

齊心打拼織家計 後山姊妹站起來 家扶家長創業資產累積的實踐歷程

王明仁、陳素卿



因為捐腎挽救先生的生命，只剩一顆腎的她，卻又耗費體力從事採山蘇的工作，導致體能變差，甚至發生在山上工作的時候昏倒的情事。我勸她要把握這機會學習縫紉，至少縫紉是她體能可以勝任的。她考慮後決定認真學習，結果作工越來越細膩，到年底，她整個生活已不一樣，不但在社區自己接單製作原住民傳統服飾，再加上花蓮愛心小舖產品的訂單，她可以工作賺取收入，並能兼顧家人的照料，不僅重拾健康，也能有尊嚴地生活著。

這是在臺灣後山的真人真事，愛心小舖是花蓮家扶中心協助家長創業的方案，服務的產生並不是偶發，而是有跡可尋，一切都需要從資產累積概念說起…

壹、抗貧模式新思維的破繭

美國學者 Michael Sherraden 於 1991 年提出的「資產累積福利理論」開始引進臺灣，並在公部門進行實驗計畫(鄭麗珍，2001)。Michael Sherraden 的資產累積計畫獲美國政府肯定，採行為法定之脫貧政策，在美國多州積極推動「美國之夢計畫(American Dream Demonstration)」，初步成效引起注目，許多國家開始引用推行，亞洲地區也有新加坡、韓國、香港等地仿效。本國則由臺北市府、高雄市政府、宜蘭縣政府等公部門推出實驗計畫，也都獲致良好的初步成果。資產累積的福利模式因推行需大量預算後援，第三部

門起步較晚，家扶基金會因獲中國信託商業銀行的「點燃生命之火」捐款支持，從 2005 年開始推出「資產累積脫貧方案」，方案包括：「幼兒啟蒙方案」、「大專青年自立釣竿方案」及「家庭生活發展帳戶方案」三項子方案，分別針對受扶助之學前兒童、大專青年及單親媽媽為對象設計服務內容。

Sherraden (Sherraden, 1991) 認為資產 (assets) 可分為有形資產與無形資產兩種。有形資產 (tangible assets) 指的是個人可以具體擁有或持有的財物。包括：金融性資產 (financial assets) 如現金存款、有價證券、公共債券、保險金等；實質性資產 (physical assets)：房地產、珠寶、企業資本、汽機車、

生產設備（機械和設備）、家庭中可增加效率的工具（洗衣機、電鍋和冰箱）。

無形資產（intangible assets）指的是個人不能具體持有的物品，卻是個人擁有並具有價值的特殊品質（quality），包括：信用資產（access to credits）：享有信貸，有使用信貸所得的收入，而貨幣借貸意謂信用的產生，某種程度借貸者必須也具備有其信用，其信用的來源與借貸者的財產有其相關性；人力資本（human capital）：智力、教育背景、工作經驗、知識、技能和健康也可能包括精力、眼光、期待和想像力；社會支持網絡（social support networks）：表現形式有家庭、朋友、關係和聯繫，收益形式包括有形支持、情感支持、訊息和易於得到就業、信貸、住房或其他類型的資產文化資本（cultural capital）：知曉和執行主流群體價值和行為的能力。如：有關重要文化主體與暗示的知識、應付社會情境與正式官僚的能力，其中包含字彙、腔調、衣著、嗜好，及一切為宰制集體可接受並藉此得到報酬的相關活動，也就是是否符合主流文化的價值與標準；政治資本（political capital）：表現形式為參與、權利和影響，如透過政治的參與爭取自己的權益。

有形資產本身具有市場交易的價格，可直接換取現金或消費，也可以繼續持有而衍生更多的投資報酬；無形資產雖不具市場交易的價格，但在長期的累積與投資下，可以產生市場交易形式的實質價值（鄭麗珍，2000）。Sherraden（1991）認為資產類型會隨著時間而有所變化，因為不同的資產類型會相互流動。然而，即使 Sherraden（1991）列出的資產類型極多，但他表示在考量到資

產形成政策理論設定須與傳統經濟學相容，且社會行政實務亦須具備可行性，因此，他把資產界定為有形的，並且主要是指現金存款、金融證券等金融性的資產。

依據 Sherraden 的觀點來看，收入所得和資產的分野在於其是否為「立即支用」的性質，由於所得是可立即支用的，容易被消費殆盡，這也是窮人在取得收入所得之後，較少機會將其儲存轉為資產的原因；相反地，越受限制及越趨穩定性的資產則容易儲存與持有，這亦是 Sherraden 倡導以資產累積協助窮人增加脫貧機會的原因。

