

天主教輔仁大學社會學系學士論文

指導老師：王驥懋

社會網絡與心靈成長團體組織動員之研究—以
女性參與者為例

The Impacts of Social Network on
Mobilization of Spirit Group: An Example
of Female Participant

學生：王韋茹撰

中華民國一〇六年十月

天主教輔仁大學社會學系學士論文

社會網絡與心靈成長團體組織動員之研究—以
女性參與者為例

The Impacts of Social Network on
Mobilization of Spirit Group: An Example
of Female Participant

學生：王韋茹撰

指導老師簽名：

中華民國一〇六年十月

系所章戳：

謝辭

非常感謝王驥懋老師的指導，從一開始便認真細心的給予許多寶貴的意見和建議，並在每次的小組和個別討論中，都令我感到獲益良多，也時不時的關心我們論文的進度，使我得以順利完成畢業論文。

過程中也得到許多老師、同學的幫忙，感謝提供場地資訊給我的朋友，讓我能夠進入田野。感謝安安老師的幫助和那麼多的鼓勵，讓我有繼續走下去的勇氣。感謝小花學姐願意於百忙之中，抽空擔任我的論文回應人。感謝論文小組的大家，讓每次的開會都順利進行。感謝受訪者們熱心地接受訪談。感謝系上的同學們，總是在關鍵時刻提醒我，以及很多的打氣和支持。感謝所有家人朋友一路上的相互扶持，妳們都是我最堅強的後盾。

摘要

台灣是宗教自由化的社會，使各種信仰中心與集會場所遍布，其中也分支出各種不同派別的團體，不論其規模大小，往往都有著固定的參與者。為了瞭解此現象，本文以小型靈性成長團體為主要田野，分析其動員形態，並探討社會網絡在心靈成長組織的動員中，帶來怎樣的效用。

在實地參與活動、訪談參與者的過程中可以發現，社會網絡是動員成功的重要因素。其中弱連結看似難以直接影響出席活動的是與否，卻能夠更精準的將活動資訊推送給「潛在參與者」，透過這樣的介紹而增加對於陌生團體的信任度，大大提升他們參加類似活動（即使由陌生團體舉辦）的意願，有時比起強連結的動員模式，如說服熟人陪同參與，花費更少成本，也更容易成功。

除了社會網絡帶來的效果以外，每個成員其自身遭遇的困境，也是參加活動的一大原因，尤其以家庭中的關係問題為主。團體的活動策略也會影響動員成功與否，如定期將活動資訊寄送給曾參加活動的人員，有助於人員的回流，使持續參與成為可能。

總體而言，社會網絡在靈性成長團體的動員和招募扮演重要的作用，而內在的個人因素則成為是否持續參與的主因，而團體的經營風格和活動策略，則同時影響著動員效果和人們參與的意願。

關鍵詞：社會網絡

Abstract

The purpose of the research is to examine the mobilization of religious group in Taiwan. I focus my attention on spirit group, and I argue social ties play an important role in the mobilization of participation. In the process of actually participation in activities and interviewed with participants, social ties truly play an important role in the mobilization of participation.

Weak ties can send the information of activities to potential participants precisely. By this introduction to make people trust unfamiliar groups and greatly increase willingness of participation, even hold by unfamiliar groups. Strong ties are easier to effect people going to activities.

Besides the effect from social network, dilemma which every member encounter also one of a reason to participant, especially is family problems. The strategies of group activity also affect the success to mobilize or not. For example, periodically sending activity information to members who participated before helps people come back and join again, making continually participant become possible.

All in all, social ties play an important role in the mobilization of participation, personal reason is the main reason whether keep participate or not, and the business style and activity strategy affect the mobilization effect and the willingness of people to participate in the same time.

Keywords : social network

目錄

謝辭	I
摘要	II
Abstract	III
目錄	IV
第一章 緒論.....	1
第一節 研究背景與動機	1
第二節 研究問題	1
第二章 文獻回顧.....	2
第三章 研究方法.....	4
第一節 研究架構	4
第二節 研究步驟	5
第三節 受訪者資料	5
第四章 研究結果分析.....	6
第一節 社會網絡如何影響組織招募	6
(一) 弱連結的動員模式	6
(二) 強連結的動員模式	7
(三) 人際連帶影響動員	7
第二節 成員持續參與的內在因素	7
(一) 生命歷程中的阻礙是否得到解決	7
(二) 成員對團體的回饋和個人偏好	8
第三節 組織活動策略	8
第五章 結論.....	10
參考書目	11
附錄	12

