



# 政大商學院 院友通訊

## ■ 專題演講

統一：一個從本土到國際的企業

執行副總羅智先：  
**挑戰與機會**

## ■ 教師專論

哈佛大學的教育理念  
行銷功能的式微

## ■ 商院視窗

「國貿系第十九屆  
系友感恩獎學金」設立

## ■ EMBA專區

政大EMBA論文研習營

## ■ 封面人物

風管系傑出校友—**張立秋**  
在學習的大道上  
**永遠謙卑**





## 使命

國立政治大學商學院提供融合東、西方智慧傳統的課程學習環境。本院培育多元學生族群，使其成為具備國際視野、創新活力、科技素養和人文關懷的未來領導人。本院持續提供具有在地特色的卓越知識，貢獻全球學術社群，並提供卓越商管專業以服務企業與政府。

## Mission

The College of Commerce at National Chengchi University serves the needs of our stakeholders by offering a learning environment characterized by diversified curricula blending oriental and western intellectual traditions. We cultivate an assorted student body aimed at training future business leaders with global perspectives, innovation skills, an appreciation of technology and humanity. We create unique local knowledge, which contributes to the international academic community. We provide top quality business expertise services to industry and government.



# CONTENTS



4

## 4 \* 封面人物

風管系傑出校友—張立秋  
在學習的大道上永遠謙卑



7

## 7 \* 專題演講

統一：一個從本土到國際的企業  
執行副總羅智先：挑戰與機會

## 9 \* 教師專論

哈佛大學的教育理念（上篇）  
行銷功能的式微  
哈佛的參與式學習

## 14 \* 商院視窗

政大國貿系第十九屆系友感恩獎學金設立  
國際經貿組織暨法律研究中心年度研討會  
風管系20周年系慶報導  
智財所2006大陸學術訪問



16

## 16 \* 校園藝文

活佛與牛仔褲的對話——在平凡生活中證悟  
「我們仨」專題—圓月映花都



17

## 17 \* EMBA專區

政大EMBA論文研習營  
政大EMBA師生 熱心、熱血、用愛行動  
Participant-centered Learning  
提升管理彈性  
EMBA春宴 募款集資助學童



APR. 2006 NO.8

發行人：周行一

指導教授：江永裕

總編輯：洪華穗

協辦同仁：任怡心、林冠杏、林雅婷

林慧如、柯貞仔、陳章韋

宋耿郎、戴雯華、張益元

林青峰、陳翠娥、朱姣鳳

許淑玉、許秋燕

發行單位：政治大學商學院

發行地址：台北市文山區指南路2段64號

電話：02-29393091分機65391

傳真：02-29387524

網址：[www.commerce.nccu.edu.tw](http://www.commerce.nccu.edu.tw)

執行編製：商周編輯顧問股份有限公司

電話：02-25056789轉5509

印刷：鴻柏印刷事業股份有限公司

中華郵政台北誌字第543號執照登記為  
雜誌交寄

A portrait of Zhang Liqiu, a middle-aged man with glasses, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is seated and gesturing with his hands while speaking. The background is a blurred office setting.

## 風管系傑出校友 —張立秋 在學習的大道上 永遠謙卑

17年公職生涯後的張立秋，毅然放棄唾手可得的退休金，轉戰詭譎多變的商場；充滿服務熱忱的他，儘管已身為元大京華證券總經理，卻一路秉持不斷學習的精神，開拓未來職場生涯無數個17年的嶄新高峰。

採訪撰文／洪華穗 攝影／宋和憬

「考進政大保險所是我在證期會服務十二年後的事了。」張立秋因為無法滿足於現有生活的框架，便興起學習新知的念頭，「財稅所所學與我的工作雷同，一點意思也沒有，那時剛好政大開辦第二屆保險所，十分吸引我，我花了三個月時間念保險法，便準備考試，也順利就讀。」

## 學習，讓成長更有力

民國63年，正逢台灣經濟蕭條時，剛畢業的張立秋因揹負家庭經濟重擔，於是選擇鐵飯碗工作—公職人員，順利考取後分配至國稅局。他認真的個性讓他在工作上恪盡職守，不僅善用公家機關鼓勵在職進修機會，重返學校進修法律相關課程；也利用午休後的一個鐘頭，到外文中心念了將近三年的語文，「我的工作理念，是除了做好專業領域，心有餘力就要一直進修、進修。」

張立秋積極正面的工作態度令長官十分讚賞，只要一有機會即派他出國受訓。或許有人認為工作升遷機會可遇而不可求，「一命二運三風水」，跟個人能力好壞沒有關係，但以張立秋的例子來看並非如此，他說：「只要專業能力永遠被人問不倒，即使無法升官，也能夠當個不用看人臉色的愉快職場專家。」

他急於學習的動力從他考研究所時發生的小插曲可見一斑。當時，一位保險所老師對張立秋以「在職生」身分卻修習「一般生」課程有所疑慮，認為他只想混學位，要求他得辭去職務才能就讀。為此，張立秋表明自己求學的堅定心意，也跟老師說明無法為了一個學位而辭掉十二年的工作，他的誠懇獲得老師認同，這位老師日後還成為他的研究所指導教授。在政大保險所就學期間，張立秋充分展現現在職生獨有的特質—豐富職場經驗，以實證搭配理論，讓所學更深入，改變政大保險所對於在職生

的刻板印象，因而改變招生制度，讓在職生獨立招考，為有意在職進修者另闢一條學習之途。

## 犧牲後才有收穫

在國稅局任職七年多的張立秋，覺得財稅領域已經學得差不多時，他決定跳槽到待遇較少、職位較高的證期會，接受新的挑戰。當時正逢證券市場環境轉變，他常因職務所需而被調派到不同組別，這對於好學的他來說，正是求之不得。「有人覺得當公務員很好混日子，但我的公職生涯一點都不輕鬆，常常要解決許多疑難雜症。」在公家機關服務十七年又八個月的他，眼見再撐個幾年即可退休，卻決定出走，投入民間證券公司擔任總經理。問起



■ 張立秋先生 小檔案  
元大京華證券總經理  
政大風管系第一屆系友會會長  
政大保險研究所畢  
政大財稅系畢

他會不會後悔失去那即將到手的豐厚退休金，他笑著說：「有犧牲才會有收穫，我只要往前走，而且決不回頭。」

轉眼間，從公家轉戰民間業界已十二年之久的張立秋，現在還常被人問到能否適應？「只要你做什麼就要像什麼，心裡放得下，就沒有什麼適不適應的問題。」他表示，當官時就要有當官樣；當業者後，就得忘掉以前，只做份內該做之事。從全無

生意經驗，到在商場過關斬將，張立秋的成功名言是，「做生意要的是長久，求的是互利，要對方賺錢、我也賺錢才行。」

### 實務搭配理論的個案教學法

好學的張立秋常會在工作中發現，理論對應於現實的落差，因為工作最重要的還是經驗的累積。張立秋深切的認為，個案探討方式能改善以往空談理論而不懂實務的弊病，「以講求低買、高賣的股票投資來說，拿一筆錢給夸夸其談者操盤，該如何從一千多支股票中選出績優股？或者如何選對時機買進、賣出？又是另外一回事。」

