

美國勞工運動理論先驅

——「商業工會主義」大師

John R. Commons

衛 民

一、美國「商業工會主義」理論大師 John R. Commons

勞工運動在不同的國家會有不同的風貌，隨着各國工業發展的程度，文化歷史背景以及政治社會體制的形式等等因素，各國勞工運動的源起，運動的目標、形式和手段都會有不同的發展情形。一個勞工運動在實際運作的背後，必然有其理論的基礎。勞工運動理論與勞資關係理論發展的比較晚，英國最早的勞工運動理論家要算是 Sidney Webb 和 Beatrice Webb 夫婦，Webb 夫婦在一八九四年出版了「工業民主」(Industrial Democracy) (History of Trade Unionism)，一八九七年出版了「工業民主」(Industrial Democracy)，這兩本經典之作奠定了他們在勞工運動理論方面的重要地位。

如果論及美國的勞工運動理論先驅，那就要屬 John R. Commons。他是二十世紀初葉美國威斯康辛大學的經濟學教授，他和著名的門生們如 Selig Perlman、Philip Taft 和 Don Lescoghier 等人，形成了勞資關係學界著名的「威斯康辛學派」(Wisconsin School)，他們收集了許多原始的勞工歷史性的資料，從歷史的角度研究美國工會的形成與勞工運動的發展，其著作後來收錄於四巨冊的「美國勞工史」(History of Labor in the United States) 中。

不同的學者對於勞工運動則有不同的詮釋：英國的 Webb 夫婦視勞工運動為工業改革的代理人，馬克斯則認為勞工運動是革命的代理人，心理學派理論家則認為勞工運動是一種針對工業主義的心理反應，宗教派學者則視勞工運動為一種道德力量，部份經濟學者認為勞工運動乃是一種有害的壟斷，另有部份經濟學者則視勞工運動為多元工業社會中利益團體的一支，而美國獨特的勞工運動理論則是認為勞工運動乃是一種純粹和單一的商業工會主義 (pure and simple business unionism)。(註1)

商業工會主義或是商業工會理論的主要理論家就是 Commons，他們率領的威斯康辛學派的學者對於美國的勞工運動，發展出一套實際的理論，他們認為基於美國環境所具有的獨特特質，例如免費的土地、成年男子普遍的選舉

權、缺少封建的責任、以及一個民主的政治體系，這些特質深遠地影響了美國的勞工，促使其發展出一個有別於歐洲國家的勞工運動。動員歐洲勞工的單一原則是「階級意識」(class consciousness)，但在美國則是所謂的「工作意識」(job consciousness)，在美國促使勞工緊密相繫的是工作場所共同的問題，而工會組織則被視為改良工作條件的工具。在美國這樣一個多元社會(a pluralistic society)，勞工們對於政治、經濟和社會問題有着無數不同的觀點，如果工會組織關心勞資關係以外的事務，必將在會員之間造成不和諧與分裂，甚而面臨組織的瓦解。基本上「集體協商」是工會組織維護工作安全和增進福利的重要機制，透過集體協商的過程簽訂團體協約，然後據以執行並維持勞資關係的互動。

Commons 認為勞工運動的發展主要源自於經濟中勞工階級此一獨特角色的興起，此一看法與馬克斯相近似，但二者之間相似之處僅止於此，因為 Commons 認為工會主義的成長和演進，主要是由於「市場的擴展」(the extension of markets)，而並非是由於雇主與受僱者之間的階級鬥爭。Commons 將美國工業制度的發展歸納成七個階段，每一階段相對應一個市場發展的階段，在每一個工業階段中，擴展的市場促使許多功能的特殊化，例如生產廠商原先是出資者、批發者、零售者、製造者和勞工，所有的角色融合為一，但此時則發覺更多的這些功能已有他人所承擔。從擴展產品市場所產生的競爭的壓力迫使製造商或老板削減勞工成本，勞工則組織工會以回應工作條件惡化的情況，並進而保護自己的權益。

