

**世新大學 111 學年度第 1 學期 口語傳播暨社群媒體 學系
高等教育深耕計畫「擴大業界學習師資」執行成果紀錄**

壹、執行成果總表

子方案編號/ 名稱		111-A03-02-03 擴大業界學習師資					
教師	業師姓名	演講主題	服務單位	業師職稱	上課日期	授課時數	平均滿意度
溫偉群	戴育真	讓你忍不住+1 的秘密	華碩 ASUS 企 業部	業務經理	111/10/24	2	4.49
黃鈴媚	黃采瑛	社群媒體中細緻分工的精眾對話：談 podcast／直播、小編與官網的協作，以及與粉絲之間的互動與經營	臺灣通傳 智庫	發言人	111/11/16	2	4.25
李佩雯	林靖偉	數位聲音內容企劃與錄製	英邦德科技股份有限公司	總監、專欄作家	111/11/17	2	4.86
夏春祥	陳先倫	大眾電商與分眾社群：打造蝦皮雙 11 購物節的行銷關鍵	新加坡商 蝦皮娛樂 電商公司	台灣分公司企業事務合作負責人	111/11/28	2	4.79
胡全威	羅亦耀	職場中的邏輯力	麥巨卡索 訓練中心	執行長	111/12/02	2	4.60
秦琍琍	朱慧君	未來在等的人才	Career 就 業情報	職涯學院 職涯顧問	111/12/02	2	4.45

貳、演講主題

一、演講資料

- ①開課系所：口語傳播暨社群媒體學系
- ②授課課程名稱：修辭理論與社群策略
- ③授課教師姓名：溫偉群

業 界 師 資 資 料			
演講主題	讓你忍不住+1 的秘密		
業師姓名	戴育真		
服務單位	華碩 ASUS 企業部		
現職職稱	業務經理		
上課日期	111 年 10 月 24 日	平均滿意度	4.49
演講次數及時數	共演講 <u> 1 </u> 次，合計 <u> 2 </u> 小時		
授課內容	<p>講者戴育真畢業於世新大學口傳系大學部與研究所，在校期間曾代表本校參加多項語言競賽，為本校獲得全國國語與閩南語演講比賽冠軍。畢業後先後任職於麗寶建設公司與華碩科技公司，目前為華碩科技公司大型企業部經理。在華碩公司任職期間表現傑出，曾獲公司頒發企業楷模獎。</p> <p>育真在分享中說明當年選擇世新口傳就讀，求學期間受益良多，所學與後續在業界的工作能夠相互印證。她在分享的許多小故事中，說明古典修辭理論與當代行銷實務，在構思佈局等多方面的思考脈絡相通。以育真校友目前服務的公司為例，華碩為目前台灣電腦產業中最有競爭力的企業之一，無論在公關、客戶簡報、行銷實務都不斷應用到修辭學的各項理論與概念，足證修辭理論與社群實務的密切關聯。</p>		

二、活動照片

<p>說明：講者勉勵學弟妹善用每天的時間</p>	<p>說明：講者分享社群行銷與修辭學的共通性</p>
	
<p>說明：華碩公司運用社群行銷實例</p>	<p>說明：講者分享口傳所學對子女表達能力的助益</p>
	
<p>說明：講者分享修辭理論與社群實務密切相關</p>	<p>說明：講者與學弟妹親切互動</p>
	

三、活動回饋

一、滿意度量化統計

問項	題 目	平均滿意度
1	我認為課程進度與演講時間安排得宜恰當	4.56
2	我認為本次演講內容充實，對課程學習有正向提升	4.51
3	我認為本次演講有助於了解職場生態，提升自我競爭力	4.45
4	本次演講符合我的需求	4.35
5	本次演講的整體內容讓我感到滿意	4.5
6	我希望下次能再安排與課程相關之講座	4.54

二、學生意見質化資料

1. 本次演講最讓我感興趣的地方是：

- (1) 口傳系是如何和電子產業(華碩)連結、結合，分享自身工作經驗個學弟妹參考。
- (2) 怎樣撰寫履歷最精實和面試時的技巧重點，還有面試官所重視的事情
- (3) 將演講四要素理論導入生活中的舉例，還有如何將課堂所學應用於職場技能。

