

# 中國文化大學教師教學創新暨教材研發獎勵期末成果報告書

## 壹、計畫名稱

【放眼看國際·用創思築未來--遊戲式創意思考融入國際行銷之教學應用】

## 貳、實施課程

課程：跨域社會-國際行銷學概論

授課教師：林鴻文

## 參、前言

國際全球貿易時代的來臨，又加上資訊科技快速的發展。許多產品與服務都可以利用跨境電商的方式進行購買。而在各個貿易協議陸續簽訂之下，全球經濟貿易體系，已逐漸融為一體。因此，企業所需的人才不僅要熟悉國內市場行銷活動的運作，還需要放眼國際找出各國的行銷策略。

國際行銷課程在學生舊有的印象裡，與行銷學相比會難一點。因為「國際」這兩個字代表著企業將要在本國境外進行的市場經營活動，而國際市場的行銷變數又比在國內市場行銷擁有更多的不確定風險與複雜性。然而，換個角度進行思考，國際行銷也比行銷學更加有趣了。成功的行銷活動往往來自於「意外驚喜」，且又貼近人心。所以行銷企劃人員在創意思考上的訓練是不可或缺的。此外，了解國外的風俗民情與生活習慣的也是相當重要，必須要多方了解國家的文化才能讓國際行銷活動進行有效的推廣。

國際行銷因涵蓋了國際間的法規、經濟趨勢、國家文化、生活習慣的差異，而在學習國際行銷需了解更多東西，也相對於學習行銷學時繁雜。看似嚴肅且無趣的課程，若結合遊戲式學習提升學生的學習興趣，進而誘發學生主動學習以了解不同國家的特色與差異，相信應該會有不一樣的學習成果。因此，本計劃希望以「困難的事輕鬆做，嚴肅的課快樂學」為出發點，讓學生可以從國際

行銷中以遊戲式學習結合創意思考快樂學習，並能跨領域多元了解各國的文化，以應用於國際行銷之實務教學上。

本計畫目的以遊戲式學習結合行銷創意思考技法引導學生進行國際行銷活動的發想，並以專題導向的課程設計協助學生完成一份國際行銷企劃書。本計畫希望打破傳統的理論教學方式與傳統行銷思維，並融入專題導向設計課程的訓練，能讓學生的國際行銷能力符合業界所需人才。

## 肆、計畫特色及具體內容

### 一、計畫特色

本計畫的創新特色是由以下三個教學概念共同組成。首先，本計畫利用遊戲式學習引發學生的學習興趣。第二，透過遊戲完的結果與產出，運用行銷創意思考技法發散與收斂出可行的國際行銷活動。第三將融入專題導向設計課程，此部分將不斷的反覆的與組員、老師討論該國的文化背景、消費習慣、生活型態等，最後產出一國際行銷企劃書。如圖 1 所示。

