

聯合加州針灸業

# Unifying Acupuncture in California

對加州針灸業目前所處情況報告

2018年2月

作者：Kara Corches

翻譯：James Wang



## 資訊來源：

---

加州針灸業如能整合發出同一聲音，對針灸業發展將發揮更良好作用，這種情勢已愈來愈明顯。

這份報告運用不同研究方法準備而成：

- 一、研究分析主要政府文件，包括加州法律、加州針灸局公布文件、美國國稅局表格、加州州務卿辦公室檔案。
- 二、其他運用文件來源包括：新聞報導、學術論文、加州各針灸協會的網路資訊，以及各醫療協會的網路資訊。
- 三、作者對針灸、組織管理、職業協會、法規倡導，以及籌募基金等專家進行非正式訪問。

作者並運用其所學專長完成此報告。作者準備並撰寫本報告時並未收取任何報酬。

### 有關作者

科契斯 (**Kara Corches**) 曾在華府與沙加緬度 (**Sacramento**) 的國家與州職業公會服務過，包括美國醫學會 (**American Medical Association**)、加州農業局聯盟 (**California Farm Bureau Federation**)，以及加州驗光協會 (**California Optometric Association**)。

柯契斯替這些組織服務時，曾領導政治行動委員會 (**political action committee**) 籌款活動，在立法與法規論壇會中宣揚法案，發起草根宣導活動，參與策略性計畫，以及發展保健政策專才等。身為法案遊說專家，科契斯重新為視光保險業爭取到加州醫療補助 (即加州白卡，**MediCal**)，總補助基金高達 **2600** 萬元。科契斯亦為聯邦醫療補助 (即聯邦白卡，**Medicaid**) 專家，對有關合約醫療服務 (**provider participation**) 進行原創性研究。

科契斯持沙加緬度州立大學公共政策與行政碩士學位，並取得沙加緬度州大的 **Cristy Jensen** 傑出研究生獎。她也持有 **Baylor** 大學演講溝通學士學位，副修政治學。

科契斯的電郵為 [kcorches@gmail.com](mailto:kcorches@gmail.com)

# 執行摘要：

---

自從 1975 年加州州法准許針灸醫療之後，接受持照針灸師針灸與其他亞洲醫療法的民眾愈來愈多。針灸業在過去年間取得重大進展，從立法認定針灸師為普通醫療師到針灸服務取得保險公司支付 (**third party payer coverage**) 等。

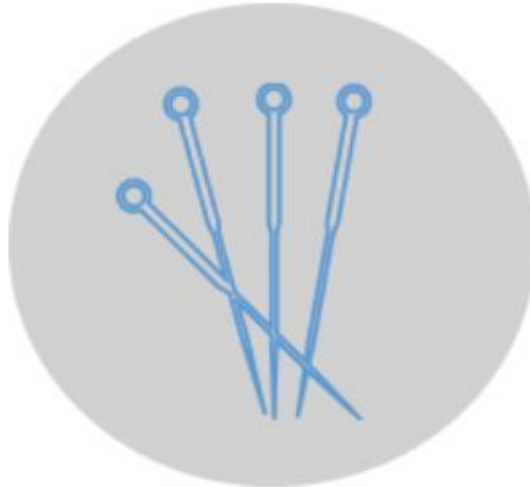
針灸業雖然取得重大進展，然於加州一地，針灸業與其他行業相較下，發展情況仍嫌緩慢，其所面臨最大障礙乃為無法結合成統一聲音。加州針灸業領導人應當思考目前分裂組織型態，團結成為一個代表全加州針灸業者的組織協會。一個團結的協會，可帶領針灸業達到前所未有的成功境界。

本報告分析加州與全國針灸業目前狀況，特別點出此行業機會，與其所預期面臨的挑戰。由於認定一個代表全州性的針灸公會將可全面擴展針灸界的機會，同時防止威脅發生，本報告同時點出，公會創成，可保護、提倡針灸業，提供公會成員高品質服務。

成立全州代表性公會包含層面極廣，從管理結構到政治操作都有，本報告將按條理討論，整理出一個創立、管理公會的途徑，主題包括：組織公會、組織董事會 (**Board of Trustees**)、會員福利、預算、政治提倡活動。

報告中亦提供成功的醫療公會以供參考。我們可以運用這些範例，組織成一個新公會，發展出最佳運作方式。如此新公會，將可為全加州針灸業者，發出強而有力的聲音。

# Section 1: Review of Acupuncture



## 第一節 (section 1)

### 針灸業回顧

本章節分析加州與全國針灸業目前的狀況。針灸業未來發展將根據優勢 - 弱點 - 機會 - 威脅 (**strength - weakness - opportunities - threats, SWOT**) 四個角度分析探討。最後結論建議，全加州的針灸師應當結合起來，形成一個代表全州性的組織，為整個加州針灸業發聲。

## 轉戾點 (tipping points)

加州針灸業目前正處於一個轉戾點。針灸業有其獨特機會，大幅推展針灸醫療，然可能傷害全州針灸師的威脅，正在引爆中。如何展握良機，全面發展，同時擊退即將面臨的威脅挑戰，需要一個強有力的代表性組織。這正是加州目前所欠缺的。

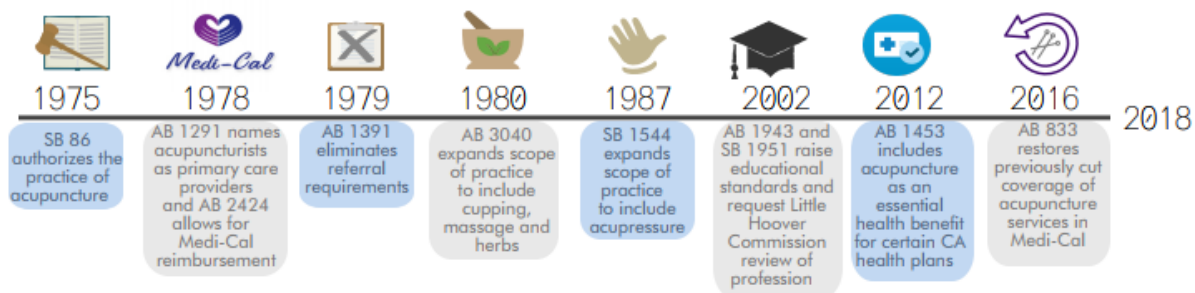
加州目前針灸業組織分散。加州針灸業發展史中經常出現組織分裂情形，其主因有地區的不同，以及醫療法、文化背景的差異，結果造成針灸代表分散。加州其他醫療業都有一強大組織，代表其持照醫護人員。針灸業卻有 **12** 個以上公會，各自代表其規模較小的市場。

即令各針灸公會分散，其共同利益遠高於差異性。認清這些共同利益，加州針灸師將可能超越目前分裂狀態，將各自為政的代表系統，轉換成一個能為整個行業發表意見的強大聲音。

### 所有針灸師的共同利益：

- 為病人提供高水準的針灸服務
- 將針灸更進一步整合融入醫療體系
- 保護針灸服務範圍遭其他醫療業侵犯
- 拓展針灸服務範圍，為病人提供其他醫療服務
- 增加病人獲得針灸醫療機會
- 保障適當取得醫療保險與政府補助
- 取得議會與法律機關更大承認
- 改善民眾對針灸醫術的瞭解

