



# 職場成功的驚人真相

職場上要面對的不只是工作本身，人與人之間的互動也會帶來極大的影響，你是只為一己私利的索取者，講求公平的互利者，或是積極創造雙贏的給予者？

**播出日期：2/20(六)21:30**

**講員◎周巽正牧師、廖文華牧師 整理◎莊恩慈**

**我**們的信仰相當講求關係，然而很多基督徒在教會容易與人建立關係，但到了職場，卻忽然不懂得應對進退或職場倫理，該怎麼改善？

## 你是哪種人？

通常在人際關係中，「自我中心」是建立關係中殺傷力相當大的武器，而且往往這樣的人，並不容易覺察到自己所造成的傷害。華頓商學院教授亞當·格蘭特寫了一本書，中文譯為《給予》，其中他提到職場上分為三種人：

**索取者** 想無時不刻抓住別人的注意力和掌聲，甚至總在專案中抓取一切的功勞、利益。

**互利者** 這種人抱持「你幫我，我就幫你」的心態，

期望在公平的互動中，自己不會有所損失。

**給予者** 通常金字塔最底層和最高層都在此範圍。然而，真正的給予者不求在短跑中得勝，卻是馬拉松的贏家。

在職場的人際關係中，人脈是一個相當重要的資源。很多人都像互利者，抱持著即便有所付出，也會期望最後能對自己有利。人脈雖是經營人際關係相當重要的一環，但應該要常常檢視我們的動機，是否僅想從對方獲得好處。在人際互動上，有好的品格與正確的出發點，才能維繫長久的關係。

## 如何在付出中走向成功？

給予者要如何成功，成為最高層？大部分的人都認



為當我成功時，自然就能給予，然而《給予》的作者認為，當你無條件付出時，其實就是在為你的成功鋪路。當我們需要服務時，通常會選擇一個合適為我們付出的人，例如家裡水管有問題，自然會找水電工，或生病了也會去掛號給醫師檢查等。

研究顯示，在驗光師這個行業中，扮演給予者角色的驗光師，銷售業績比互利者多 30%，比索取者多 68%。因為他們會關心消費者喜歡甚麼；使用眼鏡時有無不便等問題，甚至提供更多的售後服務，與消費者建立信任的關係。自然也會讓消費者有需要時再找上門，甚至介紹其他客戶給他。而索取者的思維總是造成你輸我贏的結果，給予者卻期望雙贏、皆大歡喜。

在金字塔最底層的給予者，是比較負面的付出，因為他們無法對別人說「不」，也沒有健康的自我形象。然而，以迎合他人為導向，和在自己裡面產生企圖心，是可以並存的。位於高層的給予者非常享受付出，樂意與別人分享自己的人脈、資源等，擁有健康的自我形象，也明白自己在成就一件偉大的目標。

## 遠大的眼光

聖經人物約瑟就是一個成功的給予者，即便在他處於低下階層時，因為有健康的自我形象，也有遠大的企圖心，所以無論面對波提乏，或在獄中面對酒政和膳長，他都不會因自己的身分或環境而吝於付出，以至於當他成為全埃及的宰相時，在日理萬機和兼顧家人的事情上，也都能各方面平衡，且做得相當成功。



真正的給予者在意的不只是個人的成功，乃是藉著付出和分享，成全了許多人，讓其他人也一起成功。英國文學家山謬·約翰遜說過：「衡量一個人最好的方式是，看他怎麼對待對他毫無益處的人。」

互利者的人際網絡不大，索取者或許人際網很大，但與人的關係都是建立在巴結或阿諛奉承中，因為選擇互動的人都是對自己有利的，而且這種關係網相當膚淺，甚至在失去權力、地位或其他事情時，關係也隨之破裂或消失。但是，給予者的關係網絡反而是長久堅固的。

一個成功的給予者在獲得成就或獎賞時，一定不會獨佔殊榮，而是存著感恩的心，歸功於他四周的相關人員或整個團隊。

相信當神給一個人恩寵或成就時，也是希望這個人擁有的這些好處，能祝福他周圍的人，而不是緊緊抓在自己手中，自己獨享。當我們學習使用神給我們的資源、恩賜，去祝福身旁有需要的人，那個祝福將是源源不絕，且持續長久，甚至回饋到我們身上。🙏

掃描收看  
共享觀點



Facebook



Youtube

**播出時間：首播 每週五、六 21:30**  
**重播 每週五、六 19:00**