

北商學報 第40期
民國111年7月 第1-22頁

培養學生批判性思考與英語簡報能力之個案 分析：以北部某一科技大學應用外語系融入商業 個案於商用英文教學為例

賴暄堯*

摘 要

在臺灣，以實務導向為主的科技大學應用英語系（或是應用外語系），通常會於商用英文、貿易英文書信及商務英語溝通等課程中，教授英語的四項技能（聽、說、讀、寫），而本人施作的個案研究旨在將國外（及臺灣）商學院廣泛採行的個案教學法，與英文主修學生的商用英文課程作結合。兩學年內共計五十一位學生參與這堂課。於課程初期，這些主修英文的學生在透過本人詳細地解釋如何施作個案教學，以及得到經簡化過，附有公司危機與困境的真實商業個案後，學習到如何理解事件背景，以批判性思考的方式從不同的觀點探討個案議題並解決問題，最後每組必須完成時長約十二分鐘的英語簡報，以傳達小組對於個案的意見與建議的解決方案。這五十一名學生們在英語簡報技巧上有顯著的進步（簡報分數最高提升14.8%），對於課程也有良好的滿意度（滿分五分的基礎下，平均評價超過4.6分）。二十二位學生於課程結束後以匿名的方式提供了對個案教學法的反思，其中十一位闡述了他們學習到如何分工合作，並承擔個人責任，九位強調他們學習到如何用批判性思考處理不同的問題。這次個案研究的經驗是在臺灣的科技大學應用英語系（或應用外語系）中，非常成功地使用個案教學法的例子。

關鍵字：個案教學法、商用英文、批判性思考、問題導向學習

*賴暄堯，國立臺北商業大學應用外語系專任副教授，通訊作者(E-mail:tony823@ntub.edu.tw)

收稿日期：110年10月14日；接受刊登日期：110年11月17日

Integrating case teaching into Business English to enhance students' critical thinking and English presentation skills: A case study of a department of applied foreign languages in northern Taiwan

Hsuan-Yau (Tony) Lai*

Abstract

In most practice-oriented technological universities in Taiwan, the departments of applied English or applied foreign languages usually teach the four basic skills (listening, speaking, reading and writing) in the courses on Business English, Business Correspondence, Business Communication, etc. The case study herein aims to integrate case teaching, which has been adopted widely at business schools abroad and in Taiwan, into English majors' Business English courses. In total, 51 students participated in this study during two academic years. Through my detailed explanations and provision of simplified real business cases with companies' problems and dilemmas for these English majors at the beginning of the course, they learned how to understand the background, critically discuss the issues from various perspectives, solve the problems and cooperatively finish a 12-min presentation where they could offer their thoughts and suggestions concerning the course. They made great progress in their English presentation skills (presentation grades increased by up to 14.8%) and were satisfied with the course (the evaluation rate was above 4.6 out of 5). Twenty-two students provided their reflections anonymously after the course had finished. Eleven students stated that they had learned how to do teamwork and take on their own responsibilities. Nine students emphasized that they learned how to think 'critically' when approaching different aspects. The case study was a successful example of using case teaching in a department of applied English (or applied foreign languages) in technological universities in Taiwan.

Key words: Case teaching, Business English, Critical thinking, Problem-based learning

* Hsuan-Yau (Tony) Lai, Associate Professor, Department of Applied Foreign Languages, National Taipei University of Business, Corresponding Author (E-mail:tony823@ntub.edu.tw)

Manuscript received: October 14, 2021; Accepted: November 17, 2021

壹、緒論

臺灣的大學英文系主要分成兩種，第一種是傳統大學，也就是研究型大學的英文系，這些英文系主要是以文學、語言學及英語教學為主；第二種大部份是技職大學的應外（英）系，技職大學的應外（英）系大部份都是以培養能夠實作、有實作能力的人為主，這些應外（英）系大部份都會結合例如商業類、口筆譯類、餐飲管理類等，大部份的學校會要求學生在大三或者是大四的時候必須要到外面實習，一畢業的時候就可與業界接軌。在我們學校一北部某一國立科技大學的應外系，我們的學生分成文化語言與翻譯模組，還有英語商務溝通模組這兩個大項，學生在大三、大四出去外面實習的時候，大部份都會選擇飯店或者是觀光業；有一些會選擇兒童美語或者是補習班；也可能會到業界，譬如說到一般公司或者是外商公司去做實習。基本上，我們在系上的英語課程，如果跟商業有關係的，應該就像是商用英文、貿易英文書信或者是商務英語溝通等，這些基本上都是脫離不開聽說讀寫這四項技能。本人在教授商用英文的時候，想要跳脫出只有教授聽說讀寫的技能部分。本人因為有在英語系國家修讀過雙碩士的經歷，第一個碩士是國際企業管理，第二個碩士則是英語教學，在修讀國際企業管理碩士的時候，我們在商學院有很多的老師會用大量的商業個案探討（case study），這些個案探討主要是針對一些企業的問題，希望我們跟同學分組進行討論，然後有一些批判式的思考以及有一些邏輯的組織，最後再用英語簡報的方式將我們的想法跟解決的方案呈現給大家聽，老師以及同學最後會參與問與答的部分。在這個訓練中，我學習到了批判式思考還有邏輯組織能力，並且跟同組之間的同学互助合作，以及到最後必須用英文簡報把自己所想要傳達的東西給呈現出來。因此我在應外系教授商用英文這門課時，一開始在設計課程的時候，我就在思考說是不是可以把商業個案探討（case study）融入商用英文裡面，讓同學除了增強其聽說讀寫能力之外，也能夠培養其批判性思考及團隊合作，甚至於增進其組織能力。

貳、文獻探討

在英語教學界，專業英語文（English for Specific Purposes，簡稱ESP），已經在國外以及臺灣被研究和討論多年。專業英語文（ESP）基本上就是將英文分成了「商務類、科技類、餐旅（觀光）、法律、醫護」等，在教授英文的時候，希望將英文與這些專業，像是商務類或科技類做結合。專業英語文（ESP）在國外最早的時候是教授工程師或者是一些商務人士英文，因為他們有特定的目的（例如必須撰寫報告或是做英語簡報等），所以必須學習英文（Harmer, 2007; 2015）。根據Hutchinson和Waters（1987）表示，基本上，專業英語文（ESP）的基本流程包含了幾個大項，第一個，在設計課程的時候，必須要先了解學生的需求，所以要

