



哈佛商學院第一位台裔女教授



黃樂仁

創造個人優勢：哈佛學生都在學的精英公式

# ABOUT



## 黃樂仁

哈佛商學院第一位台裔女性教授，美國知名商學院網站Poets & Quants評選為「全球頂尖40歲以下40位商學院教授」。專門研究個人與新創化劣勢為優勢的能力，以及如何翻轉刻板印象與障礙，化阻力為助力，研究成果刊載於全球頂尖媒體與期刊，包含《紐約時報》、《金融時報》、《華爾街日報》、《今日美國》、《富比世》和《自然》。

從黃樂仁的生平，便可看出原生環境並不能限制一個人的成就。即使出生於平凡的移民家庭，黃樂仁仍可以打入主流精英學術圈。黃樂仁擁有杜克大學（Duke University）電機系學士與碩士學位、歐洲工商管理學院（INSEAD）工商管理碩士學位，以及加州大學爾灣分校（University of California, Irvine）博士學位。她投身教學前曾於渣打銀行（Standard Chartered Bank）、IBM 全球服務部（IBM Global Services）、嬌生集團（Johnson & Johnson）任投資銀行、顧問、管理類職務。現今演講及諮詢客戶包括Google、Uber、貝萊德集團（BlackRock）、Keystone、Bionic、公平競爭環境研究所（Level Playing Field Institute）等企業機構。

# Chapter 1 INTRODUCTION

## 破除努力迷思： 展現優勢4步驟，化逆境為優勢

當你生來沒有一手好牌，還有可能成功嗎？哈佛大學商學院第一位台裔女教授黃樂仁（Laura Huang），用親身經歷和學術研究證明，成功是有方法的。透過科學化的「EDGE」4步驟：提升價值、製造喜悅、導引定見及有效努力，你也能翻轉劣勢，化逆境為優勢！

### 本章課程重點

#### EDGE展現優勢4步驟



提升價值



製造喜悅



導引定見



有效努力



- // 在不同情況下提升並保持自我價值
- // 豐富自我和提升價值
- // 了解自我優勢、弱點
- // 有哪些被低估的優勢
- // 掌握他人如何看待我們的優勢和自我提升價



