

(1911年)明尼安納波利斯(扶輪社)如何經營

明尼安納波利斯扶輪社社長 Ben Frank Collins 於波特蘭國際年會之即席演說

台北大安扶輪社鍾鶴松 PP Harrison 譯

社長，各位先生，昨天下午西雅圖扶輪社的 Pinkham 先生與我坐下來，談一談扶輪的事務而我大致地告訴他我們在明尼安波利斯做一些事而使它的社員覺得扶輪會引人注意，有利益，與有用處。他說他突然想到稍為談些這類的话题也許年會現場的代表們能夠接受。哈理斯社長加入討論並說他會邀請我來簡單扼要地說明我們在明尼安波利斯扶輪社努力經營的一些原則。(柯林斯先生在熱情的掌聲中被請上台到前面。)

明尼安波利斯扶輪社是在一年前由哈理斯先生及芝加哥扶輪社的十位社友所輔導成立。我們開始時有不錯的創社社員以及每月召開幾次集會的想法。然而，顯示這種作法最先並沒有依照我們所期望的方式引起社員的重視。於是社長就召開理事會並邀請所有常設委員會的主委與他共進午餐而商討這件事。此事經過充分地討論而決定為了扶輪社設想，我們應該規定有規律的午餐例會。在那時我們以為七月及八月最好休會，但是當時間一到，有興趣出席例會者眾，以致於我們認為還是應該在七月及八月繼續舉行例會，就這樣我們的例會自從那

時以後，不再正常上班或營業，而那天我們卻有例會可出席。

在一個扶輪社這樣的社團裡，只有一件事要做而且一開始就要做得對，也就是只有一種方法去做得對。如果某一個人或一群人加入扶輪社是想要從它而為他們自己得到好處，那他們是找錯了地方——那不是扶輪。明尼安波利斯扶輪社自從成立以來一直採用而且遵守的原則就是「服務，卻不是為自己」(Service, not self)。

由我們社友所舉辦的集會一向如此的成

How It Is Done in Minneapolis

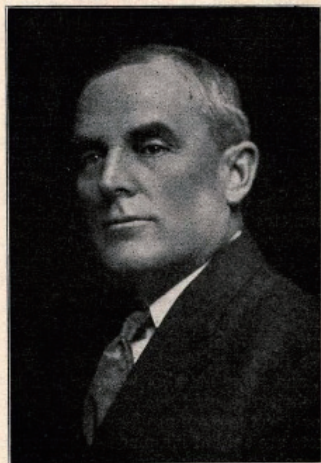
An Impromptu Address Given at the Portland Convention
by Mr. B. F. Collins, President Minneapolis Rotary Club

MR. PRESIDENT and Gentlemen—Yesterday afternoon Mr. Pinkham of the Seattle Rotary Club sat down by me and we got to talking Rotary, and I outlined to him briefly a few of the things we did in Minneapolis to make Rotary attractive, profitable and beneficial to its members. He said the thought occurred to him that perhaps a little talk along those lines would be acceptable to the other delegates here. President Harris was brought in and said he would extend an invitation for me to set forth briefly some of the principles we endeavor to work out in Minneapolis.

(Mr. Collins was requested to step up to the front, which he did amidst hearty applause.)

The Minneapolis Rotary Club was organized by Mr. Harris and ten members of the Chicago Club, a year ago last January. We started out with a fair list of charter members and with an idea of having monthly meetings. It became evident very early in the game that monthly meetings were not going to hold the attention of the members in the way we desired. The president therefore called a meeting of the Board of Directors and invited in the Chairmen of all of the standing committees to take lunch with him and go over the matter. The matter was

thoroughly discussed and it was decided that for the good of the Club we should establish regular weekly luncheons. At that time we thought



B. Frank Collins
President Minneapolis Rotary Club

best to omit the meetings in July and August, but when that time came the interest in the meetings had been such

Page Three

功，以致於我們不必為了保持社友的興趣而邀請扶輪社以外的賢達人士蒞會演講，只有為了禮貌上的邀請之一兩次例外，我們的集會一直是嚴格地按照規定的方式進行。

如何獲得效果這個問題是經過理事會以及各個不同委員會主委仔細的考量研討，然後決定我們必須經由社員之間彼此互相的充分認識。我們的聯誼委員會負責主辦這件事而他們構思出使每一位與所有社員能夠彼此充分認識的想法，其結果令人非常滿意。