先做需求分析 (needs analysis) 和建立學習模式 (models of learning)，以及描述語言的方式 (ways of describing language)，接下來就要根據上述的課程設計進入應用階段 (application)，應用階段則包含了課綱設計 (syllabus design)、教材評估 (materials evaluation)、教材設計 (materials design) 以及教學法 (methodology)，在經過總評估後，老師才會正式進入教學，ESP課堂上老師的角色，基本上除了教學之外，可能也必須提供一些資源 (resources)。專業英語文 (ESP) 是在英語教學下一個非常常見的分支。然而，蔡玟玲 (2012) 在其報告中曾經指出，臺灣的專業英語文教學，大概都跳脫不出所謂的商用英語課程，只有少數的學校 (例如警察英語、科技英語) 才是真正的實踐專業英語教學的真諦。既然專業英語課程無法大力跳脫出商用英語課程，在技職大學的應用外 (英) 語系裡，當必須教授商用英文或是商用英語溝通課程的時候，授課的老師如何可以增加學生的其他能力 (除了聽說讀寫之外)？

「問題導向學習」 (problem-based learning) 在近十幾年來為臺灣教育界所廣泛討論的學習法之一，其理論可追溯自教育家杜威的理念。Dewey (1997) 相信教育重在思考的訓練，必需提供學生感到興趣的真實問題情境，由他們來處理問題、刺激思考、提出解答與應用，方能激發起教育的功能。Dewey (1933) 認為知識是從解決問題的過程中產生的，而解決問題要經過反思的歷程，包括五個步驟：一、從生活中發現問題；二、確定問題所在；三、提出解決問題的假設；四、推論假設，觀察哪一種方法可以解決問題；五、經過觀察和試驗，驗證問題解決方案之正誤。簡言之，這就是解決問題的五個順序。後來加拿大McMaster大學醫學院，Howard Barrows教授正式將這個教學法定義為Problem-based Learning (PBL)。基於師徒制概念與學習理論，他發展出 PBL應用於醫學院臨床教學，以病例為教學討論的內容，透過小組合作分工研究，對問題初步探究後，針對問題擬學習的目標，繼而蒐集相關學科知識，進行推理、實驗驗證，最後提出解決策略 (Barrows, 1985)。從此，PBL被廣泛應用到不同科目的教學。

PBL主要特色包含：一、設立問題情境，PBL是一種運用問題為學習之起點，強調把學習設置到複雜且有意義的問題情境中，讓學習者搜尋所須了解之知識，主動參與議題討論，透過教學者之回饋，促進他們推理的能力，進而養成解決問題的能力，發展學生自主學習的能力；二、合作學習，PBL採分組討論的方式，注重合作學習 (Ghufron & Ermawati, 2018)，同組成員必須在討論之前蒐集相關資料，進行真實問題之解決活動。透過此一歷程，學習者以協商方式解決問題，並獲得問題解決技巧、團隊領導及溝通能力 (Barrett & Moore, 2011)；三、學習過程以對話為主軸，問題導向學習須透過小組對話方式以進行學習，在討論的過程中，學習者可依自我表達之方式，整理問題，同儕成員彼此腦力激盪，以相近的語言對同儕解釋、澄清相關概念，可增進學習者之學習動機；四、學習者主動，PBL強調學習者應該為

自己學習負責任，同時認真思考自己的學習議題與方向、確認自己之認知差距、決定自己之學習需求，並在蒐集資訊的過程中與他人進行合作、分享，有能力評估自我練習與學習目標之差距與不足處。問題導向學習（PBL）既然有這麼多項的學習優勢，我們該如何將其融入於應用外（英）語系的教學中？正如同我在緒論裡提到的，我發現商業個案探討（case study）似乎可以滿足PBL的學習特色。

商業個案教學（case teaching）最早是從哈佛商學院的教授開始施行的一種教學方式。當時哈佛商學院的教授因為想讓商學院的學生能夠實際了解企業實際運作的狀況，所以在課程中會安排很多企業主管來哈佛講授一些企業經營的理念，也會跟同學進行交流，藉由這個交流的過程，同學可以增進他們討論、分析的能力。所以商業個案教學是從哈佛商學院那時開始的。劉常勇（1998）進一步提到所謂的討論式教學（discussion lecture）已經漸漸取代純粹的講課方式（pure lecture），討論式教學不但可以增加學生的參與感，也可以提高學生的學習興趣。司徒達賢（2015）亦提到，在課堂的學習，應該讓師生有更多互動的機會，而不是單純只有讓學生在「聽講」，應該藉由讓學生閱讀後，與老師和其他的學生進行互動，提高學生的學習力。在英語教學裡，也有相似的論述，英語教學理論提到，英語教師應該要盡量縮短老師說話的時間，也就是減少TTT（Teacher Talking Time），然後增加學生講話的時間，就是增加STT（Student Talking Time），這個目的其實就是希望課堂上是以學生為主（student-centered），而不是以老師為主（teacher-centered）（Harmer, 2007; 2015）。

在個案教學的部分，基本上如果是用以學生討論的方式，就可以達成許多目的，而且也可以引發學生的學習興趣（王麗雲，1999）（司徒達賢，2015）。個案教學的目的，根據劉常勇（1998，頁105）提到：「個案教學的目的，並不在陳述真知灼見，也不是提供唯一的真理，而是要學生經由自我學習、群體學習、再加上一點教師的引導，而逐漸培養自己對於企業經營實務問題分析與決策的能力。」而企業個案教學的定義，包含了「以生動描述企業經營的事件情境與過程，引導學生主動發覺其中潛藏的企業問題，分析討論問題解決的可能方案，並經由課程中互動討論的方式，來達成既定的教學目的。」在司徒達賢與李郁怡的文章中（2015）也有提到個案教學的好處，例如個案教學可以培養出參與學生的聽、說、讀、想的能力。藉由培養聽、說、讀、想的能力，特別是「想」的能力，可以提升學生獨立思考以及決策的能力。司徒達賢覺得「想」這個部分是臺灣教育裡非常缺乏的，特別是在大學教育的部分，相當欠缺訓練學生獨立思考或者是批判思考的能力。

司徒達賢（2015）和劉常勇（1998）都在個案教學成敗的關鍵裡進一步有提到，其實老師在個案教學過程中是扮演十分重要的角色，因為老師必須要先做一些幕後的策劃，然後在學生討論的過程中，必須要給一些激勵跟引導。如果學生在討論過程中迷失方向，老師也必須丟一些新的東西或是方向，把他們導正回來，所以

這個是老師在個案教學的過程中扮演關鍵角色的原因。所以老師可能要在事前做許多的準備工作，然後在課堂上引導，劉常勇（1998）表示，他認為老師要有一個隱藏的角色、隱性的角色。這隱性的角色，就是要觀察學生，在適當的時候可以給學生一些引導，這部分在英語教學的理論中也有相同的概念。Harmer（2007; 2015）提到在英語教學裡，英語教師的角色大概有分成五大類，其中，有一類的角色，就是激勵者（prompter），他覺得激勵者（prompter）的任務就是在課堂中如果學生在討論過程中如果有問題或是停頓，老師要稍微做點引導，或者是稍微給他們一點新的東西，讓他們可以順利的完成討論。我們可以發現英語教學的理論（在老師角色的這個部分），其實就跟個案教學裡面老師的角色是相當雷同的。司徒達賢（2015）更進一步表示，教師在個案教學的課堂裡，還必須要有選擇個案的能力、如何清楚表達的論述設計以及在課堂上建立讓學生互相信任的環境，讓學生可以真正達到做中學的真諦。

