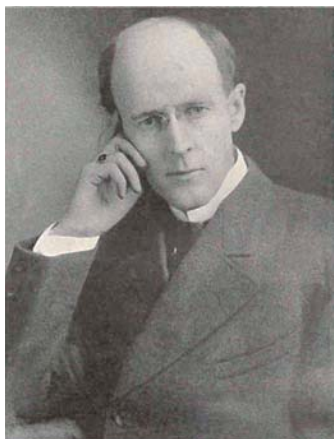




保羅·哈理斯

理性的扶輪主義

Rational Rotarianism

保羅·哈理斯 Paul P. Harris 撰文

台北大安社 鍾鶴松 PP Harrison 翻譯

如果由於天意使然，有一天發現我自己站在某個大會場的講台上，注視到每一個扶輪社員明亮的眼睛，而我被要求，不得有片刻的猶豫，並且用最大的聲音，只說出一個字，我將會大喊「忍！」（Toleration 容忍）

這可追溯到我們移民美洲的祖先，在狂風暴雨的海上，登上纖弱飄搖的船隻的事蹟。它有如昆蟲由幼蟲變為成蟲的蛹之過程，長出美麗的翅膀，換來飛翔的自由，在大地最甜美音調的鈴聲中，甦醒過來。而當世界還在睡夢漫遊時，它顛簸飄蕩地走過了七月，來到費城。

如果我們的這個扶輪注定不只是過眼雲煙，那是因為你我已經知道能夠容忍彼此軟弱之重要性以及容忍的價值。

扶輪在社交聯誼會的領域完全沒有前例。至目前為止，除了像我們被那些主導我們命運，並且有創意的人所召集聚會之外，我們沒有任何規則。就如水手，在還沒有發明指南針之前，長久以來，依靠天空的星星之引導，而平安地在險惡而未知的海上航行。所以，他們那些扶輪的前輩觀察了從遠古時候影響人們生活的一些規範，而技巧地引導我們在危難，未知而摸索的環境下邁進。在時機來到之前，但願我們從未偏離理性的寬容，與考量他人對於人文關懷信念的安穩之道。

正如上述，如果我由於天意使然而被安排在某個大會場的講台上，有世上每一個扶輪社員的眼睛與思想對著我，我要問大家這

個問題：「以你們所瞭解的，扶輪的哲學是什麼？」

在我的想像中可以見到，許多手會舉起，而我自己深知，透過個人隨興的意見之表達，無法獲得正確的結論。

然而，也許我可以問另一個問題：「有多少人認為扶輪的哲學，是付出同時去影響社友，以及從其所能影響的人獲取生意？」結果除了極少數之外，可能會是全部起立，表示同意。

將這個問題縮小到更為細微，我或許要問：「在現場的那些人，如果有的話，有多少人覺得為了生意的目的，而加入扶輪社是有失顏面或不道德？」這真是一針見血。在諸多不予認同的雜音聲中，也許會有少數幾位會站起來。

無論如何，這注定會是如此。但是我想這不過是給少數人公平的機會，表達其意見。我也會請「道德標準先生」表達他的意見。我本來就預料他們會有所動作。他正好要說：「對我而言，扶輪如此爭取生意的作法，看起來是不妥當。人們會怎樣看待我們呢？我是數個聯誼會與社團的會員，而這些會員在這城市是高階層的人士，況且我知道的一個事實是，社團嚴格禁止招攬生意，總而言之，這是犯了禁忌。依我個人的預料，它將構成塑造人格的一種壞模樣。扶輪社就是為了扶輪聯誼，而不是為了生意的目的。如果某一個人夜以繼日地

持續鑽營生意，何不就留在他的生意場所？扶輪社主要的目的是把一個人從生意忙碌中拉拔出來，得到片刻的歇息與娛樂。迄今，我已是四十歲的人，卻在我這一生中，從不知道或從沒聽說過一個扶輪社，它真正的章程與細則違反這個基本原則。」

愛好批評的人也許會插嘴：「有沒有想過你的曾祖父在他的一生中從來沒有坐過火車的车廂？如果是這樣，你是否可曾斷言，你的曾祖父未曾經歷過的事實，就不能說車廂的種種不是？」