「老師講課、學生抄筆記」的傳統教學法讓學生被動的求學，也侷限了學問的深遠，張立秋開玩笑

地說：「幾十年前大學所學還夠你用一輩子；到了我那個年代畢業五年後學問早就用光了；現在大概第二天就沒了。」張立秋督促自己能隨時求新並主導未來。

他鼓勵即將投入職場的新鮮人要具備高穩定性，「前兩、三年，新鮮人能給公司的附加價值不高，反而是公司付出的較多。」他認為應該在某個領域做到一定成就後才能跳槽，也才能更上一層樓。以進修為人生動力的他，現在則努力鑽研高爾夫球技術，他說，「小白球是一門大學問，除了休閒及應酬目的外，還可以從打球姿態去瞭解對方，有利於工作決斷或談判。」張立秋始終堅持「做什麼像什麼」的認真態度，相信正是他在職場上平步青雲的最佳助力。



## 統一：一個從本土到國際的企業

# 執行副總羅智先：挑戰與機會

編整撰文／洪華穗



台灣人民在生活上很難不跟統一結緣。每天每個人在不自覺中，要交五塊五毛錢給統一企業；每天有四百萬人次到統一超商、家樂福、康是美消費，

甚至排隊去買統一的甜甜圈和星巴克咖啡。

力」，就像家庭裡有不同的孩子，但每個孩子都能出人頭地般，是統一集團能做視群雄的關鍵。儘管橫跨17個產業，旗下擁有400多家子企業，統一卻仍在這複雜綿密的網絡中井然有序。「統一的子公司多到要交換名片時，彼此才知道是同集團的。」從羅智先開玩笑般的神情中，流露出對身為統一人的驕傲。

統一食品是台灣第一家年營業額可以超過1,100億新台幣的食品製造公司，更是除了日本以外，全亞洲排名第二的食品集團。羅智先給自己訂定目標，要在未來的十年內超過日本，成為亞洲第一。他表示，「十五年前有個有趣的研究，發現統一集團居然控制了全台灣人的肚子。」因為統一集團不僅在食品製造產業上稱雄，還控制了如統一超商、藥妝便利店、家樂福等零售通路。如果把所有含百貨業在內的零售集團加總，「第一名是統一超商、

### 創業維艱，守成不易

高清愿董事長在39歲中年危機時，毅然帶領82名員工創立了當時沒人看好的統一企業。從做麵粉開始，到飼料、黃豆等產物，最後進入消費類產品，一路辛苦的草創與耕耘，成就了現今台灣眾所皆知的統一企業。今天看到的鮮奶、麵包、沙拉油、保健產品等，都是在這個基礎上一點一滴發展出來的。而統一產品的多樣化，讓統一興起自行販賣商品的念頭；經歷了七年的苦心經營後，統一超商終於轉虧為盈，成為家喻戶曉的好鄰居。

今天的統一集團擁有100億美金的規模，旗下有8萬個員工與400家投資公司，分為食品、零售、貿易與科技相關等四大領域。有次在偶然聚會裡，羅智先聽到身旁的人提起統一，他立刻仔細聆聽，其中居然有人以為統一是間南部鄉下賣豬飼料的公司。他當時聽到很難過，沒想到統一集團居然會給年輕人這種想法。這也是羅智先為何會想來政大演說的原因，「要讓大家知道統一究竟在做什麼事情！」

### 掌控台灣人肚子再開創亞洲通路

「多元化經營的能力」與「操作多品牌的實



#### 羅智先先生 小檔案

美國加州大學洛杉磯分校企管碩士  
台灣統一企業執行副總  
統一集團中國公司總裁特助  
美國洛杉磯分部以及統一國際公司營運長  
台灣區De Beers鑽石公司行銷經理

第二名是家樂福，都是統一集團的，這讓很多社會人士皺眉頭。」羅智先謙沖地把這傲人的成績當成沉重的社會責任。

眺望未來，統一集團除了繼續在台灣深耕，也將放眼亞洲。除了韓國、日本外，統一集團更將版



圖擴展到金磚四國內，包括中國、印度及俄羅斯。羅智先笑著表示，「我們也不貪心，金磚四國中，只要有兩個半就可以了。」在WTO世界經濟發展下，統一集團藉著現有的亞洲通路，逐漸開創出一條食品界的「高速公路」。

## 雄霸大亞洲 從轉變中找商機

自由貿易與金融、電訊、運輸產業的精進，造就世界經濟區域板塊的成形。2004年12月1日在寮國永珍的東亞高峰會議，中國與東協四國協議在2010年成立全世界人口最多的自由經濟貿易區。到2010年時，經濟比較好的印尼、馬來西亞、新加坡、泰國、菲律賓以及汶萊等六個東協國家，將與中國形成所謂的自由貿易區。此外，中國更打算在2007年打通一條從雲南、昆明到泰國的高速公路：屆時這條中南半島的新經濟走廊，從昆明到曼谷只需24小時；未來五年，從新加坡到昆明到河內也將會連成一線。羅智先憂慮地表示，「這對台灣是很大的衝擊，因為中國和東南亞不再是單純的政治領域，而是一個龐大的市場。」

「對統一來說，這是個一輩子只有一次的機會。」羅智先掩不住興奮地表示，這是絕妙的機會

與挑戰。綜觀統一集團在亞洲區的據點，不僅完成從中國到東協十國的佈局；近年來更積極重整旗下資源，期望達成「亞洲最大的食品集團」的雄偉目標。羅智先期許未來，希望在有30億人口的大亞洲年輕市場，重塑民衆新的消費習慣與傾向，「亞洲市場每天都會有意外發生，不管好的還是壞的，這代表市場的動能還在改變中，而這個改變就是商機。」

羅智先鼓勵時下年輕人，找職業時要先想人、事、錢三件事。首先要考慮這家公司的領導人與幹部是否與自己合適？從事的工作是否符合個性？羅智先表示，「你必須關心企業在做什麼？因為每個企業能生存都有其價值。」他覺得「錢」是一個社會新鮮人最不需要計較的事。剛出社會的新鮮人，薪資差別不多，但工作是否合適自己，則在五至十年後就會有極大的差別。就如同高鴻恩董事長生平最得意的事，就是當初跟隨他草創的82名員工，現在都是一方之主，且反過來幫助公司一起成長。這種「魚幫水，水幫魚」的團隊文化，正是統一集團能穩坐龍頭的根基。



## 教師理念之塑造

# 哈佛大學的教育理念（上篇）

文／吳安妮

今年一月有幸獲商學院之推薦赴哈佛大學接受十天密集式的「互動式之個案教學」訓練。

哈佛大學在「個案教學」是全世界之鼻祖，該校在推動此教學方法時，已同時建立了深厚的「教育理念」。茲分享個人之所見所聞給大家參考。

哈佛大學非常重視教師之培育及將教育理念深入教師之心中，以致哈佛大學傲視群倫。有關教師理念的塑造包括下列幾項重點：

## 明確訂定好老師之條件

哈佛大學強調好老師具備四大要件：(1)好的學習者。若老師不持續的學習，則無法創新教學內容，所以好老師自己必須努力進修及成長；(2)好的教導者。有的老師學識豐厚，卻不知如何教導學生，甚為可惜，因此如何將自己所學全然且無私地教給學生是必要條件；(3)好的傾聽者。哈佛的老師真是做到非常仔細地傾聽每位學生之各種聲音及意見，真正達到以學生為「中心」之教育理念；(4)好的溝通者。好的老師一定得彈性改變自己的想法，不要活在自己過去成功的歷史經驗中，如此才易接受學生之建議，進而與學生融為一體。唯改變自己也得有極大的「勇氣」去面對自己的不足，且虛心地與學生溝通。

