

書香深耕①

花商人參加97學年度

讀書心得暨小論文 寫作比賽作品集



中華民國98年7月

圖書館編印

小論文・971031 梯次得獎作品

商業類	第一名			
	資二乙	李捷/劉夢玲/王韋婷	便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例	…1
	資二乙	游庭慈/傅瑄	計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？	…11
商業類	第二名			
	會三乙	李璟/張佩綺/陳思潔	花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例	…24
商業類	第三名			
	會三乙	林樺珮/王芝友/江柏賢	花蓮高商學生對各大手機品牌之調查研究	…34
商業類	入選			
	會三乙	陳鳳瑩/古佳純/林國豪	探討台灣地區網路拍賣發展之研究——以奇摩站為例	…48
	會三乙	張淑婷/林郁雪/鄒羽筑	家樂福與大潤發量販店分析比較	…58
	會三乙	張晟瑋/陳龍豪/饒瑞軒	網路族群對『無名小站』需求之調查研究	…66
	會三乙	鄒宛錚/林雨欣/陳思瑜	無所不在的好伙伴泡麵~探究怎樣食用泡麵較健康	…75
	會三乙	王巧婷/廖茵茹/李芸安	花蓮地區「7-11」vs「全家」便利商店之行銷研究	…82
	會三乙	林智鴻/張家琛/李采璘	花蓮家樂福消費人群調查研究	…94
其它類	入選			
	會三乙	賴怡靜/謝盈于/劉亞涵	從環保觀點探討腳踏車	…101
商業類	入選			
	會三乙	林伊凡/張禎庭/林嘉琦	麥當勞行銷策略與影響	…108

小論文・980331 梯次得獎作品

商業類

第二名

商三乙	游淨雯/林婷雲/黃雅凡	連鎖咖啡店巨人-星巴克	…116
商三甲	黎冠廷/林雨屏/陳安琪	享受肯德基不該少了你	…128
商三乙	練郁慧/陳于禾/莊心寧	探討花蓮地區消費者至連鎖超商 之消費型態	…142

讀書心得・9711 梯次得獎作品

第一名

資二丙	吳秀珍	《有想法，才能有做法》之讀書心得	154
-----	-----	------------------	-------	-----

第二名

英二乙	劉佳寧	"She" is a man.	157
商二乙	郭千華	我們需要的勇氣	160
資二甲	盧辰芳	讀書心得報告	164
資二甲	李冠吟	不存在的女兒	167
資二甲	李昕	追風箏的孩子	171

第三名

會二乙	麥純純	關心是一個偉大的小動作	175
資二甲	陳姿吟	再給我一天讀書心得	178
資二乙	李思諭	共好	181
資二乙	王韋婷	我賺了 30 年	184
資二乙	游庭慈	不存在的女兒之讀書心得	187
英三甲	林冠妤	去做，就會成功	191
英三乙	江莉娟	不怕我和世界不一樣	194
會三乙	古佳純	自負，不如自信讀後觀感	197
會三乙	陳思瑜	來不及穿的 8 號鞋	201
資三丙	朱敏華	教育對學生的影響	204

讀書心得・9711 梯次得獎作品

入選

英二乙	黃郁雅	讀書心得	207
英二乙	林意芝	羅蘋計畫	210
英二乙	陶郁涵	怪屋鬼影	213
資二甲	楊子漩	讀書心得	216
英三乙	游雅婷	椿山課長的那七天	219
會三甲	邱佳蕙	不倒的蘆葦	222
會三乙	張淑婷	為自己出征	225
會三乙	陳思潔	小王子	229
會三乙	林雨欣	一代詩人『李白』	232
會三乙	劉亞涵	我是謝坤山	235
會三乙	張晟瑋	《向左走・向右走》	238
會三乙	李璟	堅持好心情	241
會三乙	林郁雪	讀書心得	244
會三乙	林智鴻	境的法則	248
會三乙	林嘉琦	做就對：做對的事，打開幸福門	251
商三甲	王秀文	乞丐也能出頭天	254
商三乙	游淨雯	幸福的另一半	257
資三甲	蘇芳儀	我不是教你詐（現代社會處世篇）	261
資三丙	張議文	佐賀的超級阿嬤	264
資三丙	簡凱正	天做不合讀後感想	267

讀書心得・9804 得獎作品

第一名

資一甲	黎昱嫻	親愛的安德烈讀書心得報告	270
會三乙	林伊凡	親愛的安德烈	273

第二名

英三甲	鄭佳閔	平衡	276
商三乙	游淨雯	母親的赤裸藝術	279
資三丙	張議文	危險心靈	282

第三名

會一乙	李郁璇	19 分鐘復仇記	285
資一甲	林敏文	深夜加油站遇見蘇格拉底	290
英二乙	林意芝	自由寫手的故事	294
商三甲	王秀文	回頭不晚	297
會三乙	周晏汝	在廢墟發現幸福	300
英三甲	蘇薇	逆境中得平安讀書心得報告	303
會三乙	林嘉琦	相信自己，就能改變一切：信念堅定就能突破任何困境	306

讀書心得・9804 得獎作品

入選

會二甲	潘佩妤	夢想，不該只是空想	309
商二甲	楊昀宸	在天堂遇見的五個人讀書心得	312
資二甲	劉郁芳	我在雨中等你	315
會三乙	古佳純	在天堂遇見的五個人	318
會三乙	陳思瑜	一公升的眼淚：與頑症對抗的少女亞也的日記	321
會三乙	廖芷榆	一公升的眼淚：亞也的日記讀書心得	324
會三乙	林郁雪	讀書心得	327
會三乙	王巧婷	我在雨中等你	330
會三乙	鄒羽筑	為幸福出征	333
會三乙	陳思潔	新愛的教育	336
會三乙	劉亞涵	創新關鍵時刻	339
會三乙	李璟	破碎臉天使心	342
會三乙	俞儀君	讀書心得	345
會三乙	黎冠廷	一公升的眼淚	348
資三丙	簡凱正	來不及穿的8號鞋讀後感想	351

第一名

《商業類》

篇名：

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

作者：

花蓮高商 資二乙 劉夢玲

花蓮高商 資二乙 李 健

花蓮高商 資二乙 王韋婷

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

壹●前言

由於便利商店已融入我們的生活當中，也似乎成為我們日常生活中的必需品，而便利商店中以 7-11 和全家所佔的市佔率是最高的，以花蓮市地區為例，7-11 家數約為全家的一倍，而特別的是其他便利商店如 OK 和萊爾富完全無法進駐，根據先前研究資料顯示全家便利商店是以追隨老大的策略來經營，因此本小組想要以花蓮地區為例來探討兩家便利商店的經營差異所在為何？

貳●正文

一、便利商店的基本概念？

(一)便利商店的定義

便利商店是以對價格敏感度較低的消費者為目標顧客群，強調的是「便利」與「服務」。

(二)便利商店特性

- 1.商品結構：食品至少須佔全店銷售品項的百分之五十以上，且一定要賣速食品，非食品則須是日常必需品，且提供服務性商品（如代售電話卡、郵票……等等）。
- 2.產品別比率：商店所販賣之任何一類產品，不可超過全店營業額的百分之五十。如超過則不能視之為「便利商店」，應稱之為「專看門店」。如酒超過該業額之百分之十，則應稱之為酒的專門店了。
- 3.營業時間：須是長時間營業或是二十四小時營業且全年無休（或幾乎不休）。
- 4.銷售方式：大部份由消費自助取用來。
- 5.代客之道：須有親切、愉快之服務，及與顧客熱絡之互動關係。
- 6.管理信念：願意投資更多設備，以追求更高之效率。包括如何改善設備績效、調整商品之回轉率、了解客層定位、減少偷竊之防範、管理報表之應用改善及 POS 設備的投資等等，並持續不斷地追求有效率的管理。（註 1）

總言之，便利商店的特性可歸納如下：營業規模小、營業時間長、銷售周轉快速的便利品，而顧客以臨時性購買占大多數。另一方面，便利商店是滿足顧客即刻需求的商店。（註 2）

二、台灣地區連鎖便利商店發展

本小組鎖定花蓮地區的連鎖便利商店分析，而花蓮地區目前的連鎖便利商店為 7-11 及全家，因此以兩大連鎖便利商店近年來店家數先進行比較如下表 1 及圖 1：

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

表 1 兩大連鎖便利商店近年來店家數比較

	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年 7 月
7-11	4037	4384	4705	4800
全家	1851	2012	2227	2290

(資料來源：本小組自行整理)

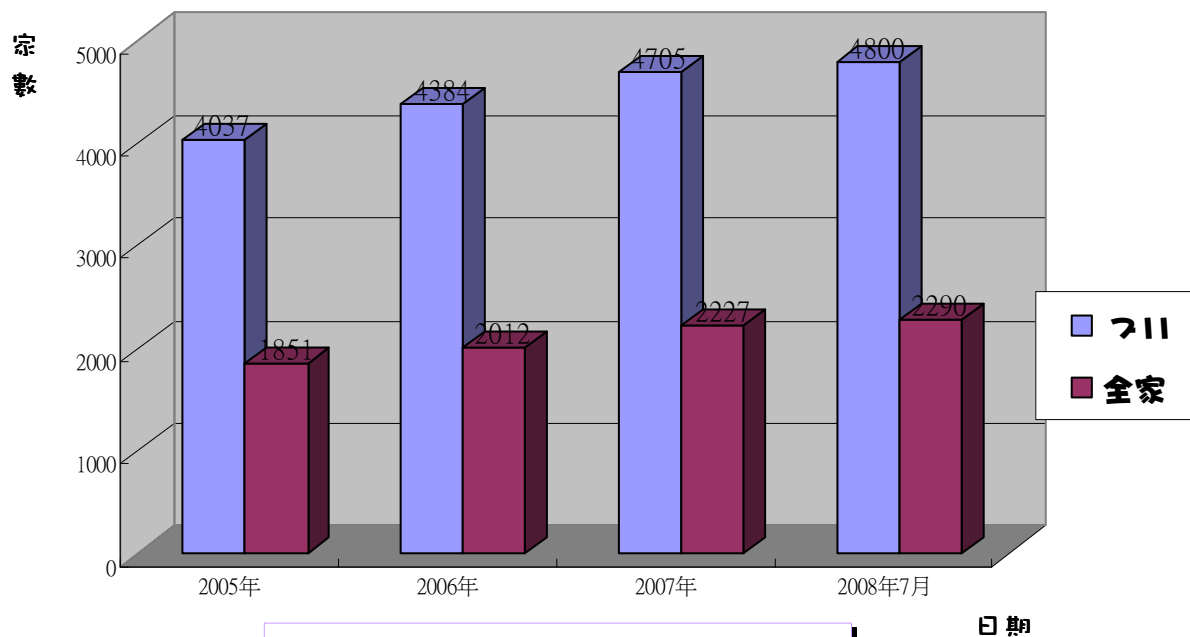


圖 1 兩大連鎖便利商店近年來店家數比較

由表一和圖一可得知這幾年來全家和 7-11 的家數還是不斷的增加，就拿這幾年的例子來看，7-11 每年都以固定的數量成長，而全家較容易受到經濟和競爭者的影響，所以成長量很不穩定。另一方面，從圖形中亦可得知兩大連鎖便利商店總商店數量差距近一倍之多，7-11 果然是連鎖便利商店的龍頭老大。

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

三、以花蓮地區為例，連鎖便利商店的挑戰

(一)花蓮地區便利商店的五力分析

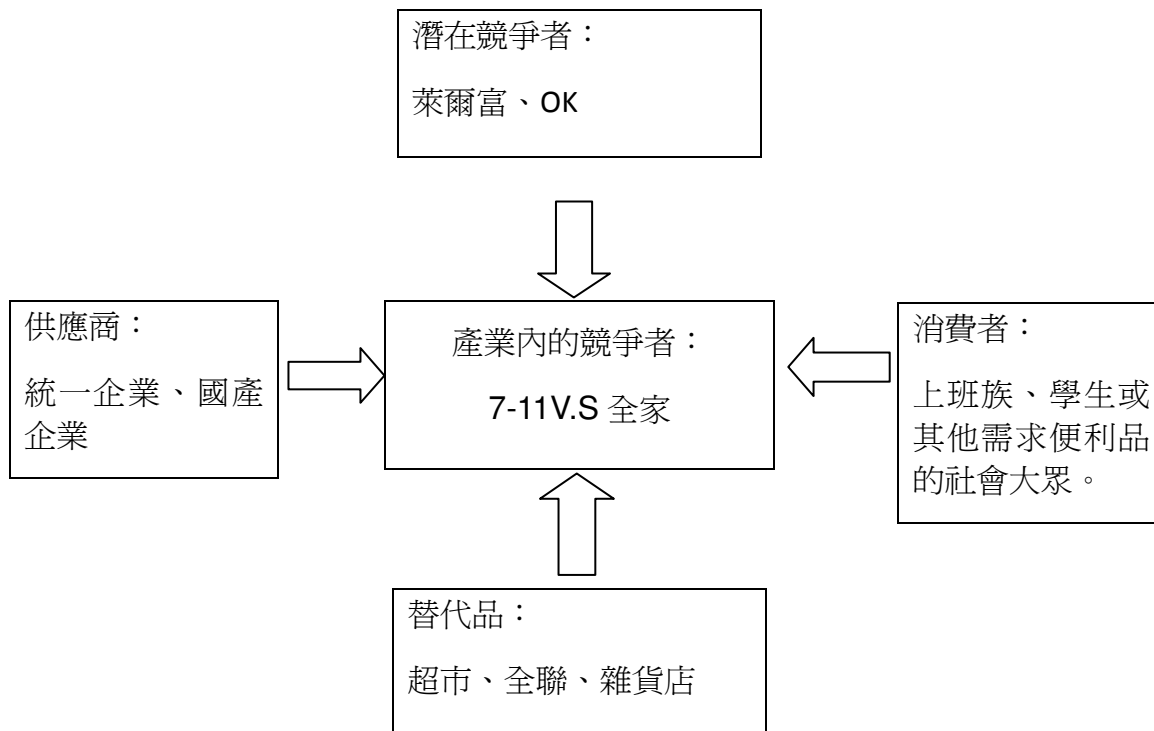


圖 2 花蓮地區便利商店的五力分析圖

(資料來源：本小組自行整理)

解釋：

1.潛在競爭者：

因為 7-11 和全家較其他的便利商店進駐來的早，佔據花蓮地區大部分的市場，使得萊爾富和 OK 不容易進入，也可能因為這些潛在的競爭者知道來花蓮地區發展無法賺取較高利潤，而不願來此投資，雖然目前花蓮地區沒有萊爾富的連鎖分店，但是未來還是有可能進駐花蓮市場。

2.供應商：

由於，連鎖便利商店他們的經營模式都是連結上下游，因此上游的供應商多屬於總公司本身，另一方面，連鎖便利商店都是大量進貨，藉此壓低產品成本，所以供應商的議價能力較其他商店來的高。

3.消費者：

一般進入便利商店消費的族群大多數以上班族、學生或其他社會大眾居多，部分追求便利的人們，比較不在乎價格，但是花蓮地區較為例外，有其它農會超市、全聯

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

社等量販店，因此便利超商應該做些特別的活動或促銷來留住消費者。

4.替代品：

如上述，在同一個市場上，除了便利商店之外的量販店家數眾多，且價格也較為便宜，商品的種類也較為多樣，但是便利商店提供較多的服務措施，如：宅急便、帶收費、儲值服務等。因此本小組認為，便利商店在花蓮地區還是有存在的優勢。

5.產業內的競爭者：

目前在花蓮地區 7-11 和全家是最大的便利商店代表，所以兩家廠商是相互依賴、相互牽制，甚至比其他地區更為寡占，其中花蓮地區又以 7-11 的規模較大，它的家數約為全家的一倍。

(二)花蓮地區便利商店的 SWOT 分析

表 2 花蓮地區便利商店的 SWOT 分析

S（優勢） 1.24 小時 2.據點多方便 3.服務態度佳	W（劣勢） 1.價格較高 2.商品沒有超市來的多樣 3.商品品牌固定 （如 7-11 以統一商品為主）
O（機會） 1.觀光客	T（威脅） 1.超市 2.雜貨店 and 小商店

（資料來源：本小組自行整理）

解釋：

Strength（優勢）

1.24 小時：

全年無休的精神帶給消費者很大的信任及認同，半夜要買東西也方便不少，不用擔心便利超商會關門。

2.據點多方便：

7-11 和全家的家數已多到同條路上就有好幾家店，這個局面帶給消費者很多的便利，因此成為了便利商店的優勢。

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

3.服務態度佳：

便利商店總是以顧客為最大，不但提供消費者便利的生活，也提供了親切的服務態度，使人們喜歡到店內消費。

Weakness（劣勢）

1.價格較高：

7-11 和全家的商品價格都比其他量販店來的高，而聰明的消費者一定會選擇較便宜的商品購買。就拿一瓶飲料來舉例：7-11 和全家賣 15 元，其他量販店則賣 12 元

2.商品沒有超市來的多樣：

因為超市有販賣生鮮蔬果以及日常用品（EX：打掃用具...等），所以到便利商店的消費者會因此減少。

3.商品品牌固定：

因為便利超商的商品大多都是同一個品牌，所以如有消費者想購買它牌的商品，就不能選擇在便利超商消費。

Opportunity（機會）

1.觀光客：

台灣各縣市都有 7-11 和全家，所以大部分的觀光客都很熟悉它們，如要購買些飲料或零食就會在這些知名便利超商購買。

Threat（威脅）

1.超市：

因為花蓮市區不大，而超市的家數很多，媽媽們都喜歡到價格低廉有生鮮蔬果的超市購物。

2.雜貨店 and 小商店：

雖然規模沒有 7-11 和全家來的大，但消費者會因為這些雜貨店或小商店離住家近，而選擇在此消費。

(三)花蓮地區連鎖便利商店發展現況—7-11 和全家為例

1.7-11 和全家簡述

(1) 7-11

企業起源

從 1978 年 4 月由統一企業集資 1 億 9 千萬元，創辦「統一超級商店股份有限公司」，並於 1979 年引進 7-ELEVEN，同年 5 月 14 家「統一超級商店」在全省同時開幕。

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

即使面對連續 6 年的虧損窘境的陰霾，在母公司統一企業的全力支持下，統一超商經歷了一段時間的努力與摸索，融合了中、西方經營的經驗和心得，逐漸在國內的通路競賽中嶄露頭角，最後終贏得台灣零售業第一的地位，也開啓了台灣便利商店的黃金時代！

發展

統一超商 自 1978 成立並經營 7-ELEVEN 便利商店，透過多年來提供消費大眾的優質服務與敏銳的觀察，不斷提供更貼近消費者需求的服務與商品，甚至超越消費大眾的期待。在服務品質上不斷提昇下，以滿足顧客的需求為前提，並從具體落實深耕台灣市場後，決定朝無國界、多角化、更多元的經營模式邁進，以提昇統一超商的市場競爭力，歷經二十多年的努力，發展出以零售、物流、製造及系統等四大主體多達 30 家的關係企業，期望透過全方位的經營，帶給消費者更快速、便利與滿意的服務。

經營理念

「商品豐富，品質優良，衛生保證，服務親切」是每位超商人的中心思想，在統一超商的企業文化中，每天早上所有後勤同仁都會聚集召開朝會，在這個統一超商特有的朝會上，同仁不但會進行生活感想的分享，更會朗誦公司的經營理念，更將夥伴的誓願並落實到對顧客的服務當中。

經營優勢

1. 強大的品牌
2. 新生活型態的先驅者
3. 差異化的展店策略
4. 綿密的網路架構
5. 高科技完善的資訊系統
6. 事業經營能力
7. 豐富的集團資源（註 3）

(2)全家

企業起源

全家便利商店於 1988 年由日本引進台灣，8 月 18 日全家便利商店股份有限公司

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

成立，資本額 2 億元。同年底，第一家店『館前店』於台北火車站商圈開幕。歷經 6 年的努力，於 1994 年損益平衡。

至 1997 年為期十年的創業期間，全家便利商店共計在台灣島內開設 500 家門市。爾後，進入快速成長期，公司全力加速展店的速度，以每 3 年 500 家店擴展規模。2002 年全家便利商店決定將經營成果與社會共享，成為股票上櫃企業，資本額 17 億。

歷經多年兢兢業業的努力，全家便利商店不僅完成島內環 4 年 7 月進軍中國大陸上海，成為國內便利商店系統第一家登陸企業。

發展

1988 年成立後，採取穩紮穩打經營策略，佈建物流中心、資訊系統、鮮食工廠等各項基礎設施，打造加盟連鎖系統核心競爭力。2002 年 2 月 25 日成為股票上櫃公司，持續以每三年 500 家的展店速度拓展市場規模，挑戰成為商圈單店第一。

經營理念

顧客滿意

抱持認真、負責、誠懇的態度，作為消費者、店舖與廠商之間的橋樑；徹底貫徹 S&Q.C. (Service, Quality and Cleanliness) 的經營方針，提供消費者親切的購物環境、優質的商品、多元便利的服務與生活情報資訊。

共同成長

結合顧客、加盟者、協力廠商、公司、全體員工及社區居民等全體利益關係，不斷創新突破、共同互助成長。

經營優勢

1. 優質的店舖開發
2. 先進情報系統
3. 專業經營指導
4. 豐富商品組合
5. 完備人員培訓
6. 專屬物流配送
7. 完善的加盟制度（註 4）

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

(3)7-11 和全家比較-花蓮一表

表 3 7-11 和全家比較表

	7-11	全家
企業起源年代	1927 年	1981 年
起源地	美國	日本
台灣的創始人	高清愿	潘進丁
集團	統一企業	國產企業
企業起源年代 (來台灣)	1978 年	1988 年
花蓮市的店數	36	14
進駐花東地區時間	1997 年	2004 年
經營理念	商品豐富，品質優良， 衛生保證，服務親切	顧客滿意，共同成長
促銷策略	Ex：買滿 77 元可即贈送 Hello Kitty 磁鐵一個	Ex：飲料第二件六折

參●結論與建議

一、 結論

1. 由於便利商店的龍頭老大“7-11”先進駐花東地區，因而消費者比較早接觸、也較信任他，因此相對全家，消費者更喜歡到 7-11 購物。
2. 7-11 和全家便利商店經營方式和外縣市差不多，另一方面，有些提供的店內商品會因當地文化有所不同，如：旅遊資訊、當地地圖等。

二、建議

1. 異業結盟。Ex：結合銀行業-陸客來台可到便利商店以人民幣兌換新台幣。
2. 結合當地名產，即觀光資源。Ex：麻署、雷古多、當季水果等。
3. 開發無人商店。如利用無限射頻系統(RFID)來管理商店，以節省人事費用，

便利商店是否能在花蓮地區創造商機-以 7-11 和全家為例

降低成本。

肆●參考文獻

(註 1) [知識家](http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1405101614003)
<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1405101614003>。97-7-16

(註 2) 薛東都。連鎖便利商店關鍵成功因素之研究。台大企業管理系。九十二年六月。P16 頁。

(註 3) http://www.7-11.com.tw/pcsc/aboutus/711_1.asp。97-7-17

(註 4) http://www.family.com.tw/familymart/official_about_us01-1.asp。97-7-23

第一名

《商業類》

篇名：

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

作者：

花蓮高商 資二乙 游庭慈

花蓮高商 資二乙 傅 瑄

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

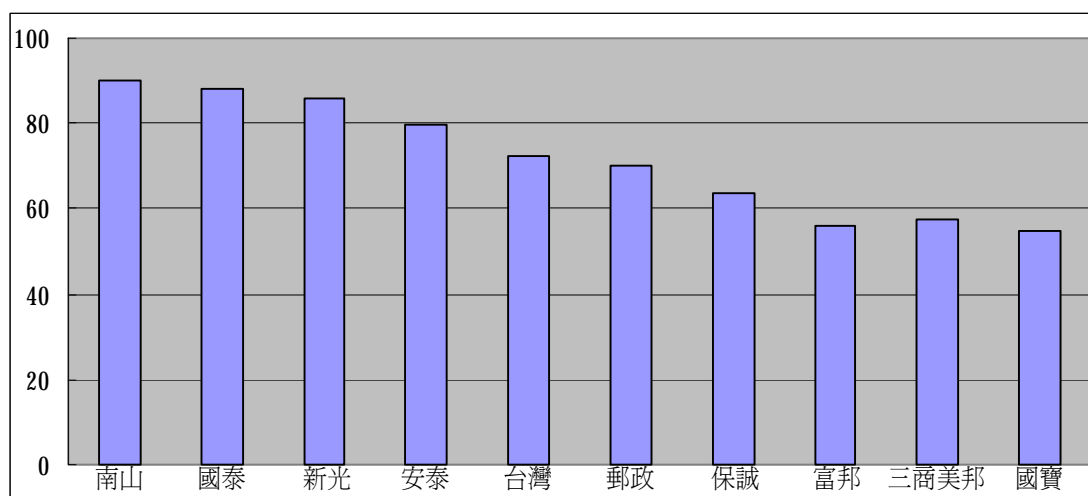
壹●前言

人在一生的旅程中，難免會遇到不順利或不盡人意之事，誠如『天有不測風雲，人有旦夕禍福』之所言，因而，有心之士對社會安全制度加以研究，終於參考購置備胎、救生圈的精神，將具有共同威脅的人聚集起來，在平時由每一個人付出少許的金錢而匯集成較大的基金。當其中有人遭遇不幸時，由基金撥款救急以渡難關。此等知道將來可能會有危險，而在平時花費一些小錢，以謀求萬一在不幸事故發生時能轉危為安，或對所造成的損失作一補償的做法，就是『保險』的實際運用。其所應花費的小錢及可能得到的補償，如經過精密的計算，使之能持之以恆而形成的制度，即為『保險』制度。【註一】

在這個經濟不景氣的環境中，當我們在理財時，都會仔細考慮並且採取對自己最有利的方案。然而儲蓄，就是理財管理最基本的方式，存在銀行生利息是個不錯的選擇，但若能夠存錢還能夠保障自己的未來，保險業裡的投資型保險或是儲蓄險，就是個值得參考的選擇！然而保險業在國內有近三十家保險公司，似乎保險感覺起來都一樣，到底他們差別在哪裡？

在 2006 年現代保險金融理財雜誌(206)曾深入調查過 10 大最知名壽險公司，因此我們決定選用前兩大保險公司來做分析與比較，原因在於他們的規模相當，擁有的財力與人力也差不多，但兩大保險公司各有各的優勢，重視的地方也有所不同，因此我們將這兩大公司做比較，好讓需要的消費者可以更容易選擇，做更好的決定。

前十大最知名壽險公司【表一】



計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

%數	90.15	88.15	85.96	79.68	72.28	70.11	63.44	55.86	57.33	54.83
公司名稱	南山	國泰	新光	安泰	台灣	郵政	保誠	富邦	三商美邦	國寶

【資料來源：註二】

貳●正文

（一）保險的基本概念

1.保險的定義

以小而確定的費用(每人必須花費，且負擔得起)，來換取大而不確定的保障(僅限於不幸者)的一種制度。亦即將可能發生不幸且會導致嚴重損失的人集合起來，在未知誰會發生不幸之前，大家共同出錢，當其中有人遭遇不幸時，即把所匯集的資金分給那些不幸的人或其家屬。

2.保險的起源

保險的歷史悠久，而最早的人壽保險雛形是源於公元一世紀時羅馬的一個宗教團體，參加的會員必須繳納定額的入會費，當他死亡後，他的遺族就可以領到一筆喪葬費用。然後，直到中世紀歐洲又形成所謂的「基爾特」組織，這是由一群職業相同的人，基於互助扶持的精神所成立的團體，除了保護會員職業上的利益之外，也對其會員的死亡、疾病、竊盜、火災等災害，共同出資救濟。但是由於早期的人壽保險制度，保費缺乏科學的計算基礎，所以並不為大多數人所重視，一直到英國倫敦的「衡平保險社」才率先根據生命表，按照年齡與身體狀況計算合理的保險費，也因此改變了一般人對人壽保險的看法。

根據歷史記載，第一家根據生命表並依照年齡的不同及身體健康狀況為基礎，作為計算合理保費的標準是在西元 1762 年，英國倫敦的「衡平保險社」首開風氣的。由於整個收費標準較以往公平，因此改變了一般人對人壽保險的看法，也開始重視人壽保險對家庭的重要。經過 200 多年的發展後，人壽保險已經成為一個自由經濟國家的象徵，保險所提供的社會保障經濟制度，民主主義和勞工福利，是現代民主國家所提供的三大保障。

3.保險產品發展趨勢：

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

在經濟發展和市場利率長期穩定的理想狀態下，傳統壽險產品具有一定的競爭力。銷售渠道的多元化。保險業的競爭不單是產品的競爭，更是營銷的競爭。在成熟的保險市場，營銷渠道是多元化的，包括代理人、專屬代理人、獨立代理人、經紀人、直接銷售系統、直接反應銷售、親和銷售和銀行保險等。服務差異化，經營專業化。隨著保險業競爭的日益加劇，規模化和專業化將是公司生存和發展的兩條路徑。專業化有助於市場深度挖掘，降低營銷成本和理賠成本，為消費者提供專業化的服務。

（二）保險業的五力分析

供應商：

保險業是金融體系的一種，保險公司多半與銀行或金控聯合行銷，因此保險業的供應商在保險業界就是保險公司本身。

購買者：

在保險業裡的購買者就是要保人。其實消費者若沒有小心謹慎去分析，會被保險商品的大同小異弄得一頭霧水，但現在網路資訊發達、有任何問題隨時能在網路上查詢或進行發問，因此購買者對於保險的議價能力其實頗高的。

潛在的新進入者：

就近期的趨勢來看，對於保險業界潛在的新進入者，將會是明年一月實施的勞保年金，勞保年金是勞工有工作時參加勞保，在發生失能、老年或死亡保險事故時，勞工或其遺屬可以每個月領取金額的給付，因此勞保年金，勢必會對保險業造成一定的傷害

替代品：

就一般消費者對保險的認知來說，國民年金將會是消費者的另一種選擇。然而，就保險業的儲蓄理財與國民年金來說，一樣是定期或長期繼續支付的現金給付，給付受益人可以每年、每半年、每季、每月或每週領取。不僅可以避免一次給付因受益人資金運用不當所發生的損失，而為因應通貨膨脹，避免貶值，尚可依照

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

規定，按年調整給付金額，以保障年金受益人的生活需要。

所有競爭者與既有廠商的競爭程度：

在保險業界裡，有高達近三十家保險公司，眾多勢均力敵的競爭對手、與多樣化的行銷策略，使得保險公司必須積極加強本身的商品，好讓公司能在競爭激烈的市場中脫穎而出。但近年來社會的不景氣，讓市場競爭更加激烈，甚至利用消費者對保險認知有限，使用大量不實的廣告形象推廣、和消費者玩文字遊戲。但現在除了保險公司相互之間的競爭，其中還有利用電話來做行銷的美國人壽，因為與金控合作，因此擁有許多客戶的資料，來進行更進一步的推銷，且現代人對保險並不熟析，有免費的專人服務又可以詢問不了解的地方，當然很自然的就會消費在這家公司，再來就是，近幾年科技化的發展也漸漸影響到保險業，有許多通路事業能夠線上諮詢保險並有專人免費服務，所以，在保險業界，競爭可說是相當激烈。

十大熱門服務行業及服務界別的業務收益指數【表二】

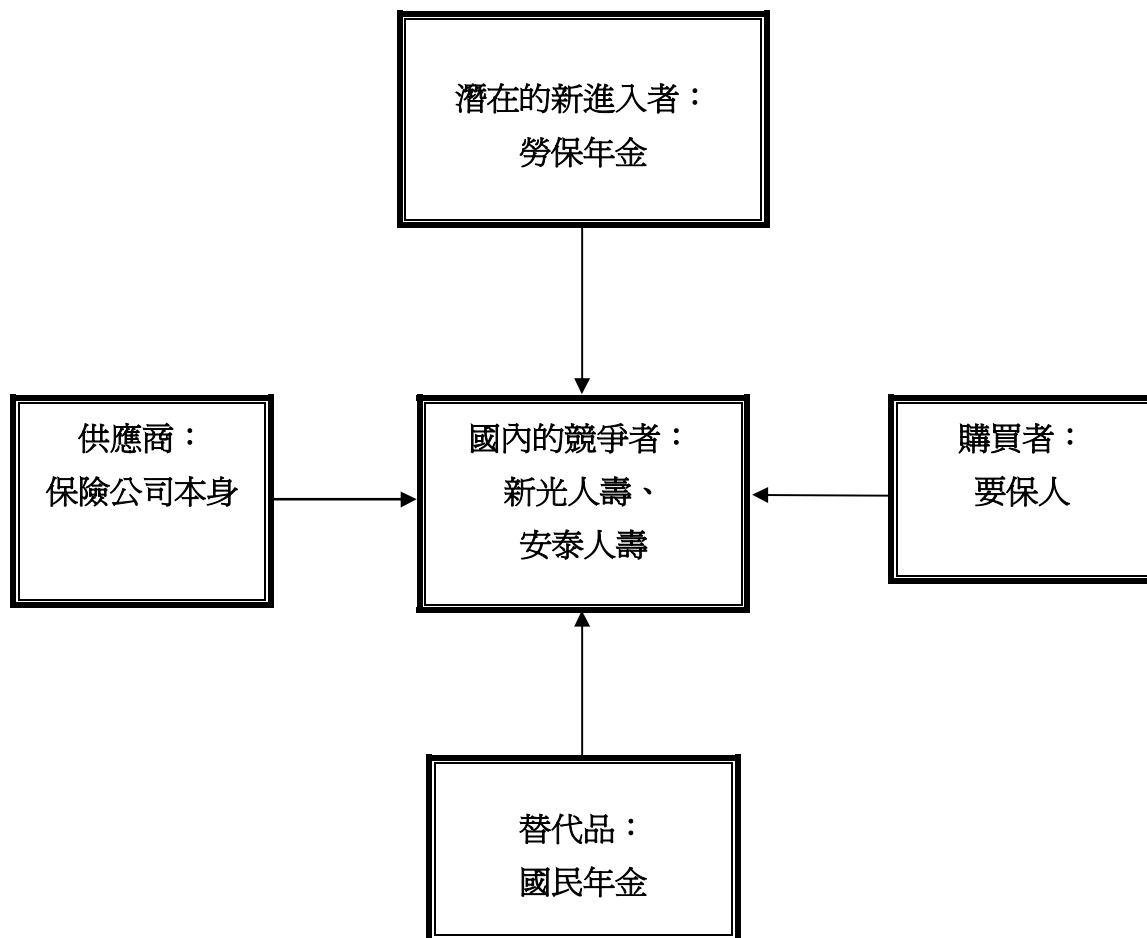
行業或界別/ 年份	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
酒店業	(27.1)	(3.8)	16.7	(7.6)	(2.3)	(19.7)	39.4	22.1	13.8
運輸業	(11.5)	4.5	20.8	(2.4)	2.3	0.5	22.8	17.8	10.6
地產業	(24.1)	(14.1)	(0.1)	(16.9)	(2.5)	6.2	13.5	16.0	(0.4)
保險業	4.6	4.0	13.1	14.2	10.3	19.1	22.3	16.0	21.3
金融 (銀行除外)業	(35.5)	3.1	40.7	(12.6)	(14.3)	17.3	33.2	14.3	47.9
旅遊、會議 及展覽服務界別	(30.3)	(2.4)	13.7	(3.8)	10.7	(7.3)	26.5	12.9	14.0
銀行業	(6.1)	6.6	0.8	2.7	(0.8)	0.0	4.4	10.9	19.5
批發及零售業	(16.2)	(10.0)	3.9	(4.0)	(5.7)	(2.9)	9.4	6.5	7.4

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

飲食業	(4.1)	0.4	2.1	(2.5)	(5.4)	(9.7)	10.1	6.0	9.5
通訊業	(2.8)	(14.9)	8.7	(13.2)	(2.6)	(2.4)	1.0	5.1	0.8

(資料來源：註三)

茲將上述的五力分析自行整理如下圖一：



(資料來源：本小組自行整理)

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

（三）保險公司的 SWOT 分析

兩大保險公司的 SWOT 分析表【表三】

優勢 Strength	劣勢 Weakness
1.重視服務品質 2.產品人性化 3.保障與品質穩固,深受肯定	1.保全業之業務檢查日趨嚴格 2.降價促銷・推出整合性服務產品
機會 Opportunity	威脅 Threat
1.保險普遍化 2.產品多樣化 3.低率時帶促使消費者投資	1.經濟不景氣 2.經營利率越來越低 3.理賠率高 4.商品通路科技多元化

（資料來源：本小組自行整理）

優勢 Strength：

- 1.保險公司近年來，積極的培訓業務員，重視服務品質。
- 2.產品優勢在於人性化，對於消費者不同的需要，有不同的產品可供消費者參考。
3. 針對南山人壽與國泰人壽來說，創辦歷史悠久，保障與品質深受消費者肯定。

劣勢 Weakness：

- 1.保全業之業務檢查日趨嚴格
- 2.降價促銷・推出整合性服務產品

機會 Opportunity：

- 1.保險市場發展健全民眾普遍接受
- 2.新型態商品推陳出新
- 3.大時代的改變,低率時代來臨促使消費者多方考慮保險商品

威脅 Threat：

- 1.經濟不景氣，大家都只想保本。
- 2.保險通常為長期契約，以台灣為例，過去預訂利率 8% 的保單保險公司 收到 保費後必需找到高於 8% 的投資標的，如此才有獲利空間，但因目前利

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

率相對十分低，因此造成保險公司經營的威脅。

3.保險公司的理賠率提高，造成虧損風險。

4.台灣大型保險公司的業績多數來自業務員，若未來科技(網路/數位電視)持續進步，商品通路多元化後容易造成通路的威脅。(如:聖恩通路企業)

(四) 比較國內兩大保險公司

藉由上述對於業的了解，本小組再分析目前國內兩大保險公司，藉此分析其發產趨勢和商機。

1.南山人壽

(1) 成立之時：

南山人壽成立於 1963 年 7 月，1970 年 1 月由美亞保險公司(American International Underwriter Ltd.)董事長朱孔嘉先生出任改組後首任董事長，聯合首任總經理葛令樓先生、前任董事長郭文德先生、現任美國國際集團資深副董事長謝仕榮先生及高級幹部等，引進專業管理及 AIG 國際豐富資源與經營知識，四十多年創建南山人壽為最專業、經營績效與財務最佳、公司業務人員形象最好的保險公司。秉持「誠信第一、服務至上」之宗旨，1970 年以來，南山人壽展現傲人的成績，至 2007 年 10 月底止，公司資產總值逾新台幣 1 兆元，有效保單超過 750 萬件，提供 370 萬保戶保障及理財的需求。分公司 21 家，通訊處逾 360 處，服務網遍佈全國。(註四)

(2) 經營理念

南山人壽保險公司素以專業經營、財務穩健著稱，秉持誠信第一、服務至上的經營理念，不斷以提升保戶服務品質為優先要務。並長期投入社會公益，回饋社會。(註五)

2 國泰人壽

(1) 成立之時：

基於國家發展與保障社會安全需要，政府於民國 49 年開放民營保險公司設立。為響應政府開放民營措施及善盡對社會大眾的責任，民國 51 年在實業家蔡萬春

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

及名譽董事長蔡萬霖等人合資下，創立「國泰人壽」。隨著金融產業多元化與全球化的發展，以及國內金融機構購併，整合法源之制訂，國泰金融控股股份有限公司於民國九十年十二月三十一日正式成立。國泰金控子公司國泰人壽為台灣地區壽險第一品牌，據點覆蓋率為全國金融機構之冠，有效契約市場佔有率第一名。（註六）

（2）經營理念

壽險事業是維繫社會大眾安定與安全的金融服務業，國泰人壽除了採取穩健長遠的經營態度外，更重視社會責任的履行。名譽董事長蔡萬霖先生於多年前提出「四大經營理念」作為國泰人壽經營的最高指導原則，其就像是大樹的根本，期望能帶領全體員工，追求成長，貢獻社會，開出美麗的花朵與果實。（註七）

（3）組織使命與願景：

邁入 21 世紀，為達成使命與願景，國泰人壽除了致力研發滿足客戶需求之商品及服務、積極整合集團資源、提昇競爭力及尋求優質結盟對象外，亦將積極耕耘大陸市場，擴大國泰人壽在台灣經驗並朝亞洲金融界領導者目標邁進。（註八）

茲將上述資訊彙整成下表四：

國內兩大健康食品公司比較表【表四】

	南山人壽	國泰人壽
成立時間	1963 年 7 月	1962 年 8 月
成立背景	南山人壽成立於 1963 年 7 月，1970 年 1 月改組由美國國際集團（AIG），之後引進專業管理及 AIG 國際豐富資源與經營知識。目前市場佔有率排名第二，正繼續朝向第一之目標前進。	基於國家發展與保障社會安全需要，政府於民國 49 年開放民營保險公司設立。實業家蔡萬春及名譽董事長蔡萬霖等人合資下，創立「國泰人壽」。
創辦團隊	外商	本土商
核心理念	穩健、創富、永恆	穩健長遠
經營理念	專業經營、財務穩健著稱，秉持誠信第一、服務至上 ex: 1. FPP 需求分析為主題	經營腳踏實地、工作精益求精、注重商業道德、講究職業良心、重視保戶權益、加強員工福利 ex:

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

	2. 以顧客的需求、與顧客溝通~進而規劃一系列的教育訓練培養優秀的從業人員	1. 人才培育 2. 保戶服務 3. 資金運用
行銷策略 1：產品	重視保障	商品完整性較高
行銷策略 2：價格	品牌形象好，商品價格自然不會低，不過比起來，要較國壽稍低一點	比較高價的商品，們很堅信價格並不是決定商品銷售難易度的主要原因。在價格上來說，國壽可說略遜一籌。
行銷策略 3：通路	1. 業務員 2. 與銀行保險通路合 3. 積極經營農會通路 4. 與 Alico 美國人壽，係屬同一集團，但彼此之間，並無較多的業務合作，因此無法發揮綜效。在通路上，南山略遜一籌。	1. 身處於國泰金控 2. 國泰世華銀行、國泰證券跟國泰世紀產險等三大通路，是較為完整的。
行銷策略 4：形象商標	推出業界首創的「金裝海外服務」，提供身處大陸、港、澳地區的保戶貼心的服務。	廣告強調公司形象，一棵大樹的公司 Logo 強調公司財務的穩健。
經營目標	達成財富跨世代	卓越的服務

（資料來源：本小組自行整理）

（五）問卷調查結果分析

透過問卷，能夠清楚了解到消費者對於保險的需求與重視的類別，本研究共發出 300 份問卷，回收 287 份。茲將問卷結果分析如下：

本小組問卷調查：

1. 消費者對於保險的印象是？

- 55% — 很好
- 23% — 尚可
- 12% — 排斥
- 10% — 其它

2. 您認為保險最大的功能是？

- 20% — 儲蓄
- 5% — 節稅

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

43% — 醫療

32% — 保障

3.您購買保險的主因是？

31% — 需要

27% — 人情

20% — 推銷

20% — 未購買

2% — 其它

4.依目前情況分析，你認為自己最需要的是？

39% — 儲蓄

21% — 意外保障

30% — 醫療保障

10% — 其它

參●結論

從上述的分析，本小組得出以下的結論與建議：

1.結論

（1）如何累積、管理資產及為其增值，已成為大眾關心的問題。因此，財務策劃服務應運而生。

（2）在政府有機會減少資助，以及醫療費用日益增加的情況下，個人之醫療保障計劃必然成為趨勢。

（3）面對強積金金額之不足，不少人已設立個人退休基金，以確保及維持退休生活之質素。

2.建議

（1）普遍社會大眾對於保險業會有一種不信任的感覺，一方面可能是不了解保險擔心吃虧，建議可以成立部落格，幫忙有問題的民眾解決問題，藉此讓人產生

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

信任 感，就更容易推銷保險出去。

(2) 保險項目條例太多，消費者並不完全了解規定，因而損失自己應有的權益，因此保險業務員的專業知識一定要很足夠，站在中立立場，並且會針對消費者所需求的保險來規劃。

(3) 協助消費者申請理賠，快速且正確的增取應享權益。

(4) 提供正確的保單整理與檢查，減少時間與金錢浪費。

(5) 商品組合多家化，根據消費者的需求，選擇不同保險公司的商品來搭配。

肆●引註資料

註一、智保網 www.zpower.com.tw。檢索日期(97-9-2)

註二、2006年02月01日現代保險金融理財雜誌(206期)第61頁

註三、政府統計處

<http://www.newyorklife.com.hk/tc/careers/consultants/paths/>
。檢索日期(97-9-14)

註四、南山人壽廣告單上簡介

註五、南山人壽官方網站

http://www.nanshanlife.com.tw/webapp/NanShan/public_site/index_main.jsp?MenuId=service.counter。檢索日期(97-9-20)

註六、國泰人壽官方網站

<http://www.jihsunbank.com.tw/Newhome/ins/partner/CathayLife.htm>
檢索日期(97-9-20)

註七、國泰人壽官方網站

<http://www.jihsunbank.com.tw/Newhome/ins/partner/CathayLife.htm>
。檢索日期(97-9-20)

計畫往往趕不上變化，保險是否將成為生活中不可或缺的一部分？

註八、國泰人壽官方網站

<http://www.jihsunbank.com.tw/Newhome/ins/partner/CathayLife.htm>

。檢索日期(97-9-20)

第二名

《商業類》

篇名：

花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

作者：

李 璟·國立花蓮高商。會三乙班

張佩綺·國立花蓮高商。會三乙班

陳思潔·國立花蓮高商。會三乙班

花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

「壹●前文」

從整個歷史的發展過程來看，是「民以食為天」的。隨著時代的變遷，高度的經濟成長，生活水準一直不斷的提升，就在商業科技化、自動化的趨勢下，新產品不斷地蛻變，尤其以餐飲業最為驚人。但我們知道，食物對人類而言，是最基本但也是最重要的東西。台灣是以米飯及麵食為主的國家，但近年來麵包也漸漸替代米飯及麵食的地位，不管在早、中、晚餐中我們都能看到它們的蹤影。總括說來，麵包已在食品市場上占有一席之地。麵包成分裡的麵粉亦可製成蛋糕、餅乾等其他美味的食物，當然也成為我們青少年族群的最愛，就此引起我們對麵包店的經營產生研究的興趣。

現代家庭的結構改變，消費者價值觀的不同了，個人飲食也隨而變得更多樣！使得國人外食的比例逐漸增加。又因現代人生活忙碌，因此有許多業者看準這個商機，不斷以速度和方便為導向蓬勃的發展，因此許多業者都往這方向前進，導致許多產品的差異性都不大。正在學習商業課程的我們，喜愛品嚐麵包，早中晚餐大都以麵包當做主食，為了瞭解消費者在購買產品時會考慮那些因素，及經營時應注意那些因素……，因此我們選擇目前在花蓮市區設立分店最多的，且離學校較近的「滿庭芳」麵包店~中山分店為研究對象。又因為我們都很喜歡吃麵包，甚而有建構未來要經營麵包店的夢想，所以我們希望藉著本次的研究，來增長我們對麵包店行業的了解，以作為未來我們升學四技二專選填科系及經營麵包店的參考，這是本研究的目的。

「貳●正文」

一、文獻探討

(一)「滿庭芳」麵包店是怎樣的企業？

「滿庭芳烘焙」最早成立於 1994 年，而且是在一個偶然的機會中，負責人由原來的郵局員工，一腳踏進這個完全陌生的行業。因此，滿庭芳從創業迄今，始終兢兢業業，並以此為企業努力宗旨，終致有今天從無到有，並接連成立四家分店規模的成就。(註一)

(二)「滿庭芳」麵包店經營的特色？

自然與健康，是該店所有產品的主要訴求。在如此講究綠色消費的今天，以原始、自然的健康原料，所生產出來的產品，不僅能獲得消費者的青睞，更能為消費大眾在口味以外贏得健康。因此，滿庭芳就此秉持這種一貫的原則與理念，不斷的研發、創新，以提供消費大眾新鮮、自然的健康產品。(註一)

(三)「滿庭芳」麵包店與其它同業相較的優勢：

花蓮市區開設的麵包店中，以滿庭芳開設的分店家數最多，迄今已接連成立四家分店的規模，老闆的四家分店都有「品質」保證，且店面位置都設立在學校附近，除提供健康、

花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

精緻的蛋糕、麵包食品外，以提供飲品供消費者休憩的地方。因此在花蓮地區佔有一席之地。(註一)

二、研究方法

我們採用的研究方式是”實地採訪”和”問卷調查”，依照研究目的製作問卷。而實地採訪則幫助我們能更精確的了解滿庭芳現在的經營狀況。

選擇『實地採訪』的原因之一，研究對象為服務性質的營業商，顧客會不定時的前往店家消費，店家因而要隨時隨地都可充分的服務消費者之狀態，所以我們訪談時機以避免打擾店家營業時段為首要；原因二為讓店家有充分時間回答問題，增加互動機會，減少遺漏之處，以求本研究資料更為完整。而以下三種方式去收集相關資料：

- (一) 研究者請自前往「滿庭芳」麵包店消費，體驗消費的感受。
- (二) 研究者親自前往「滿庭芳」麵包店訪問店家關於經營上的相關問題。
- (三) 研究者針對一般消費族群調查其對「滿庭芳」麵包店的消費感受。

三、研究結果

茲將研究結果，分述如下。

- (一) 在研究者親自前往「滿庭芳」麵包店消費，去體驗消費感受的部分。

花蓮市中山店的「滿庭芳」麵包店位置就在花蓮高商附近，對本校學生而言是很方便的，店家的外觀裝潢很精緻，從那片玻璃外往店裡看麵包，讓人垂涎三尺，再加上顧客來來往往，當他們推開店家的大門，那陣陣香味撲鼻而來，頓然讓我們產生饑餓的感覺，引發了我們想進去買的衝動。雖然價位對我們學生來說有些高，但「滿庭芳」麵包店所製成的麵包衛生又可口，可選擇的口味又多元化，讓我們品嚐過就愛上他們家的口味，因此我們就常去消費。

- (二) 研究者親自前往「滿庭芳」麵包店訪問店家相關問題。

1. 「滿庭芳」麵包店名的由來？

蘇軾曾著作過一篇文章，詞牌名為滿庭芳（有如心目中的烏托邦的那種景色），以比較輕快地想像比較美好的曲調，蘇軾在最後一句（江南好，千鍾美酒，一曲《滿庭芳》。）店家直接點明說，老闆就是想要這個樣子，因人在現實中生活，內心一定會有理想的地

花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

方，而那就是如同「滿庭芳」。所以店家取名為「滿庭芳」，希望當你來「滿庭芳」麵包店消費時，就有如回到家溫馨自在的感覺，咬下麵包時，給你一口滿足的芳香口味。(註二)

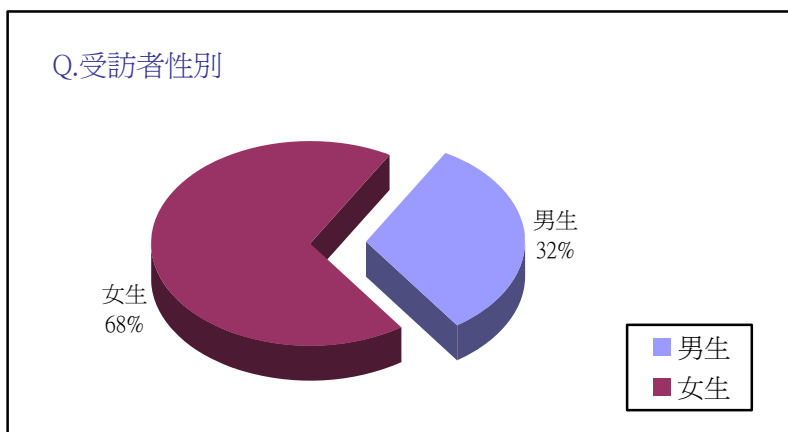
2. 「滿庭芳」麵包店經營策略

「堅持理想與信念，奠定永續經營的基礎」。

在產品方面，堅持『新鮮就是好吃』；在行銷方面，期望『堅持呈現一流食感，用心追求美食極致』，口碑行銷的方式，獲得消費者的信賴與肯定，並將所有的行銷費用，以實質的方式回饋給消費者。產品的選擇推出上，更以隨時接受消費者的意見與反應，就隨即進行調整與改善的方式，來貫徹經營理念。

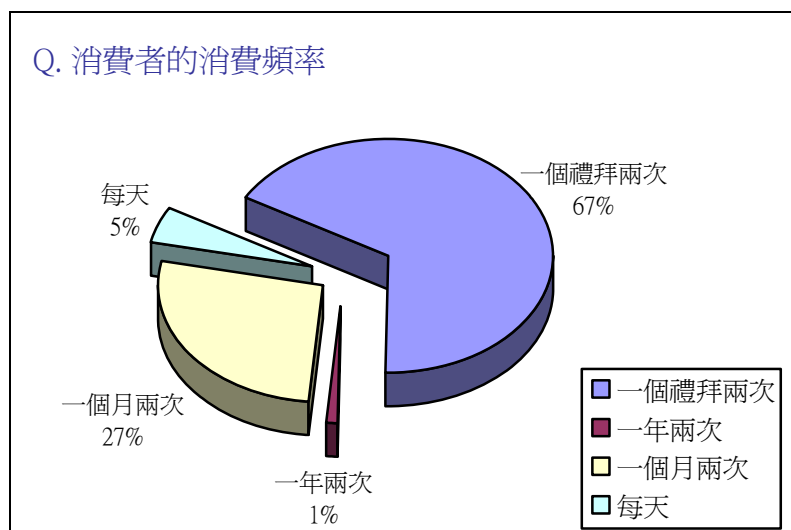
(三)、研究者針對班上消費群的感受部分，做如下的分析。

1. 消費者性別分析



由圖表一可得知，這次研究對象以女生為居多。

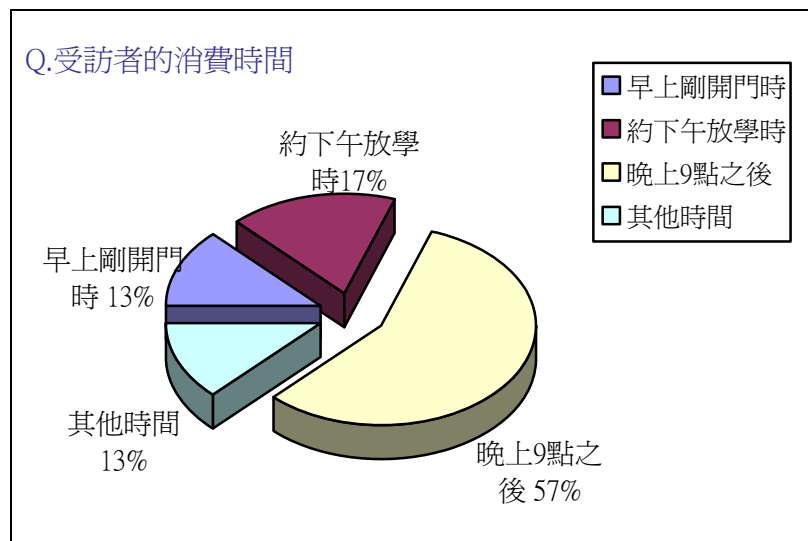
2. 消費者的消費頻率分析



由圖表二得知，受訪者消費的頻率頗高，一個禮拜大約都有消費兩次以上。

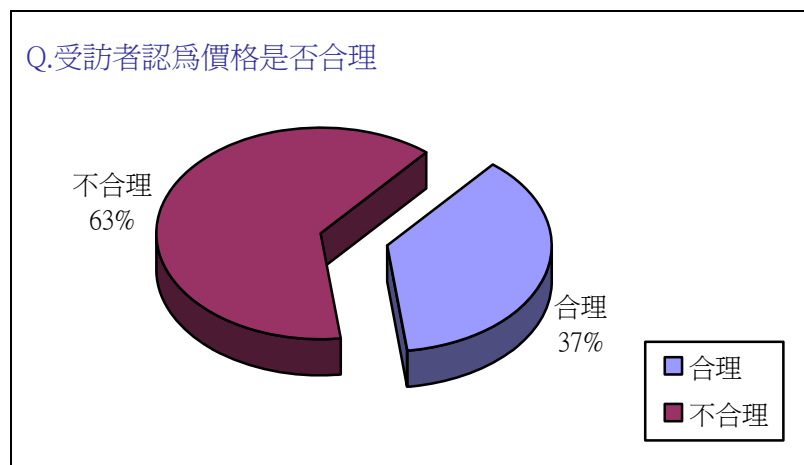
花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

3.消費者消費時間分析



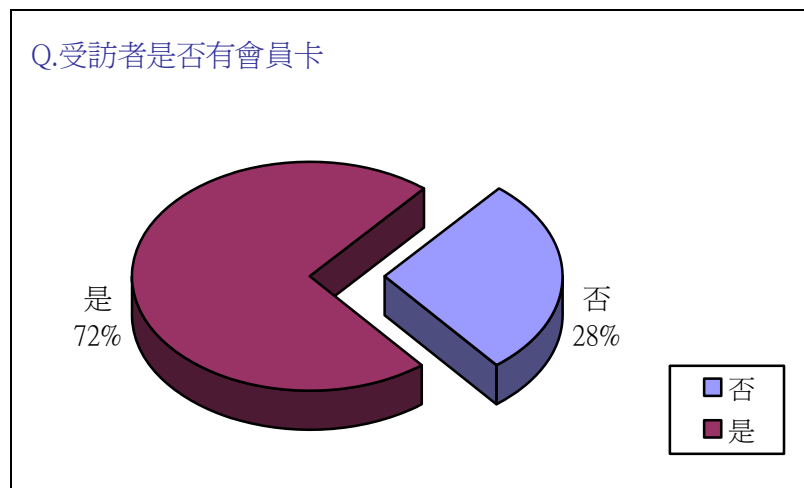
由圖表三得知，受訪者大多都在這兩個時段去購買，三分之二的受訪者大多在9點以後消費，因為在9點之後麵包會打折，而有三分之一受訪者大都在放學之後去購買，因為經過一天的上課下來，肚子容易餓。

4.消費者的滿意分析



由圖表四得知，大多數的受訪者認為價位不合理。但因此家麵包店麵包衛生又可口，可選擇的口味多元，所以願意多花一點錢。

5.消費者折扣慾望分析

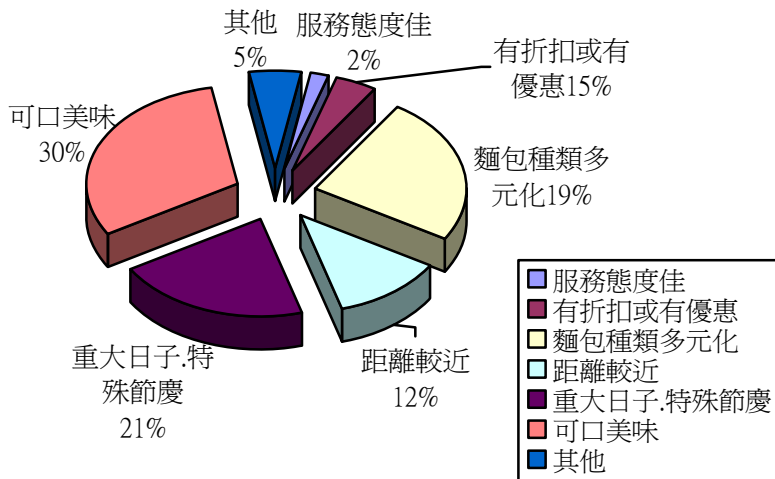


由圖表五得知，幾乎每個受訪者都持有會員卡，因為常常消費有會員卡就可以打折，比較划算。

花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

6.消費者消費原因分析

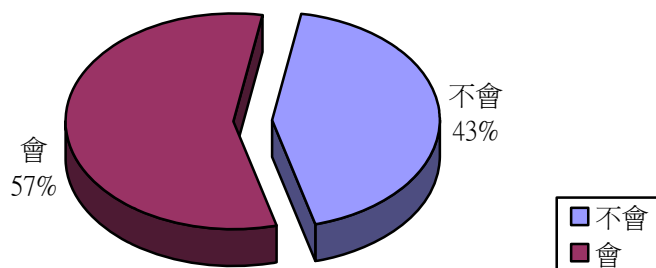
Q.受訪者消費原因



由圖表六得知，大部份受訪者都覺得此家店的麵包美味可口、選擇的種類也多，因此選擇此家店消費。有部分的受訪者在特別的日子（例如：一年一度的生日、情人節等等的節慶）也會選擇此家店消費。

7.消費者是否因社會事件影響之消費分析

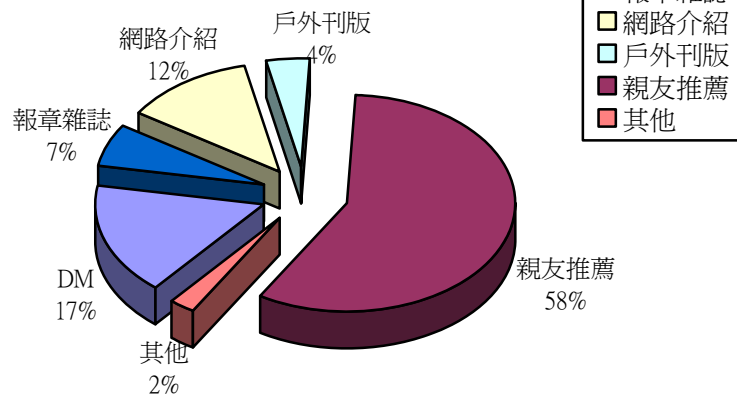
Q.受訪者是否因毒奶粉事件是否影響消費



由圖表七得知，因社會事件的影響有一半的受訪者會害怕。但也有一半的受訪者認為此間麵包店為老字牌、風評佳，店家門口也有貼奶粉出自地以及檢驗的證明，故可放心的食用。

8.消費者得之資訊之分析

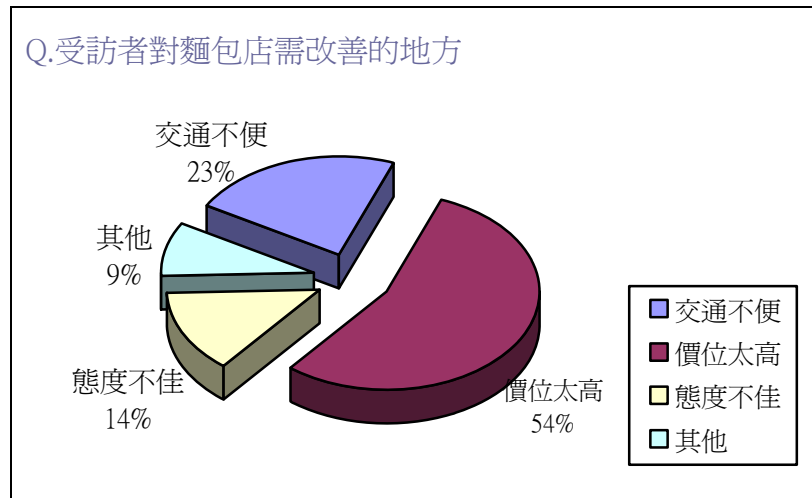
Q.受訪者訊息來源



由圖表八得知，口碑經營的方式，所以有一半以上的受訪者都是親友推薦。有些受訪者覺得DM印的蛋糕看起來非常的好吃，因此引起了消費的動機。

花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

9.消費者對麵包店建議的分析



由圖表九得知，在經濟不景氣什麼東西都漲價的情況下，價位有些高，這樣只會降低受訪者的消費意願。因此建議多些折扣，以薄利多銷的方式提升銷售量，又能使口碑更加遠播。

「參●結論與建議」

本研究旨在「對花蓮市滿庭芳麵包店之消費分析~以中山分店之情況來作了解與分析。經參考文獻，調查班上同學及研究者親自體驗的方式，來藉以了解大家對「花蓮市滿庭芳麵包店」的需求。並將調查資料彙整，獲得以下結論，從而據以試提建議，供作進一步研究之參考。

一、結論：

（一）在研究者與班上同學親自前往「滿庭芳」麵包店消費，體驗消費感受的部分。

不管是從研究者或班上同學的消費感受上，都表示對「花蓮市滿庭芳麵包店」的麵包很喜歡，但祇是價格貴了些。

（二）研究者親自前往「滿庭芳」麵包店訪問店家關於經營上的相關問題的部分。

從店家接受訪問，回達問題的態度中可知道，他是很用心在經營「滿庭芳」麵包店的。而且是很理想的在操作其營運的，很令人感動。

二、建議

(一)給「滿庭芳」麵包店的建議

1.採取口耳相傳的行銷手法是不足夠，可以藉由網路美食家的品嚐及鑑定，透過網路把這好吃的滋味告訴更多人，以這樣的行銷達到更廣大的客源，亦不會增加太多的成本。

花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

- 2.學生爲了節省排對買早餐的時間，早餐都會吃麵包；下午在學校怕會肚子餓，就可以吃些麵包來止餓或是止嘴饞；晚上的宵夜時間，如果不想出門又想吃東西，麵包就成了宵夜的最佳選擇。大家購買麵包的頻率非常高，所以麵包的種類必須多元化，讓消費者三餐都吃也不會有膩的感覺，研發新產品新口味就成了麵包店生存的不二法則。
- 3.青春期的學生正值是發育時間，而零用錢有限，因此會選擇便宜又能有飽足感的食物。降低價格或多點折扣就能增加銷售量，對於行銷而言亦能使口碑更加遠播。
- 4.現在是屬於體驗經濟的時代，即使說有多麼的好吃還不如直接讓顧客品嚐其中的滋味，因此在新品上市時，讓消費者在還沒購買之前先品嚐一小口，消費者會覺得好吃又好奇而購買此產品。

(二)對進一步研究的建議

因受限於人力、時間，所蒐集的資料有限，故會影響研究結果的推論會受到限制。故宜以輔以訪談、觀察等研究法來進行研究，以期獲得更詳實的研究結果。

「肆●引註資料」

註一、「滿庭芳」麵包店

<http://www.fragrancebakery.com.tw/index1.html>

註二、蘇東坡《滿庭芳》的翻譯

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1105051802667>

花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

附錄：消費者對「滿庭芳」麵包店的問卷

「滿庭芳」麵包店問卷調查

您好！我們是花蓮高商會計科同學，目前正進行一項花蓮消費人群對「滿庭芳」麵包店需求與購買行為關係研究。因為「滿庭芳」麵包店是全花蓮最久的麵包店，所以我們決定以它作為調查的主題。我們非常需要您提供寶貴意見，您的意見對本研究將有莫大的助益，您所提供的資料除供本研究分析之外，絕對不會移作他用，敬請您安心作答。謝謝您的協助！

學 校：花蓮高商-會計事務科

指導老師：廖秀卿老師

學 生：李璟、張佩綺、陳思潔

1.請問您的性別是：

☐男

☐女

2.請問您多久去「滿庭芳」麵包店消費一次：

☐每天

☐一個禮拜兩次

☐一個月兩次

☐一年兩次

3.請問您去「滿庭芳」麵包店消費的時間：

☐早上剛開門時

☐約下午放學時

☐晚上九點之後

☐其他

4.你認為麵包價格合理嗎？

☐合理

☐不合理

5.請問您是否有會員卡？

☐是

☐否

花蓮市「滿庭芳」麵包店之消費分析~以中山分店為例

6.請問您去「滿庭芳」麵包店消費的原因：

- ☐服務態度佳
- ☐有折扣或有優惠
- ☐麵包種類多元化
- ☐距離較近
- ☐重大日子、特殊節慶
- ☐可口美味
- ☐其他

7.請問會不會因毒奶粉事件影響你去「滿庭芳」麵包店的消費

- ☐會
- ☐不會

8.請問您消費麵包的訊息來源：

- ☐DM
- ☐報章雜誌
- ☐網路介紹
- ☐戶外刊版
- ☐親友推薦

9.請問你覺得「滿庭芳」麵包店是否有需要改善的地方

- ☐交通不便
- ☐價位太高
- ☐態度不佳
- ☐其他

衷心感謝您的熱心協助。

第三名

《商業類》

篇名：

花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

作者：

王芝友 花蓮高商 會三乙

江柏賢 花蓮高商 會三乙

林樺珮 花蓮高商 會三乙

「壹●前言」

科技發達、通訊技術日新月異，發展出無線通訊，也就是手機。現在手機越來越豐富，功能五花八門來方便人們的生活。看看周遭的人群，不分性別，老少，處處可見的是人手一機的現況。就此引發我們想對這現代的新寵兒去深入了解的念頭，此為本研究的動機。

在我們使用手機的過程中，也發現有些人會頻頻換機，但也有人會只鍾愛某一廠牌的手機。因此我們此次的研究中去了解大家選擇手機的喜好、價格、種類和廠牌等等因素有哪些，再透過店家們的銷售成績，做出一系列手機廠牌的比較、競爭狀況，及高職學生在使用手機的情形，以提供高職學生選用手機的參考，此為本研究的目的。

「貳●正文」

一、文獻探討

(一)、手機的發展與沿革

1973年4月的一天，一名男子站在紐約街頭，掏出一個約有兩塊磚頭大的無線電話，並打了一通電話，引得過路人紛紛駐足側目。這個人就是手機的發明者馬丁·庫帕。當時，庫帕是美國著名的摩托羅拉公司的工程技術人員。這世界上第一個移動電話是打給他在貝爾實驗室工作的一位對手，對方當時也在研制移動電話，但尚未成功。庫帕後來回憶道：“我打電話給他說：‘喬，我現在正在用一部便攜式蜂窩電話跟你通話。’我聽到聽筒那頭的‘咬牙切齒’雖然他已經保持相當的禮貌了。”

到今年，手機已經誕生整整31周年了。這個當年科技人員之間的競爭產物現在已經遍地開花，給我們的現代生活帶來了極大的便利。馬丁·庫帕今年已經74歲了，他在摩托羅拉工作了29年後，在硅谷創辦了自己的通訊技術研究公司。目前，他是這個公司的董事長兼首席執行官。馬丁·庫帕當時的想法，就是想讓媒體知道無線通訊——特別是小小的移動通訊手機——是非常有價值的。另外，他還希望能激起美國聯邦通訊委員會的興趣，在摩托羅拉同AT&T(AT&T也是美國的一家通信大公司)的競爭中，能支持前者。

若在往前追溯，我們會發現，手機這個概念，早在40年代就出現了。當時，是美國最大的通訊公司貝爾實驗室開始試制的。1946年，貝爾實驗室造出了第一部所謂的移動通訊電話。但是，由於體積太大，研究人員只能把它放在實驗室的架子上，慢慢人們就淡忘了。一直到了60年代末期，AT&T和摩托羅拉這兩個公司才開始對這種技術感興趣起來。當時，AT&T出租一種體積很大的移動無線電話，客戶可以把這種電話安在大卡車上。AT&T的設想是，將來能研制一種移動電話，功率是10瓦，就利用卡車上的無線電設備來加以溝通。庫帕認為，這種電話太大太重，根本無法移動讓人帶著走。於是，摩托羅拉就向美國聯邦通訊委員會提出申請，要求規定移動通訊設備的功率，只應該是1瓦，最大也不能超過3瓦。事實上，今天大多數手機的無線電功率，最大只有500毫瓦。

手機註冊專利於1973年，一直到1985年，才誕生出第一台現代意義上的、真正可以移動的電話。它是將電源和天線放置在一個盒子中，重量達3公斤，非常重而且不方便，使用者要像背包那樣背著它行走，所以就被叫做“肩背電話”。與現在形狀接近的手機，誕生於1987年。與“肩背電話”相比，它顯得輕巧得多，而且容易攜帶。盡管如此，其重量仍有大約750克，與今天僅重60克的手機相比，像一塊大磚頭。自此，手機的發展越來越迅速。1991年時，手機的重量為250克左右；1996年秋，出現了體積為100立方厘米、重量100克的手機。此後又進一步小型化、輕型化，到1999年就輕

花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

到了 60 克以下。也就是說，一部手機比一枚雞蛋重不了多少了。除了質量和體積越來越小外，現代的手機已經越來越像一把多功能的瑞士軍刀了。除了最基本的通話功能，新型的手機還可以用來收發郵件和短消息，可以上網、玩遊戲、拍照，甚至可以看電影！這是最初的手機發明者所沒想到的。

在通訊技術方面，現代手機也有著明顯的進步。當庫帕用移動電話打通第一個電話時，他可以使用任意的電磁頻段。事實上，第一代模擬手機就是靠頻率的不同來區別不同用戶的不同手機。第二代手機——GSM 系統則是靠極其微小的時差來區分用戶。到了今天，頻率資源已明顯不足，手機用戶也呈幾何級數迅速增長。於是，更新的、靠編碼的不同來區別不同手機的 CDMA 技術應運而生。應用這種技術的手機不但通話質量和保密性更好，還能減少輻射，可稱得上是“綠色手機”。

二、研究方法

本研究是透過下面兩種方式，去搜集大家喜愛的廠牌和優缺點的資料。

(一)研究者自行製作問卷發給不同科系的三年級學生填寫。

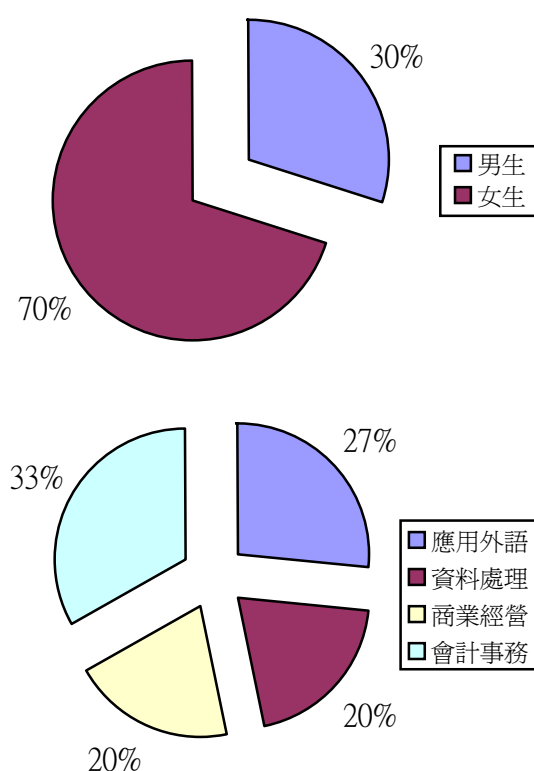
(二)研究者透過網路查詢需要的資料。

三、研究結果：

(一)在研究者自行製作問卷發給不同科系的三年級學生填寫的結果如下。

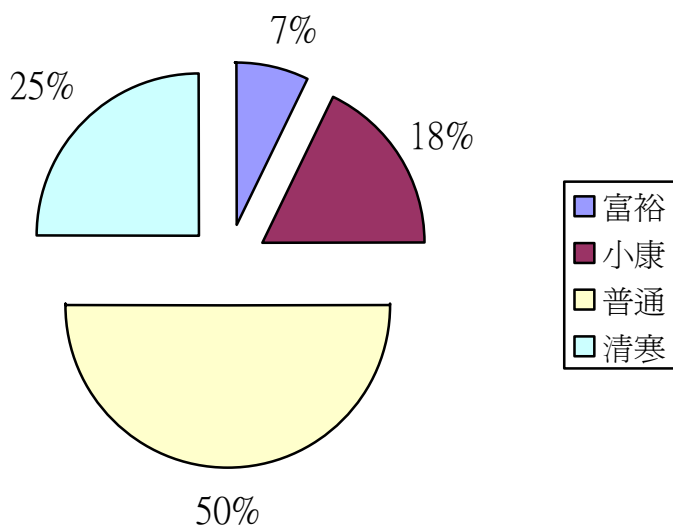
透過問卷，能夠清楚的了解花蓮高商三年級各科系的學生愛用的手機，也可從問卷之中了解手機的優缺點。本研究共發出 30 份，回收 30 份。

將問卷結果分析如下：

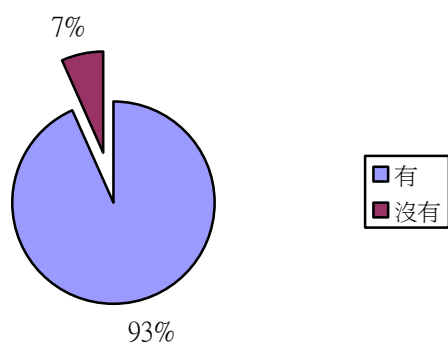


花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

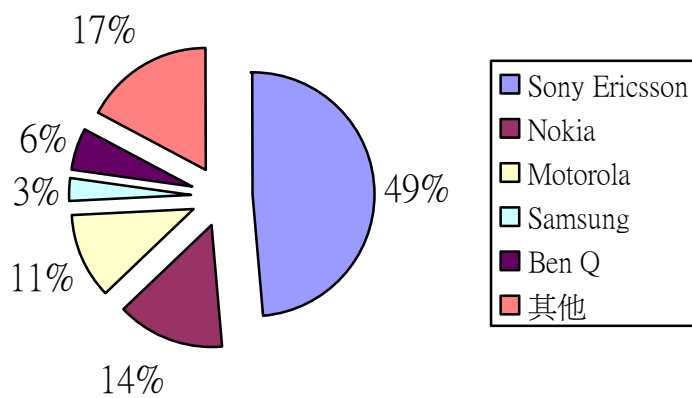
受訪者的經濟狀況



現在有沒有手機?

