

## “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。