## Timeline of Key Legislation



### 加州針灸業

**1975** 年加州針灸業合法化之前，針灸行醫乃為犯罪行為。當時針灸師與病人聯手合作，遊說政府將針灸合法化，結果終獲成功，經過多年努力，針灸逐漸進化演變成為今天數百萬加州人使用的針灸醫術。

針灸立法的主要里程碑：

**1975** 年 - **SB 86** 法案通過，批准使用針灸。

**1978** 年- 有關加州醫療補助 (即加州白卡, **MediCal**)。

**AB 1291** 法案通過，承認針灸師為普通醫療師 (**primary care providers**)。

**AB 2424** 法案通過，允許針灸醫療取得加州醫療補助 (**MediCal**)。

**1979** 年- **AB 1391** 法案通過，取消轉診需求。

**1980** 年- **AB 3040** 法案通過，擴大醫療方法範圍，包括拔罐、按摩、使用草藥等。

**1987** 年- **SB 1544** 法案通過，擴大醫療方法範圍，包括穴位指壓 (**acupressure**)

**2002** 年- **AB 1943** 與 **SB 1951** 法案通過，提高針灸師教育標準，同時要求「小胡佛委員會」(**Little Hoover Commission**) 審查針灸業。

**2012** 年- **AB 1453** 法案通過，將針灸醫療納入部分健保計畫範圍。

**2016** 年- **AB 833** 法案通過，恢復先前取消的加州白卡針灸 (**MediCal**) 有關針灸的醫療補助。

過去 **40** 多年間，加州針灸業的服務範圍已大為擴展，教育水準也提高，針灸醫療也取得更多健保補助。

即使在一個沒有全州性的針灸公會組織情況下，針灸業過去年間仍能爭取許多法案通過。這些成就值得稱許，然而在未來如能形成一個強大的全州性聲音，另在沙加緬度 (**Sacramento**) 建立一專門政策宣導團隊，加州針灸業發展前景將無止境。

## Snapshot of the profession, by the numbers

**11,477**  
acupuncturists with active  
licenses in California  
California Acupuncture Board, 2016 Sunset Report.

  
Nearly two out of three  
acupuncturists are sole  
practitioners/practice owners  
California Acupuncture Board, 2015 Occupational Analysis.

  
One out of two  
acupuncturists has a  
treatment focus of pain  
management  
California Acupuncture Board, 2015 Occupational Analysis.

  
Two out of three  
acupuncturists practice in  
urban settings  
California Acupuncture Board, 2015 Occupational Analysis.

**22**  
In-state acupuncture and  
Asian medicine schools  
approved by the Board of  
Acupuncture  
California Acupuncture Board, 2016 Sunset Report.

  
One out of three  
acupuncturists has a  
doctorate degree  
California Acupuncture Board, 2015 Occupational Analysis.

### 加州針灸業重要數據簡介

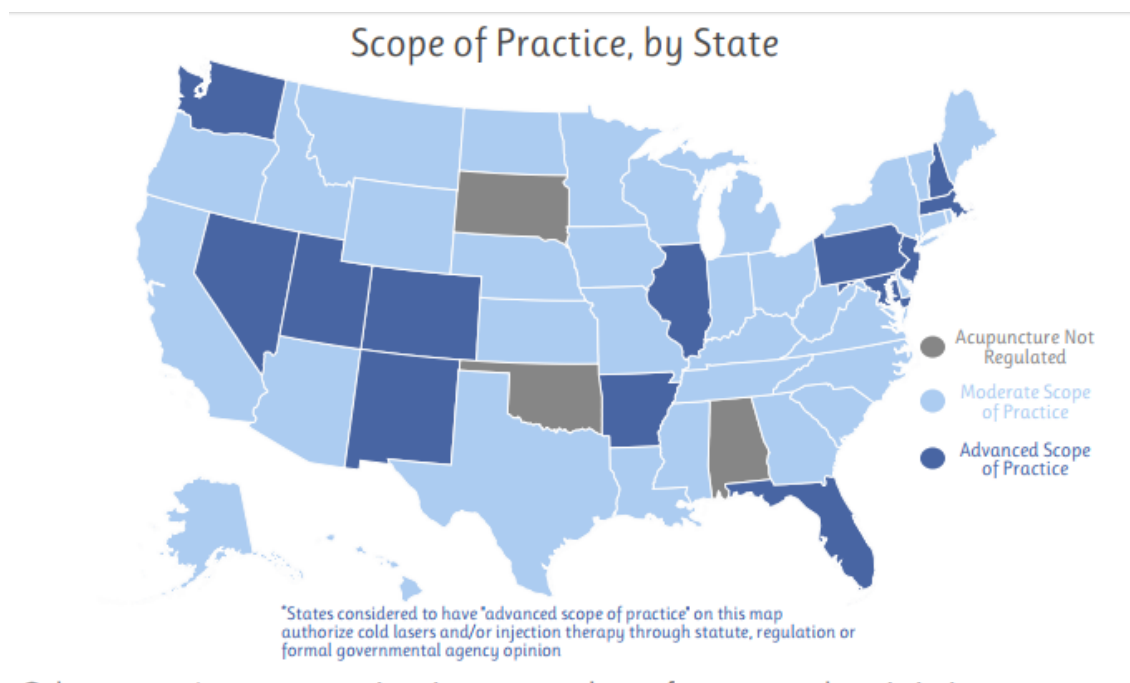
加州持照且經常執業針灸師人數：**11,477**  
約三分之二針灸師自行開業  
一半針灸師有止痛專長  
三分之二針灸師在市區工作  
針灸局在通過的針灸與亞洲醫科學校總數：**22**  
三分之一針灸師擁有博士學位

## 美國各地的針灸業發展

美國各州對針灸業的法規有所差異。阿拉巴馬州 (**Alabama**)、奧克拉荷馬州 (**Oklahoma**)、南達克達州 (**South Dakota**) 並沒有立法通過針灸醫療。其他各州的針灸醫療服務範圍與加州情況類似，包括：

- 用針頭定點刺激、電針療法、拔罐、艾灸、指壓、呼吸技巧、熱療、冷療、磁療、運動、草藥





美國有些州，針灸業者面臨強大挑戰，主因乃為：這些州法規造成針灸業者的生存面臨威脅。如在愛荷華州，脊椎指壓師(chiropractor) 可使用針灸醫療病人。

針灸醫療服務在美國許多州已取得重大進展，針灸師在加州以外其他地區已能使用冷雷射療法 (cold laser therapy) 與注射療法 (injection therapy)。加州過去號稱為全美最先進的針灸服務，隨著其他州繼續開拓先進針灸療法，加州已逐漸落後。

許多州的針灸醫療範圍得到拓展，主因是有一個全州性的針灸協會宣導推動，這些州的針灸代表組織沒有像加州這麼分散，結果終能對州議會與法規管理機構產生強大影響力。雖然德州與內華達州都有兩個強大的針灸組織，其他各州大都只有一個針灸協會組織，替全州針灸業者發出強大的聲音。

## SWOT 分析

觀察加州針灸業發展史與目前情況，同時參考其他各州針灸醫療服務範圍與行業協會代表情形，我們可以清楚覺察加州針灸業這些年來的發展，以及正在出現的新機會。此外加州針灸師可以同時衡量，在此時此刻面臨即將出現的威脅與新機會時，是否滿足於維持現狀。

衡量工具之一是對特定行業的「優勢 - 弱點 - 機會 - 威脅」(strengths - weakness - opportunities - threats, SWOT) 分析。以下簡化分析圖列出加州針灸業的內在力量與弱點，同時點出可以預期的外在機會與威脅。以下所列的四項利弊圖彼此相互影響。加州針灸業內在的力量可以擊敗外來威脅與挑戰，可是內在弱點同時會造成良機錯失。內在力量可以充分運用發展外在機會，內部弱點則會強化外來威脅。



	利	弊
內在	力量 領導人才濟濟 廣泛理解宣導推行的 重要性 持照針灸師眾多	弱點 同行之間彼此分散，互不信任 彼此相互競爭的針灸協會眾多 在議會與管理部門辯論時缺乏強大的代表
外在	機會 針灸客戶、消費者人數增長 醫療科技繼續成長 醫療服務系統持續發展	威脅 針灸醫療服務範圍遭到外來侵蝕 反對聲浪強大 醫療服務系統持續發展

針灸業者內在力量強大，可以充分運用機會，擊敗外來威脅，可是內部的弱點將會造成錯失良機，屈從於外來威脅。如能團結加州針灸醫療師，為針灸業未來發展發出一股強大的聲音，將可解決這些弱點與威脅。

註：醫療服務系統持續發展同時列為機會與威脅，這是因為目前醫療服務體系正朝整合與根據醫療成效給付的模式，如針灸醫療能整合起來，創造工作機會，發揮治療成效，同時提供可負擔給付模式，這對針灸業將是一個發展良機。

