

邁向「富爸爸」的成功之路：保險產業吸收青年人才操作初探  
黃禹樵 吳東祐(20171021)

## 一、前言

... 富邦人壽並同時在現代保險教育事務基金會所做的「全國財金保險系所畢業生最嚮往就業壽險公司」調查中，連續七年獲得準社會新鮮人的一致青睞、成為就業首選！... 富邦人壽近年積極招募青年加入，提供紮實的專業訓練、遍及全台的服務據點，...。ETToday20170414〈富邦壽獲金牌服務冠軍 財金保險畢業生最嚮往公司7連霸〉

這是一個集體詐騙體系，教育部對這種現象視若無睹，因為退休官員都進入私校，協助喬事情，喬員額，大賺雙薪。學校編織「夢幻雲端系」（演藝科系、時尚科系）與「吃喝玩樂系」（餐飲、旅遊科系）的美夢，讓學生上鉤，他們辛苦打工繳學費來養學校，甚至沒畢業就背了一身學貸，畢業後沒一技之長而成為低薪的憤青。蘋果日報 20170404〈范世平專欄：台灣年輕人低薪的原因 是廣設大學〉

近年台灣社會普遍的青年低薪，許多在就業市場競爭不利的青少年開始傾向考慮工時、薪資更加彈性的工作，希望憑著努力跳脫低薪而翻身。而保險業也積極的在校園內尋找新血，以人海戰術在產業中競爭。而在這兩股力量的接合下，新自由主義所崇尚的個人競爭便逐漸發酵，將青年引導入保險產業之中。而事實上，保險產業本身的體制，導致年輕人進入產業後，往往有大多數會被過度競爭的產業狀況所篩去，而導致年輕人事實上淪為被產業本身利用的客體，將社會網絡納入納入產業的獲利結構，在利用殆盡後被捨去。

這些現象在過往其實就已存在，但批判理論相關的描述卻一直相當缺乏，且在高等教育嚴重商品化、人人都是大學生的當代越來越顯著，且已一定程度的進入大學校園，成為高等教育新興的現象之一。這也是本研究開始之處，也是本研究的核心關懷。

而這邊也必須簡單說明一下本研究的研究客體：《富爸爸窮爸爸》與現金流。《富爸爸窮爸爸》為羅伯特·清崎等人出版的暢銷系列書，致力於推廣一種稱為「財商」（理財智商）的知識體系。書中主要透過將「富爸爸」和「窮爸爸」進行比較，如性格、思想、行為和結果上的差異，從而指出造成貧富差異的原因。而該系列也發展出一套桌遊《現金流》來做為推廣的教材。而這份教材因為對於固定工資的勞動的貶低，鼓勵彈性收入、工時的工作，被廣為應用在保險產業、傳銷等產業進行教育與招募的活動。

透過參與保險公司在大學校園內實地參與「現金流」活動，以及對《富爸爸窮爸爸》文本進行分析，本研究意圖指出《富爸爸窮爸爸》建構一套反對勞動、

推崇投資炒作金融的世界觀，透過對比建構一套教育敘事，將成功的未來描繪為無勞動的生活，並替勞動訂下了「脫離勞動狀況」的目標。

而另一方面，又因台灣高等教育高度商品化的問題，使文憑在社會中產生質變，保險產業所打出的成功想像，似乎和未來看似迷茫的年輕人不謀而合，也對於即將面對職場的新鮮人中，刻劃了更為深刻的想像，並在象徵域中化為主體自身的慾望。將青年導向了無底薪、彈性工時、生活更加不穩定的業務體系中。

而保險產業透過教育遊戲「現金流」活動，將彈性工時、無底薪的業務工作接合入這套世界觀之中，化為慾望實現的「成功道路」。而這套世界觀、以及實際參與業務工作的壓力，卻又時時刻刻提醒著「失敗」與主體的距離有多近，在象徵秩序瀕臨瓦解的青年學生面前，成為一條愛恨交織的必然選擇。

二、慾望與意識形態：我想成為那樣（被社會接受）的人！

*「The man's desire is desire of the Other」—Lacan*

當我脫口而出：我希望「以一個批判研究的立場，討論《富爸爸窮爸爸》與『現金流』如何促進青年人才投入保險產業」這一問題時，多數的對批判理論有涉獵的人都會提到 Althusser 與意識形態批判這一學派。這確實是一個很好的切入點，也是本研究的思考起點。

自馬克思將意識形態(Ideology)與資本主義的宰制做出連結後，意識形態便逐漸發展為一社會批判的立足點。何為意識形態？馬克思的文中將之闡述為維繫資本主義社會的「觀念上層建築」，是建基於物質與社會關係上的情感、幻想、思維方式和人生觀與世界觀等。而 Althusser 的理論系統則將意識形態更加清楚的描繪為「意識形態國家機器」。在 Althusser 的理論脈絡中，所謂的社會再生產，分為「勞動力的再生產」與「社會關係的再生產」。而意識形態，與其相對應的再生產面向，便是「社會關係的再生產」。

