



需求與價值



田秀蘭 博士 簡介

現任：
國立台灣師範大學 教育心理與輔導學系教授
學歷：
美國愛荷華大學 哲學博士
經歷：
國立屏東教育大學 教育心理與輔導所所長
專長：
生涯諮商、諮商理論與技術、諮商督導、
家族與婚姻治療

當人們的消費習慣隨著社會發展與經濟起伏而不斷改變，媒體傳遞出的價值觀也十分多元。看著生活消費新聞中，一坪百萬的豪宅與一個39元的低價便當同時造成搶購熱潮，或許曾使我們一瞬間迷失在價值觀的迷宮當中。

本報特邀心理諮商專家田秀蘭教授，帶領我們認識自己的需求與價值觀，分上、下兩次刊登。

政府為振興經濟，發放消費券，對民眾而言可說是樂事一件。

領了錢，友人外子很慷慨的將3600元分送給他的兩個兒子，而友人也不甘示弱地爭取其中三分之一。母子三人如何花用這4800元呢？大兒子買了顆籃球，剩下的留著；小兒子捨不得花，還跟母親要了張200元，湊成5000元；友人左思右想，也還不確定該如何消費這天外飛

來的4600元。

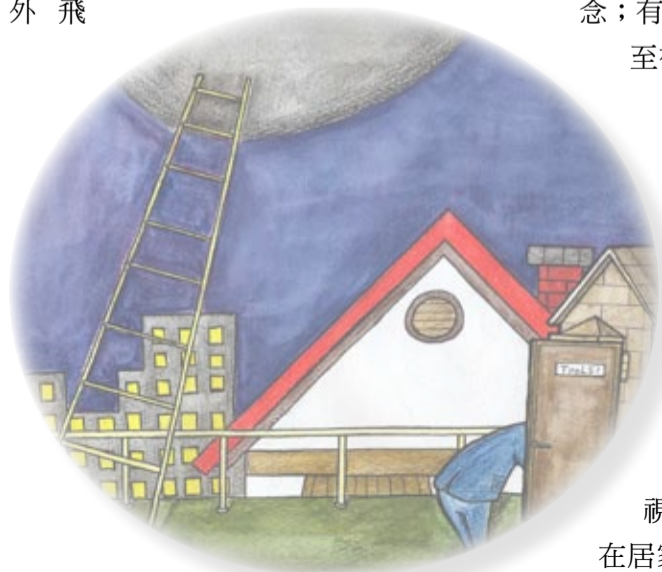


消費方式反應 個人價值觀

環顧民眾對這消費券的使用，不論是使用態度或使用過程，皆突顯出個人的價值觀念。

有些人很快捐給公益團體，這顯示的是利他的價值觀念；部份這些人也公開自己的捐獻行為，希望能起帶頭示範作用，這是進一步顯示出重視聲望的價值觀念；有些人一次花完，甚

至補上幾千元現金，把自己打扮得美美的，這突顯的是追求美感的價值觀念；有的人趁此機會購買自己喜愛的書籍或雜誌，這突顯的是對知識或成就的重視；有的人可能用在居家環境的佈置，讓



——淺談工作價值觀念(上)



◎圖 / 詹庚旻

生活空間舒適一些，這突顯的是對生活方式或工作環境的重視；有些人可能買些運動器材，或參加健身會員，這突顯的是對健康價值的重視。而金錢本身也是價值觀念之一，很多人工作行為背後動機就是要賺取更多的金錢，這突顯的是經濟取向的價值觀念。



價值觀的形成 與個人需求有關

經濟取向的價值觀念確實只是目的性的價值觀而已，其背後所蘊涵的終極性價值，個別差異很大，值得個別探討。但，有太多人專注於經濟上的回饋而根本無暇顧及或思索自己真正重視的終極價值觀念是什麼。

一般而言，價值觀念與個人的需求是相依的；而價值觀念的形成，與其需求的內容有關。

心理學家Maslow所提出的心理需求層次是大家較為熟悉的需求理論。他將個人的需求從低至高分為生理、安全、歸屬、自尊、與自我實現五個層次。



先求溫飽 再求「自我實現」

在社會經濟不景氣的大環境當中，個人謀職過程所呈現的價值觀念就可能與求得溫飽的生理及安全需求有關，其所形成的工作價值觀念就是經濟上的報酬以及不會被解雇的安全感。若有份穩定的工作，固定的薪水，才有可能進一步自然而然地浮現更高層次的需求，諸如個人的自尊與自我實現。這時所呈現的工作價值觀念，就可能與成就、創意、美感、生活方式、人生的意義等價值議題的思索有關。

嚴格說來，工作價值觀是一種持久的信念，它也是一個人據以判斷行為好壞或對錯的標準，同時也是一個人選擇事務的一個參考架構。

我們也可以說，價值觀念在我們的生活裡，具有重要的引導功能，它告訴我們，哪些目標是值得追求的，而哪些東西又是重要而值得維護的。

(未完待續)