

中国红十字基金会筹资联络部副部长高瑞立

了解越多,觉得希望越大

■ 本报记者 张雪莹

2007年2月4日,立春,中央电视台发起了全国性大型电视直播公益活动——春暖2007。彼时,高瑞立的工作单位还在中央电视台,而这档让很多人至今仍记忆犹新的公益节目的总撰稿人正是他。

在这档公益性质的电视节目中,涉及了很多公益组织和公益项目,如基会的母亲水窖、儿基会的春蕾计划、红基会的天使计划、青基会的希望工程都在其中。在做这档节目的过程中,高瑞立给自己充分补课,他看了很多书,《财富的归宿》、《中国慈善简史》、《漫谈公益》等等,这让他对公益开始有了了解。

“通过春暖2007,我对节目过程中接触的不少基金会有了不错的印象,包括红基会。那次合作过程与红基会沟通较多,红十字天使计划还通过我们节目设立了子基金,用于援助白血病和先天性心脏病儿童。我们还联合出了本书叫做《有爱就有奇迹》。”提起当年做节目的很多细节,高瑞立仍旧记忆犹新。

2009年,高瑞立加入中国红十字基金会。“来这里一是因为通过做那一系列节目得到了教育,另外也是感觉发展空间很大,因为看到美国100多年前就开始有基金会,很多公益组织也都是非常有影响力的,这一行业真的很有发展空间。”对于这次跳槽的原因,高瑞立直言不讳。

身在其位言其职

高瑞立现在负责的工作是筹资和外联。作为红基会筹资联络部副部长,高瑞立很愿意跟人聊他对筹资的看法。他认为现在的筹资方式在向多样化、向好的方向转变。

“以往很多年我们往往是通过灾难筹资,有了大灾大难才去捐赠,没有灾难的时候没人劝募,也没有人想到捐赠。”高瑞立说。这样的筹资对公益组织来讲有很大的不确定性,没有办法对筹到的钱进行规划。

高瑞立说,经历这些年的

发展,现在筹资已经常态化,并形成了项目体系,每个项目都需经过调研实践和需求评估。“比如红十字天使计划,不但救助白血病、先心病患者,还为盲人进行就业培训等等。通过这样的项目、常态化的筹资,我们告诉企业和公众,我们是在救助这样的一些人。”

对于公众捐款意识的改变,高瑞立的感触也很深,他说:“以往大家认为只有富人才能捐赠帮助别人,这实际上是误区。这些年公众的观念已经

纠正了过来,做公益并不是有钱人的专利,钱多多捐,钱少少捐。”高瑞立接待过不少个人捐赠者,印象最深的是位北京大妈,特意从丰台区跑到东城区红基会的办公地点,说自己每月两千多元的退休金用不完,愿意每月捐赠100块钱。“大妈说,我每个月都跑过来捐太麻烦,能不能把我的存折和你们的账户挂起来,每月定期从我这划100块钱。”高瑞立说,“这就是公众捐赠的意识提高。”

向往数据库筹资

高瑞立说,在发达国家,每年的社会捐赠大概80%来自社会公众,只有20%是来自企业和机构。他认为,国外公众捐赠能占这么高比例,一是发达国家生活水平好些,福利社会保障措施相对完善,没有后顾之忧。其次就是公益组织通过各种高

效的渠道和筹资方式来吸引公众捐款,比如说数据库筹资。

2009年10月,高瑞立参加了在荷兰举行的第29届国际筹款大会。那次大会上,他和欧美一些国家的公益慈善组织进行了广泛的交流,对它们的数据库筹资工作进行了深入的了解。

“你捐赠的时候我就把你的数据采集进来,包括性别、住址、捐赠习惯等,用以积累数据库;你捐赠后我会主动告诉你,你的钱用在了哪里。这是公益组织及时有效对捐赠行为的回应和反馈,既有利于建立信任,同时也是一种公开和透明的方式。”谈起数据库筹资,高瑞立滔滔不绝,“经过初次捐赠行为,建立了信任关系之后,可能就会觉得这是个值得信任的公益组织,做的事情跟我的意愿是一致的,甚至超乎理想做得

更好。这种关系建立后,越积累越多,良性发展,像滚雪球一样越来越大。”

在捐赠越来越多形成规模后,就可以对捐赠预知并进行规划,有计划地开展公益项目。“数据库筹资实际上还是一种人际传播,这比在电视上做100条广告都要强得多,对组织的公信力、美誉度和品牌塑造都有不可替代的作用。”高瑞立认为。

那么为什么国内没有看到这样的筹资方式呢?高瑞立讲了自己的看法:“这是个技术含量非常高的项目,不是随随便便发邮件就能得到回复并达到预期效果的,这其中有很多技术性操作。比如我们了解的一个国外公益组织,它对捐赠方的回应非常具有个性化,通过长期数据积累以及双方建立的这种信任关系,它能够了解到

捐赠方的年龄、职业、爱人的年龄、孩子的年龄、结婚纪念日、生日等等,在节日时给你发贺卡。当然这么做不只是为了捐款,这是在双方间建立美好互相信任的关系,有这样美好的情感存在才能同心协力做更好的事情,让大家都感到幸福。”

回想起刚来到红基会,高瑞立说,那时只是从宏观上觉得公益发展的空间很大,在做了这么久之后,他比原来了解的要深入多了,但依然感觉发展空间很大。“对公益了解越多,就觉得希望越大。公益组织越来越多,做得越来越好是中国公益的发展趋势。”高瑞立如是说。