然而如果針灸業沒有進行整合醫療模式，將會遭排除在整合型醫療模式系統之外。根據醫療成效給付模式亦將對針灸業構成威脅，因為愈來愈多病人加入「健康維持組織」(health maintenance organizations, HMO) 與「責任制醫療組織」(accountable care organization, ACO)，這些健保組織傳統上不願與針灸師，或其他非醫學醫療者簽約。

## 一個新的，全州性針灸公會

加州針灸業目前正處於一個十字路口，其選擇有以下兩種：

### 一、維持目前分散型的代表系統

最佳情況：維持目前針灸相關法規

最糟情況：在其他強勢醫療公會侵犯下，目前針灸相關法規開始退讓，病人大量流失。

### 二、結合成一個強大針灸公會

團結同行並沒有一種最好或最壞的情況。如果同行同業統一發聲，成功將可預期。進步程度或小或大，甚至可能達成擴大針灸服務範圍，以及擴大針灸保險等重大成就。

加州針灸業目前處境可用一句俗諺描述：「你不是坐在餐桌上，就在別人的菜單上。」針灸師必須團結保護發揚這個行業。

建議：

成立一個可代表整個行業的全州性針灸公會

針灸業者不團結起來，對抗外來威脅，針灸業將遭摧毀。沒有一個強大的全州性組織，針灸業未來的情況將非常不同。如加州針灸業者沒有統一的声音，物理治療師或護士未來將可能替病人進行針灸醫療。健保或政府補助未來可能取消針灸保險，嚴重破壞針灸師的生計。

成立全州性的針灸公會對針灸業未來發展裨益良多，公會將可派遣代表參與州議會或管理部門辯論，爭取有利於針灸業法規，並擊退對針灸發展有傷害性的法規，另公會可為針灸師事業發展，提供許多協助。

目前加州許多醫療業成立有影響力的全州性公會。針灸業可能會在州議會上與這些公會競爭。這些醫療公會中，許多相當成功。針灸業可向他們學習，根據他們最好的推行方式，建立同樣強大的公會。

針灸業者可充分運用業界共同的目標，克服目前分散狀態，以一個具有包容性的公會，取代目前分裂的代表系統，統一的公會可利用目前類鴉片藥物危機 (**opioid crisis**)，發揚針灸止痛功能，增加針灸師的工作機會。

因此成立一個強大，又能代表全加州的新公會，將能確保針灸業在餐桌上佔有一席，不會被人列入菜單。

下一章將詳細說明如何建立一個全州性的公會。一個能代表全加州的公會將團結業者，為針灸業未來發展帶入一個新紀元。

## Section 2: Governance Guide



### **第二節 (Section 2) :**

#### **管理指南**

本章將引導業者如何建立一個全州性針灸公會的管理結構。內容包括針灸業如何跨出建立全州公會，並將公會合法化的第一步。本章亦將說明如何建立領導結構，與如何設定決策制訂程序。此將成為公會運作的指導原則。

# 指導委員會

(目前美國共有 **92,331** 個職業公會)

美國是一個參與者的國家，幾乎各行各業都成立有公會，從教師公會到蟲害顧問公會如所不包。國稅局對「公會」定義廣泛：「一群人因某特別目的結合在一起。」然而公會能做的事，遠超於此。公會保護、倡導其所代表的行業，鼓勵義務協助，促進溝通交流，從而啟發公會會員之間的社區意識。

當加州針灸師決定團結，成一公會，他們將會進行上述所說的公會活動。公會領導必須進行組織，達成目標。

建議：

成立指導委員會，帶領形成一個全州性的新公會。

針灸業者採行建立一個全州性公會之前，必先挑選一個由義工組成的指導委員會，指導委員會將帶領形成新公會的各個步驟，包括取得設立許可，召集志願顧問與法律專家、提交規定法律文件、籌款，並在指導權轉交選出董事會之前，展開進行管理程序。

指導委員會主要任務是吸收會員，並從目前各針灸公會與其相關組織，取得繳納基金的承諾。財務參與可先承諾，捐款在公會正式依法成立之前，不得徵收。

指導委員會應由 **9** 到 **12** 名承諾結合針灸業的義工組成。理想上，這些義工有不同專長，代表不同地區、年齡層，以及文化等。因為指導委員會主要目標是鼓吹同行對全州性新公會的支持，成員必須與各不同人口社群有密切關係，如此將能確保新公會是一個開放包容性的組織。

指導委員會必須選出主席主持會議，如有需求，可指派工作，為讓指導委員會帶領成立新公會目標順利達成，委員會本身必須公開透明，如此可避免目前各分散的針灸公會產生疑懼。新公會必須培養一種包容性文化，尊重所有成員，讓每位會員感到受歡迎，是公會有價值的一份子。



## 名稱/任務聲明

指導委員會第一個行動是決定公會名稱與任務說明

建議：

稱這個組織為加州針灸與亞洲醫學公會 (**California Acupuncture & Asian Medicine Association, CAAMA**)

一個代表全州性的公會必須有一名稱。目前已有的公會名不得使用，如此才能展開全州性公會的嶄新一頁。新公會名稱必須整合針灸與亞洲醫學，各種不同醫療法，以及針灸所能提供的醫療服務。

根據網路搜查結果，州務卿辦公室檔案顯示，尚無任何公會採用「**California Acupuncture & Asian Medicine Association**」這個名稱。

建議：

決定公會任務聲明

名稱問題解決之後，指導委員會必須與有興趣的業界人士，共同決定公會的任務。任務聲明必經審慎周詳考慮，不得草率行之。公會領導必須深信此聲明。這個任務聲明將會成為日後公會各種行動追求的指導原則。

各行業公會的標準任務是保護，並推行其所代表的職業。此外，醫護相關的公會必須以民眾整體健康為念，因為醫療人員有改善病人健康的義務。

以下提供公會任務說明範例，以供日後指導委員會製作改進參考：

### 任務聲明範例：

、CAAMA 的任務為推展針灸與亞洲醫術，以及改善社會大眾健康

、提倡、保護、推行針灸與亞洲醫術，同時確保加州人能受惠於針灸師所提供的醫療服務

、充當針灸與亞洲醫學的統一聲音，推展針灸與亞洲醫術，改善民眾健康。

## 法律行動

決定名稱與任務聲明之後，指導委員會必須展開法律行動，將新成立公會合法化。

建議：

整合，申請 **501 (c) (6)** 賦稅資格

大多數工會為免稅，並為國稅局歸類為 **501 (c) (6)** 組織。如此歸類讓一個公會能引導提倡會員與其相關業務權益的活動，這些業務包括遊說州與聯邦議員在內。**501 (c) (6)** 組織與慈善免稅的 **501 (c) (3)** 組織不同。**501 (c) (3)** 組織很難參與任何政治活動。雖然 **501 (c) (6)** 組織免稅，會員所繳的會費無法列為聯邦所得稅慈善捐款的扣除額，可是可列為業務開銷的扣除額。

整合是另外一種考量。大多數職業公會與其他非營利組織以公司型態組成。其中理由很多，最重要者為非整合的公會組織，理事會與會員容易面臨一些責任問題。因此對針灸公會而言，整合是較安全，較好的選擇。

整合展開之前，指導委員會將面臨一種抉擇，那就是從頭開始，成立一個全新的公會較好，還是將目前加州已經存在的各針灸公會合而為一？兩種選擇各有利弊。然而，建議成為一個全新公會，同時鼓勵目前各公會將其資產與會員轉入新成立的全州性公會。

成立一個新公會：

利：從嶄新的一頁開始

弊：籌募足夠基金必須花費更多時間。其他組織如果尚未解散，可能會阻撓新公會的努力。

結合目前各公會

利：可將資源結合一處

弊：由於組織複雜，法律費用較高。可能發生權力爭執。可能會將過去各公會之間的互不信任帶到新公會來

指導委員會如欲將新公會合法化，從而讓新公會順利運作，以下是一系列行動總結。請注意建議指導委員會請一名律師協助完成所有必須步驟。同時確保新公會根據加州公司法規行事。