所謂意識形態，即是人類對於自己與其「真實」生存狀況的「想像」關係，而這套想像的關係，所負擔的便是擔任一個「屏幕」，對自己搬演了這套想像關係。如同 Althusser 所強調的，並非實際的關係，甚至可以說，是掩蓋了那些實際的關係。

而主體則是在這想像關係或是系統中被「構成主體」的，透過 Althusser 稱之為「召喚」的功能，主體進入了結構性的位置。Althusser 用警察的例子來說明這樣的功能：路人在街上被警察「招呼」並回頭的同時，他不但認可了警察與自己的相對位置，更是認同了警察背後所代表的國家權威，換句話說，他被「召喚」進了這個結構性位置，他認可了意識形態，而意識形態也藉由主體的認可與實踐真正的發揮物質性的效果。

但 Althusser 的理論確實飽受批評，雖然他嘗試將意識形態具體的建構成國家統治權力的一套機制，但其所描述的操作機制卻過於僵化，主體在結構中的位置只是總體之中被簡單決定的客體，並非具有足夠能動性的個體。Althusser 被認為誤解了過往的馬克思主義經典，結構主義傾向的理解了社會

(Hall, 1992; Hall, 1996)。但即使如此，我們仍不能小覷 Althusser 理論對於社會的詮釋。但我們要如何，跳脫 Althusser 體系在理論上的侷限呢？Žižek 給了我們一個說法，那我們回到 Lacan 吧！

Žižek 提到，Althusser 的意識形態理論，不過只是踏出了第一步(Žižek, 1989)，而問題便在於，任何精神分析的問題，都必須回到幻見(fantasy)的構成作用。而 Althusser 提出的問題，必然是「精神分析」的。

Althusser 的意識形態批判最具貢獻的理論接合，便是將 Lacan 的精神分析理論引介入文化理論。Althusser 理論中的精神分析色彩濃厚，包括他多處對於 Freud 與 Lacan 的引用以及他嘗試發展的概念，都可以找到精神分析理論的影子。如他

在對比摩西與上帝時用「大的主體」(Subject)與小主體(subject)間複製與承認的關係，其實就可以辨認為精神分析中主體與大他者(the Other)的關係。

如同 Lacan 的名言，「無意識是像語言那樣結構的」，Althusser 陳述了無意識與意識形態「理論上存在著必然連結」，兩者「以有機的方式存在著聯繫」。而所謂意識形態是一套「表意系統」(張錦華，2010)，具有其物質性，關係著形象、概念與結構的一套「活著」(Lived)的系統(Sean Homer, 2005 / 李新雨譯，2013)。這套「活著」的系統，以 Lacan 的方式詮釋的話，或許能說，意識形態必然是「無意識」的，我們可以用 Lacan 語彙中的象徵秩序(Symbolic Order)來理解意識形態的結構。

透過理論體系的初步結合，或者有些狂妄的說「回到 Lacan」的步驟，我們可以重新理解 Althusser。何謂意識形態？在 Lacan 的理論中，著名的幻見公式：



\$ 即為匱缺的主體；a 則為 object petit a，也就是慾望的成因；而中間的那塊菱形鏡面，也就是幻見—作為慾望的屏幕、同時也就是意識形態的位置。

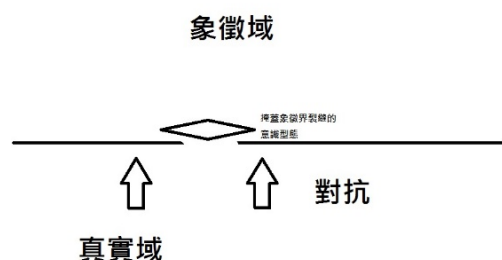
先讓我們從頭說明一下「幻見」：所謂的幻見，源自於 Freud 的理論，他發現有時患者的主觀認知會與客觀事實有出入，主要是基於記憶具有語言與想像的成分，因此過去的事會因無意識慾望的運作而重塑，而幻見一詞便是用來指稱想像的場景中，無意識慾望的展演。在 Freud 的理論中，幻見可能是意識的，也可能是無意識的，因此分析師需要謹慎辨別，並依照其他線索重建慾望場景。而在 Lacan 的理論中，他更強調幻見的防禦功能，他將幻見描述為凝止的電影螢幕，遮掩、迴避後續創傷性場景的出現。Lacan 論述中的幻見，常用於逃避大他者的欠缺、或是閹割的相對穩定的方式；卻也可以從不同的遮掩方式中，判別出主體特殊的快感邏輯。(Žižek, 1997；張維元，2016) 簡言之，所謂的幻見，便是在支撐的慾望的同時，又使「主體得以在慾望消失之處支撐著自己」(Evans, 1996)。

