

107 學年度 教學優良教師：資訊管理系 章至豪 老師

6 年前，離開工作 12 年的財團法人，轉進學界。由於之前的歷練，故將業界所學，帶進目前工作的職場，秉持著以下的理念：

- **Let' s be a practitioner**：在業界征戰多年，轉到學界之後，感謝校方安排與默許，一直接觸一些很務實的課程。三、四年前開始，我們開始提倡「創業教育」，雖然我是半個業界人，但對於創業這件事，還是懵懵懂懂。經歷這幾年教學相長的薰陶，我深刻的體認，教學其實也是一種創業，把在其他地方學習到的技巧，與你想傳達的訊息，透過策略性的安排，讓學生「體會」。過往帶學生參加比賽，這是一種體會，然後比賽一旦結束，似乎在課程上就變得了無新意。為了改變現況，本年度結合外部廠商，替學生選好商品，在「網路行銷」課程內，讓學生實際操作銷售。初次嘗試，雖然學生的銷售成績沒有以往比賽時來得好，但只要有賣出一張單，就可以看出學生臉上的笑容與喜悅。老師在教學中創業，學生也在創業中學習，名副其實的 Let' s be a practitioner！
- **Interaction is KING**：教學首重互動，此乃到學校之後最大的啟發。在學校的協助之下，陸續上了許多重要的課程，包含 EMI、創意思考等等，而這些課程都提供了許多套件，讓我在上課時，更能與學生互動。譬如本學年度，我利用 EMI 課程學習到的「迷你白板」與「同儕自評」的上課方式，讓學生可以即時在課堂中討論，同時對於其他組別的成果，提出評論，讓學生更能夠涉入課程之中。很明顯的變化，乃是有些學生會從後面自主往前坐，同時參與討論，而學生上課滑手機的頻率也降低，手機成為查詢資訊的一種工具而已。另外，利用像是 Kahoot 這類的即時問答系統，讓學生在上課時能夠更有樂趣，也是提高師生互動的一種方式。我深信，Making students busy in class is the best strategy to teach。
- **Student as an employee**：由於多數本人任教班級皆為大三或大四學生，即將踏入職場。故在課堂上，時常灌輸學生職場倫理與應有態度。在此階段，學生不該再被當成孩子看待，而該是一個即將踏入職場的大人。故課堂作業的要求，往往比照職場辦理，除了品質需達一定的水準，交期更是絕對不允許延誤；對於上課的要求，也比照企業舉行週會的方式辦理，要求事先準備會議資料，同時會議期間要投入參與，會議結束要追蹤進度。這些方式，看似與一般授課無異，然而只要適當轉換觀念與邏輯，賦予學生責任，則學生的投入會更為積極，使其瞭解一切都是為了投入職場所做的準備。
- **7 days a week, 24 hours a day**：學生的需求千奇百怪，加上其作業時間不同於一般上班族，往往在上課之餘，或星期假日，提出許多問題。為了對應學生的需求，必須 24 小時全天待命。曾有一次學生為了參加隔天的比賽，晚上 11 點還

約在外頭一同討論隔天簡報內容，當學生的榮譽感被啟動時，當老師的何嘗不該 24 小時待命呢？因此，只要學生提出任何問題，一定立即回應，即便只是無法前來上課的例行請假，亦要回應，掌握機會教育的可能性。

- **Perfect relationship between you and me**：教學，類似於「公司治理」，當以上兩項的機制運行無誤之後，剩下的就是處理人際問題。每個班級的學生百百種，就好比一個社會或企業的縮影，所以要如何處理與一個班級，每一位學生之間的關係，是「班級治理」的最後一堂課。學生是喜歡互動的族群，不管是上課時的教學相長，或下課後的點頭寒暄。基本上，掌握所有互動的機會，讓學生們瞭解老師，他們就更加願意投入學習。師生關係，是展開教學與學習的第一步。