

## 第五章 結論與建議

本研究主要目的在以桃園縣轄內某私立高級中等學校及鄰近所縣立國中校長及各校學生為本研究之研究對象，希望透過本研究提出結論與建議，以了解該校招生存在隱憂及學生之選校考量，以因應現行招生方式之策略制定。首先，由文獻探討、問卷預試等蒐集的相關資料編製完成「國中學生升學考量因素問卷」及「高一學生選擇學校因素問卷」。前者以鄰近國三學生為主要研究對象，回收之 843 份有效問卷；後者以該校高一學生為主要研究對象，回收之 231 份有效問卷。問卷回收後，先進行編碼，分別依研究假設，選擇不同的統計軟體進行資料分析與考驗。採次數分配、百分比、平均數、標準差、t 考驗(t-test)、單因子變異數分析(One Way ANOVA)等統計方法，進行資料分析與處理。並彙整訪問社區意見領袖及該校學校經營者座談會紀錄，綜合分析，茲將研究結果加以歸納，並提出結論與建議。

### 第一節 結論

根據資料分析結果，本研究依據研究目的所提出最後結論如下。

#### 壹、國三學生升學考量因素

依據依據研究目的一，從「國三學生選擇學校因素問卷」所蒐集之資料，分析得出下列結果：

##### 一、國三學生選擇學校因素

## 第五章 結論與建議

比較六個選擇學校因素的平均數之結果：興趣因素最佳，達到「非常重要」水準；依次為生活管理因素、學費因素、距離因素，均達到「重要」水準。

### 二、國三學生選擇學校及科別（學程）優先順序之比較

第一優先：以高職為最多（38.8%），高中居次（38.0%），兩者很接近；第二優先：以綜合高中為最多（49.6%）；第三優先：以高職為最多（63.2%）。可見：就學校類型而言，高職是國三學生的最愛；就科別（學程）而言，資訊、餐飲科、資料處理科均受國三學生的喜愛。

### 三、國三學生個人背景與升學考量因素變異數分析

#### （一）性別變項方面

1. 各因素間之比較，不管男女，學費高低會影響學生選校，學生興趣高低會影響選校與選科。
2. 女生在選校時，比男生更在乎興趣；男生不管在選校或選科時，都比女生容易受同學的影響。

#### （二）父親教育程度變項方面

1. 國三學生在選校時，其父親的教育程度在國小以下的學生，比大專以上的學生，更在意學費因素及獎學金因素。
2. 國三學生在選校時，其父親的教育程度在國小以下的學生，比大專程度的學生，更在意學校的距離。

#### （三）母親教育程度變項方面

1. 國三學生在選科時，其母親的教育程度在高中職的學生，比大專程度的學生，更在意老師的建議。
2. 國三學生在選科時，其母親的教育程度在高中職的學生，比國初中的學生，更在意父母的建議。

3. 國三學生在選校時，其母親的教育程度在國小以下的學生，比大專程度的學生，更在意學校的學費高低。

(四) 家庭每月收入變項方面

國三學生在選校時，其家庭收入 35000 以下較超過 80000 元，更在意學校學費高低，而且更需要半工半讀。

(五) 學費變項方面

1. 國三學生在選校及選科時，期望的學費是公立學校及 10000 元以下分別比 35000 元以下及 25000 元以下，更在乎學費因素。
2. 國三學生在選校時，期望的學費是公立學校比 25000 元以下，更在乎生活管理因素及老師的建議。
3. 國三學生在選校時，期望的學費是公立學校及 10000 元以下分別比 35000 元以下；公立學校比 25000 元以下，更在乎距離因素。
4. 國三學生在選校時，期望的學費是 10000 元以下分別比 25000 元以下，更在乎父母的建議。
5. 國三學生在選校時，期望的學費是公立學校比 10000 元以下、35000 元以下及 25000 元以下，更在乎學校的口碑因素。
6. 國三學生在選校及選科時，期望的學費是 10000 元以下分別比 35000 元以下及 25000 元以下，更在乎獎學金因素。