因此勞工運動隨着工業的發展而形成不同的型式和不同的聯盟，這些型式和聯盟乃是由變化的市場結構(the changing market structure)所操控，真正的敵人是市場和它所帶來的競爭威脅，並非是雇主。勞工鬥爭的核心因此並非是對資本家的階級鬥爭，而是如何保護技術、維持薪資、以及防止無技術的生手侵佔工作領域。Commons 主張確有某種程度的階級差異和仇恨，但並非是存在於資本家和勞工之間，而是存在於勞工與市場之間，或是存在於生產者和消費者之間。Commons 認為馬克斯的理論並不符合歷史的事實，工會人士與其他部門的生產者一樣，他們在面對受侵害的市場時組織起

來以獲取最好的價格，這與美國批發商、製造商或零售商在面臨市場所造成的滅亡時，所採取保護他們自己的方式並無不同之處。

1. John R. Commons 「美國鞋匠，1648-1895」主要內容

「基爾特」(guild, gild) 乃是中世紀的工匠為了共同利益所組織的團體，其主要目的是照顧會員的需求，在其早期的發展中主要協助制定該一行業訓練的標準，以及該一行業產品品質的標準。至於「基爾特制度」(gild system) 即為歐洲工業革命之前的一種生產和製造的制度，由工匠組成組織嚴密的「基爾特」以規範和管制所歸屬的那個行業。「基爾特」基本上是一個獨佔專賣(Monopolistic)的機構，它限制進入此一行業的成員，設置學徒規則，制定產品標準，解決組織內之爭議。此一制度在制定規則和提高工作水準等方面有所貢獻，但由於其獨佔專賣的特質和自我意識濃厚的活動亦限制了其本身的成長與發展。

從製鞋業的歷史文獻中可觀察到美國鞋業從「基爾特」到工廠的工業發展過程，每一過程形成不同的組織以因應外在經濟的變遷，Commons 歸納西元一六四八年至一八九五年近二百五十年中，美國的製鞋業產生了下面幾種不同的組織：

1. 波士頓的「鞋匠協會」(Company of Shoemakers) (一六四八年)
2. 費城的「雇主鞋匠協會」(一七八九年)
3. 費城的「職工鞋匠聯合協會」(一七九四年)
4. 費城的「職工鞋匠聯合福利協會」(一八三五年)
5. 「聖克里斯賓武士」(Knights of St. Crispin) (一八六八年)
6. 「靴、鞋工人工會」(一八九五年)

美國的製鞋匠或皮匠是早期經濟鬥爭中最激進的工業人士，他們是一羣具有高度技術的智慧型工匠，散佈於各處，很容易受到各種商業和工業變革的威脅，因而團結組成防衛性組織以對抗各種威脅。在一八四二年以前，有十七件

有關「共謀不軌」(Conspiracy)的審判案件，其中鞋匠佔了九件。這也是爲什麼美國威斯康辛學派的大師 John R. Commons 特別以美國鞋匠爲研究主題，利用此一行業的歷史文獻溯源，以分析美國工業演進和勞工組織的發展，一九〇九年他發表了著名的「美國鞋匠，一六四八—一八九五」(American Shoemakers, 1648-1895)這篇論文。(註二)

在這篇研究論文中 Commons 教授將一六四八至一八九五年美國製鞋業分成七個階段，分別以七個不同的職工組織以代表七個工業演進的階段，從最原始遊走式補鞋匠到現代化工廠，這每一個階段各自代表了一種有關財富分配的内部爭鬥，而這種競爭乃是由於市場或生產的外部條件所造成。

馬克斯主義的勞工運動理論家將工會組織和勞工運動視爲仇恨的階級鬥爭與社會革命性的重建，但是美國早期的勞工運動理論家 John R. Commons 則持不同的看法，他將勞工運動視爲多元社會中的一個非仇恨性的利益團體，此一團體與其他團體競逐社會中有限的資源和目標，工會組織乃是一調適性的機制，並非一個反對制度的組織。