2. 本次演講讓我最有收穫的內容：

- (1) 每個人每天有 86400 秒，思考要以秒為單位還是以小時為單位，幫助自己更珍惜時間。
- (2) 必須先認識自己的優缺點、發揮自己的專業，不要妄自菲薄，讓自己成為有價值的人。
- (3) 能夠發揮價值的事情就努力去執行。事情不是只有對與錯，用更有彈性的方式看待事物。永不滿足，不斷追求自己的進步。

3. 本次演講對我最大的影響是：

- (1) 即便未來做的事是和口傳聽起來完全不相關的工作，但也是會用到大學所學，同時當知道自己想到的東西是什麼的時候，要盡可能的把握任何機會，也可以開始思考自己 5 年後在哪，10 年後又在哪裡。
- (2) 思考未來的自己會過什麼樣的生活，會在哪裡與什麼樣的人相處，其實都是從現在開始可以努力去實現自己的想像的。

4. 其他意見與建議：

- (1) 可以再多邀請更多其他跨領域發展的學長姐，如果時間允許可以提供 QA 時間。
- (2) 感覺內容有點發散，若針對面試技巧這方面來說感覺會更精采！

參、演講主題

一、演講資料

- ①開課系所：口語傳播暨社群媒體學系
- ②授課課程名稱：人際溝通
- ③授課教師姓名：黃鈴媚

業界師資資料			
演講主題	社群媒體中細緻分工的精眾對話：談 podcast／直播、小編與官網的協作，以及與粉絲之間的互動與經營		
業師姓名	黃采瑛		
服務單位	臺灣通傳智庫		
現職職稱	發言人		
上課日期	111 年 11 月 16 日	平均滿意度	4.25
演講次數及時數	共演講 1 次，合計 2 小時		
授課內容	<p>黃采瑛老師分享本身靠「用嘴巴講話」這項生存知識已事業有成的她，這次帶同學深入探討說話與直播的各種面向，更延伸到本次關鍵的核心主題「Podcast」。</p> <p>對於溝通藝術的迷思，黃采瑛老師指出，溝通並非是全然僅向「大眾」溝通，而是得找到「精眾」有效且有內容地訴說傳達，要如何在各種情境與狀態下，尋找到屬於自我且有力道的觀點，用最真誠的態度有所表達出來，是「說話」這門藝術最重要的關鍵，溝通成功的養成是靠不斷累積而成，有時候更得注重生活的儀式感，賦予整個溝通傳達過程更深層的意義與回響。</p> <p>分享過程之中，同學們藉由與黃采瑛老師不斷有所互動，設想情境，練習說話的藝術，想必能使同學在這門課所學到的許多與溝通相關的知識帶往另一個更廣泛出奇的境界。</p>		

二、活動照片

說明：學生上課實況。



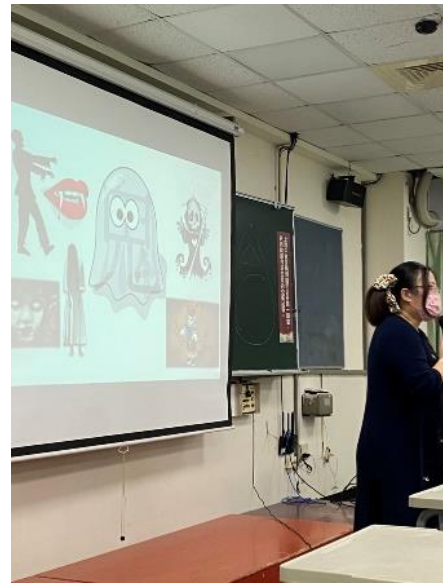
說明：講者說明社群媒體的工作模式及內容。



說明：講者介紹直播的種類。



說明：講者以有趣的互動上課模式帶領學生思考。



說明：講者以每個人對文字敘述的理解及認知不同，導出每個人創作的畫面不同的道理。



說明：講者生動的講述令同學們專注聽講。



三、活動回饋

一、滿意度量表統計

問項	題 目	平均滿意度
1	我認為課程進度與演講時間安排得宜恰當	4.36
2	我認為本次演講內容充實，對課程學習有正向提升	4.22
3	我認為本次演講有助於了解職場生態，提升自我競爭力	4.30
4	本次演講符合我的需求	4.11
5	本次演講的整體內容讓我感到滿意	4.27
6	我希望下次能再安排與課程相關之講座	4.22

