

104 學年度

國立新竹教育大學 教育心理與諮商學系
碩士在職進修專班**工商心理組**招生簡章

躍進管理**心**藍海



本組特色

本所碩士在職進修專班除諮商輔導組(15名)外，自 103 學年度起再新增工商心理組(10名)！

桃竹苗區是台灣的工業及科技重鎮，擁有優異及豐沛的人力資源，以往在人才的培育上，多著重在專業技術（如研發及生產製造）導向，在人際及管理之軟性能力培養，職場心理健康的意識提升，以及員工發展與協助等方面，則是相對有限。

實證研究指出，培養前述能力的效益，可以讓員工工作績效提高、心理健康及幸福感提升、滿意度及向心力提升，組織內的人際問題減少、溝通效能提高、離職率降低、訴願比率下降等。本組課程探討的產業範圍，包含了科技業及其他產業，除了在人力資源領域有多面向的觀察角度外，也同時投注許多心力在品牌管理與消費者行為上，並從心理學的角度切入，讓修習課程的學生能以消費者的觀點出發，進而設計出真正感動消費者的品牌策略，進階情感行銷的更高境界。

本組課程的規劃主軸，為幫助（helping）自我、同儕、組織以及顧客，與桃竹苗區其他國立大學相關系所之企業經營管理課程有所區隔。教學的目標為提升主管人員、人力資源人員、行銷業務人員及一般從業人員之人際能力、管理能力與專業能力，期於快速變化的國際市場環境下，個人仍能擁有長足的專業技術與心理能力，協助強化所屬企業及組織之競爭實力。

以心理學為基礎，以幫助（helping）自我、同儕、組織及顧客為主軸

子領域	培養能力	預期效益
● 組織心理	● 人際及管理之軟性能力	● 員工工作績效提高、心理健康及幸福感提升、滿意度及向心力提升
● 人事心理	● 職場心理健康	● 組織內人際問題減少、溝通效能提高、離職率降低、訴願比率下降
	● 員工發展與協助	
● 消費者心理	● 消費者視角之行銷能力	● 晉升情感行銷之策略層次

詳細相關內容可點進右方連結或掃描 QRcode 至招生網站 <https://sites.google.com/site/nhcueepcbusiness2/> 或透過 email 來信詢問 iopsymba@mail.nhcue.edu.tw

或電洽新竹教育大學教育心理與諮商學系 TEL:(03)521-3132 分機3801、3802

諮詢服務：如需諮詢準備事宜，請至招生網站留下聯絡方式，親切的學長姊將會主動與您聯繫！



預定課程

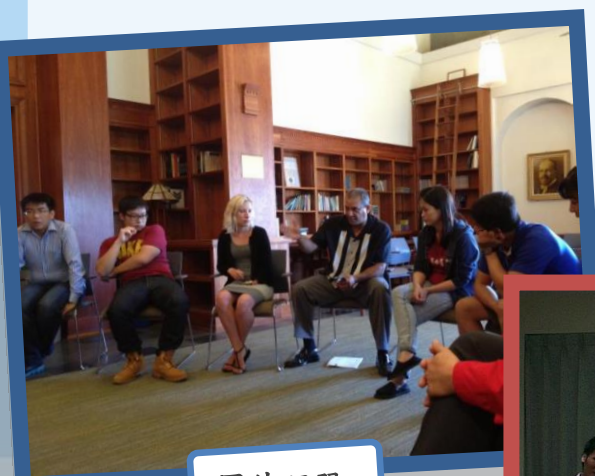
課群	課程名稱	課群	課程名稱	課群	課程名稱
組織心理	組織心理學專題研究	人事心理	人事心理學專題研究	消費心理	消費心理學專題研究
	正向心理學研究		訓練與發展專題研究		品牌管理專題研究
	組織溝通專題研究		教練心理學專題研究		廣告管理專題研究
	團隊管理專題研究		員工協助與職場健康		
			生涯發展與輔導研究		
			性別與家庭專題研究		