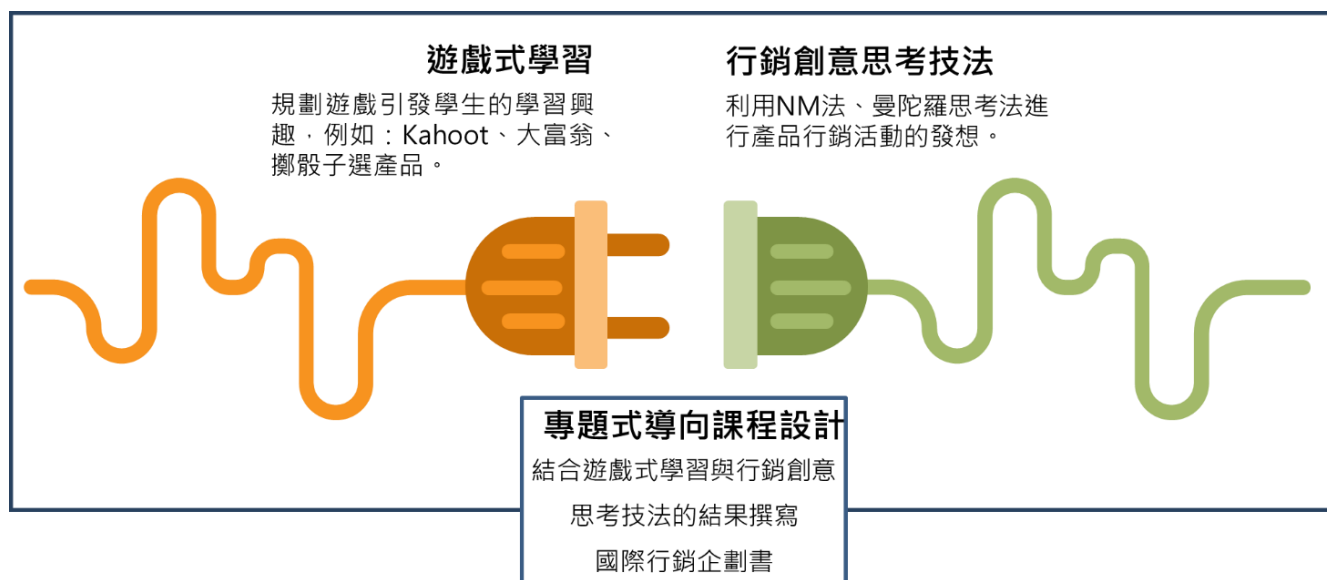


圖 1、創新教學計劃構想圖

## (一)遊戲式學習

過去許多研究顯示，遊戲式學習相較於傳統教學更能提升學生的動機。遊戲的任務設計結合教育內容和目標，可讓學生從中學習並獲得知識，亦能培養學生問題解決與組織新知識之能力。因此，遊戲式學習不但能幫助學生進行深度思考，也能提升專注力及自我概念的形成。故本計畫希望透過遊戲設計讓學生對國際行銷課程有初步認識與學習的興趣。

## (二)行銷創意思考技法

雖然創意思考是完全不受限於任何的時間、空間、地點，也可隨意的天馬行空地提出想法。但如果沒有行銷創意思考工具來協助思考者進行系統化的發散與收斂的話，想法終究還是只能是想法。因此，好的行銷創意思考工具能幫助學生提升效能(做對的事情，Doing the right thing)，又加上良好的思考技法能更強化學生的效率(把事情做好，Doing the thing right)。本計畫透過曼陀羅九宮格法與 NM 法提升學生在撰寫國際行銷企劃案上可以同時達到效能與效率。

故本課程參考 Larmer, Mergendoller and Boss (2015)提出的專題式學習需符合之八大準則，進行」的課程設計。此八大原則對照本課程內容如表 1 所示下：

表 1、專題式學習之八大準則

八大準則	本創新教學課程特色
1. 關鍵知識與技能	發現該國市場的行銷問題、問題解決能力、撰寫企劃能力
2. 具有挑戰性的問題或任務	需了解找尋該國的法規、國家文化、風俗民情、生活型態、歷史文化。
3. 持續探究	透過創意設計思考技巧的教學，未來有助於學生主動學習與探究生活周遭事物。
4. 真實問題情境	從國際時事了解該國市場行銷之現況。
5. 尊重學生的選擇和意見	教師在此課程中擔任引導者與諮詢師的角色，對於學生發展出來的問題情境與專題計

	畫，會採取共同討論的方式，而不過度干涉學生的選擇。
6. 反思與回饋	每堂課在結束前，皆會請學生上台反思與傾聽其他同學、老師的回饋。
7. 批判與修正	學生在每一階段完成的進度，皆會由授課老師與協同教師一同編修內容與討論。
8. 公開發表作品	完成一份國際行銷企劃書。

### (三) 專題式導向課程設計

而專題式學習的特色在於融入真實情境，引導學生發現問題後進行一系列的探究活動與提出解決方案，最後產生具體的成果。以此也可培養學生問題解決能力、規劃組織的能力。而專題式學習是以建構學習理論(Constructivism Learning Theory)為基礎，故教師在課程角色中由主講者轉變為引導者或諮詢者。因此，讓學生在學習上不會有太多的限制，反而可以從專題任務中歸納問題與教師討論，亦能提高學生資訊應用的能力。

## 二、 執行內容、方法

### (一) 遊戲式學習的內容

首先，本計畫活動會以有趣的腦筋急轉彎題目利用 Kahoot 快問快答的方式將同學進行分組。分組完成後會進行第二個遊戲，以大富翁玩遊戲的方式讓各組選定要把產品銷往哪一個國家。接著第三個遊戲利用特製的骰子讓各組擲出所要賣的產品類型，例如：有可能會有到非洲賣鞋子的組合。

## (二)行銷創意思考技法

當各組已經有主題出現後，可以從 NM 法繼續針對主題進行創意的發想，思考如何開發新產品或是還能有其他加值的功能或是服務。隨後，請學生針對針對產品進行曼陀羅九宮格法收斂行國際行銷的策略。

### 1. NM 法

NM 法是中山正和（1974）所提出，以 NM 法 T 型先對主題進行創意的發想，讓學生進行(2)、(3)及(4)步驟，其施行方式如下：

- (1) 設定主題：開始設定主題前，先將主題限縮於某個之領域，定義明確清楚，再讓學生針對其中的潛在需求進行聯想。
- (2) 提出關鍵字(Key Words, KW)：從該主題聯想第一層關鍵字，思考此主題的本質，以名詞、形容詞或動詞等關鍵語詞描述，寫下 3-5 個詞彙。
- (3) 類比聯想(Question Analogy, QA)：學生想像與關鍵字有關的類似事物、現象、動作、構造或印象，且盡量偏離主題，以類比的方式描述。
- (4) 類比背景(Question Background, QB)：學生需思考有關 QA 的背景要素、功能、過程、影響或原因，以較具體的方式描述。
- (5) 思考新創意(Question Conception, QC)：以 QB 意象為基礎，進而引導出問題，發想創意概念並具體化，確認這是可以解決問題的創意。