(六) 半工半讀變項方面

想要半工半讀國三學生，選擇調式建教合作的學生比夜校的學生，更在意升學輔導、生活管理、獎學金、升學率、就業機會、獎學金等因素；也在較易受到老師及父母的影響

## 貳、高一學生選擇學校因素

依據研究目的二，從「高一學生選擇學校因素問卷」所蒐集之資料，分析得出下列結果。

### 一、就高一學生基本資料而言

#### (一)家長教育程度方面

母親教育程度國三生以高中、職為最多；該校高一學生母卻以國中為最多。足見：私校學生比一般學生的母親的教育程度較低，家庭文化水平較低，接受學校教育的需求也更高。

#### (二)家庭每月收入方面：

國三生以35000~50000元最多；該校高一生卻以35000元以下 (60.0%) 最多，但是，私校學費約為公立學校的三倍。足見：私校學生的家庭收入較低，卻須負擔較高學費。

#### (三)高一學生來源方面：

以新屋最多(27.2%)；其次為大園 (21.9%)；再次為觀音(12.7%)、楊梅(9.6%)，合計超過七成。足見：該校學生多來自鄰近鄉鎮，尤其沿海鄰近鄉鎮(新屋、大園及觀音)。

### 二、就高一學生選擇學校因素而言

(二) 高一學生選擇學校因素：環境因素(3.15)最佳，學費因素(3.49)和人的影響因素(3.49)居次，但均為「尚可」水準。

(三) 希望入學方式：第一優先：以推薦甄試為最多；第二優先：以申請入學為最多；第三優先：以登記分發為最多。

### 三、高一學生個人背景與升學考量因素變異數分析

#### (一) 性別變項方面

1. 該校高一學生在選科時，男生比女生更在意該校設有豐厚的入學獎學金。

2. 該校高一學生在選科時，男生比女生更容易受朋友的影響。

(二) 父親教育程度變項方面

該校高一學生父親教育程度變項與選擇學校因素相關不大。

(三) 母親教育程度變項方面

高一學生在選校時，其母親的教育程度在國小以下或大專以上的學生，比母親國中程度的學生，更在意該校宣導老師的輔導。

(四) 家庭每月收入變項方面

1. 該校高一學生學生在選校時，其家庭收入超過 80000 元者，比 35000—50000 元者，更在意該校升學輔導；也更易受兄弟姊妹的影響。

2. 該校高一學生在選校時，其家庭收入超過 80000 元者，比 35000 元以下者，更在意該校生活常規管理。

3. 該校高一學生在選校時，其家庭收入超過 80000 元者，比 50000--80000 元者，更受基本學測成績商低的影響。

(五) 學測分數變項方面

1. 該校高一學生在選校時，入學學測成績在 150 分以上比 80 分以下，更在意生活常規管理良好與否及入學獎學金是否豐厚？

2. 該校高一學生在選校時，入學學測成績在 150 分以上比 80 分以下、也比成績在 80—110 分，更在意收取學雜費的高低，也更容易受同學介紹及朋友介紹的影響。

3. 該校高一學生在選校時，入學學測成績在 150 分以上比 110--150 分、更容易受家長鼓勵的影響。

## 第五章 結論與建議

4. 該校高一學生在選校時，入學學測成績在 150 分以上比 80--110 分、也比成績在 110—150 分，更是因學測成績高低而作決定。
5. 該校高一學生在選校時，入學學測成績在 150 分以上及 80--110 分、都比成績在 80 分以下，更容易受兄弟姊妹介紹所影響。

### 參、社區意見領袖招生策略訪問

依據研究目的三，分析學校所屬社區意見領袖對該校招生策略的看法，結果如下：

- 一、透過各種媒體宣揚學校辦學理念。
- 二、結合社區資源，發揮教育功能最大化。
- 三、爭取大專院校策略聯盟，廣開升學進路。
- 四、發展學校特色，促使學生適性發展。
- 五、重視教育人員素質與培訓。

### 肆、學校經營者招生策略座談

依據研究目的四，學校經營者對該校對該校招生策略的座談會分析，結果如下：

- 一、慎重思考學校辦學目標及策略。
- 二、落實「因材施教、適性教學」的辦學理念與特色。
- 三、教學、管理、行政及招生四大環環相扣的機制，應如何落實並轉變為有效的策略。
- 四、如何因應國中畢業生多元入學方案。
- 五、協助特殊身份或弱勢族群取得教育補助金或獎勵。