如果有幸讓我選擇的話，我一定會在這個議題上問一下「積極正面先生」。就我所知道的這個人，我可以事先告訴你，他會有許多的要點可說。他的某些話也許是這樣：加入扶輪社是為了生意，這是否臉上無光的事，取決於扶輪社，其原則以及社員加入聲明為何等等。比起加入一個社會團體是為了社會福利的目的，加入運動協會是為了發展運動的目的，或是加入政治團體是為了獲得支持拉把的目的，那麼，為了生意的目的而加入一個商業聯誼會則並不為過。

如果有人告訴你，為了家人而想從社團同仁，在單純的交易中賺取一兩元，就應該受到譴責，那就告訴那個人，他的腦筋已混雜某些異物。合法正當的商業交易對雙方都能獲利。如果每次要與他做生意，都需要剖析這個人，在這觀點上，應該有其理由，但是我知道我的商品，而當我給他跟我做生意的機會時，我認為我給他人一大幫助，正如我自己受惠一樣。那位「道德標準先生」哲理的困擾，是他在他所屬某個特定的社團裡已收集了資料，認為招攬生意不是被禁止就是有所禁忌，而當他得到這類資料的那一剎那，他的智慧之光熄滅了。如果智慧之光能多停留瞬間，他就可能召回理性的結論。他會瞭解合法正當的生意並非律師所稱的邪惡之本質，換言之，其本身就不對。也許它應該稱之為禁止邪惡，即禁止不正當的生意，或是在我們所遵守的法律，或我們所尊重的誓言之下犯錯。

一些圈外人評論扶輪一個主要的目的只是為了生意，因為這樣扶輪社員就會垂頭喪氣，這不是真的。接著，他自負地問道，是說生意嗎？對，當然，有何不對？我以此為傲，你不也如此嗎？如果你的生意是正當而足以在店裡洽談，甚至家裡也非莊嚴神聖到不可談生意，那麼，基於什麼理論，你要將生意排除於扶輪社之外？

鑒於我們每一個人所做生意互有不同，如果我們引以為恥的生意，那將不可原諒。基於幾乎同樣的理由與行為規範，某一個人也可能以他自己的父親或母親為恥。生意是促進文明的動力。排除商業行為的活動，時間將快速地回到公元前的億萬年。

我從不喜歡某一項好的話題草草了事，因此，已接近底線「不耐煩」的程度了，我就直截了當地給予一個立即的想法，而修改我的問題。我會問：「扶輪是否不能給社友生意及幫助社友生意，還有從社友及他們可影響的人獲取生意，或只能做這些之外其他的事？」

商業活動鼓舞人心

談到這裡，我們可以看到「現金折扣先生」已經蠢蠢欲動，而正想告訴我們對於此事他怎麼想的。

我認識「現金折扣先生」已有一些年了。他很好的人文素養。在他值得稱讚的習慣中，他總是支付到期的欠款單，或是預付而享有現金折扣的欠款。他從不會有賺到百萬的念頭，因為他不會想到更大的金額，但是否從他儲存在保險櫃裡的東西取出，而分配給大眾，他還是先照顧他的基本生活，可是他卻不會成為社會的負擔。他說：自從扶輪社在我們的城市首先成立開始迄今，我就一直是一個扶輪社員。在這個期間我直接地給了七十五位不同的社員生意，而且再為三十二位社員促成生意，我所幫助的社員，總共超過一百位。我所給予社員與我為社員所促成的生意，總金額有 \$2,148.16，而我所獲得的生意有 \$1,971.65，其中 \$83.95 已

