

南華大學

文化創意事業管理學系碩士論文

A THESIS FOR THE DEGREE OF MASTER OF
BUSINESSADMINISTRATION

Department of Cultural & Creative Enterprise Management,
Nanhua University

連鎖型音樂教育系統行銷模式之研究-以新竹市為例

Research on Chain Music Education System's Marketing Strategy

-Take Hsinchu City as Example

指導教授：黃玲碩 博士

歐崇敬 博士

ADVISOR : HUANG,LING-SHUO, Ph. D.

OU, CHONG-JING, Ph.D.

研究生：卓彥儀

GRADUATE STUDENT :Chuo,Yen-Yi

中 華 民 國 106 年 6 月

南 華 大 學

文化創意事業管理學系文創行銷碩士班

碩 士 學 位 論 文

連鎖型音樂教育系統行銷模式之研究-以新竹市為例

Research on Chain Music Education System's Marketing

Strategy –Take Hsinchu City as Example

研究生：卓彥儀

經考試合格特此證明

口試委員：

宋天瀚
胡子W
歐學敬
黃玲碩

指導教授：

歐學敬
黃玲碩

系主任(所長)：

楊興仁

口試日期：中 華 民 國 106 年 05 月 21 日

南華大學文化創意事業管理學系 105 學年度第二學期碩士論文摘要

中文摘要

論文題目：連鎖型音樂教育系統行銷模式之研究-以新竹市為例

研究生：卓彥儀

指導教授：黃玲碩、歐崇敬 博士

論文摘要內容：

近年來，台灣面臨少子化的威脅，以兒童音樂教育為主的音樂教室該如何經營與維持，民眾是否有意願讓孩子接觸音樂教室？這是連鎖型音樂教育系統面臨的主要問題。不少連鎖型音樂教室開始對營運策略及行銷方面下了不少功夫，因此對於連鎖型音樂教室經營概況進行調查與分析，才能夠進一步瞭解他們的營運模式，從調查與分析資料瞭解他們所重視的問題。

就台灣目前生態來看，音樂教室已經不再是以往傳統以音樂教師教學為主的經營模式，而且在教師鐘點費低而人事費用又高漲的情況下，行銷通路、身兼多職、音樂教室間的合作來節省成本筆者認為是未來進一步研究的主要方向。

本研究以三個連鎖型音樂教室為主要研究對象，從教育系統的改變去分析各音樂教室之現況，透過文獻資料的收集以及與各音樂教室負責人的深度訪談，藉此瞭解各連鎖型音樂教育系統的行銷模式。

關鍵詞：少子化、連鎖型音樂教學系統、行銷策略

Title of thesis : Research on Chain Music Education System's Marketing
Strategy -Take Hsinchu City as Example

Name of Institute : Department of Cultural & Creative Enterprise
Management, Nanhua University

Graduate date: May 2017 **Degree Conferred** : M. B. A.

Name of student : Chuo, Yen-Yi **Advisor** : HUANG,LING-SHUO, Ph. D.
OU, CHONG-JING, Ph.D.

Abstract

Recently, Taiwan is faced on critical decreasing birth rate. How operating and keeping a chain music classroom which based on music education for children? Will parents let their children learn music in a music classroom? These problems are very serious on chain music educational system. Many chain music classrooms are working hard on operating and marketing strategies. Therefore, this research is surveys and analysis on chain music classrooms operating profile for understand their operating mode.

For Taiwan at present, chain music classrooms are not traditional operating mode anymore. In situations of low teacher hourly fee and high staff cost, save cost price by marketing channel, a person who wears many hats, and cooperate with other music classrooms are ways may research in the future.

This research is adopts three chain music classrooms. From variably educational system to analysis every music classrooms of situations by using data collect, and interview with company principals to understand operation mode on each chain music classrooms.

Key words: Decreasing birth rate, Chain music classroom, Operation mode

目錄

中文摘要	i
Abstract.....	ii
目錄	iii
表目錄	vi
圖目錄	vii
第一章 緒論	1
1.1 研究背景	1
1.2 研究動機	2
1.3 研究目的	3
1.4 研究範圍與限制	4
1.4.1 研究範圍	4
1.4.2 研究限制	4
1.5 研究流程	4
第二章 文獻探討	6
2.1 台灣音樂教育發展歷程	6
2.2 台灣的連鎖音樂教學系統	8
2.2.1 山葉 YAMAHA	8
2.2.2 河合 KAWAI	9
2.2.3 朱宗慶打擊樂	10
2.3 行銷策略	11
2.3.1 行銷策略面的 STP	11
2.3.2 行銷 4P	12
2.4 藝術行銷經營策略	13
2.4.1 經營策略概念定義	13
2.4.2 藝術行銷	14
2.5 少子化	14
2.5.1 關於少子化	14
2.5.2 少子化對社會的影響	16
2.5.3 少子化對教育的影響	17
第三章 研究設計與執行	18
3.1 研究架構	18
3.2 研究方法	19

3.2.1 質性研究	19
3.2.2 個案研究法	19
3.2.3 深度訪談法	20
3.2.4 文獻分析	21
3.3 研究對象	21
3.4 研究設計與執行	22
3.4.1 研究設計	22
3.4.2 深度訪談	22
3.5 本研究編碼說明	23
第四章 資料研究與分析	24
4.1 教育目標的設定	24
4.1.1 如何招募及培養師資使音樂教室得以永續經營?.....	24
4.1.2 如何提升音樂教室知名度?.....	26
4.1.3 如何因應現在學制中的多元學習目標以及升學的競爭力?.....	27
4.2 教學架構的演變	28
4.2.1 如何針對不同年齡層設計對應的教學課程?.....	28
4.2.2 利用素質分班或是學習資歷分班，是否能有更好的教育成效?.....	30
4.2.3 不同的教學系統在檢定方面的能力設定有何不同?.....	32
4.2.4 舉辦何種活動，來呈現學員的學習成果	33
4.2.5 目前在學習的班制上，有何不同規劃?.....	34
4.2.6 教材內容在近幾年有何不同的改變?.....	36
4.3 少子化的因應策略	37
4.3.1 針對少子化的招生策略?.....	37
4.3.2 如何讓資訊透明化使家長放心將孩子送到音樂教室學習?.....	39
4.3.3 面臨環境少子化的狀態之下，大型音樂教室該如何應對?.....	40
4.4 成本與回收	42
4.4.1 如何訂定音樂課程的價格	42
4.4.2 音樂課程的成本投資有哪些?.....	43
4.5 未來發展規劃與建議	44
4.5.1 對台灣目前的音樂教室經營有何看法?.....	44
4.5.2 對台灣的音樂教室未來發展就短、中、長期來說，有何建議?.....	46

第五章 結論與建議	48
5.1 結論	48
5.1.1 瞭解各音樂教室教育目的的設定之意義.....	48
5.1.2 瞭解各音樂教室對於教學架構的演變	48
5.1.3 瞭解各音樂教室對於少子化的衝擊所因應的策略	49
5.1.4 瞭解各音樂教室的成本與回收	49
5.2 建議	49
5.2.1 對於目前音樂教室經營之建議	49
5.2.2 對於未來發展音樂教室短、中、長期的建議	50
5.3 後續研究與建議	50
5.3.1 連鎖型音樂教室的行銷通路策略	50
5.3.2 音樂教室間的互相合作、人力分配與經濟結合達到最大效益	50
參考文獻	51
附錄一：訪談逐字稿	57

表目錄

表 1.1 各連鎖音樂教室的業務比較表.....	3
表 2.1 山葉課程設計.....	9
表 2.2 學習的主要目的.....	10
表 2.3 朱宗慶教學特色.....	11
表 2.4 不孕症原因.....	16
表 2.5 少子化造成的負面影響.....	16
表 3.1 訪談人員資料表.....	21
表 4.1 各音樂教室的招募與培養師資表.....	25
表 4.2 各音樂教室提升知名度的作法.....	27
表 4.3 各音樂教室的多元學習及提升升學競爭力的方法.....	28
表 4.4 各音樂教室對於不同年齡層課程安排規劃.....	30
表 4.5 各音樂教室的學生分班法.....	32
表 4.6 各音樂教室強調檢定的要項.....	33
表 4.7 呈現學員成效著重舉辦的活動.....	34
表 4.8 學習班制上所有的不同規劃.....	35
表 4.9 各音樂教室的教材設計規劃.....	37
表 4.10 各音樂教室對少子化所做的招生策略.....	39
表 4.11 各音樂教室呈現給民眾安心的資訊.....	40
表 4.12 大型音樂教室對少子化做的應對策略比較.....	41
表 4.13 各音樂教室訂定音樂課程的價格.....	43
表 4.14 各音樂教室所需成本.....	43
表 4.15 各音樂教室對台灣目前音樂教室經營的看法.....	45
表 4.16 各音樂教室短、中、長期經營之建議.....	47

圖目錄

圖 1.1 山葉音樂教學系統.....	2
圖 1.2 研究流程圖.....	5
圖 3.1 研究架構圖.....	18
圖 3.2 行銷 4P 衍伸的架構圖.....	22



第一章 緒論

本研究為探討台灣的連鎖型音樂教育系統的營運策略方面之現況，在過去與現在的台灣對於連鎖型音樂教育系統的營運模式，或許些有不同之處。而現在的社會面臨到少子化的問題，許多家長在面對音樂教育的方面都會一一的考量孩子，到底需不需要音樂教育的課程，所以藉由以探討台灣目前的狀況來說，以連鎖型音樂教育系統以及行銷策略之現況來審視對於台灣音樂教育行銷上會有什麼幫助或可以給予他們所需要的建議。

1.1 研究背景

在充滿競爭力的台灣音樂教育之中，具備存活在現在的社會中擁有實力的條件是不可或缺的，而在這樣的背景狀況之下，創意與獨特性則占了非常重要的角色。台灣的音樂教育歷史悠久，學校扮演著培育人才的基地，而音樂教室扮演著強化與開發的作用，但是從過去到現在的台灣音樂教育體制依舊是偏向古典音樂方面著手進行，各個音樂教室以及學校音樂系所培育出來的學生注重在於樂器演奏的實力。

在台灣有許多的音樂教育系統，本研究取三個台灣較大的音樂連鎖教育系統：山葉 Yamaha 音樂教育系統、河合 Kawai 音樂教育系統以及朱宗慶打擊樂教育系統。這三個大型連鎖音樂教育系統佔據台灣音樂市場相當悠久的時間，台灣人大部分學習音樂的時候可能都接觸過這三個音樂教育系統的其中之一。然而在台灣目前面臨少子化的狀態之下，音樂教育系統的獨特性是相當重要的。

山葉 Yamaha 音樂教育引進台灣已經有40年以上的歷史，已經培育超過60萬名學生，山葉 Yamaha 是強調以音樂和感動的氛圍，秉持著教學服務的熱忱，讓孩子在山葉 Yamaha 音樂的國度裡茁壯成長。山葉 Yamaha 的教材皆為日本進口，內容則是由日本五百多名音樂專業團隊，以融入生活、充滿創作能力及適用於全球性的想法研發，型態多元。(山葉 Yamaha 音樂教室)

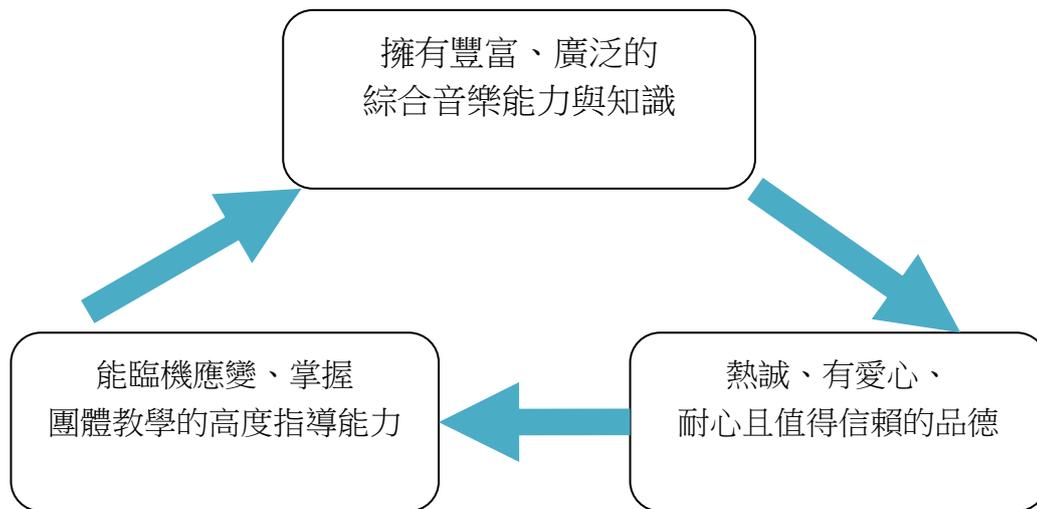


圖 1.1 山葉音樂教學系統（山葉 Yamaha）

河合 Kawai 音樂教育為加強音樂教育，增進國內幼兒及兒童音樂學習風氣，拓展音樂教育，河合音樂教室更進一步培訓師資，研修教材，引進日本河合 Kawai 音樂教育適合目前學習音樂之最新教案，並且全力推動音教工作，以親切、和善、專業及人性化的教學，引導兒童及成人進入音樂的世界，享受音樂的愉悅心情。（河合 Kawai 官方網站）

朱宗慶打擊音樂教室的教學理念是以打擊樂為媒介讓孩子自然接觸音樂，課程內容涵蓋敲敲打打、遊戲、律動、唱歌和實際演奏，孩子透過引導，接觸節奏、旋律、和聲、音色、拍子、速度、音量、重音、表情、呼吸等音樂元素，再用合奏，讓孩子由簡單的練習曲到繁複的重量級作品，逐步達成音樂養成的目標。（朱宗慶打擊教育系統 官方網站）

1.2 研究動機

因為筆者大學期間修讀的科系為民族音樂學系，而家裡也是從事系統音樂教學的相關工作性質，因此筆者對連鎖型音樂教室的教育系統與行銷模式也非常有興趣，進一步想了解其教育系統以及行銷模式，在音樂教學系統有何影響。

本研究是藉由連鎖型音樂教室的發展面向，反思台灣之音樂教育對現在的音樂表演者所產生的影響，當連鎖型音樂教育開始有所轉變或是轉型，在形式上的轉變甚至是連教學內容都有著非常有突破性的性質，以及其融入更多元化的課程素材以及元素，對於他們來說生活的狀態是否產生了變質，除了教學內容外如何

進行行銷模式也是非常值得探討的。

在台灣國內有許多的音樂教室逐漸增加並且設立，但有名的音樂教室卻是少之又少，之所以會挑選山葉音樂教室、河合音樂教室以及朱宗慶打擊樂教室是因為他們皆為「大型」連鎖型音樂教室(教學系統)，他們有部分是有結合其他業務如下列表格：

表 1.1 各連鎖音樂教室的業務比較表

連鎖教育系統	業務	不同之處
山葉 Yamaha	1.樂器銷售 2.音樂教室	鍵盤為主
河合 Kawai	1.樂器銷售 2.音樂教室	鍵盤為主
朱宗慶打擊樂	1.打擊樂團 2.音樂教室	打擊為主

(研究者自行彙整)

