



如沐春風

社會變遷與技職教師的調適

● 黃源典*

一、社會的變遷

台灣近十多年來出生人口年年遞減，從 2008 年起，已經連續兩年降到二十萬人以下。再加上前年遭逢全球金融海嘯，失業率巨幅攀升，各行各業都受到不同程度的衝擊。出生人口減少，伴隨而來的現象，不僅是婦產科的生意一落千丈，幼稚園、安親班、教科書出版社、補習班的經營也日益艱困，不得不改變策略圖謀永續發展。

最近幾年，許多私立大專院校新生報到率未達五成的有 43 所。招生人數不足，就以減班減薪裁員來做因應，年終獎金對上述私校的教職員來說，已像似天邊的彩霞，可望而不可及。高屏地區有一家技術學院，已經好多月沒有發薪水。台南地區也有一家，去年每位教師要找 5 個學生。今年聽說也有一所大學，規定每位老師負責找 10 個學生。北部某科技大學：剩下 3000 名學生，準備賣地補足虧損，並且計劃率團至大陸招生。另有一家科技大學，規定老師都得兼行政，但沒有行政津貼。

就連日本也有傳出更糟糕的消息，依據日本產經新聞的報導，今年將有五所大學停止招生（1.三重縣松阪市的中京大學、2.兵庫縣尼崎市聖托馬斯大學、3.兵庫縣明石市的神戶時尚造形大學、4.愛知縣新城之大谷大學、5.東京法律思維大學），形同廢校。

* 黃源典，南台科技大學通識教育中心人文藝術組副教授。

二、因應之道

1. 學校方面：以南台為例

「大樹底下好乘涼」，學校的辦學成績越優異，招生的工作就越順利，教職員工的工作權就越有保障。自從 2007 年 8 月，戴謙博士接掌南台科技大學校務以來，勵精圖治、興利剔弊、上下爭輝，已有令人刮目相待的成果。

- (1) 博士師資比率高達百分之 68.74 (409/595)。
- (2) 2010 西班牙世界大學網路排名 767/6000 (全國排名 18)。
- (3) 2007 至 2009 教育部教學卓越計畫補助總額，名列全國技職校院第一。
- (4) 2009 榮獲教育部第五屆「技職之光」12 項評比類別當中獲得 7 項提名，以國際競賽得獎「登錄筆數最多」榮獲團體獎項。
- (5) 2009 教育部「私立技職校院整體發展獎補助經費」第一。
- (6) 2009 Cheers 雜誌公布企業最愛，私立技職校院第一。
- (7) 2009 工學院七系全部通過 IEET 工程與科技教育認證。
- (8) 2009 國科會專題研究計畫通過 166 件，私立技職校院第一。
- (9) 2009 經濟部即時技術輔導計畫，通過 19 件，全國大專校院第一。
- (10) 2008 教育部授權自審教師升等，私立科大第一。
- (11) 2008 人力銀行 (1111) 調查上班族最愛國內 EMBA，全國技職校院第一。
- (12) 2008 技職風雲榜競賽積分，全國技職校院數一數二。
- (13) 2008 教育部學海惜珠、學海飛颺、學海築夢方案，共獲得 662 萬元，全國公私立大學第二。

就是因為如此，南台每年的招生人數不減反增，九十八年度的學生總人數以一萬八千，排名全國公私立大專院校第七。

在這璀璨如錦的成績單背後，隱藏著一股非前進不可的動力。「今天工作不努力，明天努力找工作」、「沒有學生，就不需要老師」是全體南台人的共同信念。所以，無論是準備「教育部科技大學評鑑」，抑是「國科會申請案」、「產學合作」、「技能競賽」、「輔導學生考照」，無不「全體總動員」、「全力以赴」。再加上實施兩年的「教師評鑑」，每位教師都必須在「教學」、「研究」、「服務」爭取最佳的表現，否則就會成為將來優先淘汰的對象。平心而論，在南台服務的夥伴，一致認為工作壓力遠遠勝過從前，

或許這正是孟子所倡導「生於憂患」哲理的最佳詮釋。

「沒有國際化，就被邊緣化」是戴校長一再強調的觀念。面對學術研究必須與國際接軌的時代風尚，南台的招生不能只在意國內大宗的生源，國際學生的加入已是沛然莫之能禦的潮流。因而責成吳副校長率領國際事務處同仁至海外招兵買馬。現今，南台的國際姐妹校包含 25 國、90 所學校，學生至姐妹校就讀每年平均超過 80 位，外國學生至南台就讀有 200 位；碩士海外班，每人到國外進修，學校也頒發 5 萬元的獎勵金，對在異邦求學者的生活開銷不無小補。