第一章 緒論

第一節 研究背景與動機

台灣社會對於宗教信仰之態度屬自由開放，也使各種信仰中心與集會場所遍及台灣，於全球相比之下密集程度為數一數二¹，在街頭巷尾亦能觀察到許多不同派別的私人組織林立。而本研究將以社會網絡的觀點切入，透過實地接觸小型靈性成長團體的經驗，藉此分析其動員形態，並探討社會網絡在靈性成長組織的動員中，帶來怎樣的效用。

第二節 研究問題

本研究將藉由研究者對身心靈成長團體的參與觀察，以及與相關成員進行深入訪談，試著分析參與從事相關心理工作的團體與民眾互動的樣貌。綜上所述，主要的研究問題為以下：

1. 社會網絡於心靈成長團體招募新人以及維繫組織中，帶來怎樣的結果
2. 成員成為持續參與者／退出者的關鍵因素
3. 組織策略如何影響動員成果

¹ 台宗教密度高 寺廟教堂逾萬座，《中央社》

<http://www.cna.com.tw/news/firstnews/201007240011-1.aspx>，2010/07/24。

第二章 文獻回顧

為了因應現代化之社會變遷，許多傳統信仰與儀式逐漸簡化，以道教為例，近年來便有廟宇以環保等理由，改變既有的儀式內容²，且各種祭祀活動的參與者都以年長者為多，可以發現現代人之精神重心已自傳統宗教與相關儀式中移轉，逐步朝向於接觸精神醫療科學、專業諮詢，甚至是藉由參加各種新興宗教團體與其所舉辦之活動，進而滿足多樣化的個人需求，這可以看作在社會結構轉變之下，人們對於宗教、信仰的需求開始轉變，於是多種順應而生的類宗教團體、心靈成長組織等，如雨後春筍般出現。

身心靈成長團體作為一個社會組織，有著中心思想和共同目標，以舉辦各種活動，號召參加者從事集體行為，或者提供個別付費之服務等來維繫組織運作。組織往往建構出獨特的概念吸引受眾，如 Goffman 提出框架之概念，由其而衍伸出的構框理論，其中「構框為一種建立集體行動框架的過程」，用於「連結個體與社會組織的認知框架」（何明修 2005：152）。觀察目前社會上的宗教團體、心靈成長團體可以發現，不同的團體各有其解釋事物的觀點和其中心之價值觀，以及為了實現前者而衍生出形式各異的實踐模式。其中包含為了建立參與者之間的共享意義的「共識動員」，如許多宗教活動中，特定的價值觀念會一再被覆誦，以及為了匯集外在資源必須進行的「行動動員」，如募款、招募人員等行動。

為了維繫組織，持續引入實質與非實質之資源是必要的。以社會運動為例，社會運動通常是「招募一群彼此認識的人，在一個既有的社會情境中發聲，而且是透過現存的管道傳播」這代表組織的動員經常是「依循著既有的人際網絡」，持續動員潛在參與者，這樣的動員特色也能夠推導出這樣的結論「同事、朋友、同學等人與人的關係有助於組織動員，越濃密的社會網絡也越有助於集體行為的參與」（何明修 2005：93）。社會網絡除了幫助社會運動的動員，也在宗教團體的招募中扮演重要角色：「國內外許多研究顯示，大多數宗教成員是藉由社會網絡的招募而參加宗教活動（Stark 1985, Bainbridge 1985, William 2001, 瞿海源 1997, 林本炫 1999, 陳家倫 2006），因此，社會網絡是吸引宗教成員的重要管道」（劉明欣 2007：57）。

以成長團體為例，可以發現管理組織的內部核心幹部通常為少數人組成的小團隊，或甚至以單獨一個「導師」而自成一個小型的工作室，在舉辦各種活動累積參與者後，部分的參與者成為團體內活躍的角色，進而漸漸形塑了團體的氛圍與風格，並更加積極的向外招攬人們加入，由此可知，「組織活動的成長並不一定要寄望於組織的擴大，動員網絡的廣泛性遠比組織的科層化更重要」（何明修 2005：101）。