師資陣容

教師	學歷	專長
王振世	美國伊利諾大學博士	心理與教育測驗、測驗編製、高等統計、研究方法
高登第	國立中央大學博士	消費心理、品牌管理、廣告管理
張婉菁	國立中央大學博士	組織行為、人力資源管理、訓練與發展、職場心理健康
曾文志	美國堪薩斯州立大學博士	正向心理學及其介入應用、最佳經驗、認真玩與創新、復原力
劉淑澄	國立彰化師大博士	員工協助與職場健康、性別議題、全人發展與職涯
江旭新	國立政治大學博士	行銷與服務管理、組織溝通、創新管理
吳淑鈴	國立中山大學博士	策略性人力資源管理、正向行為、心理資本
陳殷哲	美國賓州州立大學博士	生涯發展、教育訓練、職能發展

職涯發展

本組課程除注重員工心理健康之外，對於職場上所需專業能力的培養亦不遺餘力。學生在修習本組課程並充份理解與應用之後，不但有助於大幅提升在職場上的績效表現，讓工作不再只是具有壓力的負擔，更能從工作中認清自我的角色，並充份體會自我實現的成就感。



國外研習



產業界實務分享



兩岸交流實務講座

104學年度工商心理組招生簡章

【報名時間】104 年1 月 16 日~1 月 26 日

【口試時間】104 年 4 月 11 日

招生班別	教育心理與諮商學系教育心理與諮商碩士在職專班工商心理組
上課時間	夜間
招生名額	10 名
報名資格	需同時符合下列三項條件之人員，始可報考。 一、於國內經教育部立案之大學或獨立學院畢業，取得學士學位(含以上)或於符合教育部採認規定之境外大學或獨立學院畢業，取得學士學位(含以上)或符合「入學大學同等學力認定標準」(附錄一)之規定者。 二、累計工作年資二年以上(含)專兼任工作經驗者(不含實習)。 (工作經驗年資之計算始自具備報考資格後算起至104年7月31日止)。 三、無兵役義務或已服畢兵役者。 ※ 工作年資符合但現非在職者，亦可報考。
考試	初試：資料審查 50% 複試：口試 50%
成績計算及錄取方式	一、資料審查(100分)，佔總成績 50% (一)自傳。 (二)工作表現：含經歷、重要獲獎或相關工作表現證明等，以上請提出佐證資料。 (三)專業能力：含學歷、專業研習、專案證照、著作或有助審查之相關資料等，以上請提出佐證資料。 (四)進修計畫。 (五)推薦函2封(如附件四)。 ※(二)及(三)項請依工商心理組相關經驗及專業表現審查表格式(如附件五)依序呈現。 ※審查標準由本校教育心理與諮商學系訂定之。 二、口試(100分)，佔總成績 50% 資料審查成績特優者，免複試(口試)逕行錄取。依資料審查成績擇優通知參加複試，參加複試之人數以招生名額的 2.5 倍為原則。 三、總成績計算方式： 總成績 = 資料審查×50%+口試×50% 四、錄取考生最後一名，如有二人以上總成績分數相同時，依以下次序比較，分數高者優先錄取，如仍相同，則報請教育部准予增額方式錄取之。 (一)資料審查 (二)口試
備 註	一、依據本校教育心理與諮商學系碩士班碩士學位考試實施要點第二條第一項規定：需修滿至少 24 學分，並於具審查制度之學術期刊或研討會發表至少一篇以上之文章且為第一作者，始可提出碩士學位考試之申請。 二、考生不得同時報考本系兩組，請考生報名前慎思。

聯絡電話(03) 5213132 轉3801、3802 網址：<http://gepg.web2.nhcue.edu.tw/bin/home.php>

身處在工作繁忙的竹科，掌管三個實驗室，每日穿梭於台中、桃園、新竹等地。工作之餘，喜歡透過馬拉松、單車等運動來排除高度的工作壓力。雖然已經有了清大工業工程碩士文憑，但總覺得在人生的拼圖上還缺少一點什麼，仍待我去追尋圓夢…



畢業後，在竹科從事的都是新產品測試及實驗室管理相關工作。在組織管理上，學習到尋找人才、招募、任用、留用、培養新人、訓練發展等方面的知識與技巧，另外，在產品專案開發管理的專業領域以及人際溝通等各個方面，也都獲得了一些實務經驗上的增長。然而，十多年的工作生涯下來，個人深覺在“人”的心理領域裡，在部屬的職能發展上，以及在團隊的績效管理上，並沒有學習到相關的理論基礎來支撐這些實務上的做法。因緣際會得知竹教大第一屆工商心理組招生，由於之前曾經接觸過心理相關的專案領域，於是強烈的好奇心及學習動能被勾起，想要進入心理學這個寶山一窺究竟，十分幸運的在經過一番的努力之後，終於進入了竹教大心理學的殿堂。

