

物質與精神上的利益 (五)

譯自 January 1923 出版之英文扶輪月刊
台北大安扶輪社前社長 PP Harrison 翻譯

一 自那些體會「超我服務」Service Above Self 的人們所披露的經驗故事。

美國著名詩人詹姆士·羅素·羅威爾 James Russell Lowell 曾說過「一次親身感受的經驗勝過整篇雜亂無章的告誡」(One thorn of experience is worth a whole wildness of warning)；所以這些從那些真正實驗扶輪座右銘「超我服務」真理的人之來函勝過一整本只是遐思，天馬行空的書卷。英文扶輪月刊自 1922 年十月起，簡短登載徵求這些個人的信函而不斷地收到回信。這些信函是來自各行各業的人士，也有幾個不同的國家的扶輪社員與從來沒有參加過扶輪社集會的人，老少皆有。但是，不論他們的背景與層次如何，重點是他們的回應都是一樣——「我已經試過「超我服務」，而它讓我得到物質與精神上的利益。」這些信包含許多有趣的事，有時也有些感傷——因為作者們都毫無顧忌地披露他們的真實的人生。當你閱讀這些信函時，你會驚奇地發現在這裡反映了這麼多的人生經驗與錯綜複雜的處理方式，而卻可以扶輪座右銘「超我服務」加以適用應對。

我們的回答：分享利益

我在貴雜誌讀過有關服務的文章。對我而言，要在服務，合作與正義之間做個決定是一件不容易的事，特別是處理員工的事宜。

1910 年我承接一項建築工程的業務，它有 55% 的虧損。第一年我們分發很少的利潤金額，最大的股東大概收到 15 美元。這項業務經營了幾年，每年都顯示利潤實質上的增

加，這並非主要由於我們的智力能幹，而是員工的合作與付出的服務，以及督導員工的管理階層之努力。到了 1917 年，我們能夠將毛利的 65% 按比例分發給我們的員工。其餘的 35% 用來支付日常費用，稅捐，利息以及股東的合理利潤。

按照一般生意上的原則，都以估計的利潤列入考量，而所有的相關事宜都根據合約上的價格直接清楚地計算，所以，這對我們來說，有如服務就是彼此盡最大的力量以支持相關的人。所有分配到公司利潤的員工以及從舊的公司轉移的同樣員工按照相同的資歷職務受雇於新的公司。

如果我們繼續用這樣的老方式而讓每一個人都能夠得到他的一切，而且不必為公司擔心任何事情，無疑地，這個生意在幾年前就很穩固。

1910 年所得到的合約 55% 虧損累累。1920 年在全部的 160 件合約中，只有 3 件虧損，而最值得慶幸的是它僅占合約金額的微小比例而已。

1921 年這項生意完全地移交給員工而不再參與經營，而現在我們嘗試一種在我們現有機械製造業的行業之客戶間，分發利潤的方法。我們還不能夠報告細節，因為這行業只經營了幾個月而已，但照目前的情況顯示，它會如我們所預期的十分成功。

我們不知道這是否就是你所想要的，但是我們呈送給你核定，而我們不在乎我們的名字與這篇文章以任何的方式出版，當然，貴刊想要證實以上所說的，就請便。

——M. S.

譯者註：英文扶輪月刊以這個主題徵文有前三名及佳作八篇，將陸續翻譯，分享讀者。