

Excel Your Life Newsletter: Nov 25 2015

讓你提升你自己的生命而發行的電郵月刊...

本期月刊的PDF版本，可點擊

<http://www.excelcentre.net/excel11-15.pdf> 下載

第四季度 精選課程：www.excelcentre.net/highlight

目錄：

- I. From the edesk of Keith To: 感恩
- II. 我的想法: 避免衝突
- III. Monthly Cut & Paste: 那個出口比較近
- IV. Ideas & Thoughts of Keith To: 輔引學精義

I. From the edesk of Keith To

Hi,

1. **感恩**：感恩，聽起來很老套，由於她很老套，結果**越來越少人**這樣做！

人不快樂，因為沒有感恩。

人快樂，因為得到想得到的物事，但人想要得到的太多了，當得到時，卻**不會有人從旁提醒**，結果得到了，也不知道；不知道，當然不會因得到而快樂。

感恩其實只是**主動找出**最近得到了什麼自己想要的，然後感謝有份促

成的人事物，就此而矣。

小弟怕死，每天起床發現還未死，當然感恩，但感謝誰好呢？

能令小弟死的東西實在太多，要逐一感謝他們不殺之恩，有點費時，還是感謝上天好了。

小弟還能以授課維生，當然要感恩，感謝的對象，當然是**諸位朋友**，小弟再三在此謝過各位。

順道通知各位小弟即將推出一個**感恩課程** – **Registered Synergist**，她**不是免費**的，但她又**不用收費**，好奇的朋友，可自行找出**解答**。

2. **更快更易**：**協和輔引師資格課程 Associate Facilitator Designation Program**：以**協求和**，令事情更快更易的管理及助人科學。美國輔引師大學FaciliatorU授權課程，24 小時內，全面掌握 **120** 項輔引學技術知識。

完成課程同學，即具備條件申請 FacilitatorU Associate Facilitator 資格。

課程日期：Jan 8, 22, 29, Feb 5, 27-28 2016 (共 24 小時)

課程更多資訊：www.excelcentre.net/afd

3. **同時學懂專業教練與事業發展**：**註冊事業教練資格證書課程 Coaching Excellence**。這是一個讓你同時掌握一個**專業教練系統**，以及**事業發展竅門**的課程，小弟三年才會舉辦她一次，報名從速。

事業發展，是**另一種人生技能**，在各大院校也不會教授，但這種能力，卻令你的理想事業，早日達到。課程中你除了學懂教練技術外，還同時掌握**事業發展的秘訣**。

Date: Dec 17 2015, Jan 14, 21, 28, Feb 4, 25, Mar 17, 24, Apr 14, 21, 28 2016

課程更多資訊：www.excelcentre.net/rcac

4. **高階Zentangle® Drawing**：[高階心智描繪學 Zentangle® Advanced](#). 每兩年才舉辦一次，你將學會進化你的禪結畫技藝，學懂運用**Zentangle高級技法**，繪製更多更富創意、更具美學觸覺的Zentangle作品。

Date: Dec 11, 18 2015

課程更多資訊：www.AdvancedZentangle.com

5. [每日營商精句](#)：自十年前起，小弟每天，也與各位分享一句有關營商或事業的名人名句；能流傳的名人名句，當中肯定隱含著大智慧，拜讀名句，誠獲取他人智慧的**簡易便捷途徑**也。