1.3 研究目的

本研究藉由多個個案研究針對音樂教育系統的發展方向，藉以反思台灣音樂教育對現在的音樂表演者所產生的影響以及他們生活狀態是否受到外來教育的影響。

藉此了解連鎖型音樂教室，教育系統與行銷問題與方式。然而大型連鎖型音樂教育系統是如何設定教學目標與行銷模式，並非使用大型企業的經營模式，而是以教育領導人獨特的經營模式。

在台灣少子化的環境下連鎖型音樂教育系統如何面臨衝擊?台灣音樂教育是如何發展的可以使它早期沒有很有名卻獲得廣大消費者的青睞，進而使之在音樂產業中取得立足之地位，因此本研究的目的如下:

- 透過本研究了解教學目標設定
- 透過本研究了解教學架構的變革
- 透過本研究探討少子化的因應策略
- 透過本研究了解成本與回收
- 透過本研究分析了解未來發展規劃與建議

1.4 研究範圍與限制

1.4.1 研究範圍

本研究所選擇的連鎖型音樂教育系統範圍是以新竹地區為主，且以三間連鎖型音樂教室為主軸，目前台灣連鎖型音樂教育系統的市場趨勢並不小，發展的空間卻很有限。主要範圍將朝向廣大經營之連鎖型音樂教育系統是如何拓展市場以及少子化等相關問題。

1.4.2 研究限制

能符合永續經營的大型連鎖體系的音樂教育系統其實數量真的是不多，且要有穩定客源以及其他收入實在少之又少，如此一來取樣又更加的不容易，受訪者經常由於業務繁多等關係受訪時間有限，在資料收集時必須透過網路社群、官方網站以及宣傳單等。

至於在行銷策略在財務狀況之上，多多少少有些顧忌與有所保留，例如所謂的不可奉告的秘密行銷亦或是商業機密，使研究生在訪談內容上部分的訪談提項並沒有辦法那麼的完整，然而，在訪談過程中，因為訪談提項與研究者的訪談技巧並不是那麼純熟，而且又有一些實際上的受限制之條件，而使得受訪者回答的方向與研究生認知有所差異，使得部分題項，無法確實完整呈現亦或是有比較不完整之處，這些皆是研究限制的難點。

1.5 研究流程

本研究在研究之前就有跟這次的主題有所接觸過，且更想瞭解研究對象，以及連鎖型的行銷策略，並透過閱讀相關書籍，包括音樂類別的營運策略、藝術管理、個案研究等等來去瞭解過去與本研究主題相關的資料，進行資料的分析與整理。訂定好研究方向後，接著進行訪談，透過與管理人員或主管並且進行訪談，來瞭解本研究對象之營運(經營)狀況，如圖 1.2。

確認主題且建構研究架構之後，接著進行訪談大綱設計，待訪談稿完成後，開始深度訪談資料分析與統整，之後並開始進行論文撰寫，最後提出研究結論與建議。

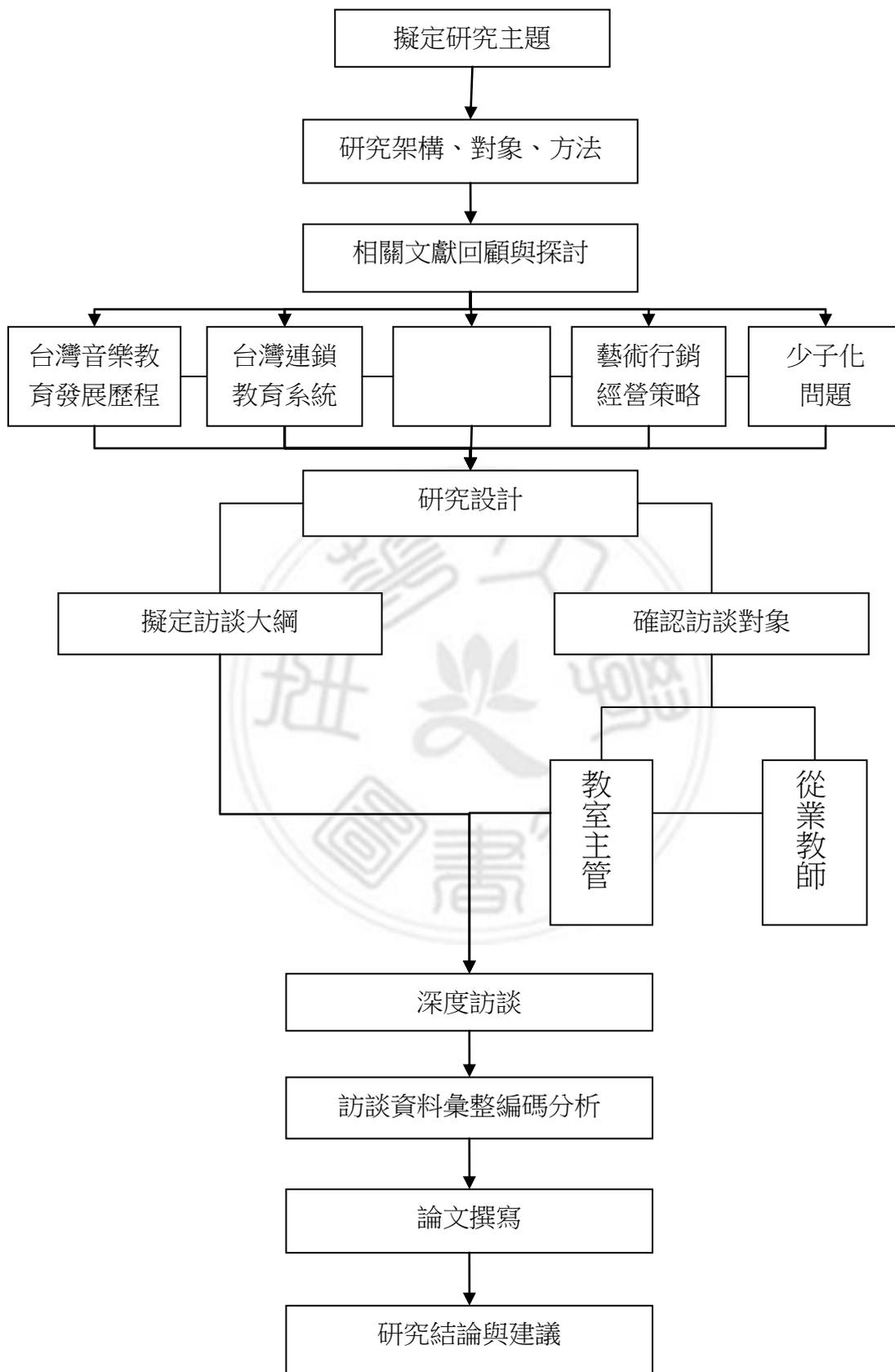


圖 1.2 研究流程圖 資料來源：本研究繪製

第二章 文獻探討

2.1 台灣音樂教育發展歷程

有關於藝術的教育它主要是要使他人從主觀的角度轉變成為客觀的角度，從多方面的角度來說，去接受各種形式的存在，藝術本身是經過捕捉與表現內在所擁有的品質中各種類型的人們心目中的感覺所達到的，而且藝術教育的主要目的是使人們能夠去理解它及感覺事物的藝術價值所在，所以我們可以說藝術教育也是一種感覺教育，而音樂教育皆是如此(熊蕾譯，2003)

音樂從古至今不論是從東方的國家或者到西方的國家，在世界的各個角落與時代皆會有音樂存在的地方，音樂是一種表達自我感覺的一種方式，所以有人類的地方就一定會有音樂的存在，然而音樂既然是種如語言一般的表達自我感覺的一種存在，人類的情感中的喜怒哀樂讓說出來的話語變得如此的與眾不同，所以如果在不同的感覺之下，如果在負面的情緒之下所製造出的音樂，那麼感覺應該帶給人們的感覺是多麼不好的，所以要如何經過音樂的訓練與教育而達到「善意」的傳達，那麼就是一種相當大的考驗了。(鄭方靖，1993)

台灣的音樂教育隨著西洋音樂的傳入而有了新的發展，陳郁秀(1999)針對台灣古典音樂教育發展分為以下五個階段：

一、第一階段：(1624~1661年)

此階段年間，西班牙及荷蘭相繼佔領台灣，在台灣不僅設教堂、建學校，設置相當多設施。傳教士也利用此機會向民間傳福音以及聖樂，使得聖樂傳唱民間。後因鄭成功驅趕荷蘭人，採閉關自守之政策，使得西洋音樂就此中斷。

二、第二階段：(1860~1895年)

1860年中國於英法聯軍中失敗，簽訂天津條約後，台灣四大港口開放，西方各國也藉此再度接觸台灣。古典音樂也再次被基督教長老教會傳入台灣，傳教士依舊藉由聖歌福音傳唱之方式，增加了聖詩、風琴彈唱部分傳教並讓宗教音樂隨之深入民間。除此之外，英國和加拿大長老教會在南北分別設立台南神學院、長榮中學、淡水牛津學堂、淡江中學等教會學校，有計畫且具規模的傳教並且傳授音樂課程。古典音樂教育也在此階段漸漸萌芽發展，進而對台灣民眾產生更多的

影響，此時期也成為台灣音樂教育中非常重要關鍵的一個階段。

三、第三階段：(1895~1945年)

1895年中國在中日甲午戰爭中失敗。台灣於法官條約中割讓給日本，而台灣音樂教育也在此政治轉變中產生變化。台灣於日本統治年間，音樂教育制度之草創由日本首任學務部長伊澤修二來台主持規劃。他將音樂教育分為普通音樂教育和師範音樂教育；普通音樂教育又分為初等與高等教育兩種，初等教育以教授歌唱為主，高等教育則以歌唱及樂理教授為主。至於師範音樂教育則以教授師資為目標，除歌唱及樂理之外，另外還增授風琴、創作、合唱等課程，並且推薦優秀學生至日本專門學校研修／台灣早期音樂家以及音樂師資也因此大部分皆為留日為主(姚世澤，2004)。

日人於各級學校廣設音樂課程，為台灣的音樂教育奠下深厚的基礎，也使得音樂教育成為正規教育中的必修課程之一。也由於日本已全盤西化的教育政策引導台灣教育之方向，也因此使得台灣音樂教育以西方古典音樂為主，一直延續至今，古典音樂都是台灣音樂教育的主流。另外藉由出國留日之音樂教回國後繼續任教於台灣音樂學校，在此循環下，更加強古典音樂在音樂教育中的主導地位。

四、第四階段：(1945~1987年)

1945年台灣脫離日本統治時期，經歷了政策及建設混亂之時期，直到1949年國民政府遷台，延續中國大陸之教育制度與學校體系，師資亦成為另一主流並留日學者共同成為台灣音樂教育的主導者。國民政府在台灣高等教育學府設立音樂系，並於普通教育體系中廣設音樂課程，進而與大專院校設立音樂系及所，使得古典音樂主導台灣音樂蓬勃發展至今。古典音樂無論是在教學或演奏上，對人類的音樂生活及音樂價值觀產生相當大的影響。

在此時期，國民政府對音樂有新的開拓，如規模較大的台灣省交響樂團的產生，定期舉行演奏會，頗得好評，並對光復初期對樂界貢獻不少。

五、第五階段：(1987迄今)

1987年國民政府解嚴，台灣的政經環境產生了相當大之變化，台灣走向自由、民主、人權與法治的新時代。也因政府解嚴，台灣的教育也興起一片改革風潮，本土藝術受到相當大的重視，台灣本土的音樂也在諸多音樂學家的採集整理之下

有系統地呈現，受到相當大的重視並逐漸建立其地位。此現象雖然不致影響古典音樂在台灣音樂教育中的主導地位，但多少改變了一般人民的音樂觀，使人民的視野更加開闊，也將台灣的音樂教育引領入更豐富多元的新局面。

順應著此教育制度的改革，台灣的音樂教育內涵趨向多元化，並且逐漸走向學校教育、專業教育以及社會教育三方面發展。

2.2 台灣的連鎖音樂教學系統

2.2.1 山葉 YAMAHA

山葉教學理念

全方位的音樂訓練，為了讓學員孕育出所期待的音樂性，更培養創作與演奏的能力，使得周遭的人能夠分享音樂的喜悅。

山葉教學特色

1. 強調適齡的教育
2. 綜合性音樂能力的培養
3. 團體的教學指導法
4. 完整且醫治的教學體系

長久的經營理念與周延明確的教學架構，是山葉領先其他品牌音樂的主要原因，偉了使各個年齡層的音樂愛好者，均有接受音樂訓練的機會，從三歲半的幼幼班、四到五歲幼兒班、為國小一到二年級小朋友設計的兒童班、國小三年級到十五歲少年適合的兒童電子琴音樂班，以及到正研發推廣中的成人班(PMS)，整個系統設計完整的覆蓋了所有年齡層，並依適齡的教育精神，分別編定教材與指導法，讓接觸音樂變成更美好的感受。

而修畢上述的基礎課程後，更有以學習興趣以及能力培養區分的一般性與專業性的課程銜接。在此清晰緊密的教學系統中，每一個階段的學習目標與教學內容都非常具體明確，使教師與學員以及家長都能有所依循。

山葉在每一個階段的課程設計，都包含著聽音、歌唱、彈奏、樂譜讀寫、喘做等等要素，以下是每一個項目的詳細介紹如表：

表 2.1 山葉課程設計

課程	內容
聽音	是由基本音感下去著手，並發展出對音程、音高、音色、節奏的感受以及認知，在逐漸地加強學員對機能性和和聲的理解與辨識能力。
歌唱	由於學員在最自然的音樂表現歌唱入手，來培育對音樂的感受力，同時導入對節奏、樂句、強弱、音色、以及由古典音樂到現代流行音樂的體驗來著手。
彈奏	先以遊戲的方式，讓學員更親近點，進而熟悉鍵盤樂器以及節奏樂器。彈奏的技術與能力則是經由進階的教材循序培養的。而在所有彈奏訓練的單元之中，鍵盤和聲的學習以及應用，則為一持續性的教學單元，以便為將來的創作能力打下紮實的基礎。
樂譜讀寫	由讀譜、寫譜的活動過程中認識樂譜，並逐步導入對音樂符號與術語的認識與運用，增強演奏的詮釋的能力及表現能力。
創作	自開始接觸及激發對創作的喜好，並同時培養創作的的能力，讓學員在鍵盤上依據曲調配上伴奏、或加以變奏、或學習再次編曲。當建立了對樂曲結構的掌握能力後，就可以即興彈奏鍵盤樂器(有時加入大擊樂器)方式來創作音樂。而使學員可以抒發自我的樂念，這是山葉系統的重要教學目標之一。

資料來源：山葉 Yamaha (本研究整理)

2.2.2 河合 KAWAI

河合教學理念

東和-河合音樂教育系統，為了給孩子健康的音樂學習環境，特延聘國內外音樂教育專家、心理學家經多年研究，創作出一系列真正符合台灣兒童需求的音樂教材。

在教材裡面，以「主題」的形式展開一系列的學習，主要目的是發揮「創造性」的音樂，讓孩子的想像力能盡情的發會並且延伸對音樂的感受，並且表達自己的情緒，發展自我的潛能，進而培養出健全的人格。(Kawai 鋼琴)

河合教學特色

1. 重視想像與創造力的表現
2. 培養鍵盤彈奏的能力
3. 透過「合奏」活動，培養孩子的群體性與社會性

河合教學目標

1. 擁有敏銳的耳朵、良好的彈奏能力、豐富的音樂性
2. 擁有優秀的合奏能力
3. 進一步發展自己喜愛的音樂性向
4. 培養聽的習慣與能力
5. 充分發揮學員的想像力、創造力、表現力
6. 感受與表現出具”音樂性”的活動來