我們可以用 Žižek 在《The Sublime Object of Ideology》一書中所談到的例子來更加詳細的說明幻見這有趣的特點：丈夫因為妻子與人上床而妒忌，這妒忌是病理學的。並不是他的妒忌不合理，而是「他為什麼需要妒忌來維持他的同一性？」。同樣的，納粹的反猶主義也具有這樣的特性：無論納粹對於猶太人的指控真假（猶太人剝削了德國人、誘惑了德國女兒...），納粹的反猶主義仍然是病理學的。因為它壓抑了納粹反猶主義的真正理由：為了支撐他們在意識形態上的位置。<sup>1</sup>幻見便是如此的在主體的象徵秩序的危機之中，引領了一條危險的生路。

<sup>1</sup> 本段落部分翻譯參酌了蔣興儀老師的部落格相關文章：

<http://jsy66621.pixnet.net/blog/post/452816729-%E7%B4%80%E5%82%91%E5%85%8B%E7%BC%9A%E5%BE%9E%E3%80%8C%E5%B0%8D%E9%9B%A3%E6%B0%91%E7%9A%84%E6%81%90%E6%87%BC%E3%80%8D%E4%BE%86%E7%9C%8B%E6%AD%90%E6%B4%B2>

要了解所謂的幻見，我們也需要理解 Lacan 對於象徵域的討論。所謂的象徵域，即為主體在接受諸如語言等等的象徵秩序之後，會將無意識以象徵秩序結構化，而構成象徵域。但象徵秩序卻難以象徵化所有的東西，總是有些理性與邏輯無法統整、無法「象徵化」的殘餘，而這些殘餘也將隨之排擠出去，形成了真實域。象徵域與真實域之間，總是維持著緊張的關係，象徵域嘗試著象徵化一切，而真實域抵禦著象徵化的力量。所謂的 *object petit a*，便是徘徊在象徵域之中的「真實域的殘餘」。



(圖片來源：筆者自繪，轉自)

所謂的幻見，即是在這樣微妙的緊張關係中，在象徵域與真實域之間，扮演著掩蓋著裂縫的屏幕。

當我們理解了幻見之後，我們便可以切入 Lacan 的核心命題：慾望 (*desire*)。在 Lacan 的理論中，主體無意識的慾望並不純然是自身的慾望，而是大他者 (*the Other*) 的慾望，是大他者—是象徵域、也是做為欲望客體的、外於主體的投射點—所給予給主體的慾望。

在嬰兒誕生之後，只能透過哭鬧與大他者索求需要，而原初大他者—母親，所給予的照顧又代表了超乎於需要的愛，在這一來一往之間，慾望便在大他者的場域中出現了。用 Lacan 的話來詮釋，「(對愛的)『要求』減去『需要』的剩餘，便是慾望」。但與「要求」不同，慾望超越了意識，我們難以用象徵邏輯來表達，也因此慾望的表示往往都是一個個的「需要」的轉喻。我們追尋著「慾望」，我們以為那是「需要」。

隨著成長過程，主體開始尋求認可。從渴望母親認可，到渴望象徵秩序認可，大他者慾望的形象成為了我們慾望的形象，我們開始「想要成為『那樣』(被象徵秩序接受)的人」。這便是我們最初的「成功」定義。如此的含糊，卻又如此清楚、心領神會。

至此，我們可以回到本節稍前的那段幻見公式：

$$S \diamond a$$

匱缺的主體透過幻見屏幕，窺見了 *object petit a*—也就是象徵著慾望的那抹來自

真實域的剩餘，指向無止盡的深淵。這一刻，便是慾望運作的時刻，也是幻見發揮了意識形態作用的時刻。

我們可以更加立體的理解所謂意識形態，即是大他者將主體的慾望對焦的那面放大鏡。它定位了主體的位置、主體的周遭、以及主體的嚮往。Žižek 在理論中也曾將 Lacan 的另一個概念拿來表示意識形態，即錨定點(*point de capiton*)。在 Lacan 的理論中，象徵秩序中，符徵鍊相互纏繞、意義會滑動，而符徵若是在某處扣連，該點就被稱作「錨定點」。錨定點用來阻止「意義無限的滑動」，用個譬喻來說，「就像是製作床墊的人為了防止填充物不受節制的移動，會在某些地方多縫幾針。」(Evans, 1996)。而意識形態，便是在象徵秩序中，將某些意義固著（也可說是接合、縫合）於特定意義上，就像是幻見將慾望固著於主體眼前一般。

我們與他者透過語言／象徵秩序交流，但象徵秩序並不是縝密的系統，它充滿縫隙，因此，我們總是在質疑別人是不是話中有話（Žižek, 1989）。而所謂的幻見，便是在這質疑之中，帶入扭曲與妥協，而我們也在這扭曲中，發掘了來自象徵秩序的慾望：幻見在我們面前搬演了我們不停猜測的場景，而我們深信不移，並以此為目標。