在這一學期的進修過程中，有些存在心理許久的疑問獲得了解答，例如公平理論、期望理論等，組織裡的問題追本溯源來看，似乎還是得從人及組織心理的視角來觀察、面對並予以同理之後，才有辦法產生最佳的解決方案。另外，出國幫親友購物時，我們通常都會選擇中間等級的商品，因為這樣的風險較低，這在消費心理學上稱為妥協效果(compromise effect)，基本上這是一種極端趨避的心理反應，因為這樣，商家會故意加入新的產品選項（通常是誘餌）來產生商品的延伸組合，目的是引誘消費者去購買目標選項產品。經過課程中的講解與分析，我才知道原來我們常在無形之中掉入行銷策略的陷阱而不自知。



進入竹教大後，另一件開心的事是認識很多好同學，例如雅暖、邦良、芳名、守浚等，大家在團隊合作中經常激盪出美麗的火花，每位同學都身懷絕藝、臥虎藏龍，讓身為班代的也從同學的身上學習到好多。

雅暖說印象中最深刻是在組織心理學中學到，有自戀(narcissism)傾向的人會自大、傲慢，認為自己很重要，需要被過度稱讚，且自認為有特權，但這種人的績效通常都不佳且毫不自覺。

邦良說常在日常生活中觀察到許多行為，但不知道原來在組織心理學裡這些都有專有名詞、理論及研究成果，例如歸因理論、月暈效果、選擇性知覺、權術主義、及脈絡文化背景等。

芳名說「升高承諾」(escalation of commitment)在企業裡很常見，大老闆決定了一個策略，進行的過程中即使出現了更好的選擇，為了不讓已經付出的心血白費，故選擇繼續死撐下去，結果造成的損失比起中途改變轉向還要更大。故身為主管者必須了解，升高承諾屬於情緒化的決定，無法帶來高品質的結果。

守浚說組織心理學中所謂的“心流”，好比牛頓被蘋果打中頭後，廢寢忘食的研究原因而發現了萬有引力，許多的藝術家、發明家都有這樣“心流”經驗，身為主管的我們要如何激勵員工促發他們的心流，進而在工作中產生成就感，激發對組織的承諾，這都是我們需要去深入探討與學習的議題。

21 世紀以後的時代，工商心理技術將在更多的領域中被廣泛的運用，薩提爾的冰山理論隱喻每個人都有自己的冰山，認識自己的冰山組成，了解生命中的渴望、期待、觀點和感受，才能看到真正的自我，你的人生才會真正的改變。

期望大家也期許自己能夠因為研習工商心理學而更加瞭解自我，進而成為心理專業領域中的一份子。職場上「人」的問題最是難解，把工作上的困惑帶過來，這裡會有你們想要知道的答案，並得將所學應用到工作領域，相信在竹教大工商心理 MBA 課程的薰陶下，必能使您工作及生涯中有更積極與正向的轉變，歡迎和我們一起躍入「心」藍海！

徐欣慧，碩專，科技業人資主管

法國畫家雷諾瓦曾說：「痛苦會過去，美麗會留下。」，在高度競爭的職場環境中，身為職業婦女要分飾多種角色，內心經常會感到匱乏與無助。竹大心諮所工商組宛如大海中的浮木，讓我有機會釋放困頓的心，重新認識自己，看待自己與家人的關係，並重拾當初對工作的熱情！過去在外商公司任職期間，發現國外大型企業普遍都設有員工關係單位，並與專業的諮商機構合作，提供員工協助方案，相當關心員工的生理及心理發展。近年來憂鬱症人口增加，甚至被列入聯合國世界衛生組織前三大重要疾病之一，不少人受困於工作、家庭、感情及子女教育等議題，並形成許多的家庭及社會問題。透過在竹大心諮所工商組專業領域的學習，幫助我覺察自我、家庭、工作及感情上無法突破的困境，讓我找回生命的初衷，選擇自己想要過的人生，誠摯的邀請您加入我們，一起來散播、推廣「心」的力量！。