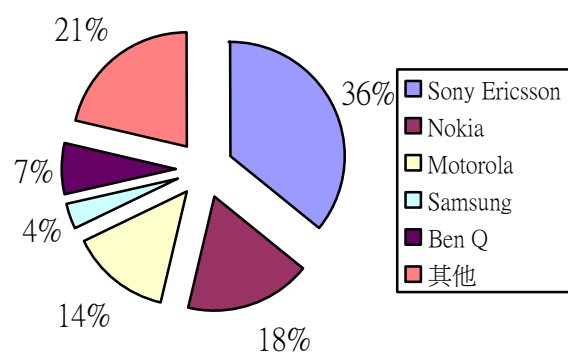


在沒有任何限制的情況下，你會選擇的手機品牌

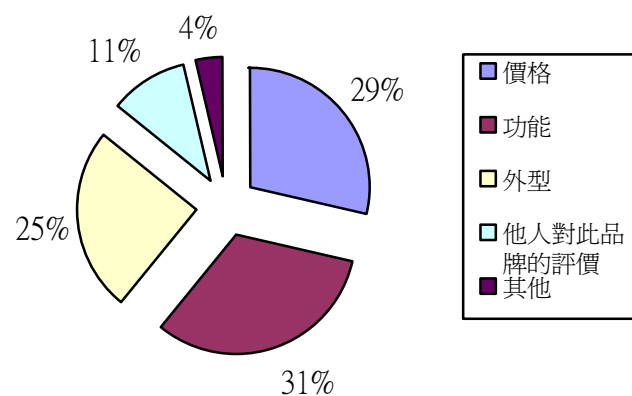


花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

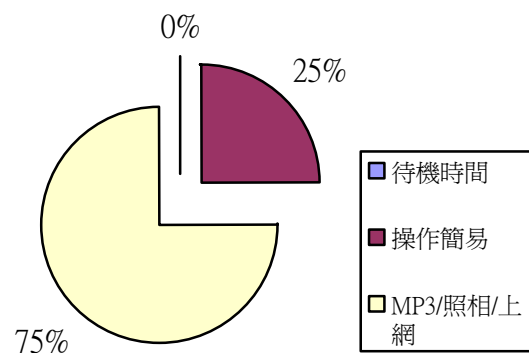
現在使用的手機品牌



選擇此品牌的原因



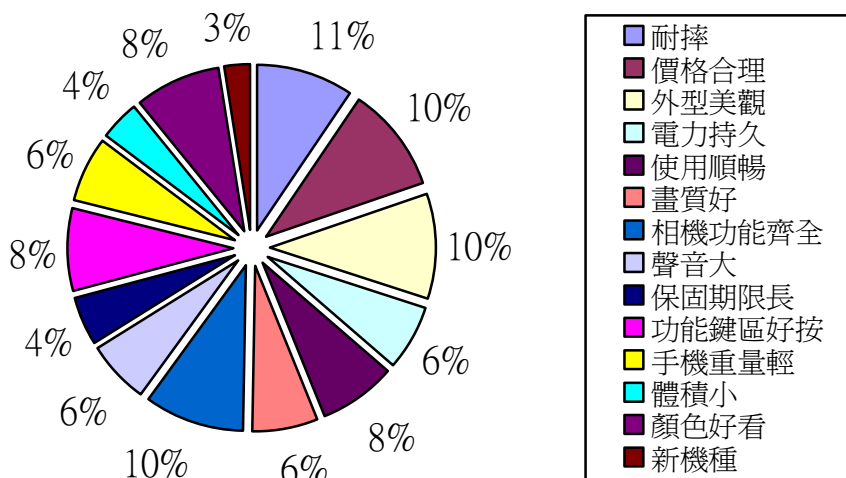
您最在意的功能



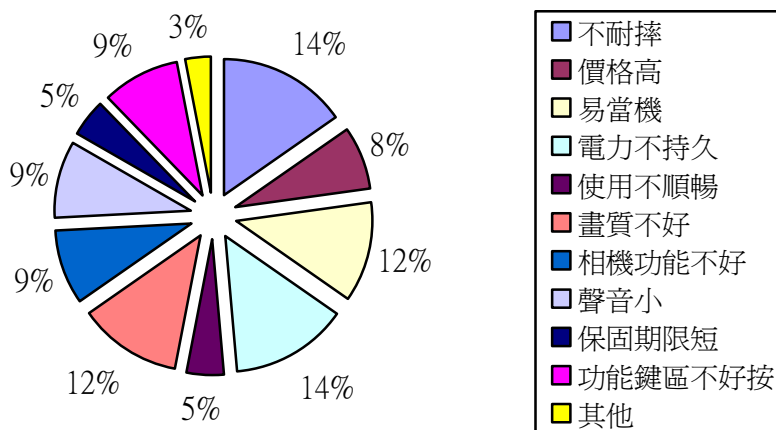
花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

你現在使用品牌的優點及缺點

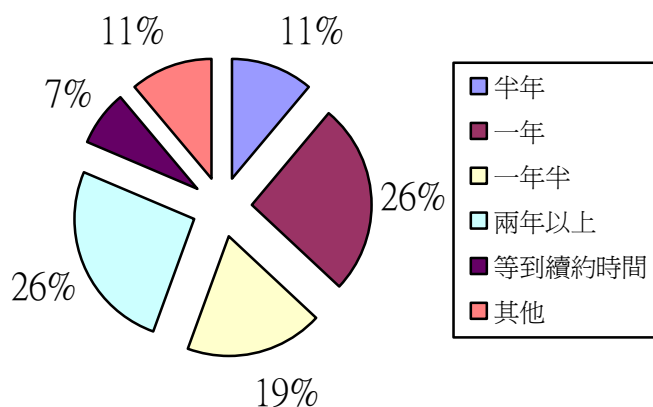
優點：



缺點：

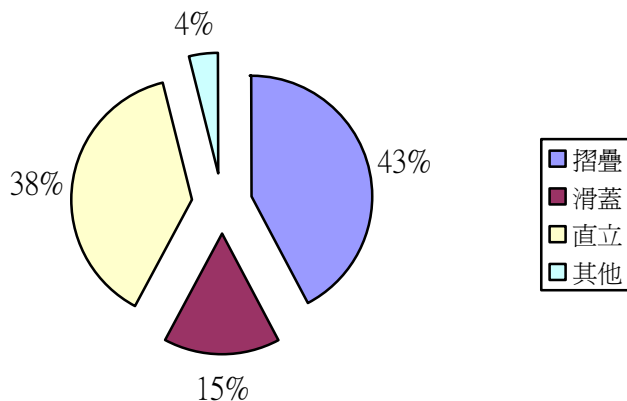


手機使用多久



花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

喜歡的外型：



未來趨勢：

以行動通訊市場來看，手機產品將朝向三個方向發展：低價手機、3G 手機、智慧型手機。以市場區域分布來看，低價手機在中國與印度等新興市場扮演極重要的角色，3G 手機與智慧型手機則成為推動手機換機潮的主要動力。

尤其是智慧型手機，從原本以西歐市場為主要戰場，開始轉往北美與亞洲地區。再觀察目前全球前五大手機廠商的產品線布局，包括 Nokia、Motorola、Sony Ericsson、Samsung、LG 等，都全力傾向往更高階的照相手機與數位音樂手機發展。

在手機設計上，韓國業者主力放在超薄與折疊機上，歐美業者則加碼多媒體功能。不過，為了搶攻廣大的亞洲市場，歐美業者如 Nokia 或 Sony Ericsson 也展開折疊機的產品路線。

全球 TOP5 手機製造商在各種功能手機之發展趨勢中，SonyEricsson 主要發展中高階音樂與照相手機，Motorola 發展輕薄型、中低階與商務手機；Samsung 在各種功能市場皆有涉獵，但主打高階與高等規格市場；LG 近期以高質感時尚設計為主要發展方向；Nokia 則以 Symbian 為發展平台，以音樂、商務與多媒體功能為主。以下個別介紹各廠之發展重點。

(一) 高低階通吃的 Nokia

Nokia 在手機市場的布局是全球競爭者中最完整的，從近期將推出的超低階手機，到高階多功能智慧型手機，每一個產品區隔市場都有許多產品款式，銷售主力為低階 3 系列、主流 6 系列及高階的 8 系列，加上新編號系統的 N 系列與 E 系列都是 Nokia 布局重點。整體而言，Nokia 在中高階市場已普遍採用 Symbian

作業系統，因此都具備 SmartPhone 特性，能夠由使用者安裝 3-party 軟體，提高手機應用範圍。

(二)偶有佳作，但樸實的 Motorola

Motorola 以中低階手機市場為主要對象，熱賣的 V3 超薄系列即屬中階手機。Motorola 在功能取向上並未如其他競爭者般的突出，而是以簡單的功能設計，並以北美為主要銷售地區。Motorola 在 SmartPhone 市場則是堅守 Linux 系統，並不採用 Symbian 或 Windows Mobile 系統。

(三)高單價功能性的 Samsung

Samsung 在手機市場崛起時，即將品牌定位為高級品牌，主攻高階高單價市場。近年來，Samsung 產品線已有向低階發展趨勢，但總體仍以中高階為主。功能性方

面也常推出規格相當突出的功能性手機，如超高畫素照相手機、大容量音樂手機及電視手機等，薄型手機亦是主要發展重點。

(四)以音樂與照相手機起家的 Sony Ericsson

Sony Ericsson 品牌崛起主要來自於音樂手機 W 系列及照相手機 K 系列的熱賣。W 系列延續 Sony 在 Walkman 方面的設計優勢，打破音樂手機無法與 Portable MP3 Player 競爭的謠言；K 系列手機也在自動對焦功能帶入手機後，畫質明顯進步許多，並以原本 Sony 數位相機副品牌 CyberShot 附加於照相手機上，大獲得消費者青睞。另外在高階機種上，Sony Ericsson 亦將原本使用於數位電視上的 Bravia 副品牌掛上手機，提高手機之品牌吸引力。目前 Sony Ericsson 已儼然成為音樂與照相手機的強烈競爭者。

(五)近年力推時尚手機的 LG

LG 電子近年主要力推時尚設計手機，如前陣子巧克力機熱賣，單一機種銷售量遠遠超越其他款式。近日又推出 Prada 設計手機及 Shine 等鏡面手機，均以時尚設計為訴求，並一舉將單價提高，有效提高營收數據。

花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

未來趨向

手機按鍵未來趨勢

根據閎暉年報，手機按鍵未來趨勢如圖二所示，產品趨勢包括質輕超薄、背光效果、外觀多樣化等，而技術趨勢則以模組化、流線型外觀與注重整體設計等前進。此外，根據金鼎證券整理（參考相關連結 3），手機按鍵發展趨勢有八大走向，1. 零組件數目持續健減少；2. 各個按鍵之間的縫隙日趨縮小；3. 具背光；4. 客製化程度持續提高；5. 金屬化外觀；6. 絲織化觸感；7. 軟性化訴求與 8. 整合性程度持高等。綜合上述資料，筆者認為，金屬化外觀（可能為在塑膠薄片上 Coating 金屬質感材料，或是直接以鋁鎂合金當成按鍵表面）與軟性化訴求（根據筆者經驗，製鞋產業或是氣墊產業中對於簍空橡膠設計具有潛力）應是此產業未來競爭重點，當然其他包括客製化程度能力與整合性程度能力均已是基本需求。

按鍵產品趨勢及技術彙整表

分類	使用產品	產品趨勢	技術趨勢
通訊	手機	質輕超薄 背光效果 高信賴性 多樣化外觀	產品生命週期短 配合手機整體外觀設計 模組化發展 流線、新潮外觀
	PDA	輕薄短小 質輕耐磨 高信賴性	市場規模逐漸縮小，恐遭智慧型手機取代之虞
資訊	電腦鍵盤	防水耐磨 高產品壽命 字鍵多色彩	單 Key 生產，減少重複開模 雷射雕刻字體，彈性生產
	傳真機等辦公事務機器	耐磨防水 高產品壽命	低生產成本 容易裝配
車輛	音響、面板及開關按鈕等	高質感 高觸感 透光耐磨 高信賴度 抗高溫	不同材質間結合性與相容性 透光效果 雷射雕刻字體 結合車廠整體設計 易於操控、使用方便

手機被視為帶動電子產業下一波熱潮的關鍵產品。愈來愈多的應用功能整合至手機後，手機的角色也從傳統的通訊產品，演化為多功能行動運算的手持式產品；2004 年照相功能結合手機在全球市場大獲成功後，不但引爆換機熱潮，更讓手機大廠加速手機功能多媒體化的腳步。

在手機功能與時俱進的潮流下，促使手機零組件產生快速變革，如 RF IC、Co-Processor 等零組件設計，必須隨著手機功能的變化演進，以提升各種手機功能的要求，預估相關零組件市場將掀起一波新的變革。著眼於此，拓墾產業研究所針對未來手機發展的新興變革，做一完整分析：首先從 3G 時代的來臨出發，探討手機未來趨勢及各大廠佈局，並分析手機零組件市場與區域市場的變革與挑戰，最後一一剖析手機功能之新應用所帶來的無限商機與熱潮，期盼能透過本專題報告，提供業者掌握手機產業之趨勢與脈動。

「參●結論與建議」

本研究目的在於了解現代人對手機的喜好。經上網查詢，問卷調查等二種方法去搜集有關手機的起源、發展過程、未來趨勢，以及根據問卷的結果來本校學生對於手機的喜好和選擇手機的條件等。並將調查資料彙整，獲得以下結論，從而據已試提建議，供作進一步研究之參考。

一、結論

綜觀上述的研究結果，我們可以得到以下結論：

（一） 在文獻方面：我們能了解到手機為我們帶來的便利，和它發展的趨勢。未來趨勢：

以行動通訊市場來看，手機產品將朝向三個方向發展：低價手機、3G 手機、智慧型手機。以市場區域分布來看，低價手機在中國與印度等新興市場扮演極重要的角色，3G 手機與智慧型手機則成為推動手機換機潮的主要動力。

尤其是智慧型手機，從原本以西歐市場為主要戰場，開始轉往北美與亞洲地區。再觀察目前全球前五大手機廠商的產品線布局，包括 Nokia、Motorola、Sony Ericsson、Samsung、LG 等，都全力傾向往更高階的照相手機與數位音樂手機發展。

在手機設計上，韓國業者主力放在超薄與折疊機上，歐美業者則加碼多媒體功能。不過，為了搶攻廣大的亞洲市場，歐美業者如 Nokia 或 Sony Ericsson 也展開折疊機的產品路線。

全球 TOP5 手機製造商在各種功能手機之發展趨勢中，SonyEricsson 主要發展中高階音樂與照相手機，Motolora 發展輕薄型、中低階與商務手機；Samsung 在各種功能市場皆有涉獵，但主打高階與高等規格市場；LG 近期以高質感時尚設計為主要發展方向；Nokia 則以 Symbian 為發展平台，以音樂、商務與多媒體功能為主。以下個別介紹各廠之發展重點。

（一）高低階通吃的 Nokia

Nokia 在手機市場的布局是全球競爭者中最完整的，從近期將推出的超低階手機，到高階多功能智慧型手機，每一個產品區隔市場都有許多產品款式，銷售主力為低階 3 系列、主流 6 系列及高階的 8 系列，加上新編號系統的 N 系列與 E 系列都是 Nokia 布局重點。整體而言，Nokia 在中高階市場已普遍採用 Symbian

作業系統，因此都具備 SmartPhone 特性，能夠由使用者安裝 3-party 軟體，提高手機應用範圍。

(二)偶有佳作，但樸實的 Motorola

Motorola 以中低階手機市場為主要對象，熱賣的 V3 超薄系列即屬中階手機。Motorola 在功能取向上並未如其他競爭者般的突出，而是以簡單的功能設計，並以北美為主要銷售地區。Motorola 在 SmartPhone 市場則是堅守 Linux 系統，並不採用 Symbian 或 Windows Mobile 系統。

(三)高單價功能性的 Samsung

Samsung 在手機市場崛起時，即將品牌定位為高級品牌，主攻高階高單價市場。近年來，Samsung 產品線已有向低階發展趨勢，但總體仍以中高階為主。功能性方

面也常推出規格相當突出的功能性手機，如超高畫素照相手機、高容量音樂手機及電視手機等，薄型手機亦是主要發展重點。

(四)以音樂與照相手機起家的 Sony Ericsson

Sony Ericsson 品牌崛起主要來自於音樂手機 W 系列及照相手機 K 系列的熱賣。W 系列延續 Sony 在 Walkman 方面的設計優勢，打破音樂手機無法與 Portable MP3 Player 競爭的謠言；K 系列手機也在自動對焦功能帶入手機後，畫質明顯進步許多，並以原本 Sony 數位相機副品牌 CyberShot 附加於照相手機上，大獲得消費者青睞。另外在高階機種上，Sony Ericsson 亦將原本使用於數位電視上的 Bravia 副品牌掛上手機，提高手機之品牌吸引力。目前 Sony Ericsson 已儼然成為音樂與照相手機的強烈競爭者。

(五)近年力推時尚手機的 LG

LG 電子近年主要力推時尚設計手機，如前陣子巧克力機熱賣，單一機種銷售量遠遠超越其他款式。近日又推出 Prada 設計手機及 Shine 等鏡面手機，均以時尚設計為訴求，並一舉將單價提高，有效提高營收數據。

花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

- (二) 在問卷調查方面：得知大部分都已擁有自己的手機，以品牌、外型、功能等為主要選擇方向。

二、建議

研究者對本研究的缺失，進行檢討，再提出建議。

1. 本研究調查對象取自本校三年級的學生。故本研究只能推論本校學生的喜好。
2. 問卷調查採抽樣，人數少，因此對結果推論有限。
3. 本研究限於人力、時間，問卷對象範圍太小，也沒有到手機店做更多的調查。

「肆●引註資料」

註一：<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/?qid=1004120600230>

註二：<http://www.itis.org.tw/index.jsp> IT IS 智網

註三：專題製作（台北市：旗立出版社，民 97 年）

花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

「附錄●問卷」

花蓮高商學生對手機使用情形的調查研究

您好！我們是花蓮高商會計科同學，因為科技發達，現在已是人手一機，所以我們對本校同學們使用的手機情形非常好奇，您所提供的意見將會做為我們之後使用手機的參考。您所提供的資料只作為本研究分析，絕對不會移作他用。敬請您安心的作答，非常感謝您的寶貴意見與協助。

花蓮高商：會計科

指導老師：廖秀卿

學生：王芝友、林樺珮、江柏賢

訪問對象：花商三年級

受訪年齡：17~18

一、性別：☐男 ☐女

二、科別：☐應用外語科 ☐資料處理科 ☐商業經營科 ☐會計事務科

三、經濟狀況：☐富裕 ☐小康 ☐普通 ☐清寒

四、現在有沒有手機：☐有 ☐沒有 （如沒有就不用往下填了）

五、在沒有任何限制的情況下，你會選擇的手機品牌：

☐ Sony Ericsson ☐ Nokia ☐ Motorola ☐ Samsung ☐ BenQ

☐ 其他_____

六、現在使用的手機品牌：

☐ Sony Ericsson ☐ Nokia ☐ Motorola ☐ Samsung ☐ BenQ ☐ 其他

花蓮高商學生對手機品牌喜好之調查研究

七、選擇此品牌的原因：(第一考慮的) (勿複選)

☐ 價格 ☐ 功能 ☐ 外型 ☐ 他人對此品牌的評價 ☐ 其他_____

八、您最在意的功能：

☐ 待機時間 ☐ 操作簡易 ☐ MP3/照相/上網

九、你現在使用品牌的優點及缺點：

優點：(可複選)

☐耐摔 ☐ 價格合理 ☐ 外型美觀 ☐ 電力持久 ☐ 使用順暢 ☐ 畫質好
☐相機功能齊全 ☐ 聲音大 ☐ 保固期限長或剛好 ☐ 功能鍵區 好用 好按
☐ 手機重量輕 ☐ 體積小 ☐ 顏色好看 ☐ 新機種

缺點：(可複選)

☐不耐摔 ☐ 價格高 ☐易當機 ☐ 電力不持久 ☐ 使用不順暢 ☐ 畫質不好
☐相機功能不好 ☐ 聲音小 ☐ 保固期限短 ☐ 功能鍵區 不好按 不好用
☐其他_____(我們沒想到的都可以寫)

十、手機使用多久：

☐ 半年 ☐ 一年 ☐ 一年半 ☐ 兩年以上 ☐ 等到續約時間 ☐ 其他_____

十一、喜歡的外型：

☐ 摺疊 ☐ 滑蓋 ☐ 直立 ☐ 其他_____

入選

《商業類》

篇名：

探討台灣地區網路拍賣發展之研究——以奇摩站為例

作者：

陳鳳瑩。國立花蓮高商。會計事務三年乙班

古佳純。國立花蓮高商。會計事務三年乙班

林國豪。國立花蓮高商。會計事務三年乙班

「壹●前言」

前一陣子去了澎湖，回來後一直對澎湖的紫菜酥念念不忘，真想再次尝尝紫菜酥的味道。想了想還有新竹的貢丸、淡水的阿給……………。

住在花蓮的我們，每次看到電視上介紹美食都只能看卻吃不到，遙遠的距離又不能讓我們到去買，在這麼不方便的情況下還有什麼方法能解決我的口腹之慾呢？想了想，目前正”夯(ㄈㄨㄣˊ)”的網路購物或許能幫上忙。

於是我們就到電腦桌前，開始上網購買我們想吃的東西。一看我們只能驚呼，因為有太多太多的東西可以選擇！原來只要有網路購物，所以東西都可以克服地域的限制。藉此讓我們了解到網路發達的威力，進而激發我們想去探究網路購物發展的情形。想知道網路購物為什麼這麼發達，是怎麼發明出這種無店鋪的購物方式？真是太了不起了。這一種購物方式，讓本害怕人群的我們，不僅可以讓我們享受購物的美好，而且也可節省購物的時間，免出門就可購物的樂趣了！我們想藉此次的研究機會，讓我們增加對網路購物的認識，以作為我們今後參與網路購物的參考。從台灣網路拍賣的資料搜尋結果，以奇摩網路拍賣的效果最為顯著。(註一)

「貳●正文」

一. 文獻探討

(一). 網路拍賣的源起(註二)

1995 年，英國的電腦程式設計師——皮耶·歐米迪亞（Pierre Omidyar），有著即將步入禮堂的女友，她對蒐集按玩偶頭就會彈出糖果玩具非常喜歡。兩人在某一天討論著，女友對歐米迪亞說：「如果能得到更多這種玩偶糖果玩具，且能互相和大家交流切磋，那不知道該有多好啊！」為了實現心愛女友的夢想，也想試試自己的程式設計能力，歐米迪亞利用勞動節的連續假期架設網站，這就造成拍賣網站的誕生。萬萬沒有想到開站後，加入的成員天天增加，最後竟然變成全球最大的網路拍賣網站。

女友的一席話讓歐米迪亞意外地在 1995 年創造了 eBay 的網路拍賣，不但實現了心愛女友的夢想，進而創造了一個全球的人都交換尋得寶物的交易市場，更架設了一個聚集全世界各地好友的真誠社群。藉此讓我們再次驗證道～「任何的發明(財貨的提供)皆是來自人們的慾望所使」！

(二). 台灣網路拍賣的歷史沿革

奇摩在 2001 年才開闢出專屬的拍賣，第一個月上架的拍賣商品只有 2000 件左右，不過到現在奇摩已經號稱每個月擁有三百萬件刊登物件，其間的變化頗大。根據創市際 ARO 網路測量研究發現，全台近一千多萬上網人口中，截至 2005 年八月份為止，已有 55% 的人造訪過拍賣類型網站。

Yahoo!奇摩電子商務事業部總監洪小玲指出，網路拍賣已讓網友養成在家購物的習慣，不僅尋覓實體通路無法提供商品時的選擇，也是消費者選購商品的比價指標。網路賣家從拍賣二手商品到專職經營，沒落的實體店舖因為網拍起死回生，或是拍賣副業讓家庭主婦重拾信心、為失業族找到事業的第二春等，都是網拍對台灣社會的影響。

2004 年網路拍賣賣家成為台灣第 361 行，交易安全及收費制也持續是網路拍賣的焦點話題，Yahoo!奇摩拍賣嚴格推出的全面強制確認手機號碼會員認證，年中並提升交易安全與會員措施，創立買家及賣家保障方案。洪小玲指出，向賣家收取刊登後，商品上架數從原本的 400 萬降至 200 萬件，但成交率卻呈三倍成長，並杜絕浮濫刊登，拍賣收費制已經奠定良好的基礎。(註二)

(三) 網路拍賣的現況(註三)

1、怎麼加入成為網路拍賣的賣方？

在 Yahoo!奇摩拍賣刊登拍賣商品之前，您必須先成為拍賣會員，再通過賣家的認證（詳見會員註冊確認程序），才能夠刊登商品。以下是刊登商品的步驟：

1. 點選拍賣首頁右上角「我要賣東西」。
2. 選擇商品刊登的類別，您可以先瀏覽分類的分層類目。
3. 如果您已註冊過「自動扣款」，此時會請您輸入您登記「自動扣款」的信用卡號，以保障帳號的安全。(這個動作只須進行一次)
4. 上傳商品照片與填寫相關資訊（詳見新手上路：如何賣）。
5. 預覽刊登內容及費用明細（詳見 Yahoo!奇摩拍賣有哪些費用項目？），再次確認資料是否正確。
6. 刊登完成。

探討台灣地區網路拍賣發展之研究—以奇摩站為例

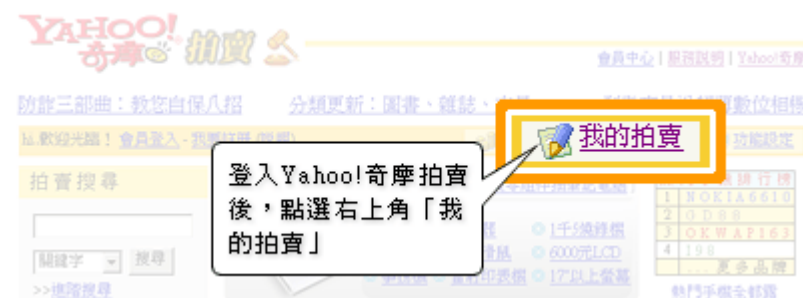


拍賣前：拍照與刊登—清楚照片有助銷售



拍照以「清楚」為首要目標，光源充足明亮、商品居中擺放得當、選擇單一顏色背景、按下快門時手不要抖.....照出商品清楚真實的原貌就 OK 了！（[技巧教學：簡單輕鬆拍照片](#)）另外，針對需要特別強調的地方（比方說：精品正品獨特縫線、手機上的小刮痕），再來幾張特寫，刊登商品時加上文字說明，買家一定會覺得您是位誠實用心的好賣家！

拍賣中：查看與管理—查看拍賣狀況



探討台灣地區網路拍賣發展之研究—以奇摩站為例

進到商品資料頁後，有 2 個地方要特別注意，才能讓商品賣的又快又好：

artdesigner(artdesigner) · 歡迎光臨！

拍賣 > 相機、手機、PDA > 數位單眼相機

測試張貼，請勿下標

[檢舉拍賣品] [寄給朋友] [加入行事曆]

官方資料 拍賣檔案

拍賣檔案

目前出價： 300 元

剩餘時間： 6 天 23 小時 (倒時器)

最高出價者： cocorico(38)

商品數量： 1

出價次數： 41(出價紀錄)

您是賣方：

本頁瀏覽次數： 37

寄給朋友次數： 5

加入追蹤清單次數： 11

[管理拍賣商品](#)

第一步：商品買氣知多少。

第二步：商品人氣好不好？

第一步：商品買氣知多少？

「目前出價」超出起標價格愈多、「出價次數」愈頻繁，表示您的商品非常受到大家的注意及喜愛！

第二步：商品人氣好不好？

您可以看看「加入追蹤清單次數」、以及「本頁瀏覽次數」，就知道有多少網友注意到你的拍賣商品，了解商品人氣指數喔。

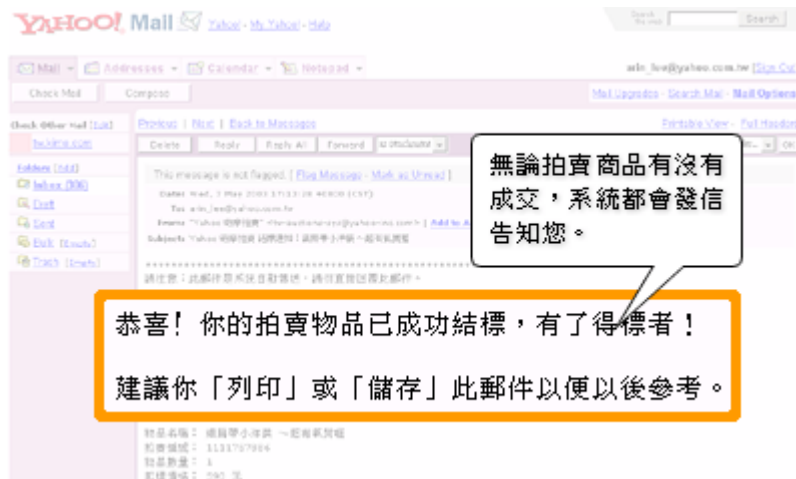
如何提高買氣跟人氣～使用管理拍賣

您可用些法子吸引買方注意、或吸引追蹤您商品的潛在買方下標。例如：檢查商品分類是否正確、換個更吸引人的標題、將起標價格放軟一些、補充動人、詳細的商品說明……或以「付費廣告」來吸引買方注意。

結標後：聯絡與寄送—查看結標結果

當到了拍賣的結束時間時，拍賣活動將會劃下句點——這就所謂的「結標」。拍賣一結標，系統會馬上發出「結標通知信」，告知您拍賣商品的拍賣結果。

探討台灣地區網路拍賣發展之研究—以奇摩站為例



除此之外，您也可以利用「我的拍賣」，查看到底哪些商品賣出去了。



Yahoo!奇摩拍賣提供了「結帳通」功能，讓買家可以藉得標後的「結帳通知」，溝通後續付款、出貨事宜。您也可以從「我的拍賣 > 結帳管理」查看買家是否已主動結帳。 >> [「結帳通」新手上路](#)

探討台灣地區網路拍賣發展之研究—以奇摩站為例



有了得標者之後，若您沒有開啓結帳通，或買家還沒有主動結帳，要馬上跟對方聯絡喔！

2、參與網拍（買或賣）的平均人數及每日瀏覽數量

香港最多人瀏覽的拍賣網。Go2hk.com 每日有四十萬瀏覽頁次，會員人數五萬多，拍賣貨物每月成交額接近一千二百萬元，以成交次數計算，則約為一萬一千件，平均每宗交易金額為九百五十元左右。

網路無疑已成為重要購物通路，究竟有多少人曾經上網買東西呢？根據一項調查顯示，16.8%的人曾進行過網路購物，7.1%的人曾參與網路拍賣活動，更重要的是有 27.7%的人表示未來願意在網路上消費，成長潛力驚人。

3、現有網拍的商品類別

電腦軟硬體與 PDA	例如：桌上型電腦、筆記型電腦、蘋果電腦、PDA 等...
相機、攝影與視訊	例如：消費級數位相機、數位單眼相機、周邊配件、讀卡機、OTG 行動硬碟/相簿、燒錄機等...
手機與通訊	例如：手機、手機配件、手機吊飾、手機門號、電話卡、家用電話、門號專案手機、商用電話、傳真機、PDA、電子字典/翻譯機 等...
女裝與服飾配件	例如：女裝上衣、T 恤、針織衫、襯衫、褲子、裙子、內/睡衣、內搭、雨傘/雨具、手套、傳統/各國文化服飾 等...
美容與保健	例如：臉部保養、化妝品/彩妝、美髮護理、健身/按摩器材 等...

探討台灣地區網路拍賣發展之研究—以奇摩站為例

男性精品與服飾	例如：T 恤 POLO 衫、褲子、牛仔長褲、大尺寸、針織衫、皮帶、毛衣、手套、圍巾/手帕、胸章/胸針、等...
運動、戶外與休閒	例如：休閒/旅遊票券、戶外休閒用品、男運動鞋、女運動鞋、男運動服、女運動服、樂器 體育紀念品、等...
手錶與飾品配件	例如：男錶、女錶、古董錶、對錶、兒童錶 懷錶、項鍊、耳環、戒指、髮飾、吊飾、墜子、其他隨身配件、裸石 等...
嬰幼兒與孕婦	例如：嬰幼兒(2 歲以下)、女童裝、男童裝、兒童包鞋配件、孕婦裝與用品、哺育用品、幼兒安全用品、兒童玩具 等...
圖書與雜誌	例如：漫畫書、雜誌期刊、小說、文學、社會科學、美食/餐飲、語言學習、教育/考試用書、少年童書、西文書、等...
寵物用品與園藝	例如：狗用品、貓用品、鳥用品、水族用品、兩棲/爬蟲類用品、昆蟲用品、花盆/花器 園藝用品 等...

(四) 參與網拍(買方與賣方)的感受(註四)

網路賣方經驗談

網路拍賣的賣家要重視什麼？顧客需求及顧客種類！以前我經營的店內有近上萬商品，每天該補充的商品是什麼？季節轉換該進什麼？什麼物品的數量要維持一定的量？開一家店的成本絕對是比虛擬的網拍來的多太多，也因此網拍的個人小團體數量會很多，但懂得掌握顧客心態需求的可能不多吧！很多人問我業績為什麼做的好？我只用「將心比心」四個字告訴他，我看一件商品我不只用專業的眼光看待，還站在買方的立場，以不同的角度去思考一件商品。

網拍商品有分幾個顧客需求特點(多元化)、(時間性)、(趣味性)、(無店舖)、(隱密性)、(撿便宜)、(參考性)、(空間性)這幾種主要類別

因為商品沒辦法馬上摸到，所以我會常常強調要將商品活起來，透過圖片及文字

的表達，一定要以買方的立場去設計，不論是用詞遣字或者是圖片的角度，都是商品是否賣的出去最主要關鍵（除了售價以外）。

網路買方經驗談

第一次網路購物經驗是在奇摩拍賣買了 250 元的耳環，當時奇摩拍賣正開始不久，存著隨便上去晃晃的心情，因為家人很少在網路上購物，他們覺得非常沒保障，也會一直勸說我，別再上網購物了。

有時買賣家的個性,較龜毛或者不積極者的人，是會影響到整個交易速度的，當然買家或賣家交易不滿意的話，自然對整個拍賣也失去信心了。

我覺得第一次網路購物最困難的是註冊合熟悉新系統的使用，還有買賣的寄送和付款，都是較麻煩的，其他和逛街購物一樣沒什麼兩樣的。

因為我以前沒有玩過網購，選物金額較保守，但交易非常滿意，我下一次網購後，自然對拍賣很信任，選東西更是放心了，也更常在拍賣上挑選東西。

「參●結論與建議」

本研究旨在對台灣地區網路拍賣發展的經營作瞭解與分析。經參考文獻，網路搜尋資料、訪問賣家與賣家對奇摩拍賣的感想，藉以了解網路拍賣在台灣網路上造成的商機，並將調查資料彙整，獲得下列結論，從而據以試提建議，供作進一步研究之參考。

一. 結論

綜觀上述的研究結果，我們可以得到以下的結論：

- (一) 在消費者方面：網路拍賣是個方便又多樣化的選擇，比自己出門購物好的太多了，整體上覺得網路拍賣是個不錯的購物方式。
- (二) 在網路拍賣賣家方面：網路拍賣是個做副業很好的經營方式，不僅僅減少店租，而且也更貼近不出門的現代人。

二. 建議

我們對此研究的建議方法，讓我們更近一步的探討。

1. 本研究從網路摘取資料，並加以修改，未做問卷問其他消費者的意見，應該做以問卷，了解消費者的想法。
2. 調查時間所受開學以及中學生網站論文截稿日的限制，所以研究時間不夠長，未能真正了解網路拍賣對消費者的影響。
3. 對進一步研究的方法，受限於時間與財力，因故宜進行長期探討研究網路拍賣，並以交談、了解等方法，來獲得更切確的研究結論。

「肆●引註資料」

註一、奇摩知識家：網路拍賣的源起

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1305091005927>

註二、奇摩知識家：台灣網路拍賣的歷史沿革

<http://www.ctitv.com.tw/new/news/news02.html?id=5&cno=3&sno=96085>

註三、奇摩知識家：網路拍賣經驗分享

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1206041803486>

註四、奇摩賣家經驗談

<http://tw.myblog.yahoo.com/jw!WbG0EUOVGRmUHJyWoTD3YA--/article?mid=1729>

入選

《商業類》

篇名：

家樂福與大潤發量販店行銷手法及貼心服務分析比較

作者：

林郁雪。國立花蓮高商。會計事務三年乙班

張淑婷。國立花蓮高商。會計事務三年乙班

鄒羽筑。國立花蓮高商。會計事務三年乙班

指導老師：

廖秀卿 老師

【壹.前言】

隨著時代的變遷，各經營型態的競爭也愈發激烈。而在眾多經營型態中我們選擇了量販店來加以的分析並且探討為何它能夠成功的打入市場並受到消費者的喜愛，而在量販店中又以家樂福以及大潤發最為知名，因此，我們以這兩家為範例來進行討論，更進一步的以行銷策略以及貼心的服務這兩項來分別比較。而分析並且研究其為何能成功的在市場中建立一片天的量販店，能夠讓我們在未來創業以及接觸到相關工作時能更加的明白要如何才能成功的吸引消費者前來消費，進而檢討自己的不足並努力去改進，畢竟在這個重視服務的時代中，滿足消費者、了解消費者的需求，才能為自己打開一條通往成功的道路。

【貳.正文】

一.文獻探討

〈一〉

- 1.家樂福簡介：(法語：Carrefour)，成立於 1959 年，是歐洲最大的量販業集團；1963 年第一家店於法國開幕，家樂福集團也是量販店（Hypermarket）業態的首創者；1999 年與普美德斯（Promodes）合併後，成為歐洲第一、世界第二大的零售商。目前在世界 29 個國家地區擁有超過 11,000 多家營運零售店，目前主要以三種經營型態呈現，分別是：大型量販店、量販店以及折扣店。此外，家樂福還在一些國家地區發展了便利商店和會員制量販店。以 2004 年為例，整個集團稅後銷售額 726.68 億歐元，員工總數超過 43 萬人，僅次於沃爾瑪，於世界量販集團排名第二。

- 2.家樂福的理念：重視員工的自由、強調員工的責任感、分享公司的理念及培養正直的個性、鼓勵員工彼此尊重、團結與進步。針對員工的訓練需求，不斷引進國內外知名的訓練課程提供給內部的員工，以提升員工之素質。

〈二〉

- 1.大潤發簡介：「大潤發流通事業股份有限公司」由潤泰集團成立於 1996 年，以最直接、最生活化的方式為消費者服務，網羅優秀的經營管理人才，運用電腦化營運系統，快速地在台灣展店，目前在全省已成立了 24 個服務據點，為顧客架構出完整的全省服務網絡。1997 年更

在大陸成立「上海大潤發有限公司」，藉由成功的台灣經驗進軍大陸，在華北及華東地區已成立超過 60 家分店。2001 年大潤發與法國具有 45 年零售流通經驗的歐尚(Auchan)集團合作，更為邁向國際化連鎖事業跨進一步，在法國、盧森堡、西班牙、葡萄牙、義大利、波蘭、匈牙利、俄羅斯、摩洛哥、中國大陸等地設有分店，擁有跨國聯合採購能力的歐尚，使大潤發的商品及服務更具競爭力。

- 2.大潤發的理念：引進更具國際觀的營運管理模式、提供豐富的商品選擇，以“長期低價”滿足更多顧客並呈現多元化賣場型態，兼具休閒與便利的消費需求。

二.研究方法

本研究是透過以下二種方式，去蒐集「家樂福、大潤發量販店」的經營資料。

- 〈一〉研究者親自前往這兩家量販店進行實地調查，去體驗這兩家究竟有什麼不同之處。
- 〈二〉從網站上蒐集資料，並著重於行銷策略與貼心服務方面加以分析。

三.研究結果

將研究的結果，分述於下：

- 〈一〉研究者親自前往兩家量販店的感受部份：

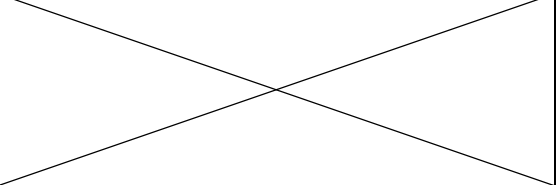
- 1.家樂福：實地前往家樂福後，我們發現裡面的購物動線規劃的很好而且寬敞的購物空間讓人的心情莫名的輕鬆，在價格方面也是比其他經營型態要來的便宜多，而在服務方面，服務人員的態度相當的良好，這也是讓重視專業人員訓練的家樂福成為消費者心中一個相當重要的存在。
- 2.大潤發：實地的探訪發現與家樂福並沒有太大的不同，不管是購物的環境亦或價格方面都沒有什麼差別。

由研究者的親自調查中，我們發現量販店的經營模式上都差不多，同樣注重滿足消費者的需求，讓消費者更能輕鬆的購物。

〈二〉二家量販店的行銷策略及貼心服務比較〈以家樂福、大潤發來分析〉

行銷策略比較：

家樂福《註一》	大潤發《註二》
<p>1.推出自有品牌商品：家樂福自有品牌商品分為二大系列。</p> <p>※《系列一》家樂福商品：提供消費者更好的，以領導品牌的好品質承諾消費者，家樂福商品涵括食、衣、住、行、育、樂超過一千多種。</p> <p>※《系列二》超值商品：家樂福的最低價品牌，經濟實惠、精打細算的好選擇。</p> <p>而關於品質部份更是以三大保證好品質來證明。</p> <p>※《保證一》傾聽心聲，確保新品開發符合需求。</p> <p>※《保證二》嚴格品選，確保品質合乎期待。</p> <p>※《保證三》精選製造商，確保製程嚴格控管。</p>	<p>1.引進更具國際觀的營運管理模式：藉由歐尚集團全球化聯合採購優勢，提高商品種類與品質，提供更優質的購物品質及生活水準，各分店依當地顧客的需求，組合出正確及多重選擇性的商品，並提供強而有力、令人驚喜的商品折扣，以熱情周到的接待方式服務顧客，用心傾聽顧客的聲音，快速並確實給予回應與行動。</p>
<p>2.首先創立「超低價商品」：在包裝上有著紅、白色系簡單設計的識別，於固定位置加印「超值商品」讓人可立即辨認。</p>	<p>2.提供豐富的商品選擇，以「長期低價」滿足更多顧客：</p> <p>數以萬計的商品種類，包括生鮮食品、生活雜貨、五金百貨、電器、服飾五大類，提供消費者「一次購足」的便利。所有商品皆由專業採購經理人，從商品種類、品質及貨源穩定…等方面，為消費者把關。2001 年更增加進口及自營商品的品項，以「市場最低價」把越來越多的商品，以越來越便宜的價格，滿足越來越多的顧客。</p>
<p>3.首推「天天都便宜」的承諾：</p> <p>※ 天天即時查價</p> <p>※ 100%價格透明化</p> <p>※ 促銷價保證低</p>	<p>3.呈現多元化賣場型態，兼具休閒與便利的消費需求：</p> <p>寬敞明亮的賣場，簡單的購物動線，清楚的賣場標示，便利的停車空間，提供</p>

<p>※ 買貴退差價 →在購物縣市的大型量販店〈限全台有三家以上門市，不含家樂福其他分店〉，發現相同產品的價格低於家樂福，於 8 日內持相關資料〈DM 型錄或發票〉至服務中心，馬上退價差。</p>	<p>乾淨舒適並具現代感的購物環境。此外，還有貼近流行時上的購物空間規劃，以融入消費者的生活為目標，設置了美食街、主題餐廳、精品專櫃及商店街，讓顧客在購物之餘享受更多元的休閒時光。部份分店更依照當地顧客的生活習慣，特別規劃了藥局、郵局、便利商店及汽車輪胎維修站，提供更貼心便利的服務。</p>
<p>4.推出「NO.1 我們的最低價品牌」</p> <p>5.與台灣聯邦銀行合作推出家樂福聯名信用卡：用家樂福信用卡購買家樂福商品，還可以加倍點數。</p>	

貼心服務比較：

家樂福《註一》	大潤發《註二》
<p>1.職員訓練：了解「員工」乃是家樂福最重要的資產，而「訓練」正是提升員工素質，增加服務品質的重要策略，以最好的服務態度來服務顧客，讓其在消費者心中留下美好的印象。〈補充職員訓練表格 1-1〉</p>	<p>1.購物滿意保證：只要買到比大潤發還便宜，相同的規格且包裝一樣的商品，8 日內憑購物之發票及送貨單與其他賣場之公開發行廣告單或發票即可至原購物店退還差價。</p> <p>買貴退差價不適用於：</p> <ul style="list-style-type: none"> ※ 生鮮食品、瑕疵商品、出清商品、缺配件商品及保存期限不足 1/3 之商品。 ※ 同一商品，每次以三個銷售單位為限。 ※ 跨縣市購買〈含線上購物〉之商品。
<p>2.不滿意可退貨：以顧客滿意為優先，保障消費者的購物權益，只要於購物起 30 天內，攜帶商品發票，並退回完整包裝及配件，即可回原購物分店服務中心辦理退貨。金飾、數位家電產品，如電漿電視、相機、攝影機、行動電話及電腦相關產品，提供 7 天內瑕疵換貨服務。</p>	<p>2.環境舒適保證：</p> <ul style="list-style-type: none"> ※ 超大購物空間，為您打造舒適便利的購物環境。 ※ 會員專用停車位，免除尋覓停車位之苦。 ※ 乾淨舒適的飲食休憩區。 ※ 升降梯及化妝室等無障礙設施。
<p>3.創新的服務內容“生活便利站”：提供年代售票、柯達數位相片沖印、影音傳真、宅即</p>	<p>3.大潤發得來速快速購物：</p> <ul style="list-style-type: none"> ※ 步驟一：車輛進入點購車位，並熄火，

便、旅遊資訊、電腦教室、英語教室、烹飪教室、瑜珈教室、社區文化牆、代客叫車等多元的服務內容。	<p>導引員引導說明螢幕操作。</p> <p>※ 步驟二：於觸控螢幕點選所需之商品，完成選購列印點選單。</p> <p>※ 步驟三：持點購單至收銀台結帳，得來速接受現金及信用卡，包括 VISA、MASTER 和 JCB 卡。</p> <p>※ 步驟四：揀貨員 3~5 分鐘，將商品送上車，並核對商品數量。</p>
	4.自營唱片行：CD、LD、錄音帶、VCD、DVD 專賣店，收羅國內外最新流行音樂及影片，提供 CD 試聽服務，並以自營的量販價格回饋消費者。
	5.自營圖書天地：集各類書籍，天天折扣優惠，提供舒適的閱覽休息區。
	6.家用紙品區：自營品牌 FP 天天低價衛生紙為媒體評比為量販業品質及便宜第一名。
	7.自動價格查詢機：各區域皆有設置，也可查詢累計的紅利點數。
	8.提貨券銷售：賣場服務台備有實用的禮券好禮，面額有 200、300、400、500、520 元五種。
	9.一般服務台諮詢服務
	10.免費停車場
	11.託運安裝服務

〈1-1〉

職員訓練
<p>1.意義及目的：</p> <ul style="list-style-type: none"> ※ 員工個人成長和生涯發展 ※ 員工以接受訓練和訓練他人為職志 ※ 培育員工成為公司優秀的管理人才 ※ 強化全體同仁之專業知識、技能、態度與工作生產力，提供顧客最優質的服務。
2.執行單位：總公司人力資源部訓練處負責統籌全國性訓練課程及年度訓練計畫。同時訓練處以提供訓練專業諮詢、訓練課程規劃等服務，以達訓練成效。
3.全國訓練：各階級專業管理訓練與相關訓練會議等。
4.店內訓練：專業知識、技能和態度訓練。各店的訓練負責人將依店內訓練需求，在諮詢店長和各處單位主管，統籌規劃訓練課程，並在訓練後紀錄訓練成效。
5.職前訓練：指員工到職後至正式接掌職務前的訓練，內容主要包括公司及部門簡介、安全規定、

員工人是規章概要、員工工作守則等。
6.專業訓練：為正確有效地執行工作，而達成工作目標和績效所做的訓練，偏重技巧、流程…等方面的訓練。
7.管理訓練： <ul style="list-style-type: none"> ※ 策略管理訓練：公司政策，店內營運分析和行動方案，營運策略等。 ※ 員工管理訓練：常置職責，歡迎新營業經理和新處經理訓練、時間管理、簡報技巧、會議主持技巧、講師訓練、員工管理、面試技巧、團隊管理等。 ※ 商務管理訓練：組織系統、物流、安全、收銀、養護、生鮮、雜貨、家電、服飾鞋類、家庭五金等專業管理知識和技巧的訓練。 ※ 法律訓練：相關法律個案研討。
8.語言訓練：依職務需求和發展安排適當語言訓練以強化外語溝通能力。
9.訓練執照：提供員工就職後需完成的訓練課程。

【參.結論】

量販店間彼此相互競爭為的就是吸引消費者前來，而為了吸引消費者前來，各量販店間更是花招百出，由上述的資料裡，我們著重於行銷手法以及貼心的服務來加以分析，並舉出家樂福以及大潤發來比較，首先，我們以行銷手法的分析中得知「低價促銷」是兩者所共通的，以經濟學來說，價格的壓低相對來講需求就會增加《註三》，代表的就是消費者會因為價格低廉而刺激想購買的慾望，而心理上也會認為現在不買等以後再買的話，不知道價格是否會上升，進而購買了商品，也透過自有品牌的推出來達到吸引消費的目的，更是利用紅利點數來刺激消費量，當然，多元化的賣場型態以及更具國際觀的營運管理模式更是讓量販店能夠吸引消費者的原因之一。再來以貼心的服務來分析，一家具有良好服務的店更是留住消費者的重要因素，家樂福的職員訓練培養出優秀的服務人員，以最好的服務態度來面對消費者，讓其在我心中留下好的印象，讓消費者可再一次的光顧進而成為穩定的客源，而大潤發則是推出了得來速快速購物服務，讓一些因為時間因素而無法進入大賣場的消費者，提供了一個可以輕鬆購物不用再擔心沒時間的購物方式，而得來速快速購物更是標榜「快速、省時、便宜」這也讓大潤發增加了一批新客源。而所分析的結果中我們可以確定的是行銷手法以及貼心的服務真的是影響消費者人數的關鍵。當然，我們也期望在彼此的競爭下，量販店能繼續創造出一個讓消費者最好購物的地方，為自己吸引到更多的顧客，並在市場中屹立不搖。

【肆.引註資料】

註一：家樂福 <http://www.carrefour.com.tw/about/about0205.asp>

註二：家樂福維基百科 <http://zh.wikipedia.org/wiki/>

註三：大潤發 <http://www.rt-mart.tw/corp.asp>

註四：經濟與商業環境 I 滿分總複習 攻略本 《P.3-13 李微、張麗秋 編著，旗力資訊股份有限公司》

入選

《商業類》

篇名：

網路族群對『無名小站』需求之調查研究

作者：

張晟瑋。國立花蓮高商。會三乙班。

陳龍豪。國立花蓮高商。會三乙班。

饒瑞軒。國立花蓮高商。會三乙班。

「壹●前言」

近年來，社群網路服務（Social Networking Services, 簡稱 SNSs）非常流行。爲了參與線上的社交活動，使用者通常會把他們的個人資料、相片及影像等資訊上傳到網路。這可能會在無意間洩露了個人隱私－因爲我們不知道除了自己的朋友外，還有誰會看到我們的資料。即使有些使用者不在社群網路上公開自己的個人資料，有心人士還是有可能從他們的交友資訊或朋友對他們的描述中推測出使用者的性別、興趣、職業甚至姓名……等。就此讓我們引發想要去探究無名小站的動機。

我們從國內最龐大的社群網路服務－無名小站－收集使用者資料並進行分析，發現無名小站所提供的「好友描述」功能可能導致使用者真實姓名在非自願的情況之下被洩露。在我們蒐集到的樣本中，有 30% 使用者的全名以及 72% 使用者的名字（不包括姓），藉此從本研究的探究過程中討論防治此問題的幾種可行方案，來供有需要的人使用，此爲本研究的目的。

「貳●正文」

一、文獻探討

（一）無名小站之簡介

1.無名小站是什麼〔註一〕

社群網路服務（Social Networking Services, 簡稱 SNSs）例如 Myspace²、Facebook³、Flickr⁴、Orkut⁵ 以及 Yahoo! 3606 等，被歸納爲 Web 2.0 服務，它們提供平台讓使用者在網路上介紹自己、認識朋友以及跟其他使用者互動。這些服務近年來非常流行並吸引大量的使用者參與；但，隨著社群網路服務迅速成長，大量的個人資料也史無前例地被使用者上傳到網際網路。基於網際網路的開放性，已上傳的個人資料很可能就變成了全球分享的資料。

2.無名小站的起源〔註一〕：

無名小站BBS創始於1999年，由台灣新竹的國立交通大學資訊工程學系學生簡志宇，利用交通大學的校內頻寬與資訊工程學系的機器所架設，以申請即通過的手法，吸引想要擁有個人版面的使用者加入這個BBS站。之後推出網路相簿、網誌、留言板功能，只要是該BBS站的註冊會員，都能擁有這些服務；但是若超過三個月未有登入BBS站的記錄，即被取消帳號，同時網路相簿等服務亦被收回。因爲當時無名小站提供的網路服務幾近毫無限制，並且寄生於學術網路之時便開始接受商業廣告，引起系上對無名小站的不滿與外界對其使用學術網路牟利的質疑。

3.無名小站的重要事件:

2004年11月，無名小站的會員已經達20萬人有名。在逐漸失去學校內部支持，以及流量過大造成系統當機五天之後，2005年3月，無名小站決定正式脫離TANet（台灣學術網路），朝商業模式運作，移出交通大學，成立「無名小站股份有限公司」，並在「甲伯伯」賈文中的資助以及推廣付費會員下繼續維持營運。

2006年12月13日，無名小站表示，由於網路頻寬不足等因素，與Yahoo!奇摩合併，以便使會員享受更良好的服務品質。無名小站目前暫時仍是獨立運作。行政院公平交易委員會在2007年3月29日做出「不禁止其結合」的決議。

2007年9月3日，無名小站與Yahoo!奇摩開始正式合併帳號，但一個Yahoo!奇摩帳號只能對應一個無名小站帳號，擁有多個無名小站帳號的使用者必須再自行申請多個Yahoo!奇摩才能一一整合。這波整合持續到10月1日為止，屆時登入將會要求整合才能使用各項服務，也因此遭致很多網友批評無名小站根本不無名反而應該改名成有名大站。

4.無名小站的未來發展:

無名小站在校園創業，利用交通大學的網路資源和機器設備。爾後商業化時，又因為頻寬太貴，受到和信超媒體的「照顧」，無名小站將機器設備架設在和信超媒體機房，並使用其頻寬，以無名小站每天的頻寬用量（3G）的情況來看，每個月的頻寬費用超過新台幣百萬，但因為無名小站剛起步，和信超媒體同意給予低廉的頻寬費用，但條件是未來無名小站要增資，和信超媒體有優先認股權。就此我們可以知道無名小站的未來發展尚有待議的空間。

二、研究方法

本研究是透過下面二種方式，去收集使用無名小站使用者之使用情形資料

(一)研究者個別上網，去收集一般大眾對「無名小站」之使用情況。

(二)研究者群對「無名小站」的使用感受。

三、研究結果

茲將研究結果，分述如下：

(一)研究者個別上網，去蒐集一般大眾對「無名小站」之使用情況。(註二)

無名小站(www.wretch.cc)成立於1999年，現在由雅虎台灣所經營。它吸引了約392萬的使用者，是國內用戶數最多的社群網路服務。無名小站提供整合式的相簿、個人部落格、BBS系統(bulletin board system)、影音串流及留言板等服務。它提供的基本服務是免費的，但使用者可以選擇成為付費的「金卡VIP會員」或「銀卡VIP會員」以獲得更大的儲存空間以及更多的功能。免費使用者的好友名單上限人數為50人，而付費的使用者的好友人數上限分別是100人(銀卡)及500人(金卡)。

在無名小站中，使用者的朋友關係有兩種，分別是「加我好友」(incoming friends, 或連入朋友)及「我的好友」(outgoing friends, 或連出朋友)。若A設B為好友，則B為A的「我的好友」，而A為B的「加我好友」。在無名小站中，使用者設定其他使用者為朋友不需要經過該使用者的同意，亦即，A設B為好友不需要經過B的同意。

無名小站使用者樣本資料	
使用者數	766,972 (20%)
有效使用者數	592,548 (15%)
總連結數	7,619,212
平均用戶連結數	11.5

我們共下載了766,972份使用者資料，約無名小站總用戶量的20%。因為其中有不少使用者只註冊帳戶卻沒有實際參與社交活動，我們只選擇其中的「有效使用者」，即同時最少有1個連入朋友和1個連出朋友的使用者，進行分析。在我們的樣本中，有效使用者的總數為592,548，約無名小站使用者數的15%，共包含7,619,212個朋友連結。表1是無名小站樣本的資料概況，每個使用者的平均朋友數目為11.5。

網路族群對『無名小站』需求之調查研究

圖 1 使用者性別及年齡分佈

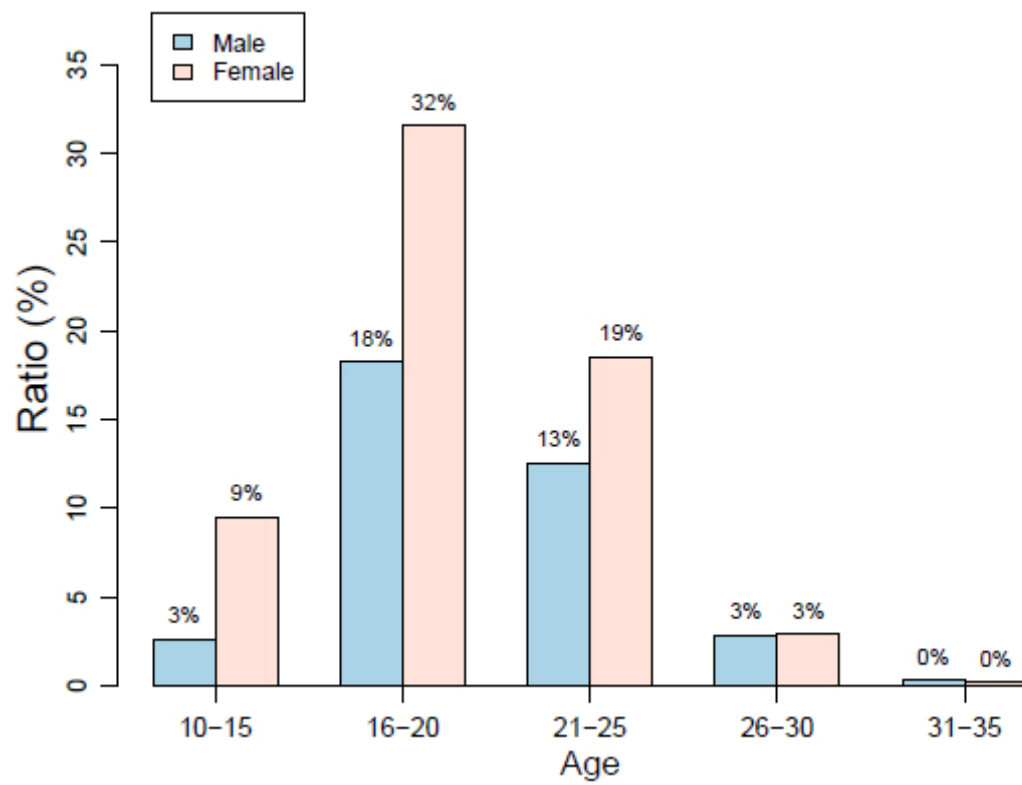
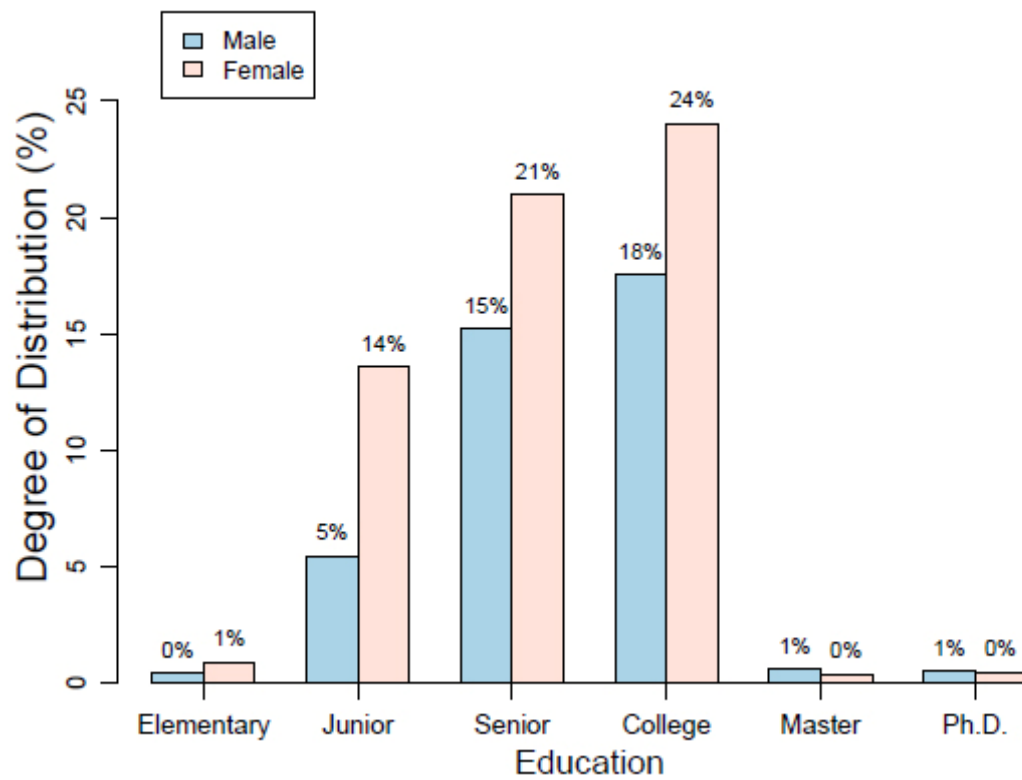


圖 2 使用者性別及學歷分佈



在採集到的無名小站資料中，有 28% 的使用者是男性，51% 的使用者是女性，剩餘的 21% 使用者沒有公開性別。從圖 1 中我們可以看到大部分的使用者(82%) 年齡分佈在 16 至 26 歲之間。圖 2 是使用者的性別與學歷(樣本的 34%)，使用者公開的學歷大部分為高中職到大學。此外，93% 有公開其職業的使用者(佔樣本的 42%)，宣稱他們的職業為學生。

(二)研究者對「無名小站」的使用感受。

1. 我們都是無名小站使用者。
2. 我們使用無名小站約有兩年以上至三年時間。
3. 我們是一有需要用到無名小站就會去始用的，所以使用率算是頻繁的。
4. 我們是在覺得有需要分享資訊時，才去使用分享資訊。
5. 我們「平均每次」使用無名小站的時間為 2 小時以上至 3 小時。
6. 我們使用無名小站的目的為~記錄每天生活點滴、瀏覽最新潮流、資訊分享、抒發情感。
7. 我們對無名小站的認同價值
 - (1) 我們認為無名小站的應用可以是很被大眾認可。
 - (2) 我們認為社會大眾普遍認為使用無名小站是一件正面的事情
 - (3) 我們認為使用無名小站可以有效連結和社會的人際關係
 - (4) 我們認為使用無名小站是跟的上潮流的一個標幟。
 - (5) 我們認為使用無名小站是可展現自我風格的好方法
 - (6) 我們是有時間才會花時間在無名小站網頁的佈置
 - (7) 我們會很佩服別人把無名小站網頁佈置的很漂亮
 - (8) 我們會在意無名小站的人氣累積數
 - (9) 我們有時間時，就會定期的做無名小站網頁佈置更新

「參●結論及建議」

本研究旨在對一般大眾使用「無名小站」之情況與分析。經參考文獻，採用查詢大眾曾用過「無名小站」之使用感想，及研究者親自體驗的方式，來藉以了解「無名小站」對一般大眾的需求。並將調查資料彙整，獲得以下結論，從而據以試提建議，供作進一步研究之參考。

一、結論：

(一)在對一般大眾的部份

1. 無名網站已成為學生族群生活的重要的一環。從蒐集到文獻資料中可以發現，大部份年輕族群都透過無名的各種功能來建立一個專屬的個人天地，並

網路族群對『無名小站』需求之調查研究

與週遭朋友互相交流。而大部份使用無名的族群有 51% 是女性，大多透過無名的相簿功能來衝個人網誌的人氣。所以「無名小站」的重要性在新新一代的年輕人生活中成為不可或缺的一部分。

2. 根據問卷結果研究者大部分對「無名小站」的正面評價都偏高，「無名小站」已成為年輕族群發展個人天地的重要一環。

(二) 在研究者親自體驗的部份

我們很認同無名小站的價值，因為它的應用可以是很被大眾認可的，使用它可以有效連結和社會的人際關係，我們認為使用無名小站是跟的上潮流的一個標幟，)我們認為使用無名小站是可展現自我風格的好方法，我們有時間時也會花時間在無名小站網頁的佈置。

二、建議

(一) 對無名小站使用者的建議

1. 我們建議使用者盡量別在無名小站中過度透露個人資料，以免資料遭不肖人士竊取，被用來網路釣魚。
2. 根據問卷我們發現，研究者花在使用「無名小站」的時間都過高，如果可以希望使用者可以減少上網時間，以免對眼睛造成太大的負擔。

(二) 對進一步研究的建議

因受限於人力、時間，所蒐集的資料有限，故會影響研究結果的推論會受到限制。故宜以輔以訪談、觀察等研究法來進行研究，以期獲得更詳實的研究結果。

「肆●引註資料」

註一、奇摩知識+：[網址](#)

註二、[網址](#)：網路

「附件●問卷」

1* 請問您是否為無名小站使用者？

☐ 是 ☐ 否(結束填答問卷)

2* 請問您使用無名小站約有多久時間？

網路族群對『無名小站』需求之調查研究

<input type="checkbox"/>	未滿半年	<input type="checkbox"/>	半年以上至一年
<input type="checkbox"/>	一年以上至兩年	<input type="checkbox"/>	兩年以上至三年
<input type="checkbox"/>	三年以上		

3* 請問您平均約多久使用一次無名小站？

<input type="checkbox"/>	每天使用	<input type="checkbox"/>	一星期 2 至 3 次
<input type="checkbox"/>	一星期 4 至 5 次	<input type="checkbox"/>	很少使用
<input type="checkbox"/>	沒有固定使用頻率		

4* 請問您多常使用無名小站分享資訊？

<input type="checkbox"/>	經常分享	<input type="checkbox"/>	普通	<input type="checkbox"/>	很少分享	<input type="checkbox"/>	不曾分享
--------------------------	------	--------------------------	----	--------------------------	------	--------------------------	------

5* 請問您「平均每次」使用無名小站的時間

<input type="checkbox"/>	未滿 30 分鐘	<input type="checkbox"/>	30 分鐘以上至 1 小時
<input type="checkbox"/>	1 小時以上至 2 小時	<input type="checkbox"/>	2 小時以上至 3 小時
<input type="checkbox"/>	3 小時以上		

6* 請問您使用無名小站的目的為何？（可複選）

<input type="checkbox"/>	關心朋友或親人近況	<input type="checkbox"/>	記錄每天生活點滴
<input type="checkbox"/>	瀏覽最新潮流	<input type="checkbox"/>	資訊分享
<input type="checkbox"/>	抒發情感	<input type="checkbox"/>	其他

7* 我的朋友或親人也都會使用無名小站

<input type="checkbox"/>	非常同意	<input type="checkbox"/>	很同意	<input type="checkbox"/>	普通	<input type="checkbox"/>	不同意
<input type="checkbox"/>	非常不同意						

8* 我會和朋友或親人一起討論無名小站

<input type="checkbox"/>	非常同意	<input type="checkbox"/>	很同意	<input type="checkbox"/>	普通	<input type="checkbox"/>	不同意
<input type="checkbox"/>	非常不同意						

9* 我可以透過無名小站關心朋友或親人的近況

<input type="checkbox"/>	非常同意	<input type="checkbox"/>	很同意	<input type="checkbox"/>	普通	<input type="checkbox"/>	不同意
<input type="checkbox"/>	非常不同意						

網路族群對『無名小站』需求之調查研究

10* 我會擔心遺漏無名小站新資訊而造成人際關係疏離

<input type="radio"/>	非常同意	<input type="radio"/>	很同意	<input type="radio"/>	普通	<input type="radio"/>	不同意
<input type="radio"/>	非常不同意						

11* 我認為可以在無名小站上找到志同道合的朋友

<input type="radio"/>	非常同意	<input type="radio"/>	很同意	<input type="radio"/>	普通	<input type="radio"/>	不同意
<input type="radio"/>	非常不同意						

		非常同意	很同意	普通	不同意	非常不同意
12*	我認為無名小站的應用可以是被大眾認可	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13*	我認為社會大眾普遍認為使用無名小站是一件正面的事情	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14*	我認為使用無名小站可以有效連結和社會的人際關係	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15*	我認為使用無名小站是跟的上潮流	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16*	我認為使用無名小站是展現自我風格的好方法	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17*	我會花時間在無名小站網頁的佈置	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18*	我會佩服別人把無名小站網頁佈置的很漂亮	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19*	我會在意無名小站的人氣累積數	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20*	我會定期的做無名小站網頁佈置更新	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

入選

《商業類》

篇名：

無所不在的好伙伴泡麵~探究怎樣食用泡麵較健康

作者：

林雨欣 花蓮高商 會計事務三年乙班

陳思瑜 花蓮高商 會計事務三年乙班

鄒宛錚 花蓮高商 會計事務三年乙班

「壹●前言」

『泡麵』是日常生活中無所不在的必需品，由於時代的演進，使得人們腳步的節奏加快，泡麵理所當然的也成最佳的夥伴。在風雨交加的夜晚，當我們覺得飢腸轆轆、徬徨無助時，左看看右看看，卻尋不著食物來慰勞您的肚子，這時我們會隨知想起的，無庸置疑的就是我們的最佳夥伴『泡麵』。

世界上第一碗泡麵經由泡麵之父—安藤百福的長期研究，誕生於一九五八年日本市場，起初泡麵緣起的目標在於：廉價、方便、長期保存等，首次推出就成為了消費者與媒體的新寵兒。泡麵無所不在，深入我們的生活，使我們感到飽足，又同時影響我們的健康。就此引發我們想去了解泡麵的動機，並希望從研究過程中，能了解泡麵對社會文化及大眾的影響，及如何食用泡麵較健康，以作為我們日後食用泡麵的參考，此為我們研究的目的。

「貳●正文」

一、文獻探討

(一)泡麵的發展沿革

速食麵是在 1958 年，由臺灣臺南市人安藤百福（安藤百福、原名吳百福）發明，安藤百福在發明速食麵後，創立日清食品公司，經營雞湯拉麵，最初的售價為 35 日圓，但類似產品隨即出現，導致產生削價競爭。2000 年日本的一個民意調查顯示，速食麵是日本上個世紀最重要的發明，僅次於卡拉 OK。2002 年全球總共消費速食麵 550 億袋。

日清公司在發明速食麵後，便積極向國外發展。1963 年先與韓國三養食品合作，1968 年再與台灣的國際食品公司合作推出雞湯口味的生力麵。最初的生力麵因為沿用日本配方，在台灣銷路並不好。在調整過調味與麵條的口感之後，成為台灣的暢銷產品，顧客多半買回家當宵夜食用，或者是加蛋煮食。曾有一段時期，「生力麵」幾乎成為這類產品的代名詞。然而由於經營不善，生力麵最後黯然退出市場。截至 2005 年，過去的國際食品公司僅剩一家生力麵包店在高雄市新興區繼續營業，但早已退出速食麵市場。

雖然速食麵在亞洲頗受好評，1960 年代末期在美國卻無法順利打開市場。因為一般美國人沒有燒開水的習慣，而且家中的餐具也以餐盤為主。為了讓不習慣用碗的民族消費速食麵，日清公司發明以發泡聚苯乙烯為容器的杯麵，於 1971 年在日本上市，售價為 100 日圓（0.25 美元），為當時袋裝速食麵售價的三倍以上。杯麵試賣期間在球場與賽馬場等地點銷售，因價格過高而不受歡迎，最後只能在某些必須夜間值勤的單位例如消防隊與日本自衛隊販賣。為求打開市場，安藤百

福在東京鬧區與三越百貨公司合作促銷，創下四個鐘頭賣出兩萬份的紀錄，才奠定日本人接受杯麵的基礎。由於杯麵走高價路線，所以配料包括冷凍乾燥法製成的乾燥蝦，同時也改以叉子作為餐具。東京街頭促銷讓杯麵在關東得以立足。1972年二月日本發生赤軍連挾持人質與警察對抗的淺間山莊事件。由於警察吃杯麵裹腹的鏡頭上了電視現場轉播，杯麵因此一炮而紅。〈註一〉

(二)、台灣泡麵市場龍頭~統一

統一肉燥麵的銷售量 35 年來都高居台灣速食麵「四大天王」—統一肉燥麵、統一蔥燒牛肉麵、味味 A 排骨雞麵以及維力炸醬麵之首，單一品項年銷售值就超過 10 億元。統一企業食品部經理吳昆林說，消費者買統一肉燥麵認的正是它桃紅色包裝和包裝上的台南擔仔麵圖騰，所以，「統一始終不敢更改統一肉燥麵的包裝，怕消費者找不到」。只有統一的速食麵市佔率不動如山，在台灣每年約 100 億元的速食麵市場中，市佔率始終穩固的維持在 45%至 50%間，堪稱食品業的異數。

點燃統一速食麵翻身為台灣速食麵霸主的火種，正是台灣速食麵品牌中永遠的「天王」—統一肉燥麵。統一企業食品部經理吳昆林表示，1967 年，台灣名立食品公司率先自日本引進速食麵製造技術，並搶先在台灣生產第一包乾泡兩吃的雞汁麵—「生力麵」，正式開啓台灣速食麵市場。生力麵沖泡後很香、很好吃，立刻在市場上掀起一股泡麵旋風，並成為台灣速食麵的代名詞。當時，以麵粉起家的統一企業，很快地嗅到了速食麵市場的商機，隨即在 1969 年派員赴日本學習速食麵生產技術，打算由麵粉事業向下延伸至速食麵市場。研究人員自日本取經返台後，火速進行研發，統一企業第一包速食麵「統一麵」終於在 1970 年 3 月 29 日正式上市，成為統一產品多角化經營的第一支產品，自此與「生力麵」展開大對決。

吳昆林說，由於第一包「統一麵」問世後，只有一包單薄的調味包，實在難以和生力麵匹敵，使得統一跨入速食麵市場的第一年並不順利，第二年才出現轉機。原來是當時的統一企業總經理高清愿，招待日本客人至台南度小月品嚐擔仔麵時，發現滿室的肉燥香，令人難以抗拒，回到公司後，立即指示研究課著手研究如何將度小月擔仔麵商品化。1971 年 8 月 3 日台灣第一包附有肉燥油包的統一肉燥麵正式問世，並首開速食麵拍攝電視廣告的先例，透過電視廣告密集宣傳這款台灣最道地、最熟悉的速食麵。

根據統一企業的統計，2005 年旗下「統一麵」、「滿漢大餐」、「來一客」和「阿 Q」四大速食麵品牌年銷售值達 33.8 億元，高佔統一整體速食麵銷售值 76%，可說是統一食品部最會搖錢的四大台柱。麵塊壓碎 混上調味粉乾吃。童年最幸

無所不在的好伙伴泡麵~探究怎樣食用泡麵 較健康

福的回憶，總是少不了「科學麵」和「統一脆麵」，把脆麵壓碎，再撒上帶點蔥香的調味粉，一口一口地塞進嘴裡，可是小學生的最愛。

鮮為人知的是，乾脆麵其實是統一無心插柳的傑作，統一企業食品部行銷課課長蘇宏仁表示，1970 年「統一麵」上市時，最初的設計是得沖泡或煮食，沒想到消費者竟巧妙地自創乾吃法。把「統一麵」的麵塊壓碎，混上調味粉乾吃，乾吃的滋味還真是好吃，於是統一乾脆將計就計，將調味包口味經過些微的調整，先後開發出乾吃的哈哈麵、學生麵、統一脆麵。根據統計，去年台灣乾脆麵市場銷售值約 10 億元、銷售量則達約 2 億包，主要品牌科學麵銷售量市佔率達 51%、王子麵達 27%、統一脆麵佔 8.5%、模範生佔 6.2%。〈註二〉

二、研究方法

本研究是透過下面二種方式，去蒐集泡麵的相關資料。

(一) 研究者去蒐集文獻，以了解泡麵的發展，及其對人類健康的影響．．．等。使用情況。

(二) 研究者親自去食用泡麵以體驗消費泡麵的感受，並訪談班上同學消費泡麵的感覺，來蒐集消費者消費泡麵的感受資料。

三、研究結果

茲將研究結果，分述如下：

(一) 在研究者去蒐集文獻上找到料理泡麵的創意法，也知道它與人體健康的關係。現在就分別說明之。

1. 泡麵的創意料理法

名稱	材料	作法
泡麵黑糖糕	中筋麵粉 600g 太白粉 300g 黑糖 600g 發粉 40g 水 600c 蛋八個 白芝麻少許 統一科學麵撥碎一	1. 中筋麵粉、太白粉、黑糖過篩去除粗顆粒，發粉先全部混合均勻再加水拌至稀糊狀。 2. 全蛋打發後，加入上述材料、和麵碎以手拌勻。 3. 在已抹上少許油的模型中倒入麵漿並灑上芝麻。 4. 水燒開後放上蒸籠以中火蒸 20 分鐘，移出放涼切塊即成。

無所不在的好伙伴泡麵~探究怎樣食用泡麵 較健康

	包	5.以白巧克力、水果片裝飾。
沙巴翁 焗水果	科學麵 30 克 1. 新鮮水果 300 克 白砂糖 1 小匙 桔子甜酒 1 大匙 2. 蛋黃 2 個 白砂糖 50 克 桔子甜酒 1 大匙	1.水果洗淨後(可選當季水果)切成一口大小塊狀，拌入糖與甜酒、麵，以保鮮膜覆蓋，放入冰箱約 20 分鐘。 2.材料 2 放入攪拌盆中，以打蛋器將所有材料攪拌均勻，且糖完全融化。 3.攪拌盆隔水加熱並以打蛋器不停攪拌，至蛋液變成乳沫狀，提起打蛋器使蛋沫滴於表面不會變形也不下沉，即成沙巴翁。 4.將浸泡好的水果、麵瀝乾後置於餐盤中，以沙巴翁將其完全覆蓋，再以烤箱焗烤至表面成金褐色。
山藥慕 斯冰淇 淋	科學麵 50 克 山藥 150 克 鮮奶油 250 cc 蘭姆酒 1 大匙 香草精 2 滴 果醬少許 調味： 白砂糖 30 克	1.麵燙軟切碎備用，山藥削皮磨成泥。 2.鮮奶油打發成硬體狀加入山藥泥，再加入蘭姆酒、香草精、糖、碎麵攪拌均勻，倒入容器，置於冷凍庫。 3.食用時，淋上果醬汁或直接吃皆可。

〈註四〉

2.泡麵與人體健康的關係

日本的《月刊消費者》曾對碗裝泡麵的營養成分進行調查，發現維他命 A、C 是零，其他的維他命含量也非常少，反而鹽分是美國參議院營養問題特別委員會建議一天攝取只限 3 公克的兩倍，更且化學調味料 glutamic acid soda 足足有 1 公克。如果常吃泡麵，會導致維他命不足、礦物質缺乏、鹽分攝取過多，以及化學調味料引發的味覺障礙等各種營養失調症。

更值得注意的是，碗裝泡麵的容器多用聚苯乙烯，加熱會變形，為了避免在加熱時變形，廠商加入酸化防止劑 BHT 作為安定劑。BHT 是致癌物質之一，會引起肝臟肥大、染色體異常、和降低繁殖機率。日本的科學家曾做過實驗，將微量的 BHT（比率 0.1%）加入飼料中，餵食給老鼠，生下的幼鼠有的無眼症，也有畸形。

另一個問題是，大多數泡麵都經過油炸，油裡面也放有 BHT，所以用熱水沖泡時，有害人體的物質，會從泡麵及容器兩者溶解出來。更可怕的是，會有苯乙烯單體溶解出來。如果倒水在苯乙烯(styrene)材質的杯子，會溶出 6~9ppb（十億分之一），日本三重大學醫學部實驗，把這種水給白老鼠喝，7 隻中有 4 隻發生癌症。如果加入熱水，溶解量更徒增到 51ppb。

東京大學「自主講座」的論文指出，人類平均體重 一公斤 一天 0.001mg 的苯乙

烯單體是危險攝取量，業界也承認一個碗裝泡麵溶解出 0.015mg，是危險量的十四分之一，考慮個人體質不同，數量值得憂慮。

東京多摩川的鯉魚精囊異常地萎縮，原因是受到環境賀爾蒙的影響，其中一種叫做 phthaloyl 的環荷爾蒙在多摩川下游水質中濃度 1.6ppb，但碗裝泡麵湯的濃度居然高達 1,100ppb，是多摩川污染濃度的 688 倍。

這是出自一本書《買不得》，而作者群認為，「將碗裝泡麵稱之為亡國食品一點也不為過」。他們建議愛麵族最好選擇添加物較少的白麵條，比較有益健康。（註三）

(二)研究者親自去食用泡麵以體驗消費泡麵的感受，並訪談班上同學消費泡麵的感覺，來蒐集消費者消費泡麵的感受資料。

「參●結論及建議」

本研究旨在對食用的泡麵作分析。經參考文獻，採用查詢大眾曾用過「無名小站」之使用感想，及研究者親自體驗的方式，來藉以了解「無名小站」對一般大眾的需求。並將調查資料彙整，獲得以下結論，從而據以試提建議，供作進一步研究之參考。

一、結論：

泡麵無所不在，是現在生活必需品。

人們生活的腳步加快，因泡麵的廉價、便利、長期儲存、美味……等功用，而取代了傳統熟食的想法和概念，影響了社會的飲食文化和市場的商機，但其中也蘊藏了人類生活健康的隱憂。

有人說，保麗龍有毒，有些人說沒有。事實上，保麗龍本身是沒有毒的，但是經過高溫的泡煮，還是會產生毒素的。再來，人們又傳言泡麵本身有添加防腐劑，但是，面本身經過油炸，原本就可以長久保存，有防腐劑的其實是其中的醬料。不過，它並不營養，呼籲大家，還是不要多吃。

現代人在飯桌上吃著家常菜，談論著家中大小事的機會逐漸減少，雖然泡麵很方便，但是讓家人之間的相處時間變少，又進而為害健康，所以，建議大家還是盡量坐在餐桌上與家人和樂融融的共度美好的用餐時間吧！

「肆●引註資料」

註一、奇摩知識+《有人知道泡麵的起源嗎》

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1405120111528>

註二、《品牌故事》統一麵 大賣 35 年

<http://news.epochtimes.com/b5/6/10/8/n1479775.htm>

無所不在的好伙伴泡麵~探究怎樣食用泡麵 較健康

註三、奇摩知識+《泡麵裡有哪些化學成分? 》

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1007011604179&q=1306041907373&p=%E6%B3%A1%E9%BA%B5%E6%88%90%E5%88%86>

註四、統一企業

http://www.uni-president.com.tw/06health/recipe_list.asp?id=0003

入選

《商業類》

篇名：

花蓮地區「7-11」vs「全家」便利商店之行銷研究

作者：

廖茵茹·國立花蓮高商。會三乙班

王巧婷·國立花蓮高商。會三乙班

李芸安·國立花蓮高商。會三乙班

「壹●前言」

便利商店，就是一種零售的業態經營，是由少數人管理經營小型的店鋪，以鄰近的居民為服務對象，採取自動服務方式，銷售食品、日常用品、雜貨為主要商品，定價屬中高價位，以提供消費者便利且親切的服務為其特色。現在的便利商店更以 24 小時不打烊，間接照顧到了一些特殊的或是臨時需要的消費者，讓他們多了一樣選擇。

社會現在的步調越來越急促，時間越來越緊迫，所以便利商店成為消費者日常生活中是不可缺少的消費商店。便利商店近年來，隨著科技與時代的變遷與進步，又開發了許多便利的安心服務，如美食預購，可以讓消費者不需要出遠門就可吃到各地美食；也可以在商店內安心的提領現金，繳交各項費用及宅配服務，節省了跑郵局或是銀行的時間；便利商店更讓愛心不落人後將愛發揚光大如：贊助飢餓 30 活動、設立捐款箱讓消費者順手捐出發票以及零錢，感動偏遠地區的小孩，甚至到偏遠國家都可以感受到這份愛。這些都吸引了龐大的消費者。所以我們處處都可發現，其實便利商店的經營已與我們整個生活環境融合了。

我們是一群喜愛與人接觸的高職學生，課餘或臨時急需東西時，便會自然上便利商店走一趟。但也發現到便利商店的魅力，在純樸花蓮市區的大街小巷，見到它的存在行跡！但在花蓮市區又以「7-11」與「全家」是設立最多店數的便利商店，就此引發我們想去了解這二家商店經營情況的研究動機。我們進而希望能藉此研究過程來深入了解便利商店業態的真實現況，以作為將來升學(四技二專)選填科系與就業工作選擇的參考，這是本研究的目的。

「貳●正文」

一、 文獻探討

(一) 「7-11」與「全家」便利商店是個怎樣企業?是怎樣發展的?

