

---

## 焦點企劃

4個黃金法則

### 將創意變成暢銷商品

許多人都以為，創新是一種天賦、一個機緣，甚至是「啊哈！」一聲的靈光乍現，但事實上，創新是一個有跡可循的過程。運用四個法則，從觀察、模仿，到不斷精煉，你也能產出源源不絕的暢銷好創意。

從新點子到熱銷商品

### 用創意調味的冰淇淋

研發一種新口味，需要兩年的時間，班傑利冰淇淋卻能每年推出，六至十二種大受歡迎的新口味。它如何將好點子，化為暢銷商品？

時間、科技、支持

### 哪種資源，能讓員工更創新？

學3M或谷歌那樣，給員工更多時間做創新專案，不一定能讓你的員工更創新。他們真正需要的資源，你給對了嗎？

---

## 編輯部報告

編輯部報告

### 學習的輸入與輸出

你讓團隊成員上了很多課程，但不知道為什麼，總感覺沒有明顯的成長。這時候，解方很可能不是上更多課程（輸入），而是讓員工設法輸出。

---

## 世界企業案例

芬歐匯川公司執行長貝松寧

### 不畏數位時代的紙業巨人

面對數位化、環保意識抬頭等挑戰，公司的傳統核心事業不斷萎縮。在這樣的情況下，貝松寧如何推動一系列變革，領導這家走過數世紀的紙業巨人，持續創造成長？

日本麥當勞

### 用現場哲學，走出食安風暴

兩次食安問題，讓日本麥當勞受到重創。但在加拿大籍社長卡薩諾娃的領導下，公司三年內轉虧為盈。她是如何做到的？

---

## 高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

### 兩種方法，面對棘手對話

大多數人會逃避棘手的溝通，因為進行這類對話非常痛苦、尷尬，但我們不能因為某些談話會令我們不自在，就假裝什麼事也沒有發生。

---

## 品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

### 世界上最棒的策略：直覺

許多領導人不僅不願意憑直覺做出重大決策，而且他們通常誤解了善用直覺是什麼意思。直覺不只是順著感覺走而已，而是由過去的無數洞見累積而成，能引導你朝某個方向前進。

---

## 新書新知

找出第一要事

### 太忙？你需要時間製造法

每個人都知道，要將時間花在對的地方，但能真正做到的人，卻少之又少。現在就運用四個步驟、一張表格，為重要的事情，「製造」時間！

將知識「用」出來

### 學習的輸入，成長的輸出

學習與成長的關係是什麼？閱讀很多書籍、參加很多講座，卻還是無法提升自己的能力？要真正獲得成長，你需要一個關鍵的步驟.....

---

## 世界級智慧

BCG洞見

### 邁向敏捷轉型之路

想讓公司敏捷轉型，除了推動更多敏捷專案外，領導人還需要做到哪五件事？

打造高績效銷售團隊

### 對待銷售人員，像顧客一樣

為了讓顧客買更多，你會研究他們的特質，減少購買流程中的障礙，並分析他們的消費旅程。同樣的方法，也適用在提升銷售團隊的業績上。

---

## CEO Talk

中租控股公司董事長陳鳳龍

### 把最小做到最大

做別人不想做的，做別人不會做的，一個個小型利基市場加起來，創造了巨大的成長能量。在推動公司成長的過程中，陳鳳龍有哪些思考？

---

## 顧問區

勝典科技創辦人蘇文華

### 如何用微學習提升團隊能力

若想提高團隊的能力，幫助部屬運用零碎時間學習，該怎麼做才好？最近很流行的微學習，可以派上用場嗎？

---

## 個人管理

人際互動就像耕種

### 社交達人的四個做法

如何在社交場合拓展人際關係？聚會裡擅長社交的人，通常具備以下四種特徵...

渴望的力量

### 克服恐懼最好的辦法

當人們越是跟自己說要勇敢，內心就往往越焦慮不安。這是因為，大腦認為「勇敢」這個情緒，是自己在面臨考驗或經歷痛苦時的產物。

---

## 各單位請注意

人才發展

### 谷歌主管養成班

推特創辦人威廉斯、臉書營運長桑德伯格，他們全都是谷歌的前員工，谷歌儼然成為企業領導人的養成班。谷歌何以能培養出如此多的領導人？

談判技巧

### 談判常犯的六個錯誤

大多數人常認定，談判桌上只能有一個贏家，忽略了其他變通的方式或合作的可能，想要讓思緒更加清晰、周全，應該避開談判時的六個思考陷阱：

企業策略

### 平凡產業的不平凡策略

販售彩妝保養品的零售店比比皆是，一九九九年，美國又出現了一家，名為「藍水星」。然而，這個市場真的還需要再多一家商店嗎？

商業模式

### 平台公司不要只是當媒人

像Airbnb這樣的平台公司想要成功，不應該只是把買家跟賣家聚在一起，還應該為雙方減少交易的風險。

熱門話題

### 科技也被大宗商品化了

就像切割鑽石這項工藝一樣，與科技相關的產品和服務，被大宗商品化的速度，目前正在加快中。

團隊建立

### 員工的聲音，你聽到了嗎？

一般來說，零售產業人員離職率普遍偏高，蘋果公司零售店的店員卻不太一樣。它成功的關鍵在於，它除了懂得傾聽顧客的聲音，也懂得傾聽員工的聲音。

---

## 企業教練的一封信

主管領導力教練林祖威

### 教練學中的科學

教練學整合了許多科學發展資訊，讓教練不僅訴求理性上的認知，同時也包括身體、心理的調和機制。

---

## 全球看板

給我四星，其餘免談

要賣「止痛藥」

跳年輕人之舞

是「人」在道歉

年度最傑出文章

---

## 你知道嗎

競爭，讓大家更好

高階人才為什麼遞辭呈

為何做不出好決定

財富與快樂

---

## MY EMBA

My EMBA

《一之軒食品》從主管到麵包師傅，都愛學習

由總經理帶頭營造學習風氣，一之軒在不到兩年的時間內，便將讀書會從高階領導團隊，推廣到第一線員工。

---

## 活動現場

2018轉型創新研討會

轉型的開關永遠開啟

科技推陳出新，環境不斷變動，企業該如何用轉型和創新，回應這個全新的時代？EMBA雜誌在十月初，舉辦了二〇一八轉型創新研討會，邀請三位擔任不同角色的領導人，分享公司進行轉型創新的經驗。