

合作的真義

于躍門

一、緣起

我們對合作的認識，常常是：「一起來工作」。這種說法往往會對合作的真義陷入兩個模糊的詮釋：

第一個模糊，國際合作社聯盟（ICA）「工業、手工藝及服務部門（Industry, Crafts and Services Sector）」對於勞動合作社的界定，也是「一起來工作（Work Together）」。可見，「一起來工作」的說法並未說出合作的真義。

第二個模糊，「一起來工作」這句話只說出工作時的樣態，樣態背後的原因並未說出，也就是忽略了對合作深層意義—真義的認識。深層意義需要從合作的理論層次才能理解到。

為了認清合作的根本意義，本文將介紹 Graig（1993）在《合作本質》（The Nature of Co-operation）書中提出的五個理論來說明。

二、合作理論

（一）互助論

互助（Mutual Aid）一詞是克魯泡特金

（Petter Kropotkin, 1842–1921）首先提出的。克魯泡特金強調，互助是人類進化的因素（Factor）。這一看法不同於達爾文（Charles Darwin, 1809–1882）的競爭論。

克魯泡特金提出的互助論，來自他在西伯利亞旅遊時的觀察。他發現在冰天雪地的西伯利亞，物種生存受到極大的威脅，只有懂得互助的物種，才適合生存。

隨後，克魯泡特金把觀察到的現象連想到人類的身上，認為人類自原始社會即過著群居生活，後來形成部落，遇到外來威脅時，相互協力，一致對外，才能戰勝威脅，代代綿延下去。

互助，是團體遭受外部挑戰時內部出現的一致行動。凡是互助愈強的團體，合作的力量就愈大，愈能克服外部的挑戰，安然度過難關。個人再優秀、再有能力，若無法在眾人協力幫助下，成功還是有限的。

（二）社會生物理論

對於互助論的詮釋，社會生物理論（Sociobiological Theory）認為並未說出互助的內在原因。針對這一質疑，社會生

2021 合作社事業報導

物理論提供了進一步的看法。

社會生物理論認為，無論是人類或動物的互助或利他行為，目的都在尋找、保護與自己近似的基因，讓自己的基因群能保存下去，繁衍後代。互助或利他的行為，就是為了擴大、增強自己的基因庫（the Gene Pool）。

雖然社會生物理論尚未經過嚴謹的實證過程，但是對於社會決定論（Social Determinism）的看法卻很快地傳播開來，畢竟「自由市場的基因保衛（A Genetic Defense of the Free Market）」論述，仍然獲得學界的支持。

從社會生物理論可觀察到一現象，即人到了適婚年齡的時候都會尋找合適的對象，一旦找到了，就會說：看上了眼。其實，按社會生物理論觀點，男女結成連理，是找到了近似的基因。

（三）行為理論

行為理論（Behavioral Theory）的論述不同於社會生物理論。社會生物理論可看成是先天決定論，行為理論則是後天決定論。

行為理論相信，人類受到外在環境刺激時，行為會產生兩種反應，一是正效應（Positive Effect），另一種負效應（Negative Effect）。正效應，會讓行為受到鼓勵或增強，甚至持續下去；負效應，則是讓行為快速地改變，以適應環境

的變化。

行為理論重視學習。巴夫洛夫（Ivan Petrovich Pavlov, 1849–1936）開創行為主義心理學（Behavioristic Psychology）。將學習分成古典制約（Classical Conditioning）與操作制約（Operant Conditioning）兩個層面。

古典制約或稱反應制約（Respondent Conditioning），認為本性的行為會因學習而改變，因而有了學習理論（Learning Theory）。

操作制約可解釋合作的行為。認為人會在不斷操作中學到錯誤的經驗，了解只靠自己的力量是很難完成，需要借助她/他人一起來。若能從學習中得到經驗，日後面對相同情況時自然就會尋求她/他人協助完成。

可知，合作行為與環境有直接的關連。在有利於合作的環境下，合作行為才會發生；在不利於合作的環境而勉強合作，合作經常會失靈（Failure）。環境對人的行為影響，孟母三遷之例，給了行為理論不錯的詮釋。

（四）社會交換理論

社會交換理論（Social Exchange Theory）同樣來自學習理論，不過論述的重點不在學習的影響結果，而是強調學習的建構過程。

交換理論由布勞（Peter Michael Blau, 1918–2002）建立，將個人與團體、團體與團體之間的交換放在整個社會結構（Social Structure）中論述。利用成本效益分析（Cost-Benefit Analysis）說明交換的可能性，亦即若是交換後產生的效益大於投入的成本，就會合作，否則停止合作。

效益是否大於成本，決定的因素是社會關係，也就是社會行動的過程，過程的結果與個人或團體有關。在非特定的義務下，可能會產生不同的結果，若能尋求互惠（Reciprocity）的幫助，自然就會增加效益、降低成本，增加合作的可能性。

信任（Trust）對合作格外的重要。當個人與團體，以及團體與團體彼此有了信任，合作就會發生，因為合作能為雙方帶來益處，所以信任是合作重要的基礎。

布勞認為，社會行動的過程需要建構完善的社會關係，愈是充滿信任的社會關係，社會行動後的效益就愈大於成本，合作的誘因就愈大。

（五）功能理論

功能理論（Functional Theory）建立在個人與團體的需要（Needs）上。需要是判斷合作的依據。

當個人與團體的需要能夠獲得滿足，就會產生合作的行為，否則不會發生合作的可能性，可以利用其他方法來滿足。

若是團體意識到需要沒有被滿足時，往往會調整當時的處境，尋找潛在的共同需要；若是個人的行動力不強時，團體可能會轉向以合作的方法來滿足個人的需要。

三、結論

上述五個理論都嘗試解說人與人之間進行合作的根本原因。認為合作並不是無前提的，需要在特定的情況下才能合作，情況消失了後，合作就失靈。

然而，所謂特定的條件，上述理論並未指明是什麼條件，同時也未說明為何面臨威脅時有些人並不會尋求與他人合作而是強化自助的能力。

合作的前提是什麼？合作與自助的選擇依據是什麼？我想，這些疑問或許是在 1995 年國際合作社聯盟（ICA）為合作社下定義時給出了答案。

參考文獻

Craig, John G., 1993, *The Nature of Co-operation*, Black Rose Books.

〈本文作者于躍門係財團法人臺灣合作事業發展基金會董事長〉