

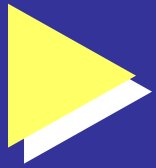
# 應該是我們「教」 還是學生「學」？

國立中央大學、資訊管理系  
范錚強

Tel: (03)426-7250

[mailto: ckfarn@mgt.ncu.edu.tw](mailto:ckfarn@mgt.ncu.edu.tw)

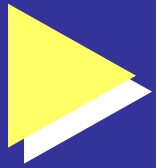
2011.11



# 教學方法

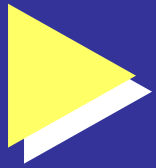
## ■ 傳統教學

- 教師為主
- 「想辦法」傳授
- 考完試剩下多少？



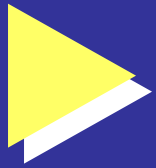
# 學生本位個案學習法 (PCL)

- 學生為主: Participant Centered Learning
- 老師建構情境，讓學生領悟
- 並非為考試學習



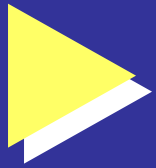
# 回想過去的「學徒」制

- 武俠小說中的少林僧人
  - 蹲馬步、挑水、打雜
  - 學招式
  - 對打
  - 要下山，可是要經過十八銅人陣的考驗
- 商店的學徒做什麼？
  - 「出師」時，已經身經百戰
- 今天醫科的學生如何培養？
  - 不斷的實習，執業時，已經見過無數多的病例



