

she5627x / May 09, 2011 05:00PM
[座右銘](#)

「座右銘」，是一個很抽象也很難解釋的詞彙，有人說那是一個人說話時習慣說的口頭禪，也有人說那是不能盡說出口的小小一句話；還有人說那是一句神奇的詞彙，是一句被賦予生命力的詞彙。為什麼需要座右銘呢？那不過是一句再普通不過的話阿！但是「它」卻能在你失去信心時鼓勵你；在你喪失鬥志時給你動力；在你將要做出錯誤的決定時給你提醒；更能時時刻刻給你需要的勇氣，這就是座右銘，是陪伴你一起度過難關也彰顯人生的一句話；是陪伴你走過許多路的好朋友。

「沒有打不遠的球，只有不敢用力揮棒的打擊者」，每次有什麼事情要做，大多數的人總是會用「量力而為」的理由來推托一切的責任，但是在你說這句話之前你真的清楚自己的能力嗎？電視新聞裡也將報導，因為火災一個八十歲的老奶奶能將一台大冰箱從家裡的那層樓獨立扛到外頭來放，那台冰箱連一個二十歲的年輕人都未必背的動了，更何況是這手無縛雞之力的老奶奶呢？由此可知，並不是辦不到，只是缺少個動力，需要個理由，來讓你放手棄掉和平畏懼困難的努力。

記得我剛開始去藥妝店打工時，還以為只是做做架、收收錢，這樣並沒什麼困難的，不過後來我發現我錯了，工作內容包含很廣，上至微笑面銷，下至收銀掃地，可是我卻因為害羞，內向而不敢開口喊「歡迎光臨」；不敢開口跟客人講解保養品的功用；也不敢主動開口跟他們說話；更不敢跟他們面銷，也因為自己沒親身使用那些功能多樣化的保養品，也就沒法認真學、用心記。直到某一天，有個保養得宜的中年太太拿著一瓶美白的乳液和另外一家品牌的黑白乳液過來問我它們的差別、使用步驟，還有哪個比較補濕？因為當時沒認真學，理所當然我就只能愣在那，吱吱唔唔的說不出話來，那位太太也很耐心的等我找同事來幫我，那時的我感覺好尷尬，這明明是我該工作的專業範圍，本來該從容不迫的應對，卻因為自己的偷懶而浪費了客人的時間，無奈的等待，甚至將這內這個客人，於是我很覺向上的使命感，點點午間的別處問，一遇到現在，我已經是個平衡的銷售員了，而且可以很自然、很從容，也很專業的跟客人應對，這可以讓客人很開心的聊天！也在這麼輕鬆的聊天時間培養了許多忠實的顧客，也為店裡的業績增加許多。

由我自己本身的例子得知，「沒有打不遠的球，只有不敢用力揮棒的打擊者」，很多時候大家都會說：「我的運氣不好，或是說我的機會沒來找我」。我覺得那不過是自己找理由來減輕自己不夠努力的幫兇，只要用九分的努力和一小分的機智反應我也能做的很好，而且還能為自己的未來增加經驗，讓自己學會流利的口才，使自己面對人群時不害怕，進而落落大方，這樣以後不論是推甄或是工作面試時，對自己都有很大的幫助，況且多學會一點保養品和保健食品的知識，更能運用在自己的週遭，幫助週遭的親朋好友，多學會一項技能就代表著你多一份利器。很多時候就只差那麼一步了，只要勇敢並且努力的跨出那一步，勝利就會是站在你這一邊，成功就會是自己永遠的好朋友，而挫敗感則是夾著自己的尾巴逃之夭夭不敢靠近你。