**「添情添趣烧烤乐」**

**大型活动计划书**

**目录**

1. **计划动机**
2. **理论基础**
3. **活动目的**
4. **具体目标**
5. **活动基本资料**
6. **宣传方法**
7. **工作时间表**
8. **当日程序内容**
9. **工作员角色**
10. **财政预算**
11. **活动评鉴**
12. **预计困难及建议**
13. **参考数据**

**计划动机**

家庭一直是社会的基本单位，中国人的社会更十分重视家庭观念。然而随着时代的转变，父母管教子女的方法亦有改变，以往传统所谓「捧下出孝子」的管教方式被视为落后及不适用，而现今提倡的则着重双向沟通或讲道理。以前父母无上权威的开形象己经不再，取而代之是强调与子女建立良好平等的沟通及关系。

尽管如此，两代沟通的问题并不见得随着新管教方法的倡议而减少。根据香港青年协会于1997年发布的一项有关「家长对管教子女的意见」调查报告显示，有6成的被访家长认为自己与子女间的关系只属「普通」，亦分别各有一成家长形容关系是「唔系几好」及「非常差」。另外，有4成被访父母透露，若与子女发生磨擦时，他们对子女「责骂」，更有2成人表示曾对子女「动武」。至于子女对于父母的责骂，有3成多会「不与父母说话以作无声抗议」，有1成子女「只会哭」，有1成子女表示会「继续同父母吵及坚持己见」。由以上的调查显示现代的父母与子女的相处及沟通出现了问题。

对家长来说, 在「沟通」 的过程中, 能有效加强父母对子女的谅解, 明白他们的需要和想法。这些体谅当然有助促进亲子关系, 而其影响是深远和全面的。更重要的是, 父母会愿意逐渐放下高高在上的权威, 与子女较平等相处、交流, 而权力不均的局面竟可慢慢拉近。由此可见，亲子沟通的重要性。

但事实上，由于现代生活步调的紧凑，个人的活动骤增，使得家人团聚的机会减少；相见时也是匆匆忙忙，无暇来做深一层的接触。再加上电视在家庭生活中扮演了重要的角色，使得谈话机会受剥夺，往往错过沟通的时机，失去与子女沟通的机会。

而据工作员的观察，中心的父母与子女间的沟通出现了以下的问题：父母的发言远多于子女，发言的性质多是教导。他们谈话时声调较高，说话多而且速度快，很少给孩子时间及空间表达他们心中所想。偶有提问，目的多是为确定孩子有否专心聆听、明白或接受他们的教导。有时父母因为烦躁，提问方式似盘问，意含不满或贬斥。父母谈话性质偏向负面、防卫性性的味道颇重，容易引起子女的反感或退缩的反应。对于孩子表达的感受及意见，父母多认为已经明白，但少有表达这份明白或尝试去了解清楚，反应多是批评、打岔、否定或说教。父母多以「爱之深，责之切」的管教方式及权威的面貌、口吻与态度和子女沟通，使得亲子谈话的内容，都集中在缺点的改进上，亲子间视谈话为畏途，更助长代沟的产生。而质询、不信任的否定态度阻断了双行道的来往，孩子把自己关闭，不再跟父母交谈沟通。父母与子女沟通多抱传统的观念，不能平等与尊重的对待孩子及倾听他们的心声。

而子女方面，发言比率低而且倾向愈讲愈少、声调逐渐下挫。当遇到父母的打岔及反驳，他们便会停止发言。他们退缩的原因是因为害怕父母烦燥的表现(大声、语气差)，认为讲了也没有用。他们很少表达自己的感受和希望，多以身体语言表达不满(低头、哭、扁咀)。这些无声抗议的反应被父母误解为态度差，易怒父母，引起进一步的指责。

基于以上的评估所得，父母与子女的沟通有不良的现象及较为单向。

沟通和了解是解除代沟的因素，父母要表达对孩子的爱，最好的方式就是「常常和孩子在一起」不断地进行沟通，促进亲子关系情感的交流，并了解孩子的需要与问题，如此亲子间才能彼此互相敬爱，互相接纳。