花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究

「7-11」的發展沿革	「全家」的發展沿革
<ol style="list-style-type: none"> 1. 1927年創立於美國於美國德州達拉斯的7-ELEVEn，初名為南方公司（The Southland Corporation）。 2. 主要業務是零售冰品、牛奶、雞蛋。 3. 到了1946年，推出了當時便利服務的創舉，將營業時間延長為早上7點到晚上11點，自此，「7-ELEVEn」傳奇性的名字於是誕生。從1978年4月由統一企業集資1億9千萬元，創辦「統一超級商店股份有限公司」，並於1979年引進7-ELEVEn，同年5月14家「統一超級商店」在全省同時開幕。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 全家便利商店於1988年由日本引進台灣，同年底，第一家店『館前店』於台北火車站商圈開幕。 2. 歷經6年的努力，於1994年損益平衡。至1997年為期十年的創業期間，於2004年7月進軍中國大陸上海，成為國內便利商店系統第一家登陸企業。 3. 2002年全家便利商店決定將經營成果與社會共享，成為股票上櫃企業，資本額17億。

(二)、「7-11」與「全家」便利商店是個怎樣經營?也就是它經營理念為何?

店名 項目	「7-11」	「全家」
經營理念	<ol style="list-style-type: none"> 1. 商品豐富~致力強化鮮食與顧客服務的商品力以突顯差異化，結合御便當、御飯糰、速食、甜點，以及代收業務、電子商務、預購、資訊產品、ATM、City Cafe、WiFLY、ibon 經營等各項生活機能，建構消費者生活中心，引領新優質生活新型態。 2. 品質優良~為即時掌握消費者需，強化行銷體系，統一超商於2003年轉投資公司「統一資訊」，及國際知名廠商NRI（日本野村總合研究所）、NEC（恩益禧股份有限公司）合作開發「第二代POS服務情報系統」。此套系統具有高效能的情報力，包括每小時為單位的進銷存情報、每日四次的天氣情報、以多媒體方式傳送集中化的商品情報等，能快速反應消費者需求，有效提昇經營水準。 3. 衛生保證~擁有完整的零售供應 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 以顧客滿意為前提抱持認真、負責、誠懇的態度，作為消費者、店舖與廠商之間的橋樑。 2. 徹底貫徹S & Q.C.（Service, Quality and Cleanliness）的經營方針，提供消費者親切的購物環境、優質的商品、多元便利的服務與生活情報資訊。 <div data-bbox="949 1489 1316 1848" data-label="Diagram"> <p>The diagram shows three green circles arranged in a triangle, connected by dashed lines. The top-left circle contains a blue 'S' and the word 'Service' in green, with the text '提供親切友好的服務' below it. The top-right circle contains a blue 'Q' and the word 'Quality' in green, with the text '徹底執行商品管理' below it. The bottom circle contains a blue 'C' and the word 'Cleanliness' in green, with the text '維持乾淨清潔的店鋪' below it.</p> </div> <p>並結合顧客、加盟者、協力廠商、公司、全體員工及社區居等全體利益關係，不斷創新突破、共同互助成長。</p>

花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究

	鏈，從商品設計、開發、生產、配送到銷售，由專業經營團隊緊密結合與嚴格控管。 4. 服務親切~最重視"商店形象".包含商品有無缺貨.排面有無整齊.門市內外清潔.門市人員成熟度，7-11 的至理名言:顧客不一定是對的.但永遠是最重要的!	
加強理念的作法	1.每天早上所有後勤同仁都會聚集召開朝會 2.進行生活感想的分享，並朗誦公司的經營理念，將夥伴的工作誓願，落實到對顧客的服務當中!	完善的店鋪門職人員訓練計畫 SST

一、研究方法

本研究是透過以下二種方式去蒐集「7-11」與「全家」二家便利商店的經營資料。

- (一)、研究者去蒐集「7-11」與「全家」二家便利商店的經營資料。
- (二)、研究者去問卷抽樣調查全校 30 位同學對到「7-11」與「全家」二家便利商店的消費感受資料。
- (三)、研究者親自去花蓮「7-11」與「全家」連鎖店消費。

二、研究結果

茲將研究結果，分述於下。

- (一)、「7-11」與「全家」二家便利商店的行銷經營資料整理如下。

由於便利商店已經激進飽和化，不管走到哪都看的到便利商店的身影，但是在這樣激烈競爭下，兩家便利商店要如何替自己增加營收、並抓住顧客的心，就要看兩家如何發揮創意、吸引力，以下為兩家便利商店行銷策略之比較。

項目 \ 店名	「7-11」	「全家」
行銷策略	1.7-11 最令人印象深刻的就是之前推出的消費滿 77 元即送「hello kitty 磁鐵」 2. 7-11 形象代言玩偶「open 將」 3.又最近的：icash 紅利集點賺購物金、icash&icash wave 儲值 1,000 元免費送人氣商品四選一等…… 4.邀請明星(蔡依林、楊丞林、五月天)來替活動拍廣告，來引起消費者的注意。	1.全家主打口號「全家就是你家」拉近與顧客距離 2.並推出買東西集點送「好神公仔」，五月天Q版圖畫、”多啦A夢計畫”

花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究

服務內容	Ibon 便利生活站、ifoto 網站、icash 預付卡、ATM 金融便、繳費便、外送服務、影音傳真便、宅急便、DHL 國際快遞、7-11 禮卷	宅配通、代收與查詢、ATM、全家禮卷、國際快遞、傳真影印、電腦維修、即時購
經營核心理念	商品豐富，品質優良，衛生保證，服務親切	服務力 No.1
經營方式	特定合作對象 例：統一集團	合作對象多元
未來展望	朝無國界、多角化、更多元的經營模式邁進，以提昇統一超商的市場競爭力，期望透過全方位的經營，帶給消費者更快速、便利與滿意的服務。	持續以每三年 500 家的展店速度拓展市場規模，挑戰成為商圈單店第一，並開拓新市場(開拓大中華市場)
連鎖範圍	台灣、日本、香港、菲律賓、泰國、美國	日本地區、台灣、南韓、泰國、上海、美國洛杉磯
連鎖家數(僅台灣)	4809	2301
2007 年營收	1023.6(億元)	33413(百萬元)

(二)、「7-11」與「全家」便利商店的經營優勢為何？

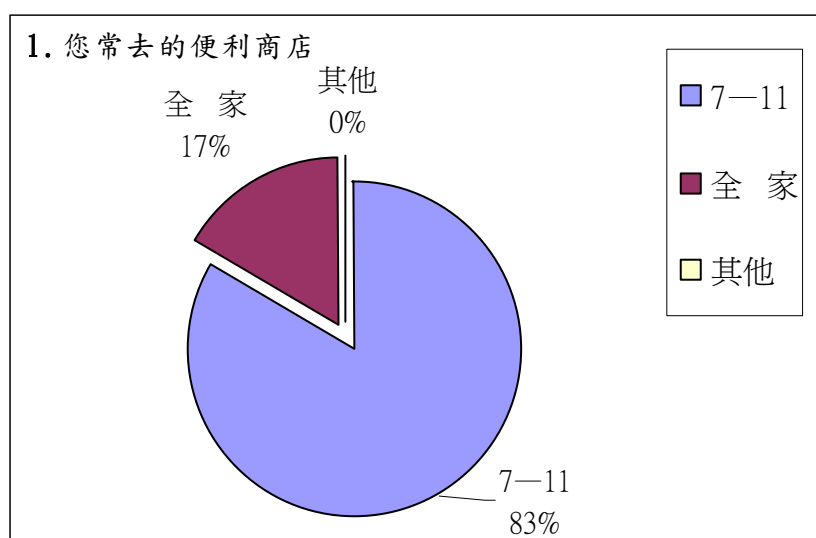
7-11 的經營優勢	全家的經營優勢
<ol style="list-style-type: none"> 1.強大的品牌：統一超商致力於正派穩健經營、服務與產品品質的提升及用心打動消費者的心，所建立起的品牌形象優勢，已與消費者建立強大的信賴感及忠誠度 2.新生活型態的先驅者：致力於產品與服務的創新，不斷推出高品質、高便利、滿足消費需求的新產品，亦帶領新的消費行為與生活型態。 3.差異化的展店策略：積極進駐每一個不方便的空間，縮短與消費者的距離，提供消費者每一分秒的便利。 4.綿密的網路架構：台灣 7-ELEVEN 店數已超越 3500 家，遍及台灣地區與外島；亦是全台擁有最多 ATM 機器 (2,000 台) 的零售通路商；更結合實 	<ol style="list-style-type: none"> 1.優質的店鋪開發：以「全家就是你家」為概念，朝一鄉鎮一店的目標邁進，並開發出郊區型概念的新型態店鋪風格，未來亦將秉持商圈第一的品質，展現優質的展店能力。 2.先進情報系統：新一代 POS 系統、廠商協同系統以及情報分析系統，讓總部、商品開發及營業擔當，更精確判讀銷售數據，掌握市場最新流行動態，開發最貼近消費者需求商品。 3.專業經營指導：完善的店鋪門職人員訓練計畫 SST，協助店鋪訓練優質人力，培養商圈顧客忠誠度。全省設有八個營業部門，並由營業擔當專業指導店鋪營運，並擔任起店鋪與總部間的橋樑，讓店鋪呈現高品質服務水準

花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究

<p>體與虛擬的銷售通路，全方位滿足消費者生活上的一切需求。</p> <p>5. 高科技完善的資訊系統：斥資 40 億打造二代 POS 服務情報系統，透過完整的系統架構與即時的消費資訊傳輸，充份發揮單店經營效益，滿足消費者的便利需求。</p> <p>6. 事業經營能力：集團各企業垂直整合，以及水平零售事業的蓬勃發展，都將藉由集團的資源服務共享，來降低整體的營運成本，提高經營優勢。</p> <p>7. 豐富的集團資源：本公司擁有完整的零售供應鏈，從商品設計、開發、生產、配送到銷售，由專業經營團隊緊密結合與嚴格控管。</p>	<p>4. 豐富商品組合：以消費者的立場出發，開發豐富多樣的產品組合，並與廠商共同開發，進行商品差異化。全國第一座手工甜點專業製造廠與革命性</p> <p>5. 「VDC 即時購」服務的引進，讓全家便利商店商品群更豐富多元。</p> <p>6. 完備人員培訓：貫徹「顧客滿意，共同成長」理念，規劃完善教育訓練。全家企業大學與全家數位學習網的設立，讓全體員工有更多元的學習管道，成為學習組織，提高企業競爭力</p> <p>6. 專屬物流配送：自 1988 年成立之初即成立專屬物流系統，至今計有四處物流中心。全省綿密的物流後勤支援系統，讓消費者在全家隨時都能買到最新鮮的商品，享受最優質的服務。</p> <p>7. 完備的加盟制度：加盟制度分為委託加盟與特許加盟兩類，完善的制度與配套措施，至 2005 年底加盟比例達 85%，為同業之冠。</p>
---	---

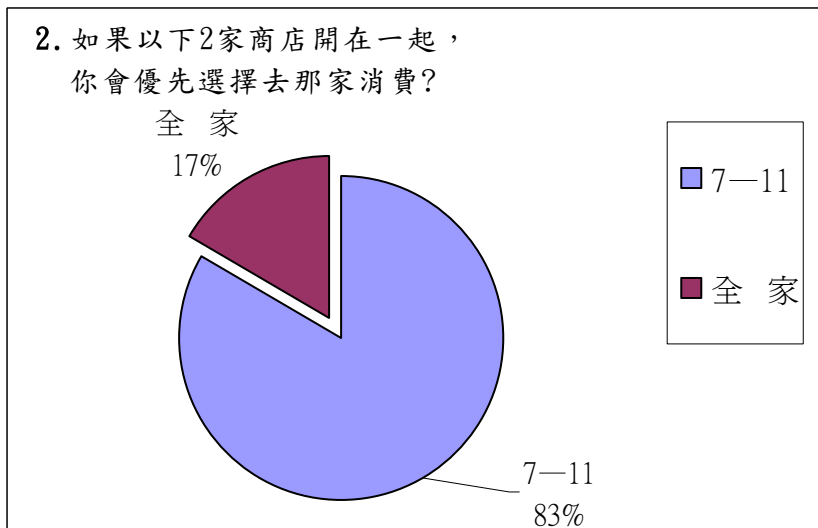
綜合上述資料，可以知道 7-11 與全家兩家便利商店的經營策略是有些差異的。

(二)研究者去調查本校 30 位同學他們對 7-11 與全家兩家便利商店的消費感受部分。

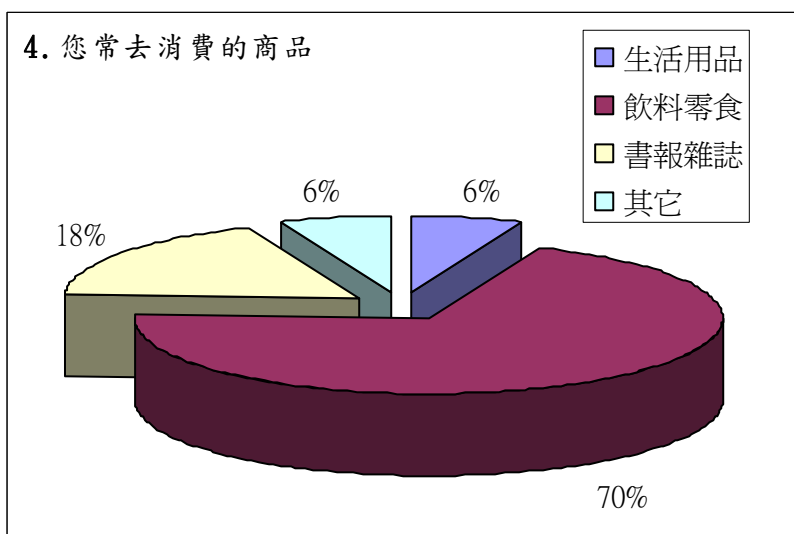
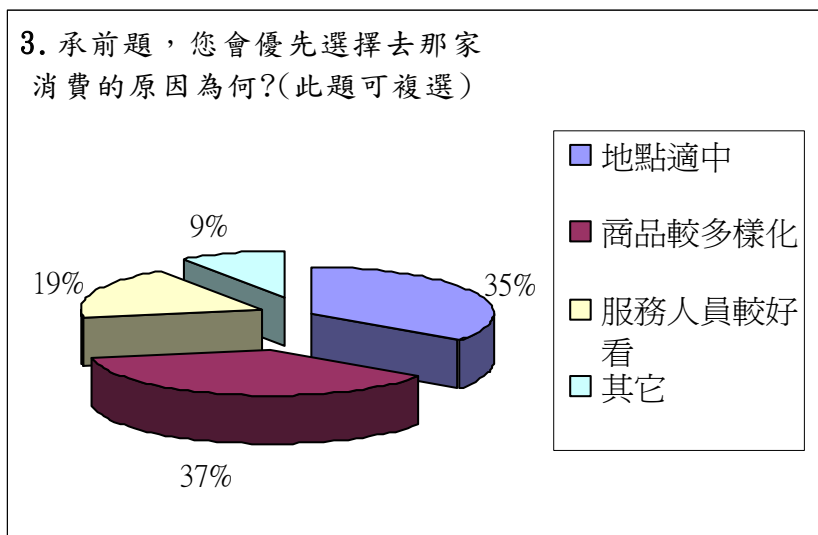


由右圖(1)可知，本校同學在問卷上，表達其對兩家便利商店消費感受的部分。

花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究



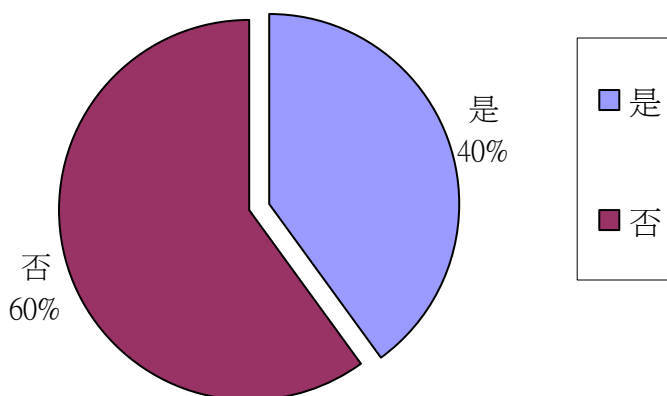
由右圖(2)、(3)可知本校同學較常去 7-11 消費,其原因在商品多樣化與地點較適中的因素所導致。



由右圖(4)可知,本校同學去便利商店的主要消費商品是偏飲料零食為主。

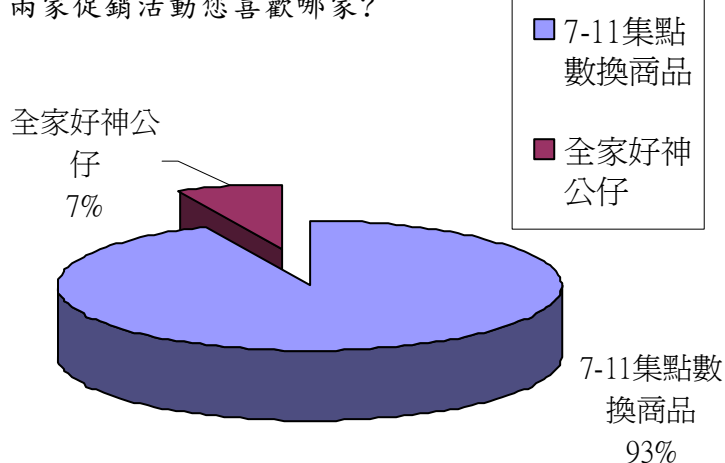
花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究

5. 您會為了兌換商品而消費？



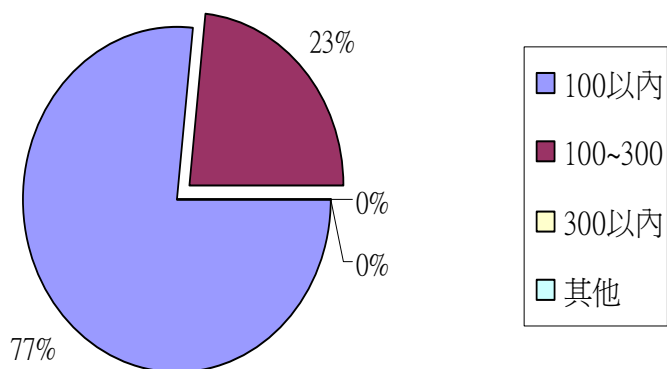
由右圖(5)可知,本校同學的消費態度是屬於理性的,是為需要而消費的。

6. 兩家促銷活動您喜歡哪家？



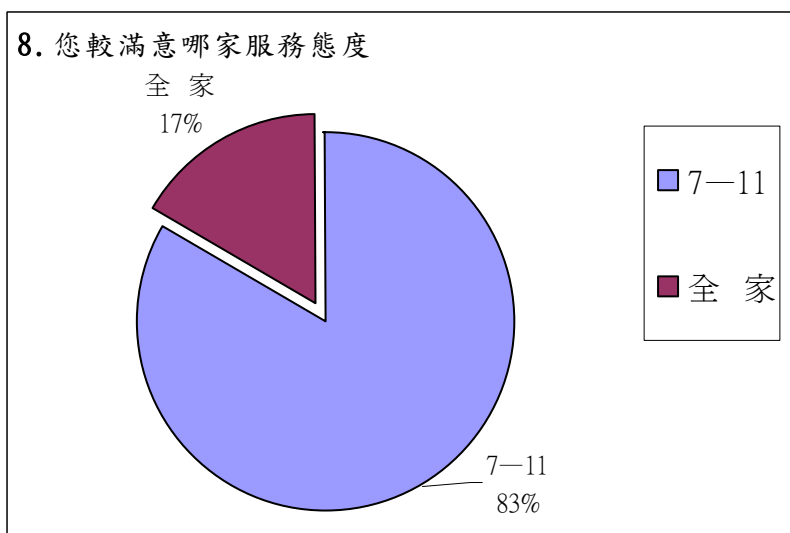
由右圖(6)可知,本校同學,對多樣化的兌換商品策略較喜歡,因為那樣可針對消費個人需要去兌換商品。

7. 您平均單次消費金額

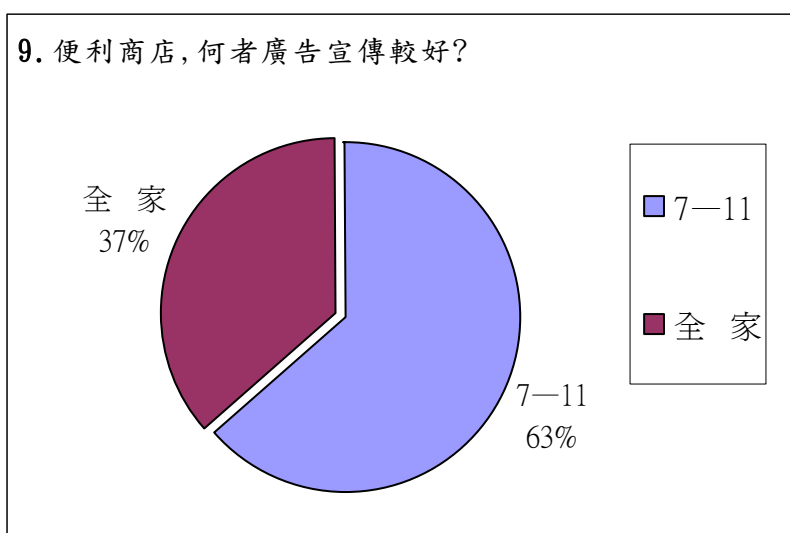


由右圖(7)可知,本校同學在單次消費金額上,佔大多在 100 元以內。

花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究



由右圖(8)、(9)可知,本校同學對「7-11」便利商店的消費感覺較好。



「參●結論與建議」

本研究旨在對花蓮地區的「7-11」與「全家」二家便利商店的經營作了解與分析。經參考文獻,採用文獻分析與問卷調查本校同學,去藉以了解便利商店在各方面給消費者的服務感受。並將資料彙整,獲得以下的結論,從而據以試提建議,供進一步研究之參考。

一、結論

- (一)在文獻分析上,可發現「7-11」與「全家」二家便利商店都是非常用心經營的,所以他們會不斷去了解顧客的不便與需要,進而不停地推出各種不同的行銷策略與服務,並能開拓其不同方式的客源,及增加其收入!
- (二) 在問卷調查分析上,可知道~本校同學是較喜歡「7-11」便利商店去消費的。因為到「7-11」便利商店去消費的整體感覺較好的。所以不管如何推

花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究

陳出新，最重要的是要能以消費者為中心的服務目標，才能獲得消費者的青睞。

二、建議

研究者對本研究的缺失，先進行檢討，再據而提出進一步的研究建議。

(一) 本研究的限制

1. 本研究的對象是取自本校 30 位同學。故本研究的結果僅能推及至和本校學生素質(中等資質)相同的學生上。
2. 受試者雖採隨機抽樣，但人數過少，因此本研究結果的推論將受到限制。

(二) 對進一步研究的建議

本研究限於人力、時間與能力等限制，故蒐集的資料有限，所以宜輔以訪談、觀察等方法，來獲得更詳實的研究結果。

「肆●引註資料」

註一：<http://www.7-11.com.tw/> 7-11 股份有限公司

註二：<http://www.family.com.tw/marketing2/index.asp> 全家有限股份公司

註三：<http://tw.news.yahoo.com/> 奇摩新聞網

註四：

http://tw.info.search.yahoo.com/search/images/view?back=http%3A%2F%2Ftw.info.search.yahoo.com%2Fsearch%2Fimages%3Fp%3D%25E5%2585%25A8%25E5%25AE%25B6%25E4%25BE%25BF%25E5%2588%25A9%25E5%2595%2586%25E5%25BA%2597%26ei%3DUTF-8%26xargs%3D0%26pstart%3D1%26fr%3Dyfp-ss%26b%3D301&w=88&h=115&imgurl=www.f-2.com.tw%2Fimages%2Fbanner_family.jpg&rurl=http%3A%2F%2Fwww.f-2.com.tw%2Findex.php%3Fpage_id%3D&size=31kB&name=banner_family.jpg&p=%E5%85%A8%E5%AE%B6%E4%BE%BF%E5%88%A9%E5%95%86%E5%BA%97&type=jpeg&no=303&tt=721&oid=224142941f0557f6&ei=UTF-8 圖片

註五：

註六：

花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究

「附錄●問卷」

對花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店消費感受之調查研究

您好！

我們是花蓮高商會計科同學，目前正進行一項花蓮地區消費人群對便利商店需求與購買行為關係的研究。因為便利商店是日常生活中消費方便的地方，所以我們想要以它作為調查的主題。我們非常需要您提供寶貴意見，您的意見對本研究將有莫大的助益，您所提供的資料除供本研究分析之外，絕對不會移作他用，敬請您安心作答。謝謝您的協助！

指 導 老 師：廖秀卿老師

學 生：廖茵茹 王巧婷 李芸安

請依您消費的實際情況做真實的勾選

1．您常去的便利商店

☐① 全家 ☐② 7-11 ☐③ 其他_____

2．如果以下 2 家商店開在一起，你會優先選擇去那家消費？

☐① 全家 ☐② 7-11

3．承前題，您會優先選擇去那家消費的原因為何？(此題可複選)

☐① 地點適中 ☐② 商品較多樣化 ☐③ 服務人員較好看 ☐④ 其它

4．您常去消費的商品

☐① 生活用品 ☐② 飲料零食 ☐③ 書報雜誌 ☐④ 其它

5．您會為了兌換商品而消費？

☐① 是 ☐② 否

6．兩家促銷活動您喜歡哪家？

☐① 全家好神公仔 ☐② 7-11 集點數換商品

7．您平均單次消費金額

☐① 100 以內 ☐② 100~300 ☐③ 300 以內 ☐④ 其它

花蓮地區「7-11」與「全家」便利商店之行銷研究

——
8・您較滿意哪家服務態度

☐① 全家

☐② 7-11

9・便利商店,何者廣告宣傳較好?

☐① 全家

☐② 7-11

10・請問您的性別是 ☐① 男 ☐② 女

謝謝您的協助！

入選

《商業類》

篇名：

花蓮家樂福消費人群調查研究

作者：

林智鴻·國立花蓮高商。會三乙班

張家琛·國立花蓮高商。會三乙班

李采璘·國立花蓮高商。會三乙班

壹●前言:

會選擇調查量販店—家樂福的原因是家樂福在花蓮地區是個知名大型的量販店，再加上從報章雜誌與各個媒體之間不斷的播送家樂福的廣告以及家樂福的促銷活動，一直吸引我們注意，它是以怎樣的銷售方式、經營策略、行銷管理、是什麼時候開始已經成為民眾生活不可或缺的消費地點？而且對於現在物價上漲的情況還能吸引民眾購買，持續維持成長業績感到好奇。

貳●正文

一、關於家樂福

1、家樂福花蓮點簡介(註一)

距飛機場、火車站近在咫尺，商品項目俱全，離市區僅八分鐘的路程，變成距離不是問題。並提供專屬汽車停車場、機車棚，安全性第一。是花蓮地區的鄉親假日購物的好去處。

2、公司簡介(註二)

家樂福（法語：Carrefour），成立於 1959 年，是歐洲最大的量販業集團；1963 年第一家店於法國開幕，家樂福集團也是量販店（Hypermarket）業態的首創者；1999 年與普美德斯（Promodes）合併後，成為歐洲第一、世界第二大的零售商。目前在世界 29 個國家地區擁有超過 11,000 多家營運零售店，目前主要以三種經營型態呈現，分別是：大型量販店、量販店以及折扣店。此外，家樂福還在一些國家地區發展了便利商店和會員制量販店。以 2004 年為例，整個集團稅後銷售額 726.68 億歐元，員工總數超過 43 萬人，僅次於沃爾瑪，於世界量販集團排名第二。

3、店名與商標(註二)

Carrefour 在法語中的意思是「十字路口」，起因為 1963 年開始營業的第一家家樂福量販店，就在法國某地的十字路口旁，且該店亦是家樂福在世界面積最小的店面。現任董事長是出身比利時的路克·范德維德（Luc Vandeveld）；總經理是杜哲睿（José Luis Duran）。

Carrefour 這個企業標誌第一次出現是在 1966 年，其設計概念取自法文商標字首 C，C 的右端延伸一個藍色箭頭，左端一個紅色箭頭，象徵四面八方的客源不斷地向著 Carrefour 聚集。原公司的法文名稱是 Carrefour 在中文裡翻譯成「家樂福」其意義是取「家家快樂又幸福」的意思，而這個名稱就成為該集團在大中華區的中文商標。

4、在台灣的發展概況(註二)

- a. 1987 年家樂福在臺灣成立臺灣家福股份有限公司，為亞洲區設立的第一個據點，第一家分店於 1989 年開始營運。2006 年，家樂福與英國特易購（TESCO）集團達成協議，以家樂福集團在中歐地區不佔主導地位的國家店面，與在臺灣市場一直發展有限的特易購進行資產置換，完全接收特易購在臺灣的運

作，特易購正式撤出；而家樂福在臺灣的分店一舉突破 40 家以上，員工超過一萬人。家樂福在臺灣的總公司設立於台北縣淡水店旁，其在臺灣的主要競爭對手是潤泰集團的大潤發及遠東集團的愛買吉安。目前已是全臺灣最大及分店數最多的量販業集團（截至 2008 年 7 月，全臺已有 50 家分店）。即將開幕的家樂福蘆洲店，是以捷運共構開發，共 9000 坪，還有一間正在設計中，未來會有 52 間分店。

b.

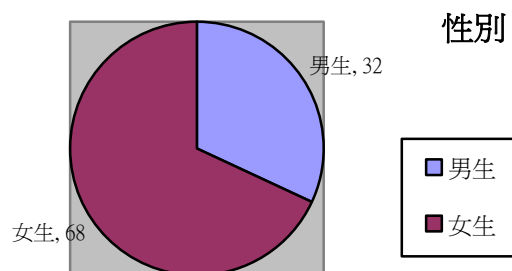
年份	發展
1987 年	法國家樂福集團和統一企業成立台灣家福公司
1989 年	第一家家樂福量販店於高雄大順店開幕
1996 年	家樂福文教基金會成立，同年家樂福成為台灣第一大量販店、第二大零售業以及服務業第十大企業
1997 年	推出自有品牌商品，使消費者能以合理價格享受高品質商品
1998 年	家樂福領先業界首先創立「超低價商品」
1999 年	業界首推“天天都便宜”的承諾
2001 年	正式推出新概念量販店，強調主題式商品陳列區，以色彩強化不同的商品區，提供消費者更便利舒適的購物環境。
2004 年 2 月	推出「NO.1 我們的最低價品牌」
2006 年 6 月	特易購加入家樂福
2008 年 7 月	台中太平店、高雄澄清店、光華店開幕
2008 年 9 月	嘉義北門店開幕

五、與其他同業的比較

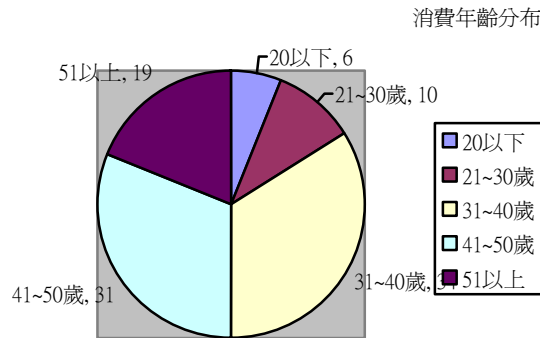
二、研究結果

從我們製作的問卷調查得知下列幾項結果：

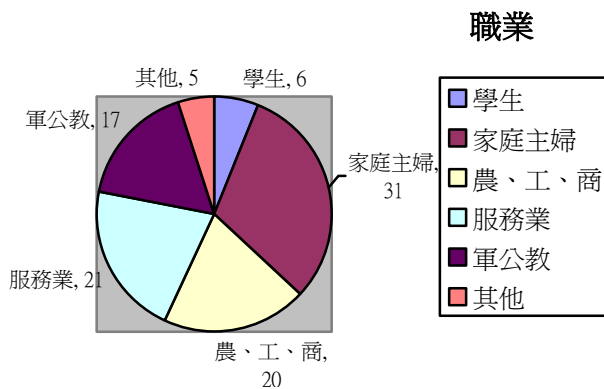
1.由圖可知道家樂福消費多為女性



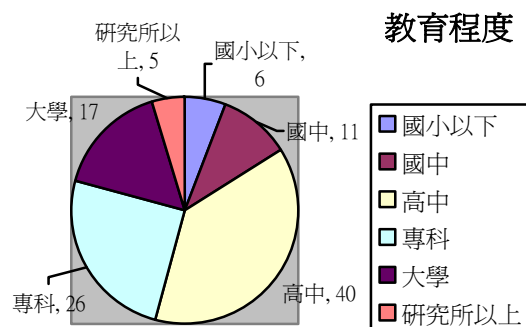
2. 消費年齡大約聚集在 31~40 歲和 41~50 歲



3. 消費者的職業大約分佈於家庭主婦及農工商



4. 由圖可看出教育程度聚集在高中



叁●結論

做完這一系列的調查讓我們更加了解平時常接觸的量販店-家樂福的發展歷程、商標的故事及傳銷手法，就像我們平常聽到「天天都便宜」這句廣告詞就知道是家樂福。

在我們的研究調查也發現，量販店-家樂福的傳銷手法是比一般量販店還完整的，但我們實地訪查也發現幾點想建議：

- 1.家樂福所設的電扶梯很多小朋友因為好奇心而在電扶梯上跳來跳去、玩耍，這是個很危險的行為，希望家樂福內部員工可以加以宣導電扶梯的危險。
- 2.希望家樂福內擺放貨品的架子，可以調低一點，這樣以便於老弱婦孺拿取貨品。
- 3.通常在折扣期間或一些特定節日，會吸引許多民眾入內消費，但也因為這樣人一多，就會有推擠的現象，可能會導致民眾受傷的意外，希望家樂福員工可以在折扣期間或一些特定節日宣導民眾不要堆擠按照順序排隊，已免發生受傷的意外。
- 4.在賣場內民眾都會推著購物車逛，但有一些小朋友會跑來跑去甚至一些年長的老人走路比一般人來的慢，可能不小心就會被購物車撞到，導致受傷的意外，希望家樂福員工可以宣導孩童不要跑來跑去的，且宣導推車時請注意前方的人事物。

引註資料

註一

<http://www.carrefour.com.tw/store/store01.asp?ShopID=%7B3D74BD6A-34D8-4D27-947F-A1FD790682C4%7D&AreaID=6>

註二

<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%AE%B6%E6%A8%82%E7%A6%8F>

註三

<http://www.carrefour.com.tw/about/about.asp>

對花蓮家樂福消費人群的調查研究

您好！我們是花蓮高商會計科同學，目前正進行一項花蓮消費人群對家樂福需求與購買行為關係研究。因為家樂福量販店是全花蓮最大的量販店，所以我們決定以它作為調查的主題。我們非常需要您提供寶貴意見，您的意見對本研究將有莫大的助益，您所提供的資料除供本研究分析之外，絕對不會移作他用，敬請您安心作答。謝謝您的協助！

花蓮高商：會計科

指導老師：廖秀卿老師

學生：林智鴻 張家琛 李采璘

請依您消費的實際情況做真實的勾選

1. 你平均的購買頻率為

- ☐① 每天 ☐② 至少一週一次 ☐③ 至少二週一次
☐④ 至少三週一次 ☐⑤ 至少一個月一次 ☐⑥ 至少二個月一次
☐⑦ 其他_____ (請說明)

2. 您到大型量販店購物最主要原因

- ☐① 價格便宜 ☐② 商品種類多 ☐③ 品質較佳 ☐④ 停車方便
☐⑤ 店員態度佳 ☐⑥ 距離較近 ☐⑦ 其他_____ (請說明)

3. 您通常購買的商品種類(可複選)

- ☐① 服飾 ☐② 生鮮食品 ☐③ 加工食品 ☐④ 日常用品
☐⑤ 家電用品 ☐⑥ 建築材料 ☐⑦ 辦公用具 ☐⑧ 書報雜誌
☐⑨ 汽車用品 ☐⑩ 五金用具 ☐⑪ 其他_____ (請說明)

4. 您的購物交通工具

- ☐① 自有轎車或貨車 ☐② 搭親友的車 ☐③ 摩托車 ☐④ 公車
☐⑤ 計程車 ☐⑥ 腳踏車 ☐⑦ 走路 ☐⑧ 其他_____ (請說明)

5. 您的購物訊息來源 (可複選)

- ☐① 報紙 ☐② 電視 ☐③ 收音機 ☐④ 雜誌
☐⑤ 郵寄型錄 ☐⑥ 店頭廣告 ☐⑦ 車廂廣告 ☐⑧ 親友告知
☐⑨ 戶外看板 ☐⑩ 其他_____ (請說明)

6. 您購物時間通常為

- ☐① 平常時間：星期一至星期五全天
☐② 列假日：星期六、星期日及國定假日全天
☐③ 沒有特定時間

7. 您最常在何種情境下惠顧該商店

- ☐① 有促銷活動時 ☐② 逛街無聊時 ☐③ 開車或其車經過時
☐④ 下班或放學時 ☐⑤ 過年過節時 ☐⑥ 計畫性購買
☐⑦ 其他_____ (請說明)

請衡量您對家樂福量販店的感覺請在□中打✓。

滿 普 不
意 通 意

1. 商品的品質好、新鮮度佳..... ☐ ☐ ☐
2. 營業時間長、方便購物..... ☐ ☐ ☐
3. 量販店址離家或上班地點近..... ☐ ☐ ☐

4. 商種類多樣化..... ☐ ☐ ☐
5. 店易於停車或有停車場..... ☐ ☐ ☐
6. 賣場內外環境寬敞乾淨..... ☐ ☐ ☐
7. 商品價格標示清楚..... ☐ ☐ ☐
8. 量販店促銷活動多（如：打折、特賣等）..... ☐ ☐ ☐
9. 商品分類陳列，賣場動線規劃好..... ☐ ☐ ☐
10. 量販店的音樂、裝潢、氣氛令人感覺舒服..... ☐ ☐ ☐
11. 量販店的商譽好、信用佳..... ☐ ☐ ☐
12. 量販店附設餐飲、休閒設施..... ☐ ☐ ☐
13. 量販店廣告多且可靠、廣告較吸引人..... ☐ ☐ ☐
14. 量販店地點適中、交通便利..... ☐ ☐ ☐
15. 提供商品資訊諮詢服務..... ☐ ☐ ☐
16. 提供輔助購物設備(如：電梯、購物車)..... ☐ ☐ ☐

基本資料

1. 請問您的性別是 ☐① 男 ☐② 女
2. 請問您的年齡是 ☐① 20~歲以下 ☐② 21~30 歲 ☐③ 31~40 歲
☐④ 40~50 歲 ☐⑤ 51 歲以上
3. 請問您的職業是 ☐① 學生 ☐② 工 ☐③ 商
☐④ 服務業 ☐⑤ 家庭主婦 ☐⑥ 軍公教
☐⑦ 其他_____ (請說明)
4. 請問您的學歷是 ☐① 國小以下 ☐② 國中 ☐③ 高中 ☐④ 專科
☐⑤ 大學 ☐⑥ 研究所以上
5. 請問您居住地是 ☐① 花蓮市市區 ☐② 附近居民 ☐③ 其它_____ (請寫出居住地)

入選

《其它類》

篇名：

從環保觀點來探討腳踏車

作者：

謝盈于 國立花蓮高商 會計事務三年乙班

賴怡靜 國立花蓮高商 會計事務三年乙班

劉亞涵 國立花蓮高商 會計事務三年乙班

從環保觀點來探討腳踏車

壹●前言

ABOUT 環保帶動腳踏車的流行與風潮

隨著科技爆炸的時代來臨，科技發達帶來了現在社會的繁榮與便捷，孰不知因為過度開發造成了生態上的浩劫，最近這幾年環境的變遷、氣候的異常轉變，環保意識逐漸抬頭，各國專家學者漸漸注意起環境保護的議題，並落實推廣，而節能減碳，更是必要走的路。具有環保概念的商品趁著這波優勢的推波助瀾之下儼然成了當紅炸子雞，其中最被眾人所接受也最夯的，非腳踏車莫屬了！（註一）

所以引起我們想去了解為什麼現在腳踏車價格不斷飆漲，騎單車有什麼好處，讓人們一台接著一台不斷買，在街上處處可以看到人們騎著單車，不論是為了健康、運動或者想省錢省油，這些問題都值得我們深入去了解。

貳●正文

一、文獻探討

(一)、腳踏車歷史

1. 腳踏車發明人

法國人西夫拉克在一個下雨天，在街頭被經過的四輪馬車濺了一身泥，這一濺使他突發奇想：四輪馬車這麼寬，應當把馬車順著切掉一半，四個車輪變成前後兩個車輪……於是1791年第一架代步的「木馬輪」小車誕生了。這輛小車有前後兩個木質的車輪，中間連著橫樑，上面安了一條板凳，像一個玩具。這輛「木馬輪」雖然既沒有傳動鏈條，又無轉向裝置，但一般被認為是人類最早的自行車。（註一）

2. 腳踏車發展

1818年，德國看林人德萊斯也製做了一輛兩輪車，他在前輪上加了一個控制方向的車把，可以改變前進的方向。但是騎車時依然要用兩隻腳蹬地，才能推動車子向前滾動。1840年，英格蘭的鐵匠麥克米倫，在德萊斯發明的木輪車的基礎上進行改進。他在後輪的車軸上裝上曲柄，再用連桿把曲柄和前面的腳蹬連接起來，並且前後輪都用鐵制，前輪大，後輪小。這樣人的雙腳終於真正離開地面，由雙腳的交替踩動帶動輪子滾動車輛前行。1842年，麥克米倫騎上這種車，一天跑了20公里。

從環保觀點來探討腳踏車

1861年，法國的米肖父子，在前輪上安裝了能轉動的腳蹬板，車子的鞍座架在前輪上面。他們把這輛車冠以「自行車」的雅名，並1867年在巴黎博覽會上展出。

從西夫拉克一直到米肖父子，他們製做的自行車與現代自行車差別較大，這種不帶鏈條傳動系統的自行車爲了提高速度只能通過提高前輪的直徑來實現，由此造成車輛極高，前輪的直徑甚至超過了普通人的身高，騎自行車變成了一項相當危險的運動，當騎行者摔倒在地的時候往往會受傷。真正具有現代化形式的自行車在1874年誕生。英國人羅松在自行車上別出心裁地裝上鏈條和鏈輪，用後輪的轉動來推動車子前進。

1886年英國的機械工程師斯塔利，從機械學、運動學的角度設計出了新的自行車樣式，裝上前叉和車閘，前後輪大小相同，以保持平衡，並用鋼管製成了菱形車架，還首次使用了橡膠車輪。斯塔利不僅改進了自行車的結構，還改制了許多生產自行車部件用的機床，爲自行車的大量生產和推廣應用開闢了寬闊的道路，因此他被後人稱爲「自行車之父」。他所設計的自行車車型與今天自行車的樣子已經基本一致了。

1888年，愛爾蘭的獸醫鄧洛普，從醫治牛胃氣膨脹中得到啓示，將自家花園用來澆水的橡膠管粘成圓形並打足氣裝在自行車上，這是充氣輪胎的開端。充氣輪胎是自行車發展史上的一個劃時代的創舉不但從根本上改變了自行車的騎行性能，而且完善了自行車的使用功能。

腳踏車大約於1875年傳入中國，腳踏車最初稱爲「洋馬兒」，對中國人來說，「洋馬兒」是新奇的事物。在當時的刊物《點可齋畫報》就好幾次都把外國人踏腳踏車當成了新聞。(註一)

(二)、腳踏車的優點

腳踏車被稱是「綠色交通工具」，在擁擠及污染的都市環境中，歐洲許多都市反璞歸真，積極興建腳踏車道及附屬設施，以鼓勵居民騎乘腳踏車，而我們仍然迷失在汽車陣中，大量興建道路及汽車停車場，都市內的擁擠及污染卻日益嚴重。

過去幾十年來，擁有一輛汽車是台灣每戶家庭夢寐以求的，早期擁有汽車確實帶來行的方便與身份的表徵，然而隨著國民所得增加，小汽車從奢侈品逐漸成爲必需品後，汽車數量急遽增加，小汽車反而成爲一種負擔，塞車與停車問題成爲開車族每天揮之不去的夢魘，小汽車從一個夢想變成一個夢魘，究竟我們是在「役車」？還是「爲車所役」？小汽車帶來了下列一些值得我們醒思的問題：我們爲什麼每天要背著重重的車殼，在擁擠的道路上一步一步往前走？我們爲什麼每天要枯坐在車內

從環保觀點來探討腳踏車

數十分鐘，另外再花數十分鐘去運動？我們為什麼每天要使用汽油污染都市內的空氣，另外再交空污費去防治污染？我們為什麼每天要將找停車位而不悅的情緒帶進工作場所，再帶回家？

其實，我們有更好的選擇，那就是腳踏車，它可以讓我們在動彈不得的車陣中殺出重圍，穿梭自如；它可以讓我們每天定時運動；它不會帶來污染與噪音；它可以提供及戶的服務。

既然如此，腳踏車卻乏人問津，小汽車仍然是大家的最愛，為什麼？這是因為所有道路的規畫與設計均以汽車為主，以台灣大多數都市內，以小汽車旅行比例不超過25%，可是在道路的規劃和設計上卻忽略了機慢車的存在，有75%的路面讓小汽車使用。如果以公平的角度來看，他們應該擁有四分之三的路權，也就是有四分之三的路面應該畫為機慢車道，但是實際狀況呢？過去以汽車為主的道路規劃與設計下，機車和腳踏車並無一席之地，大部分道路的快車道禁行機車，慢車道又被停車或攤販佔據路面，腳踏車被逼得走投無路，或是在汽車陣中出生入死，險象環生。再加上道路交通執法不嚴，少數汽車「橫行」，違規停車「霸道」，機慢車躲躲閃閃，毫無行的尊嚴。

然而，時代在變，觀念亦在改變，環境保護、減少污染與節約能源等綠色主張成為全世界共同的潮流，在國內亦逐漸獲得重視。此外，從各種民意調查的結果可以看出，隨著國民所得增加及教育水準的提升，民眾的價值觀隨之改變，未來居民對生活環境品質的要求愈來愈高，我們會漸漸發現，過去夢寐以求的小汽車，竟然是破壞都市環境的最主要殺手，而開車族是幫兇，擁抱小汽車竟然要付出如此慘痛的代價，從破碎的汽車夢裡醒來，我們會重新思考除了小汽車之外，是否有其他的運具選擇？

從整體社會來看，腳踏車具有無污染、安靜、節約能源、節省道路及停車場面積等優點。另外，從個人的觀點，腳踏車亦具有下列的優點：擁有成本低、使用成本低、及戶方便性、小巷內亦可通行、停車方便、有益健康、簡單易學。（註二）

(三)、騎單車的七個好理由

◎每天單車騎四英哩(約6.4公里)的人，比不騎單的人，罹患心臟冠狀動脈疾病的機率低50%

◎經常騎單車的人比不常運動的人身體健康狀況要年輕十歲

◎騎半小時單車約燃燒150大卡熱量，很明顯的單車通勤有益減重

從環保觀點來探討腳踏車

- ◎經常騎單車會增進肺功能，尤其當患有支氣管炎或氣喘等毛病時相當有用
- ◎騎單車是很好的有氧運動，並且不會對關節及肌肉造成過度負荷，對有關節炎、體重過重或單純的身體狀況不佳等等都很有益處
- ◎騎單車不會使您的身體過度疲勞，即使年紀老了也可以持續騎，就這個觀點而言應該早點把單車運動當成的嗜好
- ◎經常運動對減輕心理的壓力及防止沮喪有益；騎單車可促使人樂觀(註三)

(四)、SWOT分析

Swot分析－腳踏車V.S.汽機車

S 優勢 腳踏車： 1、節能減碳 2、有益健康 3、節省道路及停車廠面積 汽機車： 1、方便 2、快速 3、舒適感	W 劣勢 腳踏車： 1、不方便 2、速度有限 3、在道路上比較不安全 汽機車： 1、排放廢氣 2、價格昂貴，不是人人都開得起 3、汽車要課燃料稅、汽機要牌照稅
O 機會 腳踏車： 1、操作簡單 2、價格低廉 3、未來趨勢 汽機車： 1、逐年降低關稅 2、車是你的第二個家 3、柴油車取代汽油車	T 威脅 腳踏車： 1、原材料上漲 2、缺乏市場，技術成長空間受限 3、缺乏自行車專用道，增加行車風險 汽機車： 1、石油上漲 2、環保意識抬頭 3、罰緩金額日益漸增

(五)、研究方法

利用網際網路瞭解到腳踏車的歷史，以及腳踏車在這個世界形成一股環保風潮，帶動環保及健康的意識。

(六)、研究結果

從環保觀點來探討腳踏車

腳踏車不只是緩慢的代步工具，更有一股風潮走上時尚的尖端；腳踏車也不只是人包鐵的代步工具，更是響應環保的重要步驟。而家喻戶曉的腳踏車，將成為人類的好朋友。

參●結論與建議

一、結論

全球汽機車排放大量的二氧化碳，造成空氣污染，過去的地球已漸漸消失。有些地方環保人士開始意識抬頭，開始推出一連串的環保措施及愛護地球的方法。原來人類最早的代步工具——腳踏車就此盛行。本來腳踏車的重要性還不及現在，因為現在的人們欠缺運動，加上全球暖化等等之類的問題，造就了現在腳踏車的盛行。

腳踏車不管在什麼時間地點都非常的適合我們，但現代人們喜歡方便性，忽略了以前的生活，更忽略健康，甚至忘記了我們還生活在這個地球村。因為時間上的不便或地域上的不便，我們第一個念頭就是車子，而不是隨著物資昂貴而昂貴的腳踏車，之所以人們生活的越來越便利，所以更需要健康或者是節省。然而，目前也有一些人士開始騎車旅行、環島。一些地方政府也開始重視了腳踏車人士的需求，建造了腳踏車步道以及種種有利單車人士的交通措施，因此，人人一手腳踏車的勝境，也是指日可待的事了。

二、建議

1. 呼籲汽車族開車時應該有「車品」，禮讓慢車騎士，應該心懷感恩之心，感謝慢車族讓出路面來，才使目前市區交通不致於太擁擠。
2. 快慢車道分隔。除了上述消極的「道德勸說」外，為積極防止汽車入侵慢車道，則應該視車流量及道路寬度的狀況，在適當的路段以硬體設施將快慢車道強制分離，以保障慢車騎士的安全，使「萬物並育而不相害，道並行而不相悖」，讓機車及腳踏車族與開車族能夠各行其道而不相傷害，讓慢車道與汽車道並行而不相干擾。
3. 建立腳踏車專用道。過去以汽車為主的道路規劃與設計下，腳踏車被遺忘了，再加上道路交通執法不嚴，以致汽機車橫行，及違規停車取締不力，攤販佔據路面，腳踏車被逼得走投無路，或是在汽車陣中出生入死，險象環生。我們如果要重新定位腳踏車在都市所扮演的角色，建立腳踏車專用道系統是最迫切需要的，提供安全而舒適的騎乘空間，還給腳踏車族一個安全而舒適的行駛空間，才能吸引更多汽機車族轉而使用腳踏車，則都市中的污染與擁擠現象將獲得改善。(註二)

從環保觀點來探討腳踏車

肆、參考資料

1、註一：長鬃山羊單車俱樂部

<http://www.fserow.com/serow.html>

2、註二：YAHOO 奇摩知識

<http://www.cit.org.tw/discuss/r11.htm>

3、註三：維基百科全書

<http://zh.wikipedia.org/w/index.php?titl>

入選

《商業類》

篇名：

麥當勞行銷策略與影響

作者：

林伊凡·國立花蓮高商。會三乙班

張禎庭·國立花蓮高商。會三乙班

林嘉琦·國立花蓮高商。會三乙班

「壹●前言」

在這科技發達的社會中，現代人生活越來越忙碌，而他們的飲食習慣，也就都偏向便利又好吃的型態，不外乎就像是麥當勞的得來速和肯德基，不僅節省他們的時間，口味也都是符合年輕老幼的味蕾，現在在都市化的社會到處可見他們的蹤影，在電視上的廣告也讓人印象深刻，「這不是肯德基！」、「麥當勞都是為你」，為何速食店有如此大的魅力，現今麥當勞增設遊樂設施，並把套餐結合玩具擄獲孩子們的心，並且提供無線上網，讓越來越多的 SOHO 族有舒適的工作環境。服務業漸漸走向客製化，滿足消費者的各種需求，使得麥當勞在市場上佔有一席之地，我們以麥當勞速食店作為主要研究的對象，並且針對麥當勞的行銷策略與對身體的影響深入探討。

「貳●正文」

一、文獻探討

(一)、發展沿革

麥當勞創始人雷·柯洛克初遇麥當勞兄弟。由於麥氏兄弟無法將麥當勞事業擴展，因此，當他們的事業小有成就時，雷·柯洛克便加入他們的行列雷文洛克(Raymond Albert Kroc, 1902-1984)在五十二歲那年(即一九五五年)創立麥當勞公司。其表示，麥當勞的成功之道在於「**我們比任何人更加認真地看待漢堡飽這門生意**」。他堅持嚴格的標準，致力向顧客提供一貫的優良品質、快捷服務、清潔環境及超值享受，加上創新的烹調技術，成為速食店中王者之王的龐大公司。

(二)、經營哲學~提供額外服務及美味的漢堡速食，讓消費者覺得其消費是超值的

1. 「遊樂設施」，讓小朋友在麥當勞裡也能玩樂。
2. 「無線網路服務」，目的是為了讓入店消費的客人，待在店內久一點。有很多人，因為這樣的彈性服務，而在店內待上好幾個小時，甚至半天。研究報告發現，滯留店內的時間愈久，客人的消費額愈高。因此，商店無不使出渾身解數地「留住」客人。
3. 「可辦慶生會」，替小朋友慶祝生日。
4. 「得來速」，讓顧客不用下車既能享用到商品。

(三)、設立地點

麥當勞的設置多半都會位於人潮洶湧的地方或是交通便利的地方，這是所有的麥當勞共通的現象，除此之外，因為各地的主要活動族群不同，所以在麥當勞我們看到的主要顧客也就不一樣，台灣的地理範圍本來就不像美國那樣幅員廣大，人口密度也大多了，麥當勞文化到了台灣還是因應了國情的不同而做了一些改變。雖然說終極目標還是在於洶湧的人潮，但是各地區的麥當勞也會因為人潮的種類不同而會有不同的經營策略。

(四)、廣告促銷手法

麥當勞設計顧客的一個很重要的步驟就是它的宣傳。宣傳是一個營利單位吸引顧客的必要手法，從台灣近十年來的現象中，我們知道麥當勞透過了廣告、包裝、促銷等許多多元並且有統一意念的宣傳手法，成功地達到了效果：說服、形象塑造，以及吸引消費。在台灣，麥當勞的廣告策略從不是一成不變的，這和麥當勞在台灣的社会意義變遷有關。1984年麥當勞被引進台灣的初期對台灣民眾來說是十分新奇的，不但店內充滿異國（美國）風味，連麥當勞叔叔廣告都是外國拍攝加上國語配音的。此外，速食在當時的確是有別台灣傳統麵、飯的特殊食品，而其店面的整體設計以及結合遊樂場所的規劃在當時的食品業都是少見的，這些都是麥當勞當時吸引顧客的訴求。

(五)、麥當勞對身體的影響

麥當勞的進軍台灣，對台灣來說有利也有弊，麥當勞對於服務業有很大的拓展，反之，對於台灣人民的身體也有很大的威脅與迫害。醫學研究顯示，如果經常食用這一類的食物，不但會造成營養不均衡，也很容易造成肥胖，增加罹患心臟病與高血壓等慢性疾病的機會。在西式速食中，蔬菜類與水果類的份量都很少，而油、糖、鹽類、蛋豆魚肉類的份量又偏多，尤其是炸雞、薯條，不是太油、就是太鹹，而可樂、汽水等飲料則是太甜。

碳酸飲料：

碳酸飲料裡面含有古柯鹼（cocaine），人喝了之後會成癮，因此會讓人怎麼也想再喝。可口可樂還擁有強力的溶解作用。在裝滿可樂的杯子裡放入一顆牙齒，一個晚上就可以將牙齒完全溶化。

油炸食品：

富含澱粉的高溫油炸食品如炸薯條、炸馬鈴薯薄片含有高量的丙烯醯胺。而丙烯醯胺在動物實驗中，會導致染色體變異，以及造成DNA、神經與細胞的突變，並引發癌症。

高溫油炸久，易癌化

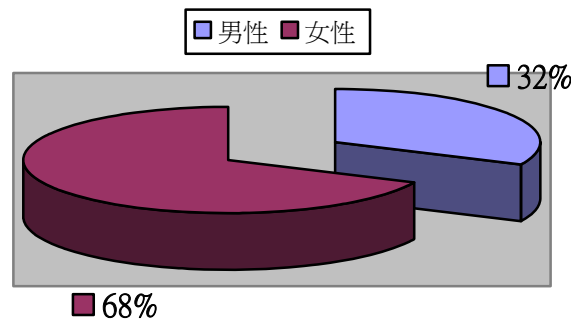
經過連續高溫（190~200℃）油炸6小時，油脂品質即已開始發生劣化，隨著高溫油炸時間的增加，油脂會發生水解、氧化、異構化、熱分解與聚合作用，顏色會變深、黏稠度變大、發煙點降低、泡沫多、吸油力增大等。若以持續油炸18~24小時的油炸油來餵養動物時，會降低其食慾、使毛色變黃、飼料效率降低、增加維他命A、C、E等抗氧化物質的消耗、導致脂質過氧化作用、蛋白質氧化等

之發生，並增加氧化壓力。在我們的研究中也發現，當飲食中含高油或是含經高溫處理之油炸油時，均較易導致動物體結直腸的病變或癌化之發生。

此外，因為常做為油炸食品原料的大都為「高澱粉、低蛋白質」的食物，例如馬鈴薯、地瓜、麵粉、米等，不論在國外或國內的研究均發現，當這些食物在加溫至 150℃ 以上時，即會產生一種致癌物——丙烯醯胺（acrylamide）。在常吃的洋芋片、薯條、油條、燒餅、泡麵、沙琪瑪、方塊酥、麻花等食品中，均可發現丙烯醯胺的存在。在一些相關研究中亦發現，常攝取含丙烯醯胺的食物可能會引起基因突變，進而形成癌細胞。這也是喜歡吃油炸、燒烤食物的消費者，不可不慎的問題。

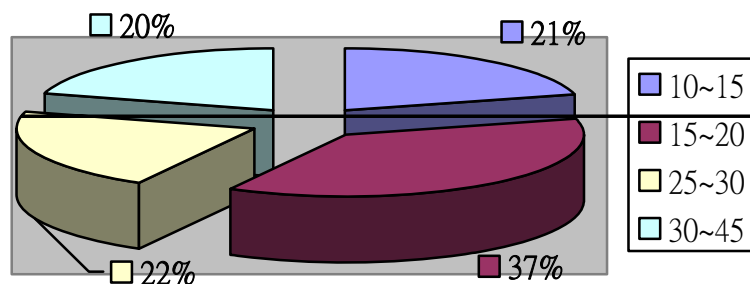
問卷結果分析

性別

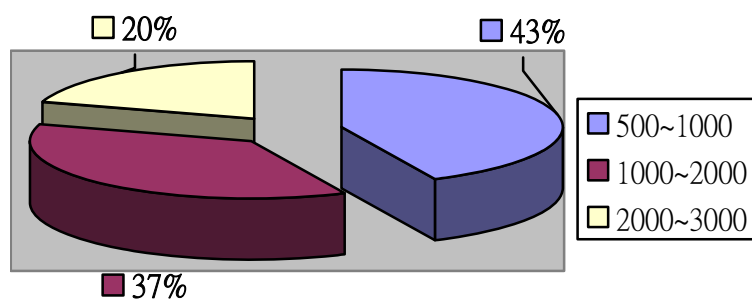


(1)由圖一，可知，男性的受訪較多於女性

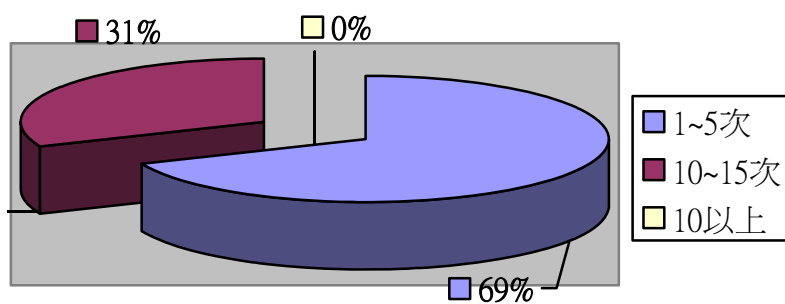
年齡



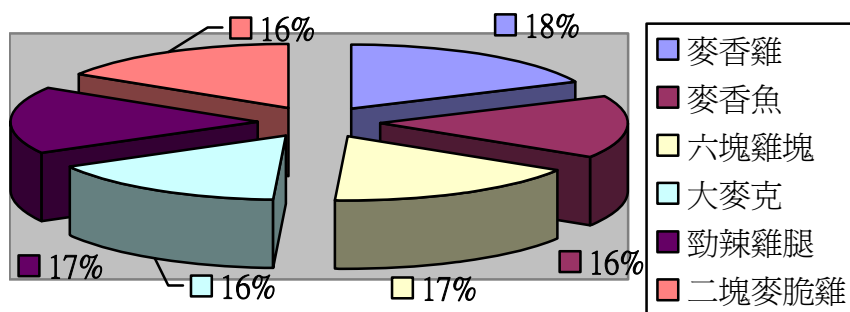
一個月伙食費



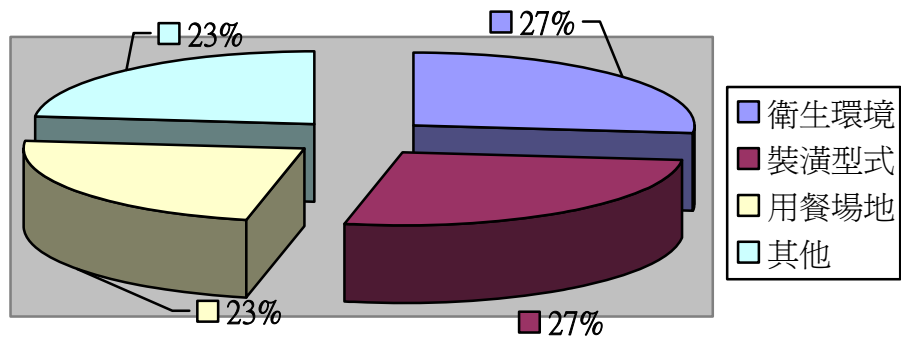
平均一個月消費次數



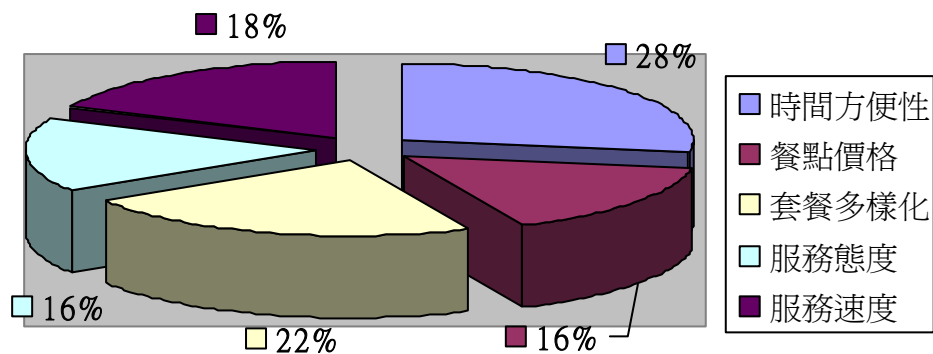
喜歡的消費套餐



環境滿意



滿意度的主要原因



「參●結論」

深入探討麥當勞之後，了解麥當勞的各種行銷策略，經由以上的分析就可知道，麥當勞其實在很多的部分都以消費者的角度觀看來做為決策的重要來源，比如說，麥當勞的設置多半都會位於人潮洶湧的地方或是交通便利的地方，這是所有的麥當勞共通的現象，因為時間上的便利性讓許多的上班族來消費，這也就達到麥當勞的行銷策略，雖然說終極目標還是在於洶湧的人潮，但是各地區的麥當勞也會因為人潮的種類不同而會有不同的經營策略。調查顯示麥當勞是台灣消費者最常光顧的速食店，這並不令人意外，不過光顧之頻繁可是在其他速食店餐廳少見的。研究結果顯示，有近一半的受訪者每三個月就會光顧麥當勞2次以上。遠高於肯德基的消費頻率，主要的速食店消費族群年紀在15-29歲之間，而麥當勞主要溝通的對象也在這個族群，麥當勞喜歡運用像王力宏這種年輕偶像代言，在

電視廣告上和消費者溝通，創造出潮流感的年輕形象，這讓麥當勞更貼近年輕族群，讓麥當勞和這群消費者的生活息息相關，在大量投入廣告和行銷活動下，麥當勞成為速食店的龍頭品牌，而且麥當勞三個字，在消費者心目中就是速食店的代名詞，而調查也證實，麥當勞的確被認為是一個跟得上潮流，而且很酷的品牌，這個品牌形象，在所有速食店中，只有麥當勞才有，另外，麥當勞的品牌形象都有適合和朋友分享，以及提供一個快樂的環境，毫無疑問的，麥當勞就是一個有活力的品牌。

「肆●引註資料」

碳酸飲料

<http://www.epochtimes.com/b5/5/1/3/n767697p.htm>

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1405112814456>

油炸類

http://www.functionalfood.org.tw/writings/writings_97/writing_970212-3.htm

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1405111811906>

PDF created with pdfFactory trial version www.pdffactory.com

速食對身體的影響

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1306021411679>

麥當勞的成功

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/?qid=1007122903666>

<http://big5.huaxia.com/xw/00168935.html>

<http://pk.ixpanel.com/pk.php?id=130>

<http://www.wahas.com/archiver/?tid-478086-page-5.html>

<http://andyliudesign.idv.tw/?p=439>

麥當勞系列

<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E9%BA%A6%E5%BD%93%E5%8A%B3>

http://www.104survey.com/104Survey/portal/channel/ipsos/main_re03_c.html

http://sex.ncu.edu.tw/members/Ho/MC/midterm/chang_wenchen.htm

麥當勞問卷調查

1. 性別
☐男性☐女性
2. 年齡
☐5~10☐10~15☐15~20☐25~30☐30~35☐35~40☐40~45
3. 個人一個月伙食支出費
☐500~1000☐1000~2000☐2000~3000
4. 您平均一個月前往速食店消費的次數
☐1~5 次☐5~10 次☐10 次以上
5. 您喜歡的速食店與消費套餐？
☐麥香雞套餐
☐麥香魚套餐
☐六塊麥克機塊
☐大麥克套餐
☐勁辣雞腿堡套餐
☐二塊麥脆雞套餐
6. 您對麥當勞的用餐環境感覺如何？
☐衛生環境乾淨
☐滿意的裝潢型式
☐滿意用餐場地
☐從未去過麥當勞
☐其它_____
7. 請問影響您滿意度的主要原因為(可複選)？
☐時間方便性
☐餐點價格
☐套餐多樣化
☐服務人員態度
☐服務人員速度

第二名

《商業類》

篇名：

連鎖咖啡店巨人 - 星巴克

作者：

游淨雯。國立花蓮高商。商三乙班

黃雅凡。國立花蓮高商。商三乙班

林婷雲。國立花蓮高商。商三乙班

指導老師：

許躍騰 老師

連鎖咖啡巨人-星巴克

目 錄

壹●前言-----	1
一、研究動機-----	1
二、研究目的-----	1
貳●正文-----	1
一、起源、理念與發展-----	1
二、行銷環境與策略分析-----	1
三、研究設計-----	2
三、研究成果-----	3
參●結論-----	9
一、結論-----	9
二、建議-----	9
肆●引註資料-----	10

連鎖咖啡巨人-星巴克

壹●前言

一、研究動機

隨著社會的進步，生活品質的要求也跟著水漲船高，人們再也不是只會埋首於工作之間，漸漸的生活重心轉移成休閒，三不五時和好友們聚會，享受談天說地的快樂，或者是閒暇之餘，一個人安靜的翻翻報紙、看看書，都成為現代人的休閒。

星巴克是現代咖啡之首，在市場上占有一席之地，在人人隨手一杯咖啡的社會裡，擁有極大影響力。咖啡是現代人不可或缺的飲品，隨著課業壓力增加、工作進度落後、個人喜好的增加，咖啡的銷售量持續看漲，這也是咖啡的始終高居不下的原因之一。現在的社會「重質」的程度已遠遠超過「重量」，大眾們願意花更多的錢，來購買品質的保證。服務態度會影響顧客上門的意願，一但踏入店家裡，消費者期盼自己能受到店家的尊重，星巴克的「體驗經濟」，成為店裡的一大主打，店內的設計和裝潢充滿了異國風情，讓渴望到國外享受度假休閒的顧客，有深入其境的感受。

二、研究目的

本研究藉由理論探討及問卷調查來進行研究分析，以了解星巴克業者在如此競爭激烈的咖啡市場中，為何能受消費者青睞，研究目的如下：

- (1)想要知道社會大眾光臨星巴克的原因
- (2)想要知道社會大眾對星巴克的服務與環境滿意程度
- (3)想要知道社會大眾對星巴克價格的接受度
- (4)提供星巴克業者在改善服務品質上的具體建議

貳●正文

二、起源、理念與發展

在 1971 年，只有到西雅圖才可以想享受到星巴克咖啡，1996 年星巴克開始向外發展，進入國際市場，名聲及口碑都廣受好評，強調以服務至上，重視和顧客之間的互動，讓客人有賓至如歸的感受，面對獲利衰退正進行一場回復傳統的「味覺革命」。

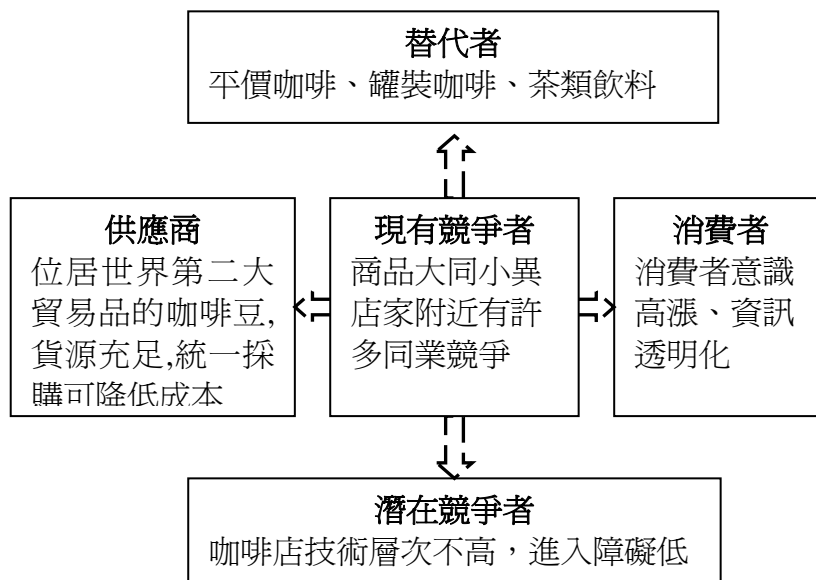
二、行銷環境與策略分析

1、SWOT 矩陣分析

連鎖咖啡巨人-星巴克

	優 勢	劣 勢
機 會	SO A.銷售咖啡，也銷售咖啡的周邊商品。 B.配合節慶舉辦促銷活動。 C.推出新產品的速度快。	WO A.利用網路、手機預先訂餐和無限網路。 B.星巴克隨行卡。
威 脅	ST A.與醉爾斯合作開發星巴克冰品－冰淇淋。 B.以賣咖啡為主，西點為輔。	WT A.環保觀念自行攜帶杯子。 B.美式傳統風格的消費環境。 C.明亮有設計感

2、五力分析



三、研究設計

1、研究對象

- A、至星巴克消費的人
- B、逛街的人

連鎖咖啡巨人-星巴克

2、研究方法

本調查是以「問卷調查法」方式進行，符合條件的受訪者接受訪員要求填寫問卷內容，並以當面回收問卷的方式。問卷調查是指訪員將設計好的問卷及相關資料，當面請求受訪人進行填寫問卷的方式調查。而面對面填寫問卷的調查和其他訪問的不同在於，訪人與受訪人之間的互動，訪人對受訪人的第一印象，會影響受訪人反應及填寫問卷的意願和回答問卷的可信度，這將決定問卷調查的成功或失敗。在問卷調查中可以了解消費者對星巴克的消費滿意程度和對星巴克有何須改進的建議。

四、研究成果

1、基本資料

A、性別

表 4-A 性別比例分析表

性別	男	女	合計
人數	23	33	56
百分比	41%	59%	100%

說明：由上述數據可看出，星巴克消費者性別有些許的差異，女性對星巴克的需求大於男性，因此星巴克可以針對這方面設計更貼心的女性餐點。

B、年齡

表 4-B 年齡比例分析表

年齡	10~20	21~30	31~40	41~50	51 以上	合計
人數	20	21	10	5	0	56
百分比	36%	38%	18%	9%	0%	100%

說明：由此可看出到星巴克消費的多屬於年輕族群，因為星巴克提供的咖啡品質良好、產品精緻，年輕族群的心態，隨著社會變遷已從「重量轉變為重質」，對於年輕族群來說，品質服務兼具的星巴克，是消費者的第一選擇。

C、職業

表 4-C 職業比例分析表

職業	農	工	商	軍公教	學生	自由業	合計
人數	0	2	12	10	24	8	56
百分比	0%	4%	21%	18%	43%	14%	100%

說明：由此可知至星巴克消費的族群，只要是以學生為主，主要原因是因為現代

連鎖咖啡巨人-星巴克

學生的消費能力提高，星巴克的價格仍在學生負擔範圍內，隨著時代的轉變，星巴克不再是商人洽公、會議的地方，更成為學生們談天說地，聯絡感情的好去處。

D、月收入

表 4-D 月收入比例分析表

月收入	20,000 元以下	20,001~40,000 元	40,001~60,000 元	60,001 以上	合計
人數	30	16	5	5	56
百分比	54%	29%	9%	9%	100%

說明：由此可看出月收入 20,000 以下的消費者佔最多，和其他縣市星巴克的族群，有些許出入，花蓮縣經濟較外縣市落後，就業困難，薪資待遇也沒有其他縣市優渥，月收入大約兩萬，而花蓮縣星巴克主要客群多為年輕族群，其中又以學生居多，經濟能力尚可，因此，對於消費者，星巴克業者多提供優惠與回饋，更能吸引大批的人潮。

E、教育程度

表 4-E 教育程度比例分析表

教育程度	國中(小)	高中(職)	大學(大專)	碩士(含以上)	合計
人數	3	21	29	3	56
百分比	5%	38%	52%	5%	100%

說明：由圖表可知，大學(大專)的消費族群佔大多數，探究其原因，高中職學生已有固定的零用錢以供花用，大專學院的學生，有的已有經濟來源，對於星巴克所提供的產品，有一定的消費能力，因此針對這些年輕族群，產品多樣化更能吸引購買的慾望。

2、問卷內容

F、您會光臨星巴克的原因為何？

表 4-F 光臨星巴克原因比例分析表

項目	聚餐聊天	會議	休閒	純喝咖啡	免費上網	閱讀	其他	合計
人數	25	1	9	13	1	2	5	56
百分比	45%	2%	16%	23%	2%	4%	9%	100%

說明：從數據中可看出，消費者多半是以聚餐聊天為需求，會選擇星巴克的原因可能是喜愛店家的環境與氣氛也可以享受高品質的咖啡。

連鎖咖啡巨人-星巴克

G、您通常多久光臨星巴克？

表 4-G 光臨星巴克次數比例分析表

項目	每天	1~2 星期	3~4 星期	1 個月以上	想到就買	其他	合計
人數	0	12	11	8	23	2	56
百分比	0%	21%	20%	14%	41%	4%	100%

說明：從數據中可看出，消費者可能是走在街上被星巴克的咖啡香所吸引而突對咖啡產生了慾望。

H、進入星巴克門市，您最常消費項目為何？

表 4-H 消費產品比例分析表

項目	咖啡	麵包或蛋糕	咖啡豆	品牌杯子	蛋捲糖果	其他	合計
人數	43	9	1	2	0	1	56
百分比	77%	16%	2%	4%	0%	2%	100%

說明：從數據中看出，顧客來星巴克消費多為咖啡，星巴克的咖啡是受消費者喜愛和肯定的，星巴克都用高品質的咖啡豆和高水準的烘培方式提供給消費者最香醇的咖啡。

I、您對員工服務態度覺得？

表 4-I 員工服務態度滿意程度比例分析表

項目	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意	合計
人數	9	34	12	1	0	56
百分比	16%	61%	21%	2%	0%	100%

說明：從數據中可看出，消費者對星巴克員工的服務態度都是正面讚賞的回應，員工以熱情的笑容、完善的服務來迎接顧客，要讓您踏進星巴克就能感覺到人與人之間零距離的溫暖和關懷，希望消費者能在心情愉悅下品嚐咖啡，享受星巴克給的服務。

J、您對店內環境設計覺得？

表 4-J 環境設計滿意程度比例分析表

項目	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意	合計
人數	6	39	10	1	0	56
百分比	11%	70%	18%	2%	0%	100%

說明：從數據中可看出，消費者對店內擺設及環境都有不錯的反應，被稱為『第三好去處』的星巴克想要讓顧客經過時有想要走進來的慾望，而當你踏進

連鎖咖啡巨人-星巴克

店裡能把所有的煩惱暫時擱著，保有愉悅的心情和放鬆的感覺，細細品嚐咖啡。

K、星巴克咖啡，價格比市場上的咖啡高出許多，您認為高價的原因？

表 4-K 星巴克高價原因比例分析表

項目	環境優美	上等咖啡	地點適宜	產品多元	服務滿意	其他	合計
人數	19	14	10	3	6	4	56
百分比	34%	25%	18%	5%	11%	7%	100%

說明：從圖表上可知，星巴克對於環境很講究，營造出異國風情的咖啡環境，重點是第三地點，創造工作與家庭以外的第三個放鬆的地方。

L、您能接受星巴克咖啡的合理價格為

表 4-L 大眾接受的咖啡價格比例分析表

項目	0~70 元	71~90 元	91~110 元	111~130 元	131 以上	合計
人數	10	23	15	5	3	56
百分比	18%	41%	27%	9%	5%	100%

說明：從圖表上可知，經濟不景氣，消費者能接受的價格大多在 100 元以內，顧客仍希望能以較低的價格喝到品質優良的咖啡，所以，71~90 元是消費者心中較為合理的價格。

M、如果星巴克的價格下降，會提升你光臨星巴克的次數嗎？

表 4-M 大眾因價格改變消費次數比例分析表

項目	會	不會	合計
人數	43	13	56
百分比	77%	23%	100%

說明：從圖表上可知，星巴克咖啡屬中高價位，當消費者在選擇相同品質的咖啡時，通常會選擇平價咖啡，所以當星巴克價格下降時，與平價咖啡相比，多了享受體驗，畢竟能省錢，消費者也會願意光臨星巴克。

N、不考慮價格因素，如果想喝咖啡你會選擇

表 4-N 選擇星巴克消費咖啡比例分析表

項目	星巴克	85 度 c	西雅圖	壹咖啡	麥當勞	其他	合計
人數	36	10	2	3	3	2	56
百分比	64%	18%	4%	5%	5%	4%	100%

連鎖咖啡巨人-星巴克

說明：從圖表上可知，不考慮咖啡價格，大部分的人會選擇星巴克，星巴克擁有品質優勢，品質高價格也跟著提升，每個人都喜歡高品質，但卻對高價錢怯步，因此星巴克業者若對價格稍做些許的調整或時常舉辦一些優惠方案，必能吸引眾多民眾上門，提高營收。