## 伍、綜合分析

依據研究目的一至研究目的四，從上述四方面資訊，綜合分析，發掘出下列七項招生問題。

- 一、 學生興趣問題。
- 二、 經濟負擔問題(包含學校學費高低、入學獎學金、需要半工半讀及庭收入等因素)。
- 三、 課業輔導問題(包括升學輔導及技術培訓等因素)。
- 四、 生活管理問題。
- 五、 學校的口碑問題(包含師資、設備、升學率、就業機會及口碑等因素)。
- 六、 招生宣導問題。
- 七、 宣傳對象的問題(何人影響學生選校?包括老師、同學、家長、兄弟姊妹及朋友等因素)。

## 第二節 建議

綜合以上的研究結果及結論，針對七項招生問題之對策，提出下列建議。

### 壹、學生興趣問題之對策

#### 一、高職符合選校學生的興趣，宜因應學生及就業市場需求，妥設高職類科

本研究顯示，國三學生選校第一優先，以高職為最多（38.8%），高中居次（38.0%），兩者很接近；且影響國三學生選擇學校因素的結果，興趣因素是「非常重要」。足見：高職是國三學生的最愛，甚至超過普通高中。

在「高職普通化」及「高中綜合化」的政策中，高職漸被綜合高中取代，甚至傳出「讓高職成為歷史名詞」的說法。高職既然符合學生選校的興趣，而興趣是學習的動能，高職當然不宜輕言廢棄，應保留有特色的高職，發展精緻高職，讓學生有更多元的選擇。

#### 二、整併類科(學程)以符合市場導向，有助於招生

本研結果顯示：就科別（學程），資訊、餐飲科、資料處理科均受國三學生的喜愛。汰換沒有市場的類科(學程)，增設符合市場需求的類科(學程)，也是改善招生的重要策略。

### 貳、學生家庭經濟負擔問題之對策

#### 一、建請上級提高私校的經費補助，使公私立高中、職每位學生能接受相等的經費補助，以落實教育機會均等。

本研究顯示，私校學生比一般學生的母親的教育程度較低，家庭文化水平較低，接受學校教育的需要也更高；私校學生的家庭收入較低，家長卻須負擔較高子女教育費用。

相較其他縣市，桃園縣內的高中階段教育，私立學校比例偏高，家長平



均負擔學費也較多。本縣縣民同樣繳稅，家長卻被迫負擔較高學費，實在不公平。

基於教育機會均等，私校學生家庭社經地位、文化水平均較低，更需要照顧，政府應提高私校的經費補助，使公私立高中、職每位學生能獲得相等的教育經費，以落實教育機會均等。

## 二、增設獎學金，並減免清寒學生的學費

本研究顯示，本校高一學生家庭總收入以 35000 元以下 (60.0%) 為最多；且在選校時，家庭收入在 35000 元以下的學生比超過 80000 元的學生更在意學費高低；選校時女生比男生更在意學費因素。所以招生時，若能揭櫫「增設獎學金，減免清寒學生的學費」，招生定當更容易，且能招收更多優秀的學生〈本策略尤其適用於女生〉。

## 三、建請教育主管機關針對特殊身份或弱勢族群增加教育補助金或獎勵

依據本研究之學校經營者的綜合意見，應協助特殊身份或弱勢族群取得教育補助金或獎勵。政府應增加對下列弱勢族群就讀私立高職學生的學雜費及生活費補助：

- (一) 設籍離島及偏遠地區的學生。
- (二) 現役軍人子女。
- (三) 失業勞工子女。
- (四) 身心障礙者之子女。
- (五) 低收入戶子女。
- (六) 身心障礙學生。
- (七) 原住民學生。

## 參、課業輔導問題之對策

### 一、落實「因材施教、適性教學」的辦學理念與特色

## 第五章 結論與建議

以學生現有的基礎為準，推動適性教學，不僅注重普通科目能力提升，也兼顧專業技能之培養。

### 二、 加強補救教學、打好學科基礎。

該校學生學測成績 100 以下為主，應補強其基礎學科能力。針對學生需求，實施補補教學。使學生畢業後具有自學的能力，也是達到讓學生「終生學習」的機會。

### 三、 鼓勵學生課業輔導，提高自己信心與品質，掌握繼續升大專院校就讀之意願。

## 肆、 生活管理問題之對策

- 一、 嚴教慈管、加強學生讀書風氣。
- 二、 推動教、訓、輔三合一精神與具體作法，全體教職員都是指導老師，都有責任教好每位學生。
- 三、 做好行政支援教學，各處室不論是垂直或橫向的聯繫、協調必須通暢，發揮團隊精神。
- 四、 招生是教學的延伸，平日照顧好每位學生，是全校師、生共同的管理目標。