另外，一家人共同生活，除了谈话是最直接的沟通方法外，齐齐参与家庭活动亦是有效的沟通方法。家庭活动是促进成员关系私催化剂，它不但是一家人松弛地共渡闲暇的的消遣，活动更可显示出一家庭的共同兴趣、共同的目标，齐参与可促进成员间的沟通和了解，增进彼此对家的归属感。故相信亲子间需有一些家庭活动强化彼此的关系。而一些生活平淡的家庭需要透过家庭活动增添感情乐趣。至于平日忙于照顾子女或工作的家长亦可真正享受天伦之乐。

**理论基础**

1) 根据心理学家Abraham Maslow的「自我实现个性发展理论」中曾提及人对「爱与归属」的渴求。

MASLOW 的需要阶梯 (Need Hierarchy)

**自我实现**

**自尊感**

**归属感 / 爱与被爱**

**安全感**

**生理需求**

根据Maslow的理论，个人在成长中要满足五种发展的需要，乃亦是人类需要动机，包括为1) 生理需求(衣食住行的日常生活需要)、2) 安全感、3) 隶属及爱、4) 自尊及5) 自我实现需求。Malsow 认为这些动机需求层次有高低等级之分，要由下至上逐步满足这些需要。由此可见，若要儿童健康地成长，必须逐一满足他们的生理、安全感、隶属及爱等需求(第一至三层)，这样，他们才能成为高自尊(第四层)、成功实现才能(第五层)的儿童。

在物质富裕的环境下，一般儿童的衣食住行相信是不成问题的。而对于儿童而言，由于未正式步入社会，家庭仍是他们的主要活动埸所 (Primary System)，进行主要的社教化过程 (Primary Socialization)。而家长便是对他们有举足轻重影响力的重要他人 (Significant Others)。由此可见，家庭是满足儿童「安全感、隶属及爱」的主要来源，父母需要营造能保护子女身心安全的环境，子女亦渴求与父母建立爱及亲密的关系，感受到自己是家庭的一份子。而家长的管教亦直接影响儿童的「自尊发展」及「能力、价值发展」。

由此可见，家庭若出现问题，对儿童的伤害将会是长远而深远的，故应及早介入。

2) 根据「社会交换论」(Social Exchange Theory)认为，一般人的表现行为，乃是基于一种「利益交换」原则：个人为对方「付出」的同时，亦期望对方能回赠以相对的回报。

而Rusbult﹝1980；1983﹞的投资模式是以社会交换论的观点。对于亲密关系的发展，Rusbult认为亲密关系中的双方，在关系中会有得失，而当事人会以一种理性且公平的方式评估，衡量自己在关系中的付出与收获，以决定其对此关系的应对方式。

而人际关系的形成亦建基于此种交换模式：关系中的双方须能在互动中各取所需、能从对方身上得到期望的东西，而这些需求可以是一些形而下的物质或形而上的精神、心灵支持。若他们得到认为是合理的回报(Rewards)，便会强化(Reinforce)好行为，继续维持理想的表现。故此，当彼此能从关系中得益，有了满足感后，关系才会稳固长久。相反，若其中一方认为自己的「付出与收获」不成正比，便会认定关系为「差劣交易」(Bad bargain)。因为有感损失(Negative feeling)，他们便会从原有的关系中抽身而出，终止交往，关系便告吹了。

而在亲子关系中，情况亦如是。子女表现良好的行为，如勤力读书、分担家务等，都是为了能换取父母的赞赏及爱护。而另一方面，父母也是一样。他们对子女付出了关怀、照顾，自然希望子女能听教听话、勤力孝顺，成为他们心目中的「好孩子」。但是，假如一方认为自己所付出的和收取的不相符时，如子女尽力做好自己后仍得不到父母的关注、又或是父母花尽心神管教子女后，孩子的表现仍是差劣的，子女或父母其中一方便会终止某些好行为，甚至表现极端，如父母以打骂子女代替教理、子女以反叛代替顺从等，并会出现相处上的问题，久而久之，父母与子女关系便趋向疏离，甚至对立。其实形成这些局面的原因，是父母与子女间根本不了解对方的需要及期望。故此工作员期望透过此亲子活动，使父母与子女间能互相欣赏，并作适切的赞赏及沟通，以建立更具建设性的互动关系。