表 2.2 學習的主要目的

學習要素	重點概述	
身體活動	律動 感性的再初接觸到音與音樂的過程之中，來引發學員們的各項的潛在能力。	節奏 伴隨著強弱、速度以及脈動等三個要素，生動活潑並持續地在流動之音樂活動中延展開。
彈奏活動	導入期邊玩邊接觸鍵盤，從遊戲中自然而然地進入彈奏的領域之中。 與節奏活動中，先體驗各種節奏後，在呈現節奏譜來看，先具備彈奏基礎後，才進入到樂譜的認知。	
感知活動	相關音樂知識學習的過程，如讀譜、視唱、音樂記號等。	
歌唱	音樂活動中最重要要素之一。 累積感情的理念，刺激創造力的再現。 將各式各樣的活動結合起來，有助主題想像力的擴大與延展。	
合奏	進一步瞭解音樂的樂器。 最重要的是快樂的去體驗。	

資料來源：河合 Kawai （本研究整理）

2.2.3 朱宗慶打擊樂

朱宗慶教學理念

朱宗慶打擊樂的教學理念是以打擊樂為媒介，讓孩子自然的能夠接觸音樂，課程內容涵蓋了敲敲打打、遊戲、律動、唱歌以及實際演奏，孩子可以透過引導的方式，接觸節奏、旋律、和聲、音色、拍子、速度、音量、重音、表情、呼吸等音樂元素，再用合奏的方式，讓孩子由簡單的練習曲到繁複的重量級作品，逐步達成音樂養成的目標。

表 2.3 朱宗慶教學特色

教學特色	內容	備註
高成就	敲奏是人類的本能，打擊樂符合孩子的生理發展，透過敲擊立即反應聲響，能適時的給予孩子回饋，以其作為進入音樂的媒介，最容易建立孩子的學習自信。	孩子進入音樂世界的最佳入門
創造力	冰冷的金屬樂器、熱情的皮革觸感，再加上木製樂器的渾厚，不同的樂器，不同的感受，再加上充滿樂趣的引導，自然而然經發出孩子學習的熱忱。 並且結合打擊樂，用肢體感受音樂，透過遊戲的教學，讓課程多元又有趣，才能真正啟發孩子的創造力。	多元學系到創造力培養
節奏感	節奏是音樂的基礎，鼓類樂器最有助於孩子發展節奏性；至於木琴、鐵琴等鍵盤樂器的運用，則可以強化孩子聽音、辨音能力，節奏和旋律兩者互相結合，讓孩子獲得完整且均衡的發展。	鼓類+鍵盤樂器，節奏和旋律均衡發展
合群性	不同聲部的互相協調，才能完成一手合奏演奏。在朱宗慶打擊樂教學系統，孩子們在樂團課程中學習、享受合奏的樂趣的同時，也培養同理心和責任感，讓他們更合群。	被需要的感覺，讓孩子更合群

資料來源：朱宗慶打擊樂教學系統（本研究整理）

2.3 行銷策略

2.3.1 行銷策略面的 STP

1. 市場區隔化(segmentation)

相對於其他的競爭者，在商品、店格或行銷的手法是否有區隔化，好讓消費者能夠很清楚與其他競爭市場的差異性。而市場區隔必須確保此一市場潛力足夠，且企業有此能力滿足此一區隔需求。

2. 目標市場選定(targeting)

在定義好的市場區隔中，分析目標客群的消費行為及動機，並了解主要競爭者的產品及競爭行為。

3. 產品定位(positioning)

找出未被滿足的需求，產品定位滿足該需求，並發展該產品的主要賣點

以期讓產品和行銷組合，能在消費者心目中佔有一席之地。

2.2.2 行銷 4P

根據(蕭富峰，2006)的研究，「行銷」它是指在動態的環境之中，如何創造出特定的產品以及理念，要如何去打開通路、推廣產品及訂定它的價格，以便於創造出一個價值滿意的東西。

「行銷組合」最早是被 Mccarthy(1981)提出，其中為產品 (Product)、價格 (Price)、通路 (Place)、促銷 (Promotion)，簡稱行銷 4P，「行銷組合」而此為行銷策略的基本核心，以下做出簡單的概述：

- 產品 (Product)：

產品的範圍非常的廣泛，它不僅是代表實品舉凡從包裝、保證、售後服務、品牌、公司形象等皆在其範圍內，而產品也是行銷 4P 中的核心，也因為產品就是行銷 4P 的核心，簡單來說若是沒有產品，就顯得沒有意義，故其它方面就無須再談。

- 價格 (Price)：

價格是行銷 4P 最具彈性的因素，消費者願意付出的代價以便獲得產品，俗話說得好，常以稀為貴，當此產品為稀有、品牌產品的時候它的價格會隨之高漲，但反之若眾多商品有非常接近、相似之處的時候，價格就會是消費者在意的一個考量依據，所以價格也是競爭的利器。

- 通路 (Place)：

通路則是考量到了消費者的時間與地點的便利性，使消費者能夠方便迅速的獲得商品，所以各大商廠及賣家便會想辦法使商品在每個地方都能被消費者所見，以達到時間與地點的便利性要點。

- 促銷 (Promotion)：

促銷包含了個人的銷售、廣告、公共關係等，它是藉著說服提醒消費者某產品提供滿意的雙方交易過程(李旭東，2003)。

之後 Booms & Bitner (1981) 在此基本核心上增加了人員 (personne)、具體感受 (Physical Evidence)、流程 (Process)，進而形成了行銷 7P 的理念。

2.4 藝術行銷經營策略

2.4.1 經營策略概念定義

大型連鎖音樂教室何時開始注重「經營管理」，中小型非連鎖音樂教室的經營方法，「音樂與表演藝術」是非常具有「無形產品」以及「人力密集」等的特質，以產業要件觀察看下來，產品的發展，產業必須經由經濟層面來看所需要之特醒與條件（行銷），產業強調的就是經濟規模、產值、就業機會，產品商業化或著講究實用性質。

Byrnes（2004）說：「藝術組織一旦順利成立，緊接著面臨的艱鉅任務就是如何永續經營」，面對外界環境的情勢轉變，組織的評估必須透過研究、蒐集、分析資訊等的技巧，並且擬定策略予以因應。

陳麗娟（1998）指出如何累積盈餘，創造收支平衡，使團體有繼續營運的經濟能力，是需要良好的年度財務規劃以及掌控的基本概念。優良的企業體系以經營完善，能不斷開發永續生存條件為經營優先考量。一般企業通常是看到財務報表和企畫書，藝術團隊如有良好的財務以及寫企畫的能力，企業才會看到的不論是對藝術團隊贊助或著是投資，都是一種方式。

藝術團體除了將影音資料儲存較為完整之外，其餘在製作過程、製作檔案、財產清冊、觀看者問卷調查與售票率等等資料，都只有簡單而且零散的紀載。這些都是在象徵知識價值的資產，僅存在於執行者腦海中，隨著人員的流動而消失。再加上表演藝術團體沒有標準化作業流程的習慣，導致行政上時常發生類似相同的錯誤（林巧婷，2009）。

中、小型音樂教室有如微型創業班人員重複性較為高，以至於教師人員，會呈現一人兩職的情形發生，然而，藝文消費和一般民眾消費市場不同所以和一般管理學門也會有所不同之處，在許多有高雅藝術背景出身的教師們，抱怨太少人對他們課程有興趣。我們可以看的出來這個部分處於一個非常有限的市場。為了增加學生，這些教師們必須從潛在的市場去吸引更多消費者或是在音樂教育市場之外吸引更多人。價格或許也是一個誘因但並未是個萬靈丹（Colbert，2003）。

2.4.2 藝術行銷

行銷是一門藝術與科學。(Hunt, 1991 ; Bass, 1993)。其實根本目的就是要要有連結組織市場。行銷手段是為了滿足，組織以及目標消費者。在傳統行銷的基本概念，就是滿足消費者的需求，不適用於高雅藝術。這正是有別於其他的傳統行銷的文化行銷 (Colbert al.,2001)。藝術行銷經理人的目的是吸引消費者關注產品。

為了尋找合適的消費者，經理人必須掌握更多的知識盡可能地對市場和各個環節尋求較有效的效益。在今天的競爭環境之中，藝術管理者還比須制定組織的品牌。一個好的經理人不同意這些概念的話，將是無法提供必要的創業精神和領導發展他的組織。(Colbert, 2003)

行銷是一種感覺的交換，在行銷交換中的理論當中，交換的產生乃源自於交換雙方期待所交換的行為對自己是否較為有利的，然而在「如何開發藝術市場」一書之中有提到：「藝術行銷是屬於產品導向但是行銷人員主要的目的並不是在於去改變藝術特質而是特藝術家的作品以及創作找到適合的民眾。」

藝術行銷所創造的價值，在於大型連鎖型音樂教室，如何行銷自己並且建立品牌，必須清楚的瞭解行銷手法和概念為何。行銷就是將產品特色推廣出去，使消費者心動且因此去購買。行銷是可以幫助一個組織成長以及進步的肥料，但未能正確的達到產品以及消費者的需求時是沒有用處的。

2.5 少子化

2.5.1 關於少子化

近年來台灣人口老化與少子化的問題引起社會涉獵的討論，內政部日前亦提出多項鼓勵生育的具體措施。根據資料顯示，在 1982 年間我國新生兒的總數為 41 萬人，但最近幾年僅 21 萬人，下降幅度達到了一半。單就每位婦女生育數來看，1951 年時，每位婦女平居生育 7 個小孩，但到了 2008 年，卻下降為 1.2 個，已成為世界生育率最低的國家之一。雖然評估人口老化與少子化對於經濟的影響十分不易，不過以台灣目前超低的生育率來看，若此一趨勢無法扭轉，台灣未來的經濟發展將會受到嚴重的影響。因為人口會有

老化問題，老年人口越來越多，年輕人口卻越來越少，使社會扶養之問題隨之爆發。

曾經傳宗接代是一件很重大的事情，但在現今的社會之中，許許多多的人們不再為了傳宗接代而結婚生子，現在的女性，因為經濟比較獨立，有自我謀生的能力，已經不是像以前一樣沒什麼唸書沒有學術知識，都只能輔佐家庭做內務。所以現在的女性因為經濟獨立的關係亦或是因為夫妻的經濟問題(例如薪水短少)，造就了要不就是不結婚，因為沒有必要;要不然就是不生孩子，因為養不起為主軸。

台灣每年逐漸下降的生育率比起過去的台灣較為嚴重，過去的台灣生育率只有越生越多的趨勢，並不是像現在一樣越生越少，有些人還乾脆不生較為多，有些人卻是因為疾病的關係生不了小孩，逼不得已才會無法生育。

根據教育部所統計，104 學年度國小學生人數為 121.4 萬人，比 90 學年度足足少了將近 71.1 萬人，並且敘述說相當於雲林和連江縣總人口數一樣。

隨著少子化的趨勢，較小的學校比率逐年的上升，並且在 104 學年度全台有將近 374 所國小學生人數少於 50 人，約占百分比的 14.2%，教 90 學年度增加 1.8 倍，並且創下歷年來新高。

不婚以及晚婚的比率上升

女性受高等教育比例已超過男性，伴隨而來的是女性勞動參與率提高，能自行維持經濟獨立。相關調查發現，多數台灣女性不是「選擇」或「決定」不結婚，而是沒有合適對象，不如不踏進婚姻。部分男子也因找不到適合女性為結婚對象，所以會向外找尋外籍女性當作伴侶。

養兒育女成本昂貴

許多人不生小孩的原因有一個部份是由於考量收入難以支付育子的開銷進而到「養不起小孩」，而成本計算對不同階層的群體又有所不同，所以在育兒成本太昂貴的情況之下，對於薪水不夠理想的情況之下，想要生育的夫妻較為少數。

表 2.4 不孕症原因

男性	女性
1. 無精液症、精子數量太少	1. 輸卵管功能障礙、排卵障礙
2. 精子活動力太小、精子畸形	2. 免疫因素
3. 晚婚造成生殖系統功能不再	3. 子宮內膜異位症
	4. 晚婚造成生殖系統功能不再

資料來源：少子化對台灣社會的衝擊（本研究整理）

2.5.2 少子化對社會的影響

正面影響

少子化可能會造成教育體系市場的萎縮，但個人卻因此能投入職涯發展，努力在事業上打拼，而創造出更多的經濟奇蹟，進而增進社會進步。

表 2.5 少子化造成的負面影響

難以接受社會現實的考驗	從小受到過度照顧，家長會主動滿足孩子的所有一切的慾望，並且為他排除一切的障礙，造成抗壓性與挫折容忍力不高，對於從事服務業方面的工作，就會顯得難以勝任。
較難適應團體生活	社會工作並不是一個人就可以完成的，在職場上是需要分工合作，才能有效率地達成成果。若用自我為中心的心懸，缺乏同理心及對工作團隊向心力與認同感，往往導致與工作夥伴溝通障礙。學習與同儕共同分擔責任，向上司確切表達自己的意見，已成為社會新鮮人所需面對的重要課題。
退休年齡的增長	年輕人負擔加重，一人皆需負擔兩人或兩人以上的老人奉育成員，若在家上育子，未來年輕人的負擔會更加嚴重，甚至因人口減少，所需服務之人較多，退休年齡可能持續的提升。
人力枯竭	人才是國家發展最重要的人礦，有一流的人才，才能促進國家各項的建設。人口數減少，競爭力有某種程度的下降，意謂著人才跟著萎縮，影響國家對外競爭力的提升。
年長者的福利	為因應老年人口的成長，政府因當重視老年人的老年生活，

制度與安居問題	落實居家化以及社區化的政策導向，提供老人多元的選擇與福利服務。周延的老人福利，應保障老人基本生活需求並提升老人生活的品質，以確保老人在經濟安全、醫療照護、長期照護、居住安養及社會參與需求滿足。
---------	--

資料來源：少子化對台灣社會的衝擊（本研究整理）

2.5.3 少子化對教育的影響

少子化第一個所衝擊的是學校與教育。由於嬰兒減半，面前幼稚園及中小學以普遍有招生不足的現象，將來大專院校也是會發生同樣問題，學校是將成為艱困產業，教師工作機會隨之減少。招不到學生的結果是濫竽充數，教學品質降低。此外，由於家中往往只有一個小孩，眾人寵愛在一身，父母花錢提供最好的物質給了小孩，造成小孩個性又不知感恩，行為偏差，影響將來健康社會的運作。

