

社會實踐報告

本來打算拉個主軸，洋洋灑灑的開始寫下去，但轉念一想，我這個暑假，就是提前體驗職場生活，生活是全方位的，還難說就是什麼什麼，因此以雜記方式進行，而且我想老師們沒有定下規則，就是因為想要得知學生們的全部收穫，而不只是片面的。

Why

大一打工旅遊，大二大三企業實習，大四考英文以備未來之需。早在大一的時候，我已經將四顆釘子，插在我大學生涯的地圖上。這樣的規劃，看似清晰，實則不然。對於大二的這個暑假，其實一開始我只有個模糊的念頭，就是我要去企業實習。什麼企業？什麼部門？除了不要行政，我沒有個清楚的目標。我興趣很廣，對事物的接受度也高，縱然知道自己不要什麼，選擇仍是一籬筐。因緣際會下，有這個機會去三商美邦實習。我喜歡業務，因為他是與人相處的工作，加上喜歡的作家王文華曾對 sales 大翻讚揚，都讓我對其躍躍欲試。另外在這次的實習中，還有兩個淡江的朋友，Ivan 和 Jason 跟我一起。Ivan 是我高中的好朋友，Jason 則是他大學同學（巧的是我也是 Jason），他們都是淡江國貿的外語專班，該班上大學前就與班上每位同學簽下切結書約定大三要去外國讀一年，他們八月初時便已前往美國明尼蘇達的 Winona 了，但 Ivan 在獲知我暑假要去實習後，儘管只有一個月，還是決定來充實自己，這點我很佩服。

大丈夫當如是

「丁鈴鈴鈴」，手機響起，問我有沒有空去聽場公司內部的演講，都已經要去實習了，當然要有漂亮的出席率，二話不說我便答應下來。演講當天到了台大體育館斜對面的福華文教會館，裡頭設備高級的讓我瞠目結舌，同樣讓我瞠目結舌的，還有二樓講廳外擠到爆的人潮，第一次看到這場面的我開始懷疑講師究竟是何方神聖？講師是三商美邦中區的一個業務副總，而副總就是在這間公司內可以爬到的最高職級。那天的演講很棒，但我因為中午還要打工只能中途離場。這場演講最讓我印象深刻的不是內容，而是講師本人。這位副總是個中年男子，照片上看來就像我們平常去早餐店買早餐會遇到的鄰家老頭，而他本人也與照片相差無幾。然而當他穿上西裝，當他站在台上，開始談笑風生，談論自己的事業時，他彷彿變了一個人。我的感覺是他就是個霸氣外露的人，沒有光芒萬丈，但就是有一股氣顯露出他的不凡。那其實就是魅力，一個人在經年累月下培養出的魅力，不同於帥氣，卻更甚於帥氣。我在想每個行業的 top 都會擁有這種「氣」，之後有次跟小舅舅聊天，他驗證了我的想法。很久以前，也有兩個人對這種「氣」發出了讚嘆，那是在秦始皇出巡的時候，其中一人說：彼可取而代之；而另一人

說：大丈夫當如是！我沒想取而代之，卻覺得男人就應該是這個樣子的，我渴望擁有那種「氣」，也嚮往成為擁有它的自己。

推介會

聽了幾場演講，我也知道這其實是所謂的推介會。對我而言這是個很新的名詞，以前從未聽過。我開始在想是否只有保險業才有推介會。回家 google 才發現是我自己大驚小怪，其實很多行業都會有推介會。推介會是什麼？說穿了就是種行銷策略。他讓與會者透過這個活動更加認識主辦單位想傳達的理念。假設 AIESEC 辦了場推介會，它的終極意義就是希望聽眾聽了喜歡、認同他們，並加入他們。同理，保險業辦了推介會，其終極意義就是希望聽眾聽了喜歡，並認同保險，未必一定加入，但至少願意去評估與深入瞭解這個行業。但推介會一定要找本業的人來當講師嗎？也未必，我聽過 AIESEC 請劉軒來演講，也聽過三商美邦請陳彥博來演講，這讓我學到，推介會的講師未必是本業，卻如同形象代言人一般，其身上的某些特質一定會不約而同的與主辦者欲傳達的理念相仿。

零下四十度的勇氣

八月份的一次演講，公司請到了陳彥博來當講師，去之前我對他全部的所知就是他跟林義傑一樣是極限運動的超馬選手，聽完之後我慶幸自己有這個機會聽到這場演講，因為這是我所聽過最棒的演講之一。

