

隨著經濟的發展，傷健人士得到政府及社會人士的關心及照顧也日漸改善。首先是福利，保證他們即使沒有工作能力，也可以得到溫飽及滿足日常需要，進一步是為他們創造就業或半就業機會，讓他們盡可能自食其力，享受工作的成就感及尊嚴。

不過，即使如此，他們仍然要面對很多不平等的待遇，從接受教育、獲得職業晉升機會，以至到使用交通工具，享受休閒設施等，他們都會感受到很多的不便及壓力。

更重要的是，一般人對他們的偏見、成見、嫌惡及迴避，使他們覺得被邊緣化、被孤立，亦阻礙了他們與健康人士的溝通及交流。

在德國這樣經濟發達而福利制度健全的國家，亦只有 15%的傷健人士有職業，社會上認為「傷健人不如健康人有價值」的觀念仍然根深蒂固，觀念上的改變完全跟不上社會經濟環境的轉變。事實上，觀念上的改變不容易出現，既不是金錢可以買到，亦不是政府政策可以輕易將之改變。

「黑暗中的對話」

德國一位社會創業者安德亞·海勒奇（Andreas Heinecke）針對這個問題，探索出一個創新的方法，他稱之為「黑暗中的對話」。

海勒奇設計了一個場地，他叫它做「展覽」（Exhibition），有四至五千方呎，裏面包括四個部分：家居、辦公室、公園及市中心，參觀者要付入場費才可進場，在歐洲約為十五歐羅，每次八人一組入場，用大概九十分鐘步過這個展覽場地，場裏完全沒有光線，由一位失明人士當導遊，人們在漆黑中步行、經歷、感受這個旅程，他們會聽到各種聲音，感到微風及溫度，接觸到不同的物體；在黑暗中，日常普通行為變了樣，角色也被轉換了，導遊是他們唯一的依靠。

完成這個旅程之後，參加者對失明人士的世界有了新的體會。令他們明白到一個道理：其實失明人的世界裏，不是他們少了什麼，只是不一樣而已。

參加者以五大類人士為主：個人、企業及團體、家庭、學生、遊客，全部須要預約，在個別展館，輪候時間超過一個月。

調查說明，100%的參觀者在五年之後都不會忘記展覽會和他們導遊的名字，其中90%的人更加關注盲人的生活，52%的人向他們推薦這個活動，34%的人願意再次參加，特別會帶家人及同事來參加。

「黑暗中的對話」由於在德國異常成功，海勒奇接受邀請在其他國家進行巡迴展覽，所到之處，莫不大受歡迎，海勒奇靈機一觸，何不把它發展為特許經營？到今天，已有二十二個國家或地區建立了特許經營的展覽設施，超過五萬名參觀者經歷過「黑暗中的對話」。

海勒奇出生於德國的巴登，大學時主修歷史，並擁有哲學博士學位，曾任職記者，又擔任過德國盲人基金會的副主任。2000年他創建了「推廣社會公益活動協會」，2003年創建了「交流形式公司」。海勒奇近年獲得了不少獎項，包括「2006年度德國優秀企業家獎」、2006及2005年「德國優秀社會活動家」、2004年「全方位設計最佳獎（日本）」等等，他可以說是歐洲知名度最高的社會創業者。

五個啓示

一、為失明人創造就業機會 「黑暗中的對話」至今直接創造了至少五千多個高質素的就業機會，讓失明人士可以得到穩定的工作及收入。此外，間接地更創造了數以萬計的其他就業機會，因為不少企業的高層管理人員，體驗了「黑暗中的對話」後，對僱用傷健人士有了新的態度及政策，更樂意僱用他們。

二、令人尊敬的職業 「黑暗中的對話」所創造的職業，不是一般為失明人士而設的職位（例如接線生等），而是令人驚訝、尊敬的職位。一方面令這些失明人士能夠發揮他們的專長，提高他們的自信心；另一方面讓他們受到參加者的尊重及敬佩，直接及間接提高了失明人士（甚至其他傷健人士）的社會地位，也讓身體健全的人更珍惜他們擁有的一切。

三、改變人們對傷健人士的看法 從採用「殘障」的形容詞改成為「傷健」本身已經是可喜的現象，但「黑暗中的對話」更深刻地令到參加者體會到其中的意義。它令人們了解到傷健人士有他們自己的世界，有他們自己的特長，不需要別人的同情、憐憫，但需要人家的尊重及友善的對待。「黑暗中的對話」就是希望達至這種移風易俗的影響。

四、以創意來創辦社會企業 「黑暗中的對話」創辦人海勒奇曾服務於德國失明人士協會，但他不是用傳統的方式來協助失明人士，反而別具創意地設計了這個「展覽」形式來讓健全人士去體會黑暗中的世界。

跨國特許經營

五、以特許經營的形式來辦社會企業 「黑暗中的對話」已經證明是可以超越不同國界及文化，在全球不同地方來進行。海勒奇自己的公司是一個社會企業，但他並不要求每一個合作夥伴都是社會企業，例如在美國的合作夥伴就是一家商業機構，但完全認同「黑暗中的對話」的社會使命。不過他始終喜歡與社會企業合作，因為能夠更深更廣泛地發揮社會效果。

目前在亞洲，南韓是第一個開展「黑暗中的對話」的國家，第二個是今年開始的泰國，跟着是明年的新加坡，香港及中國的特許經營權尚在洽商中。