

社会公益创新主题沙龙——公益筹款和公益众筹

时间：2014年5月31日 14:00-17:00

地点：北京新闻大厦酒店

筹款是公益组织和公益项目经常面临的工作。如何激起公众参与捐款的热情？用怎样的思维和理念去指导筹款工作？尤其当今互联网公益大行其道，“众筹”网站在全球兴起，如何将公益、众筹、互联网有效结合，依靠大众力量集结资金和资源，将公益梦想落地？

由英国大使馆文化教育处和中国社会福利基金会共同举办的“社会公益创新主题沙龙——公益筹款和公益众筹”于端午期间在京举行，借素有“欧洲社会创新教父”、“英国社会企业家教父”之称的迈克尔·诺顿（Michael Norton）访华之际，为有筹款需求的公益组织和公益项目提供更多国际经验，并与众筹网众筹合伙人柯斌，以及众筹项目获得成功的圆恩空间 CEO 刘文华一起，共同探讨中国公益众筹的现状和未来发展之道。社会企业家技能项目学员及社会福利基金会专项基金负责人等近百名嘉宾受邀参加了此次沙龙。

嘉宾介绍：

迈克尔·诺顿（Michael Norton）英国知名社会创新家，英帝国官佐勋章（OBE）获得者，被誉为“欧洲社会创新教父”、“英国社会企业家教父”。在成为社会行动家之前他曾经是一位科学家、银行家和出版人。40多年来，一直致力于支持公益组织的发展，探索让世界更加美好的创新的理念，并将其转化为成功的方案，同时他还积极鼓励公众行动起来用自己的力量改变世界。2011年，诺顿开办了 Buzzbnk，为社会企业筹资提供网络平台。他同时也是《365种改变世界的方法》、《每日行动者》、《全球筹资指南》等讲述筹资之道且销量颇丰的书籍作者，其中《365种改变世界的方法》和《全球筹资指南》在全球许多国家都发行了不同的版本，成为公益筹款的必读书目。

演讲实录（以下内容根据沙龙现场翻译速录整理）

迈克尔·诺顿：女士们，先生们，大家下午好！非常感谢大家在端午小长假放弃了休息时间来参加今天的活动。首先我要跟大家简单介绍一下筹款，然后再具体来谈众筹的一些问题。

关于筹款

首先我们要了解筹款到底是什么，最简单的概念就是我们给人钱。要怎么样才能学会筹款呢？就是自己先做一下，试过后就知道怎样做好它，这就是最好的学习方法。**在开始筹款之前，有两件非常简单的事情需要我们做。一是要减少支出**，如果我们总是大把大把花钱，你想筹到足够的善款是永远不可能的，所以最简单的一件事情就是降低支出。**二要增加收入**，一个开源，一个节流，我们若能增加收入，那比去别人那要钱容易得多。

在过去两周，我在中国大陆以及台湾做了非常长时间的旅行，也对中国的一些慈善机构，包括社会企业有了些了解。据我观察，中国的慈善机构最主要做的事情是要扩大收入，而不是首先考虑如何筹款。上海的糯米时装是一家社会企业，由残疾人制作高档时装在上海大型商场里销售。目前他们在上海有三家店面，如果他们能够扩大经营店面的数量，扩大收入的话，他们就会成为一家非常成功的社会企业。如果他们可以进一步扩大规模，就可以从3家店面扩大到20家，运营的城市也可以从1个城市扩展到25个城市。通过这种扩大营业规模的方式，他们就可带来更广泛的社会影响，也能对更多需要帮助的女性提供帮助。

Huilong (慧龄), 这是在北京的另外一个例子, 项目主要是有一些智力障碍的人他们做手工艺品在他们店面里进行销售。如果他们的设计能够更出色, 制作更精良, 他们一定能够销售出去更多的产品。如果他们能够卖出更多商品, 他们有了更多的收入的话, 恐怕就不需要去担心怎么筹款了。

能筹得哪些支持?