當意識形態發揮幻見的作用，意味著意識形態所定義的目標難以企及，因為無意識的慾望是「無法滿足的」。無法滿足的原因在於，這慾望往往根本不是我們的慾望，而是，如 Lacan 所言，「是他者的慾望」。反過來說，這卻也正是意識形態所掩蓋的真實對象：「不可能到達的終極目標」。

上述的討論，僅是我對於本研究所做的理論鋪陳。我認為，僅僅用 Althusser 的理論來解釋資本主義社會與主體的關聯有點太過狹隘，也因此，我們必須要回歸到精神分析理論，來重新理解意識形態／幻見，用 Lacan-Žižek 的理論觀點來重新面對意識形態這一課題，或許能夠為討論開啟新的面向。

### 三、富爸爸帶路：茫然的青年如何踏上業務員之路

在進入分析之前，先交代一下本研究的研究過程。

本研究的主要的田野調查，包括 3 次的田野調查，即參與保險公司在大學中以及在校外面對青年學生舉辦的現金流活動，和作為「青年學生」這一族群參與保險公司的人才招攬活動。而分析的部分，包括對於《富爸爸窮爸爸》的文本，以及為發展研究問題而進行的數次初步訪談。

整理表格如下：

田野調查時間	地點
2017/3/11	與對象 A 進行田野調查（嘉義）
2017/3/26	與對象 A 進行田野調查（台北）
2017/3/27	F 人壽通訊處
2017/3/30	F 人壽通訊處
2017/4/14	某大學 XX 系活動
2017/6/17	F 人壽大樓
2017/7/30	與對象 A 進行田野調查（台北）

訪談時間	對象
2017/7/12	現任業務員 A
2017/7/15	前任業務員 B
2017/7/30	前任業務員 B

#### （一）保險產業概況

在分析開始前，我應該從保險公司的產業概況開始說起。

台灣的保險產業在 1863 年由英商利物浦保險公司設立台北代理處開始便開始，歷經日治時期與戰亂，在國民政府遷台後重整，維持國家控管的狀況。1980 年代後在金融自由化的浪潮中逐步放寬，隨著銀行與金控集團冒現，許多保險公司便被整併進金控集團中，逐漸發展出現在的市場版圖。

保險公司的內部營運方式，粗略可分為外勤與內勤，也就是業務員與職員之分。職員就是一般支薪的勞工，而業務員則是無底薪的保險販售者<sup>2</sup>，主要收入來源為保險佣金，因此收入完全端看業績成果。而保險公司的結構大多以業務員的組織架構為主，即以處理核心事務的總公司、大量的辦事處構築整間公司架構，而招攬到一定數量的業務員即可成立新的辦事處。而統計業績成果的單位也多以辦事處為主，因此辦事處基本上可以主理人事，並循著總公司設計的標準來發展。

<sup>2</sup> 張秀芬在 2016 年的研究〈人壽保險業務員勞務契約之研究〉對於這樣的販售者在法律上的定位有更加具體的整理，在這邊暫且不論。

而保險公司的發展可大略分為兩個方針，也就是業績導向與人力導向。業績導向即以業績為主，業務員不必多，但每人所需招攬的業務量會是辦事處與團隊被肯定與否的重要指標；而人力導向則是相較之下不重視業績，但更加注重「人力增援」的面向，這時，對團隊以及辦事處而言，新人便是非常重要的目標。總公司往往會依據目前需要，透過 KPI 及獎勵、升遷的調整，來引導辦事處的目標，如當需要快速擴張公司時，便會將績效指標改為人力為主，讓辦事處收新人可以得到更多利益、將升遷門檻設的極低，讓辦事處可以快速增加，整體業務員人數也會快速攀升。也因此，保險業的產業結構是比較具有彈性的，人員流動、組織大小都可以輕易的透過控制改變。

在我的訪談裡，曾經出現一個極端的例子。F 人壽近年開始大力拓展保險業務，因而祭出了對於組織擴張非常有利的升遷條例與擴點優惠，組織內部的績效 KPI 也做了相應的轉變，對於服務處的評價開始以人員增加做為重要指標。這樣的狀況打散了過往的版圖，一些因為業績收穫豐盛而名列前茅的服務處，因為 KPI 的調整而不再具有優勢，而一些業績無法居先的組織積極的招收新人，而取得了領先的名次。台北某服務處，在一個年內招收了 400 名大學在學或剛畢業的年輕業務員。這確實是相當驚人的數量，但更加驚人的是訪談者事後再去詢問，卻發現那 400 名業務員，在一年內離開了 300 多名<sup>3</sup>。