參、個案教學施作過程

在這一部分，我將詳細敘述融入個案教學於應外系商用英文此門課的施作過程，根據我當時在國外商學院就讀的經驗，老師通常都會將學生分組，然後指派不同的個案給不同組的學生，各組學生會有機會先了解個案的背景，然後有問題的話，可以尋求老師的解釋和進一步的說明。接下來，各組學生就各自進行分組的討論（為期四到六週不等），中間過程如果有任何的問題，可以尋求老師的協助，最後會進行英語簡報，將討論的結果呈現給老師以及班上同學，老師並會在簡報最後進行問與答（Q&A），考驗學生臨場反應及對個案的熟悉度和看法。此一過程，相當程度符合劉常勇（1998）在其文章中所推薦的實施步驟：步驟一、個案教學的課前說明；步驟二、個案教材閱讀與作業指派；步驟三、課前小組個案研究與討論；步驟四、課堂集體個案討論；步驟五、課後心得總結報告。

我總共施作了兩學年的個案教學（case teaching），其對象為北部某一國立科大的應用外語系二年級的學生（統測錄取分數為575-616/滿分為700），科目名稱為商用英文（選修課），每週為兩小時的課程。兩學年共91人次選修這門課，其中108學年上學期有24位，下學期22位及109學年上學期有27位，下學期18位。我於開學第一週會先做口頭說明，解釋清楚個案教學進行的方式、學生在個案中應扮演的角色，以及有關的課程規定與成績計算方式。個案的英語簡報每學期施行兩次，兩次個案不同，各佔學期成績10%，共20%。解釋完畢後，將班級以4-5人分為一組，發給各組個案教材，並利用首堂課剩餘的時間，各組學生討論個案背景以及個案的關鍵問題，此時學生若對個案仍有疑惑，可先上前向教師詢問自己的理解是否有誤，目的是確保各組對自己的個案思考方向正確，以利後續進行。在尋找個案例子（cases）時，我花費了相當多的時間來尋找合適的教材，如果直接使用外國商學院

上課的實例，可能對應外系的學生會造成太大的負擔，因為可能會牽涉到商業知識和理論的問題，所以我就從商用英文的教科書裡，尋找是不是有個案教學的書籍，在朗文出版社（Longman）出版的一系列的商用英文教科書裡（Intelligent Business Coursebook），我發現他們有個案探討（case study）的部分，而且完全符合我的需求，此系列從初中級（pre-intermediate）到高級（advanced）都有提供不同程度的個案探討，我再仔細研究，這些個案都是將真實的個案（外國商學院會使用的）簡化成學生可以理解且可學習到批判式思考的個案，因此我就選擇裡面適合的個案來當作學生個案教學的教材。下面是施做兩學年下來，十幾個個案裡面，其中兩個個案：

個案範例

1. The two faces of Burberry (Trappe and Tullis, 2011b) (請見附件一)

1990年，英國經典奢華品牌Burberry經其CEO之手改造而脫胎換骨，重新定位品牌後，成功挽回過去的時尚精品形象，與歷史淵遠的品牌價值。這次改造大大扭轉Burberry在消費者心中過氣的印象，讓此經典英國品牌回春，再次受到市場的愛戴。然而，Burberry同時也在嘻哈歌手與足球粉絲間開始流行，品牌也再次來到關鍵的選擇岔路，究竟是要順勢開拓新客群，還是選擇將主力放在忠實的核心顧客上。

任務一：對於品牌定位左右為難的窘境，請討論哪一種局勢是你所贊同或不贊同的。是否還有其他論點？

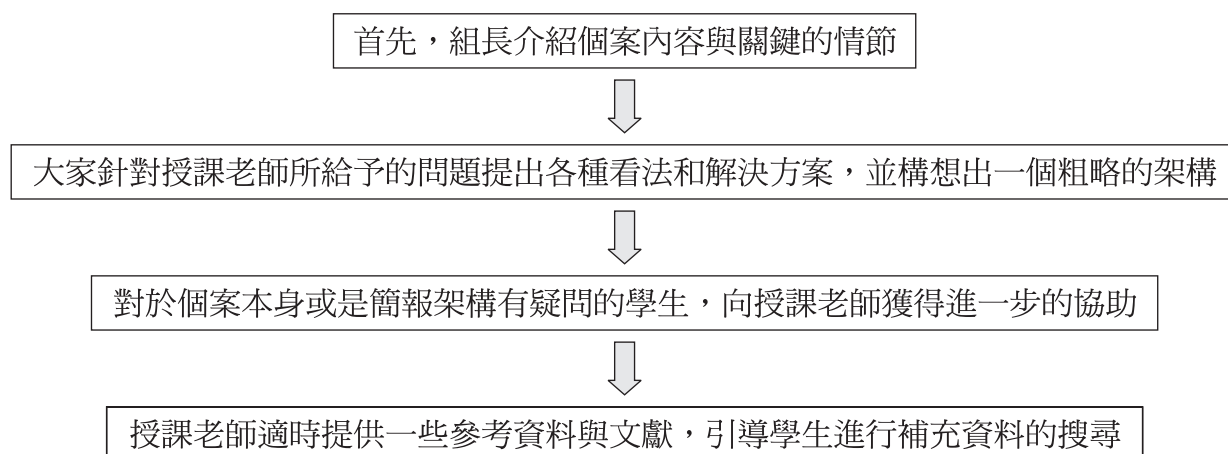
2. Bullies on the team (Trappe and Tullis, 2011a) (請見附件二)

Arcadia戶外廣告公司是一家有名氣的廣告代理商，專精於創意戶外海報宣傳活動。公司採分權管理，由公司內創意團隊與物流團隊共同合作，完成任務。公司有一套嚴謹的招聘制度，全是為了能夠招募到對的人才，條件為需要具備與團隊成員能力互補的技能，以及能與人融洽相處的人格特質等等。然而，該公司近期曝光一起職場霸凌，一名新進員工長期遭受三名資深員工言語騷擾和責難。三名霸凌者皆在公司服務兩年以上，平時保持良好工作表現，這起事件的煽動者同時是團隊內核心成員。然而這次職場霸凌已經嚴重影響公司團隊合作成效，使整個部門不堪其擾。

任務一：衡量文中四種解決方案優勢與限制，決定何為長期方案、何為短期方案。

任務二：部門主管Anna Kidder應該採取哪種或哪些方案並行？準備好你們的論點並向其他組別發表。

我們可以看到上面的兩個個案例子，其實都沒有標準的答案，端看學生理解內容後，互相質疑組員所提出的方案，經過一系列的評估後，從而選出小組公認最適合的問題解決方式。所以在第一周我確定每組同學都了解自己個案的內容後，他們各組即開始進行為期六周的自行討論：