這七個不同的階段中市場範圍、協商事項、資本所有權的歸屬、階級的劃分、工作的類別、競爭的威脅以及保護組織的型式皆各有不同，Commons 將之歸納成下表「美國鞋匠的工業階段、階級和組織」中，本文則依序作詳細的說明。

(一) 巡遊鞋匠階段

在最初的階段鞋匠乃是一種巡遊的方式，可稱爲巡遊鞋匠的階段 (the stage of the itinerant shoemaker)，他們乃是就客人所提供的皮料工作，客戶不僅提供皮料，同時也提供鞋匠的工作場所與吃住。此時鞋匠要自己找客戶，與客戶談條件，帶着簡單的工具隨時更換工作場所，技術水準與工作效率無法提升。他們受到那些家庭鞋匠的威脅，那些在自家工作和使用自己物料的家庭鞋匠，受到較好的技術訓練，同時具有在家等待客戶的優勢。

(二) 技藝「基爾特」階段 (顧客訂單階段)

Commons 推測一六四八年在波士頓成立的「鞋匠協會」可能是美國的

第一個「基爾特」(行會)，其組成份子身兼三種身份，他們同時是商人 (merchant)、雇主 (master) 和職工 (journeyman)。在商人功能方面，主要是控制工作的品質和種類，其酬勞來自與顧客的議價；在雇主功能方面，他控制了工作場所和設備，在前述商人功能處取得新單，再交由職工生產，其酬勞則來自資本和勞務的管理；至於職工功能方面，他的酬勞則依據其技術和工作品質，生產速度以及被僱用時間的長短。這三種不同的身份，後來則分化成三種不同的人，那就是商人、雇主和職工。

在此一技藝「基爾特」階段 (craft-guild stage)，其市場範圍乃是個人性的，客戶跟某一鞋匠商人 (同時也包括雇主和職工身份) 訂購，這是一種客戶訂貸的工業階段。在此階段鞋匠有優勢的議價能力，他唯一擔心的是客戶不識貨，不懂他產品品質的優越性，而他的競爭威脅是不良品的製造者和他們不良的產品。因此此一階段的保護組織技藝行會首要的工作是排除不良品和不良品的製鞋匠，其關心的重點是產品的品質，而非價格或工資。

(三) 零售店舖階段

經過了一百多年的發展，費城的鞋業出現了階級的分裂，勞資之間在美國出現了不和諧，Commons 指出一七八九年費城成立的「雇主鞋匠協會」是第一個雇主組織，而一七九四年同地成立的「職工鞋匠聯合協會」則爲第一個工會。在前面波士頓「鞋匠協會」或基爾特階段，其市場是「顧客訂單市場」(custom-order market)，這些客戶大部份是鄰居，其產品是訂製的產品 (bespoke product)。但是到了下一個階段則發生了變化，一些雇主鞋匠開始儲存一些統一型式和規格的产品，賣給一些到他店舖過訪或寄宿的客人，他們開始迎合一個較大的市場，此時他們需要一些資本的投資，除了大量進料之外，也要儲存更多的成品。他們將原料提供給在家庭工場工作的職工鞋匠，然後將成品帶回店舖零售，除了訂製的工作之外，職工鞋匠也零售店舖的工作，雇主鞋匠則變成了零售商人和雇主，這就是一七八九年費城工業的階段，稱之爲「零售店舖階段」(the retail-shop stage)。

此一階段競爭的威脅主要來自公共市場次級品的競爭，以及某些雇主鞋匠

利用廣告廉價促銷產品。此時雇主鞋匠與職工鞋匠利益仍相一致，職工鞋匠對於公共市場的產品更爲不悅，這些市場的產品都以極低廉的價格求現。

(四) 批發訂單階段

到了下一個階段乃是所謂「批發訂單階段」(wholesale-order stage)，有些雇主鞋匠開始尋求外面的市場，他們帶著樣品遠赴外地並帶回訂單，他們變成了批發商人和雇主結合的身份(wholesale merchant-employer)，投資於原料和產品的金額更加龐大，僱用職工鞋匠的人數也增加許多，此時職工鞋匠爲同一雇主從事「訂製的」、「零售店舖的」以及「訂單」的工作。