另一个考虑问题的方式, 我们可以**要求别人给我们实物方面的支持, 而不总是要别人捐钱给我们**。我们还可以获得别人**捐赠给我们的产品, 为我们提供的服务、设施, 他们的专业知识、以及人员的时间(志愿者)**。如果说英国使馆文化教育处能够免费使用会场和这些会议设施的话, 本来花在这上面的资金就可以用作其他更有意义的事情了。在北京有这么多的酒店集团, 我觉得肯定会有一家酒店愿意和英国使馆文化教育处来合作, 做这样好事的。如果把获得的实物支持列一个单子, 我们就能够看到这里面的价值有多大。如果我们能够向别人展示获得实物的捐赠, 如价值100万人民币的话, 别人一定会对我们另眼相看的。

无论在任何一个国家进行筹款, 我们必须要了解相关的法律问题, 对于接受捐赠和有进行赠款有什么法律规定和要求。中国相关的法律情况可能需要大家自己下面去做功课, 但是在英国对于从事公益事业的个人和企业, 我们有非常优厚的税收方面减免。

筹款对象

筹款的对象主要是来自于基金会、政府、公司(企业社会责任)和个人这四个领域。在英国, 基金会和政府是我们筹款非常重要的对象。

我知道在中国目前可能相关的基金会数量还不是特别多, 但我预计未来几年一定会有越来越多的基金会, 而且他们发挥重要的作用也一定越来越重要。我也了解到现在在中国, 政府已经开始寻求和公益企业, 或社会企业合作, 提供一些以前由政府提供的服务, 如养老之类的公共服务。所以在目前的中国, 筹款主要针对的对象还是有企业社会责任的公司, 以及个人。我们主要关注的就是从个人这里进行筹款, 因为如果个人给予我们支持, 是因为他们完全相信和信任我们所做的事情, 对我们所做的公益活动有信心才会捐款。从中国四川发生的大地震就可以看出来, 中国人和世界上其他国家的人一样都是非常乐于捐赠的, 只要什么地方有需要、我们自己有能力, 我们都乐于捐赠。

我们在考虑筹款时的首要问题就是找谁要钱, 钱是不会自己流进口袋的, 我们必须张嘴问别人要, 才能拿到钱。另一个原则是从我们身边的人开始, 因为这些人对我们有信心, 而且他们也了解我们所做的事情。这里我们可以想到的是我们的家人、朋友、工作当中的同事, 以及社交网络当中的朋友。当然你在微信上发一条消息可能不会是最有效进行筹款的方式, 我们须有个人层面的接触, 我们需要见这些人、和他们交谈、给他们打电话, 或者发一封私人邮件, 向他们描述我们所做的事情。这些是我们能够见到, 并能和他们真正展开交谈的人。我们无论去哪都可以随身带一些关于自己机构和项目的一些信息, 这样可以随时随地向别人介绍我们的情况。另外还要参加更多的公众活动, 在这些公众场合也可以介绍自己的项目, 让更多的人可以了解我们。

我希望给大家提一点要求, 看在座各位能否在未来两个月里在一次公共的场合发言介绍自己的项目或企业。不仅仅是自己, 还要动员你的公司或组织内部的人, 上到老板下到公司的清洁工, 以及董事会成员、志愿者都动员起来和别人交流介绍自己的项目。我们要记住的一点, 我们进行筹款的时候并不是我们张嘴问别人要钱, 而是我们给了别人一个为世界做好事的机会。

筹款是销售, 不仅是讲述

进行筹款就是要把我们的好想法销售出去, 让别人接受, 而不仅仅向人讲述我们在做的事。所以我们就要把故事讲好, 让别人听上去知道我们在做的事情重要、紧迫, 且必须。我们告诉别