最後小組再於課外討論每項解決方案的細節，針對各方案的利弊得失做分析，接著對一些可被接受的決策方案研擬執行步驟。最後每組需要將針對個案所研擬出的解決方案與蒐集的資料，製成長度約12分鐘的簡報，並於簡報日向授課教師提出。簡報日當天全程以英語呈現，我同時邀請外籍教師加入，與我共同擔任評審一職。報告結束後，兩位評審針對簡報內容進行約三分鐘的提問，問題主要圍繞於學生解決方案中不適宜、不合理的瑕疵處，與可能潛在的延伸問題，此目的為考驗學生臨場反應，能否即時且清晰地傳達當下想法，並說服評審認同，也確認學生是否充分認識解決方案將帶來的各種結果。評分的標準由我和該位外籍老師根據 Central Michigan University (CMU) 對個案教學的評分表（請見附件三）下去打分數，評分的標準包含了分析能力（Analysis 30%）、主題認知（Subject knowledge 20%）、組織（Organization 20%）、投影片（Slides 10%）和傳達能力（Mechanics & Delivery 20%），為了達到評分的一致性，我和該位外籍老師先取得初步評分標準的共識，然後我們在每次第一組簡報完成後，我們會將各自打的分數拿出來討論，在滿分一百分的標準下，如果兩個分數的差距在五以內，我們就算有達成共識，該組學生的分數就會以我們這兩個分數下去平均，來得出該組學生的最後簡報分數。如果兩個差距分數差距非常大，我們會仔細討論細項分數中，哪個分數是差距最大的，下去討論及達成共識，這樣可以確保之後的組別不會產生很大的簡報分數落差。待所有組別報告完畢後，我會於報告隔週上課時給予學生反饋，點出學生簡報技巧待改進之處，評論會著重於以下四點，並進一步建議如何改善：

- 一、簡報內容與決策結果是否建立在數據與事實上，思維與分析能力是否出現不符合邏輯處。
- 二、簡報視覺輔助的安排是否得當，能夠與學生發表言論有效地連結，並適當利用圖表解釋數據或統計資訊，使聽眾更加印象深刻。
- 三、口語表達是否清晰，能夠簡潔有力、精確順暢地表達簡報內容。
- 四、是否具備Q&A即時回答能力，在評審針對內容有瑕疵處，以及未交代清楚、模糊的內容提出疑慮後，學生是否有能力處理質疑，即時並進一步作出解釋。待授課老師的課堂評論完畢後，再次將學生分組，發放新一輪個案題目，重複前述流程。

肆、教學成果及學生反饋

在施作了兩學年後，我將學生的簡報平均成績以及教學評量用量化的方式呈現如下：

一、全班簡報平均成績

表1 全班簡報平均成績（滿分100）

| 學期 | | 簡報一 | 簡報二 | 進退步 |
|-----|---|------|------|-------|
| 108 | 上 | 86.5 | 88 | 1.7% |
| | 下 | 78.8 | 90.5 | 14.8% |
| 109 | 上 | 88.2 | 84.6 | -4.1% |
| | 下 | 88.4 | 89.8 | 1.6% |

二、教學評量

表2 教學評量（滿分5）

| 學期 | | 課程名稱 | 選課人數 | 填寫人數 | 平均分數 | 標準差 |
|-----|---|-------------|------|------|------|------|
| 108 | 上 | 商用英文 （上） | 24 | 20 | 4.66 | 0.49 |
| | 下 | 商用英文 （下） | 22 | 16 | 4.8 | 0.43 |
| 109 | 上 | 商用英文 （上） | 27 | 6 | 4.51 | 0.5 |
| | 下 | 商用英文 （下） | 18 | 5 | 4.57 | 0.5 |

我們可以看到，在學生英語簡報（商業個案探討）的部分，有三個學期都是有進步，每組詳細的簡報分數如附件四，特別是108學年第二學期有進步高達百分之14.8，由於分數的進退步都在十幾分以內，所以利用統計軟體（SPSS 25）測試成對樣本T檢定（Paired-Samples T test），並沒有出現顯著的差異，但是在三個學期中，學生的簡報平均分數確實是有進步的，特別是在108學年的第二學期，學生分數會進步達百分之14.8，最主要是因為學生在第一次簡報中，有些組別並不完全清楚方向，而且在投影片上的內容還有進步的空間，但是在我和外籍老師給予反饋後，學生似乎可以完全吸收我們所提出的缺點，將其轉化成第二次簡報的養分，所以在第二次的簡報上表現的相當好，因此我和外籍老師都給予他們很高的評價和分數。至於109學年第一學期會退步百分之4.1的原因主要是有一兩組的同學在對主題認知

(subject knowledge) 的方向上有落差，導致他們在第二次的簡報上並沒有完全掌握到個案的核心問題，所以在109學年的第二學期開始，我有特別注意要每一組的同學都充分了解個案的核心問題，所以這個情況在109學年的第二學期就沒有發生了。在期末學校要求填答的教學評量上，學生也很滿意教學的方式（如表2）。

在兩個學年最後上課的結束前，我請參與上課的同學以匿名的方式寫一些反思（reflection）給我，其目的就是希望可以了解學生是不是藉由商業個案教學（case teaching），學習到了不同於英語聽說讀寫的能力，反思的問題大概包含了：一、第一次接觸到商業個案探討時的感覺和想法。二、在施作過程中，有發現甚麼困難的地方？三、在做完四次個案探討的英語簡報後，你覺得最大的收穫為何？四、還有其他的意見和想法嗎？兩學年下來，總共有二十二位同學寫了反思給我，我先將全部二十二位同學的內容都看過後，利用內容分析法（content analysis），找出每一題答案的一些模式（patterns）和重點（main points），接下來我請我的同事和助理幫我看一下這些模式和重點是不是符合他們的認知，有些部分他們提供給我更好的分析方式，於是，我將這二十二位學生的反思整理如下：

一、接觸到商業個案探討的感覺、想法（n = 22）

表3 學生反饋（第一次接觸到商業個案探討的感覺、想法）

| | | | | |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 第一次接觸 n = 13 | 感到困難 n = 7 | 很有收穫 n = 6 | 有挑戰性 n = 4 | 感到有趣 n = 4 |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|

當被問及到第一次接觸到商業個案探討的時候，大家感覺和想法為如何時？大部分的同學都表示是第一次接觸到這種商業類的個案，有些同學覺得有些困難、擔心沒有商科的背景，不知道要怎麼進行，有位同學表示：「由於是第一次接觸到這類型的簡報，因此一開始會有一點沒有頭緒，也會不知道該從何開始討論，但是慢慢地了解到個案內容，以及和老師討論我們大致上的方向後，就開始漸入佳境。這和以往做的簡報不太類似，因為必須要先去了解個案的背景知識，再來去分析或是比較各種情況，我認為在這個過程中能訓練最多的是批判性思考。」所以在剛開始進行個案教學的時候，如同前面文獻探討所提及，老師的角色是相當重要的，如果老師挑選好的個案，講解清楚，並且在適當的時候給予學生一些引導，學生可以很快的進入狀況，且能夠順利地完成個案教學的真諦。