貳、家扶家庭發展帳戶方案實施及成效概述

家扶基金會在受到資產累積理論的影響下，檢視基金會所扶助的家庭多以單親家庭或家長有一方罹患重大疾病為主，此類家庭往往因突然的重大改變，瞬間造成其中一人需擔負整個家計責任，卻可能因年齡因素與子女需照護，而使就業受限，為協助此類家庭能夠脫離經濟困境，家扶基金會自 94 年起接受中國信託慈善基金會點燃生命之火的募款，開辦家庭生活發展帳戶方案，運用小團體、課程、強迫儲蓄等方式執行此方案，因 2007 年增加親子元素，家長生活發展帳戶更名為家庭生活發展帳戶（以下簡稱家帳方案），協助受扶家庭累積有形及無形資產

為瞭解此方案是否確實帶給本會扶助家庭資產累積之效益，於 2009 年起展開調查研究（王明仁等，2010），透過 4 場社工員訪談、3 場參與成員訪談及 4 場次的成員個人深入訪

談得知該方案的確對經濟弱勢家庭產生若干效益，不論在有形或無形資產的累積，個人皆能有所收穫，包括：

一、技能培訓規劃設計適足以於短期內增進家長(庭)經濟收入

家帳方案設計方案執行時間為一年，設定以居家清潔為主要技能培訓項目，主要考量此為短期可學習之技能工作且時間可彈性調整，對於具有家庭照顧壓力之家長，是最為適切家長需要的技能培訓項目。

二、建構情感支持、就業機會網絡，促進家長(庭)心靈、家庭經濟之穩定

家長長期處於獨力承擔家庭經濟、母兼父職或父兼母職之壓力，參與方案過程結識生命故事、生活遭遇相近的家長，互助支持情感自然應運而生，進而形成支持網絡，研究發現，家長支持網絡的形成，除家長能夠獲得彼此情感支持，同時能透過此網絡取得就業機會，對家長之助益除心靈穩定，外在效益上亦促進家庭經濟收入，此可謂為方案對於家長(庭)最深切之影響。

三、培育家長(庭)之理財能力並激發家長(庭)潛能

研究發現，家帳方案透過配合款的設計，結合理財課程的安排，指導家長(庭)基礎理財概念，培育家長(庭)的儲蓄習慣，進而尋找相關理財投資資訊，同時透過各項機會與安排，讓成員得以高度參與本方案，激發其潛能，如共同洽談居家清潔工作時間、薪資或賦予幹部責任，使家長逐漸看見自己的能

力，奠定家長(庭)未來發展基石。

然而回歸到「資產累積」理論的本意，協助接受福利補助的家庭脫離貧窮行列，不再接受公部門、第三部門的補助、津貼，政策或方案協助家庭累積的應該是有形的資產，即現金、股票、不動產等。如訪談時，一名媽媽成員說「當你的經濟沒有辦法去改善的時候，那個心情好不起來，不要騙我說沒有錢心情會好的起來，這是一個最現實的」。家帳方案在累積有形資產之規劃執行仍有所不足，分析其主要因素，則可歸納為以下兩點：

一、技能培訓規劃不足以協助長期就業力的養成

家帳方案以家長為主要服務對象，且家長為家庭主要經濟來源，家長穩定就業並能取得固定的收入，自然為方案推行之重點，然在家帳方案的技能培訓規劃，未能考量個人或地區性因素，實際推動經驗亦呈現技能培訓規劃的侷限性，如已居家清潔為主要職業培訓項目，其受限於個人健康、年齡等因素，甚且在城鄉差距的情形下，部分縣市並不具有居家清潔之需求，因此，單一的技能培訓規劃，對於協助家長長期就業具有相當困難，遑論家庭有形資產之持續累積。

二、家帳方案以建構資產累積能力為主

此服務設計僅能達成短期資產的累積，家長(庭)能否持續累積有形資產，端視成員於方案結束後個人的儲蓄能力與執行意願，然以家長之工作的不穩定、所得不多亦有可能遭遇失業，因此，每個月最高 4,000 元的儲

