

震旦
AURORA

1971年7月创刊·发行53年6个月

提升职场竞争力的知识伙伴

名人讲堂

经营之圣——稻盛和夫
成功的品格 性格与哲学

艺文飨宴

馆藏精粹赏析
青花菱形开光莲塘水禽纹执壶



JANUARY 2025 一月号 No. 642

微型创业

共创
新生活



加入读者群
订阅电子月刊

面对变动的市场、少子化与高龄化的趋势下，
创新创业将成为新能量。2025年开始，当梦想启程，
创业者要如何深化实力、开启新机会？

震旦月刊
AURORA MONTHLY

欢迎订阅

降本增效 安心守护



震旦安心印

办公文印解决方案



扫码了解功能详情



震旦
AURORA

上海震旦办公自动化销售有限公司 上海市浦东新区富城路99号震旦国际大楼36楼 全国服务专线:400-920-6568

Aurora Office Automation Sales Co.,Ltd.Shanghai | 36F,Aurora Plaza,No.99,Fucheng Rd.,Pudong new district,Shanghai | Service Hotline:+86-400-920-6568

E

编辑台上

DITOR'S WORDS

开创自我价值的创业之路

随着 创业风潮的兴起，越来越多人选择放下稳定的工作，踏入创业的领域。尤其是微型创业的兴起，让不少创业梦者希望能展现自己的创意，实现自我价值。

而创业并非人人都能轻松成功，它与传统的工作模式截然不同，面临的挑战与风险也高于想像。本期封面故事“微型创业，共创新生活”将探讨微型创业的多样性与未来发展。

资深创投业者黄柏翰认为，创业与一般打工生活不同，需要具备解决问题的能力、决策的勇气和持续学习的精神。他建议创业者先要盘点自己的能力，了解自己的优势和弱点，并对财务状况进行仔细规划。最重要的是要有心理准备，因创业过程充满不确定性。

另外，企业经营趋势顾问黄祖强也指出，无论企业的规模大小，都应随时面对市场变化、技术变革及顾客需求的改变。也建议微型创业者从六大关键因素着手，打造企业的韧性，以顾客为导向，让业务持续增长。

冬季来临之际，乐活人生单元分享冬季湿疹议题，冬季也是湿疹的好发期，也称冬季痒。寒冷干燥的气候使皮肤水分流失，皮肤干燥，导致神经敏感，产生瘙痒症状，需要特别注意保湿与护肤。

在迎接2025年的同时，微型创业成为许多人实现梦想的契机。尽管创业充满不确定性与挑战，唯有保持灵活应变的心态，才能在创业道路上走得更远。 **A**



编辑聊天室

《震旦月刊》主编

苏美琪 Maggie Su

震旦月刊
AURORA MONTHLY

1971/7/1创刊 • 2025/1/1出版

创刊人 陈永泰

发行 震旦(中国)投资有限公司

发行人 孙大成

地址 上海市浦东新区富城路99号

震旦国际大楼36楼

网址 www.aurora.com.cn

主编 苏美琪

企划 吴晓玲、刘芮苒

信箱 marketing@aurora.com.cn

电话 021-58408888

传真 021-58798889

设计 曲文莹

监制 震旦云(上海)科技有限公司

本刊物使用环保C Ecopure油墨印刷，使用环保纸袋包装寄送。

本月刊为公益发行，分享经营管理及艺文欣赏知识，其文章均为作者之意见，不代表本公司之立场，文责亦由作者负责。版权所有，非经本公司书面同意，不得转载本刊任何图文。本月刊所使用之商标或著作皆属权利人所有。



四川峨嵋山有“震旦第一”石碑，“震旦第一”为震旦人共同追求的目标。

震旦
旭日东升

“震旦”是东方日出之意，象征着光明与希望，震旦集团承袭源远流长的历史命脉，有如旭日东升，散发着蓬勃的朝气与跃升的动力，为追求现代文明而努力。

震旦月刊
AURORA MONTHLY

No.642

JANUARY 2025



A p.12

近年来全球经济形势变幻莫测，创业者须仔细观察市场趋动态，掌握关键趋势，才有机会站上高点。



A p.20

经营之圣——稻盛和夫



A p.32

乐龄设计贴心置入智能灯具，利用感应器让长者获得更好的保护。

E 编辑台上 EDITOR'S WORDS

01 开创自我价值的创业之路
文/苏美琪

M 大师专栏 MASTER COLUMN

04 世界扑克冠军
教你精准判断何时放弃
文/安妮·杜克

M 大师轻松读 MASTER 60'

08 创业第一步
——进入前线观察
编译/大师轻松读

COVER STORY

面对未来的诸多挑战，创新成为创业者的突破关键。2025年让梦想起飞，掌握市场趋势、拓展商机，共创更美好未来！



C 封面故事 COVER STORY

10 从创意到实力 实现创业梦
序言/苏美琪

12 不确定的年代如何创业？
创业前请先停、看、听
文/黄柏翰

16 掌握趋势订立行动计划
强化微型企业韧性 迎战2025
文/黄祖强

C 名人讲堂 CELEBRITY TALK

20 经营之圣——稻盛和夫
成功的品格 性格与哲学
文/稻盛和夫

M 职场观点 MANAGEMENT

24 迎接2025 职场转型之道
“微型创业”成新趋势
文/黄至尧

I 创新经营 INNOVATION

28 全民创业时代来临
微型创业成功的五大关键
文/詹文男

D 玩味设计 DESIGN

32 乐龄设计专题②
为设计赋能
乐龄时代的聪明创意
文/李俊明

L 乐活人生 LOHAS LIFE

37 冬季也会有湿疹？
六大预防方式 远离冬季痒
文/林欣怡

A 跃升震旦 AURORA NEWS

42 震旦安心印
精细化文印费用管理，
助力企业降本增效
图·文/震旦办公自动化



44 微光暖意打造静谧场域
震旦家具推出
禅风新作“观自若”
图·文/震旦家具

A 震旦博物馆 AURORA MUSEUM

46 震旦博物馆文创商店
“与石俱进”
——来自意大利的艺术礼物
图·文/震旦博物馆

A 艺文飨宴 ARTS PLAZA

48 馆藏精粹
2025年桌历赏析
图·文/吴棠海

53 馆藏精粹赏析
元 青花菱形开光莲塘水禽纹执壶
图·文/吴棠海

L 爱心公益 LOVE ACTION

54 冬至前夕 温暖捐赠
震旦集团向上海沙田敬老院
捐赠家具物资
图·文/震旦集团



ANNIE DUKE

安妮·杜克

文／安妮·杜克（采实文化）

世界扑克冠军 教你精准判断何时放弃



看更多精彩内容

决策领域的作家、企业发言人和顾问

安妮·杜克曾于职业扑克玩家生涯赢得世界扑克大赛金手镯，是唯一获得世界扑克冠军联赛NBC国家扑克冠军杯单挑赛冠军的女性牌手。2012年从扑克界退役，如今将其扑克专业与在宾州大学研究所攻读的心理学融为一体，为企业演讲或提供咨询服务，讨论决策的策略。

世界上传出最多坚毅事迹的地方，每一公尺海拔至少有一桩，莫过于珠穆朗玛峰的高处。那里的环境实在太凶险，光是保住小命就得拚死拚活，登顶更是不在话下。因此，策略领域专家安妮·杜克以一本探讨放弃的各种

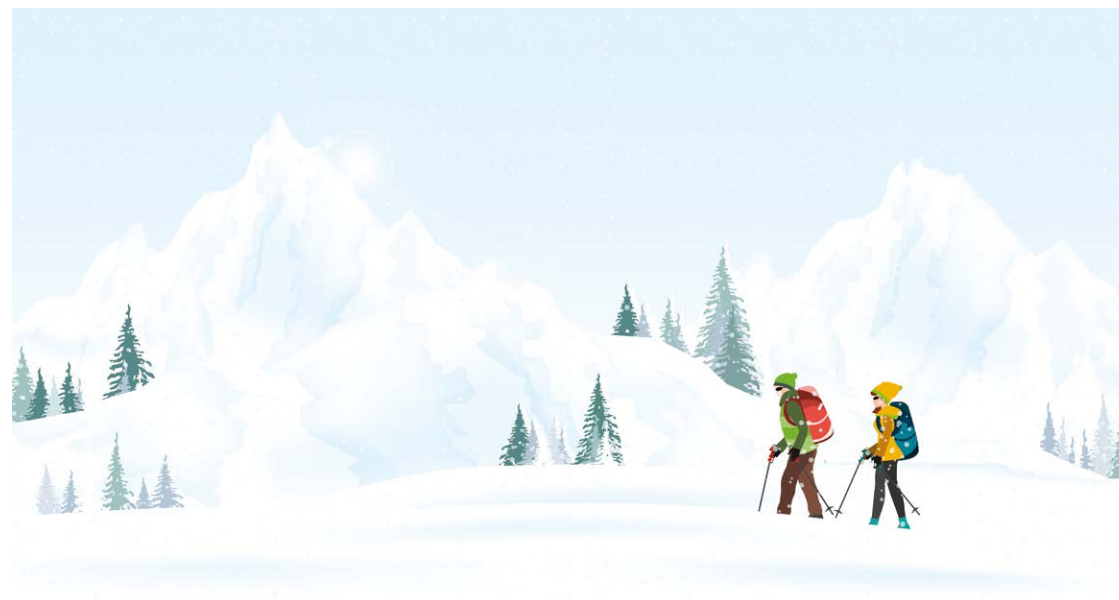
益处的书籍来说，珠穆朗玛峰正是适当的起点。

探讨放弃的好处，珠穆朗玛峰是绝佳起点

这一则珠穆朗玛峰故事的主角，是三位你大概不熟悉的登山者，加拿大医师斯图亚特·哈奇森（Stuart

Hutchison）、澳洲医师约翰·塔斯克（John Taske）和美国律师路·凯西斯基（Lou Kasischke）。他们是一支珠穆朗玛峰商业登山队的队员，有领队带路，行程由冒险顾问公司（Adventure Consultants）规划，在一九九〇年代带领登山客攻

“坚持不懈不见得是美德。继续上山是否明智，取决于攀爬的环境及登山客的状态，两者缺一不可。察觉了应该放弃的征兆，好好正视才是良策。”



顶的公司当中，属于最成功、声誉最佳的公司之一。那一年的登山行程有三位领队、八位随行的雪巴人与八位顾客。

登山客必须花上数周，在珠穆朗玛峰中段练习攀登以适应环境，并将装备搬上山，等到天候许可的时候，登山队员才可以从四号营出发，尝试攻顶。那一年，在往返基地营（海拔约5,182公尺）与四号营（海拔约7,925公尺）的那许多次登山练习中，哈奇森、塔斯

克、凯西斯基由于相处愉快，一直结伴同行。

有了冒险顾问这样的公司，经验相对没那么丰富的登山者，也有了登上世界最高峰峰顶的可能。你只要支付七万美元的费用、抽出几个月的空档待在尼泊尔，此外就是要有良好的体能状态。这最后一项要求，当然不保证你能成功登顶或平安无事。海拔7,620公尺以上的空气太稀薄，无法长时间维系人类的生命。此外，登山季的平均气温是摄氏零下26度。

坚持不懈不见得是美德

登顶（或登上珠穆朗玛峰高处）的人，一定要能在绝大多数人吃不消的环境里坚持下去。登山队的领队在基地营便向顾客耳提面命，从珠穆朗玛峰的山脚到每一个中途的营地，终至峰顶，每一天都必须严格遵守折返的时间。