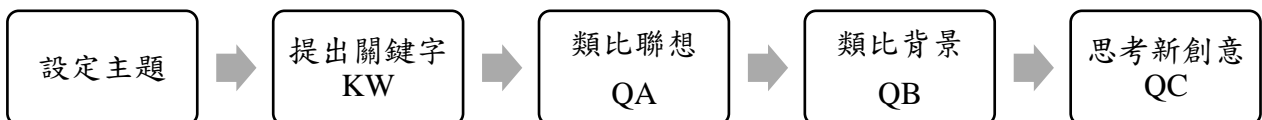


圖 2、NM 法流程圖

### 2. 曼陀羅九宮格法

曼陀羅九宮格是由日本人今泉浩晃所推廣的 Mandal-Art。曼陀羅九宮格是有兩種思考方向，分別為「放射性思考法」和「螺旋狀思考法」。如圖 3 所示。

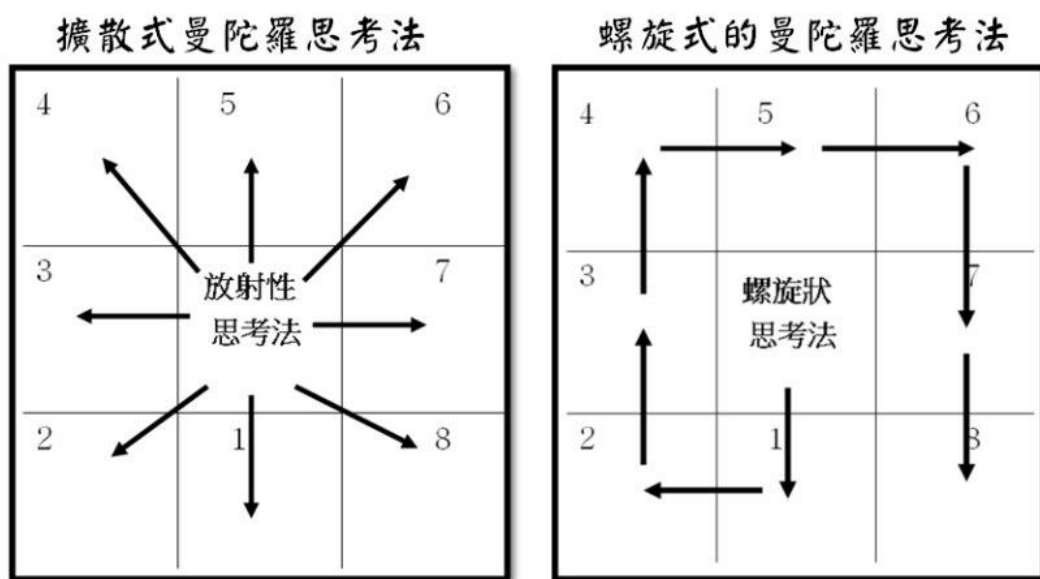


圖 3、放射性與螺旋狀思考法示意圖

兩種思考方向皆能將事物化繁為簡、具體化。以下為曼陀羅九宮格法七大步驟：

- (1) 在中間點寫下關鍵字
- (2) 向外做八項思考
- (3) 找出各項概念，作為各格的標題
- (4) 此八項都是內心最滿意或最想表達的內容
- (5) 依序從八項中明確設立目標
- (6) 集中焦點，再擴展子項目的發想
- (7) 簡化內容並選取目標策略

