

| 焦點企劃 |

【疫情教我們的事】

危機後如何再啟動

今年初，一場疫情席捲全球，讓全球企業措手不及，面臨巨大的挑戰。

在不確定、變動、未知，已成為新現實的今天，企業如何培養快速出擊的能力？如何在危機後重新啟動？

【七大關鍵行動】

向危機中的資優生學習

疫情為全球企業帶來嚴峻的挑戰與衝擊，然而有些企業不僅沒有卻步，還大膽行動，從中找出新的機會。面對危機，他們採取了哪些關鍵策略與做法？我們可以從他們身上學到什麼？

【危機中的自我調整】

四個問題，提升危機生存力

事情發生後才開始檢討，無法讓你在危機中存活。運用四個問題，即時調整做法，才能挽回頹勢，接住環境丟出的變化球。

| 編輯部報告 |

【編輯部報告】

初學者的九十天練習

當所有人第一次經歷這樣的衝擊，不論對個人或公司來說，這個時候最重要的配備可說是學習力。開放的心胸，不斷吸收新資訊，並快速採取行動，才可能在變動中找到生存，甚至勝出的機會。

| 世界企業案例 |

【電信巨擘康卡斯特「孔雀」影音平台董事長羅伯茲】

有線巨人的華麗轉身

面對全球巨大的影音串流市場商機，電信巨擘康卡斯特決定正面迎擊，成立孔雀影音平台。在董事長羅伯茲領軍下，它將如何從網飛、亞馬遜等大型競爭者手中，搶下一席之地？

【豬組涮鍋庵】

用訂閱經濟涮出新生機

新冠肺炎疫情重創了外食產業，在這波關店浪潮中，豬組涮鍋庵卻找到了新生機。訂閱經濟、群眾募資等數位模式，如何幫助了這家人氣餐廳一臂之力？

| 大師專欄 |

【國際品牌大師-林斯壯 Martin Lindstrom】

從零開始，你屬於哪個產業？

創造一種急迫感，質疑你的商業模式.....，許多案例證明，這麼做會帶來驚人的成果。你，願意踏出你的商業舒適圈嗎？

【沃頓商學院教授-布雷格曼Peter Bregman】

下班前的關鍵五分鐘

為什麼我們經常犯相同的錯，也常要摔到鼻青臉腫，才知道自己的做法行不通？下班前花五分鐘思考，學習複製成功，避開行不通的路。

| 國際專訪 |

【專訪「隱形冠軍」作者西蒙Hermann Simon】

價值，決定你的定價

不了解顧客所感受到的真實價值，「猜測」我們的產品很好，是定價的最大陷阱。定價時，應該留意哪些原則？想運用新的收費模式，應該注意什麼？

| 新書新知 |

【鏡子問題，窗戶問題】

十個問題，讓棘手談判變圓滿

談判時，別只是用釣竿釣魚，而是要用漁網捕魚。有哪些鏡子問題，可以讓你更了解自己？又該問哪些窗戶問題，以便更了解對方？讓聯合國的談判專家告訴你。

【找出改變現況的行動】

用一張A 4 解決工作課題

面對工作中的各種問題，除了找出問題出在哪裡之外，你還需要發展出，改變現況的行動。現在就運用一張A 4 和七個思考步驟，解決眼前的挑戰。

| 世界級智慧 |

【新手主管必修課】

好主管口袋裡的三種問題

當你從專業工作者變成主管；當身邊的同事變成你的部屬，你必須學會問三種問題，才能建立團隊成員的信賴，成為一個真正的領導人。

| CEO Talk |

【海陸家赫公司總經理曾煥龍】

用數位轉型，轉出二代新使命

在公司裡，他大力推動數位轉型，追求成長，在他的心中，他也展開一場自我轉變的成長之旅。在帶領公司成長，與進行接班的過程中，曾煥龍有哪些深刻的學習？

| 顧問區 |

【旭聯科技公司總經理康永華 / 主答】

如何推動數位學習？

在推動數位學習時，企業必須理解數位學習和傳統學習的差異，設計適合吸收的內容，進一步與員工的工作需求相結合，並在工作環境中鼓勵學員運用。

| 新創事業 |

【髮型潮流趨勢平台美配】

讓美髮體驗數位起來

它讓設計師經營自己的平台，也像是顧客手中的數位美髮雜誌。美配如何串起兩者，在平台上搜尋、溝通、預約，並完成付款？

| 個人管理 |

【個人管理】

主管，我有話想說！

部屬若能透過恰當的方式向主管提出建議，不但能建立雙方的互信，若最後帶來好的效果，也能幫助彼此職業生涯的發展。

鍛鍊耐性的九個方法

現代人普遍缺乏耐性，但好消息是，「耐性」有如「肌肉」，也可以透過鍛鍊獲得。

| 你知道嗎 |

【你知道嗎】

設計大師談「設計」

「設計只有實用性。」物體要先滿足使用者的需求，才有可能去談美感。設計的作用是在幫助物體的功能加分。

| 各單位請注意 |

【創新實務】

用十五萬通電話抗疫

年初，疫情襲擊印度泰米那都州 (Tamil Nadu) 時，全州八千萬人有著各式各樣的問題與需求。該州電子政務署 (e-GovernanceAgency) 執行長密斯若 (Santosh Misra) 被賦予了任務，必須運用科技，迎向疫情所帶來的挑戰。

【品牌行銷】

大聲說出品牌主張

想要培養品牌擁護者，除了勇於表達立場，企業也要以具體行動支持自己的言論。

【領導教練】

領導力的七個建議

真正的領導人懂得激勵團隊，創造一個有助於大家共同成長的環境。

【熱門話題】

衛生紙的供應鏈學問

精實供應鏈管理的缺點，因為疫情而完全曝露出來。亞馬遜（Amazon）可以說是最身體力行「及時」概念的零售商。公司要從一天，甚至一小時之內送達商品的模式賺錢，意味公司必須正確預測需求。

【個人管理】

為自己組一個導師團

近年來，許多企業在公司內部推行導師制度，鼓勵資深員工擔任資淺員工的導師，以協助他面對工作上的困難。

【銷售管理】

打造一流的業務團隊

要能僱用到適合的業務員，關鍵在公司要邊成長邊調整做法。公司應抱持開放態度，願意接受不同類型的業務員，然後在公司發展的不同階段，提供適合當時情況的獎勵方式。

| 全球看板 |

疫情改寫「口紅指數」？

在網路上試戴戒指

領英要你唸對別人的名字

危機不是意外，是新常態

路人甲的說服力