人，捐款是给人们一个机会来改变其他人的生活。且在过程当中，捐款人或者项目受益方也可参与其中。当然，我们也可以把这些受益人带上跟着我们一起去向人宣传项目，比如一个大的跨国公司的首席执行官，这样的人也可以。当然如果我们去筹款的时候，带着这些受益人，让其他人亲眼见到如果他们捐了款会对受益人有怎样的改变，这会有非常大的影响力。人们通常非常乐意捐款改变其他人生活，而不仅仅是把钱给公司或者是给银行。如果我们有项目支持者，应该更可能让他们充分参与到项目中以便给予持续不断的支持。我们还要向支持者不断表示感谢，及时保持各种形式的沟通，告诉他们我们在做的事情，当然也可以要求不断给我们进行筹款，并再向他们表示感谢，让他们也来分享想法。很多机构建立海外筹款的支持组织，现在很多中国人他们都居住在海外，这对我们的企业来说也是非常重要的机遇。

还有一些筹款机遇，如马拉松赛跑就是非常好的大型筹款活动。我在上海有一位朋友，他下个月就会到德国柏林去参加马拉松赛跑。参加赛跑的人让他自己的朋友都来给他提供支持，支持他参加活动。

筹款关乎关系，不仅是金钱

我们在筹款时其实更关注的是人和人之间的关系，而不仅仅只是金钱。这里面给大家展示的是捐款人金字塔，在最底下一层就是偶尔会进行捐款的人。如果我们能够和捐款方的关系处理得非常好，他们可能一开始只是偶然会给我们一些捐款，逐渐就会定期，如年度性捐款，或是大型项目的捐款，最后给我们一些规划的捐款。

有关众筹

我也想跟大家讲述我是怎么开始对众筹感兴趣的。最早在英国有个叫筹款网络大会的活动，即这些所有有兴趣的人，大家聚到一起各自介绍自己有什么好的慈善公益项目，来说服大家。在场的人如果被哪个项目吸引或者感兴趣就会掏出钱包捐款。七年前有一个非常年轻的电影制片人想做一个有关全球气候变暖主题影片。他一开始根本不知道制作这样一个影片需要什么，只是有一个想法觉得自己应该做这件事。他想拍这部电影，于是就说我得找到100个人，每人给我5000块人民币，这样我就能够做这个事了。然后他说了一件非常有意思的事情，当这个电影拍完发行之后会把所有的收入当中的0.05%给每一个人作为回报，也就是说如果电影能够挣回1000万，我们就能把我们的钱拿回来了。实际上我们相当于投资人拿钱拿来投资这个电影，让他去做他想做的事情。后来他又说了一个让我们更加兴奋的消息，拍出来的电影如果能像《华氏911度》那个电影那么成功的话我们就能够获得更大的回报，大约是当初投入的30倍。他又开玩笑地讲，如果这部电影和我上一部电影一样成功的话，大家这个投资损失可能就得损失90%了。对我来说，我当时觉得非常感兴趣是因为我能通过捐款让别人去实现他的梦想，做一件好事情，而且在这个过程中我们共担风险，共享成功，是互助者。于是我就开始建立了我自己的众筹网站，主要是也为了给这些社会企业提供获得捐款或者贷款的平台和机会。这就是我们说的众筹。

什么是众筹？

它是通过互联网来进行筹资的一种方式，它所代表的含义不仅仅是给予钱。首先**在网上进行众筹时，我们先得设定一个目标，就是要告诉人们：我们自己要干什么、我们需要多少钱来做这件事情。**在这个过程中筹资一定要有一个具体的项目，让别人看到具体拿这个钱以后你会去做什么，而不只是简单进行广泛意义上的筹钱。另外**互联网众筹还要设定一个时间范围。**我们发现众筹时往往一开始钱一下子就涌入了，或者是到最后期限时钱就哗啦啦进来了。为什么会有这种情况呢？因为筹款的方式你设定一个目标，或者你能够获得全部的资金支持，实现你的目标，或者你可能会一无所获。这样其实也对我们自己，以及捐款人带来了很大的压力，如果我们能够获得成功的话，我们所有这些支持者就会更积极地参与，甚至会动员他们自己身边的朋友给予我