我們每星期五舉行午餐例會，某一位社員會在一個星期前被社長指定為即將到來的這星期例會餐券的販賣者。例會餐券是在這位社友的營業場所出售，因此每一位以及所有的社員絕對需要到這個人的營業場所去買例會餐券而自然地認識他以及他所經營的事業。現在，這樣就變成我們用來認識彼此的一種最為令人稱許的方法。第一次提出這樣的作法遭受到一些異議，有人說：「我們沒有時間。我們已經投入了一個半鐘頭參加午餐例會，而現在另外又要花費一點時間跑一趟去買餐券。」同時這也無法獲得全部的青睞。對於這項的議案，我們是這樣地表述：如果你想達到這個扶輪社所宣示的「服務，卻不是為自己」(Service, not self)，你就不得不到那個人的營業場所去跑一趟，而從此我們就一點困難也沒有。出席午餐例會之整整 90% 的社員都到那個人的營業場所買餐券而在那裡經常會做一筆生意。他們至少會看一看存貨，參觀那裡的營業現場而認識它的環境，在他們的心中留下印象，因而他們就知道扶輪的如此延伸發展是什麼。

當某人被甄選為本社社員而由主持會議的社長邀請坐在他的右手邊座位，而在會議的進行當中的適當時機，社長會請他起立並介紹給出席的社員，他的姓名，所屬的事業單位並且給予兩分鐘由他向本社簡短報告他的行業情況。在會議結束或剛要散會時，聯誼委員會主委會到他的面前招呼並護送他到出口的門邊。然後會議就此結束而該委員會主委站在那裡，同時正式介紹新的社員給所有每一位社員。他

們握手，也稍微聊一下，彼此認識。這樣有助於將所有社員凝聚在一起，直到全扶輪社社員實際上成為一體，不分彼此。

另外一件聯誼委員會所做的是由本社不同社員所點選的菜單安排一頓晚餐。菜單已決定而註明所有經營的事業單位，如這項是由我的店鋪提供，烤牛肉是來自屬於扶輪社員的一家肉類經銷商，菜單上有該經銷商的名稱，從湯類到甜點每一項都由扶輪社員供應而且清楚地註明於菜單上。那是我們舉辦以來最為成功的一次聚會，那時出席人數大概有我們全體社員百分之五或六左右。

我們有幾次舉辦晚宴，由社裡的幾位社員負責籌備，他們是製造廠商與批發商而全體社員都受邀到他們的營業場所用午餐，然後度過一個社交聯誼的夜晚。這是我們扶輪社有史以來舉辦僅有一種的晚間聚會。我們舉行每周中午例會而從來沒有舉辦晚間會議的任何場合。

我現在是經營水果批發生意，而當我的朋友 Mr. Thresher 邀請我加入扶輪社時，我說：「這可有一籬筐的好朋友，但是入社的想法是對我有否任何利益，我卻並不知道；不過，我很高興加入。」於是，我進來了，但是我要告訴你，我面對面認識的這些人其實我老早就在明尼安波利斯街上見過數十次而且認識他們也說過話，可是並不是像你在扶輪社那樣地認識他們。這才是我一生當中最好的一件事，也是今天我的事業最好的一項資產。

我們成立不久，有了一位社友經營雜貨店，而這成為一個核心關切的問題，當然大部份的社友會去光顧消費，不過卻不會是所有的社友都光顧消費，因為你的鄰居附近有雜貨店，而它對你而言既方便又有其需要——有一天我的兒子找我，對我（提起這位雜貨商）說「爸爸，今天某某先生來店鋪，他說他與扶輪社的社員交談而該社員推薦他與我們做生意。」我掛電話給我們的社友，對他說「我很感謝你介紹一位客人給我。」他回答說：「我告訴你到底是怎麼一回事。當時我正好有錢可以支付，那是我很久以來第一次有錢可以支

