直擊報道

「吸血籌款中介」系列之二

為揭開籌款中介的神秘面紗，本報記者近期深入中介公司卧底體驗籌款員的工作，最大感受是人來人往的街頭上，要截住路人停下步伐絕不容易，要埋沒良心謊稱自己是志願機構的義工是難，要狠下心劏客更是難，但在組長高壓式管理下，籌款員被要求每分鐘最少截住6名市民推銷捐款計劃。開單是王道，為免全組業績下滑，組長更傾囊相授劏客三招：專揀年過50的女士，以及20歲至40歲男士劏；開場白打悲情牌，吸引路人同情捐款；最後是遮蓋捐款表格上的最低捐款額，盡量氹客多捐幾百元。

專題組

掃碼睇片

每分鐘截6人「水魚」樣要識睇

秘笈教劏客 籌款易開單

■後生仔較易被氹捐款。

■籌款員會留白捐款額博事主加碼。

■籌款員連停泊在路邊的車輛司機都落力游說。

招式1 後生仔年長女啱落手

中介公司當籌款員是宰客的「刀手」，但無單開的日子，組長總會給面色，還夾雜着冷言冷語，給記者巨大心理壓力。情況持續不久後，組長為免記者「坐沉船」連累全組業績倒退，惟有慷慨傳授絕門的劏客秘笈：「你必須學識點樣睇人，邊啲似水魚就搵呢啲人問。」他還過兩招稱：「雖然大家都戴着口罩，但可以從眉目中觀察，眉頭緊鎖的人一般唔會捐款，可以直接放棄。四處張望、眼神游移不定代表呢啲人可能唔趕時間，有機會成功攔截；若目光堅定或低頭步行，代表佢哋趕路或者有嘢諗，唔會截得停。」

見人就截 機會更大

組長指，「水魚」也有年齡之分，一般而言50歲以上的女性較有善心，向她們埋手成功開單的機會較大；男性「水魚」則多數是20歲至40歲。組長又教路：「你初入行唔識睇相的話，就辛苦啲，唔理三七廿一，漁翁撒網式見人就截，機會才更大。」

記者雖然不贊同籌款中介的募捐手法，但姑且將組長的劏客秘笈當「社會實驗」。記者遂根據秘笈招數觀人於微，果真發現奏效，成功氹到開單的捐款者，女的大多數是中年人，尤其當記者截停後介紹山區兒童的困境時，這些女士也有同理心，有些更表示自己兒時也經歷過家境清貧，三餐不繼的滋味，顯然成長背景牽動她們的共鳴，紛紛認捐。

至於男士們，記者發現愈是入世未深，愈容易落疊。有次記者截停一名男大學生介紹一項山區學童助學計劃，男生雖然未投入社會、沒有收入來源，但卻很爽快答應每月捐款120元。記者遂好奇問：「家人唔反對你每月捐錢嗎？」男生輕描淡寫說：「120蚊啫，每日慳幾蚊一個月就慳到120蚊。」

從男生的說法，可見籌款中介設定最低捐款額時也經過一番盤算，使不同經濟能力的港人也視這120元「濕濕碎」，有人更認為區區百餘元便可以參與扶貧項目，是功德無量、十分有意義，惟他們卻不知道這些善款是給中介自肥。

招式2 留白捐款額博加碼

「當你截停咗哋（路人）就成功一半，當佢哋聽聽吓開始猶豫，或者糾結，咁就可能成功埋另一半，呢個時間你要把握時機提出捐款。」一名老練的組員教路說，這個時候被截停的途人是「獵物」，必須打心理戰，把捐款金額最細化，把捐款作用最大化，一步步將對方馴服，比如問「獵物」：「一日幾蚊，一個麵包一支水嘅價錢，就能夠幫到無數貧困學童，何樂而不為？你會否考慮嗎？」或者說：「一日少呢幾蚊真係影響到你嘅生活質素嗎？一日食少兩支煙，幫到人又對自己好，何樂而不為？」