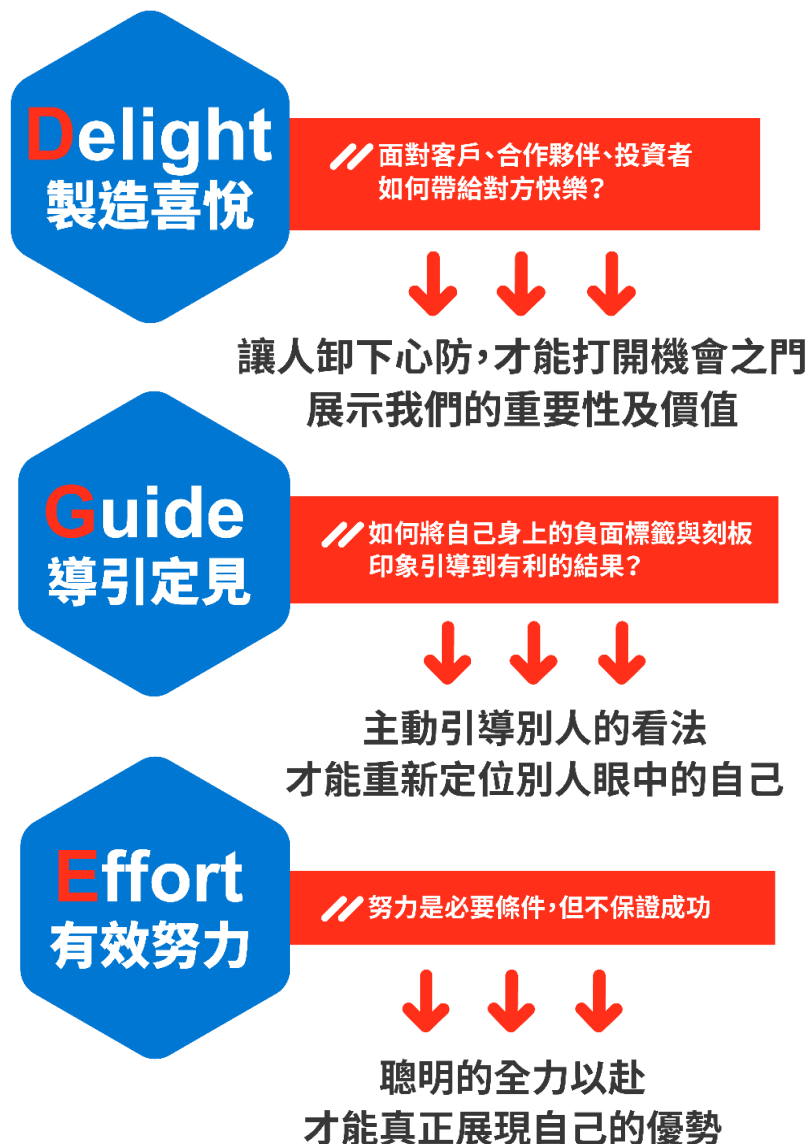
掌握自己的基本特色，從限制中找到帶來價值的切入點

# Chapter 1 INTRODUCTION

## 破除努力迷思： 展現優勢4步驟，化逆境為優勢

當你生來沒有一手好牌，還有可能成功嗎？哈佛大學商學院第一位台裔女教授黃樂仁（Laura Huang），用親身經歷和學術研究證明，成功是有方法的。透過科學化的「EDGE」4步驟：提升價值、製造喜悅、導引定見及有效努力，你也能翻轉劣勢，化逆境為優勢！

### 本章課程重點



# Chapter 1 INTRODUCTION

## 破除努力迷思： 展現優勢4步驟，化逆境為優勢

當你生來沒有一手好牌，還有可能成功嗎？哈佛大學商學院第一位台裔女教授黃樂仁（Laura Huang），用親身經歷和學術研究證明，成功是有方法的。透過科學化的「EDGE」4步驟：提升價值、製造喜悅、導引定見及有效努力，你也能翻轉劣勢，化逆境為優勢！

### 本章課程重點

#### 避免做白工 2 技巧

1. 有時候要先射箭再畫靶
2. 懂職場規則比努力重要

#### Enrich在企業的運用

1. 找出賺錢的核心業務
2. 有感化你的核心價值

### 進一步練習 / 筆記思考

---

---

---

---

## Chapter 2

# 提升價值：學會X+Y法則，因為「想要」不等於「被需要」

每天都加班，為什麼升官加薪總是沒有我？因為你沒有搞懂「想要」跟「需要」的差別！努力不是全部，學會X+Y法則，提升自己的能力，同時也要成為被老闆、客戶需要的人才。

### 本章課程重點

#### X+Y 法則

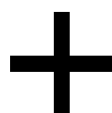


時間、努力

想要這個商品

概念新穎

有價值



聰明工作

願意掏錢買

實用

價值被看見

### 進一步練習 / 筆記思考

---

---

---

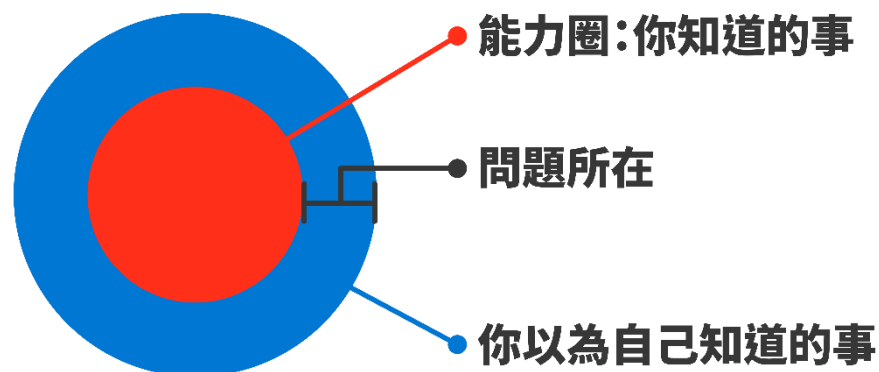
## Chapter 3

# 找出強項：優勢、劣勢、故事、經歷 4步驟定義差異化

人通常都會放大自己的弱點，覺得自己沒有優勢。面對競爭激烈的職場與市場，你要如何脫穎而出、提供超越其他人的價值？哈佛教授教你用優勢、劣勢、故事、經歷4步驟，找出別人沒有的獨特強項。