接下來，我詢問學生在進行分組個案探討的過程中，有遇到甚麼困難（表4）？在二十二位反饋的學生裡，高達十二位表示，「團隊溝通和意見分歧」是他們遇到最大的問題，一開始在分配組別的時候，我有詢問他們自己要自己找組員還是由我分配組員，大多數的同學都表示要自己找組員，我也讓他們自己進行分組，然而，真的在進行這為期四到六周的各自討論時，確實是讓他們進入了問題導向教學（PBL）和個案教學（case teaching）的核心，因為所有的個案都沒有標準答案，

只能依靠組員間互相溝通協調，找出幾個最適合的解決方案，我們可以看到下表（表4）是同學覺得困難的地方，大部分都表示，要把個人不同的思考邏輯和想法跟其他組員達成共識，需要花費很多的時間，「共識」這個詞常常出現在這一題的回答裡，表示其實過程中，大家意見是相當分歧的。至於次要被提及的問題，大概是「分析能力」，有三位同學表示，要清楚地分析個案，需要從不同的角度切入，且找出問題所在，對他們來講，有相對困難的地方。之後兩個被提及的問題是「沒有（或是不確定方向）」和「資料搜尋能力」，由於大多數的同學都是第一次接觸個案，所以有些同學表示不確定要怎麼進行，再加上有些商業的術語，所以造成他們某種程度上面的困難。最後一個困難點則是有同學表示要將同組組員的內容彙整成最後版本的報告內容，是最大的挑戰，通常在做分組討論時，小組長或是統整負責的同學都是最辛苦，也最需要組織能力的，所以彙整全組的資料也變成個案探討中的一個困難點。

二、困難的地方

表4 個案過程教學中，所遇到的困難（n = 22）

| 項目 | 學生反饋 |
|---------------------|---|
| 團隊溝通及意見分歧 n = 12 | <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>跟組員要達到共識還有一起商量比較困難</u>，因為大家有時候會各持自己的意見還有想法，有時候也常常會這週一個版本、下週一個版本，有時候比較難抓到個案中真正的問題，或是沒有掌握到要點。 2. <u>「團隊合作」才能得到適切的解決方法</u>。在討論時，我覺得比較困難的地方在於「<u>如何取得共識</u>」，組員們對於個案的看法不盡相同，要取得共識需要學習如何妥協，也需要了解如何適時堅持自己的立場，因此要有一個大家都認同的處理方法需要經過<u>2-3次集體討論</u>（不含個別討論），這樣的模式似乎已經讓我們提早感受到未來職場開會的情形。 3. 與組員間可能會有<u>不同的看法</u>，需要多次溝通與摩擦才能得到結論。 4. 大家的見解也不盡相同。 5. <u>溝通過程可能會產生的意見分歧</u>，需要花時間去磨合、學習如何高效的溝通。 6. 組員之間難免會有意見分歧的時候。 7. 跟不太熟悉的組員<u>一起討論</u>的過程中會有些許困難，因為想法不一定完全一致，這時就必須好好討論，<u>互相了解彼此想法</u>，才能達到共識。 8. 當然不是每個人的意見都是一樣的，所以可能會有一些紛爭，而這就需要我們共同討論來達成共識。 9. 我認為要把大家的想法融合在一起是比較困難的，因為每個人對個案有<u>不同的看法和見解</u>，因此有時在討論的過程中會有僵持不下的問題產生，那麼這時候該如何解決就是一大難題了。 10. 在討論決策的過程中會聽到與自己不同的想法，但因為是透過小組式學習，所以不能主觀的擅自做決定，偶爾會因為各持己見而僵持不下。 |
| 分析能力 n = 3 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 要從多方角度去切入對我來說也是有點困難的，畢竟對於商業這個領域所知有限，也會擔心無法清楚有條理的分享整個案子的來龍去脈以及討論結果。 2. 一開始分析個案，是我認為相較之下最困難的過程。 3. 一開始需要與組員們討論個案在講什麼，並找出他們的問題所在，和想出一套解決辦法。 |

表 4 個案過程教學中，所遇到的困難（n = 22）（續）

| 項目 | 學生反饋 |
|--------------------|--|
| 沒（或不確定）方向 n = 3 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 該從哪裡著手會有點沒有頭緒。 2. 因為以往較少做這方面的報告，所以一開始會比較沒有方向。 3. 我們這組還有另一個比較大的問題是我們常常到了結論的地方就發現，好像有兩個合理的理論，但都是天差地遠的，比如是要推翻過去的傳統改革創新，還是繼續保持舊有的再找機會突破現況？而通常討論到後面我們就會發現我們常常想要兩邊都兼顧，但是實際上卻是給出一個不太完整或是立場不夠堅定的答案。這點我覺得對我來說是最難解決的問題。 |
| 資料搜尋能力 n = 3 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 要額外查找資料。 2. 在使用較專業的英語名詞時，也會較不確定或需要花較多時間查詢。 3. 有些比較偏向專業領域的東西，我們在找資料的時候會比較不確定哪些資料對這次的報告是必須的。 |
| 彙整團隊意見 n = 2 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 如何統籌出大家都能夠接受的結論需要下一番功夫。 2. 我覺得是統合各方意見，我們小組人都一直不在少數，大家又都很有想法，然後這種個案探討對於解決方式的看法就很主觀。講真的我們花最多時間的並不是製作簡報跟想講稿，是討論出一個大家都可以接受的解決方案。 |

當問及在所有個案探討結束後的收穫，意外地，第一個最多的收穫就是和第一個困難點有明確相關，有十一位同學表示（表5），他們學習到了「團隊溝通、分工合作」，他們學會了傾聽組員的意見，和大家一起討論，解決問題，進一步進行團隊合作，達到最終的目的。第二多收穫（共有九位同學提到）的則是「提升批判性思考及個案分析能力」，這九位同學提到，根據個案的問題，他們必須要以批判性的思考方式，從各種不同的角度來分析，來提供解決方案，「解決方案」一詞至少出現四次之多，表示在經過一年的個案教學施作後，同學覺得自己批判思考的能力有大大的提升，我想，這也是PBL和個案教學（case teaching）最大的用意，讓學生可以學習解決問題和增進批判思考的能力。在第三項收穫方面，有六位學生提到「增加商業知識及商用英文能力」，既然這門課是商用英文，學生還是有學習到商業知識及商用英文的能力，他們表示對進入業界會有很大的助益，最後兩項收穫則是關於製作簡報能力和英語簡報能力的提升，每位同學在經過四次的英語簡報後（個案探討後），對自己的製作簡報技巧（例如如何用合適的字型、字型的大小、統一性、不能過多使用完整的句子等）有明顯的進步，我和外籍老師在給予反饋的時候，也有針對學生製作簡報技巧的能力給予一些建議和提醒。最後則有三位同學對於英語簡報技巧給予正面的回應，他們表示，他們可以有邏輯及流暢地傳達想表達的內容給下面的聽眾，對他們的英語簡報技巧提升也有幫助。

