

你不可能一輩子走秀，所以職涯的多樣化很重要。

——超級名模 泰拉·班克斯 (Tyra Banks)

根據管理思想家查爾斯·韓第 (Charles Handy) 所言，多樣化的組合式職涯是「活動 (activities) 的組合；有些活動是為了金錢，有些是為了興趣，有些是為了玩樂，有些是為了理念」。組合式工作者 (portfolio workers) 刻意選擇打造多樣化生活，扮演多重角色和投入多重專案，有些給付酬勞，有些無酬。他們可以達成個人目標和專業目標，在金錢和愛情、玩樂和工作、理想和務實之間，取得平衡。

多樣化創造保障。「頂尖主廚大對決」(Top Chef) 裁判蓋兒·西蒙斯 (Gail Simmons) 就深諳多樣化的力量，因此辭去雜誌《美食與美酒》(Food & Wine) 活動總監的全職工作。她開始在精彩電視臺 (Bravo TV) 實境節目「頂尖主廚大對決」擔任裁判，節目一炮而紅。有鑑於節目的成功，也礙於她投入節目的時間，於是她與《美食與美酒》協商成功，出任雜誌顧問。這個轉變，讓她能夠與時具進，展開新專案，包括主持「頂尖主廚之甜點大對決」(Top Chef: Just Desserts)、在各種公司擔任品牌顧問 (食譜開發、品牌大使和媒體諮詢)、寫書、教書，並跨界食品業，在幾家營利和非營利組織擔任董事。蓋兒還自己開製作公司，製作自己的第一個節目「明星上菜」(Star Plates)，在烹飪頻道 (Cooking Channel) 播出。

蓋兒相信，在零工經濟中，「工作喧囂忙碌。你必須自己開創命運」。蓋兒認為，「我其實比 95% 的朋友更有經濟保障，因為我的工作這麼多樣化。我每一年的收入有十到二十項來源。即使其中一項不見了，我也不必憂愁。」

建立工作組合

多樣化意味著要建立工作組合。建立組合最常見的方法，是從一份有酬工作開始。對許多讀者來說，全職工作或者重大合約工作，是工作組合的主力。大部分就業機會都是短期的 (在大部分年齡群，工作期間的中位數都低於五年)，所有就業都缺乏保障，所以工作會隨著時間改變。增加其他有酬工作，可以在所得上做為緩衝，提升安全感，防止財務走下坡。

但是工作組合裡的工作，不必樣樣都有酬。工作的價值並非完全取決於酬勞。工作組合納入個人專案和義工工作，有助我們探索興趣、學習技能、重燃熱情、實踐某些人生待辦事項，或純粹為了樂趣參與活動。這世界有各式各樣的工作機會，機會是否值得爭取，也有各式各樣的理由。幾乎每種工作，都有助於培養和精進技能、擴大人脈，給我們一個立足點，迎接未來的機會。蓋兒在大學主修人類學和西班牙文，因為她喜歡，也有興趣，但是如同她所說的：「經過二十年，我才理解到，食物

屬於人類學的領域。我真正最感興趣的，是食物如何構成一扇文化之窗。……我們的飲食能充分反映我們是什麼樣的人。」人類學成為她對食物興趣的堅實基礎。至於她主修的西班牙文，她說，她做的是紐約市的美食產業工作，「廚房裡用什麼語言？」沒錯，正是西班牙文。

我們永遠無法判斷哪些工作、技能或經驗，日後對我們最重要，或是能為完美的機會做好準備。唯有跟著興趣和好奇心走，全力以赴，才是上策。在考量工作組合的內涵時，以下可做為選擇工作的依據。

引你入門的工作

許多人夢想做完全不同於現在所做的事情，但又沒有十足的把握可以成功過渡到新領域。若是這樣，你可以找個能給你機會接觸新領域的工作，與新產業或部門的人見面、互動，並建立關係。

例如，凱薩琳在一家廣告代理商擔任全職工作，但她經常發現自己在腦中描繪完美的生活空間。她真正的志趣是室內設計，不是廣告。她沒有設計業的人脈和經驗，只有無比的決心，於是在一家高檔家具店找了一份週末兼差的工作。這份工作給了她管道，可以開始在當地的室內設計業建立聯絡網。她設法認識同事，許多是人面廣的設計師；她也會和來店為客戶物色家具的設計師打交道。凱薩琳光靠著接觸其他室內設計師、向人請教，就開始學到這一行的基本面：如何向客戶推銷、收多少費用、如何管理專案、如何確定專案範圍，以及常見錯誤。在那家商店工作一段時間後，凱薩琳找到了自己的第一位客戶。不到一年，她辭去全職工作，自己開了一家室內設計公司，業務蒸蒸日上。零售業的兼差工作，正是她了解新產業和創業的敲門磚。