### 本章課程重點

#### 巴菲特能力圈



#### 擴張能力圈 3 思考

1. 現在擁有哪些能力？
2. 未來需要哪些能力？
3. 如何發展這些能力？

## Chapter 3

# 找出強項：優勢、劣勢、故事、經歷 4步驟定義差異化

人通常都會放大自己的弱點，覺得自己沒有優勢。面對競爭激烈的職場與市場，你要如何脫穎而出、提供超越其他人的價值？哈佛教授教你用優勢、劣勢、故事、經歷4步驟，找出別人沒有的獨特強項。

### 本章課程重點

#### 3 步驟找到你的成功捷徑

1. 從能力圈 找適合方向
2. 一邊前進 一邊找捷徑
3. 多向生長 發現新熱情

#### 4 步驟定義你的差異化

1. 優勢
2. 劣勢
3. 故事
4. 經歷



## Chapter 4

# 扭轉劣勢： 圖解+案例，教你跳出思考框架

你的經驗比別人少，為什麼公司要雇用你？公司預算不足，如何達到業績目標？學會重新框架 (Reframe) 表格圖解+案例，立刻練習如何限制重新塑造對你有利的機會點！

### 本章課程重點

#### Reframe重新框架 3 技巧

1. 重訂遊戲規則
2. 扭轉對方需求
3. 轉移無效努力

#### 化弱點為強項 3 階段



## Chapter 5

# 排除障礙： 3步驟釐清問題與4個checklist找出答案

老闆交辦任務、客戶提出需求，你就開始埋頭苦幹？大部分的失敗，不是因為不夠努力，而是一開始就搞錯真正的問題所在。哈佛教授教你先用3個步驟、4個checklist找出正確的問題和解方，讓你成為主管、客戶、朋友心中的問題解決達人！

### 本章課程重點

#### 高效問題解決 3 步驟

1. 定義變數：先找變數，再延伸問題
2. 提出解方：先擬解方，再優化問題
3. 制定策略：4 個Checklist，擬出行動方案

#### 定義變數 3 個重要性

1. 更有效率的解決問題
2. 超乎預期的達成目標
3. 更高層次的思考問題

## Chapter 5

# 排除障礙： 3步驟釐清問題與4個checklist找出答案

老闆交辦任務、客戶提出需求，你就開始埋頭苦幹？大部分的失敗，不是因為不夠努力，而是一開始就搞錯真正的問題所在。哈佛教授教你先用3個步驟、4個checklist找出正確的問題和解方，讓你成為主管、客戶、朋友心中的問題解決達人！

### 本章課程重點

#### 從解方優化問題 3 好處

1. 最終解方更獨特
2. 解決問題更全面
3. 執行策略更有效

#### 4個Checklist擬出行動方案

01期待結果?	02採取策略?	03可能阻礙?	04如何行動?
理想結果	所需資源	找出阻礙	最佳解法
非理想結果	可行策略	排除阻礙	
長期回報			

## Chapter 6

# 印象加分： 3技巧提高吸引力，不用推銷也能成交

不論是面試、求職、提案或是面談，你花了大量時間準備，卻常常發現別人根本沒有認真聽？心理學研究發現，見面的前7秒就會決定你給別人的第一印象。為了掌握黃金7秒機會，你必須用「吸引力策略」讓人卸下防衛，願意給你機會、聽你說話，你才有展現自我價值的機會！