## 老師要有使命感及道德觀

哈佛大學MBA之教育目標非常的明確：「培育企業界未來的領導人」。在此目標下，哈佛大學要求老師一定得有使命感及道德倫理觀，否則會培育出短視近利之未來領導人，使企業界未能蒙受其利反受其害。近幾年，哈佛大學更積極推動「企業倫理道德」之課程，此即在為學生出社會前，奠定深厚

的倫理道德觀。

## 得到學生的信賴

師生間之互信非常的重要，哈佛非常重視師生間的互信關係，因為師生有互信，學生才有安全感、願意來上課，如此才易增進教學效果。因而要做到真正的去愛學生、去關心學生，且了解學生之背景情況，在最快速方式下，讓老師與學生間能有充分的互動。例如：老師在開學前兩週即開始閱讀每位學生之背景資料，甚至記住每位學生之名字，開學時老師已能全盤掌握所有學生之情況，如此對師生未來之教學互動具有相當大的助益。又老師在開學後一至兩週內會馬上請學生給予教學意見，若學生反應不佳時，老師會馬上加以調整，而不會有權威式的反應，如此才易讓學生深刻地感覺老師是真心的愛護，並且以學生之福利為依歸，如此即易建立信賴關係。總之，老師的「真心行動」絕對會感動學生之「內心世界」。

## 老師得嚴守學校之規則

此次赴哈佛讓自己最驚訝的是，哈佛對老師有極嚴格的要求。例如：老師每星期得到學校四天，只有一天可以不用來學校，但不來學校的那一天，得告訴校方那一天在做什麼。哈佛不准許老師以哈佛之名去賺取不當之私利，此作為讓人最感敬佩。

哈佛又有一項規定—絕不停課，若氣象預告明天會下大雪，老師得在前一天到校住一晚，由學校提供食宿，俾準備明天的準時上課。此種以「學生權益」為依歸之教育理念真的令人肅然起敬。個人認為，因為哈佛對老師有極嚴格的要求，因而整個學校皆能在正常的軌道中前進，如此才能促進整個

### ■ 吳安妮教授 小檔案

美國喬治華盛頓大學會計博士  
現任國立政治大學會計系教授

學校的名譽「永垂不朽」。又哈佛上課有一特色為一老師一定得早到約10分鐘，等待學生，然後準時上課且準時下課；上課教室之兩側各放了一個時鐘，老師個個皆得守時且規劃好每次上課的內容及時間的掌控。在十天

的密集課程中，果真看到了幾乎所有的老師都真正做到了準時上課及準時下課之規定。此種準時上、下課的規定主要是考慮學生的學習效果及考慮不影響其他課程的上課時間所設計的。（待續）

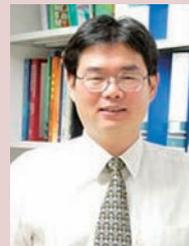
## 行銷功能的式微

文／邱志聖

近年來，無論在學術界或是實務界對於行銷的功能，不斷有不同的聲音與質疑，學術界對於行銷議題的研究愈來愈微觀，研究成果與實務界的迫切需求似乎是不能完全相符。實務界的老闆也愈來愈認為行銷的功能是屬於執行層次而非策略層次的問題，行銷似乎就是代表廣告、促銷與一些引人注意的活動。更糟的是，行銷在一般民衆的心目中似乎也是不佳，一般人會認為行銷就是促銷，廠商利用行銷把原先消費者不需要的東西，硬是包裝成美好的事物來吸引消費者購買。

### 針對買者的需求， 設計最適當的賣點

事實上，行銷領域之所以存在這個世界上，主要是因為它是研究人類交換問題的一個很重要的領域，行銷理論是用來幫助分析交換如何順利完成，這個功能在現今供需多元化的社會裡是更加的重要。假如這個世界上所有的商品交換，買賣雙方對於他們所買賣的標的物在交換之前與之後都能賦予非常清楚的說明與審核，同時買賣雙方在交易的過程中也都沒有欺騙的行為，如此一來，買賣雙方的交換過程就會變得非常有效率。但問題是，在現今



#### ■ 邱志聖教授 小檔案

密西根州立大學企管博士（主修行銷）  
國立政治大學企研所碩士  
國立台灣大學經濟學士  
美國密西根州立大學兼任講師  
國立政治大學國貿系系主任

的經濟社會中，卻常因為產品的複雜度與產品說明的不透明化，導致買賣雙方無法在交換之前完全清楚對方所要提供的產品，甚至在交換之後也沒有辦法清楚地審核、監視對方是否如約定地提供產品。

由於社會上的交換有很多是起源於買賣雙方的欺騙或是誤解所形成，因此在這個社會上如果沒有很好的訊息傳播與買賣保護制度，買賣交換過程就會產生相當多的爭議，而買賣雙方所有資訊與交易的撮合，自然變成一個相當複雜的問題。更嚴重的是，在現今的社會中，不僅買者的需求相當的複雜及多樣化，廠商的供給也是如此，這樣一來，需求、供給兩邊均趨向多樣化便使得雙方的資訊更加的複雜，並因而造成許多欺騙與誤解的情況出現，使得交換的過程也變得十分的複雜。由此，交換的問題成為阻礙經濟活動效率的一大主因。因為經濟



社會的交換無法順利完成，廠商所生產的產品自然無法有效率地與買者進行交換。

這時候，行銷的功能就變得十分的重要，因為有了行銷功能，賣方才能在事前有效地分析買者可能的需求，設計一個最適當的賣點及產品，透過廣告來告訴買者：其所要販賣的產品是一個怎樣的產品；這個產品可以如何解決他們的問題；當買者採購該產品後，如何透過該產品的表現來實際證明此產品的功效。而這些動作都必須透過行銷的功能來完成。也就是說，行銷的功能可以在一個供給與需求資訊都非常複雜的情況下，幫助買賣雙方做到最適當的撮合，因而達到貨暢其流。

## 重視內隱的交換成本

過去幾年，我把我的研究重點放在交換根本問題的研究，我認為經濟現象中有某一種摩擦阻力會造成某一種交換並不如我們想像中的有效率，也就是說，就算行銷人員從環境分析、區隔分析、目標市場的分析與定位的分析中，研究出一個顧客真正想要的產品，並把它發展出來，但是發展出來的產品卻並不一定能夠順利達到行銷人員想要的目標，因為在交換的過程中各種內隱交換成本存在。即使你的產品是根據目標顧客所發展出來的，但因為有內隱交換成本的存在，就算有很多人對你的產品有興趣，他們也不一定會轉換過來。所以行銷人員除了要注意產品的成本效益之外，還必須注意交換的內隱成本，才能真正解決交換的問題。