## 伍、 學校的口碑問題之對策

- 一、 提昇學校的師資、設備水準及改善學校環境、畢業後前途，有助於招生

本研結果顯示：學校因素優於人的影響因素，即在私立高職招生時，

學校本身的條件比國三學生周邊的師長親友或宣導更有影響力。所以，招生宣導不只是針對人的因素，提昇學校的師資、設備水準及使學生畢業後有好的前途，並以此為宣導內容，更有助於招生。

## 二、應提升學校教育水準，建立優良品牌，以廣招徠。

綜合本研究訪問社區領袖及學校經營者之意見，學校可以的努力方向如下：

- (一) 爭取大專院校策略聯盟廣開升學進路，以提高升學率。
- (二) 結合社區文化，發展學校特色，使學校具有社區獨一無二的品牌。
- (三) 禮聘教授或經驗豐富之老師，以帶動該校教育人員素質之提昇，促使教學水準優質化。

## 陸、招生宣導問題之對策

### 一、招生宣導應以鄰近國中為重點。

本研究顯示：高一學生來源以新屋最多，其次為大園，再次為觀音、楊梅，合計超過七成。足見：該校學生多來自鄰近鄉鎮，尤其沿海鄰近鄉鎮(新屋、大園及觀音約占六成)。

因此，招生宣導應以鄰近國中為重點，尤其是鄰近的沿海鄉鎮(新屋、大園及觀音)，如果掌握上述四個鄉鎮，即可穩住 70% 以上的基本盤。

### 二、建請上級落實私立高中、職學區制。

本研究顯示，該校高一學生七成以上來自新屋等鄰近四鄉鎮；國三學生習慣的上學時間，以二十分鐘以內(77.3%)為最多。

高中、職學區制應即早落實，畫分各校的學區。一來可方便學生就學，

## 第五章 結論與建議

二來也可避免私立學校惡性競爭，對節約招生宣導資源消耗，減輕教職員招生的壓力，都有正面的助益。

### 三、招生宣導應採用多元管道。

綜合本研究訪問社區領袖之意見，該校招生宣導應採用下列管道：

#### (一)透過各種媒體宣揚學校辦學理念及學校特色：

善用平面媒體、電子媒體宣揚學校辦學理念及學校特色，以吸引學生及學生家長注意，選校時能列為優先考慮之學校。

#### (二)參與社區活動，結合社區資源發揮宣導功能：

根據本研究：該校學生絕大部份來自鄰近社區。該校應積極參與社區活動，結合地區鄉土特色（蓮園），推動產學合作，先顧好基本盤，再求擴展至其他市場。

#### (三)積極參與各國中親職日、校慶等活動：

善用各國中重要節慶等機會，赴校宣導，使學生瞭解該校特色。

#### (四)舉辦升學博覽會。

## 柒、宣傳對象的問題之對策

### 一、招生宣導應以國三「班後段」(模擬考 110 以下)學生為主要對象

本研究顯示：高一學生學力測驗成績以 80 分以下(55.3%)為主，80~110 分(22.0%)居次，兩者總和超過總數的四分之三。而且，成績在 80 以下的學生比 150 分以上更在意學校環境、學費、且較易受他人的影響，即升學宣導對「班後段」的學生較有效。

所以，招生宣導應以國三「班後段」(模擬考 110 以下)學生為主要對象，較易收事半功倍之效。

## 二、導應兼顧國三學生、老師及家長。

本研究顯示：老師最能影響國三學生的學校選擇，升學宣導及家長也重要；高中、職畢業的母親比大專畢業母親更能影響學生的入學選擇。所以，招生宣導是必要而且有效的。宣導的對象除了國三學生之外，國中老師，學生家長(尤其母親)同樣重要。

依據學校經營者的建議，應爭取辦理各國中家長座談會、入學說明會，以增加國中三年級之學生、老師及家長對該校認識的機會，優先考慮就讀該校。

## 第五章 結論與建議