（吳坤堃-少子化對國民小學教育影像與因應之研究）



第三章 研究設計與執行

3.1 研究架構

本研究旨在瞭解連鎖型音樂教育系統（簡稱連鎖型音樂教室）的經營策略。並希望彙整出該音樂教室的是如何經營，對於市場面與供給面提供指標性的行銷策略的統合。

本研究架構如下圖所示：

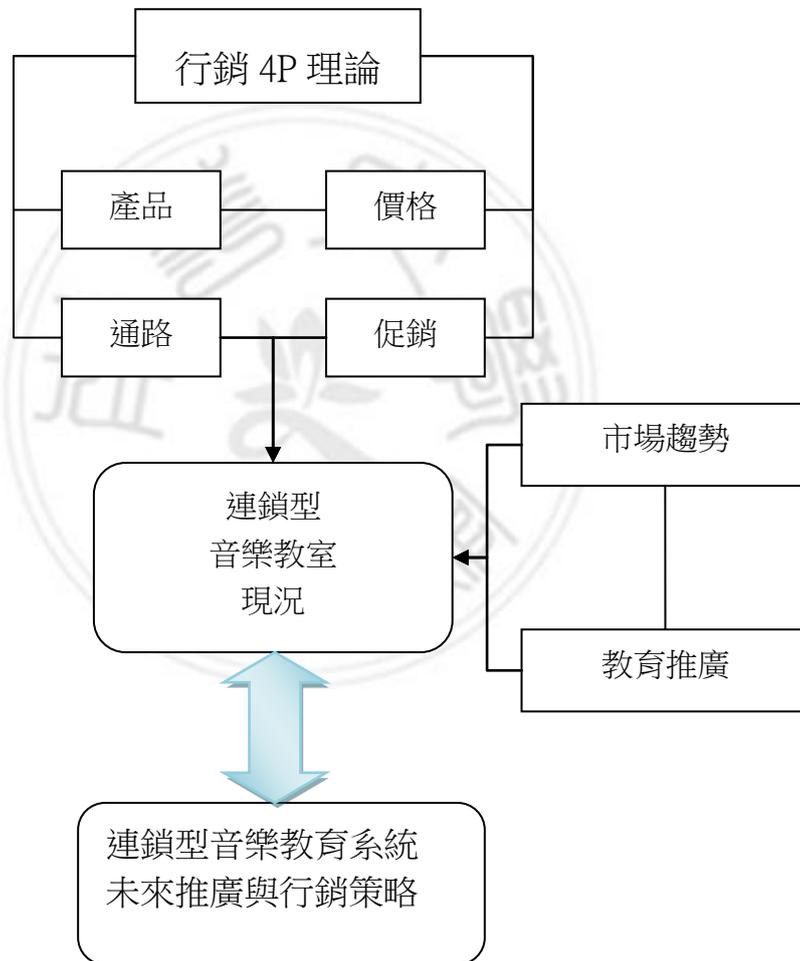


圖 3.1 研究架構圖

資料來源：本研究自行繪製

3.2 研究方法

本研究為探討連鎖型音樂教育系統經營模式，將透過個案研究法、深度訪談法、文獻分析等質化研究方式進行資料分析。進一步瞭解連鎖型音樂教室經營者的想法與方式。

3.2.1 質性研究

質性研究是一種避免數字、重視社會事實的詮釋。質性研究蘊含著不同的研究策略，當這些研究策略具有下列幾項特質才可被視為是質性研究：

- (一) 在研究過程收集的資料，是屬於人、地、和會談等軟性（soft）資料，且這些資料有豐富的描述。
- (二) 研究問題並不是根據操作定義的變相而發展，相反的是在複雜的情境中逐漸形成概念架構。
- (三) 整個研究的焦點可以在資料收集過程中逐漸清晰，而不是在研究開始就設定等待研究者回答問題或等待研究結果驗證的假說。
- (四) 任何對研究現象或行為的理解，必須深入了解被研究者的內在觀點，外在可見的因素往往只是次要的。
- (五) 資料收集過程較偏重在被研究者的日常生活情境中，與被研究者做持久的接觸與互動，從這些互動經驗中來收集全面式的資料。(潘淑滿，2003)

3.2.2 個案研究法

個案研究法在質性方法中非常特別的資料收集法與整理分析的方法，因為所謂的個案，它可以包含所有的個體，舉凡從人、事、物、團體、機構、方案、決策都在其範圍內(王玉民，1998)。

質性研究的研究方法有非常的多，個案研究就是其中之一研究手法，則是一種策略，在進行個案研究時可使用各種方法來切入，例如觀察、訪談、調查以及實驗等，使之瞭解研究其脈絡原因，且個案研究具有特殊、描述、啟發、歸納、探索以及解釋等特性(邱憶惠，1999)。

研究對象在受訪中不在只是個提供資料的機器，而是在面對自己生命的經驗，並且像研究者以語言的方式表達敘述其過程，也使受訪者更瞭解自己所在的社會

處境 (胡幼慧, 2008)。

個案研究法的特性有以下四項 (陳月娥, 1999)：

一、質性研究：個案研究以質性研究為主，因為個案研究中包含了思想觀念、道德信仰心理衝突，這些皆不易達到量化或者不易以數字呈現，所以個案研究屬於質性研究。

二、詳盡深入：個案研究不僅限表面且要有深入的探討，如對受訪者生活史及相關文獻等皆知以考量，可以說是詳盡深入的研究。

三、正確的描述：因於過去的努力使個案研究的技術有長足的進步，如訪談的技巧及記錄的方式，研究者能夠使之正確的紀載與研究對象的研究經過。

四、非正式手續：個案研究可以不拘泥於時間地點，隨時得注意研究的對象，也並非一定需要有結構性的觀察或著問卷，所以可以說非正式手續。

3.2.3 深度訪談法

深度訪談 (in-depth interview) 部分主要研究工具為訪談者、訪談指引與錄音工具。研究者經受訪者的同意下，依據訪談指引進行訪問，並以錄音的方式記錄，避免訪談資料遺漏。

深度訪談是一種互動的歷程，這個歷程的意義不在於僅將訪談前就已存在受訪者心中的客觀事實呈現出來，而是不斷藉由訪談者與受訪者的互動，所創造出來的積極意義 (Malhotra, 1993)。基於非流行音樂產業的特性，本研究相當是採用此法已進行資料彙整，先藉由呈現文獻探討所作為訪談的話題引導，再從研究問題的彼此對話中，逐步探詢訪談之焦點議題。

1. 訪談者：

訪談者為研究者本身。進行本研究前，研究者曾閱讀質性研究相關書籍，雖其並非正式的質性研究經驗，但可使研究者對深度訪談有初步的瞭解與體驗。

本研究受訪對象經營者為主，因此，在進行訪談前，研究者與受訪者建立良好信賴的互動關係，讓受訪者安心，才能獲得深入而有意義的資料。

2. 訪談指引法：

本研究運用訪談指引法 (interview guide approach)，事先選擇主題，採

取半結構是深度訪談，由研究者事先擬定訪談指引大綱。研究者根據訪指引所擬定題目提出問題，而是依據受訪者的反應，適時調整與修訂問題的內容順序，以期獲得深入且真實的資料。

3. 錄音、拍照、攝影與紙筆：

為能完整記錄訪談內容，研究者在訪談前先徵得受訪者的同意，透過錄音工具錄音，如果能攝影並將受訪者所表達的肢體動作、表情與非語言特性以影像紀錄但無法攝影只能以紙筆簡短紀錄，開始或結束拍照，於訪談結束後當天隨即將訪談內容撰寫成逐字稿，以避免遺漏或印象扭曲，完整紀載訪談內容。

3.2.4 文獻分析

本研究將收集相關連鎖型音樂教室與行銷策略相關之期刊論文、統計資料以及相關報導等文獻資料，作為探討連鎖型音樂教育系統營運模式的基礎資料，資料來源可以分為兩大類，一是第一手的資料，可以透過訪談、參與以及紀錄，透過深度訪談後所整理資料作為分析；另外一個則是次級資料，例如：演出活動宣傳品的文宣或著是網站資訊等等資料，以及前人研究的相關議題。

3.3 研究對象

主要範圍以新竹市較連鎖型的音樂教育系統為主軸，並且挑選出三家連鎖型音樂教學系統作為主要訪談對象，分別為：山葉 Yamaha、河合 Kawai、朱宗慶打擊樂。

表 3.1 訪談人員資料表

訪談對象	職稱	代碼	訪談日期	訪談時間
琴絃社	經理	A	106.03.22	54 分鐘
河合鋼琴句欣才藝樂器公司	新竹縣市河合經銷經理	B	106.03.20	60 分鐘
朱宗慶打擊樂	老闆	C	106.03.18	58 分鐘

(本研究整理)

3.4 研究設計與執行

3.4.1 研究設計

以行銷 4P 來做衍伸並且衍伸出對應的問題，問題如下圖：

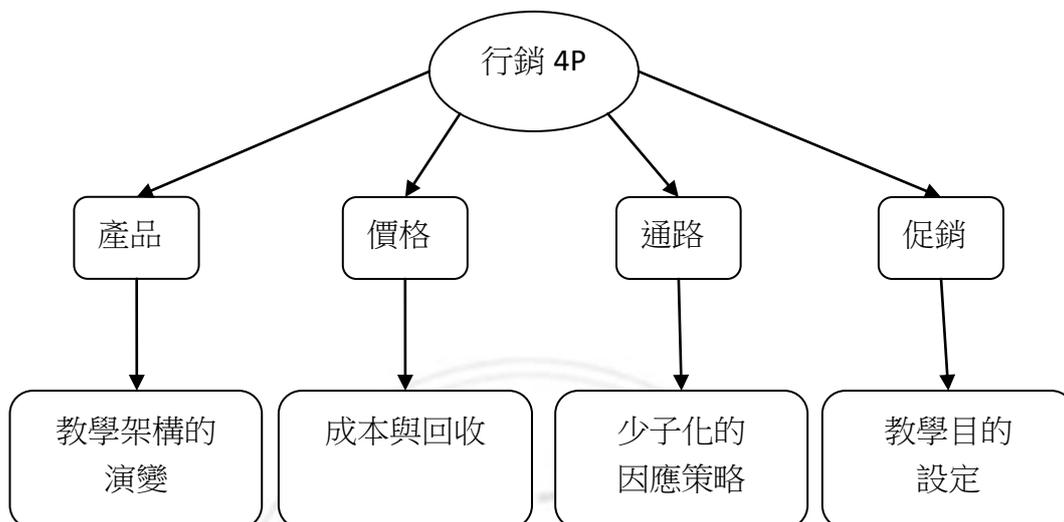


圖 3.2 行銷 4P 衍伸的架構圖 資料來源:研究者自己繪製

3.4.2 深度訪談

研究者在確認研究問題以及目的後，進而擬定訪談大綱，透過文獻資料的收集以及與學者討論之後，並透過相關人士的推薦與討論之後，選出了適當的訪談對象人選，研究者在進行訪談時，依照訪談大綱提項進行，但是因為擔心訪談的問題太過於制式化，所以以較白化的方式提問問題，並且依照受訪者的身分不同調整問題方向。

在研究者要進行訪問前，會事先以電子郵件的方式聯絡受訪者，並且說明論文題目以及附上訪談大綱，並且告訴訪談過程會全面錄音，以便做後續的資料彙整與分析。詢問受訪者是否接受訪談的意願，再做進一步的電話聯繫，待確認受訪者理解訪談內容後再與受訪者約定受訪日期以其地點。

研究者在訪談結束之後會先將錄音檔轉化為文字資料，建立成為逐字稿，再分別標記受訪時間、地點以及日期，若有不清楚的地方再透過電子郵件或著電話與受訪者再次確認內容，最後再對逐字稿內容進行編碼以利資料分析整理。

3.5 本研究編碼說明

一、資料處理的方式

將研究的資料與編碼乃是一種形式再現的分析。資料再分析的工作當中，較為困難的就是便利一個範疇以及主題。也就是說將所觀察到的紀錄、訪問稿或是紀載的任何文字稿加以閱讀，以逐句、逐行或是段落分析分解，並且加上標籤。

句子或段落標籤化重作即是「編碼」，但是並非給予名稱這樣而已，而是要予以概念化（齊力、林本炫，2005）。

本研究是依造著訪談的大綱，以及問題引導的方式，探討所要瞭解的問題或是針對過程中有所疑惑或不清楚的地方加以求證。為了避免時間久了，會遺忘一些事情且當下的記憶相當有限，錄音並且將錄音的資料編輯整理出訪談的逐字稿。並且以代號「A」、「B」、「C」代表三個音樂教育系統的受訪者，並在每一份訪談逐字稿，填上了訪談日期、時間以及訪談對象。

二、訪談資料及分類

將每一份完成的訪談稿都加以編碼、並逐次的找出資料的意義、觀念以及事實，重點的概念化，並且注意獲得的資料與本研究相互契合。整理期間的蒐集、編碼以及資料分析同步進行，將訪談告終的受訪者的論述內容並且進行編碼的動作，編碼與堤想代碼範例如下：

EX：A-I1-Q1 所代表的代碼意義

A：代表受訪者 A 教學系統的受訪者

I1：代表主題提項

Q1：代表問題提項

第四章 資料研究與分析

此章節是依據訪談內容的五個層面進行分析跟說明，第一節教育目標的設定；第二節教學架構的演變；第三節少子化的因應策略；第四節成本與回收；第五節未來發展規劃與建議。

本研究的對象將以 A「山葉音樂教室」；B「河合音樂教室」；C「朱宗慶打擊樂團」，以此編碼作為受訪對象之代號。

4.1 教育目標的設定

4.1.1 如何招募及培養師資使音樂教室得以永續經營？

A 音樂教室是採用與大專院校的教授合作之方法，藉由觀摩的方式來讓學生學習資深老師的教學法，進而了解到教學與演奏並非為單獨的個體，而必須是為一體的，這兩者有密不可分的關係。

我們現在其實是跟各大專院校都有在合作，跟教授都有保持一定的聯繫，希望可以推薦好的學生，我們也是有些建教合作的方式讓他們來觀摩的方式，因為很多時候你很會彈的學生，他在教學上並不是那麼得瞭解，我們都會跟一些教授合作，那就邀請他們來觀摩原來資深的老師，他的教學的方式是這樣，其實有很多檢討的部分，因為在台灣目前，大家還是就認為說以音樂教學與音樂演奏是比較分開的，但是實際上這兩個是分不開，因為很少人會以音樂演奏作為完全的職業，因為國內目前還沒有這個市場，教學和合奏是要結合在一起的。(A-I1-Q1)

B 音樂教室是採用正規師資與另類師資培訓法，正規師資是由大專院校之正統音樂系培育出來的，主要以大學所學之專業理念；另類師資則是藉由教師證照的考取以及注重教學的培訓而來，這類的師資並非一定是從音樂系所畢業的。

分為正規師資培訓及另類師資培育。

正規師資培育以專業理念及理論與實務並重，傳統音樂系的老師為主，用大學所學專業理念培訓師資。

另類師資培訓：取得教師證照及教學實務訓練，但不一定接受過大學音樂教育，而是以重視教學實務訓練為主。(B-II-Q1)

C 樂團是採用學長姊找學弟妹人才的方式來進行師資培訓，他們會先找到自己覺得合適的人才，再藉由推薦的方式去考試再經過一些審核跟訓練之後方可教學。

通常都是在每一年的，大概在學生要畢業之前在四五月份的時候以朱宗慶教育系統他們都會進到校園裡面進行招募的工作，那麼有的學長學姊推薦他們的學弟妹來考試。

關於師資的培訓，通常像朱宗慶、梅林他們固定都會有一個講師的考試，那麼在我們那個時期大概在民國的 82 年時候，它都會要求是音樂的相關科系那麼現在好像有放寬教育系或著是幼教系畢業的老師都能報考，報考的話都會有一個主修的部分。

考你在學校裡面主修樂器，那另外還是會有一些節奏的測試，那麼經過考取之後，會有在我民國 82 年考進去的時候他還會有一個 360 小時的訓練，在訓練裡面包括擊樂技巧的訓練、木琴、合奏的訓練以及教案的研討，那麼上限之後，所有的老師都還是要旁聽然後實習，再來就是教學的過程中還需要有輔導講師的評估帶領，然後才能夠真正的上線來教小朋友。(C-II-Q1)

表 4.1 各音樂教室的招募與培養師資表

	山葉 (YAMAHA)	河合(KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
招募	和各大院校的教授配合找到適合擔任教師的學生	正規:傳統音樂系 另類:取得教師證	校園招募
培育	讓可以擔任教師的學生觀摩前輩教學	正規:專業與實務 另類:教學實務訓練	經過招募考試後再訓練 360 小時

(本研究整理)

4.1.2 如何提升音樂教室知名度?