在基地营的时候，领队将攻顶日的折返时间订在下午一点。简单来说，折返时间就是登山者要停止上山的时间，即使目的地还没到，也

必须返回营地。设定折返时间的用意是保护登山者，以防下山时发生危险，下山比上山更需要技巧。

当登山者下山时，可能已经感到极度疲劳，缺乏足够氧气，可能出现冻伤，且天气变化无常，容易迷路或迷失方向，甚至掉进裂缝中。若攀登过程中持续用力过度，天色暗下时容易出现情势失控。黑暗与疲惫使得登山者更容易犯错，在狭窄的东南棱（Southeast Ridge）失足，在约2,438公尺高的西藏坠亡，或是掉落至约3,658公尺高的尼泊尔不幸丧生。

其实，在珠穆朗玛峰上，

在下山途中丧命的人数是上山的八倍。登山客为了登上珠穆朗玛峰的峰顶都作了必要的牺牲，谁都没打算在即将登顶之际止步。而峰顶不是只对业余的登山客有吸引力。助理领队要登顶来证明自己的本事，有的还会多次登顶。领队要抢生意，拿攻顶成功的顾客数目来推销自己。雪巴人对峰顶的魅力也不是免疫。登顶可以提升他们的收费行情与在当地的地位。

设定折返时间的目的，是为了避免登山客因为已经走到了峰顶的影子下，便做出继续攻顶的不良决定。这样的登山规范蕴含三个至关重要

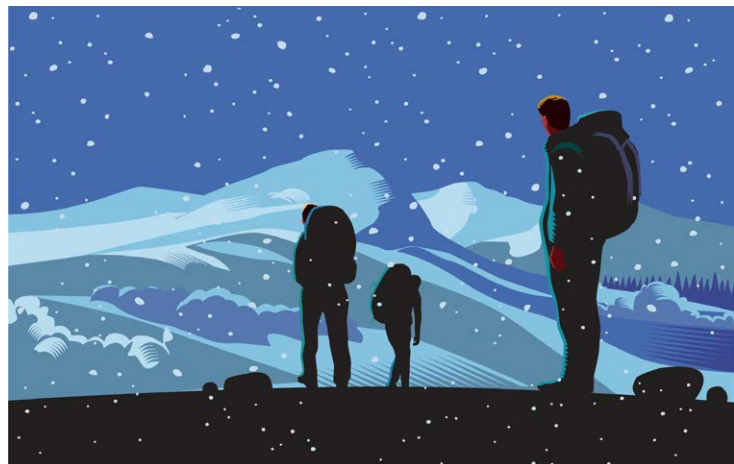
的观念。

第一个观念是坚持不懈不见得是美德。继续上山是否明智，取决于攀爬的环境及登山客的状态，两者缺一不可。察觉了应该放弃的征兆，好好正视才是良策。

第二个观念是早在你需要决定是否放弃之前，便应该规划好你何时要放弃。诚如丹尼尔·康纳曼所指出的，这承认了当我们需要做出决断，最糟的时机便是你“当局者迷”的时候。在珠穆朗玛峰，当峰顶近在咫尺，而你已经为了登顶做出许多牺牲，你完完全全就是当局者。这时的你，最不适合决定是要继续爬还是要下山。所以，早在你面临进退的抉择之前，便要设定折返时间。

或许最重要的是第三点，折返时间提醒我们攀登珠穆朗玛峰的真正目标不是登顶。登顶是我们念兹在兹的焦点，这无可厚非，然而登山最终极的目标，从最广阔、最实际的角度来说，是安全返回山脚。A

出自：《停损的胜算》／采实文化出版社



折返时间提醒我们攀登珠穆朗玛峰的真正目标不是登顶。登山最终极的目标，从最广阔、最实际的角度来说，是安全返回山脚。

你问我答

No. 642

《震旦月刊》 与您一起提升职场竞争力！

翻开月刊，从中找到管理与知识的力量，
让能力再升级。



Q

创业过程的第一步是进入“_____”，直到找出强大和未满足的需求，由下而上的研究涉及观察、倾听和辨识顾客自己。

扫描看解答



- A 追踪布局
- B 警戒阶段
- C 前线观察

：答案

创业第一步——进入前线观察

编译／大师轻松读



看更多精彩内容

大部分的人是由上而下进行研究——查明现有市场或利基有多大，然后目标瞄准这个市场。成功的创业家反而是进行由下而上的研究。他们观察并倾听供应链中的消费者和其他人，然后找出一个值得解决的问题。他们寻找未满足、强大而且持久的需求。

科幻 小说家艾萨克·艾西莫夫（Isaac Asimov，他也是一位生物化学教授）曾经这样评论：“科学界最兴奋、预告新发现的句子，不是『我发现了！』而是『嗯……这很有趣。』”创业过程中的关键第一步是进入前线观察，直到找出强大和未满足的需求。换句话说，你要成为人类学家。

由下而上的研究涉及观察、倾听和辨识顾客自己甚至不知道他们需要的东西。你必须在他们的自然栖息地观察他们，而不是进行人为的焦点团体，或进行问卷调查。穿上顾客的鞋子走1里路，并同理他们的想法。你要寻找自然出现的问题，而不是提出解决方案再寻找要解决的问题。

观察不像它看起来那么容易。你必须80%

的时间倾听，20%或更少时间发言。为了进一步说明，举宝碱汰渍洗衣粉团队为例。

汰渍原本是一款装在纸盒里的洗衣粉，负责品牌的人员希望了解消费者对包装的看法。他们进行了一项调查，大多数消费者对纸盒包装表示满意。但是，汰渍团队并没有接受他们听到表象。他们征求同一批消费者同意，到一些人家里观察他们如何使用汰渍——在他们自己家里自然的行为。

总之，这些汰渍品牌团队成员表现得像人类学家一样。根据宝碱流传下来的说法，一位说她很满意汰渍的妇人邀请品牌团队造访她家，她拿出盒子、把它放在柜子上、拉开一个抽屉、拿出一把锋利的刀子并刺穿盒子、钻出一个洞，然后开始把洗衣粉倒入量杯。

目睹全程的汰渍品牌团队惊呆了！这位疯狂的女人在他们的盒子上做了什么？那名妇人也觉得有点困惑。她说：“我30年来都是用这种方式使用你们的产品，而且我很满意啊。”

简单的由下而上得出的见解导致开发和推出所谓的汰渍洗衣精，成为宝碱重大商业成就。值得注意的是，在品牌商从事这些由下而上的研究，并找出一个未满足的需求时，汰渍已是一个30年的产品。

此外，也要留意汰渍团队是因为在消费者家中观察他们的行为才取得突破。也就是说，他们表现得像人类学家一样。同时也应该注意到的是，消费者甚至不知道自己有问题。汰渍团队必须自己弄清楚这一点，而不是寄望于调查或焦点小组。

要有效进行由下而上的研究：

观察 1 成为人类学家

也就是说，用同理心观察人们自然的行为，而不是他们说什么。

观察 2 询问简短、开放式的问题

然后真正倾听人们说的话。永远不要问可以用“是”或“否”回答的封闭式问题。

观察 3 注意已经存在但实际上未满足的需求

抗拒你想要推销，甚至是想要别人对你已经想到的产品点子给予回馈的冲动。

观察 4 查看整个供应链

在任何接触点上可能存在未满足的需求。A

从创意到实力 实现创业梦

序言 / 苏美琪；文 / 黄柏翰、黄祖强

面对未来的诸多挑战，创新成为创业者的突破关键。
2025年让梦想起飞，掌握市场趋势、拓展商机，
共创更美好未来！



CHAPTER 1

不确定的年代如何创业？
创业前请先停、看、听



CHAPTER 2

掌握趋势订立行动计划
强化微型企业韧性 迎战2025





CHAPTER 1

不确定的年代如何创业？

创业前请先停、看、听

文／黄柏翰·资深创投业者、新创导师

近年来全球经济形势变幻莫测，各国经济体系面临着一系列前所未有的挑战，再加上贸易战以及人工智慧（AI）的快速进展下，企业被迫重新布署劳动力，被裁员的现象并不罕见，而再就业的困难导致许多人必须被迫从受雇者变成非自愿创业者。

创业 是一种与打工截然不同的工作模式与技能。但借由创业来开拓新赛道是待业者的唯一正解吗？可以先从创业的几种形态讲起。以下分别从各种创业形式做探讨。

精实创业 vs 自雇者 vs 自由工作者

乱世出英雄，在动荡的年代，许多怀有梦想的创业家前仆后继的产生。精实创业是报章杂志上常被报导的创业类型，大多是有一定资本



看更多精彩内容

精实创业大多是有一定资本额的门槛，以上市柜／被并购为目的，需要有优秀的执行团队以及蓝海市场的潜力，成功的话报酬率相当高，但同时也必须背负财务压力，有时不成功便成仁。

额的门槛，以上市／被并购为目的，需要有优秀的执行团队以及蓝海市场的潜力，成功的话报酬率相当高，但同时也必须背负相当程度的财务压力，有时不成功便成仁。在创投／资本市场运作较佳的地方，如硅谷，这类的创业会比较容易获得资金以及人才的挹注。

而自雇者会比较类似微型企业，资本额不大，就雇一两个员工。不用负担过多成本，但又可创造一定的利润，虽然不若前者有可能大爆发式的报酬，但到了一定规模后必定吃穿不愁。

而自由工作者是许多人创业的首选，接案为主，成本极低，但个人品牌的经营是该创业类型多花点心力的地方。毕竟大多数人都不是somebody，需要经营自己的口碑。

缺一不可的创业基本三要素，你具备了？

1 产品：
你要卖什么产品／服务？这牵涉到你的专业技能是否已经足以具备可提供市场需求的程度？是否有足以与目标市场上竞争对手匹敌的能力？如果没有这样的能力，是否找到人指导？就算只是开个小面摊，你的食物／小菜也必须要有水准，不然绝对没有顾客会上门的。

2 销售能力：
不管什么创业形态，能把产品／服务卖



出才是王道；To C端需要强大的营销转单能力，To B端需要有一定的产业人脉。选择自己所处优势的赛道切入，会比较事半功倍，减轻创业初期的压力。

3 资本厚度：
就是财务状况。这也解释了为什么目前最流行的创业方式是自由工作者，因为一人饱全家饱，接案即可，不需太多额外的支出。而精实创业，不是自身有相当足够的资金，不然就是依靠创投的力量来完成初期的运营的建构，需要投入相当大的成本。

大多数因被裁员而被迫创业的人，我都会建议先寻求成本最低的自由工作者来试试水温；一来是心态的转换需要时间，再者大多数人都具备销售技巧，也要学习；毕竟资本厚度决定了创业的存活度，贸然投入大笔资金创

业，但若经营不善，最后的债务是压垮整个家庭的。

类创业：保险、销售、中介人

去除目前少数高学历、强人脉、多资金的精实创业家，大多数人是偏好类创业的。什么叫类创业？就是自己不需要去创建公司开发产品与品牌，但又可以建构自己的团队负责某区的业务。像我身边很多500强的中高管朋友，近年来都到了AIA推介保险业务。一方面公司名气大，有好的培训机制，另一方面自己又可以像当高管时组织团队冲锋陷阵，根据业绩领取收入。这样的方式减轻了许多创业初期遇到的麻烦事，既可拥有创业的成就感（开拓市场）。

而另外有许多人会到以提成（奖金）为主要收入的销售相关岗位，如直播带货，微商

的团妈等，全靠自己的销售能力。再者还有一种是中介人，就是转介绍业务给乙方，收取佣金。凭藉的是自己强大的人脉以及对接能力。

后两类应该是我观察到目前最多的创业形态，上述这些类创业主要的特性是近0成本，这也反映了在经济不稳定的状态下，多数人资本厚度不足，也不愿意从口袋里掏出钱来经营个小生意。创业形态的主流由过去依靠大量资本的精实创业，转变为类创业。