# 傳統商管教育的難題

- 蹲了一些馬步
- 學了很多招式
- 從沒有真正「對打」
- 找到工作：上陣吧
  - 老闆們可真大膽！！
- 好吧，去找一些真實的企業讓學生來玩玩看？



# 哈佛商學院的 Learning Model

## ■ 盡量模擬管理者工作情境

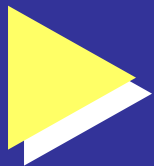
- 聚焦在問題上
- 和管理相關
- 在情緒和心智上涉入
- 互動

## ■ 真實企業的問題情境

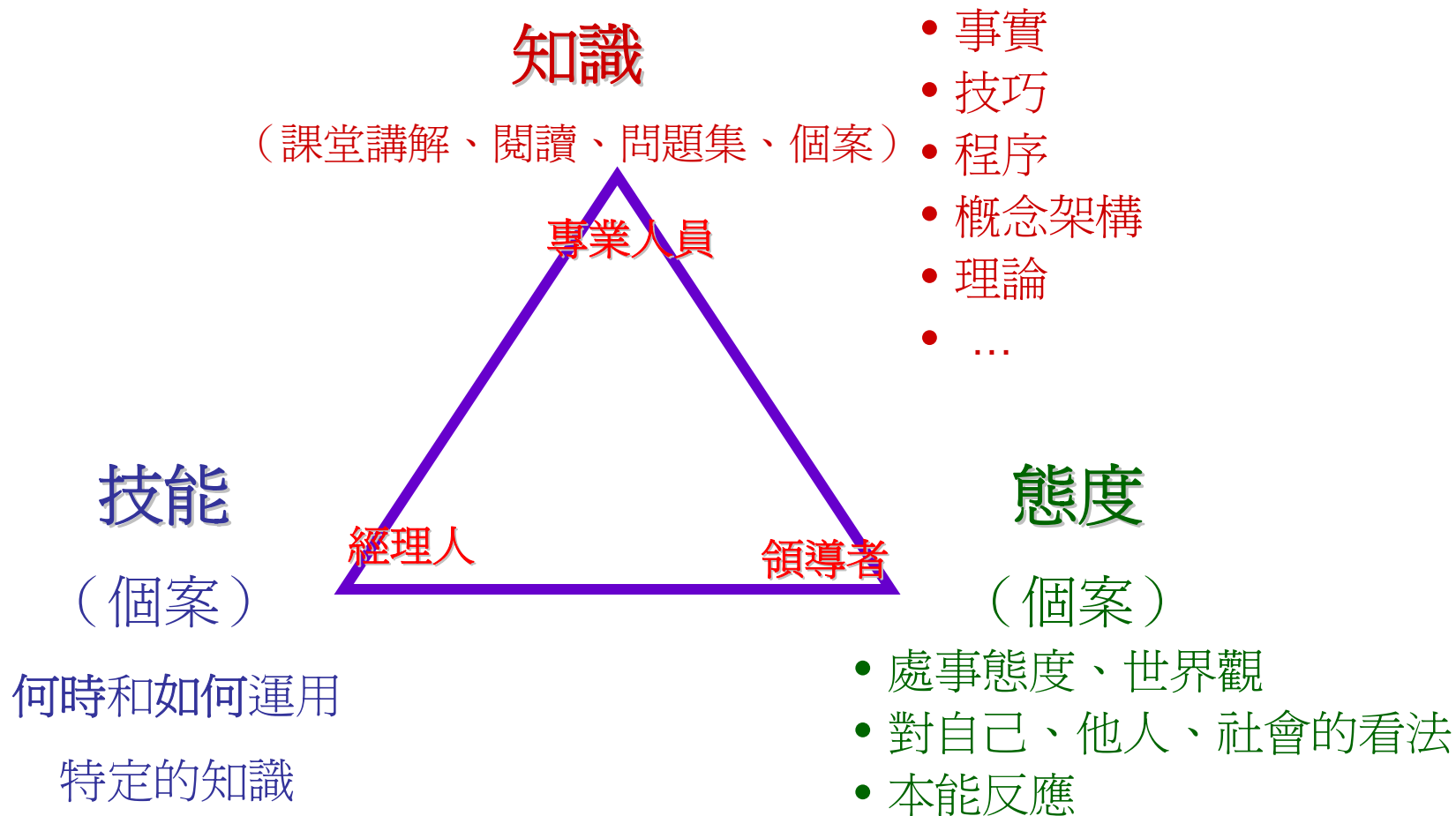
- 個案討論：遇到你，你如何思考？如何決定？

## ■ 模擬的決策情境

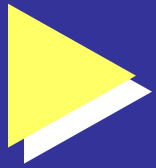
- 模擬情境解題、模擬遊戲



# 學習的面向



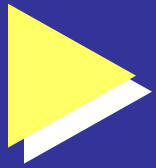
© 國立政治大學黃思明教授



# 哈佛式的個案特性

- 開放的問題情境描述
  - 經常只是片段的情節
  - 預先設計的決策項目
- 通常，沒有一定的「正確解答」
- 同一個個案可能有截然不同的教學目標、可能用在不同科目中

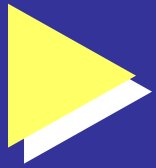




# 一般對個案教學誤解

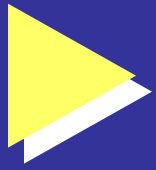
- 學生閱讀個案，做個案分析，上台報告
  - 小組或個人
  - 回答討論問題
  - 由一兩組上台報告10分鐘
  - 學生討論
- 很困難：討論發散
- 老師準備很輕鬆、但即時回應
  - 考驗老師急智

學生學到什麼？



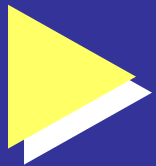
# HBS 個案的基礎假設

- 有一套通則性的管理知識
  - 但沒有放諸天下皆準的好答案
  - 好答案：“it depends”
  - Depends on 周邊條件：個案在呈現這些條件
- 通則性的知識如何運用，和所處的情境相關
  - 個案就在呈現這種特殊情境
- 透過一個特定的個案為例子，學生能領悟出一些通則



# 教學計畫 / 教案

- 根據問題和學生能力設計
- 需同時設計作業，提出問題，讓學生課前準備
- 針對教學目標進行設計



# 互動

## ■ 意見調查

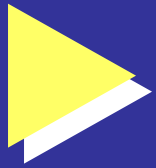
- 舉手投票

- 討論：詢問有沒有人「倒戈」

- 追問：你為什麼覺得這樣？他這樣說，你同意嗎？

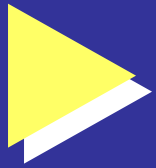
## ■ 請同學陳述經驗

## ■ 提問



# 提問手段

- 問內行人
  - 善用你對學員背景的瞭解
- Warm call
  - 問自願者
    - 讓想參與的學生能參與
    - 自願者可能有好的答案
  - 問沒有舉手者，給他時間想
    - 拉緊學生注意力，但比較溫和
- Cold call
  - 問沒有舉手者（或長期局外人）
  - 學生可能措手不及
  - 拉緊學生注意力（警惕下次要準備）
- Row call
  - 問一個人之後（可能沒回答、答案不滿意、或想延伸其答案）繼續同一排，一位一位問下去
- 抽籤
- 角色扮演



# 我具體如何進行？

## ■ 管理知識類

- 投影片，講「故事」
- 企業案例、企業問題呈現

## ■ 管理問題類

- 個案討論
- 模擬遊戲

## ■ 系統開發類

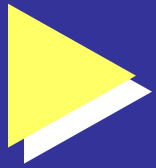
- 應用問題：分組討論、課堂報告檢討

# ▶ 例子：管理知識 Walmart



## ▶ Wal-Mart 的特點

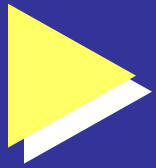
- CRP連續補貨系統幫助Wal-Mart將其前端的POS系統與總部即時性連線，並提供供應商充足的資訊
- Cross-docking
  - 碼頭邊接駁運貨
- 貨架由供應廠商負責協同補貨
- 盡力提供該廠商必要的訊息，甚至包括所有競爭廠商的銷售金額，全面讓供應廠商自由競爭
- 完全去除庫存及物流
- CPFR, RFID, ...



# 個案

- 我選擇用中文寫的台灣企業個案
- 企業策略、企業決策層次的個案
- 企業作業層次的個案
  
- 用個案討論來深入探討一些管理問題的實際意義





# 模擬遊戲

- 利用線上教學「模擬遊戲」來進行
  - 課堂進行
  - 回家執行
- 啤酒遊戲
  - 選用博士班學生開發的系統
  - 簡單的供應鍊管理決策
  - 調整周邊條件，改變決策情境
- 企業經營團隊決策
  - 選用 Inception: 會計所鄭漢鐔所長帶領資管系學生老師開發
  - 課堂練習
  - 分組，組內有不同的角色：財務、行銷等
  - 回家後，每一天模擬成一個月，每月下決策



# 謝謝大家

■ 資管系范錚強 [ckfarn@mgt.ncu.edu.tw](mailto:ckfarn@mgt.ncu.edu.tw)