付清。我想我已盡到我的本份，而在總帳上尚有欠我的餘額。我希望你們都到我的商店來。我可以給你看每一項賬目，以及那一個人我給予生意及我從他那兒做到的生意。

我加入扶輪社是因為那個人勸導我加入的。他告訴我它是由不同生意領域的人所組成的一個社團，而他們是為了生意的目的聚集在一起；這在我看來是一個極為合理的事。它就像有兩三百位外務員鎮日為我招攬生意。在這世上幾乎每一個有我提供的商品或勞務可使用的人，它是某些東西的一種混合體。這二十年來，我一直以這種或另一種的方式每天對這項混合體作出貢獻。一方面，我從油類信託公司買油，從火柴信託公司買火柴，從咖啡信託公司買咖啡，從糖業信託公司買糖。另一方面，我的所有員工都加入工會，受到應有的保障。如果我有所得，就是這些。覺得我好像夾在上層與磨石之間的一棵小麥粒。

當加入扶輪這樣的提議給我時，我已有所準備，但是它似乎太好而不太令人相信。它就像從聖誕樹掉下來的東西。我來到扶輪社這裡是為了生意。我的想法是一個社團可以是一個生意的社團，也可以是一個交際聯誼的社團或是其他種類的社團。我不知道它將是兩或三種不同的社團，而最後成為其目的之任何一種。有許多為了社交與公共事務而成立的其他社團，但是沒有其他像扶輪社的社團。我是一個勤奮工作的人。我每天工作十二小時，甚至我去扶輪社，我認為我去做生意，只是用不同的方式。否則我不認為我能夠騰出時間來。

你可已盡情地談論身為公民的義務，以及有關的一切，但是做生意才能賺到錢，而我們追逐的就是錢。我知道那些改革份子中的某一個人大聲呼籲為這個城市做些事。我但願他會試試為我做些事。他還欠我 \$1.75。如果花費我所有的時間從事改革以及參與其他人生事務，我可能欠某人 \$1.75。如果我混亂我自己於生意交易的構思與其他的瑣事中，我不知道我會變成什麼。不對，扶輪，據我所知，是主張從事生意的，就因如此，它才經營得不

錯，或是近乎如此而如其所願，同時，依我的意見，最好就讓它充分地自由發揮。就這樣結束，而「現金折扣先生」回到他自己的座位。

扶輪更寬廣的視野

然而，應從另一個人聽取意見。他將代表在這場辯論會上還沒有發言的這一群扶輪社員。為了取一個較好的名字，我姑且稱他「適度利他先生」。終於他來了，他有機會以其全心全意來檢討其對手所提出的觀點，不過，因為他是一個善於傾聽的人，他總是最後發言。

於是他就開始說：

在扶輪裡，是否只想到一件事情，大都要看個人的觀點。如果某一個人有這樣一個問題「這值得多少錢？」那麼，對於這種人，參加純商業聯誼會最為簡單，而沒有其他的東西。在這方面甚至認為這種生意的媒介是一件好事，是一種有價值的資產。某一個人的性格與能力，如我的朋友「現金折扣」著眼扶輪純粹為生意的觀點，也許就他的方式對社團有不可否認的好處。我們大家都要過活而他伸出援手自是很受歡迎。

現在辯論會真正的主題是這個問題：「是否『現金折扣先生』的方式是唯一的方式？」在扶輪裡，是否認為扶輪應該不只是生意來往的人，就沒有生存空間？是否以一個今日這樣年紀的美國公民，而由於歷代祖先的努力，繼承豐厚的遺產，並且認為有義務做點事情，以為回饋，為了現在與未來的後代做一點事情，如此認清事實的人就沒有生存空間嗎？

我一直認為加入扶輪的提議其實是一種代償性質。它使某一個人可以為他的社區做點事，而支付其個人以及生意上的費用，而當他做這些事，他還可能做些額外的事。大多數的商業團體要求其成員，作可觀的金錢與時間的犧牲，而幾乎沒有回饋的可能。在許多的事例中，這些成員承受不了。我並不是不知道這個事實；當募捐找上門來時，不用猶豫，就慷慨捐輸，而慈善事業中無所謂功績，它也不是犧牲。但是，是不是需要猶豫，或是否有無功

