

## 104 學年度教學優良教師：國際企業系-楊維珍 老師

教育理念：

我個人不曾想過太多冠冕堂皇的“教學理念”。僅有一個原則『幫助學生得到需要的』。技職校院南臺科技大學國際企業系的學生『學生需要得到什麼？』，在教學的同時，經常思考此事，並在專業教學及專題指導與導師工作上，努力達成自我的教學原則。

技職體系的利基，其實就在於其「從做中學」的優良傳統。要發揚「從做中學」的利基，技職體系就必須站穩並強化自己的四大支柱。這四大支柱分別是：實習、競賽、畢業專題與證照取得。因此，為強化學生的技術與經驗，更是為了從做學習並培養其團隊合作、溝通協調等重要核心能力。在教學上本人謹守三大目標：

- 1、 運用跨領域的形式進行專題製作，藉由不同學科間的合作進行商品設計及營運企劃，並藉由過程中創造具體知識共同解決存在於現實的問題。
- 2、 透過團隊共同競賽學習之過程，相互提供各種不同之觀點及經驗，提升團隊效能、促進學生溝通及協調的能力。
- 3、 協助學生拿到語言證照，並鼓勵及幫助學生爭取交換留學機會，增進見聞及國際視野。

專業教學特色：

- 1、 日文教學：

國際企業系的日文是第二外語，雖然一、二年級必修，但一週僅2小時。有限的學習時間內，如何在最短的時間能得到最大效益，才能引起學生對日文的興趣、主動加強學習。有實質的回饋是最明顯的效益，因此，國際企業系的日文是以兩年內(一、二年級必修)考過『日本語能力試驗 N5』，畢業前至少考過『日本語能力試驗 N3』為目標。『日本語能力試驗』的證照從系友反應中可確定對在學學生未來有相當的幫助。

以『日本語能力試驗』為目標的教學，必須慎選教材、鎖定範圍、清楚明確的教學法。重要的是老師有明確的教學目標，亦容易建立學生的學習目標，彼此鎖定共同目標、一起努力。國際企業系是目前在本校，除了日文系以外得到免學雜費及教育部學海惜珠獎助學生出國研修赴日人數最多的系所。

除了考取『日本語能力試驗』的證照外，如何能將有限的時間所學的語言，充分用於未來職場上，亦是我在國際企業系的日文教學上，必須考量的一環。因此，四年級商用日文選修課程，除一般日文商用書信外，亦會補助每位選課學生完成一份個人日文履歷書，以利學生畢業求職。

為能達成教學目標，從學生活動著手融入，增加學習動力。並與建立共同學生的學習目標，考取『日本語能力試驗』。準備好日文履歷及商用書信基礎，利於學生求職。在日文專業教學上，全面性、一貫性的規劃，輔助學生獲得有助未來的語文能力。

## 2、 商務企劃：

由於近年來常帶學生參加三創方面競賽，為能更有效率指導學生，個人也參加了研習考取行銷管理與創新、創業相關證照。也從 102 學年度上學期開始教授「商務企劃」課程，此課程在課堂授課時，採用同理心圖、創意組合圖等，以主題討論、創意激發的方式，協助同學們學習團體溝通。並以各種實際案例影片，請同學們看完後各組作出相同主題企劃架構，學習實作撰寫企劃案。除了於課堂上發表外，更選出優秀企劃案，鼓勵同學實際參賽，進一步學習。

## 3、 研究生指導特色：

對研究生的指導，除了碩士學位論文及研討會投稿的指導外，輔導研究生出國，擴展眼界，目前為止所指導的研究生幾乎均有到日本研修一年的經歷。學生能赴日研修，除了語文能力上的增長外，接受日本社會及日本大學之研究環境薰陶，對其研究之潛能及未來發展都是有幫助的。

## 4、 專題指導特色：

由於國際企業系與休閒事業管理系合開了『國際會學分學程』，國際企業系的專題製作亦分成一般專題與會展專題兩部分。

這七年來帶隊會展專題學生(約 30 名)參賽，單以中華國際經貿研究學會所主辦的『兩岸校際國貿會展論壇暨貿易模擬展覽競賽』，此競賽分參展計劃書、展位裝飾設計(訴求低碳環保概念)、展位商品陳列(訴求創意美學概念)、產品發表會之全英文簡報、產品發表會之活動表演、展場商務溝通模擬之全英文 QA、展場商務溝通模擬之國貿知識 QA 等七大競賽項目。每一年都是與學生共同經歷九個月的尋找廠商、策畫、撰寫、製作、排練、參展、展演之過程。國際企業系會展專題學生近年來在創新創業競賽方面亦大有展

獲。

在與學生長期的參賽過程中，無數的商討時間，讓我更能瞭解並體會學生的能力與需求，更能為學生規劃出發揮所長，對未來進路更有幫助的配套演練。也因過去帶隊參賽經驗，許多競賽需要跨學院集合各院專長，助長彼此競爭力。同時「競賽學習」不僅是明確的團隊目標亦是動力。讓學生透過競賽機制深刻體驗跨領域合作，競賽過程中學生團隊所面對一連串任務難題和相互協調共同發展出的解決方法。因此本人採用日本教育學者藤川聰針對『日本人機械人大賽』參賽學生團隊之訓練過程所提案的 RD System (Rotating Duty System)訓練方法。將藤川聰的 RD System 加以調整，運用於由設計學院與商管學院，跨領域組合團隊之整合及參賽運作。