行動總結：

- 一、建立公會名稱與任務聲明
- 二、對州務卿辦公室提出公司整合申請與訊息聲明
- 三、向國稅局申請豁免聯邦所得稅
- 四、向國稅局申請雇主身份號碼
- 五、向加州稅務局申請豁免賦稅
- 六、制定公會法、規定利益衝突、反壟斷政策
- 七、推選董事會（指導委員會此時解散）
- 八、通過公會法、規定利益衝突、反壟斷政策
- 九、設立銀行帳戶

# 公會法

新公會必須花相當時間設計管理結構，條列出公會形式與功能的核心成分如：領導與會員結構、政策、決策制定過程等。

全州性針灸公會的管理結構與程序必須根據其公會法制定。一個公會的法規乃為管理的指導原則。這些法規成為公會的「憲法」。公會法說明公會結構，包括董事會組成，會員需求，與投票表決過程。

對任何新組織，發展新法規非常重要，唯有如此，才有一個透明清楚的文件，描述公會的運作，避免新會員之間的衝突。

## 建議：

草擬公會法時，限制放寬，如此公會管理可隨會員需求變動進行調整

經由其公會法，針灸師將有優勢從頭開始，設計一個可讓新會員使用的管理程序。許多公會沒有隨著時代的改變修改其公會法與管理結構，造成會員流失。

工作時間限制不斷增加，還有家庭生活，適應新科技。此外許多產業發現其公會成員不像 20 年前，願意付出大量時間，為其所屬公會義務服務。因此公會法必須小心規劃，適合今日與未來針灸師的需求。

管理委員會必須與律師合作，草擬公會法。董事會選出之後，必須進一步改善公會草案，然後通過修改過後的公會法。

草擬公會法時，限制放寬，以讓公會日後有機會隨會員需求變動進行調整。如果公會法規過於嚴格，每一個細小變動都須經由全體會員投票修訂。因此制定公會法時應當放寬限制，允許公會能隨時代的變動進行調整。

以下將談及如何策略性設計管理結構，這些管理結構將反映在公會法規上。



# 組織結構

組織結構建立分層管理與決策過程程序。指導委員會必須設計出公會結構表，董事會選出後，交由董事會修改。公會結構表必須經董事會同意，方得通過。公會結構表通過之後，必須反映在公會法上。

建議：

## 建立組織結構

建議所提組織表提供了對公會決策人員的全面概觀。就由同組織表所描述，所有力量來自會員，沒有會員，就沒有公會。

論壇：

學生

年輕醫療師

行醫方式

(傳統中醫、韓國醫學、日本醫學、聽診)

--- 會員

|

常務委員會：

教育、政府事務、保險、會員、

提名、資助、行醫開業相關議題

--- 董事會 ---

執行長

董事委員會 - 執行、財務

|

附屬組織 - 政治行動委員會

公會會員能組織論壇，論壇由興趣相同的會員團體組成，屬於一種非正式的討論活動。論壇中不設定任何公會政策，可是可用來交換資訊，為興趣相同會員建立起溝通管道，如在日本醫學論壇中，對日本醫學特別有興趣的會員可彼此分享的臨床經驗。學生論壇能提供場所，讓來自不同大學的針灸與亞洲醫科學生有機會見面交流，形成一個相互支持的聯絡網。每個論壇組織均須具有彈性來吸引成員加入。公會成員能隨意參與論壇，多少不拘，或者完全不參與論壇活動。

董事會由全體會員選出，代表全體會員的利益與需求，此正如選民投票選出代表他們的民選官員一般。必須一提的是董事屬志願義工，因此不給薪。如董事代表公會外出，可申請旅行補助。董事會選出後，操有公會決定權，指派會員組成常務委員會、聘雇執行長、設立小組委員會。小組委員會直屬董事會。董事會亦可成立政治行動委員會，政治行動委員有相當自主權。

# 董事會

董事會的角色是領導公會。董事會可藉由以下種種方式達成其任務：

- 創立公會願景
- 決定公會對各種政策立場
- 指派執行長
- 同意年度預算編列
- 注意會員利益
- 充當針灸業在公共場合的頭臉，包括州議會在內
- 指派各委員會成員
- 徵收新會員

董事會必須與會員保持互動，對會員負責，運作透明靈活，對行業未來發展提出願景

**代表性/責任：** 董事會必須代表全體會員利益，而非他們的個人利益。董事必須對會員負責，因為董事會被委託維護公會權益重任。

**願景：** 董事會主要任務並非管理公會日常芝麻小事，而是為整個公會提供願景與發展方向。執行長舉辦各種活動，推動董事會的主張。

**透明化：** 決策制定必須根據證據，以透明方法達成，這對平息任何殘存於針灸業者之間的互不信任，爭端分裂尤其重要。

**靈活：** 董事會運作必須有彈性，適應會員需求轉變。如有迫切需求，董事會必須快速作出決定。如事務與州議會有關，董事會更應當機立斷，作出決定，因為州議會議事過程非常迅速。

**建議：**

董事會成員約為 **9 至 12** 人：

決定董事會大小必須考慮到一些對立的因素。指導委員會必須考慮到董事會的代表性與靈活彈性運作的問題。董事會愈大，代表性更強，可是董事成員愈多，安排開會活動時間難，也較難靈活運作，往往較難作出即時性決定。

一般小型公會，董事會成員的中間數目為 **11**。建議新成立，代表全加州針灸業公會的董事會人數為 **9 到 12**。這是平衡董事會代表性與彈性運作的中間人數。

指導委員會應當將董事會由 **9 到 12** 人組成列入公會法：

決定組成人數範圍後，公會可隨需求自行增減。

# 董事會

建議：

董事會成員必須公平代表不同地區

組成董事會時，目標應當放在克服過去存在的分散情形，並且堅持代表全加州同業同行的許諾。

因此，南、北加州董事人數應當相同。

加州幅員廣大，北加會員行醫時，其所面臨地區健保、商業法規所產生的障礙，可能與南加同業不同，因此建議根據地理環境指定董事會人數，確保董事會真正達成代表全加州的宗旨。

一般公認，佛萊斯諾 (**Fresno**) 為南、北加州分界的城市，指導委員會應以佛萊斯諾為起點，分劃南加、北加的地理界線。界線上方屬於北加，下方則屬於南加。

必須注意的是，董事會成員由全體會員選出，南加會員投票選北加代表，反之亦然，然候選人只能選擇在南、北兩區其中一區參選。

有些公會根據不同的縣來選出董事。可是這種選舉方式可能對選舉本身形成障礙，因為有些縣可能沒有任何候選人。

因此有關組成董事會的法規應當只是簡單規定，南、北加州必須產生人數相同的代表，無需特別指定代表人數，因此公會有自由增刪董事會人數的彈性，這與上一章討論董事會規模的結論一致。

# 董事會

---

董事會成員中必須有學生代表

為培養未來加州針灸業的領導，董事會中必須有一名學生代表。學生代表的重要性在於能把特別觀點帶入討論，包括大學最新課程設計與授課標準。更重要的是，讓學生即早參與公會領導，灌輸學生在畢業前，就具有組織針灸業的價值觀念，發展針灸業下一代領導人才，同時也為針灸業永續發展吸收成員。

建議：

為鼓勵參與，放鬆董事資格需求

董事資格最好盡量放鬆，或者無需任何需求。唯一的需求是欲成為董事候選人資格，必須按時繳會費，並且住在加州。如候選人資格限制過多，可能妨礙參與。公會應當鼓勵來自各不同族群，專精不同醫術成員參選，以培養董事會的多元代表特色。董事會設有一提名委員會，主要職權為吸收成員競選董事，確保參選人合格。

建議：

確定董事任期限制

應執行董事任期限制，以防董事會沉滯不進，並經常吸收新觀點。董事每次任期應為兩年，並可連續參選四次。

建議：

創立遴選董事會主管職務：

總裁 - 新當選尚未就任總裁 - 前任總裁 - 財務長/秘書

董事會組成應包括主管在內，其中包括總裁、新當選尚未就任總裁、前任總裁，以及財務長/秘書。主管每次任期一年，除連任四屆董事外，董事可於上述各個主管職務任職一年。

總裁是公會的頭臉，領導董事會。主管應當設立當年目標與首要任務，提供董事會運作方向。總裁同時決定董事會開會頻率。

# 董事會

新當選而尚未就任總裁可充「準副總裁」(quasi- vice president)，擔任準副總裁期間，新當選總裁應利用任期學習管理公會相關事務，為下一年接任公會總裁作準備。雖然通常由新當選總裁接任總裁職務，一般程序新總裁仍由會員再度投票選出，因此除了新當選總裁外，會員仍有機會挑選另一人擔任新總裁，不過這種情形相當罕見。