我所歸納的內隱交換成本包含三大部分，它們分別是：

第一、買者在考慮購買一個產品時，有可能對這些品牌不熟悉，所以還需要花很多的時間成本去搜尋相關品牌的資訊。對於時間成本很高的買者，額外的時間與資訊搜尋成本相對於其所要購買的產品價值而言，有時候是很高的，因此他們會認為繼續使用舊有的、熟悉的產品，如此可以減少額外的

資訊搜尋成本，這就是第一個內隱交換成本——「資訊搜尋成本」。

第二、買者雖然知道市面上可能有其他的產品在外顯單位效益成本上對自己更有利，但可能是因為沒有與這些公司交易過、或是這些公司過去的形象並不好，導致他對這些公司並沒有信心，所以有很高的怕被對方騙的成本，我稱此內隱交換成本為「道德危機成本」。

第三、買者就算知道且相信在市面上有不錯的外顯單位效益成本的產品，但是因為他對現有產品已經很熟悉，或是已買了一大堆與現有產品相關的設備，如果要轉換的話，必須要放棄所有對現有產品的知識或是犧牲非常多已經購買的設備，再加上購買新產品之後還有要重新瞭解新產品的學習成本，因此就算他發現有其他產品的外顯單位效益成本比目前使用的產品低了許多，他可能還是不願意去購買。另外一種情形是，對於一個未曾使用過此類產品的買者而言，他可能在交換之前就預先估計買了某一產品後將來可能要付出的專屬資產成本，這種專屬資產所產生的移轉成本，我稱為「專屬陷入成本」。

在現今競爭與複雜的環境裡，交換的問題比比皆是。比如說，廠商與消費者的交換、廠商與通路商的交換、廠商與供應商的交換或者是通路商與零售商的交換，不同的交換問題在不同的競爭態勢下，各個外顯單位效益成本與內隱交換成本的重要性都會不太一樣，所以行銷交換的問題是很宏觀的，實務執行上也必須有策略的觀點。

# 哈佛的參與式學習

文／溫肇東

去年八月份有機會參與哈佛「參與式學習與個案教學方法」工作坊，參與的同仁都有很大的衝擊與心得，包括哈佛資深教授的教學熱忱、哈佛商學院的軟硬體設施及五倍於教員的幕僚行政人員。在那十天的緊湊但愉快的校園生活，也讓我們更瞭解哈佛商學院能執世界牛耳，有其歷史背景，但也緣自其教育理念的深度與堅持。

## 管理教育的範疇

哈佛對商業世界領導人所需的「知識、技能、與態度」有很獨到的體認與教學實踐。相對之下，台灣的商管教育過分偏向「知識」的傳授，對商業世界所需的技能、態度的重視與傳授都不足。哈佛多位資深老師，以個案方式讓我們體認透過個案教學，可同時培養「知識、技能與態度」這三個面向的管理教育。

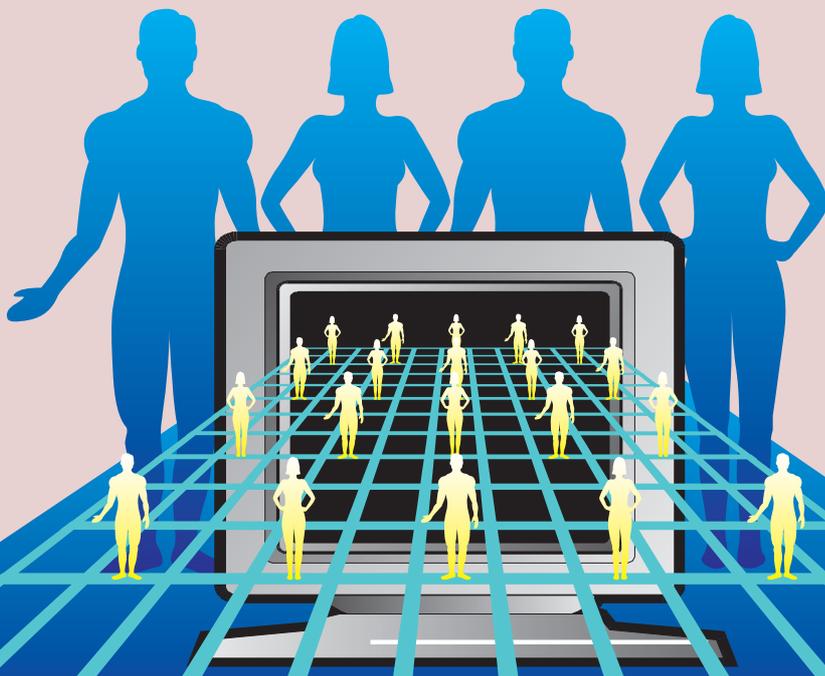


### 溫肇東教授 小檔案

美國以色列理工學院環境管理博士  
美國羅徹斯特大學企管碩士  
東海大學工業工程學士  
政大科管所所長

「知識」包括理論、架構、工具、企業的不同功能（五管）、組織設計等，一般台灣的教授以講課為主，演算的作業為輔，這種授課方式使學生獲得的知識，其吸收效率與定著性（retention）有一定的極限，其活用性也看個別學生的造化與能力。「技能」則包括分析能力、機會辨識、替代方案的構思、優先順序的排定、溝通及說服能力、人際關係、團隊效率、領導能力等。大部分的教師應都同意這些項目的重要性，但在台灣很少有老師把這些項目融會在教學目標之內。

至於「態度與世界觀」包括：付諸行動的勇氣、承擔責任、自信、不避諱模糊、不因資訊不完整而不安、有同理心、對人性及企業目的之體認、對領導之認識、想像力與願景、終身學習等。這些項目可能都非台灣商學院老師在教課時所在意的。哈佛的每一個個案都要求你獨立做決定，且經常是在資訊不完整的情況下。



哈佛的看法是，商管教育應鼓勵學生對不確定、不怕犯錯、對未來可能的情境與有所想像與熱忱，但同時也得瞭解冒險犯難的極限，而不至於變成一個沒有紀律、不負責任的決策者。以「學習者為中心」，根據他們的需求來開發的課程、設計的個案，透過許多個案的討論與積累，達到學習目的。

## 參與式學習

大部分大學老師都沒學過如何教書，多半從自己的學習經驗出發，也很少有機會去省思「人是如何學習的」。

「參與式學習」的方法強調，教師需努力瞭解與重視學生能帶到課堂中的思維模式、信念及態度。授課方式與學習經驗的「設計」需能加速學生「深度學習」的機會，才能重組他們既有的思維與發展新的技能；同時對其先前的假設、信念能夠與態度不斷檢視與驗證，才能培養其「做決策」的勇氣、判斷與自信。在學習過程中，學習者「積極涉入」(engaged)是參與式學習的核心，整個重點在強調「學習」而非「教授」。

