

海外精英

如何让 AI 为机构成功申请资金

人工智能正逐渐融入大多数人的在线体验之中。对于经验丰富的资金申请者而言,它更已成为不可或缺或助力的得力助手。他们利用人工智能来发掘新的资助线索,撰写更具说服力的意向书,并提升申请书的整体质量。

“AI是一项极其强大的工具,它能以非常通俗易懂的方式,让海量的信息、教育资源和专业知识触手可及,惠及众多人群。”位于美国犹他州的非营利组织“流浪庇护者”(Shelter the Homeless)慈善专员乔西·怀特(Josie White)说道。

然而,专家们提醒道,在资金申请过程中运用这项技术,既蕴含着巨大的优势,同时也伴随着一定的风险。机构应当审慎挑选那些值得信赖的工具,确保它们能够精准地捕捉并呈现出具体非营利组织的独特价值与特质。为了妥善保护敏感数据,业内专家建议使用人工智能平台的付费版本,并在注册使用前仔细阅读其隐私政策。

将 AI 视为“数字实习生”

就目前的发展阶段而言,AI的写作水平已基本达到初级员工的水准,因此,机构可以放心地将其作为撰写意向书或资助申请书初稿的辅助工具。

“你可以把它想象成一位实习生,能够出色地完成各项任务的初次梳理与起草工作。它能帮您节省宝贵的时间、精力和心血。”全球性非营利组织“好奇学习”(Curious Learning)联合创始人兼首席执行官廷斯利·加利恩(Tinsley Galyeen)表示。该组织致力于为全球最贫困地区的儿童提供教育扫盲项目。

不过,加利恩也指出,正如对待实习生一样,机构始终需要对AI的产出进行审阅,并及时纠正其中的错误,从而帮助其在未来的工作中不断改进与提升。尤其是在向资助方建立良好第一印象的关键时刻,任何粗心大意的疏漏都可能对机构声誉造成难以挽回的损害。

“人们往往容易因为懈怠心理

而忽略了对内容进行核查的必要性。这也是我为何喜欢用‘实习生’来打比方:你绝不会聘用了一名实习生,就理所当然地指望他能做到万无一失;相反,你肯定会对其工作逐一核查。”加利恩说道,“对待AI,也应当秉持同样审慎的态度。”

用 AI 做潜在资助方调研

只要输入恰当的指令,人工智能便能化身成为得力的助手,协助您深入挖掘并研究各类全新的资助机会。像 Instrumentl 和 Candid Premium 一类的订阅制工具,可用于识别愿意向非营利组织提供资助的基金会。

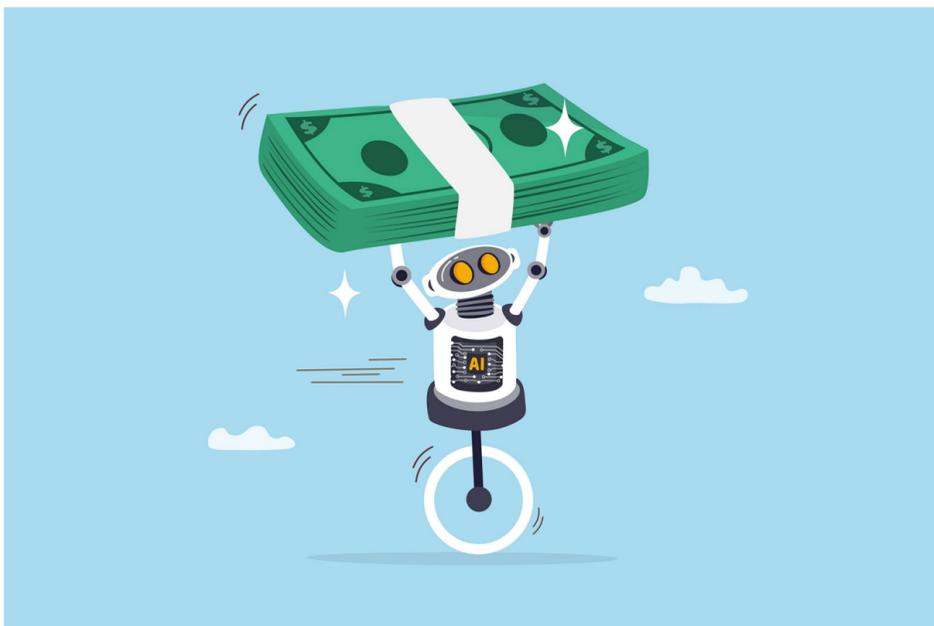
相比传统的搜索引擎,使用AI的优势在于,机构可以上传关于组织使命的信息,让AI更深入地理解机构具体项目内容。这一步骤将生成一份更优质的潜在资助方清单,为机构指明哪些资助者正在积极寻求资助所对应的细分领域工作。

“好奇学习”的资助申请书撰稿人金·T.J.非常推崇 Instrumentl,因为它拥有庞大的数据库。“无论是针对特定的资助机会,还是仅仅想了解各类基金会的概况,它都能为您呈现可能需要的所有信息。”她说,“你可以搜索特定的公开征集项目,也可以单独搜索那些与您所在机构理念相契合的基金会。”

