

上海联劝公益基金会秘书长王志云：

# “一个鸡蛋的暴走”背后的筹款逻辑

■ 本报记者 皮磊

支持民间公益发展,你有什么好玩的点子吗?

2017年1月3日,上海联劝公益基金会(以下简称联劝)启动了2017年度“一个鸡蛋的暴走”公益徒步筹款活动报名。仅仅一个月的时间,就有639支队伍报名参加。与其他运动类筹款活动不同的是,“一个鸡蛋的暴走”初衷是为儿童领域的民间公益项目筹款,支持民间公益机构发展。

作为上海市乃至全国最有影响力的公益筹款活动之一,该项目自2011年启动以来已累计筹款近3300万元,参与人数超过15800人,直接资助了101家民间公益机构、200余个公益项目,30万多名儿童和青少年从中受益。该项目是联劝品牌项目之一,也是基金会对于推动联合劝募、支持民间公益发展的一种成功探索。

在联劝秘书长王志云看来,由于缺乏了解和信任,目前对公益和捐赠的了解还处于海平面之下,“因此,我们需要从基础设施建设做起,也就是说,要通过创造一些直接参与的机会,让公众在熟悉的场景中开始接触公益,进而了解公益。而公众熟悉的场景,最低门槛无非就是运动。因此发展运动型筹款活动,对公益组织而言,可以说是最经济、最有效的获取公众持续捐赠的基础工作。这也是‘一个鸡蛋的暴走’背后的逻辑。”

作为上海市第一家由民间发起成立的公募基金会,联劝一直以“联合劝募,支持民间公益”为使命,开展了多项实践,资助那些缺乏筹款渠道或能力的优秀民间公益组织及项目。近日,《公益时报》独家对话王志云,揭秘联劝在推动公众参与背后的秘诀。



## 联合劝募逐渐得到认可

《公益时报》:基金会为何将联合劝募作为自己的使命?

王志云:联劝于2009年12月注册成立,成立7年多来,累计筹款超过2亿元,累计捐赠笔数超过288万笔,累计公益支出突破1.4亿元,直接支持了923个公益组织、1122个公益项目,我们还设立了123个专项合作,38个专项基金,资助领域涵盖儿童、妇女、教育、环境、社区发展、公益行业支持等13个领域。

自成立以来,联劝一直以“联合劝募,支持民间公益”为使命,而基金会的成立可谓得益于天时地利人和。首先,作为国内最具国际视野的都市,上海是公益组织发展比较早、也比较活跃的地区,政府希望上海能有一家创新劝募形式、具有民间活力、可以激发公众更主动参与公益的公募基金会。其次,在那个时候,刚刚起步的公益组织缺乏更多元的资金募集渠道和能力,需要一个能够打通社会慈善资源流入公益行业的平台。此外,作为国内较早开始支持公益组织发展的平台型机构,联劝的发起方恩派公益组织发展中心也深刻体会到这样的需求,愿意借鉴国际经验,在上海开拓实践一个“联合劝募”平台。基于此,我们确立了自己的使命,迄今为止也没有改变过。

《公益时报》:联合劝募的概念已经提出多年,目前公众对于这一概念的认识处于什么水平?

王志云:就中国本土实践而言,可以说行业内对联合劝募还

普遍处于起步摸索的阶段。我们特别荣幸地看到,联劝几乎可以说是这个模式在国内最早的实践者,我们在2011年就开始了各种尝试。从2013年开始,有越来越多的同行也开始了各自的实践,这说明联合劝募模式也得到了行业内的接纳和认可。

不过,从普通公众的视角看,联合劝募还是一个比较陌生的概念。在工作中,联劝不断和公众进行沟通,现在已有少部分公众开始逐渐理解这个模式的特点,但如果想让更广泛的群体知晓这个概念,恐怕还需要一段较长的时间。

《公益时报》:对于公益行业来说,联合劝募的价值主要体现在哪些方面?

王志云:就行业而言,联合劝募模式最大的价值主要体现在两个方面:第一,有越来越多的基金会开始意识到要扮演资源整合和输送的角色,要向资助型基金转变,因为只有这样行业才能出现合理分工,才能有行业产业链的概念,才能实现术业有专攻,使得社会资源的流动更有效;第二,信任资本开始产生,今后会有越来越多的社会资源认识到支持公益组织发展的重要性,开始认可推动一个公益议题改善乃至解决的重要性。这些都会对公益组织和行业的良性发展产生极大的推动力。

## 为公众创造直接参与的机会

《公益时报》:作为基金会的品牌项目,“一个鸡蛋的暴走”已经成为上海市乃至全国最有影

响力的公益筹款活动之一,这也是基金会对于联合劝募模式一种成功的探索。你如何看待类似项目的价值和意义?