O、星巴克目前推出當日消費，次日憑發票換一杯平價咖啡，您會因此增加消費嗎？

表 4-O 促銷方案增加消費比例分析表

項目	會	不會	合計
人數	33	23	56
百分比	59%	41%	100%

說明：由此數據可以看出針對促銷方案是能夠吸引顧客的購買慾望，現在經濟不景氣，星巴克的咖啡又因強調品質而不降價，這確實會對消費者造成負擔，若能配合一些促銷方案，減少消費負擔，讓社會大眾興起強烈購買慾。

P、您會對星巴克銷售咖啡以外的產品感興趣嗎？（例如：餅乾、蛋糕、杯子等）

表 4-P 對非咖啡產品感興趣比例分析表

項目	非常感興趣	感興趣	普通	不感興趣	非常不感興趣	合計
人數	5	22	21	8	0	56
百分比	9%	39%	38%	14%	0%	100%

說明：由此可見，一般消費者對非咖啡系列產品還是有他的慾望在。對於消費者來說，光臨星巴克已經不單只是要喝咖啡這麼單純，包括咖啡外的產品，也是吸引顧客的來消費的原因之一。但雖如此，星巴克創辦人仍決定要把咖啡以外的產品徹底消除，回歸到最原始的理念，提供品質優良的手泡咖啡，讓消費者不僅喝到香郁濃醇的咖啡，還可親眼目睹泡咖啡的樂趣。

Q、現在經濟不景氣，會影響你光臨星巴克的意願嗎？

表 4-Q 受經濟影響光臨星巴克比例分析表

項目	會	不會	合計
人數	40	16	56
百分比	71%	29%	100%

R、經濟不景氣，會影響你光臨的意願為何？

表 4-R 受經濟影響光臨星巴克原因比例分析表

項目	咖啡價格昂貴	有隨手可得的超商咖啡	休閒意願降低	其他	合計
人數	32	12	9	3	56
百分比	57%	21%	16%	5%	100%

連鎖咖啡巨人-星巴克

說明：由上圖表可看出，消費者覺得星巴克價格過高，經濟不景氣造成消費意願減少。假如星巴克將價格調降，經濟不景氣就會減少消費者消費意願。

S、市場咖啡便宜又方便，您為何對星巴克情有獨鍾？

表 4-S 喜愛星巴克原因比例分析表

項目	賓客至上的服務	異國風情的裝潢	注重品質的咖啡	寧靜舒適的空間	輕鬆愉快的氣氛	促銷的方案	其他	合計
人數	7	5	18	15	7	2	2	56
百分比	13%	9%	32%	27%	13%	4%	4%	100%

說明：由此可見，佔大多數的人注重品質與空間概念，星巴克的第三空間理念，是個非常成功的理念，消費者來星巴克藉此放鬆心情，除了家與公司，還有這舒適寧靜的地方可去留。

T、你認為星巴克在什麼地方還有進步的空間？

表 4-T 星巴克尚有進步空間的地方比例分析表

項目	環境佈置及整潔	員工服務態度	咖啡品質	其他	合計
人數	19	14	9	14	56
百分比	34%	25%	16%	25%	100%

說明：本調查是根據花蓮市星巴克做調查，此地點多人覺得環境需改善。星巴克過於注重咖啡品質，忽略了環境的整潔。服務態度方面上嚴格要求服務態度要親切，要讓顧客們迅速拿到該顧客點選的產品。儘管如此，還是會出現小瑕疵讓消費者感到不滿意，所以星巴克在服務態度上還需多費心了。

U、你希望星巴克服務態度上應加強的是？

表 4-U 星巴克應加強的地方比例分析表

項目	有效率的點餐速度	和藹可親的態度	賓客至上的服務	其他	合計
人數	21	10	9	16	56
百分比	38%	18%	16%	29%	100%

說明：根據上題所述，在服務態度上延伸的問題就是點餐速度，星巴克並不是員工服務態度上出了瑕疵，而是因為沒有效率的點餐速度讓消費者不是很滿意，關於此部分，可能是讓趕時間的顧客們，無法在極短的時間範圍內拿到該顧客想要的產品。

連鎖咖啡巨人-星巴克

參●結論

一、結論

現今社會中，咖啡成了不可缺的飲品，隨處可見咖啡館林立，雖然競爭者多，但星巴克仍穩固咖啡龍頭寶座，用高品質的咖啡與顧客至上服務的態度，讓人有賓至如歸的感受。門市裝潢充滿異國風情的設計，讓顧客享有異國的感受，光臨星巴克彷彿漫遊了整個國度的喜悅。咖啡市場上，每一位競爭者都致力於產品多樣化，用非咖啡產品來吸引顧客上門，星巴克若欲拉攏顧客的心，必須回到最原始的風貌，在咖啡上下足功夫。

二、建議

1、多提供優惠與回饋

現在經濟不景氣，每一位消費者的收入都有限，但星巴克的價格卻因品質要求而不減價，這讓經濟拮据的消費者，減少光臨星巴克消費的次數，儘管欲望在高仍不會付諸行動，如果星巴克多提供優惠與回饋，讓想喝星巴克的消費者人減少負擔，這貼心的舉動，在未來會創造更大的商機。

2、加強環境整潔

越來越多人光臨星巴克，不再是單純的品嚐咖啡，更多人是來享受星巴克的體驗服務，藉由室內的裝潢與氣氛，來達到舒壓解愁的功用，但當光臨星巴克的人絡繹不絕時，環境整潔的問題往往就被忽略，這也將造成消費者的困擾。

3、有效率的點餐服務

隨著時代日益進步，每個人生活時時都處於壓力下，漸漸緩慢的步調替換的匆忙的腳步，在這分秒必爭的社會裡，越來越多消費者希望能有更有效率的服務，這樣不僅能夠品嚐美味的咖啡，還能夠不耽擱手頭的工作。

4、清楚規劃聚餐與會議的空間

年輕族群消費能力提高，星巴克的顧客群不再只是侷限於高薪族群，越來越多學生在星巴克閱讀、寫功課，甚至將星巴克當作聊天聚會的場所，但星巴克本身就有固定的商人，藉由星巴克提供寧靜舒適的空間供會議洽公，如果星巴克能清楚規劃聚餐與會議的空間，雙方都不被影響，這讓彼此都能感覺自己是被

連鎖咖啡巨人-星巴克

尊重，必定能讓更多的人喜愛星巴克。

肆●引註資料

- 1、星巴克香港官方網站。2008/11/06，取自 <http://www.starbucks.com.hk/zh-hk/>。
- 2、104 人力銀行。2008/11/06，取自
<http://www.104.com.tw/cfdocs/2000/job2000/jobmanage.cfm?invoice=16097091000&jobnum=3484609>。
- 3、中國評論新聞網。2008/11/11，取自 <http://www.chinareviewnews.com>。
- 4、99club 創意咖啡王。2008/11/11，取自
http://www.99club.com.tw/99club/modules/newbb/report.php?forum=6080&topic_id=600652&viewmode=flat&order=ASC&post_id=601039。
- 5、台灣論壇。2008/11/11，取自 <http://www.twbbs.net.tw/1823109.html>。
- 6、奇摩知識網。2008/11/18，取自 <http://tw.knowledge.yahoo.com/>。
- 7、蔡明月 (民 92)：資訊計量學與文獻特性，pp.290-326
- 8、Diodato, Virgil (1994)：Dictionary of Bibliometrics, pp.33-34
- 9、隆納·艾爾索/著(2005)：聲望管理 18 鐵律。張華芸/譯。天下雜誌
- 10、凱倫·布魯曼索(2008)：成長股投資日記：星巴克的一年。吳國卿/譯。財信出版
- 11、經濟部商業司/編(2001)：連鎖店經營管理實務。中國生產力中心
- 12、邱繼智(2006)：連鎖企業管理。華立圖書
- 13、賴山水：成功的連鎖經營：從麥當勞、7-ELEVEN、DUSKIN 的成功看臺灣及大陸的連鎖業發展。高寶

第二名

《商業類》

篇名：

享受肯德基不該少了你

作者：

林雨屏。國立花蓮高商。商三甲班

陳安琪。國立花蓮高商。商三甲班

黎冠廷。國立花蓮高商。商三甲班

指導老師：

詹孟菁老師

摘要

近幾年，台灣的速食文化興起，許許多多的速食店家一家一家的開，例如：大家熟悉的美國速食麥當勞、肯德基、頂呱呱等，而速食市場之所以會在台灣可以深根蒂固，除了便利性以外，還包括了行銷包裝、用餐環境等等，因為這些因素才可以吸引大批的顧客上門，這是和台灣許多小吃不同的地方，也是成功打入台灣市場的成功關鍵。

目前國內現存之西式速食業中，各家之主要產品雖相似，但非完全相同，觀察各家西式速食之市場區隔，亦有不同之處，此乃引發本組再次想探究速食產業中存在的各種策略及其關鍵成功因素，以對日後就業有所助益。不論現在西式速食連鎖業或未來欲進入此產業，都應先對目前台灣的政治、經濟等總體環境有所了解。

以下是我們深入分析後對肯德基的結論與建議：

1. 就差異化而言，配餐方面可以讓消費者自由搭配，也讓那些注重健康的族群可以選擇搭配較健康的餐點以吸引更多消費者。
2. 由於肯德基大多都開在市區，交通較擁擠不易停車，所以在停車方面可以多設立停車位，避免消費者因為找不到停車位而放棄消費，導致客源的流失。
3. 依據老二哲學，肯德基可以效法麥當勞開設店面在百貨公司、購物中心的美食街，吸引更多消費群眾。
4. 因為肯德基的公益形象不如麥當勞，所以在此方面，可以多舉辦公益活動以提升公益形象。例如：慈善演唱會的贊助廠商、飢餓三十的協辦單位等。
5. 在特地節慶舉辦特價活動或主題套餐以吸引更多消費者，例如：情人節推出情人節套餐，並對來此消費的情侶給予折扣。
6. 依特定的季節推出不同的產品，例如夏季可以推出冰品或水果。
7. 與教育機構協議在學生的早、中餐推出肯德基餐點。

關鍵字：肯德基、速食業、百勝集團、連鎖加盟

目錄

第一章 前言.....	1
1-1 研究動機.....	1
1-2 研究目的.....	1
第二章 文獻探討.....	1
2-1 公司簡介.....	1
2-1-1 台灣肯德基.....	1
2-1-2 全球肯德基.....	1
2-1-3 百勝餐飲集團.....	2
2-1-4 肯德基經營理念.....	2
2-1-5 發展現況.....	2
2-2 連鎖與加盟.....	2
2-2-1 直營與加盟.....	3
2-2-2 肯德基的加盟策略.....	4
第三章 研究方法.....	4
第四章 結果與討論.....	5
4-1 行銷環境與產業分析.....	5
4-1-1 SWOT 分析.....	5
4-1-2 五力分析.....	6
4-1-3 SWOT 策略.....	7
4-1-4 STP 分析.....	7
4-1-4 行銷組合 4P 分析.....	8
4-2 結論與建議.....	9
參考文獻.....	10

表目錄

表 1. KFC 的 SWOT 分析.....	6
表 2. 市場區隔及目標分析	7
表 3. 行銷組合 4P 分析.....	9

圖目錄

圖 1. 連鎖的類型.....	4
圖 2. KFC 的五力分析.....	6

第一章 前言

1-1 研究動機

肯德基與麥當勞成功引進國內的案例，鼓舞了國內其他業者相續引進國外知名品牌，使國內吹起了西式速食的旋風。在經歷一段激烈的競逐後，迄至目前，除幾家較具規模的速食業尚能繼續屹立不倒外，因無法維持而陸續退出的業者，如：比大營¹等時有所聞，國內速食業中漸有幾家逐步在特定市場上建立其幾近寡占的高度市場集中率及滲透率的明朗態勢，因此引發了本組想要探究是何種因素造就如此的結果。

目前國內現存西式速食業中，各家之主要產品雖相似，但非完全相同。觀察各家西式速食之市場區隔，亦有不同之處，引發本組想深入探究速食產業中存在的各種策略及其關鍵成功因素，以對日後就業有所助益。不論現在西式速食連鎖業或未來欲進入此產業，都應先對目前台灣的政治、經濟等總體環境有所了解。進而運用策略矩陣找出本身的優勢及弱勢，一但進入產業後，便須先找出自己的立足點，瞭解與本身同屬一群組或非同群組的業者有何利基，再配合未來產業趨勢作調整。而國內肯德基、麥當勞、摩斯漢堡、頂呱呱等多加速食餐館，在前述各點均備完善；值得我們去探討。

1-2 研究目的

速食餐廳遍布全台，目前在台灣，有兩家具有國際著名的公司：麥當勞、肯德基，但我們知道麥當勞它在台灣成功的擴展經營版圖就是擁有較高的市佔率。因此我們格外想知道其競爭對手肯德基有哪些可以改變的地方？研究針對肯德基速食連鎖店的行銷組合與服務品質滿意度對顧客滿意度的影響進行調查研究，並藉以瞭解不同顧客基本屬性在行銷組合與服務品質滿意度間的影響，我們的研究目的如下：

1. 比較肯德基與麥當勞最大的差異？
2. 在台灣地區肯德基為什麼會輸給麥當勞？
3. 肯德基成功的經營、行銷策略。
4. 若肯德基想超越麥當勞可以採取哪些策略？

第二章 文獻探討

2-1 公司簡介

2-1-1 台灣肯德基

肯德基於 1984 年 7 月 1 日進入台灣市場，最初由統一企業公司與日本三菱株式會社及三和株式會社共同出資，並於 1985 年 4 月 16 日在台北西門町成立了台灣第一家肯德基門市部，2001 年由百勝餐飲集團全資擁有，開放個人加盟。

肯德基隸屬全球最大的餐飲集團—百勝餐飲集團。百勝在全球 110 個國家擁有超過 35,000 家連鎖餐廳和 100 萬名員工。旗下包括肯德基、必勝客、塔可鐘、A&W 及 Long John Silver's (LJS) 五個世界著名餐飲品牌，分別在烹雞、比薩、墨西哥風味食品及海鮮連鎖餐飲領域名列全球第一。立志以「為客瘋狂」的熱情，與創新且優質的產品及服務來感動顧客，成為台灣消費者首選的餐飲品牌。2007 年肯德基給自己新的期許，推出新的品牌標語『享受肯德基，不該少了你！』要大聲地告訴所有消費者：「這麼棒的地方和食物，您怎能錯過呢！」邀請大家來享受肯德基；也鼓勵大家多與親朋好友分享美好的事物。

2-1-2 全球肯德基

肯德基是世界最大的炸雞快餐連鎖企業，在世界各地擁有超過 14000 家的餐廳。這些餐廳遍及 80 多個國家，從中國長城到巴黎繁華熱鬧市區，處處可見肯德基為標誌的餐廳。每天有超過 1200 萬名顧客在各個肯德基餐廳品嚐由桑德斯上校半世紀前所研發的肯德基原味雞，它是由 11 種神祕配方醃漬裹粉烹炸而成。還可在世界各地的肯德基餐廳內品嚐到近 400 多種其他食品，例如科威特的雞肉餅和日本的

¹ 比大營就是現在的拿坡里，當初比大營在經濟上發生資金困難面臨倒閉，而由三商企業承接買下所有分店，並改名為拿坡里)

鮭魚三明治。

肯德基為滿足消費者不同層面的需要，對顧客服務的方式也在不斷變化，除了店內用餐、外賣，從奧克蘭到阿爾布爾克，在美國已有超過 300 家，在其他國家越來越多的城市已展開送餐到家的服務。而且在美國的一些城市中，肯德基餐廳還與集團內的姐妹餐廳必勝客和 Taco Bell 合作，設在繁忙街區同一餐廳網點同時對顧客提供餐點。現在，從波多黎各到加州的大學生已將肯德基快餐列入了日常食譜。六十多年前，肯德基的創始人桑德斯上校發明烹製現在被稱為「家庭晚餐的替代品」，即提供完整的正餐給沒有時間在家做飯、或不願做飯的家庭，他稱之為「一周七天的星期日晚餐」。如今上校的精神和遺產已成為肯德基品牌的象徵，以桑德斯上校形象設計的肯德基標誌，已成為世界上最出色、最容易識別的品牌之一。

2-1-3 百勝餐飲集團

百勝餐飲集團 (YumBrands Inc.)，成立於 1997 年 10 月 7 日，百事可樂公司那時將其三個餐飲品牌——肯德基、必勝客和塔可鐘，分離出來成立百勝餐飲集團，其旗下擁有包括肯德基、必勝客、塔可鐘、A&W 及 Long John Silver's (LJS) 五個世界著名餐飲品牌，在全球烹雞、披薩、墨西哥風味食品、熱狗以及海鮮連鎖餐飲領域名列第一。

2-1-4 肯德基經營理念

一、連鎖經營

以其統一標識、統一服裝、統一配送方式的全新連鎖經營模式，並最終依靠其優質的產品、快捷親切的服務、清潔衛生的餐飲環境確立了其在中國市場的地位。

二、員工在地化：

堅持做到員工 100% 的在地化，並不斷投入資金人力進行多方面各層次的培訓。從餐廳服務員、餐廳經理到公司職能部門的管理人員，公司都按照其工作的性質要求，安排科學嚴格

的培訓計劃。為使管理層員工達到專業的快餐經營管理水準，肯德基還特別建立適用於餐廳管理的專業訓練基地——教育發展中心。

三、以速度為本：

肯德基「以速度為本」的快餐業企業精神，使其特別注重發揮團隊精神，依靠其團隊合作達到的服務高效率，從而保證了營業高峰期服務的正確和迅速。使其形成了高效靈活、完善先進的管理激勵機制，其團隊合作精神和出色的管理水平正是肯德基立足於市場的秘訣。

四、顧客至上

在肯德基，你得到會比你原來希望得到的服務要多。肯德基的宗旨是顧客至上，正是這一宗旨使每一位來就餐的顧客，無論是大人還是小孩，都會有一種賓至如歸的感覺。

2-1-5 發展現況

台灣百勝肯德基股份有限公司總經理蕭世傑表示，繼在中國推出早餐大受市場歡迎後，台灣肯德基也將推出早餐。肯德基的早餐有蛋餅捲、鮮熬粥、歐式燒餅、薯餅等，產品的變化較多讓喜歡嘗鮮的消費者可以吃到更多樣的口味，目前推出的早餐更是老少咸宜，小孩子可以選擇蛋餅捲，有西班牙香腸跟肉鬆兩種，都有夾青菜也不用擔心營養不夠均衡，而喜歡吃鹹的消費者可以選擇鮮熬粥，有香菇雞肉粥、皮蛋瘦肉粥且跟中式早餐很類似，讓消費者感覺很有親切感，比起一般早餐店，肯德基早餐雖然不便宜，但可以網路上有提供列印優惠卷也可以省下不少錢。

2-2 連鎖與加盟

台灣加盟連鎖業歷經數十年的發展，市場愈來愈成熟。舉凡食、衣、住、行、育、樂，幾乎都和加盟連鎖商店息息相關。幅員不大的台灣，加盟連鎖商店體系卻非常發達，加盟連鎖總部密度之高，居世界之冠。至今，台灣地區連鎖產業的總部由 1,134 家成長至 1,500 家以上；總店數由 74,730 家遞增到 99,500 家以上；總產值則由 1.1 兆，攀升到 1.8 兆。在全

體零售餐飲店鋪中，其產值是整體產值的 47%，為數可說相當可觀！

然而並不是每個特許經營企業都適於加盟經營，事實上打著特許經營招牌進行的欺詐時有發生。作為中小投資者，在選擇方面必須小心留意。目前，在國際上特許經營已經成為一種十分流行的商業模式，像美國的麥當勞、肯德基、可口可樂等，均為特許經營的典範。

肯德基採取特許經營的模式－不從零開始。所謂「不從零開始」是指：肯德基將一家成熟的、正在盈利的餐廳轉手給加盟者。加盟者不需進行自己選址、開店、招募與培訓員工等大量繁重的前期準備工作，這些都是現成的。其中選址往往是成功的關鍵，而肯德基已經幫你做好了。

這是現階段肯德基在中國市場開展特許經營的一個最佳方式，旗下擁有肯德基、必勝客等知名品牌的百勝中國餐飲集團大中華區總裁蘇敬軾說：「將一家正在盈利的肯德基餐廳交給加盟者，加盟者的經營風險就大大降低，僅靠維持就能成功。」

決定在哪裡開店往往是成功的關鍵。從台灣百勝接手一家成熟的肯德基餐廳，可降低加盟者的風險。肯德基作為一個國際品牌，特別強調「不從零開始」的轉讓加盟是一個最佳的開始方式。它能確保加盟者儘快融入肯德基標準的管理系統，共同發展。加盟協定的首次期限至少為十年。未來的加盟商必須自願地從事肯德基加盟十年以上。

2-2-1 直營與加盟

一、連鎖經營定義

連鎖經營是指若干的商店使用相同商標、全部或部份使用相同商品服務及經營模式，在整體規劃下進行標準化且行使專業且分工、集中管理的經營團隊。

二、直營連鎖定義

直營連鎖是指擁有商標、商品及經營模式者稱為總公司，直接百分之百投資之商店，且

商店內之人員均屬總公司，並使用相同商標、商品經營模式行使專業分工、集中管理制度之法人組織。

三、加盟連鎖定義

加盟連鎖是指加盟總公司和加盟者締結契約，加盟總公司將商標、商品、經營模式授與加盟者，而加盟者在得上述權利之同時，相對必須支付一定代價給加盟者總公司，且依加盟總公司之指導、訓練及協助，使用相同商標，全部或部份使用相同商品、服務及經營模式，行使專業分工、集中管理的經營團隊。加盟連鎖依授權內容及管理方式之不同，可分為三種形態：委託加盟、特許加盟、自願加盟。

1. 委託加盟

委託加盟是指分店由加盟總公司百分之百獨立投資、設立，且由加盟總公司或該分公司與加盟者締結契約，委託加盟者經營該分公司，而經營該分公司所需人員原則由加盟者負責，加盟者需依規定使用相同商標、商品、服務及經營模式，行使專業分工、集中管理經營該分店。

2. 特許加盟

特許加盟指分店設立所須資金大部份由加盟者負責，且分店所需人員原則由加盟者負責，加盟者須與加盟總公司締結契約取得授權，且依規定使用商標、商品、服務及經營模式，行使專業分工、集中管理經營該分店。特許加盟該分店所有權大部分全部歸加盟者，經營權亦屬加盟者，但需接受總公司統一管理。

3. 自願加盟

自願加盟是指分店設立之資金全部由加盟者負責，且經營該分公司所需人員亦由加盟者負責，加盟者須與加盟總公司或分公司締結契約，取得授權，且依規定使用相同商標及選擇性使用商品、服務及經營模式經營該分公司。自願加盟之該分店所有權屬加盟者，經營權亦歸加盟者，且部份接受總公司統一管理。

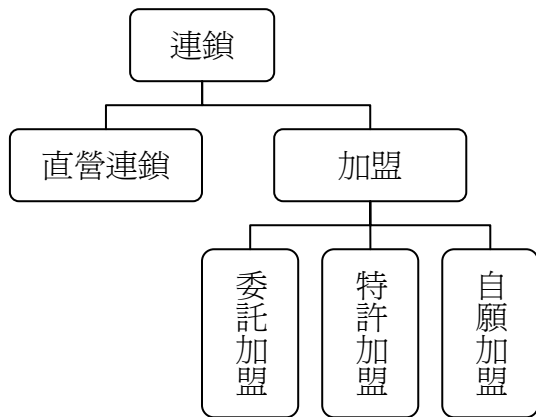


圖 1. 連鎖的類型

2-2-2 肯德基的加盟策略

一、加盟條件

肯德基尋找的加盟商

- 認同肯德基文化/對品牌有熱情
- 具有企業家的精神
- 具有豐富的企業管理經驗
- 願意處理日常經營事宜即親自管理餐廳
- 沒有犯罪及破產的記錄
- 大專以上學歷
- 願意持續經營 10 年以上
- 認同肯德基文化/對品牌有熱情
- 具有企業家的精神

肯德基將提供

- 一個很有價值的品牌
- 一家正在營業的餐廳
- 首期 10 年的加盟權
- 完備的培訓體系
- 部分餐廳營運團隊
- 完善的餐廳管理系統
- 完善的追蹤和考核系統
- 統一的採購/配送
- 房產租約談判協助

二、每個加盟商初始投資是不同的

新的加盟商將會被授權經營一家已在營運之中的肯德基餐廳，每個餐廳的購入費將平均在 200 至 800 多萬台幣左右，包括餐廳所有的裝修、設備、利潤、租約，但不包括不動產的購買。加盟商可以自行安排融資，但是加盟商

在該專案中投入的自有資金的比例不少於 70%。如果以合夥方式加盟，那麼主要經營者的自有資金不得低於 30%。

三、下列費用對所有的經營商都一致

在一個加盟餐廳開始時需支付首席加盟金，該費用是一次性的。持續經營期間加盟商須按合約繳納的費用包括經營權權利金(按加盟餐廳營業額的 6%)和廣告分攤費用(按加盟餐廳營業額的 5.5%)。在接店前，加盟商將為十三週培訓支付培訓費。

四、加盟地區的選擇

根據台灣百勝在台灣整體發展的需求，由總公司挑選出已有的、分佈在不同縣市的肯德基餐廳，提供給具有加盟資格的加盟申請者選擇。與所有國際標準的加盟協定一樣，所有的加盟商者都不享有區域性的和商圈的專有權。

五、培訓是成功的關鍵因素

成功的候選人在經營餐廳前將被要求參加一個內容廣泛的為期 13 週的培訓專案，13 週的餐廳培訓使加盟者有效掌握經營一家成功餐廳需要瞭解的值班管理，領導餐廳等課程，還包括如漢堡工作站、薯條工作站等各個工作站的學習。加盟商接手餐廳後，還要安排長期的餐廳管理實習。在培訓過程中，未來的加盟商將承擔自己的費用(交通費用、生活費用)並就此 13 週的培訓支付肯德基台幣十萬元的訓練費用。

第三章 研究方法

本研究以 SWOT 分析、STP 分析、五力分析、行銷 4P 分析進行探討，各分析方法說明如下。

SWOT 分析是企業管理理論中相當有名的策略性規劃，主要是針對企業內部優勢與劣勢，以及外部環境的機會與威脅來進行分析。進行 SWOT 分析時，應儘量將各項相關資料與條件詳細列入，以利進一步的分析與探討。舉例來說，優勢部份可列出企業之核心競爭優勢，如：擁有哪些致勝的新技術；劣勢部份則可以考慮企業有哪些較弱的層面，如：有哪些力有未逮之

處；另外，就外部環境來說，機會部份可仔細思量，在市場環境中將有哪些有利條件，有助企業營運發展，如：隨著潮流的演變，將有哪些新商機；威脅部份則可觀察競爭對手或政府財經政策面有哪些改變，可能威脅到企業之生存，如：哪些政經環境改變將對企業造成負面的影響。

STP 分析就是公司的策略性行銷思維分析可分為：一、市場區隔，分析可區隔此一市場的人口（與心理）統計變數有哪些，分別說明。二、目標市場之選擇，依較合適之變數區隔所處市場，並以這些變數說明公司選擇之主要市場、次要市場…之特性。三、產品市場定位：分析公司與競爭者如何定位產品以迎合各市場區隔。

五力分析主要在分析進入市場的障礙、替代性業態的威脅、消費者的交涉力或議價能力、供應商的交涉力或議價能力、以及現有競爭企業間之對抗。

行銷 4P 分析包含產品、價格、推廣、通路四方面。產品包括了品牌、包裝、研發，這些都是在產品的決策裡面；價格則在分析廠商的訂價策略，高價有定高價的行銷策略，低價有定低價的行銷策略；推廣最重要的就是溝通，塑造一種簡單的形象是一種好處，在廣告的議題裡面應該留下簡明的印象，主題一定要跟利益結合起來；通路帶來方便與安全，像 7-11 的優勢來自於宣傳，其形象上是遠遠跟其他競爭者有很大的區隔。

第四章 結果與討論

4-1 行銷環境與產業分析

4-1-1 SWOT 分析

優勢

1. 產品獨特性，透過產品的屬性爭取有消費力的客源層。
2. 套裝價格，利用套餐模式增加消費者消費動機，並且取得高利潤。
3. 廣告形象，透過強力以及創意的廣告放

送，將產品形象提昇到完全企業形象

肯德基將餐點搭配成套餐讓顧客貪小便宜的心態感到划算，但是薯條在 30~50 歲這年齡層是較不受歡迎的搭配，雖然肯德基有推出「補差額換生菜沙拉」，市場反應不佳。假使可以將套餐的搭配更多樣化，任由客人挑選相同價格的產品，這會是速食業一大創新銷售。

劣勢

1. 麥當勞的產品複製或是形象反制廣告。
2. 產品來源的問題，如禽流感問題或是飲料的生產製程發生問題，可能使消費者信心崩潰。
3. 社會公益形象不足，相較於麥當勞重視公益，肯德基的社會回饋活動較不明顯。

肯德基的服務員訓練只適用於短期，長期雇用員工的培訓較為缺乏。如果要往長期發展需要更加強訓練員工，並且保持住公司員工人口流動量，減輕員工人口流動量一方面可增加團隊的默契，另一方面可以減少訓練新進人員的花費及淘汰舊人員的損失。

機會

1. 透過開發大中華市場，利用大陸的市場利潤彌補台灣可能產生的營業額不足。
2. 透過廣告意象，將肯德基植入更多非主力客層的心中，藉此提高非主力客層對於肯德基本身的討論，進而提高周邊客戶的消費可能。

肯德基的廣告推銷總是令觀眾印象深刻，許多詞句也成為觀眾琅琅上口的句子，例如：您真內行、這不是肯德基…等等，所以在這方面肯德基有很大的機會去廣告產品，利用大眾口耳相傳而達到傳達的效果。

威脅

1. 訓練機制不足，因為台灣人力目前的供給不如過去充足且成熟，透過單純的訓練方式以及簡化操作流程。
2. 產品過度速食主消費群，但是由於健康意識抬頭，主消費群對於健康的考量增加，將會減少對於產品的使用週期。

現代人的健康意識抬頭，所以對於速食業者來說是很大的一個威脅。由於速食業的食物大多數是屬於油炸食品，對於人體不但不健康也會造成肥胖，假使有速食業者搶先推出營養的食品，將會吸引消費者再度保持忠誠度，也會成為速食業的新大龍頭。

表 1. KFC 的 SWOT 分析

優勢(S)	劣勢(T)
<ul style="list-style-type: none"> ● 產品獨特性 ● 套餐模式 ● 廣告深植人心。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 健康意識抬頭 ● 社會公益形象不足 ● 產品來源問題。
機會(O)	威脅(W)
<ul style="list-style-type: none"> ● 開發中國市場 ● 廣告意象。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人員訓練機制不足 ● 消費者重視環保

4-1-2 五力分析

產業內廠商競爭程度 高

- 競爭家數 多
- 商品差異性 低
- 競爭者的差異性 低

肯德基進入新市場，隨即而來的有溫娣漢堡、德州炸雞、摩斯漢堡、漢堡王和二十一世紀炸雞等。這些企業有的以炸雞為賣點，如：德州、肯德基、二十一世紀；有的以漢堡現做為號召，如摩斯漢堡、Subway 潛艇堡，因為商品差異性不大，以致於產業內的競爭程度高。

供應商之議價能力 中

- 供應項目的差異性 低
- 供應商的集中程度 高
- 採購量的重要程度 高
- 進貨替代性 低

規模經濟是所有速食業者追求的成就，當然品質的要求更是重要元素，所以通常採用垂直整合的所產生綜效，希望藉由參與投資而達到品質管制及成本效益提升的功能，自然能把成本壓低。也有部分速食業，例如麥當勞，至今堅持垂直分工與專業整合，以及知識經驗分

享 know how、互相信任、開發新產品、新技術，讓公司與供應商依同成長，其目的均在強化供應鏈的價值，及增加競爭優勢。對一個具有採購及行銷上的經濟規模的群組而言，因其具有量上的優勢，所以供應商對廠商的議價力很低，常受購買廠商的束縛。

新加入者之威脅 高

- 品牌忠誠度 中
- 經濟規模 高

經營一間速食店所須投入的機器設備要求不是很高，容易投資，因此想要進入西式速食產業是相當容易的。因此潛在進入者的威脅在速食業是隨時都有的。

客戶之議價能力 低

- 客戶的集中程度 低
- 客戶的採購量 中

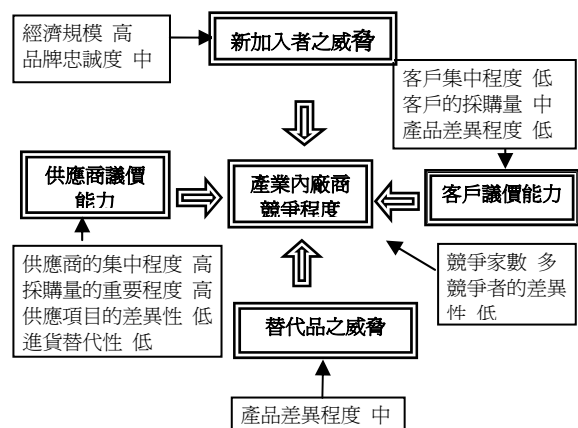
企業經營不外乎為創造顧客的需求，否則一定會被顧客所拋棄。加上顧客對於食品的要求及價格的考量等因素，故顧客在速食業的議價能力是偏高的現象。

替代品之威脅 高

- 產品差異程度 中
- 替代品相對價格 低
- 對替代品之喜好程度 高

替代者的威脅很多，包括：現在新興的咖啡業者、中式速食業者及麵包店等，總括來說能快速的滿足消費者食的需求的飲食店均為西式速食業的替代者。

圖 2. KFC 的五力分析



4-1-3 SWOT 策略

優勢與機會

以台灣來說目前大部分的人仍都喜愛吃炸雞，而主要消費族群是兒童、年輕族群和上班族居多，可主打這些消費族群提供優惠餐點或時段吸引購買，以套餐模式增加消費者的消費動機，並吸取高利潤，且這幾年推出中式早餐，吸引更多廣泛的顧客群。

優勢與威脅

一般人印象中炸雞＝肯德基，漢堡＝麥當勞，另外，社會公益形象不足，相較於麥當勞較重視公益，肯德基則是以創意為主，例如：這不是肯德基、爺爺您回來了，這些都是令人印象深刻的廣告手法。

劣勢與威脅

利用大陸的市場利潤彌補台灣可能產生的營業額不足。健康方面，肯德基以肉類為主，可以吸引愛吃肉的顧客，而現在健康意識抬頭，消費者會選擇較健康的產品為主，因此可進一步推出健康取向為主的餐點(例如:生菜沙拉)或是改善炸雞在消費者心中的油膩感。各速食業產品種類差異性不高，肯德基可增加差異化概念行銷以不斷推出新產品(例如:蛋塔、中式早餐)增加產品的獨特性。

劣勢與威脅

經營一間速食店需要大量機器設備，容易投資，想進入西式速食產業相當容易的，所以潛在進入者的威脅在速食業是隨時都有的。在台灣，麥當勞分店多於肯德基，因而麥當勞在速食市場中得到很高的市場佔有率，肯德基較麥當勞晚進入台灣市場²，所以消費者對肯德基較不熟悉，麥當勞提供 24 小時服務，而肯德基目前有這項措施。

4-1-4 STP 分析

一、市場區隔與目標市場－比較肯德基、麥當勞、頂呱呱

勞、頂呱呱

肯德基跟頂呱呱比較，炸雞專門店肯德基的炸雞味道獨特，有自己獨特的風格及味道且近幾年幾個成功的廣告，讓大家印象深刻的是，肯德基除了炸雞也兼賣葡式蛋塔、墨西哥捲，也算是特色之一。

頂呱呱則是台灣本土的速食店，跟肯德基的美式炸雞味道不太一樣，薯條也是蕃薯條；近幾年獨自研發的呱呱包頗受歡迎，奠定頂呱呱在台灣速食業中屹立不搖的地位，堅持保有本土特色，不隨市場起舞。

麥當勞無論在台灣或全球都是速食業的龍頭，推出多樣式的產品，照顧到各種口味的顧客。對很多人來說，都是從小吃到大，小時候覺得麥當勞的薯條就是比較好吃。賣當勞的兒童餐有送玩具，肯德基也有，但是玩具的種類不一樣，是看小孩子的喜好去選取，像是麥當勞早期有麥當勞叔叔、漢堡神偷等，而肯德基則是以多啦 A 夢、咕咕雞等，不一樣的玩具吸引不一樣的消費者。

表 2. 市場區隔及目標分析

	肯德基 	麥當勞 	頂呱呱 
特色	美式速食	美式速食	本土速食
主打品	炸雞	漢堡	炸雞
價格	最高 (保證提供優良品質)	最低 (主打天天低價維持客源)	中等
目標市場	學生族群 上班族	學生 上班族	年輕族群 上班族
品牌形象	鼓勵朋友一起分享	有活力的品牌、跟得上潮流、很酷	口味特殊的炸雞
經營方針	不斷創新	多樣化產品	堅持本土化

² 1985 年 4 月 16 日在台北市西門町成立了台灣的第一家肯德基門市部；1984 年 1 月 28 日於台北的民生東路成立了台灣第一家麥當勞

由於目前台灣兩大速食業者就屬麥當勞跟肯德基競爭較激烈，所以以下特別再挑出麥當勞與肯德基做比較。

爲什麼麥當勞的市場佔有率會比肯德基高呢?

1. 因為當初是麥當勞先進入速食是個市場佈局的
2. 麥當勞當初的行銷策略做的很成功，例如小朋友的市場，反觀肯德基，它並沒有像麥當勞這樣鮮明的品牌形象，因此當大家想到速食業者時通常都是麥當勞。
3. 麥當勞多樣化像雞塊、薯條、炸雞等，都很有名。再和肯德基比較，大家只會想到它的炸雞，所以產品對消費者來講多樣化比較好選擇與新鮮。
4. 麥當勞因為在這市場久了，累積相當經驗，當然服務品質會不錯，再加上它們也有透明化的服務流程給消費者評估，因此消費者會對它們比較滿意。而且它們也很注重消費者的意見，當它們知道很多爸媽會帶著小朋友來吃速食，就特別替小朋友闢一個遊樂區，因為麥當勞比肯德基早進入台灣市場，大部分的小朋友對麥當勞比較有熟悉、親切的感覺。

如果肯德基想超越麥當勞可以採取何策略?

2. **差異化**：肯德基雖然以炸雞有名，但是其實麥當勞也有，或許它應該研發出一些麥當勞沒有的餐點，做出特色來，就像最近崛起的摩斯漢堡當初進這市場是主打米漢堡一樣。
3. **食品**：麥當勞大多以半成品進貨，大多食物也已包裝再放入保溫塔，並且跟隨時局不斷堆出不同的餐點；肯德基幾乎是以生品進貨，且客人點了炸雞後才放置袋中加以包裝，不定時會有限量商品發行，增加顧客的新鮮感。
4. **廣告**麥當勞給人一種溫馨、年輕、陽光的感覺；肯德基主要希望讓人印象深刻，像耳熟能詳的：這不是肯德基、您真內行……等。

5. **整體**：麥當勞給人一種明亮、舒服、有活力的感覺；肯德基保有傳統的作法、傳統的美食。

二、產品定位

產品屬性：屬於速食產品

用途：滿足慾望，填飽肚子

產品使用者：家庭成員、兒童、青少年等

產品競爭者：麥當勞、頂呱呱、摩斯漢堡

特別鎖定上班族以及高級學生族群，透過產品的口味以及強烈性吸引具有消費實力的族群對該產品產生忠誠度。

4-1-4 行銷組合 4P 分析

一、產品決策 PRODUCT

肯德基產品鎖定上班族以及高級學生族群，透過產品的口味以及強烈性吸引具有消費實力的族群對該產品產生忠誠度，同時透過不斷開發新式產品，例如：各種調味捲以及雞米花等，讓具有消費力的族群同時也是對於產品開發重視的族群可以有不斷的產品可以嘗試，保持對於產品的高度忠誠。

肯德基利用不斷推出新產品，讓忠實的消費者不斷的想嚐試而消費新品，也讓新加入的消費族有新的嚐試選擇。這是利用客人想嘗鮮的心態在賺取利潤，但是缺點是每次推出一項新產品就會淘汰一項舊產品，使許多愛好舊品的客人到店內消費時已經找不到自己喜愛的口味，而慢慢減少到店內消費的次數。所以不斷推出新品有好也有壞。不過肯德基的對策如下：假使淘汰的產品響應很好，會讓產品再度回鍋，讓客人再度享用到美味的餐點。

二、價格決策 PRICE

肯德基使用同為套餐式的價格組合方式，這種方法相當常見於速食業麥當勞而進行套餐組合，透過結合低成本高利潤的產品，例如薯條或飲料，結合成為 bundle 產品，促使消費者在貪小便宜的心態下購買較原單樣購買的高價來的低價的產品組合屬於標準的速食業訂價模式。此外由於肯德基於市場定位上並不以麥當

勞作為對手，而是自行開發高單價客層，所以沒有使用低價產品策略³，反而利用品質吸引消費者。肯德基利用較低成本的薯條跟汽水搭配主餐成為套餐，套餐雖然比較划算，但是相對的選擇性較小，只有主餐是可以自己選擇的，而點心跟飲料都受到價格限制。對於不喜歡薯條的顧客來說，是非常難選擇的。但是基於利潤，公司方面還是採用低成本的薯條作為套餐點心，如果可以搭配更多不同選擇，或許會增加客人點套餐的意願，這樣也可以用薄利多銷的方式賺取更多的利潤。

三、行銷決策 PROMOTION

肯德基目前主要透過廣告口號進行產品促銷，或是特殊視覺聯想的方式例如：「您真內行」、「向內行人致敬」、「這不是肯德基」等，讓顧客對於肯德基不只是一種產品的消費，同時也建立一種形象，強調對於活潑以及重視創意的客人，滿足他們除了吃以外的另一種滿足。同時搭配如麥當勞一般的贈品搭贈戰術，以額外產品加購例如：小叮噹鬧鐘，吸引可能消費麥當勞的搭贈需求客群，透過這種多元方式徹底取得麥當勞本身以及肯德基本身均需要的客源層級。

肯德基利用特殊的標語及醒目的廣告讓觀眾注意到肯德基的新產品，由廣告天天不斷的在電視上播放，讓觀眾不得不記得這項廣告中的產品，也利用小朋友的模仿能力去表演廣告劇情，達到推廣的效果。運用贈品戰數增加消費者消費金額，例如消費滿 299 元加 49 元可獲得小叮噹音樂組，可以提升顧客的消費金額，以達到餐廳業績。如果可以降低基本消費額，或是推出值得珍藏的贈品，會引起更多客人的收集意願，增加到店內消費的次數及金額。

四、推廣決策 PLACE

相較於麥當勞設立地點著重於熱鬧的或是交通要道，肯德基主要使用市鎮核心發展模式，主要針對各生活圈中最精華的部分進行門

市設立，如此可以減少大量設點所需要承擔的風險，同時可以有效的掌握最具有人潮的位置進行產品銷售。通路發展上，因為直接觀察麥當勞的地區發展成敗，所以減少可能的發展耗損。證明老二哲學的運用可以確實免除市場發展所需要消耗的相關風險成本。肯德基運用老二原則，寧當老二慢慢觀摩學習，也不願當首先承擔風險。在餐廳的設店，肯德基選擇市鎮中心、精華區；也參考同行業者的生意來決定選址。這是一個非常聰明的作法，可以減輕公司許多風險。如果可以承擔一點風險，其實可以考慮設店在於鄰近沒有速食業者的地方，可以做一點冒險，或許會享有不同的結果。

表 3. 行銷組合 4P 分析

產品決策	1. 不斷推出新產品以保持顧客忠誠度 2. 重視產品口味具有的吸引力 3. 針對特別一定的年齡層研發新產品
價格決策	1. 不與競爭業者麥當勞比價 2. 推出套餐，利用客人的貪小便宜心態賺取更多利潤 3. 利用品質保證讓客人願意花較多錢來消費
通路決策	1. 以廣告的特色吸引顧客注意 2. 利用消費滿一定金額可加購的方式來提高顧客消費金額 3. 使顧客滿意服務態度高過產品喜好
推廣決策	1. 設店主要位於市鎮核心發展 2. 直接開發於精華區，減少風險承擔 3. 直接觀察麥當勞的發展成敗來設店

4.2 結論與建議

台灣是一個多元飲食文化的國家，因為有不同的民族所以產生很多不同的美食。近年來，台灣因為受到西方文化的影響，飲食習慣漸漸的偏向西化，速食文化也漸漸盛行，在台灣，速食業的市場尚未開發成熟，使各家速食業者紛紛想獨占這塊大餅，除了幾家耳熟能詳的速食業者以外，其他因為無法維持所以逐漸退出，台灣的速食業是一個寡占市場，所以競

³ 例如麥當勞 39 元戰術

爭最爲激烈，所以要在這塊市場當中，取得龍頭寶座，必須要有別家廠商沒有的獨特性。在經營理念，肯德基以顧客至上的態度服務消費者，提供舒適、衛生、氣氛佳的用餐環境，在產品方面不斷創新，肯德基推出中式的早餐以及不同口味的蛋塔，也可以嘗試多推出健康方面的餐點，這樣一來，消費者可以滿足嚐鮮的慾望也達到健康養生的目的。

我們認為假設肯德基可以降低基本消費額，或是推出值得珍藏的贈品，引起更多客人的收集意願，增加到店內消費的次數；也可以開放讓消費者自由搭配餐點，或許會增加客人點套餐的意願，這樣也可以用薄利多銷的方式賺取更多的利潤；另外可以考慮設店在鄰近沒有速食業者的地方，冒一點險或許會享有不同的成果。總結本文所得建議如下：

1. 就差異化而言，配餐方面可以讓消費者自由搭配，也讓那些注重健康的族群可以選擇搭配較健康的餐點以吸引更多消費者。
2. 由於肯德基大多都開在市區，交通較擁擠不易停車，所以在停車方面可以多設立停車位，避免消費者因為找不到停車位而放棄消費，導致客源的流失。
3. 依據老二哲學，肯德基可以效法麥當勞開設店面在百貨公司、購物中心的美食街，吸引更多消費群眾。
4. 因為肯德基的公益形象不如麥當勞，所以在此方面，可以多舉辦公益活動以提升公益形象。例如：慈善演唱會的贊助廠商、飢餓三十的協辦單位等。
5. 在特地節慶舉辦特價活動或主題套餐以吸引更多消費者，例如：情人節推出情人節套餐，並對來此消費的情侶給予折扣。
6. 依特定的季節推出不同的產品，例如夏季可以推出冰品或水果。
7. 與教育機構協議在學生的早、中餐推出肯德基餐點。

參考文獻

胡釗維、李盈穎。**55歲速食教父 再爭一個戰功！**商業周刊 第1002期。

汪楷航。**國際市場連鎖餐飲市場區隔之研究——以台灣肯德基為例**。國立東華大學。碩士。中華民國九十七年七月。

黃豐舜、李依婷、郭雅慧、林佩蓉、楊子俊。**西式速食產業**。輔仁大學。中華民國八十七年五月。

台灣肯德基網站。96年11月26日。取自：

<http://www.kfcclub.com.tw/>

維基百科。關鍵字：**肯德基公司**。96年10月28日。取自

<http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%82%AF%E5%BE%B7%E5%9F%BA>

動腦 brain。關鍵字：**肯德基的台式早餐**。96年11月1日。取自：

<http://www.brain.com.tw/Famous/FamousContent.aspx?ID=207>

郭希誠。**上海肯德基將賣油條**。YAM 天空新聞。96年10月16日。取自：

<http://news.yam.com/bcc/china/200801/20080116244393.html>

大公網。**入鄉隨俗 肯德基賣中國「土油條」**。96年10月16日。取自：

<http://www.takungpao.com/news/08/01/21/ZM-853992.htm>

第二名

《商業類》

篇名：

探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態

作者：

練郁慧。國立花蓮高商。商三乙班

莊心寧。國立花蓮高商。商三乙班

陳于禾。國立花蓮高商。商三乙班

指導老師：

許躍騰老師

[探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態]

目 錄

壹●前言

研究動機.....	1
研究目的.....	1

貳●內文

文獻探討.....	2
7-11 之 SWOT 分析.....	2
7-11 之 SWOT 矩陣.....	3
7-11 之五力分析.....	3
研究設計.....	3
研究內容.....	5

參●結論

結論.....	9
建議.....	10

肆●引註資料.....	10
-------------	----

壹●前言

一、研究動機

現在不管上山下海、澎湖或合歡山，都能看見那 7-11 綠色招牌，不管你身在何處，有任何即時性的需求，它都可以給我們帶來極為便利的消費。7-11 在台灣已變成我們生活中不可或缺的一部分，不管什麼樣的年齡層都會到 7-11 去消費，而 7-11 也已是大家耳熟能詳的名字。

而且從學校、捷運站、火車站、醫院到購物中心，都能看到 7-11 的身影，7-11 也能滿足消費者最即時最多元的需求，例如在寒冷的冬天就可以到 7-11 買罐熱飲或關東煮，在炎熱的夏天也可以購買到的清涼的思樂冰，直接滿足消費者最直接的需求。而 7-11 彈性展店所創造的優異成果，進而帶動整體產業的升級，提供消費者的便利滿足為核心，使全民的生活環境更加的便利。

二、研究目的

基於上述的研究動機，本研究藉由文獻探討及問卷調查來進行研究分析，以了解 7-ELEVEN 在眾多便利商店競爭中，為何能受到消費者青睞與業界的指標，研究目的如下：

- 1、想要了解在眾多的便利商店中，大多數人會優先選擇哪家。
- 2、社會大眾對 7-11 整體的滿意度。
- 3、消費者 7-11 的促銷方案的喜愛程度。
- 4、想要了解到 7-11 消費的年齡層。
- 5、對於熟食是否會有安全上的考量。
- 6、消費者的付費方式為何。

貳●內文

一、文獻探討

1、7-11 的起源

1927 年創立於美國德州達拉斯，1978 年 4 月由統一企業集資 1 億 9 千萬元，創辦「統一超級商店股份有限公司」，並於 1979 年引進 7-11，同年 5 月 14 家「統一超級商店」在全省同時開幕。即使面對連續 6 年的虧損窘境的陰霾，在母公司統一企業的全力支持下，統一超商經歷了一段時間的努力與摸索，融合了中、西方經營的經驗和心得，逐漸在國內的通路競賽中嶄露頭角，最後終贏得台灣零售業

[探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態]

第一的地位，也開啓了台灣便利商店的黃金時代！2000年4月20日在全國媒體的見證下，7-11總裁 Mr. Jim Keyes 也正式和高清愿總裁簽訂永久的授權契約，這個簽約儀式，代表了美國 7-11 對統一超商完全的信賴，更認同統一超商的經營實力，也為 7-11 在台灣的永續經營多了一份保障。

2、7-11 的經營特色

統一超商致力強化鮮食與顧客服務的商品力以突顯差異化，結合御便當、御飯糰、速食、甜點，以及代收業務、電子商務、預購、資訊產品、ATM、City Cafe、WiFLY、i-bon 經營等各項生活機能，建構消費者生活中心，引領新優質生活新型態。從賣商品到賣服務；從商店的經營到成為社區的服務中心，都是 7-11 努力的重心。

3、7-11 的成功要素

以便利為基本立足點，目標客戶群定位明確；以需求為導向，借助資訊系統，為顧客提供全方位的好商品；大力發展加盟店的展店政策，促使 7-11 的加速發展；物流配送支持系統，支撐 7-11 快速發展；計算機管理系統平台，最終成就 7-11 的便利店霸業

二、7-11 之 SWOT 分析

本研究針對 7-11 之內在的優勢與劣勢及外在的機會與威脅，進行行銷環境的分析。

優勢 (Strength)	劣勢 (Weakness)
1、率先進入市場 2、自創品牌 3、擁有高市場佔有率 4、擁有高知名度 5、完善的物流及情報系統	1、大採購民眾較不考慮 2、品牌忠誠度低 3、人員流動率高，容易增加訓練成本 4、不打價格戰 5、賣場空間不夠
機會 (Opportunity)	威脅 (Threat)
1、網路結盟，商機互通 2、消費者追求迅速與便利 3、7-11 掌握台灣通路，使統一企業製造的產品方便銷售	1、價格破壞 2、異業跨入 3、替代的大賣場多 4、經濟衰退，國民購買力減少 5、此產業已飽和，競爭激烈

三、7-11 之 SWOT 矩陣

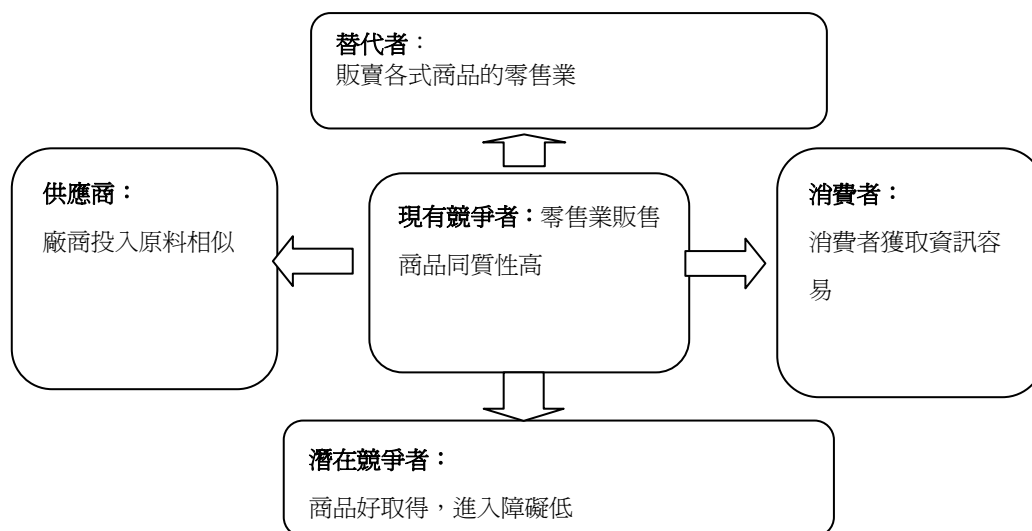
本研究在進行行銷環境的 SWOT 的分析後，再進行 SWOT 的矩陣分析。擬定出當 7-11 在面對內在與外在不同的環境下，可以採行的行銷策略。

[探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態]

	優 勢	劣 勢
機 會	1、7-11 掌握台灣通路，使統一企業製造的產品方便銷售，並利用完善的物流及情報系統做好上下游整合，以充分維持完善供應鏈管理。 2、網路結盟，商機互通開發網站並正式上線，局部開放線上購物，開拓新市場。	1、7-11 積極開發自有品牌使消費者對品牌的忠誠度提高。 2、賣場空間不夠藉由網路可解決賣場空間不足的問題。
威 脅	1、7-11 有高知名度可以防止異業不輕易跨入。 2、7-11 本身擁有高市場佔有率，因此使大賣場的替代性降低。	1、將集團的人事及採購等企業功能加以整合。 2、促銷手法創新以吸引消費者購買力。

四、7-11 之五力分析

本研究亦利用波特競爭五力分析，針對 7-11 在面對替代者、潛在競爭者、現有競爭者的威脅下，與供應商及消費者的議價力上，進行競爭力分析。



五、研究設計

1、研究對象：以花蓮地區一般民眾為主要對象，無年齡的限制。

2、研究方法：以問卷調查法為主，進一步了解社會大眾對於 7-11 的看法與滿意度。考慮到問卷回收率的問題、問卷的信度及效度，因此我們選擇面對面訪問，雖然這種做法需要付出更多心力，但以另一方面來看，面對面訪問可以直接了解受訪者的想法，比利用郵寄問卷、網路問卷的資料來得客觀有效。問卷調查結果的處

[探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態]

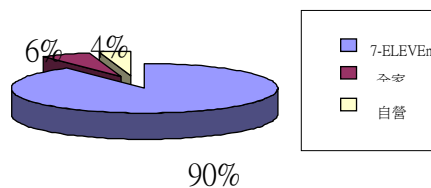
理與分析，在檢視無效及有效問卷後，進行問卷答案編碼，並輸入電腦將資料統整，製作分析表，讓大家更清楚每個問題的結果。

六、研究內容

1、請問您在所有便利商店中，您會優先選擇哪一家便利商店？

表 4-1 選擇便利商店分析表

	7-11	全家	自營	總計
人數	45	3	2	50
百分比	90%	6%	4%	100%



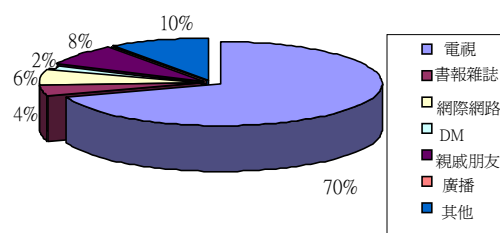
說明：在台灣，由於 7-11 先由美國引進台灣，所以市場佔有率、顧客忠誠度和信賴度也比其它同業高，所提供的各項服務也較其它性質的零售業齊全與方便，所以有百分之九十的消費者會在有需求的時候優先選擇到 7-11 消費。

圖 4-1 選擇便利商店分析圖

2、請問您從哪裡得知 7-11 的促銷活動？

表 4-2 從何得知促銷活動分析表

	電視	書報雜誌	網際網路	DM	親戚朋友	廣播	其他	總計
人數	35	2	3	1	4	0	5	50
百分比	70%	4%	6%	2%	8%	0%	10%	100%



說明：由於 7-11 的行銷方式著重在於電視廣告的行銷，例如 Hello Kitty 徽章、迪士尼公仔之類都拍成廣告，行銷大多請明星代言，引起廣大的粉絲購買，所以大多數的消費者得知 7-11 的促銷方案都是由電視廣告得知。

圖 4-2 從何得知促銷活動分析圖

3、請問 7-11 的促銷活動是否都能吸引您？(例：集點貼紙)

表 4-3 促銷活動吸引分析表

	是	否	合計
人數	17	33	50
百分比	34%	66%	100%

[探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態]

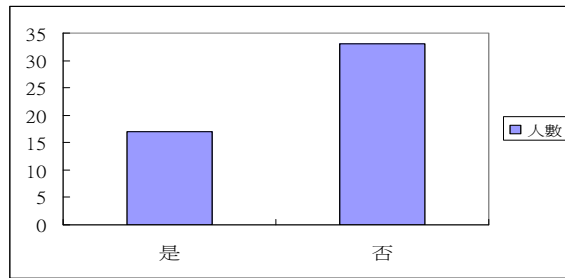


圖 4-3 促銷活動分析圖

說明：就我們所知，7-11 的促銷活動都是由可愛的卡通人物為主，例如 Hello Kitty 徽章、迪士尼公仔、哆啦 A 夢的磁鐵，會被這些可愛卡通人物吸引的消費者，多半是對這些卡通人物有偏好的女性或兒童，所以促銷活動所影響的消費族群還不夠廣泛。

4、請問您會因為促銷活動而增加您的消費金額嗎？

表 4-4 增加消費金額分析表

	會	不會	統計
人數	20	30	50
百分比	40%	60%	100%

說明：由於 7-11 的促銷活動的影響力不夠，所吸引的消費層不夠寬，所以大多數的消費者不會為了要得到公仔或是徽章而增加消費金額達到門檻。

5、請問您午/晚餐的選擇？

表 4-5 午/晚餐的選擇分析表

	飲料區	熟食區	民生用品區	報章雜誌區	金融服務區	宅配服務區	代收代辦區	其他	統計
人數	39	3	2	2	3	0	0	1	50
百分比	78%	6%	4%	4%	6%	0%	0%	2%	100%

說明：以 7-11 和其他的選擇比較，7-11 的商品單價較高，且營養價值較低，飽足感也較其它選擇來的差，想要填飽肚子必須花費較多的金額，所以大多數的消費者會選擇到連鎖速食或叫外賣便當來滿足需求。

6、請問您對於 7-11 的熟食，食用上的安心程度？

表 4-6 熟食安心程度分析表

	非常安心	安心	普通	不安心	非常不安心	統計
人數	3	12	27	6	2	50
百分比	6%	24%	54%	12%	4%	100%

說明：會經常到 7-11 購買熟食的以學生及趕時間的人的居多。而學生或是趕時間的人對於 7-11 熟食的安心程度都沒有太大的意見，大多都會以方便以及迅速為優先的考量。但是近年來，少部分的消費者開始注重衛生，7-11 也考慮到這波趨勢，所以在熟食的方面有比較嚴厲的把關。讓消費者能更放心食用 7-11 的熟食。

[探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態]

7、請問在 7-11 的產品區中，最常消費的區域是？

表 4-7 最常消費區域分析表

	7-11	連鎖速食	外賣便當	自助餐	其他	總計
人數	4	8	13	10	15	50
百分比	8%	16%	26%	20%	30%	100%

說明：當踏入到 7-11 時，發現 7-11 飲料區占的面積較為廣大，由此可見，飲料區是消費者心中最主要的消費排序第一名。且無論是夏天或是冬天，7-11 都有準備可供消費者購買的多種商品。而 7-11 在店內也提供了桌子與椅子，讓消費者在夏天時可以邊喝飲料邊坐著吹冷氣；冬天時也不用感受被風吹的寒冷。所以大多數的消費者到 7-11 最常消費的區域就是飲料區。

8、請問您平均一個禮拜到 7-11 消費幾次？

表 4-8 消費次數分析表

	0 ~ 3 次	4 ~ 5 次	6 次以上	統計
人數	21	14	15	50
百分比	42%	28%	30%	100%

說明：7-11 為全台灣家數最多的便利商店，商品也相當的受消費者的青睞。而當今的社會下處處可見 7-11，7-11 也能夠即時性的滿足消費者的需求，無論是領錢、繳費、購物...等，7-11 都可以為您一手包辦。也因如此，就讓消費者提高了到 7-11 的消費次數。但由於經濟不景氣，大家能省就省，所以最近平均一個禮拜到 7-11 消費的次數也減少了一些。

9、請問您在 7-11 每次消費的金額大概多少？

表 4-9 消費金額分析表

	0~200 元	201~400 元	401~600 元	601~800 元	801 元以上	統計
人數	41	8	0	0	1	50
百分比	82%	16%	0%	0%	2%	100%

說明：由於到 7-11 是為了滿足即時性的需求，所以通常消費者消費的金額都不會太過於龐大。如果需要購買大量的商品，大多數的消費者還是會到大賣場或是超級市場去購買。7-11 的價格與大賣場或是超級市場的价格相比，7-11 的價格較為偏高，消費者購買的數量也不多，所以平均都只在 0~200 元。

10、請問您到 7-11 的消費方式為何？

表 4-10 消費方式分析表

	現金	禮券	i - cash	統計
人數	42	1	7	50
百分比	84%	2%	14%	100%

[探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態]

說明：因消費者到 7-11 消費的金額並不是很龐大，且大多數的消費者都覺得以現金來交易比較方便，所以大部分的消費者都會以現金來作為主要的消費方式。少部份會以 7-11 發行的 i-cash 來消費，因為使用 i-cash 來消費可以獲得商品的折扣。而且還可以累積紅利點數，且儲存在 i-cash 內的金額都不是很多，所以出門只要帶著一張卡就可以消費，遺失了也不用擔心。

11、請問您曾購買 7-11 發行的 **i-cash** 卡來消費嗎？

表 4-11 購買 **i-cash** 卡消費分析表

	是	否	合計
人數	13	37	50
百分比	26%	74%	100%

說明：i-cash 目前暫時無法支付油品、代收、代售業務的消費，且一般人認為儲值較不方便，有時忘記攜帶出門就無法支付，若是自己的錢包帶著走，隨時都會有現金可支付，因此消費者會較少購買 i-cash 卡，大多使用現金付款。

12、請問您對於使用 7-11 的 **i-cash** 是否覺得方便？

表 4-12 **i-cash** 方便分析表

	是	否	合計
人數	15	35	50
百分比	30%	70%	100%

說明：7-11 打著使用 i-cash 付錢較美觀且攜帶輕巧方便，i-cash 還可以積點紅利，少部分商品有折扣優惠，但仍需採購 i-cash 卡才可有折扣，且需儲值，使得消費者認為使用 i-cash 的手續過於繁雜，所以大部分消費者還是以現金消費居多。

13、請問您曾至 7-11 使用過**黑貓宅配**嗎？

表 4-13 使用**黑貓宅配**分析表

	是	否	合計
人數	24	26	50
百分比	48%	52%	100%

說明：宅急便提供與日本同步的高品質配送，其中包括了冷凍及冷藏的方式，可以將食物新鮮且迅速地寄送到家，讓民眾都能感受到「人在家中坐，貨從店中來」的生活。不過，縱使便利性高，使用過宅急便的民眾依然各佔一半左右的機率。

14、請問您一個月到 7-11 使用**黑貓宅配**的次數？

表 4-14 一個月使用**黑貓宅配**次數分析表

	0 次	1 ~ 3 次	4 ~ 6 次	7 次以上	合計
人數	30	19	1	0	50
百分比	60%	38%	2%	0%	100%

[探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態]

說明：民眾一個月到 7-11 使用宅配的次數不多，除非是緊急信件或是現今網路拍賣的崛起，與 7-11 合作「貨到付款的郵件包裹」，否則消費者很少使用 7-11 的宅配方案。

15、請問您對於 7-11 提供提款機是否覺得方便安全？

表 4-15 提款機是否方便安全分析表

	方便又安全	方便但不安全	不方便也不安全	合計
人數	39	10	1	50
百分比	78%	20%	2%	100%

說明：提款機四周大部分會加裝一台攝影機，單獨對著提款機的方向攝影，安全性是足夠的。且不管走到哪都有 7-11 的蹤影，因此提錢就更加方便迅速，不必跑到指定的郵局領，但少數民眾還是認為 7-11 人潮太多領錢時不太安全。

16、請問您是否使用過 7-11 的 i-bon 服務？

* (i-bon 是一種便利生活站，提供購票、繳費及行動辦公室等功能)

表-4-16 使用 i-bon 分析表

	是	否	合計
人數	13	37	50
百分比	26%	74%	100%

說明：7-11 的 i-bon 服務講求便利生活站，但經過這次的問卷調查發現，還是有超過一半的消費者沒有使用過 i-bon，大部分的消費者還不懂怎麼使用它，所以 7-11 的宣傳應著重於使用的方式和便利性，讓消費者了解 i-bon 能帶給我們什麼樣的便利，好吸引消費者使用。

17、請問您對於 7-11 所提供 i-bon 是否滿意？

表 4-17 民眾對 i-bon 滿意分析表

	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意	合計
人數	3	10	35	0	2	50
百分比	6%	20%	70%	0%	4%	100%

說明：而 i-bon 是以最簡易的觸碰式螢幕作為操作介面，無論任何服務皆能在 i-bon 「一指」輕鬆完成。因此消費者普遍認為方便，但因還未能廣大吸引消費者注意以致於滿意度未能提高，可是仍有百分之二十的消費者還是滿意 i-bon 所提供的服務，由此可見，若可以提升 i-bon 的使用率，或許能使滿意的百分比逐漸提高。

18、請問您對於 7-11 自創品牌的滿意度？(例：city café、關東煮、御便當)

[探討花蓮地區消費者至連鎖超商之消費型態]

表 4-18 自創品牌滿意度分析表

	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意	合計
人數	2	20	25	3	0	50
百分比	4%	40%	50%	6%	0%	100%

說明：7-11 自創品牌，吃的、喝的、用的，東西越來越多，但普遍消費者的滿意度都普通，或許應該要在商品上再花更多心思來研究該如何令消費者想要買 7-11 所自創的品牌，還有提升消費者對自創品牌的依賴度，成為忠實顧客。

19、請問您對於 7-11 的員工**服務態度**覺得如何？

表 4-19 服務態度滿意分析表

	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意	合計
人數	4	25	17	2	2	50
百分比	8%	50%	34%	4%	4%	100%

說明：7-11 占消費者生活的一部分，到一家商店裡最重要的就是店員的服務態度好不好，讓客人有沒有賓至如歸的感覺，從統計當中發現，有一半的消費者對於 7-11 店員的服務態度表示滿意，也許這就是讓許多消費者喜歡去 7-11 消費原因的其中之一。

參●結論

一、結論

在全世界的流通企業中，不論質和量都具代表性的 7-11，能夠成長茁壯到今天這個規模，到底是靠什麼力量做到的？這是個許多人都關心的問題。因此就有許多人針對這個問題，進行分析和研究，並出版著作，本專題就探討 7-11 而得出此結論與建議。

- 1、7-11 自創許多自有品牌藉此吸引消費者並提高品牌忠誠度。
- 2、為了開發商品，7-11 從起步的階段，就和製造商共同組成團隊，全心投入。甚至溯源，對原料的選用也積極地參與，而且相當挑剔。另外，為了將陳列在店內的約二千五百種商品，迅速、保鮮地配送到各分店，7-11 也擁有領先業界、獨特的物流系統。
- 3、7-11 是現代人不可或缺的便利商店，它取代的不光只是人們得便利性還有一些代收服務，越來越多的周邊服務以慢慢擴大到我們身邊，不知不覺成為我們身邊的一份子，也印證廣告中『有 7-11 真好』、『屬於你我的好鄰居－永遠陪伴在你身邊的 7-11』廣告語，和我們的生活緊緊相繫。

二、建議

1、多讓商品做特價，能更吸引消費者購買

由於7-11的銷售方式通常是以原價的方式銷售給消費者，而大部分的民眾是因為講求便利性，所以才至此購買，不然以一般大型量販店的價格，絕對是比7-11來的便宜，所以建議7-11可以用商品特價的方式來吸引更多的顧客，維持客源。

2、提供更多元的熟食商品，讓消費者有更多的選擇和消費

以一個便利商店來說，7-11已是大眾化的企業集團，在各式各樣的產品當中當然少不了熟食商品，因為現在的消費者講求的是便利性及快速性，7-11的熟食區剛好可以滿足這些消費者，只是在熟食方面應採更多元化的方式，需要持續推層出新，如果僅有單一產品關東煮，或是便當、御飯糰等商品，是無法滿足消費者的。

3、多宣傳 i-bon 的使用功能，讓消費者更進一步了解 i-bon

i-bon是7-11以一台讓消費者自行點選的生活便利站，裡面提供各項服務項目讓消費者自行選擇，i-bon的功能雖然給消費者很多的便利性，但是7-11卻缺少宣傳i-bon的功能，讓消費者在似懂非的懂的情況下不知該如何操作，所以建議7-11在這個方面給消費者的資訊，需要多加強。

4、增加 i-cash 功能與更多促銷優惠活動

i-cash是7-11爲了讓消費者在不需要帶現金的情況下，利用儲值的方式扣款購物，在這項方面是帶給消費者相當大的便利性，只是相對的在功能這方面，7-11還是缺乏宣傳，所以大部分的消費者還是會選擇以現金的方式消費，如果能多多在促銷優惠方面，以i-cash集點方式折扣優惠，則可讓消費者更喜歡利用i-cash進行消費。

肆●引註資料

- 1、7-ELEVEN 官方網站(2009)：2008/09/16。取自 <http://www.7-11.com.tw/>。
- 2、7-ELEVEN 網路商店(2008)：網路商店。2009/03/27。取自：
<http://www.7-11.com.tw/product/e-shop/index.asp>。
- 3、環境教育(2002/12/19)：問卷調查法。2008/11/25。取自
<http://contest.ks.edu.tw/~river/teach/theory/theory1.htm>。
- 4、鈴木敏文/著(2004)。7-ELEVEN 經商之道。臺北市：商周出版
- 5、鈴木敏文 緒方知行/著(2004)。7-ELEVEN 零售聖經。臺北市：商周出版。

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....第一名.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：丙班

科 別：資料處理科

名 次：第一名

作 者：吳秀珍

參賽標題：《有想法，才能有做法》之讀書心得

書籍 ISBN：9789867219558

中文書名：有想法，才能有做法

原文書名：有想法，才能有做法

書籍作者：邱立屏

出版單位：晶冠出版社

出版年月：2007 年 11 月 30 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

本書有著說到：「當你真心想要一樣東西時，你生命的能量才會全面啟動；大多數人所以得不到自己想要的東西，並不是命不好，而是他們從沒有對自己想要的東西，有過真正的付出與期待！」這本書也告訴我們，要如何去得到你一心所追求的東西，提供我們正確的觀念與方法，而不是一味的盲目追隨或是只想等待機會，卻沒有行動的勇氣。所以本書主要傳達的是，一個人之所以能成功，或著有所成就，和他的思想深度有著密切的關係，因為有了正確的觀念，才能有正確的行為，再搭配著你願意為你想要的成功去付出與犧牲，那麼你的夢想多大，成功就有多大！

二●內容摘錄：

- 1.停止自己過多的紛亂思緒，讓自己躺在一個柔軟的空間與時間裡讓心緩緩淨空，如此，才能找到自己的盲點。(p.21)
- 2.當你得意之時，朋友未必是真正的朋友，當你失意時，還願意留在你身邊的朋友，那才是真正的朋友。(p.43)
- 3.有學歷未必有實力，倘若，真有實力，那麼，少了一張漂亮的文憑，依然不會減損你的光芒。(p.58)
- 4.不要忘了！凡事都有很多面向，不要害怕被否定、被拒絕，人活著並不是為了迎合別人的期待，倘若，你不能看透這點，你終將煩惱終日，痛苦以終。(p.116)
- 5.「若能在別人放棄時，自己還能堅持；他人後退時，自己還是向前行」，那麼，成功就在不遠處像你招手。(p.148)

三●我的觀點：

「心若改變，態度就會改變；態度改變，習慣就會改變；習慣改變，人生就會改變！」，我想這個道理是人人都曉得的，但是卻鮮少人做到，要改變自己確實不簡單！然而《有想法，才能有作法》這本書正是在傳達我們這個道理，也同時教導我們要如何用正確的觀念、正確的態度去看待每一件事情。莎士比亞說：「事無好壞，分別只人心」，不要因事情的好壞而改變了面對事情的態度，因為一個人對生命的態度決定成功的高度！

當我看完這本書的同時，心中充滿的是能量與希望，書裡寫道：「當你真心想要一樣東西時，你生命的能量才會全面啟動；大多數人所以得不到自己想要的

東西，並不是命不好，而是他們從沒有對自己想要的東西，有過真正的付出與期待！」，頓時讓我了解到自己為什麼很多事都做不好，那是因為我付出的太少，而想要的太多，把事情反過來想想，為何我不慾望少一點而付出多一點呢？這樣豈不是比較容易一點一點的得到自己想到的東西，當你慢慢的積少成多時，有一天你會發現，自己想到得到的東西已經在手了。會那麼輕易的得到你想要的東西，正是因為你付出的比別人多。

現代社會競爭如此激烈，人人比的是學歷，倘若沒有學歷，起碼也要有實力，當你發現你的學歷不如別人時，更需要的是一份執著認真的心，努力踏實的建立你的實力，那麼你在這個競爭社會裡，也能如魚得水，把生活過很漂亮。本書也寫道：「有學歷未必有實力，倘若，真有實力，那麼，少了一張漂亮的文憑，依然不會減損你的光芒。」，但人生並不會如此的順利，任何人都會在人生的旅途中碰到挫折與瓶頸，沒有人能僥倖逃過。將來會不會成功，以後會走上哪一條路，就看當下的那一個關鍵點，你自己作了什麼樣的決定。一個人不經過重重的難關挫折，再從中爬起打敗挫折，在層層磨練中，激發出無限的潛力，學會與挫折相處，我想在人生沒有任何事情可以再讓你被打敗，不過成功的人還要再加上有成功的「溝通」與「表達」，此時你人生中的伯樂才會出現，千里馬才會有機會去展現它的實力！

很多人在追求功成名就時，常常忽略了「健康」，工作固然可以讓人發揮才能，累積財富，但過度的工作卻讓人失去健康，代價頗為沉重，因此在追求夢想、成功的過程中，也千萬別忽視了健康，有健康的身體與心理，保持心境的開闊是你遇到任何阻礙時，維持最佳狀況的利器，這樣才能更加順利的去圓夢，不然空有一身本事，但沒有了健康，什麼事都不用談了，我們應該調整生命的優先順序，並且在人生的旅途上，要適時的給自己放一段假，停下腳步看看世界，看看別人是怎麼活的，你和別人有什麼不同，你希望自己過一個怎樣的生活？最重要的是，你是否曾經停下好好聽聽自己的心聲？卸下你的行李，就把這段休息時間當作是另一個人生的起點，做好重新加油的準備吧！

四●討論議題：

在這個資訊豐富的時代，人們要如何去選擇正確的且真正有需要的資訊？並且如何將這些資訊化為自己的東西、自己的想法？然而做出正確邁向成功的做法！

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第二名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：英二乙

科 別：應用外語

名 次：第二名

作 者：劉佳寧

參賽標題：She is a man.

書籍 ISBN：9866954390

中文書名：單戀

原文書名：片想い

書籍作者：東野圭吾

出版單位：獨步文化

出版年月：2006 年 12 月 08 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

當一個人的言行舉止不見容於社會，為了生存，要付出什麼代價？一個深藏內心的祕密會有多大的殺傷力，使得一對人人稱羨的夫妻終至貌合神離？

前帝都大學美式橄欖球王牌四分衛哲朗與昔日女球隊經理美月久別重逢，與往昔判若兩人的她舉止古怪，令哲朗大惑不解，更驚人的是，美月自曝自己為了酒店女公關殺了人，當哲朗決定協助美月逃避警方追緝，她卻又不告而別。在尋找美月的過程中，哲朗發現命案的真相遠遠超過他的想像.....

一段為單戀愛人一往情深捨命無悔的癡戀；一則為昔日好友奮不顧身挖掘真相的故事；一部為受困靈魂發聲吶喊感人至深的小說。

二●內容摘錄：

「我認為男女的關係就像梅比烏斯環。如果是普通的紙，背面不管到哪裡都是背面，而正面永遠都是正面，兩者不會有相遇的一天。但若是梅比烏斯環，心裡是正面而往前進的話，不知不覺就會繞到背面。換句話說，兩者是相連的。這世上所有的人，都身處在這條梅比烏斯環上。沒有完全的女人，也沒有完全的男人。不但如此，每個人手上的梅比烏斯環都不只一條。一般人的某部份是男人，但另外一些部分又是女人。」(p.297)

三●我的觀點：

東野圭吾的小說往往探討著人性的深度，這讓他的作品不單單只是解謎的推理小說，更能以自身特有的文字風格讓讀者在閱讀的過程中思考更為深層的涵義。

這本書所探討的主題則是「性別認同障礙者」，這並非只是單純的「同性戀」，而是更為複雜的：性染色體為「XX」的人卻冀盼成為男性；生理性別為男性的人則不惜犧牲一切想成為女性。這點從書封的節錄——我是男人，為何被禁錮在女人的軀殼之中？——即可窺知。

說到男性，會想到甚麼？直覺上會聯想到「陽剛、強壯、豪爽」這些特色；相反地，說到女性則聯想到「陰柔、纖弱、細膩」。雖然與先天的生理條件不無關聯，但實際上這些只不過是百萬年來人類給予兩性的既定形象罷了。

而本書有段極為中肯的譬喻來形容兩性：「男女的關係就像梅比烏斯環。心裡是

正面而往前進的話，不知不覺就會繞到背面。換句話說，兩者是相連的。這世上所有的人，都身處在這條梅比烏斯環上。」假設兩性的形象確實存在，那麼世上並沒有所謂「純粹的男性」或「純粹的女性」，因為每個人都是在自己心中的梅比烏斯環上游走並尋找平衡點。

在書中其實不難發現，造成性別認同障礙者困擾的即是社會大眾給予的性別形象和期望：「女孩子就是要溫柔一點！」、「男生怎麼可以這麼軟弱？」——在這樣的情況下，他們感到困擾、無助，然而即便後來動了變性手術，身分證上的性別欄卻無法改變。於是，產生了整本書的核心，也就是「交換戶籍」的計畫。

雖然或許真的只是「鏡中倒映」般治標不治本，但不可否認這也正符合他們的需求。以原為「佐伯香里」的「立石卓」為例，雖然過得戰戰兢兢的卻實現了成為車體設計師的夢想，這是他放棄一切、親手抓住的夢想。交換戶籍的人確實觸犯了法律，但錯的真的只有他們嗎？如果這個世界對於兩性的想法不是這麼主觀，為什麼他們還要放棄自己的家人、朋友、學歷、工作，過著這種提心吊膽的生活？

「我很努力地活下去。」立石卓說的這句話，反映了相同狀況者的心聲。很努力、很小心地活下去，因為這個世界正在有意無意地不斷削減著如同他們那樣「弱勢」的人、因為這個世界連一個黑暗的小角落也不願提供給他們作為容身之處。

我們能不能為兩性的定義增加一點彈性，把那句「男生怎麼可以這麼軟弱？」改成「男生偶爾哭一哭沒關係。」；我們可不可以不要擅自將「刻板印象」加諸在他人身上，將那句「女孩子就是要溫柔一點！」改為「妳可以試著讓自己的態度溫柔一些。」？少了「性別」這個不必要的窠臼，是不是就能減少性別認同障礙者的困擾呢？一闔上書後，我一直這樣問著自己。

四●討論議題：

即便我們真的不能徹底屏除兩性的刻板印象，但我們能否重新定義「性別」、試著別針對性別下太多註解，對所謂的「刻板印象」作根本性的修正呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第二名**.....

