

移植社会工作项目:研究者与一线工作者共同参与

梁镛烈 香港理工大学应用社会科学系

当前,我国社会工作发展迅速,相关政策法规逐渐完备,除广东、上海等社会工作较发达地区不断尝试各种新工作模式外,其他地区也在开拓不同类型服务,以满足人们需要。面对当下急速的发展态势,直接引进先进社会工作项目在本土使用不失为提供高服务的一个方法。从过去十多年社会工作学术研究与实践看,成功地将一个根据科学调研结果开发出来的社会工作项目,从能有效推行的环境移植到另一地方是非常复杂的过程。

参与项目移植人员有各自要求与标准

一般而言,移植项目过程至少要考虑“处境”(context)、“全面性”(comprehensiveness)、“合作”(collaboration)、“道德”(ethics)四个层面。除项目移植的技术性困难外,由于项目开发地和移植地风俗习惯不同,项目移植处于动态多变的状况。项目移植各相关人员对其期望与要求不同,移植范围难以界定。拨款人或政策制定者可能比较关注项目移植的性价比;一线社会工作者要求了解项目的实时效果;研究评估人员则看重项目移植过程是否依循科学法则进行。

对于如何平衡被移植项目的“遵循度”(fidelity)及其在移植地的“适应”(adaptation),笔者在相关文献中未能找到学者的共识。虽不少从事项目移植的研究者认为通过研究人员与项目参与者在移植过程的有效协作,能促成项目移植成功,但并未形成具体的系统化协作机制。且由于不少负责原生项目开发的研究人员也参与项目移植,如何处理不同研究人员的角色冲突,也是一个难点。面对上述困难,笔者尝试订制了一套项目移植方法。

厘清项目移植相关人员的共同需求

这套项目移植方法主要根据美国评估协会前主席暨国际知名评估学家迈克尔·奎恩·巴顿(Michael Quinn Patton)自2011年提倡的“发展性评估”(developmental evaluation)模式来构建。发展性评估以巴顿1970年代提出的“使用导向评估”(utilization focused evaluation)为理论背景。此理论认为,评估应是一种为使“目标主要用户”(primary intended user)达成具体目标而应用的评估模式。

一般来说,移植社会工作项目的目标主要用户,包括抱有“自上而下”和“自下而上”立场的参与者。自上而下的立场是指项目的执行必须依据由严谨调研过程发展出来的最佳实践/循证实践(best practice/evidence based practice)进行;评估关键在于执行过程是否遵循原本设计,即能完全依据最佳实践做法进行项目移植。自上而下立场确实能够提出一套严谨的方法进行项目移植,但正因为它的严谨性导致其很难应用在复杂多变的现实环境中。自下而上的立场指项目执行应根据当地的现实环境来安排;评估的关键在于执行过程是否对生活实践有用,即能完全配合当地环境需要进行项目移植。

发展性评估提出,如要整合自上而下和自下而上的立场,首先须找出两者的共同点。从评估学及相关学科视角看,唯有清楚地知道科学调研结果和现实环境需要是否“等价”(equivalence),并分辨出两者间的“等价分别程度”(degree of equivalence),项目的移植才会有用。不管持哪个取向的目标主要用户,都要在项目移植过程中不断作出以下取舍:你(目标主要用户)可以快、平、有效——任选其二地使用。发展性评估虽已提出了一套处理项目移植的方法,但巴顿对这种“中间路线”的做法在道德层面表示怀疑——上述两种立场的整合,是否为一种权力博弈?巴顿认为,如果答案是肯定的话,其可能导致存在打压了其中一种立场而不自知的情况出现。但巴顿著作未提出具体方法解决此问题,只是邀请读者继续共同探索。笔者尝试提出使用“原则谈判法”这个

概念进一步完善巴顿的创见。

以“谈判协议的最佳替代”原则处理谈判中的权力失衡

“原则谈判法”(principled negotiation)是哈佛大学谈判项目成员于1980年代依据心理学法则研发出的谈判方法。其特点是通过调解各方利益,尝试寻求共赢,而非判断立场的对错。研究者基于项目调研结果,提出五个谈判原则:第一,不要因立场不同而讨价还价,即既不坚持追求项目移植的完美遵循度,也不完全要求根据本土环境进行项目移植。关键应是下述各点。第二,人在谈判中的心理状态与谈判事件本身的情况要分别处理,即要留意持不同立场的目标主要用户的情绪和心理反应。第三,聚焦于利益而非立场的讨论,即原则谈判关键是找出隐藏在立场底下的共同利益和需要。笔者的相关研究发现,一方面,不管是强调坚持科研成果遵循度的研究人员,还是强调适应现实情况的一线工作人员,他们都希望推行的移植项目能达到其预期效果。另一方面,研究人员想理解被移植项目有何成分不符合本土实际情况,社会工作一线工作者也想学习被移植项目中包含的实务技巧,所以他们都同意首先尽量遵循原先的设计推行项目,然后总结出被移植项目有何必须调适的内容。第四,提供共赢的具体方案。根据笔者的研究经验,如仔细分析学术研究者的需求与在当地推行移植项目人员的关注,可找出双方都认同的做法。第五,订立共同认同或客观准则进行谈判,项目移植的研究和评估结果,可作为促使谈判进行的准则。

对于如何处理谈判过程中的权力平衡,原则谈判法提出“谈判协议的最佳替代”(Best Alternative to a Negotiated Agreement,BATNA)概念,强调项目移植中目标主要用户在谈判过程中运用最基础原则,如发现谈判提出的方案已低于自己订下的最低目标,则停止谈判。BATNA亦可作为谈判过程中提出的具体方案的比较参照基准。如各参与谈判的人都清楚对方的BATNA,即使一方施加压力,其他目标主要用户也可通过坚持原则来保证自己的利益,甚至由此而找到更好的最终方案。故此,BATNA是一种能促使人用谈判来达成协作以获得共赢的概念性工具。如在谈判过程中能有效运用BATNA,各参与者应更能据理争取自己的利益,并减少因权力不平衡而造成对某一方的偏重,整个项目移植过程就不会成为被研究人员操控,从而成为满足其研究旨趣的对象。

总的来说,通过发展性评估方法对项目移植中的利益相关者进行分析,从而了解其在项目移植过程中的角色和期望,掌握项目移植的本土环境。项目移植的范围,则通过原则谈判法来界定。原则谈判法还提供了一套系统化的博弈模式来促进利益相关者协作,使其根据各自利益和共同需要来逐步推行项目移植。通过上述论述,笔者认为将发展性评估模式与“谈判协议的最佳替代”原则相结合能构建出社会工作移植项目方法论与道德实践的基础,并促进参与项目移植人员的协作,最终使项目移植成功。