哈佛認為知識是建構而成的，而非單向的接受。當我們遇到新的素材，多半會用既有的框架來詮釋這些新的知覺輸入。因此，新知識是經由延展、重組及更新「先前知識、先前假設與先前的世界觀」而獲得。教育並不只是在「傳遞」知識，學生不斷地在建構與「重新建構」對現實理解的模型，非單純地「接受」與「累積」知識。學生在學習新理論時的困難，通常並不是因新理論本身的難度，而是太習慣於既定的實踐方式，進而傾向於防衛自己熟悉的理論。

為獲得真正的學習，學生必須在學習過程中

「主動參與」，對「問題」有深度地關切，否則，他們不會努力去建構新的思維模式。只有在具體「解決問題」的應用情境中，知識才會變成有用；人們只有在「積極參與」其建構過程才會獲得「新知識」。

雖然哈佛的課絕大部分是用個案進行，但並不是「只」用個案，而是他們覺得透過個案教學最能讓學生同時學到必要的「知識、技能與態度」。讓學生站在決策者的角度，去面對並解決一個管理問題的壓力，這種學習方式會使知識定著 (retention) 較長的時間。

同時，教師在總結時，也會把這個個案的一般性原則與理論再帶出來，而非只限定在那個特定情境，這就是哈佛學習者參與式學習的核心。

## 管理教育的未來

哈佛MBA碩一的11門必修課全部採用個案教學法，一年下來大約要討論300個個案，平均每天三個。哈佛認為用個案教學才能將「知識、技能與態度」三者同時整合在一起傳授給學生，他們在這次工作坊用了二、三十個個案來示範各個功能領域（包括比較量化的科目）都可以用個案來教，學生要配合課前的預習與演算，尤其是態度的調整，用個案讓學生站在決策者的角度，學習做決定。

我們能自我解釋說，我們教的學生不全是領袖人才，只是功能性的初階經理人嗎？或者說十五年後的成就和當年MBA教育的關聯性不高，而迴避這些問題嗎？政大商學院若要持續其領先地位，我們必須嚴肅地面對這些很基本的問題，否則不容易在台灣及世界的急遽變化舞臺中脫穎而出。

## 國貿系第十九屆系友聯合捐款回饋母系

# 「政大國貿系第十九屆系友感恩獎學金」設立

**國**貿系第十九屆系友們在畢業三十年後，發起聯合捐款回饋母系行動，懷著對學弟妹的關懷，計畫捐款成立獎學金。

在系友熱情支持下，於3月8日由系友戴宏怡先生、魏進煌先生及柯汾冷老師擔任代表，捐贈新台幣參拾萬肆仟肆佰柒拾肆元，由系主任邱志聖老師代表接受。捐贈儀式上，邱主任對第十九屆系友的支持表達深切地敬謝之意，在校學生亦熱烈感謝畢

業學長姐的照顧，在感恩、溫馨的氣氛下完成捐贈儀式。

第十九屆學長姐們，感念目前較少獎勵社團活動表現優異之獎學金，特此捐款成立「政大國貿系第十九屆系友感恩獎學金」，以獎勵社團表現優異、清寒及擁有特殊表現之同學。本獎學金設置辦法正積極研擬中，辦法規定，該獎學金於每學年上學期接受國貿系同學申請，預計於95學年起實施。



國貿系第十九屆系友獎學金捐款名單如下（依姓名筆畫排序）：

王明隆、朱麗雯、吳漢誠、吳獻崇、李秀慧、林我信、林明熙、席玉蘋、康毓志、張玉婷、張麗香、陳玉芬、陳建良、陳碧璽、彭嘉燠、黃幼玲、楊淑華、劉壽福、潘進順、穆繼誠、戴宏怡、魏進煌、蘇有志。

民國九十五年三月九日星期三

## 國際經貿組織暨法律研究中心 年度研討會簡介

**國**際經貿組織暨法律研究中心於1997年6月17日成立，致力於促進國際經貿法律研究，除了以電子報方式提供國際經貿事務最新資訊外，並提供政府或相關產業法律諮詢及分析。

為提升國際經貿法學研究風氣、增加產官學界交流，國際經貿組織暨法律研究中心在楊光華主任領導下，於今年3月4日舉辦「第六屆國際經貿法學發展學術研討會」（2001年4月已舉辦過六次）。歷屆研討會論文徵選採「公開徵稿、匿名審查」，發表的論文皆為一時之選。當天討論內容包含：貨品貿易、服務貿易、智慧財產權、區域貿易協定、爭端解決等WTO重要議題；更邀請政大法律系張新平教

授進行專題演講——「GATS帶來的挑戰」。本次共發表四篇論文——施文真教授的「由

『片面宣言之效力』與『禁反言原則』於WTO爭端案件中之適用論我國片面遵守國際環境公約之政策」；楊光華教授的「從專利特許實施個案論我國對TRIPs義務之履行」；蔡孟佳教授的「WTO貿易便捷化與相關問題之探討」；牛惠之教授的「WTO技術性貿易障礙（TBT）協定就安全貿易之適用與限制」。當日發言踴躍，足見其已引起學者、專家共鳴，形成國內國際經貿法學研究重要交流平台。



## 風管系20周年系慶報導



**保**險研究所  
成立屆滿  
20年，適逢本系  
第二屆系友林建  
智老師出任風管  
系系主任，乃於

2005年12月31日，舉辦

風管系20周年系慶大會，  
會中邀請施文森前所長、  
張春雄前所長、陳繼堯教  
授及周行一院長等貴賓，  
全體師生回娘家歡慶這歷  
史時刻。

當日費心籌劃的內容包括碩士  
班開場秀之「爺爺，您回來了！」還有動聽的現場  
演唱「分享」、「生日快樂」，以及大學部熱舞、長

笛演奏與搞笑魔術秀表  
演等。同時，為喚醒大  
家對系上的回憶，還準

備「風管系奇人異事有獎徵答」活動，問題有「保  
險研究所辦公室最初在哪一棟大樓？」、「猜猜創所  
所長是誰？」、「最像小泉、櫻桃小丸子爺爺的老師  
是誰？」等等，逗得與會人員哈哈大笑！

為凝聚系友向心力，活動中穿插系友籌備大  
會，並投票通過成立系友會，選出碩士班第二屆系  
友－張立秋先生（現  
任元大京華證券總經  
理）擔任第一屆系友  
會會長。期盼以張學  
長的經驗與資歷，帶  
領風管系邁向更寬廣  
的未來。



## 智財所2006大陸學術訪問成果豐碩

**為**促進兩岸智慧財產學術交流，由政大智財所  
舉辦之2006年大陸學術訪問研習團在所長劉  
江彬教授帶領下於1月5日出訪大陸北京、上海、深  
圳、廣州等智慧財產相關學術單位，為期十天。

本次學術交流研習團第一站至北京大  
學知識產權學院，與師生進行知識產權戰略  
與智財人才培育座談會，並與北京律師協會  
共同舉辦網路著作權學術研討。第二站拜訪  
上海大學知識產權學院、華誠律師事務所，



針對產權交易與智財交易案例進行座談，並至上海  
聯合產權交易所、華東政法學院、上海高級人民法  
院智財審判庭、錦天城律師事務所等各單位參訪座  
談。最後一站行至深圳，首先於華為公司進行座