们更多支持。因为所有支持你的人都希望你能获得成功。

另外**众筹还有一个特点，往往会对于给我们资金支持的这些支持者一定的回报**。一方面我们提供这个回报也是向我们这些投资者或者是支持者表示感谢，另外实际上也是提供一个机遇，让他们能够更多的参与到活动当中。这种对于投资人的回报是多种形式的，或者是产品，或者是一些实物，或者也可以是一些机遇，给他们组织一些活动，或者是让他们在某些方面得到一些认可，一会儿我会跟大家举一些具体的例子。在英国，出于公益目的的捐款和贷款会获得一些税款方面的减免，这样至少给我们带来另外25%的附加值。我知道在英国跟中国的情况不一样，在英国如果进行众筹，投资人可以获得财务上的收益，或得到整个收入的一部分、或是得到贷款利息，或是获得股权，中国的情况可能不太一样。如果你决定自己的项目采取众筹的方式，就可以到我们的网站上，在我们的网站你可以获得独立融资的页面，而且会有固定的统一资源定位器。你需要做的事情就是把你们做的事情和需要大家做的事写出来放到网上。基于互联网的特点，你要写很多话可能别人没空看，一些图象和视频会帮助大家更加了解你的项目。很多情况下超过30%的人在这个阶段就已经失败了。**有人会想，只要他们把自己创意的计划书能够写好，放在网上他们就大功告成了，这种想法是不对的。把你的计划书放在网上只是第一步，你还要去跟别人去交流**，通过和你的朋友、同事、家人告诉他们你要做什么，你必须跟他们筹这个款。一方面通过在线筹款，另一方面在线下也要展开一系列活动，包括我们要见这些人，跟他们进行沟通和交流，发一些明信片给朋友，或者是同事发电子邮件，打电话沟通，或者利用企业内部的一些互联网和布告栏等等，**我们要同时利用线上线下的方式来进行筹款**。另外我们也可以动用这些社交网络，但是社交网络只是筹款过程当中一个步骤，或者只是一个工具，我们不能把它当成全部。

大众 (Crowd) 和资金 (funding) 同等重要

总结一下，第一，既然我们是筹款，无论如何我还是要去跟人要，要跟人说，跟人问，这样我们才有可能得到我们需要的资金。第二我想传达给大家的信息就是，众筹 (Crowdfunding) 里面的众 (Crowd) 和我们筹的钱 (funding) 是同等重要的，我们所说筹款的这些对象可以给我们个人以及企业带来更多的想法、创意，可以给我们提供更多的反馈和建议，分享他们的技能，带来实用的物品，分享他们的人脉。当然了，这些支持我们的人他们还会有朋友，如果他们能把他们身边的人也动员起来的话，我们这个项目就能够获得更多的乘数效应。

互联网是一个非常有效的工具，但是我们必须学会怎么样有益的使用它。我讲起来大家听上去都觉得很轻松，但是实际在工作当中我们要真正做这件事情的时候，还是会面临很多的困难和挑战，而且会觉得有非常大的压力。我们进行众筹的时候，在网络上提供资金给我们支持的人对于我们个人的项目或是企业都是非常重要的资源，而且有了这些人的支持，我们也可以展示给其他的捐款人，让他们了解到有很多人都支持、喜欢我们的项目，这样才能使我们获得更多筹款的机会。如果有了这样一个非常好的众筹大众基础的话，不仅仅能够使得我们获得更多的资金，也使得我们在其他方面的筹款工作变得更加容易。