在眾多的音樂教室可供選擇的環境裡，如何更突顯現自己獨特的地方，可以讓自己更具有地位上的優勢也是很重要的一環，以下是各音樂教室提供的方式：

受訪者 A:「這個部分除了基本的廣告，當然很重要一點是學生的素質跟老師的素質，如果學生的素質夠好，在我們這個教室學得久，基本上家長就會願意幫我們宣傳，所以口碑的宣傳其實是更重要的，所以在琴弦社的話其實學生都學非常的久，老師都蠻有經驗的，所以在宣傳上是以口碑宣傳為主，那另外老師的知名度就是有資深的老師那有教出一些比賽或著是考上音樂班，這些多多少少會幫教室的知名度打開。(A-II-Q2)」

受訪者 B:「建設和維護客戶的溝通窗口；保持聯絡員工及網路暢通；經常發布大小型表演;鼓勵學員參加檢定；網路與關鍵字的排名；人脈的收集；與同盟資源分享及多方合作。(B-II-Q2)」

受訪者 C:「以我們教室的作法的話，除了有自己的粉絲專頁然後印製 DM 然後在學校發放，然後另外就是跟社區連結辦一些活動。如果以我們萬華區社區的話，像我們會參加萬華區所舉辦的嘉南文化節或著是相關社區的活動或著是自己辦一些活動，例如萬聖節的踩街遊行以及音樂下午茶然後還有自己所主辦的講師的音樂會，期待學生能夠帶更多人來參與我們的活動，那我們的活動也分為售票跟免費。那麼我自己覺得一個教室要市區裡面經營以及永續的話，他必須要走出去甚至要跟各個單位連結，還有就是他的耕耘至少要在超過十年以上知名度才會慢慢地打開。(C-II-Q2)」

A 除了基本的廣告之外還主打自己的師資，讓升學、比賽的效果展現，打造出口碑達到最好的廣告效果;B 是利用網路行銷例如關鍵字的搜尋、打造一個與顧客優良的溝通橋梁讓顧客能夠清楚的得到自己想要的資訊、也讓學生多參與檢定

以及表演進而達到廣告的效果;C 則是經營粉絲專業並印製 DM 在校園打廣告、聯合社區或地方舉辦活動的方式，這個過程必須經過長久的耕耘方可達到成效。

表 4.2 各音樂教室提升知名度的作法

	山葉 (YAMAHA)	河合(KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
提升知名度作法	1.廣告 2.家長的口耳相傳 3.教師的素質高 4.教學成果	1.良好的溝通窗口 2.使用網路行銷 3.大小型表演 4.檢定及成果 5.人脈的良好利用 6.多方合作	1.網路粉絲專業 2.廣告 DM 發放 3.與社區辦活動 4.多方合作 5.長期的耕耘

(本研究整理)

4.1.3 如何因應現在學制中的多元學習目標以及升學的競爭力?

在現今多元學習以及升學的競爭力底下，音樂教室的因應方式如下:

受訪者 A:「因為我們是推廣型的音樂教室，我們並非是像音樂院或者是音樂班，所以我們在於競爭力或升學上面我們其實只是提供一個管道，這學制的更改對我們的影響並不大，我們只是提供這樣一個管道說以學習音樂上幫他準備檢定，那這些檢定對他來說將來他可能會使用到，或著是你現在讓他學多一樣音樂的才藝，將來他在各項活動參與或著是服務上面他比較多的機會，因為現在的確是升學的競爭力越來越多元化，可能要靠著參加很多的服務性質的東西，或著是比賽或著是音樂類型的表演，這些都會記錄分數裡面，我們當然我們必須要知道這些資訊提供給家長知道，讓他們多一個想法、多一個機會，但是我們不是升學補習班，所以我們還是以推廣小朋友喜歡音樂為主。(A-I1-Q3)」

受訪者 B:「硬體方面：提供良好的課程環境；軟體方面：能提供高品質的課程；服務方面：提供令人滿意的服務及活動。(B-I1-Q3)」

受訪者 C：「那麼因為在我們系統的裡面它就是專職打樂器，那麼在多元學習的裡面比較不符合你的題目的期待，我只能說在我們的經營的理念裡面以打擊樂出發的話，我們會辦一些，以梅林為例。

它會辦木琴大賽，它會辦木琴大賽，在木琴大賽裡面表現優異的學生，通常在參加教育局所舉辦的五項藝術比賽裡面也都會拿到非常好的獎項，對於家長對於孩子學習有期待，它可以透過像這樣的管道精進他們的技巧，但是打擊樂就是一個多元學習的一個課程，在課程上弦律上，像是鐵琴、木琴，或著打擊樂器的合奏的練習，它就是一個打擊多元的課。(C-11-Q3)」

表 4.3 各音樂教室的多元學習及提升升學競爭力的方法

	山葉 (YAMAHA)	河合(KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
提升多元學習方法	提供管道的方式來進行多元化的學習，例如：檢定、表演	硬體：良好的學習環境 軟體：高品質的課程 服務：讓人滿意的服務	鐵琴、木琴、打擊樂器即是多元學習
提升競爭力的方法	提供管道的方式供民眾選擇，例如：服務學習、音樂比賽、音樂表演	好的學習環境 高品質的課程	木琴比賽 五項藝術比賽 (教育局)

(本研究整理)

綜合以上的訪談資料，音樂教室只是提供一個推廣平台讓學生因為喜歡音樂而學習並達到多元學習，而並非完全偏向升學性音樂教室。不過，值得一提的是一旦對於音樂有學習興趣的學生，音樂教室能夠盡力的提供一個良好的學習環境和學習設備，或是會舉辦一些音樂比賽或表演性質的活動等等，所得到的成效就是讓學生可以比別人更具有競爭力，進而創造雙贏的局面。

4.2 教學架構的演變

4.2.1 如何針對不同年齡層設計對應的教學課程？

各音樂教室針對不同年齡層設計對應的教學課程如下：

受訪者 A：「這主要還是要看老師的教學法，像我們平常就會針對老師做研修的部分，那老師之間呢我們會做探討，小朋友會不會在這個上面有困難，我們會用幾種方式來幫助他度過這個困難，因為音樂教育說實在是比較菁英教育，比較一對一式的，它比較難說，不像英文說，我還可以有程度的分班的分別，它你即使是一樣是九級的學生學的曲子都是完全不一樣的，所以我們的設計是比較偏向個人化的設計。(A-I2-Q1)」

受訪者 B：「以認知發展理論的基本概念設定學習速度了解兒童思考運用其具體的教學教具；適應年齡適度的平衡順序訂定教學策略；兒童年齡層感覺動作分為三期：第一期為前運思期 2-7 歲；第二期具體運思期 7-11 歲；第三期形式運思期 11 歲以上。(B-I2-Q1)」

受訪者 C：「朱宗慶還有梅林的教學體系，我們都會從幼兒班，幼兒班也就是滿 4 歲，現在因為朱跟梅的兩個體系，他們都有向下扎根，包刮 3 歲有一個音樂屋的親子課程，目前的年齡層更降低到 2 歲多大概就已經來上像這樣子音樂屋的親子課程，那這個裡面他每一次每一堂課都有一個樂器的單元。

他可能是以這個童謠大家所熟悉的兒歌做一個引導例如像獅子大遊行，像這一首兒歌配合樂器，還有一個固定的樂器來教授，獅子大遊行他所使用的就是大鼓。

第二個單元可能是一個親愛的媽媽，那親愛的媽媽就是配合母親節，他所運用的樂器可能就是一個手搖鈴，歌謠配合手搖鈴，再由一個創意的故事，或著是不一樣的律動歌謠的引導，這就是一個 2 歲半到 3 歲多的音樂屋的課程的一個訓練，四歲以後就是幼兒班有兩年的，訓練課程，這樣就進入了先修班，先修班是為小一設計也是兩年的期限，接下來就我們通常到了專修班之後呢，在專修班就開始教木琴的三支棒子的練習，那麼到了樂團班之後，我們開始教四支棒子的木琴的基本練習。

所以從四歲的幼兒班兩年，然後升上來，先修班兩年，再來專修班兩年，再

來成人班無限期。(C-I2-Q1)」

表 4.4 各音樂教室對於不同年齡層課程安排規劃

	山葉 (YAMAHA)	河合(KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
針對不同年齡層的課程安排規劃	教師研修 (教材、學習分析) 一對一的個人化設計	設計教材分三期 第一期:2-7 歲 第二期:7-11 歲 第三期:11 歲以上	2~3 歲親子班 4 歲幼兒班 4 歲後的訓練班 小學一年級先修班 3 支棒子的專修班 4 支棒子的樂團班

(本研究整理)

由以上各個不同年齡層的教學課程設計可以了解到老師在教學方面是能夠依照孔子的中心思想，針對不同學生的不同程度去因材施教，而且老師們也會定時的去研討、商討其教材或課程內容是否符合學生期待或是抓出學習上的困難點。另外在各個年齡層給予不同的教學道具增加學生的學習印象;或是在學習上有一套標準流程學習法來引導學生從基礎到進階的程度。

4.2.2 利用素質分班或是學習資歷分班，是否能有更好的教育成效?

對於素質分班或學習資歷分班是否能有更好的教育成效，各音樂教室都提出了不同的看法，受訪者 A 指出雖然音樂學習到後面的時候都是採用一對一的教學比較多，但是在最初入門的時候，最好是把大家都先集中團體上課，這樣會更容易讓學生有興趣學習。

我們是短期的音樂推廣的補習班，所以我們沒有不像學校，學校可以做能力分班，音樂最後走到後面都是精英式的一對一，所以它不太有說，我就是根據你學到哪裡我們就是把你訂定，所以每一年訂定在這一年的計畫裡做哪些事情可能要考那些檢定比賽或著是說有音樂發表會，所以我們是沒有分班的，那只能說團體班一開始來就從零開始，慢慢的學學學到後來有些人會自己選擇一對一的部分，

因為他覺得比較契合他的需要，團體班一開始只是引導一個興趣，讓他覺得說，音樂是好玩的有趣的有朋友在一起，因為現在的小朋友很多都坐不住，你一開始就讓他上一對一課程的話，你在讓他進入到一個小房間面對鋼琴一個小時，他可能會覺得無聊無趣，那我們覺得說團體班是個引導之後呢，他彈了一定的曲子會帶給他成就感他才會想學。(A-I2-Q2)

受訪者 B 指出如果在一開始就有利用素質分班或是學習資歷分班則可達到因材施教的最大效果，並且在學員的身上也可以發現它獨特的音樂特質。

是的有更好的教學成效，方便因材施教，也容易發現學員的特點。(B-I2-Q2)

受訪者 C 指出針對有學習過的學生必須先幫學生插班考試，再以考試的結果去做一個分界，編排學生到合適的學習位置。

基本上在於朱跟梅，都是以這個學習的資歷，如果他有基本的音樂能力，例如他到奧福有一年學習的程度或著有參加過 YAMAHA 有一年的程度，就會進行插班的考試，那麼插班考試通過的時候，大概就會做一個分理，他可能插班到幼兒班的第一期開始上，或著是插班到幼兒班的第五期，或著幼兒班的第七期或是，甚至先修班，所以基本上朱宗慶或著是梅林打擊樂的架構裡面，是以學習的資歷下去分。(C-I2-Q2)

依素質和資歷分班都是讓學員可以著重他們特色去學習的好方法，由訪談者的內容可以看到 A 音樂教室即使從一開始的群體學習，到最後也必須回到一對一的教學才能夠真正突顯菁英式教學的成效；B 音樂教室一開始就把學員分配到他們適合的位置，因為這樣才方便由老師去依照各學員不同的程度因材施教；C 樂團則強調一開始看有無學習資歷，如果有就經過考試去分班。這些都是可以讓學習成效更好的辦法。

表 4.5 各音樂教室的學生分班法

	山葉(YAHAMA)	河合(KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
方法	群體→1對1 (初學)→(菁英)	個別素質資歷 一對一分班方 便因材施教	依有無資歷插考分班

(本研究整理)

4.2.3 不同的教學系統在檢定方面的能力設定有何不同?

學生在學習音樂到一定程度時候可以藉由檢定被認可自己的學習成效，在不同的音樂教室有設置不同能力的檢定，其設定如下：

受訪者 A:「我們使用的是 YAMAHA 的檢定，那 YAMAHA 的檢定是算是各個檢定系統比較特殊的，因為他比較全面性，我們不是單純考彈奏的部分，還有聽音視奏的練習，因為我們覺得說在音樂方面，也不是光彈曲子就可以了，然後自己能夠配合聲聽出一些聽奏的部分，視奏的部分也不能太差，這樣才能夠合檢定的標準，我不可能說一個曲子然後就打天下就只看那幾首，就只會這幾首，這就比較不是我們所選擇的，所以在 YAMAHA 跟其他系統是不一樣的。(A-I2-Q3)」

受訪者 B:「等級不同的檢定項目就不同，15-11 級只有指定曲和自選曲;10-7 級我們不只是曲子，而是多了聽奏、視奏、配伴奏去檢驗學員的學習成效，因為這些東西的訓練我們也是很重視的。(B-I2-Q3)」

受訪者 C:「在不同的教學系統裡面，他們的能力分階段都不一樣，像我們很清楚的知道在 YAMAHA 的這個的鍵盤的音樂班裡面，那麼孩子們的聽力還有孩子們的鍵盤能力在都是在所有團體班裡面程度都是最優的，但是在相對的在 YAMAHA 的這個音樂團體班裡面他們的節奏能力就會比較弱一點。

在朱宗慶跟梅林打擊樂系統裡面，想當然而他們的節奏感還有他們這個拍子的穩定性是相當強，但是他們視譜能力還有聽力能力還有鍵盤的操作，除非有特別在木琴的樂器上面的練習及操作，甚是上個別的課程，不然的話這個以朱宗慶

跟梅林系統裡驗出來的小朋友鍵盤能力都不會，不會非常的好，但是相對的他們的節奏感還有數拍子的能力卻是非常強。(C-I2-Q3)」

A、B 所強調的檢定要項是除了曲子之外還要有視譜聽力的能力，這樣才能從檢定中了解學員的實力；C 則表示雖然學員可能對於視譜能力以及聽力並沒有辦法像其它音樂教室來得好，但是非常強調它獨一無二的拍子以及節奏感。根據不同的檢定所強調要求的要項可以用表格來清楚說明之：

表 4.6 各音樂教室強調檢定的要項

	山葉(YAMAHA)	河合(KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
曲子	O	O	O
聽力	O	O	X
視譜	O	O	X
拍子/節奏感	X	X	O

(本研究整理)

4.2.4 舉辦何種活動，來呈現學員的學習成果

在學習音樂一段期間後，不論是老師、家長或是學員本身都會想知道學習成果，以下是各音樂教室所舉辦的活動來讓學員的學習成果呈現：

訪談者 A:「簡單的是一定會有成果發表會，然後再來就是考檢定，是對學生的檢定，可以提升他的自信心，他覺得有成就感之後，他就會更想學，然後再來就是，會有一些大型的舞台的機會，譬如說我們會到外面去，租借大型的場地使用平台鋼琴讓他們有發表的機會，再來就是鋼琴比賽因為我們今年九月就會辦鋼琴的比賽，那我們舉辦鋼琴比賽的目的就是其實我們的想法是不一樣的我們覺得說小朋友即使是上台，上台都是一種風度一種風範我們希望他學習的是說，我要展現是我的成果，那跟別人比較其實是小小的目的，那如果我可以上台好好地這件事情做好，比如一個鞠躬或著是說上台下台這些都是需要訓練的 (A-I2-Q4)」

訪談者 B:「參加等級鑑定考試，藉以提升音樂基本能力及階段學習成就；舉

辦大小型音樂會，提升鋼琴演奏水準；擴大重大節日，標題表演(B-I2-Q4)」

訪談者 C:「通常都是成果發表會，也就是最正式的就是每一年的音樂會，那麼每個班別他們都會上台然後做一個表演，那麼另外例行的每一期也就是第 11 堂課，每一期的第 11 堂課也是課程的呈現，會把這一期上課老師所教的幾個重要的曲子或著一些樂器的節奏會，會像一個小型發表會一樣呈現。(C-I2-Q4)」

以上的資料顯示，A、B、C 不管是著重於檢定、公眾表演、甚至是音樂比賽都可以呈現出學員的學習成效。

表 4.7 呈現學員成效著重舉辦的活動

	山葉 (YAMAHA)	河合 (KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
檢定	O	O	X
大小型音樂表演	O	O	O
音樂比賽	O	X	X

(本研究整理)

4.2.5 目前在學習的班制上，有何不同規劃?