蓄，已是家長(庭)儲蓄能力的上限，然而，經過一年之後，家長亦僅能獲得 48,000 的配合款，對於其將配合款運用於創業資金、購屋頭期款，實有窒礙難行之感，因此，在方案執行一年的過程中，僅能協助成員能力的養成，而無法達成有形資產累積的目的。

家扶基金會開始推行家帳方案以來，雖因經費有限、參與成員異質等情形，致使方案仍有進步的空間，然而因著這個方案在全臺灣 23 個家扶中心全面推廣，讓第一線社工員對幫助經濟弱勢家庭的方式有了不一樣的思維，除了多年的認養制度以外，原來還可以培力增權家長的能量，一點一滴地將貧窮家庭的心靈資產、實質資產找回來。以下是花蓮家扶中心從家帳方案的實施中，逐步摸索、思考改進、在地的家長創業協助方案。

參、從家庭發展帳戶方案到花蓮愛心小舖

新的契機 走不一樣的創業路

上述家扶基金會在推展以家長為主要服務對象的資產累積方案之限制，係於 2009 年時由總會透過有系統之研究架構，與各地家扶中心的承辦社工員、參與成員訪談所得；然而，在我承接花蓮家扶中心的家長(庭)發展帳戶方案一、二年之後，的確媽媽們(參加方案的成員)經過方案的培訓與協助後，自我肯定、信心、溝通能力、理財觀念等都有明顯進步，她們的幽默、風趣、勇於面對生活挫折的韌性，以及相互間支持的情誼都讓我深受感動，也更深信她們是有能力的；然而回歸生活現實，花蓮的就業市場對於缺

乏家庭支持的家長而言是嚴峻的，尤其是單親女性，就業機會與照顧子女是天平的兩端，是媽媽們心中難以權衡也無法取捨的難題。為了生活，媽媽必須選擇就業，但卻可能因忽略照顧孩子帶來更多的遺憾；選擇照顧孩子的媽媽，卻因經濟壓力而喘不過氣來。

如何運用媽媽們的能力，讓她們有自己的方向？、家帳方案遇到現實環境該如何因應？、除了累積內在資產與發展帳戶，我們還可以做什麼？這幾個問題一直在我心中迴盪，但始終像團紊亂的毛線，找不到頭緒，直到我聽到「社會企業」這個概念，一切終於有了新的契機！

社會企業是延續抗貧精神，主要是以提升家庭福祉為主要目標，透過社會企業帶給家庭穩定就業與自立過程的因應能力，透過協助家庭實際參與生計市場的因應能力與經驗的培養，在經驗累積中提升自立能力，提供家庭穩定就業機會、運用方案資源增加家庭自營收入。簡單來說「社會企業就是脫貧、抗貧的實踐」。這個觀念像一道曙光讓我重新燃起了希望，督導、主任也極力支持，在與其不斷的討論、規劃，加上中心其他方案資源的協助下，「花蓮家扶小舖(註 1)」終於在 2009 年正式成立，在資源匱乏、人力吃緊、考驗極大的情況下，花蓮家扶中心與幾名有同樣夢想的媽媽開展了這段不平凡的旅程，一步步的實踐自立、脫貧的精神。

相信看見 看見相信

在臺灣，花蓮是資源取得相當不易的後山，每一分資源都要做最有效的運用，俗語說一塊錢打 24 個結，我想在花蓮肯定要打上

48 個結！因此在籌設愛心小舖時，「要將有限資源做最大發揮」是我始終堅持的原則，必要的設備盡量以回收物品替代，例如紙箱、損壞的櫃子、二手衣等等，經過和媽媽們的討論與巧思，成了實用的展示架及作品材料。沒有經費的小舖，除了創意，還有很多朋友的關心與愛心，來自臺北的朋友親自運送窗簾布給小舖使用、或提供工作檯、或無償讓媽媽們使用縫紉機、或當義務講師等等，這些愛心來自各地，這也是花蓮愛心小舖取名的緣由。

成立小舖的目標是希望充權家長的能力，讓家庭可以是積極性的脫貧自立，而非以往離開家扶扶助體系的原因是孩子長大了這樣消極的理由，這代表的是除專業技能培訓、提昇家長自我信心及整體能力外，讓家庭獲得實質、持續且穩定的經濟收入，對社工員而言，是相當的挑戰。