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：二年級
班 級：二年乙班
科 別：商業經營科
名 次：第二名
作 者：郭千華
參賽標題：我們需要的勇氣
書籍 ISBN：986-81377-9-9
中文書名：漩渦
原文書名：
書籍作者：宇襲
出版單位：北極之光
出版年月：民國 95 年 04 月
版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

本書作者宇軒是一位永遠自己想法的作家，在每本書中可以看見她對感情的觀感及其對生命的哲理，藉著書中的角色來呈現她自己的觀點，也許在書中她很多樣化，但她只有一個中心思想——那就是將女同志的愛戀赤裸裸的表達出來，表達女同志的愛情跟異性戀情並沒有兩樣，她是這樣描述自己的：「沒有分解的事物積壓在脈絡裡，柔捏出我書寫的汁液，想要透視這世界的核心，將憂傷與快樂的根源，蘊在指尖的細繭，抽絲後編織成文章。」從這裡可以看出，她在書寫每一字每一句時將她自己的靈魂汨汨注入了書中的世界，讓大家在閱讀她寫的書時，也能深刻地了解到她的想法以及同志愛情裡面最細緻的部分，一一呈現讓讀者能去體會那其中的點點滴滴。而出版社北極之光便是將女同志的愛情發揮到淋漓盡致的一個出版社，也就因為有北極之光以及許多作家，使大家能更接近女同志愛情中的每一分每一刻。北極之光社長張漠藍說：「對於寫作的人來說，連接一個又一個偶發的幽微的突如其來的靈光乍現的思緒串接成瑰麗流暢的文字，那是最龐大最用盡全力的作業，一段文字就是一個作者的成就。文字，就是作家的桂冠。」也因為社長張漠藍創立了北極之光，讓社長自己以及作家們能完成自己的夢想。

二●內容摘錄：

當我總是心繫於女與女驚心動魄的纏綿悱惻時，卻又不自覺的詆毀糟蹋，或許我最最不能解決的是世人那鄙夷恐懼的目光或規避逃離的舉動吧？那令我不自覺背負下有罪的火烙．．．．．（p.036）

是的，同性戀沒有錯但是我們仍舊害怕倉皇地離開這個圓圈深怕讓留言的藤蔓爬上，為什麼能夠百分之一百確定無誤的事卻始終令我們別開頭不願曝光？有誰在竊竊私語妳聽見了嗎？那是我最害怕的竊竊私語阿！（p.036）

旁人見我似乎已經敞開心胸愛上女孩其實這不過是假象，在絕對身處的內心我仍然在拉拒，導致開了頭然後卻煞住腳步，戰戰兢兢的偽裝，比起掩飾我做的最多的大概就是說謊吧？（p.057）

三●我的觀點：

以逃避、惶恐、不安繼而排斥、掩埋來面對身邊的人包括自己的感覺。因為不想讓自己受到傷害而裹足不前；因為不想讓自己身現在泥沼中而避開，這樣的做法不就是跟我們每個人在面對一件我們不想要的時候的態度嗎？而這種方式放在感情世界時亦是如此，不敢愛、怕受傷害、怕世俗的眼光而逃開，以至於錯過生命中最美好以及自己最想要得到的東西，錯過之後卻留下深深的遺憾，這樣的結果不是很可悲？

當書中的主角因為怕愛、怕世俗的眼光而去逃避，去埋藏自己真正的心意，最後發現自己原來只會原地踏步永遠前進不了。當我們面臨一個決定或是一種感覺，如果怕了總是會想很多，想了很多的結果就是找了很多的藉口來試圖說服自己，反覆地自己不去想，以為這樣自己可以心安理得且永遠能過的安穩平靜。但是事實是如此嗎？主角最後還是身陷其中進退兩難，缺乏了和女孩戀愛的勇氣；缺乏了好好愛人的勇氣。

我想或許女同志的愛戀並不如我們所想的那麼容易讓世人所接受，但是同志愛情和一般異性戀愛情並沒有什麼不同，逛街、看電影、拍合照、一起聊天這樣的相處方式和一般世俗所認同的「正常」交往沒有什麼不一樣，只是對象是同性罷了。這本書從開始到結束只有強調一件事，就是女孩愛女孩的勇氣！女主角於高中認識了一位資優生，而那位資優生是位女同志，和她交往過的女同學她永遠不會憐惜，而最後女主角也被她所吸引，但是她自己卻無法放膽去喜歡她，即使自己早已經陷在裡頭而無法自拔，即使她已經無法承受自己所喜歡她的感情，她還是拼了命的用了各種理由來搪塞自己，告訴自己這樣做是不對的。但最後的結局卻也是令他遺憾終生。在書中有一段是這樣寫道：「終於在跑過升旗臺旁時我看見了，韓亦在那裡，和另一名女孩，那涕淚縱橫側臉我有印象，是高二一個可愛又嬌秀的學妹，白白淨淨的可人兒，此時伏在韓亦肩上放聲哭泣。好像被誰按下了暫停鍵，我留在原地看完劇情並且全部消化。我不應該詫異或者心痛因為這本來就是已經撰寫完畢的劇本——韓亦不是為誰獨留的角色，她有她自己的決定，有她為自己設計舉措。我的腳步被釘住不能拔起，韓亦微微轉動，轉動她的臉似乎邊說著什麼勸慰的話語，然後她不可避免地看見了我，好像讓人施了定身咒而被迫打擾她們，她看見我，沒有其他的表情，就是笑。她在笑，對我。那一刻我終於了解，自己從頭到尾獲得的就是這麼一個不明不白的開頭與結尾，還以為好像很美似地悉心保存，結果成為一個戒不掉又揪心的惡習，隨時隨地提醒自己。我錯過了，可能是永遠。當我終於能夠動的時候轉身離去，而不是大吼大叫做遲來的告白做一番爭奪；我不能，沒有那個臉，沒有那份勇氣，眼淚乾在頰上像僵硬表情的黏液，我帶著她的笑，轉身就跑。韓亦，我愛妳；但妳一定也知道，就是在那個時候，後來一切都來不及。妳其實是在取笑我，笑我的裹足不前我的可悲遲疑。活地越大我越明白只要能夠愛就是一件最好的事，所以心心念念無比在乎性向問題，最後幾乎成為不敢面對的藉口之一；只要用我還沒有消滅的熱情去愛去接納我自己，儘管有缺陷儘管被世俗誣賴不容還是可以愛，因為只有愛才能通過這一切不可能。」

我認為當我們想要做一件事而那件事是會被大家以社會的尺來評斷時，那便會令我們猶豫了很久進而放棄，而最後的遺憾卻是永遠，再也回不來的那一段記憶。

有時排除掉了社會那把尺，但最真正的「心理障礙」卻是自己，和女生交往後卻無法以最輕鬆以及最初的想法來表達自己，讓自己變的比這社會還要嚴苛，永遠而提面命的要求自己，讓自己活在最陰暗深處的洞口遲遲不肯出來見陽光，排除了這世界上的所有，與世隔絕，說到底，也還是缺乏勇氣，缺乏了面對的勇氣和愛人的勇氣．．．．．。是不是男生和女生在一起才可以去避開這社會對人性的評量？是不是男生和女生在一起世俗才可好好打一個完美的「分數」？不管是女跟女、男跟男或是男跟女在一起不都是一場戀愛？難道人性的考量只在於一場戀愛就可以下一個永遠的定論？或者只是因為戀愛對象的性別就可以永遠堅決如此定論？

而現今社會中同志的愛情雖然已被漸漸接受，但是同志對於自己的要求卻是比一般人還要來的高出許多，原因是這個社會大家都在看這個別於以往的愛情有什麼結果。當同志漸漸的走出了她們自己的世界，發起了許多運動，例如：同志遊行、同志社團、同志交流．．．．．等等，這些活動目的也只是想要讓這社會看到屬於同志的另一個層面，看見他們的轉變以及他們擁有的勇氣。當同志擁有了支持，抬頭看的是前方的天空，而不是以前那一段永遠躲在陰暗角落而缺乏所有東西的自己。

我們應該要多給他們更多的勇氣、更多的支持、更多的掌聲，因為他們已經懂得如何做自己，懂得如何懂的表現自我，就像這本書的內容一樣，當中經歷許許多多的波折，但最後所擁有的每一件人、事、物都是無可限量的。

四●討論議題：

（一）在現今同志活動越來越多的情況下，世人是否可接受如此的改變？而當現今同志電影也漸漸的在檯面上播放，大家對於現在同志課題是否又有了新的有別於以往的看法？

（二）在人與人相愛中，什麼對你而言是最重要的？是錢財？性別？還是其他？

（三）當你失去了勇氣；當你失去的你所要的所有希望時，你會如何來面對？是以逃避的心態還是以堅強面對．．．．．等等的去面對？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第二名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲班

科 別：資料處理科

名 次：第二名

作 者：盧辰芳

參賽標題：讀書心得報告

書籍 ISBN：9570391014

中文書名：誰搬走了我的乳酪？

原文書名：Who Moved My Cheese？

書籍作者：史賓塞・強森（Spencer Johnson）

出版單位：奧林文化事業有限公司

出版年月：1999 年 04 月 25 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

《誰搬走了我的乳酪》是個簡單的寓言故事，內容充滿了人生中有關變化寓意深長的真理。藉由兩隻小老鼠和兩隻小矮人在迷宮裡尋找乳酪的過程，來說明人們在面對工作中或生活中的「變化」，有可能會有的反應。

書裡有提到「乳酪」和「迷宮」，這裡的「乳酪」是一種譬喻，它是指我們生活中最想要得到的東西。他可能是一份工作、金錢、財產、健康、心靈的寧靜。而「迷宮」是指一個你花費時間與精力追尋你所欲求的東西的地方，他可以是你所服務的機構或你所居住的社區。

二●內容摘錄：

1.於是哈哈便對猶豫說：「有時候，事情總是會改變，而且再也變不回原來的樣子；現在我們所面對的情況就是如此。猶豫，這就是人生！日子只會像前走，所以我們也要往前看，而不是一味的在原地踟躕不前。」（p.61）

2.他心有所悟地笑一笑，當他能夠坦然地嘲笑自己的愚蠢和所做的傻事時，他也開始改變了自己。他明瞭，改變的最佳方法就是嘲笑自己，然後就能夠對往事釋懷，並快速的行動，往前行去。（P.87）

三●我的觀點：

在這本書裡寫到的哈哈和猶豫兩隻小矮人，以及好鼻鼠和飛腿鼠兩隻老鼠面對乳酪日漸縮小，最後到了乳酪被吃完的地步，四隻愛吃乳酪的小矮人和老鼠不同的處理方法。

兩隻老鼠早在平常中就發現乳酪漸漸的被他們吃完，所以當乳酪吃完時並沒有很驚訝，繼續前往下個地點找尋新的乳酪；而兩隻小矮人卻因為一直沉浸在有乳酪的喜悅中，並沒有觀察到乳酪漸漸被吃完，而當乳酪被吃完時，卻以為乳酪被誰搬走了，無法接受這樣的事實；而在原地不斷的猶豫遲疑踟躕不決，甚至就連自己體力已經漸漸的虛弱，還是堅決在原地等待，始終相信乳酪是被人偷走了，恐懼著一切，害怕自己萬一出去尋找卻找不到餓死在那怎麼辦？始終都沒有要出去尋找新的乳酪的意思。不過過了不久哈哈終於放下心中的恐懼，決定出去尋找新的乳酪並且詢問猶豫要不要一起去尋找？但猶豫心中的恐懼卻還沒放下，不願離開那裡出去尋找新乳酪。於是哈哈就自己出去尋找新乳酪的所在地，並且每當牠想放棄尋找新乳酪的時候都會在牆上留下一些提醒自己的話，為了就是不要讓自己又回到以前那個哈哈。

當哈哈心中有恐懼、疑惑或者是想放棄的念頭，都會去想想自己留在牆上的那些話，來鼓勵自己不要放棄，最後哈哈還是找到新的乳酪！慶幸自己在那時候及時改變，出發去尋找新乳酪。

然而，在現實社會上，我們遇到了像是這種必須要去重頭開始去尋找未知的事物時，也會有不同的處理方法，處理的方法不外乎有因為害怕在未來會遇到什麼未知的事物而停留在原地、逃避現實就像是猶豫一樣，或者是懂得在適當的時候做

改變就像是哈哈一樣，又有可能是在日常當中都不忘了做觀察，即使是在安逸的情況下就像是那兩隻小鼠●●●等等。

事實上，像那兩隻老鼠懂的觀察週遭所發生的事情的人很少，像哈哈懂得在適當的時候踩煞車並且改變的人更少，但像猶豫不斷的在原地懊悔、猜忌、後悔的人卻是有很多很多的。很多人在犯錯的時候，第一個念頭都會想這是因為他人的關係，所以才會有這種錯誤，不是自己的錯；尤其是在團體中，我想這種情形還會更明顯吧！所以我們真的應該要多讀讀這本《誰搬走了我的乳酪》。這本書它不是用讓人艱澀難懂的話語，而是用淺顯易懂的寓言故事，而且這本書不是像小說一樣那麼厚而是薄薄的一本，既不會讓你讀到想睡著，也不會讀到一些不重要的知識。

更值得推薦的是在這本書裡，還有許多是在現實中的例子，可以讓我們知道其實「改變」真的不會很難！如果肯放下心中的恐懼，往前邁進，世界上就沒有注定的「猶豫」，只有肯改變的「哈哈」。

四●討論議題：

我們要如何才可以像哈哈一樣，遇到錯誤的事情懂得及時踩煞車並且改變自己，不要再讓自己一直錯下去了；要如何避免像猶豫一樣，遇到了挫折就只會逃避，還不斷的猜忌到底為什麼發生這種事，是不是身旁的哪個他陷害自己？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第二名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲

科 別：資

名 次：第二名

作 者：李冠吟

參賽標題：不存在的女兒

書籍 ISBN：9789866973314

中文書名：不存在的女兒

原文書名：The memory keeper's daughter

書籍作者：Kim. Edwards

出版單位：木馬文化事業股份有限公司

出版年月：2007 年 4 月

版 次：初版 2 刷

一●圖書作者與內容簡介：

作者寫書的動機，是她從長老教會的牧師那聽了一個故事。

這個故事的最核心，就是個天大秘密，瞞住全家，最後由整個家庭一同承受苦果。

這個故事也感動了作者，但作者還沒動筆。

直到好幾年後，作者應邀替一群心智障礙人士開設短期寫作課程，寫出好幾首詩。

臨走前，幾位心障人士站起來，緊緊抱住作者。

這時候，作者決定開始寫書。

為了寫書，作者和不少育有唐氏症子女的父母親聊天。有對老夫妻，就在一九六〇年代辛苦撫養唐氏症女兒成長。老夫妻看了我寫的第一章就說，沒錯，當年社會對於身心障礙者所持的態度，就是這樣：把他們送到安養機構，這樣對他們、對家庭都好。

用今日的眼光來看，情況當然有改善。但作者認為對待身心障礙人士的態度之變化，是一種持續不斷的過程，未來還有好多路要走。

書中作者描寫護士卡洛琳撫養唐氏症小女孩菲比的情況，正是現實生活中這些父母的寫照。他們堅決拒絕社會加諸子女身上的標準，他們與子女一同努力攜手，爭取平等的對待。他們擺上勞力，付出代價。作者聽過很多令人鼻酸的情況，他們所要的，僅僅是讓自己的子女有機會抬頭走在光天化日之下。

不存在的女兒空降各大暢銷排行榜冠軍，銷售超過十萬本。

二●內容摘錄：

因為所見的是暫時的，所不見的是永遠的。p.76

你去上學，學些可以濟世救人的學問。p.128

層層岩石隱藏在泥土與青草下；這些平凡乏味的石頭，中間卻潛藏著閃亮的結晶。
p.129

你是靜止不動的那一點，所有東西都繞著你轉。p.163

她心中一直有愛，唯有她先付出愛，心中才能在得到愛。p.250

光是等待，從沒等到好結果。p.255

別把事情弄得更糟，別說出讓你後悔一辈子的話。p.309

他們一家人一再令彼此失望，卻又這麼深愛對方。p.313

你有權過你想要的生活，但你爸爸也沒錯，是應該約束你。你要是打破這些限制，就得自己想辦法。p.314

三●我的觀點：

這本書是在描寫一個患有唐氏症的女孩，一出生就被是身為醫生的爸爸遺棄，並請護士將她送到一個地方，但醫生卻不知道，護士給女孩做了一個測試，她給了她八分。

這醫生所做的決定，卻使整個家庭變了樣。

我覺得書中最令人難過遺憾的，就是那位醫生（男主角）將自己有唐氏症的親生女兒丟掉這件事。雖然最後她由暗戀那位醫生的護士扶養長大，男主角內心的不安與愧疚卻造成他妻子性格徹底改變，最後愛上其他男人。他的兒子也不是過得很幸福。而醫生為了逃避現實而一頭栽入攝影的世界，但是卻使得原本幸福的家庭因此而有了很深的裂縫。

三個人的生活中間，存在了這個不存在的女兒，雖不存在，但對各人都出現了影響，也破壞了這個家庭。

故事從一個祥和而溫馨的畫面開始，接踵而至的冰天雪地，為故事的基調埋下伏筆。男主角既是大善人，可卻對自己的至親做了最殘忍的事。家家有本難念的經，每個家庭裡都隱藏著各自的秘密，秘密使得感情疏離，疏離讓家庭失去力量維繫，漸漸成為住在同個屋簷的陌生人。

書中對於每一個角色的內心世界都下了苦心的描繪，我看到醫生父親的矛盾痛苦，美麗的母親因為承受不住現實的悲哀而選擇放逐自己，當初單純只有想撫育嬰兒成長到最後，卻深深愛上這個孩子的護士媽媽，還有明明是命運相連的雙胞胎兄妹，卻也同時因為命運的玩笑，自此分離 20 多年的悲劇.....。

人常常為了圓一個謊，而又撒了另外一個謊。為了掩飾、為了保護，撒了一個善意的謊言，但這個謊言，卻換來一切的改變。現實的社會充斥著謊言，因為害怕，就做了一件事、撒了一個謊，代價實在太大了。

四●討論議題：

1 大衛的決定是對或錯？

我們不能很肯定的說他所做的決定是對還是錯，每個人的想法都不一致，從不同的觀點來看，不管是哪種決定都有它的優缺點。以我的觀點來看，我不認同醫生這樣的作法，隱藏事實不是個好結果，瞞的了一時，瞞不了一世。

況且再怎麼說，那也是自己的親生女兒，就算她有缺陷或是什麼病，也得好好的將她扶養長大，事情沒有想像中的那麼糟，還沒有去深入了解就斷定一切，我覺得這樣是不對的。

2 如果當初醫生沒有拋棄那位小女嬰，那最後的生活是否會比拋棄她還要來的好呢？

我覺得就另一方面來看，也許醫生這樣做對小女嬰才是好的。因為如果醫生無法去接受這樣的孩子，那小女嬰跟著他們生活並不會得到幸福。反觀，收養女嬰的護士，細心的照顧並且不嫌棄她，最後得到她的真愛，並和小女嬰及丈夫過著快樂的生活。

每一個生命都是獨特的，小女嬰長大之後只是思想比較單純，而且還很可愛，並沒有當初醫生所想的那麼糟。

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....第二名.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲

科 別：資

名 次：第二名

作 者：李昕

參賽標題：追風箏的孩子

書籍 ISBN：9867475658

中文書名：追風箏的孩子

原文書名：The Kite Runner

書籍作者：卡勒德・胡賽尼

出版單位：木馬文化

出版年月：2005 年 09 月 01 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

這是一個都讓人好久難以忘懷的故事。所有文學與生活中重要的主題，都交織在這個不同凡響的小說裡：愛、恐懼、愧疚、害怕贖罪。這本小說太震撼了，讀完後有好長一段時間，我覺得其他一切都顯得平淡無味.....《春膳》作者伊莎貝拉•阿言得（Isabel Allende）推薦

ALA 選書（美國圖書館協會選書）、英國「觀察家報」年度最佳圖書
舊金山 Chronicle2003 年度最佳圖書、Alex 獎（給青少年看的成人書獎）、
Entertainment Weekly2003 年度最佳圖書
Borders2003 年度新人獎、Boeke 新人獎、Barnes & Noble 新人獎、Literature to Life 獎、亞馬遜書店 2003 暑假搶眼新書

二●內容摘錄：

主角是 12 歲的富家少爺阿米爾與僕人哈山，他們從小一塊長大，年紀相近的兩人就像兄弟，總是一起玩耍，一起分享有趣的事。但是，在一場風箏比賽後，發生了一件悲慘不堪的事，破壞了兩人之間的情誼，從此各自走上不同的路，可是最後卻也以兩人始料未及的方式，重新連接起彼此的關係。

以阿富汗與回教世界為背景，描述了阿富汗過去數十年來所發生的戰爭與苦難，以阿米爾和哈山之間的關係，來描述阿富汗的種族階級問題，因為哈山是阿米爾家的僕人，所以哈山不管發生什麼事情，總是如此忠誠的對待阿米爾家族，看了真的會令人心疼不已。

十幾年後，阿米爾再回到阿富汗，只為了幫哈山完成最後一件事。

三●我的觀點：

現在，世界正處於基督教與回教對立的局面，在那炙熱的沙漠地帶，到處都是衝突，每個身處在和平世界的人都深深覺得，不是生在那種地方真是幸運，甚至認為，平白無故去那個地方的人簡直是去送死。所以大部分的人變得對那塊土地越來越疏遠，不想去碰觸它，因為只要看到有關中亞的新聞，幾乎都是恐怖攻擊不然就是美軍又有多少人被炸死，總之是慘不忍睹。變得很想再多了解那裡的可憐百姓，以前是怎樣的生活，而現在又是怎樣的生活？然後閉上眼睛，深深為他們哀悼，再次為自己所生存的空間感到慶幸，但是讀完這本書，還是會擔心會不會我們的國家可能是下一個阿富汗？

會看這本書是聽同學簡單敘述他的內容，每次聽到同學說不管哈山的主人對他有多可惡，在事情結束後都會對他說：「為你千千万萬遍。」，那句「為你千千万萬

遍」也好像變成我同學最喜歡的一句話，同學說這本書是你值得撥出一點時間來看的書，說我看了絕對會愛不釋手。果然，自己也很喜歡這本書，內容很簡單，但是給的涵意卻很深遠，阿富汗的人民雖然日子過得很困苦但是他們都對他們的小孩說：「不管發生什麼事，失去親人、關於離別、烽火連天，人們總說，事情會好轉的。日子總要過下去。」，在台灣可能很難想像戰爭，就是因為我們的日子過得很幸福，所以總是不知足，但是卻沒有想到，他們面對生命中巨大的改變，他們用民族中潛藏的性格，來守護這片屬於他們的土地。經典雜誌報導過：「一位阿富汗老人帶著一群孫子在烈日下挖草根、煎草餅來吃，因為再苦日子總要過下去。我猜想是早已無力反抗，於是選擇接受生命中所有的考驗。因為心中有念，面對外在改變，仍然選擇接受。」「原以為戰爭即將遠去、共和時代來臨，塔利班政權的神學士卻又跳出來，用自己的邏輯，捍衛真主阿拉。大人們因為種族歧見、政權鬥爭，在遍佈地雷的大地上喪失生命。流離失所的孩子開始學習拿著比自己高的 AK-47 步槍捍衛家園，和平不見了、愛遠去了、信任也消失無蹤，連數千年來佇立山谷中默默守候眾生的巴米揚大佛，也無可選擇的轟然倒下。」。追風箏的孩子，最感人的地方就是無私的付出愛的表現，還有在於背叛後的贖罪，那句「為你千千萬萬遍」，深深的印在我的腦海，我想到的是那種最偉大最無私的愛，彷彿看到阿米爾、哈山在追逐著他們的風箏，因為錯過太多事，所以再多的不諒解也會因為愛而融化，世界儘管如此不公平，仍有人用不同的方式活著，當我們看到同一個太陽升起時，應該為著我們還能呼吸而慶幸著吧。說這是一本令人讚嘆，久久無法忘懷的小說一點也不為過，把感人肺腑的情節融合在那樣一個大時代的背景，讓人在看一則故事時也能汲取關於阿富汗的歷史，一邊動情於友情與親情，一邊心碎於阿富汗人民的悲痛，流下不少眼淚.....

“追風箏”是阿富汗的傳統比賽，除了一般人熟知的“鬥風箏”——誰所放的風箏能在天空撐得最久的便是冠軍外，他們還“追風箏”，追的正是被冠軍鬥下來、不知飄落何方的亞軍風箏。從仰望一只風箏回憶，到追一只風箏結束，作者在第一章這樣寫道：

「去年夏天，有一天，我的朋友拉辛汗從巴基斯坦打電話給我。他要我回去看他。站在廚房裡，聽筒貼著耳朵，我知道在電話線上的不只是拉辛汗。還有我罪孽未贖的過往。掛掉電話之後，我出門散步，沿著金門大橋北端的斯普瑞柯湖走。正午剛過的陽光在水面粼粼閃耀，數十艘模型船被爽朗的微風吹動著航行。我抬起頭，看見一對風箏，紅色的，拖著長長的藍尾巴，扶搖直上青天。風箏高高飛舞，越過公園西端的樹，越過風車，併肩翱翔，像一對眼睛俯視著舊金山，這個我現在稱之為家的城市。突然之間，哈山的聲音在我耳畔低語：為你，千千萬萬遍。哈山，兔唇的哈山，追風箏的孩子。」

我在公園裡找了一張長椅坐下，就在一棵柳樹旁。我想起拉辛汗掛掉電話之前所說的話，再三思索。事情總會好轉的。我仰望那一對風箏。我想到哈山，想到爸爸，阿里，喀布爾。我想到我在一九七五年冬季來臨之前的生活，然後一切都改變了。讓我變成今天的我。」

再多言語都是多餘，選個時間，仔細閱讀「追風箏的小孩」吧！

四●討論議題：

如果我是哈山，對於阿米爾的背叛，我還會為他做任何事，還會跟他說「為你，千千萬萬遍。」嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：會二乙

科 別：會計事務科

名 次：第三名

作 者：麥純純

參賽標題：關心是一個偉大的小動作

書籍 ISBN：9868230527

中文書名：醜孩子

原文書名：UGLY

書籍作者：康斯坦姿・布里斯

出版單位：大可

出版年月：2006 年 10 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

這本書是在描述一個沒人愛的孩子，一段真實的人生，當懷胎十月生下你的母親都嫌棄你，那是怎樣的一種孤絕？即在如此不順遂的環境，接受一般孩子所沒有經歷過的無情對待，一個年幼的孩子心裡，是受到了多少創傷，究竟能夠忍受多少的折磨，面對一波三折的打擊，曾經想走上絕路的她，最後又是怎麼克服這些挫敗，而不屈不撓的堅持自我的夢想，勇往直前—使她看見無窮的生命力，她，戰勝了！讓我們一起來欣賞這一段辛酸艱苦的血淚史。

二●內容摘錄：

如果布里斯寇的遭遇您感同身受，請相信自己終會走過陰霾，只要有目標、肯努力，有一天就會美夢成真(p.8)

如果您在充滿愛的環境成長，請珍惜得來不易的幸福，心存感恩，樂在分享。(p.9)

醜陋只是外在的看法，堅強的心志才能展現無窮的魅力!(p.9)

困境只是短暫的考驗，向上的毅力就能創造永恆的成就!(p.9)

我想，要是也能在我的穀倉裡找到耶蘇就好了，也許我可以問問祂自己什麼時候才能幸福(p.48)

只有上帝才有權給予和收回生命。結束自己的生命和奪走螞蟻的生命同樣都是不可饒恕的大罪。(p.62)

沒有人可以阻擋你前進，除了你自己。(p.296)

三●我的觀點：

看完「醜孩子」這本書，一是感到訝異；一是感到佩服，作者堅毅不拔的極大忍受力和韌性，讓人不知這是受了多少傷害、多少創傷累積而成的；也不知道是從哪裡開始培養而引起的，一個年幼的孩子，受到如此刻薄無情的待遇，幼小的心靈，經過事情的歷練和磨練，竟變得如此堅強。

你可以想像一個年幼的孩子，在她成長的歲月裡，像顆皮球，任人踢來踢去以及宰割，或是一個大人的沙包，不開心、看他不順眼的時候；就打她、傷害她，視為理所當然，是她錯!而不是我的錯!就連她的親生母親都不喜歡她、不愛她，就只因為他一長得醜、不討喜，甚至與旁人聯手欺負她和從小言語的譏諷調侃，讓他受盡曾經一度的想要親自結束她的生命，連活下去的勇氣和自尊都差點沒有。令人動容，以及感傷。

孩子，是用來愛護的；是用來珍惜的，以及照顧的，一個孩子的誕生，可不是嘴裡說說就會「噗」的跑出來，需要經過 46 條染色體結合，經過減數分裂而形成一個小生命，當然，當孩子們不乖的時候，你可以給他們適當的懲罰或訓誡或臉色及眼神，告訴他們這是不對的；當他們做的好的時候，給他們適當的勉勵和誇獎，讓他們知道他們做的事是對的，並且可以繼續保持下去。在這樣的環境下，孩子便能開開心心的度過童年。

在這個社會上，很多已經不是「愛的教育，鐵的紀律」，往往是超過了範圍，新聞報章媒體，所播出的家庭暴力的例子，層出不窮，讓人看了不禁心疼那可憐的孩子，到底犯了什麼錯，做錯了什麼，是殺人犯法嗎？！還是偷搖拐騙？！需要受到這樣的待遇，讓他們的心理產生了無比的恐懼和害怕，每天都活在精神緊繃和受虐的陰影下，對人性感到失望，開始封閉自己的心靈、不相信別人，可是他們真的錯了嗎？！如果這個社會上或家庭上多了一點愛，多了一點關心，多了一點和彼此了解的空間，或許就不會有家庭暴力大錯的鑄成，不單不相信自己也傷害了別人，少了寬容及包容，使得世界變的更加狹窄。

對於那些受虐兒童，我們應給予他多一點關心，不要小看小小的關心，小小的關心也有可能變成一項偉大的小動作，感受或許不在於外表，但是很確定的是會在心理，暖暖的擴散開來，讓他們建立足夠勇氣和信心，面對世事，讓他們知道這個世界還是有美好的那一片晴空，而不是只有烏雲密佈的天空，告訴他們只要相信自己有心，自己的目標及夢想，也可以靠自己的雙手完成，不要忘了，自己最大的敵人其實就是你自己，希望他們能夠快快的站起來，走出陰霾，大步跨向理想的康莊大道，也希望大家能夠多幫助他們、給他們最需要的協助。

四●討論議題：

假如你是這本書的作者，你能不屈不撓，不畏挫敗的勇往直前嗎？！

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：二年級
班 級：資二甲
科 別：資料處理
名 次：第三名
作 者：陳姿吟
參賽標題：再給我一天讀書心得
書籍 ISBN：978-986-7059
中文書名：再給我一天
原文書名：For One More Day
書籍作者：米奇·艾爾邦
出版單位：大塊文化
出版年月：2007 年 3 月
版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

故事敘述一位職業棒球選手—查理，原本在棒球場上奔馳，後來因為受傷不能在球場繼續發光發熱，母親過世後，他諸事不順，便開始自暴自棄、終日酗酒，接著妻女離他而去，當他得知女兒的婚禮沒有邀請他參加時，受到打擊，於是決定自殺。而自殺並沒有成功，反而讓他遇見已逝世的母親，他與母親相處整整一天，特別的一天讓他重新認識他的母親，也終於知道母親與父親之間離婚的秘密、母親為家庭的犧牲，這一天，查理終於懂得什麼是「家」。

家，不需要你講道理。只需要你理解，接受，然後，愛。

二●內容摘錄：

「父母去世後，事情就會變這樣：你每一次要打仗時，不再覺得背後有力量支撐著你，而是每一次都覺得自己孤孤單單上場。」 p.16

「我領悟到，當你凝視你母親，你就是在凝視你在世上所能見識到的最純粹的愛。」 p.242

「我想重新來過，用對的方式與我所愛的人好好相處。」 p.269

三●我的觀點：

其實，這本書的書名很吸引我，像是可以激起心中的漣漪一樣，給我很深的感觸。如果再給我一天，我會努力珍惜曾經失去的，但，人好像都要等到真正失去，才明白珍惜擁有的可貴，才懂得遺憾，也終於知道應該要把握當下的每一天、每一分，甚至是每一秒，把握當下並不難，難的是你願不願意？有沒有心？有些事錯過了，後悔過了，就應該重新站起來反省自己；懂得改過，就不會太晚，至少生命裡有許多事，不是只有一件事曾經錯過，我們改過，然後記取教訓向前看，努力向前大步邁進。若不懂得反省，就算重新給你再多天，你永遠不懂得什麼叫做珍惜。

書中印象最感動的就是母親常常寫紙條給查理，第一次寫紙條給查理時，他只是個第一天剛上幼稚園的小男孩，母親藉著紙條，告訴查理一些話，鼓勵他、叮嚀他，從這裡看出母親是多麼的細心在教育孩子，一點一滴陪伴孩子長大，然後告訴他做人的道理，在他做錯事時，給予關心、問候，母愛是那樣的不厭其煩，總在你最無助的時候陪伴著你，但做孩子的卻容易把這樣的愛視為理所當然，不懂得珍惜、不懂得在乎，以為這樣的愛能夠持續一輩子，等到失去父母親，你就能明白，那樣的愛，是無人能敵，卻已經是你怎麼求也求不回來的，不是只有得不到的部分需要你去追求，已經擁有的，不代表有一天它不會消失，但是你看見了嗎？父母親正用他們的愛的方式在愛你，倘若你覺得他們是錯的，他們只是用錯

了方法。有想過嗎？對於父母的愛，你是視而不見？還是覺得理所當然？是否曾經站在父母的立場為他們想想看？我想到我媽媽，她也是用她的方式在愛，我卻一刻也沒有站在她的處境想過，有時候自己也不明白，她的愛，是不是愛？直到現在，終於懂了，但是，卻也來不及了，可是我明白珍惜了，然後開心往前邁進，從現在開始珍惜身邊我所擁有的、現在開始去想什麼是我應該去做的，才是最重要的！畢竟向前看自己才會長大。

之前也讀過米奇•艾爾邦的另一本書—「最後十四堂星期二的課」，他的書真的很值得讓人細細咀嚼、用心思考，讀完後，發現自己又更懂了些，文句很簡單，卻也很容易深入人心，看著看著，有時情緒還會跟著情節而起伏呢！也會重新思考自己對家的定義，「家」—那是充滿感情跟愛的地方，不只是讓你吃飯、睡覺的場所，也不是跟你講道理的地方，用心體會，你會明白的更多，懂得對家人付出，珍惜當下，等到哪天你回過頭來想，就不會在回憶裡留下遺憾、不會後悔自己曾經錯過的事。

現在開始，不要讓自己留下遺憾，那是件痛苦的事。「把事情做對，並且，原諒自己」！

四●討論議題：

- 1.如果再給你一天，你希望自己做些什麼事？
- 2.曾經為了做過的事後悔過嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：二乙

科 別：資料處理

名 次：第三名

作 者：李思諭

參賽標題：共好

書籍 ISBN：9579436665

中文書名：共好

原文書名：共好

書籍作者：肯·布蘭佳/雪爾登·包樂斯

出版單位：哈佛企管

出版年月：1998 年 06 月 30 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

出版於 1998 年六月，作者：肯•布蘭佳、雪爾登•包樂斯。

「共好」，一份使全體員工活力與熱情滿點的禮物。本書為管理工作者提供一項無價的工具，藉由培養絕佳的工作士氣，來達到提高生產效率的目的。想在競爭白熱化的商場保持不敗的人，這是一本不可錯過的好書。透過兩位企業領導人，佩姬•辛克萊爾和安迪•朗克羅轉敗為勝、發人深省的故事，布蘭佳和包樂斯揭露「共好」的秘密：一種激發熱情、提升績效的革命性技巧，任何一種機構採用後，都將有驚人的成果。

二●內容摘錄：

佩姬•辛克萊爾是企業界傳奇人物。他剛接掌華頓二號廠時，那家工廠的業績是整個企業三十二間工廠中最糟糕的，但現在華頓二號廠的營運狀況出奇良好，就連白宮都稱讚那是全美最佳工作廠所之一。因為他的摯友兼同事—安迪，把他爺爺的「共好」的構想——傳授給佩姬，先是松鼠的精神、海狸的方式、最後是野雁的天賦。松鼠的精神：做有價值的工作；海狸的方式：掌控達成目標的過程；野雁的天賦：互相鼓舞。

三●我的觀點：

中國人的 Gung Ho，到底是廣東話還是福建話，實在也弄不清楚，大意識彼此的承諾與共識的達成，類似「講好」、「共好」的意義。印地安人的祖先得自中國人的傳說，而有了「Gung Ho」的生活智慧。融合的印地安人克服天然條件而體會出來的生存法則，延伸而成為「松鼠的精神、海狸的方式、野雁的天賦」，再運用在企業管理上。管理無國界，從中國人的智慧轉移到美國；再經印地安人的智慧融合，體驗美國企業的實用，再傳回中國，融合中華文化，希望對於企業有所助益。

作者在書中呈現了多元化的價值觀，別出心裁的採用女性以及印地安人作為主角，敘述印地安人的經驗觀念；也強調價值觀與目標的區別與重要性。所謂「有價值的工作」，是指自己的工作可以如何讓世界變得更好，同時也是有助於達成明確、共同目標的工作。以大自然界裡的動物特徵與行為模式來探討現代企業管理的概念，不但淺顯易懂，也發現動物也可為人師。書中以三種動物告訴人們企業管理成功的方式，要讓員工學習松鼠的精神：一、明白我們讓世界變得更好；二、每個人都朝著共同的目標前進；三、所有的計畫、決定、行動，都以價值觀為依歸。例如松鼠工作不是為了別人或是企業，而是為了自己。要學習海狸的方法：一、範圍界定清楚的場地；二、想法、感受、需求與夢想，受到尊重、獲得關心、並

付諸實現；三、培養能力，同時面對挑戰。例如單位的主管要讓員工有充分的自我發揮的空間，主管只需要設定好做的目標和標準。最後企業中每個人都要學習的是野雁的天賦：一、無論是表態事的肯定或是意識型態式的認同，都必須是真正的(TRUE)鼓勵；二、得分是比賽的原動力，針對過程表示讚美；三、 $E=MC^2$ —熱情(Enthusiasm)等於任務(Mission)乘以現金(Cash)與喝采(Congratulations)。例如互相鼓勵，不斷給對方發自內心喝采。此外，作者巧妙的將愛因斯坦的著名公式— $E=MC^2$ 重新詮釋：熱忱(Enthusiasm)等於任務(Mission)乘以現金(Cash)與喝采(Congratulations)，明確指出在物質與心理雙重滿足之下，才能長期維持員工的熱忱。

無論你所在的是什麼樣的組織：推銷業、保險業、零售業、不動產業、餐廳、診所、甚至政府機關，共好的原則都一樣，松鼠、海狸、野雁的管理秘訣，不但適用於整個組織、也適用於個人管理，只是這些秘訣需要花上一點時間才能生效，必須持之以恆，嘗試這些秘訣才有意義；共好不是快速修正液，不是某個星期、某個月、甚至某一年短暫花樣，而是五年長程計畫的催化劑，是一種長久的生活方式；不過就像大多數很難獲取的事物一樣，共好值得長久的等待。

閱讀小說原本是一項輕鬆打發時間的休閒活動。作者以小說的形式以主角個人獨白的方式，順序引出松鼠、海狸及野雁三種動物的群體生活特質，巧妙地將現實經營管理實力連接起來，並賦予有意義的聯想，讓我有想要一直接著看下去的動力。

四●討論議題：

五年，是個很長的一段時間，高中也不過三年，要一個班級達成共好的完美模式，有可能嗎？即使從現在開始實施，也不可能在畢業前達成。但是這個班將會是竄改歷史、令人印象最深刻的班級：得過最多獎項、整潔秩序超優、向心力全校第一等等。像松鼠一樣為了共同的目標前進、珍惜著彼此；像海狸一樣知道自己應做的事並且培養自己的能力；像野雁一樣，每天都用最真誠的心讚美同學。共好帶給一個班級完美、快樂，也是最令人回味的高中生活。

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：乙

科 別：資料處理

名 次：第三名

作 者：王韋婷

參賽標題：我賺了 30 年

書籍 ISBN：9867819071

中文書名：我賺了 30 年

原文書名：

書籍作者：李豐

出版單位：玉山社

出版年月：2002 年 10 月 07 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

書名：我賺了 30 年

李 豐著

台大醫學院醫學系畢業，赴加拿大進修，就讀研究所的第三年時罹患癌症。返回台灣後，曾任教台大醫學院及擔任台大醫院病理科醫師，於 1998 年退休。現為李豐病理中心負責人。

李豐醫師在教學、研究、醫病之餘，常有著作見諸報章雜誌，已結集出版的書有《誰說癌是絕症》（健康文化出版）、《如何對抗癌症》（健康文化出版）、《放鬆，讓身體說話》（皇冠出版）、《健康靠自己》（玉山社星月書房出版）等。

發行人：魏淑貞

主編：蔡明雲

編輯：許家旗

出版者：玉山社出版事業股份有限公司

公司地址：台北市 106 仁愛路四段 145 號 3 樓之 2

2006 年 11 月 出版

二●內容摘錄：

學醫的李豐，在事業即將起步的時候罹患了癌症，之後便在歷經種種挫折中，跌跌撞撞地體認出與癌和平共處的法則，於是她越活越健康，一晃眼 30 年過去了，癌症對於她來說，已成為一個與她相伴多年的老友。現在的作者，希望將這 30 來的心得與大家分享，告訴大家，對於癌症，與其與之強力對抗，不如用和平共處的態度去面對它，然後創造出既健康又有品質的生命。

對於李豐來說，罹患癌症也曾經使她的人生蒙上一層陰影，男友離去、失去工作、化療後遺症等，都帶給她生理與心理上的痛苦。然而，最後這些也都只成為她人生中的一個過程，對於癌症的態度也從「對抗」演變到「和平共處」。

三●我的觀點：

依這本書來看，我認為任何的病症都是因病人本身習慣所產生的，一個人可能年輕時常常熬夜讀書或工作並不覺得有什麼，但等到年老時，你的身體就會開始發出警訊，如果你依然不會自我反省，從速改掉壞習慣，後果可是會不堪設想。

就拿女性同胞們來說，常常拿自己的健康來做賭注，即使明知穿高跟鞋對我們腰部、膝蓋、腳踝是很大的傷害，可是為了吸引旁人的眼光，很多人不把這些放在眼裡，因此往往造成關節不靈活，要彎不能彎或開始發出疼痛，甚至有些人還「美」不到十年，便開始出現狀況，必須開刀治療。聰明的你明知這賭注風險如此大，你還會去冒險嗎？

如果哪天我們也像作者一樣生病罹患癌症，千萬不要慌，首先尋找能激勵自己的

力量，就會有信心來對抗病魔，這才是最好的靈藥。當然持有「否認事實」心態的癌症病人，必需要踏進「接受事實」，乃至「面對事實」的心理狀態，才能使體內細胞們服服貼貼地與治療方法來合作。接受改變，才有獲得真正治癒癌症的機會。通常人在很糟糕的時候，能夠看到一個比自己更糟糕的人，他竟然可以把這艱辛的路走過去，而且這個人又活生生地出現在你前面，現在的樣子是既自信又快樂，情緒就會被激勵，因為看到了希望，態度就會比較積極，慢慢甚至會產生「我也一定會好」的信心。在與癌症相處的課程裡，「信心」就是最重要的一部分，它是一種非常強烈的內心狀態，堅決不拔的信心，會釋放出無比的力量；也就是由於這種力量的推動，產生了许多偉大的成就。

其實癌症並沒有想像中的可怕，只是因為影響面廣，隨時一不注意自己的飲食，就可能造成病症再度復發，這才是那些癌症病人所最害怕的。現在醫師用以治療癌症的方法，也都是治標的，手術、放射線治療及化學療法目的都是把癌細胞數量減少，使病人們的症狀獲得改善而已，到底有沒有完全把癌細胞殺光，就連醫師也沒有把握。何況，即使癌細胞當時已經被殺光了，只要原因仍存在，那麼細胞一旦在遭到刺激，病人身上仍然有可能會長出新的癌細胞。可是，危機也正是轉機。很多病人在患上癌症以後，正因面臨危機而毅然痛下決心去檢討過去的飲食習慣及生活方式，要改過的馬上修正，而使癌症獲得控制。當然保持良好運動習慣和心情也是相當重要的，它們可以幫助患者減輕身體的病痛，選擇適合自己的運動持之以恆來實踐，相信不久之後就會有成果。

雖然我身體很健康無法真正體會癌症病人的痛苦，但從身旁親人同樣的經歷得知，癌症治療過程是非常艱辛的，一次又一次，是那麼的難受，病人好不容易把剛注射入的化學藥品從體內排出，接下來又是許許多多的治療等著他，完全沒有喘息時間，這樣好比在跟病魔拔河似的，只要稍稍不注意，你將會被癌細胞侵入。對於那些生病的人，我們應該多給予關懷，讓他們有自信能戰勝病魔。人得到肯定，覺得被愛，才會開始愛自己；學會愛自己以後，就會去愛別人。你需要去跟比你還要苦的人比較，你才會感覺到自己原來是多麼的幸運、多麼的幸福。

四●討論議題：

- 1.既然癌症無藥可醫，那我們應該怎麼去控制它，使它不要來困擾我們？
- 2.癌症這麼的可怕，那我們應該怎麼做才能鼓勵大家多注意自己的健康，且定期做全身健康檢查，提早發現它的存在，別讓癌症繼續惡化？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：資二乙

科 別：資料處理

名 次：第三名

作 者：游庭慈

參賽標題：不存在的女兒之讀書心得

書籍 ISBN：9789866973314

中文書名：不存在的女兒

原文書名：The Memory Keeper's Daughter

書籍作者：金·愛德華茲

出版單位：木馬文化

出版年月：2007 年 04 月 05 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

本書獲 Sue Monk Kidd, Jodi Picoult, Ursula Hegi, Luanne Rice, Sena Jeter Naslund 等作家聯名推薦。蘇•蒙克•奇德（Sue Monk Kidd）與 Jodi Picoult 正是當紅的家庭/親情小說天后（奇德的《蜂蜜罐上的聖瑪莉》中文版由新苗發行）。平裝版一推出便攻佔全美各大暢銷排行榜，且有如倒吃甘蔗，名次節節上升。目前已經再版八次，銷售超過 120,000 冊。

作者簡介

金姆•愛德華姿

畢業於著名的愛荷華大學創作工坊（Iowa Writer's Workshop），她的第一部小說集《火王的秘密》大受好評，榮獲海明威/筆會文學獎（PEN/Hemingway Award）優選，並曾獲懷丁作家獎（Whiting Writer's Award，歷屆得主包括普立茲獎得主麥可•康寧漢、國家書卷獎得主強納森•法蘭欽等人）和尼爾森•愛格林獎（Nelson Algren Award，每年由芝加哥論壇報頒發給優秀短篇小說家的獎，《三個六月天》作者茱莉亞•葛拉絲亦曾獲此獎）。愛德華姿現於肯塔基大學教授創作。

二●內容摘錄：

醫人大衛因故親自為妻子諾拉接生，順利產下一對雙胞胎，但卻發現雙胞胎之一的女嬰患有唐氏症。為了不讓妻子面對，大衛以善意的謊言矇騙諾拉女兒已夭折。

諾拉無法走出失去骨肉的傷痛，並且開始投身在工作之中。夫妻間也因此有了代溝，之後諾拉藉由工作麻木自己的失落。獨子保羅夢想在音樂上獲得成就，父親大衛用的現實生活來反對，造成父子間的冷戰。

但是當年在場的護士卡洛琳並沒有按照大衛要求將小女嬰送到安養機構。這位暗戀大衛的護士決定獨自把女嬰養大。她搬到另一個城市，並獲得人們友善的對待。漸漸和許多家長一起對抗不合理的教育體制，為這女兒打造出一個溫暖有愛的家。

三●我的觀點：

這本書從開始到最後一股沉重的感覺不斷壓迫著我，明明是一個充滿愛意的家庭，卻因為一個善的謊言造成後來的結果。失去小女兒的諾拉一直活在沒見到小女兒最後一面的遺憾當中；謊稱失去小女兒的大衛，滿心愧疚卻不願說明真相。因為整個故事的演變與發展，全繫於其一人的抉擇，一開始，他毅然選擇了逃避菲比存在的事實，進而讓所有身旁的人，都一塊走向逃避了這既定事實的道路上。

在那一兩秒鐘之內的一個念頭，居然可以影響如此深遠，想想實際生活，一路走來的人生中，是否曾嚐過多少的喜悅，卻又錯過了多少的驚喜呢？每當我們再選擇時，就是一種取與捨的安排，當下，做了當時認為最有利的決定，然而，事後來驗證，是否又真能如願呢？

看到書中的大衛就讓我想到目前無數個宣稱為孩子好而幫孩子做決定的大人們，有時候我們認為好的決定，不見得是最適合對方的決定。當初，大衛誠實面對患有唐氏症的女兒，這個家庭能不能因此獲救，或是會比目前更糟？我們無法知道，因為我們無法替別人的心情下註解，但是謊言可以在親密的家人之間築起一道厚實的牆，卻是無庸置疑。大衛因為這個善意的謊言，與諾拉之間的親密感消失，甚至與兒子保羅之間也有著很深的代溝，明明是個一開始就不存在的女兒，卻不斷影響這個家庭的每個成員。謊言也許可以讓事情表面上看起來不這麼傷感，但是卻在無形之中讓人與人之間的親密感消失無蹤，內心的傷痛一再無法停歇，不管用任何方法都無法彌補這個缺憾，除非說開來，自己將這個天字大秘密揭穿。只是每個人都無法確定接穿秘密之後的後果是如何。

所以我想，人類一生中，可能需要積極學會的一門功課，就是學會不後悔，這生命中，有太多值得喝采的歡喜，也有數不清的懊惱與嘆息。如果總是緊抓著後悔的枷鎖，那我想這將會徹底喪失前進的勇氣與信心，沒有什麼是絕對的對與錯，下了決定，就該有心理準備去迎接，那迎面而來的成功或是失敗，該笑或是該哭，也要坦然地去接受它。然而，究竟是得到的多，還是失去的多？我想這並不重要，重要的是這過程我又學習的許多，不管發生了什麼事，都是豐富我的生命，我們應該要好好享受。

然而，人們總是不懂得知足，更不懂得珍惜身邊所擁有的美好，愚昧的讓慾望控制自己而失去自我，其實生活可以很簡單地過的快快樂樂，就看自己怎麼樣去面對，不要害怕面對困難，發生任何的不如意，就把每一個都當作是在考驗自己，當然過程免不了有許多煎熬，但熬過了那就是自己的經驗，要開心因為發生這些不如意，豐富了我的記憶，用享受去感受生命的一切，相信只要我們能夠輕鬆的面對自己的人生，當然也就能開心的走著自己的路，若是能多在生活的小細節中，去尋找些不平凡的事，就能讓自己，過的更充實、更快樂。

總而言之，我們用什麼樣的心態去看待這世界萬物，就能得到不一樣的體會與感受。同樣的事，在兩種不同心態下，能夠有兩種完全不同的感受，所以，最重要的不是結果如何，而是自己的心裡怎麼樣去看待，要相信自己，決不要輕言放棄，任何事情，絕對都有他的解決之道，只看我們自己肯不肯用心去思考而解決難題。

最後我認為，我們每一個人，都過著很幸福的日子，只是有太多人都沒注意到這點，總是羨慕別人所擁有的，卻不知道自己擁有的比別人還要多更多。我始終相信，老天是公平的，只是世上有太多的人，不懂得知足與珍惜，其實，並不是沒有機會過幸福的日子，而是人們都不懂得把握，而輕易的讓自己幸福就這樣錯過。我想，生活其實很簡單，只是被我們弄複雜了。

四●討論議題：

如果你像書中的男女主角一樣失去了一個女兒，你會如何面對？
面對的態度是否正確？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：甲班

科 別：應用外文

名 次：第三名

作 者：林冠妤

參賽標題：去做，就會成功

書籍 ISBN：9576303818

中文書名：去做，就會成功

原文書名：You can do it! Just try!

書籍作者：龐代·威廉

出版單位：躍昇

出版年月：1995 年 11 月 01 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

有時候沮喪會擊敗一個人，有時候急躁會讓人成不了氣候，而這些負面的情緒更時常導致失敗的到來。每個人都需要持續、溫暖的關心，在現在這個寂寞的世界更是需要鼓勵及讚美，一個成功的人背後，必定有許多不為人知的故事，理念及信仰，唯有設定好目標往前衝再加上堅守自己的初衷才是真正的成功，所有的事情只有自己選擇、也只有自己面對才可以決定何時與如何達成目標。

只要相信你握有它，力量便會源源而生；只要你願意全力以赴，你必有潛力成功。

二●內容摘錄：

一、生命是練習的過程。唯有不斷的實習與演練，你才可能駕馭某項技能。P15

二、倡導你所以實踐的，實踐你所倡導的。P21

三、出色的演講者需要不斷的練習、練習與練習。P92

四、做一個朝氣蓬勃，神采奕奕，熱力四射的新新人類。P124

五、我不能靜候成功，所以我要不斷往前追尋。P128

六、多采多姿的生命意味著高難度生命目標的選擇。P152

七、再課堂中挑第一排坐；在會議上揀顯眼的位置坐；在教堂裡，坐在牧師的正前方；在生命中，一馬當先。P156

三●我的觀點：

名運動品牌的愛迪達及耐吉分別是「Nothing is impossible」以及「Just do it!」，兩句合起來，就是歷久不衰的金句，「Nothing is impossible, Just do it!」，沒有任何事情是不可能的，只要你盡情去做！只要內心深處相信自己可以做到，那麼就一定可以，只要你願意勇敢地放手去做。

這本書讓我回憶起小時候，剛上小學的那天，當時的我背著空空的書包，期待著所有關於學校的一切，媽媽她牽著我的小手領我走進校園，看著門牌上的數字漸增，直到六班，我猶豫且興奮地獨自走進那個我冀望已久的教室，坐在屬於自己的位子上，開始幻想一切都能像在幼稚園一樣，一樣的順利，一樣得到好成績、交到好朋友、聽到老師對我的稱讚。

剛開始一切都很順利，直到有個叫做數學的科目，它對我來說簡直是夢魘，我完全不知道為什麼二乘二會等於四，只不過在中間打個叉，竟變成另一個數字，爸爸變魔術也沒那麼神奇，所以潛意識地排斥它、討厭它。

許多人都在開始學習前，就在心靈豎立起白旗，只因為他認為自己做不到，沒有足夠的勇氣，我想自己那時的心情就是那樣。因此我得到人生中第一個「零」，回家時，媽媽看起來很失望，我也討厭這樣的自己，緊緊地握住考卷，我接著把

考卷交給爸爸，一看到爸爸皺眉，我的眼淚便不聽使喚地掉下，沒幾秒鐘，我開始大哭，我原以為爸爸會責備我、同樣對我露出像媽媽那樣冷淡的眼神，『沒關係、沒關係，我們把錯的改進就好了，我教妳。』爸爸用輕柔的語氣說道，我哭得更兇了，心想原來還有人相信我是可以的，相信我能夠學會、相信我也能像老師一樣，碰上每題數學題目都可以迎刃而解。那晚，爸爸很有耐心地一題一題教我，而接下來每天晚上，爸爸都會和我一起坐在書桌前，陪我讀書，教我不會的題目，雖然有時依舊拿不到理想的成績，但是我會努力地把不會的問題解完，或許我並不是多數人眼中那種成績優異的學生，但是對我，對爸爸而言，真正的成功並不是考卷上的一百分，而是把不會的地方學會，尤其是將錯誤的地方改過，這就是在父親眼中所看見的成功，也是他一直以來灌輸給我的觀念。

這本書裡其中一段指出：『成功者比失敗者更有失敗的經驗。』，這句話對極了，不經一番寒徹骨，哪得梅花撲鼻香？沒有先前的挫敗與付出，爾後又哪來的成就和光鮮？

大家都只知道王永慶是個成功、厲害，同時也很聰明的企業家，但又有誰知道他曾經開過碾米廠、磚廠和木材廠呢？雖然最後都不幸倒閉，他卻不氣餒，設法從中學習到教訓，並在民國四十六年成功建設台塑，且運用他在先前累積的經驗及智慧，帶領台塑，將其發展為台灣經濟新奇蹟，由此可知，成功，是需要付出代價的，也才有機會獲得等值的收穫，每一種經驗都是學習的機會，把握機會加上放手一博，相信有此種決心，成功肯定也在不遠處。

而成功之際，也不能忘記人生之中最重要的三件事，家庭、初衷與信仰。有些人在事業方面很成功，卻忙碌得在不知不覺間，漸漸與家庭成員生遠，甚至對自己的孩子及太太不聞不問，他忘了，如果沒有家人最初的支持及體諒，他也不會有今天的成就。此外，還有一些無法表達的壓力，一些平時說不出口的話，就應該找一個跟自己理念最相似的信仰，尋找精神上的寄託，不光是外表的成功，內在和心靈也能更豐富。而初衷，則是三個要素中最不可缺乏的，許多人都在成功以後，不小心在名和利的世界裡迷失自己，忘記自己最初的夢想及理念，到頭來一切都不再具有意義，所以堅持自己的初衷，以初來的心，走永遠的路才是最重要的。

只要相信你握有它，力量便會源源而生；只要你願意全力以赴，你必有潛力成功。

四●討論議題：

如何知道機會來了並且適當運用它？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：三年級
班 級：英三乙
科 別：應用外語科
名 次：第三名
作 者：江莉娟
參賽標題：不怕我和世界不一樣
書籍 ISBN：9789862160626
中文書名：不怕我和世界不一樣
原文書名：
書籍作者：許芳宜/林蔭庭
出版單位：天下文化
出版年月：2007 年 12 月 28 日
版 次：一

一●圖書作者與內容簡介：

這本說的內容在述說作者許芳宜，從小學剛開始接觸舞蹈一直到現在成功的創立了「拉芳●LAFA」舞團的經歷，許芳宜從一開始只會跳民族舞蹈，慢慢學習摸索到最後各種舞蹈都難不倒她，在她學習舞蹈的這段過程中，也遇到了很多的困難，她的父母曾經叫她放棄學習舞蹈、為了學舞而一個人在國外生活還窮到只剩下37元美金.....但是就是因為有著她那份對舞蹈的熱情，所以她一直堅持到現在才會有更寬廣的舞台讓她發揮。許芳宜也因為跳舞而讓他更有自信，每當跳舞時她總希望大家的目光都專注在她的身上，也因為跳舞讓她擁有了學習的欲望、感受到存在的價值，是跳舞讓她對未來充滿了希望。

二●內容摘錄：

與年輕朋友的交流當中，最讓我感慨的是經常聽到他們說：「妳好幸運喔！我好羨慕你」羨慕我擁有舞者的先天條件，羨慕我能夠出國，羨慕我能有國際知名度.....會這麼說的，很多是學舞蹈、音樂或美術的學生。

但我一直有個疑問：剛好就我幸運嗎？剛好就有機會出國嗎？為什麼他們總是羨慕我？每當這種時候，我最想對這些孩子說的是：「我行，為什麼你不行？」我也要對年輕朋友說句真心話，有願就有力，請不要再說「我好羨慕妳」；而要相信，這絕對不是我的專利，你一定也行！

〈第 173、179 頁〉

三●我的觀點：

看完了這本書，我的感觸非常的多，也了解到了面對自己的夢想，就要堅持的走下去，堅持到最後的人，就會是最後的贏家。

每個人所擁有的資質都不同，有些人天生就很厲害，只要聽、看過一遍就能馬上記起來。但也有些人是靠著自己的努力走上成功的旅途的。許芳宜就是一個很好的例子，她從國小接觸舞蹈後，因而瘋狂的愛上跳舞。許多老師也讚賞她的舞蹈跳的很棒，但她從不因為這些誇耀而自以為是，反而是更勤快的練習，就是想要做的更好。這些都是我們該學習的。沒有人一出生就是一未成功者，都是經過很多的努力、打拼才會有豐碩的果實可以採收。想要成功就一定要去實行，而不是只會空想，這樣不但不會進步，而只會浪費時間而已。所以我們要有「夢想」而不要只會「想夢」，就如許芳宜說：「如果真的有心想，你不會將自己的付出當作是犧牲、是代價，而是對夢想的投資，一個只賺不賠的投資。所有的投注，沒有一分一毫會外流，一切只會真真實實地回饋到自己的身上。」

我想，要達成自己的目標就一定要先確定好自己的目標，如果沒有先確定好目標、

方向，這樣很容易就會走錯了路，就像是船一樣，在一大片的海上行走，一不小心就會迷失了方向，所以我們就要先確定好方向！接著就是持之以恆囉~有了目標之後，就要去實行它。不可以半途而廢，只要有努力過就一定會有收穫的！只要你堅持下去，你很快的就會達到你的目標。就像我們已經高三了，就要靠自己的努力才會有可能考上好的學校。

成功之後就要不忘本，一個人的成功當然不可能全部都是靠自己得來的。都一定會有別人的幫助及鼓勵，所以我們都要適時的去回報、付出。收穫總是比付出得到的更多。在付出的同時我們能去學習更多以前沒有學過的事，這也就是「施比受更有福」的道理。有次，我和我表姊聊天時，表姐就和我說：「如果有人要給你事情做，就一定要盡自己的力量去把它做的最好，即使那是件辛苦的事情，因為在那些經驗將會對你的未來有很大的幫助。」

看完了許芳宜的故事真的對我有很大的幫助，讓我現在更能夠好好的把握時間、機會，更努力的往我自己的夢想前進，我知道在這前往自己夢想的旅途中一定會遇到很多的困難，但只要我去突破每一次的難關，我就會往我自己的夢想更邁進了一步，且每遇到一次難關就會幫助我成長，就像是墊腳石一樣把我送往更高的地方前進。希望在明年的現在，我們大家都能考上理想的學校，想要成功，就一定先要有努力！大家一起加油吧！

四●討論議題：

為什麼人總是只會羨慕別人做得到，都不相信自己也有實力去做的更好呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：會三乙

科 別：會計事務科

名 次：第三名

作 者：古佳純

參賽標題：自負，不如自信讀後觀感

書籍 ISBN：9867099133

中文書名：自負，不如自信

原文書名：Confident Is Better Than Arrogant

書籍作者：水中魚

出版單位：羚羊文化有限公司

出版年月：2006 年 5 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

自信對於一個人的成功

有著積極的推動作用

愛默生說：「自信是成功的第一秘訣。」

自信能夠產生一種巨大的力量，它的確能推動我們走向成功。

自信是成功的首要前提，擁有自信，你將會成功一半。

自信這種意識也是一種巨大的力量，給我們的行動以指導。

如果連你自己都不能相信，別人的鼓勵又能產生什麼作用？

信心的力量是驚人的，它可以改變惡劣的現狀，造成令人難以相信的圓滿結局。

擁有信心的人永遠擊不倒，他們是人生的勝利者。

做一件事，你如果建立了一個有效的自我鼓勵的方法，給自己一種信心與勇氣，帶著這些，投入到你要做的事情當中去，往往會有意想不到的快樂與收穫。

當我們明白了暗示的巨大能量之後，就應該有意識地抵制錯誤的暗示，自覺地接受那些積極健康的暗示、美麗的暗示，將其變成淺移默化的力量。讓我們重拾信心，戰勝自己，超越過去的自己。

塑造一個最好的你，這個目標人人都可以實現。你只意識到自己是大自然的一分子，堅信自己擁有「無限的能力」與「無限的可能性」，這種堅定的信心能幫你創造和諧的心理、生理韻律，建立起自己理想的自我形象，表現自己人格行為應該具有的魅力。

二●內容摘錄：

一個人心裡怎樣想就會成為怎樣的人。如果你心中播撒自信的種子，往往就能獲得纍纍碩果；如果播撒憂鬱、自悲和失敗的種子，往往你就什麼也得不到。(p.10)

信心的力量驚人的，它可以改變惡劣的現狀，達成令人難以相信的圓滿結局。擁有信心的人永遠及不倒，他們是人生的勝利者。(p.30)

也許你會說：「努力突破創新是很不容易的，我又不是科學家，又能有什麼創造呢？」其實，創新意識是我們每個人都固有的，只是有的人有意識地加以運用，而有的人則任其消長。(p.129)

三●我的觀點：

到了三年級，漸漸的需要訂出人生的目標，可是往往在這過程中，會很迷惘，會很不知所措，這時候就非常需要看些勵志的書。我在家剛好發現這本書，裡面會教你致勝的方法，當然不是教你走捷徑，而是教你如何運用自信達成目標，教你一步一步邁向成功之路。

我本身比較沒什麼自信心，常常會懷疑自己是否真的辦的到，結果事情就會一團遭，後來我漸漸發現，自己缺乏的正是「自信」，看那些對自己很有信心，對自己所做的事情很有把握的人，事業、學業總是特別順遂，並不是他們比較會讀書，而是他們很懂得運用自信心達成目標。

讀了之後就發現如果照著書中的思考模式去想每件事，做事感覺就會得心應手，無論什麼事情都會感覺特別順利。也許是因為人如果沒有自信只會自負的話，身邊就會多許多負能量，但除了自信以外就要開始立下目標，努力奮鬥朝目標邁進，但做的再好也絕對要記得誠信，人不能沒有誠信，信譽是成功的基石，誠信是立足的根本，有了以上條件後，也要慢慢培養出自己獨特的創新力，如何培養創新力呢？敢於異想天開絕對是個好方法，善於發現才能創新，用心就會創新，而且還必須追求高效率，時間就是金錢，要把握每分每秒，如果以上都能做到，相信有朝一日一定會發現自己離目標竟然不遠了。

我想在未來我也能使用這種方法，逐漸培養自信，當個寧願自信也不要自負的人，如果能對自己多一點自信，相對的就會覺得每件事都比較順眼，也就會產生快樂因子，不僅能讓自己開心，也能利用這種芬圍感染身邊的朋友，這樣一舉多得的方法怎麼能不學呢？

當然，我現在也正在努力學習中，無論結果如何，自己要先對自己有信心，別人才會對你另眼相看，如果連自己都不相信、對自己沒有信心，要用什麼理由來說服別人對你有信心呢？就像我有一個朋友，無論他做什麼事情都很有自信，就算結果是錯的，他也毫不懼怕的展露出他特有的自信風采，連在旁邊的我們，都不得不佩服他的勇氣與自信，雖然有的時候我們可能會想說，那個人也太有自信了吧，不過往往說出這種話的我們，不就更顯的沒自信了嗎？能像他一樣，能當個有自信的人，為什麼還要選擇當個自負的人呢？

其實這本書讓我聯想到另一本暢銷書「秘密」，其實其中的道理跟這本有點類似，就像吸引力法則所說的，只要你願意相信願意付出，只要你想的東西很正面，不由自主的就會吸引到很多正能量，這也跟這本書是有很大的關聯，因為不管任何事務，只要你肯改變，就會產生很大的力量，來改變惡劣的現狀，所以也希望明年的我，可以朝著內心的目標，盡最大力量來實現。

那你呢？你的目標、你的理想是什麼？

請加緊練習以上的步驟，相信成功就在不遠處喔！

四●討論議題：

你是否常常對自己沒有自信，明明選擇是對的，卻不敢大膽的說出口呢？如果有機會改變自己，你想成為一個人見人愛的自信男（女），還是當個無時無刻都很自負的人呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計事務

名 次：第三名

作 者：陳思瑜

參賽標題：來不及穿的 8 號鞋

書籍 ISBN：034548536X

中文書名：來不及穿的 8 號鞋

原文書名：All the Numbers: A Novel

書籍作者：Judy Merrill Larsen

出版單位：張雅文

出版年月：2008 年 05 月 28 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

我怎麼從來都不知道？不知道孩子是會離開世間的，不知道這樣為他收拾衣物和鞋子竟是最後一次。我要翻遍他所有的抽屜，聞遍他所有的衣服，然後用塑膠袋把他的氣息全封起來，這麼一來，他就會一直在我身邊.....失去了兒子，像遺失了二分之一的愛。失去了手足，像遺失了二分之一的靈魂。他的離去，把生命的希望全部帶走.....看著小兒子詹姆士靜止不動的軀體，愛倫聽見自己喉嚨發出低沉呻吟，她伸出雙手向前，卻觸摸不了他的臉龐，感受不到他的溫度。年輕的生命就此消逝寧夏午後的湖畔。突如其來的失親之痛，讓愛倫無法承受，為了撫平傷口，她緊緊抓住控告肇事者的機會。面對害死自己孩子的兇手，除了恨之入骨和報復，還有沒有別的可能？目睹意外而深深自責的大兒子丹尼爾，承受著失去手足的徬徨孤苦，還要面對母親沉浸在自己哀傷世界裡的忽視。需要彼此安慰的母子兩人，關係卻脆弱得一觸即傷？當我們失去摯愛，到底需要多久才能走得出陰霾？時間真的能治癒我們心裡的傷痛嗎？你認真想過無法預期的意外會奪去你我身邊最親愛的人嗎？突來的悲劇發生時，誰都會問為什麼？卻沒有人能為意外作準備！面對殺害自己孩子的兇手，除了恨之入骨和無條件寬恕，還有沒有別的可能？面對意外的接納、失去至親的傷痛與療癒、與已逝手足爭寵的心酸、青少年的成長、寬恕兇手的偉大、社會環境的現實與無奈、正義不被公平對待的平反等普世社會議題。文字細膩，每一幕都栩栩如生，猶如在我們身邊的發生的真實生活。

二●內容摘錄：

失去孩子的傷慟無可比擬。總在預料之外，讓人措手不及，生活的重心和目標頓時抽空，並且不停地質疑自己未盡保護之責。因為太重要、因為太愛他們、因為無法想像失去他們的可怕，父母總是希望把孩子永遠地隔絕於危險之外。許多父母始終無法放手，即使已經長成青少年了，還是不准孩子下水、不能騎車、不能露營、不能旅行、不能單獨外出，總之不能參與任何有風險的活動。更甚者，恨不得連戀愛、工作、人際都幫孩子策劃妥當，以免他們受到任何形式的傷害。

三●我的觀點：

看完這本書我很感恩我現在擁有的一切，生老病死是人的必經路程，但在這本書中看見一位母親失去了自己的兒子，這是生命最難承受的痛。而本書並不是用死亡當結局，而是讓讀者看見這位母親面臨喪子之痛的考驗，清楚的讓讀者看見這宛若噩夢般的事實是如何煎熬。主角就有如所有的母親的縮影，熱愛自己的孩子，面對孩子的死亡痛心疾首，造成思念在心中形成了大缺口，對於逝去的他並不相

信有什麼節哀的好方法，因此他越是奮力掙扎越是陷入更深的絕境。我們明知傷痛沒有特效藥，卻汲汲營營的想征服它，但卻沒想到與它和平共處，傷痛總有一天會離去，作者在書的開端引用了紀伯倫在《先知》一書中的〈論孩子〉，這也透露出主角最後選擇用什麼方式來面對喪子之痛，重新詮釋孩子對她的意義所在，也在這樣的認知之中，她把自己救贖了，她知道任何值得哀傷的逝去一定是曾經美好的，那為何選擇痛苦來面對失去呢，怎麼不是喜悅曾經所擁有的？沒有人在一開始就願意聽懂，總是在無數傷痛欲絕的日子之後，頓時領悟。

這本書有一種魔力，會吸引人不斷的看下去。

如果自已像書中的女主角發生學樣的事情，我會怎麼釋懷？會在多久的時間才得到救贖？這些疑問不斷在腦袋裡盤旋。

失去親人的悲痛，每個人多少都有經歷過，發生這樣突如發生的意外該用什麼心態去面對去接受？該如何脫離悲憤情緒的折磨？是靠身邊的親朋好友還是靠自己？

這樣的情緒並不短暫，他也不想失去這樣的情緒，如果失去了這樣的情緒播然會忘記了他所摯愛的兒子。這樣的情緒反而將他框起來，不再有快樂。文中雖然她獲得了勝訴判決，對於肇事者的判刑結果也達成了她的期望，但每一個判決後面都有兩個母親的傷痛，他最後選擇了救贖，一方面是讓肇事者明白了她的過錯，另一方面也是為自己再悲悽與憤怒的堡壘中開一扇窗，而讓整部小說在最後看起來不是這樣的悲傷與感慨，反而多了一點溫暖。

世界上最遙遠的距離，不是生與死●●●曾經盛傳一時的詩句娓娓道來戀人們若即若離的心情，雖說世界上最遙遠的距離不在於生與死的界線，

不過無可厚非的是，生與死卻是怎麼也跨越不了的隔閡，生命的消逝其實是多麼脆弱又不可預期的，當一切都在毫無準備之下發生時，再多的安慰與再大的勇氣也跨不過那道哀痛欲絕的藩籬，一雙原本為了開學而買的鞋，

卻成為了穿在腳上的壽鞋，

失去了兒子，像遺失了二分之一的愛。

失去了手足，像遺失了二分之一的靈魂。《節自書介》

很喜歡這段，雖然整本書內容很沉重，但是唯一一本讓從現實情緒跳脫到書中情緒的一本書，真的是一本很好的療傷小說，值得推薦。

四●討論議題：

該如何關心社會上單親家庭？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：資三丙

名 次：第三名

作 者：朱敏華

參賽標題：教育對學生的影響

書籍 ISBN：978-986-133-2

中文書名：我是被老師教壞的：我最感謝的一所學校

原文書名：我是被老師教壞的：我最感謝的一所學校

書籍作者：吳祥輝

出版單位：圓神出版社有限公司

出版年月：2008 年 8 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

《我是被老師教的》是作者以切身經驗，分享他如何因材施教「陪伴」兒子成長的故事。除了道出扭曲的多元價值包裹著升學主義的一元思想，如何扼殺教育食物鏈中的最弱勢—青少年，更與所有父母分享全台灣最「適情適性」的學校，期盼全民共創台灣教育新典範。

在兒子不小心走偏時，以高爾夫這個運動來調整他，讓他在一個以學生為教育的主人的學校就讀，在作者的筆下，看出了台灣教育的問題，也讓我們停下來省思，是本能提醒我們教育目的的一本好書。

二●內容摘錄：

民主就是法治。法治從父母教養小孩開始。連對自己的孩子都不守法，還能對誰守法？師生關係何嘗不是如此？(p.142)

「認一步真」才能行有餘力，廣為涉獵。認五步真，認十步真，會把腦袋壓縮到毫無空間，扭曲人性。用現代語言來說，「認一步真」就是一種「目標明確」的「立志」或「專業精神」。(p.149)

興趣不能當飯吃。說者其實是心酸，陷身在體制中無助茫然。在有興趣的情境接受教育，還是手段顛覆目的，為了受教育，泯滅興趣？道理明白簡單。(p.155)

三●我的觀點：

“我是被老師教壞的—我最感謝的一所學校”，讓我從不同的角度看教育，也看見現代教育的缺失。

我是被老師教壞的，一開始我覺得這是不可能的，老師怎麼可能會教壞學生呢？但這本書打破了我的想法。老師，是教育的重要推手，當一個老師都以成績來看待學生，那麼學生是可能被教壞的，就像書裡的主角培正一樣，就因為他在成績差的班級裡，老師就對他有不平等的待遇，而現在的社會強調人人平等，老師的行為，不是教壞學生嗎？培正是這個教育體制下的受害者，作者以高爾夫這個運動，讓培正在過程中學習、改變，在學習的每一個階段，作者都以他所學習的狀態來慢慢地調整他，培正以成功的揮桿進洞，把自信一點一滴的找回來，在一次次的失敗中找出解決的方法。成功與失敗的面對，讓他漸漸地走出來，作者讓他在一個學習自由的學校裡，重新找回學習的自信。

在作者的筆下，讓我發覺學業上的成績並不代表一個人未來的成就，也更加明白行行出狀元的道理。學習本來是快樂的，但在現今的體制下，學習反而是痛苦的，作者告訴了我，要找到自己所喜愛的，自己想要追求的，不為任何事物去學習，不為考試而學習，就是這個理念，使作者成為「拒絕聯考的小子」。考試，只是

檢驗自己所學的，不代表考得越好，收穫越多，作者提到他在建中時，因為考試成績沒有很高，被班上同學稱為「國文肉腳」，國文考 100 分又如何，不喜歡國文卻又要硬著頭皮的死讀，考完了，連碰都不碰，這樣是有用的學習嗎？國文 100 分只代表你那階段學習的成果，不代表你以後國文的程度，作者雖然國文沒有 100 分，但他對國文的喜愛，遠遠超過 100 分，他每天閱讀的時間，可能都遠超過考 100 分的人，不讀死書，讀活書，才是教育最大的目的。

「孟母三遷」是家喻戶曉的故事，這彰顯了母愛。但作者認為，這個故事在現今生活是對職業的歧視，作者的想法，讓我從另一個角度去看這個故事，仔細想想，難道殺豬的不好嗎？沒有他我們哪來的豬肉可吃。當師公的不好嗎？這是讓死者家屬能安心的最佳人選。在現今的社會中，工作沒有分貴賤，那麼現在的學生為什麼要因為成績而感到壓力呢？往自己的夢想前進，不代表沒有出息，只要能堅持理想，努力做到最好，在學生時代的成績還重要嗎？像王永慶的學歷不高，卻因為對米的堅持和服務態度，成為富翁，這才是成功的要點。我們的堅持可能不能使我們成為富翁，但我們所得到的卻是比錢還要大的成就感和成功。

作者希望台灣的學生，能以自己的喜好來選擇科目上課，而不是痛苦的在一個框框裡面學習，作者的教育理念，是值得我們去思想的，雖然與現在的教育體制和社會是衝突的，但以學生的我來說，這個教育制度才是我想要的，以這個體制來教育學生，我想因為課業壓力自殺的學生可能就會減少了。

四●討論議題：

- 一、現在的教育是塑造出考試的機器，還是專業的人士？
- 二、學生應該是教育的主人，學生是不是可以選擇自己想學習的科目呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：英二乙

科 別：應外科

名 次：入選

作 者：黃郁雅

參賽標題：讀書心得

書籍 ISBN：978-986-175-0

中文書名：秘密

原文書名：The Secret

書籍作者：朗達•拜恩

出版單位：方智出版社

出版年月：2007 年 7 月

版 次：七版

一●圖書作者與內容簡介：

由很多國外知名人士來說明這個秘密的運用及一些實際發生的例子，告訴我們這個秘密可運用在自己人生中的各個層面，包括：財富、健康、人際關係、快樂，以及我們跟世界的每個互動。

你將會了解這個你可以掌控支配，但卻隱藏、受困很久的秘密，當你學會如何運用時，將會訝異它為你帶來的喜悅和轉變。

此書的構成是來自許許多多當今成功者個智慧，他們都因為運用這個秘密而獲得健康、財富和快樂。

了解這個秘密，就沒有做不到的事！

二●內容摘錄：

目前的現實或生活，是你一直以來的思想所造成。當改變你的思想和感覺，一切也將全然改觀。(P.8 1)

要改變你的境況，首先必須改變你的想法。(P.8 2)

因為你沒有感激之情時，所發出的思想和感覺都是負面的。這些感覺都無法把你想要的帶給你，不論它們是嫉妒、忿恨、不滿或是「不夠」的感覺，它們都只會把你不要的東西帶來給你。這些負面的情緒阻斷了屬於你的好事的降臨。(P.8 8)

三●我的觀點：

一開始不了解這本書所謂的秘密時，總覺得這本書很乏味，直到後來才發現，原來所謂的秘密就是一種相信、一種樂觀的心態以及一種感恩的心。

還記得曾經國中導師跟我們說過一個故事，他說他有一位朋友曾經受過很嚴重的傷害，不只是皮肉之傷還傷害到了他的心靈，可是他每天早上起來都對著鏡子說「今天我會更好」這類勉勵自己的話，沒想到他也因此真的活的更好、更健康。當時老師說的時候，班上同學都不相信，總認為沒有這麼神奇的事情，沒想到八年級上學期時，我也因為一些友情的糾紛而讓我覺得身心疲勞，一直走不出友情的困擾裡，每天都過的很憔悴，總是提不起精神，後來我想到了老師跟我說的這個故事，我也開始效法老師的朋友，每天早上刷牙洗臉時跟鏡子裡的自己說「我會過的更好！我的成績也會越來越好！朋友會越來越多！」每想到就這樣說了好一陣子，才發現原來事情真的都成真了！我開始對自己越來越有信心，很多事情也都越來越得心應手，而我也對當時留在我身邊陪我度過這個過渡時期的朋友們很感謝！才發現原來真的有患難見真情！而我後來也真的過的比那位朋友還要

