

柚香傳情產業創生計畫 -課群開設-實踐場域調研、專案活動設計

活動時間	111 年 5 月 26 日星期四 08:00~5 月 27 日星期五 22:00
活動地點	花蓮縣上騰工商輔導室、四維高中實習處
主持人	蔡顯榮
活動內容	<ul style="list-style-type: none"> ● 活動進行方式與內容 <p>此次活動主要延伸 4 月 8 日及 4 月 15 日的「線上社群建立與經營」活動，在完成線上社群團隊建立後，開始讓地方產業創生計畫能由在地青年接手，此之所謂地方青年，是指花蓮縣上騰工商及四維高中，這兩所學校皆有為數二分一以上的原住民青年，且 60% 以上是阿美族，及合計不到 40% 的布農族、太魯閣族等，由地方青年開始著手從事地方產業創生工作，就是本 USR 計畫的最大目的，並且在這三年的努力下，終於在柚香清潔劑的製作及銷售上，從宏國德霖的大學生開始，引起花蓮地區的高中教師認同，例如花蓮縣上騰工商輔導室黃婉玲，及四維高中實習處朱志騰等，並經由他們的媒合開始延伸到高中職學生端，實際落實地方產業由地方青年來創生的使命。</p> <p>受到疫情影響，花蓮地區高中職以下學校改遠距教學，所以原規的實體對地方青年調研的部份改線上進行，會議網址是 https://meet.google.com/nnk-refi-rur，而對地方教師及實踐場域調研的部份仍維持實體進行，透過線上、線下的互動模式，作為疫情當下的替代方案。再者，此次活動分二個場域進行，一是 5 月 26 日在花蓮上騰工商餐飲科，委請輔導室黃婉玲主任協助，二是 5 月 27 日在花蓮四維高中商經科、資處科，委請實習處朱志騰主任協助，而宏國德霖科大則由本 USR 計畫主持人蔡顯榮及學生代表黃玟綺、李靜雯一旁指導，另外還邀請業界教師環球購物中心板橋店高級專員王嫻潔從旁專家諮詢。</p> <p>實踐場域調研部份由計畫主持人蔡顯榮先分享 USR 的 FB 「愛的柚惑」粉絲專頁成果 https://www.facebook.com/103380601915030，與地方青年對話調研的部份，先由學生分三組進行資料蒐集、專家諮詢，專案活動設計部份則包含花蓮在地文化及農特產調研，及網路行銷工具的美圖設計及 LINE 貼圖申請，與 FB 粉絲專頁的運作及維護細節，再由業師王嫻潔從旁專家諮詢及指導，計畫主任人則從旁引導。</p> ● 重點與助益

有了3月18日~20日的「原民文化體驗與地方故事採集」-「2022 柚花追香半程馬拉松」活動經驗，讓所有參與人士都能體會到好的活動設計，悠關一個主題活動是否成功的關鍵，認想3月20日當日能漫步在億萬朵的柚花海中，迎面撲鼻的迷人柚花香，感受與享受瑞穗的天然美景，及熱情破表的啦啦隊及在地特色農產的補給，藉以推廣全民運動風氣，提升全民身體健康，可以進一步瞭解籌辦場大型活動之場地規劃、動線安排，及報名制度、行銷方式、場務管理，再加上今日「實踐場域調研、專案活動設計」課程，受益良多。

這種由地方青年自己動手企劃內容、組織團隊，然後學習口述表達、整合專家建議的過程，大大提升學生的學習動力，快速接軌網路行銷技能。同時在與企業人士的互動過程中，得以實作方式取得網路行銷知識及技術，相當難得，這種以親眼看、親手做的方式，結合花蓮偏鄉產業的地理條件，經由網路行銷誘發其經濟行為，增進地方創生的可能認知，使在地青年能提升對在地農特產品及原民文化的認知。

