

Personal Attention Reduces Poverty

社交圈:从此你不再孤单

■ 李芳/文

身为一名有两个孩子的单身母亲,海蒂·威尔逊(Heidi Wilson)从前每日奔波于填补各种账单之间。她说她不得不卖掉值钱的家当、申请高利息的贷款、开空头支票……但她最需要的却不是钱,而是一个知心的朋友。

39岁的海蒂说,从前,在她居住的那个爱达荷州北部小镇上,她根本找不到一个能给她带来建议和帮助的人。她认识的每个人都在贫困中进退两难,而有着大学学历和一份兼职工作的她,实际上比许多人的境况都强。即使是在社会服务站,批准了她食品补给券申请的调查人员也无心和她多聊几句。

直到两年前的一个晚上,海蒂参加了“社交圈”(Circles)在当地举办的一场活动。“社交圈”是全美范围内的一项活动,将低收入者与有愿望帮助他们的中产阶级人群连接到一起。在一个教堂内与40个素不相识的陌生人交谈,海蒂回忆说,当晚她十分紧张。但接下来的一周,她又参加了这个活动,再接下来一周也同样如此。她和这些人共进晚餐、互相激励,很快就放松了下来。她还参加了这个项目的培训课程,知道了设立目标和计划的重要性。“社交圈”为她指定了两名“盟友”在一年半的时间内与她定期见面——一个指导她做收支规划的银行家和一个分享她生活甘苦点滴的大学导师。

如今,海蒂已经还清了原本的高利息贷款,并且在信用社的低息贷款帮助下,攒够了买了一辆二手车的钱。今年5月,她又成功在路易斯-克拉克州立大学(Lewis-Clark State College)获得了一份社工科学学位。“目标是我定下的,但帮助我实现的是他们。”海蒂谈起她的“盟友”时说,“他们一直鼓励我,‘你能做到的’。这改变了我对未来的看法。”

心灵鸡汤

长久以来,对抗贫困的模式一直关注于为个人的直接需求提供帮助——食物、衣服和住所。“社交圈”项目则提倡帮助他人培养经济技能和有益的社交关系,这也是该项目成功的关键所在。每一名参与者都被称作“负责人”,意即强调他们为自己生活担负责任的角色。

“社交圈”运动始于1995年在爱荷华州艾姆斯市(Ames, Iowa)开展的一个项目,把受助家庭和社会团体进行匹配,帮助他们摆脱社会救助。2003年,“社交圈”开始把这一项目推广至其他城市。现在,他们把总部设在新墨西哥州的阿布奎基(Albuquerque, NM),并在全美的65个不同城市



“社交圈”把不同社会、阶层的人联结至一起,实现互助

“

目标设立是成功的开始,而心灵鼓励是达成成功的关键



创始人斯科特·米勒

设立了项目分支。据项目创始人斯科特·米勒(Scott Miller)介绍,任何想开设和维持这样一个“社交圈”分支的社区,均需筹集20万至40万美元的启动资金,而去年,全美所有站点的开支总额已经达到了700万美元。项目的190个资助者既有包括盖茨基金会(Bill & Melinda Gates Foundation)和凯洛格基金会(W.K.Kellogg)这样的全国性组织,也有教堂和银行一类的地方性机构。

鉴于大部分参与家庭都经历了两代人或三代人的贫困,他们所取得的成绩可谓刮目相看。近1200名参与者中的64%都完成了项目的培训课程,他们的收

入平均增长了28%。而他们在这个团体中所处的时间越长,收入也增长得越高。

“社交圈”项目规定,在同一个时间段内,参与一个项目分支的低收入者不得超过25名,这就决定了项目推进的缓慢,但也成就了项目的细致入微。“比起给他们提供灵丹妙药,关注一个人生活的方方面面是一个缓慢的过程,况且,也不存在什么灵丹妙药。”斯科特说,“但如果你能帮助25个家庭摆脱贫困,这个过程就能向你揭示系统性的社会问题以及如何着手修复这个系统。”

跨越社会阶级

“社交圈”并不为某个社区增添任何资源,而是激发原本就有的潜力资源——中产阶级居民。这些人实际上经常向外界伸出援手,比如向他们的朋友和亲人,但大多数人并没有机会跨越阶级界限,与穷人结成关系。