二、學生意見質化資料

1. 本次演講最讓我感興趣的地方是：

- (1) 老師與同學之間有趣的互動以及說話方式能夠引起共鳴，提升同學的專注度。
- (2) 老師用很淺顯易懂的例子和內容，讓我們更了解關於社群上人際溝通的知識。
- (3) 說明 podcast 的企劃製作、遊戲實況直播的經驗分享與解說。

2. 本次演講讓我最有收穫的內容：

- (1) 廣播對人的重要性以及與 Podcast 的差異；Podcast 製作要點以及市場趨勢。
- (2) 直播的種類繁多、主播應該要有的技能。
- (3) Podcast 具備創意與專有特色、加上與聽眾建立友善關係，渲染情緒。與聽眾建立關係，應像與朋友相處一樣。
- (4) 無論是社群小編、Podcast 與 Youtuber，都需要與受眾建立關係、互動、陪伴。
- (5) 利用問答的方式增加學生對於關鍵字的印象以及內容的反思。
- (6) 各個媒體崗位的工作以及具備的能力。

3. 本次演講對我最大的影響是：

- (1) 直接透過說話告訴聽眾資訊，也會較容易被接受，不要讓對方思考。
- (2) 更了解傳播產業，學會如何以小編、自媒體的思維思考，社群媒體是現代很重要的媒介。
- (3) 對於抓住觀眾、社群最快的客群，其實最好下手的就是我們學生族群，一個拉一個，連結效應環環相扣，覺得這是我們現階段經營一些自媒體可以去參考的方法。
- (4) 「真誠」、「自己的觀點」才是粉絲想看見的東西，無論是貼文、直播、Podcast 或影

片，增加客群的同時也要以真實面對大眾。

(5) 要有自己的切入點，吸引死忠的小眾市場粉絲。

(6) 改變了對社群小編的想法。過去自己認為小編只是品牌、產品與消費者間的溝通橋樑，小編的文案不僅有趣，亦能引起消費者共鳴。更可以透過不同面向去分析現在社群平台上的創作者或是使用者。

4.其他意見與建議：

(1) 希望能有實作課。

(2) 演講很精采，收穫良多。

肆、演講主題

一、演講資料

- ①開課系所：口語傳播暨社群媒體學系
- ②授課課程名稱：溝通與親密關係
- ③授課教師姓名：李佩雯

業 界 師 資 資 料			
演講主題	數位聲音內容企劃與錄製		
業師姓名	林靖偉		
服務單位	英邦德科技股份有限公司		
現職職稱	總監、專欄作家		
上課日期	111 年 11 月 17 日	平均滿意度	4.86
演講次數及時數	共演講 1 次，合計 2 小時		
授課內容	<p>講者分享在製作節目時，最重要的就是聲音的表情及情緒，聲音的情緒將影響到聽眾的聽覺體驗，必須讓節目說的每句話都富含表情，才能讓聽眾有更好的聆聽感受，再者要找到自己的優勢，才會有獨一無二的魅力，且不要把人生的所有故事在前幾集就講完；而講話就是個拋接球的遊戲，先入為主為大禁忌；與來賓訪談時，也需製造舒適的聊天氛圍，但聊天主控權依舊在主持人手上，需利用腳本引導來賓。</p> <p>另外，講者還介紹了 Audacity 錄製 Podcast 的技巧，包括正規化、音量增益平衡，壓縮等等錄製時需要用到的功能，最後還提到三個可免費使用及上傳 podcast 內容的平台，有 Sound on、Firsto、Anchor，這三個平台都可免費上傳內容及使用，且能同步上傳到以上三個平台，省下分別上傳的時間。</p>		

二、活動照片

說明：講者帶領學生了解 Podcas 聲音表情。



說明：本課程邀請 Grace 及 Vince 至課堂上演講。



說明：學生上課實況。



說明：講者提供數據與同學分享。



說明：Grace 及 Vince 模擬現場實況，讓學生從互動中深入本課程。



說明：講者演繹聲音表情。



三、活動回饋

一、滿意度量表統計

問項	題 目	平均滿意度
1	我認為課程進度與演講時間安排得宜恰當	4.89
2	我認為本次演講內容充實，對課程學習有正向提升	4.84
3	我認為本次演講有助於了解職場生態，提升自我競爭力	4.89
4	本次演講符合我的需求	4.84
5	本次演講的整體內容讓我感到滿意	4.89
6	我希望下次能再安排與課程相關之講座	4.85

