舊金山州大 拓展10倍校務基金的心法

學校要聞

【記者謝孟席臺北校園報導】為了提升校友服務與募款績效，校友服務暨資源發展處於18日在臺北校園舉辦「The Workshop for University Leaders on Development and Alumni Engagement」，校內一級主管、系所主任踴躍出席，校外更有東吳大學校長潘維大、文化大學校長李天任等50所大專院校代表，共100多人與會，共同觀摩本校姊妹校美國舊金山州立大學（SFSU）如何為校務發展募款。張家宜校長表示，為校務募款非一人之事，美國校園分工精細，支援人員眾多；而在臺灣，募款概念才剛起步，「希望大家一同學習如何在財務與人力資源上進行策略調整，一同帶動校園發展」。

曾經成功擴展10倍校務基金的該校校長Dr. Leslie E. Wong，在講解募款措施前特別提到，因面臨加州州政府禁止調漲學費，因此向外尋求資金對大學發展為必要措施。於是Dr. Wong帶領行政團隊介紹這項需要全面性動員，策略性執行的「人際互動藝術」。

「Nobody works alone.」Dr. Wong強調，因此除了分層動員校務人員分別執行募款活動，「更讓參與人員撰寫募款活動記錄，以彼此檢視成效，以及相互交流執行過程。」

曾經為校募得1億資金的該校副校長Mr. Robert J. Nava則傳授3R募款心法，「Reputation、Relationships、Resources」。除了將校務發展理念與募款成效傳達給捐款人之外，也須了解與捐款人的對價關係，再推動募款項目，例如針對關注環保議題的企業，可以嘗試推動海灣保育研究人才培育基金，如此精細地將募款對象依照特性劃分為不同族群，實行區別化策略。

「It’s all about contact！」則是SFSU校友關係處主任（Alumni & Constituent Relations）Mr. Doug Hupke傳達的概念。Mr. Hupke說明如何結合媒體與社交場合持續建立在校生、校友及企業捐款人的人際聯結。因此校友餐會除了向捐款人清楚說明款項用途，也讓受益學生公開感謝捐款人，使捐款人產生信任與延續捐款意願。Mr. Hupke也說明「Relationship begins on the first day of class not at graduation」的觀念：透過校園季刊報導傑出校友發展，培養在校生榮譽感，以及服務在校生職涯發展等需求，讓未來的捐贈者產生回饋意願。

對於此次收穫，輔英科大公共事務室公關組長陳惠如認為，「由於臺灣大學不普遍接受向外募款的概念，因此講題實用而必要。透過講者豐富的實務經驗與深刻的見解

，更了解如何透過特定資源與管道取得資金。」會後Mr. Nava總結，「募款的意義是為了學生未來的成就，也是為了成就學校未來的深入建設而募的。」張家宜校長則幽默地致詞，感謝所有與會人士冒著中秋假期買不到車票回鄉的風險，熱情參與這次的研討會。