陳彥博，今年 25 歲，他是國內第一個挑戰北極馬拉松的極限運動員，也是民國一百年的十大傑出青年之一。在他身上我看到一個人的生命因為追夢而飽滿。在練習時他曾跑到腳拇指發炎爛瘡（我們有看到照片），但是他沒有放棄，旁人當他是瘋子，他不以為意，他就只是堅持的跑下去，然後，他成功了。我們在追求夢想的時候，不也是這樣？免不了受到些傷害，但咬著牙進行下去，才會有柳暗花明的一天。他曾說過：當踏入夢想時，必須先忍受孤單，才能學會成長。我們在追求夢想時，一定會碰到的就是周遭人的不理解，好一點的會說何必這麼辛苦（因為他們不懂），惡劣的把你當成瘋子，甚至批評辱罵，所以中國人說古來聖賢皆寂寞。伽利略不畏當時宗教的權威，堅持主張自己認為是對的日心說而被送進審判所，他的學說後來被證明是對的；Lady Gaga 在成名前飽受批評，但她勇敢堅持做自己，現在她是全球知名的大明星。但我們在追求夢想的路上，也會遇到貴人。他有一次在賽前要先在零下 20 度的環境內訓練，但去俄羅斯很貴，挪威更貴，他決定在台灣跟店家借冰庫練習。經過了一連串的被拒絕，最後他終於找到一個人答應他，讓他在台北市某個大潤發裡的冰庫訓練。當他訓練出來後，剛好店長在前方不遠，他忍不住好奇便去問他：「我打過這麼多通電話，大家都拒絕我了，為什麼你們願意借我場地？」店長說他們的 boss 是一個法國人，當他跟 boss 報告這件事的時候，boss 很生氣的把店長罵了一頓，對他說：「我一

定要幫助這個年輕人完成他的夢想。」他的英文很溜，但他一開始只會 eh eh。他可以靠林義傑和遊戲橘子的董事長拿到贊助，但他問自己憑什麼？決定自學投影片、繪圖軟體，自己打企畫案，經過數不清的被拒絕才拿到贊助。Anyway, 他的經歷給我很大的啟發，人家 25 歲，已經認真的活出自我，我們又怎麼好意思閒晃度日？

語言遊戲

這個暑假，我實習，有些朋友卻已經畢業開始工作了。社會上職業千百種，每個職業都有他的專業術語，進出口業的朋友講了我聽不懂得詞她得解釋了我才能正確理解她的意思。這讓我想到了專家，上學期修理論，無意間接觸了李歐塔的后現代主義，他曾引維根斯坦的理論來說，科學知識和人文知識有不同的遊戲規則，科學的語言僅能落在科學的體系訂出一套專家共識的遊戲規則，「科學只能玩自己的語言遊戲，我們不能用科學來規識別的語言遊戲的合法性」(Lyotard 40)、不同的知識類型並不存在「一種普遍可交流的後設語言(metadiscourse)」(Lyotard 41)。人類不可能通曉所有的語言模式，會不會就是因為各領域的專家都用術語把自己這個領域築起藩籬，現在的時代才無法有通才，只能追求專業？

完美 ≠ 最好

我是個完美主義者，這使我在做一件事時力求做到最好，但在現實上，完美其實並不好，因為沒有人有那個美國時間來等你。很多出社會的人來接觸保險這一行，是帶著原本的工作一起來，也許先兼職，也許直接專職，但在這之前他得先考過證照。這全部的事情，如果都要先做到最好才進行下一步，請問他的家人吃什麼？所以我的主管說：市場是最好的老師。做中學，學中做，才是最快成長也較有效率的作法。GOOGLE也是用同樣的策略，在一項產品上市前，他往往會先釋出，消費者用了覺得很爛，罵聲四起，但這些feedback GOOGLE都聽進去了，產品越改越好，最後大家都覺得好用，一個人的完美，此時反而是閉門造車。這個領悟，使我想到大一聽劉軒演講時，他曾分享他也是個完美主義者，當他初進奧美時，交文案總是想要改到最好才交卷，但這是社會而不是學校考試，公司不需要那麼多的一百分。一個一百分卻遲到的文案，及不上一個八十分卻及時的文案。原來，重點是要即時，完美並不是最好，及時才是。

So what?

