

勞資之間的協商談判

吳俊達* / 文

P 律師** / 圖

勞資之間的協商談判，本質上就存在一個專業、經濟、資訊層面均不對等的地位差距。

或許有人說，律師不應該訴諸網路力量，而是應該好好去跟資方談，這樣也可能拿到更好的條件。

但是，看到這種陳腔濫調，我實在很想問：如果勞資雙方可以好好平等協商，哪裡還可能出現「負責公司清潔打掃的阿姨，簽的是承攬契約」這種契約內容？難不成「承攬契約」是阿姨自己自願草擬內容給公司的？

在這個現代社會，每個人出了自己專業領域，其實我們都是「門外漢」，因為處處都存在著不對等的掠奪、剝削機會。

如果你從來沒有感受自己遭受剝削，你應該先捫心自問：自己是否本質上就是靠著內線資訊、金錢力量、世襲階級、特權介入、各種裙帶關係的庇護或眷顧，因此能不斷享受「各種好處」的既得利益者？少了「背後靠山」，你自己真正擁有的力量，又有多少？

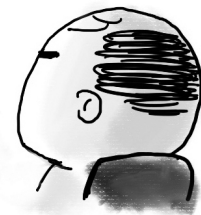
在我看來，任何時候，人生中都可能出现我們難以招架、對抗且失衡的「侵害力量」，尤其，當我們身為小老百姓身份，要去獨立面對、抵抗大企業、財團及政府的「侵害」。

法律知識、傳統媒體、網路自媒體，都是

協助弱勢者，去抗衡「不對等權力結構」的工具。而這些工具，本來就必須在適當時機，搭配上處理策略，進一步相互靈活運用，以共同發揮「阻止社會不公不義發生」的功能。

家裡從來沒失火過的人，是無法理解流離失所、無家可歸者的「痛苦」，更不會理解「第一時間衝進火場搶救生命」的消防員們，那種無暇多想、奮不顧身的「勇氣」！

老闆，你和員工的協商談判怎麼這麼順利？



我和員工說，要協商談判，先解除他們的委任律師！



P 律師

* 本文作者係執業律師，全國律師聯合會理事

** 本文插圖畫者係執業律師（P律師為筆名）