² 行天宮撤香爐供桌 明起拜拜不燒香，《自由時報》

<http://news.ltn.com.tw/news/life/paper/807389>，2014/08/25。

理解原有的社會網絡對於動員的重要性之後，進一步的是了解怎樣的動員形式能夠成功，且有效地動員到人，以及怎樣的人會受到社會網絡的動員，哪些又不會。若以動員者與被動員者的關係聯繫切入，可依照人與人之間不同的情感連帶作為界定，分為強連結與弱連結，強連結通常係指成員與成員間有著實際的血緣親屬關係，且兩者間社交網絡相近，而弱連結通常指涉於關係往來並不密切之兩人間的關係（陳冠允 2003）。「弱連結通常具有高度的工具性，它可以幫助個體有效率地找到外在的資源，而強連結通常涉及情感投入，將個體與所屬的群體緊密連結」。在許多團體中，「強聯繫是通過共同的宗教信仰和儀式維持，其中的群體身分資格不是可以任意移轉的外在資源」（何明修 2005：108-9）。

表：強連結與弱連結差異

差異	
強連結	Granvoetter 稱之為緊密交織的社會結構區塊，區塊內成員背景相似性高，社交網絡相近，大多彼此熟識而較常聯絡，但訊息重複性高。 強連結可以產生凝聚力，但各自小團體容易導致整體社群變成分散區塊。
弱連結	不同區塊中的成員多半互不認識，必須經由橋樑(bridges)才能讓不同群體產生連結，這種連結的本質是弱連結，能夠連結分散團體，而產生較大的影響力。擁有越多的弱連結，相對擁有較多的機會進入其他團體，同時弱連結的傳遞節點是最短和最快速的。

資料來源：劉淑慧(2011)

McAdam, D. (2011) 所寫的《自由之夏》中，作者觀察到運動參加者的社會網絡與後續參與的關係，認為雖然「生活是否有餘裕」或是「態度上與計劃的親近性」，是提出申請參加的條件，但「計畫連結的緊密程度」才是是否真正投入與參與的主因，如「想成為／已經是組織成員、先前參與過相關活動，或與其他申請者有連帶」可見個體與其他成員間的強聯繫／弱聯繫，成為是否投入和參與的重要原因。

除了社會網絡的位置為個人是否被成功動員的重要因素，《自由之夏》中也探討著成員個體特質對於參加與否活動的影響，徐金森的研究中亦以自身經驗為例，若是個人原先的信仰及靈性取向使個體無法賦予生命意義，會經歷信念或價值系統的瓦解與混亂，並且對自身信仰感到懷疑，轉而求助於其他的信念架構。這樣的「靈性衝擊」成為踏入新宗教組織的契機，人在既有的信念與貫徹實現宗教信仰之下受挫（情感、人際挫折等），而傳統信仰的信念與儀式在某方面已不足以滿足個人，於是開始進入其他價值與信仰體系，來完成某種在原先信仰上無法獲得的心靈需求。

第三章 研究方法

第一節 研究架構

本研究以社會網絡的觀點切入，探討心靈成長組織如何動員與招募成員，以及怎樣的個體在怎樣的情況下會被組織與動員，進而加入身心靈成長團體之中。為了回答以上研究問題，必須了解參與者的處境與經驗，因此研究者將採用質性研究之參與式觀察法，並輔以對於參與者之深度訪談，作為資料蒐集的主要方法，將身心靈成長團體之參與者作為研究對象，並以指定之團體為主要研究範圍，深入觀察社會網絡的連帶是如何在組織中運作。

透過訪談內容的資料蒐集、實證觀察的彙整等過程，瞭解團體參與者之社會網絡連帶，並探討影響其被動員之外在和內在因素，以及組織的經營策略，進而分析在當代社會發展之下，人際互動、支持模式有著怎樣的轉變與特色，造就了現今社會的風貌。

以本次研究對象的成長團體為例，主要進行的活動為「家族排列」，此方法由海寧格（Bert Hellinger）所創，此方法傾向於將個人遭到的種種困境，回歸到個人的家庭問題、或者個人與其他人的關係問題，如家庭中的夫妻、親子、婆媳問題，關係中內隱的未解糾葛，都間接或直接的導致了目前個人的議題，因此需透過治療師介入調整（朱貞惠 2011），改善核心問題。

有議題的參與者會扮演類似旁白的角色，坐在排列場中最前面的位置，一旁由排列師帶領，在場合中選出自己與相關人事物的代表人物，透過所有角色間展演出的互動，釐清關係中卡住的原因，並做出適當的介入，逐步化解議題

