

张林这一辈子

张林，1949年生于中国北方一个小镇。正当他念高中二年级的时候，文化大革命开始了，他不得不中断学业，后来又在上山下乡的浪潮中到一个偏远的人民公社插队。文化大革命后恢复高考，他考入了某财经学院。毕业后，在某市的一家造船厂做成本会计，一年半后，他辞职不干到某市一家集装箱公司谋得一份管理职位，三个半月后，他被解雇了。在谋求新的工作岗位时，他到一家职业介绍所作了能力测试并寻求帮助和建议，测试结果表明他最适宜做推销工作。那家职业介绍所为他找了一份药品推销工作，任职于一家大型医药公司。他喜欢这一工作，在那里干了一年半。后来，他听说另一个更著名的药材公司有同类型的工作，便向该药材公司申请，并在1984年被雇用。进入90年代，他的女儿长大并考入一所著名大学，但他的妻子却下岗了。张林的生活发生了很大的变化，他也变得有点工作狂了，因为他感受到了来自各方面的压力。有人劝告他去找一位心理医生解除他的心理紧张。他接受了劝告，找了一位著名的心理医生，作了一系列的咨询诊断。下面就是他在一次谈到他的工作历史时的诊断记录：

心理医生：你干过很多工作，那是因为在财经学院毕业后不知道自己想干什么的缘故吗？

张林：确实是这样。我生活中最大的困难就在于决定我作为一名职员究竟想干什么。这曾经给我造成精神上极大的痛苦，甚至在今天仍是这样，我仍不能确定究竟何种类型的工作或职业最适合我。

心理医生：好，让我们先谈谈你在毕业后的第一份工作。你在造船厂做成本会计，为什么要辞掉这份工作呢？

张林：首先它很烦人。我不喜欢整天跟数字打交道，不喜欢只在数字上加减乘除。另外，我认为那份工作毫无前途，那时我有很大的抱负，我要做较高层的管理人员，挣较多的钱。

心理医生：因此你去了那一家集装箱公司？

张林：是的，那是一个我可以向公司证明我的能力、真正的管理职位。

心理医生：但是你在那个工作岗位上遇到了点麻烦。

张林：我不适应那种类型的组织。我监督工人们操作制造箱子的机器设备。这些工人都是从最偏远的农村招来的，很难管理，至少对我而言是这样。他们对工作和公司没有积极的态度，毫无感情。我的老板，那个幕后指挥者，总是要求

我对他们狠一些，督促我要求他们提高工作速度。告诉你一个例子，你或许就知道他是个什么样的人了，我手下有一个老年妇女，大约有 50 岁，生产装冰箱用的箱子，因为箱子太大，所以她处理起来比较困难。我敢说，她已经竭尽全力了。但我看见老板站在她身后，手拿着秒表，大声叫着，呵斥她快点。我一点也不喜欢他那样做，就像我不喜欢穿着鞋磕着地走路一样。一次，老板请我们这些管理人员出去吃饭，那些同事极尽阿谀奉承之能事，嘴脸极其令人厌恶。我自言自语地说：“这就是为了提升而必须做的事”。那之后不久，老板就叫我到他的办公室，告诉我不适合做这样的工作，他认为我不会或不愿强迫别人努力工作。

心理医生：你对此有何反应？

张林：我十分难过。那时我真不知道如何是好。我不能确定我究竟适合什么工作，因此我去一家职业介绍所去作能力测试。

心理医生：那么，测试结果怎么样？

张林：他们说我不适合做生产管理工作。测试结果显示我最适宜做推销工作。职业介绍所为我找了一家正招聘在东北南部从事推销工作的推销员的医药公司，并告诉我那家公司所生产的产品名称及特征，我去面试并被录用了。经过两个多月的培训后，我为那家公司工作了一年半，然后到了**药材公司从事现在的工作。

心理医生：为什么你辞掉了那份工作？

张林：我希望得到提升，但这在那家医药公司根本不可能，因此当我听说**药材公司有一个机会时，我就去了那里。我告诉他们，我想呆在沈阳，但当时只需要大连地区的推销员。于是我申请将沈阳作为第一选择，而将大连作为第二选择。结果他们派我去大连地区工作，我仍然很高兴，现在我真的喜欢上那里了。