績，扶輪給我們機會做些事以適應這個世界，而不在意金錢或時間的損失。

當你忙於為了你的扶輪兄弟做點事或透過扶輪為你的社區做點事，你的扶輪兄弟為了你做點事或替你說話；你是否稍為想一想，當他為了別人做事，會比他為自己做事會有更多的成就？沒有自私自利的面貌，由於取得信任，自然說服力強。玩世不恭會是一種令人生厭，古老破舊的惡作劇，但是如果你花費你所有時間慎重其事地促進我的生意，而我也同樣地對待你呢？為什麼，這樣我們將有三倍的賺錢的能力，這樣就會有如此的結果。但是這一切偏離現在的問題。在扶輪裡，是否生意是唯一要設想考慮的事嗎？

加入扶輪提議這樣良好的事，我們都知道，在其表面上是不會有引起反對的現象。在我們的世界，有許多種金磚，但是卻沒有通往成功或財富的最佳途徑。甚至當作芝麻開門，以為扶輪通往無盡的寶藏，終會歸於失敗。現在我們倒不如看一看這些事實的表面，就讓它們將來無預期地衝撞我們。

就表面而言，加入扶輪的提議似乎理論上是正確的。它看起來是太正確了，這種有不同行業沒有彼此競爭的兩三百人，不時地尋求你們的喜好興趣之想法，看起來實在太誘人了。如果理論上這樣實際可行，不久我們將在世界上嶄露頭角。但是我們不會如此，謝天謝地，其實我們也不想這樣做，為何我們不會這樣做呢？人類的天性就是人類的天性。人類的天性就是希望在沒有競爭的市場賣東西，卻希望在有競爭的市場買東西。

人就是這樣組合的，他能做也確實做到，同時愛與恨交加對抗。他一方面愛它，另一方面恨它。而當一個人對一件東西愛與恨交集時，我給他的勸告是輕鬆以對，否則他可能做些他將後悔的事。不要試圖去扼殺窮途末路的已存在之競爭。它已老早就實實在在為我們服務多年。如果好好地對待，它是乖巧的傢伙。如果它已做得不錯，就留著它，也許我們任何時候會極需要它。如果我們完全地消除競爭，

早晚會有人認為他的入會，成為會員，是容易挖角的絕佳機會，這樣的人一定會到我們社來，而且就會有其他這類之流接著而來。要知道，忠於扶輪並不受外來競爭者的影響。美國人的特性是抗拒做某些事，需要受到約束的條件。他為了他高度關心的人，將會毫無理由，放手盡情地做一切事。對你的事和為我的事而言，最有價值的資產是這樣照顧我的人，這乃是他喜歡我們或我們的東西。那樣性格的人比起城市裡充滿了在強迫下照顧我們的人，更值得珍惜。

品質的標誌

扶輪標誌必須是品質的保證。扶輪社員必須在信譽，商品，以及服務上等同特優的等級。我相信「積極正面先生」已經說出的每一句話。關於直來直往，光明正當的生意裡，你會發現沒有不名譽的勾當。在公平正義的範疇裡，生意不是從事試驗的性質。

我們的朋友——現金折扣先生已經勾勒出來，扶輪可能成為賺錢機器之生動而印象深刻的情景，而在他還不認為適當地去考慮的一些限制，與由於人類天性的通融之下，這個情景是真實的。但是他提過的所有事情，以及談到扶輪是一種公共的事務，則更是同樣實在的東西。如果在扶輪可以達到完美，那麼，我們希望在扶輪社裡每一種行業與專業都有代表的人士。這意思是我們有這樣的約定，也就是說，我們的扶輪社將在我們的城市與從事任何職業的各行各業人士接觸。這樣會是有興趣地觀察扶輪，為了某些共同而利他的緣由，動用其力量的試驗。

如前所述，真的幾乎每一個城市都有它們自己的商業組織，但是還是有發展的空間，而且大部分的這些組織都大聲疾呼，「更大的紐約」「更大的芝加哥」等，卻無暇大聲疾呼「更好的紐約」「更好的芝加哥」等。

扶輪是一股力量的凝聚，而且擁有其他組織所沒有的潛力。就地方而言，甚至更能如此地說。如考量到全國的方面，則它居於一個獨

一無二的地位，沒有其他組織可以並駕齊驅。沒有民間或半民間組織存在，而這個地位讓扶輪社能夠運用其影響力於全國的事務。正如美國每一個重要的城市行之多年，左右全國立法權力一樣，扶輪至高無上的權力是操在所有扶輪社。

