

## Excel Your Life Newsletter: Jul 30 2014

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/excel07-14.pdf> 下載

目錄：

I. From the edesk of Keith To

II. Monthly Cut & Paste: 誰娶了公主？

III. 我的觀點: 四種人

IV. Ideas & Thoughts of Keith To: 聆聽脈絡(Context)

### I. From the edesk of Keith To

Hi，

1. **青紅皂白**：今天，不斷的看到那些不分青紅皂白的人與事，實在令人煩厭；言論自由，不是代表可以無中生有、指鹿為馬。小弟不是說什麼佔中、反佔中，而是指我們整個社會的現象。

人家的私人錄影被人外傳，被責難、被取笑的竟是受害者，而非外傳的那個人，這不是是非不分嗎？說什麼身為公眾人物，就不應拍那些下流的錄影，但她是拍給她的情人看，那是調情，而非下流，這不是指鹿為馬嗎？不過她的情人是一個女人，不是有問題嗎？那邊廂我們不是還大聲疾呼叫人不要歧視，這邊廂卻覺得有問題，這不是不分青紅皂白嗎？

反智的人群，造就反智的社會；反反智，由自己開始，先分清楚青紅皂白，減少那些指鹿為馬的想當然！

2. [註冊企業教練資格課程](#)：踏進第十五屆的重心課程，這個課程，每年只辦一次，除了能讓你取得**國際認可資格**外，還能使你掌握專業教練學的核心知識。

21 世紀，是以教練領導與管理的時代；課程即將於 8 月 14 日開課。

課程更多資訊：[www.excelcentre.net/rcc](http://www.excelcentre.net/rcc)

3. [Age Reversal歲月逆轉學](#)：歲月逆轉，可能嗎？你不見很多人樣子遠比實際年齡蒼老嗎？歲月能超前，又那會沒有可能逆轉呢？

**歲月逆轉**，沒有單一一條秘方，但現今科學研究，卻給予我們多方向的考量，讓我們能每一方面改進一小點。這個可能**只辦一次**的課程，總合小弟多年來的資料搜集，全部都經自己親自體驗，一次過與大家分享。

我們大家也希望延緩衰老，保持活力活躍，並能長久地頭腦清醒，理他自己有一個快樂的人生，但我們若現在不去先做點事情，會能神奇地自動發生嗎？

課程更多資訊：<http://www.excelcentre.net/ar>

4. [保持聯繫](#)：小弟的[Facebook專頁](#)正式推出了，大家上來一看，順道給個Like吧！小弟將不斷地在這個專頁，持續地向大家提供各種與**NLP**、催眠、教練、輔引，及其他個人發展的知識資訊。

Facebook專頁：[www.facebook.com/theexcelcentre](http://www.facebook.com/theexcelcentre)

5. **轉載文章—誰娶了公主？**：兩難為何兩難呢？因為看不出它們的『不是兩難』，世事根本沒有兩難，只有看漏了重點；看漏了，不是兩難，也會很兩難！今期的轉載文章，想解的正是**兩難的難**。

Keith

**Explore, Exceed & Excel**

## II. Monthly Cut & Paste: 誰娶了公主？

作者: 不詳

有一位國王，他的女兒得了一種很奇怪的病，群醫束手無策，於是國王詔告天下，只要有人治癒公主的病，就將公主嫁給他。

在離王宮很遠的地方，住著三位兄弟。老大用他的魔鏡看到了佈告上的消息，老二用他的魔毯載著三兄弟過去，老三則用他的蘋果讓公主服用，果然公主的病好了...但是問題來了。

老大說：「如果不是我從魔鏡裡看到這個消息，我們根本不會到這裡來。」

老二說：「如果沒有我的魔毯，我們就無法到達這裡。」

老三說：「如果沒有我那神奇的蘋果，公主的病就無法痊癒了。」

如果你是國王，你要把公主嫁給誰？為什麼呢？

答案：是提供神奇蘋果的老三。

為什麼呢？

**註：**如真的想知為什麼，**電郵小弟吧**，小弟當把國王的答案奉上，小弟電郵：[marry3@excelcentre.net](mailto:marry3@excelcentre.net)，電郵標題請註明『為何嫁老三？』。

### III. 我的觀點: 四種人

世上有四種人，你是那一種呢？

進入了升降機後，有人會立即按下關門掣，不管有沒有人還未進來；另外也有人把手放在關門掣上，好讓所有人進入後，立即按掣；亦有人只是站在升降機中，什麼也不管；最後當然還有人會按著開門掣，讓所有人能順利進入。

你是那一種呢？

你是那一種不要緊，重要的是你知不知道你是那一種；不知，即是不知己；不知己，又那能知道世事呢？

不知己也不要緊，更重要的是你會否自以為知道，其實是不知呢，這就不只是不知己，而是無知呢！無知，就是不知道不知道。知道自己不知，還有動力去知；不知自己不知，連想知的興趣也沒有了。

**P.S.** 若你真的想知道那四種人的特質，可電郵小弟，小弟隨即回覆，小弟電郵：[4kinds@excelcentre.net](mailto:4kinds@excelcentre.net)，電郵標題請註明『四種人？』。

**P.P.S.** 小弟努力推廣第四種人，小弟相信，只要有足夠人，做了促進某種情況的其中某種行為，那種情況自然會逐漸出現。因此，推廣第四種人，表面目的是想看到一個更和諧的世界；更深層的目的，當你知道那四種人的特質時，自然便會知道。

#### **IV. Ideas & Thoughts of Keith To: 聆聽脈絡(Context)**

差不多任何助人的技術，也在強調聆聽，教練技術的聆聽，又與其他的有什麼分別呢？

由於教練並不提供意見，只是在助人清晰思維，故教練聽的不是內容 (Content)，而是脈絡 (Context)，因為不清晰的思維，自有不清晰的脈絡，發現不清晰的脈絡，等於找到了對方可能的思維盲點！

很多同學問我：脈絡不是仍要從內容中發現嗎？那怎么可能不聽內容呢？

脈絡不是從內容中找到的，脈絡與內容是兩種不同的東西，但脈絡是從言詞中發現的，內容也是從言詞中發現的。

簡單來說，脈絡是言詞中內容以外的東西，其中可以包括言詞的結構 (Structure)、流程 (Process)、語調 (Tonality) 與及類別 (Category) 等等。

教練主要是從對方言詞的結構找出潛在誤解，以發問來協助對方澄清。

所謂結構，就是言詞中概念的相互關係，以及過些概念與其他對方曾

說過的概念的關係，也就是對內對外的關係。

舉例來說，對方現在談的是『如何只靠自己來完成任務』，但他之前說過『人需要互相幫助』，那麼這兩個概念，就有著相互矛盾的關係了。

本文原刊登於：[www.keithto.ws](http://www.keithto.ws) 2008年10月

Keith

**Explore, Exceed & Excel**