
焦點企劃

決策早一點，行動快一點

速度是一種習慣

在變動劇烈的時代，公司不僅要快速掌握新趨勢，大膽決策，迅速行動，更必須將快速當成一種習慣、一種能力，內建在公司的DNA當中。

組織是一個有機體

敏捷，變動時代關鍵字

福特汽車的革命性生產線，奠定了過去一百年的組織樣貌；而現在，科技所引發的數位革命，將重新塑造未來的組織雛型。敏捷，是下個世紀的關鍵字。讓你的組織在五個層面，展現不一樣的心態。

快速時代的組織

未來的企業長什麼樣子？

什麼樣的企業不會被淘汰？未來組織的八個特質，你的企業擁有哪幾項？身處變動時代，哪一張安全牌可以確保公司的未來前景？很遺憾，對企業來說，未來，已經沒有所謂的「安全牌」了。

編輯部報告

編輯部報告

你看起來棒極了！

不知不覺，我們被制約成非要做到滿意順眼不可，而忘記了，是不是因此耽誤了更重要的事情，或者讓部屬更沒有自信和熱情？

世界企業案例

NBA總裁蕭華

將臨場感帶給不在場的人

不限制球迷自行轉載比賽精華片段，將籃球比賽，從運動延伸至電競，NBA總裁蕭華如何活用社交媒體與新科技，激發現場觀眾熱情，並讓不在場的粉絲也身歷其境？

日本服飾平台公司Zozotown

為企業戰士打造合身西服

訂製西裝太貴，制式西服又不合身？Zozotown以「穿上就能測量身材」的高科技採樣服，推出價格合理又合身的西裝，為服飾產業帶來全新氣象。

高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

關鍵在於專注當下

領導人若要專注於當下，你必須讓你的注意力不受牽絆，人在心也在。

品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

五個方法，處理品牌危機

不論今天你的公司有多棒，或是你的品牌是多麼令人信賴，沒有任何人能對公關危機永遠免疫。

新書新知

逆轉勝銷售技巧

克服銷售人員的夢魘：拒絕

「我不需要」、「我們沒有預算」、「我們暫時不考慮」……面對顧客的各種拒絕，想要將「No」轉變成「Yes」，除了不氣餒的精神，你還需要一套逆轉勝工具。

成為部屬的「牆壁」

錯誤工作法，到此為止

部屬交不出成果，問題出在哪？是能力不足、任務不適合他，還是用錯方法？想要確保員工用對的方法做對的事，你必須搖身一變，成為他們的「牆壁」。

世界級智慧

BCG洞見

在科技時代培育人才

在今天科技導向，變化快速的時代，公司不能只將心力投注在前二%的明星員工。想要打造未來生力軍，你必須調整五個思維。

創新文化養成秘笈

為公司注入創新DNA

一位創新人員，應該參與幾項創新專案為最佳？遇到組織規定限制了創新進展，該怎麼辦？讓矽谷創新老將告訴你，如何在企業建立創新的土壤。

CEO Talk

綠藤生物科技共同創辦人暨執行長鄭涵睿

找到商業和理念的交集點

創立八年，綠藤是亞洲唯一三度拿下「對環境最好」獎項的「B型企業」。理想與現實、商業與理念、小清新與影響力之間，它如何取捨與溝通，摸索與拿捏？

顧問區

加速式學習法授證總講師馬蒂內利

如何設計讓人投入的訓練課程

雖然主管都有出席，但很多人對課程並不投入，若想設計能讓員工投入的教學課程，我們該掌握哪些要點？

個人管理

協商心理

向季辛吉學談判

美國前國務卿季辛吉（Henry Kissinger）跟各國領導人的談判，深深影響了世界的樣貌。他的談判技巧不只適用於政治界，也適用於商業世界。

拒絕職場惡霸

三個方法，舉發惡同事

一項研究顯示，五二%的人曾有這樣的經驗：覺得光一位同事就增加了自己的工作壓力；另外也有一三%的人曾感受到：光一位同事就增加了自己離職的可能性。

個人成長

為自己績效評估一下

年中時，許多主管會與部屬進行年中面談。在面談前，你是否曾思考過自己這半年的表現如何？你能準確評估自己的表現嗎？

各單位請注意

顧客體驗

成功的設計不一定好看

從亞馬遜的網站設計中，我們可以學到一課：好的設計，不一定是靠美觀取勝的。

顧客關係

請顧客打分數的藝術

隨著網路興起，請顧客打分數的做法也跟著普遍了起來。

熱門話題

從世界盃贊助看全球經濟

「你昨天有看世足嗎？」、「你支持哪一隊？」隨著本屆在俄羅斯舉行的世界盃足球賽開打，世足成了各大新聞、各個社交媒體平台，以及人們口中的熱門話題。

商業模式

顧客真的想和公司綁在一起嗎？

當一個點子聽起來頭頭是道，但是無法拿出利潤數字當作證據時，其中的挑戰值得其他公司借鏡。

品牌行銷

品牌就像宗教

「品牌跟宗教、魔法、民間藝術的相關性，強過跟科技的相關性。」倫敦設計博物館 (Design Museum) 創辦人貝利 (Stephen Bayley) 如是說。

人力資源

遇到不景氣，裁員還是減薪？

遇到產業不景氣，公司想要節省成本，應該裁員還是減薪？大多數的公司都會選擇裁員，但是如果公司取而代之留住所有員工，以減薪度過難關，會不會比較好？

企業教練的一封信

團隊關係與領導力教練潘婉茹

當個人戰將成為領導者

換了位子，是不是要換個想法？爬上另一階，是不是心也要更寬廣？

全球看板

一網打盡顧客的需求

送藥到顧客家

同時抓住「腦」與「心」

使用者，而非消費者

像打電玩的工作心態

你知道嗎

你沒有的，我有

愈困難，愈創新

基業長青，明天出售

新時代的關鍵軟實力

活動現場

全球第一領導思想家葛史密斯

專注於你能改變的事

如果你把時間浪費在那些不在乎的人身上，就等於從那些願意改變的人身上，偷走了時間。