香港社會服務聯會

優質服務分享 2004 --「社區為本的展外及網絡工作」

「怒亦可道」克服憤怒情緒」男士成長小組(第一至六期) 明愛男士成長小組

推行時間 (如適用)	5/2001 – 7/2003(第一至六期)
推行者 (包括合作伙伴)	明愛男士成長中心
資助來源	香港明愛,公益金
簡介所推行之社區為本的展外工作及網絡手法 (包括背景、目的、理念、 內容、結果/成效、得著	透過共四節的小組輔導,讓自願或被轉介的男性參加者,從中學習情緒管理、自我認識及掌握反應、以及學習以合適語言而非暴力方法處理衝突場面
或困難等)	「男士」是社會服務界別中,較少被接觸到的一群。但事實上, 男性在香港人口中佔了一半的比例,那麽是他們不需要服務,或 是現存服務未切合男性社群的服務需要呢?觀察現存社會服務 中,治療及改正性質的服務,才有較大比例的男士參予(如債務 輔導或釋囚轉導),但在預防性層面的服務卻較少男士參予。往往 在發生家庭暴力或悲劇後,才有檢視男士服務是否不足的聲音。 事實上,明愛男士成長中心相信男士亦有成長及學習的需要及能 力。因此,我們不以「問題」去介定男人的需要(problem-oriented), 反而,我們著重「人」的層面(people-oriented),避免標籤效應, 以加強男士接受服務介入的動機。
	因此,我們設計服務針對男性與憤怒行為(act-out behavior)對家庭的影響時,選取以小組工作手法為藍本,因為在個別轉導中,難以避免輔導者與被輔者的關係,可能引起抗拒,但在小組的情境中,卻有「同路人」的效果。當其中一位男士願意表達其經驗時,其他組員會感到共鳴,因此一個人的「問題」,不再是完全屬於個人,能夠被一個男性群體所明白、瞭解、及接受。而這個有關男性憤怒的「問題」,也可轉換成為一群男性,會共同面對,希望一起成長的「機會」。這種介入手法,較易得到男性服務使用者的接納。
	由於以男性小組為主要介入手法,每個小組的參予人數就有了規定,每組都以六至八人為限。這個安排,重點在質而不在量,確保每個參予男士都有足夠參予及成長的機會。
	但在小組完成後,我們都會按情況,聯絡新聞傳媒作訪問及報導,以參加者克服憤怒的成長故事,以及社工的專業意見,對社會大眾及未有機會接觸男士服務的潛在參加者,作針對性的宣傳工作。例如其中一位曾有虐打妻子的男受助者,願意接受傳媒報導他的故事及經驗,讓大眾澄清了受憤怒影響行為的男性,其實並 [232 15] 章 [23] [23] [24] [25] [25] [25]



優質服務的實踐 — 持續不斷的改善 Good Practice towards Quality Service ~ Strive for Continuous Improvement ~

非完全冷血的,相反,他們亦有作為男人的掙扎,有內心對家庭的關注、與家人衝突的無奈,也有改善處境的希望。這些報導,讓大眾從另一角度認識男性的內心世界,多了體諒,也減了批判。(參考 2001 年 10 月 3 日明報「虐妻漢 傾訴心事收起拳頭」 2001 年 10 月 9 日香港經濟日報「憤怒爸爸重生篇」 2002 年 9 月 10 日明報副刊「撲滅火頭 怒漢學自制」 2003 年 8 月 2 日明報新界東/西專線「控制情緒 輕鬆待人」 2003 年 7 月 20&27 日「怒亦可道」之特稿)通過這些報導後,往往會吸引另一群男性申請我們的服務。同時,我們亦收集這些報導,寄發予各大社會服務機構,讓他們張貼,也籍此介紹我們的服務,這種向業界同工的宣傳手法,獲得很好效果,不斷有同工致電要求轉介服務,一則反映了業界對男士服務的需要,二則亦反映了原有同工未必有空間再提供新服務而需要援手,三則反映在轉介同工的服務中,未必提供最適合男士受助的環境,例如當太太先行尋求服務,丈夫可能對太太的社工形成先入為主的偏見,不利信任關係建立。

在2001年5月開始,到2003年7月期間,我們共舉辦了 六期的「怒亦可道 克服憤怒情緒」男士成長小組,參加總人數 約50人。每期小組都由四節組成,分四星期,每星期一晚舉行。 內容包括認識情緒,尤其是憤怒情緒的發展及目的,增加男性參加者對自己的認識,加強他們在思想上的吸收及準備。其次會深 入男性參加者的成長經驗及源生家庭,讓他們體驗憤怒在其生命 的目的及意義,舒暢憤怒背後積壓的原始感受。最後,焦點會放 到行為管理上,透過教授壓力處理及自我表達技巧,豐富組員在 面對衝突時的反應及選擇。

透過觀察及報告,男性參加者在活動後,面對衝突時,憤怒爆發的次數明顯減少,程度亦降低。原因是他們對憤怒時身心反應的覺察提昇了,因此可以在理智中選擇先避開,同時,他們亦學習嘗試以語言表達需要及感受,嘗試以磋商代替控制,去處理衝突的情況。

總體來說,男士小組的成效是肯定的,也值得在問題出現前,以 預防及成長的角度去推行。