### 本章課程重點

#### Delight 製造喜悅 3 技巧

1. 幽默設局：從拒絕見你，到自動上門
2. 語出驚人：自己的身價，自己喊
3. 製造巧遇：非正式社交，更容易取悅

#### Delight 製造喜悅 3 步驟



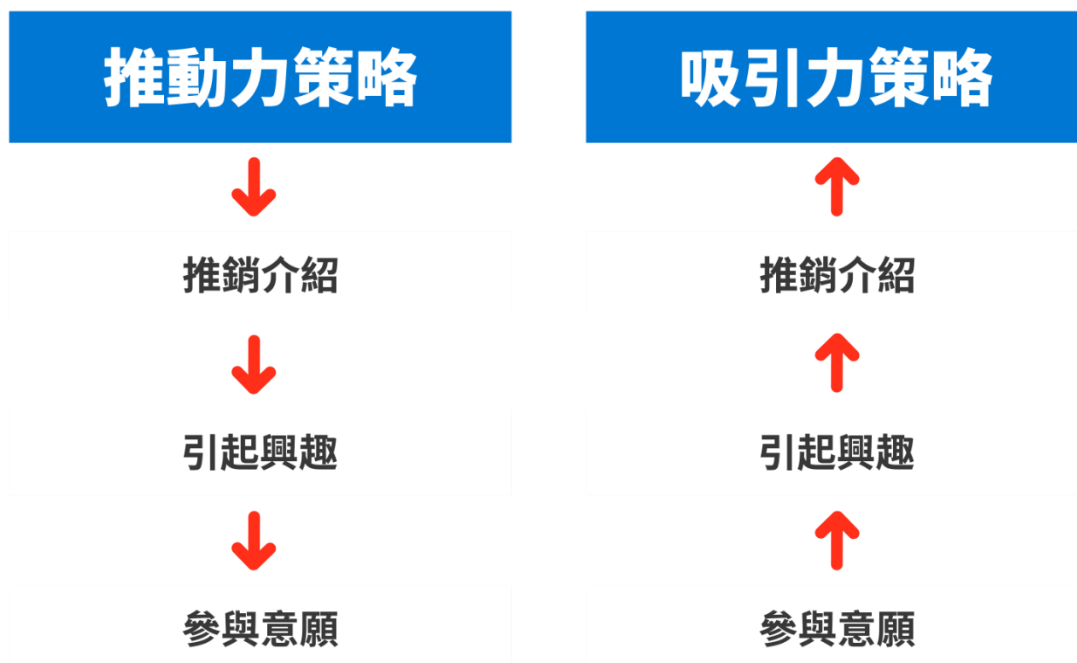
## Chapter 6

# 印象加分： 3技巧提高吸引力，不用推銷也能成交

不論是面試、求職、提案或是面談，你花了大量時間準備，卻常常發現別人根本沒有認真聽？心理學研究發現，見面的前7秒就會決定你給別人的第一印象。為了掌握黃金7秒機會，你必須用「吸引力策略」讓人卸下防衛，願意給你機會、聽你說話，你才有展現自我價值的機會！

### 本章課程重點

#### 推動力策略VS吸引力策略



## Chapter 7

# Hold住全場：你是在硬說服還是溝通？ 避開3NG說話地雷

明明花了很多時間準備提案、背稿，客戶卻一點都不驚豔？因為你只想著「銷售」與「說服」！拿破崙曾說，過度準備是靈感的敵人。學會3個要點原則，避開3個NG地雷，帶你即興發揮，又能成功引導對話。

### /// 本章課程重點

#### 3 種NG說服策略

1. 強迫推銷個人觀點
2. 拿數據邏輯來壓人
3. 想盡辦法推翻對方

#### Delight溝通公式



## Chapter 7

# Hold住全場：你是在硬說服還是溝通？ 避開3NG說話地雷

明明花了很多時間準備提案、背稿，客戶卻一點都不驚豔？因為你只想著「銷售」與「說服」！拿破崙曾說，過度準備是靈感的敵人。學會3個要點原則，避開3個NG地雷，帶你即興發揮，又能成功引導對話。

### 本章課程重點

#### Delight製造喜悅 4 要點



### 進一步練習 / 筆記思考

---

---

---

---

---

## Chapter 8

# 溝通實戰： 不勉強也能業績達標的詢問4心法

為什麼跟某些人談話會感到壓迫，也有人令人如沐春風？掌握「鼓吹」( Advocacy ) 和「詢問」( Inquiry ) 的差別，運用4個詢問心法，就能在不須思考的狀況下製造喜悅，讓別人想要聽你說更多、買更多。

### 本章課程重點

#### 觀察環境 4 線索

1. 整體氛圍？
2. 在場人員？
3. 主要目標？
4. 正在發生？

#### 鼓吹 VS 詢問

### 鼓吹

陳述主觀觀點  
描述主觀想法  
透漏主觀感受  
表達主觀判斷

### 詢問

客觀提問  
參與討論  
鼓勵辯論  
歡迎建議



## Chapter 8

# 溝通實戰： 不勉強也能業績達標的詢問4心法

為什麼跟某些人談話會感到壓迫，也有人令人如沐春風？掌握「鼓吹」（Advocacy）」和「詢問」（Inquiry）的差別，運用4個詢問心法，就能在不須思考的狀況下製造喜悅，讓別人想要聽你說更多、買更多。