王志云:在进行联合劝募本土实践的过程中,起初我们特别希望学习乃至模仿美国模式:一方面,通过建立企业伙伴关系,在企业员工中进行劝募;另一方面,我们特别希望强调“专业统筹”的做法。但在实践中,我们很快就发现这条简单复制的道路走不通,因为公众对于公益和捐赠的了解还处于海平面之下。之所以说是海平面之下,不是说公众缺乏能力和常识,而是缺乏了解和信任。

在这种情况下,不论是通过企业去接触企业员工,还是凸显“专业形象”,都缺乏环境基础。因此,我们需要从基础设施建设做起。也就是说,要通过创造一些直接参与的机会,让公众在熟悉的场景中开始接触公益,进而了解公益,必须用快乐公益、多元公益和理性公益的理念去近距离地影响公众,这样才能建立拥护群,才能获得公众的持续支持。而公众熟悉的场景,最低门槛无非就是运动。因此发展运动型筹款活动,对公益组织而言,可以说是最经济、最有效的获取公众持续捐赠的基础工作。这也就是“一个鸡蛋的暴走”背后的逻辑。

让我感到自豪的是,通过这个活动和我们的努力,我们很高兴地看到了中国大城市中或许是一批理性捐赠人的出现,有一些原本对公益认知在海平面以下的公众,已经成为让我们这些全职公益从业者都钦佩的公益同行,甚至公益内行。

《公益时报》:2012年6月,联劝创设了“公众评审会”,让公众捐赠人决定资助项目,推动公众深度参与公益。这种机制效果如何?在推动公众参与方面,基金会还做了哪些工作和探索?

王志云:我们一直坚持“公众评审会”,因为我们体会到了这个机制的好处,这就是上面提及的理性捐赠人的出现。具体形式我们每一个阶段都有不同的调整,现在的模式和最初已经有了很大的变化,但核心目的从始至终都是联劝对公众参与公益的宣导和成长陪伴。

联劝一直把对公众进行公益宣导作为工作的重要组成部分,除了公众评审会,还有集体捐赠模式在中国的探索实践,包括“一众基金”、捐赠人社群“劝友会”等。2014年,联劝推出了亲子公益徒步活动“小小暴走”,希望让更多孩子从小参与公益,培养美德,同时这也是家庭集体参与公益的一种有效实践。

## 培养理性捐赠人群体

《公益时报》:2016年9月,联劝网入选民政部首批慈善组织互联网募捐信息平台。这对于基金会自身的定位和今后的发展来说意味着什么?

王志云:入选是对联劝前两年互联网募捐平台建设工作的最大肯定,也说明我们对联劝网这个平台的定位和运作理念得到了政府部门和专家的认可。我们相信公益组织需要在线下组织各种筹款活动,尤其是运动型筹款活动,积累筹款经验和拥护群。作为运动型筹款活动的成功实践者,我们愿意通过互联网平

台分享经验和管理流程。我们也相信,公众中会出现一批理性的捐赠群体,这个群体会成为公益组织常捐、定捐和大额捐赠的主要来源,因此培育、建立和维护这个群体对于公益组织而言至关重要。联劝网将通过一些服务功能,协助公众捐赠人成长为理性捐赠者。

《公益时报》:你如何看待我国公益行业以及民间公益的发展?你觉得联劝在推动民间公益发展方面发挥了什么作用?

王志云:我进入公益行业已经整整十年,可以算是这一段公益发展历程的亲历者和见证者。对于公益行业和民间公益的发展,我秉持“审慎乐观”的态度。至于联劝是不是推动了行业的发展,我觉得还是交给时间去验证为好。不过,从我们自己的实践角度而言,我想我们有几个“坚持”还是值得分享给大家的。

第一,我们让公众了解并接受这一点,即公益组织和公益项目是有运营管理成本的,而且这些成本的比例不会太低;第二,我们让公众认识到公益组织本身也是需要发展的,由此就产生了公益组织发展所需的研发、人力资源发展等费用;第三,联合劝募,可以有中国自己的道路,比如联劝的实践就得到了联合之路亚太地区高管的高度认可;第四,运动型筹款活动可以持续为公益组织创造影响力并吸引较多筹款;第五,我们让公益组织了解并接受了公众对公益组织不同的理解视角和需要;第六,公众的捐赠不会简单地停留在冲动捐赠上,中国势必出现理性捐赠群体。