3) 另外，根据罗杰斯所提出的「积极关注」(Positive Regard)所说，个体会根据直接性经验(从个人自身方面所得的)与评价性经验(来自别人的评价) 而形成自我观念(Self-Concept)，他会对别人怀有一种强烈寻求积极关注的心理倾向，亦希望别人以积极的态度支持自己。当个体得自本身的直接性经验获得别人关注时，他的自我观念将益形明确，且能继续健康地成长，相反，直接性经验(自己认为对的)与评价性经验(别人认为对的)不一致时，自我概念中便会出现自我冲突的心理。

而按罗杰斯说法，积极关注又分两种，包括有条件(Conditional Positive Regard)的爱及无条件的爱(Unconditional Positive Regard)两种。如父母紧张子女的学业成绩，甚至抱有望子成龙的心态时，他们会强迫子女参加补习班，并与子女设定交换条件：除非每次考试能名列十名之内，否则便不准外出。像这种关怀，便称为「有条件的爱」，亦即含有「交换」的意味。在这情况下，孩子的直接经验与父母有条件积极关注下所得的评价性经验，就未必符合。如果外出是他喜欢，且认为是正当的，那么他在父母有条件的限制之下又不得不服从时，他必须在心理出路上二择其一：一是否定自己喜欢外出的事实，一是甘愿接受父母所定下的条件。否则，孩子的心理上就会发生冲突。

相反，子女的学业成绩平平，但父母对孩子的学业，只表示关心爱护，而不会苛求压力，甚至对孩子带回家的绩单总能以勉励代替惩罚，像这种关注方式，便称为「无条件的爱」，与「社会交换论」的观点截然不同。在这情况下，因孩子心理上没有冲突，他很可能在父母关注而没有情绪压力下，学业渐有进步。按罗杰斯的看法，这孩子的自我观念是健康明确的，能接纳自己，而他的人格发展也走上了自我实现的路。

由此可见，父母若对子女能付出「无条件的爱」，便能塑造一个理想环境以培养子女发展完美的人格(Full Functioning Person) 。可是现今普遍的父母皆抱有「有条件的爱」及「社会交换论」的观念，这对孩子的心理造成不健康的发展。

**活动目的**

是次亲子活动的目的为：

1) 增进参加家庭的感情及联系。

1. 增加父母与子女间的沟通及了解。
2. 透过是次家庭活动，使参加家庭能享受天伦之乐。

**具体目标**

1) 让参加者明白良好家庭应有之元素。

2) 让参加者明白一家人应互相关注及留意，不应不问不闻。

1. 让参加者明白正面沟通的重要性，包括a) 坦诚披露、b) 关注聆听、c) 双向沟通的重要性。

**活动基本资料**

活动名称：<<添情添趣烧烤乐>>

活动性质：亲子活动

举行日期：date

举行时间：time

举行地点：屯门龙鼓滩

目标对象：家庭会员

预计人数：30人

活动收费：成人 (14 岁以上) $35

儿童 (14 岁以下) $20

**宣传方法**

1. 宣传日期：date，额满30名止。
2. 宣传策略：

是次活动为亲子同乐日，而家长及子女的共同参与是十分重要的，故工作员会先游说家长参加。

* + 1. 将活动刊登于4 － 6 月份的「xxx」。
    2. 制作宣传海报及活动单张，张贴于中心及小区内，并向会员派发， 以作公开招募。
    3. 翻阅家庭会员的名册，主动致电以游说会员参加。
    4. 于托管及补习班放学的时段，工作员趁机接触家长，以推介活动。(在邀请的过程中，透过倾谈，可使工作员了解他们的亲子关系。)