用机构数据和文风训练 AI

金·T.J.在工作中也使用 Grammarly 和 Grantable 等工具,她表示,最新一代的工具已经能够学习并模仿文风进行写作;“目前,大多数专用于资助申请书写作的AI工具都已建立了一套系统,允许你上传以往所有的申请书,或是其他各类辅助材料——例如品牌描述,或其他你认为有助于AI掌握你写作风格的文本内容。”

机构的使命宣言、年度报告、筹款文案以及社交媒体推文,也都是极佳的AI训练资源。这些写作样本会被存储在一个“素材库”中,当机构



“利用最新的智能工具,发掘新的资助方,撰写更具说服力的申请书,并提升资助申请的效率”

自己已经核实、调研过,并且确定要使用的。”她说道,“我会先将这些数据提交给我们的项目负责人和执行总监进行审阅,一旦数据获得批准并确定下来,我就会明确告知我所使用的AI工具;请务必且仅使用我上传的这组已获批的数据。”

权衡成本节约与潜在弊端

“好奇学习”每年筹集约200万美元资金,其中75%来自机构资助者。加利恩表示,AI极大地提升了她团队的工作效率,使他们每年的资助申请书提交量翻了一番。他们的团队成员包括金·T.J.以及两名分别常驻巴基斯坦和黎巴嫩的合同工。

据他估算,非营利组织通常“在撰写每一份资助申请书时,都要投入5000到10000美元的人力成本(包括员工的时间、精力和努力)”。但他指出,有了AI这一得力助手后,“我认为我们申请资助的成本大约

降低了一半,甚至可能更多。”

尽管AI能够起到节省人力的作用,但加利恩提醒,如果这项技术被广泛采用,大量申请书涌入各大基金会,反而会在无意中给双方都带来不利后果。

“如果AI工具让非营利组织能够提交比以往多一倍的申请书,那我们岂不是给基金会增加了双倍的审核工作量?基金会为了应对这一局面,必然会想方设法利用AI来筛选甚至剔除这些申请书,对吧?”他说道,“这样一来,问题反而变得更糟了。”

他希望能看到资助机构开发出一种AI聊天机器人,作为一种预筛选机制,邀请申请者就其项目与资助机构的契合度进行咨询。他表示,在理想状态下,这些聊天机器人能够为非营利组织提供反馈和指导,从而避免他们将宝贵的时间浪费在那些几乎不可能获得资助的申请书上。

加利恩认为,这种做法将有助于解决资助申请者普遍抱怨的一个核心问题:“目前的申请流程缺乏互动与透明度……导致非营利组织作为一个整体,其在申请过程中耗费的资金总额,甚至超过了它们最终筹集到的资金总额。”

偶尔搁置 AI

即便是专业人士,有时也会选择暂时搁置AI工具。对于怀特而言,她的主要顾虑在于伦理层面。她提到,自己居住在犹他州,而该州目前正经历全境范围内的干旱;这让她经常思考AI数据中心巨大的能源消耗问题。

“我在使用AI时之所以犹豫,主要是出于对其环境影响的担忧——尤其是它对清洁饮用水资源可用性的冲击。”她说。她自称在“何时、何地以及如何使用AI”的问题上,有着“出乎意料的严格选择标准”。怀特建议,即使机构尚未制定正式的政策来规范AI的使用,也应当仔细思考机构希望从这些工具中获得什么,她说:“关键在于确立一套属于你自己的框架,明确何时以及为何要使用AI。这样做不仅是为了践行你自身的道德准则,也是为了确保当捐赠者或资助方问及你使用AI的时机与缘由时,你能给出清晰明确的回答与合理解释。”

金·T.J.表示,她有时会选择放弃使用AI,这不仅是为了保持自身技能的敏锐度,更是为了撰写那些需要融入深层个人体验的内容。“我希望确信自己依然具备独立完成任务的能力,并不一定要借助AI的辅助不可。”

“尤其是当内容需要极强的叙事张力,或者在情感表达上需要呈现出更具‘人情味’的触感时,我就会选择亲自执笔。”金·T.J.说道,“我不认为任何AI能够真正做到完全复刻这种感觉,至少在我看来,它们无法达到那种令人感到真挚、发自内心的境界。”

(转自慈善纪事网站,作者M·J·普雷斯特,高文兴翻译)

益言堂

别让公开表达,困住社会组织发展的脚步



文/岩松

北京瑞森德社会组织发展中心理事
中国慈善联合会专家委员会委员

公益要“做”得好,也要“说”得好。“做”是初心与实效,“说”是彰显价值、引发共鸣。可是对于不少社会组织来说,“公开表达”偏偏成了迈不过去的坎儿。

近日,北京瑞森德社会组织发展中心公布的调研数据,揭示了其中的需求与矛盾:94.73%的机构认可公开表达的重要性,却有近八成机构长达两年未曾在在这方面有任何投入。人人知其重要,却不知从何做起,更无相应资源支持,这样“拧巴”的现状,正无声地消耗着无数优质公益项目的价值。