對於一般公司而言，大量離職無疑是致命打擊，但對於保險公司而言，這卻是大量的獲利。新人在考取證照後，往往會從身邊的親朋好友或是自己下手，絕大多數都能夠成交一些保單。但在新人開始面對到這行業的壓力而離職之後，但是這些保單並不會因而取消，還是要繼續給付。這對公司而言是穩賺不賠的：獎金不需發了，獲利卻持續進行，甚至連帶在繳交保費時推廣的信用卡、銀行帳戶等業機服務都仍繼續。業務員就如同免洗餐具一般被捨棄，食物還是穩穩的在肚子裡。

而在公司的際遇裡，他們只會提這 400 分之 10 的成功例子，但從不提及那些被拋棄的 300 多人，甚至有些人還會用非常貶抑的方式來描述他們，認為他們是「失敗者」。

## （二）富爸爸所說、所做：作為象徵秩序基礎的價值體系

而要支撐起這樣一個體系，其背後的價值觀便是非常重要的基座。《富爸爸窮爸爸》這套暢銷書以及其所代表的知識體系就扮演了重要的角色。

《富爸爸·窮爸爸》是由羅伯特清崎為主的團隊寫作的書，主打關於財富的教育，批露出成功的「富人」如何思考而成為暢銷書，而「現金流」則是隨著這套書籍而設計出來的桌上遊戲。作者提出，這套桌遊是一套「財商」（理財能力）的教材，而書本甚至可以說只是「說明書」，透過這套遊戲你可以無風險的體會到負債、資產和金錢流向，學習到如何真正有效的利用金錢，「不要為錢工作，

---

<sup>3</sup> 本段整理自 2017/3/18、2017/7/12 訪談紀錄。



要讓錢為你工作！」，學習到掌握財富的能力，並藉此讓你思考現實，進而扭轉自己的人生。

這系列的書大致的寫作模式皆為以富爸爸（作者好友麥可的爸爸）和窮爸爸（作者自己的爸爸）兩者的觀念、生活、工作型態、財產、行為等面向來比較，進而比較出所謂「有錢人想的和你不一樣」的結論。那有錢人想的和你不一樣的關鍵點在於？書裡面提的是窮人往往「為錢工作」、「為政府工作」、「為銀行工作」，也就是往往領死薪水、繳高稅金、負擔貸款，而所謂的「富人」便是得已透過累積資產與市場槓桿操作來資本積累，進而達到「非工資收入」大於「總支出」的成功地位。這套準則便是書本與遊戲重複強調的核心觀念：貶低勞動本身的價值，轉而肯定投資性而非生產性的資本利得。

《富爸爸窮爸爸》一發售就引起一陣風潮，這樣主打著「告訴你富人思維」的書籍非常暢銷，而與之配合的遊戲「現金流」也隨之引起風潮。現金流是一份非常昂貴的桌遊，標準訂價為 200 美金，台灣訂價為 3600 元。也因為其昂貴，且娛樂性不如教育性高，即使是桌遊玩家也未必會收藏，但是卻成為傳銷與保險公司必備的教材。

這遊戲其實就是複雜版的大富翁，所有人一開始就要抽職業，職業代表著收入與負擔，收入越高的負擔越高。

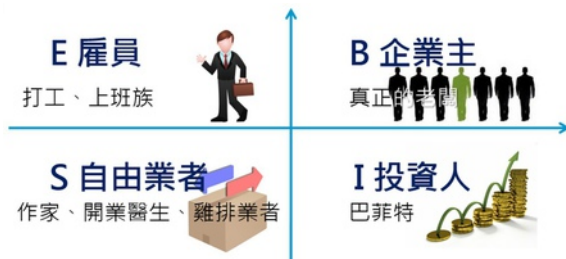


（圖片來自網路）

而遊戲一開始主要是在內圈（見上圖）進行，內圈便是一個工作與買賣的大富翁，你一邊領取薪資，一邊透過買賣房屋、基金、股票等東西來使你的「非工資收入」大於總支出。當這目標達成時，你便可以跳脫內圈——也就是「老鼠圈」，象徵著你不再需要為了生存而勞動，你「自由」了！接著你就可以在外圈的「快車道」遊蕩，累積財富，直到你的收入到一定水平或是你買下你一開始訂定的夢想，成為贏家。

在接觸遊戲之後，我們更可以看出這樣的價值觀：在遊戲裡不存在階級複製，甚至為了遊戲平衡，會讓階級較高的人更難獲勝。遊戲要勝利的方法就是要透過炒作商品、靈活運用資產、買高賣低來跳脫勞動，成為自由人。而這遊戲也為人生定下了目標：夢想。勞動是為了不用再勞動，賺錢是為了以後能躺著賺錢、完成夢想。

現金流的四個象限（ESBI）更是簡潔的將職業的高低等畫下了明確定義：



(圖片來自網路)

這定義是個非常重要的接合點。我們後續會談到。

### (三) 現金流：教育／玩樂的綜合體

「現金流」這款一般人很少會購買的遊戲，往往都是透過公司團體的對外活動來才有機會接觸。而與這遊戲相關的活動，往往重點都不是遊戲，而是在遊戲後，告訴你如何用遊戲的價值觀思考人生。

