

## 面臨少子化 高等教育往哪走？張家宜VS. 林聰明

專題報導

文林姍亭整理

今年（2010年）2月21日，本校校長張家宜於非凡電視台「管理大師高峰會」節目中，與教育部政務次長林聰明、節目主持人劉祝華對談「菁英教育 創造高等教育的價值」，詳實精闢，特摘錄其內容菁華，以饗讀者。（資料來源：社團法人中華民國管理科學學會）

節目主持人劉祝華（以下簡稱主持人）：現在我們到新加坡、香港、大陸唸書都很方便，所以很多人開始質疑或考慮，要到大陸唸書，或到新加坡，還是留在台灣，請問林次長會給予什麼建議？

教育部政務次長林聰明（以下簡稱林次長）：必須考量這個國家的大學程度如何，國內大學的平均水準師資相當不錯，幾乎前50%以上的大學，約有70%~80%擁有博士學位，所以第一點，台灣師資水準非常整齊；第二點，要看設備好不好、圖書資料如何，國內網路連線非常普及，所以台灣這方面的設備，不亞於其他國家；第三點，要看該校的辦學成效如何，國內因為過去教育部每四年評鑑一次，所以很多大學的水準都大幅提升。

主持人：請問辦學成效如何評鑑呢？

林次長：第一，校務評鑑，包括學校的教務、學務、總務、人事、會計等各方面的資源情形，以及校長的辦學理念，另有專業評鑑，就是各個學系所總和的評鑑，由專家到各個系所，和各大學做綜合的考評。

如何吸引學生就讀台灣的大學？ 良性競爭進步愈多

主持人：以淡江大學來說，請問張校長認為，要如何吸引學生到該學府就讀？

本校校長張家宜（以下簡稱張校長）：誠如主持人及林次長提到的，由於台灣少子化的影響，且學校眾多，所以社會大眾都對大學的學生素質、教育品質有很大的疑問，但是從我個人的角度來看，大學很多反而是一個良性的競爭，因為學校多，各大學校為爭取好的師資、好的學生，更會積極聘請優良的師資，甚至到世界各地聘請大師級的老師來教學，硬體設備方面也是，各校的圖書館、體育館及多媒體教室，都持續改進，所以我認為，目前台灣的大學相較於世界華文的大學，如大陸、香港、新加坡等地，整體來看，其實台灣的高等教育水準是蠻整齊的。

主持人：張校長講到了重點，我們知道現在考大學很容易，但是畢業之後到社會上求生或求職的能力如何，這就關乎到學生素質如何了，林次長您怎麼看呢？就如同張校長所講的，很多人都質疑現在大學畢業生幾乎滿街都是，那素質跟以前比較起來呢？

林次長：國內大學的數量早期頂多30幾所，現今約有164所，數量不一樣，人數也不一樣，所以假設把大學錄取比率30%的素質跟90%的素質相較的話，當然會有所差異；第二，為讓同學在畢業之後跟職場有所接近，我國鼓勵學校設計課程，邀請企業界的代表一同參與，如此才能了解企業界需要什麼，在學校就要先開始接觸，鼓勵企業界的一些工程師、管理師等到學校授課，提供實戰經驗，讓學生有臨場感；第三，鼓勵老師從事研究，盡量到業界找題目，教授的內容較能與企業界貼近，也鼓勵同學暑假一個月或一年到企業界實習。

如何培養課本學不到的軟實力？ 三環五育

主持人：到業界體驗是什麼樣子的狀況？請問淡江大學現在有嗎？記得我們以前唸書時仍以教科書為重，所以進入社會後，碰到職場的問題，才發現怎麼跟教科書差那麼多，而我們操作的機器似乎也跟實際出社會後差異很大，現在你們如何達到次長所說的課程設計，或找業界的人授課，直接把他們第一線遇到的問題，一對一的告訴學生。

張校長：接續次長提到的，在學校的課程大致分成三類，第一類是專業課程，培養學生基本能力，未來適應職場的專業能力，而課程設計方面，目前我校在課程委員會都有請業界及校友代表，甚至學生代表一起參與討論課程，較能跟企業接軌。