在教育體制變化很大的現今，提倡多元學習與升學競爭力，音樂教室是否對於學習上有不同的規劃可以由資料分析來看：

訪談者 A:「應該沒有捏，因為音樂教育走到最後都是一對一，然後所以我們沒有想過，如果有些不同的規劃可能就是一些合奏的部分我們現在開始有偏向說有蠻多的合奏團但是不是鋼琴了，比如說長笛合奏團弦樂團的部分，因為現在小朋友們比較喜歡跟大家一起還有做一個社交性可以交朋友，然後一起練習比較有趣，比自己在那邊苦練單獨一個人會有趣許多。(A-I2-Q5)」

訪談者 B:「大致都與多元化的課程教學；精緻化的學習。(B-I2-Q5)」

訪談者 C：「大概如果以這個梅林的系統，也就是 3 歲以前的這個音樂的親子課程，然後再來 4 歲的開始的幼兒班，然後如果從小學一年級開始的基礎班，然後或著是先修班，在接下來 2 年的專修班，在來樂團班。(C-I2-Q5)」

另外有一個特別的班制也就是尾牙專班，那尾牙專班就是以七年為主，他們在每年的年終或著是每年年初會有春酒或尾牙的時候會有一些秀，那這些秀那他們希望打擊樂的教室幫他們編織一段上台秀的這個表演，然後就這算是一個較特別的一個班別。

梅林另外還有一個中國鼓術的音樂班，這邊打的就是由樂鼓坊的阿吉老師，他所研發出來的中國鼓的運動課程，那這個比較偏大人一起的課程，這個比較沒有特別的延續。(C-I2-Q5)」

表 4.8 學習班制上所有的不同規劃

	山葉 (YAMAHA)	河合 (KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
學習班制上的不同	偶爾會有合奏的情形 但最主要還是一對一	大致上都相同，都是走多元化的課程 教學;精緻化的學習	3 歲親子班 4 歲幼兒班 小一基礎或先修班 2 年專修班 樂團班 梅林教育系統 尾牙專班

(本研究整理)

對於 A 音樂教室來說，維持現狀是最好的，畢竟學音樂終究還是必須 1 對 1 的菁英教育，所以並沒有需要多做修正；對於 B 音樂教室來說，由於是多元化學習的時代，所以走的是更精緻化的教育體系，使得提供的環境更能符合學員所需；對於 C 樂團來說各階段有不同的情況，3 歲親子班、4 歲幼兒班、小一基礎或先修班、2 年專修班到最後的樂團班。另外還有分為梅林教育系統和尾牙專班，梅林系統能夠讓學習體系更加完整，尾牙專班則是透過訓練找到更多的表演舞台。

4.2.6 教材內容在近幾年有何不同的改變？

依據不同的學習環境、教材的日新月異，近年為了配合多元化的學習也有不同的教材變化。音樂教室 A 是對於老師做了很多的研修和老師們自行使用各種教材來交互應用的重要性。

這幾年台灣引進了非常多的音樂教材，尤其是鋼琴方面，所以各式各樣像芬貝爾、好連德...等各式各樣的，大概至少有十套以上，所以可以使用的教材非常的多，每次國立的老師說除了研修之外還有各教材的交互應用都是很重要的，在鋼琴教法上面我們也是對老師做了很多的研修。(A-I2-Q6)

音樂教室 B 是以整體學習效果去編寫課程內容，依照趨勢的多元化音樂發展還有科技的進步也能套用在教材上並實際應用在學員身上。

整體學習效果導向改寫課程；研究不同階段的音樂成果表現；多元的音樂發展；應用科技進行音樂。(B-I2-Q6)

樂團 C 則是有在一直修改教材的內容，但是到頭來還是覺得傳統的音樂模式裡也有很多元素是需要被保留的。

朱宗慶跟梅林的系統裡面他們都會有一直在更新，那我們知道朱宗慶他最著名的一個這個別期教材的老師洪千惠老師，她從早期 80 年，朱宗慶二十幾年前，所成立的這個新的打擊系統，傳統的這個五線譜跟節奏的教材，她也走向比較類似像奧福比較唱跳跟節奏以及豐富的音樂背景，來吸引小朋友來喜歡聽音樂並且願意學習。

梅林還是遵從傳統的音樂模式，雖然這幾年他們的教材教案，都做了一些改變，但她音樂的部分還是堅持原味，他希望這個音樂的背景，他是真實樂呈現不要給孩子太多的合成音樂，而讓他們耳朵失去敏銳度，那這是在朱宗慶跟梅林我覺得打擊樂系統裡面最大的不同地方。

那麼其實我個人是非常支持梅林的老師的他理念，因為現在的孩子的很多的感官刺激還有耳朵這個刺激，多元豐富的音樂，反而讓，耳朵沒辦法去專注去聆聽乾淨的音樂乾淨的聲音，我覺得這個是部份去推廣，甚至要讓很多的父母親去知道這音樂真實的原貌是什麼，什麼樣聲音才能打動人心，我覺得這個部份很重要。

(C-I2-Q6)

表 4.9 各音樂教室的教材設計規劃

	山葉 (YAMAHA)	河合 (KAWAI)	朱宗慶打擊樂園
教材的變化	1.引進各式教材尤以鋼琴最甚 2.教師在研修時加以討論設計	1.以學習導向改寫課程 2.以各階段音樂成果作為課程設計的參考 3.多元化學習元素加入 4.應用現代科技加入	一直做教材的修正但傳統的五線譜和唱跳也必須保存

(本研究整理)

三個音樂教室都有各自不同風格改編課程的定位，A 是由老師們研修與教材的多方應用去改編教材和課程；B 是由課程的過程中吸收多方意見所改編出來的；C 則是堅持保留傳統以及與現代結合的綜合體。這些方式都能跟現今環境下的學生學習接軌。

4.3 少子化的因應策略

4.3.1 針對少子化的招生策略?

在這個少子化的時代，招生也變成是一個艱難的問題。以 A 音樂教室來說，由於俗語說得好“萬般皆下品，唯有讀書高”的觀念，所以如果能把握住現在正在學習的學生讓他學得好、學得久就是最好的策略，因此需要做的是讓音樂當成是小孩子多一個技能，而不是將來會當成他的本業。

針對少子化招生策略，基本上我們還是把學生願好學的久學的好就是最好的策略，因為基本上雖然大家生的少了，但是相對的大家對音樂教育的這塊卻是更重視了，所以他們會去尋找說欸到底怎樣才能學的好學的久這樣普遍的認為說他其實想說讓小朋友具備一個技能，而不要他當音樂家，這一點我們都瞭解。(A-I3-Q1)

B 音樂教室則是利用現在是網路發達的年代，所以就是利用網頁、部落格等宣傳教室理念，並區分師資強項，最後再藉由吸收人力的方式以達到口碑就是最好的招生方式。

網頁製作，宣傳教室部落格，宣傳教室理念，區分是師資強項；提高滿意度的活動；行政人員價洽詢應對提高加入率的關鍵；運用各種媒體交織的宣傳招生資訊；確實加入的體驗課程建構方案；以最好的口碑就是最好的招生方式。(B-I3-Q1)

C 樂團則表示，少子化的問題一直存在，所以在每年固定的三月跟七月都會投入大量的成本作為招生目的不論是公車上的廣告或是雜誌等，但是少子化的問題漸漸嚴重，所以這些方法還是有期效性的問題。

那麼目前這個少子化已經是台灣非常非常普遍存在的大問題，早期在民國 80 年朱宗慶成立的教學系統，那時候只要每招生每個班級一定會額滿，大概 15 個人滿班的，這個瘋狂的榮景其實現在已經不在了，那以目前來講一個班級裡面招生如果能夠到 8 位甚至到 6 位其實就會開班，因為目前少子化非常非常的嚴重。他們招生期大概都固定在每一年的三月跟每一年的七月，那麼他們在每半年招生一季其實投入非常大的經濟成本，甚至做公車有時候放在車上的廣告，公車上的廣告或是有時候買廣雜誌或著是買餅乾，這幾年下來其實已經變得很不好，還有一些經濟雜誌的廣告還有一些網路上比較多，但是我覺得少子化的這個一個部分目前無法漸漸沒學生的很大很大的一個因素。(C-I3-Q1)

表 4.10 各音樂教室對少子化所做的招生策略

	山葉 (YAMAHA)	河合 (KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
招生策略	1.把現有的學生顧好為主 2.把音樂當作學生的技能而不是主要的本業	1.網頁宣傳 2.區分師資強項 3.行政人員的配合 4.各媒體交織宣傳 5.建立口碑	1.大量廣告成本 2.小班即開課

(本研究整理)

4.3.2 如何讓資訊透明化使家長放心將孩子送到音樂教室學習?

各音樂教室讓資訊透明化的方法如下：

訪談者 A:「基本上最基本就是要符合政府的規範，譬如說是政府立案的補習班，依照政府的法規我們必須做基本的消防檢查、公共安全檢查各項譬如說意外險小朋友的公共意外險，在這個場所必須是很安全的才會放心嘛。(A-I3-Q2)」

訪談者 B:「建立公司的資訊網站，利用公司臉書及部落格，提供公司的粉絲專業，活動與諮詢，洞察報告。設立監視系統，可讓家長從手機中隨時觀察學員上課狀態。(B-I3-Q2)」

訪談者 C:「例如像我剛剛提到的就是不管是網路的，網路的一些家長會瀏覽的親子園地或是一些教育這個園地的一些網站，除了在那裡買的廣告，或者是普遍查這個的廣告、或著是車廂的廣告，這個系統裡面都有做，朱宗慶之前也做過在電視上買廣告，但那效果好不好，這個就我覺得效果是有的，另外還有電台的廣告，這個我覺得行銷的手法上是須要做的。(C-I3-Q2)」

表 4.11 各音樂教室呈現給民眾安心的資訊

	山葉 (YAMAHA)	河合 (KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
安心資訊	政府所規範的安全場所，提供安全的學習環境	1.建立公司資訊網 2.臉書、部落格及粉絲專業提供最清楚的資訊 3.建立連線網讓家長能夠在遠端觀看小孩的學習情況	1.網路:親子園地、教育園地等買廣告提供資訊 2.普遍廣告提供資訊 3.車廂廣告提供資訊 4.電視廣告提供資訊 5.電台廣告提供資訊

(本研究整理)

從上述分析資料可以發現，不論是基本的安全問題，或是能夠讓家長清楚的了解到子弟們的學習過程甚至是直接建立與家長連線的系統讓家長更能清楚的得到自己小孩子的學習狀況，或是到各個能夠提供公開、透明資訊的地方做廣告都是可以的，但是朱宗慶打擊樂團表示電視廣告的效益不大所以後來就不對這一塊做成本的投入。

4.3.3 面臨環境少子化的狀態之下，大型音樂教室該如何應對?

在面臨少子化的環境底下，有許多大型教室依然存在，那麼這麼大型的音樂教室到底如何把學生留住或是吸引學生大量進入學習的呢？以下是各音樂教室的因應對策：

訪談者 A：「對我們來講還是維持基本的有時候大量廣告宣傳，但是你沒有看到成果或是沒有透過別人的介紹，你很難去選擇一個你不認識的教室，你不太可能隨便走到一個路邊進去說你要學鋼琴，多半都是會問問看說我是看到別人家孩子說他學的還不錯彈得很好，問看看可不可以跟老師學，那家長都非常的挑老師，所以老師就佔了很大的因素，幫助學生不斷的成長。(A-I3-Q3)」

訪談者 B：「少子化的狀態，經營教室必須導入商業花朵服務法，首先以品

牌的建構為核心，續而收集學員心聲，作為網路戰略，廣告、宣傳、企劃、文宣資源。(B-I3-Q3)」

訪談者 C：「如果是像位於在台北市的一個很精華的地段的教室但它的房租都是會通十萬塊錢，那麼以一個月通十萬塊錢的租金，然後呢學生如果來源又不多的時候。

其實每一個教室都是非常非常辛苦在經營，所以這個辛苦經營就只能只能夠靠口碑。

那麼關於這個經營者就是班主任或者是班老闆這個就非常重要，就有一個非常舉足輕重的角色他自己本身要會非常會的招生也要跟家長要一個保持非常好的關係，老師的異動一定要小，如果老師都是新老師，其實每個班級非常危險的是，家長通常都不喜歡年輕沒有經驗的老師，所以每一間教室你要養一個老師通常要養到六七年，他們要獨當一面，甚至受到家長的重視，甚至他們說的話家長能夠信任其實這都需要很長一段時間的培育，其實這都是要非常的不容易。(C-I3-Q3)」

表 4.12 大型音樂教室對少子化做的應對策略比較

	山葉 (YAMAHA)	河合 (KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
策略	1.大量廣告宣傳 2.教師的口碑為主 3.學生與家長的口 耳相傳	1.品牌優勢 2.聆聽學生的意見 作為網路戰略，廣 告、宣傳、企劃、 文宣資源	1.有經驗的教師 2.長時間的經營達 到口碑的建立

(本研究整理)

從以上的資料可以很明顯的判斷出，一間大型的音樂教室除了基本的廣告之外，它能夠繼續經營下去重要的因素有兩個，一是師資：有著讓家長放心而且學員安心學習的老師才能夠把學生留住，而且要被信任所需要的時間非常的長，所以老師的流動率也就不能夠太高；二是口碑：要讓音樂教室永續發展想必是要靠

一傳十、十傳百.....的策略，不論是家長或是學生間的口耳相傳，必定對於大型音樂教室是一個最好而且最有利的廣告效果。

4.4 成本與回收

4.4.1 如何訂定音樂課程的價格

以下是各音樂教室的收費標準：

訪談者 A：「價格我們就是因為我們是品牌型的音樂教室，所以我們是有一個大家都協議的價格我們不會偏離市場價格太多，我們也不是走低價策略的教室，因為比較屬於是比較有品牌的。(A-I4-Q1)」