剛卸任總裁仍職責重大，因為當新總裁選出時，剛卸任的前任總裁有穩定董事會軍心的作用。當新總裁回答董事會過去的決定時，前任總裁可提供資訊。前任總裁亦可擔任新總裁學習新職責的測試人。

財務長/秘書監督公會的財務與預算編列，為一般擔任公會報稅與其他法律文件的主要簽署人。財務長/秘書可選擇擔任董事會會議紀錄員，或指派其他公會員工擔任。

主管可組成主管委員會。主管委員會可開會討論，或當董事會無法召開會議時，提出公會主管決議。

建議：

## 確保公會成員容易參與選舉董事

為確保民主程序，所有董事與主管均需由會員票選產生。選舉的黃金原則是每名會員參與投票，確保選出董事能真正代表全體會員。因此會員應容易參與選舉，如此方能確保高投票率。

根據法律，整合必須舉行年會，年會是選舉董事的最佳場合。

為了鼓勵會員參與年會。舉辦場所地點應當方便合適。年會同時應與教育研討會共同舉行，參與年會者可取得繼續教育學分。如此將會使會員覺得參加年會相當值得。一般而言，如會員花一、兩天旅行參加年會，就會損失一、兩天的工作收入，因此有必要讓他們覺得有所收穫。如選擇在一個交通方便又吸引人的地方如迪斯尼樂園舉辦會議，會員能闔家前往，這是一種最好的做法。

現代人生活繁忙，可能不願歇業一兩天，參加董事會選舉的年會。因此指導委員會為新成立公會舉辦首屆董事會選舉活動時，可考慮電子投票。電子投票可取代會員親自前來投票，或配合會員親自投票運作，如此無法親身前往投票的會員仍有機會參與選舉。

# 建議：

## 指派董事會諮詢委員會

董事會並非對有關會員的議題樣樣精通，因此需要設有諮詢委員會。

董事會有權根據會員的專長，遴選常務委員會成員，這些成員以義務工作原則，在公會服務。

董事會以公平透明的原則任派委員，其最終目標是成立專精且多元化的委員會。

董事會成員應以合作方式遴選委員。當董事會確定委員會組成時，公會總裁將任派遴選出來的委員會成員。

## 建議常務委員會

教育：為會員設定教育計畫，為繼續教育計畫遴選講員，瞭解目前大學教育的授課課程內容。

政府事務：建議公會對政府法令所採取的立場。發展宣導策略。

保險：回答會員有關帳單問題，開發取得更好的健保計畫。

會員：吸收新會員，確認潛在性會員福利，了解會員趨勢與需求。

提名：挑選、吸收公會領導人才，審查董事會申請。

行醫問題：為會員提供服務資源，回答會員問題，協助會員處理臨床問題，以及行醫業務相關問題。

資助：為公會取得產業贊助。開發承認贊助方案。

委員會每季至少開一次會，針對每個議題，對公會員工提出發展方向，如有需要，可對董事會提出建議。由於會員親自開會成本高昂，委員會會議應以視訊通話或電信會議方式進行。

由於委員是義務服務性質，在生活忙碌的情形下，委員無需每周花固定時間替委員會做事。如果花太多時間，委員可能不願義務替委員會服務。因此委員會的日常事務應由公會員工代勞。

每個委員會應選出主席擔任領導工作，主席則指定特定董事擔任各委員會之間的聯繫工作，如此一來，董事會除參與其所指派的委員會外，也明瞭各委員會所討論的政策性問題。

## Section 3: Membership Guide



### 第三節 (Section 3) 會員指南

會員是公會的心臟。如果沒有會員，公會就沒有必要存在，因此公會應當設法提供福利與服務，滿足全加針灸師需求。本章內容包括吸收會員、福利、可能徵收的會員年費，以及建立新全州性公會的基礎原則、



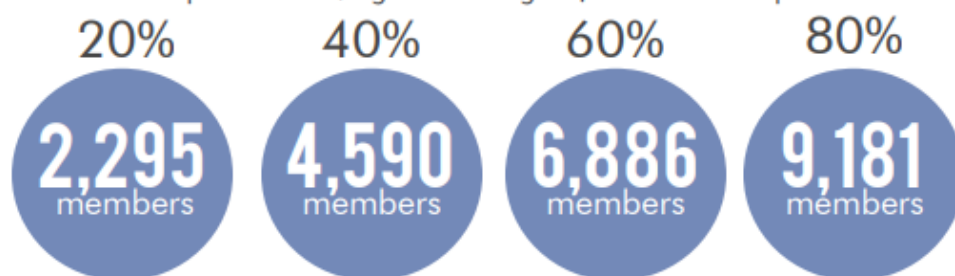
# 吸收會員

會員是一個公會的血源。沒有會員，就沒有公會。一個公會以其努力倡導與提供福利服務會員。

加州目前有超過 **1 萬 1000** 名持照針灸師。如一個新全州性公會能代表數千名針灸師，可以想見針灸業在州議會所能發揮出來的影響力。

根據針灸師人數比例，公會所能代表的會員人數如下：

Potential Membership Numbers, by Percentage of Licensed Acupuncturist Population



**20% - 2295 名會員, 40% - 4590 名會員, 60% - 6886 名會員, 80% - 9181 名會員**

建議：

至少吸收 **40%** 針灸師加入公會，成為新公會會員

數目即力量，新成立公會應當盡可能吸收會員。當工會代表接受議員質詢時，議員往往會問道，公會代表全部加州針灸師的百分比。比例愈高，公會能發揮的影響力愈大。因此新公會應當朝吸收 **40%** 針灸師加入公會為目標。這個目標可能需經幾年努力之後才能達成。董事會可將其設定為初步目標。不過董事會應繼續爭取更多針灸師加入公會。

建議：

早日吸收其他針灸與亞洲醫學組織，建構吸收會員管道

其他針灸與亞洲醫學組織已有其會員、業務相關人員、師資。他們都可能很有興趣加入全加州性公會。建構新公會同時，吸引這些已經存在的組織加入，將可形成吸收新會員的管道。這些組織包括針灸學院、已經存在的針灸公會、以及針灸、亞洲醫藥公司等。正如俗諺所說，潮水高漲，所有船隻上升。一個新的全州性公會將可提高針灸社區全部成員的地位。

加州針灸學院與大學應當很清楚，替學校教師繳納年費，讓他們加入新公會是明智之舉。新公會將拓展針灸的知名度，協助這些教育機關吸收更多學生，因此協助師資加入公會，對其辦學成功有利。其他不同行業學校往往替其師資繳納會員年會，協助他們加入相關公會組織。

# 會員福利

處於目前各自分散的代表組織系統，各針灸公會應當強力鼓吹其成員加入全州性公會，在一個統一的聲音倡導下，針灸業力量必當大為增強。目前各針灸公會可能也會考慮讓其會員轉入新公會，並同意用其目前公會基金，繳付他們原來公會會員第一年在新公會的年費。

建議：

創立全面性的會員福利

為了吸收、保留會員，新公會必須提供一套新福利。體會到針灸業可能會遭其他行業侵犯，可能就足夠吸引一些針灸師加入新公會。一些公會提供福利，如協助會員處理保險公司收款問題，辦公室用品打折等。這些福利也能吸引更多同行加入。

新公會設定福利制度時，應深入思考潛在會員需求。會員福利應有其彈性，隨著各種不同需求變動。使用福利應經過衡量後決定，福利費用是否真能呈現功效，滿足會員需求。以下是會員福利建議：

宣導福利：

- 一、議會宣導：代表出席州議會，或有關聯邦議題，代表出席美國國會。
- 二、代表出席針灸局、醫療服務部門、保險局、醫療保健管理局
- 三、保險宣導：與保險公司建立關係，提倡增加針灸保險