也許我們的願景可以擴大，那麼，我們扶輪需要一個更寬廣的遠景前瞻，以及需要富有更多的忠誠愛戴的心。

我們必須維持扶輪社員的標準。某一個人對於扶輪的忠誠度往往是由他引薦入社的人之品德與學識而加以衡量的。如果他引薦作為扶輪社員的人之水準超過他自己，那表示他在乎扶輪社的福祉。如果他臨時湊合，找生意來往的朋友或顧問充數入社，那可概括地說，他為他自己個人的福祉考量，而想從他的關係得到生意上的利益。這很難估量瞭解如此的動機帶給扶輪有多大的傷害程度。

現金折扣先生，我要告訴你，我相信扶輪會有最好的成就，甚至這些成就還是可用金錢來衡量，只是它不要花費所有的時間在簿記與數那些由其影響力所賺來的鈔票。為什麼？因為太頻繁的催促生意的想法會造成一些最為心胸寬廣與我們最為珍惜的社員之反感。直來直往的生意方式絕不會有不名譽的情形，但是有時並不妥當。人的本性總是在生活中有一點變化，而且這樣容易得到效果，不論是生意上或其他方面的效果，只要好好地為他的國家設想就好。對於扶輪社亦然。如果好好地為所生長的社區設想，那麼扶輪的成長會更茁壯與更長久。

某一個人或一個扶輪社好好地為其社區設想的方式是為社區做點事。對於評估民間活動的成效標竿，美國人已被教導成不可妥協的需要，乃在於社團的表現方面。如果你以前從來沒有在那個領域做任何事，那現在就是你開始的時候。我希望你可能已經看到上個月我們扶輪社想出的好點子，我們如何由社友到我們城市的各角落去贈送玩具給沒有玩具的小孩。有機會做事只會是眾志成城，而隨著文明的進

步，這種力量會更為龐大。一旦你開始起步，這真是很奇妙的，它是多麼容易。如果不能一開始就主動積極地服務，至少你能夠被動地參與服務。你能夠坐下來聆聽有關公共事務的主講人談論有關當地公共事務的現實議題。它會對你有啟迪的作用，對於你的扶輪社會是有廣告的效果。報紙將會給這位主講人篇幅，予以報導，而你的市民會知道，至少你被動地參與公共事務。

扶輪社的節目裡，有關生意的部分應該時常是較為輕鬆隨興的。因為偶而來一點樂趣會有所幫助，但是我並不鼓勵這樣的作法。你總會做這樣的事。幾年前，營造樂趣是有其必要，後來我們認識到樂趣與公共事務並不一樣。今日一般成人的心理與年紀傾向於與非自我事務的樂趣。

商業上的黃金規律

如果扶輪有任何被嫌棄的地方，那就是自私。我們的排他性也許就是引起人們對我們批評的地方。

告訴批評者，利己主義的相反就是利他主義，而且扶輪給予社員機會去幫助他人，也受人幫助。許多社員在加入扶輪社時是大都受到激勵，而產生受人幫助的欲望，當熟識之後，發現他們主要的快樂是來自於幫助他人。

從朋友做到生意，或給予朋友生意做，是一件多麼令人滿足的事。這在大城市特別實在，因為大部分的人彼此無法互相認識。在人海茫茫中，出現了陌生的臉孔而匯集到一個友人的避風港，這是多麼高興的一件事。

我從不覺得非要去照顧扶輪的任何個人不可，然而我照顧扶輪社員。我不得不如此，因為我對陌生人有致命的恐懼。在時間的流轉中，照顧扶輪社員的習慣日愈成為常態。幾乎每一個月，我都會有與新的扶輪社員來往的活動。我覺得我的社員身份很值得，即使只讓我有機會照顧朋友。