沒有太多經驗可以依循，很多細節需要慢慢摸索，小舖運作延續著家帳方案的理念，讓家長增權、自助互助、進而脫貧自立的期待，開張時花了很多心力為家長進行觀念重整，讓每一位媽媽體認，參加小舖就表示要相信自己是能有能力的，這個「相信」背後需要很大的能量來成就與支撐，不僅媽媽需要相信自己，也要相信社工；社工要相信媽媽們真的可以，也要相信自己真的可以幫助她們。剛開始我不免習慣地以社工傳統思維問自己：媽媽來學習需要提供生活補助嗎？、如果媽媽做的東西賣不出去，有經費可以吸收，貼補她們的收入嗎？，這樣想法的養成是社工長期習慣於替家長處理問題，總是希望可以盡快地讓家庭回復正常功能，

在太急太快之間，忘記家庭也能發揮自己的能力，也讓家長習慣等待社工的指示、等待外界資源的挹注，甚至等待補助的增加而忘了自己是否可以或是應該做些什麼，其實，家庭並非沒有能力，而是社工常常忘了給他們嘗試的機會。

這個反思讓我重新調整小舖運作的方向，確定要落實讓家長自立的精神，並且導入市場經濟要素，我大膽的讓媽媽們瞭解「市場」的概念、去真實面對「競爭力」的本質，灌輸她們「愛心」不是小舖運作的基礎，只有堅持產品品質、瞭解市場趨勢，才能提高競爭力，這個過程相當不容易！

當作品有瑕疵，我會要求拆掉修改或重做，這對好不容易完成作品的她們，確實是不小的挫折，因此討價還價、嘟囔著不要拆、不要改、甚至連「**義賣就是這樣，品質不要太在意**」、「**我們就是弱勢需要支持啊，所以有些瑕疵沒關係啦**」、「**這個作品才賣 100 元，車線歪掉沒關係啦**」這些賭氣的話都說出來。我當然瞭解對於縫紉新手而言，要能控制縫紉機速度、車出不太歪的直線已經是不容易的事，遑論要將好不容易完成的作品拆掉重做！但是為了讓她們更茁壯，更有能力面對市場的競爭，我仍然堅持品管，且用了不少方法，除了不間斷的鼓勵、支持陪伴，還安排一連串的課程、職場參訪，藉實際的體驗以拓展她們的視野、瞭解市場對於品質的定義及堅持，深刻體會品質及細節堅持的用意，終於「**就算是 100 元，我們也要用心做到最好**」，當成員說出這句話時，自立的第一堂課「尊重自己、對自己負責」，她們已經領會出其中的意涵。

心境的轉變 自信的臉龐

小舖成立初期，因為媽媽們的技術還不純熟，作品穩定度不高，好不容易接到的訂單卻因品質不穩定無法交貨，她們辛苦地在打零工、兼職工作之餘擠出所有的時間，用心學習的技術並無法立即增加收入，這樣慘澹地過了幾個月後才逐漸穩定，慢慢地，有幾位家長的作品行銷出去開始可以有收入。記得第一次發薪水，我特地去買薪資袋，雀躍地在薪資袋上填寫每位媽媽的姓名，領到薪水的踏實感映照在她們的臉龐，雖然只有一百多元但相當開心，媽媽們和著淚水笑著說要把薪資袋裱起來。一位媽媽領到薪水後說「**一直依賴別人，被人幫忙好像欠人很多，我覺得那是很大的心理負擔**」、「**去申請補助後，就變成我都不用上班，反正有那麼多錢給我，就不會去珍惜；自己賺錢花比較實在**」，從成員們的回饋，讓我知道「踏實」與「尊嚴」是這些長期處於資源匱乏的案主想找回的。

此外，對日子有盼望、敢於規劃生活的目標、實踐藏在自己心中的夢想，這些對於汲汲於維持生計、錙銖必較的家長們，其實是奢求，或者是說她們已經忘記了人生還可以有這些選項。小舖成立之初家長常問我「**縫紉很難，我學得來嗎？、「真的可以賺到錢嗎？」**」大多數成員最關心的還是家庭溫飽，遇到學習上的挑戰時常卻步不前，但今（2011）年在小舖的成員裏，已經有家長決定要去考女裝丙級縫紉執證照，她認為這是社會的趨勢，而且認為擁有技能，在「**七、八十歲也可以弄一個工作室啊！也不賴啊！或者是說我們自己可以幫人家做一些小包**