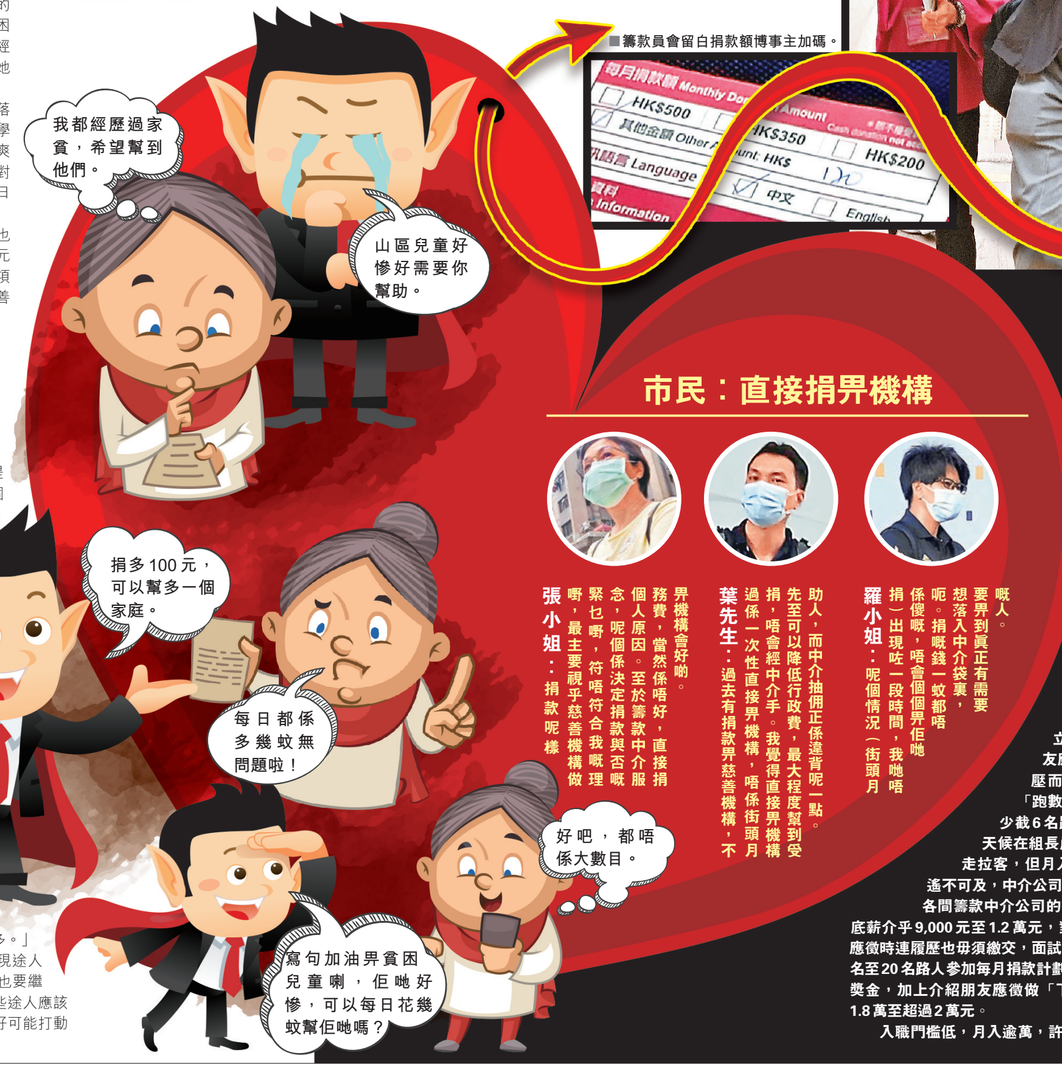
成功氹掂對方開單後，才是戲肉，要盡一切辦法提高捐款額。捐款員在每月捐款申請表格上登記對方的個人資料、信用卡或提款卡號碼後，在捐款金額一欄留白，待市民確認簽名後再次發動進一步攻勢，「先生/小姐，你會唔會考慮捐多一啲，如果捐多100元，便可以幫助多一個家庭，為貧困兒童提供更多機會。」極力游說對方加碼。

招式3 兩款開場白 男直接女婉轉

籌款員除了要學會觀人於微，開場白是第二個關鍵。一般而言，籌款員的開場白分兩類，分別是單刀直入和簽名形式。所謂「單刀直入」，即是直接詢問市民「先生/小姐做啲善事啦，幫吓貧困山區小朋友，支持吓我哋機構喇。」這類開場白通常用在男途人身上，有經驗的組員解釋：「通常男人肯停落嚟聽你講嘢，捐款機會就比較大了，不妨直接點。」