由於這樣的活動特徵，大多數的參加者以遇到關係上的問題為主要訴求。華人文化普遍受到傳統「家醜不可外揚」的觀念影響，許多家庭內部的糾紛和衝突往往被視而不見，因而難以被積極的解決，甚至「重男輕女」、「百善孝為先」等道德倫理觀念，也在家庭中成為一種未被看見的壓迫關係。家族排列便是以家庭中成員的互動關係為重心，認為個人的所遭遇的困境和難題，大多都能在家族內部那些隱而未顯的問題和創傷中，找到糾結的源頭，這也成為大多成員參加活動的內在意願之一，不但希望能夠解決個人的問題，也希望有機會能夠將家族問題攤在陽光下，尋求旁觀者的介入與幫助，進而改善狀況。

第二節 研究步驟

研究者將會先探討組織動員相關的文獻，並擬定出深度訪談之訪談大綱，在訪談受訪者後將其與參與式觀察之結果作綜合分析，提出社會網絡在組織動員中產生之效果，歸納其模式並探討背後的結構性遠因。

第三節 受訪者資料

編號	性別	年齡	參加 次數	接觸 年數	如何知道	議題
A	女	17	2次	6年	班導師介紹	同儕關係
B	女	43	10次	6年	朋友 email	家庭財務
C	女	44	10次	1年半	其他團體認識的朋友	婚姻
D	女	40	10次	1年	其他團體認識的朋友	家庭和Health
E	女	32	2次	1年半	好朋友	工作

職稱	性別	年齡	學習年數	成立原因	早期招募方式
排列師	女	17	6年	(排列)實作 訓練	電子郵件 由學長姐轉介過 來

第四章 研究結果分析

第一節 社會網絡如何影響組織招募

若詢問參加者為何參加活動，大多數的人都會回答「朋友介紹的」，可見社會網絡是動員成功的重要因素。一個未被一般大眾所熟知的小型團體和組織，若想要推廣某種理念或者實體的集會活動，勢必需要那些與團體密切來往、熟習其組織信念內涵的學員們，對他們社會網絡中的人們提供組織的相關資訊，進而達到動員的效果，以利於活動的順利舉辦。

(一) 弱連結的動員模式

以社會網絡的觀點切入，會發現弱連結的動員效果會作用於曾共同參加過心靈成長活動的人們之間，因其在交流中會自發性的互相交換活動和團體資訊，並推薦和分享心得，達到動員效果：

參與者 D：「會知道這邊是因為，之前參加賽斯讀書會的一個朋友介紹我來這裡的。」

再來是不同團體間的核心幹部也會互相介紹成員，進入其他性質相仿的團體中：

排列師：「有一些學長姐很好，他們那邊（排列）都是要付費的，看到有些朋友很需要幫忙的，他們就會轉介（到這裡來），甚至學長姐會介紹他們自己家屬來，像是（親戚）嫂嫂、爸媽」

弱連結的動員也發生在社群網站中，如接收朋友發佈活動資訊的動態推播，或者是收到轉寄的活動電子郵件。

弱連結看似難以直接影響出席活動的是與否，卻能夠更精準的將訊息推送給「潛在參與者」，使動員更能成功，如參與者將團體訊息告訴曾經在其他團體中接觸類似活動的人們等。若是有參加和了解的經驗，會產生一定的認同，以及透過介紹而增加信任度，便大大提升參加類似活動形式（但是由新團體舉辦）的意願，有時比起強連結動員的模式更為輕鬆和容易成功。

(二) 強連結的動員模式

相較於弱連結的間接動員模式，強連結的動員則傾向達成一種能直接影響出席於否的效果，如雙方約定的特定時間地點的「陪同」參加，以及親屬間的動員，有較強的影響力和約束力。

(三) 人際連帶影響動員

曾參與過的人們除了使團體的活動資訊更易被傳播之外，也帶了更多新成員加入。以社會網絡進行動員的優點為，能夠快速建立起對於組織的信任感（林本炫 1999），進而投入活動。參加者在活動中自然的互相聊天、與導師互動，部分學員更和導師、學員之間有著熟識的關係，這樣的人際交往讓參與者很自然的連結起來：

參與者 D：「我覺得老師很專業，而且認真和溫柔，就是一種非常有氣質的感覺。有時下課後也會一起聚餐。」

由於家族排列的活動設計，提出「議題」的參與者在活動中，會無可避免的進行自我揭露，在理解對方處境之後，進而產生同理感，以及實質的互助合作等，都有助於加深參與者之間的人際關係：

