

每月剪與貼

Cut & Paste from Keith To: Feb 28 2009

目錄：

- I. From the edesk of Keith To
- II. Bi-Weekly Cut & Paste: 薪水只能糊口，利潤才能致富
- III. Program You Can Enroll：潛意識身體語言成就學
- IV. Recent Posting of Ideas & Thoughts of Keith To
- V. 我的觀點：別人知道你懂多少

I. From the edesk of Keith To

Hi,

1. [2009年課程簡介及時間表](http://www.09schedule.com)已經製定好了，你可以往www.09schedule.com看看，一同學習，一同躍起！
2. [防炒、升職、搵工免費講座第二集](#)，現暫定四月二十一日舉辦，正式題目為[身心語言見工學](#)，講座內容是分享一學即會的見工秘訣，報名辦法密切留意本刊稍後的通知。
3. 今期的文章—[薪水只能糊口，利潤才能致富](#)，題目是非常誤導的，她說的根本與薪水與利潤拉不上什麼大關係，話雖如此，好又確是一篇好文章、好故事，值得一看！

Keith

Explore, Exceed & Excel

II. Bi-Weekly Cut & Paste: 薪水只能糊口，利潤才能致富

作者：Unknown

船，停泊在港內，是十分安全，但，船的建造，豈是為了停泊在港內？

假如我們「沒鬥志、不爭氣」，我們就沒有資格要求別人一定要瞧得起我們。

譚頓是一個喜歡拉琴的年輕人，可是他剛到美國時，卻必須到街頭拉小提琴賣藝來賺錢。

事實上，在街頭拉琴賣藝跟擺地攤沒兩樣，都必須爭個好地盤才會有人潮、才會賺錢；而地段差的地方，當然生意就較差囉！

很幸運地，譚頓和一位認識的黑人琴手，一起爭到一個最能賺錢的好地盤，一家商業銀行的門口，那裡的人潮好多哦！過了好一段時日，譚頓賺到了不少錢之後，就和黑人琴手道別，因他想進入大學進修，在音樂學府裡拜師學藝，也和琴技高超的同學們互相切磋；

於是，譚頓將全部時間和精神，投注在提升音樂素養和琴藝之中……

在大學裡，雖然譚頓不像以前在街頭拉琴一樣賺很多錢，但他的眼光超越金錢，轉而投向那更遠大的目標和未來。

十年後，譚頓有一次路過那家商業銀行，也發現昔日老友——黑人琴手，仍在那「最賺錢的地盤」拉琴，而他的表情一如往昔，臉上露著得意、滿足與陶醉。當黑人琴手看見譚頓突然出現時，很高興地停下拉琴的手，熱絡地說道：兄弟啊，好久沒見啦，你現在在哪裡拉琴啊？

譚頓回答了一個很有名的音樂廳名字，但黑人琴手反問道：那家音樂廳的門前也是個好地盤、也很好賺錢嗎？

「還好啦，生意還不錯啦！」譚頓沒有明說，只淡淡地說著。

那黑人哪裡知道，十年後的譚頓，已經是一位國際知名的音樂家，他經常應邀在著名的音樂廳中登台獻藝，而不是只在門口拉琴賣藝呀！

我們會不會也像黑人琴手一樣，一直死守著「**最賺錢的地盤**」而不放，甚至還沾沾自喜、洋洋得意？我們的才華、我們的潛力、我們的前程，會不會因死守著「最賺錢的地盤」，而白白地斷送掉？

人，必須懂得即時抽手，離開那看似最賺錢，卻不再進步的地方；人，必須鼓起勇氣，不斷學習，再去開創生命的另一高峰啊！

生命是罐頭，膽量是開罐器，我們要握著有膽量的開罐器，才能打開生命的罐，也才能品嚐裡頭的甜美滋味！

III. Program You Can Enroll: 潛意識身體語言成就學 Body-Speak System

上次舉辦：六年前！

下次舉辦：六年後！！

學習**身體語言**的第一個秘密就是...無論想如何掩飾，也總是會有漏洞的；能洞悉辨別他人的背後動機及想法，您將屢獲勝算！

學習**身體語言**的第二個秘密就是...自己的身體語言也會出現

每月剪與貼

漏洞，也能讓別人識破！

學習**身體語言**的**第三個秘密**就是...主動出擊，以自己的身體語言協助自己說服他人，提升自己的溝通水平。

您將在本課程中，通盤掌握身體語言的**三大秘訣**！

經濟不景氣，你需要的不是歷時數年的學位課程，而是一個即學即用，能即時提昇您的影響力、感染力、說服力、競爭力的系統！

學習外語固然重要，但你或者應該考慮一下，你首先更要掌握的『外語』，可能就是我們自己的身體語言！

日期：28/3(2:30pm-7:30pm)；29/3(12:00pm-7:00pm)；

6/4(7:30pm-9:30pm)

費用：\$1,800

主辦：聖雅各福群會

查詢：2835-4396 Richard Fung

IV. Recent Posting of Ideas & Thoughts of Keith To

放棄設定目標！

想講了很多年，可惜沒有機會講出來，昨天的**New Coded NLP II**課程中，最終還是說了！

放棄設定目標吧!

很多人也知道設定目標是重要的，連哈佛也曾做過研究，證明設定目標的人，比不設定目標的人獲得更多，那為什麼我還叫人放棄設定目標呢？

那就要先問問：為什麼這麼多的人知道設定目標是重要的，但又不去設定呢？

每月剪與貼

因為目標帶來壓力！

有目標，就等於有機會達不到目標，那種壓力，就由開始那一刻形成，越接近目標限期，壓力就越大，結果大多數人就是**放棄**—放棄目標、放棄再設定目標！

但知道她是重要，卻又放棄了，那種感覺更是痛苦！

既然如此，直接放棄設定目標，來得更灑脫！

放棄設定目標，那豈非放棄進步？非也！

君不見不少成功人士，根本也沒有設定目標的習慣嗎？那就不是證明了，有沒有目標不是成功或是進步的必須條件嗎？

但他們總是知道自己想要什麼，但卻不是像目標那樣既精確，又限時限刻的，那不是叫目標(Goals)，那是目的 (Purposes)。

知道自己**真的**想要什麼，人就自然會向著那個方向進發，那需目標來為自己添加壓力？

Source: www.keithto.ws

Keith To (Posted on: Feb 26 2009)

V. 我的觀點: 別人知道你懂多少

今天的[培訓師課程](#)中，我提及了一個概念—**你懂得多少**，還是**別人知道你懂得多少**，那者更為重要？

如果你考慮的只是個人能力，**你懂得多少**，當然比**別人知道你懂得多少**來得重要；但當你希望以自己的能力來爭取市場效益，**別人知道你懂得多少**就變得非常重要了，這叫做**營銷(Marketing)**，但很多人卻認為這是虛偽！

每月剪與貼

當你令人更清楚瞭解的是你的**真正的能力**，那來虛偽？

超越不過這心理關卡，什麼努力來爭取更大的成就，也
只是徒然！

Keith

Explore, Exceed & Excel