有興趣每日收到名人名句，**增長智慧**，可依下列方法登記：請發空白電郵到quote4biz-subscribe@yahogroups.com。

7. [轉載文章—那個出口比較近](#)：當那一個也差不了多少，管他！贏了是輸是大輸，輸了是贏是大贏。

Keith

Explore, Exceed & Excel

II. 我的想法：避免衝突



小弟一貫想法：**衝突是好的**。

沒有衝突，那來**火花**？

理性的衝突，只會帶來好處。

唯一的不好，就是**耽誤時間**，若時間是首要考量，避免衝突不失為一個方法。

有效的避免衝突，是**不壓制衝突**，那只會令衝突內化，形成互相對立，短暫的平靜，卻帶來**恆久的矛盾**。

小弟用的是**輔引師**的其中一種策略，共分**五路**，**路**多一點，讓大家也有**路**可行嘛。

Roles角色：大家只是扮演著不同的角色，才会有不同的意見，大家也換另一個角色來看，會否看到不同？

Outcomes目的：我們的目的是什麼呢？這樣談下去，我們是更接近想要的目的，還是越走越遠？

Agenda議程：這個話題是否今天要討論的呢？若然不是，它跟今天要談的議題有什麼關係呢？

Defer延後：既然大家也談不妥，可否稍後再談呢？現在是否最適當的時間談論這個話題呢？什麼時候比現在更合適呢？

Scope範疇：這個話題是否在我們能討論的範圍內呢？我們是否有權決定什麼呢？若大家交換一下負責的範疇，看法會否有點不同？

越多路，越易行！

III. Monthly Cut & Paste: 那個出口比較近

作者: 不詳



一對情侶坐車到某商場，下車之後兩人因為那個出口較近，爭執起來。

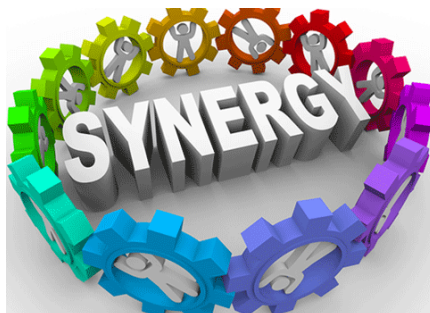
男朋友堅持 1 號出口，女朋友則執意要走 2 號出口。

結果無奈之下，男朋友只能求助於車站人員。

工作人員望了男孩一眼，只說了一句：

要去商場就走 1 號出口，要女朋友就走 2 號出口。

IV. Ideas & Thoughts of Keith To: 輔引學精義



Facilitation 輔引學，一門不管你是從事什麼工作，都應掌握的學問，因為**宏觀**來看，輔引就是令事情變得**更快**、**更易**地達成**最好的目的**，那個僱員、那個僱主、那位自僱人士、那位企業東主、那位投資者不想這樣？

微觀輔引學，只是要令客戶的工作流程，猶以各式會議，變得**更快**、**更易**地達成既定**目的**。為什麼能**更快**？因為先令它**更易**；為什麼能更易？因為先降低其**複雜性**！

如何降低其複雜性呢？通過**輔引流程**，來引進最合適簡單的**客戶工作流程**；那什麼是流程呢？**流程**是一連串 (Sequence) 的活動與關係，來達成流程本身的**目的**。

除了由於變得更快、更易外，還有什麼原因能達成更好的目的呢？因為產生了**協和效應 (Synergy)**；什麼是協和效應？**協和效應**就是當參與者看法變得**一致**，他們的行動自然也會一致，不會互相矛盾，造成內耗，那麼他們辦事的輸入，就會全都化成成果的輸出，效率效益自

會提升。

但必須注意的是，**一致並非相同**，前者只是互不矛盾，後者則是一模一樣；前者是求同存異，後者是求同不存異，扼殺不同的意見；亦因如此，輔引者認為每一個人的意見是**平等重要**的，因為其代表著不同的意見，但卻不會無知地認為，每一個人的意見均是**平等質量**的，因為意見真的是有好有壞，有益有害的，質量絕對不同。

微觀輔引，輔引者不應介入對方的會議討論**內容**，因為那是屬於客戶的，而客戶是聘用你的輔引功能，而非你的專業意見及指導，胡亂介入內容，只會誤導與會者的決定；輔引者負責的是會議的**流程**，因此微觀輔引者是：**內容中立，流程主導**。

輔引者最大的挑戰是什麼呢？**人越多，觀點越多，但分歧越大**！人多，更多不同的看法、觀點能夠浮現；但**人越多**，由於不同意見越多，那就**越難共識**，亦**越難達成決定**！

這是輔引者的一個極大的矛盾，如何解決呢？人越多，只要能先鼓勵參與者提供**資訊**，當不同人、不同角度看到的資訊聚合後，更接近現實的情況就能浮現，因此更接近現實的**新意念 (Ideas)** 亦能因此產生；達成共識，並非贊同大家原有的想法，而是在產生了大家更能接受，更接近現實的新意念時，共識自然出現。

要做到這種自然出現的共識，於會議開始前的**準備**是關鍵的，會議前的準備，令輔引者能制定最佳的流程架構、會議環境與人事物的相互關係，而且更能讓輔引者及參與者均能先行充份理解要處理的難題情況，以及會議的前提及目的，這種先設的條件與心態，就是共識的必要基礎！

本文原刊登於：www.keithto.ws 2009年12月