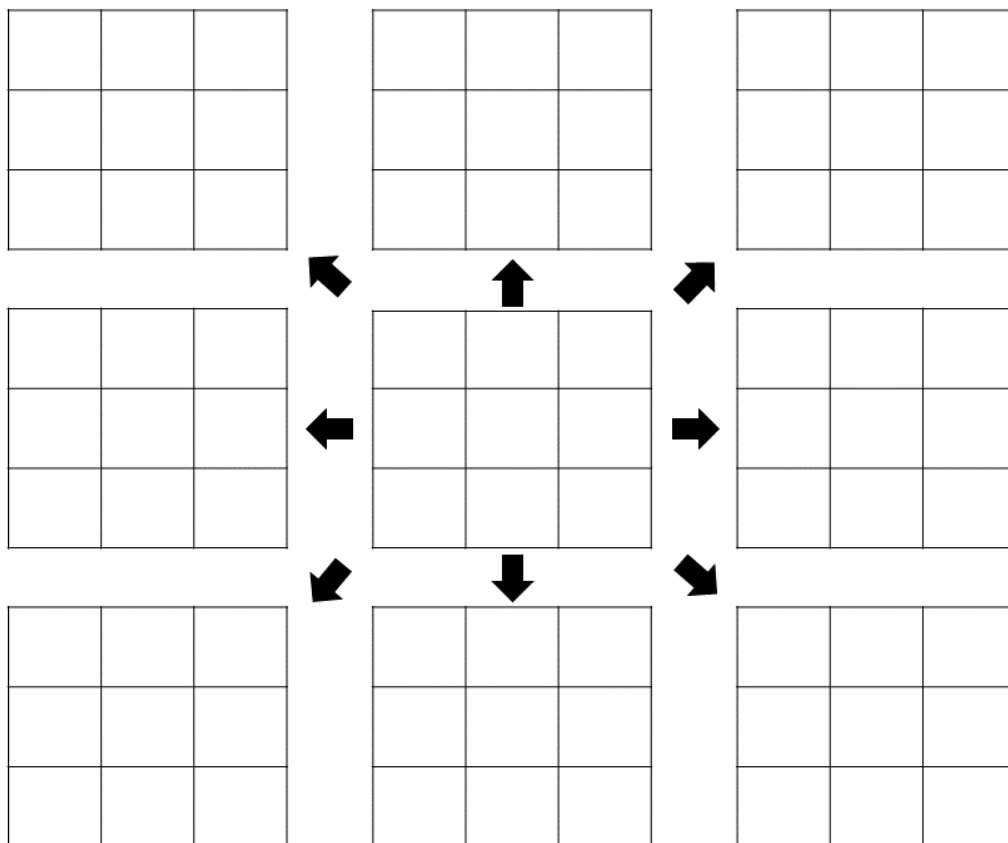
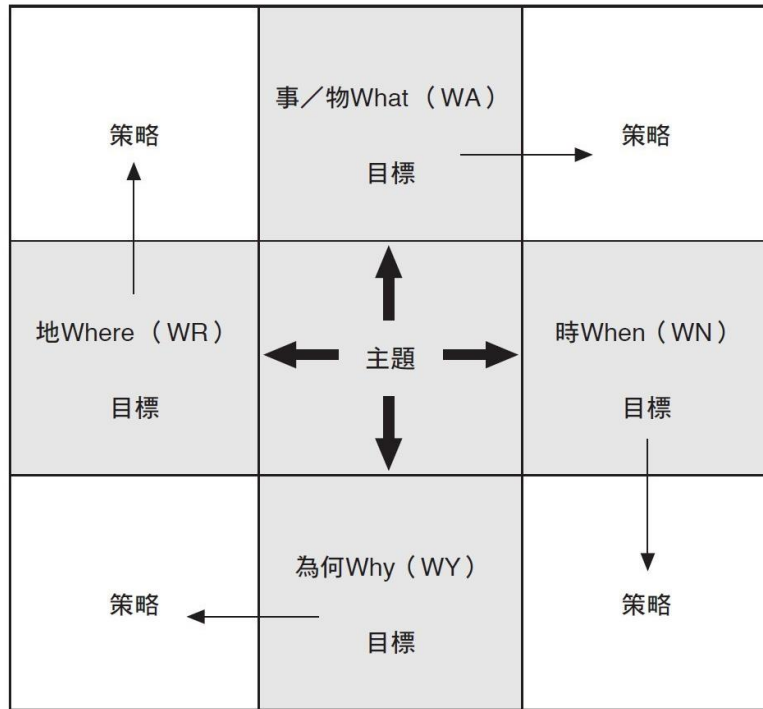


圖 4、實作表格示意圖

### (三) 專題式導向課程設計

利用 NM 法及曼陀羅九宮格法後，教師同時也會指導學生如何編寫簡單的國際行銷企劃書，以此可檢視學生在一連串國際行銷企劃書的撰寫內容是否有甚麼樣的問題。如有問題可針對各組的內容進行適性化教學。

## 伍、 實施成效及影響（量化及質化）

### 一、 量化評估

本計畫預期透過以「遊戲式學習」結合「行銷創意思考技法」以設計「專題式導向」課程，藉由這三個教學概念共同建構一套專題式教學模組。期許能提升學生學習興趣、學習動機、學習成效，以及自主學習之能力。首先在評估量化成效時，規劃在創新教學活動前請學生填寫學習興趣、學習動機、問題解決能力之前測量表(如附件 3)。在創新教學活動結束後，也請學生填寫學習興趣、學習動機、問題解決能力，以及學習滿意度後測量表(如附件 4)，期許透過前後測問卷分析了解此次的創新教學活動是否能提高學生之學習興趣、學習動機及問題解決能力。

從前測問卷中發現學生的學習興趣的平均分數為 3.20 分、學習動機的平均分數為 2.91、問題解決能力 2.94。而在後測問卷中，學生的學習興趣的平均分數提升到 3.82 分、學習動機的平均分數也提升到 3.76、問題解決能力 3.84(如圖 3)。而學習滿意度 4.3。由此可知，透過此次的創新教學活動中發現「遊戲式學習」為課程的主軸，結合「行銷創意思考技法」以設計「專題式導向」課程能有效的提升學習者的學習興趣、學習動機及問題解決能力，進而也提升學習滿意度。



