

---

## 焦點企劃

績效面談 · 產品評論 · 提案反對

### 進行困難對話的勇氣

策略會議、產品回饋、績效面談……，這些令人痛苦的對話，是影響公司未來的關鍵。身為領導人，你必須充滿勇氣，不怕受傷地展現脆弱，給予誠實又真誠的回饋，讓困難的對話，成為推動公司成長的動力。

困難對話之前

### 我準備好給回饋了嗎？

給予部屬績效回饋是許多主管的惡夢，但它卻是能促使團隊成員改善的關鍵談話。想對部屬提供意見回饋，卻不知如何開口？從你們坐的位子、談話的態度，到各自擁有的價值觀，都在決定回饋是否能產出正面的結果。

你覺得這產品如何？

### 產品回饋，應該這樣給

向同仁展示新產品，卻得到一堆不專業的批評；給別人產品回饋，卻惹來一陣怒氣。想讓回饋更有建設性，施與受雙方分別該做哪些調整？

---

## 編輯部報告

編輯部報告

### 看見的力量

年底時分，不論你是在討論如何提高業績，或改變員工行為，有一個方法可以幫助你巧妙地達到目標，那就是善用視覺化的力量。

---

## 世界企業案例

懷舊與創新的碰撞

### 二〇一八日本十大暢銷商品

二〇一八年日本的十大暢銷商品中，有新奇，有懷舊，有漫畫，也有科技。這些熱賣商品透露了哪些趨勢與商機？

漫威影業總裁費吉

### 鋼鐵人背後的超級英雄

就算你不是漫畫迷，也一定聽過鋼鐵人和美國隊長這些角色。漫威影業總裁費吉如何扭轉乾坤，讓公司從破產谷底，成為締造全球票房近兩百億美元的影業傳奇？

---

## 高階主管教練

領導力大師Marshall Goldsmith

### 成為有存在感的領導人

有存在感的領導人，總是展現出高度的自信。你或許也想成為這樣的人，但是該怎麼做呢？

---

## 品牌部落格

品牌大師Martin Lindstrom

### 小數據裡的大啟示

人類的渴望只會顯現在小數據，這是不變的真理。一雙嚴重磨損的舊滑板鞋，讓當年的樂高主管得到頓悟。

---

## 新書新知

簡單做，易重複

### 創造期待，養成新習慣

建立習慣時，激勵人們採取行動的不是回報，而是「期待」獲得回報這件事。如何善用期待的力量，成功建立好習慣？

忍不住想買

### 讓商品熱賣的超級行銷法

你無法叫天空下雪，好讓雪地輪胎大賣，但是你可以製造出「恐懼」、「飢餓」、「信任」的大雪，讓顧客非買你的產品不可。

---

## 世界級智慧

BCG洞見

前員工，歡迎你回來

從蘋果公司到 IBM，許多大型企業現在都在爭奪兩種人才：公司前員工和重返職場的工作者。他們能為公司創造什麼價值？公司應該注意哪些配套做法？

找到市場白地

### 重新改造你的商業模式

面對成長熄火的挑戰，如何以新的商業模式，追求新的成長機會？

---

## CEO Talk

合隆毛廠公司總裁陳焜耀

### 交班是進行式，不是動作

曾將公司從負債三億元，扭轉為營收六十億元，陳焜耀卻在六十一歲時，決定啟動接班。他如何做一個快樂的交棒者？過程當中，他有哪些學習？

---

## 顧問區

拾寶聯合企業管理顧問公司總經理黃茂景

### 如何設定公司的年度目標

最近，我們要召開明年的目標設定會議了，年度目標到底該怎麼設定，才能讓員工交出公司想要的成績單？

---

## 個人管理

人際交流

### 建立友誼，先學會問問題

任何親密、正向的人際互動，都是由「問問題」開始，再逐漸發展為穩定的人際關係。這是哈佛大學最近做的一項人際關係實驗所獲得的結果。

提高投入度

### 好工作的六個元素

許多人認為，可以追隨自己的熱情，或者擁有優渥的薪資，才稱得上是「令人滿意」的工作。事實上，這是大多數人在思考工作時，容易產生的盲點。

心靈健康

### 成功人士週末這樣過

人生不是一百公尺短跑，而是馬拉松。好好安排週末，星期一才可以再出發。

---

## 各單位請注意

創新創業

### 亞馬遜最重要的一個字

去年，富比士雜誌問股神巴菲特，在他長時間第一手的觀察裡，企業界最令他印象深刻的人是誰。他的答案是：亞馬遜創辦人員貝佐斯。

領導教練

### 員工表現，主管如何給回饋？

給予員工回饋和評比員工表現有其價值。他們認為，回饋是一種時間與資源的投入：不好的投資會破壞價值；好的投資則會增加價值；而最好的投資創造能夠維持住的價值。

數位策略

### 重新思考你的數位策略

數位化可以為傳統產業公司帶來無數機會，前提是公司要能重新想像，自己做的是什麼生意、顧客是誰，以及如何善用數位化科技，好讓顧客參與其中。

熱門話題

### 蘋果公司前主管談設計

蘋果產品設計成功的秘密之一是：蘋果講求合作的企業文化，促進了公司的創新，也激起了員工與顧客對公司的熱切之情。

人力資源

### 虛擬團隊溝通不打折

虛擬工作團隊溝通時，如果在五個行為上做得比較好，團隊的表現也會比較好。

行銷實務

### 讓電子報訂戶成為顧客

在網路時代中，行銷資訊五花八門，許多企業會運用系統發送電子報，對潛在客戶行銷。如何將這些訂戶轉為顧客呢？

---

## 企業教練的一封信

組織行為心理學博士鄧雲暉

擔心會被打回原形嗎？

改變的當下是容易的，每個人都能馬上開始去做一些好行為。但真正的改變是，持續提醒與選擇做有效的行為。

---

## 全球看板

虛擬餐廳上路了

語音辨識：下一波科技狂潮

問題就是答案

飲食產業的透明商機

比爾蓋茲抓住聽眾

---

## MY EMBA

My EMBA

《台灣比菲多食品》讓視野變高的加法與減法

身為EMBA雜誌十五年的忠實讀者，梁家銘認為，雜誌文章寫出了他的想法，在管理上為他帶來許多新的思考。