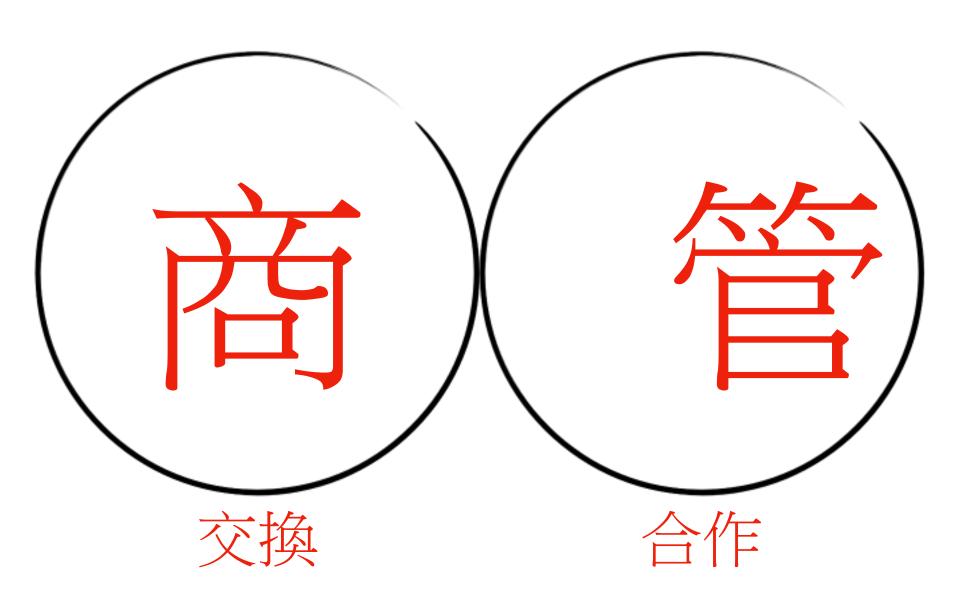
### 職場倫理與

### 時間管理知能研習

基時目教閱能知明是的人通知。



### 為什麼? 要成為別人的燈塔?



## 熱情

# 基本的好嗎?

教著

使命





## 成粉 蒸餾 句幾壓榨 種植輸送

#### 讓壹切發生的人

三分天註定

需求大但是難媒合

不難找但動盪大

最常見也最容易

業主財務

銷產拔勞

請 問 學 能 給 你 麼

## 持續地意力

才知道錯在哪

才會做得好

開始做

慢慢組合成習慣

從小事開始

要非常明確

專案

任務

文字



20

30

驍勇善戰

40

博學多聞

50

放蕩不羈

內斂穩重

不疾不徐

爐火純精

社會地位

自負自傲

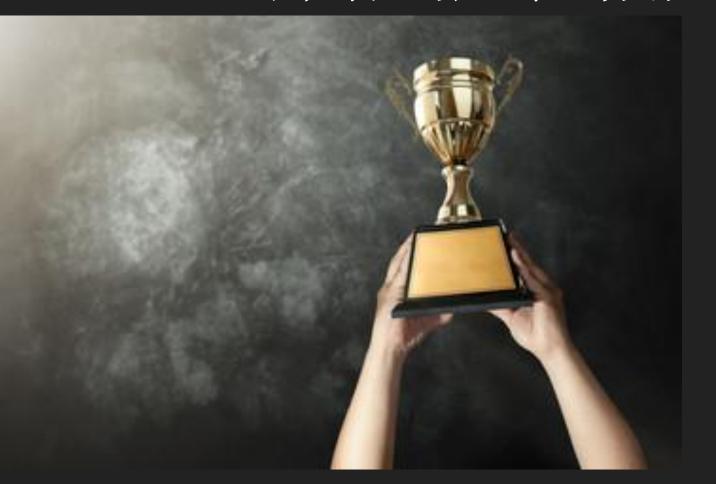
無所畏懼

有車有房

年收兩百

回饋社會

#### 妳你的冠軍時刻



單月一百小時演說

你的感覺 物質收穫 是否持續 為何消失 付出多少

妳你你 買 低落 的 時 刻



車禍 成 為 身 障 者

### 與這份工作的關聯?

如果以這份工作領域來說你的最得意以及最失意是什麼?

如果難以關聯,代表你不喜歡或是你很菜。

### 你有遠大的目標嗎

### 有廢寢忘食過嗎

### 一整天的有效時間

好習慣

壞習慣

### 怎麼能持之以恆

可行的胃標

上進的真心

### 清單建立

娛樂 閱讀 輔導 家事 演講 運動 公司

# 沒有在清單內的都是不必要

### 分類進行

短時效 可以委任 特定日程 簡單 複雜

等什麼

善用資源

沒有選擇

個人可以完拆分開來

成



沒做到

做到

做更多

必須要做的做到了嗎?

