

伙伴合作篇



機構與企業的伙伴合作，對推動社會服務愈來愈重要。有見及此，社聯於去年10月10日至11月9日開辦了一系列9課的「建立有效的商業伙伴合作證書課程」，共有20多位社會服務機構從業員參加。課堂上，多間商界展關懷公司、同心展關懷機構及社會服務機構的代表應邀分享實用知識及經驗。其中的兩位講者跟學員分享與商業伙伴從「邂逅」到發展成持續伙伴的實戰經驗。 文：趙婉薇

林兆秀 基督教香港信義會社會服務部企業傳訊經理 “化偶然為長遠關係”



機構與企業的首次合作，可能只是始於偶然，但如何更進一步發展成持續合作伙伴，才最重要。

林兆秀以基督教香港信義會與嘉華建材的合作過程為例，分享經驗。

「當時，嘉華的員工同樂會希望與我們合作舉辦一個活動，雖然時間緊迫，惟機構本身亦希望藉機會帶動前線同工的發展，亦能藉合作平台將工作清晰化，並可建立網絡基礎，於是促成了首次合作。」

當雙方隨著連串單次活動的合作，慢慢建立了互信後，更合作推出「嘉信童心劃未來」項目。

林兆秀指出，伙伴關係需要技巧去維持和發展。例如，一次簡單合作後，可藉著親往企業致謝，順道介紹機構的服務，並尋找進一步的合作空間。之後，其他合作機會便會自然而來。

「不論是商界或機構，總不能同時與太多伙伴合作，因為合作關係必須建基於項目。問題是服務單位能否同時消化不同合作項目？」因此，林兆秀認為，伙伴要貴精不貴多。

然而，良好的伙伴關係往往有賴前線同事的努力。林兆秀認為，同事的心態較技巧更重要。

「同事必須持開放態度，能接納、理解並相信官商民三方合作，是社會服務的未來發展方向。尤其當前線服務同事提出質疑時，更要堅守此信念，相信機構與商界合作能為受眾帶來裨益；同時，要接受和面對合作過程中的困難，因為社福界與商界的處事方法和程序均不同，必須給予時間和耐性，彼此包容。」

談到針對建立伙伴合作關係的培訓工作，林兆秀認為，除課程外，更需要機構本身的配合。機構內部必須多作分享，引發討論，然後培訓機構才能在外圍針對培訓需要，予以配合。

李玉芝 聖雅各福群會企業拓展(協作)高級經理 “機構支援有助發揮”



在環球一體化的趨勢下，要有效地提供社會服務，便必須集合多方的力量。在建立伙伴關係的過程中，建立良好機構形象十分重要。然而，事無人不行。

在與課程學員的溝通中，李玉芝 (Josephine) 發現當中不少是在機構內負責公關、籌款或傳訊工作，而本身並非社工出身的同工，他們往往在工作上遇到不少困難。「他們最大的限制，是本身並不具備社福界背景，甚或根本未能適應社福界的文化。同時，機構給予的支援也未足夠，令他們除感到孤軍作戰外，更往往因『出師無名』而難以發揮。」

Josephine解釋，企業都希望針對個別項目與機構合作，若同事缺乏社福經驗，便難以構思出具體項目。同時，由於他們在機構內『無權無勢』，以致不容易策動前線同事予以配合。

即使是社工出身的同工，在最初轉職傳訊或協作工作時，亦有可能遇到不少困難和矛盾。「傳訊、協作及籌款工作，往往需要時間去累積經驗和建立網絡，若機構給予的支援不足，這類人才便會很快流失。」

因此，機構的支援和文化，對同事能否成功與公司建立伙伴關係，起著關鍵作用。同時，Josephine認為，同工最重要是找到平衡點，遇上難題便要與上司討論。「最重要的，是明白建立伙伴關係的目標，並非純粹為錢，而是希望在更豐富的資源下，能為創造更美好的香港出一分力。」這個信念，亦是過去數年推動Josephine致力於協作工作的重要力量。

隨著非社工出身而投身社福機構的同工愈來愈多，要幫助他們建立工作所需的知識和技能，避免人才流失，相應的培訓十分重要。Josephine期望，HKCSSI能繼續開辦相關課程。「記得最初要為同事找相關進修課程時，的確不容易。社聯的優勢，是能從機構角度出發，同時又能邀得企業代表分享經驗。」Josephine更鼓勵學員在完成課程後，繼續保持聯絡，藉以多作交流和建立網絡。