心理医生：张林，你为这个公司工作了很长一段时间，因此你肯定喜欢它，与你为之工作的前一个医药公司相比，你觉得它怎么样？

张林：它的产品比前医药公司的产品好，当然我很喜欢这一点。我不喜欢让医生用那些并非是市场上最好的药，卖最好的产品对我来说非常重要。而且医生们对我也很热情，因为他们知道我的产品质量最好。他们当然想用最有效力的药品。他们必须对他们的病人负责。

心理医生：你没有得到提升，然而你现在仍在该公司工作。你感到满意吗？还是你计划从工作中找寻一些别的什么东西？

张林：是的，我喜欢自由自在，有机会接触各种各样的人，特别是一些睿智的人，像医生。我从与我交谈的医生那里学习了很多东西，有时我没有很多时间

去他们办公室聊天,但我们可以在我举行的会议或药品展示会上一起呆很长一段时间。我也经常和医生们出去吃饭。我喜欢在一个声誉较好的公司工作。我们公司同行业最好的研究部门,而且总能研究出更好的药品让我推销。这家公司不生产“你是,我也是”之流的产品,而是尽力使产品具有独特性。

我的工作中也有一些我并不喜欢的东西。公司经常为某种药品展开促销活动。这些活动有些冒犯了医生,因此我不喜欢它们。医生们不喜欢哗众取宠或大肆渲染的营销,不喜欢那些不诚实的事情,或是那些只注重包装而不重视药品性能的作法。实际上,公司也不想花大力气开展营销活动,因为公司认为在产品的营销中起作用的是产品的质量而不是“营销压力”。有些药品,公司让我推销给医生,而且公司明知那些是积压产品,但我不愿意那样做,我想向医生推荐最优质的药品。我也不想为我不能施以任何影响的目标负责。公司总是为我制定目标,通常是这样一类目标,在三个月时间内,我必须在我负责的地区推销某种药品达到一定数量。但公司应该知道,除了我努力工作之外,还有很多因素都可能影响目标的完成。我也不喜欢文字工作。但我必须请医生在领用试用品时在我准备的材料上签字,还必须把我的药品样品的分配情况以及每周都作了什么写成报告上交备案,当然,我也知道这一步骤很有必要。

心理医生:你没有提到在旅行中和你被迫完成任务的那些孤独难熬的夜晚。难道它不是工作中消极的因素吗?

张林:是的,特别是在冬天。但是我常常在一个美丽的小镇工作,我喜欢开车的时候观赏景色,我几乎认识所有居住在那里的人。我和医生们聊天,在他们的接待会上畅谈,同我所认识的人聊天,包括那些在各种各样的饭店,汽车旅馆和服务站工作的人聊天。

心理医生:看来你肯定是个性格外向的人,你和其他人聊天从不感到不自在吗?

张林:我和偶然遇上的人谈得都很投机。我相信这样可以学到一些东西。他们告诉我他们经历的一些事情,我们谈论婚姻、抚养孩子、政治、体育、世界大事等各种各样的话题,具体话题取决于别人对什么感兴趣。所以我从不感到孤独。但现在看来,我也许做了一些不应做的事,我毕竟是一个有家的男人,一个女人的丈夫。

心理医生:你对你的工作还有什么其它感觉吗?

张林:没有,我想我已经谈完了。我现在相当喜欢我的工作,不想再做什么

别的工作。我告诉你，我是希望挣更多的钱。但我想我不会为了挣更多的钱而牺牲现有的生活模式。自从我经历了文化大革命以后，我意识到过一种幸福生活是何等重要。但我在一段时间内都不知道什么是幸福生活，而现在，我想我懂了。

思考题：

- (1) 张林是一个什么类型的人？他的个性、他的需求是什么？
- (2) 在与心理医生谈话的时候，张林的自我知觉有无问题？
- (3) 张林的工作态度如何？对这样的人如何调动他的积极性？
- (4) 张林现在的工作和过去的工作在多大程度上适合他？还有其他什么工作适合他吗？
- (5) 张林的职业生涯设计与开发存在什么问题？

案例分析提示：

这个案例共有 5 个问题，涉及到了个体行为的相关知识和理论。

1. 张林是一个什么类型的人？它的个性和需求是什么？

从文中看，张林是一位工作稳定，从事药品推销行业的中年男性。他下过乡，恢复高考后，他上了财经学院，毕业后，他先后从事了三种共四份工作。他虽然几次调换岗位，并小有成就，但他并不得志，没有真正实现其自身价值。他对目前的推销工作是基本适应的，但与他的某些个性倾向，如态度、价值观是有矛盾的，也就是说，当前的职业对他来说并非最佳选择。