三重矛盾
困住公益表达的手脚

当下社会组织的公开表达,陷在层层交织的矛盾里,知与行、供与需、能与愿的错位,正是这项

关键能力欠缺的真实写照。

心向往之,却始终行不至。调研中,60.9%的机构将公开表达定义为“重要且急需”,可嘴上再重视,行动上却总把它搁在预算和工作清单之外。认知已然抵达战略层面,行动的脚步却迟迟停在原地,鲜明体现出知行之间的断层。

刚需摆在眼前,有效供给却不见踪影。项目汇报、项目推介是社会组织最常接触的表达场景,占比均超65%。但商业领域的通用演讲课程,与公益项目需要面对的伦理情境,多元利益相关方沟通需求以及非营利性属性相脱节,根本贴合不了公益的专属语境和实际场景。此外,74.4%的机构表示提升表达能力的最大障碍是“缺少经费”,巧妇难为无米之炊,这一问题在经济下行、各大基金会和平台纷纷削减相关预算的背景下,显得尤为突出。

发展目标定得高,表达能力却撑不起。超半数机构立志“成为区域有影响力的机构”,然而影响力不会自动从项目报告中生长出来,它必须通过有效的表达去构建、去争取。在资源与注意力双重稀缺的当下,表达能力的欠缺早已不是机构发展的“绊脚石”,而是制约机构跃升的“天花板”。对于中小规模的一线机构而言,不善表达甚至正在成为一种新型的生存风险。

一家社工机构的负责人坦言:“有的同事做项目是把好手,但汇报时总是说不到‘点儿’上,每次政府对接工作都得我亲自

去。我们一年要做近两百场活动,实在分身乏术,也因此错过了不少合作机会。”

困局背后的结构性问题

深入剖析社会组织“不会说”的现象不难发现,这是公益行业步入高质量发展阶段后,系统性问题的典型体现。从对表达能力的认知,到整个行业的赋能路径,再到学习模式,都存在亟待修正的偏差。

调研中,69.92%的机构认为,公开表达应是全员掌握的技能,这一认知高度贴合公益机构的实际工作场景,项目执行、筹资募资、品牌传播,各个环节都需要与人沟通、传递价值。可实践中,鲜有机构能将有效表达的能力要求,渗透到全业务流程中。

“经费短缺”,也是一个老大难问题,核心症结在于行业能力建设的系统性、连贯性不足,是供给侧的结构性失灵。很多人将能力建设的困境简单归结为缺钱,可调研数据显示,57.89%的机构都面临“缺乏持续辅导”的挑战。这说明,整个公益行业始终缺乏一套完善的长期陪伴式赋能体系。一次性的培训如同杯水车薪,而是制约机构跃升的“天花板”。对于中小规模的一线机构而言,不善表达甚至正在成为一种新型的生存风险。

表达能力和筹资能力、管理能力一样,具有极强的实践性,光靠听课程、看资料,很难从根本上解决问题。因此,机构的能力建设

绝不能依靠偶尔一两次的培训或个人零散的经验积累,唯有在“学习+实践”的动态循环中,组织才能不断校准方向,完善机制,在复杂多变的社会环境中持续生存和发展。

破局

让能力建设成为行业生态的基础

社会组织的表达能力建设,从来都不是一场简单的“技巧补课”,而是关乎行业整体影响力、关乎机构生存空间的重要战略投资。

想要打破这层困局,单靠某一方的努力远远不够,唯有机构自身、资助方、专业服务方三方联动、同向发力,才能让公益的发出最响亮的声音。

社会组织要把表达能力建设真正放在心上、落在实处。现阶段资源有限,可先聚焦核心岗位,重点完成项目、筹资、传播这些对外沟通“窗口”岗位的人员赋能。同时在机构内部营造“敢于表达、善于表达”的文化氛围,通过场景模拟、岗位互评、小组分享等方式让员工刻意练习,推动有效表达成为全员的工作习惯。要知道,“做得好”是公益的底线,而“说得好”能让好的项目成果实现价值倍增,成为机构打造社会影响力的关键杠杆。

资助方不妨换个思路,从单纯的“投资项目”,转向“既投资项目,也投资于人”。充分发挥资助的杠杆效应和长期价值,持续推动社会组织及其从业者的综合能力提

升。头部资助机构可拿出一部分专项资金,在各地一线机构中遴选公益骨干,将其培养成本土化的公益“赋能师”。

同时依托当地的枢纽组织、平台组织,打造区域性的学习中心,利用其在地优势常态化地开展线下工作坊,既降低一线机构的发展成本,也从根本上解决“缺乏持续陪伴”的问题。在条件成熟的地区,可以推出“资助+赋能”的组合模式,将表达能力建设与项目资助绑定,让一线社会组织在提升能力的同时,将所学应用于实际工作,收获实实在在的支持。

专业服务提供方,更要找准公益行业的真实痛点,做“定制化”的课程内容,走“陪伴式”的服务路线。与本地化公益赋能师携手打磨课程,让内容深度融合公益项目设计、筹款逻辑、利益