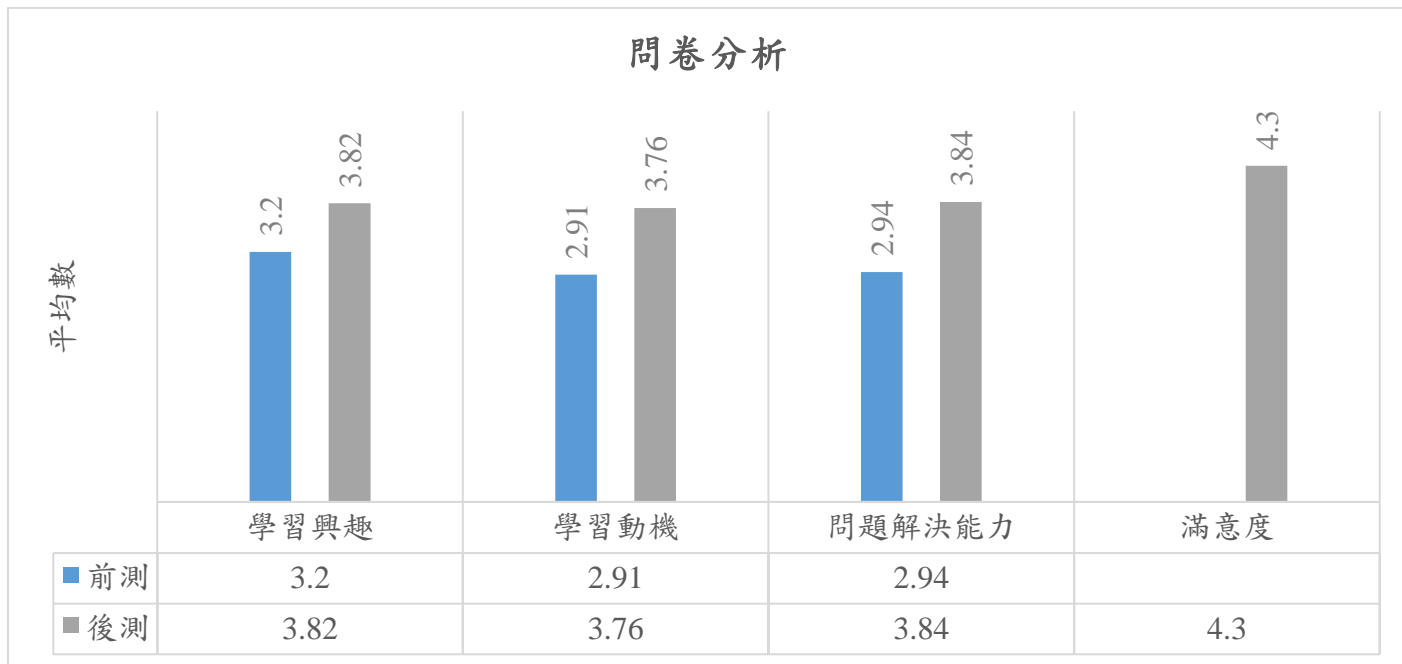


圖 5 問卷分析長條圖

## 二、質化評估

本計畫透過專題式學習最後一個階段——產出**國際行銷企劃書**，作以針對學習者成效進行全面性的質化評估。本計畫首先有趣的腦筋急轉彎題目利用 Kahoot 快問快答的方式將同學進行分組，從遊戲式學習的過程不僅中發現學生投入課堂活動的程度相當認真，透過各組競賽的方式讓組員們討論題目時也發現更加有效率。接著討論出國際行銷企劃書的題目後，開始教導學生甚麼是腦力激盪法、曼陀羅思考法、MN 法等行銷創意思考技法。透過每次的分組討論與學生的筆記中可以知道學生的學習成果，並且在學生分組討論裡，教師皆會一起參與討論。相較於傳統的教學，創新教學課程可以帶給學生彼此間，以及與教師更多的互動。最後一個階段為產生國際行銷企劃書，從企劃書的內容來看，各組的企劃書皆能清楚地呈現企劃目的、企劃具體方案、預期效益。

整體執行成果效益如表 2 所示。依本課程的成果指標檢核表整體而言，在成果指標的評估上皆有達到原先的預期成果。此外，在活動進行當中學生的反應與上課態度良好，皆比平常的傳統上課方式有更多與教師和同學的互動與討論。

表 1 成果指標檢核表

執行成果指標		是否有達到
量化評估	學習興趣	V
	學習動機	V
	問題解決能力	V
質化評估	學習成效	V

## 陸、 結論

國際行銷概論課程可以是理論基礎課程，也可以是一門有趣的課程。雖然國際行銷學習的內容比較繁雜，但妥善運用遊戲式學習的概念也能讓學生在一開始的學習路途上提升學習動機。除了遊戲式學習外，加入實作的內容更能讓學生沉溺在學習中，並且藉由課堂上的腦力激盪能讓學生在學習上更有挑戰而不枯燥乏味。