付，而該雜貨商很高興可以收帳，他告訴我，我可以要任何我需要的東西，所以我告訴他去找你，與你做生意。」從那時起迄今，我與那個人生意愈做愈大。如果有機會讓我去做，而我沒有做，就是我的不對。如果我的商品，我的價位以及我的服務不能留住那個人的生意，那就不是介紹給我那位社友兄弟的不對了。現在，有許多次從我鄰居的不同雜貨店老闆找我說「某某人談到你，要我找你，與你談談。」我要告訴各位，我實在無法讓你們完全瞭解，我們扶輪社 178 名社員而所有的社友一有機會都為我介紹生意。在明尼安納波利斯有一個媒體廣告聯誼會，它是那兒有會員人數最多的聯誼會——它是明尼安納波利斯的推展力量。實際上，幾乎大家都隸屬於它——百分之九十九的扶輪社員都是它的會員。幾個星期以前，數位扶輪社員邀請媒體廣告聯誼會的會長作為貴賓。他來了，禮貌上，我很高興地給他機會對我們講幾句話。他說：「各位先生，我坦承地告訴你們，當這個扶輪社成立的時候，我簽訂加入為創社社員，但是我思索再三，而它看起來狹隘而不像企業性質的樣子，我想我無法接受，所以我從沒有進來過。但是，各位先生，從它的成立以來，我卻一直有在注意貴社，而知道它今天是什麼樣子。我知道你們是一個做事的社團，我要告訴你，我這一生中我認為所犯的錯誤就是當我簽署做為創社社員時，卻沒有加入這個扶輪社。」我們的國際扶輪社長會記得，在全體組織的會議上，有一位主講人非議扶輪所設立的原則，但是他對於扶輪所代表的什麼有一個錯誤的想法，而我們這位貴賓卻表示只要有機會，他希望列入考慮入社的名單之內而很樂意成為一名社員。

關於退出扶輪社，我們有一項規定。三次沒有出席所規定的集會將視為足以構成必要予以調查瞭解，除非缺席者親臨理事會而報告一些讓理事們認為正當的原因，否則他的名字就從社員名錄刪除。我們曾經有兩次不得不執行這種情況。上述作法的結果對於扶輪社是有益處。結果我們有許多人列入考慮入社的名單

而成為社員，並且有規律地出席會議。在我們幾乎沒有進行會議的時候，某人就從會議的房間不同的角落，站起來說：「我要感謝某位先生，由於他的努力，而我得到了某些東西。」自扶輪社成立以來，我卻從來沒有聽到任何人站起來說：「我為了你做了某些事。」這樣的事從不會在我們的扶輪社提起，但是有數十個人站起來，感謝那些個別社員介紹生意給他們。剛在幾個星期以前，一位房地產商站起來說：「各位先生，我要告訴你們，某人介紹給我一個客戶，使我做成了一筆超過八千元的現金生意。如果這位客戶不是這位扶輪社社員的介紹，我就不會知道有這個機會。」像這樣的事例是很常見的。

我們有一個社務委員會，負責我們所有的午餐事務。我們用餐的地方是在 Radisson 飯店，它確是美國一家最好的旅館；你們任何人如曾到過那裡的話，就能證明此言不虛——而我們的例會就在全國最為富麗堂皇的會議廳舉行。我們把一切會議事務交給社務委員會處理，由他們籌備安排，餐飲事先送來放置好，我們沒有其他選擇——這樣可以節省時間。

我們在社員之間產生這種兄弟般感覺的特點，我結束這場演講之前，我必須告訴各位一件使我們扶輪社最為高興的事例。一位入社尚未超過半年的社員在一場公開的集會上站起來說：「各位先生，我參加了目前還存在這個城市所有非公開性的兄弟聯誼會，成為創會會員，多年來，我一直遵守這些聯誼會的規則，而我要坦白地告訴各位這些年我已融入這些組織——然而，我成為這個扶輪社一名社員只將近半年，我全心全力投入已超過了以前所有的那些聯誼活動，而且我告訴我的內人，如果我發生任何的情況，需要諮商或協助或任何事情，我要她找明尼安納波利斯扶輪社就好。」那就足以說明我們扶輪社的一切。（掌聲響起）

「Service, Not Self 服務，卻不是為自己」