二、學生意見質化資料

1. 本次演講最讓我感興趣的地方是：

- (1) 製作 podcast 訪談的細節與說話的藝術。
- (2) 講者分享自己的生活經歷的部分，講到了許多不一樣的國家。
- (3) podcast 硬體操作與用軟體製作。

2. 本次演講讓我最有收穫的內容：

- (1) 如何製作吸引人的 podcast 以及操作剪輯軟體。
- (2) 當靈感枯竭時要換位思考，聲音的情緒很重要！
- (3) 製作 podcast 聲音要豐富，要有情緒，找到適合的節目，節目的內容..
- (4) 介紹 podcast 的主題內容需要如何表現出來。

3. 本次演講對我最大的影響是：

- (1) 如何吸引聽眾有興趣。
- (2) 做節目需要能夠放大感受生活中的細節，讓自己的創意靈感更豐富。
- (3) 了解如何製作節目以及企劃。

4. 其他意見與建議：

無。

伍、演講主題

一、演講資料

- ①開課系所：口語傳播暨社群媒體學系
- ②授課課程名稱：媒介科技史
- ③授課教師姓名：夏春祥

業 界 師 資 資 料			
演講主題	大眾電商與分眾社群：打造蝦皮雙 11 購物節的行銷關鍵		
業師姓名	陳先倫		
服務單位	新加坡商蝦皮娛樂電商公司		
現職職稱	台灣分公司企業事務合作負責人		
上課日期	111 年 11 月 28 日	平均滿意度	4.79
演講次數及時數	共演講 <u>1</u> 次，合計 <u>2</u> 小時		
授課內容	<p>「IG 粉絲有超過 500 的人請舉手。」陳先倫以年輕世代經營 instagram 的自身經驗作為開場，從社群時代經營個人品牌談到目前電商品牌的社群媒體，包含如何與受眾互動、經營社群步驟等。</p> <p>「我們不拖拉消費者，而是吸引消費者。」他表示吸引受眾主動前來瀏覽，以及觀察社會潮流是目前電商在社群經營中的兩大關鍵。隨後，他介紹蝦皮建立一套以教授直播課程為目標的訓練流程，邀請社群直播主上課，與之合作，齊手增加消費量。課程尾聲，更是分享蝦皮今年雙十一林哲家系列的行銷案例，說明共感如何創造社群流量。</p> <p>市佔率意指在同類產品市場銷售中占的比例或百分比，而能夠讓消費者第一時間主動聯想到品牌則稱為心佔率。在社群行銷中，心佔率遠比市占率重要。要提高心佔率，就需要不斷創造新鮮感。蝦皮的社群行銷模式：「是</p>		

心佔不是市佔。」心佔率是談及某產品、服務或產業關鍵字時，品牌「被提及的比例」。他說，想要提高心佔率，必須持續經營、更新、製造話題，並且「被分享」的重要性遠大於觸及。蝦皮正看中心佔率的效益，因此相當重視社群媒體的經營。

陳先倫提到，當目標受眾不再是被動吸收廣告、行銷文案，而是被文案吸引、覺得很有趣，願意主動到貼文底下按讚甚至標註、分享給他們的朋友的時候，就是行銷成功的第一步。因為這意味者，目標受眾真心的覺得貼文有趣、願意主動與品牌互動，提高關注度、流量與話題性的同時也讓受眾對品牌印象加深，提高心佔率。

陳先倫點出，成功經營社群有三大步驟。首先，要培養社會議題的洞察能力，能夠敏銳社會趨勢並進行大數據分析。其次，在確認議題設定後，要注意平台時程的管理與目標資訊的確立。最後，則是作品該如何演繹，例如：要以短影音、梗圖文章呈現？

他特別強調，第一個步驟，「觀察並敏銳社會趨勢」時常是現代人經營社群媒體時會忽略的部分，卻同時是經營社群平台時最需要花時間與精力的部分，就以蝦皮為例，光是在這個步驟就需要二十位人員進行發想、搜集資料。因為只有敏銳社會趨勢的人，才有辦法設定對的議題方向，進而創造消費者的共感，讓人會心一笑。如此一來，受眾加深對品牌有印象，持續關注，甚至將點閱率轉換回購率。