微型创业：自由接案者、自雇者、业务相关

大多数人偏好的是自由接案者，除了低成本外，也相对自由，加上有一定的报酬，所以可以看到有相当多的人在还是上班族的时候，就开始接案，为下一步早做准备。

此外，做小生意的人也很多，开个咖啡

创业需要多少资金，要以什么样的方式创业，需要的营运金有多少？许多人低估创业的难易度，到最后不仅没有达到填补失业产生的财务缺口，反而造成财务负担。

厅，做个轻食便当的生意等。大部分的原因是许多人都有一笔小存款可以支撑开业，就算最后没有办法做到永续，亏损的金额也不至于会让家庭生计出状况。

而精实创业的风气受限于社会偏保守风气以及资本力道支持的限制，相对的不是那么蓬勃，因为这样的创业不是大好就是大坏，在没有创投的支持下，大多数人是不愿意贸然投入相当一定资本（可能只是200万）去创业的，所以在失业的状况下，会选择这类创业的人是极为少数。

最后，单纯靠提成（奖金）的业务岗位不多，多半还是底薪＋奖金的模式，就算许多人投入的业务岗位，但本质上还是比较偏打工。虽然没有高提成（奖金），但就算景气下行，业务的职位永远存在，只要能经营好，就又会是一番天地。

给创业者的三个建议

建议① 衡量自己的财务规划

创业需要资金，要以什么样的方式创业，需要的营运金有多少，请好好精算下。许多人都低估了创业的难易度，以致于到最后不仅没有达到填补失业产生的财务缺口，反而又造成了财务负担。

建议② 搭在巨人的肩膀上比较好做事

类创业思维是个不错的方式，在大平台的基础上，一来可以减少创业初期带来的不确



定感，二来可以训练自己销售的能力。在财务的压力上可以大幅减轻。如：小型电商／微商、代理、带薪业务等，都是依托在许多大平台上。

建议③ 不要有赌博心态，认赔杀出不是坏事

创业是个失败率很高的经济活动，千万要见好就收。如果有信心要撑过去，请先考量自身的财务厚度。

不管任何年纪创业，都需要面对一定的风险；创业仅是工作的一种选择，并非唯一。创业某种程度上是种换一个行业，要重新学习的技能相当多，盈亏又要自负。建议要对自己的能力以及财务状况做好盘点后再予以进行。A





CHAPTER 2

掌握趋势订立行动计划

强化微型企业韧性 迎战2025

文／黄祖强·企业经营趋势顾问

2025年迈入2020年代十年的中点，这十年经营颠覆的速度，随着大环境与商业技术的进步超越以往世代，带来深刻的剧变和变革。企业不论规模皆应该为市场趋势的变化、新技术的引入和顾客需求的变化，不断地做好准备。

从总体经济来看，根据经济合作暨发展组织（Organisation for Economic Cooperation and Development，简称经合组织OECD），对2025年的全球经济展望：尽管存在重大风险，但全球增长将在2025年和2026年保持韧性（Global growth to remain resilient in 2025 and 2026 despite significant

risks.）。展望预计2025年全球GDP增长3.3%，高于2024年的3.2%和2026年的3.3%。

“结构性改革对于为更强劲、可持续的增长奠定基础至关重要。”如同OECD首席经济学家阿尔瓦罗·佩雷拉（Alvaro Pereira）所言：“工作力短缺已是许多国家公司面临的挑战，而人口老龄化，只会加剧这种情况。需

// 面临经济不确定性和波动的市场条件，给微型企业带来挑战。组织需要培养生存和适应的能力，从利用生成式AI到拥抱可持续发展，增强顾客体验，将是未来的关键话题。//

要采取政策行动，确保技能随着劳动力市场的需求而发展，并确保劳动力参与率，特别是老年工人和妇女的参与率。”

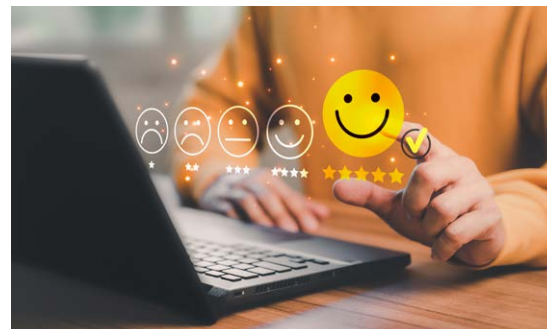
面临经济不确定性和波动的市场条件，都给微型企业带来挑战。组织需要培养生存和适应的能力，从利用生成式AI到拥抱可持续发展和增强顾客体验，塑造未来的趋势，这将是未来一年的关键话题。

另外，企业创新关乎生存。如果团队没有取得明确的成果，例如：可衡量的收入增长、实际的成本节约和变革性产品与服务。市场竞争是非常激烈，唯一的出路是保持领先地位。

建立微型企业韧性的六大关键因素

1 重视顾客体验

随着市场的成熟、信息透明度使顾客判断上变得更加敏锐，思索提供“无摩擦”、个性化和难忘体验，会是微型企业胜出的理由之一，消费者不仅希望在质量和价格取得优惠，还希望微型企业能够根据他们的需求量身定制服务，并始终如一地提供卓越的服务。运用AI



和数据分析使微型企业能够更深入地了解顾客偏好和行为，每次互动都由实时数据提供信息，确保顾客有价值，使他们觉得受到尊重。

2 合理化的创新：求真、求实的经营态度

微型企业受限于资源，应聚焦特定的创新活动，可实现更快的决策。因此，创新项目定义KPI，这些KPI根据专案企图心、时间范围和阶段而有所不同。必须证明花费的每一元都是合理的，衡量与跟踪实际业务成果变成日常的营运关键。没有意义的指标，创新团队就有可能成为财务黑洞。并加强其创新产品群组与整体业务战略之间的联系，以明确的目标推动增长。

3 确保足够的营运资金

有现金流量（cash flow）支付日常和短期运营费用的资金，并在不可预测的时期，对微型企业尤其重要。手头有足够的资金将使营运更容易适应市场的变化。营运者应盘点与审查各个方面，并根据需要进行预算调整。并将通胀的问题，纳入财务思考。例如：美联储预测2025年的通货膨胀率为2.3%。根据新的信息来更新您的业务财务预测。

4 持续优化电子商务

网络购物给全球带来享受的便利性。2024年，美国购物者通过网络购物花费了超过1,327亿美元，预计到2030年，将继续以每年17%左右的速度增长，即是一例。因此提供

更便捷、稳定与安全的网络交易服务，也是微型企业营运上重要的投资与取得口碑的重要渠道。同时通过数字化技术，查看顾客和供应商的所有联系点，并建立起顾客的消费数据与模式，了解如何让他们的交易更轻松、更安全。因此是值得的。

5 只有结果才能带来有意义的创新文化

强大的创新文化不仅仅建立在想法上。以成果为导向的创新，对微型企业更为重要，建立真正的创新思维需要各个层面的参与。从经营者到员工个人，甚至协力厂商伙伴。得能打破孤岛，让不同的利益相关者（营业单位、供应商、代理机构和顾问）参与创新工作，创造更优质的商品服务，落实以成果为主的创新。

6 建立战略合作伙伴关系和网络

要发展壮大，可以说企业不能是一座孤

岛。特别是微型企业，面对艰巨的竞争挑战，更须广结各方善缘，与其他企业或利益相关者的合作也可以促进增长。以利扩大市场、共用资源和在市场上获得信誉。

在思考微型企业战略，订定行动计划时，请考虑2025年以下趋势面向。

2025年最新六大趋势

趋势① 生成式人工智慧AI

我们看到Amazon、Netflix等企业从头开始重新思考他们的战略，以深度学习为中心。通过以上做法，改变了现有的商业模式，2025年可能会加速改变的一年，聊天机器人（Chatbot）可以捕获有价值的顾客信息，包括痛点、常见问题和反馈。您可以使用这些数据来改进产品、服务和流程。这些工具可以减少在服务台等待时间，获得顾客的答案，但相对的人际沟通也不可轻忽，因为现在的顾客会更

II 随着AI工具的兴起，处理日常顾客查询或安排社交媒体帖子等任务的自动化，业主会越来越重视人性面的工作场所技能，并将其视为成功的关键。II

重视感受，如何将工具有效的应用也是课题。

但不只是Chatbot现有产品和服务，而是更多策略性运用（包括围绕生成式AI的潜力重新思考商业模式）开始出现，例如：线上广告、零售和媒体流。生成式AI生成式工具和应用程式将对许多其他行业带来全新的可能性。

趋势② 更加重视职场的心理素质能力

随着AI工具的兴起和处理日常顾客查询或安排社交媒体帖子等任务的自动化，业主会越来越重视人性面的工作场所技能，并将其视为成功的关键。工作场所技能，也称为人际技能或软技能，是指沟通、挫折复原力、同理心或领导能力等能力，这些能力将人为因素带入您工作的技术性方面，降低情绪干扰到决策，提升服务顾客的对应该能力与提高内部外部的合作效能。

趋势③ ESG促进可持续商业和循环经济

ESG是环境保护（Environmental）、社会责任（Social）以及公司治理（Governance）的缩写，随着全球对环境的日益关注和消费者对环保产品的需求，成为变革的关键驱动力之一。“绿色企业是好企业”的企业形象越来越明显，需要跟上不断变化的顾客需求。例如：环保材质的替代减少了对日益稀缺和昂贵的原材料的依赖。

趋势④ 品牌合作

为了建立战略合作伙伴关系，在不同的营销渠道上交叉推广，提供独特价值内容或相关的营销活动。寻找具有相似价值观、目标市场或业务

目标或互补性强的，与大型知名品牌合作，或与微型影响者合作，以进入较小的利基市场。与互补品牌合作，为顾客提供独特的体验，扩大他们的影响力，并提升彼此他们的品牌形象。

趋势⑤ 职场“零霸凌”的留才环境

微型企业的员工数不如大型企业，因此每人都应是大将与人才，避免职场霸凌的环境已是必然的诉求，公司需要争最优秀的人才，倾听员工的声音不是口号，而是企业主的基本功，建立留才、育才的环境，扩大员工福利已成为进行式。除了教育训练、薪酬、健康福利、带薪休假和退休计划外，多元化、公平性和包容性的工作文化也将是主流的职场课题。

趋势⑥ 基于价值与意义的营销

这种营销方法使微型企业能够向顾客传达其核心价值观、使命和目的。这种方法可以提高顾客忠诚度和品牌亲和力。在顾客群可能会与之相关的价值范例包括：社会责任、持续性、真实性和透明度、道德规范、品质、以顾客为中心。

迎接2025年的开始，请保持对创新的接受度，并准备好接受变化，拥抱新产品、技术和机会，以顾客为导向依然是新的一年保持业务增长的关键。

不妨多多思考以下问题，如微型企业最需要改进哪些领域才能实现其营销目标？找到我的顾客？扩大我的顾客群？使用正确的营销渠道？建立整合营销活动？准确衡量营销活动效果？通过上述提问与思考，将潜在障碍转化为机遇。一起为2025年的预期趋势和挑战做好准备！**A**





稻盛和夫

经营之圣

成功的品格 性格与哲学

图·文／稻盛和夫（天下雜誌出版社）

稻盛和夫认为能否一步一步迈向成功，关键就在于是否具备美好的“品格”。所谓品格就是性格+哲学，若品格不尽成熟，纵使上天恩赐再大的才能，也无法将此难得的天赋活用在正确的方向上，这道理不仅限于企业经营，也适用于经营人生。