三、做完四次個案探討後的收穫

表5 做完四次個案教學後的收穫 (n = 22)

| 項目 | 學生反饋 |
|-------------------------|---|
| 團隊溝通、分工能力 n = 11 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 我覺得是跟組員一起討論然後吵架之後又和好的時候滿可貴的，每個案子都會逼我們要思考，然後每個組員有不同的想法我們都會經過一番爭論，最後商討出來一個我們最滿意的解決方案。有時候我們在討論案子的時候我們會提出自己很多的看法，就是大家會一起腦力激盪！感覺是滿不錯的。 2. 在專案討論當中，我學到了如何跟人合作的技巧，不能堅持己見也不能被別人意見牽著走，一定要先有自己的想法再慢慢修正，才能跟組員們取得平衡。 3. 最大的當然是跟人討論的能力吧，要完整清晰的跟組員分享自己的想法然後嘗試讓他們認同。每一次的討論都會讓我懂得如何更清楚解釋自己的思考模式，學到了一個非常重要的技能。 4. 因為每位組員的邏輯、方法不盡相同，而生活中面對真實案件處理也不會永遠採用標準化的方式，我學到了傾聽別人意見，並且把自己當作情境中的主角，站在對方的角度，用對方的思維、心理去思考、做決定。 5. 了解到了和組員合作的力量，每個人都有各自的想法的點子，經由多次討論後，才能綜合起來大家的意見，再去實踐。 6. 更配合團體工作間的互相體諒幫助，適應每個人不同的工作方式。 7. 與組員討論可以理解到每個人在當下的處境會做出什麼樣的決定，也能從中知道為什麼他們要這樣做。這是我覺得可以讓個人去學習包容他人意見中，去客觀審視自己的想法。 |
| 提升批判性思考及個案分析能力 n = 9 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 比較偏向我們之後在職場上可能會遇到的，有些甚至是過去曾經發生過的實際案例，所以在組織整個報告的過程中，我們都會需要帶入情境來針對問題提出解決方案，而這樣的過程是在其他課沒有的。 2. 我覺得從個案探討這項活動所獲得的收穫遠大於預期，可說是事半功倍，除了培養思考商業中會發生的各種可能性，並提出解決方案。 3. 與組員分析個案和想出解決辦法的過程，讓我獲得了成就感，而從其他人的想法中，我也可以學到不同的思考方式。 4. 根據每個個案的情況給出不同的解決辦法，在經歷這幾次的個案探討後，也培養了我的邏輯能力。 |
| 增加商業知識及商用英文能力 n = 6 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 我認識了很多商業會發生的問題，也了解以後如果在商業公司工作會需要的知識。 2. 學到了許多平常不知道的商業知識。 3. 查資料的時候我也間接的學習到不同職位、不同產業、不同品牌等，所需要解決或是可能遇到的問題。 |

表 5 做完四次個案教學後的收穫 (n = 22) (續)

| 項目 | 學生反饋 |
|-------------------|--|
| 提升製作簡報能力 n = 4 | <ol style="list-style-type: none"> 1. ppt有更進步更成熟的呈現方式。 2. 學到簡報的技巧，包括簡報的排版及內容該如何呈現才是完美的。 3. 最重要的是ppt技巧進步很多，知道該如何排版。 |
| 提升英語簡報能力 n = 3 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 學到報告技巧，有哪些重點是該講的，用何種講述方式才能有邏輯、有系統的傳達給聽眾。 2. 收穫許多報告的經驗以及了解到許多報告時需要注意的事項。 3. 訓練了自己報告的流暢度，了解到了自己還有哪裡不足，這些技巧不論是用在比賽或是工作上都是可以有效的發揮的。 |

在最後一題開放式的問答中，有些同學有表達了其他的意見，有兩位同學有回答到問與答 (Q&A) 的部分，這兩位同學分別表示：「Q&A的時候，也訓練我們即時回答的能力，看看我們是否能在短時間內能夠回答老師的問題，也能適時地知道自己是否還有哪些地方需要加強。」「在Q&A的時候沒辦法針對老師的問題給出最佳解答等等，在這之中可以知道到自己哪方面的技能還需要再加強。」以上就是二十二位學生在經過兩學年後的反思，我們可以發現到，學生對於個案教學 (case teaching) 的評價是很高的，而且也沒有英語老師在教授商用英文或是商用英文會話時，導入個案教學來提升學生各方面的能力，讓學生可以與業界接軌和擴充自己的商業知識。

伍、結論與建議

當我在國外修讀商學院的碩士時，有兩件事情讓我印象非常的深刻，第一、當時的行銷學課，有一題的申論題目是，「行銷是藝術還是科學？」(Is marketing art or science?)，我們必須要對這題做出自己的論述，因為行銷學是有關於人的行為模式，同時行銷也必須使用統計軟體來調查消費者的喜好，當時亞洲的學生 (包含我)，幾乎都是選擇了藝術或是科學下去論述，等到拿到成績時，亞洲學生普遍該科的成績都不太好，我們有機會去請教我們的英國同學，他們的第一反應就是，「兩者都是」，我才驚覺，我們臺灣學生都已經習慣在一個框架下去思考，而不能真的跳脫出來有批判式的思維。另一件事則是，當我第一次接觸到商業個案時 (case study)，以一個大學在臺灣念外文的學生來說，除了陌生之外，也不知道要如何去進行討論，所以跟外國同學在進行討論時，常常是跌跌撞撞的，也擔心自己的英語能力不足，無法上台用流利的英語發表我們組的結論和想法，當我回國後有幸進入大學任教，而且又是科技大學類 (應用為主的) 的應用外語系，我就積極想把商業個案教學 (case teaching)，融入我的商用英文課程裡，由於我不想給應外系的學生太大的壓力，所以我找尋了許久，終於找到合適的教材，可以培養學生PBL和個案探討 (case study) 的能力，我非常推薦應用外 (英) 語系的老師使用Intelligent