公會核心福利必須提倡宣導。針灸師平常工作忙碌，沒有時間參加每次議會聽證，或管理部門的職業利益聽證。公會可派遣員工或說客參加這些會議，替針灸同業發聲。有關可不可以操作針灸的決定幾乎每天都發生。公會可於不同場合派專人出席，保護並提倡針灸事業。

職業福利：

- 一、優惠折扣：公會協調取得的保險、小型商業保險、個人保險、醫療用品、使用信用卡，以及繼續教育等優惠折扣。
- 二、醫療管理：法律諮詢、醫療服務編碼會計、協助會員通曉遵守新法規的出版物、為會員與其員工安排重要議題網路討論會、有關醫療資源的高級網站、推廣提倡針灸醫療。
- 三、職業發展：公布工作機會、提供同行之間共享的社交網站、人才培養計劃、公會舉辦同業聯誼活動

成為一名針灸師不易。公會應當提供各種職業發展服務，協助會員遵守各種行醫需求、省錢，並協助他們建立同業聯誼，共享各種主意與資訊，甚至共同度過一些美好時光。

# 會費

會員必須繳會費，如此公會才有基金運作，提供各種福利。

決定會費數目難度高。一般會員所能承擔的費用與工會運作開銷預算均需考量。如會費偏低，將會吸引更多會員，可是公會所提福利也隨之減少。所會費偏高，加入會員人數較少，可是公會能提供更多福利。

建議：會費應維持於 **400 元至 700 元** 之間

參考其他公會的會費，以及預期操作開銷，新全州性公費的會員會費最好在 **400 元** 到 **700 元** 之間。

雖然美國其他州的針灸公會，會費在 **100 元** 到 **500 元** 之間。可是新的全州性公會，會費數目最好根據其他加州醫療業來制定。比起美國其他州，在加州營業費用高昂許多。此外，許多美國州議會並非像加州議會一般全職運作，因此加州州議會的遊說費用也特別昂貴。

加州各醫療公會的會費有高有低，變化幅度大。如加州藥劑師公會採低會費，不過這個公會規模龐大，成員有 **1 萬 7000 人**。加州牙科公會採高會費，不過會員有三種資格，公會收取的會費用於全國牙科公會、加州牙科公會、以及縣牙科公會。

加州其他醫療公會的會費

加州醫學公會-**1000 元至 1200 元**，加州牙科公會-**1500 元至 2000 元**，加州物理治療公會 (**California Physical Therapy Association**) -**540 元**，加州藥劑師公會-**390 元**

(所有這些加州醫療公會提供學生免會費，或者已經打過高折扣的會費。此外剛取得執照的會員亦有打折優待)

根據每年會費與人數，預測公會每年會費收入

年會費	20%持照針灸師入會 (2,295 人)	40%持照針灸師入會 (4,590 人)	60%持照針灸師入會 (6,886 人)	80%持照針灸師入會 (9,181 人)
\$400	\$918,000	\$1,836,000	\$2,754,000	\$3,672,400
\$500	\$1,147,500	\$2,295,000	\$3,443,000	\$4,590,000
\$600	\$1,377,000	\$2,754,000	\$4,131,600	\$5,508,600
\$700	\$1,606,500	\$3,213,000	\$4,820,000	\$6,426,700

# 會費

建議：

允許分期付款

為爭取更多會員，新公會應設分期付款計劃，讓針灸師能分期繳付會費，減輕繳費負擔。如會員年會可月繳 **41** 元，無須一次繳納 **500** 元。這種付款方式將可吸引更多新會員。

建議：

學生與新取得執照針灸師會費可打折

學生與剛畢業學生是針灸業的未來。新全州性公會應當爭取這批新血在事業早期加入。教導學生，剛畢業的學生，與針灸師組織針灸業是迫切必行的大事，早期吸收這些新血入會，會增加他們成為終身會員的機會。

學生會費應只在名義上收 **20** 元到 **40** 元之間。公會可提供免會費優惠，可是最好培養學生有繳年會的習慣。公會同時不應預期從學生會費上取得大量收入。由於這些學生日後可成為公會領導，因此工會可認為提供學生入會優惠為一種長期性投資。

畢業之後，剛取得執照的學生開始起步建立事業、結婚、購屋、開始繳付學生貸款，財務狀況可能吃緊，因此公會必須以高折扣會員來吸引剛畢業的學生加入。剛加入公會的畢業生，會費可調降一半，隨後兩年逐漸提高，等到他們開始工作的第四年，會費才調到一般標準。

## Section 4: Operations Guide



### 第四節 (Section 4) 操作指南

報告第四節涉及公會操作，包括收入與開銷一般預算編列，聘雇員工，以及新全州性公會的地理位置。這些操作是推動公會運作的基本步驟，協助公會成功達成目標。

# 財務

---

公會運作維持整個組織往前邁進。成立管理與會員結構後，公會即將進行其所賦予的任務。新的全州性公會必須決定如何適當管理預算，達成目標。聘雇員工也非常重要，因為如果沒有熟練的員工，為針灸業的發展效勞，公會的日常業務無法完成。

**建議：**

## 財務穩定優先

組織沒有基金無法運作，因此穩定的財務應為公會的基礎。財務穩定，公會與其服務針灸業的努力才能永續發展下去。雖然針灸師可能習慣於其業務上預算與財務管理原則，一個非營利性的公會採取的原則大為不同。新公會將展開其財務發展計劃。這點認識相當重要。

## 預算來源分散比較

會費一般是公會收入的主要來源。然而新公會應當採納收入來源分散的最佳策略。財務狀況佳的公會，一般在收入比例分配上，有相當高比例屬非會費收入。有許多非會費收入的來源必須整合。分散收入來源，保護公會財務狀態穩定，協助公會渡過招收會員困難時期。

# 財務

## 非會員收入可能來源

### 公司資助

對針灸有興趣的公司可能會每年贊助公會。他們可能為草藥公司、醫療管理公司，甚至針灸學校。公會可在其網站上，或在為全體會員舉辦的活動上，公開表揚這些公司。公司贊助應為公會收入的一個主要來源，也是員工努力爭取的目標。

### 活動收費

公會舉辦繼續教育討論會時，應可向報名參加者收費。會員可享折扣優待，非會員則須繳付較高入場費。

### 佣金

公會可從其所支持的活動中，向相關公司爭取會員介紹佣金，這些活動如保險、信用卡等，公會可因介紹會員加入，向保險公司或信用卡公司申請介紹費。

### 利息與投資

公會可開設儲蓄存款帳戶賺取利息，或開設定期存單 (**certificate of deposit, CD**) 賺取更多利息。有些公會開設投資帳戶，利用較安全的投資方式，取得其他收入。

### 基金贊助

加州有許多醫療基金對一些選戰活動或改進公共衛生提供贊助。公會可以其所進行的一些醫療保健計畫，向這些醫療基金申請贊助。

### 建議：

發展公會時期盡量降低花費

董事會與公會員工都很清楚，花錢消費必須審慎，從公會發展初期，一直到根深蒂固階段，這種節省的精神特別重要。公會員工與董事會必須儘可能準確預測年度開銷，然後根據預測，編列出可行性預算。

公會每年開銷相似。雖然開銷金額可期，如果突然出現一條重大法案，威脅到行業發展，公會可能必須動用到其他資源，造成公會財務重大變動。

然而，大部分公會主要開銷仍為：員工薪資福利、繳納辦公室租金或貸款、水電費、郵費、器材費、專人服務費（資料庫/資訊科技支援、律師、會計師、財務審查員、法案說客），以及其他活動費用。



# 公會員工

員工維持公會每日運作，推展整個針灸業的發展。公會員工在議會與管理部門，伸張針灸業的權益，回答議員提出有關保險、編碼、吸收新會員、處理會費等問題。他們所作所為，將決定公會的成敗，因此投資邀請最高水準人才替公會服務是明智之舉。

