場不斷推陳出新的飲料產業，每一年，梁家銘至少打響一支新品牌飲料。他如何在大型競爭者之間，尋找新的機會，帶領公司持續創新與成長？

顧問區

天長互動創意公司創意總監劉滄碩

如何運用Line創造業績

人數上升趨緩，封鎖帳號的人增加，訊息的點擊率也越來越低。Line@生活圈到底該如何經營，才能創造最大效益？

個人管理

克服盲點

主管最常陷入的五個盲點

為什麼有些錯誤事後看來，是如此明顯，但當時就是無法察覺？

目標管理

三個訣竅，工作不再做不完

永遠趕不上的循環，是每個工作者的夢魘。究竟要怎麼做，才能讓工作不再追著我們跑呢？

各單位請注意

電子商務

網路零售的五個地雷區

雖然數位零售擁有無限商機，但同時也存在許多陷阱。因此，零售業者在經營時，務必提高警覺，別讓自己踩入以下五個地雷區：

人力資源

給主管的五個面試功課

很多人都忘了，面試並不是應徵者一個人的事情。公司面對想要加入公司的應徵者，面試官也應該想盡辦法辨別與吸引優秀的人才。

績效管理

什麼叫作「有執行力」？

很多主管要求員工，要提高執行力，然而，許多員工並不了解，主管口中的「有執行力」到底長什麼樣子，導致最後交出的成果很難達到主管的期望。

熱門話題

誰在使用你的臉書資料？

臉書是否會審查資訊？臉書與誰共用我們的資料？臉書幫助銷售某一種止痛藥嗎？與隱私相關的大量問題圍著祖克伯打轉。

顧客體驗

千萬別這樣對顧客

不需要高級贈品，不需要多麼賓至如歸的服務，很多時候，只要多一個小動作，就能讓顧客體驗更加順暢，讓顧客感到開心。

顧客體驗

千萬別這樣對顧客

不需要高級贈品，不需要多麼賓至如歸的服務，很多時候，只要多一個小動作，就能讓顧客體驗更加順暢，讓顧客感到開心。

經營理念

重要的是「產品」和「人」

攤開蘋果公司的所有產品，只要一張桌子就全部擺得下。對蘋果執行長庫克來說，這是一件好事。

企業教練的一封信

ICF國際認證教練鄧雲暉

信任才能創造主人翁意識

工作是展現個人特質與能力的最佳管道，因此主人翁意識是每個人的天性，而不是訓練後才能產生的態度。

全球看板

沒有品牌是新流行的品牌

福斯走過醜聞風暴

福斯走過醜聞風暴

賣沒有酒精的酒

灌溉公司的網路社群

訂戶模式的三個問題

你知道嗎

十分之一秒的印象