刚才也说了，作为众筹我们会给支持者一些利益或回报，下面可以跟大家分享一下，怎么样让这些回报变得更有意义。我们在回报支持者时，得让他们有更强烈的参与感，支持和投入你所做的事情，这样才能未来不断给予我们支持外我们所提供的回报应该是令人感到非常兴奋和愉快的，这样才会乐于给我们更多的支持。另外作为回报，我们也可以给人们提供更多的机会，而且往往是一些金钱无法买到的机会。我们还可以提前销售，所有给予我们支持的人，他们都可以提前获得我们所生产的一些产品，如果大家了解美国Kickstarter网站，这也就是做的主要事情。我们还可以把这些给予我们支持的人聚集起来，大家共同为我们所做的事情来进行庆祝，这同样是对他们表示感谢的一种方式，可以在这些活动上请一些名人，让他们有和名人近距离接触的机会。目前众筹无论是在英国、美国或在世界上其他国家，都不仅是新生的现象，而是发展和增长

速度非常快的现象。现在它的影响在全球也越来越大，增长的规模和速度越来越快，且人们愈发认为它是一种为我们进行投融资非常重要的手段和渠道。我们知道第一个众筹的网站叫做Kiva，是为贫困人口提供小型的款的网站，我们知道在中国也有类似的。在美国最领先的两个众筹网站是Kickstarter和Indigogo，在英国我们也有一系列众筹网站，有对于初创的企业来进行股权融资的，如Seedrs和Crowdcube。在英国这两个网站非常受大家欢迎，因为在英国尤其是对于这样一些初创企业进行融资时有很多税收减免，所以大家都非常喜欢用网站的方式来进行捐款。另外像我们的网站，Buzzbnk Buzz进行贷款也是进行征集捐款的平台。另外英国最大的专注于捐赠的网站叫Just Giving，他的一项重大活动是为马拉松比赛的人提供支持。我们公司也通过Just Giving的平台为日本的一个企业进行融资。另外在英国我们还有人人贷，直接展开贷款的网站，我想在中国也有类似的网站。

众筹案例

下面我跟大家举一个通过众筹来支持公益项目的案例。在最初我在设立这个网站时有这么一个项目，目标是在三天之内能够筹到2万人民币资金的支持。这个项目用来支持谁呢？在印度有一些村落，他们没有读写能力的人，我们通过出版一些书籍使得小村庄的人能够阅读。其中一本书就是介绍如何种植蘑菇，使当地人获得更多的收入。这些书更多会提供一些图片，让没有读写能力的人不识字的文盲也能够看懂，且当地的女性通过读这些书在一起分享和讨论就知道怎样种植蘑菇。于是我们就决定通过这个网站给这些当地妇女进行筹款，筹款主要用于对她们进行培训，帮助她们购买更好得种植蘑菇的原材料、机械设备。大家想知道我做了什么吗？首先第一个你要在网上进行筹钱，但是如果项目开始的时候基础是零，没有人给你钱的话，你要成功的几率可能就不太大了。在我们这个项目真正上线进行筹款之前，我们就应该找到至少是自己身边的一些好朋友，已经能够给我们一些资金方面的支持，告诉别人说我们已经有钱了。在这个过程中，其实大家给我们筹钱的金额是大小不等的，从1000块到5000块都有。于是我做的事情就是一开始我给我的12个朋友，每一个人都发了一封邮件告诉他们这个项目，让他们给我钱，1000块钱也行，2000块钱也行，2500块钱也行。**对于众筹来说，一个好处就是不会要求别人做到他们能力范围外的事，而是给他们一些选择，让他们考虑到这个是否是我能接受的水平，这样他们很快就能做出决定。**因为往往我们如果只是简单要求别人捐款的话，他可能也没有概念到底应该捐多少，通过筹款方式，就很快给他们一个选择，让他们决定捐还是不捐。