包，不會像以前的人說四、五十歲的時候就只能帶孫子」；其實從學歷不高、年紀又有點大的媽媽口中說出要考證照這件事，當心態的轉換相當不容易。

小舖成立第一年時，我邀請有縫紉專長的小秦媽媽來擔任講師，會做衣服的小秦媽媽害羞內向，只要在人前說話就會發抖，有滿肚子的技術卻無法以言語表達，遇到與人衝突就封閉自己，常掛在嘴邊的一句話是：「**我不會啦！**」原本的她只希望以修改衣服的收入維持家計，但加入小舖兩年來不斷自我挑戰，學習如何表達、用簡單易懂的語言讓其他成員瞭解縫紉的技巧與手法；今年，她說「**我要考證照、我要努力當一個好老師！**」，她告訴我「**以前我很沒自信，覺得自己什麼都做不好，但參加小舖後我發現我都不一樣了，我愈來愈有自信，我希望可以當一個好老師，把我的專長分享出去，所以我要考證照，讓自己更棒！**」，那種可以為夢想而活的感覺與自信，她的臉上完全顯露。

小舖開張近 3 年，我不加班的日子數得出來，陪著媽媽們加班做作品或上課是我工作的常態，在初期，經歷了很長一段有訂單卻沒有能力及人力產出的窘境，幾位當初與我們一起熱血成立小舖的媽媽們以及花蓮家扶中心多元就業方案的服務團隊常是最後的救火隊，因為大家一起努力與不放棄，花蓮愛心小舖才能慢慢地累積能量成長，也才能真正成為經濟弱勢家長們實現夢想的舞臺。

肆、以案主為主體，顯見花蓮愛心小舖的不同

花蓮愛心小舖成立迄今，從無到有、從懷疑到自信、從慘澹經營到穩定接單，期間的歷程，爲了讓經濟不好的、又有一定年紀的家長自願犧牲打零工的時間，學習新的技術、提升並維持一定的產品品質，期間嘗試了許多可能的方式，以下是我以案主爲主體所設計的服務輸送內涵：

一、彈性工時貼近需求

在規劃小舖服務模式時發現單親媽媽們最缺乏的是時間、最大的掛慮是家人，年長父母生病、小孩接送等瑣碎事情影響其工作穩定性，因此在服務中加入「彈性」元素是重要的前提。

除了訓練課程需要配合講師時間以外，其他均可按照成員們的狀況彈性安排進度。她們在技能成熟可以獨立完成一個作品時便可以開始接單。接送小孩之後，可以來小舖領取材料回家製作，除兼顧家庭，亦可規劃自己的學習進度；遇到家中有突發狀況時，其他成員會協助完成作品。這個彈性的設計深受其肯定，透過訪談，媽媽們都表示因爲有彈性工時「*可以顧到家庭*」、「*不會被綁手綁腳*」、「*很自由，自己的生活愈來愈有規劃*」等，不因照顧家人而影響學習與工作的進度，這是彈性工時主要的目的，讓家長自己安排時間也意外地增強媽媽們安排時間的能力。

二、個別化的學習進度增進學習效果

小舖規劃一系列的技能訓練課程，因爲設備簡單，故以小班教學方式進行，成員們需要每週固定至小舖上課，但每個人領悟力

不同，相同課程有人一堂課就領略精髓，有人需要不斷重複教導，有時亦會遇到家人生病請假而落後進度，對此小舖以「個別的學習規劃」來補強，針對不同的成員個別協助，跟不上進度的額外安排時間練習，只要媽媽願意學，小舖就持續的提供教導，因此每個媽媽都能跟上進度，確實學習到技術，而不是囫圇吞棗！

「*這裡是一步一步紮紮實實的學*」、「*在外面上課學不到那些比較細緻的功夫，在這裡是有，所以我就有信心增大，越做越有信心*」、「*小舖啊，它就會訓練你讓你可以做成品，而且有經濟效應在*」，個別的學習課程讓媽媽們可以按照自己的狀況頓悟、領略到學習的心得，更重要的是「共學分享」，透過互相分享自己學習的訣竅，找到適合自己的方法，這是小舖學習上的特色，據成員表示，有別於她們參加政府職業訓練課程的經驗。