无形“智慧宝库”中能挖掘出取之不尽的发想与创意

我身为一个技术人员，同时也是经营者，

在长期从事“产品制造”的过程中，有不少次因为亲身感受到伟大的存在，而重新涌起虔诚敬畏之心的经验。我觉得自己的人生历程就像得到智慧大师醍醐灌顶、而受他一路



看更多名人讲堂

“他们告诉我说，所谓“创造”的瞬间，有时候是发生在焚膏继晷、终日精神紧绷的研究生活中，稍事休息的刹那；有时候则是在就寝时的睡梦里。他们说只有在那样的时候，“智慧宝库”才会打开大门，给予指点。”

引领一样，从事各种新产品的开发时都顺利成功，事业也因此成长发展，更让我的人生充实满载。

它既非偶然，也非我的才能带来的必然。这宇宙的某个角落有个叫做“智慧宝库”的地方，而我就在自己也没有察觉的情况下，每每从那宝库里堆藏着满满的“睿智”中，挖掘出所需要的，成就了新的发想和创意。

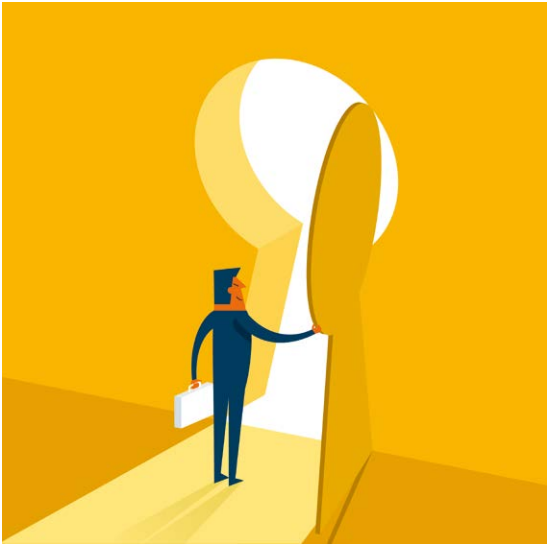
“睿智之井”取之不尽、用之不竭，它就像是宇宙或者是神明蕴藏的普遍真理。人类借由上天赐予的睿智，才能使科技进步、文明发达。我个人也是如此，当我拼命埋首于研究时，都是因为有幸碰触到那睿智的吉光片羽，才能成功地把划时代的新材料和新产品推出问世。除此之外，我实在想不出我何德何能可以拥有此等成就。

我在“京都赏”的颁奖典礼或其他不同的场合，常有机会接触到世界知性领域里，堪称翘楚的顶尖研究人员。当我知道他们每个人，在成就划时代发明或发现的过程中，都有宛如神明天启降临般，接收到创意灵感的那一瞬间时，我诧异万分。

他们告诉我说，所谓“创造”的瞬间，有时候是发生在焚膏继晷、终日精神紧绷的研究生活中，稍事休息的刹那；有时候则是在就寝时的睡梦里。他们说只有在那样的时候，“智慧宝库”才会打开大门，给予指点。

当我回顾伟大先人们为人类开拓出崭新视野的功绩时，总是不禁认为：他们都是以“智慧宝库”给予的睿智做为创造力的源头，把有如神迹绝技般的高超技术化为自己所有，故能让文明不断发展至今。





如何打开“智慧宝库”获得聪明睿智

那么，我们要怎么做才能打开“智慧宝库”，获得里头的聪明睿智呢？我认为方法只有一个：抱持着一颗没有半点污秽、邪妄意图的纯粹之心，倾注如火焰般熊熊燃烧的热情，并且不断地付出真挚恳切的努力。

一个人只要怀抱着一颗美丽的心、坚持梦想、持续付出不输给任何人的努力，神明就会给他一把照亮前方的火炬，让他从“智慧宝库”中顺利得到他所需要的那一道光明。

我从自己亲身的经验，强烈地这么认为。因为如果不这样想，我实在找不到第二个合理的解释。我只不过是个走在路上随处可见的平凡青年，这样的凡人竟然能够创立京瓷和KDDI等企业，甚至发展到今天的规模。

无论是成立京瓷，还是创办KDDI的时期，我都是整日埋首于工作，不眠不休、夙夜匪懈，简直到了“痴狂”的地步。当时我内心强烈地祈求“为了增进黎民苍生的福祉，无论如何我都要设法让这个事业成功”，凭藉着这股拼死的意念，我心无旁骛地投身于工作之中。

我想我能够从“智慧宝库”满满的睿智中获得点滴，应该是上天给我这一路辛苦努力的报酬吧！

能够蒙受此“智慧宝库”恩惠的，并不仅止于从事创建新事业或开发新产品等创造性工作的人。我认为拥有一颗美丽的心、专心一意地投注于一件事的人，同样可以获得这份眷顾。

不要将“智慧宝库”所获自私地据为己用

在公司股票上市之后，也曾萌生“公司是因自己才取得荣景”、“我理应获得更好的待遇”这样的念头。但旋即意识到，唯有虚怀若谷、继续鞭策自己全力以赴，才能保持持续的成功。

自从我于一九五九年成立公司以来，都是为了全体同仁、支持公司发展的各方友人、甚至于公司的客户，竭尽全力打拼。

结果，公司得以完成傲人的发展，并且旋即在一九七一年达成股票上市的目标。大众传媒和身边的朋友们，看到公司创业后仅以十二年的时间便完成了股票上市的成绩，都对我赞誉有加。事实上，那时我也差一点就要掉入如西乡所说，因为一时的成功而骄傲自满、不可一世的险境。

“这家公司难道不是以我为中心创建的吗？要不是有我的技术作为基础，这家公司根本成立不起来啊！要不是我半夜也没得好眠，认真为这家公司打拼，哪有今天的荣景？所以我获得更高的评价、更好的待遇，应该也当之无愧啊！”这样的念头，当时的确曾经掠过我的脑海。

但是，就在这念头闪过的当儿，我立即察觉到，纵使让公司走向成功是凭藉着自己的才能，但这才能绝非属于一人所有。

如果，这份才能真是上天赐予自己的，就应当不藏私地贡献于全体员工、客户、乃至社会大众。因此我体会到，对于眼前的成功不该骄矜自满，当更加虚怀若谷，不断鞭策自己全力以赴才是。

或许我身为一位经营者，确实是成功地带领这家企业成长茁壮，不过这只是因为上天碰巧将“用于经世济民”的经营才能恩赐予我之故，所以绝不可以把这份才能自私地据为己用。

如果，这份才能真是上天赐予自己的，就应当不藏私地贡献于全体员工、客户、乃至社会大众。因此我体会到，对于眼前的成功不该骄矜自满，当更加虚怀若谷，不断鞭策自己全力以赴才是。

我认为公司能够持续发展到今天，原因无他，就是因为我体察到了这个真理，于是能够警惕自己勿失谦虚之心，并且和全体同仁上下一心、努力打拼。

中国的古典文学《书经》中有句经典名言：“满招损，谦受益。”自古以来，自满骄奢者总会遭受重大损失；相反地，时常谦冲自牧，思考着“善待他人”者，必会赢得幸运之神的眷顾。这正是超越时代、亘古长存的道理，即使到了二十一世纪的今天，也绝不会有丝毫改变。

现代社会之所以混沌迷失，我认为原因是出在，很多人都忘了这份谦虚的重要，心里充满着利己的想法，老想着只要自己好就可以了。这样的心态万万不可，首先，我们必须感谢上天成就现在的自己，然后时时期许自己“能够处事谦虚”，进而鞭策自己全心全意地付出，不断努力向前。

我深信，只要能够这样做，任谁都一定可以过比以前更好的幸福人生；同时，也可以

让这个日益迷失的社会重回正轨，找到正确美好的方向。



继松下幸之助被誉为“经营之神”，稻盛和夫被誉为“经营之圣”，创出京瓷和KDDI两家名列世界五百强的大企业；后来又以77岁高龄出面担任破产的航空公司的会长，力图拯救它。于2022年8月因衰老辞世，享耆寿90岁。

好书推荐

《稻盛和夫 成功与失败》

作者：稻盛和夫
出版社：天下杂志出版社

稻盛和夫认为能否一步一步迈向成功，关键就在于是否具备美好的“品格”。所谓品格就是性格+哲学，若品格不尽成熟，纵使上天恩赐再大的才能，也无法将此难得的天赋活用正确的方向上，终致走入自毁前程的歧途，这道理不仅限于企业经营，也适用于经营人生。经营之圣稻盛和夫通过人生最重要的四个层面，重新定义失败与成功，分享活出丰盈人生的重要品格养成，寻得人生的重要价值。

迎接2025
职场转型之道
「微型创业」
成新趋势

文/黄至尧·人力资源专家



看更多人资观点

专栏作者 |



黄至尧
人力资源专家

进入2025年这个重要转折点，全球市场从少子化、高龄化的人口结构变迁，到自由工作者崛起、多元合作模式的工作形态转变，就业市场的规则正被重新定义。

最近 受邀到复旦商学院进行演讲，分享的议题是“职场冰河期的生存之道”。希望本篇文章，供大家学习思考。期待大家在“职场冰河期”能够持续提升个人的核心竞争力，为社会价值创造。



II 微型创业在于结构灵活，能快速试验、反馈、调整，试探市场需求，找到最佳切入点，没有大公司繁琐流程，减少不必要的资源浪费。II

Q1 “职场冰河期”职场面临什么挑战？

经济下行对于职场造成影响，我称为“职场冰河期”，例如：职位竞争激烈，过往年薪两三百万的高管，纷纷降维竞争年薪百万的职位；此外，组织架构与奖励制度也面临重塑压力。这不仅仅是经济周期的波动，更改变企业和个人的合作模式。

除了经济所带来的改变，随着智能化技术的普及，重复性、流水线式的工作将逐渐被取代。这将使企业更关注员工创造力和创新能力，而非单纯的执行力。要求员工不断迭代自身技能，拓展专业边界，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

就业市场同样受到人口改变的冲击，少子化导致劳动力结构改变，企业须应对人才短缺问题。而灵活用工模式，例如：自由接案者（Freelancer）在全球已超过十亿人，比例较前几年大幅提高，工作模式从单一雇佣关系向多元化合作发展，扭转了传统的就业模式。

Q2 如何适应商业市场的快速变动？

“微型创业”成为职场冰河期的一大解方，微型创业虽小但却蕴含无限可能。微型创业以灵活、小规模为核心特点的经营模式。它不仅能够适应瞬息万变的市场，精准切入满足消费者日益个性化的需求。讲究快速试验、精准落地的时代，微型创业就像一场小而美的革命。

简单来说，微型创业在于结构灵活、快速试验、快速反馈、快速调整，试探市场需求，找到最佳切入点，没有大公司繁琐流程，减少不必要的资源浪费。全球知名咨询公司Deloitte前副主席Dr. John Hung表示企业若想提升绩效永续经营，创办人必需把时间关注在三大方向，也就是核心管理的三大构面。

1

CEO教练：问题永远都在前三排，通过高管教练，安排大咖思想碰撞，比老板一人胡思乱想要好得多。

2

影响力训练：善用个人影响力为公司创造销售，包含：战略销售，同理心，个人IP呈现（说故事的力量）缺一不可！

3

企业文化与价值观：无论公司大小，想要永续经营就必须打造全员统一的价值观跟企业文化是企业必修课。

Q3 “个人”的应对策略：如何提升自我价值？

1 从价值交换到创造价值

未来企业与人才之间的关系将聚焦于“价值创造”，企业将更加重视真正“创造价值”的综合能力。举例：顶尖销售人才，除具备高效执行力，还需与高净值顾客建立深度连结，成为不可替代的价值链核心。

确立个人“明确愿景”，帮助你吸引那些志同道合对同样议题充满热情的人。比方说，你的人生目标是改善偏乡教育，那么那些对于偏乡教育同样抱有深切关怀的人，自然会想加入你的团队，在创造共同价值的同时，也能提升自我价值的实现。

