九十年三月三十日創刊

九十七年十月三日出刊

發 行 人：校長許明文

指導：羅東高工輔導工作委員會

執行編輯：羅東高工輔導室

羅工輔導通訊**(第四十一期)**

態度成就高度

**人生不會盡如己意** ～資料來源：佐賀阿嬤/笑著活下去

外

婆生長在小康家庭，美麗聰慧，本該一帆風順的人生，卻因為外公早死和日本戰敗，再加上小新舅舅的意外，顯得巔沛困頓。外婆時常意味深長的對感到沮喪的我說：「人生不會都盡如己意。」她本人過得很十分辛苦，但那和大自然共生得美好體驗、思考、煩惱、轉念所堆積起來的一切，正是外婆的人生。她曾說：『想做好事，就算失敗了，也不是壞人，不要怨恨；反而是一開始就想騙人而被揭穿的才是壞人。』

 舉個例子，小明跟朋友要去陽明山，迷路時，其中一人大志看著地圖仔細思考後，指著一條路說往那條路走，沒人提出異議，大家都乖乖的跟他走，結果繞了一大圈，卻無法在預定時間到達目的地。

「吼!大志都是你！」 誰都知道指責選擇這條路的大志是不對的，因為他也不是想要故意迷路而選錯擇，他比任何人都熱心在看地圖，大家也沒有反對走他選擇的路；就如同因為小組研究不順利時，去責備努力帶領大家的組長，是搞錯指責的對象一樣。人生並不能盡如預期，失敗也是有可能的。

 外婆留給我的金玉良言中，我最喜歡得是這一句：「到死以前都要有夢想，沒達成也沒有關係，畢竟只是夢想嘛！**失敗了不要灰心，也不要放棄**。」外婆說，**如果朝著對的方向前進，不論是什麼結果，都不算失敗**。聽了這話，讓我覺得既使失敗也沒關係，勇氣因而出現。



**上帝只肯說一次**～資料來源：日子再苦，我還是原來的我/黃桐

 有個非常知名的畫家，他的作品廣為世界各地的美術館典藏，在拍賣場上衣服話喊價高達數百萬美金。而且，他畫畫將近四十年，永遠都有最新的作品，而且總是推陳出新。某次他接受記者採訪，記者提出一個問題：「外界都對你源源不絕的靈感十分佩服，想請問大師，當你靈感枯竭的時候，你會怎麼辦？」畫家微笑地反問記者：「你要不要猜猜看呢？」記者想了想，說：「是到山裡靜修？出國旅行？還是參考古今中外知名藝術家的作品？」「都不是。而且我永遠沒有靈感枯竭的時候。」畫家拿出一本殘破的筆記本，說：「這就是我的靈感的來源。」記者好奇地追問：「這本筆記本有什麼特別？」

畫家笑了：「沒什麼特別！只是一本普通的筆記本罷了」記者越聽越模糊。畫家進一步的解釋：「只是我不管去哪裡，都把他帶在身上，看到什麼有感觸的人事物，就趕快把他記下來。因為…人是善望的，常常想到一個靈感，一轉深究忘了，所以才要快點把靈感紀錄下來。」畫家意味深長地說：「上帝常給我很多靈感，可是他只肯說一次。」

 畫家隨身帶著筆記本，是因為他不願意錯失生活中的每一分感受，因此畫家的靈感才由此而來。關鍵在於：他懂得把握機會。我們都想要許多機會，但是我們卻往往對於身邊的那些機會視若無睹，甚至抱怨沒有機會，試著感受身邊的機會，把握當下吧！



**~走下山頂~** ～資料來源：日子再苦，我還是原來的我/黃桐

 有個男子年紀輕輕就飛黃騰達，靠著做生意賺了不少錢。但是卻因為接連幾次判斷錯誤，從此宣告破產。心灰意冷的他天天藉酒消愁，生活過得非常靡爛，他的朋友看不下去，硬是拉他一起去登山。男子拗不過朋友的請求，只好勉強答應。

 這是一次長程的登山旅行，目的地的山嶺被全山包圍，想到達那裡，必須先穿越一座較低的山巒。

兩人花了兩天，才登上那座較低的山。朋友指著山谷對面，埋藏在雲中的山峰說：「那裡就是我們的目的地。」「那還要走多久阿？」男子問。「大概還要走三天吧！」朋友回答「什麼？還要走這麼久？」男子吃驚的回答。「因為我們必須先走下這座山，穿越山谷，才能在往上爬阿。如果你嫌太遠，或許…你也可以試著從這裡用力一跳，看看能不能到達另一做山的山頂！」「你在開什麼玩笑啊！」男子生氣地說：「怎麼可能一口氣從這座山跳到另一座山啊！一定會摔得粉身碎骨！」「那就對啦。」朋友拍拍男子的肩膀：「不走下山，你又怎能登上另一做高峰呢？」男子聽了才恍然大悟，從此力圖振作。

 有登山經驗的都知道登上高峰的路徑都不是一直線，需要一段曲折的路徑，才能到達目的地。登山既是如此，而人生又何嘗不是呢？每個人都希望保持在頂峰，永遠不走下坡，但是這是不可能的事。當你在一切歸零的時候，不免先提醒自己：先走下這座山，才有機會登上更高的山。但最重要的前提是：我們必須鼓起「往前走的勇氣」。

**態度的重要** ～資料來源：網路文章

 有一位從事代客量身訂製木工作品的老王，技術不錯，很有美感，設計感堪稱一流，剛開店時生意興隆，客源不斷，忙得不可開交，最後卻被自己搞砸了。

 他很傲骨，對作品非常堅持，不能容許有一絲挑剔、批評，惹毛他，便說生意不做了，做好的成品也不交件。有時遇上客人多說幾句，還會與人大吵一架，工人也與他配合不佳…種種怪異行徑，讓他的口碑變得極差，業績也從此一落千仗。別人的木作坊是新客戶變成老主顧，而他的木作坊則是老主顧變成陌生人。

故事二：另一位則是鋪設瓷磚的工人吳清吉，六旬年紀，身手俐落，周旋於各大豪宅之間，是被指名御用的國寶級舖磚師父。他不具備高人一等的學歷，卻有高人一等的身價與無形的財富，他的價格高過同行，必須等待，可是客戶仍然甘願。

 他憑藉的是高超的技巧，還有為人處世的態度，做到了顧客所要的標準，而不沾沾自喜，處世非常謙卑，使客戶都非常喜愛。

 上面兩篇故事中，截然不同的對待顧客方式，導致了不同的下場，關鍵則在態度，擁有良好的態度，才能得到一次次的機會，像吳清吉一樣，專精自己的專業，又能滿足客戶，更替他自己賺進大筆財富與名聲，讓客戶等待也甘願。