朱永傑，碩專，出版社業務主管

進入職場從基層做到主管，個人深感實務經驗不論是業務面對客戶或是主管帶領組織，應該都要有理論基礎來支撐才會更加踏實穩固。

主管不好當，業務單位主管更不好當，除了背負公司所賦予的目標，也要留意新世代年輕員工的高流動率，更要處理顧客在產品使用及需求上的反饋壓力。面對員工一帶人要帶心；面對顧客一行銷要進到消費者的心坎裡。心諮所工商組開設的課程對我的工作助益非常大，相較其他學校的 MBA 或人資所，這裡特別強調「心理」層面。「做人重要還是做事重要？」、「有關係就沒關係，沒關係就有關係」，這些在工作職場上常聽到的順口溜，直接表明了深層的心理因素所帶來的影響力。《孟子·公孫丑上》：「以力服人者，非心服也，力不贍也；以德服人者，中心悅而誠服也，如七十子之服孔子也。」此古言明訓意涵了「組織心理」與「人事心理」最精髓的部分。

如何能讓員工認同主管的指令進而執行，讓團隊認同領導者的信念進而跟隨，讓消費者認同業務的行銷推廣進而購買，我相信在本所開設的「組織心理」、「人事心理」與「消費心理」課群中，可以找尋到我們想要知道的答案，讓我們在未來的事業上有如虎添翼的助力。

劉邦良，碩專，製藥業品保主管

在職場上打滾已經十幾個年頭，從當初充滿雄心壯志的社會新鮮人，到現在成為一個專業單位的部門主管，這過程中我發現原來學校沒教的事還真的很多…

擔任產品經理期間，原以為大學主修心理的我可以在銷售的領域如魚得水，然實際在推銷產品時才驚覺，原來以前所學的真的只是皮毛，想要把一個產品或設備賣給消費者並不是件容易的事，人心比我所想的要複雜更多，不是品質好、價格低、廣告預算大就有辦法賣得出去…

竹教大心諮所工商心理組的課程設計，除了在企業內部的議題上傳授知識與帶領討論外，也將企業外部的議題納入，例如企業 v. s. 顧客與企業 v. s. 企業的溝通等，幫助我打開另一個新的視野，讓我在看待消費與銷售行為時有了完全不同的思考角度。另外，在課程內容上，這裡不只有理論性的陳述，也包含深入實務層面的策略應用，例如品牌故事的效應、消費者性格的趨避、專業詞彙在廣告效果上的應用等，讓我可以重新檢視過去工作時的手法，並對目前負責銷售的同仁給予更有效的建議與思考方向。

取得人力資源管理的碩士學位之後，一直從事的都是與人力資源管理有關的工作內容，舉凡招募任用、薪資福利、訓練發展，甚至於員工關係等各個功能，無一不有涉獵，從中也獲得了一些實務經驗的學習與成長。然而，十多年的工作生涯下來，深覺在人力資源管理的領域裡，視野上的廣度可能有了，但是在深度上卻總是覺得不足。再次回到學術界，於新竹教育大學教育心理與諮商學系進修學習之後，我的疑問似乎得到了解答，那就是還得從個體的視角來看待人的問題。

一般的商管或是 MBA 學程，主要都是從組織總體的角度來分析問題，並提出相應的策略思考方向與解決方案。然而隨著時代、工作型態的不斷演進，對於組織成員的個別化需求以及相關議題的處理，也愈來愈受到學術界及實務界的重視。竹教大擁有國立大學的師資水平，心理學相關專業的教學品質長時間以來廣受各界肯定，為了整合個體與總體的分析與管理視角，現更提供工商心理相關的進修學程，相信對於已經具備工商管理經驗，希望能夠厚實相關理論以及專業基礎的人，會是一個很棒的學習管道；對於沒有相關工作經驗，但是未來有興趣投入工商管理領域的人，這更是一個能夠兼顧、整合總體與個體思維的學習環境，非常值得持續追求專業及自我成長的人好好的把握及利用。

張文瑛，碩專，前科技業財務主管

在進入竹教大心諮系研究所專班之前，我已經完成國外企管研究所，並已於企業實務界服務約二十年，擔任企業主管也有一段時間。在職場上經歷過一些管理方案之推行與執行，及參與公司安排的管理課程，但常感到這些企業推動的制度、課程，雖然投入不少人力、時間、資源，往往看到的是管理階層或員工們生硬的套用、執行或模仿，無法展現出制度的精神或精髓，其中隱然缺少一項重要的元素 - 對”人”的理解。而管理的主體為”人”，缺乏對人的理解，就失去了管理的核心價值。