自己認為不需要但是被交辦的事做到了麼?

### 

更困難的部分.....

持之以恆

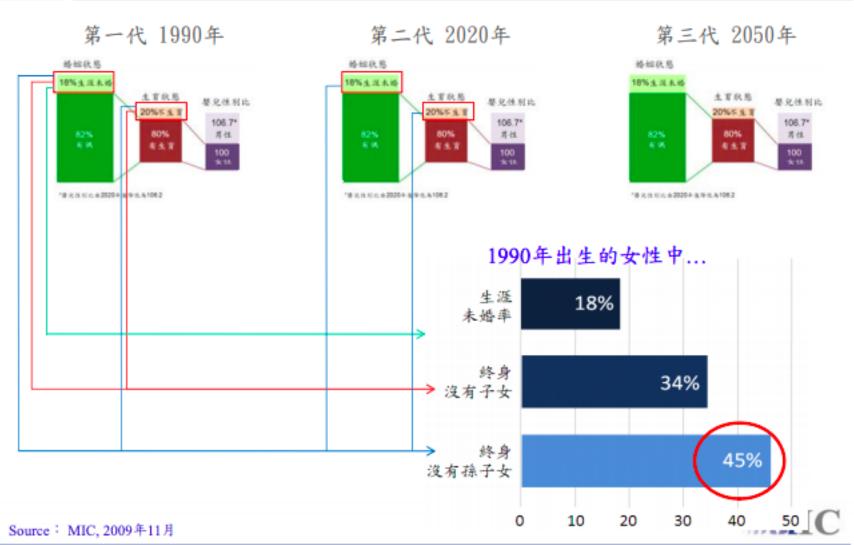
### 根本就沒有壓力

要不要而已

不要活在計畫中



#### 台灣的"9034現象"





#### 金融風暴後的消費模式

#### 1970年代

#### 生產就會賣的 時代

隨著科技發展,經 濟自然成長,消費。 者手頭日漸寬裕。 只要是生產出架出 產品賣。

#### 1980年代

#### 貨架競爭的 時代

可以上架的產品有 的成功,有的失敗。 通路商為確保收益, 會開始篩選產品, 進行庫存管理。

#### 1990年代

#### 假性消費飽和 的時代

順應經濟環境變化, 網路普及,消費者開 始聰明購物。市場低 迷時,至多只是精神 上的不景氣,並非完 全不購物

#### 2000年代

#### 實質消費飽和 的時代

即使降價促銷也無 法大幅提振買氣。 業者需藉由充實產 品陣容,以長尾模 式才能獲利

#### Post Crisis...

#### 物欲低迷的 時代

需精準地刺激消費者 購買做,才能賣出商 品。在降價促銷外, 尚須佐以事件行銷, 營造話題才能熱賣

#### 產品不離譜就能賣

供<求

生產者主導

供≦求

消費者主導 (符號)

重視生產效率, 滿足消費者日常 重 生活所需

重視產品的表現性、流行性、誇示性

降價促銷就能賣

供~求

購買者主導

重視交換感、廉 價性與貨幣價值

供>求

消費者參與

重視個人品味與個人所認定的價值感

降價也未必能賣

供>求

消費者體驗

重視內斂、經驗、 美感及精神療癒

Source: 「Post Crisis」 ' Nikkei Management ' 資策會MIC整理 ' 2010年7月



人口結構 全球化 虚擬化 跨域概念 環保

### 加速器

#### 

## 具 遭 遭 。 不 足 之 處 ?

想要有被動收入嗎?

想要財務自由嗎?

有沒有夢想?

是不是想被看見?

想要幫助更多人!

不想被質疑!

你有專業技能嗎?

知道自己的需求嗎?

認識你自己嗎?

被看見是為了什麼?

你有幫助過自己嗎?

這就是被質疑的原因

#### 最有錢

任勞 任怨

偶爾空虚 非常理性

#### 見仁見智

#### 最常見

渾渾 噩噩

隨隨便便 芸芸眾生

作

#### 最富足

適才 適所

多元選擇 持續突破

#### 還算活著

話 認識目

#### 最快樂

勉強 遷就

將就將就 不犯大錯 就業輔導,難不難?



我不相信你,你信我嗎?

### 脫序行為的目的

第一階段:尋求稱讚

解方:不要聚焦在『好的行為。』 而是關注他們在意的事情。

在共同體中取得特權的地位

如果你很努力卻得不到讚賞?