三、微型貸款是夢想的翅膀

家長學習到技能後，面對的第一個難題是沒有生產設備！

小舖雖有縫紉機供大家使用，但侷限場地及時間，成員們無法充分利用時間練習與製作。空有技術卻無設備怎麼辦？在尤努斯的鄉村銀行書中提到協助的方法之一是提供生財設備，於是協助媽媽們取得縫紉機是技術養成後的第一個目標。要送媽媽們縫紉機嗎？還是她們自己買？可以負擔得起嗎？小舖經費拮据有辦法幫忙嗎？這些問題在思考如何讓成員取得設備時便不斷地在腦海盤旋。由小舖全額補助縫紉機的金額或讓家長自行購買均有不同的挑戰，補助擔心福利依

賴的議題，自行購買擔心無法造成家庭額外的經濟負擔。

所幸在當時透過督導的協助，前往拜訪一位在花蓮的成功實業家，透過他的經驗分享讓我糾結的問題找到出路，進而決定推行微型貸款計畫，這名實業家也大力支持提供微型貸款的基金，我讓媽媽們自己提出計畫書，通過審核、完成簽約並約定還款期限及方式後，以小舖名義借錢給媽媽們買機器，使其取得生產設備。因為家裡有設備，讓成員們可以充分掌握零碎時間，「**不用跑來跑去、節省油費、節省時間啊！**」、「**等洗衣機洗衣的時間就可以車東西**」。在親身體驗過微貸的效益後也極力贊同，當初推行很擔心媽媽們無法負擔後續還款的壓力，但推行一年後已經有3名媽媽成功還款、3名媽媽已經還款一半。「**這是靠我自己賺的錢買的針車**」、「**不用一下子拿出那麼大的一筆錢出來啦！也不會讓我覺得說有一個心理壓力**」、「**可以每個月固定還款感覺自己很棒**」，透過微型貸款機制，不僅讓媽媽順利取得生產設備，更重要的是，媽媽在參與過程中體認到自己的能力，也學習到對自己承諾負責的態度、信心及成就感。

四、導入市場經濟的概念

有別於傳統補助的思維，愛心小舖家長獲得經濟來源的要件是「專業能力被認可、準時完成進度、作品品質穩定」等，除了作品銷售產生的收入，愛心小舖不提供其他補助或津貼。剛開始時媽媽們對於市場經濟的概念，如品質管理—品管不通過就要拆掉重做、準時交件—延誤進度會影響整體進度及

小舖的名聲等都不太習慣，但藉著制訂各種標準化流程（SOP）幫忙成員們熟悉每一步驟以及需要完成的進度，逐漸地，媽媽們愈來愈可以掌握進度規劃，有問題時也會主動提出而不是被動逃避。在過程中媽媽們對自己的要求跟對工作的責任感提升，也使得小舖在今（2011）年度開始嘗試與企業合作，跨出了小舖經營的一大步。

五、每個人的聲音都被聽見

除了訓練課程，小舖的成員與社工員固定聚會，從中除分享、支持，更重要的是一起討論在小舖發生的事以及共同制定規則，包含工作流程、活動安排，技術問題等。透過不斷重申、傳達「**小舖是大家的**」，成員皆有這樣的共識與凝聚力，每個人享有權利也需要承擔責任與義務，所以媽媽們在小舖有比以往更多發聲的機會，長期下來媽媽們對小舖的參與度提高，不再被動等待，也會主動思考未來發展方向。

因為在小舖，每個媽媽都是參與的主體，這樣的方式突破原本扶助關係中的權力位階，讓家長有充分的發聲機會，藉此增強家長自主互助的能力。

六、時間銀行的嘗試

今（2011）年度小舖開始在義工成員推行「時間銀行」的運作，參與小舖的義工透過各項服務累積服務時數兌換在小舖的進修課程，也有些義工兌換與小舖一起外出參訪活動的時數，執行效果良好，因此明（2012）年度將在成員間推行，最主要用意希望長期接受外界協助的家長，也能有機會學習、體

驗付出的喜悅，雖然要媽媽們將有限的時間拿出來服務是項不容易的挑戰，但希望藉此更落實自助互助的精神。

伍、反思與建議

辦理愛心小舖業務三年的時間，面臨最大的挑戰是根深蒂固的社工思維與市場經濟觀念間的平衡，在規劃發展時，常會忘記家長是有能力的，會習慣性的想幫忙案主解決問題。在三年的摸索經驗中，對於社福機構辦理此類家長創業方案的執行經驗與法令建議為：