二、活動照片

說明：夏春祥老師邀請口傳系系友來課程上進行業師講座。



說明：本課程邀請陳先倫系友至課堂上演講，課後大合照。



說明：陳先倫系朋友表示吸引受眾主動前來瀏覽，以及觀察社會潮流是目前電商在社群經營中的兩大關鍵。。



說明：陳先倫老師以年輕世代經營 instagram 的經驗作為開場引導討論。。



說明：陳先倫系友指出蝦皮的社群行銷模式：「是心佔不是市佔。。」



說明：陳先倫系友課後與同學大合照。



三、活動回饋

一、滿意度量化統計

問項	題 目	平均滿意度
1	我認為課程進度與演講時間安排得宜恰當	4.82
2	我認為本次演講內容充實，對課程學習有正向提升	4.8
3	我認為本次演講有助於了解職場生態，提升自我競爭力	4.8
4	本次演講符合我的需求	4.71
5	本次演講的整體內容讓我感到滿意	4.82
6	我希望下次能再安排與課程相關之講座	4.82

二、學生意見質化資料

1. 本次演講最讓我感興趣的地方是：

- (1) 蝦皮吸引客戶心佔模式、蝦皮的經營策略，如何用不同的行銷手法炒熱雙十一購物節的買氣。
- (2) 蝦皮和一般網紅行銷上的差異，蝦皮的整體運作及社群技巧。
- (3) 如何用社群媒體賺錢，流量並不代表業配的成功。
- (4) 社會議題洞察的重要性。

2. 本次演講讓我最有收穫的內容：

- (1) 社群行銷要的是心佔不是市佔，心佔才能更加吸引的到消費者。
- (2) 社群是分眾的，直播是分眾媒體而不是大眾媒體，因為直播主的目的是持續經營他們最後會回購的目標群眾，因此才將直播稱為分眾媒體。
- (3) 講師說明蝦皮是如何運用消費者來將雙十一的業績達到最高峰。
- (4) 時要培養對生活週遭事物的洞察能力，每個人都要有觀察事物的眼光及轉換成靈感。
- (5) 電商們如何運用社群引起大眾注意，社群媒體雖然不是最重要的但可以影響一個網路購物平台的營收。

3. 本次演講對我最大的影響是：

- (1) 了解到行銷找到正確 TA 的正確流程、改變我自媒體的經營方式。對未來想經營社群平台及個人品牌有幫助！
- (2) 在經營自己的品牌或者是頻道之類的，背後都有團隊在進行分工，一個品牌的成立，不是光靠一個人就能經營下去，還要有人一起合作。
- (3) 自我社群媒體經營上可以做哪些調整以及培養自我對社會的好奇心，提高洞察力。

- (4) 對社群媒體有了更深一層的思考，未來會更努力觀察社群背後的手段。
- (5) 瞭解每個品牌都需要依靠社群媒體來宣傳打造自己獨有的品牌。

4.其他意見與建議：

- (1) 講師幽默風趣，表達很清楚。
- (2) 希望有機會聽其他有關社群媒體的演講。
- (3) 希望有錄影可以提供複習。

陸、演講主題

一、演講資料

- ①開課系所：口語傳播暨社群媒體學系
- ②授課課程名稱：語言邏輯與批判思考
- ③授課教師姓名：胡全威

業 界 師 資 資 料			
演講主題	職場中的邏輯力		
業師姓名	羅亦耀		
服務單位	麥巨卡索訓練中心		
現職職稱	執行長		
上課日期	111年12月02日	平均滿意度	<u>4.60</u>
演講次數及時數	共演講 <u>1</u> 次，合計 <u>2</u> 小時		
授課內容	<p>羅亦耀執行長分享職場中的邏輯力。他運用歸納、分析的邏輯推理，向同學們展現如何能有良好的思考框架，解決職場中的疑難雜症。</p> <p>羅老師表示，「邏輯就是透過歸納、分析和推論，進一步掌握事物的本質」。「有因才有果，由果推成因」，如果能運用有邏輯的思考，在面對問題時，就能導出最合適且正確的決斷。由此可知，邏輯思考是解決問題不可或缺的能力。</p> <p>邏輯力也能幫助我們抓住重點，把訊息化繁為簡。常聽人說講話要講重點，現今的網路時代，只要手指一點，就獲取無數的資訊，在這樣龐大的資料庫裡，如何有效率的整理出對自己有用的資訊，並且在報告時能讓人一目了然是在職場中的一門重要課題。羅老師告訴了同學們一個小撇步，我們可以先抓出報告主題最需要知道的五個標</p>		