第二類課程，就是專業課程之外，各校都有通識核心課程，淡江規劃有31個學分，彌補專業課程的不足，如音樂藝術的欣賞、法律的知識、拓展國際的視野、資訊的素養等方面；第三類課程，我校強調課外活動和社團，並視為很重要的課程，讓學生透過服務學習，甚至到國外當志工，可以培養企業界最需要的軟實力，如溝通能力、領導能力，還有抗壓性、團隊精神等，這些都是在工作的時候，應有的良好態度和信念。

林次長：過去，台灣的教學體系，大部分都是填鴨式的，這部分各方面都有不同的批評，但現在因為很多人從國外留學回來，所以已經慢慢改進，改用啟發式的，有一些課程，以小組討論等方式比較活潑，剛才張校長談到同學的表達和溝通能力，以及如何找尋相關資料等，我認為，如何讓同學獨立思考、獨立尋找相關資料，是非常重要的。

主持人：不僅是現在在學的學生，像我們這些已進入社會，再反芻一些以前學到的東西，獨立思考真的是相當重要的一個本能，因此為了吸引莘莘學子，甚至於想要重回到學校進修、唸書，現在大學要有自己的特色，如何定位、跟大家推銷呢？

第一，台灣的學府有一流的師資；第二，設備不錯；第三，辦學成效也不錯，但問題就是，有這麼好的學校，如何讓所有學生都能知道呢？觀眾可能不知道，現在學校也要行銷囉！先請林次長談一談到底學校如何來行銷？

林次長：學校一定要突顯特色，讓消費者，顧客民眾了解其辦學特色在哪裡。

主持人：就是品牌形象？

林次長：對，這是第一點；第二點，假設能將特色變成學程後，招收外國學生，這會是很好的國際行銷，所以英文或其他國家語文網站的建置非常重要；另外是老師的publish，發表的論文是否達到國際一流雜誌的水準，或參加數學、物理、化學或國際技能競賽等國際性比賽。假設被刊登或參賽得獎，人家看到就會說：「哇！這是從台灣的大學出來的！」，假設代表台灣的學生得獎，就能讓別人看到「喔！台灣的學生的確了不起！」，無形當中，這個印象就已經注入他的腦海裡；在學術上，若能常常邀請諾貝爾得獎或是大師級的人物來校演講、駐校一段時間，或從事相關的研究

，這對國際上的行銷會有很大的幫助，大學的研究室跟某個國家的一流大學研究室互相合作，也會提高知名度；另外，招收國外的學生，或邀請外國的學者專家到國內授課，國外學生和學者都會把所學習到、看到的經驗分享給別人，包括我國的教育水準和情形，這都必須要透過各方面的交流，才有辦法把名氣打出去。

如何行銷淡江？ 全品管精神持續精進

主持人：其實林次長提到學校的行銷，就如同產業的行銷一樣，第一，要有特色，如同品牌要講形象；第二，英文網站，通路平台相當重要；第三，要踴躍參展，把知名度打出去，最重要來自於教授的論文，就像我們的產品要拿到專利，拿到專利後，知名度才能打出去，請教張校長如何行銷淡江呢？

張校長：淡江的外語很有名，所以本校一共有6國語文的網站，且有很多學生的表現亮眼，如本校電機系在世界用機器人踢足球，已經得到非常多次的世界冠軍了；長期以來，在整個學校的經營上，本校秉持全面品質管理的精神持續精進，對於教學行政，老師的研究，也都非常注重品質，且去年我校得到第19屆國家品質獎的肯定，這也是對外的行銷，讓高中生和家長也能先了解淡江辦學的特色。

主持人：每個學校在行銷之前都要找到自己的核心價值，不過這背後需要很大的工程，需要校長的理念及堅持，但要如何在運作的過程中，將理念傳達給老師和學生，有哪些努力的空間呢？

林次長：全校要凝聚共識，共識非常重要，即使校長有這個理念，下面不配合，還是沒辦法打出這個招牌，所以大家要有共識，校長要有目標，大家才能有共同的目標可追尋，也才有這個招牌，另外也要有子彈，相關的配合措施，全部共同配合，如此才有辦法把學校的招牌打出來。

主持人：您覺得目前，學校要打知名度之際，比較使不上力的地方在哪裡？

林次長：大概都是經費的問題，因為一般大學的經費比國外的大學較差，以UCLA為例，加州大學洛杉磯分校的規模跟台大差不多，我曾經跟該校校長談過，他們的預算是台大的10倍，所以在國際競爭上，假設沒有充分的經費，的確也會是個問題。目前