高成效領事公會聘僱以下領域員工：

公共關係、教育、財務、政府關係、人力資源、會員、工作管理、資助

建議

即早聘僱一名能力高強的執行長或執行主任

雖然一般新公會必須等到有相當牢固的會員基礎之後，才會聘用團隊員工，可是董事會應當即早聘用一名執行長或執行主任來管理公會，以及上述各領域員工，這點非常重要。

另外公會執行長或執行主任乃為公會在加州首府沙加緬度的「頭臉」。執行長必須經常與民選官員，各部門員工，其他組織領導人建立關係。在公會財務基礎穩固，開始有效操作前，執行長可能必須充任公會在州議會或管理局議事討論時的說客，因此有議會遊說經驗，熟悉公會倡導活動者，應當為執行長的最佳人選。

公會聘僱執行長前，必須至少準備 **25** 萬元基金，這方面的準備是必須的，如此一來，才能確保聘僱執行長一至兩年的經費來源，以及其他開銷。

當公會能聘請更多員工時，執行長應當授與管理所有員工的職權。董事會監督執行長，不過他們的職權也僅止於此。執行長有權聘僱或開除任何員工。在公會開始運作的第一、二年，以及公會財務狀況穩定前，執行長只能聘用一個小團隊，最多一到兩名全職或兼職員工或承包員。執行長可聘請公會管理公司臨時前來協助處理日常事務。

隨著公會成長，執行長可選擇聘僱員工或承包員、諮詢顧問。公會員工可替會員提供客戶服務，他們可能比承包員更瞭解針灸業務。聘僱員工花費遠高於承包商，這也是執行長必須考量的地方。

# 總部

建議：

選擇總部設於沙加緬度

沙加緬度乃為有關針灸業的決策中心。州議會與針灸局均設於沙加緬度，因此公會總部最好設於這個所有行動發生地點。

公會另應在沙加緬度設立一個辦公室。有一個辦公室是最理想的了，因為如此一來，一當有事，員工可迅速前往議會。沙加緬度有許多辦公室空間。

如要省錢，公會可以向其他公司分租一個小辦公室，這種辦公室分租廣告隨時可見。分租辦公室除較便宜外，一般也讓公會使用已經有的辦公器材如影印機、電話。如此公會不用另外花錢購買這些用具。

隨著公會成長，董事會應當考慮購買一處永久性辦公室。

## Section 5: Advocacy Guide



### 第五節 (Section 5) 宣導指南

最後一節談及全面宣導計畫，以讓針灸業能往前推展，或阻擋威脅性的法案通過。提倡宣導是公會所能提供給同業最重要的服務，對加州針灸業能否永續生存非常重要。新的全州性公會必須執行全州性的宣導策略，包括遊說、草根宣導，與成立政治行動委員會 (**political action committee, PAC**)

# 全面性宣導策略

如果你不坐在餐桌上，你就在別人的菜單裡面，沒有一個能代表全加州針灸師的強大聲音，針灸業將失去一個往前發展的大好機會，也將無法抵擋外來威脅，其他醫療行業將侵犯吞蝕針灸師的服務領域。

針灸業在過去立法行動相當成功，除得到普通醫師 (**primary care provider**) 認可外。針灸病人也可以申請加州醫療補助 (**MediCal**)。這些過去立法成功都是在沒有組織性針灸師鼓吹下發生的，可以想見，如果沙加緬度每天能有一個代表針灸業者利益的強大聲音，針灸業將可以達到何等的成功境界。宣導應當為公會的核心功能。

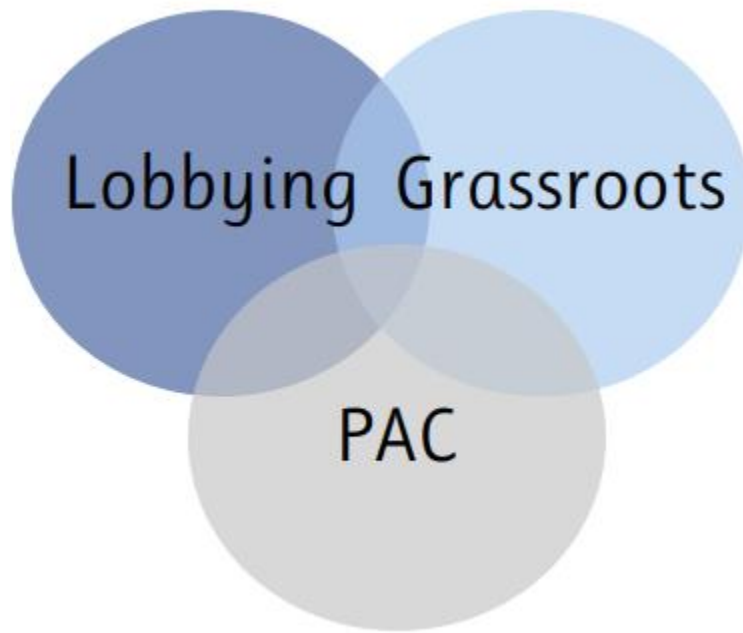
如公會有一強大宣導機能，將會帶來另外一個好處，即公會會員人數將大增。提倡宣導乃為爭取會員福祉，也是同行加入公會的原因。這是各行各業公會組織都承認的事實。因此公會應當投資建立一個強大、多方面的宣導活動，這種行動能吸引、保留會員，會員人數增多，公會收入增加，同時讓宣導活動更為可行。

建議：

採用三叉式提倡宣導計畫

任何一條法案或大或小，能夠被議會採納，得到州長簽署通過都是一個相當具有挑戰性的過程。加州共有 **120** 名州議員，其背景與觀點多元，另外有代表各不同團體利益的數千名說客，造成一種複雜的政治生態。加州政治圈深具挑戰的系統，正強調針灸業必須要有一個強大的宣導行動。

公會行動應採一種三叉式的政治宣導操作：遊說、草根宣傳影響、政治行動委員會 (**PAC**)。遊說可直接與議員談到針灸業利益相關重大議題。公會亦當開闢一個活躍的草根社交網，建立針灸師與其民選官員之間的關係。另外公會亦當成立 **PAC**，協助親善針灸業的候選人，並支持親善針灸業的民選官員取得連任。



# 遊說

建議：

## 推行議會與管理部門雙方面遊說策略

針灸業絕對需要有一名註冊說客代表他們，在議會與各管理部門進行遊說工作，這點非常需要。有關重要議題，說客從公會領導聽取指示方向，然後在議會與各管理部門展開行動。說客可為公會員工或承包員。由於公會是一個全州性的組織，因此說客工作集中於加州，如有必要，再轉向聯邦政府。

議會遊說：

州眾議會

州參議會

聯邦眾議院（如有需求）

聯邦參議院（如有需求）

## 管理部門遊說

針灸局、醫療服務局、醫療管理服務局、加州健保、保險局、加州健康辦事處、計畫與發展、公共衛生局、聯邦醫療保險與聯邦醫療補助計畫服務中心

公會說客護送支持針灸的法案通過議會，並阻止傷害到針灸業的法案通過。說客可經常與議員、議員幕僚會面，談及公會利益相關議題，取得更多議員支持。說客並可代表針灸業，出席委員會聽證，並同時提供議員及其幕僚有關針灸業的資訊。說客從公會領導取得技術協助。公會應當仰賴說客建立關係、立法程序、政治策略、遊說技能在議員前全面彰顯針灸業，讓法案從而順利過關。

管理部門亦為一主要目標，說客與公會員工應當參加針灸局所有會議，因為針灸局對此行業有最直接影響。公會應當參與州長任命活動，讓醫術高強的針灸師與對針灸業友善的公眾人士加入針灸局。公會應當在針灸局公聽會中出席作證，除了保護、提拔其員工外，另與針灸局代表建立好關係。

公會亦當注意對與健康醫療有關的政府組織進行宣導。與政府健康部門決策者建立好關係，並讓他們經常注意到針灸業，這點非常重要，沙加緬度一般對重要議題作出決定，這些議題如加州醫療補助的償還率、針灸是否包含於加州保險、豁免醫療業者的學生貸款等。公會必須緊跟這些重要議題，為針灸業遊說，否則針灸業將在快速變化的健保系統中遭到遺棄。