題，再將統整過的資訊內容進行歸類，這樣就能有效率地做出讓人一聽就懂的報告了。

又譬如說，大部分的人在求職時一定會經過公司面試，此時我們需要說服面試官認為我們就是公司需要的人才。羅老師表示，「你的優點是市場需要的，那這就是你的機會」。努力培養或挖掘自己符合市場的優點，一定能讓自己的履歷增色不少！

邏輯力能運用的範圍遠不只於此，想要讓自家產品贏過他牌的產品，除了本身品質要好之外，行銷是不可避免的。而一個成功的行銷手法，往往少不了有創意的點子。然而創意難得，於是羅老師再度運用邏輯思考，分享一個快速得到大量想法的方式——「結構思考法」。結構思考法就是針對現有狀況來解構成幾個關鍵環節，再將各些環節的不同元素進行排列組合，就能得出各種結果，可謂是想點子的好幫手。

舉例來說，若是要安排一個尾牙活動。可以區分為餐點樣式、活動主題、抽獎方式等三個環節。其中，如果餐點樣式可以有中式、泰式……等九種；而活動主題可以有復古、超人、未來……等八種主題；抽獎則有摸彩、轉盤……等八種。這樣我們在設計尾牙活動時，就可以有 $9 \times 8 \times 8 = 576$ 種。換言之，透過這種結構思考法，可以在短時間內，就有上百種的創意組合。然後，再挑出其中幾種，再做細部設計，就可以擺脫老套的尾牙活動，而有新的創意活動。

演講最後，羅亦耀老師強調，收斂自身經歷過的經驗，記取教訓，也就是利用歸納得出教訓，這是非常重要的部分。能讓我們避免再犯同樣的錯誤。以古鑑今，就能「靜觀皆自得，萬物納芥子」。羅老師的課程雖然只有兩小時，但內容精闢、見解獨到，讓學生們收穫滿滿。

二、活動照片

說明：羅亦耀執行長解說「結構思考法」作為設計創意活動的方法。



說明：羅亦耀執行長上課時，不斷運用小組討論方式，增進學習效果。



說明：學生上課實況。



說明：讓學生間互相交流。



說明：讓學生們分組討論互相交流。



說明：羅亦耀執行長模擬實況，讓學生從互動中深入學習本課程。



三、活動回饋

一、滿意度量表統計

問項	題 目	平均滿意度
1	我認為課程進度與演講時間安排得宜恰當	4.63
2	我認為本次演講內容充實，對課程學習有正向提升	4.58
3	我認為本次演講有助於了解職場生態，提升自我競爭力	4.56
4	本次演講符合我的需求	4.56
5	本次演講的整體內容讓我感到滿意	4.65
6	我希望下次能再安排與課程相關之講座	4.63

二、學生意見質化資料

1. 本次演講最讓我感興趣的地方是：

- (1) 講師在課堂分享了「結構思考法」這個概念，與課堂教的「互斥窮盡」這個概念有些相像，給了我解決方法的新思路。
- (2) 講師上課時的互動很多，讓我們實作，更有效的吸收知識。
- (3) 以小說為例來解釋簡陋思考法。並用遊戲的方式讓我們思考，訓練邏輯，有趣又有效，講師說話讓人想一直聽下去。
- (4) 對於很多在職場上碰到的狀況作出解析，遇到問題應該對症下藥、找出解決方式。

2. 本次演講讓我最有收穫的內容：

- (1) (最有收穫的是講師分享的「結構思考法」。老師透過分析瓊瑤、金庸的劇本，整合一些元素，再透過排列組合的方式成新的劇本。這是我以前沒有接觸過的方法，很新奇有趣。
- (2) 學習遇到問題有邏輯的攤開列點尋找問題起因或解決辦法。
- (3) 有架構的思考模式、魚骨頭的運用、思考的方式，對於一個問題，要有重點的列點、以多方面的角度去思考問題，萬物皆可獲得經驗及反思能力。
- (4) 發現自己邏輯很多地方會侷限自己，可以試著大膽思考，大膽假設、小心求證。
- (5) 講師說：「人心擺第一，好話總先說。」感覺是一種為人處事可以參考的好建議。