本計畫的創新特色透過以「**遊戲式學習**」結合「**行銷創意思考技法**」以設計「**專題式導向**」課程，藉由這三個教學概念共同建構一套專題式教學模組。在執行的成果中發現此創新教學課程能提升學生學習興趣、學習動機、學習成效，以及自主學習之能力。例如：(1)透過遊戲式學習結合行銷創意設計思考技巧之教學方式能激發學生的創新點子與增強**學習興趣**；(2)邀請學術、業界講師共同授課，讓學生能多方了解國際行銷的深度與廣度，進而能站在不同觀點與面向進行思考，以**提升學習成效**；(3)專題導向課程的教學活動，不但能讓學生在學習國際行銷中，能有系統化的訓練外，也能培養**問題解決之能力**；(4)培養學生能主動觀察生活周邊事物，以此也提升學生未來的**自主學習能力**。這些皆能從學生的上課互動與企劃書內容看出成效。因此，此次的創新教學活動有達到良好的執行成效。

柒、執行計畫活動照片

在顧客金字塔中，頂端的是主要交易顧客群，其主要的行銷目的在於？

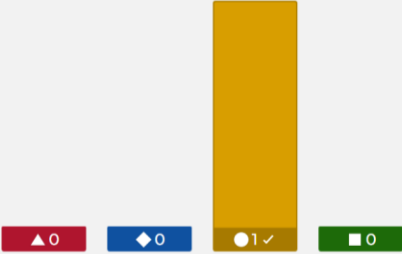


16

0 個答案

<input type="radio"/> 強化科技導入之效用	<input type="radio"/> 建立顧客基礎
<input type="radio"/> 創造差異化服務與利潤	<input type="radio"/> 提升顧客忠誠度

對一個「新創產品」來說，要找一個影響力最深入的行銷方式，下列何者最適合？



顯示媒體內容

<input type="radio"/> 關鍵字	<input type="radio"/> 論壇
<input checked="" type="radio"/> Facebook	<input type="radio"/> 網站

10/10

kahoot.it 遊戲 PIN 碼：5250788

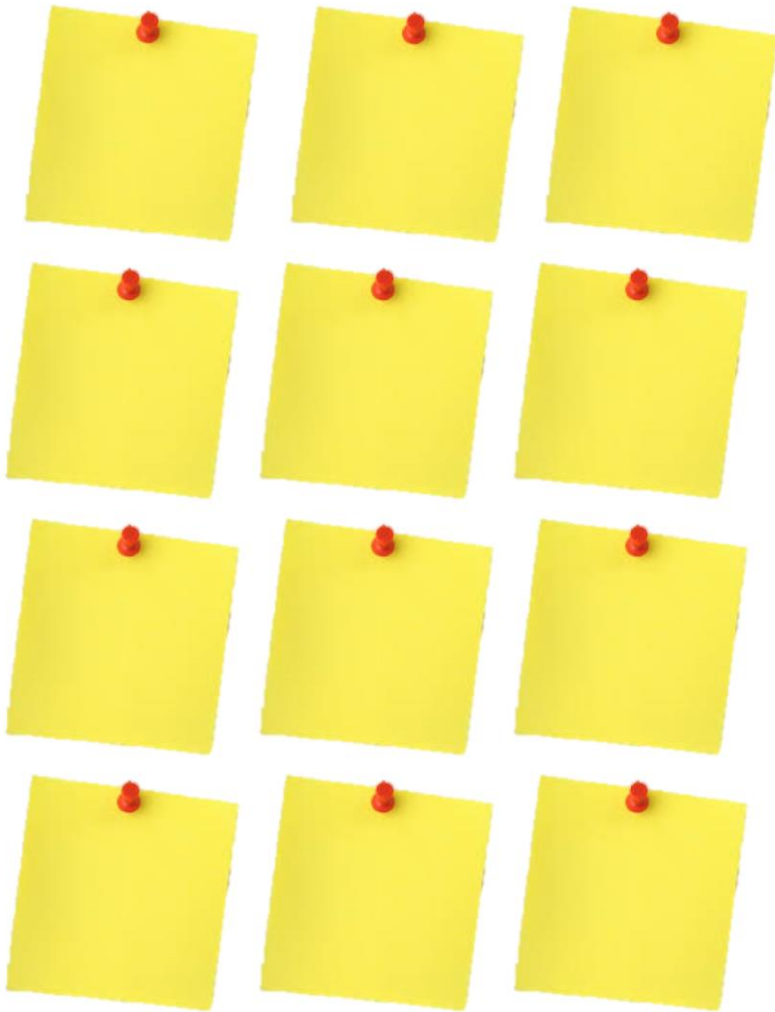
# 捌、附件

## 附件 1 腦力激盪與 NM 法表單

### 腦力激盪法&想想看 NM 法

班級：            學號：            姓名：

想想生活中有哪些不方便的地方：



腦力激盪的最後選定的主題：(需要解決的問題)

想要賣到哪個區域或國家：(NM 法做完再回答)