**当日程序内容**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 时间 | 环节 | 内容 | 物资 | 负责人 |
| 10:00-10:15 | 事前准备 | 1. 执拾活动物资 2. 致电旅游巴公司 |  |  |
| 10:15-10:30 | 集合义工 | 1) 向义工作活动简介及分配工作 | 1) 活动长刊 |  |
| 10:30-10:45 | 参加者到达中心集合 | 1. 工作员替参加者贴上名牌以作识别 2. 派发活动长刊 3. 让参加者去洗手间 | 1) 参加者名牌   1. 活动长   刊 |  |
| 10:45-11:15 | 乘车到龙鼓滩 | 1. 点名 2. 向参加者简介活   动目的及程序   1. 车上游戏(IQ题) | 1. 点名纸   2) 礼物 |  |
| 11:15-11:30 | 到达烧烤场 | 1) 工作员安排参加者就座及分配物资 |  |  |
| 11:30-2:30 | 参加者享用自助烧烤 | 1) 工作员协助参加者拿取烧烤食物及用具 |  |  |
| 2:30-3:30 | 集体游戏 | 游戏一：  「家庭知多D」：每个家庭派出一位代表。工作员会读出一些字词，如关怀、沟通、憎恨等，若他们认为这是家庭内应有的东西，便应拍掌，若是不该有的东西，便不需拍掌。若拍错了，便要被淘汰，最后三名便有奖。透过游戏，向参加者说明家庭应有之元素。  游戏二：  「寻亲物」：在子女不知的情况下，从每位父母身上拿取一件物品，然后让子女认回父母的物品。透过游戏，向参加者说明一家人应互相关注及留意，不应不问不闻。  游戏三：  「有口难言」：透过游戏，向参加者说明一家人应坦诚开放地沟通及愿作自我披露。  游戏四：  「以讹传讹」：透过游戏，向参加者说明一家人彼此聆听的重要性。  游戏五：  「瞎子拼图」：透过游戏，向参加者说明双向沟通的重要性。 | 1. 礼物 2. 无线咪 |  |
| 3:30-4:00 | 乘车回中心解散 | 1) 填写活动意见问卷  (每个家庭填写一份)  2) 抽奖 | 1. 活动意见问卷 2. 铅笔 3. 礼物 |  |

**财政预算**

|  |  |
| --- | --- |
| 预算收入 | 预算支出 |
| 1. 参加者收费 $ 940  2. 中心资助 $1500 | 1. 自助烧烤费用 $1830 2. 饮品 $300 3. 摄影 $70 4. 义工津贴 $240   5.盈余 $ 0 |
| 总收入 $2440 | 总支出 $2440 |

**活动评鉴**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 目标范畴 | 指标 | 评估方法 |
| 参加者能明白良好家庭应有之元素。 | 参加者能成功分辨出良好家庭应有及不应有之原素。 | 1. 「家庭知多D」游戏 2. 活动后问卷 |
| 参加者能明白一家人应互相关注及留意，不应不问不闻。 | 参加者能成功辨认出家人的对象。 | 1. 「寻亲物」游戏 2. 活动后问卷 |
| 参加者能明白正面沟通的重要性。 | 参加者能明白及认同  a) 坦诚披露、  b) 关注聆听、  c) 双向沟通的重要性 | 1. 「有口难言」游戏 2. 「以讹传讹」游戏 3. 「瞎子拼图」游戏   4) 活动后问卷 |

**预计困难及建议**

1. 问题：鉴于是次活动在户外举行，若遇上天气不佳，活动便不能如期举

行。

建议：工作员会安排活动顺延一周(5/5)举行，并通知参加者。

1. 问题：参加者众多，故容易出现走失及秩序混乱等情况。

建议：工作员会将参加者分成四组，并安排每组各有一名义工带领。另外，并于出发前在中心举行简介会，让参加者知悉当日程序。

1. 问题：家长因忙于照顾子女而影响对活动的投入程度。

建议：义工会分担照顾儿童的工作。

1. 问题：欠缺合适的地点进行团体活动。

建议：工作员会进行实地考察(Site Visit)，看沙难是否合适。另外，亦会尝试请求烧烤公司借出空地或改变活动形式。

1. 问题：家庭各自活动，自成一角，。

建议：工作员会安排3-4个家庭合并为一个小组，并进行集体活动，藉以增加家庭间的沟通。

**参考数据**

1) 郑肇桢（1996），“发展心理学”，见《心理学》。香港：商务印书馆（香港）

有限公司。

2)“家长对管教子女的意见调查”(1997)。香港：香港青年协会。