訪談者 B：「月費是依據價值來決定，價值就是學習的等級。月費收入是身為一個專家理所當然的對價關係，區分師資自訂收費。經營教室有責任去提供價值表及價格的緣由，例如本公司就依據檢定等級區分價格。但絕對秉持不加入價格戰。(B-I4-Q1)」

訪談者 C：「定這個課程的收費，那麼以這個像是三歲音樂屋的音樂課程親子課程，它就是一期就固定十堂課，那麼一堂課四百塊錢的收費，到了幼兒班它一期有十一堂課，收費大概在四千五到四千八，這些大型的連鎖的教室其實都已經有精算，每一堂課的學費大概是要收多少，但這個實際上所得到的老師，每一個人所得到的都是非常低的。(C-I4-Q1)」

A 強調既然是有品牌的音樂教室那麼收費還是要有一定的幅度，但有協議過所以並不會偏離市場價格太多；B 強調在每個等級所學的難度有深淺之分那麼收費標準就會不同也有一套收費的標準供人參考；C 強調每堂課都有它一定的價格大概在四百元左右，這也是經過精算出來的。不過有趣的是 A、B、C 絕不消價競爭打價格戰，重要的一點就是必須顧及學習環境及品質。

表 4.13 各音樂教室訂定音樂課程的價格

	課程價格訂定
山葉 (YAMAHA)	以品牌優勢為出發點但又不偏離市場價格太多
河合(KAWAI)	依各等級有不同的價位，絕對不打價格戰
朱宗慶打擊樂團	1.親子班十堂課一期 4000 元 2.幼兒班十一堂課一期 4500~4800 元不等 3.音樂教室的精密計算

(本研究整理)

4.4.2 音樂課程的成本投資有哪些？

在這裡可以簡單用表格來呈現各音樂教室的音樂課程成本主要包含：

表 4.14 各音樂教室所需成本

	所需成本
山葉 (YAMAHA)	政府規範 (樂器、教材等)、師資
河合(KAWAI)	軟體、硬體、師資
朱宗慶打擊樂團	教材、研發團隊、樂器、師資

(本研究整理)

A:「最基本的就是鋼琴那要符合政府的規範其實要投入非常多的錢，因為比如說到防火防災這些東西，然後師資的培訓再加上我們是品牌的經銷商就是連鎖型的也要符合總公司的規定這些東西都是成本在裡面。(A-I4-Q2)」

訪談者 B:「硬體投資及軟體投資，另外還有師資投資三大成本投資。(B-I4-Q2)

訪談者 C:「如果以課程的投資，那當然就是這個教材，教材部分的投資，那麼教材的話就必須要有研發，那一定要有一個研發的系統，然後研發的團隊，然後再來就是要有印製書籍再來就是壓 CD 的教學，教學帶的成本的考量，那當然這個以書籍的部分，一般出版商他要投資這個成本，就跟大型的連鎖教室是一樣的，但是如果是講關於音樂教室整個成本的投資的話，當然這些教室的本身的

裝潢部分，以打擊樂的部分來講的話，每一間的教室，大概超過 15 到 20 坪的教室的裡面，它必須要有近上百萬打擊樂器。

所以我們說一間教室裝潢加上隔音，大概成本就要五百萬，那麼再來添購所有樂器的部分的話，一間教室的話一百萬樂器添置費，這間大型的音樂教室有三間教室的話，那麼就可想而知，樂器大概就三百萬，裝潢五百萬，還沒有包括補習班的立案。(C-I4-Q2)」

由訪談資料可以看出課程的成本最主要是三個部份，第一是教材或是其它能夠輔助課程的工具;第二是樂器，不管是小提琴、鋼琴、吉他等都是需要保養以及消耗品;最後是師資的部份，老師工資以及需要訓練及培訓也是一筆可觀的成本。

4.5 未來發展規劃與建議

4.5.1 對台灣目前的音樂教室經營有何看法?

受訪者 A 覺得台灣的音樂教室隨著環境變遷的情形之下，已經有越來越多元化的趨勢，所以可以供大家有更多不一樣的選擇，這是好現象。

受訪者 A:「台灣音樂教室經營有越來越多元化的趨勢，我覺得是個好現象，因為大家專注的東西都不太一樣，將來就會有更多的選擇，不太是早期的那樣不太有選擇性。(A-I5-Q1)」

受訪者 B 是覺得台灣目前的音樂教室經營現象有：師資鐘點費偏低，但好處是參與學習的學員意願就偏高；由於少子化的衝擊所以在招不滿學生的情況下必須用才藝班多類型給學員做選擇，但是缺點是學員很難做持續性學習；有更多新的音樂課程的產品陸續推陳出新，這個舉動會引發學員學習慾望大增；最後是少子化使得更多小型音樂教室林立，對於大型音樂教室勢必是一個很大的衝擊。

受訪者 B:「台灣音樂教室經營看法以 SWOT 分析：
S-台灣學習音樂環境較好，也因師資鐘點偏低，造就學習音樂音樂學員參與率稍

高。

W-弱勢台灣對新生的招生，因少子化總是招不滿，也因才藝班多類型選擇，所以學生很難學習持續。

O-機會點，因優良的音樂課程設計產品陸續出版，引發學員學習慾望大增

T-威脅點，如雨春筍般小型教室紛紛成立，分散所有的音樂教室的經營利潤。

(B-I5-Q1)」

受訪者 C 則認為台灣並沒有很重視藝術領域這一塊，所以如果只是像其它學術性單位經營的話勢必沒有辦法達到理想的成效，所以他們則和其它的單位合作，創造更多的機會例如：台北市藝文處、合唱團等，只是這樣子做轉型勢必要投入更多的人力與時間。

受訪者 C：「那麼其實台灣的藝術教育，其實因為整個大環境的不景氣，還有就是台灣的政府其實是非常不太重視藝術這個領域，所以呢音樂教室本身，完全完全都要靠口碑還有靠人來做，內有很多的大型音樂教室其實都經營不甚，甚至每個月都在虧損但也是有一些藝術教室也做得很好，他們做了很多很多的連結。像是我自己本身的藝術教室我們是以音樂跟美術來立案，那麼在音樂上面方面我們有發展出一套中國鼓術課程，合唱劇團，那麼還有其他的合唱劇團還有其他的舞蹈的課程，還有跟台北市藝文處合作兒童的夏令營，我們有一些新的一些兒童音樂劇的研發的課程，我覺得研發的課程要花非常非常多的人力、時間，還要寫很多的企畫書。(C-I5-Q1)」

在大環境的改變之下，台灣各音樂教室勢必要多做很多的調整才能達到永續經營的目的。

表 4.15 各音樂教室對台灣目前音樂教室經營的看法

	對目前台灣音樂教室看法
山葉 (YAMAHA)	多元化的趨勢使得選擇變多了

河合(KAWAI)	<p>以 SWOT 來分析</p> <p>S-教師鐘點費偏低，學生參與學習意願稍高</p> <p>W-少子化的環境必須提供多類型才藝班供選擇</p> <p>O-教材的日新月異讓學員的學習慾望大增</p> <p>T-各種小型音樂教室林立，分散利潤</p>
朱宗慶打擊樂團	台灣不夠重視藝術領域，所以音樂教室紛紛轉型

(本研究整理)

4.5.2 對台灣的音樂教室未來發展就短、中、長期來說，有何建議？

對於音樂教室發展的短、中、長期來說受訪者 A 覺得最主要的就是讓大家都來一起合作以創造雙贏的機會；受訪者 B 覺得即使是自己努力也不夠，國家也必須像國外一樣對於藝術領域方面有重視與協助才行，這樣使得音樂環境健康也能夠終身學習；受訪者 C 表示對於新一代的教師們來說短期要做音樂教室必須審慎評估才行，另外在中遠期來說，音樂教室可能不再是音樂教室，它可能需要做一個轉型，而且在人力方面也不是一人一個專長或一個負責的部份，而是一人可能要有身兼多職（比如說老闆兼行政兼教學）才能達到收支平衡的效益。

受訪者 A：「覺得說在這個產業裡面其實大家是可以有更多的相互合作，其實沒有像傳統想像的那麼競爭，因為我們必須要把這個音樂的人口必須努力的擴大之後才有可能有更多的機會，而不是說今天搶了學生就沒了，或說我們應該要想說有更多人喜歡音樂就會有更多的人學，那其實台灣大家當然流行音樂是主流，但是喜歡古典的也不占少數。(A-I5-Q2)」

受訪者 B：「期望國家協助培養具備人本情懷並具統整能力，及具有國際觀意識與終身學習音樂的健全音樂環境。(B-I5-Q2)」

受訪者 C：「我個人覺得如果我們要開一個小型的工作室在台灣，如果以台北市來講的話，它會有一個立案的問題，如果你沒有立案，現在很容易被其他人告發。」

那麼教育局一來，來解決的時候，即便是小型的音樂教室很容易被開罰，開罰單下去的話，這個後續是非常辛苦的，但是如果立案的話，申報消防公安，還要幫小朋友保第三責任險火險，然後還有會計師作帳，其實對於一間音樂教室的成本來說非常非常的高，我覺得說以短期來說如果剛畢業的學子，或著是留學回來台灣的，那些新的音樂老師，都要開音樂教室，都要深深的評估。

另外中期跟遠期，台灣的藝術教室或是音樂教室一定要做很大的轉型，如果還是停留在傳統的音樂教室，個別的鋼琴課個別的樂器課，那其實頂多頂多只能打拚，那老闆還要兼行政還要兼教學，才會能夠比較有正常的收入，相對非常的辛苦。(C-I5-Q2)」

表 4.16 各音樂教室短、中、長期經營之建議

	山葉(YAMAHA)	河合(KAWAI)	朱宗慶打擊樂團
短期	與各音樂單位合作 以創造雙贏	國家需協助與重視 以永續經營與學習	評估環境市場
中期			轉型音樂教室、人
長期			力方面需節省

(本研究整理)

第五章 結論與建議

5.1 結論

5.1.1 瞭解各音樂教室教育目的的設定之意義

教育目的的設定：招募師資及培養師資、提升音樂教室的知名度、因應現今的多元學習目標以及學習競爭力作為永續經營的條件，而這個永續經營確實地創造了教育目的的設定。

台灣的音樂教室所提倡的招募師資及培養師資是為「教育目的的設定」，透過各大專院校教授的合作去培養或尋找適合教學的人才；或是由各音樂教室直接從頭訓練而成的，他們必須經過證照的檢定以及訓練才能獨當一面教導學員；亦或是類似學長姊與學弟妹制度，由學長姊推薦適合的人選後，向音樂教室推薦他們覺得適合的人選再經由篩選之。

綜合以上的訪談資料來說，訪談者都進而想提升自己音樂教室的知名度，因為可以吸收更多對音樂更有熱情、展望的學員們，這也是「教育目的的設定」。

以因應現今的多元學習目標以及學習競爭力來看，不論是舉辦各大型活動比如說檢定、比賽、大小型表演也能呼應「教育目的的設定」，因為學員有了這些寶貴的經驗又或是在實質上通過檢定得到合格證書；音樂比賽得名得到的獎狀、獎盃；亦或是大小型表演受到台下民眾的廣大迴響等，也因此造就了學習競爭力。

所以音樂教室對教育目的的設定，就是為了幫助更多學員，讓他們更喜歡音樂，讓學習能夠更多元化，進而造就他們的學習競爭力。

5.1.2 瞭解各音樂教室對於教學架構的演變

近年來由於學習環境快速的變化，所以音樂教室對教學架構也有做一定程度的改變。依年紀來說，在不同學齡的小孩有不同的學習方法來達到學員學習的成效；依學員的素質、資歷分班甚至最後到一對一的學習更能夠突顯學員的特性及特色還能夠因材施教的效果；對於各種等級不同的學員所設定的檢定也不一樣，另外也舉辦了比賽跟表演的活動，讓學員能夠更投入、更喜歡音樂；最後也因為更提倡多元化的學習所以對於教材方面也有做許多重大的突破。

5.1.3 瞭解各音樂教室對於少子化的衝擊所因應的策略

少子化的問題是日漸嚴重，所以在少子化衝擊的情況下，各音樂教室對於招生方面的策略有更大的突破，例如：多方藝術領域選擇、以師資陣容為教室的活招牌、提供更好的學習環境等；少子化又加上家長的工作時數不短，在望子成龍、望女成鳳的情況下，如何放心把小孩子帶到各音樂教室學習音樂也是音樂教室重視的問題，所以音樂教室提供了學員跟家長之間的橋梁，不論是有上課監控系統能夠讓家長隨時掌握小孩子的學習狀況，老師也扮演一個很重要的角色去讓家長了解到自己的小孩付了學費所學習到哪些東西，也提供一個安全的學習空間和透明的資訊讓家長放心。這些都是在少子化的衝擊下，各音樂教室所需要面對的問題以及因應的策略。

5.1.4 瞭解各音樂教室的成本與回收

需要維持音樂教室的收支平衡，其成本與回收都需要高度的關注，不然一個音樂教室要養這麼多的人力、還有一些雜費以及教育這麼多的學生都是一個很重要的任務。既然如此，訂定音樂課程學費的金額就是第一個值得討論的地方，學費的訂定要可以維持一間音樂教室的持續經營但又不能夠偏離市場價格太多，然而在這麼多的音樂教室林立的情況下不能打價格戰，因為必須顧及學習品質。

5.2 建議

5.2.1 對於目前音樂教室經營之建議

目前台灣的音樂教室，如果要持續經營下去不能再只是依照傳統的形式了，在學習走入多元化的情況之下，音樂教室必須要提供更多樣藝術領域的選擇才能行。不過，老師的鐘點費太低，分配到的學生卻很多也是目前的狀況，可能在這方面要再改善才不會得不到優良的教學品質，老師的流動率也不會太高；其二是雖然增加了更多的藝術領域可供學生學習，但是卻沒辦法留住學生學習的動力，在這個方面也是需要省思地方；其三是教材的推陳出新，這對於學生的學習動機將會大大的提升，所以要能夠把這些新教材和教學巧妙的結合方能達到最大的效果；最後在許多音樂教室林立的情況下，學生都被瓜分掉了，使得音樂教室的利潤也不

再那麼優，所以音樂教室是需要互相合作的。最後，除了音樂教室本身之外，也可以配合一些單位聯合舉辦一些活動，可以讓學生們更加覺得學音樂是一件有意義的事，但是所支出的人力成本及時間將會擴大許多，這個也是需要再進一步改善的空間。

5.2.2 對於未來發展音樂教室短、中、長期的建議

對於音樂教室的短、中、長期來說，都是需要靠互相合作和國家再進一步重視這一塊藝術領域才能夠達到最大的效益，不過單就音樂教室個體來看，接下來短期的發展必須謹慎考慮、評估去看是否要經營；中長期的話就像許多企業一樣要做轉型的動作，而且在人力方面就要能省則省，把一個人當作三個人使用，其涵意就是必須身兼多職也要擁有更多的能力，而不再是只是單一專長，例如老闆、行政、教學都是同一個人，以上就是能夠讓音樂教室永續經營的不二法門了。

5.3 後續研究與建議

5.3.1 連鎖型音樂教室的行銷通路策略

本研究是對於連鎖型音樂教室的營運模式做為基礎，以三大音樂教室做為深度訪談研究。建議後來的研究學者能夠以音樂教室的行銷策略做為研究，因為少子化的衝擊讓許多音樂教室深受打擊，又要在多重的藝術領域下殺出重圍，確實也是一大難題，所以行銷通路策略在這邊就需要被廣汎運用進而更維持音樂教室能夠在大環境因素下得以永續經營。

