



# 為什麼拼命工作？

◎ 文字工作者／王乾任



我們嫁給了工作

艾琳·菲麗普森著；

林宜萱譯／大塊

9209/280 元

ISBN 9867600088

平裝

每天早上，我們拼了命的從溫暖的被窩裡起身，梳洗換衣，搭上總是準點（偶爾脫班就把我們嚇得半死）的大眾運輸系統。看著每天重複的街道風景，與同樣的人一起擠車。心理盤算計劃著今天的企劃案與工作進度。中午和同事吃飯休息時，聊著的，永遠三句離不開工作。從什麼時候開始，我們變得如此熱愛工作？

明明我們一邊工作，一邊嚷嚷著想休假，想放假？明明我們總在週一到周五，思念著週末溫柔悠閒的空氣。但是怎麼地，到了放假的時候，腦袋裡充滿的全是未處理完的工作清單？從什麼時候開始，我們這麼熱愛工作而努力不懈？

美國前勞工部長羅伯萊奇的著作《賣命工作的誘惑》一書中，萊奇從社會結構與經濟學等宏觀的角度，剖析了我們這個新經濟時代的諸多特性。萊奇認為，我們所處的時代，乃是最佳的交易時代。不但物美價廉，製造商拼命想將商品賣出，而且產品全球供給，四季不缺。更棒的是，無論任何人，永遠可以找得到符合你所需的商品（就看你有沒有足夠的錢購買囉）。這是個強調創新與更好、更快、更便宜的時代。不創新的人，就只好被社會淘汰，甚至消滅。

在這樣一個講求快速效率與創意的新經濟社會裡，人們不再擁有終身穩定的工作，人們

不再一輩子只為一家公司效力。在這個物質需求不斷上升的時代，商品的開發與更新速度，以前所未有的速度增長。藉著廣告與大眾傳播媒體的推波助瀾，人們對物質需求的慾望達到有史以來的最高點。過去，我們的父母們願意自己勒緊腰帶，放棄物質享受，只求將兒女養大成人，讓我們求學讀書。現在，換成了我們，不要說生養小孩，連結婚同居，都成為難以承受的生命之重！畢竟，與一個沒有生產力的人一起分享有限的收入，勢必得自我放棄某些物質慾望。然而，在這個如此美麗而豐富的消費社會裡，要放棄消費的快感與誘惑，比起過去，實在難上加難。

如果，我們的人生還要按照父執輩或傳統模式的要求，結婚生子，而我們又仍想保有充裕的物質需求，薪水的成長又跟不上物價和新商品的增加數量時，我們唯一能做的，只有拼命工作囉！於是，因著社會經濟結構的轉變，因為人們物質需求的增加，因為商人、賣方市場追求業績增長，因為總總因素，人們勢必走向賣命工作一途！

於是，我們的工作時間慢慢增加。然而，無論是誰，一天都只有24個小時。在此有限而固定的絕對限制之下，工作時間的增加，代表的就是其他生活時間的減少。再者，通訊科技的發達，更讓我們下了班還可以用手機、用網路聯絡處理工作。我們為了諸多原因賣力工作。我們以為自己是為了追求更美好的生活與更充裕的物質享受，而賣命工作時間。努力在工作上有所成就，努力讓自己越來越忙投入企

業文化。

我們爲了諸多原因賣命工作，忙到不要說沒有機會與時間去享受自己所開創出來的經濟效益，甚至連許多重要儀式與場合都開始缺席。小孩的運動會永遠抽不出年假來參加，連一生一次的畢業典禮都不克參加。好同學老朋友的婚禮，我們忙得得加班而沒空參加。父母病重在床時我們可能在遠地開會出差，而無法見上最後一面。

荒謬的是，這個社會開創出新服務，來拿走我們辛辛苦苦增加工作時間與績效所獲得的金錢。例如，我們開始以外食代替開火，將小孩交給數不清的安親班或才藝班，將年老父母交給看護與醫療系統。我們拼命工作換來的，卻是更多的不滿足與空虛。

然而變遷過於快速的新經濟，卻動搖了過往工業社會的穩固社會系統，經濟系統與大型企業組織。這是個需要知識型工作者的社會。你必須夠優秀，永遠擁有創新精神，永遠願意努力進步，甚至擁有個人品牌，不斷增加競爭力，才能夠在這個新經濟中立足、成功。沒有人可以幫助你，唯有你自己願意幫助自己，培訓自己。你不用爲公司死忠效命，而公司也不再對員工有任何道義上聘僱或照顧責任。勞資關係只剩下契約交換。合則留，不合就請走路。