除了本研究參與田野的活動（一場在校內、一場在保險公司），網路上也可以查到非常多「現金流」相關的活動（大多要收 300~400 不等的費用），而這些活動往往都是直銷公司與保險公司等業務工作的企業組織所舉辦的。

在活動後的分享會，這些企業組織往往會告訴你遊戲的涵義：「現金流就是透過遊戲讓你思考...改變你對錢的觀念。例如分辨什麼是好的資產？什麼是壞的資產？什麼是好的投資案？什麼是壞的投資案？什麼是風險？什麼是不好的債務？什麼是好的債務？如何正確的投資？如何避免破產？...時常思考財務自由的意義。...。只有透過不斷的提醒來刺激意志，加強你堅持行動達到財務自由的意念。」<sup>4</sup>

而這便是有趣的接合點。在《富爸爸窮爸爸》一書中，其實我們並不會看到他對於業務工作有太多描寫，他的描述多著重在如何討論理解財富、經營資產、炒作商品、資本積累。而甚至我們可以說，這類的工作在他的描述裡並沒有太高尚，最多是個「自由業者」。但有趣的便是，在保險公司對現金流進行操作時，保險產業內的升遷卻完美的貼合進了這套職業系統：業務員便是自由業者，而升遷到處經理便是成為「老闆」、將多餘的錢投入金融市場便是「投資人」...。當然，我要提出這樣的貼合，意義並不在於指正，而是在於點出這套價值體系已經在保險產業內建構成一套外部招攬與內部教育的敘事，成功已被明確的定位，並與集團本身的資本積累目的相符。而這便是意識形態作為一種幻見的構成：不需要談論、甚至不需要親自翻閱，你只要相信，並且實踐就好。

### (四) 大學：人才礦坑

大學對於保險產業而言便是個重要的人才招募口。在本研究前往調查的大學內活動，是由 N 人壽來講課。他們除了講述《富爸爸》的概念，告訴你遊戲如

<sup>4</sup> 本段整理自 2017/4/14 田野調查紀錄。

何中的教育意義，並介紹到 N 人壽工作的學長姐、同學及前輩，甚至會讓他們分享這樣的職業如何給他機會。而同樣的大學活動更是多不勝數，更別提許多大學就直接與保險公司合作實習以及課程。

保險這工作並不討喜，不穩定的工時、不穩定的收入，在素以追求平穩過一生的華人社會之中，並不是一份會被看好的工作。更別提這份工作如直銷一般十分仰賴人際網絡，更是黏貼上了例如「電話騷擾」、「利用友情」等等的既有印象，對於很多人來說，這份工作甚至有些「不光彩」。

而，台灣的就業市場，透過文憑每年篩選出了一大批的「失敗者」：不受歡迎的科系、不受歡迎的學校...，每年的競爭，學測、指考、基測，其實都是文憑的篩選。而這樣的環境，配合台灣的低迷的就業市場：低薪、非典型勞動...，對於知識喪失信心、對於未來也難以抱持信心的「失敗者」們而言，保險確實是一項吸引人的工作。保險公司不看你的學歷與工作經驗，只需要你考到證照，即可參與業務。而入行後，前方的道路十分明確：業績、升遷、脫離勞動...，這些都是「失敗者」們在過去未曾擁有過的「可見的光明未來」，因此，這是個非常具有吸引力的工作。也因此，保險業務工作其實十分重視與大學生接觸的管道，許多公司都會指派業務單位到大學裡吸納人才。

對於即將脫離大學生活自力更生，從穩定的學生生活邁入到難以預知、希望渺茫的就業市場的青年而言，他們踏入這樣的業務工作，不過就是掌握看似「希望」的機會而已。這也就是「幻見」在心理上的運作方式。

幻見作為主體在面對象徵秩序瓦解所產生的焦慮時所產生的一種防禦性論述，主要做為一種相對穩定的論述，填補、支撐即將瓦解的象徵秩序。在我們茫然之時，幻見給了你「希望」，並幫你指出了「欲望」的方向。

自此，文憑主義下的失敗青年，接合上了保險產業的獲利模式，形成了牢不可破的迴圈。在《富爸爸窮爸爸》一書，作者在向富爸爸學習時，有一個這樣的橋段：

（作者問道）「自從我幹活來，你沒和我說過一句話！一小時十美分！我應該到政府那裡告你的！...。」

（富爸爸答）「...我在教導你的是生活。...生活推著我們所有的人，有些人放棄了，有些人在抗爭，而學會了這一步的人會歡迎生活推著他們。...如果你沒有學會，你終生只會抱怨工作、抱怨低薪、抱怨難相處的老闆，你會活在一勞永逸把錢的問題都解決的幻想裡。」

