

不只應變，更要進化！

台灣別錯過第二次危機

文：吳中傑 攝影：陳宗怡

這是最壞的時候，卻也是一次讓你我進化的珍貴時刻。

「有些員工家裡沒電腦或品質好的網路能遠端視訊會議，工作怎麼辦？」「我們屬於傳產，業務無法外出拜訪，無產值，該如何調整他們的工作形態？」

五月十九日，中央流行疫情指揮中心宣布提升全國疫情警戒至第三級。去年，即便我們已經經歷過第一波疫情，這次，仍是充滿焦慮。

原因無他，很多人在去年只是短暫應變，推出線上產品就度過；但今年，卻要面臨可能全員得遠距上班，甚至無法開工的殘酷難題。眾人驚覺：之前的準備，根本沒做到位！

但在各國，因為完全身處絕境，其他人已經長出新能耐。

近8成企業將投入新生意！ 疫後必備4能力，你準備好了嗎？

能力1

韌性

危機變多，建立團隊的反脆弱能力比效率更重要

台灣企業僅31.48%正式設風險管理職位或部門

- 自我檢視
- 我們公司是否針對各類風險、危機，擬定風險層級表，制定應對措施？
 - 我們是否只會靠一種模式賺錢？太過單一？

能力2

能力2

數位轉型

競爭對手轉得比你快，你就沒有贏面

2022年全球65%的GDP將由數位化驅動

- 自我檢視
- 我們公司說清楚數位策略了嗎？我真的清楚我得因此產生的改變？

能力3

遠距營運與管理

只要你需要與他人接軌，遠距合作就是必要技能

2028年，全球73%單位將採遠距工作

- 自我檢視
- 我們公司從系統、設備、辦公流程到開會文化，是否準備好遠距或長遠的「混合式」辦公？
 - 我還習慣眼見為憑的管理團隊，或已重新制定評估員工表現的方法，更目標導向？

能力4

新商業模式

歐美日韓已顯示，疫後經濟走向、金錢觀與消費習慣不同以往

勤業眾信調查台灣消費產業，疫情後，近8成企業將投資新業務

- 自我檢視
- 我有正視疫情後，客戶行為將大改變的事實嗎？我的賺錢方式有沒有因應，並想出能長久的新商模？

整理：吳中傑

如，美國五十州全面停課、遠距教學，催生出教師與學生的數位力；臉書執行長佐伯格（Mark Zuckerberg）宣布，未來五至十年，多達五成員工可能遠距上班，揭示了辦公生態將被顛覆；就連向來保守的日本，科技大廠富士通也宣布，因應「新常态」，未來旗下位於日本的辦公室空間將縮減一半，日本的商辦市場、人們的通勤與生活將有天翻地覆改變。

沒有退路，反而讓他們義無反顧的轉型。阿里巴巴集團創辦人馬雲去年在一次公開演講中便表示，數位化在過去，只是讓一些企業活得更好，如今，這已經是「企業活下去的關鍵。」

現在，台灣是時候好好補課，全面進化。「應變」跟「進化」最大的差異是，前者想短期，後者卻是布局長期，準備完全適應新情境。

台灣最大燒肉集團乾杯，原本強打的是實體用餐氛圍，但，去年下半年疫情趨緩後，也持續邁開數位腳步，推出自有電商，及結合Line官方帳號的會員點數制度。這讓該集團即使受疫情衝擊，去年營收卻僅衰退三%，衝擊程度較多數上市餐飲集團來得小。乾杯集團董事長平出莊司受訪時便曾表示，「不怕變，只怕不變！」

後續的眾多故事（見第五十四頁起）會讓你發現：倘若你願意全心投入新時代，就能領先他人，不再被意外主宰命運。

台灣曾經很幸運，在去年的疫情中受傷極微，但我們也不幸，當歐、美、日、韓各國已經習慣新的工作方法、新的交易模式、新的商業運作邏輯時，我們依舊活在疫前世界裡，當世界恢復交流，這，終將成為台灣最大的弱點。

別再罵著馬車，去跟別人賽車了！這是一次嚴峻的挑戰，讓我們所有人好好善用這次的危機，讓自己Level Up。