剛接觸保險沒多久，難免有感於此，為什麼台灣人普遍對保險如此不友善，許多人會有先入為主的排斥？我去過美國，他們完全不會有這種反應，事實上保險在

西方是很重要的東西，沒有保險提供的保障，人民的生活就少了那麼一層防護罩。健保也是一種保險，但每個人都繳，也沒人說什麼（好啦其實有），卻對商業保險如此排斥？這是華人社會共有的現象嗎？抑或是台灣獨有？我跟大陸的朋友聊天，問她在那邊，人們會不會聽到保險就退避三舍？她很不解，回我不會，但她覺得很難賣，因為很多人連吃飯都應付不了了。好吧，市場大小是另外一個問題，這種怪現象似乎就只有台灣有，我突然有一個想法，有沒有一個辦法，可以像美國那樣，讓台灣人主動來找你買保險？

之後有次看戰報，看到業務員組的第一名，業績做到了上百萬，我覺得不可思議，主管為我解釋，並告訴我一個小故事。原來，那位排行榜冠軍本業是一間會計師事務所的老闆，他老婆是公司的一個處經理。開事務所的人平常都會接觸到很多大老闆，他在幫公司避稅的同時，也順便教老闆該如何「避稅」。但他的確不同凡響，先前他好奇美國的保險怎麼可以這麼發達，因此花了幾十萬去美國參加Mass Mutual的一個營隊，學學人家的經營之道，回來後業績當然大漲。我聽完的第一個感想就是：「X！我剛來就想到這個點子了！！」但是我去做了嗎？我沒有，他卻去了，所以人家有這樣的成就。生活中我們常常會有一些飽含創意的想法、驚世駭俗的點子，有些人就此讓它飛過腦海，有些人把它留在筆記本，但這些人都沒有去做，這就是行動的重要性。有了絕妙的想法又如何？去實踐它，才能真正擁有它，以及它所能帶來的價值。

Where are you?

這次實習著實大開眼界，我看到了很多，也學到了很多。在三商，不乏很多在最短時間晉升的人，就在我們營業處，也有剛進來四個月的姊姊已經賺到她人生的第二桶金（這還不是最厲害的），他們都是很好的人，在事業上也很認真。我覺得我們這些衣食無憂的大學生真的很幸福，有些也很無知。噢對啊雜誌總說台灣年輕人沒競爭力，這些資訊跑了幾期了，不都是老掉牙的新聞，大家都知道，但有誰會真正把它當一回事，並瞭解他們自己就是雜誌上所描寫的那種人？已經在追求夢想的人不需要care競爭力，他們已經在打拼自己的江山；有危機意識的人早就開始準備，避免自己淪為那種人；而雜誌上說的那種人，沒有競爭力的年輕族群，則不會發現並試圖改變。21歲，GOOGLE的創辦人已經在想著將來該如何創業；21歲，陳彥博已經決定「跑」向自己的未來，從一個不懂事的小毛頭蛻變為獨立自主的生命鬥士。在八月份時，一個小我一歲的年輕人，已經來到我們營業處專職，他很認真也很有幹勁，剛來一個禮拜就成交了第一件case（還不是親戚家人）。我看到很多力爭上游的人，而他們都在三商美邦，都只在保險這個領域。但這個世界職業千百種，在其他領域認真發光發熱的人又有多少？這個世界有不知道多少的人在我們這個年紀，已經闖出或正在準備闖出自己的一片天，我們有在其中之一嗎。Where are you?

生命中的三階段

上學期學到孔德的三階段理論，我覺得拿來放在一個人的生命歷程也滿有意思的。剛出生到上學前，我們處在宗教的階段，不知道為什麼，就只是去做。有些人想過為什麼，但台灣的父母會說：問那麼多幹嘛？！做就對了！！上學後學校生活逐漸改變我們，孔子說了什麼，愛因斯坦說了什麼，或更簡單的，課本說了什麼，主導了我們的行動，這是第二階段。出社會後，前面那些全部都不見了，當我們面臨決策，不再會有人來告訴我們應該怎麼去做，我們也知道書上講的不見的是對的，我們只能靠自己。所有外在能給的都只是參考，真正能做決定的只有自己，因為我們已是個自由的人，正如沙特筆下的自由，這種自由同時也是個沈重的負擔，沒有牽拖，無法脫罪，我們必須為自己做出的「自由」的選擇負責。