這個橋段主要是富爸爸給予希望學習如何賺錢的年幼時的作者低薪的工作，這工作的目的卻是冠冕堂皇的說著「讓你學著不要為了錢工作」。而這樣的場景，卻與現今的保險業務員工作非常相像。在相信著這套《富爸爸》的價值觀之下，人們對於自身的勞動條件便非常自然的輕忽了。彈性工時、無底薪的業務工作不是苛待，而是「自由」；正常的支薪勞動不但不再是具有保障，反而成了「籠中鼠」。公司對於業務工作的獎勵和不保障，成了讓員工進步的指標。

業務員得到救贖了嗎？答案或許是否定的。可量化的成功一方面代表著「成

功可以努力」，但另一方面卻又可能是「超我律令」<sup>5</sup>作祟的極端狀況。他們接受了幻見的欲望樣貌，接受富爸爸的那世界觀，囚禁在新的競爭態勢裡，努力面對著新的課題。混得下去，或許成了新的「富人」、「勝利者」，成為神話裡新的、被稱頌的英雄；若是混不下去，就成為了前面例子裡徵招來的 400 人之中的 300 多人，消失在洪流之中。

---

<sup>5</sup>在 Lacan 的語境中，超我「是一個命令式」。超我的出現源自於對於律法的「誤解」，這樣的誤解在符號鍊之間的落差中浮現，而這樣的落差空缺，則是以想像的填充物來彌補，進而「扭曲了律法」。(Evans, 1996) 對於律法的扭曲，使得超我形成一個殘酷的角色，總是扮演主體心中那個譴責、貪得無厭的角色，主體糾結於滿足超我，但又總是無法滿足。當代最顯著的「超我律令」或許可說是「Enjoy！」，認為主體不夠「享受」的質疑，與當代的消費拜物主義接合後，加強了社會中各種關於享樂與消費的心理邏輯。

#### 四、結語：一場「頭家」一場夢

「賣光了一切，你的肝和你的肺，  
噢他們扔了你的一切，去成為更好的人類。  
那廉價的眼淚，就別掛在嘴邊，  
什麼也沒改變，什麼也不改變。」—草東沒有派對，〈勇敢的人〉

2017 年的春天，我們在中正的第二年，也是普羅大眾認為碩士班差不多該畢業的年限，我在學校辦的就業博覽會為我的田野調查尋找進入場域的入口，也順便物色一些未來可以就業的公司。許多來學校徵才的企業都屬科技業，看到我就熱情的遞出他們的傳單，並開口詢問我的系所，而當他們知道我是社科院的傳播學系碩士班的學生時，便會露出一臉尷尬的表情，對我說「還是歡迎你了解一下喔」、「沒關係，到粉絲專頁按讚還是可以抽獎喔」。唯一會毫不在意你的科系，與你交流、（甚至是有點死纏爛打的）談話的，便是諸如保險等業務工作產業。

這當然與中正的偏遠的地理位置導致許多廠商沒有願意來招人有關，也與中正的理工學院在業界較其他院所更有名氣也有關係。但，這也是社會上的文科生在求職時所遭遇的現象之一。

打開 104 履歷，若是沒填入英文成績，只會有保險業與傳銷業上門；投入職場，若是能拿到「35K」的待遇，就是「高薪」，文科生面對專業不被看重、成績（社會唯一標準）又不夠高到成為理科生、甚至醫科生（社會唯二正途），就彷彿這輩子都矮人一截。這時，你可以風險較高的「創業」，或是選擇唯一會搭理你的保險業、傳銷業...，再怎麼說，至少是個機會。即使這三者，確實在一定程度上是相仿的。

職業是台灣這個奉新自由主義為圭臬的社會中得以快速推斷一個人的社會地位甚至是「存在價值」的重要標籤。職業的選擇，說是「個人與家庭人生翻身的機會」，也一點都不為過。而，這也是台灣社會隱約崇尚的，彼此纏繞的「升學主義」與「階級流動神話」的一部分。

這篇研究的開始，不只是一個純粹的社會觀察，更是我們身為下等的「文科生」的切身生命體驗。

吳偉立（2010）的《血汗超商：連鎖加盟如何變成鏈鎖枷鎖》分析台灣社會在便利商店盛行的那波「創業潮」，點出了「頭家意識」吸引了大量追尋著「黑手變頭家」的翻身夢想加入了便利超商的行業，卻掩蓋了不公平的加盟制度，讓加盟主淪為全台 24 小時販售工廠的一部分。這樣的「頭家」雖然與保險業務員背景不同、階級年齡都不同，卻共享著類似的「頭家意識」，做著類似的創業夢。

本研究意圖從不同的觀點來理解這樣的「夢境」，因而選擇了《富爸爸窮爸爸》這一套書籍切入，將頭家意識更具體的接合上這種新自由主義社會非常盛行的價值觀。《富爸爸》這樣的知識體系，其實只是包著糖衣的毒藥，說穿了便是將勸誘一般人將金錢送入資產重新分配的場域之中，獻祭給金融體系而已。但本