3. 本次演講對我最大的影響是：

- (1) 老師提出的問題，有些答案完全是我沒有料想過的，有跳脫思維的感覺。
- (2) 不管是在日常還是職場都有幫助，了解邏輯思考的重要性，能用更有邏輯的方式思考。
- (3) 經驗收斂真的是不容小視的事情，每個人的經驗都不同，所以每個人在經驗收斂的部分

也就有所不同。要多吸取不同人的經驗並做消化，就可豐富自己的思想，讓自己的思考更全面。

(4) 希望在下次思考問題時，能更擁有效率且更有重點的提出問題的解決方法。

(5) 有需要分析事情時能夠大膽假設可能性，再去分析內容。

4.其他意見與建議：

(1) 很喜歡這堂講堂課~真的覺得收穫很多！而且從討論中收穫還獲得和很多，不只知識層面也覺得很有趣，很喜歡跟大家一起集合各自意見碰撞、思考、分析。

(2) 演講很棒，時間掌握也很好！不會覺得枯燥乏味，反而會很吸引我的好奇，想知道老師要說什麼。

柒、演講主題

一、演講資料

- ①開課系所：口語傳播暨社群媒體學系
 ②授課課程名稱：組織溝通與新科技
 ③授課教師姓名：秦琍琍

業 界 師 資 資 料			
演講主題	成為未來在等的人才		
業師姓名	朱慧君		
服務單位	Career 就業情報		
現職職稱	職涯學院職涯顧問		
上課日期	111 年 12 月 02 日	平均滿意度	4.45
演講次數及時數	共演講 <u>1</u> 次，合計 <u>2</u> 小時		
授課內容	<p>為了讓同學們具備未來就業需要的溝通力與職場力，口語傳播暨社群媒體學系邀請到資歷豐富的職涯顧問朱慧君學姐，跟同學們分享臺灣職場趨勢和型態、人才的需求、以及如何啟動職涯規劃為未來做準備。現場聆聽的同學多有工讀經驗，在專業職涯顧問的引領下，同學們熱情互動，紛紛回應自己對未來的想像。</p> <p>演講總共分成四大主題，第一是認識戰場，詳細介紹疫情後的就業市場結構和薪情指數。第二是了解賣點，讓同學們從了解自己並設立目標開始，推想出每個人的職涯期望。第三是做好準備，學姐叮嚀大家一些基本的面試技巧和實務訣竅，也準備了幾個履歷和自傳的範本給同學們參考，並特別提到禮貌的重要。最後是找到位置，除了軟實力的能力之外，在學期間可以利用學校的資源去提升硬實力，像是考證照或是學習程式軟體等，她呼籲同學多累</p>		

積履歷，才能在進入職場前能有基本的認知。四大內容涵括職涯規劃的方方面面，同學們收穫良多。

慧君學姊在演講中分享了三個職涯規劃時可運用的資源。第一個為國家資源職涯中心，每個縣市會設有職涯諮詢的機關供民眾資訊。第二個是業界的職涯諮詢，可以尋找專業的職涯分析做個人的分析。第三個是學校的職涯規劃處，以世新大學為例，學生事務處設有生涯發展組，透過資源整合與諮商輔導，讓同學在職場選擇更能找到合適的，也鼓勵同學們適性發展，且生涯組不定時會在網路上發送就業資訊供同學參考。在演講中慧君學姐也和同學熱烈互動，開放幫五位踴躍回答問題的學生做免費的職涯諮詢。

了解職場趨勢，制定明確目標提升能力，提醒大家現在就要去看未來職場需要具備的能力，才可以有更多時間去提升自己，慧君學姐特別告訴同學們在設定目標時不只是說要提升能力，而是要直接定出明確的目標來檢視，像是考到何種證照或是語文考試達到何種分數等，好讓這些目標成果能夠成為將來履歷的一部分。