### 本章課程重點

#### 詢問代替鼓吹 3 好處

1. 了解狀況 找到共鳴
2. 即興發揮 製造喜悅
3. 真實誠懇 表達立場

### 進一步練習 / 筆記思考

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Chapter 9

# 撕下標籤： 4步驟提高身價，翻轉負面刻板印象

主管覺得你太被動、客戶覺得你太年輕靠不住，你的身上也被貼滿標籤嗎？哈佛教授研究發現，正面與負面特質的感知只有一線之隔，「被動」可以是「謹慎」，「年輕」其實意味著「衝勁」，一旦了解別人通常怎麼看你，你就可以主導別人對你的看法，讓對方看見你希望他們看到的自己。

### /// 本章課程重點

#### Guide導引定見 4 步驟



### /// 進一步練習 / 筆記思考

---

---

---

---

---

---

# Chapter 10

## 主導對話： 一問一答間，如何強化個人影響力

績效面談時，主管會問你執行細節，還是想聽你對未來的願景規劃？在與人互動時，你的身份、外表、性別早已決定你會被問到哪一種類型。哈佛教授教你如何在面對低價值「預防導向」問題，以高價值的「促進導向」句型回答，展現你的積極與潛力。

### 本章課程重點

#### 促進導向 VS 預防導向

促進導向	預防導向
機會	風險
潛力	限制
希望	弱點
夢想	危機
願景	障礙

### 進一步練習 / 筆記思考

---

---

---

---

# Chapter 10

## 主導對話： 一問一答間，如何強化個人影響力

績效面談時，主管會問你執行細節，還是想聽你對未來的願景規劃？在與人互動時，你的身份、外表、性別早已決定你會被問到哪一種類型。哈佛教授教你如何在面對低價值「預防導向」問題，以高價值的「促進導向」句型回答，展現你的積極與潛力。

### 本章課程重點

#### 預防導向 VS 促進導向

	預防導向	促進導向
市場	每天/每月有多少用戶？	未來目標市場在哪裡？
營運	何時可以達到收支平衡？	公司的最終願景是什麼？
產品	產品有經過充分測試？	打算怎麼拓展此產品？

### 進一步練習 / 筆記思考

---

---

---

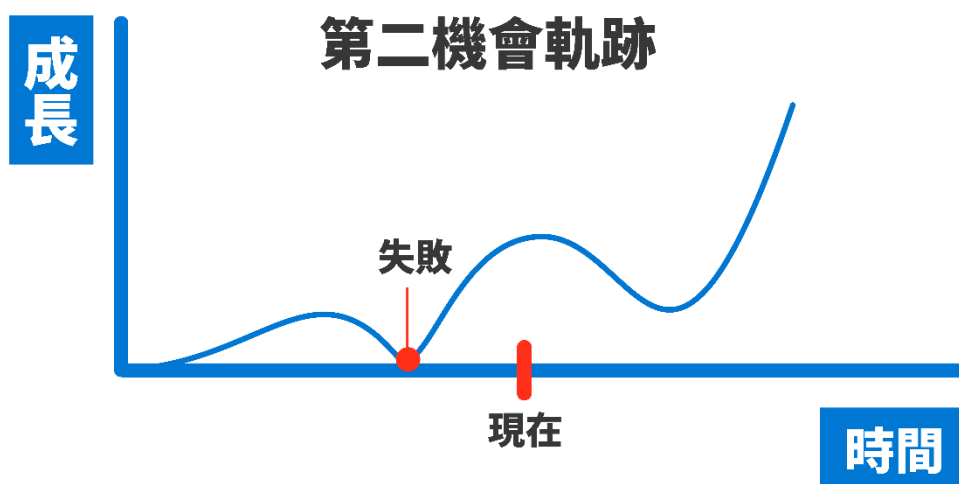
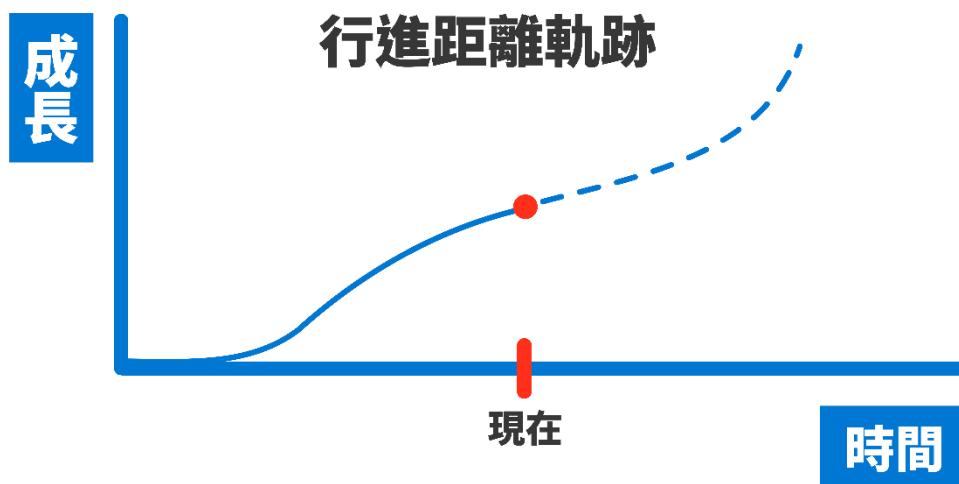
---