有意思的事情，如果我们给他两个选项问捐1000还是捐2000，大多数人会选择更高金额的捐款，因为他们不想让别人看上去以为他们很小气。在我给12个朋友写了信，其中7个都答应说愿意捐，而且其中5个人都捐的是最高限额。也就是说我在真正把我项目放到线上去进行筹款的时候，我已经拿到了差不多75%所需的资金。这个让我们在线上筹款的时候就变的容易多了，当人们在网上看到消息，并看到已经有别人捐了款时，他们也更有信心去捐款，当看到别人已经捐了这么多，他们自己也可能愿意捐得更多。所以到我设定期限结束时，我已经超额完成任务，接受到的份额是我原先预计的150%。在这一周结束的最后几天，周五、周六、周日的时候我生病了，如果不是因为我生病的话得到的捐款可能会更多。

我们给这些捐款人带来什么样的回报呢？也是多种多样的，他们有可能得到印度当地妇女种植的蘑菇，或者是我们印刷的英文版出版物，或者我会在家里面自己动手用这些当地人种出来的蘑菇做一顿大餐来招待我的朋友们。

另外举的一个例子是我自己写的一本书，我希望能够出版，出版当然是要花钱的，尤其书的设计得给设计师付钱，得花钱请设计师，另外我也想让大街上无家可归的人能够帮助我把500本书分发给路上的行人。这个项目我融资的目标是5万块钱人民币，我们刚刚好按照计划完成了目标。好消息是说这本书很有可能会把它翻译成中文，也许在明年的时候大家就能够买到中文的版本了。

我给这些支持者，这些捐钱的人什么回报呢？这个是特别有意思的。他们捐了5000块钱人民币，我对他们的回报是可以跟我一起骑着自行车渡过一个下午，一起去拜访在伦敦我帮助建立起来的一些社会企业，和这些社会企业去聊一聊，看看他们都在做什么事情。

最后有三个人和我一起去做了这件事情，其中一个我是认识的，另外两个不认识。通过这样的活动，我也能够认识更多的人，获得他们的支持，而且往往这些人自己还挺有钱，他们会乐于给予，以后会给其他项目更多支持。有四个人，但是只有两辆车，这样也不够，另外我之前资助一个项目，叫自行车工作坊，是支持人们在伦敦多骑自行车，他们给我们提供了自行车。在我们准备开始旅程的时候，一切看上去非常的不错，我们开始骑车自行车在伦敦大街上跑，走到一条非常非常拥挤繁忙的大街上，我听见背后传来了尖叫声，说能不能让我赶紧下来。因为在之前我们没有任何一个人骑过这种自行车，而且骑这个自行车不是很容易的一件事情。我们就回到之前的自行车工作室，让我们换了一些普通的自行车渡过了一个非常愉快的下午。

我们也有由普通市民组成的咨询或者指导委员会，就如何展开工作给我们提意见。我们有一个相当咨询中心的机构，给人们提供法律方面的咨询，包括关于涉及到房产、就业还有婚姻，以及家庭子女和人们生活密切相关的事情。在他们项目上线之前，他们打电话给我说，说他们想不出来有什么方法对他们的支持者给予回报。他们就说可以提供一些中心所展开的服务通讯报道，或者一些报纸，我觉得这作为一个回报来说，恐怕算不上什么。你不能只给一些，你要给所有的支持者定期提供给他们你企业的通讯报道，让他们随时都能够了解到你这个企业到底在做什么。

于是我想怎么样能够帮他们，在一个星期天晚上差不多10点钟的时候，我突然一拍脑子想出一个给予他们更多回报的好主意。第一个是让咨询中心给他们的支持者作为一个回报的，如果你提供100块钱人民币资金的话，就会获得10条对生活有益的建议。因为这个机构本身就以提供咨询服务为主，对他们来说要提供这样一个回报对他们也不是什么大问题，而对于这些受益人来说，100块钱对他们来说不是很大的金额，而且他们可能会获得一些能够改变他们人生的建议，这样是一个双赢的局面了。于是我们组织了这样一个活动，安排好时间地点，让这些支持者带着自己的茶、家人、孩子一起到这个地方，聊一聊，听听这些建议。然后再领着他们去城里地区进行参观，看一看一些人在做什么样的事情，如何改变着别人的生活。我们还组织了一个晚会，请了一些名人，主要的目的就是为感谢这些支持者。这个项目本身听上去不是那么有趣，这个中心只是给人们提供一些咨询，一些建议，但是我们可以这样一个基础之上设计起来一些非常有意思的能够对这些支持者给予回报的活动，这样才能够吸引他们持续的关注，从而能够吸引更多的人来支持我们的项目。