簡言之，我想為其他扶輪社的社員做的，與為我的任何一位扶輪社員做一樣多的事。在

我為個別的扶輪社友做完一些事後，我會找機會報償，我要特別地做一些對於扶輪社以及我所居住之城市有用的事情。

熟識帶來生意。這是當然的。扶輪特殊的架構使相互交易不可避免。就如商業上資產，社員的價值會增加是每年度而非每日。好事總是慢慢來的。生意的關係一旦開始，將會繼續下去。你會有機會與其他人交融在一起，他們彼此不會是競爭者。扶輪社有一個經過規劃的綱領之平台，這實在是合乎邏輯。我是一個建築師。當我參加建築師的一個聯誼會時，這是一個我可以做到生意的機會。每一個出席的人都是有機會的競爭者。要從我們的商業性的聯誼會做到生意的機會又如何？在那個組織裡除了我自己之外，有一百四十六位建築師，而在扶輪社，每一位社員都可能是我的顧客。然而，生意應該是把我們的結構體一片片地連結架構起來，而不是一下架構全部整個結構體。

我們可能將我們好朋友的生意放在平台的中央而一直讓他在那裡。我反對如此：第一，我想偶而有一點改變，對我們比較好而且如果我們只讓我們自己整天去想生意上的事與數鈔票，我們的觀點視野會變得狹隘與退縮。除此之外，利他的思想是有其趣味的事。第二，我想偶而有一點改變，對我們的生意比較好。第三，最後也同樣重要，我認為偶而有一點改變，對於扶輪社員比較好而且這樣會使扶輪社員在我們的城市，州，全國以及全世界受到高度的肯定與尊重。

積極正面先生（適度樂觀先生）就這樣作個結語而回到他的座位。

對於那個人在這樣的一個場合，我很少作我的評語。可是，我不得不說這四位發言者之中，這位最真誠的話語給我諸多的欣喜。道德標準先生，積極正面先生，現金折扣先生以及適度利他先生，是寓言四重奏，而我相信幾乎現有的每一個扶輪社所有社員。屬於下列三種的類別之其中一種：

第一種，那些同意道德標準先生，認為不應該有彼此生意的往來。

第二種，那些同意現金折扣先生，認為生意的往來應該成為扶輪社的所有活動。

第三種，那些同意適度利他先生，認為扶輪社應該綜合生意往來與社交及友善的聯誼活動。

也許有接近這三種之一兩種，這要看哪種會被一般地接受為真正的扶輪哲學，被扶輪社員與非扶輪社員同樣地瞭解與尊敬。不應該有關起門來的會議，應該坦蕩公開。如果扶輪主義不能夠承受全體美國人民的考驗，那麼，它就欠缺理性，而應該有所改變。有限的腦力心思還無法達到智慧的完美境界。要生存就要發展，停止發展不久之後，接下來就是有必要做些事情來，大幅整頓的時候。然後，就會有一群衣冠楚楚的擁護人士跟隨而來。

主義教條難免會受到批判評論。能夠從批判評論受益就有一些智慧，但因為他人如何看待我們，卻不如因他人而使我們檢討我們自己來得重要。在扶輪身受考驗下，讓我們不用語言大聲嚷嚷，而用可以說服人的邏輯，站穩立場，為我們辯護。考驗他人是人之常情。德國宗教改革家，馬丁·路德在沃爾姆斯 (Worms) 受審時，從被告變成原告。如果我們把扶輪社置於最高的水準上，而且一直保持在那裡，我們將見證我們的地位奠定的那一天。重責大任在你我的肩膀上，讓我們回顧一下前述的單字「忍」，然後奉獻我們自己；首先，好好地思考，接下來將所思考的表達出來。扶輪是一個力量龐大的機構，如未加引導，它可能墜入時間的洪流中，甚至造成對所有人類的威脅禍害。如善加引導，它將成為教化人性的媒介，而我們也無須愧疚。有了對於這種權勢力量的認知，接著而來是它對人最大的誘惑，如能抑制得宜，則它將帶來最大與最為持久的滿足。

現場有來自美國與加拿大的扶輪社友，你們認為如何？你要選擇這場辯論的哪一方？又為什麼？我期盼聆聽你們的高見。

保羅·哈理斯
於芝加哥，1911年1月1日