好，不僅是成績連人際關係也真的比當初跟他當朋友時好很多很多。

看完這本書後，我才發現原來「對著鏡子勉勵自己」就是這本書中所謂的「秘密」，那種相信自己的力量，還有一種感恩的心，相信自己會過的更好，感恩身旁的朋友沒有拋棄自己離去，用樂觀的心態去面對所碰到的問題，讓負面的思想遠離自己，吸收到的是更多自己心中所想要的事情。

這本書有一部份說到「金錢」，「捨財得財」如果有能力的人不要吝嗇捐贈錢財，而應該是發揮自己的慈善，捐贈給需要錢的團體來救濟一些更需要錢的人，像我們家雖然不富有，但是每個月都會把發票捐贈給創世基金會，做一些屬於我們能力範圍的捐贈。而它還有一部分是說明「關係」，如果自己都不喜歡自己，要別人怎麼喜歡你，如果我討厭這個人，而言行舉止上也會對這個人散發出討厭的感覺，久而久之，這個人也會討厭我，這樣不就是讓自己的人際關係越來越差，希望別人以尊重的態度對待你時，你必須先以尊重的態度對待別人，不要一直抱怨別人的缺點，應該多想想在你需要幫助時，他們也會盡他們所能的幫助你。還有一個部份是討論「健康」的秘密，如果病人相信這個藥吃下去病會好，那麼這個藥吃下去病就會好，如果病人都不相信自己的病會好，就算是再好的藥，吃下去病也不會好，我的奶奶幾個月前從樓梯上跌了下來，雖然才兩階的階梯但對他這位年齡八十幾的老人家而言，可是會摔斷脊椎的，但是因為奶奶的樂觀以及旁人的關心，讓他相信自己的病會很快好起來，現在他已經康復了很多，比大家預期中的還要快！

這本書真的能啟發一些人的正面思想，不要老是往壞處思考問題，懂得感恩懂得知足懂得付出才会有收穫，我想這就是「秘密」的偉大！它的力量是每個人都無法忽視的！只要能妥善的運用，想必能帶來無限的好事。

四●討論議題：

如果早一點會運用這個秘密，對你的以前的人生會不會有什麼改變？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：英二乙

科 別：應用外語

名 次：入選

作 者：林意芝

參賽標題：羅蘋計畫

書籍 ISBN：9789573323754

中文書名：羅蘋計畫

原文書名：

書籍作者：橫山秀夫

出版單位：皇冠

出版年月：2008 年 01 月 09 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

15 年前的自殺事件，15 年後變成謀殺計畫！最後 24 小時的偵辦時限，警方與兇手即將展開一場超越時間的鬥智競賽！（羅蘋計畫）的故事情節本身，就已經包含許多打動人心的元素：愛情、親情、長年的恩仇糾纏、懷舊情緒、解謎的刺激感，全都包裹在裡面，在接近結尾的地方一一爆出。如果用一種非常俗氣的說法——《羅蘋計畫》說不定是橫山秀夫最有商業賣點、最適合改編成電影或電視劇的小說？這樣的作品竟然是『處女作』！夠驚人吧。——顏九笙。警視廳接獲密報，十五年前原本被判定是跳樓自殺的高中女老師，其實是他殺，而且兇手就是死者的三名男學生！眼看距離命案的追訴時效只剩下最後二十四小時，警方全力展開調查，並發現與案件有關的『亞森羅蘋計畫』。原來當年三個頑皮學生破天荒的想要偷取期末考考卷，卻在收藏考卷的保險箱裡看到了……。

二●內容摘錄：

每個人就在這樣的氛圍下，努力想當個現代人。人們在戰爭中死去，學運流下年輕人的熱血。大家一同揮別這些過去，讓莫名的富裕包圍自己，於是這個社會露出了莫名虛偽的成熟面孔。大家不願正面交鋒，更不願為任何事流血，取而代之的是規則與分寸，善行或是社會效力等等，這些大道理變成了過濾器，架設在世界上的每個角落。然而，成熟社會原本就是不可能的幻想，因而殘留了一些大道理無法過濾的小顆粒。該怎麼說呢？這些小顆粒就像是由對大道理的懷疑和深恨混雜而成，是一種相當棘手的小顆粒。(p.338)

三●我的觀點：

向來我都喜歡且沉迷於偵探小說，故事曲折又離奇，讀的時候好像身陷其中緊張感越往高朝越是令人無法離開書本，越是猜不透的劇情越是令人喜愛與敬佩，或許小說會把情況描述的更危險更不符合實際，但也因為如此才讓劇情高潮起伏又精采連篇。羅蘋計畫這本書也不例外。

一開始警方就與 15 年前命案完追逐遊戲，眼看追訴時效即將到，更增添小說的刺激感。警方首先找到喜多問話，希望可以為這件自殺轉為他殺的命案多一些曙光。喜多逐漸說出他塵封已久的回憶。他們計畫著一項重大的亞森羅蘋計畫，目的就是偷取期末考考卷，沒想到在計畫完成的最後一天卻發現一件令人驚悚的事，那就是在放取考卷的保險箱裡發現女教師屍體。說到這就夠吃驚了吧！喜多與他朋友，龍見、橘目睹這屍體，他們很明顯知道女教師舞子是他殺，但警方與新聞卻認為這是跳樓自殺事件，那是因為屍體在學校草叢中，但喜多 3 人卻知道舞子

的屍體原本在保險箱裡，不明白為何卻移動到草叢裡，他們氣憤警方與新聞的潦草報導與隨便，決定自己親手調查這案件。

沒想到這命案裡包含許多令人想不到的元素，雖然到最後喜多與他朋友並沒有查出真正的真相，但是警方根據他的供詞卻發現許多疑點並且逐漸揭穿謎底，警方最後終於找到殺害女老師的兇手，音樂老師與橘！令人驚訝的是橘竟然是共犯。在這裡面有著橘和音樂老師的情感因素，橘為了保護心愛的音樂老師，因此成了共犯，隱瞞了他的朋友並且想出一套偽裝自殺的方法。在這裡我不僅僅佩服警方辦案的機智的手法，以及在與時間追逐中更保持頭腦冷靜辦案。我也佩服作者虛造了許多可能性的兇手，在找尋兇手中一波未平一波又起，到最後的兇手卻是排除可能性以外的兇手—橘。到這你是不是也想欣賞這本書了呢？這也證明之前我所說的越是猜不透的劇情越令人喜愛與敬佩，越是猜不到的兇手在最後關頭卻成了兇手。你是否感到不可思議呢？

真是高潮起伏啊！雖然兇手是音樂老師和橘，但是真正致她於死地卻不是他們兩位，也就是說他們並不是真正的兇手，那麼真正兇手到底是誰呢？不到結尾絕不知道真正精采的地方，更令人吃一驚的真正兇手是個完全不相關的三億元搶案嫌疑犯—內海一矢！他為何要這麼做呢？因為他把偷了三億元裡其中的證據藏在舞子陳放的保險箱裡，他深怕舞子醒來公開她在保險箱裡，因此警方就會發現他犯罪的證據，他決定讓舞子從頂樓跳樓自殺，這樣他就能神不知鬼不覺的犯案了，這就是讓我可以舉起大拇指讚賞的劇情阿！原以為已經落幕的劇情，沒想到卻隱藏個更高潮劇情，我欣賞故事裡的警方在找到兇手後卻發現重大疑點，發現真正兇手另有他人，警方不僅在最後找到證據證明了三億元搶案就是內海一矢，雖然已超過雖訴時效，但解開心中多年的疑惑，也在危急時刻逮捕殺害舞子的兇手，讓當初超過雖訴時效卻無法逮捕內海一矢的遺憾，在這一刻終於卸下心頭的一塊石，真正緝捕了內海一矢，一同偵破 2 件大案件。作者把 2 件案件產生關聯，讓在偵訊舞子老師案件的同時，增加緊張感與整件作品的豐富感。這真是令人值得一看的好書喔！

這就是偵探小說的刺激感，你也想體驗這種感覺嗎？那就趕快一同欣賞羅蘋計畫吧！

四●討論議題：

在你看完了羅蘋計畫後，你是否也和我一樣讚嘆呢？你又欣賞書裡哪些人物呢？是否也開始迷戀上偵探小說呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：英二乙

科 別：應用外語

名 次：入選

作 者：陶郁涵

參賽標題：怪屋鬼影

書籍 ISBN：9575701224

中文書名：怪屋鬼影

原文書名：奇怪的屋子

書籍作者：莫理士・盧布朗

出版單位：智楊出版社

出版年月：中華民國八十一年

版 次：二版

一●圖書作者與內容簡介：

【亞森羅蘋全集】是法國名作家莫理士•盧布朗的精心傑作，其評價可與風靡世界的【福爾摩斯探案全集】媲美。【亞森羅蘋全集】的情節變

幻莫測，令人神往，是一部膾炙人口的鬥智小說。

精彩絕倫的鬥智劇情，拍案叫絕的懸疑情節，盜帥亞森•羅蘋不著痕跡的風采，深深烙印在萬千偵探迷的心裡。在法國名作家莫理士•盧布朗的筆下，看羅蘋如何在危急當頭之時，談笑自若；如何在千鈞一髮之際，再創生機。

本套書全部共二十三冊，係以莫里斯•盧布朗在法國曾經出版過的原著小說為主，不包括劇本、未完成小說，以及他人模仿之作。本套書雖號稱「全集」，不過仍有少數由於年代久遠、資料散佚、原著絕版.....等因素而無法出版，即使透過熱心的譯者遠赴法國訪查，最後仍遍尋不著，故難免會有少許的遺珠之憾，但盡力做到「全集」的企圖和努力則始終未曾改變。

二●內容摘錄：

「我是應該謝謝你的救命之恩，可是，沒有你，我們也不會遭遇這種事，你才是忘恩負義，公爵對你有恩在先，你卻加害他們，又獨自私吞鑽石，惹得你的外祖父和二姨媽對你恨之入骨。於是，他們三人打算合力除掉你，就把你約到公園去，可是三個老人，哪裡是你的對手，後來，喬立和艾莎先逃走，你卻拿著短刀追趕，趙婆子從身後抱住你，你就一刀刺向她的胸膛，再將她放到板凳上，並嫁禍亞森羅蘋企圖把殺人罪賴在羅蘋身上。你這個惡魔，實在狡猾無比，竟然誣陷一個從不殺人的亞森羅蘋。你泯滅天良，沒有人性，連自己的親人都殺，你真該下十八層地獄。」(P.198~P.199)

三●我的觀點：

其實整篇故事都可以發現許多人性的醜惡。

一開始有位珠寶商戴特因為想要讓自己的鑽石造成轟動，所以在一次的晚會中選重一位模特兒蘇姍，戴著他那名貴的鑽石展示。結果卻因有心人士的精心設計下，那價值連城的鑽石偷了，當然他非常緊張的找尋那鑽石的下落，因為只要那鑽石不見，他馬上就會破產了。可是，沒想到最後卻發現，他那顆「會讓他破產的鑽石」，竟然是他當初在比利時用一些假鑽石來欺騙一名猶太籍的鑽石商，而從他手中奪第一批真鑽石。而也因此讓那名猶太人破產，導致家破人亡。所以，就算他的鑽石永遠都回不來了，這也是當初他自己造的孽，怪不了別人。

這告訴我們，如果硬把別人的東西佔為己有，到頭來，還是撲的一場空。

再來，最重要的當然就是陷害西維爾家族的始作俑者-「娜娜」，雖然一開始是因為公爵的曾曾祖父「迪斐西維爾」結婚後又愛上了一位妓女娜娜，而為了滿足娜娜的願望，他也替她造了一幢和公爵府邸一模一樣的住宅，而這幢房子也就是日後為他們西維爾家族帶來禍害的關鍵。迪斐西維爾與娜娜的事情始終是被發現了，而迪斐西維爾也決定與娜娜分手，並且將那座豪華住宅送給娜娜，可是娜娜卻沒有因此感到滿足，還還一心想想要讓迪斐西維爾一家家破人亡，來報復迪斐西維爾對她的離棄。之後娜娜找到了一個機會，讓迪斐西維爾夫婦被送上斷頭台，但是她卻沒有因為這樣就此罷休，反而常常跟的孩子講：『我們雖然住這麼豪華的房子，事實上卻三餐不繼，這全是西維爾公爵陷害的，沒有他，我們不會這麼困苦，我一定要詛咒他，讓他永世不得超生，孩子，你長大之後，一定要替媽媽報仇。』灌輸她的後代子孫要找西維爾家族報仇。

當然，從娜娜那一代開始，就開始陷害西維爾家族，讓西維爾家族被大家認為『有搶劫的遺傳基因』。不過還好，直到亞森羅蘋的出現，終於還給了西維爾家族一個多年洗不清的清白。

在有些電視續裡也常常看到，因為父母與別人的恩怨，而讓自己的小孩也遭殃，禍延子孫。而娜娜也做了個最壞的示範，最終還是導致自己的子孫淒慘的下場。還有一個人物更是可惡，他就是「強森」。他是娜娜的後代，所以理所當然的會向西維爾家族報復，而他一開始隱瞞身分接近西維爾公爵，而公爵也非常的照顧他，供他唸書直到他完成學業。但是他卻不知道知恩圖報，反而一直計劃著陷害西維爾公爵。到最後也因為一顆鑽石，而殺死了他的親人。這種人，真的很可惡！上述這三位人物的事，在我們現在這個社會上也是屢見不鮮。尤其是最後一個例子，『為了錢，連自己的親人也都敢殺』，這不就是我們常常在社會新聞中所看到的新聞嗎？

四●討論議題：

如果你是強森，你會因為西維爾公爵的對你的種種幫助，而拋棄世仇，努力的報答西維爾公爵嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：二年級
班 級：甲
科 別：資料處理科
名 次：入選
作 者：楊子漩
參賽標題：讀書心得
書籍 ISBN：957882968-X
中文書名：蘇菲的世界
原文書名：Sophie's World
書籍作者：喬斯坦·賈德
出版單位：智庫文化
出版年月：1995 年 8 月
版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

十四歲的少女蘇菲，有一天放學回家，發現了一封神祕的信，問她：「你是誰？」「世界從哪裡來？」就這樣，在一個神秘導師的指引下，她開始思索從希臘以至於康德，從馬克思以至於佛洛伊德等各個西方哲學家所思考的大問題。現代版的愛麗絲夢遊仙境，最易讀易懂的哲學奇書。 1990 年，蘇菲(Sophie Amudsen) 是一位 14 歲的挪威女孩，她與她的媽媽和一群寵物一起住。而她的父親是一位油輪的船長經常一離開家就是好幾年，他的角色不在情節中出現。故事開始時蘇菲過著平凡的生活，直至有天她在郵箱中收到兩封來歷不明的信（你是誰？世界從何來？），與此同時她收到明信片上面的收件人是『請蘇菲轉交給席德』。一會過後她又收到一封有關哲學課程的文件。蘇菲她與艾伯特以這樣匿名的方式溝通並成為五十歲的哲學家艾伯特的學生。

二●內容摘錄：

蘇格拉底有一點與詭辯學派不同，而這點很重要。他並不認為自己是個「智者」，即博學多聞的人。他也不像詭辯學家一樣，為賺錢而教書。不，蘇格拉以稱自己為「哲學家」，而他確是一位真正的哲學家，因為哲學家的英文 philo-sopher 這個字的意思是「一個愛好智慧的人」。-P.96

最聰明的是明白自己無知的人。-P.97

我們需要哲學家，不是因為他們可以為我們選拔選美皇后或告訴我們今天蕃茄的最低價。哲學家們總是試圖避開這類沒有永恆價值的話題。而努力將人們的注意力吸引到永遠「真」、永遠「善」、永遠「美」的事物上。-P.117

三●我的觀點：

這一本西洋哲學史為題材的小說。讀這哲學史就如讀小說，令人有興奮、愉悅、不忍釋手之感，對於哲學史，總覺得有點悶，不過，讀了這本蘇菲的世界，立即掃除對哲學史枯燥的印象。

依照亞理斯多德的說法，哲學的開端，始自於好奇。要成為一位哲學家只需一個條件：就是要有好奇心。遺憾的是，在我們成長的過程當中，似乎失去了對這個世界的好奇心。對於世界從何而來這個問題，也回答不出個所以然，在忙碌的生活中，孩提時的敏感已被雜事所蒙蔽，對於世界上的一切事物早已習慣。把一切當作是理所當然的，並不會去深入探討，然而，哲學家之所以與眾不同，正是因為他們不會盲目地習慣這個世界。無法在百科全書查到有關「人死後是否還有生命？」這些問題的答案。百科全書並不會告訴我們如何生活。不過，讀一讀別人的意見倒是可以幫助我們建立自己對生命的看法。哲學家追尋真理的過程很

像一部偵探小說。

對於蘇格拉底的哲學思想，蘇格拉底曾說：「我只知道一件事，就是我一無所知。」，像他已是博學智慧之士，仍然認為自己一無所知，真得是很謙虛，同時也展現了哲學家的好奇心。我覺得現在教養小孩，教育他們應常存好奇之心，培養探索萬物的興趣，不要長大之後對於這世界感到枯燥乏味、一無所知。

看到以小說形式寫的哲學史，將哲學史的內容融入小說的情節，字字句句可見作者的巧思與用心，實在令人敬佩啊！蘇菲亞 Sophia 就是「智慧」之意，而哲學 Philosophia 就是「愛好智慧」之意，所以書名“Sophie's World”已隱藏了玄機，內容也正是一趟經由好奇心的所驅使，而開始追求由古世紀、中世紀、文藝復興、啟蒙時代至近代的智慧之旅。

如果說蘇菲的世界是一本哲學入門書，倒不如說是一本關於西方哲學的推理小說。書中論述的哲學家及體系甚廣，作者沒有用艱澀難懂的文字，相反用簡單易懂的描述，有趣的故事，將西方哲學的基本概念道出來。這是哲學書少有的，其實，當人人以哲學的方法論，來尋求真理的時候，這是很好的做法。可惜的是，總有一些人在尋求時，會不知不覺離開了哲學的本質，認為自己是比其他人優異、可以用自己所認識的「哲學」和人針鋒相對，陷於一個死胡同裡，忘了哲學是令人更清楚明瞭世界的真相，使人更清楚存在的意義！

人在尋求問題的解答時，過程是非常重要的，在尋求時，不要迷失自己的本質，要把所吸收的活用在生活上，我想這是最重要的。這本偵探小說式的哲學史，確實遊歷了一趟智慧之旅。我想知識無所不在，俯拾皆是。活用腦子去思考，以好奇心去發掘更多我們未知的世界。學習這條路是無止盡的，沒有所謂的終點，就是活到老學到老。

四●討論議題：

看完這本書，你相信命運嗎？了解這麼多的哲學，是否能運用在日常生活上？為了尋求廣大的知識，要如何做呢？

哲學家因為好奇心去探索各種問題，而找到答案。如果沒有好奇心，問題就找不到答案了嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙班

科 別：應用外語科

名 次：入選

作 者：游雅婷

參賽標題：椿山課長的那七天

書籍 ISBN：978-986-185-0

中文書名：椿山課長的那七天

原文書名：椿山課長の七日間

書籍作者：淺田次郎

出版單位：英屬維京群島商高寶國際有限公司台灣分公司

出版年月：2007 年 9 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

淺田次郎 1951 年生於東京。1991 年，以《被拿到還得了》一文在文壇初試啼聲。1995 年，以《搭地鐵》獲得吉川英治文學新人獎。1997 年，更以《鐵道員》一舉奪得日本文學大獎直木賞，奠定了他在日本文壇的地位。

淺田次郎文章風格體裁多變，在《椿山課長的那七天》中他以幽默風趣的筆調嘲諷官僚制度的不合理，引人發噱；同時又能以深刻的心理描寫，刻畫出真摯的親情及愛情，令人為之動容。

充滿淚雨校的溫馨情節，贏得廣大讀者回應；2006 年松竹映畫翻拍成同名電影，由人氣女星伊東美咲及演技派影星西田敏行領銜主演，在日本頗受好評。

二●內容摘錄：

『人生在世，似乎總是得忘記那些悲傷的經驗，並將開心的記憶保留起來，否則遲早會被名為過去的巨石壓垮』(p.121)

『這世上有一百種戀愛，其中九十九種都是騙人的。為什麼呢？因為那都是為了自己而談的戀愛。唯一的真愛，是為了所愛之人奉獻的感情；為了那個人，可以不要命、不要錢、不要尊嚴，也可以拋棄自己的幸福。』(p.253)

『活著的時候，不要浪費時間嘆氣，人生並不是像你想的那麼長。再怎麼傷心、生氣、煩惱，都一定要一步一步向前進，站在原地向後看的人，絕對不會幸福。』(p.326)

三●我的觀點：

當我看完這本書後，內心充滿了感動。雖然這本書是敘述死亡及還陽找真相的經過，但劇中所刻畫的三位主角對於事情的處理又是這麼的令人別出心裁。對於人物的探討—『椿山』因為被判下「邪淫罪」而不解，後來要求「更審」要還陽求真相。『小蓮』為了再看養父母一面及找到自己親生的父母，對於只有短短八年的人生而感到遺憾。『武田勇』一個擁有著正義仁愛之心的幫派老大，為了要處置好他身邊的部下的未來及被暗殺的真相而又回到陽世。

這本書描繪了三個人，三個不同遭遇、命運的人，卻在中陰界相遇結識。椿山—他把一輩子的心力放在事業上，沒想到最後卻過勞而死；武田—因為一個殺手的誤認而遇害身亡；而小蓮則是因為過馬路一個不小心而喪命。三個人都因為還有未了的遺願而得到一個還陽的機會，但是是以三個完全陌生的身軀返回陽間，雖說如此但也讓他們意外地看到了許多事實的真相及人心的溫暖與險惡。

讀完這本書後我所得到的啟示是『死亡並不是結束，而是另種生活的開始』，對於死亡，那是每個人都必須經過的一種生命的常像，而所要在意的不是生命的長

短，而是是否充滿內涵；而“中陰界”對於人一生的評判，就像是要暗喻人『知錯能改，善莫大焉』的道理，只要能夠反省，就能消除所犯下的過錯；而還有一個重要的課題是—寬恕，就拿椿山和武田來說，一個是因為理解了自己老婆有著不得已的苦惱，才會做出背叛的事情來後，最後做出寬容與諒解；另一個則是，他雖然知道自己是被錯殺的，但也不曾對那個殺手有懷恨的報復心理，這也能算是另種寬恕。畢竟，一再的厭惡及悔恨，說穿了，只是拿了別人的過錯來嚴懲自己。

對於身邊的親人，我們學會的是要好好珍惜，不要一味地忽視他人對你的好，視為是一種應當的舉動，而是要懂得回頭看看，不要到了最後才為自己所犯下的自私自利來感到愧疚。另一方面在現代的商場上，就如椿山所工作的百貨公司一樣，以學歷的高低來推判往後是否有升遷的第一考量，擁有越高的學歷，代表著只要肯努力就會有升遷的機會，但若只是擁有一個高中畢業的學歷來說，就像椿山一樣，辛苦了一輩子，但也只能當到課長的職位而已，所以身為現代新鮮人的我們是不是要好好地努力加油呢！

唯有真誠面對自己的人生，把握住每一刻，勇於面對人生的每個交叉路，珍惜所擁有的所有幸福，就像身旁的親人與知心朋友，畢竟，生命是有限而且無常的，我們無法預知下一個明天會是如何；然而犯錯並不羞愧，只要是人，就一定會有犯錯的時候，重要的是要懂得如何在跌倒的地方爬起來，別再從同一個地方摔跤了。

然而最後就是—退一步，海擴天空，懂得原諒的人，才是最善待自己的；懂得反省的人，才是最懂自己的；懂得感恩、知足，才是最能擁抱快樂的；而最後—懂得什麼叫做『珍惜』，這也才是世上擁有最大幸福的人，你說是嗎？

四●討論議題：

- 1- 假如死亡突如其來的降臨，如果能讓你再度重返陽間並且有三天的時間，你會選擇在這三天中做些什麼有意義的事？
- 2- 假如你是書中所敘述的主角之一的『根岸雄太』，你所做的選擇又會是如何？是算了？還是像他一樣找回自己的親生父母不畏懼任何的恐怖的處罰呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：三甲

科 別：會計事務科

名 次：入選

作 者：邱佳蕙

參賽標題：不倒的蘆葦

書籍 ISBN：9789576596360

中文書名：不倒的蘆葦—漸凍英雄蕭建華的生命故事

原文書名：

書籍作者：蕭建華

出版單位：宇河文化出版有限公司

出版年月：2007 年 09 月 20 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

作者蕭建華的人生佈滿著荊棘及坎坷，從小就被雙親送至育幼院，靠著半公半讀完成了成大中文系的學業，然而就在生命才剛要發光發熱，身體各機能開始逐漸萎縮，整個人像漸凍人般失去工作能力，一度要失去求生意志，但是他卻沒有放棄自己，他不願意只是等待生命逐漸的耗盡，且發現吃苦是為了更能體諒幸福，更學會了堅持到底不放棄人生的態度。

蕭建華認為再苦，都要笑給愛你的人看！老天爺給了我悲傷的旋律，我卻為它譜上快樂的音符。

二●內容摘錄：

再苦，都要笑給愛你的人看！老天爺給了我悲傷的旋律，我卻為他譜上快樂的樂譜。-封面

人的一生有許多機會，但總有人抱怨遇不到機會。其實，不是機會不來敲門，是自己視而不見，或是藐視小機會，而將大好機會拱手讓人。與其等待機會，不如先做好準備。[p.32]

付出勞力所換回來的不是真正的幸福，真正的財富是我所學到的知識。[p.66]

我不要你們用別人的不幸來安慰自己，但是如果你看到別人的悲苦，能想到自己的自己的幸福，願意用心去珍惜，遇到挫折打擊時，能用積極態度去面對，而不是選擇逃避及放棄，[p.120]

生命或許充滿許多無法抗拒的無奈，但人生卻能因為用心經營而變的無比精采。[p.138]

三●我的觀點：

當我看到這本書不倒的蘆葦封面上的那一段引言「再苦，都要笑給愛你的人看！老天爺給了我悲傷的旋律，我卻為他譜上快樂的音符。」這一段引言引起了我的好奇心，讓我有想一窺究竟漸凍英雄蕭建華生命故事的欲望。我想了解當一個人真正地遭逢到一生中最大的挫敗－發現自己剩下的生命長度是個未知且無法掌握的變數時，為什麼還能夠如此坦然的去面對它，勇敢去承受？而不是以鴛鴦心態自居，自怨自艾的過生活？

看完這本書其實並不會耗費太多的時間，相反地，倘若你肯用心的去細讀這本書的一字一句，你會發現在他的字裡行間便會透露出：「我們是幸福的，活著真好！」當我們遭逢困難挫敗，往往只會抱怨早知道我就不會這樣，或虛想這一切如果可以让你選擇就不會像現在這樣，但我們是否思考過，假如這一切可以让你早知道，可以让你選擇，那麼誰寧願放棄健全的身體去選擇一個會漸凍的身軀？又有誰會

願意讓不幸的事情降臨於你我週遭？

我們每一個人一生當中擁有許多機會，但總有人抱怨遇不到機會。但卻沒有想過其實並不是機會不來敲門，是自己的視而不見、或是藐視小機會，而將大好機會拱手讓人。與其等待機會，不如先做好準備。像蕭建華這位漸凍勇士一樣，他無法預測他還能活多久，但是他卻沒有因此而喪志，他決定：「我還有一口氣，我要永遠講下去。」因為他發覺既然他無法決定生命的長度，那麼倒不如去開拓自己生命的寬度，以自己的親身經歷去分享，希望大家能藉此得到更多的體悟。

做出不同的選擇，所換來的結果也不同。蕭建華面對漸凍選擇去挑戰克服它，揮別陰霾，迎向陽光，企圖以自己有限的時間及還能開口說話時，透過分享親身經歷以自己走過的路，給人們一點對生命價值的啟發，來延續我們的生命，也指引著我們「在人生的幽谷當中能夠找到人生的最大幸福。」

看完這本不倒的蘆葦之後，真的讓我受益良多！學到了遇到挫敗時，不要只想著逃避，要用更積極的態度去面對它。在我們這個年紀最容易遇到的一些問題，無非是唸書唸到心煩、感情遇到波折、同儕關係……等，我們無法阻止它們的存在，但我們卻可以操控遇到這些挫敗時的心境變化。

所謂「山不轉，路轉；路不轉，人轉」任何事情，都是一體兩面的。換個角度去看，整個視野也會更加遼闊。「當絕望來到眼前時，別忘了，希望就在轉角。」機會其實就在每個人的身邊，就看你是否相信他就是個機會，而且竟然離你如此的近，不要老是去想我們失去了那些，而是要常常去想我們得到了那些。

四●討論議題：

如果你的生命只剩下一個月，甚至更短時間，你會如何？

你覺得快樂是什麼樣子？幸福有什麼味道？

對於你，生命的價值是？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計事務

名 次：入選

作 者：張淑婷

參賽標題：為自己出征

書籍 ISBN：957-679-718-7

中文書名：為自己出征

原文書名：The Knight in Rusty Armor

書籍作者：Robert Fisher

出版單位：方智出版社股份有限公司

出版年月：2000 年 9 月

版 次：初板

一●圖書作者與內容簡介：

隨時隨地準備上馬比武、拯救公主的武士，正如你、我，在繁忙人世、在日復一日的生活與工作中，為保護自己，穿上了層層包裹的沉重盔甲。終於有一天，我們會和武士一樣，發現它竟然再也脫不下來了。

因為這件盔甲，我們再也感受不到一個吻的暖意，聞不到空氣中傳來一朵花的香氛，也聽不到旋律優美的曲子。但，更可怕的，恐怕是對這種種「感受不到」的無動於衷。

武士也許不比我們多數人聰明，但他卻比我們大多數的人勇敢。為了認識真正的自我，為了學習如何愛自己，也學會如何愛別人，他帶著吱軋作響的盔甲，帶著久未好好進食的虛弱身軀，穿過三座古堡，克服了面對獨處時的恐懼；接受了真正的自己；更靠著自信擊退了「疑懼之龍」。武士由心深處真誠湧出的熱淚更完全融解了生鏽的盔甲，令他重獲自由的身體。看到最後武士藉由全然自由的心靈，體會到宇宙融為一體的深刻感受時，一路跟著武士或喜或悲、或哭或笑的我們，在掩卷的那一剎那，也不禁為之動容。

二●內容摘錄：

- 1.問題不能困擾我，機會來時要掌握。(第 21 頁)
- 2.當你學會了接受而不期待，失望就會少得多。(第 79 頁)
- 3.人要在了解以後，才能真正的看見。(第 89 頁)
- 4.你愛自己多少，就只能愛別人多少。(第 131 頁)
- 5.真理就是愛。(第 131 頁)
- 6.吾獻此果無禁忌，願君得果知野心。(第 141 頁)
- 7.自知之明是真理。(第 165 頁)
- 8.神賜給人勇氣，勇氣將神給予人。(第 169 頁)
- 9.雖我擁有此宇宙，並無一物為我有，因我不可之未知，如我不願棄已知。(第 177 頁)
- 10.像小溪般閃爍，像明月般皎潔，像太陽般耀眼奪目。(第 187 頁)

三●我的觀點：

你知道「自我」有三層面貌嗎？一.是外在的形象、二.是自己主觀認定、三.是心靈深處的自我，書中的武士為了找回真正的自我而踏上了一趟通往真理的自我旅程。

其實，每個人都與武士相同，身上穿了一件透明的盔甲用來隱藏真正的自我，從來都不肯仔細的去傾聽心中的聲音，只是一昧的去逃避，通往真理的道路其實一直都存在著，只是我們看不見，也不想去看，當有一天你走上這條路時，或許你

會感到害怕以及恐懼，但這都是必經的過程，也許在路途中會犯下錯誤，但只要勇敢的面對不逃避，總有一天，你會找到真正的自我，同時，你也會發現自己正站在真理之巔上，但如果你逃避了，就會像「飛鳥集」裡寫的一樣「如果你把所有的錯誤都關在門外時，真理也要被關在外面了」，接受錯誤並加以的去改過，我想不論多困難都一定能走上屬於自己的真理之道上。

故事中的武士為了尋找真正的自我而前往真理之巔，在路途上他遇到了三種難關，分別是「沉默之堡」、「知識之堡」以及「志勇之堡」。在沉默之堡中，他發現自己其實是害怕獨處的，也發現自己這一生中從沒有認真聆聽過任何人說話或聆聽任何聲音，甚至是最愛的妻子，他將妻子的悲傷拒於千里之外、將兒子渴望見到父親一面的希望阻擋在盔甲之外，領悟了這一切，武士流下淚來，也聽見了自己長久以來不曾去注意過的自己內心的聲音。在知識之堡，他明白自己需要妻子和兒子的愛，是因為他不愛自己，如果他不愛自己，他也不能真正愛別人，他對別人的需要會變障礙，是的，你愛自己多少，就只能愛別人多少。最後在志勇之堡，他找到了志氣和勇氣，通過三個難關後，武士最終的目的地就是真理之巔，在真理之巔上，他看見了碑文，也明白碑文上所寫的「雖然擁有一切，但並沒有任何東西為自己所有，因為自己無法知道未知的事，就如同自己不願放棄已知的事」，這一刻，他放開了自己抓住岩石的手，然後只是相信，當武士在虛空中掉的越深，他憶起自己一生中曾怪罪的人以及事，終於他不再責怪任何人、任何事，然後，第一次，沒有評價、沒有成見，他清晰的看見自己的一生，那瞬間，他為自己的生命全然負責，而後，奇妙的事發生了，他開始向上掉落，當掉落停止時，武士已經站在山頂上了，感激的淚自眼中流出，含著淚，他笑了，心中也充滿了對世界的愛。

在真實生活中，我想每個人都需要愛與被愛，沒有人會希望自己是獨自一個人，當然，人也必須擁有自知之明，責怪他人只會讓自己掉入深淵之中，然而選擇寬恕他人的同時不也正是在寬恕自己嗎？而有的時候放棄也未必會等於失去，因為有失去才會有得到，在尋找自我的當中或許會遇上與武士相同的問題，但我相信在解決這些問題後，一定也會像武士一樣重生，發出像小溪般閃爍、像明月般皎潔、像太陽般耀眼奪目的光芒。

四●討論議題：

- 1.外在形象自我：是由別人眼光所見的自我，在別人面前都希望自己能將好的一面表現出來，因此我們設下障礙來保護我們所謂真正的自我，可是當想脫掉時，卻發現自己被困在裡面了，要找到一個真心可以讓自己卸下盔甲的人又要如何才能讓對方也卸下呢？是不是自己必須先相信他人呢？
- 2.自己內在的主觀認定：會受他人影響，那麼要如何才能堅定自己、肯定自己呢？
- 3.心靈深處的自我：該如何才能與自己的內心溝通呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：會三乙

科 別：會計事務

名 次：入選

作 者：陳思潔

參賽標題：小王子

書籍 ISBN：9577452485

中文書名：小王子

原文書名：

書籍作者：安東尼・聖修伯里

出版單位：格林文化事業有限公司

出版年月：2000 年 6 月

版 次：三版

一●圖書作者與內容簡介：

安東尼•聖修伯里（Antoine de Saint Exupery）是法國20世紀相當重要的作家，也是一名優秀的飛行員。為了打破巴黎——西貢間的飛行紀錄，在飛行途中因意外故障而迫降在距離開羅二百公里，荒蕪人煙的沙漠中，在那裡發展出小王子的作品。他遇見一個有著一頭金髮和笑容燦爛而且拒絕回答問題的小孩，彼此的對話巧妙地表達作者對純真心靈的渴望。書中從小孩的眼光去看待成人眼中的世界，充滿赤子之心的趣味。小王子這本看似平凡的童話書，但在這些淺白的文字中，卻蘊含了無數的道理，令人審思，是一本值得一看再看的好書阿！

二●內容摘錄：

- 1．審判自己要比審判別人困難的多，如果你能正確的審判自己，那麼你就是一個真正聰明的人。（摘自 p.57）
- 2．國王、自大先生、酒鬼、生意人嘲笑。不過，他是他們之中唯一讓我不覺得荒唐的人，也許因為他還為自己以外的東西著想。（摘自 p.74）
- 3．人們沒有太多的時間去了解其他東西，他們在商店裡買一切現成的東西，但是任何地方都沒有可以賣友誼的商店，所以人們沒有朋友。（摘自 p.96）
- 4．語言是誤會的根源。（摘自 p.97）
- 5．一個人只有用心靈才能看得到真實的東西，真正重要的東西不是眼睛可以看得到的。（摘自 p.101）

三●我的觀點：

一開始看這本書以為只是童話故事書，但我一翻開卻如此的不懂它所敘述的意義，讓我非常的懊惱，後來我上網查詢了一下這本書的評價、內容，有人建議我試著想像，讓自己回到童年時期，尋找在童年裡的天真、無憂無慮的感覺。小時候的我，是否跟小王子一樣擁有過美麗的梦想、是否也問過大人無數個為什麼，只不過我忘了，因為我長大了。

在日常生活中，大人們常常忘記要想像、忘記要做點白日夢，愛因斯坦曾經說：「沒有想像力的頭腦，就像沒有望遠鏡的天文台」，沒有了望遠鏡，我們又如何看到那遼闊又美麗的星空。一生中都在學習知識，學習了那麼多的知識又有何用處，想像的力量是遠勝過知識的，或許在大人們休息片刻時，可以利用想像去體會身旁的人事物、可以做點白日夢，讓自己開心一點。

在這 M 型的社會之中，沒有人停下腳步來看看自己想要的是什麼？大人們只盲目著追求自己的事業，拼了命的賺錢，從來不曾了解小孩想要的是什麼？只叫小孩把瑣碎的事情丟到一旁，專心的去學習教科書，充實知識，才能拿到文憑，才

有工作才有錢，就算有了工作有了錢，這樣的人生就會很幸福很美滿嗎？

如此書中所言，國王只想要權勢，不把人民放在眼裡，受不了任何人違抗他的命令；自負的人是聽不見任何人給他的批評指教；酒鬼只想逃避，利用酒精來麻痺自己；生意人每天掙錢，卻不知道自己是否還有體力可以享福，這些人只做自己覺得重要的事情，那這些真的有那麼重要嗎？我認為人生過程重過於結局，人生必須經歷生老病死，到最後我們都會死，大家的結局都是一樣的，所以我們只能好好的把握過程、珍惜每一刻的當下，讓自己的人生可以跟別人有一點點的不一樣，這樣就不虛此生了。就如小王子所言，看起來像死了一樣，但那不是真的，過程是會一頁頁的紀錄在活著人的心中。真正美的事物是用肉眼看不到的，而是要用心去體會。

成長是每個人必經的旅程。每個人終究會長大會成為大人，莫名奇妙的，開始學會帶上面具；莫名奇妙的，思想開始只著重於「重要」兩字；莫名奇妙的，開始對數字有了興趣，就因為這些莫名奇妙的事，讓所有的事變的很無趣，你認為這樣值得嗎？因為當在我們長大的時候，該學習想像、學習認真用心去看待每樣事物、用正確的態度去經歷每個過程，你的生活將會多采多姿！

在看完這本書之後，讓我深深的了解，人不該一昧的勇往直前，有時是否該放慢自己的腳步，認真去體會一下過程，不該只追求結果，不把過程當一回事，認真用心的去體會，那些真正美的事物，這樣人生才不會失去光采。

四●討論議題：

人們到底真心馴養過什麼？你馴養過什麼？

馴養過的東西就真正的是你的唯一，就算有成千上萬相同的東西，但它還是你的唯一，因為它在你心中跟別的東西不同。

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：三年級
班 級：乙
科 別：會計事務科
名 次：入選
作 者：林雨欣
參賽標題：一代詩人『李白』
書籍 ISBN：9575703987
中文書名：李白
原文書名：
書籍作者：蕭本雄
出版單位：台灣東方
出版年月：1998 年 5 月
版 次：9 刷

一●圖書作者與內容簡介：

李白的名字在我國人民中間是這樣的通俗，提起他，很少有人不知道。在戲里，有“太白醉酒”的戲；現在在鄉間的酒店里還常見到“太白遺風”的招牌；在小說里，有最通行的小說《今古奇觀》里的“李太白醉寫嚇蠻書”一段；在民間傳說上，各地的兒童都知道李白逢見一個老太婆要把一根大鐵杵磨成繡花針的故事，——李白的用功，據說就是受了這事的感動。就作品論，凡是認得幾個字的，都能背出李白的“床前看月光，疑是地上霜。舉首望山月，低頭思故鄉。”的詩；就名勝古跡論，各地也都爭著傳說有李白的足跡，這里也說他曾讀過書，那里也說他曾歇過腳。李白在中國人民心目中是這樣熟悉，印象是這樣深刻，所以很多人仿佛一閉上眼楮，就可以想象出李白是什麼模樣兒。

二●內容摘錄：

李白和杜甫郊遊的這段日子，他好像又回到少年求學的時代，無憂無慮，也不必去想自己到底在追求什麼？只要跟杜甫在一起，他們就可以不在乎世人的冷眼，因為它們互相了解、敬重，而且堅信只有在詩的世界裡，才有真正永恆的價值，因為他們的一句詩可以使一個時代停頓在抑揚頓挫的千古遺音裡，給不同的讀者不同的感受。(P.184)

三●我的觀點：

從以前開始，我只知道李白是個豪放不羈的詩人，還有，自從他看見要把鐵杵磨成繡花針的老婦人，進而奮發向上的故事，不過，我也有聽過他是為了抓月亮而掉進河裡淹死的說法。不過，對他的了解也只限於此，透過這本書，讓我更加深刻的了解他。他是個是詩人，天生的詩人，不過他也同樣是——『酒中仙』『閬公子』『仗劍者』『道家中人』『書法鑑賞家』。

他的詩不拘前人章法，自成一格；幾乎在任何體裁與題材都能無選擇的入詩。常以大刀闊斧、變化莫測的手法，描述他內心的情感。且具有排山倒海、萬馬奔騰氣勢的詩境。他，李白，就是這麼一位英氣勃勃、狂放不羈的人。

我都不知道它其實是一半的胡人，他父親因為玄武門政變而到胡地避風頭，進而在那娶妻生子，生下了李白。他在胡地時常跟父親隨商度到西域遊歷，有一次，在路途中遇到了強盜，所以李白為了保護自己學劍，希望自己不被欺侮。後來又去向大康山 趙徵學習劍法，又在峨嵋山領悟了更深，隻身遊歷，遍訪名山大川、結交俠客豪傑的生活更造就了他仗劍者的名號。感覺，非常帥氣阿。

他，有過一段婚姻，不過，並不美滿，他雖然是個好詩人，但卻不是個好丈夫、好老公，他是個適合逍遙自在的人，定下來，娶妻生子，考個一官兩職，並不適

合他。對他來說親情也許不是最重要的，所以他放下了妻子，兩個小孩，獨自雲遊去了，是否那些同為同道中人的人更令他重視，我是有這種感覺。我對李白的浪蕩生活其實還頗有微詞的，也許他是個重義氣的人，置酒相邀，傾囊相授。所以才有揚州一年間，散盡三十餘萬兩銀子的事，但也是因為他父親是個經營得法的人，才能使他都無負擔阿。不過，我還滿好奇的，自從在他離家之後就有沒回去了嗎？自他從峨眉山跟著東嚴子生活五年後回家，之後似乎就沒再返家。古人都是向來如此嗎？他都不會有所留戀嗎？

他非常受到玄宗的重視，居然親自攙扶李白、為他親手調羹、命十幾宮嬪為他呵筆、用御帕幫他拭臉、還命令高力士為他拖鞋，讓我覺得很不可思議，應該說，無法置信阿。不過，得罪了高力士，使他後來受到讒言中傷，也看透朝廷的腐敗，因而辭官離去。

『詩仙』李白，他的一生中寫了很多好詩，可以說是我國最偉大的浪漫詩人。他的「床前明月光，疑似地上霜」、「蜀道之難難於上青天」、「黃河之水天上來」、「孤帆遠影碧空盡，唯見長江天際流」……等詩句，是家喻戶曉的千古名作，他的“床前看月光，疑是地上霜。舉首望山月，低頭思故鄉”更是人人皆之，由此可知，他深入每一個國人的心中。

四●討論議題：

1.李白真的能把親情放在一邊，盡情雲遊四海，即使娶妻也沒通報，到臨死前都沒聯絡嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：會三乙

科 別：會計事務

名 次：入選

作 者：劉亞涵

參賽標題：我是謝坤山

書籍 ISBN：986800520-5

中文書名：我是謝坤山

原文書名：我是謝坤山

書籍作者：謝坤山

出版單位：謝坤山工作室

出版年月：2002 年 01 月

版 次：二版

一●圖書作者與內容簡介：

謝坤山的自傳出版了！在人生旅途當中，他不是用雙手「掌握」幸福的，而適用心靈「開創」幸福，他不是用雙腳走出康莊大道，而是用不屈的意昂闊步，肢體的殘缺，不能阻擾他成為一個自在的人，心中長存的美善與樂觀，使他的生命更豐厚、更壯麗、更多采多姿。

有此積極而正確的心態，他練成了一手好字，也開始有了畫家之夢。

生命重遇到許多貴人，也找到互相扶持的另一半，他的學畫過程，印證了古人所謂「自勝者強」以及「願有多大，力就有多大」的道理，他繼續求學的過程更是一個終身學習的最佳範例。

二●內容摘錄：

原本天底下最棘手的事，都不是用手完成的 (p.25)

只是我不去想我失去了什麼，只想自己還擁有什麼 (p.46)

其實我不是從擁有的角度，而是以成為的角度來探索人生，我深信命是沒有好壞之分，因為一切都是體驗，所有的淬練也是身心靈成長的泉源，人的一生不只是求溫飽，而是追求生命的豐富與開闊，從決心出發，雖然我沒有了雙手和一隻腳及一個眼睛，身體的殘缺，並不能阻擾我成為一個自在的人，看著空蕩的衣袖，我眨眨眼笑了笑，砥礪自己，我還是可以掌握快樂的人生 (p.79)

三●我的觀點：

看完這本書後，對我有很大的感觸、思想，原本一個四肢健全的健康人，因為一次的一外傷故，失去了雙手、一隻腳、一隻眼，這是多麼慘痛的代價，這過程中他一定飽受很多的痛苦，家人的不捨、痛苦，以及他心裡的感受，每個人都適應不來，更何況是他呢？

沒有人願意去承受這一個有殘缺的身體，而且還要去承受外在人的眼光、言論，相信他的心理一定不好受，每天生活在許多壓力當中，不便的日子，但是，他卻撐過來了，用他的意志力、樂觀的心，因為他相信只要不放棄，就可以過跟正常人一樣的生活，黑暗的一面總會出現光明，只要努力活下去，相信一定會找到屬於他自己的路。

於是他到台北尋找，學會了畫畫，雖然沒有了手，但他還有腳、嘴巴，他都不放棄了，那我們呢？

人們常常遇到困難，就會被擊倒，說什麼也不願意花心思去解決，就放在那，連解決的勇氣都沒有，所以有時候看新聞，就會看到有些人承受不住壓力，就跑去自殺，禁不起壓力，那那些有殘缺的人怎麼辦，她們所承受的外在壓力、困難，

是我們的 10 倍、100 倍、1000 倍，甚至更多，但她們有去抱怨過這一切嗎？未來的日子這麼的長，她們還不是去接受這一切，她們都有勇氣活下來面對一切的挑戰，難道我們就不可以做到嗎？

人生何嘗不會遇到挫折，她們都可以，所以我們也一定可以，因為她們深信自己跟正常人沒有不一樣，她們都可以這樣往好處去想，我們該跟她們看齊，學習她們的精神。

人們常常都只想到自己失去了些什麼東西，而忘記了自己還擁有些什麼？人擁有的往往比失去的還要多，有時候讓心境轉個彎，凡事往光明的那一面去想，不要只想到黑暗的那一面，人生不該只有這麼的悲觀，我們有選擇的權利，不要選擇做個悲觀的人，而是要選擇做個快樂的人，作者就是個好例子，並沒有因為自己的身體殘缺，而去自暴自棄、放棄自己，反而還出書鼓勵大家，人不要悲觀，要往正面的方向去思考，做任何事都是如此，我們該學學這一點。

就像這本書的作者，就是因為他相信他就跟正常人一樣，他可以做正常人的事，學習她們的行為，在這個世界上有挫折、困難，是難免的，沒有人一生是順順利利的，總會碰到困難，但總會有解決的方法，不要輕言放棄，相信自己這沒有什麼可以難的到自己的，事情並沒有想像中的那樣困難，往好處想，退一步 海闊天空，人才不會每天愁眉苦臉。

適時的釋放壓力，不要累積，人才會快樂些，多學學這些人，用樂觀的心去對待每天，人才會活的舒服。

四●討論議題：

作者因為一次的意外發生導致身體的殘缺，他如何去釋懷自己身上的不足，並且是用什麼心態去面對外在給他的評論，克服生活所有的困難？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙班

科 別：會計科

名 次：入選

作 者：張晟瑋

參賽標題：《向左走・向右走》

書籍 ISBN：9789862130438

中文書名：向左走・向右走

原文書名：

書籍作者：幾米

出版單位：大塊出版

出版年月：2008 年 02 月 13 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

《向左走•向右走》是幾米以藝術家的心靈，寫出來的城市人心情故事。他細細觀察城市生活的外觀與城市人的內心，以豐富的想像力，編織「他」與「她」再城市裡無盡的追尋；以幽默的筆調，製造出一個又一個的巧合，一次又一次意外的錯過。在他獨特的說故事技巧，和流暢富含詩意的畫風裡，現實的城市猶如一幕幕霧中風景般，隱隱散發著美。居於同一幢公寓，卻因彼此習慣不同：一個喜歡向左走，一個喜歡向右走，而從未相會。兩個都是寂寞的都市單身男女，對處身的世界，卻充滿著企盼。兩人不曾相遇卻不斷擦身而過：在旋轉門一進一出、在電梯一上一落、在月台上分站兩旁...這麼近，那麼遠，總是稍欠那一點點就會碰到。悵惘、失落、緣來、緣散，令兩人決定離去，希望在另一片天空下展開生活新一頁。兩人各自整理行李，準備離去，奇妙的事情卻在這時發生...

二●內容摘錄：

- 1.薄薄的雲讓天空始終濛著一層灰。(p.68)
- 2.黃昏時天空是玫瑰色的，過了一會就變成深沉的寶石藍。(p.80)
- 3.迷宫般的城市，聽不到呼喚，找不到方向。(p.87)
- 4.屋內飛進一隻蜜蜂，再透明的玻璃窗前，盲目的飛撞。(p.90)
- 5.早晨有薄薄的霧，聽說山裡的楓葉開始轉紅。(p.94)
- 6.陽光和煦，屋內有一塊紫色的陰影，緩緩移動。(p.102)

三●我的觀點：

本書訴說著一個男人，住在城市的公寓裡，不論他的目的地所向何方，出了大門，就是習慣性的面左而行。同一棟公寓裡，住著另一為女子，每次出門，卻總是習慣性的右轉而行。因此兩人從未會面。混著的空氣和陌生擁擠的都市，使他們覺得孤單，令人窒息的氣氛，他們選擇了自己最熟悉的路，找尋所謂的安全感，因此他習慣的先向左走，而她習慣的向右走。但是人生總有許多巧合，兩條反向而行的線，也可能出現交會的一點。

在公園的圓形噴水池前，他們互相見了面，似曾相似的感覺，使他們有如失散多年的戀人，熱情再它們之間散發開來，天氣似乎不再那麼冷，空氣清新了許多。路邊的行人，似乎都對他們投以熱情的微笑，他們快樂又甜蜜的相聚了一個下午。黃昏時，靛藍的天空下起了傾盆大雨，他們彼此留下了電話後，在磅礴的雨中分手；那一夜，天氣是濕冷的，但他們的心卻是無限地溫暖。人生總有許多的意外；掌握於手中的線，也會突然從中斷截。他們留下的電話號碼被雨淋濕，一對熱戀

中的情侶，也再次斷了訊息。寒流來襲，吹寒了彼此溫暖的心。低落的心情，讓他們在嘈雜的人群中，發現了自己的孤單，他依然向左走，她依然向右走，誰也沒再遇見誰。不穩定的天空，下起了淒美的白雪，挾帶著孤寂的氣息。

他們決定離開這個城市，到一個充滿陽光的地方去旅行。雪靜靜的落下，在公車站前的圓型廣場，他們又見面了，遠方傳來平安夜的歌聲，聖誕夜總是讓人在寒冷的季節中，感到溫暖，寒冷的冬天過去，春天又來了……。迷宮般的城市，暗藏著難以捉摸的複雜。我們常常試著在其中摸索它的規律性，找出一段屬於自己的節奏，日出而作，日落而息；順著自己的節奏，踏著熟悉的拍子，追逐昨日的足跡，步步都是熟悉的過去，閉上雙眼也不會撞到家門前的那條電線桿、踩進那塊唯一沒有蓋子的水溝。

往往在習慣中，自己會覺得乏味；在閒暇中會發現自己的孤獨，因為我們總是與他人擦肩而過，而所謂的巧遇，往往早已在身邊溜過，雖然是意料之外，卻都如此地熟悉，如此地似曾相似。網路世界是科技社會的產物，人們熱中於虛幻的世界，因為真實世界太過逼真，過於制式化，林立的高樓如一株株的水泥樹，毫無生氣地壓抑我們生活的空間，緊湊的時間使我們認為做白日夢，是毫無意義的浪費生命。在網路世界中，隨意找個人聊天，享受千萬分之一的巧合，不用照面，卻可以分享彼此的內心世界，有些人卻因而昏了頭，犧牲了寶貴的生命，只為了見到幻想中的白馬王子。幾米的故事充滿了朦朧的美，頗富詩意的畫，簡顯易該得句子使人回味無窮，彷彿在池塘中輕滴一顆水珠，而讓我們的心靈起了陣陣漣漪。希望在未來的社會，人們能存在著熱情溫暖的心，對著陌生人也能熱情以待散發無限地溫暖以把握身邊的各種巧遇，為人生添加豐富趣味。

四●討論議題：

在科技的生活中，許多人每天過的都是同樣的生活，看著同樣的一批人，聽著同樣的聲音，因而感到人生的無趣與乏味。相反的，如果我們能多花個幾秒鐘隨意瞄個幾眼，在寧靜的的公園旁也好，在嘈雜的人群中也好。如此一來許多巧遇的機會，就不會顯得這般的渺小而難以掌握了！

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：三年級
班 級：乙班
科 別：會計事務
名 次：入選
作 者：李璟
參賽標題：堅持好心情
書籍 ISBN：9578325509
中文書名：堅持好心情
原文書名：
書籍作者：林敏玉
出版單位：驛站文化事業有限公司
出版年月：2001 年 05 月 30 日
版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

好的心情呢其實是非常容易得到的，只要讓自己換個想法，讓腦筋轉個彎，做個深呼吸，讓眼前的僵局、疲倦、困惑統統消失！把過去讓自己不愉快的經驗全部丟棄，等待新事物的來臨。誰說不行的呢？差別全在自己的意願而已。何必讓自己猛鑽牛角尖而喘不過氣來？何必看別人快樂愜意，自己卻失落得幾近抓狂？嘿—各位，讓自己輕鬆一下吧！只要堅持那麼多一點，好心情就可以多一分；戰勝你心中那頑固憂鬱的敵人，重新給自己一片湛藍的天空吧！

二●內容摘錄：

1. 逆境裡有一條細的看不到的線，要是妳留在線的這一邊，肯定會讓逆境將你吞噬；如果妳跨到另一頭，逆境就會成為驅動引擎的燃料。(p.23)
2. 抗拒逆境的最佳選擇武器是勇氣、獨立的思考以及耐性。勇敢使我們堅強，獨力的思考可讓我們自娛，耐性帶來平安。(p.31)
3. 妳的挑戰是接受人們的原貌，不要去打擾、評斷他們。問題不在於別人，而在於你。因為他們無法改善自己，而你能改善自己。(p.61)
4. 人應該學會享受生命中小事帶來的快樂，大事並非每天都會發生。(p.132)

三●我的觀點：

不知道什麼時候的我，漸漸的在乎別人的眼光，只要有人竊竊私語，我的心就會以為他們是在說我怎樣又怎樣，變的很沒自信，很恐慌，別人往往的一句話，我可能會在意很久，我真的很不喜歡現在的樣子，直到我看完了這本書，我決定我不要活在別人的眼光裡，我要活出自我，更要堅持好的心情來看待每一件事物。

我是真的覺得心情的好壞都來自於你自己，不是別人給你的，自己主動去接觸人群、聽聽音樂、做運動、逛街採購，做自己喜歡做的事情，心情就會感到很快，就想著如何保持好心情繼續下去，讓自己享受當下人、事、物帶來的雀躍感；有時感到難過，那就想辦法讓自己抽離悲傷的情緒，找點樂子讓心情轉成晴天。

在平常生活裡，每個人都有不一樣的情緒、心情，面對任何事情也是一樣，多一點點有慧根的想法，多一點點令人感動的舉動，多一點點默默的付出，多一點點的驚喜感，在生活裡，堅持多那麼一點點，就可以好心情，好快樂，好自在。每次只要你做自己不喜歡的事，心煩意亂時，就會分心做不好，不想去做，甚至討厭它，開始抱怨，漸漸地對它隔了一道厚厚的牆。但是換個角度來想，堅持好的心情去完成它，或許你能從中得到樂趣，漸漸喜歡上它，變成一種習慣。這樣一

來，厚厚的牆壁就變成薄薄的一張紙，不會去討厭做這件事情，心情也好了許多。

就拿算數學來說，當你心情浮躁不安定時算數學題目，你一定會分心解答不出來，就會覺得你都不會然而放棄不想去做，就會對數學產生討厭排斥，但當如果你是心平氣和的呢？那結果就一定就不一樣了，你會透過寧靜的思考來解答，這樣答案就會迎刃而解，然而有成就感，有動力再繼續完成他。心情肯定是很愉悅的。雖然話是這麼說沒有錯，但是有時心情不好時，根本不會想那麼的多，就會對別人口氣不好、亂發脾氣很情緒化的什麼都不管，哪會有這麼多的理智想這麼多，事後想想，覺得有點愚蠢。幹嘛要那麼傻，讓自己活在不快樂裡，其實我們一直都在演戲，而我們就是故事裡的作者，我們自導自演，但是只要我們願意，我們的故事也可以是很精采的。如果可以每天讓自己有個好心情，我們為何不呢？

很多不好的事情會過去，很多美好的事情也是會過去，所以開心過後也不必覺得可惜，一切都一直在變化，只要「把握當下」，在自己覺得快樂時盡情釋放自己，當開心過後也不會覺得失落。當你看清自己，了解世間的無常，就可以不必沉默在孤寂裡，你也可以很快樂，有好心情，甚至能伸出雙手擁抱快樂。一日復一日，快樂是一天，不快樂也是一天，聰明的你當然會選擇快樂的吧！

四●討論議題：

- 1.人絕不能一直將自己困在悲傷的情緒裡，如何抒發、排解呢？
- 2.在人成長的路程上，往往會遇上一波又一波的挫折，而你是選擇哪種心情去面對呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計事務科

名 次：入選

作 者：林郁雪

參賽標題：讀書心得

書籍 ISBN：986-113-051-8

中文書名：最簡單的，最難得！

原文書名：

書籍作者：吳若權

出版單位：圓神出版社有限公司

出版年月：2005 年 2 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

峰迴路轉的人生路上，你是否遇到了難題，正苦於不知如何解決？有些人必須窮盡一生，走過些許冤枉路，弄到遍體鱗傷，才能覺悟；有些人卻懂得善用別人的經驗，當作人生的指南，再加上自己的創意，找到成就自己的捷徑。

每個人的特質都不一樣，即使面臨相同的問題，該採取什麼樣的對策，其實因人而異。想要擁有生命 **Magic** 的你，也得從 **Basic** 做起。畢竟，一位偉大的魔法師，也必須從基本功夫學起！

吳若權希望，這本書能夠提醒你一些很平凡但也很重要、但卻常常被忽略的觀念，也許它不是讓你成就自己的保證書，但只要你願意把這些觀念放在心上，仔細思考、反覆咀嚼，一定會轉化為屬於你自己的成功方法。

二●內容摘錄：

- 1· 想要有很高的成就，除了靠天賦、要努力之外，更重要的關鍵，其實是先會認識自己、對自己負責！
- 2· 對自己誠實，可以明心見性；對別人誠實，可以問心無愧。
- 3· 先馳未必得點；掌握訣竅才能成功！但訣竅常身藏不露，必須有充分的練習，或向經驗豐富的人請教。
- 4· 別人提供的保證，只能代表對方的誠意。自己做好萬全的準備、和最壞打算，才能產生可靠的信心。
- 5· 機運只能聽天由命，被動地等待眷顧垂憐。幸運，卻是可以靠自己積極創造。
- 6· 因為條件很好，而展現出來的自信，並不稀奇。能發現自己與眾不同，而肯定自己的特色，才是真的了不起！

三●我的觀點：

這本書和我以前看過的書很不一樣，內文都是一些小故事，藉由這些小故事來告訴我們生活中的道理，而這些道理大家都明白也知道該怎麼做，但就因為是眾所皆知的道理使得大家都忘了。這本書名是「最簡單的，最難得！」，顧名思義也就是說一件事看似簡單，但能做到卻不容易，簡單的道理也常被我們忽略。

書裡有些小故事我很喜歡，例如有一篇是「見義不勇為」，這並不是說教別人不要管閒事，而是要在管閒事之前先保護好自己，避免自己也受到禍害或是造成別人的負擔，故事內容是這麼說的，在下大雨的晚上，有位女士獨自一人開車，她看到有位機車騎士出了車禍，當時她想直接衝上去把傷者送到醫院，但她猶豫了一下，因為她怕好心沒好報被當作是肇事司機，畢竟這是在報紙社會版上常有的新聞，後來她想到解決的方法，她將車子開到發生事故的機車後方約二百公尺處，

並拿出三角形的故障標誌擋在後方，避免後方的車速太快而撞上來，然後請道路旁的商家作證、幫忙聯絡警方和救護車順利將機車騎士送醫，我認為現代人都應具備這種能力，在救人的同時也能保護好自己，因為常聽到有人見義勇為卻被當成是肇事者，甚至有為了救人而喪失性命，所以我們不只是要見義勇為，更要在見義勇為之時適時的保護自己。

還有一篇是「成長的紀念」，這是作者的親身經歷，作者與一位多年不見的好友相約在咖啡館，作者的朋友這次從美國回來的目的是為了看看在作者手上的百來封信件，這是他這幾年在美國寄給作者的信及卡片，而當他向作者提起要借來拷貝卻被拒絕了，因為這不只是他自己的回憶紀念，也是作者的回憶紀念，所以不能外借出去，作者說：「要看就在這裡看完」。

其實我很能體會作者的心情，因為我也有一位好朋友搬去桃園了，她是我的小學同學，在她小五的時候因為爸爸的工作關係而搬去桃園，之後我們就用手寫信及電子郵件來保持聯絡，我們用手寫信比較多，因為信裡可以塞些小禮物，她寄給我的信常塞滿了禮物，我都把她寄給我的信及禮物連信封一起收在小盒子裡，如果她也要跟我借回去桃園的話，我也一定會拒絕她，因為這是我從小學到現在的「成長的紀念」，也是我重要的回憶。

另一篇是「熟悉的危險」，在泰國有位有「蛇王」之稱的乃汶良，在一次和毒蛇的表演中，慘遭響尾蛇咬傷不幸喪命，蛇王他曾和毒蛇共眠七天都沒有事，還登上金氏世界紀錄，每想到卻在一次表演中不幸喪命，但是有這樣的結果並不讓人感到太意外，因為蛇王生前所從事的本來就是高危險性的工作，蛇王之所以能勝任這份工作，並非危險不存在，而是在於蛇王他能防範這些危險或是懂得應付突如其來的危險，但是如果因過於熟悉或一不小心甚至是得意忘形，意外是隨時都有可能發生的。

我就有這方面的經驗談，就是考試，尤其是會計這科，因為會計是我最拿手的科目，每次都是因為太熟悉、太有把握以致於每次成績出來都會搥心肝，我每次都差點就可以考一百分，還有數學，我上課都聽的懂，練習題我也會，但考試的時候，我都跟一百分擦身而過。

這本書真的是我看過最特別的書，內容並非是一長串的故事，而是許多篇小故事所構成的一本書，裡面告訴我們許多道理，雖然是我們平常所忽略的，但透過這本書，原本一些生活中的小細節我並沒有特別去注意的，讓我發現原來這些都是可以用來解釋道理的。

四●討論議題：

Q：為何作者能從生活中的週遭事物來解讀分析出其中的道理，但如何讓我們這些 年少學子，也能有作者的洞悉事情的能力？

A：我想作者的心思一定很細膩。

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計科

名 次：入選

作 者：林智鴻

參賽標題：鏡的法則

書籍 ISBN：9789571346397

中文書名：鏡的法則

原文書名：

書籍作者：野口嘉則

出版單位：時報出版

出版年月：2007 年 05 月 11 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

本書作者野口嘉則廣島人，畢業於廣島大學經濟系。就學時廣泛涉獵心理學與成功哲學等著作，大學畢業後進入 RECRUIT 服務，後來自行獨立，成為一名心理諮詢講師，舉辦過許多演講。

1999 年創立心理諮詢顧問公司，2003 年又設立 Coaching Management 有限公司，成功協助眾多客戶達成目標與實現自我，獲得熱烈肯定與迴響。著有《日益增強幸福與成功的 EQ 筆記》（日本實業出版社）等書。

野口嘉則部落格：coaching.livedoor.biz/

本書譯者蕭雲菁日本國立御茶水女子大學兒童心理學與教育心理學學士、臨床心理學碩士。喜愛閱讀與旅遊，現從事專職翻譯、口譯，並擔任中國文化大學推廣教育部日語教師、社區大學日語教師等職。譯有多部日片以及《橘子與瀝青》、《愛的領域》、《墮落論》、《精挑細選好乳酪》、《心智圖筆記術》、《天才教科書》、《向便利商店學成功開店術》《Free 老闆！在家工作超 Happy！》等書。

二●內容摘錄：

現實生活中所發生的事，其實都是一個『結果』。所謂有果必有因，而這個『因』就存在於你的心中。換句話說，現實人生，正是映照出我們內心世界的鏡子。（p.23）人生就像是這面鏡子，而我們就因為有這面鏡子，才能注意到自己的模樣，甚至因此改變自我。在人生中，我們隨時隨地都能改變自己、學習成長。（p.23）有個法則叫做『必然法則』，只要學過這法則，就會明白：人生中的種種遭遇，都是為了促使我們去發現，什麼才是重要的。換句話說，這些現實遭遇的發生絕非偶然，而是早就註定的。也就是自己無法解決的問題，是絕不會發生的；會發生的問題，自己一定有辦法解決。（p.53）

三●我的觀點：

書裡面說人生是反映內心世界的一面鏡子，你怎麼對別人，別人也會用同樣的方法對待你，在講別人哪裡不好不對的時候，想想自己是不是也有哪裡做的不好、不對。不要一味的說別人不好，所以才會有人說罵別人等於罵自己，裡面有一段說：「心中常懷怨懟，將會反應再這面「鏡子」讓生活中漸漸充斥各種令人抱怨、不滿的事。相反的，心中常懷感恩，生活中也出現越來越多奇蹟般的幸運。」，我覺得寫的很貼切，也很有道理，事情多往好處想，對於任何事情都心存感激，就會覺得結果很好，如果往壞處想，遇到一點挫折，就會變的很脆弱覺得自己怎麼那麼倒楣，所以內心的想法是因，才會造成現實人生中的果。這種道理，從開始認識字，老師就不斷的在告訴我們，以前都把老師講的道理當耳邊風，直到事

情不如自己的預期才會想到。人就是這樣吧！要徹底解決人生中所遭遇的困難，就必須先消除藏在內心深處的根本原因，主動改變自己的心態與想法、勇敢的面對，而不是一昧的等待對方或現在的情形發生會有所變化，這樣才能扭轉情勢、突破困境。

書裡說先轉換想法，在盡力而為，這是每個人都要去學習的，有時候換換另一種想法、用不同角度去看，也許就會發現其實事情也沒有自己想像的那麼糟。一念之間，一個想法可以改變你的一切也可能毀了你的一切，當你把壞事當作理所當然那麼就會毀了。有些事情原諒對方是為了自己，當心裡有煩惱的時候，做什麼事都悶悶不樂，何必把你自己搞成這樣呢，就大方的原諒對方，這樣對方開心自己也開心，這樣不是一舉兩得嗎，由時候就為了一口氣吞不下去，去傷害對方，這樣就是笨蛋的作法，所以我們一起做個聰明人吧！

要原諒別人不是一件容易的事，已經造成的傷害不是這麼簡單的說彌補就彌補，但是原諒別人是原諒自己，不用去想到底要「原諒」還是「不原諒」，這樣的想法不僅讓我們白費力氣也讓自己心裡不好受、痛苦。也就是說，灑脫的原諒對方也可以使我們身體與心靈放鬆許多，鬆開了昔日的枷鎖，就可以開開心心的過生活，才知道原諒不是為了任何人，而是為了你自己。看完這本書我學會當怨恨和憤怒時、學會寬容和放下，這是一本充滿愛與感動、帶給我無比勇氣與啟發的一本書。

書裡介紹了原諒對方的八個步驟，我覺得很棒，就是列出無所有你無法原諒的人、鏡情吐露自己的情緒、探索對方的行為動機寫出你覺得可以感謝對方的事、藉由語言的力量表達原諒寫出你想向對方道歉的事、寫出你所學習到的事、宣示我已經原諒他了！這方法真的很棒！

四●討論議題：

書裡說換個想法，有時候用不同角度去看，也許就會發現其實事情也沒想像的那麼糟！那我們該怎麼去學習換個想法換個角度思考呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計事務

名 次：入選

作 者：林嘉琦

參賽標題：做就對：做對的事，打開幸福門

書籍 ISBN：9789575227159

中文書名：做就對：做對的事，打開幸福門

原文書名：做就對：做對的事，打開幸福門

書籍作者：林幸惠

出版單位：靜思文化志業有限公司

出版年月：2007 年 07 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

自從作者加入慈濟這大團隊，就寫了很多本書籍是有關於慈濟師兄姊到世界各地去幫助一些較落後的國家，在這些文字裡我們可以感受到慈濟人都是無悔的付出，不求回報的盡自己全力幫助他人，這樣的精神是我們該學習的，作者寫了，《答案-生命隨心轉》、《問題是人生的禮物》、、、等多本書籍，其中有很多內容都是作者親身經歷的故事，故事裡的道理讓人了解做人要時常存著感恩的心以及要知足惜福不抱怨，幫助、感恩、體諒他人對自己也是一種行善。

二●內容摘錄：

- 1.能把話說的有包容、有肯定、有讚美而又不矯情，這才算是好好說話。「p.11」
- 2.人與人之間，最重要的是溝通。如果你不知說什麼，記住，口說好話準沒錯。「p.39」
- 3.不完美的人也能成就不平凡的事，請重視身邊每一個人。「p.53」
- 4.在慈濟，不說福與禍，辛苦就是福，或是讓人成長慧命的機會。「p.81」

三●我的觀點：

在這世界上有許多不同性格的人，很多人對自己沒信心，認為自己什麼都做不好，就因此自暴自棄，而有些人是嘴上說的頭頭是道，但並沒有任何作為，說得千萬遍，不如做一遍，在這本書裡讓我了解要如何對待人才能有良好的人際關係，第一，口中有德，人與人之間，「什麼話該說，什麼話不該說，好話要怎麼說」這是非常重要的，在重要的場合說錯話，可是會讓自己後悔不已，所以平常我們就要多充實自己的內涵，第二，目中有人，人與人相處，要目中有人，溝通才能無障礙，證嚴法師說過：「縮小自己如毫芒，如微米。」因為縮小自己，自己眼中有別人，別人眼裡也才能看到你，第三，心中有愛，其實有很多事情都是再人的一念之間，只是決定在於你是往好處想還是往壞處想，人一旦無法克制自己的內心，思想變會畏其左右，進而產生各種慾望，當慾望沒辦法得到滿足，人便脫離不了慾望附加的枷鎖，永遠為慾望所束縛，但只要內心有愛，一切從心開始，不管是多艱難的事情，都無法阻擋我們向前的決心，第四，行中友善，這個世界上有太多需要我們幫助的國家，經濟不景氣，許多家庭三餐都成問題，現在只要一張薄薄的發票就能幫助到一些老人，一天捐幾十塊，就能幫助一些沒錢吃午餐的學生，這些都是在無形之中，盡我們所能能幫助他們的一點力量。「多做多得，福慧雙修；少做多失，福慧雙休」，做，就是慈濟的幸福法門。

簡樸的生活，粗茶淡飯，隨緣過，萬般自在，不用愁，何必把自己搞的這麼狼狽，雖然現在這個社會是有錢萬事能，沒錢萬事不能，但只要心無貪念，那樣真貴的

人性，就能體驗到知足的人生就是富有的人生，越複雜的生活就會有越多的習慣，縱容了身體的習慣，還以為是自由，事實上，使我們的心眼如針孔般狹隘，心靈若無法超越身體的習慣，更遑論超越生老病死的追求呢？打破習性，才能有更寬廣的自由心靈空間，書中的這段話讓我了解了更多的道理。

一個人的品行好壞只要觀察他平常的習慣就可知道，有些人平常說話的時候就會把不雅的話時常掛在嘴邊而有些人是隨手就亂丟垃圾....等，習慣是從小時候到現在所養成的，例如要做一件事，習慣好的人就會按部就班的去把它完成而習慣不好的人就會草草了事，即使是習慣再好的人也會有習慣不好的一天，所以我每天約制自己東西用完都要回歸原位，不可隨意亂丟，東西整齊排列，一眼看過去就會讓人覺得清爽，要找東西也會非常的快速不會在找東西這部份上花太多的時間，習慣好的人始終都會約制自己，習慣較差的人想要讓他改過恐怕沒這麼容易，已經根深蒂固的習慣，想要一時改過來是不可能的，就像一個老煙囪要他戒掉多年抽菸的習慣是一樣的，雖然沒辦法立即改掉這些壞習慣但只要有恆心總有一天會成功的。

四●討論議題：

在人生的道路上難免會遇到些波折，在面對許多的交叉路口，你是否做了對自己有幫助的決定呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：甲

科 別：商業經營

名 次：入選

作 者：王秀文

參賽標題：乞丐也能出頭天

書籍 ISBN：9578032889

中文書名：乞丐囡仔

原文書名：乞丐囡仔

書籍作者：賴東進

出版單位：平安叢書

出版年月：2000 年 5 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

1974 年鄉長獎

1977、1979、1982 年台中縣孝親楷模

1980 年陸軍總司令獎、烏日鄉模範青年

1999 年全國十大傑出青年。

賴東進出生在乞丐家庭，從學會走路開始，就跟著大姐四處乞討，十歲之前全家居無定所、四處流浪，每天過著三餐不繼、餐風露宿的生活，以墓地的百姓公廟為家。雖然從小生長在乞丐家庭，父親失明，母親重度智障，家裡總共有一打小孩。在墓地睡了十年，被恥笑、鄙視，但賴東進力爭上游，認真求學，發憤工作。憑著一股「不服輸」的意志，他向世人證明乞丐也能出頭天。

二●內容摘錄：

世界上每一件事都有正反兩個面向－P197

我的流浪生涯讓我深自明白世界上沒有僥倖，只有靠自己的努力才能獲得生命的一切，每一分的打拼都像是一塊堅實的磚塊，一點一滴的在為我們的人生奠基，人生如此，工作亦復如此。－P223

三●我的觀點：

這是全世界最不幸的家庭，看完這本書我深深這麼覺得。賴東進的一生就是不斷地努力掙脫上天給他的考驗－生長在乞丐家庭，現在的他能成功，憑著超越常人的毅力，之所以擁有那些毅力勇氣，我想，跟他生長的環境有著很大的關係。還好，他沒有自暴自棄；還好，他很上進。我想他一生中唯一的遺憾是無法阻止姊姊跳入火坑吧！他的發憤圖強，有一部分是對自己的姊姊唯一的報答。對他而言，為了唸書，什麼苦他都能承受。身為長子的他有多少壓力？要照顧家人，要默默承受同儕們的嘲笑，如果是你，能撐下去嗎？但是賴東進做到了。許多人鄙視他們，用粗俗的言語羞辱他們，”忍耐”是他們唯一能做的事，只要忍下去，總有一天會出頭天！誰說乞丐一輩子都是乞丐？命運是掌握在自己手裡的，就看自己如何掌舵自己的人生。工作的哲學是什麼？唯有”認真”是成功的不二法門。通往成功的道路上有許多困難，堅持下去，就是你的了！我想，賴東進是最好的例子了！有誰小學六年拿了八十幾張獎狀？雖然他的獎狀不如行乞來的一頓飯。他曾消沉過、放棄甚至是自殺，但他撐過來了，數十年來他每天只睡四小時，只為了證明，只要肯努力，就可以出人頭地！看看自己，家境雖然不是很好，但已經比賴東進幸福多了！但擁有的越多，卻越不懂的靠自己努力。現在的小孩物質享

受已經比農業時期好多了！如果要說辛苦的地方，只有唸書時、跟別人競爭所要承受的壓力而已。那賴東進怎麼說？他的作業是他一邊跪在地上不停的向別人磕頭，一邊藉著路燈微弱的光線完成的。我們生長的环境已經好多了，但我們依然不珍惜。大人的都說我們這時代的小孩是草莓族，你想反駁嗎？那就努力證明吧！證明草莓也能很耐操！我們要做新時代的”硬”草莓！賴東進不斷向我們訴說，唯有努力是開啟成功之門的鑰匙，任何事都要靠自己努力才行。世界上沒有白吃的午餐，要獲得得先付出，這是永遠不變的道理，對吧？其實我們都做得到，只是想不想、願不願意踏越滿是荊棘的路而已。日本有島田洋七，台灣有賴東進。他們的故事我們都知道，也是能勵志我們的好榜樣、精神。他們都曾經苦過，也苦盡甘來了，不管以後的生活是不是能如此順利，但我相信他們一定能憑著意志克服一切困難。我們呢？不管如何，都不要看輕自己，相信自己做得到。即使有再多的挫折，請記得，世界上有許多人的遭遇比我們更慘，請好好珍惜身邊的一切，不要放棄任何的希望。寒冬到了，春天還會遠嗎？下一個轉角會發生什麼事，我們永遠不知道，但或許是轉機也說不定。

四●討論議題：

在最困難的時候，如何為自己打氣？用哪句話做為座右銘？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙班

科 別：商業經營科

名 次：入選

作 者：游淨雯

參賽標題：幸福的另一半

書籍 ISBN：

中文書名：是幸福，是寂寞

原文書名：是幸福，是寂寞

書籍作者：晴菜

出版單位：商周

出版年月：2008 年 7 月 3 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

這是一本網路小說，內容敘述女主角如何在愛情和友情裡得到最平衡的方法，面對如此困難的習題，她如何和好友相處，當發現父母親的貌合神離，面對一向敬重的父親，在外面有了家世，她的家庭從此支離破碎，她的哀傷與恐懼，當自己愛上了曾經待過觀護所的男生，看見父母親的不認同和阻礙，她的堅持和毅力「就算必須與世界為敵，也奮不顧身的守護這段愛情」，用最深情的字句，描繪最動人的戀情，雖然沒有劇情沒有高潮迭起，但當你融入小書裡的故事，你能深刻體會為愛努力的感動，為愛堅持的力量。

二●內容摘錄：

p.146 愛，曾經有人這麼說過它，如果一直是晴天，總有一天會變成沙漠的。

p.180 愛，如果抽去思念的成分，是一杯冷調的咖啡，是沒有靈魂的畫，是不在寂寞的空虛，是看看對方的臉卻說不出心動的地方。

p.202 愛，不一定有幸福的結果；但，每一幕幸福的畫面，一定是因為愛的緣故。

p.222 愛，是孕育恨意的種子，因為怒火的烘烤而裂成碎片；有時，它也是儲存在根部的水分，好讓生命有滋潤重生的一天。

p.240 愛，也和人們過著四季，只是世事無常，再怎麼絢爛熱鬧，這一個夏天永遠不會是上一個夏天。

p.258 愛，是在有形的肉體腐敗後，經由死亡的轉化，以思念的形式存在著。

三●我的觀點：

走進書店，我的目光為這本書駐足，我的腳步為這本書停留，它的書名在我心底迴響，「是幸福，是寂寞」，這六個字繫上我的心思，這六個字佔據我的情感，曾經我也認為幸福和寂寞是不能畫上等號，幸福是人人渴望擁有的，寂寞是人人希望捨棄的，但隨著年紀的成長，我發現了幸福的遙不可及，寂寞的唾手可得，兩條平行線不再平行，我在相交的點上體會不同的感受，原來幸福和寂寞不是絕對，捨棄絕對值的幸福和寂寞，一直存在你我的心中，不同比例的方式調配我們的情感，而我們也熟悉這陌生的情緒，如今看到這本書才會深受著迷，愛不在只是單純的甜蜜幸福，還摻雜了苦澀寂寞，即使擁有疼愛你的親人，即使擁有體貼你的朋友，但是三不五時自己的不存在感仍會萌芽，所以我想不管是陽光的幸福，還是黑暗的寂寞都是屬於自己細膩的感情，因為這些感情我們能體會人生的酸甜苦辣，因為這些感情我們的步伐走的刻骨銘心，感情是人生的繪筆，一筆一筆勾勒出人生動人的輪廓。