2 同理心（Empathy）将为核心成功关键

我曾经培养过数千名高管，顶尖人才有八大共通点，其中一个就是“同理心”。不仅让你在人际互动中具有优势，在产品设计、研发策略上都有帮助。在思考顾客画像与需求的时候，要理解他们的痛点与爽点，而不只是纸上谈兵。举例：如果设计师本身没有挺着大肚子，很难理解孕妇实际感受，因此Design Thinking（设计思维）要求设计师配戴肚子，这绝对比单纯想像而研发的产品更满足顾客需求。

系统性学习与长期准备

3 系统性学习与长期准备

持续提升才能在竞争中保持优势。时刻关注行业动态，掌握最新的数字工具，如社群媒体分析、人工智能应用等。避免片段化学习，最好能够建立对应职场变化的长期系统学习计划，并且提升对政策和市场变化的敏感度，提前做好转型与求职准备。在不景气的时代，投资什么都有风险，唯一不会后悔的投资，就是投资你自己！

英伟达（Nvidia）执行长黄仁勋描绘AI的发展蓝图，让莘莘学子及广大上班族趋之若鹜、竞相投入人工智能相关产业。

Q4 “组织”的应对策略：未来职场如何进化？

面临职场冰河期，企业正经历组织重组。唯有不断适应时代变化的组织，才能充分激发员工潜力，保持强大竞争力。

1 适应灵活用工模式，组织与人才关系的转型

全球有近15亿自由接案者。创业初期可以小组模式启动合作，用短期合作测试彼此契合度，例如：以专案制邀请自由工作者加入，待合作默契成熟后再进一步加深合作关系。

II 未来不再是单一企业的比拼，而是整个生态系统的竞争。创业者应寻求与顾客、合作伙伴共创价值，实现长期共赢。II

B 组织共好，实现“抱团成长”

团队合作不仅是单纯资源交换，更是共同打造价值的过程。例如：一些微型创业者与自由工作者，通过灵活的项目分配与酬劳模式，实现“抱团成长”。要注意的是，为了让团队共好，创业者需要明确自己的核心价值，并让其他成员相信这个价值的意义。组织改变，奖励制度也要更加Smart，让成员清楚自己的努力如何影响整体目标。这样的机制不仅能激发内部动力，还能有效减少内部矛盾，为团队带来稳定性。

C 强调价值共创的“利他思维”

赚钱的本质就是“利他”，创业也是一样。能解决社会痛点时，成功便随之而来。《日本家族企业白皮书》中提到以“回馈地方”为核心理念，方能成功实现财富与文化的多代传承。让自己的企业不仅是一门生意，更成为社会价值的推动者，打造持续发展的品牌形象。未来不再是单一企业的比拼，而是整个生态系统的竞争。创业者应寻求与顾客、合作伙伴共创价值，实现长期共赢。

Q5 如何在市场重组中挖掘创业机会？

人口结构改变带来了市场需求，是所有组织、创业者需要考量的。若能深入研究这些需求的本质，便能从中找到蓝海。高龄化、少子

化是两大趋势，提供微型创业者找到机会。

打拼第三人生：“中高世代”创业机会

迈入超高龄社会，中高世代成为创业市场的潜力股。他们具备专业知识与经济基础，是理想的创业群体。如发展顾问型事业，提供商业咨询、教育培训等，充分运用职场经验。此外，他们也学习通过经营部落格、YouTube频道结合电商销售，创造多元收入。中高世代创业不仅是个人成就的实现，也能为社会注入新的经济动能，成为未来市场转型的重要力量。

满足少子化家庭的精致需求

家庭规模缩小，父母对孩子的投资更精致化，从教育到生活消费品的选择都倾向于追求高品质和个性化。创业者可开发定制化教育内容，如专注于双语学习、素质教育，甚至是家庭心理支持等领域。这些需求不仅具长期性，还有利于打造品牌忠诚度。

面对职场变化 人人都应做好准备

失意时找出路，不如在得意时想好退路。梦想启动离不开规划，清晰设计每一阶段的目标与策略，确保随着市场变化灵活调整。从职场冰河期到经济新动能的转变，无论是组织还是个体，唯有通过不断调整与适应，才能在变局中抓住机遇。参加专业论坛或加入创业者社群，获得他人经验。当然聘请顾问进行专家咨询也是一个有效的方法。A



全民创业时代来临

微型创业成功的五大关键

文 / 詹文男 · 现任数字转型学院共同创办人暨院长



看更多创新经营

微型创业的兴起展现出在资金有限、资源受限的情况下，新创业者们追求梦想与实现创新的坚韧精神。然而，成功的微型创业背后往往需要深思熟虑的策略与关键要素的支撑。

专栏作者 |



詹文男

数字转型学院共同创办人暨院长

最近

举办的许多辅导创新创业的计划或比赛，陆续展开成果发表或竞赛，真可谓百花齐放，展现出各界在创新创业

上的热情，也似乎预告着全民创业时代的来临。

在这些企业中，有些规模非常小，公司人力只有几个人，但仍兴致勃勃。到底应该如何看待这个全民创业的现象？微型创业需要注意哪些议题？值得关注。

现代技术的普及使创业门槛大幅降低。创业者不需要昂贵的实体店面，便可以通过网络触及全球市场。此外，数字工具皆可帮助微型企业以低成本管理业务。

何谓微型企业，又为何会兴起？

所谓微型企业通常指的是规模极小的企业，只有少数的员工，甚至可能只有创业者本人。这类企业一般具有以下特征：其一是员工人数少，通常不超过10人，许多微型企业甚至是个人经营；其二，资本规模小，初始投资额低，资金来源多为个人储蓄、小型贷款或家族支持；其三，简化的营运模式，结构灵活，管理层级扁平，决策快速。

微型企业所以兴起有以下几个原因：首先是技术进步与数字化。现代技术的普及（网际网络、智能型手机、电子商务平台）使创业门槛大幅降低。创业者不需要昂贵的实体店面，便可以通过网络触及全球市场。此外，数字工具（支付系统和云端运算）皆可帮助微型企业以低成本管理业务。

其次是全球经济不稳定，导致许多人转向创业以寻求灵活收入来源。尤其是在传统全职工作机会减少的情况下，微型企业为自雇和兼职经营提供有效途径。而政府和非政府组织越来越重视鼓励创业，以促进经济发



展，也有推波助澜的效果。微型贷款计划、创业加速器、技能培训课程等，为潜在创业者提供更多机会。

最后是市场利基需求增加。现代消费者偏好个性化、多样化的产品和服务，这为微型企业带来了机会。大型企业难以迅速满足小众市场的需求，而微型企业却能灵活应对。尤其，微型企业规模虽然较小，但全球化让它们能够以低成本进入国际市场。例如：小型手工艺企业可以通过电子商务平台将产品销售给世界各地的消费者。

许多微型创业多集中于地方社区，与当地居民的生活息息相关，例如：在地特色手工



艺、农产品加工及小型服务业等。这不仅能创造就业机会，更能活络地方经济，让资源留在社区内循环。而少子化使得传统大众市场的规模缩小，但也带来需求的分众化与多元化。

微型创业能迅速捕捉小众市场的机会，提供个性化的商品与服务。而另一方面，高龄化社会来临，许多退休人士仍拥有健康体能与专业技能。微型创业为这些高龄者提供重新贡献社会的渠道，不仅能创造收入，还能实现自我价值，提升他们的生活满足感。

微型企业成功营运的秘诀

不过，也因为微型，因此人力缺乏，资源稀少，如何才能成功的运营？以下是几点建议。

1 清晰的市场定位

成功的微型创业需要明确的市场定位，



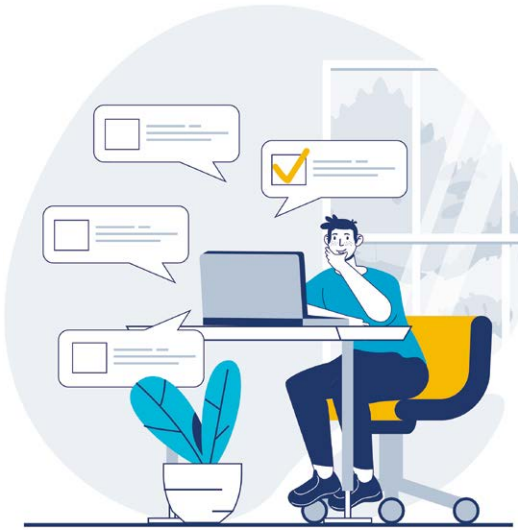
了解自身所能提供的独特价值，并清楚掌握目标客群的需求。微型创业无法与大型企业正面竞争，但可以从细分市场入手，专注于满足某一特定族群的需求。如素食市场、宠物专属服务或客制化商品等，充分发挥小规模灵活性。并通过市场调查、社群互动或直接与顾客交流，掌握消费者的偏好与痛点，设计出更符合需求的产品与服务。



成功的微型创业需要明确的市场定位，了解自身所能提供的独特价值，并清楚掌握目标客群的需求。从细分市场入手，专注于满足某一特定族群的需求。

2 品牌故事与情感连结

微型创业的成功，不仅取决于产品与服务的品质，还在于能否通过品牌与消费者建立深厚的情感连结。因此要讲好品牌故事，动人的品牌故事能够吸引顾客。例如：分享创业的初衷、产品的设计理念或背后的社会价值，让顾客更能认同品牌的理念。提供优质且贴心的顾客服务，超越顾客的期待。例如：及时回应问题、提供客制化建议或专属优惠，让顾客感受到被重视。鼓励顾客通过社群媒体分享产品体验，或参与品牌活动，形成口碑效应，扩大品牌的知名度与影响力。



费行为与市场趋势，如通过网站流量工具、销售数据分析等，为营运决策提供依据。又如使用自动化系统，如线上订单管理或自动客服回覆，降低人力需求，同时提高营运效率，让微型创业者专注于核心业务。

3 灵活的经营模式

微型创业者应定期检视产品或服务表现，根据顾客反馈进行改良，缩短产品开发与上市的时间，快速占领市场先机。另可以采用小规模测试市场反应的方法，如通过社群媒体试销、参加市集或展览，验证产品的市场接受度。此外也应寻求多样化的收入来源，降低单一产品或服务风险。例如，经营手工艺商品的创业者可以额外提供线上课程或实体工作坊，增加营收。

4 善用数字科技

应积极掌握数字工具，以提升经营效率与市场竞争力。如利用电子商务平台开拓市场，通过社群媒体精准营销，快速扩大品牌的曝光度与知名度。利用数据工具分析消

5 有效资源管理与建立合作网络

应谨慎规划每一分预算，优先将资源投入在能产生最大价值的项目，例如：营销推广或产品开发，避免不必要的浪费。善用政府提供的创业补助，或参加创业竞赛获取资金。也可考虑参与创业孵化计划，也能获得专业指导与资源整合的机会。

此外，也应与其他创业者或企业合作，共同开发新市场。加入当地或线上的创业社群，不仅能通过交流获得经验与灵感，还能扩大人脉，找到潜在的合作伙伴。而为创业计划寻找合适的导师或顾问，从他们的经验中学习，也是可以考虑的路径。



乐龄设计专题②

为设计赋能 乐龄时代的聪明创意

文/李俊明·图/Lotte Armchair/Sarah Hossli, Nobli, Panasonic

当年纪开始变成一种阻碍后，生活当中即使很小的事情，往往也会变成很不方便的大事。这时设计者往往就要扮演重要的角色，借由设计的力量，去改变我们惯常使用的物件，让年长者也可以生活得更便利、更开心。



