

1. 一個人在生命的旅程中,必須完成二個目標

a.謀生

- =>選擇學校科系→知識→可攜帶
- =>選擇工作職業→薪水(賺錢)



b. 謀身

- =>職務角色
- =>社會身分
- = > 注意力 VS 被注意力



- 2. 謀生需專業,技近乎道,它與個人興趣無關。
 - ~技術專業→機械、電腦技術
 - ~**行業**專業→對業界產品的理解與產品比較特色的說明能力



3. 產品的識別特徵

個人識別(風格)、城市識別(競爭力) 二十一世紀的經濟就是個性化加城市經濟



4. 謀身需教養、涵養、環境的影響

- ~曹雪芹:世事洞明皆學問,人情練達即文章。
- ~人生像爬山,階段不同,風景、感受也必然不同。



5. 人的一生,必須早早訂下目標

- ~單純做到**認一步真** 所有的策略都要為目標服務
- **~台積電**賺錢獲利的祕訣→**單純代工,不做品牌**
- ~誠信如果有回響,就是四方響應。
- ~不要為別人活,也不要活給別人看。



6. 永遠樂觀、積極、進取

- a.機會的富足
- **b.工作**的富足
- **c.人際關係**的富足



7. 人際關係的好與壞,是人成功與快樂的必要因素。

相信人的特質是能透過鍛鍊來養成,天生如何是可以 擺在一旁,你只要改變,好運就跟著來。 **真誠**的人際關係,會讓多數人注意到你,**友善**待人, 並提供被"用"的可能,"別人"都會是你的"自己"人。

- ~個人VS個人
- ~個人VS組織



關鍵點:

人脈在特定時間或許只能替你省下一些時間,不一定立即為你帶來渴望成效。 但若能在工作場上交到摯友,每個人投入工作的可能性也會成長好幾倍,更深遠的影響是由於**鼓勵**跟競爭的刺激,影響力和創造力、 判斷力(集思廣益)都由此噴發而出。

8. **創造**連結,**建立**友善連結。

- ~拋問與詰問,並討論在群組之中。
- ~有了對話,互動,進一步凝結共識。
- ~用自己的**時間**、自己決定的**地點**、自己的**方式**,與準客戶喝茶餐敘聊天。



9.**信任感**的價值遠大於人的 收入、族群、出身、 性別、學歷等個別價值

一個人能被信賴,就是一種安全,一種幸福



10.能給就給...只要耐心 回饋的風速強大到無法計算,但友誼需要時間。

- ~關心
- ~協助
- ~補任何不足
- ~切忌交淺言深 但人與人交往,如鹽入水,味在其中



11.人脈氣十足充沛的人有七種特色

- 1.心態開放,樂於接納
- 2.有清楚的目標
- 3.富足於心,不忮不求
- 4.抱持信任
- 5. 樂於接觸人,或人群,充滿好奇
- 6.勤勉謹慎,戒慎恐懼
- 7.慷慨不甚計較的心態



西點軍校的一段禱告詞:

勇士,藐視怯懦,戰場是勇士的歸宿,成功是他的印記。

12.知人者智,自知則明;

人有二件事要做得到,也有三件事不能發生。

- a.~拒絕誘惑
 - ~懂得停損
- b.~不用告訴他人,自己所發生過的辛酸事。
 - ~不可炫耀自己的成就,懂得在恰當時機, 以延遲曝光來保護自己。
 - ~不可隨意告發他人的不是,或批評主管。

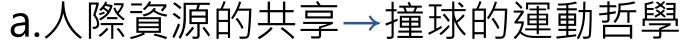


13.人與人的關係應學習如何應對,及進退的拿捏。

- ~不能把長官當朋友,*案例*: 黑田官兵衛與竹中半兵衛,同豐臣秀吉的關係。
- ~懂得聽未盡之言,弦外之音。
- ~增加自己的附加價值
- ~借力使力 < = > 禮物的餽贈與互動 但是要注意風險管理



~沒有錢,仍然可以做好人際關係。



- b.主動地爭取服務→不卑不亢
- c.婚喪的處理方式與態度



14. 生活是有節奏和順序的

- a.重要又很急的事
- b.重要又不急的事
- c.不重要又很急的事
- d.不重要又不急的事

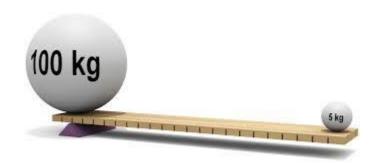


15. 生活是要有目標和熱情的

- a.愛自己也熱愛家人
- b.愛社區也關心朋友
- c.參加社區活動,關心他人。



16.生活的經濟槓桿不宜過大



- a.信用卡的使用要節制
- b.現金和不動產需在合理的比例範圍
- c.適當的保險不可或缺(如醫療險,車險)

故1(健康)如果不見了 再多的0都不再有任何形式的意義了



18.巴菲特說

一個成功的人必然擁有四種人格特質



- a.善良~懂得換位思考,與人為善
- b.**正直~**不以私害公,善於隱藏自己,延遲曝光
- c.聰明~知人者智,自知則明;

能舉一反三,聽"懂"人的話語。

d.能幹~術業有專攻,有責任感能克服困難完成目標。

結語:



西點軍校的一段禱告詞... 懇求上帝在每一天的日出之時,請賜給我們極大 的困難和挑戰。