# 草根組織

---

建議：

## 組織草根宣導

沒有一個倡導者能比得上一名針灸師。議員一般從其選民聽取心聲。這也是協會為何必須發展有效草根宣導組織，讓針灸業者能在他們各所在地區宣揚自己從事的行業。

選民選出一名能代表他們利益的議員，因此針灸師必須將其利益告訴其地方民選官員，協助他們對針灸相關議題作出決定。一個強大的草根組織有多方面：

### 建議草根組織成份

會員訓練：教導會員如何遊說議員，如何對媒體談及重要議題

草根軟體：為會員準備規劃好的電郵，以及電話談話要點，讓會員能簡單快速與議員溝通

沙加緬度遊說：由公會組織活動，帶領眾多針灸師與學生到沙加緬度拜會議員

直接參與：安排在州議員選區與議員見面，鼓勵會員參加議員舉辦的地方活動

候選人參與：安排針灸師與競選公職候選人見面

會員交流：安排有議會經驗的針灸師與較少經驗的針灸師交流。讓經驗較少的針灸師學習如何宣導

強大的草根組織非常需要，因為議員往往根據關係作出決定。針灸師必須與其地方民選官員發展出良好關係。如此他們能成為針灸業的頭臉，議員有問題時，這些針灸師也可成為議員的資訊來源。針灸師可以經由一些簡單的行動與議員建立好關係，如與議員外出喝咖啡，在議員於農夫市場擺設的台桌附近稍停一下。公會亦可替針灸師安排這種草根宣導機會。選民與民選官員接觸很重要，因為議員與選民有關係。

針灸師為保健醫療師，因此很自然成為各自社區的領導人。議員總想聽到社區領導人講的話，因此公會必須花心血成立一個草根宣導互聯網，與地方議員建立好關係，有需求時也可向這個草根互聯網求助。



# 建議：

---

## 成立政治行動委員會 (PAC)

創立 **PAC** 可讓公會資助對針灸業友善的議員再選連任，也能助支持針灸業的候選人競選成功。提供 **PAC** 政治捐款，可讓公會與議員、候選人建立堅強的私人關係。民選官員與候選人經常舉辦籌款活動。這些活動經常以雞尾酒會、午餐形式，有時甚至以私人音樂會形式舉行。公會提供民選官員捐款，也讓公會與議員之間建立一種私人、非正式的關係。你可能還記得：政治都與關係有關。

公會應當集中針灸業資源，建立一個強大的 **PAC**。這個 **PAC** 可為公會與議員建立長遠關係的基礎。

要成立一個 **PAC**，公會必須向州務卿提出申請，並成立一般目標委員會 (**general purpose committee**)。這麼做的話，**PAC** 可以接受會員與產業夥伴的捐款，同時提供政治捐款給民選官員或候選人。

**PAC** 必須有其董事會，此與公會的董事會不同。**PAC** 的董事會必須審查贈與民選官員與候選人的各項捐款，同時進行各種籌款活動。**PAC** 必須遵循許多法律，其中包括每季呈送 **PAC** 財務報告，每個選舉週期。對某位候選人的捐款限制。建議 **PAC** 設有選戰財務諮詢，以確保 **PAC** 遵循加州法規處理事務。

## 其他醫療公會的 **PAC** 實力

加州醫學公會 **95 萬 2608 元**

(另有其他規模較小的 **PAC**)

加州牙科公會 **205 萬 9849 元**

(另有其他規模較小的 **PAC**)

加州物理治療公會 **6 萬 865 元**

加州藥劑師公會 **8 萬 556 元**

## 建議：

要求新公會每名會員每年 **PAC** 志願捐款為 **100** 元到 **300** 元

公會必須建立一種給予的文化，協助針灸師養成捐款支持 **PAC** 的習慣。這也讓針灸業有實力與其他公會競爭。公會可用以下方法籌募捐款：會員選戰籌款信、特別活動、拍賣活動、讓捐款慷慨的會員加入高額捐贈者俱樂部等。

公會籌募 **PAC** 基金的核心方式是在其會員年會收費單上，加上志願捐贈項目。要求會員每年所繳費用，一部分必須贈予 **PAC** 基金是違法的，可是公會可於收費單上，列上建議 **PAC** 基金捐贈額項目。捐贈額可根據 **PAC** 希望從每名會員收到的捐款列在收費單上。由於 **PAC** 捐贈純屬志願，如果會員不願意這麼做的話，可聯絡公會取消。由於 **PAC** 捐獻包含在收費單內，大部分會員都願意繳納。

公會應可建議每名會員的捐獻為 **100** 元到 **300** 元之間

根據捐獻額與會員人數所預測的 **PAC** 規模

<b>PAC 捐款額</b>	<b>20% 持照針灸師 (2,295 人) 加入時 PAC 的規模</b>	<b>40% 持照針灸師 (4,590 人) 加入時 PAC 的規模</b>	<b>60%持照針灸師 (6,886 人) 加入時 PAC 的規模</b>	<b>80% 持照針灸師 (9,181 人) 加入時 PAC 的規模</b>
<b>\$100</b>	<b>\$229,500</b>	<b>\$459,000</b>	<b>\$688,600</b>	<b>\$918,000</b>
<b>\$200</b>	<b>\$459,000</b>	<b>\$918,000</b>	<b>\$1,377,200</b>	<b>\$1,836,200</b>
<b>\$300</b>	<b>\$688,500</b>	<b>\$1,377,000</b>	<b>\$2,065,800</b>	<b>\$2,754,300</b>

新成立全州性針灸公會可馬上成立一個規模龐大的 **PAC**。如上描述，如果每名會員只捐 **100** 元，**PAC** 的規模可高達近 **100** 萬元。針灸業必須成立一個具有相當實力的 **PAC**，成為加州政治圈的一大影響力。

## 結論

---

針灸業能夠，也必須團結成一個全州性公會。正如本報告所描述，一個統一的公會，將會比目前分散型的系統，對針灸業產生更正面的影響。

如不改變的話，針灸業將會很快發現其目前所服務的領域將會被其他強大組織所侵佔。目前市場對針灸與亞洲醫藥的需求日增，一個統一的公會，將可充分運用這個良機。

解散目前組織，成立一個新的全州性公會表面看起來似乎複雜。本報告描繪出一條為整個針灸業發出統一聲音的康莊大道。經由管理、會員、操作、宣導，新的領導將有組織新公會的工具。如此將能確保針灸業在議會與管理部門發聲更有力量，將針灸業提升到前所未見的高度。

加州針灸師可發現，針灸業如想往前發展，不得繼續留在目前行事管理方式。這正是團結統一的時刻。

# 建議摘要

## 審查研究針灸業發展結論

- 成立一個新的全州性針灸公會，代表全加州針灸業

### 管理

- 建立指導委員會，帶領成立新的全州性針灸公會
- 新公會名稱為「加州針灸與亞洲醫藥公會」(CAAMA)
- 決定公會任務聲明
- 整合並申請 **501 (c) (6)** 賦稅資格
- 草擬具有彈性的公會法
- 董事會規模應由 **9** 至 **12** 人組成
- 各地區在董事會的代表人數必須均衡
- 董事會中必須有學生代表
- 董事資格要求儘量減低，鼓勵會員參與
- 建立董事任期限制
- 創立選出董事會的主管工作
- 確保會員容易參與投票選出董事會成員
- 指派替董事會提供諮詢的委員會

### 會員

- 目標放在吸收 **40%** 持照針灸師加入新公會，成為會員
- 儘早鼓勵其他針灸與亞洲醫藥公會參與，已形成吸收會員管道
- 創立全面性的會員福利計劃
- 會費應在 **400** 元到 **700** 元之間
- 准許會費分期繳付
- 學生與新持照針灸師的會費可打折優惠

### 操作

- 財務穩定優先
- 分散收入來源
- 建立公會初期，壓低開銷
- 儘早聘僱執行長或執行主任
- 公會總部設於沙加緬度

### 宣導

- 建立三叉式的宣導計畫
- 州議會與管理部門遊說活動雙雙進行
- 設立強大草根宣導組織
- 建立強大的 **PAC**
- 每名會員每年的 **PAC** 獻金應在 **100** 元到 **300** 元之間