實驗性質的工作

工作組合可以讓我們有機會，在低風險下實驗新構想、嘗試新機會。實驗性質的工作可以讓我們測試某個機會，發現不喜歡就捨棄，轉而嘗試別的機會。就像試營運，我們可以利用短暫的工作機會做初步測試，成功時繼續加碼，不成功就喊停，換別的機會。我們藉此以有限的時間、金錢和資源，獲取寶貴的資訊，知道什麼行得通、什麼行不通，知道自己喜歡什麼、不喜歡什麼。

以副業試水溫，吉兒就是一例。吉兒在紐約市從事步調快速的企業法律工作。在同一家公司待了十年之後，她覺得是該異動的時候了，於是考慮從舊企業世界，跳槽到新創企業服務。為了探索創業家的生態，她開始參加創業週末營（**Startup Weekend**），和一群創業家共事，研擬商業構想，為提案籌募資金。她在聯合辦公

空間租了一張短期辦公桌，藉此接觸創業家。她先在幾家新創企業擔任公益法律顧問，以熟悉他們面對的法律問題，並累積解決問題的經驗。

吉兒最後決定回到大企業工作，但是她實驗性質的新創企業工作經驗，擴大了她的商業與法律技能、拓寬她的人脈，也讓她做出更專業的職涯選擇。吉兒的例子顯示，副業不必發展成全職工作才算成功。我們能透過副業得到寶貴的資訊，對於接下來的去向，做出更好的決定。

邊做邊學的工作

我們可以藉由工作組合，讓自己有機會以較低的風險，在工作上依自己的步調學習。舉例來說，我剛成為兼任講師時，是容易緊張又生嫩的演說人。想到參加專業會議，面對一大群同事講話，我就覺得壓力很大。可是在一群學生面前，講授我設計的課程，談論我熟悉的主題，我反而較沒有壓力，也比較有安全感。我利用副業性質的講師工作，以每週的課堂講課練習演說。我實驗各式各樣的演說技巧、找到自己的聲音，並請同事和學生給我建言。等到白天工作的公開演說變多，我已經做了足夠的練習，所以能夠從容鎮定，勝任愉快。講師的副業，給我實地練習公開演說的機會。

你真正想做的工作

我們可以透過工作組合，確保我們持續從事一直想做的事，避免一再拖延人生計畫，也就是先關注「應該」做或符合別人期望的事，卻把自己真正想做的事往後延遲……直到某個可能會來、也可能不會來的那一天。拖延人生計畫本身就是一種風險：我們很可能陷入日後讓我們難以自拔的名利地位，無法分身去做想做的事。

拖延人生計畫也有目標可能變個不停的風險。例如，我們可能向自己保證，一旦財富達成某個數字，就不再做企業律師或投資銀行家，但是五年後，我們完全套牢在那種生活方式中，心目中的目標數字又變高了。我們不斷拉高目標數字，也就永遠無法滿足，無法停下手中的事，轉而去做了想做的事。工作組合讓我們可以今天就開始追求真正想做的事，不再過拖延的人生。

莎莉的四個桶子

工作組合因個人的興趣、目標與喜好而不同。在思考建立工作組合時，盡量擴大考慮範圍，納入能兼顧專業目標和個人目標的機會：

- 你目前所在產業或新領域的兼職工作；

- 擔任顧問或董事，以不同的方式運用你的技能，以接觸新產業／部門；
- 出於興趣或使命感的非營利或志工工作；
- 在成人教育組織或網路上，開設大學課程，或傳授滑雪、陶藝、編織或語言等技能；
- 創設小型事業，在專長領域經營副業性質的顧問業務，或者銷售和主要工作無關的產品（自製首飾、美味手工糖果）或服務（文件編校、大學課輔）。

莎莉用一套精心設計的方法與策略，建立多樣化的工作組合。她把組合裡的工作想成一個個桶子。除了白天的工作，她描述了四個她想要填滿的桶子：

第一個桶子

擔任義務董事。莎莉挑了一些她想要共事的公司，免費提供商業諮詢，擔任決策委員。她找的是有使命感、為她覺得十分重要的議題而努力的組織。有趣的是，她靠著在某家非營利組織擔任義務董事所累積的經驗和名聲，得到到另一家她想要共事的公司出任有酬董事。

第二個桶子

對客戶提供諮詢服務。莎莉承接了一些短期專案。有確定的費用和投入時間。

第三個桶子

「血汗入股」的工作。莎莉挑了一些朋友，騰出時間為他們的新創公司提供諮詢服務。這項工作通常沒有酬勞，但是莎莉樂於與創業家、新創公司共事，藉此融入創業圈。

第四個桶子

個人創業計畫。到目前為止，她曾投入許多心力創業，雖然公司因經營不善而失敗，但她沒有因此放棄嘗試重起爐灶。

莎莉回顧她的職涯，堅決認為她的工作組合「比任何我在高薪全職上所做的事情都有價值」。她發現，工作組合給她的「技能、人脈和視野」，大幅擴增了個人價值。

借多樣化經營之助，她得以創造機會、培養技能、拓寬人脈，將時間留給她關注、喜愛的事情。

（本文摘自《零工經濟來了》第2章）