不過，面對女途人就要多玩花樣，可以用「小姐你好，幫手簽個名鼓勵吓（支持）貧困兒童喇，寫個加油、畫個愛心就得喇。」這類開場白。組員解釋，單刀直入問女途人捐錢會把她們嚇跑，「要婉轉一啲打開話匣子，等佢哋簽名或畫畫後先講我哋為貧困人士籌款，就無咁突兀。」然後主打悲情牌，將受助對象的生活描述得足夠悽慘是游說重點，例如「小姐你知唔知佢哋真係好慘，飲水、食嘢、讀書都成問題，你一日幾蚊真係可以幫到佢哋好多。」

此外，組長教路如果發現途人禮貌地婉拒籌款員的搭訕，也要繼續緊隨其後不斷追問，「這些途人應該有修養，你追落去，用誠意好可能打動到佢哋。」



市民：直接捐畀機構

葉先生：過去有捐款畀慈善機構，不過係一次性直接畀機構，唔係街頭月捐，唔會經中介手。我覺得直接畀機構先可以降低行政費，最大程度幫到受助人，而中介抽佣正係違背呢一點。

張小姐：捐款呢樣務費，當然係唔好，直接捐個人原因。至於籌款中介服念，呢個係決定捐款與否嘅緊乜嘢，符唔符合我嘅理嘢，最主要視乎慈善機構做嘅人。

羅小姐：呢個情況（街頭月捐）出現咗一段時間，我哋唔係傻嘅，唔會個個畀佢哋要畀到真正有需要想落入中介袋裏，呢。捐嘅錢一蚊都唔

誇大籌款員月薪 淪為跑數機器

招聘廣告把籌款員職位形容為「筍工」，聲稱：「對應徵者的學歷、經驗不拘，月入逾二萬元卻不是夢，CP值十分高。」但本報記者卧底當籌款員試工後發現滿布「中伏」位，對外滿口公益、樂善的籌款中介公司，骨子裏與傳銷公司如出一轍，管理層設立上下線管理制度，籌款員介紹朋友應徵做下線可獲回佣，最難頂是高壓而非人性化的規條，把籌款員當成「跑數」機器，要求他們在街頭每分鐘最少截6名路人，還限制如廁時間，籌款員全天候在組長嚴密監控下，在街上「摩打腳」奔走拉客，但月入與招聘時聲稱的兩萬元相比仍是遙不可及，中介公司招聘廣告頭然有誇大失實之嫌。

各間籌款中介公司的招聘廣告以月入豐厚作招徠，每人底薪介乎9,000元至1.2萬元，對應徵者又無學歷、經驗等要求，應徵時連履歷也毋須繳交，面試員還大放厥詞稱，若每月能氹到18名至20名路人參加每月捐款計劃，籌款員可瓜分兩三成捐款額作爲獎金，加上介紹朋友應徵做「下線」、賺取回佣，月薪隨時高達1.8萬至超過2萬元。

入職門檻低，月入逾萬，許多打工仔求之不得啦。惟記者卧底入行後，卻發現打工仔想法太天真。籌款中介公司將入職首日界定爲「培訓日」，記者與4名組員在一名組長帶領下開工，組長簡短作半小時口頭講解後，便要求記者邊做邊學，解散前組長嚴厲向記者說：「我哋大家都望住你嘅表現，要勤力啲，唔好揀客，乜嘢路人都要截！」

唔係勤力就得 完全睇運氣

開單成爲王道，新入行者返工首5天，平均每兩日要開一張單，首月要跑夠8張單才保證有得留低。組長還定下硬指標：「每分鐘最少要截6個客，直至成功截停及開單爲止。」口罩雖然遮掩組長的容貌，但單憑其兇狠眼神已令記者毛骨悚然。爲免捱閘，記者惟有展開「摩打腳」全天候不停奔跑的工作生涯，但此刻記者才覺悟港人的生活節奏極快速，要路人停下步伐難過登天，要他們開單更要扭盡六壬。

記者在兩間中介公司各試工一個月，過着非人生活，惟月收入與公司聲稱的仍有距離，大惑不解。一名入職近一年的籌款員勸說：「睇開啲！我應聘時，facebook廣告上寫着月薪1.6萬至2.2萬元，誰知根本無可能！」她表示，公司聲稱的月入根本是噱頭，但這些機會不屬他們的，「做咗咁耐，從未見過有籌款員每月簽到20張單，我已經係全公司跑單第一嚟個，人工最多也不過1.6萬蚊。」

她一副老江湖的口脗總結籌款員三更窮五更富的生涯，「其實呢份工唔係勤力就得，完全睇運氣，唔想捐嘅人，你點求佢都係徒勞無功。你想月入2萬蚊，恐怕只有做咗(中介)老闆先得。」