Business Coursebook (中級Trappe & Tullis, 2011a; 中高級Trappe & Tullis, 2011b) 這套教科書裡的個案 (cases) 或是New Business Matters (2012) 這本教科書裡的個案 (cases), 我深信學生會經由這個過程中學習到非常多的技能, 而且也能達到司徒達賢和李郁怡 (2015) 所提到, 臺灣大學生需要具備批判性思考之「想」的能力。除此之外, 隨著臺灣最近這幾年在大學推動EMI (English as a medium of instruction) 計畫 (全英語授課計畫), 除了應用外 (英) 語系的老師可以利用個案教學外, 商管學院的老師們也可以將原本就施作的商業個案探討, 轉化成以英語討論與英語簡報的方式呈現, 讓商管學院的學生也可以將自己的想法以英語的方式呈現出來, 並且也可以達到學習專業科目的目標, 這樣等於是雙贏的局面。商管學院的老師們可以參加政府或是坊間主辦的全英語授課技巧工作坊或是分享會, 先學到一些技巧後, 就可以融入自己專業的商業個案探討中, 進一步要求學生以英語做討論, 如果無法完全讓學生以英語做討論, 至少讓學生在簡報上可以用英語的方式呈現, 這樣既可以提升學生的英語能力, 也能增加學生畢業後的競爭力。

參考文獻

- 王麗雲 (1999)。個案教學法之理論與實施。《課程與教學》，2 (3)，117-134。
- 劉常勇 (1998)。管理教育中的個案教學。《教育研究資訊》，6 (2)，101-114。
- 蔡玟玲 (2012)。專業英語文教學理論與實務研習營簡介。2012專業英語文教學理論與實務研習營結案報告，66-74。
- 司徒達賢 (2015)。司徒達賢談個案教學。臺北：天下文化。
- 司徒達賢、李郁怡 (2015)。個案教學幫企業再進化。《哈佛商業評論》，112。
- Barrows, H. S. (1985). *How to design a problem-based curriculum for the pre-clinical years*. Springer Publishing Company.
- Barrett, T. & S. Moore. (2011). *New approaches to problem-based learning: revitalising your practice in higher education*. Routledge.
- Dewey, J. (1933). *How We Think: A Restatement of the Relation of Reflective Thinking to the Educative Process*. D.C. Heath & Co Publishers.
- Dewey, J. (1997). *Democracy and Education: An Introduction to the Philosophy of Education*. MacMillan.
- Ghufon, M. A., & Ermawati, S. (2018). The Strengths and weaknesses of cooperative learning and problem-based learning in EFL writing class: Teachers and students' perspectives. *International Journal of Instruction*, 11(4), 657-672.

Harmer, J. (2007). *How to teach English (new edition)*. Pearson Education Limited.

Harmer, J. (2015). *The Practice of English Language Teaching*. Pearson Education Limited.

Hutchinson, T., & Waters, A. (1987). *English for Specific Purposes: A Learner-Centered Approach*. Cambridge University Press.

Powell, M., Martinez, R., & Jillett. (2012). *New Business Matters*. Cengage Learning.

Trappe, T., & Tullis, G. (2011a). *Intelligent Business Intermediate Course Book (with Audio CD*2 and Style Guide)*. Pearson Education.

Trappe, T., & Tullis, G. (2011b). *Intelligent Business Upper-Intermediate Course Book (with Audio CD*2 and Style Guide)*. Pearson Education.

附件一
課堂上使用的個案範例

Dilemma & Decision

Dilemma: The two faces of Burberry

Brief

Burberry, 'the original British luxury brand', launched its first logo in 1900 and registered the signature check pattern as a trademark in 1920. It was an established luxury brand for wealthy middle-class conservatives for several decades, but sales declined in the 1980s as the brand began to appear old-fashioned. Then in the 1990s, CEO Rosemary Bravo revamped its image, repositioning the Burberry brand in line with its luxury and exclusive heritage. Ads were designed to depict the essence of the 'new' Burberry, giving a modern feel combined with classic British elitism. This marketing strategy reached the intended target, and even Prince William has been seen at many events wearing Burberry. However, the brand has also become popular with hip-hop artists and football fans. The question now being asked by business analysts and journalists is: 'If Burberry embraces the new audience, will they lose their core customers?'

Task 1

Read below the options open to a brand facing this type of positioning dilemma and discuss which ones you agree/disagree with. Can you think of other arguments?

The case for extension

- Increased sales from the 'unintended' market are doubling turnover.
- Our brand is ranked eighth on American Brandstand for 'most mentioned brand' in popular song lyrics.
- We should recruit hip-hop artists whose fans are already brand enthusiasts, to endorse the brand officially.
- Young customers will stay loyal to the brand throughout their lives, while sales to ageing traditional target customers will fall off.

The case against extension

- We should ignore these new customers and reinforce the 'traditional and classical' image.
- A British newspaper has run a potentially damaging article about 'design hooligans', describing the bad behaviour of British football fans who were wearing designer brands.
- Fashions change quickly in the world of hip-hop and rap. We should concentrate on our loyal customers, who don't change brands as easily.
- If young, less wealthy people buy our brand, it should be for the same reasons and for the same brand image as our core customer base.



附件二
課堂上使用的個案範例

Dilemma
& Decision

Dilemma: Bullies on the team

Brief

Arcadia Outdoor Advertising Inc. is a successful advertising agency which specialises in creative outdoor advertising poster campaigns. The company organisational structure is decentralised and works on the basis of collaboration between all the creative and logistic teams in the company. Recruitment practices are rigorous and every effort is made to include only people with complementary skills and compatible personalities.

However, the bullying of a new recruit by more senior members of one of the teams has recently come to light. The new employee mixes well with most of the staff but is being bullied by three female team members. They continually harass her by being rude, criticising her performance and blaming her for their mistakes. One woman, who appears to be the instigator of the bullying, has been with the company for three years and is a key team member, while the other two have two years of service and a good performance record. The nature of the organisational structure means that the bullying situation is putting a strain on all the teams, who collaborate on a daily basis. Therefore the situation is detrimental to the whole department's effectiveness.

The head of the department, Anna Kidder, needs to find a solution. She has tried talking to the 'bullies' but without success. The victim seems to be under a great deal of stress, the department's work is suffering and it reflects badly on Ms Kidder's own promotion chances if the situation continues. There are four options open to her at this time:

- Issue written warnings to the three bullies and then arrange to meet them to discuss the problem.
- Build a case, with the help of HR and the legal experts, which will allow her to dismiss the instigator in the hope that the other two will not continue.
- Arrange for the victim to attend a self-help course to deal with bullying.
- Transfer those responsible for the bullying to another department.

Task 1

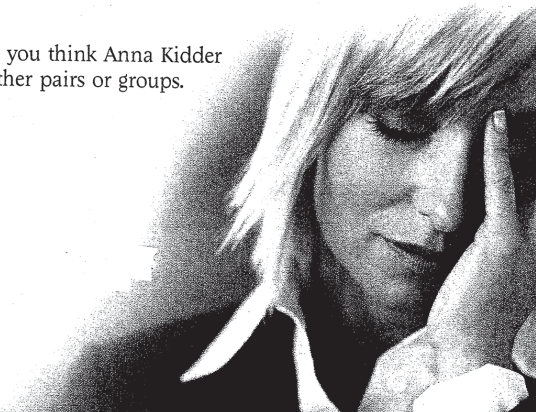
In pairs or small groups, evaluate the advantages and limitations of each of the four options. Consider long term as well as short term solutions.