活動回饋 與成效

● 與會人員意見與回饋

上騰工商黃婉玲主任表示，本次活動，期待以一個實際的「專案活動設計」來提升學生的學生能力，尤其是自主行動」、「溝通互動」、「社會參與」三大面向，這些都是108課綱所專注的「核心素養」，宏國德霖科大蔡顯榮教授可以帶領大學生團隊、業界教師團隊，以實際「柚香傳情產業創生計畫」來到偏鄉本校，協助地方我校青年認知我家鄉、愛我家鄉、創生我家鄉的作為，十分有意義。特別是技高學校端(尤指部分私立學校)在學校的經營上，已經增加了老師們教學以外的負擔，還要讓老師們寫計畫或自行尋找資源，還要背負學生做專題、專案升學的壓力，著實是一門嚴峻的課題。因此期待公部門深入了解基層教師所需，協助教師們合作備課、準備教材，並透過各種計畫引進大學資源，並邀請大學端參與，加速形成特色課程。

四維高中朱志騰主任表示，「專案活動設計」並不是一門新的課程，傳統技高商、工、農各科各有專業，過去少有教師跨科交流，造成過去技高各科這門課的授課方式，依循一般實習課將學習內容或學習情境侷限在學校教室或實習工場的教學方式，然而新課綱的三大大理念是自發、互動、共好，合稱「自動好」講求跨領域學習。這種新舊專題課程理念的衝擊，受限於技高各科壁壘分明、教師員額不足等因素，想要落實課綱強調的跨領域精神，仍需更多的時間讓師生們適應，即便有些學校的老師深入了解新課綱的理念，

一樣面臨許多的問題與挑戰。如許多職業類科課程，長時間的在工廠進行，要與其他領域的老師協調出共同備課的時間，著實不易。十分感謝宏國德霖科大蔡顯榮教授引用教育部 USR 計畫，將大學生導入四維高中與高職生互動學習，同時引入企業專家資源於本校，這種由在地青年來創生在地產業的作法，最能符合地方需求，減少推動過程中的信任感問題，相當不錯的過作方式，十分佩服蔡顯榮教授能帶領團隊學生連續三年，不簡單。

環球購物中心板橋店高級專員王瑾潔表示，我自己是技職體系畢業的學生，相當肯定技職學生要做中學、學中做的學習方式，回應上騰工商黃婉玲主任及四維高中朱志騰主任的分享，我個人認為如今升學管道中，大專院校會規劃多元入學管道，主要就是要落實教學理念，協助學生找到適配之就讀系科。在今日看到四維高中與上騰工商高中生，與宏國德霖科大的大學生互動過程中，經由 USR 計畫串連起許多相互學習可能，都市大學生能發揮會展實作、活動規劃、網路行銷專長，偏鄉在地青年則具有原民文化資源、熟悉地方產業優勢，二者相互合作，再加上教授、主任、業師的輔導，發揮一加一大於二的效果，實在比一般教室上課要有意義多了，這些青年的實動值得肯定及表揚，如未來有求職需求歡迎與我聯絡。

黃玟綺同學表示，本已連續三年參加 USR 計畫，有關課群規劃的相關會議，瞭解課群規劃中有專題製作、職場體驗、休閒政策法規等課程內涵，同時邀請許多業師蒞臨指導，相當具有實務性，此次「專案活動設計」活動再次把「實務性」升級為「實作性」，不論是對執行計畫的大學生或參與計畫的在地青年而言，都相當有意義。在規畫系列主題遊程後，能帶動大台北地區具社會影響力的 CSR 企業，前往計畫實踐場域，以親眼看、親手做的方式，體驗花蓮偏鄉產業的地理條件，進而誘發其經濟行為，達到地方產業創生的計畫本質。

李靜雯同學表示，調研過程中，第一個感想就是農民每年到了播種的季節後，就開始灑種、施肥、與用心照顧，在太陽下辛苦耕耘，不只要面對的太陽的酷熱還要面對著下雨的考驗，最重要的是還要隨時應變各種強風豪雨的吹殘，要看著大自然的臉色吃飯，遇強風豪雨時不只要擔心是不是太早採收或是被強風吹落導致浸泡雨水而爛掉，有時候幸運的會是豐收的一年，儘管豐收卻因為太多人種植，導致產量過剩的情形，人常說物以稀為貴，量多價格就會相對低廉，農民辛苦了一整年投入的努力卻得不到應有的回報，然而用了別種方法來製作清潔劑還增加農民的收入並幫忙推廣銷售來幫助農民實