一、突破補助思維 以自給自足為發展方向

自給自足是小舖發展重要的方向，在例行會議中社工員會跟成員討論年度活動的預算，包含設備汰換、訓練課程費用、參訪活動費用等。成員的經濟收入為產品賣出的盈餘，因此規劃此類家長創業協助方案時，如何突破成員受幫助、依賴的心態，是方案是否維持的重要關鍵之一。

二、社工專業是服務輸送的重要基礎

在小舖導入許多市場經濟的元素，要求效率、品質等都與個案工作有些差異，尤其在品管過程衝突最大，這時社工專業便是重要的平衡基準，適時運用優勢觀點轉換家長的想法、運用團隊工作的觀念凝聚共識、深度同理支持情緒，避免一味要求效率而忽略家長的情緒，更重要的是要讓家長有跨越挫折的勇氣持續接受方案的培訓與挑戰。因

此，不論方案培育的職業訓練為何，提升弱勢家庭家長的自信心，培養互相支持的社會網絡、充權案主內在、外在能量，是社會工作者的專業，也是方案成功與否的重要關鍵之二。

三、企業部門的加入，厚實家長創業方案實施的能量

不論是中國信託慈善基金會挹注數屆點燃生命之火善款，讓家扶基金會得以協助弱勢家庭累積資產的家帳方案，或是花蓮當地一名實業家提供資金讓愛心小舖實施微型貸款的理念，從中，看到企業的加入，對於民間社福機構推展家長創業方案實有莫大助益！惟創業輔導不易，期間需投入許多人力、物力、經費，且創業有一定風險存在，家長願意創業，不代表成功或一定會成功，因此如何說服企業展現社會責任，並願意耐心等待弱勢家庭家長努力地開花結果，是社會工作者、社福機構必須努力的方向；也是企業需體認其與一般服務方案相異之處。

四、倡議社會救助法的再修正，支持民間團體辦理資產累積方案

2011年7月甫修正實施的社會救助法，針對協助低收入戶資產累積的運作方式，即參加相關方案增加的收入及存款免計入家庭總收入的對象，仍只限於參加直轄市、縣(市)主管機關自行或運用民間資源辦理者，對於參加民間社福機構自行籌措資源辦理的成員而言，制度設計有不公平之處，在此建議中央主管機關提出民間單位辦理類此服務方案時的適法說明或是重新修正，除積極保障經

濟弱勢家庭的權益，亦能讓資產累積、家長創業等相關方案有著百家爭鳴、百花齊放的多元輸送方式。(本文作者：王明仁為台灣兒童暨家庭扶助基金會執行長；陳素卿為台灣

兒童暨家庭扶助基金會花蓮家扶中心資深社工師)

關鍵字：資產累積、貧窮、發展帳戶、家扶基金會、花蓮愛心小舖

註 釋

註 1：花蓮愛心小舖於 2009 年 3 月 14 日成立，結合多方資源及家扶中心扶助媽媽們的參加，共同建構一個培訓學習及支持的平臺，參加成員多為單親媽媽，在這平臺提供家長縫紉技能訓練，並進而將其作品推廣出去，家長藉此養成專業技術及增加收入，花蓮愛心小舖主要的商品為手工布製品，如各式大小包包、零錢包、編織作品、創意改造包等，家長在縫紉作品銷售的過程獲得經濟支持。在愛心小舖家長獲得經濟來源的要件是「專業能力被認可」、「準時完成進度」、「作品品質穩定」等，除了作品銷售產生的收入外愛心小舖不提供其他補助或津貼，在此過程中增強家長自我價值及規劃未來的趨力。愛心小舖強調「家長為主體」的培訓服務輸送，許多發展過程中的問題及決策均由社工員與家長共同討論進行，突破原本扶助關係中的位階，讓家長也有充分的發聲機會，藉此增強家長自主互助的能力，確實落實「伙伴關係、案主自決」的理論意涵。

參考文獻

- 鄭麗珍(2000)。臺北市低收入戶家庭經濟自立方案規劃與評估研究－資產形成方案篇，臺北：臺北市府社會局。
- 鄭麗珍(2001)。貧窮女性化與社會救助政策。社會教育年刊，49，頁 3-18。
- 王明仁等人(2010)，資產累脫貧模式本土運用之分析—以家扶基金會之家庭生活發展帳戶方案為例，臺灣社會福利學會 2010 年年會暨「風險社會下臺灣福利社會的未來」國際研討會。
- Sherraden, Michael W (1991), Assets and the Poor: a New American Welfare Policy, NY: M. E. Sharpe.