

你會怎麼做？

## 知彼知己、百戰不殆

貴社想要辦理一項國際性計畫。他國有一位辦理醫療保健計畫的扶輪社員邀請你前去參訪。你覺得有必要親身觀察當地需求，但貴社社員對這次出訪興趣缺缺。有些社員建議以捐出多餘的醫療設備來取代，那是他們認為任何醫療保健計畫都需要的設備。你會怎麼做？

我會鼓勵扶輪社透過網路辦理一場需求評估。社員們可以利用 Zoom 及微軟 Teams 之類的網路視訊、電子郵件、照片或影音共享等方式蒐集資料。我們不應該在缺乏事先對話溝通的情況下，就自認為多餘的醫療設備能造福任何社區或解決其當務

### 下一個問題

貴社已經透過導師輔導計畫及職涯諮詢計畫提高年輕專業人士的參與。每個人都希望他們能加入，但你卻耳聞許多年輕人要不是負擔不起相關費用，就是覺得貴社舉辦例會的時間不方便。你建議貴社開始在當地一家酒吧舉辦例會，而且不強制點餐點或飲料，讓潛在社員比較負擔得起。貴社領導人反對這個構想，他們認為這樣會逼走現任社員。

你會怎麼做？寄信到 [magazine@rotary.org](mailto:magazine@rotary.org) 告訴我們。

之急。——辛巴威高地扶輪社 (RC Highlands) 社員 Nesta Hatendi

你需要到這個可能的地點實際走一趟，以真正瞭解當地需求。我跟先前所屬的喬治亞州哥倫布扶輪社 (RC Columbus) 就這樣做過。我是基層照護的小兒科醫師，但針對我們的計畫，要列出一份合適物資的清單，與當地的一般及醫護人員開會，實地觀察其醫療設施及既有設備，以及討論其需求，仍舊相當關鍵。

回到美國後，我們找到一家社區醫院很樂意為我們蒐集到清單上的全新及二手物資。一家包裹公司也共襄盛

舉，因此我們只花了 1,000 美元，就把一大箱醫療設備寄給我們的扶輪同僚。不幸的是，這箱物資遭到該國海關扣留，要求那些與我們合作的夥伴支付一筆龐大的費用。我們決定下一次造訪時每個人儘可能攜帶這些物資，或是直接匯出款項，方便當地扶輪社員採購雙方都認為有需要的物資。——北卡羅來納州桑福德扶輪社 (RC Sanford) 社員 Joseph Zanga

我會找人一同前往計畫地點，並拜會所有參與的扶輪成員。對我而言，這是扶輪宗旨第四點所明定：透過結合具有服務理想之各種事業及專業人士，以世界性之聯誼，增進國際間之瞭解、親善與和平。我辦理過逾 100 個國際性計畫，其中沒能實地訪視的只有一個。而且透過這個方式能結交如此多朋友，真的很不可思議。——北德州 (North Texas) 網路扶輪社社員 Dick Strayer

針對社區的需求，我們必須善盡調查職責。切勿自以為是真心在幫助他們，而把手邊多餘的醫療設備送給他們。你並不瞭解收受方的情況。具醫事執照的人員是否將負責操作設備？設備與他們的系統是否相容？他們是否迫切需要你想要提供的設備？他們是否有能力為設備進行需要的保養檢修？——密西根州多瓦夾克扶輪社 (RC Dowagiac) 社員 Barbara Groner



繪圖：Ben Wiseman