# Chapter 11

## 自我行銷： 3種說故事策略，幫你打造個人好感品牌

如果你是一個品牌，你希望別人怎麼認知你的定位及價值？每個人、產品、企業都有自己的軌跡，若你想要擺脫失敗者的標籤，可以使用激勵人心的「第二機會軌跡」；或是用「Z字軌跡」傳遞你的多元價值；或者是「行進距離軌跡」為你帶來優勢。

### 本章課程重點

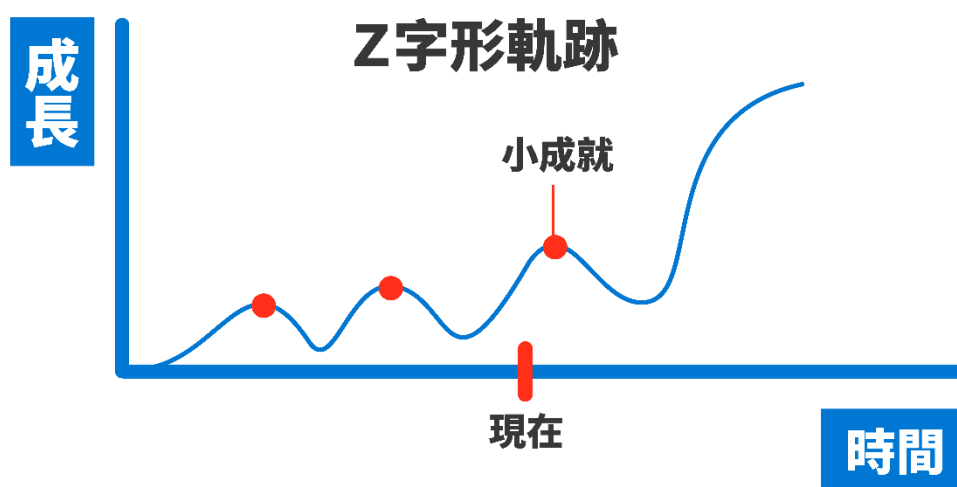


# Chapter 11

## 自我行銷： 3種說故事策略，幫你打造個人好感品牌

如果你是一個品牌，你希望別人怎麼認知你的定位及價值？每個人、產品、企業都有自己的軌跡，若你想要擺脫失敗者的標籤，可以使用激勵人心的「第二機會軌跡」；或是用「Z字軌跡」傳遞你的多元價值；或者是「行進距離軌跡」為你帶來優勢。

### 本章課程重點



### 進一步練習 / 筆記思考

---

---

---

---

---

## Chapter 12

# 有效努力： 讓特斯拉創辦人另眼相看的優勢法則

當特斯拉創辦人叫你滾出他的辦公室，你如何在短短幾秒內扭轉局面，讓他另眼相看？只有當你知道如何提升自我、製造喜悅及導引定見時，您的「努力」才能真正帶來事半功倍的效果。

### 本章課程重點

#### EDGE優勢思考 3 好處

1. 強化心理韌性
2. 建構思考模板
3. 克服失敗挫折感

### 進一步練習 / 筆記思考

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Office Hours with Laura Huang:

Binding

YOUR

00 - 21:00, Jan

van Tech

STATE TTA