疑問沒有人稱讚就不會採取正確的行動沒有人惩罰就可能做出不對的行為

第二階段:引起注意

得不到稱讚也無所謂,被注意一樣

以無能的形象得到了特權地位

疑問與其被無視,還不如被責罵

EX:積極的開心果 消極的哭泣、學習低落

解方:尊重他們 告訴他們沒有必要變得特別 保持原貌就已經很有價值了

### 脫序行為的目的

夏還不算太麻煩還不算太麻煩還不算太麻煩還不算太麻煩還不算太麻煩

第三階段:權力鬥爭

反抗、叛逆、挑釁、胡鬧 偷竊、吸菸、傷害

疑問

馬上退出、不能對立 什麼都不做?

第四階段:復仇

對方聞風不動、感覺自己吃了敗仗

疑問

做的不是壞事,只是對方討厭的事

跟蹤、騷擾等(知道你不喜歡,只是想跟你連結)

對不認同我的人、不愛我的人復仇 我會變成這樣都是你害的!

第五階段:證明自己無能

我超爛,爛到底

保有希望太累,我直接耍廢

跟蹤、騷擾等(知道你不喜歡,只是想跟你連結)

### 懲罰能讓罪過消失嗎?

第一階段:尋求稱讚

第二階段:引起注意

第三階段:權力鬥爭

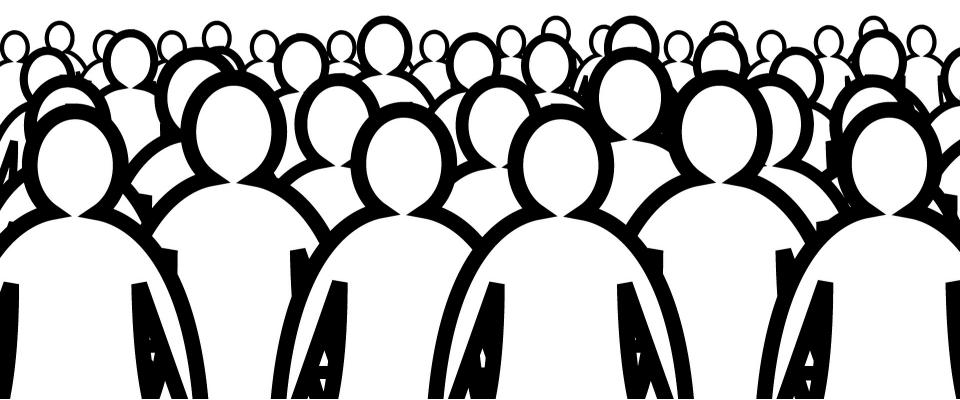
第四階段:復仇

第五階段:證明自己無能

源自於歸屬感

所以要給的是歸屬感 覺對不會是惩罰

### 閱讀一個人



行動性 持續性 指導性 挑戰性 共咸性 安定性

獨立性 革新性 思考性 柔軟性 感受性 恒重性



### 每天做一件有意義的事情!





各種水平 觀察

個性極緩

主觀與否

他的需求

個人喜惡

主動被動

傾聽

你我利弊

動之以情

曉之以理

提出要求

約定契約

靜待佳音

行動

溝涌

假話

但說無妨

最好不說

好話

壞話

不說可惜

小心的說

真話

家庭背景 學歷經歷 工作計畫 自我推薦

### 競標遊戲

#### 藉由讀書或經一才能保持清醒

- 、不要怕
- 二、禁看成功學

偶爾讀書 泛

重質不重量

自己挑書拉

怎麼開始?

日常習慣

注重一個點 就是內化 不怕深入研究 找到真正的興趣

全面結構

會計 銷售 業務

心理學 寫作 就業輔導

#### 多職斜槓

#### 單元就業

說明書

履歷表

產品

價格

薪資

沒有對跟錯只有累與不累

成為他人想買的產品



是

經

擁

有

的

還是還

沒

擁

有

的





起

的

煩

惱

皆來自於別人 包含心理和生理的痛苦

痛苦的根源

### 我所擁有的一切,都是別人拿不走的!

如果一個人內在充足,豐富不需要從他人身上尋求快樂

### 那就是最幸福的人

#### 所以要簡單生活

#### 直到你過到自己的生活以前,你必須一直探索

日行一善 運動 閱讀

沒有最好的生活,只有最適合自己的生活

#### 成長背景

誠實面對 了解優劣 夢想理想 學歷經歷

工作計畫

段落架構 呈現深度 工作計畫

自我推薦