人生走過的路都是有用的，沒有徒勞無功的經歷

多數的同學們現在可能都有在打工或是曾經有過打工的經驗，但能否將工作的技能轉換成在職場所需的養分要靠自己去體悟，慧君學姐提到自己在軍中工作的經歷，這段時間培養了按部就班、臨危不亂的性格，或許在當下會覺得這些能力只是工作的一部分，但累積各個階段不同的經驗後，會發現這些都是滋養自己的養分，在未來的某些時刻會發揮作用，因此人生每個時期的經驗都是有用的，沒有徒勞無功的歷程。

牧羊少年奇幻之旅一書中說到「當你真心渴望某樣東西時，整個宇宙都會聯合起來幫助你」，學姐用自身的例子，告訴同學們與其待在原地期待會遇到貴人相助，不如讓自己變成有實力的人，自然而然會吸引到更多更好的人才靠近你，並因此獲得機會去發展。

二、活動照片

說明：職涯顧問朱慧君詳細介紹職涯規劃。



說明：講者分享人生走過的路都是有用的，沒有徒勞無功的經歷。



說明：學生上課實況。



說明：講者分享多個職涯諮詢管道，讓學弟妹規劃不迷惘。



說明：講者分享期待遇到貴人，不如自己成為貴人。



說明：課程結束後，同學向講者請益職涯問題。



三、活動回饋

一、滿意度量表統計

問項	題 目	平均滿意度
1	我認為課程進度與演講時間安排得宜恰當	4.62
2	我認為本次演講內容充實，對課程學習有正向提升	4.52
3	我認為本次演講有助於了解職場生態，提升自我競爭力	4.44
4	本次演講符合我的需求	4.39
5	本次演講的整體內容讓我感到滿意	4.48
6	我希望下次能再安排與課程相關之講座	4.40

二、學生意見質化資料

1. 本次演講最讓我感興趣的地方是：

- (1) 讓我們從更細節的角度去了解自己、做未來職涯規劃。
- (2) 講者運用互動和提出問題思考的方式，讓我們對於未來的感受可以更具體，知道我們需要準備什麼，可以從哪裡著手開始做，如何準備自己的未來。
- (3) 老師分享：認識你的戰場、了解你的賣點、做好你的準備、找到你的位置。
- (4) 當業務最重要的是可以訓練自己的受挫力、同理心，業務是一個很緊缺的職位，很多年輕人在第一關就退縮，但業務是可以讓自己更加瞭解第一線的運作，就算後來退到幕後也能得心應手。
- (5) 讓我們明確制訂目標及檢視已達成能力。

2. 本次演講讓我最有收穫的內容：

- (1) 如何針對自身條件及需求佈局職涯，未來想要做什麼工作，只有興趣不夠，還要有熱情、能力。要讓人知道你可以的能力、價值。找到自己的定位，並讓對方知道他為什麼要錄用你，發揮自己有效的價值。
- (2) 從現在開始培養夢想職缺需要的才能、多多提升自己的能力。除了硬實力重要外，軟實力也是企業很重視的一環，要懂得和他人進行合作、良善溝通。
- (3) 以終為始，先設立目標，才會有前進的動力。
- (4) 如何去找未來的職涯方向，以及應該避免什麼樣的工作、分析我們未來的工作趨向。

3.本次演講對我最大的影響是：

- (1) 想想未來要做什麼，再看看自己還缺乏什麼。對未來比較沒那麼擔心，原來有很多資源。
- (2) 讓我沒有像之前一樣這麼的手足無措。問問自己：我的興趣、能力、價值觀是什麼？並從現在開始認清自己、儘早設定好人生目標，同時也要讓自己持續的成長，才可以為將來的就職做好準備。也不要小看自己所學到的每一個東西，它一定會在某個時候發生大大的作用。
- (3) 培養文書處理與語言學習能力，以終為始、先求有再求好，先找到目標，以至於不會停滯不前，有承受失敗的挫折容忍力！發覺走錯了也沒關係，能夠及時止損轉換跑道。
- (4) 對於一份工作想要做好，不只對一件事有興趣而已，還要有熱情—願意花自己的時間精力去精進自己。

4.其他意見與建議：

- (1) 整體覺得很棒！對自己以後的工作發展更有想法，有實質上的幫助。
- (2) 如果講座可以再長一點，希望可以瞭解更多講師職涯諮詢方面的資訊
- (3) 今天的演講很棒！不過希望老師的演講可以用更多的個案做例子，這樣可以讓同學更有方向和畫面，不那麼抽象。