「愛，為什麼老是要和友情做二分法的選擇呢？從愛情中退讓，並不是友情的表

現，而是一種瞧不起朋友的卑鄙行為。」在面對感情時，最難的習題就是當愛情碰上了有友情，站在這交叉路上，沒有一條路不是荊棘滿佈，沒有一條路不是艱辛困難，不管選擇哪一條都會傷痕累累，都會心力交瘁，但是愛情不能分享，更不能退讓，因為情感不能被切割劃分，因為情感不是所有權轉移，所以當你退讓時，並不是友情的表現，這會讓人覺得自己需要被同情和憐憫，不管對愛情還是友情都會造成無法彌補的傷害，我想世界上最珍貴的是親情，最難得的是友情，最自私的是愛情。如果是愛情，「就算必須與世界為敵，也要奮不顧身的守護」，這樣的情感是不容許被分享，更別說是退讓，自私的占為己有並不是霸道的表現，而是因為你願意為它勇敢，因為你願意為它堅持，因為你願意為它守護到最後一秒，這樣的情感得來不易，這樣的情感才能天長地久。如果是友情，「就算全世界的人與你為敵，我依然和你站在同一陣線」，這樣的情感是互相體諒和真誠相待，友情它能容忍你的坦白，它能容忍你的責備，它能容忍你所有的粗心大意，但是謊言和同情是最不可原諒的，友情建立在互相信任，友情產生在彼此鼓勵，任誰都不希望在別人耳裡聽見謊言，不希望在別人眼裡看見同情。所以最不智的決定就是用愛情當作交換友情的籌碼，用友情當作交換愛情的犧牲品，當面對這困難的交叉路，最重要的還是放慢腳步，聆聽心底的聲音，相信所有的難題會迎刃而解。

「對於離婚那兩個字，一直很害怕，每一個窩在棉被中躲避樓下爭吵的夜裡，總是不斷告訴自己，一定要乖，要討它們喜歡，至少，他們看在孩子分上還會努力在一起，不要那份恐懼有一天成真」或許小孩子的內心真的比較脆弱，需要被呵護，渴望被疼愛，不求享受榮華富貴，不求家世背景顯赫，只是單純的要一個完整的家，夜裡的爭執聲會讓他們夢裡輾轉反側，躲在房裡暗自哭泣，不安全感在夜裡滿到令人窒息，大人的世界永遠不會有孩子發言的權利，大人的世界永遠複雜的讓人想要逃離，仍是孩子的我們不懂你們的為難，還是孩子的我們不了解你們的重擔，因此你們往往忽略孩子們最心底的聲音，結婚證書是一張白紙，對有些大人來說是束縛，簽下離婚對大人來說是解脫，但對孩子脆弱的心靈是無法撫平的傷痛，愛對一個家是負擔、愛對一個家是責任，所以常常讓人覺得厭煩，但是因為過程的付出，才能體恤結果的甜蜜，一個家對夫妻來說是戀情忠貞的表現，一個家對孩子來說卻是永遠的避風港，所以我想愛是必須互相體諒，互相包容，體恤彼此的辛勞，這樣的愛才能夠天長地久，才能夠永不分離。

「大家都說，我這是在玩伴扮家家酒，像小孩子想裝成大人，迫不及待的想長大，才以為那份情感是真心的。然而，如果那不是真正的感情，又為什麼他到別的身影，境會化成我記憶中的一絲痛楚？」女主角愛上了曾經因為保護家人失手殺害父親的男主角，因此這段戀情風波不斷，遭到父母親的反對與不認同，對我

們這個年紀來說，我們已經有自己的思想，甚至是自己的情感，但是在父母親眼裡我們永遠是小孩子，需要被放在掌心呵護，所以他們善意的鋪一條順遂道路讓我們行走，想辦法替我們排除萬難，在這樣的情況下，想法常常相形見绌，所以溝通成為維繫我們情感唯一的道路，父母的想法和做法是他們表現疼愛我們的方式，他們不希望捧在手心保護的掌上明珠受到一絲委屈，而我們總是有自己獨特的想法和做法，希望能夠堅持己見，就算摔得鼻青臉腫仍是一次難忘的回憶，所謂的「年輕不留白」，所以我常常花一點時間和父母親常談，成為現在必修的課程，我曾經問母親，隨著年紀的成長我們的意見截然不同時怎麼辦？她說：「我的世界由我們自己去摸索，我們道路由我們自己去開創，過程一定會常常受到挫折，心情一定會常常感到難過，不要忘記你有我的肩膀可以依靠休息，你有我的衣襟可以擦乾淚水，跌到受傷，依然會有個家會為你上藥，所以勇敢闖蕩我的夢想世界」。面對感情時，我應該會選擇讓自己感到能依靠的，因為感情是自己的，誰也不能參與和輔佐，所以我必須更用心經營，雖然感情不能像農夫耕作相同「一分耕耘、一分收穫」，但是彼此真誠相待，才能擁有最難得幸福。

不管是愛情，親情，還是友情，都是我們很重要的情感，在面對這些情感時，真心的付出，用心的守護，讓自己重視的人得到滿滿的尊重，讓自己愛的人擁有滿滿的幸福，雖然看起來簡單，其實做起來不容易，所以我一直很認真在學習，讓身邊的人因為我而感到快樂，因為愛是人一輩子最想守護的珍寶。

四●討論議題：

- 1.當年輕人從觀護所出來，沒有什麼謀生能力，政府安排了什麼樣的就業機會和社會職業訓練？
- 2.當父母親宣布要離婚，你會如何整理自己混亂的思緒，如何說服自己接受這殘酷的事實？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：甲

科 別：資料處理科

名 次：入選

作 者：蘇芳儀

參賽標題：我不是教你詐（現代社會處世篇）

書籍 ISBN：

中文書名：我不是教你詐

原文書名：我不是教你詐

書籍作者：劉墉

出版單位：水雲齋文化事業有限公司

出版年月：2001 年 3 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

其實在出版這本書之前，作者以在四年前分別出版了屬於〈導讀篇〉的《人生的真相》和〈省思篇〉的《冷眼看人生》這兩本書，再加上這本〈辯證篇〉的《我不是教你詐》，這三本書都是由作者親身經歷許多事態之後，將他的飽學轉化成一小篇、一小篇的故事給我們一些未經世事歷練的朋友讀者了解。

雖然這本書的書名是《我不是教你詐》，實際整個句子應該是「我不是教你詐，是教你看清世事」。作者在寫作上，不再像前兩本書點到為止，而是採取追究到底的方式。把同一個問題編成許多小故事，在一層層攤開、一層層分析。

我們可以說這本書是「人生戰法」，也是「處世學」，作者希望讀者們在這本書中所看到的，不僅是馬上可以利用的生活經驗，而且能由分析中，了解真正的人性。

二●內容摘錄：

能不傳話，最好不要傳話；能不套話，最好不要套話。能不涉入「背後的批評」，最好不要涉入。讓自己像沙灘，多大的浪來了，也是輕撫著沙灘，一波波地退去。而不要像岩石，使小小的浪，也激起高高的水花。（page.39）

當你種出最豐碩，甚至遠超過果園主人以前種出的果實的時候，永遠不要忘記，是誰讓你進來，又是誰給你這塊地。我們自鳴得意的時候，千萬不能忘本。

（page.51）

我們不必去假設人人都是壞人。但要知道，這世上不合理的好處，是不能拿的。不合理地去信任別人，是危險的。即使你因此得到好處，也可能是不道德的。

（page.100）

三●我的觀點：

這本書裡的內容全篇是採用小故事的方式，讓人讀起來感覺很輕鬆，再加上每篇不同的故事中，劉墉最後都會寫上幾句作者的話，這些作者的話其實就是整本書的精隨，他用平易近人的文字，表達含有很多意思的人生戰法，使我讀完後有種像是，真正到了職場上跟別人一起打滾後，得來滿身經驗的感覺。

回過頭想想，現在未步入社會的小孩，多半都是還在父母的羽翼下被保護著的，所以就容易天真地認為自己想做什么事，只要盡力去做，就一定會做好；或者，準備要往大學階段邁向的高中生，認為長久以來一直待在家中的時間夠長了，自己已經長這麼大了，多多少少一些事自己可以作主，所以就想和朋友結群或是自己放膽，到外面去做自己想做的事，但是往往像這樣想的人最容易一出門就遭受到挫敗，或是被人給騙了。

我同樣也是上述中的人，舉出這些觀點並不是說我對那樣的想法就嗤之以鼻，

只是想的不夠多、不夠遠的人就輸了。

《我不是教你詐》這本書，對我來說是一本很受用的書，有了書中的那些前車之鑑，才發現自己一直秉持著的那些想法，實在過於天真了，要是出了社會，一定是最先被人家列為「先下手為強」的對象，所以現在反而會反過來想，要是碰到一些不知道該怎麼解決的問題時，假如自己多加思考，把事情的層面想的遠一點的話，是不是就不會只是看到眼前的結果了。

書上說，「不用把每一個人都想成是壞人」，那是因為真要防壞人，那可就太多了，不如讓自己做一個聰明人，學會待人處事之中那不變的道理的聰明人。

雖然我是個還未進入社會打滾的人，但是一些處世哲學我可是學了不少。雖說都是紙上學的，不過不用特意記在心理，就像吃飯一樣，經歷過一次就懂了。

書上又說，「人生真像一局棋，一局只能下一盤的棋。可惜多數人，可能一直下到結束，還摸不清自己在下什麼棋，這局棋又該怎麼下。」這下我想，那我可要小心，絕不讓自己成為那個摸不清自己在下什麼棋，卻還傻傻繼續下棋的人人。

所謂「棋」，就像我們人生的照印一樣，當我們在社會上做事時同時就像在和別人對奕，不論我們下的是簡單益智的跳棋，或者是需要投入較多的思考邏輯的圍棋，只要比賽開始就是我們步入社會工作的開始，一切皆須小心行事，一步錯就容易步步錯，人生也是如此。

但有些時候也不盡都是這樣，假如每個人都事先將自己的人生計畫好了，那不一定好事，這樣生活沒有了變數，就變的枯乏，而沒有可以砥礪自己的障礙，雖然前述說到，做事要小心謹慎，但未必就是要一切完美。

出社會就是和從前學習的環境會有所差別，差異的大小是人而定，但對做事的態度凡是抱著小心謹慎的態度，那麼一定能使自己學到更多、更上層樓。

四●討論議題：

為什麼讓我們這些讀破萬卷書的，進入社會之後，這麼容易處處碰釘子？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：丙

科 別：資楚科

名 次：入選

作 者：張議文

參賽標題：佐賀的超級阿嬤

書籍 ISBN：9861340483

中文書名：佐賀的超級阿嬤

原文書名：佐賀のがばいばあちゃん

書籍作者：島田洋七

出版單位：先覺出版股份有限公司

出版年月：2006 年 2 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

八歲那年，昭廣從廣島來到佐賀鄉下的阿嬤家，迎接他的，是一間破爛的茅屋，以及曾經帶著七個子女辛苦熬過艱困歲月的超級阿嬤。雖然日子窮到不行，但是樂天知命的阿嬤總有神奇而層出不窮的生活絕招，在物質匱乏的歲月裡豐富了昭廣的心靈，讓家裡也隨時洋溢著笑聲與溫暖……

昭廣與阿嬤的神奇對話：

「阿嬤，我英語都不會。」

「那，你就在答案紙上寫『我是日本人』。」

「可是，我也不太會寫漢字。」

「那你就寫『我可以靠平假名和片假名活下去』。」

「我也討厭歷史……」

「那就在答案紙上寫『我不拘泥於過去』。」

二●內容摘錄：

※ 讓人察覺不到的才是真正的體貼，真正的親切。（209 頁）

※ 別抱怨「冷啊」、「熱啊」的！夏天時要感謝冬天，冬天時要感謝夏天。（209 頁）

※ 時鐘反著走，人們會覺得鐘壞了而丟掉。人也不要回顧過去，要一直向前進！（209 頁）

※ 這世上滿是生了病還不想死的人，自殺未免也太奢侈了。（209 頁）

※ 窮有兩種，窮得消沉和窮得開朗。（210 頁）

※ 只要能道聲「再會」，就是幸福。

如果能說「改天見」，就更加幸福。

要是能說「好久不見」，就更加、更加的幸福了。（212 頁）

三●我的觀點：

這本書是在某一個巧合得到的，上面寫著「贈給有緣人」，總覺得像是命中注定要得到這本書似的，於是我拿起了這本書，他讓我體會到很多道理。苦是怎樣的一個味道？我們生活周遭總是充滿著過多的抱怨，最常聽到的不是錢不夠，就是生活過得很困苦之類的，學生可能就是讀書很累，不然就是讀書壓力很大，但是這真的是種苦嗎？還是只是種無病呻吟？生活的確是場苦難，笑著生活在節奏越來越快的現代，成了越來越難達成的目標，不妨靜下心來想想，你有多久沒有開心的笑？就讓一位來自佐賀的超級阿嬤教你怎麼在人生最低潮時也能開心的笑吧！

「窮有兩種，窮得消沉和窮得開朗。」這是書中讓我最印象深刻的一句話，佐賀的家中真的很窮，還能樂觀的活著，真令我佩服，他們沒有食物可以吃，可以樂觀地期待下一餐；沒有錢學武術，可以樂觀地想著跑步不需要花錢；想想在我們日常生活中，是不是快變成「沒有錢萬萬不能」了呢？看看這本書，讓我重新思考了一下，即使沒有錢我還是能活得很開朗吧！因為笑不用錢阿！

「讓人察覺不到的才是真正的體貼，真正的親切。」，這句話讓我想到，有時候自己認為的體貼是真的體貼嗎？自己認為的親切是真的親切嗎？這本書中有很多例子可以讓我反省、審思，也許我的體貼和親切是別人的困擾。讀這本書讓我慢慢地體會到真正的體貼和親切，開始發現媽媽煮菜時會注意有傷口的弟弟不能吃醬油；發現姊姊早上起床上班會注意不要吵到我；發現弟弟知道我忘記洗碗會提醒我；還會發現爸爸總是在我起床前就弄好早餐，讓剛起床的我總是吃到熱騰騰的、香噴噴的早餐，我察覺到平常我察覺不到的事，了解什麼事真正的體貼了，很感謝這本書讓我學到很多。

看完這本書，我笑了，沒有哭但是也感動了，笑的是為什麼原本應該是灰色的場景，在阿嬤的幾句話轉換中變得有趣，讓人不禁莞爾一笑，感動的是雖然是笑著接受這一切，不過該面對的還是悲慘。除了這種喜悲交雜的對話，這位阿嬤對於人生的哲學也相當有自己的見解，雖然阿嬤讀的書不多，但是卻能用最簡單的文字講述最深的人生真理，這是一種歷練和智慧累積而成的龐大資產，也是現代人最缺乏的，當人失去一切時，才會開始思考自己擁有什麼和能把握什麼，真的很羨慕作者有這樣一位阿嬤，充滿了智慧的光芒和樂天知命的樂觀態度，引導著自己的子女們走上正確的人生道路。這本書最後面還附上昭廣阿嬤的照片，照片裡的他氣質高雅、開朗、和藹可親，讓人喜歡。佐賀的阿嬤努力地活著，雖然活著的時間跟整個宇宙比較起來很短暫，要活得這麼開朗也不容易，但我也想和阿嬤一樣。

四●討論議題：

在日常生活中，我們是不是能做到真正的體貼、親切呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9711 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：三丙

科 別：資料處理科

名 次：入選

作 者：簡凱正

參賽標題：天做不合讀後感想

書籍 ISBN：9573321556

中文書名：天作不合

原文書名：天作不合

書籍作者：侯文詠

出版單位：皇冠文化出版有限公司

出版年月：2005 年 07 月 04 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

侯文詠，臺灣省嘉義縣人。臺灣大學醫藥博士，目前專職寫作，兼任台北醫學大學醫學人文研究所副教授，萬芳醫院、臺大醫院麻醉科主治醫師。

身為醫師的侯文詠，在一次次與死神打照面的經驗裡，看盡了赤裸裸的真實人生。寫作，成了製造快樂的魔法，帶給他一種安心的錯覺。著有《危險心靈》、《白色巨塔》、《靈魂擁抱》等不同風格的小說。

成為暢銷作家的侯文詠，發現自己從小到大一直在追求著名利、征服、勝利等欲望；然而，得到這一切所謂的成功以後，卻沒能擁有幸福快樂。寫作，彷彿只是讓他人辨識自己的通關密碼。

現在，侯文詠終於明白精采的生命不一定要找出答案，熱情與想望才讓人有能力去愛、去享受！而寫作，正是他最平和而溫柔的願望。

二●內容摘錄：

別人看我家都覺得：爸爸很顧家，努力打拚賺錢。媽媽慈祥和藹，愛老公愛小孩。哥哥言行謹慎、妹妹活潑可愛，我更是畫作一級棒、聰明熱心的資優生！事實上，也差不多是這樣。只是，很奇怪，這麼甜蜜的家庭卻常常引爆大戰。譬如說：我奉命只要是好事就舉手爭取，卻害爸媽陪我六點去學校掃廁所！我只是要買雙球鞋，爸媽就歇斯底里互罵沒人性！最慘的一次，我們三個小孩想讓媽媽關心，結果搞得我差點進開刀房！反正什麼小事在我家都可能會莫名奇妙地釀成巨災。

（出自書背）

三●我的觀點：

「家庭」是每個人最先進入，也是最親切的環境，更是對每個人最重要和影響最深遠的地方，它就像蓋大樓一般，唯有地基蓋得穩，才能夠抵抗一切的磨練和考驗，即使遇到像 921 那樣的災難，那也只是像踢到一顆小石頭一樣，只是暫時失去重心，但是如果地基蓋得不穩，即使只是一陣微風吹過去，上面的房子也會像坐雲霄飛車一樣那麼的晃，所以家庭從小就要給小孩一個好的教育與環境，讓他們快樂地成長。

閱讀完這本書後，真的心有戚戚焉，這本「天作不合」主要是在描寫一個家庭生活中發生的事情，就如同每個家庭一樣，為了生活中的大事、小事而爭吵，有歡樂、有感動、有爭執，簡直是社會上每個家庭的縮影，非常的貼近我們平常的生活，這也是我為什麼喜歡這本書的原因，它讓我了解到家人對我們的影響是如此的深遠、和重要，我發現其實很多事情都是因為有家人大力的支持與鼓勵才有好的結果，因為有了家人的支持，我們才能夠勇敢地踏出第一步，而無所顧忌、沒

有後悔，雖然有的時候家人會在旁邊碎碎唸，三不五時地嘮叨一下，但就正因為他們是我的家人，才能夠發自內心的付出關懷，希望我能夠表現得更好，而不求回報，這或許會讓你覺得很煩，但這正是他們關心你的方式，因此我們要更懂得感恩，父母在外打拼，努力為家裡賺錢，養活一家子，是如此不容易，我們應該努力做好自己的本分，身為家裡的一份子應該互相分擔、減輕壓力。

每一個人其實都是渴望被愛的，但總是沒有勇氣去表達出自己的愛和自己的感謝，父母的愛總是無私且無怨無悔地付出，沒有任何的抱怨，只希望家人平安，只希望子女能擁有最好的一切，自己默默地在背後付出，沒有任何的奢求，但是世界上又有多少個子女能勇敢地在父母面前大聲說出「爸、媽我愛你」呢？你能想像當你在他們面前勇敢表達出對他們的感恩、關懷與愛意，他們將會是如何的開心，如何的感動，覺得就算付出再多再辛苦都是值得的，我想那將會是一種甜蜜的負荷吧，一句簡單的我愛你就可以給父母如此大的感動，為什麼不嘗試勇敢地說出來？真的不要等到來不及了才後悔，後悔自己當初沒能及時的表達自己的「愛」呀！

「家」是每個人背後的強力避風港，對我們來說更是如此甜蜜的負擔，每個人或許都有自己的觀點和想法，或許會因為觀點不同，而產生一些不必要的糾紛和爭吵，但換個角度想，其實大家都是因為關心對方，為了對方著想，所以當意見不合時，真的應該要冷靜下來好好的溝通，千萬不要因為一時的心直口快，破壞了彼此的感情呀！我們真的應該要及時把握現在，珍惜自己所愛的人，把我們對他們的愛勇敢地表達出來，讓他們知道我們有多在意他們，我們是如此的愛他們啊。

四●討論議題：

- 1.合與不合的定義是甚麼呢?!家庭對每個人的意義又是甚麼呢?!
- 2.家庭既然是每個人的避風港，為甚麼現今社會上卻存在著那麼多家庭暴力的問題呢?!

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第一名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：甲

科 別：資處科

名 次：第一名

作 者：黎昱嫻

參賽標題：親愛的安德烈讀書心得報告

書籍 ISBN：9787020068616

中文書名：親愛的安德烈：兩代共讀的 36 封家書

原文書名：無

書籍作者：龍應台/安德烈

出版單位：天下雜誌

出版年月：2007 年 10 月 22 日

版 次：出版

一●圖書作者與內容簡介：

「我知道他愛我，但是，愛，不等於喜歡，愛，不等於認識。愛，其實是很多不喜歡、不認識、不溝通的藉口。因為有愛，所以正常的溝通彷彿可以不必要了。

不，我不要掉進這個陷阱。我失去了小男孩安安沒有關係，但是我可以認識成熟的安德烈。我要認識這個人。我要認識這個十八歲的人。」——MM

「你為什麼不試試看進入我的現代、我的網路、我的世界呢？你為什麼不花點時間，好好思考「打扮」這件事，買點貴的、好的衣服來穿？你為什麼不偶爾去個你從來不會去的酒吧，去聽聽你從來沒聽過的音樂？難道你已經老到不能再接受新的東西？還是說，你已經定型，而更糟的是，你自己都不知道你已經定型得不能動彈？」——安德烈

眼看著兒子從少年變成人，龍應台發現她完全不了解兒子的內心世界，新時代，新世界，新人類。在封閉的兩代關係中，青年兒女的煩惱和中年父母的挫折，有沒有一個可以打破沉默、開始溝通的窗口？

二●內容摘錄：

我走近他，他退後；我要跟他談天，他說，談什麼？我企求地追問，他說，我不是你可愛的安安了，我是我。(P.02)

我想和他說話，但是一開口，發現，即使他願意，我也不知說什麼好，因為，十八歲的兒子，已經是一個我不認識的人。他在想什麼？他怎麼看事情？他在乎什麼，不在乎什麼？他喜歡什麼討厭什麼，他為什麼這樣做那樣做，什麼使他尷尬什麼使他狂熱，我的價值觀和他的價值觀距離有多遠……我一無所知。(P.02)

三●我的觀點：

這本書利用兩個世代的對話點出了許多面向的問題，看似是親子間的議題但是在對話中如果跟著思考，會產生許多不一樣的新問題。

有一篇讓我很感動：安德烈告訴龍應台自己可能會變成一個很平凡的人，不會和父母一樣有著出色的學歷，和不錯的社會地位和名聲。龍應台回應安德烈，人一生的價值在於自己認定就好，不需要太在乎世俗的眼光。可是現在有很多的父母因為自己已經在社會打滾一段時間，反而希望子女追求大富大貴，卻不知道這樣會讓子女迷失自己。可以追求自己想要的生活，不用在乎世俗的眼光，這讓我很感動。這世間有多少的父母總是希望自己的孩子能夠出頭天，於是訂立很高的標準，可是孩子即使達到這些標準，他仍然不快樂，為什麼？答案是無解。

在家庭中，父母肯將自己降級和子女以平等的態度來思考、子女願意跟父母敞開心胸面對不同的問題侃侃而談，對現在的社會來說真的是少之又少。父母拉不下

臉、子女不願意停下腳步聽父母說話.....這些都造成了很大的隔閡，就算想通了要坐下來好好聊聊，在面對著這寬闊的鴻溝，想溝通的心又冷下來了。

不是每個人都可以像龍應台這麼宏觀世事，但是可以肯定的是每個人都可以將母親對子女的教導、關心，發揮得淋漓盡致。龍應台在客觀、公正之中，對世界做出了很多思想上的公平、正義的貢獻。在光環中不失謙虛，知己知彼，是安德烈與飛利浦的好榜樣、好母親。雖然年齡不同，但一來一往的對話中，看到每個人不但有對事情不同的透視，更有著更人因個性特質喜好而有不同的感受與認知。可以發現世事對人的影響是多元的，以後要更寬容的欣賞、接受周邊的人、事、物。

父母對子女的教誨或嘮叨，會不知不覺深植於子女心中，有人長大後會不自覺踏上相同的步伐，有人則是因反抗而走出完全不同的路，當然也可以融會貫通創出一番新格局。而龍應台選擇的方式是書信，以書信來和自己的兒子溝通，效果在兒子的對話中可以窺知一二，父母以為孩子的左耳進右耳出其實是不完全是正確的，在淺移默化中孩子還是會把父母親說的話，或深或淺的表現在他的思想中。本書藉由母親和孩子的書信交流，跨越無著力點的愛，進而增進彼此的了解，疏通二個世代價值觀的代溝之外，也提出了東西文化、社會、教育制度的不同的對比。看似私密的家書，事實上卻蘊涵許多發人省思的話題，諸如政治、道德、自我的價值追求...等，當然不可缺少的是母親對孩子的關愛，和孩子對自己成人的事實據理力爭的獨立宣言。因此，這書看來精采極了，有時是二個世代你來我往的對決，偶有親子間令人動容的溫情，時而是世界觀的問與答，也有讀者的回應和質問帶出發人省思的議論空間。或有頻頻點頭表示認同，或有找到知音的欣喜，或有原來如此的恍然大悟，或有不無道理的同理心，看書的同時也既在探索也在反思。

這本書值得細細品嚐、慢慢回味，無論是扮演子女的腳色還是扮演父母的角色，都可以在這本書中找到一些不一樣、新的觀點。親愛的安德烈這本書，是一本值得看的好書。

四●討論議題：

Q:在封閉的兩代關係中，青年兒女的煩惱和中年父母的挫折，有沒有一個可以打破沉默、開始溝通的窗口？

A:藉著《親愛的安德烈》的書寫，龍應台和 21 歲的安德烈共同找到一個透著天光的窗口。透過 36 封電子家書，兩代人開始打開天窗說亮話。所以溝通不一定是死板板的一對一的對談，他可以用很多不一樣的方式，以朋友的角度和家人溝通，讓彼此在輕鬆的心態下效果更好。

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第一名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙班

科 別：會計事務

名 次：第一名

作 者：林伊凡

參賽標題：親愛的安德烈

書籍 ISBN：978-986-6759-

中文書名：親愛的安德烈

原文書名：親愛的安德烈

書籍作者：龍應台、安德烈

出版單位：天下雜誌股份有限公司

出版年月：2007 年 10 月 22 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

我知道他愛我，但是，愛，不等於喜歡，愛，不等於認識。愛，其實是很多不喜歡、不認識、不溝通的藉口。因為有愛，所以正常的溝通彷彿可以不必要了。

不，我不要掉進這個陷阱。我失去了小男孩安安沒有關係，但是我可以認識成熟的安德烈。我要認識這個人。我要認識這個十八歲的人。

妳為什麼不試試看進入我的現代、我的網路、我的世界呢？妳為什麼不偶爾去個妳從來不會去的酒吧，去聽聽妳從來沒聽過的音樂？

難道妳已經老到不能再接受新的東西？還是說，妳已經定型，而更糟的是，妳自己都不知道妳已經定型得不能動彈？

二●內容摘錄：

年輕人都比他們的父母想像的複雜、要深刻。我不會「判」你，我在學習「問」你「瞭」你（p.64）

到底的行使消極或積極存乎一心呢？我在生活層面進行消極的道德不浪費、不奢侈，但是有些事情，我選擇積極（p.81）

文化來自逗留－「逗」，才有思想的刺激、靈感的挑逗、能量的爆發；「留」才有沉澱、累積、醞釀、培養。能不能說，沒有逗留空間，就沒有逗留文化（p.176）

充分體驗生活，可能是快樂。金錢和名聲，哪裡是快樂的核心元素呢（p.230）

在人生競爭的跑道上，跑的不夠快就會被淘汰（p.254）

如何做一個有智慧的失敗者，如何從四腳朝天、一敗塗地的地方，從容地爬起來，尊嚴地走下去（p.256）

三●我的觀點：

第一次接觸龍應台的書，就使我深深著迷，為人父母，以一個雍容大度的思維方式，去與孩子接觸，了解並尊重孩子們的觀念與想法，再以亦師亦友的立場與孩子溝通。龍應台女士選擇用書信方式與孩子交流資訊、溝通事理，孩子的觀念不一定是錯誤的，換言之，大人的觀念卻也不一定是正確的，用書信的方式傳達兩代雙方的想法。下筆時，先邏輯起該事的對錯是非，再經由雕飾過的文句寫自己心中的想法，深思熟慮後寫出的一封信，不僅讓大人更加了解孩子在他的時代下所學習到的知識、自我認定的想法，孩子在思考中也會跟著社會成長茁壯，這是我非常佩服龍應台女士所想出與孩子成長的方式。思想需要經驗的累積，毫無著力點的兩代思想，以書信方式共同討論一個議題，生在不同年代，處在不同知識圈裡，以不同的角度探討人生哲學，不僅新鮮也非常有趣。

在代與代之間，都會存在著「代溝」的問題，時代的不同，相同地，接觸的人文、資訊與觀念也會有所差異，要如何跨越代溝？不是靠天賦異稟，也不是靠拳打腳踢，應當要用智慧、技巧、態度作為兩代之間的橋樑。林文月在生日禮物這篇文章中寫道：「一個人要能坦然接受別人的關愛，也不是很容易的事情；給予和接受，同樣都是需要寬大的胸襟的」，也讓我有深刻的感觸，書中安德烈以年輕人的想法與母親溝通，有時話語尖銳、甚至批評母親的穿著過於樸實，但龍應台女士並不因此生氣，以一個包容的心，用溝通方式教導孩子，在第 25 封信裝馬鈴薯的麻布袋裡，寫出因過去貧窮，買不起保暖的衣服，更別說是過靡衣玉食的生活，讓安德烈了解到媽媽過去的辛苦，也更加欽佩自己的母親。

的 28 封信給河馬刷牙，我看了極有感觸，正值高三面對大學壓力的我，也正在焦慮的面對一個問題，「你將來想做什麼」，大學所選擇的科系，大致上也判定了你將來該往哪方面走，現代的年輕人對於未來大多手足無措，但最擔心著急的還是自己的父母，父母因過去吃過苦，所以在教育下一代都以最好的給子女，在衣食無缺的環境下長大，絲毫不知道真實的社會面，等到真正要為現實的生計煩惱、掙扎時，最後以自殺來解決問題，這是最不負責面對自己人生的行為，而龍應台也在為自己的孩子安德烈擔心，但龍應台談述安德烈的未來，她不給孩子壓力，反以鼓勵的方式，期待孩子找到志趣相符的工作，不要求要孩子要比自己更來的有成就，而希望孩子以快樂的心態體驗人生，每個人的人生都「不平庸」，人生最大的敵人也是「自己」，心靈的安適是跟自己比，我們最終極的負責對象，千山萬水走到最後，還是「自己」二字。

溝通，是兩代之間的必修學分，也是增加家庭之間和諧溫暖的良藥，本書藉由母親和孩子的書信交流，跨越無著力點的愛，進而增進彼此的了解，疏通二個世代價值觀的代溝之外，也提出了東西文化、社會、教育制度的不同的對比看似私密的家書，事實上卻蘊涵許多發人省思的話題，諸如政治、道德、自我的價值追求...等，當然不可缺少的是母親對孩子的關愛，和孩子對自己成人的事實據理力爭的獨立宣言，因此，這書看來精采極了，有時是二個世代你來我往的對決，偶有親子間令人動容的溫情。書信的交流確實成了兩代之間溝通的橋樑，每個人不妨現在去試試與父母之間溝通所擦出唯妙唯肖的火花。

四●討論議題：

由於時代的不同，家家有本難唸的經，不過大人為何不試著聆聽孩子們的想法，事情總是一體兩面的，沒有誰對誰錯，只是彼此的立場不同想法也跟著不同，我想溝通這門學分，是否也是猶如讀書一樣活到老學到老？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第二名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：甲

科 別：應用外文

名 次：第二名

作 者：鄭佳閔

參賽標題：平衡

書籍 ISBN：9576211514

中文書名：愛與被愛

原文書名：How to love and be loved

書籍作者：Paul Hauck

出版單位：天下文化出版股份有限公司

出版年月：1992 年 3 月 25 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

「這是一種令人嚮往的境界。它帶來最深刻的喜悅，一旦淺嚐，便永誌難忘。它也是人生最大的痛苦，有人甚至為此輕生。沒有任何主題，這樣為騷人墨客所反覆歌頌、吟詠。人們終其一生追求，卻鮮少滿足。因著這種需求，人們會顯出最美好的一面，但也可能暴露最醜惡的思維。這究竟是什麼？無庸贅言，當然是愛與被愛。如何面對生命中的這份渴求？如何超越稚子之愛、虛浮迷戀而尋得愛的真諦？配合作者睿智的分析、雋永的筆調，為每一位有心人娓娓道來。」-內容簡介

二●內容摘錄：

- 1、愛是一種令人心神嚮往的境界，人們終其一生追求它，卻鮮少獲得滿足，它帶來強烈的狂喜，卻也帶來錐心的痛苦。(P.2)
- 2、陷入愛戀和破繭而出與欠債還債一樣；第一步很簡單，第二步卻絕非易事。(P.7)
- 3、一味的愛和給予，只會造成壓力和緊張。(P.12)
- 4、家庭的幸福，就如同企業的盈餘一樣，幸福滿溢，家中每一個成員都將蒙受其惠。(P.30)
- 5、不要一味給予，而不求任何回報，有條件的犧牲，反而促使對方認真的看待你、尊重你。(P.64)

三●我的觀點：

從夏娃咬下禁果的那一刻，她發現自己對亞當的感情名謂「愛」，因為這個發現，上帝將他們逐出樂園，為什麼？如此美好純潔的存在卻不能為別人所知，我想，一定是因為上帝了解那糖衣包裹下的毒藥是多麼危險吧！

「愛」是一種奇妙的情感，儘管用千千萬萬的文字也無法形容它萬分之一的誘人。它看不見、摸不著，感覺已經掌握，卻在你不注意時緩緩流失；它能讓你上一秒欣喜欲狂，下一秒就把你推下百仞深淵。中國五千年歷史，多少歌詠愛情的詩作至今仍為時人所傳頌，多少描述愛情的故事仍舊賺人熱淚，為什麼？因為它停留的時間總是太短暫、因為它是世界上最容易變質和消逝的存在，所以人們才極盡所能的想要為它留下一份「曾經」的証明啊！相如、文君的愛情雖為千古佳話，但其中也幾經波折，「一別之後，兩地相思，只說是三、四月，又誰說五、六年，七弦琴無心撫彈，八行書無信可傳，九連環從中折斷。」如何複雜的心思才能完成這部作品？想情郎，卻又埋怨他的離去，深閨中，多少相思堆積卻又無法排解？最後，只能選擇等待。到底啊！什麼是愛呢？

書中談論了許多因為「愛」而造成的災難。例如不求回報的給予，到最後不利他又傷己，我認為書中有一點寫得很好，愛應該是了解並能滿足彼此的需要，而且人是會改變的，當初那個人吸引你的特質可能會是日後你最嫌惡的一點，那該如何是好？你可以先試著不帶抱怨地容忍，若是忍無可忍，讓對方清楚明白你的不滿，不要懷有怨恨的忍讓，忍字心字頭上一把刀，也不要怕爭吵而不表達意見，爭吵是必然的，解決問題會比逃避問題輕鬆得多。

婚姻是人生中重大的事件之一，兩個來自不同家庭背景的人要攜手邁向看不清的未來，這是多麼困難的事。面對柴米油鹽醬醋茶和孩子的教育方式，似乎愛情的褪色早已被設定好了，就拿我家來做個範例吧！我父母有著截然不同的興趣、觀念和宗教，母親喜歡存錢並篤信佛教；父親則偏好及時行樂、有錢堪花直須花，而且是個無神論者，因為這些因素，在我小時候幾乎每天都聽他們為錢爭吵，長大了更糟，他們完全不溝通，對彼此滿腹埋怨，我曾問他們為什麼結婚，父親說他喜歡母親那烏黑亮麗的長髮，而母親只是為了逃避外婆安排的相親。書中指出的事件我家似乎都有發生過，事實證明，愛情來得快、去得更快，隨著時間流逝，發現了自己的衝動，現在聯繫我家人間關係的只剩下責任了。

愛情美好，卻也傷人，在墜入情網的同時，別忘記觀察對方的家人和朋友，並且切記相等的付出才是愛情的真諦。

四●討論議題：

1、如何才能使愛情的結束不帶任何埋怨？婚姻真的只有愛就好嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第二名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙班

科 別：商業經營科

名 次：第二名

作 者：游淨雯

參賽標題：母親的赤裸藝術

書籍 ISBN：9789861734620

中文書名：母親的模特兒

原文書名：BLACK AND WHITE

書籍作者：書籍作者原文名字：丹妮・夏彼洛(Dani Shapiro)

出版單位：麥田出版

出版年月：2009 年 1 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

克蕾拉不知對母親，究竟是愛，或是恨。當年，她母親茹絲拍攝的「克蕾拉」震撼各界，一舉成名，引來注目，隨母親盛名而來的，卻是瀕臨破碎的家庭。克蕾拉看著自己成為八卦焦點，受盡同儕嘲笑，顛簸走過青春期，繼而逃家，隱姓埋名，辛苦建立自己家庭。傷痛深埋多年，一通電話捎來母親臨終的消息，她的心憤恨不平，卻也糾結對至親的不捨。當愛恨難以分解，唯有透視傷口，才能明瞭，或許，誤解、衝突、逃離的另一面，是細微難辨的愛。

二●內容摘錄：

P.060 人根本無法阻絕一段回憶，將它挖除，將它與前後發生的一切或一在流傳的一切分離。

P.090 每一張照片都是一個深不可測的巨大漩渦，任何靠近她的物體都會給吸納進去，終至淹沒。

P.155 人生的故事像是暴風圈，逐漸在心裡累積凝聚、逐漸發酵。

P.171 她希望能改變她的人生，改變她的過去、她的家庭、她的從在，有如解開一條結，一點一滴努力改變，直到一切爬梳開來，直到只剩下一條鬆軟下垂的細繩。

P.199 射入的光線映照出懸浮空氣中的灰塵微粒，彷彿電影放映機投射出的光束。

P.261 她心想，這麼多年來，我始終恨著你。然而另一個念頭隨即浮現，就像一層重疊的薄膜或幻燈片：但我也愛著你。

三●我的觀點：

當初選擇看這本書，是因為書本上斗大的字體「媽媽，若這是你愛我的方式，我能否說不？」，小孩子渴望父母的愛是亙古不變，總希望父母的眼睛在他們身上24小時聚焦，五花八門的招式淋漓盡致，為了只是父母親的一絲關心、一絲愛，因此當我看見這樣的話，問號剎那間盤據了我的腦袋，是怎樣的愛讓小孩子沉重，是怎樣的愛讓小孩子退避三舍，對於愛我所知的是複雜，愛可以衍伸成不同的情緒、不同的行動，但很多的情緒和動作也是因為愛，每一個人表達愛的方式不盡相同，可以是激烈的宣示主權，可以是平穩的細心照顧，可以是明顯的告知，可以是默默的守護，一切舉動最終的目的，都是希望對方能感受到自己是被珍惜，那何不用對方能接受的方式，避免不必要的衝突與誤解，若是因為愛而傷害對方不是本末倒置，所以決定要愛，對於愛的方式必須要三思而後行，現今社會上，因為情愛糾紛而喪命的新聞頻頻上演，不管是親情、友情，還是愛情，一但用錯方式，就會犯下難以彌補的傷害。愛對於每一個人都是神聖的，對於神聖的愛，

更是需要多花心思和心血不是嗎？

孩子最需要被疼愛與呵護，畢竟在那懵懂無知的情況下，最希望的就是父母親牽著他們的手，引領他們認識這陌生的世界，而非將他們牽扯到自己的工作領域，甚至讓他們成為目光追逐的焦點，名與利對孩童們來說無任何的吸引力，平凡快樂才他們所追求，所以盡責的保護兒女不受傷害，是每一個父母應盡的義務，若是父母親疼愛自己的子女，就應該將工作與家庭清楚劃分，不讓孩子因為自己的職業受到一絲委屈，孩子的心脆弱的就像易碎的陶瓷娃娃，很容易因為父母親的舉動，而受到難以抹滅的傷害，孩子的想法很單純、行為單純，他們的世界乾淨的就像慮滲透過後的水，毫無雜質，何必讓他們這麼早接觸社會的現實，讓他們的童年提早折舊。

家庭的每一個孩子都希望能夠被公平對待，期待父母親給予他們公平的愛，然而父母親平均愛孩子，似乎是個遙不可及的理想，父母親心裡仍會偏愛某一個孩子，雖然嘴巴裡總是說著「均愛」，但行為總是做著「偏愛」，這樣的行動會引起另一個孩子的不平衡，造成孩子們之間誤解與爭執，為了避免爭吵的發生，父母親應該警惕自己對於孩童的態度，過於偏寵某一個孩子，過於忽略某一個孩子，都會讓家庭產生摩擦，導致家庭失和，甚至於支離破碎。

當愛恨難以分解，唯有透視傷口，才能明瞭，或許，誤解、衝突、逃離的另一面，是細微難辨的愛。當初克蕾拉為了逃離母親，不惜輟學翹家，隱姓埋名，到一個陌生的地方重新開始，有了自己的人生，有了自己的家庭，童年的創傷仍如夢魘如影隨形。生命是隨著時間一點一滴流逝，但是傷口卻不能因為時間的流逝得到一絲舒緩，對於傷口置之不理，即使傷口癒合癒痂，碰觸時仍免不了一絲的疼痛，所以勇敢面對傷口才是我們應該學習的課程，每一個人遇到挫折與困難的次數，如天上繁星點點，遍體麟傷的我們，若不學習勇敢堅強，儘管下一步路走得戰戰兢兢，過去的傷痕仍是你揮之不去的陰霾。曾經，嘗試把自己的傷口拋到九霄雲外，然而這一切的努力徒勞無功，傷口安然無恙的存在心底深處，一次一次打擊我佯裝的勇敢，對於傷口的處理，只有正式傷口，解決傷口，才能讓自己脫離曾經的傷害。

四●討論議題：

- 1.母親身為一個藝術家，希望自己的兒女是模特兒，她如何在職業與親情之間取出一個良好的平衡點？
- 2.現今上不時都會出現裸露的照片，有哪些規格可以清楚將藝術與一般照片，做一個清楚的劃分？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9804 梯次得獎作品

.....第二名.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：資三丙

科 別：資處科

名 次：第二名

作 者：張議文

參賽標題：危險心靈

書籍 ISBN：9573319632

中文書名：危險心靈

原文書名：危險心靈

書籍作者：侯文詠

出版單位：皇冠文化

出版年月：2003 年 10 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

長大就是累積與擁有？或者，長大意味著不斷地失去？

有沒有人想過，有沒有可能監獄禁錮的只是無形的思想？能夠酷刑迫害的也不只是看得見的刑具？小學六年，國中三年，高中三年，如果一間間應該傳出學生嘻笑聲的教室，聽不到嘻笑的聲音；應該充滿健康活蹦身軀的操場，看不見活蹦亂跳的身影，那麼它跟長達十二年的監獄刑期有什麼差別？

十二年的禁錮會怎樣改變一個人？如果那一對一對無精打采、死魚般的眼神讓人聯想到死亡的話，監獄堆積如山的屍體至少還有一張一張的照片可供紀念，而孩子們逝去的那些閃耀著光芒的眼神，我們將要去那裡憑弔？

這是一本描述青少年內心世界的書。

二●內容摘錄：

我的內心根本就是仙人掌，不管我試圖說什麼或寫什麼、畫什麼，到最後它們全都變成了仙人掌的刺，螫得別人哇哇叫。（第3頁）

我一直以為長大就是累積與擁有，從來沒有想過，長大很可能也意味著不斷失去。（第230頁）

我常常想，如果人與人之間，在一起的目的都只是單純地為了瞭解彼此，那該有多好。（第353頁）

三●我的觀點：

我曾經想過，為什麼要上學、讀書？那是曾經有過會被認為「叛逆期」的念頭，不過我並沒有因此不讀書。這本書的男主角小傑，帶著我遊走叛逆期一圈，鬧得很誇張，最後卻什麼都沒剩下，只有空虛陪伴，讓我知道為了反抗而反抗必不會得到什麼，雖然他只是希望能擁有正常的高中生活，但是他自己選擇了這條路，而得到的空虛結局。他讓我有了前進的動力、讀書的目標，因為他沒有的，我有。

想反抗的那段期間，是因為覺得世界用一個框框圈住了每個人，覺得學生就應該厭煩讀書，覺得讀書決定未來很討厭，覺得用分數來評斷一個人很令我厭惡，書中有段讓我覺得很符合當時的心情：「從小到大，我們不知要經歷了多少類似的獎勵、懲罰。這些與其說是獎懲，還不如說是某種價值標準的灌輸和規範。」沒辦法，現今台灣教育制度教導的就是這樣，從懂事以來不知不覺開始只會用成績來評斷人，漸漸成為以前我討厭的人，就如書中所說：「教育就是競技場，而讀書不過是一場又一場的爭奪戰，為了保持領先，我們放棄了思考、體會、尊重、分享，開始學習平庸、冷漠、虛偽、貪婪。」不過，當我了解到讀書並不是唯一

後，會慶幸當時的我沒有變成壞小孩。

雖然讀書並不是唯一，但也是為二，不讀書哪能溝通、講話、學習，甚至做自己想做的事呢？書中的小傑，其實並不笨，只是腐敗的社會不小心讓他變成這樣，我該慶幸至少我一路走來都是順遂的。書中提到了人性問題「當我們不再保有孩子的純真時，青春、歡笑、自由與想望也就遠離了，我們彼此責怪、相互憎恨，鬥爭、殺戮.....直到我們徘徊在黑暗與荒蕪裡，直到無助的吶喊與哭泣淹沒了我們。是我們的平庸、冷漠、虛偽、貪婪讓生命變成了一連串失去純真的過程。」我希望我的將來還能擁有純真，不要只剩虛偽和貪婪。那就太可怕了！所以現在我應該好好讀書，知識會讓我聰明點，讓我不至於被心的黑暗面騙走。而且，我覺得學校和書本應該不能只有成績，在美國的教育裡，有一種尊重生命，並且對每個孩子的潛能與想像力都充滿期待的特質，這些期待，最後能激發出許多大膽嘗試與驚人的創新，支持著這個國家不斷地成長強盛，相對起來，台灣卻一點都沒有在進步，所以我們應該讓小孩多一點自由，不是只讓他們書包越來越重而已，自由才有無限的可能性啊！

也許曾經想過叛逆，不過都過去了，我沒有像書裡的小傑只剩空虛，我還擁有許多的美好，擁有美夢等著完成，這本書雖然寫得有些灰暗，但是它讓我知道我是幸福的！而且，我只希望著台灣的小孩們，也能找到自己的夢，不要只被教科書圈住，但也不要放棄了讀書。

四●討論議題：

台灣的教育問題到底在哪裡？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：會一乙

科 別：會計事務科

名 次：第三名

作 者：李郁璇

參賽標題：19 分鐘復仇記

書籍 ISBN：9789570522587

中文書名：事發的 19 分鐘

原文書名：Nineteen Minutes

書籍作者：茱迪.皮考特

出版單位：台灣商務印書館股份有限公司

出版年月：2009 年 1 月

版 次：初版一刷

一●圖書作者與內容簡介：

「希特勒的母親是個可怕的人嗎？」一個心碎母親最絕望的疑問。

誰都希望自己的小孩進哈佛，任何一對父母都盼望自己的小孩完美無瑕，沒有人會希望自己的小孩有天拿槍在校園裡對人群瘋狂掃射，更沒有人盼望只能隔著監獄圍欄含淚問小孩過得好不好，但所有不願面對的一切，都在短短的十九分鐘裡一一湧現。

斯特靈高中是新罕布夏州的一個平凡小鎮，從未發生過什麼大事，直到有一天，一項驚人的暴力行為粉碎了小鎮的平靜自滿，一場十九分鐘的槍擊案，改變這個樸實小鎮所有人的人生。長年在學校飽受同學欺凌的高中生彼得，選擇在二〇〇七年三月六日這天讓全世界都知道他的名字，他在校園中射殺他所遇見的所有老師、同學，他要用自己的雙手將多年來的仇恨一次解決：十九分鐘，你可以復仇。

究竟是有多深沉的怨恨，讓一個平凡無比的年輕人血洗校園，殘暴的雙手不僅砸毀自己的人生，也粉碎所有人的未來藍圖？究竟是什麼樣的父母，將天使般的嬰孩養成如此冷血殘酷的殺人兇手？《紐約時報》暢銷作家茱迪·皮考特以其特有的細膩筆法以及敘事角度，剖析青少年的自我認同障礙及扭曲的價值觀，文中不僅探討現存的親子關係及校園暴力問題，也點出人性深層的虛偽與悲哀。作者毫不留情地撕裂世俗的完美面具，揭露底層隱含的醜陋瘡疤，警醒世人謊言構築的世界終將崩毀。

二●內容摘錄：

- 1.壞事之所以發生，也許是因為只有這樣，我們才能記住好事應該是什麼樣子。
(p.51)
- 2.出事時，你會怪誰呢？這得看你相不相信命運，你會認為是自己的過失嗎？或是直接歸咎於命運？(p.111)
- 3.你會有真正屬於自己的想法嗎？(p.300)
- 4.起初，我看不出來，我是說，我就是我，也許就在某日我開始相信，他們也許是對的。(P.197)
- 5.我學到一個教訓，那就是既然做壞事會被發現，因此，做任何事前，一定要想清楚。(P.276)
- 6.如果沒人注意你，當個一無是處的人是另一回事，但在學校裡，你自然而然會突顯出來。(p.491)

三●我的觀點：

從這本書中，我看到了單親家庭中的親子問題，也看到了愛情的魔力及玩笑的可怕，雖然它們能帶給你甜蜜及歡笑，但也同時產生了憎恨及淚水，故事中的彼得正是如此，他因為長期受到同儕所開的玩笑及侮辱，以及他從小到大的青梅竹馬並不喜歡他，而是喜歡上了常常欺負他的男子，並跟他一起欺負同學，一連串的打擊之下，他展開了長達十多分鐘的報復，將他所憎恨的人，以及敬愛的師長跟不相干的學生，一一殺光，這是多麼可怕以及恐怖的報復行為啊！可見他是忍受了多少侮辱、流了多少血和淚水，才導致今日如此可怕的局面，從這個地方可以得知，愛情及玩笑是多麼恐怖、危險又可怕的深淵啊！開玩笑雖然能讓人感到開心、感到歡喜，卻能夠讓人完全失去理智，並讓人失去了原本善良單純的個性，可見它有多麼恐怖，讓人一點也不敢靠近它。

然而在這場復仇當中，有個倖存的女孩，名字叫喬絲，她是彼得喜歡的女孩，也是彼得的青梅竹馬，在彼得跟喬絲告白時，她拒絕了彼得，並跟彼得說明了原因，因為在喬絲的心目中已另有所屬了，當復仇結束後，喬絲卻暫時性的失去記憶了，因為這件事情給她帶來的打擊實在太大了，她心中最愛男友：麥特，在這場校園事件中死了，許多好友也命喪在這場復仇當中，然而喬絲她雖然經過了一段時間休養，病情漸漸開始好轉，但她依舊忘不了為他死去的麥特，他雖然已死，但喬絲卻仍然認為麥特一直默默守在自己身旁，時時刻刻都沒有離開過自己，依舊在自己身邊保護者自己，這種癡情真是令人感動，愛情看似可怕，卻也有甜蜜溫馨的一部分，雖然愛情總是先讓人有幸福及溫馨的感覺之後，才表現出殘酷的一面，但是卻仍很多人追求幸福的滋味。

這本書分為兩個部分，在第一部分，我明白了整件事情的前因後果，也了解到喬絲的身世，在案發前喬絲才剛跟麥特和好一陣子，剛要回復到過去甜甜蜜蜜的樣子，卻在一瞬間變成一具冷冰冰、血淋淋的屍體，躺在自己的眼前，叫她如何相信，要如何去承受這一切？她的母親：艾利，

在十七歲時，未婚懷孕生下了喬絲，原本艾利並不要將喬絲生下，但是到最後，她依舊後悔了，並取消這念頭，將她的心肝寶貝喬絲生下來，並且獨自將孩子撫養長大，由此可見，決心是多麼重要啊！母愛又是多麼偉大！然而這件案子的兇手：彼得，他雖然有父母陪伴，但卻能從故事中得知，他是多麼痛苦、孤獨和寂寞，若不是受到一次又一次的侮辱，他也不想讓自己犯下如此恐怖的錯誤，並且發生如此嚴重的校園事件，還造成如此多的傷亡，看到故事中的彼得，讓人感到同情以及憐惜，不但無法得到同儕的認同，也無法跟自己心儀的人在一起，令人感傷他的遭遇。

事件發生後的第二天，彼得被關了，而在這一節故事中得知他的槍械從何處來，

也清楚知道他是在何種狀態下犯案，人若完全失去理智的情況下，什麼事都做的出來，更何況是殺人放火，可見他心靈所受的傷有多重，有多難恢復，又要多久才能平復，從小到成人，心靈上的新傷口、舊傷口再加上大大小小的傷口，不斷使他善良的心靈，變成恐怖又無情的惡魔。在真實世界中，也有許多跟故事中人物相同類似的人，並分成兩種：一種是選擇忍耐，不肯與人正面衝突，覺得自己過的舒適就好，不理會別人；另一種雖也是選擇忍耐，但卻走上了自殺這條不歸路，寧願用死解決自己痛苦的一生，雖留下遺憾，但他們卻覺得這樣對他們而言是種解脫，彼得跟現實生活中的人相比，也許是笨了一些，因為他選擇用殺人的方式，為自己尋找解脫，但是選擇了一種方式去面對，要再回頭是很困難的一件事，並且可能是自己在自己人生中劃下黑點以及留下遺憾。

接下來進到了第二部份，在這部分我們談到了事情發生當下的經過，以及事情發生五個月後的種種，在這五個月中，艾利找到新的伴侶，並獲得了認同，令艾利感到欣慰，雖然喬絲最後仍被判刑，進了監獄，從此失去自由，直到重獲自由的那一天，才能和家人團聚，但是在這段期間，她將與外面的世界隔絕，不見天日，然而彼得的母親：萊西，心中充滿不捨，眼眶充滿了傷心的淚珠，因為她無法接受自己的兒子，一個個離她遠去，一個是車禍，另一個則是開槍殺人，當萊西面對艾利時，兩人的眼眶和內心充滿不捨，畢竟要和親愛的子女分開，誰能不傷心、不流淚，又有誰能忍受心痛的感覺去面對呢？因為分離的時候，是非常痛徹心扉，讓人難以忍受及面對，所以要好好珍惜自己跟自己身邊的人、事、物相處的緣分，並且那是你用任何錢財都買不到的。

在案件發生前，彼得曾寫了一封情書給喬絲，而喬絲跟麥特也曾鬧分手，雖然艾利懷了第二胎，但他並不想把這個孩子當成喬絲的替代品，因為她認為自己的兩個孩子，有著不同的個性及想法等等，每項特質也不同，我相信故事中的喬絲得知後，一定會非常感動，因為她並沒有因為這起案件，而喪失了僅存的母親，反而有一位新爸爸跟可愛的弟妹，和他們變成溫馨的一家人。

看完這本書，我的淚水幾乎要奪眶而出，因為看到故事中所描寫的人事物，便讓我回想到高中前的我，但是我覺得我比故事中的人來的幸福，因此我非常同情彼得的處境。從這本書中，我看到許許多多現實生活中的社會問題，作者她運用了自己特有的細膩筆法及敘事的角度，將整個故事中的環境、人事物，描寫地淋漓盡致，並完完整整的剖析出人性最深的悲哀，將書中所傳遞的價值觀清清楚楚的描述，揭開了校園中青少年的驕縱及歧視感，並談到父母對子女的教育，若一步踏錯，將使子女走上何種不歸路，作者從故事中完整告訴我們，謊言的世界將會使人犯錯，但終有一日會消逝的無影無蹤，但這一天何時到來，無人能夠知曉，因此它即將成為一個大謎題。

父母養育子女，都希望子女能出人頭地，是個完美無缺的人物，絕不會期盼自己的孩子，會在某日成為人人畏懼的殺人兇手，更不希望每天只能含淚、隔著鐵窗對子女說出一些關心的話，但所有的希望跟不敢想的事，都可能在短短的時間內，出現極大的逆轉，而這逆轉是好是壞，事前無法得知，雖然事前可能有預兆，但是若是子女做錯事情或踏上不歸路，最傷心難過的一定是父母，當他們心碎時，做子女才來後悔不已，但已經來不及了，因為事實已經造成；而戀愛中的男女，雖然容易鬧分手，但若是各退一步，必能帶來好結果，戀愛非常奇妙，有人癡情，但也有人絕情，雖然有人兩情相悅，但也有人互相怨恨，因此戀愛有時讓人覺得是幸福，有時也讓人認為是墳墓，愛情雖讓人感到甜蜜及幸福，但是有家人及愛人陪伴，才稱的上是真正的幸福，對吧！

四●討論議題：

- 1.若你有 19 分鐘，你會怎麼運用？
- 2.愛情為何會引發憎恨呢？
- 3.如何面對愛情所帶來的仇恨？
- 4.玩笑開的太大會帶來什麼後果？
- 5.如何妥善管理單親家庭中的親子關係？
- 6.為何人與人之間，會產生糾紛？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：資一甲

科 別：資料處理

名 次：第三名

作 者：林敏文

參賽標題：深夜加油站遇見蘇格拉底

書籍 ISBN：9789866782107

中文書名：深夜加油站遇見蘇格拉底

原文書名：Way of the peaceful warrior: a book that changes lives

書籍作者：丹·米爾曼

出版單位：心靈工坊

出版年月：2007 年 09 月 12 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

作者簡介

丹·米爾曼（Dan Millman），前世界級彈簧床錦標選手、史丹福大學體操教練、歐柏林學院（Oberlin College）教授、武術輔導員。他的演講、研討會深深影響了來自不同社會階層的各個年齡層讀者，包括身心健康、心理學、教育、政治、體育、娛樂和藝術等領域。他的著作《深夜加油站遇見蘇格拉底》（Way of the peaceful warrior）、《The Journeys of Socrates》、《The Life You Were Born to Live》等書，發行量超過上百萬冊，翻譯多達二十九種語言。丹目前和妻子住在北加州，育有三個女兒和兩個孫子。

譯者簡介

韓良憶，台灣大學外文系畢，曾任報社編譯與記者多年，目前旅居荷蘭，專事翻譯與寫作。著作有《我在法國西南，有間小屋》、《羅西尼的音樂廚房》、《流浪的味蕾》、《青春食堂》與《鬱金香廚房》等，譯作有《天才的陰暗面》、《第四隻手》、《心靈寫作》、《幸福 TM》等書。

二●內容摘錄：

蘇格拉底從抽屜裡取出一本舊辭典，舉在半空中，「盡量使用你擁有的任何知識，可是要看出它們的限制。光有知識還不夠，知是沒有心。再多的知識也不能滋養或支撐你的心靈，它永遠也無法帶給你終極的幸福或平靜。生命所需要的不僅是知識而已，還得有熱烈的感情感覺和源源不絕持續不斷的能量。生命必須採取正確的行動，才能讓知識活過來。」（P.36）

三●我的觀點：

在我還沒看原著小說前已看過電影了，但稍微讀過小說後讓我領悟更深。或許是性情的根源，或天生而來的憂慮；我總容易胡思亂想，而且是往不好的方向。我不知道該如何改變它，所以就這麼一直放任著我的思緒胡亂飛舞。但是，在看了這本書之後，我正練習著自處之道。我不追求變成勇士，但是我希望自己成為一個堅強的人。

內容大意是一位聰穎、家境富裕、人生順遂，因為擁有太多而目空一切的體操選手，在某個失眠的夜晚與一位通宵營業的加油站老人相遇。

當他發現老人竟好似有輕功般霎時能躍上屋頂，好奇的他希望請老人指導他，以便讓即將來臨的奧運選拔賽有所助益，沒想到老人指導他的竟是他原本意想不到，卻足以改變他的人生的『從內心開始的轉變』。

老人教授他人生的道理和意義，並帶領著他走向屬於他自己的英雄之旅。在過程中，主角對於自己原有的信念有了改變，對於人生有了不同的體悟並且重新認識自己。他經過了艱辛的考驗，到了最後終於成為“和平勇士”。過程中老人總藉著發問來尋找丹真的問題和答案，在複雜生活下的丹有時聽到老人的問題或著幾句話會感到憤怒、喜悅、或者頓時領悟。

書中某段老人對丹說：「丹，你就像個油箱，充滿太多先入為主的觀念，還有毫無用處的知識……在開始學習以前，你得先清空你的油箱。」

讓我想到國中時某位老師曾說過學習時要把身段降低，對於每個事物都要抱著「新」的一顆心去學習，如此一來會發現收穫更多，也就是面對學習時應該要有從頭學習的態度。另外，主角蘇格拉底談論到有關心智的部份，我也覺得很認同。「心智是在腦部浮盪的虛幻投影，包含了所有隨機出現，未加以控制的思緒……心智是障礙，是使情況惡化的事物……」。其實就是在說很多時候，我們的情緒都是沒經過理性思考所產生的廢物，像是說因為天氣不好，而影響自己的心情，或是莫名感到煩躁、憂慮……等。像現在處於快高二的我，有時也會因為未來而感到煩惱，但若是經過大腦好好地去思考這些煩惱的起因或是問題點，就發現偶爾不開心的理由可能根本不值得我去花費時間憂慮。

這本書看到一半，讓我很羨慕主角遇到這樣的蘇格拉底，就像他的心靈導師總能指點他方向或者能說是他生命中的貴人，在想想我現在曾經是否有遇到這樣的貴人？或許有或許沒有，我很清楚的知道就算有，而他所給我的指點我卻領悟不出來，這就是自己的問題了，因為一生當中能遇到幾個蘇格拉底呢？又能怎能領悟他所說的？雖然我沒有一位像是蘇格拉底這樣的老師，可以持續地給我各種指導，但說不定未來的路上所碰到的貴人就足以拼湊出一個蘇格拉底，作者也說，有沒有這個人不重要，因為他到處都在。

看了這本書後個人最大的領受是「活在當下」，目的並不重要過程才是重點，我們是否能「活在當下」的享受每一個過程？這也正是我這一陣子的自我反省，我真的不是一個活在當下的人在做每一件事時，甚至出去玩，我始終活在過去或未來，不在現在也因此我常常無法體會「當下」的感覺。

總之這真的是本好書就是了！或許你會怕它是一本很哲學的書，但因為是小說式的，所以也不會流於乏味或說教；當然其中不免有誇大的部份，不過那是為了把作者遇到的事情加以濃縮罷了。這本書像洋蔥一樣，慢慢的，一層層的讓你去學習活著的這件事，裡頭老人說的話也值得讓人一再思考一再反省。所以我建議這本書可以多次的閱讀，而每次閱讀的心得一定都會有不同的領悟啟發。

另外，聽說在不同年紀，不同處境下看到這本書，都會得到不同的啟發喔。

四●討論議題：

- 1.人生的意義和目的?
- 2.如何從逆境中重新站起?

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：英二乙

科 別：應用外語

名 次：第三名

作 者：林意芝

參賽標題：自由寫手的故事

書籍 ISBN：9789866759710

中文書名：自由寫手的故事

原文書名：

書籍作者：艾琳・古薇爾(Erin gruwel)

出版單位：天下雜誌股份有限公司

出版年月：2008 年 4 月 23 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

一位充滿熱情與理想的年輕老師，用閱讀與寫作扭轉了 150 位桀驁不馴中學生的宿命，讓這群曾被放棄的青少年以自己脫胎換骨的人生見證，成為改變世界的力量。

初出茅廬的艾琳·古薇爾老師，面對 150 位來自中下階層家庭、在街頭逞兇鬥狠、自暴自棄的「劣等生」，她帶領他們閱讀關於戰爭、種族歧視、死亡等與生活背景呼應的書，藉以引導學生寫作，成功地凝聚起全班的學習力、讓他們成為懂得尊重生命、勇於實踐夢想的青年。他們自許為「自由寫手」，希望透過寫作改變世界，成立「自由寫手基金會」，希望將成功改變他們的教學策略，教給更多熱情專業的教師，持續關心弱勢的青少年。本書不只是一群學生的改變，更是一位教師脫胎換骨的生命故事。這個真實的故事 2007 年拍成電影「街頭日記」在全球上映，感動無數觀眾，讓人深刻體會何謂教育真諦。

二●內容摘錄：

1 當不公不義的事情發生時，你們必須拿出行動。我們不應該等人來帶領我們改善這個世界。我們應該當下就在我們的家和學校做出改變。這樣安妮的死才不會沒有意義。p.160

2 站在你們面前時，我是很卑微的，因為我本來應該是那些統計數字中的一部分。生命很早就教我去看這個世界現實的模樣，但二零三教室卻教我去看這個世界可能會有樣子。我今天唯一希望，是我們有一天都能認知自己有替別人做點什麼事情的能力，而藉由這麼做，我們能改善這個世界。今天是我們的熱情和夢想合為一體的一天。因為現在我們毫無疑問地知道，我們有責任去抓一個小孩的手，教他如何在這個世界上找到正確的位置。p.314

三●我的觀點：

看完了這本書之後，我內心真的很感動！像艾琳·古薇爾這樣的老師，犧牲奉獻，把教育學生當成是自己的大事，充滿創意的點子，且積極不放棄學生的精神真的難能可貴。她不屈不撓的精神，對於貧困、加入幫派、學習障礙的學生永遠都有一份最真誠的關懷，希望藉由她，引導他們閱讀親近他們生活的書，讓他們體會生命的意義，近一步讓大家了解他們並不孤立無援，他們是一個大家庭，古老師把他們帶往人生最美好的一條道路上。這是多麼令人佩服！

令我印象最深刻的，是古老師積極想幫助這些被放棄的青少年，但同校的其他老師卻認為這不可行，甚至排擠她。當古老師想為這群學生借閱書籍的時候，英文

科主任卻說這是為資優生保留的，其他老師也一同反應他們看不懂。這也更證明了這些老師對這群青少年的評價。幸好有古老師，花費她的時間和金錢讓青少年更確認他們在人生的位置。在古老師的啟發下，他們比其他資優生更具同情心、憐憫心。他們不再以他們的生活為恥，反而用他們的生活體會那些被猶太大屠殺的倖存者。古老師和這群學生就像家人，他們誓言要改變世界，即使他們曾是自暴自棄的青少年，在那一刻，他們得到解放。

我認為人都是很善良的，就像這群學生一樣。他們都經歷過低潮、絕望，甚至他們也拿過槍、打過人，目睹親人的死亡，在他們的社區裡種族歧視也都還存在。但也就像書裡所講的：「當有對的人幫助你，在對的時候給你忠告，你會產生什麼變化真的很令人驚奇。」沒錯，我看見這群學生裡，種族的融合，大家互相給的力量，對別人的關懷甚至多於其他人，他們的無私，為這國家、環境、因為戰爭所被遺棄的孩子，他們讓世界變的更美好，不在意這些幫助是大或小，但我看到了他們盡力做了改變。這也證明了每個人都是社會的一份子，我們都不該看輕任何一個人，因為每個人在找到自己正確位置之後，都有可能為這社會做一些微不足道的貢獻，儘管是微不足道，但是積沙成塔、聚少成多，就像這群學生，帶來了難以置信的力量。

在台灣，也有很多貧困家庭、一時誤入歧途的學生或者不是那麼受老師喜歡的乖乖牌學生，但是我認為每個人都會有可取的地方，只差於他要如何發揮、了解自己，和老師的幫助。我認為這本書適合學生和老師去閱讀。在學生方面，若你是平常成績優異，那麼可以體會到當學生還有很多比成績更有意義的事；若你是屬於這本書裡自暴自棄曾經在絕望裡的孩子，在讀這本書時，也可以了解我們其實並不孤單，我們也有很多能力去做更多的事，在低潮時也不要否認自己的角色。在老師方面，或許這本書能讓你有更多想法、更多點子去幫助現在的青少年。其實更貼切地說，這本書都適合大家去看，因為我們會省思我們自己，原來我們很幸福，這本書使我們更謙卑，更有力量去面對生命的難題和挑戰。

四●討論議題：

我們都會遇到各種困境，如果我們有對的人給予了對的幫助，那我們或許能在困境裡找到解決的方法。但有時我們若是能培養在困境逆流的能力，靠著自己找到真正的方向，增進自己的成長，不是更好嗎？所以我們要如何培養積極的人生觀，面對生命的挑戰呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：商甲

科 別：商業經營

名 次：第三名

作 者：王秀文

參賽標題：回頭不晚

書籍 ISBN：9576634695

中文書名：我的 16 歲援交手記

原文書名：我的 16 歲援交手記

書籍作者：中山美里

出版單位：文經社

出版年月：2008 年 2 月

版 次：1

一●圖書作者與內容簡介：

1977年生於東京，高二至高三時曾有援交經驗。

之後參加「石綿館」劇團演出，並組織「洛麗塔」劇團，現在是自由作家。

本書是她的處女作。

書中敘述的故事，都是赤裸裸的事實。一直到現在，那時複雜的心境，仍暗自深鎖在內心深處。曾經，她是一個產品，在價格上最高可達到二十五萬日幣。在她的履歷表上有個空白的地方，必須尋找一種東西來彌補。作者認為這樣的回憶是一場夢囈，必須將它美化，未來則調整腳步編造後段人生。

二●內容摘錄：

凡是人，就有性與人性，也就有性與人性的問題。在沒有問題時不是問題，但一旦成為問題，就是社會問題。－ P 238

那時候，我們相互赤裸裸地表現我們的慾望；說真的，我也想過那段時期裡的所作所為，才是最真實的。－ P 232

人生總是會刁難人的；像淋浴，它絕對不會抹去身體，明明知道，但還是這麼寄望著。－ P 212

此時此刻，心情就彷彿小學時遠足的那一天，回程與去程相比，回程總會覺得難受而無法歡欣迷亂，像是遺失了什麼。抬頭一看，才知道今晚的月亮還沒有出來。－ P 46

三●我的觀點：

「資源有限，欲望無窮」這句話徹底的反映出現實社會中的情況，人的慾望是個無底洞，不管是誰，要的永遠很多，但是真正能得到的又有幾個？除了最基本的物慾，還有精神層面的。許多有錢、有地位的人總是說自己很寂寞，對他們而言，寂寞的定義是什麼？他們擁有的一切令我們羨慕，因為他們擁有一切我們想要的。然而，他們卻說：「至少你們有愛人與被愛的能力。」，的確，感情一旦參雜著金錢問題時，都會變質，不管是友情還是愛情。援交的目的是什麼？最直接的問題就是金錢，我想，援交最大的影響除了金錢，同時也會讓人越來越寂寞。會寂寞是因為周圍那些不友善的眼光，會遭到鄙視是可想而知的。現在的社會對於性過於開放，總是充斥著援交、一夜情，是最能直接反映出慾望，也是最能直接滿足需求的方式。援交這個名詞的意思是指援助交際，在以前的台灣社會，稱之為妓女。以前的妓女多半是因為家境窮困，不得已的情況下才會下海。若是這樣，我倒是覺得她們很偉大！反觀來說，若是為了滿足自己的虛榮心而從事這樣的“工作”，會讓人感到相當不恥。買與賣，之間究竟是誰對誰錯呢？或許是因為市場

的需求才會出現這樣的行業，之間誰對誰錯也很難說得清。然而，援交也能算是一種工作嗎？身體是她們的生產設備，一樣付出精神與勞力，不同的是心態問題，就看是以怎樣的心態去看待她們。時代的變遷，從事性交易的人的心態也不斷的在改變，是亂象嗎？我只是覺得人太直接表現出慾望了。隨處可見的小紙條、聊天室的曖昧暱稱，不需耗費絲毫的力氣便能找到。以形式上的不同還有色情電話、色情視訊，如何能根除這樣的亂象呢？我想，很難吧！有人會說：「只要是人，都會有需求。」，我想，性只有跟自己所愛的人進行才能感受它的美好。性，不是用來交易換取錢的事，而是提升心靈及感情的一種方式。太放縱自己，到了最後會迷失自己，反而不懂自己最想要的是什麼，而感到深深的孤獨。或許最初只是單純的想要得到喜歡的東西，藉由援交而得到了錢，之後便會食髓知味，一而再，再而三，只因為身上沒有錢就沒有安全感，卻忘了最初最單純的念頭。可悲的事，這樣換取而來的寂寞只能稱為咎由自取。援交、性工作者，我認為這跟犯罪者沒什麼兩樣，都會在自己的人生留下污點及不美好的回憶，每當別人不經意提起時，便會帶給自己無限的悔恨中，何必呢？賺錢還是得腳踏實地才行，雖然很慢，起碼對得起自己的良心，而且永遠不會後悔。人生不可能完全沒有污點，不可能完全沒有讓自己感到後悔的事，隨時反省，告訴自己別再重蹈覆轍，這樣的人生才有意義。

四●討論議題：

性交易的定義是什麼？

性交易所影響的價值觀？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：甲

科 別：商業經營

名 次：第三名

作 者：周晏汝

參賽標題：在廢墟發現幸福

書籍 ISBN：9867959205

中文書名：廢墟裡的幸福

原文書名：

書籍作者：蔡慧昀

出版單位：文房文化事業有限公司

出版年月：2003 年 9 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

父親是植物人，母親從事特種行業。問題少年小羅靠飆車、沉迷網咖來迴避現實，直到遇見與病魔纏鬥的少女可帆才改變他.....