特別在經濟不景氣或公司獲利下跌而必須有所改革的時候。公司將會毫不猶豫地根據財務報表，裁撤應該消失的員工或單位。而被企業放棄、解僱的，似乎多半是那些低階的、可替代性高的勞動力（企業的新方案是將這些可替代性的、高例行化的工作外包）。無論這些

基層員工，如何對公司盡心盡力的付出與奉獻，公司除了檯面上的慰問語之外，只有請你離開，以幫助公司度過難關。

於是，因著各種原因被迫離開公司的某些人，開始出現一些精神症狀。開始感到不能夠適應沒有工作的生活，對被公司開除有種被背叛的感覺。菲力普森在歸結了兩百多個因爲離開工作而產生的諮商案例後，逐漸發現，人們會因爲離開工作而感到沮喪，乃是因爲「我們嫁給了工作」。

菲麗普森的著作《我們嫁給了工作》，可以說是從羅伯·萊奇著作所架構的同一個新經濟系統中，解讀出人們拼命工作的不同原因（菲麗普森的著作中不少統計資料都和



賣命工作的誘惑：新經濟的矛盾與選擇  
羅伯·萊奇著 梁文傑譯  
9107/260 元  
ISBN 9576077958  
平裝

《賣命工作的誘惑》一書重疊）。萊奇認爲，美國人拼命工作並不是人們打從心理想這麼做，而是因爲這個多變而不確定的勞動力市場的緣故迫使我們必須抓緊機會往上爬。

然而菲麗普森卻藉由同樣的統計數據，但佐以龐大的個案觀察後，得出不同的結論。菲麗普森認爲，人們努力工作是為了藉由工作取得身分認同。人們努力工作，並不只因爲金錢與成就而已。而是因爲人們將工作視爲自己生命中最重要的關係。人們拼命討好工作，努力工作，一切生活作息思考都與工作密不可分，簡直就像和工作締結婚約。公司就好像其丈夫一樣。

菲麗普森認爲，人們賣命工作是想從工作獲得認同，在工作裡追求社會關係。現代人因爲工作結構的轉變，其他生活面向人際關係的經營困難。除了在消費上追求短暫的滿足外，人們慢慢將精力都投向好像只要願意努力付



出，就可以有所收穫的工作。公司與同事，慢慢成為大多數美國人人生中唯一的人際關係。

也就是說，人們渴望被了解、被關心、被看見、被愛與建立關係的基本需求，從過去由社區、鄰里、家庭、宗教、婚姻與親情中取得滿足，轉為向工作及工作場合中的人際關係索求。因而在被迫結束工作與離開忠心付出的公司時，產生彷彿離婚與情感背叛的情緒感受。

嫁給工作的人年假永遠用不完，員工旅遊與尾牙，成為一年最重要的社交活動。鄰里社區變得毫不重要，教會與家族聚會變得可有可無。認為工作是人生中最重要事情。升遷、加薪與主管的讚美，成為自我肯定的重要來源。

工作已成為現代美國人的生活主軸。然而，佔去人們大量時間與精力的工作，卻沒有任何社會救助系統，設立諮商單位，來幫助失業人們處理其心理狀態。

我們的社會把失業當成一種經濟問題，認為只要由政府提供足夠的經濟奧援，等待人們

找到下一個工作就可以解決問題。過往的社會救助系統，完全由經濟的角度來思考處理失業問題。經由菲麗普森對其個案的諮商與觀察發現，這些過度投入工作的人，在被上司主管責備時，會產生被背叛的感受；而被公司開除，則好比被情人拋棄，與工作離婚。

本書談的雖然是美國的經驗，不過，這樣的經驗，是值得我們借鏡與反思的。試想，有多久，你沒有好好出國度假，並且忘掉工作的責任，好好休息了？有多久，你沒有好好和學生時代的老朋友、好同學聚聚談心，而不談工作？從什麼時候開始，我們的問候語從「你好嗎？」變成「你最近忙嗎？」從什麼時候開始，我們下班的時間越來越晚，和家人相處的時間比同事少，記得你上一次非假日見到父母與小孩是什麼時候嗎？或許我們該靜下心來好好想想賣命工作的背後，潛藏的那份動機，變成什麼模樣？我們又付出多少代價，而付出這些代價所換取的東西，到底，值不值得？

