

當期雜誌目錄>>407期

| 焦點企劃 |

【擁抱意料之外的發展】

轉角遇到創新

在這個不斷變動的世界中，倚賴同一個點子，往往只能讓公司走到某個程度。米其林、視康等公司的例子顯示，懂得轉向，擁抱意料之外的創新，才能讓公司開啟新的成長機會。

【想創新，並非一定要破壞】

把餅做大的創新成長策略

追求成長，一定要採取破壞性創新嗎？藍海策略的兩位作者強調，破壞必須付出代價，因此公司應該同時擁抱破壞性創造，以及非破壞性創造，才不會侷限公司的成長潛力。

【一點不舒服，一點框架】

三個做法，鍛鍊你的創新肌肉

帶著微笑，面對一直殺價的客戶，有助於創新？想要創新，但不要打破所有規矩？創新，其實和你想的不一樣！

| 編輯部報告 |

【編輯部報告】

外行人的逆襲

公司在思考創新成長時，還有一種非破壞性創造的做法，關鍵是，找出一個全新的問題，或抓住一個全新的機會。

| 世界企業案例 |

【瑞士跨國食品與飲料公司雀巢】

雀巢CEO的世紀大轉型

他是雀巢近一世紀以來，第一位由外部聘請的執行長。在他的主導下，雀巢購併精品咖啡藍瓶，賣掉哈根達斯冰淇淋。施奈德如何帶領，這家全球最大的食品製造商，締造出三年內，銷售額翻四倍的好成績？

【日本冷氣機大廠大金工業】

打斷骨頭還更強韌的作戰力

連續六年創下營業最高利益的紀錄後，大金工業連霸第七年的雄心壯志，因疫情而被迫中斷。但它不打算只是採取守勢，社長十河政則擬定了進攻策略，希望守護大金「冷氣王國」的聲譽。

| 大師專欄 |

【國際品牌大師-林斯壯 Martin Lindstrom】

後疫情生活的三種改變

失去摯愛的人、搬家，是人們一生會面對的兩個巨大心理壓力。同樣帶來巨大心理壓力的新冠病毒疫情，會如何改變人們的生活？

【沃頓商學院教授-布雷格曼 Peter Bregman】

成功領導人必備的三個特質

有的時候，成為優秀的領導人還不夠，你還需要具備三個特質，才能握有對手缺少的優勢，推動公司成長。

| 國際專訪 |

【專訪暢銷書作者邦吉史泰 Michael Bungay Stanier】

趕走你的建議怪物

習慣給建議，可能會解決錯的問題，還可能削減部屬的能力和信心。你心中住著哪種建議怪物？該如何趕走他們？

| 新書新知 |

【別再當打地鼠專家】

現在，你應該先處理這個！

許多主管不知道公司目前最大的課題是什麼，因此只能疲於奔命地解決眼前冒出的問題。

如何運用兩個簡單的做法，系統性地找出，最應解決的重要問題？

【填滿對方心中的畫布】

簡報是為了解對方採取行動

簡報或演講時，如果聽眾不是我的目標顧客族群，要怎麼引起他們的興趣？

想要讓聽眾聽完簡報後，主動將內容分享給更多人，應該運用哪些技巧？

| 世界級智慧 |

【專家嚴選！】

十四個問題，讓面試更深入

面試時，應徵者的回答常常很表面或經過修飾，讓你不知道，到底誰才是適合公司的人選。想更深入觀察應徵者，你應該問哪些問題？

| CEO Talk |

【曼都國際集團董事長賴淑芬】

從美髮到美食的柔性變革

加入曼都時，她是個不懂美髮產業的外行人；接下虧損的小美冰淇淋時，她也是不懂冰品的外行人。

一路以來，賴淑芬的挑戰都是，如何從外來者，轉變成別人信賴的圈內人。

| 顧問區 |

【文案的美負責人林育聖 / 主答】

撰寫關鍵字廣告時，要注意什麼？

「搜尋」這個動作，代表顧客有一個問題需要解決，也代表一個公司可去滿足的需求。

| My EMBA |

【豪成科技公司】

問問題，讓團隊反思與成長

一年份的EMBA雜誌，加上一位教練的每週會談，提醒了豪成科技的主管們，哪些是真正重要的事情。

| 新創事業 |

【極上教育諮詢公司】

一加四，一起集思共學

將團班相互學習的氛圍，綜合一對一指導的深入教學，極上如何創新教學，如何解決產業痛點？

| 個人管理 |

【個人管理】

視訊會議也要有肢體語言？

肢體語言專家佩頓（Patricia Peyton）主張「身體智能」（physical intelligence）的概念，認為姿勢和動作能夠決定成就。

讓「衝突」幫助你

人的一生會面臨無數兩難的抉擇，如果能夠學習坦然接受現況，就能用更積極、更有創意的方式找到平衡，並將利益最大化。

| 各單位請注意 |

【危機管理】

從紐約醫院看危機管理

今年三到四月的紐約，是新冠肺炎疫情的震央。紐約健康醫療總局（NYC Health + Hospitals）為全美最大的公共醫療體系，旗下有幾十間醫院，當時湧入了大量病患，可以說是疫情震央中的震央。

【創新創業】

沒有商品的商店

這家商店裡面沒有陳列任何商品，卻讓老闆的身價躋入巴西億萬富豪排行榜的前幾名。

【企業策略】

疫情教企業的三件事

新冠肺炎疫情逐漸趨緩，許多企業都想盡快動起來。不過，除了盡快在後疫情時代採取行動，企業也應設法從這次疫情吸取經驗，未來才能更穩地接住環境丟出的變化球。

【會議管理】

三種形式，讓會議不再無聊

蘋果公司工程部門主管洛普（Michael Lopp）向來不喜歡開會。他在首輪評論（First Round Review）指出，他透過開三種會議，提高效率，並建立團隊文化。

【行銷策略】

後疫情時代的零售業新挑戰

根據統計，今年三月，美國零售業營收，比前一個月整整掉了將近九%，是一九九二年以來最大的跌幅。其中受創最深的是服飾業，營收大跌了超過五〇%。

【領導力】

打造數位時代的領導力

現在平均每兩年的時間，資訊量就會翻倍成長。處在瞬息萬變的數位世界，企業主管需要全新的領導力。

| 全球看板 |

「人」才是重頭戲

顧客不是一種平均值

聰明僱用科技類員工

電玩業吹復古風

淘寶一姐的直播旋風