看更多经典设计

比方 来自瑞士巴塞尔的设计师Sarah Hossli便与瑞士的安养之家合作，推出这款针对银发使用者需求而发想的Lotte Armchair木质扶手椅，特别强调能协助手脚较为无力的长者，安全站起与坐下。

Sarah Hossli虽然很年轻，却决定将瑞士洛桑邦立艺术学院（L'école Cantonale d'Art de Lausanne）的毕业作品锁定在帮助老人家生



符合人体工学的长条扶手被设计成半环形，产生更多抓握施力点。



活得更安全。她之所以会发想出这件作品，是因为在安养机构观察老人家的行为模式时，发现不少上了年纪的银发族，可能由于平衡感变差或是深受关节疼痛等问题所苦，不时会有身体移动的不便之处；偏偏在使用椅具时，又很不容易同时使用拐杖或助行器，让很多老人家很难靠一己之力站起或坐下。

改变家具设计 让老人家更行动自如

于是她想到如果借由设计来改变生活物件原本的样貌，也许就可以让老人家使用起来更方便，靠自己就能行动自如的情况下，也能获得更大程度的独立自主。

她随后发现，让使用者将身体重心保持在双脚上十分关键，因此必须让老人家能够尽量维持上半身稍微前倾的角度，在凭着自身力量站起时，身体的重量才会尽量集中于双脚之上。

于是她将符合人体工学的长条扶手，延伸得更长，并直接设计成半环形，横跨包覆住椅背，老人家在起身或入座时，很容易就有抓握施力点，较为容易保持平衡。她同时与安养机构合作，不断在实际使用情境中测试打样产

品，听取医疗专业人士与专业照护者的建议，持续进行优化。

另外她也与瑞士家具品牌Girsberger携手，由其提供最符合业界生产理想的制椅方式建议，以求在未来量产时可以更容易达到经济效益。在制造细节上也符合循环经济的理想，让零件物料都能轻松拆卸、维修、替换，在生命周期行至尾声时，也很容易就能进行回收再利用。





内建AI科技的智能灯具，不只可以照明，还能救人一命。

于是靠着将整条扶手的功能最大化，让可倚靠施力的端点变得更多、更广，椅子于是不再只是坐具，同时也跟手杖或助行器一样，帮助老人家将身体平衡维持得更好。

照明也能救命 灯具设计蕴含玄机

除此之外，家居产品也经历更多的变革，让长者独居变得更轻松方便。比方一款称为Nobi的智能灯具，就内建AI科技，让灯具不只可以照明，而且还能救人一命！

这款「佯装成灯具」的救命神器来自比利时，也百分百在比利时制造。它表面上看起来就像一盏灯，可融入不同的家居情境与风格，但是它会自动侦测环境，利用感测器防止、甚至是预测滑跤的可能性，让长者获得更好的保护。

根据统计，使用传统的防摔机制或保全系统，有高达八成的老人家在摔倒后无法自行呼救，而更有五成的熟龄人士，在倒地超过一小时无人营救后，会于接下来六个月内离世。

因此它在设计发想上，同样考量长者在平衡感上较为欠缺，日常生活常会面临跌交或失去平衡的危险，有时一旦摔伤，就会带来严重的后果。因此在越来越多银发族独居的情况下，倘若发生意外很难获得立即的救援，如何



这款智能灯具可融入不同家居情境与风格，并利用感测器让长者获得更好的保护。



这款陪伴型机器人像宠物一样，能使人放松、愉悦，产生将之接纳为生活伙伴的认同感。

利用科技给予更多的生活协助与照护，便成为很大的挑战。

设计师Mati Papalini与Marko Filipic于是将重点放在让长者活得安全、活得尊严、活得开心这三个关键上，让Nobi在感测器的监测下，只要发现长者有可能失衡跌倒，就会通知指定的照护者前来驰援。它同时也可以监测呼吸、咳嗽等异状，甚至在摔倒的状况发生前，就能预测到可能的行为模式，紧急通知专业的医疗人员前来救助。

这项产品最棒的是，它解决了很多老人家不愿采用新科技的痛点，使用者平常无须特别设定产品，也不会感觉到家中特意摆设了监测系统，只要享受照明灯具的陪伴，就能同时享受它带来的「照护」功能。而且它比聘请专业看护更经济实惠，24小时都可随时发挥侦测的功能，成为另一种高龄长者的居家守护天使，也让它因此获得八项缪斯设计大奖（MUSE Design Award）以及iF设计奖、德国设计赏（German Design Award）等肯定。

可爱不需理由 电子宠物也超疗愈

而除了拯救生命的感测灯具与增进生活便利的家具之外，看准现代人内心孤独、缺乏陪伴的需求，各品牌也纷纷推出具有疗愈功能的机器人，就连消费电子大厂松下（Panasonic）也推出主打呆萌的宠物机器人NICOBO。

松下跟日本丰桥技术科学大学信息智能工学系ICD-LAB所合作的这款毛茸茸机器小伙伴，功能很令人会心一笑。它不会帮人做任

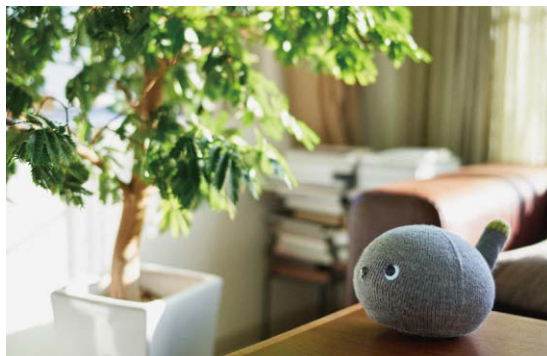


何事，不会自主行走，但会像婴儿一样牙牙学语，心情不佳时甚至偶尔还会放屁。

令人惊讶的是，如此无用而不按牌理出牌的机器人，竟然在网站上线募资时，只花6小时便达到募资标准。使用者不仅要花上60,500日元购买，而且每月还要付出每月1,100日元到1,650日元不等的月费。

它之所以能以超萌的姿态大获青睐，最主要的是有着类似猫咪个性的设定，让人好感度大增。通过无辜的大眼睛、以及甩动尾巴来表情达意，让人看了忍不住童心大发。

在开发这款机器人之时，松下其实亦突破了过往对机器人的既定思考模式，它不必具备高科技、高性能，或是身怀多少独特的功能，重点反而是要注入人性，要能令人怜爱，或是引人噗哧一笑，就像宠物一样，才能使人放松、愉悦，产生将之接纳为生活伙伴的认同感。



即使毫无实际功用，但令人会心一笑的毛茸机器人，仍然大受市场欢迎。

因此设计团队将NICOBO设定为接近猫咪性格，有点贪睡、无忧无虑，甚至还有点肠胃胀气问题，但它身上装设的麦克风、感应器，能在人们与之互动时进行语音与动作辨识，即时做出简单互动，像是婴儿呓语或是摆动身体，让人无意间就将之当成具有真实生命的宠物。这也使它成为乐龄浪潮袭来时，另一个陪伴独居长者一起生活的新选择。A



冬季也会有湿疹？

六大预防方式 远离冬季痒

文／林欣怡·资深医疗记者 咨询／书田诊所皮肤科主任医师蔡长祐、中医师田嘉骐



看更多健康常识

湿疹只会出现在闷热潮湿的夏季吗？其实，冬季也是湿疹的好发期，即是“冬季痒”。冬季痒又称为冬季湿疹或干燥性湿疹，是冬天最常见的皮肤病，起因是皮脂腺分泌减少及皮肤水份减少，造成皮肤干燥，使神经变的敏感，造成皮肤痒的症状。

冬季 空气干燥，皮肤所分泌的油份也较少，许多平时皮肤较干燥或年长者常抱怨浑身发痒，尤其是下肢部位痒得特别厉害，抓到皮破血流、又痒又痛，仿佛皮肤上有虫爬。

冬季湿疹是什么？

书田诊所皮肤科主任医师蔡长祐指出，所

谓的“冬季皮肤痒”，顾名思义是天气寒冷时容易发作，寒冷会加重症状，而保暖则能缓解。他进一步说明，冬季湿疹的正式名称为“缺脂性湿疹”，是由于皮肤表面脂质减少所引起的一种湿疹，属于因皮肤表皮脱水而导致的亚急性皮肤炎。

他表示，皮脂腺会随着年龄增长而退化，分泌油脂减少，容易发生在中老年人的皮肤。当气温降低时，皮肤血管收缩，汗腺与皮脂腺

功能下降，在缺乏脂质层保水功能下，水份容易挥发，进一步加重皮肤干燥问题，产生干燥、紧绷、搔痒、脱皮等症状，感觉好像有许多虫子在皮肤上爬来爬去，浑身不自在。

这种情况在皮肤原本较干燥的人身上更为明显。蔡长祐说明指出，当汗腺和皮脂腺分泌减少，导致皮肤角质层的含水量低于10%（正常值为10-20%）时，皮肤便会变得粗糙、失去弹性，并出现细小的白色鳞屑，进而形成裂纹、脱屑，最后引发皮肤炎和湿疹的变化。

最易发痒部位在头颈颜面部、前胸、双手及四肢的伸侧（即四肢外侧皮肤较深色部份）等暴露部位与下肢与脚踝以下血液循环不良处。

任何人都可能得到冬季湿疹，特别是湿度急速下降时，人体皮肤的调适来不及，便会产生典型的冬季湿疹。但对于原本皮脂腺活性较低且皮肤较干者，如：老年人、恶病质、营养不良者因为皮肤保持油脂及水份的能力下降，更加容易发生冬季湿疹。以下三大族群也是高风险群。



三大族群为高风险群

✔ **老年人：**随着年龄增长，皮肤保持油脂和水分的能力逐渐下降。

✔ **异位性体质者：**这类人群在冬季皮肤本就特别容易干燥。

✔ **干性肌肤者：**即使气候湿度不算低，但干燥会慢慢累积而被忽视；通常患者在初冬并未感觉皮肤干燥，却已因搔抓导致皮肤受损不堪。

容易发生在哪些部位？

蔡长祐表示，四肢伸侧是人体最容易干燥的部位，其中以小腿前侧最为常见，这里通常是冬季湿疹最早出现的地方。其他如大腿前侧、前臂外侧也属于好发区域。

此外，易受摩擦的部位，例如：男性系腰带的部位、女性穿戴过紧胸罩的地方，也容易发

冬季湿疹的正式名称为“缺脂性湿疹”，是由于皮肤表面脂质减少所引起的一种湿疹，属于因皮肤表皮脱水而导致的亚急性皮肤炎。

生冬季湿疹。当病情严重时，全身上下都可能出现症状，痒得让人难以忍受。

六大预防方法

冬季痒的预防，就是设法使皮肤恢复其正常的含水性，避免皮肤干燥，蔡长祐建议可以通过以下方法预防：

1 室温不宜过低

居住的室内温度不宜过低；若有使用暖气，宜注意屋内相对湿度维持。

2 补充水份

如果老人家怕睡前喝太多水，晚上会常起来上厕所，可以在白天多喝水。

3 补充皮肤油脂

增加皮肤油份，防止水份蒸发，老人家因皮脂腺功能退化，皮肤油份往往不够，建议早晚涂抹适量乳液或凡士林，有助于补充皮肤的油脂。一般干燥皮肤用乳液已足够，但严重干燥时则需使用凡士林。特别是在洗完澡擦干身体后立即涂抹效果最佳，切勿等到水分蒸发后再使用，以免效果打折。