談，並參訪朗科公司知識產權  
部，最後參訪深圳市高新技術  
產業園南區深港產學研基地大  
樓並進行學術交流座談會，為  
本次參訪劃下完美句點。

活佛與牛仔褲的對話

## 在平凡生活中證悟

文／商院小記者 周依禪

低溫八度的濕冷夜晚，四維堂傳出西藏喇嘛的誦經聲，座無虛席的盛況證明「時尚活佛」的超人氣。由政大心和平社主辦、世界宗教青年聯盟協辦的心靈講座，邀請以另類作風受到矚目的西藏轉世活佛—盛噶仁波切。俐落的白襯衫、黑西裝搭配帥氣牛仔褲，模特兒身材的盛噶仁波切一走上台便引起陣陣驚嘆。

盛噶仁波切引用最近關於卡奴、自殺等負面社會新聞，表示大家能聚會於此是福氣，並帶領在場者雙手合十誦咒，低沉的誦咒聲透過麥克風回盪於



內，令人閉上眼睛感受現場莊嚴的氣氛。

盛噶仁波切秉持「佛法生活化」理念，用譬喻闡述深奧佛理：像用糖果比喻佛法，教導大家要如何選擇「好」的糖果。他笑著解釋：「當修行者感到孤獨時，才是真正修行的開始。當孤獨時就唱我的歌吧。」應觀眾要求，盛噶仁波切以嘻哈手勢現場演唱「藏咒rap」。親切且年輕新潮的活佛，以人性化且貼近大眾的傳道方式，點化眾生心靈深處的佛性。

## 「我們仨」專題—圓月映花都

文／商院小記者 葉乃菁

3月13日晚間，政大藝文中心視聽館內放映1984年法國名導侯麥（Eric Rohmer）作品—圓月映花都（Full Moon in Paris），此部電影榮獲第41屆威尼斯國際電影節最佳女主角獎肯定。故事娓娓道出女主角—露易絲與情人在愛情地圖裡徘徊迤邐，嘗試在已經失落指南針的社會裡尋找道德標準，但終究無法兼得自由與愛情。她周旋於男子間，企圖從

男人堆中找到一個安頓自我的空間，同時享有眾人的愛。

導演侯麥習於運用角色間的大量對白建構敘事基調，藉由人物不斷地說話，談論如何抉擇的準則，然後就在話語間精準掌握氛圍。電影中的圓月凝視著芸芸眾生，惟滿月映照時，底層的真实才緩緩顯影。

### 政大藝文中心2006年學期節目表

時間	活動名稱	活動性質
03/17~04/14	數位平面藝術專輯展「系列二」—Digitized	展覽活動
04/19~05/04	文山風情—力行師生美術教育展	展覽活動
04/24	白痴The Idiots	藝術電影
04/25	鞋子兒童實驗劇團／雞婆花	表演活動
05/01	驚魂記Psycho	藝術電影
05/03	李宛儒中東肚皮舞團／霓裳豔影	表演活動
05/06	「永遠的莫札特」電影研習	研習活動
05/08	象人The Elephant Man	藝術電影
05/08~05/14	誰言寸草心，報得三春暉-花、茶、植物染	展覽活動
05/10	賀連華／西班牙佛朗明哥	藝文講座
05/15	戲夢人生The Puppetmaster	藝術電影
05/17	朱逸麟／義大利深度之旅	藝文講座
05/22	霧中風景Landscape In The Mist	藝術電影
05/29	創世紀Russia Ark	藝術電影

詳情請上網查詢 <http://osa.nccu.edu.tw/art/art.htm>

師生腦力激盪 共同關心台灣產業發展未來

## 政大EMBA論文研習營

文／林雅婷

以建構台灣產業知識庫為主的政大商學院EMBA論文研習營在12日晚間圓滿落幕。政大商學院院長周行一、EMBA執行長張士傑皆表示，此次的活動讓EMBA學生在教授引導下，匯集腦力激盪及創意發想的結果，並具體落實於個案研究之中，共同傳達出高階經理人對台灣產業的關注。

為關心台灣未來發展，國立政治大學商學院EMBA於11~12日兩天，針對二年級以上的學生舉辦論文研習營。活動採自由報名，共計170名學生參加，結訓後授與結業證書。

除了腦力激盪外，課程間也安排肢體伸展活動，讓內容更生動有趣。第一天在溫暖冬陽下，風之舞形團長、前雲門首席舞者吳義芳帶著EMBA師生，體驗肢體伸展所帶來的暢快淋漓。第二天則在前優人神鼓成員、金點企管顧問公司總監，同時也是EMBA學生郭怡妙的帶領下，讓每位EMBA學生透過吐納紓壓方式，減輕日常生活中因工作、家庭所累積的壓力與痠痛。

政大商學院院長周行一表示，政大EMBA長期



以來不斷提供新的活動，期望協助高階經理人在管理或制定策略時的發想。這一連串的活動也一直朝著正確且好的方向發展。此次論文營的目的，就是期望透過團體腦力激盪，除了找出研究熱點外，也期盼從中為台灣產業發展找出解決問題之道。

周行一表示，也許論文寫作對EMBA學生來說沒有直接的關係，但是當大家對一個問題有感覺時，就能夠得出好的作品，用一種非營利的心情投入，可獲得和以往不同的經驗，也留下一個美好的紀錄。他認為，其實論文寫作有正面意義，可以把台灣產業高階領導人想做的事情寫下來，把對台灣產業關心、對政府的關心在以事實為基礎下，透過理性分析，找出最佳解決方案，共同關心台灣產業的未來。

本次論文營除了靜態腦力激盪外，同時也加入肢體律動及伸展的元素。周行一表示，藝文活動可以接近人心的距離，使人心較為柔軟。政大EMBA設立非營利事業管理組，期盼將非營利精神帶進企業中；而企業的管理方式，則可協助非營利組發揮其非營利精神。創意的過程有時候是寂寞的，因此相互扶持是很重要的，即使沒有進行腦力激盪，也可以相互鼓勵。



活動漣漪 政大EMBA師生 熱心、熱血、用愛行動

# 接近冰點的冷凝、跨越沸點的熱情

文／林雅婷

2006年1月8日，星期日。室外氣溫8度，空氣的冷凝，似已到連吐氣都可瞬間成冰。

台北市政府外面，路上行人因天冷溫低，而瑟縮零星；台北市政府裡面，EMBA師生因熱心、熱情而人聲鼎沸。

1月8日，全台血庫安全存量低於警戒線、剩不到五天。這天，時間才剛過中午12點，活動尚未開始。

遠遠看到94台商班、德安航空董事長賴粵興一下車、話不多地直奔捐血區，打聽之下，方知他原來是一個平常固定捐血的熱心企業家，而且每次都捐500CC，聽到血荒的消息，更是義無反顧、毫不猶豫。經醫護檢查，發現必須到十天後才能再次捐血。儘管如此，他的熱血心腸對現場工作人員來說，已激起一股莫名的感動。