Task 2

Decide which of the options or combinations of the options you think Anna Kidder should take and prepare to present your arguments to the other pairs or groups.

Task 3

Present your decision to the class.



附件三
個案英語簡報評分標準表

| Name | | Group Project Presentation Grading Rubric | | | |
|--|--|--|---|---|--|
| Description | | | | | |
| Rubric Detail | | | | | |
| Criteria | Levels of Achievement Poor or Not Acceptable | Novice | Competent | Proficient | |
| Analysis Weight 30.00% | 0% Little or no reasoning, explanation, or evidence provided | 50% Reasoning and evidence presented but not well organized or poor sources | 80% Good logical reasoning and evidence, but not integrated | 100% Logical reasoning integrated with authoritative references on key points | |
| Subject Knowledge Weight 20.00% | 0% Student does not have grasp of information; student cannot answer questions about subject | 50% Student is uncomfortable with information and is able to answer only rudimentary questions. | 80% Student is at ease with expected answers to all questions, without elaboration. | 100% Student demonstrates full knowledge by answering all class questions with explanations and elaboration. | |
| Organization Weight 20.00% | 0% Audience cannot understand presentation because there is no sequence of information. | 50% Audience has difficulty following presentation because student jumps around. | 80% Student presents information in logical sequence which audience can follow. | 100% Student presents information in logical, interesting sequence which audience can follow. | |
| Slides Weight 10.00% | 0% No visual aids (may be appropriate in some cases) | 50% Visual aids present but poor quality (illegible, inconsistent, etc.) | 80% Well done visual aids but too much or too little, and not on key points | 100% Well-designed and attractive visual aids that simplify or summarize key ideas; original graphics | |
| Mechanics& Delivery Weight 20.00% | 0% Student's presentation has four or more spelling and/or grammatical errors. Time management is poor. Delivery is not smooth. | 50% Presentation has three misspellings and/or grammatical errors. Major improvements needed for the time management or delivery. | 80% Presentation has no more than two misspellings and/or grammatical errors. A little improvement needed for the time management or delivery. | 100% Presentation has no misspellings or grammatical errors. Good time management and smooth delivery. | |

資料來源：Central Michigan University (CMU)

附件四
各組簡報成績細項

| 1081 | Analysis (30%) | Subject knowledge (20%) | Organization (20%) | Slides (10%) | Mechanics & Delivery (20%) | Total |
|--------|-------------------|-------------------------------|-----------------------|-----------------|----------------------------------|-------|
| 簡報1 A組 | 26.7 | 17.8 | 17.8 | 8.9 | 17.8 | 89 |
| 簡報2 A組 | 25.8 | 17.2 | 17.2 | 8.6 | 17.2 | 86 |
| 簡報1 B組 | 23.7 | 15.8 | 15.8 | 7.9 | 15.8 | 79 |
| 簡報2 B組 | 26.7 | 17.8 | 17.8 | 8.9 | 17.8 | 89 |
| 簡報1 C組 | 26.7 | 17.8 | 17.8 | 8.9 | 17.8 | 89 |
| 簡報2 C組 | 26.4 | 17.6 | 17.6 | 8.8 | 17.6 | 88 |
| 簡報1 D組 | 23.7 | 15.8 | 15.8 | 7.9 | 15.8 | 79 |
| 簡報2 D組 | 26.7 | 17.8 | 17.8 | 8.9 | 17.8 | 89 |
| 1082 | Analysis (30%) | Subject knowledge (20%) | Organization (20%) | Slides (10%) | Mechanics & Delivery (20%) | Total |
| 簡報1 A組 | 23.7 | 15.8 | 15.8 | 7.9 | 15.8 | 79 |
| 簡報2 A組 | 26.7 | 17.8 | 17.8 | 8.9 | 17.8 | 89 |
| 簡報1 B組 | 24.6 | 16.4 | 16.4 | 8.2 | 16.4 | 82 |
| 簡報2 B組 | 27.6 | 18.4 | 18.4 | 9.2 | 18.4 | 92 |
| 簡報1 C組 | 25.8 | 17.2 | 17.2 | 8.6 | 17.2 | 86 |
| 簡報2 C組 | 26.7 | 17.8 | 17.8 | 8.9 | 17.8 | 89 |
| 簡報1 D組 | 25.2 | 16.8 | 16.8 | 8.4 | 16.8 | 84 |
| 簡報2 D組 | 27.6 | 18.4 | 18.4 | 9.2 | 18.4 | 92 |

| 1091 | Analysis (30%) | Subject knowledge (20%) | Organization (20%) | Slides (10%) | Mechanics & Delivery (20%) | Total |
|--------|-------------------|-------------------------------|-----------------------|-----------------|----------------------------------|-------|
| 簡報1 A組 | 26.4 | 17.6 | 17.6 | 8.8 | 17.6 | 88 |
| 簡報2 A組 | 26.4 | 17.6 | 17.6 | 8.8 | 17.6 | 88 |
| 簡報1 B組 | 27 | 18 | 18 | 9 | 18 | 90 |
| 簡報2 B組 | 27 | 18 | 18 | 9 | 18 | 90 |
| 簡報1 C組 | 28.2 | 18.8 | 18.8 | 9.4 | 18.8 | 94 |
| 簡報2 C組 | 23.7 | 15.8 | 15.8 | 7.9 | 15.8 | 79 |
| 簡報1 D組 | 24 | 16 | 16 | 8 | 16 | 80 |
| 簡報2 D組 | 25.5 | 17 | 17 | 8.5 | 17 | 85 |
| 簡報1 E組 | 26.4 | 17.6 | 17.6 | 8.8 | 17.6 | 88 |
| 簡報2 E組 | 24.6 | 16.4 | 16.4 | 8.2 | 16.4 | 82 |
| 1092 | Analysis (30%) | Subject knowledge (20%) | Organization (20%) | Slides (10%) | Mechanics & Delivery (20%) | Total |
| 簡報1 A組 | 27 | 18 | 18 | 9 | 18 | 90 |
| 簡報2 A組 | 27.3 | 18.2 | 18.2 | 9.1 | 18.2 | 91 |
| 簡報1 B組 | 26.4 | 17.6 | 17.6 | 8.8 | 17.6 | 88 |
| 簡報2 B組 | 27 | 18 | 18 | 9 | 18 | 90 |
| 簡報1 C組 | 26.1 | 17.4 | 17.4 | 8.7 | 17.4 | 87 |
| 簡報2 C組 | 26.4 | 17.6 | 17.6 | 8.8 | 17.6 | 88 |