在一八〇六年的時候，費城的職工鞋匠可能從事四種不同的工作，一種是品質要求最嚴格而競爭也最激烈的「訂製的工作」(bespoke work)；第二種是零售市場出售的「店舖工作」(shop work)；第三種是由於交通運輸改進而供應批發市場的「訂單工作」(order work)，此類工作的品質和競爭都不如前面兩者；第四種是供應中下階級顧客的「市場工作」(market work)，這些廉價產品是在公共市場出售，其競爭的程度最低。

很顯然從事前述四種工作的工具並無重大改變，生產方式也無重大更改，而最大的變化乃是市場；由於市場的擴展而形成較低水準的競爭和品質，但是生產方式與工具却沒變，使得雇主鞋匠與職工鞋匠之間原始的一致性利益爲之分裂，進而形成今日的雇主協會與工會。對於雇主而言，不管任何市場的工作都需要有同樣的最低品質(same minimum quality)的要求，但是對於銷往較遠或較低市場的工作他們希望付出較低的工資率。對於職工鞋匠而言，他們認爲不論那一個市場的工作都要有一同樣的最低工資(same minimum wage)，但是對於較高級市場的工作希望能有較高的工資。此時工資與品質之間的衝突產生了，而主要產生在銷往最廣濶和最低水準的新市場的工作中。

零售市場將勞工和商人區分出來，勞工的唯一訴求是工資，商人的展望與前途是在於品質和價格，但是此間的分裂或分離並非是仇恨的，因爲削減工資

以增加利潤不如增加價格來的容易，商人的雇主功能並不重要，商人可以直接將增加的部份轉嫁到顧客身上，職工並不需要以罷工來增加工資。

但是到了批發訂單的階段則有所不同，商人的投資愈來愈大，而其雇主功能因此大大的突顯，在必須與外地的競爭者競爭之下，薪資的協商角色日益吃重，同時身爲商人與雇主，此時就希望藉由削減薪資而使得產品能銷往批發市場，此時資本與勞動的衝突就開始了。

(五) 批發投機階段

在第五個階段之中由於水路交通發達，銀行借貸體系也更爲擴充，所謂「商人——資本家」(merchant-capitalist)的階級興起，他的大型批發倉庫取代了前一階段零售資本家的儲藏室，而前一階段的商人雇主變成了小型製造商或承包商，將其產品售給大批發商的「商人——資本家」。

在此一階段「商人——資本家」發展了許多新式的生產方式，例如使用監獄犯人生產，或是包給遠地的廉價勞工生產，他也可以直接僱用職工從事倉儲運送或生產的各式工作，或是讓承包商承作。他們把第四階段零售商人批發訂單生產的功能給取消了，同時也使得零售商人的雇主功能也式微，因爲他們負擔不起僱用職工自行生產，在「商人——資本家」處可以買到更便宜的产品。

在批發投機階段(wholesale-speculative stage)中，「商人——資本家」將「商人——雇主」的角色完全取代，「商人——雇主」已變成了一個專業人士，他是一個沒有資本的雇主，帶領著十幾個職工一齊工作，他租用一個工場(workshop)，「商人——資本家」供料，職工帶著自己的手工工具。他的利潤完全來自工資和工作量，他儘量壓低工資，加快生產速度，因此他成了壓低工資苛待工人的老板(sweater)，他的工場也成了惡劣條件的小工場(sweat shop)。

協商(bargain)有兩種，一種是「工資協商」(Wage-bargain)，另一種是「價格協商」(price)，其協商結果端視最終購買者與最初生產者之間的距離遠近，在「顧客訂單階段」，生產者直接將產品售予消費者，這是一個直接而立即的市場。但是經過「零售店舖階段」、「批發訂單階段」而「