活動開始前，在和主持人、94非營利組的廣電基金會執行長林育卉檢視活動流程時，就提到參與人數的問題，並想在當下還能做些什麼。市府內外，除了EMBA工作人員、紅十字會、捐血中心及贊助單位人員外，似乎就只有零零星星、隨興經過的路人了。對事前已盡力宣傳的工作人員來說，天冷已是一個殘酷的事實，可預期的現場人氣更是一種心靈鞭笞。

幸而上天眷顧，政大EMBA老師及學長、學姐



們的古道熱腸、全力支持，為現場增添許多暖意。幸而上天眷顧，在8度的低溫中，賜予我們一抹微笑的冬陽。

高階財金班、非營利組、科管組、企管組、資管組、風管組、台商班學生們這回可是卯足勁，不但出錢、出力，更踴躍捐輸熱血。

這次94財金班可是大手筆、不惜資本，除了捐錢、完全不求回報外，更頂著刺骨寒風，全班動員現場參與聲援活動、捐出熱血。94科管組也幾近全班動員。而93非營利組、崇友文教基金會執行長唐秋鈴為了這次活動，不但出錢，更在年過半百之後，第一次捐出她的熱血。

商學院院長周行一、科管所所長溫肇東亦不畏寒冬慷慨捐血。雖然溫肇東老師最後經醫護檢查後，必須放棄本次捐血，但其心意著實令人感動。

這次的活動，為配合紅十字會CPR學習場地，將地點選在台北市政府中庭，除原本現場募款活動被迫取消外，還得面臨募款難度提高的挑戰。然而，經過義賣結算後，這次義賣總金額竟然超過去年總額！

之所以能大幅超越去年目標，除了財金班、資管組、非營利組學長、學姐高度支持外，更有賴94台商班保誠人壽業務總經理廖學茂、維麒科技董事

長楊奕豐的熱心捐款，使得校內活動一開跑，捐款金額就衝到二十萬元以上。

當台灣社會詐騙集團橫行、外界認為愛心已死之際，政大EMBA師生用具體的行動，展現對社會各個角落的關懷，透過活動，將資源傳送給更多需要幫助的人。衷心感謝這次參與活動的師長、EMBA學生，因為有他們的支持，讓社會在冬天中多了一股暖流。

1月8日接近冰點的冷凝，政大EMBA師生懷抱著跨越沸點的熱情。師生們寒冬送暖開啓2006年的

幸福源頭，這股暖意也將會持續停留在每個人心底深處。

這次活動承蒙校長鄭瑞城、商學院院長周行一、商學院副院長郭炳伸、EMBA執行長張士傑、EMBA非營利組召集人黃秉德、科管所所長溫肇東、統計系副教授鄭宇庭、學生事務辦公室主任江永裕的大力支持，以及紅十字會會長陳長文、紅十字會秘書長郝龍斌、血液基金會副執行長林素娟等的全程參與。同時，更衷心感謝學長、學姐們的熱情投入。

## 熱心捐款名單

50,000~100,000元	94台商班廖學茂、94台商班楊奕豐。
10,000~49,999元	商學院院長周行一、EMBA執行長張士傑、EMBA非營利組召集人黃秉德、94NPO謝小雀、94財金班韓逸驊、93資管黃順安、94財金班全體同學。
5,000~9,999元	92資管秦玉玲、93NPO楊琇碧、93資管楊智年、93金融張財育。
1,000~4,999元	政大校長鄭瑞城、學生事務辦公室主任江永裕、91資管簡慶鴻、93NPO唐秋鈴、93NPO張耀娥、93NPO李亮恒、93風管沈順卿、94財金洪大慶、94科管施立成、94科管潘朝陽、94科管陳欽和、EMBA秘書高麒雅、EMBA秘書林冠杏、EMBA秘書顏汶羽、EMBA秘書林雅婷、陳志雄、郭林美惠。
500~999元	93NPO蔣念祖、93NPO、94科管謝坤霖、94科管盧采霞、94科管洪世鴻、94科管張一中、94科管林敏珩、94科管陳鴻運、94科管陳育平、94科管許維玲、94科管劉達成、94科管吳志宏、94科管許文靜、94科管葉清發、94科管卓孟立、94科管沈延隆、94NPO林淑芳、郭榮棠。
感謝熱情聲援	92資管組、92風管組、93非營利組、93企管組、94財金班、94科管組。
感謝愛心捐血	政大商學院、91資管組、92資管組、92風管組、94財金班、93非營利組、94科管組、94台商班。
感謝全心參與	91企管錢為家、91資管簡慶鴻及陳秀伎、93NPO蔣念祖及劉錦常、93金融張財育、94財金王文鍾、94財金吳孟勳、94財金韓逸驊、94財金張麗安、94科管許維玲、94財金黃珮琳、94財金譚家典、彭瓊燕、陳偉君、張仲良、游靜慧、丁志杰、林玉。
特別感謝	93非營利組林秀芬、94非營利組黃谷鶯與她們所屬組織之醫護人員及義工，同時，衷心感謝94非營利組林育卉暨全體工作人員。

提升管理的彈性

# Participant-centered Learning

文／廖學茂

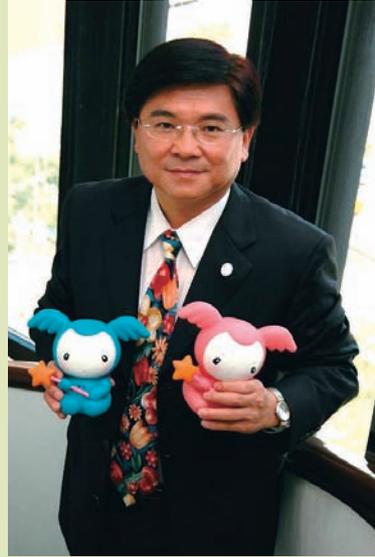
來政大EMBA修課已經一個學期了，在課堂上經常會討論管理個案，透過小組討論，我學習到不只是個案的管理重點，更重要的是小組討論過程中，見識到人外有人、天外有天的一面；同學當中很多都是企業裡獨當一面的高階經理人或負責人，在經營管理的實務面上常有不同的見解，但每每總是一語道破問題的核心，我想這是參與式學習中最重要的學習發現。

## 管理的價值

《管理是什麼？》這是上學期我們所看過的一本書，當中提到，管理就是一個價值創造的過程。書中最重要的兩個主題：思考組織的設計與組織的執行，我們也引用班上一位同學的企業做為個案公司。在那一次的分析過程中，我最常聽到的一個名詞就是「價值」。

的確，在日常管理工作中，管理者的角色就是價值創造者，價值創造答覆了人們「為何」需要管理這個根本問題，帶領人們了解組織成立及存在的核心目的，認識組織期望達成的使命。而一個組織的經營模式則是要回答組織該如何達成它的目的，也就是組織的成員必須仰賴何種系統，才能創造出價值。

在這當中我得到許多啓示，過去二十多年來不管我所處的管理角色為何，我總是不斷地思考組織的策略與經營模式，當然不同時期有不同的想法，就像大多數的管理書籍都是在談策略及組織，然而作者們都有不同的觀點。不管管理理論有多少派系、多少學理，我個人認為理論最終仍是要能實踐於組織當中。身為管理者，應用心思考對於在組織中的大多數成員而言，他們如何感受組織的策略與價值？用什麼方式傳達給他們？如何讓他們認同組織的策略？