而目前企業實務上及坊間管理課程(如 EMBA)的設計，都偏重在企業各項管理功能的理論與實務研討，未能真正以”人”為主題，做深入的探討與學習。

竹教大心諮系本身在師資、課程設計上，便是以”人”的心理研究與諮商為主要內容，包括人的認知、情緒、行為，人的性格，人的發展...等，於此領域，已經是桃竹苗地區的翹楚。因此若想要在管理上對”人”的議題有更深入的了解與學習，竹教大心諮系應該是最佳的選擇。而這些學習，所能應用的範圍，除了在職場的管理領域外，還可以包含所有有”人”的場域，包括家庭(婚姻、親子)、社區(兩性)、學校(職涯)，及自我成長(生命探索)...等，如此兼具應用上的廣度與深度的研究所課程，應該能讓再進修者收穫滿滿。

我是新竹教育大學心理諮商所的學生，在人力資源領域工作十七年後，開始投注於教練(coaching)領域，發覺教練技術其實借用了許多心理諮商的理論基礎，因而決定報考心理諮商所，這是一個很大的轉折，也是一個全然的轉換。在人力資源這個領域我算是夠資深了，去念人資所應該會駕輕就熟，但最後我卻選擇來念心理諮商，Why？很多人都問我為什麼做了這個決定？

從事人力資源工作需要具備的專業知識，包含了選、育、用、留等各項專業，技術面的專業好學，但是調適性（軟性）的技能則不好學。組織中最不容易處理的就是人的問題，人的內在動力、信念、價值觀、改變的內在歷程等，看不見也摸不著，但卻是終極的問題核心，即為何人們會這麼想和這麼做？心理學是解答人為何會有這樣的行為，以及行為要如何改變的科學，進入理諮商所學習，讓我有機會探索促使人們改變的核心議題，進而將這些專業運用在團隊引導、企業教練與領導力發展等領域，這也是它與人資所及EMBA最大的不同處。

從事人才發展的工作，如能具備心理測驗、團體帶領、諮商理論與技術等相關知識，幫助會非常的大，不論在訓練需求訪談、需求確認、課程規劃與評估，或是課程的執行與回饋上皆然；有些高階主管的個人發展計劃，會搭配像MBTI、EQ、DISC、360d等測評工具（讓主管覺察自己的管理風格）來幫助主管自我覺察、了解，進而知道要往哪裡去、如何去。此外，在管理或通識課程的規劃及評估上，許多課程的核心model用到的其實就是行為改變的技術，例如有效溝通、衝突管理、情緒管理，以及溝通分析(TA)、Ellis的ABCModel、敘事治療、家族治療、心理劇等。如果對於這些諮商理論技術的應用夠熟悉，在評估這些人才發展的課程時，就會知道講師設計課程的門道在哪裡，也會清楚這樣的課程設計可以帶來甚麼樣的改變。

這幾年的進修學習除了研究法外，還有諮商與心理治療理論、性格心理學、心理測驗與評量實務、團體諮商理論與實務、品牌心理學、正向心理學、遊戲諮商、哲學諮商等課程，不但讓我對於人的內在有更多的體驗與理解，在規劃管理課程或是在引導與教練的工作上，也更能掌握到歷程上的細微脈絡，進而促發學員產生正向的改變。若您是從事人力資源工作的夥伴，非常建議到新竹教育大學諮商所進修，這裡的師資在心理諮商相關的專業非常完整，認真的教學態度更是不在話下，相信只要用心學習，您一定會有很豐碩的成長與改變。

103年教育與心理諮商所新成立了工商心理組，在課程的設計上也比較偏向工商心理相關領域，非常適合在企業界工作的人力資源從業人員與主管人員進修。若您想學的是偏向技術面的專業技能（練外功）或許您會比較偏好人資所或是EMBA，至於心理諮商所提供的學習鍛鍊，則是比較偏向內在的了解與自我修練（練內功），在企業中，我們已經學過太多的專業技術，但往往是知道卻做不到，教育與心理諮商所的學習，則是讓我們去探索如何知道並且做到，這是一種不同思維的學習，歡迎有興趣的夥伴加入，明年度的甄試只需要進行資格文件審查，不需要專業科目考試，對企業界人士而言進入門檻相對較低，期待有更多的先進同好一起加入這個領域共同學習。