參與者 B：「會繼續參加阿，早期想討論自己問題，現在是比較是想當好的代表，可以幫助到別人。」

家庭排列是一個需要大家分工合作的活動（親身體驗互相扮演角色），不僅讓活動模式確立，更建立了學員間的人際交往，透過課程中建立的情感，讓參加者願意透過自身的社會網絡，向外招募更多人。

第二節 成員持續參與的內在因素

社會網絡是使活動順利進行的關鍵之一，但為何有些人能夠為社會網絡成功的動員，有些則否？在被成功動員以後，是什麼因素使她們成為持續或不持續的參與者？

(一) 生命歷程中的阻礙是否得到解決

從訪談資料可以看出，個人因素也直接影響了參與意願，大多數人之所以參加，是因為自身遇到了某些困境與阻礙，並渴望透過參與活動，找尋解決之道。

其中的「議題」大略可分為幾種：與他人關係中的問題、個人問題和他人因素。與他人關係中的問題如家庭問題（夫妻、小孩、婆媳）、朋友、情人、同事等，個人問題則多為病痛（生理與心理）、事業、學業等，他人因素則是提出他人的議題。個人議題常常與個人生理上的病痛、情緒的憂鬱、低落有關：

D 在台上吐露出自己困擾著多年的健康問題，並提到自己從前體態姣好，是在一次差點受暴的事件後，才開始有了暴飲暴食的习惯。

回過頭檢視「家族排列」的活動核心，可以發現此方法傾向於將個人遭到的種種困境，根源來自於關係中隱藏的問題，其中與個人人際牽連最深的即是家庭，因此活動時常引導出個人與自身家庭成員的關係狀況，如家庭中的夫妻、親子、婆媳問題，並揭示其中的未解糾葛，間接和直接的導致了目前的議題。

在現場中的人員活動之下，排列師會持續的與當事者溝通，主要議題逐漸被釐清，這時排列師會做出「介入」，也許是要求當事人或代表人對特定的人道歉等，協助當事者看清自己的議題，並用一連串的話語、行為等，產生安撫的效果、幫助其找到解決之道。

由此可見，若是參與者提出「議題」，就會暫時使整個活動的進行與自身緊密的結合，在過程中進行釐清和各種行為，被期望能改善問題。因此，想要化解「自我生命歷程中的阻礙」，成為他們之所以參與的重要理由，而活動結束後，後續的結果也影響著成員持續參加與否。

不論個人提出的議題是否在活動後有好轉、解決，都可能會成為參與者持續或不持續參與的因素。若問題有得到化解、或是不再被社會網絡所動員，參與者可能會暫時不去參與活動，因失去「解決問題」、「參加活動」的主要動機。反之，若問題無得到改善，參與者反而可能會在日後持續參加活動，繼續提出議題，或是永久退出。

（二）成員對團體的回饋和個人偏好

持續參與的原因很可能是由於先前受到幫助後的回饋心態，想「持續學習」、「幫助他人」，以及個人對於此團體和活動的偏好，例如喜愛活動的氛圍、偏好某位排列師的風格，而固定的參與每月的活動。

第三節 組織活動策略

團體的活動策略也會影響動員成功與否，以及是否持續參與。以團體為例，在活動資訊中大量引用相關文獻和理論，使資訊透明度較高，使增加參與者信任度的同時，也容易吸引到明確的受眾。

排列師：「如果有新朋友來，我們都會讓他留下資料(手機、電子郵件) 方便

聯絡訊息」

活動中固定會要求參加者留下資料，並會定期將活動資訊寄送給曾參加活動的人，這樣的資料蒐集則有助於人員回流。而將部分活動設定為免費公益性質，則大大降低了參加的門檻，使所有人都能夠進入。每個月一次的舉辦模式不易使參與者造成壓力，提升成員持續參與的意願。

第五章 結論

本研究發現社會網絡於心靈成長團體招募新人以及維繫組織中，扮演重要的角色，曾參與過的人們除了使團體的活動資訊更易被傳播之外，也容易帶來更多新成員加入。其中強連結和弱連結所帶來的效果，又有著不同的差異，強連結的動員幾乎能直接影響出席於否，如雙方約定的特定時間地點的「陪同」參加、親屬之間的動員等，有較強的影響力和約束力。

弱連結的動員效果主要會作用於曾共同參加過心靈成長活動的人們之間，而團體的核心幹部也會推薦其成員，至其它性質相仿的團體中。弱連結的動員也發生在社群網站中，如接收朋友發佈活動資訊的動態推播，或者是轉寄的活動電子郵件。