政大94EMBA全球台商班學生廖學茂—英國保誠人壽總經理。

管理者都要有一個本事—說故事。通常我們在講述公司的使命與願景時，會提到許多故事，以我所處的保誠人壽而言，最常聽的就是「保誠女神」的故事，同仁們藉由這個故事瞭解到為何保誠可以是一家150多年的企業。

說故事不是只要同仁們聽完你的話覺得感動而已，應該是把感動化為行動，將組織策略落實於日常運作中。正所謂管理五絕—「氣、勢、忍、穩、贏」，管理第一要務就是要激發團隊士氣，而且氣勢一定要強，但行事以忍，才能穩中求贏，持贏求勝。

## 個案學習法延伸管理的面向

敝公司每年會舉辦兩次策劃會議，一個屬於年中的檢討會議；另一個是屬於年度策略規劃會議。很多公司應該都有類似的會議，目的是希望透過會議讓組織策略得以貫徹，並檢視目標以達成進度，但是卻往往流於形式上的規劃。到頭來，其實同仁們只是「參與」了這個程序，因此許多公司只是為了規劃而規劃，卻完全忘了為何我們需要規劃？到

底我們所處的問題為何？

參與政大個案學習的經驗讓我調整了原有開會的方式，過去我們也會讓與會同仁討論現狀、思考未來的策略。但在這一次的會議中，我們跳脫現狀，讓每個人都唸了大前研一的著作—《思考的技術》；另外發給同仁一篇哈佛管理評論的個案，讓大家結合書中的觀念去分析個案。我發現，當大家可以侃侃而談時，就代表每個人的管理能力已經開始展開「面」的延伸。過去我們只強調「點」的深入，把一個問題分析得十分透徹，卻忘了為何我們要花費如此大的氣力，最後發現所著墨的重點不見得是真正的問題。

這一次會議進行方式的調整，讓與會的每位同仁深感不可思議，因為我們發現策略規劃的真正結果並非會議、亦非策略報告，而是創見。創見不僅告訴組織未來應朝哪個方向努力，也讓組織明白應採行哪些具體作為；應用得當時，管理核心觀念能夠、也應該幫助經理人形成強有力的實用創見。

我把個人在政大學習的收穫帶回公司做實際應用，而這項改變的確帶來非常不錯的效果。個案學習最大的好處就是延伸管理的面向，用別人的經驗協助我們學習不同的思考角度，無形中提升管理彈性，也在管理績效中展現不同於過去，只是一味為了想策略而想策略的迷思，如今反而更加思考什麼才是真正的問題？問題釐清後，方向才會跟著明朗化，策略也才能成功執行。

這段學習的經驗讓我在去年創造了保誠人壽來台以來最高的業績紀錄，帶領全體內外勤同仁順利完成連續六次達成業績目標的使命，並四度蟬聯業績達成率排名亞洲區第一名的國家。感謝在政大的這一段學習經驗帶給我的成長與幫助，再次感謝政大師長與同學的提攜。



反串、爆破、勁歌、熱舞—EMBA春宴High翻天

# 愛心摸彩做慈善 募款集資助學童

文／林雅婷



3月4日週末夜晚，EMBA舉辦2006「春星蕩漾」春宴晚會，EMBA學生們用熱情如火的表演及不落人後的愛心，為初春平添不少暖意！

94非營利組以萬種風情的肚皮舞揭開表演序幕。在日本傳統音樂引導下，身著和服的學姐們以日本舞蹈營造含蓄優雅氣息，並在一個轉身、褪下外袍—肚皮舞裝扮展現令人眼睛為之一亮的曲線，神秘且熱情的中東舞蹈火熱全場氣氛；接著，曲風一變轉為流行熱力歌舞，三種不同風格融為一體，令人目不暇給！

94資管組由去年獲得「迷火盃佛朗明哥大賽」的劉丹雯領軍，以熱情奔放的佛朗明哥舞一饗觀眾。高超的舞藝穿梭在同台演出的四位學長間，像一隻斑斕的彩蝶，四位男士戴上眼罩，營造出戲劇性和神秘感。平日忙碌的學長姐們，只花了大約兩小時排練，卻展現十足默契。

「春艷國標舞」由94財金班忘情演出，以浪漫情

調的慢舞、快節奏的恰恰和活潑的阿哥哥等三段舞，讓現場氣氛high到最高點！身為財金班的一員、南山人壽經理韓逸驊表示，練舞過程中，她感受到政大人的精神—凡事都要全力以赴！全場氣氛被火熱煽動之際，院長周行一也應邀上台秀了一小段，師生同歡、趣味盎然。

演出「藝伎回憶錄」的94企管組學生則大膽反串，挑戰男扮女裝。高頭大馬、鬍子沒刮的學長，化身為櫻桃小嘴、穿著緊身和服、大跳日本傳統歌舞的藝伎，笑果十足。94企管組學生、西門子資深業務經理吳佩殷表示，藝伎回憶錄的舞蹈排演，是他們利用公暇課餘時，自行約定到一個地點進行排練。上台演出者光是化妝就需要三十分鐘，因為藝伎妝是需要細緻雕琢才能呈現日本韻味；身上的和服，也是他們特地為此次活動所做的精心安排。

94經貿組帶來「斷背山舞獅」，在甚具節奏感的鼓聲引領下，舞動的獅子生氣蓬勃、活靈活現，為

增加臨場感，特地準備爆竹燃放；high到高點時，地毯竟也跟著「火舞」起來！面對突如其來的意外插曲，台上演員快速排除狀況並繼續完成節目，展現臨危不亂的超高EQ！緊接著，以哈利波特魔法師造型登場的科管組，帶來溫馨感人的大合唱，一曲「朋友」讓EMBA全體師生的感情更加緊密。

94台商班準備的壓軸好戲—「百老匯回顧展」，體型壯碩的學長逗趣反串天鵝湖舞者、芝加哥歌舞女郎，犧牲形象的演出讓全場驚叫連連、笑聲不斷。扮演天鵝的全漢企業總經理特助趙爾昌說，為

了這個表演，要先克服許多心理障礙，上台前還灌了好幾杯紅酒壯膽！

除了精彩的表演，EMBA秉持一貫回饋社會的精神，為南投久美國小募集教育基金。中研院副院長、前教育部長曾志朗表示，把每個孩子帶起來以及不讓任何人落後(no one left behind)是教育的理想，透過商界人士的愛心，能夠促進並提升偏遠地區學校的教育環境與品質。結算結果，慈善募款活動以超過25萬元的成績，顯示政大EMBA不只在工作上衝、衝、衝，就連愛心能量也是衝、衝、衝！





回甘  
就像  
現泡



統一小格言：乾淨的心靈，是健康的第一步。  
 愛用者服務專線：0800037520  
 網址：http://www.pecos.com.tw  
 訂購統一系列商品，請洽夢公園宅配 0800789168  
 立即享有統一速達宅急便配送優惠，會員免費申請中。



開創健康快樂的明天

