

**人際關係是事業成功之鑰**

By Jim Mathis

請容我先講一段簡短的攝影歷史來強調人際關係對事業的重要性：最近我到美國德州奧斯汀一間燈光朦朧的俱樂部工作，拍攝一位音樂家的照片。那個場所的燈光太微弱，所以我把照相機的感光度（ISO）調到12,800。這在攝影界是一個驚人的數字，是在最近幾年才達到的。這在使用膠卷的時代是不可能的，那時感光度到400就被認為接近實際的極限了。

1960年代當我在讀大學時，一間照相館打出廣告，聲稱他們能把Ektachrome高速膠卷的速度從一般的160推到1600，即使膠卷的製造商柯達都正式地聲明這不可能。膠卷的「推處理」就像放了一個超級充電器，迫使它作出超越製造商原定的事。那間照相館的名字是「艾爾金·史密斯的35號工作室」，座落在堪薩斯州的草原村。

因此，當我在1971年搬到堪薩斯市時，我決定去見那位艾爾金·史密斯（Elgin Smith），而且我們很快變成好朋友。1973年當我開始了自己的照相館，艾爾金成為我的導師，多年來教導我許多事。

在我開始自己的事業後，很快我就了解有艾爾金作保護者在生意上是極大的資產。我懷疑若沒有他的鼓勵和關照，我與妻子開的照相館是否會這麼成功。

從那些年之後，我就學到人際關係是事業成功之鑰，不論你從事哪個領域的工作。這包括與同樣行業中前輩的關係（就像艾爾金對我），同輩之間的關係，而可能最重要的是與客戶和潛在客戶的關係。這就是為什麼，到今天為止，我花相當多的時間與朋友在一起。我們聽了許多有關「人脈」的價值，但對我而言，那似乎太算計了。沒有別的事能比得上與人們為友，享受他們的陪伴，且彼此受益。

有人可能會問：「若潛在客戶從沒跟你作生意，怎麼辦？你是否浪費了許多時間？」不。大部份的人都值得認識，即使他們沒有成為客戶或將你推薦給別人。我們可以透過我們遇到的每個人學到東西並得以成長。當然，這不是一個新的觀念。幾千年前所寫成的聖經談了許多有關這方面的事。以下是一些例子：

**人際關係能提升我們的生活。**在大多數的情況下，我們都可以彼此學習——我們有不同的長處、興趣和觀點，這些都能讓我們彼此受益。所以不要低估你的人際關係。「*鐵磨鐵，磨出刃來；朋友相感也是如此*」（箴言27章17節）。

**愈多人際關係就更有力量。**你可能聽過兩頭牛能比一頭牛拉更多倍的東西。同樣的，與別人有連

結我們就更能有效地達成我們的目標。「兩個人總比一個人好，因為二人勞碌同得美好的果效。若是跌倒，這人可以扶起他的同伴；若是孤身跌倒，沒有別人扶起他來，這人就冇禍了。有人攻勝孤身一人，若有二人便能敵擋他；三股合成的繩子不容易折斷」（傳道書4章9-12節）。

吉姆·馬提斯在堪薩斯州陸路公園市經營一家照相館。他的專長是商業和影劇界人像。他也經營一所攝影學校。

### 省思 / 討論題目

1. 你大多在哪裡結交朋友：在職場中、社區中、教會中、或在你特別興趣和嗜好的領域中？
2. 你可否想到你也有很享受的一份友情，就像本文作者遇到艾爾金·史密斯一樣出乎意料，但成為長期的朋友和生命導師？若有，請描述那友誼對你而言像是什麼。
3. 你對你的顧客和客戶——以及潛在顧客的態度如何？你是否評估他們是否對你有利益？或者你不帶任何條件地珍惜那些友誼？
4. 你對聖經中有關友誼的比喻——鐵磨鐵，三股的繩子不容易斷——有何看法？

若你想看或討論聖經對此主題的其他部份，請看以下經文：

尼希米記 2 章 17-3 章 32 節（一個真正的團隊努力）；馬太福音 6 章 7-12 節；提摩太後書 2 章 2 節

CBMC Hong Kong

地址: 香港九龍彌敦道580G-K號彌敦中心9樓905室

Tel: (852) 2805-1923 Fax: (852) 3905-8789

Email: [enquiry@cbmc.org.hk](mailto:enquiry@cbmc.org.hk)

Web: <http://www.cbmc.org.hk>