张林的个性按照麦迪的个性性格类型属外向、高忧虑型；具有多血质气质。性格划分属于外向、独立、理智的类型。他的个性使他对当前的工作是能够胜任的，但有两点不相符合，一是他多年形成的正直、善良的价值观与他所在行业的经营目的和营销手段发生矛盾，二是他对自己所在单位所给的报酬也不甚满足，所以产生苦恼。

张林的需求侧重是分阶段的，既有物质的，也有精神的，在前期主要是要让自己的价值得到组织和社会的承认，努力寻找独立发展自我能力的机会，希望获得管理工作和获得提升。在后期，面临着妻子下岗和女儿上大学的心理与经济压力，则希望有较高报酬的、并且不与自己价值观念发生冲突的工作。

2. 在与心理医生谈话的时候，张林的自我知觉有无问题？

张林的自我知觉有一定问题。主要表现在张林对自己还缺乏非常清醒和理性

的认识。包括对自己的个性与专长最适合从事何种类型的工作和职业，自己在活动中所担任的角色，自己与他人和周围事物的关系，以及主体对自己诸方面的领悟与理解都存在一定问题，不是十分清楚，这一点在他前 2 项工作的选择过程中更为明显，以致造成前期择业和工作的失败。他的药品推销员工作，是经过能力测试后的选择，相对理性化了，因而也取得了较好的效果，但他仍然存在着困惑与痛苦，如他所说：生活中最大的困难就在于决定我作为一名职员究竟想干什么？至今我仍不能确定究竟何种类型的工作或职业最适合我。

另外，就一般意义来讲，人对自身的认识总是存在着一定的局限性，难以完全把握，正如俗语所说：“当局者迷，旁观者清”。因而张林寻求与心理医生的谈话和沟通，来抒发自己的内心感受和解决自我认知问题就是一个再正常不过的选择。

3 . 张林的工作态度如何？对这样的人如何调动他的积极性？

张林的工作态度也存在一定的问题。虽然他对工作是认真并积极的，也取得了一定成绩，但他对目前的工作与发展状况，仍然存在着某些矛盾状态和心理失衡。另外，他对今后的工作与职业发展，也存在着一定的堕性，有些安于现状，缺乏再发展和迎接挑战的动力。对此，我们可以运用态度改变理论，如菲斯廷格的认知不协调理论，帮助张林消除目前的认知不协调状态，最终达到自我的认知平衡和实现态度的改变。

这里张林应该首先认识到自己目前的工作状态存在着某些惰性与不足，过分安于现状，自己追求自我实现价值的愿望也还没有完全实现，所以，应当激发起内心寻求更大发展的动机，增强自身的工作动力，付出更多的努力，来实现自己人生的目标。另外，作为组织，也可以根据张林的特性和专长，给他提供更多的机会和更大的平台，更好的满足他的物质的和自我实现的需要，更充分的调动他的积极性。比如，是否可以安排他做公司的培训师或负责一个区域的业务销售（如主管）等。

4 . 张林现在的工作和过去的工作在多大程度上适合他？还有其他什么工作适合他吗？

张林先后做了三类共 4 项工作。（1）他开始做成本会计工作虽然是专业对口，但与他外向、独立的个性是不适合的；（2）他做基层管理工作虽然可使他自我实现的需要获得一定的满足，但与他正直、善良的价值观是有冲突的，他不能

容忍为了升迁而阿谀奉承和对员工吆来喝去。(3)他在推销员的岗位上胜任的，但也希望谋求更大的发展，获得组织更多的承认，这点没有实现。同时，推销员的工作以及行业追求经济效益和利润最大化而不择手段的做法也与他正直、善良的价值观和处世态度亦有矛盾。他是个外向、独立、正直、有社会责任感的人，他也许更适合做教师、培训师或社会工作者。

5 . 张林的职业生涯设计与开发存在什么问题？

张林的早期职业生涯设计是不甚合理的，是他对自己的个性特点和各种职业特点缺乏深入的了解，因而造成早期职业生涯的不甚成功。如果满足于现状，不利于把个人目标与组织目标结合起来，也不利于自我的发展。但张林是一个愿意不断追求自身价值实现的人，虽已年过 50，他还是可以在对自己和职业有着较深了解的情况下，做出适当调整，以取得更大的成就。但需注意的是，他的再次调整工作一定要对情况有深入的把握，并要相当的慎重。