4 减少洗澡次数

尽量减少洗澡次数，水温不可过热，过热的水会加速皮肤干燥，许多人以为用热水能止痒，但实际上这只会带来短暂舒缓，随后却造成更久的痛苦。



5 选择适合的清洁产品

在干燥季节，洗澡时应少用肥皂，或改用适合敏感性肤质的清洁液或沐浴乳。对于容易发生冬季湿疹的部位，最好完全避免使用肥皂，因肥皂会去除皮肤油脂，加剧干燥。

6 选择舒适的衣物

要避免皮肤刺激，贴身衣物应尽量宽松舒适，穿柔软棉质衣服；应避免直接穿着毛料衣裤，建议先穿纯棉衣物打底。此外，腰带不宜系得过紧，以减少摩擦。

除此之外，最重要的是不可用指甲搔抓，他解释，用指甲抓痒会越抓越想抓，好像不抓不会止痒一样，甚至有人认为皮肤痒就是长虫，所以洗澡时，盐巴、明矾通通用上了，大力的搓、擦、洗，造成皮肤的二度伤害。

中医师田嘉骥认为，缓解皮肤痒的关键不仅是止痒，更在于促进血液循环，帮助皮肤自我修复。他建议患者在搔痒时，改用“推”的手法而非“抓”的动作，在患处轻轻向四肢末

▮▮ 增加皮肤油份，防止水份蒸发，老人家因皮脂腺功能退化，皮肤油份往往不够，建议早晚涂抹适量乳液或凡士林，有助于补充皮肤的油脂。▮▮

稍方向推动，以促进血液流通至受损部位，进而加速皮肤修复，减少抓挠对皮肤造成的进一步损伤。

田骐嘉提醒，患者在生活作息中应避免摄取过于燥热的食物。天气寒冷时，许多人喜爱姜母鸭等温补食品，但这类燥热的食物可能会加重皮肤干燥和搔痒的情况，因此建议有相关困扰的患者应适量减少食用。

值得注意的是，冬天很多人都有泡澡或泡温泉的习惯，但此举对老人家或者容易产生冬季痒、干燥性湿疹的患者来说，反而容易使皮肤干燥变得更严重。因此蔡长祐建议民众，最好改变洗热水澡跟泡温泉的习惯，如果坚持要泡，可应在水中加入一些沐浴油，或是在洗好后涂抹足够的润滑霜，补充洗去的油份，才能减轻热水对皮肤的伤害。

冬季湿疹该如何治疗？

如果干燥皮肤已进展成湿疹，仅补充油脂已不足以改善症状，此时需使用药物治疗。蔡长祐提醒民众千万不要私自到药房买药膏，以免越差越严重，最好在皮肤科医师的指导下，使用适合的油性药膏、保湿软膏或口服止痒药效果较佳。切忌使用过于水性的药膏，否则可能恶化病情。

在门诊常有患者问：“冬季湿疹是可以根治吗？为何好了又复发？”蔡长祐表示，它是可以根治的疾病，患者只要做好预防与治疗，大多数患者能迅速痊愈。不过，由于冬季干燥问题每年都可能重复发生，建议民众现在开始应做好保湿工作，以降低发病风险。A





震旦安心印

精细化文印费用管理，助力企业降本增效



一对一咨询详情

图·文/震旦办公自动化

近日，震旦办公自动化在OffiSmart智慧办公及空间管理分享沙龙北京站上，展示最新的文印管理软件“安心印”，该软件以其全面的功能性和安全性，助力企业实现降本增效，同时在多个维度对企业产生积极影响。

在活动中，震旦“安心印”华北区首席专家王斌代表上海震旦办公自动化销售有限公司，发表了主题演讲《文印管理系统助力企业实现降本增效》。王斌详细阐释了“安心印”如何协助企业在安全、效率、

IT管理和环境保护等多个方面发挥积极作用。

安全与效率并重

“震旦安心印”结合了OA市场主要软件需



震旦“安心印”华北区首席专家王斌发表主题演讲

求，包括打印/计费管理、设备运维管理，帮助企业提高工作效率、降低成本、提升信息安全。其用户认证功能确保企业信息安全，避免非法使用打印机和信息泄露的风险。权限管控功能强大，管理员可以设置不同权限给不同用户，有效贯彻企业的打印政策。

经济与环保双赢

“震旦安心印”的计费管理功能全面，能够针对个人、部门、设备、项目印量及费用进行统计分析，全方位管控，帮助企业节省成本，降低文印费用。同时，减少纸张使用节约自然资源，减少碳排放，推动可持续发展。

智能与便捷同行

“震旦安心印”的漫游功能让用户可以在任何一台打印机上刷卡后取件，显著提升工作效率，让办公更灵活便捷。智能检索功能帮助管理员快速找到历史文印内容，有效防止打印机被不当使用。一键扫描功能通过扫描仪将纸质文件转换为电子文件，快速完成电子化的工作流程。

兼容性与自动化并举

“震旦安心印”兼容性强，适配多种办公作业环境，包括Windows、Mac以及国产化环境。自动化工具如设备监控，能自动发送设备异常信息、提醒耗材短缺，及时有效；自定义统计报表、自动发送统计数据等，解放双手，提高管理效率。

一键安装，弹性架构

“震旦安心印”安装简单易学，只需按照提示一键安装，即可开始享受轻松便捷的文件管理解决方案。得益于分布式部署架构设计，从管控最基本的一台打印机，到上百台的打印机，可以根据不同企业的需要随时扩容，保证了打印流程的连贯性与稳定性。

震旦常在，安心常在

无论您是中小型企业或大型企业，震旦都能为您提供量身定制的文印解决方案。让我们一起开启全新的文印管理之旅，让您的企业更加高效、安全、便捷。震旦常在，安心常在！震旦“安心印”以其全面的功能性和安全性，成为智慧办公的安心之选，助力企业在数字化转型的道路上更进一步。A



活动现场，行业嘉宾云集



震旦家具新品观自若系列

微光暖意打造静谧场域

震旦家具推出禅风新作“观自若”

图·文／震旦家具

伴随着科技高速发展的趋势，职场工作的形式和方式也在不断地演变。在这样的背景下，不断改革和创新已经成为一个不可避免的趋势。



一对一咨询详情

在繁杂的日常工作中，沉静专注似乎变得奢侈，基于此震旦家具推出禅风新作观自若系列，以“禅”为中心，传承东方美学独特的诗意韵味，打造镇静自如、因时制宜的办公空间。

自若以处，以度天下

观自若一其“若”字取自《国语·越语下》：“自若（ruò）以处，以度天下。”寓意镇静自如，因时制宜，洞察一切事物和万物本源。

“观自若”系列，提供主管空间解决方案，包含主管桌、后柜、茶几全系列组合，外观呈现水平与垂直，简约的线条诠释大道至简的设



观自若桌脚造型采用建筑里的架空手法，以空灵之姿展于眼前

计哲学，其桌脚造型采用建筑里的架空手法，以空灵之姿展于眼前；皮革包覆桌面，纯粹无繁杂，带来静谧的氛围。

当代主管需整合不同世代的员工，洞察与沟通尤为重要，观自若主管桌可搭配多样化材质面料，如：温润的木质、细腻的皮革等，迎着微光暖意，缓解了工作场域的紧张和焦虑，协助主管促进团队之间的理解合作、成长和发展，以“观，自若”实现双赢。

美学与机能，并驾齐驱

观自若拥有震旦禅风“隐”的功能理念：充沛的电源方案，便于隐藏桌面走线、侧柜拉手采用圆润造型，对各个部件的功能做出了恰如其分的配置。简约的设计牵引人们的思绪沉淀，触目所及的木色带来写意调性，让科技与人文和谐共生。

内敛简约，通透利落

展示柜使用内敛质朴的木色，搭配烟灰色透明玻璃作为竖隔板，让LED暖光源自然流动与穿透，烘托优雅的氛围。

抿一口茶，为工作场域注入生活气息。观自若茶几自带抽屉，既能增加稳固性又能做收



观自若内敛的后柜，烘托出优雅的氛围



观自若采用“隐”功能，隐藏桌面走线让一切井然有序

纳，兼顾实用与美观，适用洽谈交流、亦能帮助冥想决策。

微光暖意，让工作更得心应手

观自若系列，串联不同世代的体悟，揉合东方美学与当代简约的设计语汇，传递“智能”存于宁静、美好之中，迎着微光暖意，观自若打造舒适惬意的办公空间，让工作更得心应手。A



观自若茶几自带抽屉，完善收纳功能



“圣诞树”（左，大款，白色大理石；右，中款，绿色大理石）

震旦博物馆文创商店

“与石俱进”——来自意大利的艺术礼物

图·文／震旦博物馆

震旦博物馆文创商店位于博物馆一楼，商品涵盖从古器物学到创意美学，从学术走向生活，以收藏为概念传递新的艺术化生活方式，给观众带来新鲜独特的审美体验。



看更多精彩活动

博物 馆商店自20世纪初期英国博物馆与美术馆开辟的消费品独立区域的雏形开始，历经100多年的发展，已经成为博物馆运营中不可或缺的一部分。商品从简单的文物与艺术品的复制进化到对重要元素的挖掘再创意，陈列也从简单的书架货柜变得设计感十足。博物馆商店肩负起博物馆自身使命与价值观的传播延续，成为了“最后一间展厅”。博物馆文化创意产品也成为了“让文物



来自意大利的节庆艺术礼物



震旦博物馆文创商店文创商品组合展示



震旦博物馆文创商店一隅

活起来”的核心力量，文化创意产业更是现代服务业的重要支柱。

意大利天然石材的艺术创作

震旦博物馆文创商店于近日上新来自意大利的节庆艺术礼物。这件大理石设计品由艺术家萨璨如与尼古拉·贝杜创立的Artco雕塑工作室完成。大理石是意大利出产的最负盛名的石材之一，至今意大利的采石场仍使用传统的技艺将大理石一块块从山体中分离。作为就坐落于卡拉拉大理石采石场附近小镇，且前身为大理石切割厂的Artco雕塑工作室坐拥得天独厚的地利；艺术家充分利用对石材的熟悉和理解，运用不同色泽的石材，设计呈现了这款小巧质朴，却能恒久拥有的“圣诞树”。

萨璨如与尼古拉·贝杜的合作始于1995年，至今正好走过了30个年头。虽说艺术家伉俪在艺术史上并不罕见，但作为双人组能一起在同一领域耕耘、创作的并不算多。例如：想要“包裹巴黎凯旋门”的大地艺术家克里斯托（Christo）和珍妮-克劳德（Jeanne-Claude）夫妇一起浪漫创作了51年；开创“类型学”

摄影的贝歇夫妇（Bernd and Hilla Becher）一起拍摄了48年欧洲与美国的工业建筑与结构；而萨璨如与尼古拉·贝杜两人一起在意大利托斯卡纳地区塞尔维扎小镇一待也有27年。尽管有各自习惯的工作方式，但两个人对于每一块石材独特特性的把握，对于雕塑简洁流线美的呈现，对于委托艺术品与设计融于环境的追求，使得每一件作品与成品都体现了技术与天然石材碰撞的美感，做到了“与石俱进”。

艺术礼物带来文化创意

震旦博物馆文创商店从创立伊始就恪守本心，推出多款针对馆藏文物的创意产品，包括以唐代仕女俑为灵感制作的叠叠乐、以汉代说唱俑为形象设计的水晶球以及印有辟邪神兽图样的纪念币等，同时还联合诸多优秀品牌推出各式各样的产品。

此次也延续了近年来对于优秀艺术家的设计与衍生品的关注，为公众带来作品遍及世界享誉全球的华裔艺术家的“艺术礼物”。未来，震旦博物馆文创商店还会不断带来优秀的文化创意力，为震旦博物馆的发展助力。**A**

