

每月剪與貼

Cut & Paste from Keith To: Dec 23 2008

目錄：

- I. From the edesk of Keith To
- II. Bi-Weekly Cut & Paste: 試著去喜歡一個你討厭的人
- III. Program You Can Enroll：註冊培訓師證書課程
- IV. Recent Posting of Ideas & Thoughts of Keith To
- V. 我的觀點：快來快去乃必然

I. From the edesk of Keith To

Hi,

1. 很快又一年了！每年我也苦口婆心地叫人家**設定來年目標**，今年不叫了，算了算了，很多時叫了也沒有，我又不是牧師神父高僧大德，算了算了。

不定目標，不如定一下**來年願望**好了，就定三個願望吧！

既然願望定了，不如再定一下實現每一個願望的下一步，好吧？

定了的朋友，電郵ask@keithto.com給我，小弟就送你一份**聖誕新年禮物**，成交！

2. 今期的文章－[試著去喜歡一個你討厭的人](#)，內容相當有趣，而且更發人深省；閱後我也得對自己說：不要隨便便說「我不喜歡這個人」。

Keith

Explore, Exceed & Excel

II. Bi-Weekly Cut & Paste: 試著去喜歡一個你討厭的人

作者：Unknown

尋找適合自己的對象，必須擴大生活圈才能有更多的選擇機會。但是，擴大生活圈的同時，也要放寬自己的擇友條件，不要隨便將別人貼上「討厭」的標籤，否則，可能錯失良緣。世界上的人，雖有千百種；卻有一種很簡單的二分法：把所有的人分成「喜歡的人」和「不喜歡的人」兩類。

人與人之間，本來就有不同的磁場，光看一眼好惡立判。有的憑經驗、有的靠直覺。交集多的，初初相識就一見如故。交集少的，馬上分辨出「我們不是同一國的」。

年少的時候，我會很得意自己擁有一眼把人看穿的敏銳度，年紀漸長，才知道「眼光犀利」和「表情勢利」其實只有一線之隔，傷到別人的同時，損失最多的還是自己。在不是很了解對方的情況下，輕率地貼上「我不喜歡這個人」的標籤，這種先入為主的成見，像一座堅實的城牆，阻擋我們進一步認識對方，也失去向他學習的機會。

你對他人的認知，其實就是自我反省的測量器。你對別人的感覺，真正反應出的是你對自己的感覺，跟那個人本身的關係其實並不大。你不可能真正愛一個人或恨一個人，除非那個人的行為，正好反射出你對自己的愛與恨。當我們不喜歡一個人的時候，很可能就是在他身上看到自己不願意面對的缺點。唯有心懷感恩地面對，並且透過自我反省及學習，才能在這個經驗中成長。

漸漸地，我發現沒有什麼人是值得花力氣去貼上「我不喜歡這個人」的標籤。外表再令人討厭的人，其實都有可愛的一面。態度多麼卑微的人，一定也有非常值得尊敬的地方。試著去發現別人「可愛的一面」和「值得尊敬的地方」，是自己的福氣。從這個發現的過程中，有很多驚喜足

每月剪與貼

以破除心中的成見，豐富自己心靈的視野。

每個人都有可愛的一面，等你試著用心去發現，要試著去喜歡一個你討厭的人，的確很不簡單。但至少，我們要求自己回歸原點，從做到「不討厭」對方開始。然後，進一步地勉勵自己，說：「我一定要看看這傢伙有什麼好玩、可愛的地方？」相信我，當你這麼想的時候，心扉就漸漸敞開了。

每一個人就像每一片樹葉一樣，長得都不一樣，仔細看看，就會發現其中趣味之所在。只要願意用心，一定可以發現別人獨特而值得喜歡的一面。除非，你一直閉上眼睛、關緊心門，不肯去看、去感受。了解別人，努力發現別人可愛的地方，從自己的立場來說，是一種付出。但也唯有真心付出，才會領悟別人回饋給你的，一定比你付出的還要多得多！

心理學博士傑克柏格〈Dr. Jack Berg〉說：「人類內心深處一直渴求被了解，正如同花朵需求陽光照射一般。」友善的人際關係，其實就是從了解開始一點一滴建立起來的。有了這種認識及準備之後，我們還是可以把世界上的人分成兩種：一種是「初次見面就非常喜歡、投緣的人」、而另一種是「經過了解之後，才發現他原來是一個這麼可愛的一個人！」從此，世界上就沒有值得我們花力氣去討厭、去恨的人。並非壞人不存在，而是我們花在結交可愛的朋友都怕時間不夠了，哪還有什麼多餘的心力去恨別人呢？

III. Program You Can Enroll: 註冊培訓師證書課程

徇眾要求 第三度舉辦

上次舉辦為四年前 下次舉辦可能是四年後

四年沒有舉辦過過信課程，不停地收到朋友們的要求，決定於明年初再度舉辦。

每月剪與貼

培訓是一門極具潛力的專業，每年均有不少朋友加入培訓師行業，但大都鎩羽而回，什麼原因呢？

1. **培訓是一門說服行業** – 縱使你已是你教授的課題的專家，你亦未必能贏得學員的信服，因為成功的培訓師必須要具備有高說服能力，讓人真的相信你是專家；
2. **培訓是一門設計行業** – 要把課程的資料設計得承上接下，首尾呼應，計算得洽到好處，學員才可以在最經濟的時間內完全吸收；
3. **培訓是一門市場推廣的行業** – 所有成功的培訓，無論是企業內部培訓或者公開課程，都是由市場推廣開始，做好推廣工作才您增加您的影響力，使更多人受惠。
4. **培訓是一門專業** – 很多人誤以為如能通曉自己教授的課題，即能訓練他人，這是錯誤的，因為你必須是兩方面的專家，才能成為一個理想的培訓師；那兩方面呢？教授的課題的專家，與及培訓講授的專家！

本課程除了教授專業的培訓講授技巧外，更會使您學懂如何加入**說服、設計、市場推廣和講授**的四大元素在您自己的培訓工作上，使您成為一個出色、**擁有個人風格**和充滿魅力的培訓師。

日期：2009年2月12日開課

時間：7:00pm – 10:00pm

課時：34小時

主辦：聖雅各福群會

查詢：2835-4396 Richard Fung

IV. Recent Posting of Ideas & Thoughts of Keith To

說服的兩種阻力

人類是群居動物，群居動物就傾向互相合作，互相信任，否則我們早已絕種了。

因此，人類是**天生互相信任**的，要說服人，只要移走相信

每月剪與貼

你的阻力，自然大功告成，無需什麼高深技術！（對不起，要移除這些阻力，可能也要一點高深技術）

但其中有些什麼阻力呢？主要其實只有兩種：

1. 反對你的說服內容 (Disagreement)
2. 不願執行你的說服內容 (Unwillingness)

如何移除呢？先賣關子，後文再續！

Source: www.keithto.ws

Keith To (Posted on: Dec 23 2008)

V. 我的觀點極短篇：快來快去乃必然

金融海嘯，全球全港為之震動，大家都擔心不已，可惜越是擔心，越不消費，海嘯影響也越大越長，矛盾也！

不知為什麼有很多朋友來電郵詢問我的看法，小弟又不是金融專家，扮作預測專家的我，今年也跌了眼鏡，怎也看不出金融海嘯之到臨！

但我純個人的觀點，小弟仍然是充滿信心，來得快，去得快，快來快去是必然！

今時今日，資訊傳播極速，也令世事變化極速，只要大家也在走對路，去得快是肯定的。

溫總不是說過：黑夜已經來到，黎明還會很遠嗎？

Keith

Explore, Exceed & Excel