NM 法是中山正和 ( 1974 ) 所提出，以 NM 法 T 型先對主題進行創意的發想，讓學生進行(2)、(3)及(4)步驟，其施行方式如下：

- (1) 設定主題：開始設定主題前，先將主題限縮於某個之領域，定義明確清楚，再讓學生針對其中的潛在需求進行聯想。
- (2) 提出關鍵字(Key Words, KW)：從該主題聯想第一層關鍵字，思考此主題的本質，以名詞、形容詞或動詞等關鍵語詞描述，寫下 3-5 個詞彙。
- (3) 類比聯想(Question Analogy, QA)：學生想像與關鍵字有關的類似事物、現象、動作、構造或印象，且盡量偏離主題，以類比的方式描述。
- (4) 類比背景(Question Background, QB)：學生需思考有關 QA 的背景要素、功能、過程、影響或原因，以較具體的方式描述。
- (5) 思考新創意(Question Conception, QC)：以 QB 意象為基礎，進而引導出問題，發想創意概念並具體化，確認這是可以解決問題的創意。

NM 法步驟	內容
設定主題	
提出關鍵字	
類比聯想	
類比背景	
思考新創意	



	<b>產品</b>	

---

	<b>價格</b>	

---

	<b>推廣</b>	

---

	<b>通路</b>	

---



	<b>注意興趣</b>	

---

	<b>搜尋</b>	

---

	行動	

---

	分享	

---

行銷4Ps與網路行銷活動提案

行銷4Ps

產品(Product)	價格(Price)
推廣(Promotion)	通路(Place)

消費者網路購物心理AISAS	規劃的內容
引起注意(Attention)	
產生興趣(Interest)	
進行搜尋(Search)	
促使行動(Action)	
口碑分享(Share)	

### 附件 3 前測問卷

#### 第一部份 學習興趣

以下問題請你針對實際情形回答，請圈選同意程度

題號	問題內容	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意
01	我覺得學習國際行銷是有意義的	5	4	3	2	1
02	我想了解更多國際行銷的學習內容	5	4	3	2	1
03	我覺得把國際行銷學好是值得的	5	4	3	2	1
04	我會主動搜尋更多與國際行銷相關的內容	5	4	3	2	1
05	我覺得對每個人來說學習國際行銷是重要的	5	4	3	2	1
06	在國際行銷課程中得到好成績，對我來說是最滿足的事情	5	4	3	2	1
07	在國際行銷課程中，我比較喜歡有挑戰性的教材，因為這樣可以學到新的事物	5	4	3	2	1
08	在國際行銷課程中，我比較喜歡能引起我好奇心的教材，即使困難也無所謂	5	4	3	2	1

#### 第二部份 學習動機

以下問題請你針對實際情形回答，請圈選同意程度

題號	問題內容	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意
01	我預期國際行銷的創新教學內容很有趣，能引起我的注意力。	5	4	3	2	1
02	我預期國際行銷的創新教學之教材看起來非常吸引人。	5	4	3	2	1
03	我預期國際行銷的創新教學內容，以致我無法保持注意力。	5	4	3	2	1
04	我預期國際行銷的創新教學之教材的呈現方式讓我覺得無趣。	5	4	3	2	1
05	我預期國際行銷的創新教學之上課方式能激發我的好奇心。	5	4	3	2	1
06	我預期國際行銷的創新教學內容一下子出現太多資訊，以致我無法掌握學習重點。	5	4	3	2	1
07	我預期國際行銷的創新教學上課方式可以讓我學到一些令人意外的內容。	5	4	3	2	1
09	我預期我很喜歡利用創新教學活動的方式進行學習。	5	4	3	2	1

10	我預期能將國際行銷的創新教學內容和我在生活中學過或是做過、想過的事物相互連結。	5	4	3	2	1
11	我預期透過國際行銷的創新教學內容對我來說很有幫助。	5	4	3	2	1
12	我預期國際行銷的創新教學內容對我而言很簡單。	5	4	3	2	1
13	我預期國際行銷的創新教學內容比我想像中的更難理解。	5	4	3	2	1

### 第三部份 問題解決能力

以下問題請你針對實際情形回答，請圈選同意程度

題號	問題內容	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意
01	我能先界定問題的內容及解決方法。	5	4	3	2	1
02	我能根據要解決問題的目標選擇合適的合作策略。	5	4	3	2	1
03	當我意識到一個問題時，我會嘗試找出問題的關鍵所在。	5	4	3	2	1
04	我能了解自己的想法及能力。	5	4	3	2	1
05	我能檢核自己是否有做到角色與地位該做的事。	5	4	3	2	1
06	我能了解所要解決的問題，內容是什麼。	5	4	3	2	1
07	我能與團隊成員找出目前需要的資料，並分配任務。	5	4	3	2	1
09	對於團隊成員提出的意見，能夠給予建設性的回應。	5	4	3	2	1
10	我能和團隊成員討論誰的想法是可行的。	5	4	3	2	1
11	我無法與組員一起合作，制定解決問題的計畫。	5	4	3	2	1
12	我能提供團隊新的想法與計畫。	5	4	3	2	1
13	我會在約定時間內完成任務。	5	4	3	2	1
14	我能夠提供回饋及檢討的方法給成員。	5	4	3	2	1
15	我能提供較具合作性的方法，以促進任務上更佳的合作	5	4	3	2	1