館藏精粹

歲次乙巳



2025年桌历赏析

文／吴棠海·图／震旦博物馆

一元复始，万象更新，我们站在新年的起点上，检讨过去，展望未来，继续深耕美学的传播与鉴赏，带领读者深入探索古代文物之美。开春首篇依照惯例，介绍本年度的震旦桌历，以十二件精美的元代青花瓷祝福大家“蛇蛻旧皮迎新景，春回大地展鸿图”。

01
JAN

元·青花菱形开光莲塘水禽纹执壶

盘形壶口，颈部窄长，肩部倾斜外扩，腹部圆鼓，底足微撇，盘口和腹部之间附加一条弯曲的壶柄，表面以莲塘水禽纹搭配如意云头、双层蕉叶、莲瓣、卷草及壶门纹边框等纹样为饰。壶身从口沿至足底皆呈八棱形，壶柄较长，造型奇特，是模仿伊斯兰嵌银铜壶的产品。（高33公分）



02 FEB

元·青花六棱开光花卉纹大瓶

盘形瓶口，颈部一周凸棱，肩部倾斜，腹部高长，腰部以下收窄，器身从口沿至足底皆做成六棱形。器表用钴料绘画青花纹饰，运用壶门纹、如意云头纹及菱花形等图框上下排列，框内填入折枝花朵、海水波涛及禽鸟花卉等纹样，框外布满卷草纹，形成图案满密的风格。（高47公分）



03
MAR

元·青花雲龍紋寬口梅瓶

盘形瓶口，颈部一周凸棱，肩部倾斜，腹部高长且上宽下窄，器底内凹为圈足，表面绘画青花纹饰。盘口处为斜格锦纹，颈部是海水纹，肩部披覆壶门纹边框内填杂宝纹，其下环绕串枝牡丹，硕长的腹部以云中行龙为主纹，龙纹昂首拱身，悠游于波涛之上，体态雄健有力。（高47.5公分）



04 APR

元·青花牡丹龙纹罐

圆形罐口，颈部短直，肩部圆缓向下倾斜，腹部圆阔，腰部以下收窄，器底有浅凹足，表面以青花为饰。颈部环绕串枝花卉，肩部勾画卷草，腹腰处以平行双线纹分隔为上下两区，上半部绘画云龙纹，下半部绘画缠枝牡丹，近底部为壶门纹边框，框内填饰如意云头圆珠纹。（高28公分）





05 MAY

元·青花莲塘鱼藻纹罐

圆形罐口，颈部短直，肩部圆缓向下倾斜，腹部圆阔，腰部以下收窄，器底有浅凹足，表面以青花为饰。颈部为海水波涛纹，腹部绘画莲塘鱼藻纹，四只鱼儿平均分布于器壁上，鱼儿之间穿插一丛丛的莲荷，周边散布各式水草和藻类，以波状曲折的线条表现水流的动感。（⇨高28.7公分）

06 JUN

元·青花人物图罐

圆形罐口，颈部短直，肩部圆缓向下倾斜，腹部圆阔，腰部以下收窄，器底有浅凹足，表面以青花为饰。颈部为串枝花卉，肩部是缠枝牡丹，腹部绘画“尉迟恭单鞭救主”人物图，画面取材于元代杂剧，描绘隋朝末年，尉迟恭一人单手执鞭打败敌人，营救李世民的故事。（⇨高30公分）



07 JUL

元·青花缠枝牡丹麒麟纹双鳊鱼耳大罐

盘形罐口，颈部短，肩部倾斜，并有一对鱼形器耳，腹部圆阔，下腹收窄，器底具有圈足，表面以青花为饰。盘口外侧勾勒圆圈和六角纹套叠的锦纹，肩部绘画麒麟花果纹，腹部以缠枝牡丹为主纹，其下为斜格锦纹，近底部排列壶门纹边框内填如意云头、莲花及圆珠纹。（⇨高54公分）



08 AUG

元·青花双象耳龙纹“至正型”大瓶

盘形瓶口，颈部附加一对象耳，肩部倾斜，腹部高长，下方有台座式足，表面绘画八层青花纹饰，由上至下为海水纹、蕉叶纹、祥云凤鸟、串枝莲花、海水波涛云龙纹、海水纹、串枝牡丹及壶门纹边框内填杂宝纹。纹饰配合器身宽窄排列，层次清晰明朗，画面十分丰富。（⇨高66.7公分）

09 SEP

元·青花波涛白龙纹梅瓶

圆形瓶口，口沿凸唇，颈部短，肩部丰圆，腹部高长，器底有浅凹足，表面以青花为饰。肩部勾勒卷草纹，上腹部披覆如意云头纹边框，框内绘画波涛白马，框外以折枝灵芝纹补白，下方环绕钱纹，瓶腹中段以波涛白龙为主纹，近底部为壶门纹边框内填如意云头圆珠纹。（⇨高66.7公分）



10 OCT

元·青花孔雀牡丹纹四系扁壶

圆形壶口，颈部短，腹部呈扁方形，肩部附加两对系耳，器底有长方形凹足。壶身以青花为饰，颈部环绕串枝花卉，腹部正面绘划一对孔雀，雄孔雀有着华丽的头冠和尾羽，侧身回首，朝后顾盼，雌孔雀缓步慢行，紧紧跟随，周边牡丹盛开，组成寓意吉祥的孔雀牡丹图。（⇨高38公分）





11 NOV

元·青地白花缠枝花卉牡丹纹花口大盘

花形盘口，器壁圆弧收窄，底下具有圈足。折沿处勾画海水波涛纹，侧壁环绕串枝莲纹，盘底分布三圈大小相次的花形图框，分别以折枝牡丹、串枝菊花及细密的涡卷纹为饰。有的纹样用笔蘸取钴料绘画而成，有的纹饰内部留白，外侧填涂钴料，成为青地白花的装饰。（↔直径45公分）



12 DEC

元·青地白花穿花凤纹花口大盘

花形盘口，器壁圆弧收窄，底下具有圈足。盘面以海水波涛纹、串枝牡丹纹、壶门纹边框内填杂宝、菱花形开光及凤鸟穿花为饰。成纹技法兼具青花和青地白花二种类型，每层纹饰配合圆盘的形制特征层层排列，构成同心圆式的布局，是元代青花大盘常见的形纹设计。（↔直径45公分）

01
JAN

馆藏精粹赏析

文／吴荣海·图／震旦博物馆



元 青花菱形开光莲塘水禽纹执壶
高33公分／震旦博物馆提供

十三世纪，蒙古族人打通东西方的陆上通道，建立横跨欧亚的大帝国，元朝建立之后，中西交流频繁，各种外来文化进入中原，其中以伊斯兰文化的影响最显著，如本期所要欣赏的青花执壶正是此一背景下的作品。

此器

呈盘形口、高长颈、斜肩、鼓腹、圈足外撇之状，盘口和腹部之间附加一条弯曲的壶柄，表面以如意云头、双层蕉叶、回纹、双层莲瓣、卷草、菱花形边框、莲塘禽鸟及壶门纹边框内填如意云头圆珠纹为饰。

壶体的胎质灰白，内部带有一些褐色杂质，表面釉层略厚，釉色莹润乳浊，青花纹饰深浓如蓝宝石，并有自然凝聚的黑疵斑点，都是元代景德镇窑厂的产品特色，器表

上的莲塘禽鸟和如意云头纹也是来自于中国服饰或纺织品上的图案。

但是从造型上来看，此器的盘口出檐，颈部上宽下窄，器壁呈八棱形，壶柄较长，并非中国传统的执壶形制，却与大英博物馆收藏的伊斯兰嵌银铜壶十分接近，可知此器是以伊斯兰铜壶为模仿对象而制作的。

此类仿制情形反映元朝与伊斯兰地区的往来互动，提供我们研究中外交流的参考。A



冬至前夕 温暖捐赠

震旦集团向上海沙田敬老院 捐赠家具物资

图·文 / 震旦集团

12月20日，冬至前夕，家具上海服务部纪焱、震旦办公自动化武宁责任中心徐祥湖、震旦集团行销室孙大成资深总监、孙龙驹、谷裕一行同仁来到上海沙田敬老院，捐赠了一批实用的家具物资，为敬老院的工作人员及老人们提供更加便捷舒适的家具用品。

走进上海沙田敬老院

上海沙田敬老院，位于上海市普陀区中山北路2467弄41号，是一家成立于2002年的公建公营养老机构。在普陀区民政局的业务指导下，敬老院以“八心”服务为宗旨，规范

化管理为目标，为老人提供基本生活护理和医疗护理服务。

安全舒适的养老环境

敬老院建筑面积约3700平方米，绿化面积达



震旦同仁穿过长巷搬运物资



同仁组装柜子



震旦同仁同老人亲切交流

400平方米，设有阅览室、康复室、室外健身区、棋牌室、活动室、公共浴室等。全院核定床位168张，拥有专业的护理团队和内设医疗机构资质，为老人提供专业的护理和医疗服务。

坚持医养融合新模式

敬老院坚持推行医养融合新模式。与石泉路街道社区卫生服务中心、宏康医院建立医养结合服务合作，为老人定期提供出诊服务、健康辅导、医疗咨询、日常护理指导培训、帮助患者遵医嘱服药。树立“人人参与、人人兼善”的爱心理念，努力把“好事做好、实事做实、亮点做精”项目化深度推进。

家具捐赠，共筑老人温馨家园

捐赠当天正值冬至前夕，同仁在敬老院院长蒋亮的指导下有序地将物资摆放在指定位置，并在院长蒋亮的带领下，参观了解敬老院并与院内老人们话家常，现场感受到了院内丰富的设施配置和细致的关怀。捐赠家具计划摆放在敬老院的活动室，进一步改善活动室环境，为老人增添便利和舒适。

上海沙田敬老院展现了其在养老服务领域的专业性和人文关怀，致力于为老年人打造一个充满爱与关怀的温馨家园。震旦集团的捐赠活动不仅提升了敬老院的硬件设施，更是传递了社会对老年人的关爱和尊重。A



震旦月刊

AURORA MONTHLY

欢迎订阅

立即成为
《震旦月刊》会员

- 1 免费订阅电子版《震旦月刊》
- 2 获得论坛、研讨会、展示会等活动讯息
- 3 不定期优先获得震旦相关产业讯息
- 4 增订／取消电子邮件、修改个人资料



多元平台 随时阅读



电子邮件

每月可收到
电子邮件



多屏阅读

电脑、平板、手机
皆可阅读



下载阅读

登入网站
下载电子月刊



加入读者群

定期分享
月刊文章



立即扫描加入
《震旦月刊》读者群

- 震旦网站: <https://www.aurora.com.cn/>
- 客服热线: 400-920-6568、800-820-0168

震旦集團
AURORA GROUP

震旦办公自动化 | 震旦家具 | 震旦智能装备 | 震旦电子 | 震旦家居

观自若

The principle of self-cultivation



震旦
AURORA

震旦(中国)有限公司 上海市嘉定区申霞路369号 | 全国服务专线: 400-920-6568 / 800-820-0168
Aurora (China) Co., Ltd. No.369, Shenxia Rd., Jiading Dist., Shanghai | Service Hotline: +86-400-920-6568 / +86-800-820-0168



扫码了解产品详情

彩绘陶仕女俑
Painted Female Pottery Figure

唐代 Tang Dynasty
618-907



震旦博物馆 | 馆藏文物精选展

Aurora Museum Permanent Exhibition



震旦博物馆
AURORA MUSEUM

开馆时间 10:00-17:00 / 周五延长至 21:00 / 周一休馆
地址 上海市浦东新区陆家嘴富城路99号
Opening Hours 10:00-17:00 / Friday Open Until 21:00 / Closed on Monday
Address 99 Fucheng Rd., Lujiazui, Pudong New Dist., Shanghai, China

扫码关注微信公众号
Follow us on WeChat
www.auroramuseum.cn

