

99 學年度 教學優良教師：視覺傳達設計系 黃琳怡 老師

在本校服務已屆滿三年，我總希望學生能感受到我開朗、正向的一面，更希望他們能因著我喜歡上「設計」，我以我運用了「AIDMA」的操作邏輯，「AIDMA」是我授課「廣告學與活動企劃」中很重要的一個理論，指的是消費者從接觸廣告到購買行動的五個心理階段，亦即是對某種事物的渴求心哩，策略性的運用它，可以讓學生對「設計」有階段性、深入性的了解，亦可引發他們自我求知的動機，我的見解如下：

1、 A-Attention(引起注意)

透過我清亮、生動的教學語言，吸引學生用心於課堂活動，因為在課堂上我就是這齣戲的主持人，讓學生喜歡上我的課，是最基本也是最重要的。

2、 I-Interest(產生興趣)

課程設計盡量符合時代化、年輕化，讓學生樂於與自己討論課程內容的話題，因為他們會相信你與他們沒有代溝，你與他們有共同性的語言。

3、 D-Desire(萌發欲望)

教材設計深入淺出，評量方式多元活潑，開啟學生對作業執行的慾望，讓學生意識到做作業是完成自己的夢想，而不是純粹為了分數

4、 M-Memory(形成記憶)

課堂上能與學生多做經驗分享，因為一則笑話、一個故事，甚或一件事，都可能是一輩子的記憶點，互動與分享讓學生更能有同理心。

5、 A-Action(採取行動)

階段性的課程是專業學習的必經過程，對「設計專業」的操作，必須轉化成服務他人、滿足自己的專業型「興趣」，即當「功課」與「工作」的角色，轉變成興趣時，能量的釋放會是成倍數成長的。