作者蔡慧昀，中文系畢業，從事繪圖創作多年，出版過一些書。喜歡閱讀，平日對生活有一籬筐的感觸，小說之外偶爾會寫一些小品文章，是一個城市中的離群索居者，興趣是觀察人生百態，擅長做不花錢的心靈旅行，現正沈迷大眾心理學之中。最嚮往的是蒙古大草原，西藏高原和阿拉斯加的冰雪極光。最大的願望是：「蓋棺之時知道自己的一生是怎麼回事，並且真正對人類有所幫助。」

二●內容摘錄：

- 1.花園裡紅紅的玫瑰很漂亮，垃圾場旁邊的廢土開出來的小白花也一樣很漂亮。
(p153)
- 2.把握每一刻去幫助別人、啟發別人，因此生命雖然短暫，卻很光彩。
(p198)
- 3.當蝴蝶振起彩翅飛向藍天的時候，寬廣的天空會毫無保留地迎接著牠。(p205)

三●我的觀點：

「幸福」這兩個字，在每個人心中都有不同的定義，也許對一個富翁來說，擁有更多的財富才是幸福，但對於一個即將餓死的人而言，只要有一塊麵包便是幸福了。兩者追求的目標一樣，但所需的條件卻如此不同，關鍵就在於懂不懂得滿足。富翁對財富的渴望是無止盡的，這也將使富翁永遠都在感嘆「幸福」有多遙遠，卻不知道只要他回過頭來，就能發現自己早已身在「幸福」之中了。

故事中，小羅是個藉由飆車來表達對現實生活不滿的問題少年，這樣的人在社會上並不少見，總認為世界上最不幸的就是自己。然而看在可帆這種得了絕症，而且生命即將到達盡頭的人眼裡，那些「最不幸的人」就如同富翁一般，其實才是最幸福的，因為他們仍然擁有強健的身體，能夠去想的地方，最重要的是他們還有機會去追尋夢想，並改變不滿的現狀，而這大概就是可帆所說：「擁有『健康』就等於擁有『一切』。」的意思了吧？！

其實，我們之所以總是對自己所擁有的感到不滿足，其中一個原因便是我們不習慣付出，因為只有在為別人付出的當下，才能夠意識到自己所擁有的竟是如此的多。但所謂的「付出」並不一定是捐贈數字龐大的金錢給需要幫助的人，就算只是隨手替他人撿起不小心掉在地上的東西，也都是「付出」的一種，而心裡那股因為對方簡單一句「謝謝」所產生的滿足感，就是最好的回報了。

書中有一段是在描寫可帆為了開導小羅，而帶他去和復健病房的老人們互動的情形，在復健病房裡有位癌症末期的老奶奶說了這樣一句話：「花園裡紅紅的玫瑰很漂亮，垃圾場旁的廢土所開出的小白花也一樣很漂亮啊！」，每當經過花店時，人們總會忍不住地往店內看一眼，但卻很少人會注意到路旁的野花。仔細想想，其實人類和這些花很像：有的從小就在大家的細心呵護下成長，有的則總是受到冷落。雖然兩者都能呈現出同樣美好的成果，但後者那種必須付出更多努力才能獲得的成就，比起前者，更令人感到欽佩。

所有人都希望自己的一生能過得很順遂，就因為如此，每當我們身陷困境時，才總會被龐大的失望包圍。但只要能再度站起，並以積極的態度面對挑戰，人們便會依照你所付出的努力，給予掌聲，而那種成就感，是一生都很順遂的人所無法體會的。

不知道你是否曾試著算過平均一天自己會抱怨多少次（無論有沒有說出口）？若試過，那麼多數人將會對這不算小的數字感到驚訝。扣除吃飯、洗澡、睡覺後，一天當中，我們還有多少時間可利用？！人生裡能抱怨的事實在太多了，永遠也抱怨不完。但若能像書中的主角—可帆一樣，將時間運用在幫助別人，相信生命一定會更有價值。

四●討論議題：

- 1.你認為自己是幸福的嗎？為什麼？
- 2.屬於每個人的幸福都是不同的，對你而言什麼才是幸福呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：英三甲

科 別：應用外語

名 次：第三名

作 者：蘇薇

參賽標題：逆境中得平安讀書心得報告

書籍 ISBN：9789867873712

中文書名：逆境中得平安

原文書名：The Gift of Peace

書籍作者：若瑟·巴納丁 樞機主教

出版單位：財團法人聖保祿孝女會附設上智文化事業

出版年月：2008 年 12 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

巴納丁樞機主教授人誣告、罹患癌症無法將他打倒，反而使他更加肯定是天主的愛與恩寵，讓他能夠安然地面對逆境；並且積極地把這份得自於上天的安，分享給同樣罹患癌症的病友，幫助他們面對疾病和困境，讓他們看到人生最後一段旅程中的光明與希望。—單國璽 樞機主教

本書對有信仰，卻未遇見極度苦難的讀者而言，有先知性的啟示；對有信仰但面臨苦難的基督徒而言，是深具同理見證的寶典；對沒有信仰，卻遭遇困難的朋友而言，是活生生的生命引渡指南。—耕莘醫院神經醫學中心主任 葉柄強醫師

二●內容摘錄：

一. 那段期間我向天主求恩寵，讓我能懷著信德面對手術及術後治療，心裡不要有埋怨或是過度焦慮。天主賜給我的特別禮物，就是讓我有能力接受困難的處境，特別是對我的誣告以及後來的罹患癌症。天主的特別禮物就是賜給我平安。—摘錄自第 91 頁。

二. 盧雲神父說：「方法其實很簡單。如果你在害怕或焦慮時找一位朋友談談，你的那些害怕和焦慮就會減低，甚至消失。如果你把死亡看成仇敵，那麼你就會想去否認，並盡可能閃避他」他接著說：「有信仰的人相信我們是透過死亡由此世進入永生，所以應當把死亡當作朋友。」—摘錄自第 117 頁。

三●我的觀點：

在讀這本書的過程中，我的心情感到很平靜，但在讀完它的同時，我過往的觀點也被全然地重整了。我所認為的，如果一個人無緣無故受到如文中的樞機主教那樣毀滅性的誣告，一位受人景仰的樞機主教，卻被一個毫不相關的陌生人指控那子虛烏有的罪名，我想任何人都會感到無比的憤怒，甚至於是憎恨，但是巴納丁主教卻以平靜的心情去面對他；接受他；處理他；放下他。巴納丁主教在書中提到，他必須空虛自己，讓天主來接管，我想這也反映在誣告事件中，就像中國有一句俗語說到：「滿招損，謙受益。」是一樣的道理吧！如果不先空虛自己，就無法容納外在所給與的，無論是好是壞，並不是全然地排斥，而是讓自己容納並且面對這個事件。

在誣告事件告一段落之後，原本應該持續下去的生活，卻因為接踵而來的癌症而起了變化。比誣告更令人恐懼的，是面對死亡的威脅，人活在這世上，總是會面對許多困境，但只要不是與死亡抗爭，問題終是會迎刃而解。樞機主教也在書中提到，誣告與癌症，他更害怕的是誣告，在看到這一段時，其實我感到非常驚訝，如果是我，我對於癌症的恐懼超越了誣告，兩者不同的是，面對誣告，只

要我清楚自己並沒有違背我的良知而犯下錯誤，我始終會相信「謠言止於者！」但面對夾帶著死亡威脅的癌症，我無法做到讓自己平靜地去擁抱它，因為就我所知，只要人死了，所有的感官機能都會停止，到那時候，我無法再跟我最親愛的家人說上任何一句話；無法再品嚐我最愛的美食；也無法完成去紐西蘭的夢想，我所懼怕的，就是這樣身不由己且無能為力的命運！

我是一個沒有特別信仰的人，在生活中遇到困境時，我會尋求老師以及家人或著是朋友的幫助，最重要的是，真正陪我渡過逆境的是我的心的信念，而我所堅持的，是一切都要以樂觀的態度去面對，因為我相信，態度會是決定事情將會好轉或是惡化的關鍵，如果所有的事情都用負面的想法去思考，那麼我對未來將不會抱有任何的期待；而樂觀是一種正向的力量，它使我擁有勇氣與希望去面對不可預知的未來。

巴納丁樞機主教的信仰是慈愛的天主，當面對逆境時，他選擇將自己完全的交給祂，無論什麼樣的問題迎面而來，雖然剛開始的心情會是錯愕與茫然，但是他終是以平靜的心情去面對，我想，這就是巴納丁樞機主教的信仰吧！而這一份平安，也就是天主所賜給他的最好的禮物了。

四●討論議題：

一.當面對逆境時，你會將它視為是一項人生的考驗或著是無可奈何的命運？說說你對這兩種態度的看法。

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....**第三名**.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計事務

名 次：第三名

作 者：林嘉琦

參賽標題：相信自己，就能改變一切：信念堅定就能突破任何困境

書籍 ISBN：9868167272

中文書名：相信自己，就能改變一切：信念堅定就能突破任何困境

原文書名：

書籍作者：陳虹樺

出版單位：全品圖書

出版年月：2006 年 01 月 11 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

烏申斯基說：「沒有信心，人什麼也不能做，甚至連一步都動不了。一個人相信他能做好這種或那種事情的信心越強，那麼他會把事情做好的可信程度就越大。」所以，人的一生之中，最要緊的就是一定要立起對自己的自信心，如果你對自己有絕對的信心，你就可以突破任何的困難和考驗，就沒有什麼是無法達成的目標，任何事情。只要相信自己，對自己有絕對的信心，你就能改變一切。

信心是一個人能否取得成功的最重要關鍵因素。因為信心會左右人的思想、影響人的行動，所以，每個人都一定要積極建立起對自己的信心，只要對自己有信心，凡事就都能以樂觀的態度去面對、去思考，這樣就可以無畏任何的困難和考驗，朝著既定的目標大步邁進。趕快建立起自信心吧！

一旦擁有了強烈的自信心，你就會有勇氣去做任何事，追求任何理想，並且可以一一地把它們實現。

二●內容摘錄：

- 1.失敗只是成功前的考驗。只要我們不輕易被失敗擊潰，並懂得如何從失敗中獲得經驗，記取教訓，那成功一定是指日可待的〔 p.18 〕
- 2.只有自信，才能讓人有勇於接受與挑戰困難的勇氣，也唯有自信，才能讓人有朝目標前進，追求成功人生的動力。〔 p.27 〕
- 3.要有隨時都準備好清醒的頭腦，才能在面對關鍵時刻到來的時候，清楚地知道自己該做的是什麼，這樣就可以掌握致勝的關鍵時機。〔 p.46 〕
- 4.最堅強的意志，產生於最堅強的信念。一個人只要擁有足夠堅強的信念，就經得起任何的風暴，贏得最後的勝利。〔 p.155 〕

三●我的觀點：

這本書有許多小故事，而每個故事都有一個專屬名字，雖然故事內容不多但每個故事裡都有很深的道理，教我們如何從失敗中振作自己恢復自信，成功不是一時的，而一時的失敗也不代表終生都一定會失敗，所以沒有必要因一時的失敗就否定了自己，喪失了信心，沒有經歷過失敗的痛苦，就無法知道成功的可貴，而一個未曾經歷過失敗的人，也不可能會有多大的成就，所以，成功了固然值得高興，但失敗了也不必過於沮喪，因為任何事情的最終結果都只有兩種，成功與失敗，人生的終極目標，並不是要活的好；而是要活得莊嚴，人生於世，一切身外之物，均屬可有可無，非關重要，惟有信心，始足以言寶貴。

人什麼都可以放棄，卻不能拋棄信心，信心之為物，實即人的生命所賴以依靠的靈魂，喪失了信心，也就等於是失去了靈魂，留下來的僅是一個軀殼，事實上人的肉體可以被擊敗、壓碎、毀滅；但人的信心，一旦產生，即使長存於天地之間，希望和信心，是相輔相成的，有信心的人，一定對自己的前途滿懷著希望，思考成功，想像成功，將激發你實現希望的力量，成功並非重要的事，重要的是努力，能善用時間的人，必能掌握自己努力的方向，成功的秘訣在於隨時隨地把握時機以及堅毅的決心，成功是優點的發揮，失敗是缺點的累積，有了這些經驗，就不怕再次的失敗，因為有一次次的磨鍊，就會有一次次的進步，一切的成敗得失都在於我們自己的手中，不管是遇到什麼困難，都應朝正面，樂觀的方向去思考，讓自己擁有滿滿的自信心，這樣就能無畏任何的艱難和種種考驗，一個人最大的勝利就是戰勝自己，因為除了信心之外，如果沒有堅持到底的意志力，那信心就隨時都可能被外在客觀因素所瓦解，而一旦失去了信心，即使沒有因此一蹶不振，恐怕也在沒有朝自己目標前進的勇氣和動力了，很多時候，我們的心情都是隨著環境變化，但所謂的順境逆境，其實完全是由個人「心境」來決定的，換句話說，順境逆境，在一念之間。我們並不需要擔心遇到挫折，畢竟逆境是一種人生常態，如果越早遇到，就如同打預防針一般，即能提前獲得抗體；一次又一次的安全跌倒，只要再度站起來，就能讓人變得更有智慧，也可更加勇敢，遇到逆境時，也許我們無法繞道而行，但若試著學習與之共同成長，說不定會有意外的收穫。許多時候，我們遭遇困境，害怕失去所依，但換個角度看，失去習慣性依靠，其實是上天為了使你的下一步，走得更剛強有活力，成功就像一艘船，在茫茫無盡的大海中航行面對著多變的天候，無法預估的狂發暴雨，瞬間萬頃的洶湧怒濤，不可能不傷痕累累，但它卻仍然挺住，人生路程也是一樣，不可能沒有傷痕，但是要堅強的走下去，正面思考不是假樂觀，而是發自內心的一個信念，更需要時時提醒自己，多加練習，因此，當我們遇到生活中的不如意時，不妨都當作一次次操練「正向思考」的機會，願我們在生活中都能發揮正向思考力量的極致，引發積極行動，成就不凡的卓越人生！

四●討論議題：

你是否遇到過挫折，多大的挫折才算是失敗，而你又承受多大的挫折？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲

科 別：會計事務科

名 次：入選

作 者：潘佩好

參賽標題：夢想，不該只是空想

書籍 ISBN：9579378533

中文書名：夢想，不該只是空想

原文書名：夢想，不該只是空想

書籍作者：安田里美

出版單位：雅美文化事業有限公司

出版年月：89 年 12 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

人類因為夢想而偉大，因為痛苦而堅強，失敗的經驗將締造成功的契機。

多看、多聽、仔細觀察，就會擁有不可思議的判斷力。

反覆的詢問自己「要做什麼？該做什麼？」的時候，自然而然就會發現自己能做卻還未做的事。

人生其實就是「嘗試、嘗試、再嘗試」，持續接受挑戰。

「因為有夢想，人才會顯現出他的價值」，然而，雖有夢想卻不積極追求的話，而美的夢想也會幻滅成空！

「生存力」不代表生命的生存或殞滅，而是尋找「夢想」的原動力！

二●內容摘錄：

人會因為追求夢想繼續生存，但並不是每個人都有「夢想」，更別提要實現「夢想」了，也許世間上會有人放棄夢想，但是其實誰都不想真正放棄它，當然，也是極為短暫而渺小的夢想，所以有人無法從中獲得滿足，因而轉向追逐其它也許是工作、感情、物質的慾望的夢想。可曾想過，沒有夢想的人生，該如何打發多餘的時間呢？所以當你心靈空虛的時候，就容易再度想到「我的夢想」！人就是在這種反覆追求夢想的意念支持而生存下來的，而人也是唯一會有計畫追逐夢想的衝動生物，每天持續追逐著夢想，縱使過不順遂，也要逐一完成，絕不輕言放棄，雖然因受挫而鬱悶不已，卻也適度醋自己繼續追逐的教鞭，不放棄夢想所衍生而來的另一層意義就是「生存的原動力。」

三●我的觀點：

看完這本書之後，讓我知道夢想不該真的只是空想，想要達到夢想必須經過考驗，就算失敗也要因此放棄夢想，能撐到最後的才是贏家。

書中說到因反覆的失敗才讓我變得更為堅強，讓我領悟到哀樂，回顧過往，就是因為失敗才能讓我變得更為堅強，用這個想法來思考，或許心情就會好一點，只要能越過苦勞，必定能迎接全新的局面。

人類因夢想而偉大，但是因為「夢想」經常被事實蒙蔽，仍就是不容易發現，因為人對於「能實踐」的夢想，龍捱沒仔細發掘，也或是每件事都想嘗試，畫了一個成就的夢想大餅，卻屢遭挫折，因此在追夢的同時，常遇到阻礙而讓夢想無疾而終，所以想要實現夢想要努力克服困難，而不是逃避，這是人生中必須學習的重要課題。

人常說「有夢最美」，有夢的人人生是彩色的，而完全沒有夢的人，生活顯得單調乏味。但要追求夢想，不能只是空想，過程中必須經過一段艱辛的旅程，和困難的挑戰，撐到最後完成夢想的人，就會是那享受甜美果實的人。

還記得小時候作文題目常常是我的夢想，曾經想過要當醫生、美食家、警察、律師．．．，現在想起來都覺得遙不可及的感覺，讓我對未來很迷惘，看完了這本書，作者讓我們知道其實「嘗試、嘗試、再嘗試」，持續接受挑戰，慢慢的就會發現自己的目標在哪裡。就算失敗，還是要去嘗試看看，古人說的好，失敗為成功之母，所以不要輕易的就放棄。

在追求夢想的同時也會學習到很多事，心態和態度是很重要的，如果只嘗試過一次失敗，就放棄夢想，不會在失敗中找問題的人，很難嘗到甜美的果實，夢想和人的生活息息相關，它使我們成長、更堅強、知道該珍惜那得來不易的甜美果實。有人說：「有些事，現在不去做...一輩子都不會去做了有些夢，現在不去圓...一輩子都不會去想了 夢想不該只是空想，讓我們一起完成彼此的美夢。」所以更該努力去完成自己的夢想，不該只在那空想，羨慕著別人，為什麼別人可以做到的，我們不行呢？不要讓自己後悔，嘗試過雖然失敗了，但總比沒嘗試就放棄好，沒嘗試過的人永遠不會知道那努力過程的滋味，說不定到了老的時候，才後悔當初怎麼沒去做，還不如現在就努力去實現它。

雖然有時候夢想很難實現，但還是有人能撐到最後，嘗到甜美的果實，在那些成功的例子裡，他們並不是簡簡單單就當上了企業家、明星．．．，而是經歷過一段艱辛的旅程，也因為他們並不因為艱辛就放棄了夢想，才会有今天的成功，我們應該從他們的例子中學習，不要因為艱辛就放棄。

所以不要讓夢想只是個夢想，人人都有去努力、去實踐的機會，只要你願意。去努力才會知道結果是什麼，不要一開始就判自己死刑。

四●討論議題：

當你失敗的時候，真的就該放棄夢想嗎？

想追逐的夢想雖然遙不可及，但就真的不去追逐嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲班

科 別：商業經營科

名 次：入選

作 者：楊昀宸

參賽標題：在天堂遇見的五個人讀書心得

書籍 ISBN：9867600797

中文書名：天堂遇見的五個人

原文書名：The Five People You Meet in Heaven

書籍作者：米奇·艾爾邦

出版單位：大塊文化

出版年月：2004 年 10 月 27 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

米奇•艾爾邦 (Mitch Albom) 著有《最後 14 堂星期二的課》，暢銷全球數百萬冊。為報紙撰寫專欄，主持廣播節目，並且在許多個慈善機構裡擔任董事。現與妻子住在美國密西根州(Michigan)。人赤裸裸的來到世上，就是為了學習各種人生的課題。還記得曾經轟動一時的《最後 14 堂星期二的課》，是作者米奇•艾爾邦(Mitch Albom)紀錄和一位即將死去的教授所談論有關愛、感情、寬恕等課題。最近他又以《在天堂遇見的五個人》和讀者分享人與人生命的相遇關係，尤其獻給認為來到人間沒有意義的人。

二●內容摘錄：

1. 時間，不是你以為的那個樣子。死去？那也不是事物的結束。我們以為死亡就是結束。可是，發生在人世的一切，都只是開端。
2. 有時候，你犧牲了某個珍貴的東西，並不代表你真的失去它，你只不過是把它傳遞了給另一個人。
3. 我們每一個人在你的生命裡都有一個存在的理由，你當下也許不知道那個理由是什麼，而正這是天堂的功用。天堂，是為了讓你認識你在人間的一生。
4. 所有的結局也都是開始。只是在發生的當下我們不曉得。
5. 想獲得平靜，你必須先跟自己合解。

三●我的觀點：

看完了這本書後，我深刻的感受到，很多事情都是這樣，你以為事情會是這樣的結束，但是其實它也是另一事情的開端，因為你會從過去成長，成長後的你又是個新的開始，將會為你帶來嶄新的人事物，這是你所不知的，因為你所看見的只有現在，未來是不可知的，往往也因為如此，以為失去了所有。

心中留著憤怒，對人是有害處的，憤怒會侵蝕你的心，仇恨像一把刀，不只對別人造成了傷害，也會傷了自己。很多人對於自己失去的，會感到憤怒、不公平；很多人不能原諒別人，所以為了讓自己好過，選擇了恨，但是其實對方並不會因為你的恨而有所損傷，最痛苦的還是自己，唯有真正的放下，讓自己更值得被愛，讓更多人來愛你，那才是最好的報復。

書裡說有時候你犧牲了某個東西，並不代表你真的失去它，我常常在想，很多時候為了自己的理想，必須犧牲，就像父母犧牲自己的時間加班工作，為了就是給孩子好的生活，但現在的每個人，得失心都太重，以致於計較太多，任何雞毛蒜皮的事情都要斤斤計較，反而忘了如何去愛別人，以寬闊的心胸去對待別人，所以人就是這樣，不要對於自己所付出的當成犧牲，付出看來是失去，但是其實

獲得更多。

書中的主角死去，天堂的人卻告訴他：「自己的生命一直有著別人的生命；別人的故事也有著自己的故事。」、「死亡不僅帶走了一個人，也是和另一個人擦肩而過。」其實我很害怕死亡，害怕的原因是因為現在自己能存在於這世界上，但卻不知道未來會在這裡？但是擔心這麼多好像也沒用，也只是庸人自擾而已，也只有讓自己活得更有價值，比知道自己會在天堂或地獄來的有意義多了！

每一個生命都會碰觸到另一個生命；你所付出的愛，絕對不會白費。你所遇到的人，都會以某種方式再回到生命裡。我們來到人間，是為了與別人相遇，只有不在乎失去、學會如何去愛，才能算是真正活過。人與人之間的生命，其實是交錯的，哪怕是路上匆然一瞥的陌生人，將來都有可能成為自己生命中重要的人，甚至是家人。是否能用另一種角度來對待生命中的事件，卻又考驗了個人的行動力。其實真的很難，而我只能繼續努力克服心魔，說服自己，用更寬宏的態度，去珍惜生命中的每一個相遇。或許我永遠也無法參透這人生的真意，但也許至少我能放了自己，鬆開這身的枷鎖。重新看待自己，看待人世，因為在生命的重疊交錯時，當你不在乎失去的時候，你才真正愛著；當你完全付出自己，你才真正活著！

四●討論議題：

1.人總要失去之後才懂得要珍惜，但往往都是於事無補，到底怎樣才算真正的珍惜？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲

科 別：資

名 次：入選

作 者：劉郁芳

參賽標題：我在雨中等你

書籍 ISBN：

中文書名：我在雨中等你

原文書名：The Art of Racing in the Rain

書籍作者：賈斯·史坦

出版單位：圓神出版社

出版年月：2008 年 05 月 26 日

版 次：初

一●圖書作者與內容簡介：

本書是以一隻擁有人類靈魂的狗－恩佐的角度所撰寫。

內容在敘述牠被主人－丹尼領養之後，丹尼對待牠就如同家人地看待，丹尼總愛放賽車影片和牠一起看，並且解釋給恩佐聽，而恩佐也非常喜愛賽車。後來單尼和伊芙結婚，恩佐先是嫉妒、疏遠到慢慢接納伊芙，以及他們的孩子－柔依，但是後來依芙因為癌症去世，恩佐是何其的傷心難過。

一波未平一波又起，緊接著柔依的外公、外婆但丹尼爭奪柔依的監護權，他們以許多卑鄙的手段將丹尼逼得傾家蕩產，丹尼和恩佐靠著賽車精神，就算傾家蕩產也要互相扶持，度過難關。經過三年的努力，在最後一次出庭中，恩佐以證人的身分幫助丹尼贏得監護權。

故事最後丹尼接受法拉利車隊招攬，即將和女兒一起搬到義大利，但恩佐卻因為年老加上髖骨發育不良，就在丹尼和柔依團圓的早晨離開了人世間。而恩佐始終相信自己未來會轉是成人，並期待與丹尼再度相遇。

後記中寫到成為冠軍後的丹尼和他的粉絲－小男孩恩佐相遇的故事。

二●內容摘錄：

你的心，決定你所看見的－我們是自我命運的創造者，不管是出於意願還是無知，我們的成功和失敗都不是別人而是自己所招致的。P66

這個世界之所以能限制一個人，其實是因為你的意志軟弱真正的冠軍可以完成一般人認為不可能的任務。P85

從沒有人在第一圈轉彎處就取得比賽勝點，但是很多人就輸在那裡。想要第一個衝過終點，首先必須完成賽程。P109

人們總是擔心接下來會發生什麼事，且難以保持鎮靜，無法先專注當下而暫時不要擔憂未來。人們通常對於自己所擁有的並不滿足，他們反而對於自己「即將」擁有的東西感到憂心忡忡。P201

三●我的觀點：

這本書主要藉由狗的角度來看整個人類的社會，並藉由科學的角度來揣摩一隻狗的心理與他所經歷的事物。

作者將小狗恩佐著個角色生動活潑地呈現在整個故事情節中，並賦予牠人類的靈魂，宛如恩佐是個人似的。從恩佐的出生到死亡牽動著整個故事，當恩佐看到他的主人已經有了女伴，牠感覺到自己的地位已經被取代了，但隨之牠很快的接受這個新的平衡。而當伊芙已經有了小孩時。牠看著伊芙日漸大起來的肚子，感覺

到牠的地位又將在一次動搖，但看著小孩子的出生，牠知道自己接著的任務是要好好陪伴小孩。後來牠嗅出伊芙的癌症，卻無奈無法告訴她，只因為牠是一隻狗，只能安靜的聆聽、陪伴。這本書時時刻刻圍繞著一個思想：「你的心，決定你所看到的。」這個思想無論是在賽道上，或是生活中，都是值得發人深思的。

在賽車失控時，你如果只看到牆壁，那麼毫無疑問地，賽車廂會衝向那道牆；但是你在賽車失控時，想著車道，你的身體自然會做出反應來校正車子的狀態，此其安然返回車道。若你的生活上遇到危機時，悲觀以對，抱持著消極的態度面對，那麼所嚐到的不可能是甜美的果實，必定是苦澀的結果，我們應以積極正面的角度來面對危機，同時並冷靜思考解決方法，相信事情依定會有轉機，因為「你的心，決定你所看到的。」就等同於「你想要事情如何發展，事情就會怎麼發展。」成與敗，往往取決於一念之間，當你的想法有伊斯的猶豫或放棄時，會迫使你的心裡去接受這個狀態，但往往會造成不好的結果；反之，想法是堅定且正確的，那麼你走的道路也自然會是正確而通往成功的。

或許我們以為這故事純屬虛構，一隻狗根本不可能會聽得懂人類的話，並且了解人類在想什麼，需要什麼。但我們畢竟不是狗，狗的內心世界是不可能完全被探測出來的。唯有狗與人之間，彼此真心相待，才能互相體會彼此最需要得視什麼。當你們心相契合時，不難發現每當快樂時，總會迫不及待想與「他」分享，而當失意時，他總會適時的出現在面前，陪你一起度過難關。因此，別忘了跟身邊動物們好好相處，更包括了一「人」！

四●討論議題：

狗兒的心生人類無法得知，當恩佐發現伊芙得到腦瘤時，雖然恩佐很想告訴她，但牠無法說人話，終究無可奈何。文末恩佐裝備了一台機器使牠能夠將絲想透過人與表達出來，幫助丹尼成功打贏官司，贏得女兒監護權。這種機器在外來若真得研發出來是否可行？會擾亂生態秩序嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計事務科

名 次：入選

作 者：古佳純

參賽標題：在天堂遇見的五個人

書籍 ISBN：9867600797

中文書名：在天堂遇見的五個人

原文書名：The Five People You Meet In Heaven

書籍作者：米奇·艾爾邦(Mitch Albom)

出版單位：大塊文化

出版年月：2004 年

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

一個在遊樂園裡工作的老工人艾迪，退伍後就待在家鄉，每天重複做同樣的工作。他曾經想繼續升學，曾經想四處遊歷，然而他怨怪自己在戰爭中殘廢了的腿，怨怪那個性沉默然而暴躁易怒的父親，害得他放棄夢想，困在這個海灘小鎮。他經常做惡夢，夢到同樣的大火。至親所愛都已過世，他剩下回憶作伴。他的生活，蒼白而無趣。可是，他仍然每天做著維修工作，就算不耐煩也還是會為了小朋友做個玩具。

83 歲生日這一天，他為了救一個小女孩而喪了命。上了天堂後，艾迪遇見了五個曾經出現在他生命裡的人。這五個人逐一說出自己的故事，說出他們是何時在人間與艾迪相遇，以及艾迪要在他們身邊學習的功課。艾迪逐漸領悟：原來，自己的生命裡一直都有別人的生命；而別人的故事與自己的故事，會在最無法預料的時空，產生交集。

二●內容摘錄：

我們每一個人在你的生命裡都有一個存在的理由；你當下也許不知道那個理由是什麼，而這正是天堂的功用。天堂，是為了讓你認識你在人間的一生。（p.55）
人類的心靈都明白，歸根結柢，所有的生命都是互相交錯的。死亡不僅僅是帶走了某一個人，死亡也與另一個人擦身而過。在帶走與錯過之間的小小距離裡，人的生命就此改觀。（p.73）

心中留著憤怒，對人是有害處的。憤怒會腐蝕你的內心。我們以為怨恨是一項武器，可以用來攻擊那些傷害過我們的人。可是，仇恨是一把彎的刀；我們造成了傷害，其實是傷害了自己。（p.192）

三●我的觀點：

我們活在這世界上的意義是什麼？這是我看完這本書忍不住思考的問題，每當我們自暴自棄認為自己的存活並無意義的時候，顯然我們並不理解這世界的運作，也不了解人與人之間存在的關聯。

書中的主角艾迪，上了天堂遇見了五個人，其中有人也許他並不熟悉，但卻與他息息相關，這又是為什麼我們必須學習認同自己存在的重要事實。誰活在這世界上會知道自己什麼時候因為別人而死，也不可能知道誰又為了你而死。

艾迪因為救了一個小女孩而喪命，剛上天堂的艾迪，身體便恢復到健康年輕的時候，帶著一開始輕鬆的氣氛逐一的遇見了必須遇見的五個人，分別教他如何面對死亡，又如何學會接受與諒解。

在天堂遇見的第一個人告訴艾迪生命中的過客或許真的只是短暫出現但所帶來

的影響卻無法預知，這也就是為什麼他們會在那裡等著他，並告訴他這些故事。第二個人教了他犧牲，我們對於別人的犧牲總覺得無所謂，但對於自己的犧牲，卻是憤怒，總想著自己失去了什麼，有時候犧牲了某樣東西！並不代表真的失去了，只是把它傳遞給了另一個人。這些犧牲卻比不過小隊長用生命的犧牲！第三個人則是他的爸爸希望他可以學會寬恕，當憤怒已經腐蝕了內心，又要如何寬恕別人？第四個人則是艾迪一生的最愛，但卻氣她這麼早離開他，人生會結束，但愛沒有終點。在失去了所愛的人之後，或許難過，但那份愛卻始終不曾消逝阿。第五個孩子告訴了他自己的生命不單單只是屬於自己，也不完全是為自己而活，死後所遇到的五個人，或許只是為了讓我們沒有遺憾吧，也讓我們回顧我們這一生做了什麼？影響了誰？受了誰影響？

我們一直以來對死亡的認知都很恐懼，而對天堂一切都不知，不過看完了這本書，才明白，死亡並不是結束，而是神給予機會明白自己存在的意義，並向在天堂遇見的人學習，看到結尾時其實有些震撼，也有些心痛，因為艾迪參戰時曾放火燒了一棟房子，他隱隱約約覺得裡面有人，但卻無法確認，這件是一直讓他良心不安，一輩子都存在這個陰影，沒想到他在天堂遇見的最後一個人竟然就是當時被他誤燒死在房子裡的小孩，誰也想不到裡面竟然真的有人…。

看到這的心情也忍不住嘆了一口氣，多麼殘酷的事實，不過那孩子並沒有怪他，反而開導他面向光明面，和他一起生活在天堂。

不過令人高興的卻是艾迪真的救了在遊樂園裡的小女孩，所以也許現在艾迪正等在那，等待那個女孩，告訴他上天堂該學會的其中的一件事。

其實天堂並沒有大家想像的那麼美麗夢幻，但卻是平凡的令人感到舒適，難道我們上天堂也會遇到五個人，告訴你我們彼此關聯的地方嗎？那我希望能在天堂遇見許久不見的親人，也許我們在不經意中也曾走入別的人生，雖然我們並不認識，但卻成為彼此的五個人，這一切聽起來滿奇妙的，讓我不禁也思考是哪些人能成為我的五個人。如果可以，我希望我可以坦然面對這一切，也許事實會來的令人瞠目結舌，但如果我可以接受並釋懷，我想天堂應該就真的會成為大家所幻想的地方吧。

四●討論議題：

你有沒有想過這世界上有誰會是你上天堂必須遇到的五個人，這五個人又和你有什麼關聯？他們又是來教你什麼的呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計事務科

名 次：入選

作 者：陳思瑜

參賽標題：一公升的眼淚：與頑症對抗的少女亞也的日記

書籍 ISBN：986-7088-29-8

中文書名：一公升的眼淚

原文書名：原文書名：1 リットルの涙

書籍作者：木藤亞也

出版單位：高寶

出版年月：2006/04/06

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

一、相關書訊：

本書書名是一公升的眼淚，作者池內亞也在高中時期被醫生判定為小腦脊髓變性萎縮症，但至現今卻沒有藥物和手術能治療這種病痛，就只能爭取每一分每一秒的時間，但她說：「努力把人生發揮到最後一刻！」「不要放棄，活下去」，這是亞也最後的最後，但她仍然一直堅持的目標！努力的和病魔拔河，在書中，描寫出在她高中期間因得這種病痛，而使她的高中生涯變了很大的轉折，讓她失去許多未完成的夢想，但因為她樂觀積極的態度，並且使她變的更堅強，不停的告訴自己，不能向病魔投降，而是讓自己成為一個有用的人，要好好珍惜剩下的每分每秒的時間，使自己的人生活的有意義有價值，而她也給社會帶來一種永不放棄生命的精神。

二、內容摘錄：

摔倒了又有什麼關係，反正還能夠重新站起來，不是件很好的事嗎？摔倒的同時抬頭仰望天空，藍藍的天空在上頭，看起來那麼廣闊無垠。你看得出它正在對你微笑嗎？我，還活著。(p.78)

現實太過殘酷太過嚴峻，連夢想都不願給我。一想到未來，我忍不住流下別離的眼淚。(p.214)

試著將手放在胸口，感覺到撲通撲通的聲音。心臟還在跳動，好開心。我，還活著。(p.140)

將逐漸盛開的百合花蕾，溫柔地放在唇畔輕吻，如同媽媽親吻剛出生得嬰兒.....(p.167)

即使再怎麼遺憾也不可能回到從前。比起失去的東西，你應該更努力去實踐僅剩的東西。(p.196)

三、我的觀點：

據我所知，雖然已經在這個高科技高醫療的時代，還是對這種小腦急髓變性萎縮症束手無策，而得了這種病的人，都怨恨老天爺竟然如此殘忍，為什麼偏偏選上我呢？就算你一直的自怨自艾，老天爺也不會同情你，儘管不願意接受這個事實，也只能選擇面對現在的自己，時間一分一秒都不會等人，也只好拿出勇氣來，來面對這樣的自己，把握當下，並且過好每一天，來實現自己想要完成的夢想，不要讓自己留下遺憾。

我覺得得這種病痛的人，一開始自己一定會無法相信這個事實，希望能再調查清楚是不是這樣，一直到每間醫院做詳細的檢查，但是時確是如此，自己必須先要

有很大的勇氣來接受這個殘酷的事實，因為得了這種病痛會讓你失去本來所擁有的事物，在自己走路有問題的情況下，池內亞也還是勇敢踏出這一步，不在乎社會上所有人異樣的眼光，並且相信自己一定會戰勝這個病痛，這不是一般人所能做到的，如果是我的話，我根本沒有那種勇氣去面對外在的事物，而且也會覺得自己，活著，難到還有意義嗎？不過她很有毅力，每天努力的去做復健，忍受著那種痛苦，因為她知道，她並不是自己在忍受而已，而是家人也陪她一起來承受這個痛，讓她更鼓起勇氣，就是不要輕易的放棄自己，努力走出心靈中那片陰影，再讓自己享受快樂的人生。

從哪裡跌倒，就從哪裡爬起來，靠自己的力量，就跟池內亞也一樣，就算上課遲到，也希望用自己的力量；就算只有那麼微不足道的力氣，也希望用自己剩下的一點力量走到目的地，除了她怕自己習慣輪椅，會使自己無法走路的理由以外，還有她希望靠自己的力量，不用靠別人也能做到！她一直希望能讓自己的生命對別人有幫助，即使到最後，她也一直這麼希望自己的生命能活的有意義有價值，真正受到她幫助的和受到她影響的人，還真不少！

這個世界是多麼的廣大，人，怎麼會那麼的渺小呢？那麼的脆弱呢？就算有聰明的頭腦，漂亮精緻的外表，還有榮華富貴的財產，又有什麼用呢？得到威脅命的病，再多的外物，也無法改變自己只是個渺小的人類。人的生和死，本來就已經決定好的，但是人的意志力，還真是不能小看！遇到問題，在想辦法解決就好了！即使遇到這麼威脅性命的病症，池內亞也也從不放棄，就算有痛苦不堪的時候，她用意志力，勇敢，努力的去面对這個事實，咬牙切齒的走過來，所有人都是如此的欽佩！

不過她被這種病痛逼到了盡頭，她已經逐漸失去擁有的東西，只剩下少許而已，已經想不起以前的自己是怎樣了，她每天就只能從病床走一小段距離到窗邊淋花，這已是她擁有的一切，即使這樣，也努力面對每一天，想讓自己有勇氣的活下去，絕對不向病魔投降，努力奮鬥到生命的最後一刻，她的這種毅力和精神，不是所有人都能做得到的，她給我很多的啟發，要對自己的生命負起責任來，不要輕言就放棄，把握現在每分每秒所擁有的，使自己的人生活的有價值。

四、討論議題：

幸福就在我們身邊，只是也許我們並未發現，但，也許有天，我們不再擁有幸福，也許我們要等到了失去，才會發現曾經擁有，如果我們現在不珍惜身邊的可貴，那要等到何時呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計

名 次：入選

作 者：廖芷榆

參賽標題：一公升的眼淚：亞也的日記 讀書心得

書籍 ISBN：9867088298

中文書名：一公升的眼淚：亞也的日記

原文書名：

書籍作者：木藤亞也

出版單位：高寶

出版年月：2006 年 04 月 06 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

一本讓你潸然淚下，卻不能停止閱讀的真實手記

一則觸動你內心深層最柔軟角落的生存故事

能夠活著，原來，是一件多麼幸福的事情！

因為生命而倍感苦惱的人們，推薦你們閱讀這本書。——石原慎太郎，東京都知事

原作的內容相當感人，希望大家有機會一定要看！我希望能藉由自己的演出，讓各位能觸及到亞也最深層想傳達的訊息。——澤尻繪理香（飾 池內亞也）

《一公升的眼淚》以 70 年代末期的文化重鎮名古屋為故事背景，一位 15 歲的國三少女木藤亞也，正要展開人生中最燦爛的高中生涯。嘲諷的是，一場她從未預料過的變化改變了她的一生，使她的生命在短短的十年間加速凋零.....

二●內容摘錄：

「我就要離開東高了。從此以後，身負殘疾人這件沉重的行李，一個人繼續活下去。這雖然是我做出的決定，但在經歷這個過程之前，我至少要先流過一公升的眼淚。自此之後可能還需要更多更多...」——亞也如此說。(P.174)

「哪怕是多微不足道的弱小力量，我還是希望能夠幫助別人。」(P.253)

三●我的觀點：

一切，始自於一個罕見的絕症——脊髓小腦萎縮症。

肢體癱瘓、吞嚥困難、無法言語，都是亞也未來面臨的病症。她想寫字、想快樂的奔跑、想要談一場甜蜜的戀愛、想要回報父母的恩情，縱使知道未來的美好藍圖逐漸模糊，亞也仍毅然升入高中繼續學業。直到病情益發嚴重，坐上輪椅的亞也為了不增添家人及朋友的麻煩，最後終於同意轉至岡崎養護學校。

歌唱、寫字、牽手、奔跑、甚至用嘴咀嚼食物.....在一般人眼中是多麼平凡的行為，但在亞也身上全成為遙不可及的幸福。要忘記健康的自己，要忘記吞嚥食物的滋味，不久，亞也癱瘓在床，喪失她一直努力想維持的行走能力。支持她生存的意義，除了家庭，就是不肯對病魔妥協的強大意志力，以及她對未來生活的微小憧憬。

7 年來，亞也努力用筆紀錄生活中對生命的思維與堅持，她並不怨恨父母給予她的身體、她並不怨恨上天為什麼殘忍剝奪她生存的權利，她只是一直為自己的身體而奮鬥，拖著日漸衰弱的身軀，慢慢朝前方那一道狹窄卻存在的生存之門前進，一直到 21 歲她喪失意識.....

閱讀完一公升的眼淚之後，讓我對生命重新看待。在我們覺得健康是應得的時候，有很多人正在跟病魔爭鬥，想取回健康的身體。

這本書是作者得到病時，用自己的力量寫下來的，她的病到現在還是沒有解藥。

而得到這個病的病人只能看著自己的身體慢慢的變差，卻只能復健。

作者亞也一開始時，也是沒辦法接受自己得到了這個病，她也抱怨過上天：「為什麼是我得到呢」她才剛考上理想的學校，人生才正要開始，為什麼上帝要給她開這麼玩笑。

她的家人也不好受，作者弟弟的同學嘲笑過她，雖然她的弟弟也因姐姐得到這病而覺得不好意思，但他到最後還是支持了他姐姐。

我想，也就是作者的家人如此的支持她，她才能擁有活下去的動力吧！

人們常常抱怨自己——自己的長相、自己的家庭、自己的命運...可是我們可知道世界上有很多是想活下去卻活不下去的人。

人們只會在意自己沒有的東西，卻從不正視自己擁有的。我們擁有很多，像家人、無憂無慮的生活、還有，生命。

也許抱怨自己人生的人可以看看這本書，他只是寫出一個少女的人生，雖然短，但是她所擁有的信念、對命運的態度，都是值得我們學習的！

世界上有很多比自己痛苦的人，看完這本書，你可以輕易的了解，也許生命中你毫不在乎的東西，是別人千辛萬苦也得不到的！

這本書帶給我很大的衝擊，從來不知道世界上有這種疾病。也感謝自己有一個這麼健康的身體。千萬別再抱怨自己的長相了，因為比長相更重要的東西正在你的身上，那就是你健康的身體啊！這就是上天給我們最珍貴、最棒的禮物了。

四●討論議題：

如果是自己得到了這種病症，還能像書中的主角一般，毫不像命運低頭嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：事務

名 次：入選

作 者：林郁雪

參賽標題：讀書心得

書籍 ISBN：

中文書名：管理要像一部好電影

原文書名：

書籍作者：劉順仁

出版單位：時報出版

出版年月：2005 年 2 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

看懂財務報表，是企業領袖與投資人的必備素養；企業競爭力的發展軌跡，盡在財務數字裡！財報就像一本故事書，經理人寫它，投資人讀它。它吐露企業競爭力的強弱，也刻畫企業的興衰！解析四大報表的競爭力密碼，深入會計數字背後的管理意涵，活用財報建構自己的「戰情儀表板」，不僅投資人可避免誤踏「地雷股」，更可讓經理人引導企業走向對的方向。

二●內容摘錄：

- 1.誠實與客觀是設計的本質(p12)
- 2.創造力不只是一種技能，它更是一種價值觀及生活態度(p13)
- 3.找到自我才有競爭力(p14)
- 4.一頓美好的早餐有著療傷的效果，它讓你覺得生命是值得的(p19)
- 5.成功會迎向那些了解自己、了解自己的長處與價值、了解自己如何工作會最有效果的人(p27)
- 6.傑出領袖和普通領袖的最大差異，不是能力的不同，而是在於自我了解的不同(p28)

三●我的觀點：

每個人都有機會從商，但不是每個人從商就必定會成功，人們對那些從商的成功者的看法幾乎是「那是他們所學的本科」，不過學商從商並不代表一定成功，相反地，也有人的本科並非學商，但他們中途轉跑道也一樣成功了，這代表著成功需要一定的專業，也需要一定的用心付出。

一個好的管理者要追求獨特價值，這是走向創新型經濟的首要課題，如此才能為個人或企業帶來美好的未來，在追求獨特價值的過程中，必須要能找到讓自己揮灑熱情的定位、發揮自己的特別能力並嚴守紀律、傾聽市場發出的需求之聲，並以持續深耕來鞏固長期競爭優勢。

提供顧客獨特的價值是企業經營的重點。「誰是顧客」、如何以「我只在乎你」的心情經營顧客、了解顧客需求、衡量顧客滿意度、鎖定幫助自己成長的顧客等，這些都是管理會計高度關心的議題。但是，這些顧客管理的成果，必須反映在顧客的持續交易行為上。

在知識經濟中，如果把競爭力定義為附加價值除以成本，那麼除了企業能大幅增加價值，否則嚴格、有紀律的成本控制，仍是掠奪市場的重要手段之一，但是，知識管理所強調的標準化、規格化，會產生智慧財產安全性的問題。在沒有效率的知識管理體系中，知識零星地儲存在許多人的腦袋裡；在完善的知識管理體系

中，一個檔案、一片光碟就可能彙整數千人、數十年的寶貴經驗，如何防止機密外洩，就成為知識管理標準化的另一個重要課題。

作業基礎成本制不只要求成本分攤的精確，更要求每個作業活動都有穿透力，都對顧客產生附加價值，在成本管理中，成本分攤往往是最困難、最容易起爭議的部分，首先，間接成本的成本動因為何？本來就不易確認，雖然忠實地反映資源消耗是成本分攤的基礎，因此，作業基礎成本制及作業基礎管理並非單純的資訊層面問題，還牽涉到運用組織文化的力量，帶動團隊間對成本結構的坦誠與專業知識的交流。

在預算編制的過程中，各部門必須進行廣泛、深入的資訊分享，因此，企業必須要求提出預算數字的經理人「承諾」這些數字的合理性，能承諾數字或不能承諾數字的經理人，兩者不僅有能力的差別，更可能有誠信的歧異，預算編制的核心精神並非要求企業進行「完美的預測」，而是要求企業具備平衡「計畫」與變化落差的應變能力。

欲達到具體的管理成果，必須依靠一個個管理活動所形成的精實流程，而流程管理還必須依靠團隊協同力的發揮。明確的策略定位、充分的資訊掌握與分享、組織內部與供應鏈參與者一致的誘因，以及讓參與員工分享適當的決策權，能讓精實流程的效益徹底發揮。

要成為一個好的管理者並不容易，這要有足夠的觀察力來觀察身邊的事物，也需要有一定的膽量，不管對自己判斷事情的結果是好、是壞，都要有足夠的膽量來承擔，當然，一個好的管理者身邊也一定有最棒的團隊在旁協助，不管是經理人、員工都有義務、責任為自己所在的大團隊盡一份心力。

四●討論議題：

Q：作者能用平常的時事新聞來解釋管理會計，真想知道作者是如何將時事新聞和管理會計兩者聯想在一起做解釋？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：會計事務

名 次：入選

作 者：王巧婷

參賽標題：我在雨中等你

書籍 ISBN：9789861332420

中文書名：我在雨中等你

原文書名：The Art of Racing in the Rain

書籍作者：賈斯·史坦

出版單位：圓神出版社有限公司

出版年月：2008 年 6 月

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

《我在雨中等你》這本書是由賈斯·史坦所著，是以一隻狗的觀點來寫作，並藉由書中主角對賽車的熱誠來到出許多對人生的看法，幾乎看過這本書的人都讚不絕口、甚至熱淚盈眶，強力推薦，包括知名電台主持人光禹，知名藝人李威，東華大學中文系副教授郝譽翔，暢銷書作家張德芬，而且這本書更獲選為美國新一代星巴克選書、2008年美國獨立書商協會選書，寫出人與動物之間最為純摯、動人的真情，也道出人生的起承轉合與應對進退，是一本賺人熱淚也發人深省的好書。

二●內容摘錄：

「你的心，決定你所看見的-我們是命運的創造者。」P.66 恩佐語錄：「真正的英雄是有缺陷的。冠軍的真正考驗不在於他能否成功，而在於他能否克服困難而且困難最好是來自於他自身的缺點。」（封底）

恩佐語錄：「從沒有人再第一個轉彎處就取得比賽勝點，但是很多人就輸在那裡。想要第一個衝過終點，首先必須完成賽程。」（封底）

恩佐語錄：「眼睛往哪裡看，車子就往哪裡去。賽車時，車子打滑，駕駛若一直盯著牆看，就會撞上那道牆。」（封底）

三●我的觀點：

放眼望去現在的人們，每戶人家幾乎都回養動物，但是我們卻不曾仔細的想過，它們心裡在想什麼，我們都會覺得狗就是狗，但是如果當一隻狗擁有人的靈魂呢？那是什麼情況，恩佐擁有人的靈魂，會克制自己去做比較不麻煩的事，已滿造成人家的困擾，它喜歡做跟人一樣的事，看電視、賽車、吃東西等等.....，但是它卻沒有辦法，因為它是一隻狗.....，這是一個很無奈的問題，它無法變自己的外在，只能用吠叫的，只能默默看著自己的主人經歷人生的起承轉合，在身旁陪伴它的主人是它唯一能做的。恩佐，是一隻喜歡賽車的狗，但也因為它是一隻狗，所以它無法賽車，但是它的主人丹尼有一次載著它去賽車，恩佐很開心，也以超乎狗會做的行為去回報它的主人，在這本書中可以看到主人與動物之間那種微妙的感情，不需言語的，默默為對方付出，直到生命的終點，恩佐不想要因為自己阻礙了主人追求自己的夢想，當它走到生命的終點時，回顧它的一生，有太多太多的回憶無法割捨，它陪伴它的主人經歷結婚、生子、喪妻、與岳父母的監護權官司，種種點點滴滴.....，但是它卻還是不得不忍痛的說再見，只因為它心中還存著對它的主人的愛，不想當絆腳石的心，看到這我真的感動到流眼淚，我們不曾想過自己的寵物在想什麼，但是或許它也在默默為我們付出，如果當我們

願意去觀察，去聆聽，或許也會發現寵物的真心。

剛開始讀這本書時，有點不喜歡，因為多半是在講賽車，但是當你越仔細去看越會發現，它其實是在藉由說賽車講出很多人生的觀點，也讓我們有很多的體悟，就像「眼睛往哪看，車子就往哪去—你的心決定你所看到的」，就好像在告訴我們，要往好處想，多半的悲劇往往都是自己造成的，自己的心總是想一些不好的事，那往往壞事就會真的發生，你的心決定你所看到的，只要你往好處想，那麼好事也一定會降臨在你身上。

看完這本書，當我認真的想一想，我為我們家的狗做了什麼？似乎是沒有的，我好像不曾想過它們在想什麼，但是經由看這本書之後，我想我也要認真的觀察我家的狗了，正默默的為我付出，而我卻什麼都沒為它做呢。而我也要呼籲社會大眾，不要再將寵物棄養了，尤其是狗狗，狗是人類最好的朋友，你們有想過當它們擁有人的靈魂，當它知道自己被棄養那種感覺嗎？一定是很悲傷的，將心比心，不要再做這樣的事情了。

四●討論議題：

如果有一天你變成狗，你有辦法像恩佐一樣對主人無怨無悔的付出嗎？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙班

科 別：會計事務科

名 次：入選

作 者：鄒羽筑

參賽標題：為幸福出征

書籍 ISBN：9576799910

中文書名：為幸福出征

原文書名：

書籍作者：瑪西亞●包爾斯

出版單位：方智

出版年月：2005 年 11 月 25 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

「我這輩子完了!太糟糕了!我受不了!我整个人生都脫序了!」素有第一屠龍武士之譽的杜克，有一天發現周遭所有事物都變了樣→妻兒的不諒解、屠龍任務的失利、加以類似生存的武器不見蹤影→不禁站在原野上對狂風吶喊
自己為是、心理常感到沉重的杜克，在因緣際會下，遇見專治心病的貓頭鷹、創造快樂的青鳥，還有法律嚴森的寧進國與勇氣國....憑著熱情與堅持，在徬徨中不斷體認學習，杜克最終領會到人生最大的快樂與幸福

二●內容摘錄：

「第一課 人的情緒不會受外在事物干擾，只會受自己對事物的看法干擾。」(P.82)
「第二課 情緒 ABC A→逆境(Adversity)：難免會碰上的事 B→信念(Belief)：對於已發生的事所衍生的觀念與想法 C→後果(Consequence)：感受與行動」(P.94)「有什麼樣的想法就會產生什麼樣的感受」(P.95)「如今改變之風會引導你，從現在式進入未來式。你將一步步找到自己的路，穿透疑慮的迷霧。是的，這橋跨越險惡的水域，它會領你返鄉。只要你徬徨無依，信心也會支持你」(P.264)「賜我寧靜，讓我接受無法改變的事；賜我勇氣，讓我改變可以改變的事；賜我智慧，讓我分辨兩者讀不同」(P.268)

三●我的觀點：

看完這本心理學的書，使我覺得，人遇上挫折會難過、會沮喪、哭泣這些都是正常的，但是當看到杜克這種失意、沮喪、怪罪別人、把自己想像的很糟糕，老天都在跟他作對，把根深蒂固的專制思想壓在他兒子身上，認為「他就是應該這麼做!不這樣做太不應該了」他把自己的人生規劃的太美好，美好到其他人沒有辦法忍受，他的自大將他帶往旁徨的深淵中。

故事的架構是由「失意→巧遇→一種不是藥的藥方→踏上寧靜之路→學習→學會保持寧靜→學習製造勇氣→肯定自我→增加信心→戰勝扭曲想法→找到幸福。」從杜克失一開始，他始終都認為是別人的錯，從來都沒有想過是自己的自大見解、自私自利的想法、根深蒂固的錯誤思想所導致。一味的認為是別人的錯，從不想想是否是自己哪裡錯了。看到這裡時，直覺得杜克真的很讓人討厭，杜克以為大家都喜歡他，但是從他的老婆、女朋友以及兒子就可以看出，他們根本就受不了杜克，他的自以為是都快把大家逼瘋了，所以他們都對杜克說「杜克，你不在的時候我好寂寞，但是你在的時候我也感到寂寞。」這一切的一切只能說他是自作自受。當他開始踏上寧靜之路的旅程時，杜克有時還是會發作，把不是自己想像的都很糟糕，在杜克的種種旅程中，我發現，其實只要你想做，你都能努力的做

到，對於杜克，雖然一開始的時候覺得他太過於自大，於是把自己搞的叫天天不靈，叫地地不應，最後他學會了如何正向思考，人就變的不一樣了。

對於人生，只要活的快樂，沒有什麼能打擊你，也許剛遇到挫折時會有些沮喪，但是，只要相信未來會更好，未來就會有所轉好，只要你相信，幸福就在不遠處。對於眼高於低這種偏激的心態，我很慶信我的家人很開明，讓我的人生上有所學習，感謝他們在我低落時支持我，雖然難免有些不愉快，但是當發生事情時只有家人會在背後支持你，如果我的家人有像杜克這種自私自利、自以為是的人，我想現在就沒有我這個人了吧。

家人的開明讓我學到更多的東西，他們不但不阻止我，還默默的支持我，這種感覺真的很好，如果杜克能開明一點，他的人生會不會過的比較好呢？我想應該會的，這樣他的兒子應該也能像我一樣，人生的色彩比天邊的彩虹還亮麗。在遇到逆境也會有人在背後幫助你、輔助你、鼓勵你，互相支持、互相信賴在故事的對後，一定也是完美的大結局吧。

「願道路前來迎向你，願風始終在背後順著你，願和煦的陽光溫暖你的臉龐。雨水輕落在你心田裡，親愛的，你找到幸福了嗎？」(摘自為幸福出征 P.270)

四●討論議題：

- 1.對於像杜克這類的人，我不懂到底是怎麼樣的一種環境造就他們呢？
- 2.對於書中有段「鐘聲會誰響？」「鐘聲為汝響」有疑問，為什麼會為了杜克在響？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：會三乙

科 別：會計事務科

名 次：入選

作 者：陳思潔

參賽標題：新愛的教育

書籍 ISBN：9571333247

中文書名：新愛的教育

原文書名：

書籍作者：戴晨志

出版單位：時報出版

出版年月：2001 年 03 月 5 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

每個孩子都希望能夠「被看重、被接納、被肯定」；只要我們願意「用腦」也「用心」，就可以將駑馬變成「千里馬」；只要老師有耐心有愛心，頑劣的孩子也能變成「鑽石和珍珠」阿！作者戴晨志博士在本書中，以倪美英老師與學生之間的溫馨交流及發生在學校裡的各種感人小故事，呈現出溫暖動人的校園生活與師生情誼，從中也可見到倪老師春風化雨、獻身教育的仁愛情懷。提供故事的倪老師感謝每一個好孩子，因為他們可愛的身影和充滿希望的生命，都將清晰地烙印在倪老師的心中。

二●內容摘錄：

- 1.我們可以試著做「引導者」，而不要做「強勢指導者」或「命令者」！因為有創意、有耐心、循循善誘的引導，比嚴詞教訓或命令，更有助於孩子們的自我成長。(摘錄第 33 頁)
- 2.愛，要「有方法、有智慧」，要讓孩子「吃必要的苦，耐必要的勞」，也捨得讓他跌倒，則他才會勇敢爬起來，而且走得更英挺、更有自信！(摘錄第 42 頁)
對自己有信心，是生命中最重要的一部份天下，缺少的它，整個生命都會癱瘓！沒有神麼大不了的事，只要有信心、肯學習，就可以克服困難！(摘錄第 90 頁)
- 3.不管別人怎麼說我、批評我、嘲笑我，我仍然是個很有價值的人！(摘錄第 107 頁)

三●我的觀點：

在以前傳統社會的觀念中，父母都希望老師嚴格一點，不管是老師或者是父母都深信「棒下出英雄」、「不打不成器」，；而現今社會中，大多的父母親教育小孩的方法都選擇「愛的教育」，不打不罵甚至到溺愛還子的方式。我認為因在這兩者之中取的一個平衡，管教方式並不是不能用懲罰的方式，應該多善用獎賞，少用懲罰式的教育，對學生來說，受到鼓勵會使得學生獲得滿足與成就感，也受到應有的尊重，學習效果會較顯著。

但這平衡很難難捏很難衡量吧？每個人都有不同的個性與脾氣，當老師的要用什麼方式才能管教好同學，過度的嚴厲可能會造成反效果，但也不能過於放縱孩子，因為孩子會不知分寸，要怎麼樣才能拿捏到適當的方式？書中有說到，打他罵他，不如先了解他，知己知彼，才能百戰百勝！了解他所需要的，對孩子才有利，先讓孩子親近你、相信你，孩子才會聽你的話。反之，則會讓孩子更加地疏遠你，因為沒有一個孩子會認為打他就是愛他的一種行為。

書中有一篇令我印象深刻的故事，一位腦性麻痺的人，從小行動不變，遭受到同

學的異樣眼光和排擠但他並沒有被痛苦和血淚所擊倒，反而更樂觀、更積極的坦然面對，如今已成為一位藝術博士。有人曾經問他「難道，你都沒有怨恨嗎？」，她訝異地寫著：「我只看我所有的，不看我所沒有的！」。人們總是對自己的生活周遭的一切不滿足不知足，而讓自己過的不開心，但這又何必呢？其實每個人所擁有的資產很多，只是我們往往都只看見我們所沒有的，唯有朝著陽光看、知足滿足，這樣將會得到最到的快樂和幸福。

書中這篇故事也是很感動的，阿杰是他們班的問題學生，經常欺負女生、搗蛋作怪、殘忍傷害小動物等，也常被其他同學告狀，有一天老師請他媽媽到學校來帶他去看醫生，赫然發現他「腦下垂體發育不平衡」，造成他有「無法控制自己行為做出不雅動作」的現象，但按醫生指示吃藥，就可以慢慢控制異常的行為。有一天阿杰拿著一本本子，主動的跟老師提議，從今天開始，如果有同學他告狀說我不好，幫我在本子上打個叉每著一個叉就可以打我一大阪，這樣好不好？可是說歸說，阿杰的行為依然調皮乖張，不到一個禮拜就記滿了一百個叉，老師有怎麼忍心打他呢？於是老師問大家難道阿杰都沒有做過神麼可以打圈的事嗎？大家開始回想，不過一會兒阿杰也得到了一百個圈，最後阿杰被同學的愛深深感動，也答應按時吃藥、努力做個好孩子。因此我們要試著學習「看不慣，也要讚美」；「不喜歡他，也要試著看到他的好！」，讓自己的思維不斷地轉彎，就可以看到「一個圓、一個圈」啊！並不是一直用「否定」的眼光，也不能一直用「批評」的言詞來論，要看看每件是背後的優點。

本書有很多值得令人深思的故事，是一本探討「愛的教育」的書，而書中所說的做人的道理和面對問題的解決態度是一本充滿愛的書，十分值得我們去讀，書中的各個角色也告訴我們愛的真正定義，才讓我了解生活中要有「愛」。

四●討論議題：

愛，就是好好地「給予」和「對待」！現今社會都秉持著學校的老師絕對不能體罰學生，但也有人認為處罰是有其教育意義的，但是怎樣的處罰有不算體罰呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：三年級
班 級：會三乙
科 別：會計事務
名 次：入選
作 者：劉亞涵
參賽標題：創新關鍵時刻
書籍 ISBN：9789861575384
中文書名：創新關鍵時刻
原文書名：創新關鍵時刻
書籍作者：美國商業週刊編輯群
出版單位：美商麥格·羅希爾
出版年月：2008 年 06 月
版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

美國商業週刊《BusinessWeek》的讀者告訴我們，他們的工作越來越忙碌，而且非常需要簡明可靠的商業新聞、資訊和建議。我們知道，商界人士需要更深入的資料來幫助他們進行有效管理，讀者可藉此機會瞭解這些領袖如何站在第一線直接面對策略挑戰，主導大局。

本書的每一章節記錄了大中小型企業的最佳實務運作現況。為了讓本書更具實效，我們汰蕪存菁，留下能幫助讀者在複雜商業環境中創造最高績效的資訊。我們將這些資訊分成三個清楚易懂的區塊：「學習計劃」點出了個案研究的重點，「重要行動」提供面對變遷的環境應採取的行動，「事後諸葛」從策略面考量，告訴讀者掌握進程、邁向成功的方法。

二●內容摘錄：

路易威登一直都是地位的象徵，部分原因在於他的形象並非建立在公司內部任何一個人的風格上。設計師馬克·雅可布斯受到公司重用，但他不是 LV 品牌的代名詞。P•(68)

在開發中國家做生意不但要更勤快，還要建立良好的人脈。在印度展店之前，路易威登派遣一組人員到印度和年輕貴族見面，再透過他們的介紹認識印度商人和社會精英。(p.71)

加快製造流程有助於提高利潤。路易威登使用更有效率的切割設備和效法日本車廠的團隊合作模式，大幅縮短了新產品的上市時程。(p.69)

三●我的觀點：

從過去的農業時代到現今的科技發達的時代，是人們的努力創新的成果，從過去一直發明到現在，發明的每一樣東西，好還要在更好味了要追求方便、時尚等等。想破頭腦不斷重複思考，發揮創意來達到自己的要求以及來滿足人民的需求，之所以會有現在方便的世代，就是過去人們的努力不斷思考要怎麼樣讓一個東西變的更好，例如：電視它就是一個活生生的例子，從以前的黑白電視到現在彩色或者液晶螢幕，過去的交通工具只是動物，到農業有腳踏車、人力車等等，到現在演變有車子火車飛機，生活上有好多好多的例子。

這些都是人們的求新求變創意，人們才會有便利的生活，不管食衣住行育樂，都可以深刻感覺到是人類的創新。

在現今的商業裡，企業界最需要的就是想法不斷創新的新鮮人才，無論大中小企業，像這樣的人才是企業最喜歡的，因為這樣可以位企業帶來許多商機，東西一變再變，越變越好，越變越精緻。而這本書就是在告訴大家一個公司的經營人是

如何去運用他的智慧來改造整個公司的組織，不管產品或者其下員工，也能夠創造出最佳的營運效果。

我們知道，商界人士需要更深入的資料來幫助他們進行有效管理，每本書都取材自商業週刊對傑出領袖的深入報導，讀者可藉此機會瞭解這些領袖如何站在第一線直接面對策略挑戰，主導大局。

本書的每一章節記錄了大中小型企業的最佳實務運作現況。

告訴各個企業如何在現今商場上用最小成本換取最大利益，而這本書卻可以為各個企業來從新檢討自己公司經營型態是否要做些修正，才能在激烈的競爭中獲的一席之地。

而在這個講究知識、創新的時代，唯有不斷的發明、創新，才能為自己公司帶來無限的創新。

就拿日本來說，他們不斷的在科技方面來改變，就像機器人從不起眼的外表，到現在跟人類幾乎一模一樣，而且會說話會做家事，這就是他們所謂的創新。

現今不再是從前農工業時代，現在已邁向科技創新時代。

我們將這些資訊分成三個清楚易懂的區塊：「學習計劃」點出了個案研究的重點，「重要行動」提供面對變遷的環境應採取的行動，「事後諸葛」從策略面考量，告訴讀者或者是企業來掌握進程、邁向成功的方法。

這些個案都取自美國商業週刊，而且為了提供讀者、企業最新資訊，特別以撰寫本書期間報導的人物作為主角。讓讀者、企業輕鬆了解，雖然我們儘量依據事實更新資料，但書中部分人物和環境已有所改變。然而，我們相信這些故事經得起時間的考驗，不但依然具有啟發性，其寶貴經驗更有助於重要行動的成功。

四●討論議題：

他們是如何保持在所有事情不斷想不斷創新？

全國高級中等學校讀書心得寫作

第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：會三乙

科 別：會計事務

名 次：入選

作 者：李璟

參賽標題：破碎臉 天使心

書籍 ISBN：9573096587

中文書名：破碎臉 天使心

原文書名：破碎臉 天使心

書籍作者：邱恬琳/蕭麗君

出版單位：傳神愛網

出版年月：2002 年 09 月 02 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

蕭麗君在「活著真好」關懷演唱會上，獲得來自各方的讚美與鼓勵，但從蕭麗君的臉上很難判斷她對這些溢美之詞有何感受，因蕭麗君的臉是由一塊一塊不連續的肉拼湊起來的。這一張臉經過二十四次手術仍然無法拼湊完整的臉，細微而敏感的神經簽動不了她臉上僵硬的肉，當然，更牽動不了她的喜悅或沉重。

在經歷一場流離顛沛、苦難挫折的人生後，誰還有勇氣期待未來？然而，蕭麗君做到了！即使已獲得重生的她，心中難免有牽掛，但他清楚自己的使命，仍然選擇面對公眾，她要把自己的故事告訴更多的人，希望鼓勵那些瀕臨絕境而沮喪絕望的人們，和她一樣勇敢地活下來。

二●內容摘錄：

1.有人曾經問我，會不會想要報復殺害我的兇手？坦白說，在我的心中，我早已經原諒兇手了，雖然沒有面對面跟他說，但是我知道自己已經原諒他了。過去我會痛恨他，是因為我沒有宗教信仰，但是耶穌教導我們，要饒恕別人，要愛你的敵人，為恨你的、討厭你的人祝福。(p.188、p.189)

2. 如果【走過來】只是對自己個人脫離痛苦，對別人卻沒有幫助，那麼所受的折磨似乎並不值得。(p.210)

3.在整个人生當中，我覺得關懷是最有意義的工作，這是活著的價值。一個人能夠讓自己有空間去為別人著想、去幫助別人，才是有意義的人生。(p.237)

三●我的觀點：

這本書是在描述麗君的原生家庭、成長過程、戀愛、結婚、離婚到意外發生.....，當我看到這本書的封面，心裡頭揪了一下，忍不住想要一口氣把它看完的衝動，麗君從小沒有像一般小孩擁有一對疼愛她的父母親，卻是祖母一路捏把長大，家境又很貧困，需要幫忙祖母一起負擔家庭狀況，所以成了中輟生，又因為渴慕愛的滋味，遇人不淑，為了要養育小孩，她選擇以美麗的容顏與甜蜜的笑容賺錢。一日，意外就這麼發生了.....，一位迷戀她的男子追求不成，像發了瘋似的，拿著刀子往麗君的臉上亂砍亂切，手指也一根根的被切斷，看麗君還有一絲氣息，竟然拿沸騰的水澆灑在麗君的臉上，天啊！這麼惡劣手段的折磨誰受的了！

搶救過後復建是痛不欲生的過程，加上自己外貌已面目全非，說真的，除了身體的病痛外、還要忍受別人的指指點點，誰都會想快點一死了之。當然麗君也不例外，並嘗試了好幾百種自殺方法，後來因為有了基督福音的愛，進入了她傷累累的心靈，憑藉著信仰給他的力量，教友的關懷鼓勵，讓他有了勇氣面對人生、面對人人的言論壓力，重新找回自己，迎接燦爛的陽光，更是讓人感之動

容。

她曾走過人生黑暗的幽谷、受過身心的傷害、經過多大的打擊挫折，是我們無法想像、無法感受、無法了解的。她卻勇敢的正視，且承擔所有一切的一切，同時他的樂觀正面的看待，包容這一切，走出生死的陰霾，麗君是上帝派來的天使，她願意把她的故事一層一層巨細靡遺的剝開解析自己，她的經歷、她的容顏、她的喜樂，幫助許多徘徊生死邊緣的輕生者重拾生命希望。讓大家深刻體會到活在當下的意義，會更加珍惜目前所擁有的可貴生命。

當我看完麗君的故事之後，心裡頭很沉重也流了眼淚，想想很幸運的我們有父母的愛，卻一昧的嫌她們管太多，甚至跟父母回嘴頂撞，不明白父母的用心良苦，只顧著自己的自私和幼稚的想法，不了解父母賺錢的辛勞，只顧著滿足自己的慾望，身在福中不知福的我們，實在是很糟糕。

我們總是看到別人的不幸，才會發現自己擁有的已經足夠了，我們沒有經歷過什麼樣的大難，也沒有比他還要更淒慘的事情，雖然這樣是好事，但人們總是要瀕臨絕境才會成長，既然我們過的如此順利，那更應該知足、惜福、然後造福，有著健康的身心就該幫助需要幫助的人，並且時常提醒自己要懂得安慰自己，有個人比我們的生活還要淒慘，但他卻活的比我們更精采，有個人比我們更加可憐，但他卻幫助很多人，所以我們更該幫助更多人！心靈才會激發成長茁壯向前努力看齊。

四●討論議題：

生命經過重大的改變，如果你，你會如何面對你接下來的人生呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：會三乙

科 別：會計事務

名 次：入選

作 者：俞儀君

參賽標題：讀書心得

書籍 ISBN：986708831X

中文書名：生命的障礙——《一公升的眼淚》母親潮香的手記

原文書名：生命的障礙——《一公升的眼淚》母親潮香的手記

書籍作者：木藤潮香

出版單位：高寶出版社

出版年月：2006 年 04 月 06 日

版 次：二版

一●圖書作者與內容簡介：

2004 年，原著改編電影《一公升的眼淚》初次震撼日本影壇

2005 年，原著改編電視劇挾超高收視率打破《在世界的中心呼喊愛情》所創下的記錄

《一公升的眼淚》以 70 年代末期的文化重鎮名古屋為故事背景，一位 15 歲的國三少女木藤亞也，正要展開人生中最燦爛的高中生涯。嘲諷的是，一場她從未預料過的變化改變了她的一生，使她的生命在短短的十年間加速凋零.....

一切，始自於一個罕見的絕症—脊髓小腦萎縮症。

7 年來，亞也努力用筆紀錄生活中對生命的思維與堅持，她並不怨恨父母給予她的身體、她並不怨恨上天為什麼殘忍剝奪她生存的權利，她只是一直為自己的身體而奮鬥，拖著日漸衰弱的身軀，慢慢朝前方那一道狹窄卻存在的生存之門前進，一直到 21 歲她喪失意識.....

1988 年 5 月 23 日，她帶著對未來生命的期盼離開 25 年來曾經屬於她的世界，留下令人酸楚的一本本心情記事和鼓勵給更多不肯向病魔屈服的人們。

二●內容摘錄：

淘氣也無所謂，只希望能健壯成長。文筆笨拙也無所謂，只希望能從中看到健康的自己。(p.14)

穿越苦難才能得到喜樂。(p.14)

幽默，能將人與人的心靈連成一線，使大家保持同樣的歡樂心情。(p.62)

一步一腳印，踏踏實實地走過人生中每一段路途。(p.71)

今天先做好今天的事，每天哪怕只能做一件令自己感到滿足的事，心底也會獲的同樣的喜悅。(p.71)

手掌中輕握米粒，內心裡母愛無限。(p.99)

無論今天還是明天，計算光陰的不是時鐘，而是你的心。(p.135)

人活在這個世界上，就是為了要經歷各種磨練。(p.250)

三●我的觀點：

脊髓小腦萎縮症是現今社會少見的一個病症、且至今為止都沒有過智育的病例，目前暫時沒有針對這個病症的特效藥，現在正持續的在開發中，這本書的作者木藤潮香，她的女兒亞也，正是患有脊髓小腦萎縮的患者，在亞也在國三的時候，因為一次的意外使亞也在上學的途中跌倒了，亞也的下巴因此受了重傷，她的母親隨即立刻帶她前往醫院，並且縫了好幾針，她的母親生為公衛護士從事的也是醫療工作，她覺得亞也跌倒的方式很奇怪，普通人跌倒時，因該會反射性地伸出

雙手向前支撐，但亞也未何卻是直接跌傷下巴呢？反覆的思考後，她決定帶亞也去醫院做檢查，到了醫院後，她向醫生說明近來觀察到的種種症狀，醫生幫亞也做了神經學方面的檢查後，指示她們去做腦內科的 CT，做完 CT 後，醫生將 CT 的底片放在燈架上面後，隨即開始解說，醫生說「伴隨運動神經的逐漸消失數年後終將癱瘓在床，而且還有可能併發呼吸不全，總之，對將來病情的發展並不抱持樂觀的態度」，她在聽完醫生的敘述後，受到了很大的打擊，但是她還是努力的抑止著心中的悲傷，思考著如何幫助亞也。

我覺得木藤潮香真的事一位非常偉大的母親，為了讓亞也在剩下的人生中不留下遺憾，盡她所能的關懷亞也，甚至也不曾埋怨她，指希望讓她覺得，生在這個世界真好，活著的感覺真好，哪怕只有一次，她也希望能夠讓她的女兒亞也感受到這樣的心情，讓她體會生命的美好。

後來亞也，三五天就要請假去看醫生，看到亞也每次吃飯後都要吃藥，弟弟和妹妹們雖然嘴上不說，但是心裡都覺得很奇怪：亞也姐究竟是怎麼了？時間一長，也證實了每個人心中的疑慮，不久後，木藤潮香將亞也的病情告知了她的兒女，而她的兒女也沒有令她失望，不管什麼時候，在做什麼事，他們都不會忘問一句「亞也姐呢？」，他們也都開始以溫柔的實際行動表態，尤其是與它相差兩歲的妹妹亞湖，她在亞也發病後，除了讀書以外的時間，就去醫院幫忙照顧亞也，或是在家裡照顧弟妹，幾乎都沒有出門的機會，但是她從沒因此而抱怨過一句，她甚至沒有買過新衣服，因為她一想到比自己大兩歲的姐姐身患惡疾，心理就會產生牽掛。

看完這本書後，讓我開始重新審視生命的價值，雖然亞也因為患有脊髓小腦萎縮症，因而得到了許多人的關懷，但是我想，她還是希望能夠擁有一個健康的身體吧，所以我覺得能有一個健康的身體，真的比什麼都要來的更好。

四●討論議題：

脊髓小腦萎縮症到現在都無法完全治癒嗎？

怎麼預防此病症？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：甲班

科 別：商業經營

名 次：入選

作 者：黎冠廷

參賽標題：一公升的眼淚

書籍 ISBN：9867088298

中文書名：一公升的眼淚

原文書名：一公升的眼淚

書籍作者：木藤亞也

出版單位：高寶書版

出版年月：2006 年 04 月 06 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

作者木藤亞也，15歲即身染絕症——脊髓小腦萎縮症。在她喪失意識前8年間所集結的日記，努力的用筆記寫下了她對生命的堅持，在病中還能懷著「哪怕事多麼微不足道的微小力量，我還是希望能幫助別人」的善念。亞也的文字中，我們看不到華麗誇張的詞藻，看到的是「我想活下去」的強烈渴望，原來活著，就是一件快樂的事。1986年由FA出版社首次集結成書，帶給數以萬計與病魔奮戰的讀者無比鼓勵和希望，1988年5月，亞也在全家人的守護下永遠離開這個世界，結束25年短暫卻燦爛綻放的人生。

二●內容摘錄：

我必須考慮如何生存，而不是胡思亂想「將來會變成怎樣」(P.58)生命有限，時間卻是無限。(P.62)即使身為殘疾人，但我的智慧和平常人卻無兩樣。(P.74)我的淚腺，要忍住！(P.75)知道真相後或許會很恐懼，但我終究得面對事實。(P.90)落葉積攢亦能成蔭，天生我才必有用。(P.124)鬥爭的結果不但不會滿足，還要拚命整理苦惱、煩亂的情緒。(P.131)只要心中有明亮的陽光存在，無論下大雨還是刮颱風，之後總會雨過天晴。(P.156)與其一味懷念失去的東西，不如好好珍惜僅剩的事物。(P.195)從病房抬頭仰望藍色的天空 努力祈禱 請賜予我希望。(P.213)

三●我的觀點：

要說到我看過最好看的日本小說，那當然非木藤亞也所寫的「一公升的眼淚」。當初看這本書的時候，身邊一定要有一盒衛生紙才行，因為不知道自己什麼時候又會因為一段對話或是一句修辭而落淚，真的是非常感人的一本書，與其說這是一本小說，不如說這是一部生命奮鬥日記，裡面的主角就是作者本人，因此宣稱「媽媽的朋友」或是「隔壁的姊姊」這種書更具說服力。

書中的主角，一開始跟我們人沒什麼兩樣，只是一個正值青春年華的少女，有自己的朋友、佈置美好的房間，以及充滿活力的校園生活。但就在人生黃金的15歲，一切的一切正要起飛時，主角突然得了一種怪病，會使的她四肢無力及行走困難，但她仍不怕病魔的威脅，毅然決然選擇進升高中繼續學業。但主角病情越來越嚴重，已經不是單純的想唸書，不方便的行動開始影響到身邊的朋友及同學。主角只好忍痛放棄一般的高中生活，離開自己所熟悉的地方及朋友，轉入岡崎養護（殘疾人）學校。

特殊的學校及四周特殊的學生，讓主角深深感覺自己離嚮往的平凡生活越來越遠，但悲慘的命運齒輪卻沒有因此而停住，直到畢業前夕主角才知道自己患上絕症——脊髓小腦變性病。不久後，主角全身癱瘓在床已經完全失去行走的能力，

生命也因此陷入無止境的低潮，但憑藉著自我求生意志及母愛的光輝，亞也咬緊牙關的撐下來了。主角的清醒意識一直撐到了 21 歲，之後她的意識就隨著一張張掉落的日曆，一點一滴緩慢的被剝奪，終於到了 25 歲那年，死神憐憫的吹息她那殘弱的生命燭火。

整篇故事是由主角本身的日記編寫而成，字字句句都是主角自己的生命點滴，看了真的很叫人鼻酸，這部小說非常有名，不但當初在日本銷售量驚人，之後還被改編成日劇和電影。撇開這些精美的商業包裝不談，我真的覺得這本書實在太好看了，其中有一句話「我們為什麼而生存？」最讓我感觸良多，是啊，我們為什麼生存？活著的用意到底是什麼？生活的目標到底在哪裡？包括我自己都常常不知道今天做了些什麼事，生命中的一頁就這樣完全空白的消失了，或是跟朋友出去玩和吃個飯，一整天就不見了，這樣的我到底有沒有抓住所謂「生存的意義」？這是非常值得我們這種年齡的年輕人好好省思。

總而言之，這本書讓我體會到，什麼叫「人在福中不知福」，看看他們母女倆一路扶持，互相勉勵的對抗病魔，，這本書除了賺人熱淚之外，裡面所隱含的人生哲學和與死亡對抗的勇氣，是非常值得我們學習及效法的，這真的是一本非常值得一閱的好書。

四●討論議題：

對於作者所罹患的脊髓小腦萎縮症，希望醫療人員能研究出治療這種疾病的藥物。在現代社會中，有肢體殘缺的病患，我們應抱著何種態度去看待他們呢？

全國高級中等學校讀書心得寫作
第 9804 梯次得獎作品

.....入選.....

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：丙

科 別：資料處理科

名 次：入選

作 者：簡凱正

參賽標題：來不及穿的 8 號鞋讀後感想

書籍 ISBN：9789866716515

中文書名：來不及穿的 8 號鞋

原文書名：All The Number s

書籍作者：茱蒂·拉森

出版單位：三采文化

出版年月：2008 年 05 月 28 日

版 次：初版

一●圖書作者與內容簡介：

看著小兒子詹姆士靜止不動的軀體，愛倫聽見自己喉嚨發出低沉呻吟，她伸出雙手向前，卻觸摸不了他的臉龐，感受不到他的溫度。年輕的生命就此消逝在寧夏午後的湖畔。突如其來的失親之痛，讓愛倫無法承受，為了撫平傷口，她緊緊抓住控告肇事者的機會。面對害死自己孩子，而且還是和大兒子丹尼爾同樣年紀的兇手，除了恨之入骨和報復，還有沒有別的可能？

目睹意外而深深自責的大兒子丹尼爾，承受著失去手足的徬徨孤苦，還要面對母親沉浸在自己哀傷世界裡的忽視。需要彼此安慰的母子兩人，關係卻脆弱的一觸即傷？

二●內容摘錄：

- 1.接受人生原來是無法掌控的。只有在理解愛究竟是什麼之後，才能不再混淆愛與佔有。於是母親能回到湖邊，讓僅有的兒子盡情嬉戲於另一個兒子靈魂飄散之處，願意只做一雙遠處的眼睛。而那雙眼睛，是最永恆純粹的、數不盡的愛。(p.9)
- 2.我無法承受醒來後會在瞬間忘記這是真的。但這是真的。而我又要重新感受一遍。我想我沒辦法再熬過去一次。(p.119)

三●我的觀點：

起初看到這本書的時候並沒有特別引起我的興趣，不過基於好奇心我還是拿起它來，當我看到後面的簡介時，短短幾句話的介紹卻震撼了我的心，「當我們失去摯愛時，到底要多久才能走得出陰霾？」，尤其以這一句話深深得烙印在我的心中，遲遲無法揮去！

在「來不及穿的 8 號鞋」中，單親媽媽愛倫快快樂樂地帶著兩個兒子到安娜一家人的湖濱小屋度過美好的假期，在美麗的夕陽陪襯下，五個金髮的孩子在湖中嬉戲，大人們在岸邊聊天，突然一輛水上摩托車在他們眼前呼嘯而過，水面上只剩下四個孩子，十一歲的男孩—詹姆士，因此殞落，原本愉快的假期，轉眼間化成了悲劇，詹姆士送醫後，最後的診斷結果為腦死。在醫院裡，愛倫看著詹姆士靜止的身軀，溫柔的觸碰他身體的每個部分，發覺這一切發生得太快、太不真實，在她還來不及看著詹姆士健康地成長茁壯，他就先離他們而去了，為了撫平失去兒子的悲慟，他決定提出告訴，她的大兒子看著自己的親身弟弟在受到水上摩托車的強烈撞擊，回天乏術離開所有人的身邊，那樣子的陰霾也持續了好一陣子，就在母親據理力爭控告肇事者時，他也漸漸走出失去手足的痛並提議要再次前往發生意外的海邊，回來時無意談論到渴望騎水上摩托車的心理而導致母親大發雷霆，他卻認為這是這個年齡的大數人都會做的事，並說道「要是弟弟還活著一定

也會做相同的事」，就是因為這樣有意無意的一句話讓她的媽媽在力求官司勝訴、希望被告能被判重刑而減少心裡的痛苦的時候，這一句話震驚了她，也正因為如此，讓她重新思考當初執意打這場官司的用意和目的，最後，她在最後一次出庭，當法官要做出判決時，請求讓年僅 17 歲的少年肇事者得以以兩百小時的社區服務作為最後懲處，並把兒子的器官捐贈了出去，因為大兒子的一句話讓她思考如果詹姆士還活著，在這樣的年齡、這樣的時間、這樣的環境下必定也會嘗試這樣的休閒活動。

「當我們失去摯愛時，到底要多久才能走得出陰霾？」在我父親過世的時候，我也曾經這麼問過我自己，我要多久才能走出這種悲慟，有人說人的悲傷期是兩年，但失去一個我們生命中最重要的人真的能夠在兩年內撫平傷痛嗎？這個問題我始終保持著懷疑的態度，書中有一段是這麼寫的：「她無法把自己裝成是新聞上看過的父母，在經歷毛骨悚然的意外和器官捐贈後，還能保持冷靜悲傷又高尚的態度。」我和書中的母親愛倫一樣是平凡人，在面對摯親過世的時候，那種失落感是掩飾不了的，會傷心，會痛哭，更會怨天尤人，生氣著這種事為什麼會發生在自己身上，而不是別人！甚至會將他所留下的物品，一件件摸過，將過去共同創造的回憶，一件件反覆地回憶著，幻想著有他存在的感覺，就像書的封面這麼寫道：「失去了兒子，像遺失了二分之一的愛。失去了手足，像遺失了二分之一的靈魂。他的離去，把生命的希望全部帶走……。」我十分認同且非常喜歡這句話！因為這就是一般人當下會有的反應，但我們不能讓希望被帶走，理性和現實告訴我，日子得繼續過下去，我們得學習接受、面對、放手，最後帶著那對摯親數不盡的愛，好好地生活著，因為那就是對他們最好的思念了！因此我會試著面對事實，我會告訴我自己，「我知道，我可以很堅強。」

四●討論議題：

1. 當我們失去摯愛，到底需要多久才能走出陰霾？時間真的能治癒我們心裡的傷痛嗎？
2. 面對殺害自己至親的兇手，除了恨之入骨外，真的能無條件的寬恕？