國內要漲學費，坦白講有點困難，雖然其他國家，學費的調整都是授權給各校處理，但是目前為止，國內只要一談到漲學費，就會引起一些民眾的反彈，是比較敏感的。

如何擴展國際能見度？ 英語課程是關鍵

主持人：請教張校長，來自於經費的問題，是否也是你們最使不上力的一個部分呢？

張校長：尤其是台灣的私立大學，政府的補助大概是10%~20% 之間，多數的預算來自於學生的學雜費，學雜費大概占學校的70%，是學校收入的來源，所以預算是一個很大的問題，我想林次長非常了解，也希望教育部能對私校提高補助，但是在這麼多大學的負擔下，政府確實也很困難，事實上對於整個的產學合作，還有民間資源的投入、學校的募款等，社會大眾都不太了解，大學經營是非常辛苦的，所以也希望很多的民間資源能投入，譬如：企業、校友給予學校的募款都有一些的幫助；除了經費之外，我認為，台灣的大學要有競爭力，亞洲地區如：香港、新加坡等國的英語教學能見度較高，而韓國、日本及台灣都有類似的問題，就是英語課程不夠多，所以要吸引像美洲、 歐洲體系國家優秀的學生來台就讀，台灣在這個部分的國際能見度還是比較弱的。

如何強化淡江的外文特色？ 大力推行大三出國

主持人：張校長，其實淡江的外文在業界的口碑可圈可點，你們怎麼做到的呢？淡江如何強化這部分的特色，讓大家只要一想到外文就想到淡江？

張校長：我校共有6個外語系，在15年前左右，淡江一開始就推行大三出國留學，6個外語系包括英文、日文、德文、法文、西班牙及俄文都鼓勵學生大三出國，這是本校的招生特色。

主持人：你們有跟其他的外國學校一起合作嗎？

張校長：主要都是外國的姊妹校，今年我校就有450位的學生，在大三出國那一年遍布16個國家和61所學校，所以這是淡江在推動國際化的時候，很大的特色，這些分布在16個國家的學生，就是我們國際行銷最好的親善大使。

主持人：對，同樣會有雙乘的效果，次長，如同張校長所說，這個idea相當不錯，於是大家一方面upgrade學生的外語能力，一方面可以對外打開知名度，回到頭來，在資源很拮据的情況下，還有哪些方式可以突破教育式的藍海呢？

林次長：招收國際的學生，因為現在台灣少子化的影響，學生一直在減少，舉一個例子，我國現在大學的capacity容納量是32萬人，現在每年的高中、高職的學生只剩下28萬人，再過5年，會再減少大概4、5萬人，以這種速度一直減下去的話，將來很多台灣的大學會面臨招收不到學生的命運，其實我國學校師資、設備都不錯。

東南亞很多國家的學生錄取比率只有約15%左右，而台灣目前將近80%~90%，所以若學校有足夠的能力，如開設英語學程，將學校的校園環境建構成為一個英語化的環境，或是友善化的環境，可以到東南亞或其他國家招攬外國學生前來就讀，就可彌補學生的生源，當然不是短期之內即可達成，不過各個學校有志的話，有心也可以成功。

主持人：最後請林次長談一談，覺得台灣現在可以努力的空間還有哪一些呢？譬如說唸書的風氣，有到過大陸的人都知道，大陸唸書的風氣相當盛行，台灣可能還有哪一些的方式可提升教育體系的競爭力？

林次長：我想學校的特色一定要建立，讓消費者很清楚這個學校特色在哪裡，強項在哪裡；除此之外，你要懂得如何行銷推廣，讓各界了解，和鎖定的目標是哪一群族群，這跟在企業界是一樣的；國際上的行銷，只要能告訴各個族群該校特色，能夠滿足需求等，或是該校畢業生的就業沒有困難，有保障，家長就會把孩子送過來，所以特色的建立，還有突顯這個部分，希望各校能夠好好著墨。

2010/09/27

本校校長張家宜（左）於2010年2月21日參加由劉祝華（右）主持的非凡電視台「管理大師高峰會」節目，與教育部政務次長林聰明（中）對談。（資料來源：社團法人中華民國管理科學學會）



(資料來源：社團法人中華民國管理科學學會)



(資料來源：社團法人中華民國管理科學學會)