在是非常的貼心。

計畫主持人蔡顯榮補充，整個「柚見幸福」計畫，就要要輔助位處偏鄉的農民、自產自銷，但由於行銷能力不足導致經濟較為弱勢，我們試圖翻轉它。透過 USR 計畫帶著同學們以實際行動走入偏鄉，融合平日的課堂教學，包含活動規劃、遊程設計、主題展示、簡報技巧…等課程，並透過學生自組織活動營隊，向企業提案、爭取募款、並向在地爭取資源。過程更結合企業資源，讓能作中學學習會展活動技能，讓偏鄉產業得以創生。希望未來有機會自己也可付諸行動參與 USR 計畫一起幫助偏鄉學校！也可暫離城市喧囂來到花蓮認識台灣新的特別面貌。

● 活動反思檢討

此次活動受疫情影響，原本規畫與地方青年實地調研座談，改成線上進行，雖然有上騰工商及四維高中老師在旁的實體協助，但效果還是差了一點。這點反應在萬一疫情七月仍沒有好轉，那我們要實際製作柚香清潔劑的任務，該如何進行？這問題應提早規劃及準備。

另外針對七月份要製作柚香清潔劑的物資，我們已於這次行程中送達花蓮四維高中，在學生遠距教學不便施展工作量的同時，由計畫主任持人協同團隊學生完成搬運工作，但後續問題是，如果還是因為疫情因素導致地方青年無法出面搬運、製作、裝箱等工作，該不會每次都要由宏國德霖科大師生前往花蓮完成任務？我想既然是偏鄉產業創生，就該快點培養地方青年接手這柚見幸福計畫才是。總之一切都因為疫情，疫情打亂了許多節奏，但我們不會氣餒，會做好份內工作，期望疫情趕快退散，也期望地方青年趕快接手。

活動剪影



5 月 26 日在上騰工商輔導室黃婉玲主任座談，表示 USR 計畫可以提升學生的自主行動、溝通互動、社會參與等能力，都是 108 課綱所專注的「核心素養」，值得推廣。



團隊學生黃玟綺在上騰工商透過遠距方式，與上騰工商同學線上互動，認為藉由此次 USR「專案活動設計」計畫，可以把實務性課程升級為實作性課程。



地方青年(上騰工商學生)以遠距方式，與團隊教師及學生交流互動，特別與本 USR 計畫相關的活動規劃、遊程設計、主題展示、簡報技巧等議題。



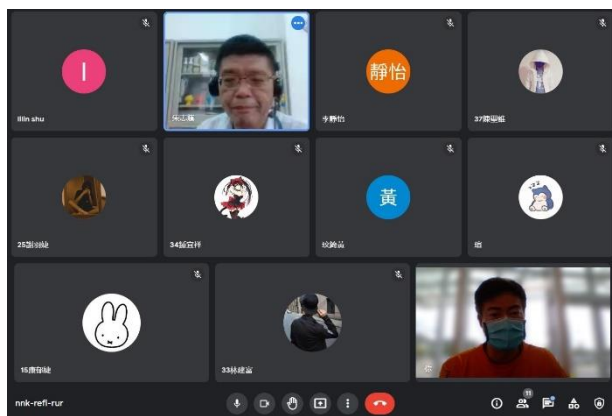
5 月 27 日，將今年七月要進行的柚香清潔劑製作物資，包含 100 公斤酒精、100 公斤發泡劑、10 公斤甘油、300ML 膠瓶個及瓶蓋共 1,000 個，搬運抵達花蓮四維高中。



四維高中朱志騰主任，向業師-環球購物中心板橋店高級專員王嫻潔，及本 USR 計畫團隊師生說明教學特色，及如何應用在本 USR 柚香清潔劑的產銷過程。



業師-環球購物中心板橋店高級專員王嫻潔，以遠距教學方式，向地方青年(四維高中學生)介紹網路行銷、直播主應具備的特質及巧技，同時以案例進行 QA 對話。



地方青年(四維高中學生)以遠距方式，與團隊教師及學生交流互動，特別與本 USR 計畫相關的活動規劃、遊程設計、主題展示、簡報技巧等議題。



在遠距調研及座談後，四維高中朱志騰主任，與業師-環球購物中心板橋店高級專員王嫻潔，及 USR 計畫主持人蔡顯榮、學生代表黃政綺進行交流討論今夏柚香清潔劑產銷計畫。