南台從民國 85 年開始鼓勵教師在職進修，共有 105 人考上博士班，而今。已有 44 人畢業。在 595 位專任教師中，擁有博士學位者 409 人。本人也在 48 歲開始在職進修，連續 10 年之久，不僅自己的工作得到保障，薪水增加，教書的品質提高，學生也會受益，一舉數得。

「每年的招生都是從零開始」，這是本校戴校長每次開會一直強調的觀念。絕對不能因為過去的招生順利而掉以輕心，也不能因為常常得獎而抱持樂觀的心態。「與其事後猛開檢討會，不如事前多做準備」、「開了一萬次檢討會，也無法改變既定的事實」等等，都是他經常掛在嘴邊的話。

南台很重視學校形象的建立，每次辦活動或是得獎，中華日報或其他報紙都會報導，沒有天天，也至少兩天曝光一次。南台的網頁也是廣告的據點，學校的光榮事跡要讓自己的學生知道，學生對學校就有信心，不至於動起轉學的念頭。

除了上述之外，南台過去在招生曾經使用的策略：

- (1) 爭取主辦聯招，增加學校曝光的機會，而且招生更加順利。
- (2) 派老師到全國補習班做招生廣告工作。
- (3) 各科系動員老師至高職宣傳。
- (4) 在高鐵台南站、松山機場、高速公路旁、各地公車設廣告據點。
- (5) 印製文宣、墊板在各考區發送。
- (6) 提供高額獎學金，吸引高分學生就讀。(98 年遠東科技大學以公立收費的策略失敗)
- (7) 與高職締結「技職夥伴，攜手雙贏」策略聯盟。
- (8) 提供高職學生參觀訪問的機會。
- (9) 辦理汽車大展，23 年來汽車組招生良好。
- (10) 爭取設立考場，讓家長或學生更有機會認識南台。

我認為私立技職學校辦學要更為企業化：為了服務學生，學校應該更努力提升教學、行政品質與效率，最好讓學生對學校的教學、管理、沒有任何抱怨，學生自然而然會把這些優點傳出去。要知道學生對母校學弟妹所講的話，比招生學校老師所講的更具效力。畢竟「消費者」的意見才會讓消費者聽得進去。

2.教職員方面：

- (1) 要以「服務業」的心態對待學生，學生一進辦公室就要有人理他，請問他有什麼需要幫忙的？
- (2) 對學生的申請文件，校方的反應迅速。
- (3) 重視學生的意見反映，若是已經成立馬上辦中心，回應問題必須要「馬上」。
- (4) 設立全班、全校電子郵件聯絡網。
- (5) 建立與家長互動的機制。
- (6) 教職員的心理建設：人生原本就是在風雨中行走。難免會有無力可回天的無奈，不是一個人去提升某技能就可以阻止少子化的問題。如果將此事視為人生中必然會刮的一場颱風，那麼就以平常心面對吧。老師能在這樣的變遷中練就處變不驚的能耐，也能對我們所教育的孩子們「以身示道」，這種 EQ 可是無形的資產。
- (7) 學習做快樂的傻瓜：逢甲大學中文系老師組成輔導學生報考研究所團隊，成效斐然。我也曾在民國 68、69 年輔導南台學生報考預備軍官，分別錄取 93、125 名。輔導學生考證照，比設置獎學金更有效果。
- (8) 設立教學網站，將教材、題庫、教學實況貼上。
- (9) 實施教學卓越計畫，經常舉辦教學觀摩，提升教學效果。
- (10) 向中北部招生情況良好的學校請益，或與全國天主教組織招生互助聯盟。
- (11) 共同合作研發教材、製作多媒體教材，可以在教學時共用。

從今年開始，私立高中職的學雜費比照公立收費，對私立學校是一大利多。相信以貴校（慈幼工商）過去的優良辦學傳統，不但可以降低招生的危機，甚至是轉為快速成長的契機。我在這裡由衷的祝福。

（2010年5月10日之應邀至慈祐工商專題演講稿）