研究暫且不對這樣的價值觀作出具體批判，在這邊著重於將這樣的知識體系作為一欲望對像而論述。

本研究的初衷，是關懷到現代青年在面臨過度競爭的環境下，所面臨的心理問題。在學業的過度競爭之中，我們被分數定義、被文憑定義，我們被培養成競爭的機器，考試作答來驗證我們的價值。而當我們落敗之後，被烙印上了失敗者的標籤，經濟失能的心理焦慮，普遍成為當代的階級場景中的重要分野，成功者意氣風發的爬上舞台，更加凸顯出失敗者落寞的遊蕩在街頭、徘徊在生存邊緣。

而保險業務員做為本研究的客體，主要也是因為這職業本身並不因為文憑主義作為社會上最具權威的「能量尺」而因此對於業務員進行學歷的考量，反而因為產業本身獲利的特殊性而使得他們對於「評量不佳」的失敗者更加有興趣。<sup>6</sup>當然，以某種樂觀的論述而言，這或許是行動者能動性的發揮。但本研究選擇了悲觀的論述：這始終還是回到了資本集團獲利的結構內。

---

<sup>6</sup> 在筆者田野時，意外的發現 F 公司的許多人員對於筆者的「中字輩大學研究生」身分反映非常特殊，並非排斥，而是歡迎帶隱隱約約帶點訝異。

## 參考書目

### 中文文獻：

- 王立天譯，2010。《富爸爸之有錢人的大陰謀：八種全新的金錢法則》（原著：Robert Toru Kiyosaki and Sharon L. Lechter）。高寶出版社。
- 白輕譯，2013。《導讀齊澤克》。（原著：Tony Myers）。重慶大學出版社。
- 吳偉立，2010。《血汗超商：連鎖加盟如何變成連鎖枷鎖》。群學出版社。
- 吳瓊，2011。《拉岡：閱讀你的症狀》。中國人民大學出版社。
- 李新雨譯，2013。《導讀拉岡》（原著：Sean Homer）。重慶大學出版社。
- 杜章智譯，1990。〈意識形態與意識形態的國家機器〉。《列寧與哲學》（原著，Althusser, Louis）。遠流出版社。
- 張秀芬，2015。《人壽保險業務員勞務契約之研究》。東海大學法律學研究所碩士論文。
- 張維元，2016。〈補教介入高中生自我建構的情感、知識與資本：一個初探性的研究〉。國家發展研究學會（主編），《性別·身體·文化 凝視與召喚》（P.25～47），巨流出版社。
- 張錦華，2010。《傳播批判理論：從解構到主體》。台北：黎明文化事業公司。
- 陳得發、鄭旭棠，1999。〈多層次傳銷組織網的經營管理之研究〉。中華管理學 刊，1999年 Vol.2 No.1。
- 陳得發、羅麗瓊，1995。〈台灣壽險業與多層次傳銷業的比較〉。公平交易委員會委託計畫，1995。
- 甯應斌、何春蕙，2012。《民困愁城：憂鬱症、情緒管理、現代性的黑暗面》，台灣社會研究雜誌社出版。
- 楊軍、楊明譯，2001。《富爸爸窮爸爸》（原著：Robert Toru Kiyosaki and Sharon L. Lechter）。高寶出版社。
- 蔡淑惠譯，2008。《傾斜觀看》（原著：Zizek, Slavoj）。台北：桂冠。
- 鄭碧月、邱唐資，2016。〈壽險業務員績效之正向錯覺及個人自我效能關係之研究〉。商管科技季刊，第十七卷第三期。
- 龍秀譯，2001。《富爸爸，有錢有理：掌握現金流象限，才能通往財富自由》（原著：Robert Toru Kiyosaki）。高寶出版社。
- 謝坤民，2011。〈台灣壽險業務員存活率之研究〉。商業現代化學刊，6(1), 2011。

### 英文文獻：

- Evans, Dlyan (1996) An Introductory Dictionary of Lacanian Psychoanalysis, London: Routledge.
- Hall, Stuart (1992). Cultural studies and its theoretical legacies. In L. Grossberg, C.

- Nelson and P.Treichler(eds.), *Cultural Studies*, pp.277-286. London & NY: Routledge.
- Hall, Stuart (1996). Introduction: Who needs 'Identity' ? In S. Hall &P.du Gay (eds.), *Questions of Cultural Identity*, pp.1-17.
- Schweingruber,D and Berns, N (2003).Doing money work in a door-to-door sales organization.Vol.26 ,issue 3,Pg: 447-471.
- Schweingruber and Berns(2005). Shaping the selves of young salespeople through emotion management, *Journal of Contemporary Ethnography* Vol 34, Issue 6.
- Zizek, Slavoj (1989) *The Sublime Object of Ideology*, London: Verso.
- Zizek, Slavoj (1997) *The Plague of Fantasies*, London: Verso.