斯科特用自身例子进行了说明。他从小在纽约市郊舒适的罗彻斯特区(Rochester)长大,与家人和朋友的联系很紧密。尤其在大学时期,他在生活上完全仰仗一位牧师朋友的建议。一日,这位朋友建议斯科特到一处流浪者安置点做义工,以正确自己的阶级观。这次的经历让斯科特感到震惊,他之前从没有想象过在他所居住的这个社区中竟有人为生存存在挣扎。

斯科特坚持在安置点进行义工活动,并在从肯特州立大学(Kent State University)毕业后,就职于俄亥俄州一家社会工作机构。然而,他却越来越对社会缺乏针对贫困家庭的长期计划的现象感到沮丧。“他们会得到经

济补助,然后,如果幸运的话,顶多再接受个把钟头的建议后,就会被像踢皮球一样踢开了。”他说,“这就好比是一个恶性循环。”

1992年,他创办了“愚公移山中心(Move the Mountain Leadership Center)”,采用培训项目帮助人们摆脱社会救济,现在他是“社交圈”的领导者。关注低收入居民的社会团体对项目的初始发起有着关键的贡献。在被问及人们在危急时刻能寻求帮助的人的数目,这些团体给出的答案是0至2个;而每个人能得到多少专职人员的帮助?答案是8至12个。“但这些人仍然是彼此分割的,”斯科特说,“他们彼此甚少交谈。”

“社交圈”的设计之意就是用来连接这些分隔的资源。每个项目分支都由当地的社区机构运行,从而方便地为项目注入其他社工组织的力量。聆听这些“社交圈”参与者的团体则以此更好地帮助社区产生变化。在爱荷华州,“社交圈”开展了一个活动,为低收入家庭提供捐赠来的汽车;在宾夕法尼亚州葛底斯堡市(Gettysburg, PA),“社交圈”在一个农贸市场内设立了接受食品补给券的机制;在俄克拉荷马州巴特尔斯维尔市(Bartlesville, OK),倡议者说服了法律系统,为被处以罚款的低收入人群提供了另外一个做社区服务的选项。

“社交圈”的核心在于,确保在专职的社工外,还有其他能够帮助这些低收入的项目参与者。最初,“社交圈”为每名参与者指派一名“向导”,但由于参与者通常都有许多的生活问题,这些向导并不能一一对它们做出解答——这也是社工所经常遇到的问题。于是,每名参与者最终被指派两至三名“盟友”以合作的方式分担责任。

然而,只让参与者和“盟友”共处一室仍是远远不够的。据知名社会研究者露比·佩恩(Ruby K. Payne)说,“阶级的潜规则”会使不同社会阶层的人交流变得困

难。比如说,穷人关注的是生存,而中产阶级往往关注的是成就。在“社交圈”项目中,参与者和“盟友”均会接受交流训练,以了解和跨越这些障碍。“盟友”倾听这些参与者的问题,并督促他们一步步实现目标。“盟友”帮助他们编写简历、求得捐赠的电脑,并为他们的孩子的入学出谋划策。

关注失败

面对所取得的成功,“社交圈”的组织者谈论的最多的还是失败。他们通常会告诉新分支的组织人员,让参与者走出贫困可能要用上四到五年的时间,因为许多困难十分复杂,并且根深蒂固。调整期望值有助于平复过程中失败带来的挫败感。

研究该项目的新墨西哥大学教授玛丽·珍妮·柯利尔(Mary Jane Collier)认为,这种态度也强调了,压力并不只在穷人身上,而是在整个社区。在一般的社工机构,“受助者结识一名社工,这名社工就决定了受助者的将来。”玛丽说,“而在‘社交圈’,所有的关系都是互相合作的,他们以更广阔的视角考察产生贫困的系统原因。”

“社交圈”如今采取了连锁加盟的模式。他们提供培训和课程,并鼓励每个社区做出定制化的调整。随着网络的扩大,新的项目分支能够按照社区特征,向有类似特征的分支取得经验。“社交圈”还开发了一些更小范围的分支,比如说关注医疗问题的医院分支,和关注大学生的学校分支。

挫折是一定有的,但如同海蒂所说,每个变化都会引起波浪效应。海蒂现在也负责一个项目课程的培训,并且参与到她所在大学的“社交圈”分支中。最近,她和一对夫妇立下一个目标,每周至少去做三次健身,这是她之前想都不敢想的目标。“这很容易,”海蒂说,“只要你不是一个人。”

(据《斯坦福社会创新评论》高文兴/译)



印第安那州的一处项目分支正在开展课程培训