弱連結看似難以直接影響出席活動的是與否，卻能夠更精準的將訊息推送給「潛在參與者」，使動員更能成功，如參與者將團體訊息告訴曾經在其他團體中接觸類似活動的人們等。若是有參加和了解的經驗，會產生一定的認同，以及透過介紹而增加信任度，便大大提升參加類似活動形式（但是由新團體舉辦）的意願，有時比起強連結動員的模式更為輕鬆和容易成功。

除了社會網絡帶來的效果以外，成員期望能夠透過活動，化解其自身生命遭遇的困境，這是參加活動的主要的內在原因。其中的「議題」大略可分為：與他人關係中的問題、個人問題和他人因素。與他人關係中的問題如家庭問題（夫妻、小孩、婆媳）、朋友、情人、同事等，個人問題則多為病痛（生理與心理）、事業、學業等，他人因素則是提出他人的議題。由於活動特色，參與者的核心議題大都以家庭中的關係問題為主。

個人提出的議題若是好轉，可能會成為參與者不持續參與的因素，因失去「解決問題」的主要動機。而持續參與的原因很可能是由於先前受到幫助後的回饋心態，如曾受惠而想「持續學習」、「幫助他人」，以及個人對於此團體和活動的偏好，而固定的參與每月的活動。

團體的活動策略也會影響動員成功與否，以成長團體為例，主要的活動以「家族排列」活動作為主要號召，並引用相關文獻和理論，使資訊透明度較高，在增加參與者信任度的同時，也容易吸引到明確的受眾。而定期將活動資訊寄送給曾參加活動的人員則有助於人員回流、公益性質的免費活動大大降低了參加的門檻、一個月一次的舉辦模式不易使參與者造成壓力，以上皆影響著成員持續的意願。

總體而言，社會網絡在心靈成長團體的動員和招募扮演重要的作用，而內在的個人因素則成為是否持續參與的主因，而團體的經營風格和活動策略，同時影響著動員效果和人們參與的意願。

參考書目

- 〈台宗教密度高 寺廟教堂逾萬座〉，《中央社》，
(<http://www.cna.com.tw/news/firstnews/201007240011-1.aspx>)，
2010/07/24。
- 〈行天宮撤香爐供桌 明起拜拜不燒香〉，《自由時報》
(<http://news.ltn.com.tw/news/life/paper/807389>)，2014/08/25。
- Granovetter, Mark. (1973). The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology. 78, 1360 - 1380.
- McAdam, D. (2011):《自由之夏》(黃克先譯)。台北：群學。(原文出版年：1988)
- 朱貞惠 (2011)。《從家族治療的觀點來探討家族系統排列之內涵-以華人家族心靈排列為例》，台北：國立嘉義大學輔導與諮商研究所碩士論文。
- 何明修 (2005)。《社會運動概論》，台北：三民，92-114。
- 林本炫 (1999)，〈社會網絡在個人宗教信仰變遷中的作用〉，《思語言》。
- 陳冠允 (2003)。《教育網站擴散管道之研究》，台北：國立中山大學資訊管理學系研究所碩士論文。
- 劉明欣 (2007)。《信徒對宗教活動的參與分析—以福智團體放生活動為例》，台北：南華大學社會學研究所碩士論文。
- 劉淑慧 (2012)。《創業家於劣勢中應用弱連結創新擴散》，台北：國立政治大學管理碩士學程碩士論文。

附錄

訪談大綱：

基本資料

1. 性別
2. 年齡
3. 教育程度
4. 職業
5. 參與類似活動年數
6. 參與此活動次數

對象：主辦單位

1. 為何開始進行這樣的活動？
2. 學習相關知識和技術（排列）有多長的時間？
3. 希望得到怎樣的結果？
4. 一開始怎麼招募學員？如何招募？
5. 參加者多為哪些族群呢？（如女性、學生）
6. 個案提出的疑難雜症都能在家排中得到解答嗎？
7. 是否有學員參加後抱持抗拒的態度？會提出的疑問有哪些？

對象：學員

1. 請問您以前有參加類似活動嗎？活動規模如何？（人數、地點、單位）
2. 當初是如何加入？
3. 為何參加？
4. 這個團體有哪些特別吸引您？
5. 您主要參加哪些活動？來過幾次？
6. 這個活動讓您覺得如何？
7. 會想要繼續參與活動嗎？為什麼？
8. 會介紹親友來嗎？
9. 會想參加付費課程嗎？