## 附件 4 後測問卷

### 第一部份 學習興趣與自我效能

以下問題請你針對實際情形回答，請圈選同意程度

題號	問題內容	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意
01	我覺得學習國際行銷是有意義的	5	4	3	2	1
02	我想了解更多國際行銷的學習內容	5	4	3	2	1
03	我覺得把國際行銷學好是值得的	5	4	3	2	1
04	我會主動搜尋更多與國際行銷相關的內容	5	4	3	2	1
05	我覺得對每個人來說學習管理是重要的	5	4	3	2	1
06	在國際行銷課程中得到好成績，對我來說是最滿足的事情	5	4	3	2	1
07	在國際行銷課程中，我比較喜歡有挑戰性的教材，因為這樣可以學到新的事物	5	4	3	2	1
08	在國際行銷課程中，我比較喜歡能引起我好奇心的教材，即使困難也無所謂	5	4	3	2	1

### 第二部份 學習動機

以下問題請你針對實際情形回答，請圈選同意程度

題號	問題內容	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意
01	國際行銷的創新教學內容很有趣，能引起我的注意力。	5	4	3	2	1
02	國際行銷的創新教學之教材看起來非常吸引人。	5	4	3	2	1
03	國際行銷的創新教學內容，以致我無法保持注意力。	5	4	3	2	1
04	國際行銷的創新教學之教材的呈現方式讓我覺得無趣。	5	4	3	2	1
05	國際行銷的創新教學之上課方式能激發我的好奇心。	5	4	3	2	1
06	國際行銷的創新教學內容一下子出現太多資訊，以致我無法掌握學習重點。	5	4	3	2	1
07	國際行銷的創新教學上課方式可以讓我學到一些令人意外的內容。	5	4	3	2	1
08	我很喜歡利用創新教學活動的方式進行學習。	5	4	3	2	1
09	我能將國際行銷的創新教學內容和我在生活中學過或是做過、想過的事物相互連結。	5	4	3	2	1
10	透過國際行銷的創新教學內容對我來說很有幫助。	5	4	3	2	1

11	國際行銷的創新教學內容對我而言很簡單。	5	4	3	2	1
12	國際行銷的創新教學內容比我想像中的更難理解。	5	4	3	2	1
13	國際行銷的創新教學內容很有趣，能引起我的注意力。	5	4	3	2	1

### 第三部份 問題解決能力

以下問題請你針對實際情形回答，請圈選同意程度

題號	問題內容	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意
01	我能先界定問題的內容及解決方法。	5	4	3	2	1
02	我能根據要解決問題的目標選擇合適的合作策略。	5	4	3	2	1
03	當我意識到一個問題時，我會嘗試找出問題的關鍵所在。	5	4	3	2	1
04	我能了解自己的想法及能力。	5	4	3	2	1
05	我能檢核自己是否有做到角色與地位該做的事。	5	4	3	2	1
06	我能了解所要解決的問題，內容是什麼。	5	4	3	2	1
07	我能與團隊成員找出目前需要的資料，並分配任務。	5	4	3	2	1
09	對於團隊成員提出的意見，能夠給予建設性的回應。	5	4	3	2	1
10	我能和團隊成員討論誰的想法是可行的。	5	4	3	2	1
11	我無法與組員一起合作，制定解決問題的計畫。	5	4	3	2	1
12	我能提供團隊新的想法與計畫。	5	4	3	2	1
13	我會在約定時間內完成任務。	5	4	3	2	1
14	我能夠提供回饋及檢討的方法給成員。	5	4	3	2	1
15	我能提供較具合作性的方法，以促進任務上更佳的合作	5	4	3	2	1

### 第四部份 學習滿意度

下問題請你針對實際情形回答，請圈選同意程度

題號	問題內容	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意
01	國際行銷的創新教學活動內容對我來說很容易。	5	4	3	2	1
02	我覺得國際行銷的創新教學活動內容適合被用來學習行銷	5	4	3	2	1
03	我希望未來老師能多融入創新教學活動來進行教學	5	4	3	2	1
04	我覺得創新教學活動安排的場地安排適當	5	4	3	2	1
05	參與創新教學活動的過程中可以培養溝通與團隊合作的能力	5	4	3	2	1

06	參與創新教學活動的過程中可以提升我問題解決的能力	5	4	3	2	1
07	我喜歡班上一起參與創新教學活動時的上課氣氛	5	4	3	2	1
08	我滿意這次的學習成果	5	4	3	2	1

#### **第五部份 回饋與建議**

請同學針對這幾週次的活動給予一些回饋或建議。