

## 直接的籌款目的表述

馬錦華

近日，因著青海玉樹地震，不少機構及團體都發起籌款支援災民，筆者早前出席在美國巴爾的摩舉行，一年一度全球最大、最多專業籌款人員出席的籌款專業人員協會第 47 屆會議。與會者來自全球二十多國家共四千名專業籌款人員。會議中有超過三百個不同題目、層次和範疇的專題講座、訓練和工作坊，通過這次會議，筆者對籌款有另一番感悟 -- 如何有效地表達籌款目的 -- 即指如何以恰當地打動受眾，因你的呼籲而給予捐款的支持。

本港每年數以千計，類目繁多的籌款活動，其目的都是表達不詳或流於空泛；因訴求未能清晰表達而影響籌款果效。

單以每星期必有之周末賣旗來說，往往是為開設某某新中心、或是為某些社群的福祉、又或是籌募日常經費等等。這些目的語句正犯了公關人語的大忌：不盡不實、不知其所以言、也完全沒有考慮潛在捐款者的角度，也就是在捐款以後，如何為受助者帶來改變！

會議中的講者特別強調，要讓捐款者有回應的衝動，一定要透過簡明的語句，建立感性連繫；讓讀者在看見其籌款呼籲後，有一種深刻的情感連繫；那麼，對方便會主動地以捐款作為支持和回應。

筆者猶記起六年前在西雅圖出席同樣會議時，其中一節的講者要求參加者擬定籌款活動的主句，講者淘汰了四十人的建議後，選了一句給予嘉許：「透過籌款購置三張按摩椅後，院內長者便可舒暢地享受餘生！」

看！就是這麼的直接，不用花費唇舌，更不用畫蛇添足！。

- 完 -

撰文：馬錦華

作者為 PRPA 會員，現職長者安居服務協會總幹事。