给予支持的理由

人们为什么会对我们的项目进行支持呢，也是出于不同原因。首先可能就是因为你的个人的原因，因为你在做这件事情，所以大家会支持你。第二点大家出于寻求乐趣，通常可能不会去做的一些事情使他们感到更加兴奋。或者他们也希望能够买一些他们需要的东西。比如说像前面提到的糯米和Huiling，他们就可以给支持者提供一些需要的产品。局外人很难归到前面说的任何一类当中，但是因为这些项目本身特别有吸引力，能够启发人们的想象力，所以大家非常感兴趣。

众筹正在改变慈善捐赠

众筹现在已经改变了慈善捐款的很多方式，最主要的特点就是惠及大量人群，分别提供一些小额的资金，但是合起来就会有一个很大的资金份额帮助我们做事情。这种方式也证明了我们自己有能力，而且有这种非常投入的精神来做，公众也给我们希望和支持。

另外也给我们提供了一个进行配套融资的机会，比如如果我们自己通过众筹筹100块钱，其他基金会给我们配套100块钱，这样也是给这个基金会提供一些进行配套融资的机遇。当然一方

面是能够使我们自己获得的资金翻番，另外一方面也向别人展示出来，我们进行筹资的方式可以是多种多样的。另外还有一个好处，我们通过不同的渠道进行融资，而且往往通过众筹，我们先获得了第一笔资金，然后通过这个方式再来吸引其他更多的资金的投入。

建议

最后是我的建议，大家可以试着做些练习。首先，大家可以找一找在中国和海外的众筹网站，看他们是怎样架构起来的，他们支持什么样的项目，或者哪些项目你比较感兴趣。第二，试着对这些项目进行支持，拿出你的信用卡来给他们的项目进行筹款。你得先去给钱，给了以后你才意识到这是一个什么样的过程，也许你自己会非常享受这样一个过程。当你自己再去需要筹钱的时候，你就能够换位思考，从另一个视角考虑别人为什么给你钱，怎么给钱。自己先体验一下才能够把这个事情做得更好。下一步是把你自己要倡议捐款的项目放到网上，或是你自己做的事情，或者你和其他非盈利组织一起做的，或是他们做的一些事情你认为非常有意义，你愿意支持的项目都可以。

大家一开始时不要把目标设得太高，咱们从一些小的事情开始，更加务实一些，你的项目或者筹款金额都不要设定太高的目标，这样你如果第一步走好了获得成功，在未来也更有经验、更有信心能够做更大的项目。

最后欢迎大家到网站上看看我们都在做的项目，当然也非常欢迎大家来拿出钱包支持这些项目。中国现在在经历着各个方面非常巨大的一个变化，其中最主要的是我们以一种什么样的方式来鼓励和支持一些社会的改革。中国现在有很多非常好的社会企业，也有一些非常好的公益项目。如果非常好的社会企业和公益项目，他们能够更广泛的融入广大公众的关注和参与的话，一定会对未来整个社会带来更大的影响和变革。最后要说的筹款并不是为了钱而筹钱，我们希望有这样众筹的方式，使得最终通过手段和渠道能够实现改变别人生活的目标。谢谢大家！

---完---

欢迎点击[社会企业家技能项目网站](#)查询此次沙龙嘉宾演讲幻灯片及更多信息。