批發投機階段」，職工愈來愈遠離市場，在協商過程中，重心已從「品質」轉移到「價格」，有利地位也從職工轉移到消費者和中間人士身上。

(六) 聖克里斯賓武士階段

前面幾個工業階段的發展與變化主要是由於市場的擴張與隨之而來的信用貸款制度 (credit system)，這些都屬於外部的變化。到了第六個階段則出現了內部的變化，在一八五〇年代開始就有一些新款的機器引進生產過程之中，有些機器的速度是職工的八十倍，不僅取代了職工的速度，也擊敗了職工的體能。

在此變遷的時刻，「聖克里斯賓武士」的組織出現了，一八六八年至一八七二年期間其會員人數高達四、五萬人，此一組織所反對的並非是機器，而是操作機器的那些生手 (green hands)，後來他們並採取罷工，一方面反抗工資的削減，一方面拒絕教育那些生手。

前一階段的「商人——資本家」受到製造商的競爭，本身被迫轉變成一個製造商或向製造商購買，要不然就是削減其職工的工資或是降低付負承包商的價格。工廠產品 (factory products) 擊潰了「商人——資本家」，既使用監獄奴工或華工，都不足以與生手和蒸汽力所生產的工廠產品競爭。

(七) 工廠訂單階段

機器設備的更新與發明使得製造商成爲了主角，而工廠訂單生產成爲主流，勞工已非資本擁有者，而此時工業階級演變成製造商和薪資所得者兩大類。工作類別則演變成計件工作，外在競爭威脅是童工、長工時、移民和外國產品，而「靴、鞋工人工會」(Boot and Shoe Workers Union) 在一八九三年成立，成爲勞工的保護組織。

三、結 語

「勞動價值理論」(Labor theory of value) 是馬克斯批判資本主義社會剝削勞工 (exploitation of labor) 理論系統的一部份，馬克斯指出

任何商品的交換價值 (exchange value) 乃是由生產該商品所需勞動的數量所衡量，也就是必須製造出該商品的勞動。由於勞動不僅是衡量的標準，同時也是所有價值的來源，因此每一件商品都能追溯到人類的工作或是參與生產的勞動數量。

馬克斯的「剩餘價值理論」(the theory of surplus value) 則企圖證明出售商品的收益超過了用於生產該商品的勞動，因此剩餘價值隨即產生，此一剩餘價值由資本家所享有，其遠超過維持生計的「生存價值」(subsistence value) 或勞工生產的數量。此一「剩餘價值」被資本主義社會所徵收奪走，資本家認爲已經支付勞工生產商品所必須的生計所需，但是勞工實際貢獻的數量要超過「生存價值」，企業家此項超越的要求被馬克斯主義者視爲一種剝削。

Commons 認爲工業發展的過程中，由於市場的擴展而產生不同的競爭威脅，這才是主要的因素，並非是馬克斯所關注的生產的剝削以及工作日數和生活成本所堆砌成的剩餘價值理論。因此，解決的方案並非是所有權的共有，而是應該由消除競爭威脅著手，其方法則是經由保護性的組織和保護性立法。在工業發展的過程中，商人扮演了重要的角色，而價格協商也是關鍵，控制資本和勞工的是商人，假如商人有市場，他必能取得資本，既使現代的製造商原本也是商人。所謂資本和勞工之間的衝突實際上是市場與勞工的衝突，商人和薪資賺取者之間的衝突，是價格和工資之間的衝突。由於市場的擴張，商人的身份開始分裂，工業愈發展，其分裂的程度愈厲害。最後形成薪資所得者、製造商和雇主等不同的組織。

〔註 釋〕

註一：參看 Simeon Larson & Bruce Nissen, (eds.) Theories of the Labor Movement, (Detroit, Michigan: Wayne State University Press, 1987).

註二：參看同前註，pp. 140-156.

(本文作者係中正大學勞工研究所副教授)

