

產學合作方式 共同打造亞東技職學習園區新藍圖

〔2017.06.06 市民時報 記者林富貴 新北報導〕

在過去認為學科成績優秀的學生才有前途，技職生被視為二等生。但成功的模式有很多種，學習技職，將來不等於是領低薪的低階勞工。技職教育是創造讓每個孩子有成功的可能，技職學生只要選定領域、好好下功夫，奮力而為就有成功的機會。

亞東技職學習園區教育新藍圖，分為三大區塊，1、向下扎根 輔導國中生認識技職 首先為向下扎根，也就是國中端的職業試探和辦理國中技藝教育。



亞東技術學院園區策略聯盟合作備忘錄簽約典禮(林富貴攝影)

根據豫章工商統計，近三年寒暑假校方舉辦的寒暑期國中技藝教育試探育樂營活動，共辦了 6 梯次 40 班、有 956 位國中生參與，市府補助所有開辦經費，給予國中生提早認識技職的機會。

其他像是國中學生技職教育宣導暨參訪體驗活動，三年來也累積多達 37 場，合計接觸到的師生人數近 3500 人。至於針對國三學生所開辦的技藝教育課程，103 學年度至 105 學年度，合計共有 21 所次國中、開設超過 24 班次、破 1400 人次學生參與，反應踴躍。

106 學年度的國中技藝教育，將持續擴大辦理，預計開班數為 9 所國中 12 班級。2、規劃建立 指標性高職其次，以高職階段為基準點，規劃建立「指標性高職」。以台北市為例，講到高職大家都會想到大安高工，如以運用類似的概念，未來說到新北市優質高職就想到「遠東集團公益事業體的豫章工商」，如此指標高職就誕生。

指標高職的意義在於，作為整體新北市職業學校的領頭羊，建立新北市的品牌特色，一旦指標高職步上軌道，就能發展出學校特色，但絕不是成為升學至上的明星高職學校。因此，豫章工商可依新北市在地產業需求，設置特色群科，運用遠東集團內的豐富資源，以流通百貨業發展商經資處科，以 3C 通信業開展電子資訊科，作為特色群科。

第 3 個部分，則是向上延伸，推動與科大端和企業端的產學攜手計畫。像豫章電子資訊科和全虹企業合作，同時結合亞東技術學院的通信系以發展通信科技為產學合作重點。

又如豫章商經資處科與遠東百貨和 SOGO 百貨洽談合作機制，大學教育可延伸至亞東技術學院之行銷流通系學習。如此不僅是課程教學納入業界觀點，包含高職生與大學生赴企業實習、甚至畢業後的就業，都是可能涵蓋的範圍。

扭轉觀念從亞東技職學習園區開始，不可否認，推動技職教育最困難的地方，還是在於傳統價值觀對技職的誤解。

不過社會的認知已漸漸在改變，尤其是近幾年高教快速膨脹，造成高學歷高失業的種種現象，皆是技職教育再興的新契機。而要扭轉社會對於技職教育的刻板印象，除了讓學生認識技職，老師更是重要的族群，因為受師培制度影響，學校的老師多半非技職體系出身，也沒有產業知識。

以亞東技術學院為主體中心結合豫章工商和板橋土城區國中，藉由策略聯盟共享資源，互相支援協同授課，讓國中師生們建立對高職和科大不同階段技職教育的了解，亦使高職生對專業技能知識增能學習，重新認識技職教育。

推動「在地就學 產學一條龍」之願景據統計，新北市每年 5 萬名左右的國中畢業生，在地就學的人數約 3 萬 8000 名，其餘的都是外地就學，等於每 4 名學生就有 1 名是赴外地求學。

若能以「社區生」為概念，推動落實板橋土城地區鄰近國中就近入學的理念，適性輔導三階段，以產學合作方式共同打造亞東技職學習園區新藍圖。