國立新竹教育大學教育心理與諮商學系(工商心理組)
企管碩士(MBA)學位在職專班推薦函

申請人：_____

推薦人：_____

推薦人服務機構：_____ 推薦人職稱：_____

推薦人聯絡電話：_____ 推薦人 E-mail：_____

推薦人聯絡地址：_____

敬愛的 推薦者：

感謝您挪出時間為敝系推薦人才，以及為申請者尋找適合的進修學習場所。本在職進修專班工商心理組設立目標旨在增進學校、社區及企業界工商心理人才之專業知能。

誠懇期盼您詳實具體填寫以下問題，以協助我們從另一角度了解申請者。樂意見到我們一同在拔擢及培育在職優秀人才的路上攜手並進。

國立新竹教育大學
教育心理與諮商學系 敬上

一、請略述您與申請者熟識之機緣：

二、關於申請者之認知表現——請以您所認識之一般大學畢業之在職人士為基礎，就下列各項評估之。請注意等級之區別並非等距。

評估向度	(前 2%)	(前 5%)	(前 10%)	(前 25%)	(前 50%)	無法評判
思考深度	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判
文字表達	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判
口語表達	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判
獨特創新	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判

請以具體觀察與感受，綜合描述申請者上述之特質，並評述其在專業發展（包括研究及實務兩方面）上的能力：

三、關於申請者之情意態度表現——請以您所認識之一般大學畢業之在職人士為基礎，就下列各項評估之(請注意等級之區別並非等距)。

評估向度	(前 2%)	(前 5%)	(前 10%)	(前 25%)	(前 50%)	無法評判
學習力	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判
領導力	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判
人際關係	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判
問題解決	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判
毅力耐力	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判
專業熱忱	☐ 極優秀	☐ 很優秀	☐ 優秀	☐ 佳	☐ 尚可	☐ 無法評判

請以具體觀察與感受，綜合描述申請者上述之特質，並評述其在專業發展（包括研究以及實務兩方面）上的能力：

四、其他推薦理由：

（以上各項回答，如空間不足，請另紙書寫。）

推薦者親簽：_____日期：_____

聯絡電話：_____

國立新竹教育大學教育心理與諮商學系(工商心理組)
企管碩士(MBA)學位在職專班相關經驗及專業表現審查表

姓名		身分證字號		性別		生日	
服務單位及職稱				最高學歷	(請註明修業起訖年月)		
通訊處							
E-mail							
聯絡方式	(O) : (H) : 手機 :						
評分項目	內容	給分標準	本人自填分數	附件編號	甄選小組審核分		備註
一、學歷 (最高 5 分)	1. 獲有碩士以上學位者	5 分					學歷部份採最高學歷計分，如有雙重資格一律擇一計分。
	2. 獲有學士學位者	1 分					
二、服務年資 (最高 10 分)	1. 相關工作經驗(專任)	每年 2 分					
	2. 相關工作經驗(兼任)	每年 1 分					
三、職業證照或專業證書 (最高 10 分)	1. 國家級專業證照	每張證照 6 分					
	2. 專業證書	每張證照 2 分					
四、行政主管 (現任或曾任，最高 15 分)	1. 高階主管/機構負責人	1 年 2 分					
	2. 主任/中階主管	1 年 1 分					
	3. 組長/基層主管	1 年 0.5 分					
五、相關研習證明 (最高 10 分)	1. 20 學分以上進修	每項 5 分					
	2. 研習 20 小時以上並取得專業認證之專業研究	每項 5 分					
	3. 專業研習一週或 2 學分	每項 2 分					
六、出版著作 (最高 10 分)	1. 專利或正式出版之專書著作(具有 ISBN 號碼)、TSSCI 期刊以上論文	每本/篇 8 分					
	2. 經審查之專業期刊論文	每篇 6 分					
	3. 一般專業期刊、雜誌、研討會論文、書籍篇章、譯作	每本/篇 4 分					
	4. 其他刊物	每本/篇 2 分					

七、專業獎章 (最高 10 分)	1. 每次獲獎	每次 5 分					
八、自傳(最高 10 分)							
九、進修計畫 (最高 10 分)							
十、推薦函 (最高 10 分)	1. 每封推薦函	每封 2-5 分					
總分(總分 100 分)							

報考人簽名：_____ 日期：_____

備註：

1. 上述相關經歷請提供佐證資料
2. 所有資料請製作檔案目次(含頁碼)，附件編號請依評分項目及內容編列(例：一-1、一-2...) 並依序裝訂成冊。