5.3.2 音樂教室間的互相合作、人力分配與經濟結合達到最大效益

音樂教室在彼此競爭的情況之下，是否能夠有機會互相合作，以創造利益的最大值，而且在老師鐘點費太低，負責的學生又太多的情況底下如何將老師的薪水提升負責的學生又適中也是值得探討的，而且隨之而來的是音樂教室人力太多所付出的人事費用更是驚人，所以如何在最恰當的情況之下使人力分配達到最平衡的狀態使音樂教室的經濟體面達到最大的效益也是值得探討的。

參考文獻

學位論文

- 朱湘琳（2003）。台灣山葉音樂教育系統教材教法之研究。國立台北師範學院國民教育研究所碩士論文。
- 江千慧（2014）。創新音樂表演團體經營策略之研究—以絲竹空爵士樂團、午後之樹爵士樂團、世界軌跡樂團為例。南華大學文化創意事業管理學系碩士論文。
- 吳慧文（2000）。朱宗慶打擊樂教學系統研究。中國文化大學藝術研究所碩士論文。
- 吳坤壅（2007）。少子化對國民小學教育影響與因應之研究。國立臺東大學教育研究所碩士論文。
- 林霈蘭（2006）。從文化創意產業的觀點探討朱宗慶打擊樂團隊的多元發展。臺北藝術大學藝術行政與管理研究所碩士論文。
- 施韻涵（2004）。台灣學校音樂教育之西化與本土化。國立成功大學藝術研究所碩士論文。
- 張斐雯（2000）。西洋嚴肅音樂在台灣流傳概況研究（1949~1999年），國立台灣師範大學音樂研究所。
- 張麗君（2007）。山葉及河合鋼琴檢定即興項目之內涵與教學研究。臺北市立教育大學音樂藝術研究所。
- 張愛理（2002）。坊間兒童音樂班之消費行為探討—以台中市為例。東吳大學音樂學系碩士論文。
- 陳均帆（2005）。探討朱宗慶打擊樂教學法對兒童音樂教育的幫助。臺北藝術大學音樂系在職專班碩士論文。
- 陳自情（2005）。少子化的社會下肢財富管理。元智大學管理研究所碩士論文，未出版，桃園。
- 陳怡婷（2006）。人口少子化對國民小學教育發展影響之研究。台北市立教育大學國民教育研究所碩士論文，未出版，台北。
- 陳慧珍（1997）。現階段台灣地區「奧福音樂教學」與「山葉音樂教學」實施狀

況之比較分析。中國文化大學藝術研究所碩士論文。

黃玉萱 (2010)。台灣古典音樂專業出版社發展歷程之研究。南華大學出版與文化事業管理研究所碩士論文。

楊淑雁 (2007)。山葉音樂教室在臺灣之發展。臺北藝術大學音樂系在職專班碩士論文。

瞿仁美 (1997)。國小補校教師教學信念及其影響因素之研究。國立高雄師範大學成人教育研究所碩士論文。

中譯資料

Fowler, J. F. 王昭正、朱瑞淵譯，1999，Survey Research Method. 《調查研究方法》。台北市：弘智文化。

Gordon, E. E. 1997, A Music Learning Theory for Newborn and Young Children. 中譯本由莊惠君譯，2000，《幼兒音樂學習原理》。台北市：心理。

Habermeyer, S. 滕淑芬譯，2001，Good music, brighter children: simple and practical ideas to help transform your child's life through the power of music. 《學音樂，孩子更聰明—音樂教育建構孩子的優勢智慧》。台北市：智庫文化。

Hoffer, C. R. 1993, Introduction to Music Education. 中譯本由李茂興譯，1997，《音樂教育概論》。台北市：揚智文化。

Hoffer, C. R. 1993, Introduction to Music Education. 中譯本由李茂興譯，1997，《音樂教育概論》。台北市：揚智文化。

Marshall, C. & Rossman, G. B. 李政賢譯，2006，Designing qualitative research. 《質性研究：設計與計畫撰寫》。台北市：五南。

Wagne, J. 葉公誠譯，1989，聽覺訓練先於視覺訓練—山葉教學法。全音音樂文摘月刊，10(3)：51-55。

中文資料

王文科編譯 (1990)。質的教育研究法。台北市：師大書苑。

王雅各等著 (2004)，質性研究。台北市：心理，頁 83-84。

朱宗慶 (2001)。談兒童音樂教育。翰林文教雜誌，21：49-54。

- 朱宗慶，(2005)，〈最溫暖的手掌心—講師〉，收錄於《創辦人給家長的 12 封信》。
台北市：傑優文化。
- 吳明清 (1991)。教育研究—基本觀念與方法之分析。台北：五南。
- 林玉體。《教育概論》。台北：東華書局，民國77年。
- 林幼雄 (1988)。孩子幾歲可以學琴—談兒童音樂教學的理論與實際。國教之友，
39：52-55。
- 范儉民 (1990)。音樂教學法。台北市：五南。
- 范儉民 (1990)。音樂教學法。台北市：五南。
- 范儉民。《音樂教學法》。台北：五南圖書出版社，民國 79 年。
- 神田純子，黃碧蓮譯，1987，山葉音樂教室的教學法。全音音樂文摘月刊，11(9)：
132-133。
- 姚世澤。《音樂教育與音樂行為；理論基礎及方法論》。台北：師大書苑，民國
86年。
- 姚世澤。《音樂教育論述集》。台北：師大書苑，民國85年。
- 洪萬隆。《鈴木小提琴教學法》。高雄：復文圖書出版社，民國83年。
- 徐宗國譯 (1997)。質性研究概論。台北：巨流。
- 孫邦正編著。《普通教學法—課程教材教法通論》。台北：臺灣商務印書館，民
國64年。
- 秦禎。《幼兒音樂與律動》。台北：五南圖書出版公司，民國87年。
- 康謳。《音樂教材教法與實習》。台北：天同出版社，民國60年。
- 康謳。《音樂教學法論叢》。台北：台灣書店，民國65年。
- 許卓婭、薛瑜編。《幼兒打擊樂教學集》。上海：教育出版社，民國82年。
- 陳藍谷編著。《和孩子共圓音樂夢》。台北：藝神文化有限公司，民國84年。
- 張渝役。《國小音樂科教材教法》。台北：五南圖書出版社，民國84年。
- 張統星。《音樂科教學研究》。台北：全音樂譜出版社，民國79年。
- 郭生玉。《心理與教育研究法》。台北：精華書局，民國75年。
- 曾焜宗。《音樂的教育功能》。高雄：復文圖書出版社，民國86年。
- 黃瑞琴 (1991)。質的教育研究法。台北市：心理出版社。

- 黃炳煌。《課程與教學的基本原理》。台北：桂冠圖書，民國75年。
- 黃政傑。《課程設計》。台北：東華書局，民國81年。
- 黃政傑主編。《音樂科教學法》。台北：師大書苑，民國85年。
- 黃政傑主編。《教材教法的問題與趨勢》。台北：師大書苑，民國85年。
- 黃政傑（1996）。質的教育研究法：方法與實例。台北市：漢文書局。
- 楊大經（2003）。音樂和表演藝術館立。上海：上海音樂學院出版社。
- 賈克絲(Lois Choksy)、王淑姿。《中國高大宜音樂教學法》。台北：高大宜文化事業有限公司，民國84年。
- 熊蕾譯（2003）。音樂教育的哲學。台北：人民音樂。
- 歐用生（1989）。質的研究。台北市：師大書苑。
- 劉安琪（2001）。淺談學齡前音樂教育現況。台南女子技術學院學報，20：287-296。
- 劉文六。《論音樂教育的重要性》。台北：天同出版社，民國66年。
- 謝苑玫。《音樂教育散論》。高雄：復文圖書出版社，民國83年。
- 謝政忠。《幼兒音樂教材教法之研究》。台北：前程出版社，民國73年。
- 功學社山葉樂器股份有限公司音樂普及部（2006）。YAMAHA 音樂教室 YMBA 研修教材，未出版。
- 財團法人山葉音樂振興基金會（2000）。能力的培養有賴於媽媽的堅持。山葉音樂教室音樂通訊，第12期。
- 財團法人山葉音樂振興會音樂研究所（2000）。音樂能給孩子什麼——心靈成長不可或缺的音樂教育，未出版。
- 財團法人山葉音樂振興基金會（2001）。音樂並不只是單純的鍵盤樂器演奏。山葉音樂教室音樂通訊，第16期。
- 財團法人山葉音樂振興基金會（2006）。YAMAHA 音樂教室招生手冊--21世紀傑出的音樂教室，未出版。
- 財團法人山葉音樂振興基金會（2008）。關於YAMAHA團體班。山葉音樂教室樂刊，6月號。
- 財團法人山葉音樂振興基金會（1998）。山葉系統介紹。山葉音樂教室音樂通訊，

第2期。

傑優文化事業有限公司（2002）。朱宗慶打擊樂團附設學校特輯。藝類，2月號。

傑優文化事業有限公司（2008）。朱宗慶打擊樂團年報，未出版。

期刊、雜誌

宋英雄（2011）。古典跨界音樂之重恩。音樂研究 15 期：25-49。

陳美君（2007）。少子化對國民教育現場的影響之研究。網路社會學通訊。

黃致穎（2009）。探究我國音樂產業價值鏈。臺灣經濟研究月刊，第 32 卷，第 7 期：112-120。

黃幼幸（2006）。少子化問題的探討。網路社會學通訊。

潘淑滿（2003）。質性研究理論與應用。台北：心理。

蘇進棻（2008）。學齡人口減少對師資培育的影響與因應對策。研習資訊。

財團法人山葉音樂振興基金會（1998）。山葉系統介紹。山葉音樂教室音樂通訊，第 2 期。

財團法人山葉音樂振興基金會（2000）。能力的培養有賴於媽媽的堅持。山葉音樂教室音樂通訊，第 12 期。

財團法人山葉音樂振興會音樂研究所（2000）。音樂能給孩子什麼——心靈成長不可或缺的音樂教育，未出版。

財團法人山葉音樂振興基金會（2001）。音樂並不只是單純的鍵盤樂器演奏。山葉音樂教室音樂通訊，第 16 期。

財團法人山葉音樂振興基金會（2006）。YAMAHA 音樂教室招生手冊--21 世紀傑出的音樂教室，未出版。

財團法人山葉音樂振興基金會（2008）。關於 YAMAHA 團體班。山葉音樂教室樂刊，6 月號。

傑優文化事業有限公司（2002）。朱宗慶打擊樂團附設學校特輯。藝類，2 月號。

傑優文化事業有限公司（2008）。朱宗慶打擊樂團年報，未出版。

其他

李若慈、黃郁甄、褚毓寧（2011），少子化對台灣社會的衝擊——以教育和經濟

為主來探討少子化對台灣各層面的影響，桃園：壽山高級中學。

陳郁秀主編（1997），音樂一百年論文集，台北：財團法人白鷺鷥文教基金會，出版。

賴美鈴（1998），台灣音樂教育使研究。台灣藝術研究成果發表會論文集，台北：國立台灣藝術史研究所。

http://tw.yamaha.com/zh/about_yamaha/product_history 山葉音樂教室

http://www.kawai.com.tw/about_us.html 河合鋼琴兒童音樂教室

https://www.juschool.com.tw/teaching_philosophy.php 朱宗慶打擊樂教學系統

<http://news.ltn.com.tw/news/life/breakingnews/1859129> 自由時報

<http://www.yamahamusic.com.tw/sch> 山谷樂器有限公司

英文資料

Afuah, A. (1998) *Innovayion management: stragies, implementation and profits*.

New York: Oxford University Press.

Bass, F.M. 1993."The Future of Research in Marketing: Marketing Science."

Journal of Marketing Research, Vol. 30.

Hunt, S.D. 1991. *Modern Marketing Theory: Critical Issues in the Philosophy of Marketing Science*. Cincinnati: South Western Publishing.

Preece, S. B. (2011) . Performing arts entrepreneurship: Toward a research agenda.

The journal of Arts Management, Law, and Society:41(2), 103-120.

Souder, W. E.& Shrivastava, P (1987) .The strategic management of technological innovations: areview ang a model.*The Journal of management Studies*,24,25-41.

附錄一：訪談逐字稿

訪談對象編號 A

訪談日期與時間：106 年 3 月 22 日 下午 13:47-14:08

訪問方式：開放式訪談錄音

訪談逐字稿內容	編碼分析
(一) 教育目標的設定	
<p>(1) 如何招募及培養師資使音樂教室得以永續經營?</p> <p>A: <u>我們現在其實是跟各大專院校都有在合作，然後跟教授都有保持一定的聯繫，那希望說可以推薦好的學生，那這些學生，我們也是有一些建教合作的方式讓他們來看課來觀摩的方式，因為很多時候你很會彈的學生，他在教學上並不是那麼得瞭解，而且越會彈的學生，對他來說這是他的天分，反而不知道我天生就會的東西，我很難交給別人，對，我們都會跟一些教授合作，那就邀請他們來觀摩說阿原來資深的老師，他的教學的方式是這樣，其實有很多檢討的部分，因為在台灣目前，大家還是就認為說以音樂教學與音樂演奏是比較分開的，但是實際上這兩個是分不開，因為很少人會以音樂演奏作為完全的職業，因為國內目前還沒有這個市場，不能說光用演奏就足以謀生了，教學和合奏是要結合在一起的。</u></p>	<p>我們現在其實是跟各大專院校都有在合作，跟教授都有保持一定的聯繫，希望可以推薦好的學生，我們也是有些建教合作的方式讓他們來觀摩的方式，因為很多時候你很會彈的學生，他在教學上並不是那麼得瞭解，我們都會跟一些教授合作，那就邀請他們來觀摩原來資深的老師，他的教學的方式是這樣，其實有很多檢討的部分，因為在台灣目前，大家還是就認為說以音樂教學與音樂演奏是比較分開的，但是實際上這兩個是分不開，因為很少人會以音樂演奏作為完全的職業，因為國內目前還沒有這個市場，教學和合奏是要結合在一起的。</p> <p>(A-II-Q1)</p>
<p>(2) 如何提升音樂教室知名度?</p> <p>A: <u>這個部分除了基本的廣告，當然很重要一點是學生的素質跟老師的素質，如果學生的素質夠好，在我們這個教室學得久，基本上家長就會願意幫我們宣傳，所以口碑的宣傳其實是更重要的，因為多半的教室，他去到一個音樂教室學一下，小朋友說我不學了，其實對小朋友的是一個傷害，因為本來是有興趣的被教到沒興趣這樣子，教室就不利於教室的宣傳了，所以在琴弦社的話其實學生都學非常的久，老師都蠻有經驗的，所以在宣傳上是以口碑宣傳為主，那另外老師的知名度就是有資深的老師</u></p>	<p>這個部分除了基本的廣告，當然很重要一點是學生的素質跟老師的素質，如果學生的素質夠好，在我們這個教室學得久，基本上家長就會願意幫我們宣傳，所以口碑的宣傳其實是更重要的，所以在琴弦社的話其實學生都學非常的久，老師都蠻有經驗的，所以在宣傳上是以口</p>

<p><u>阿那有教出一些比賽或著是考上音樂班，這些多多少少會幫教室的知名度打開。</u></p>	<p>碑宣傳為主，那另外老師的知名度就是有資深的老師那有教出一些比賽或著是考上音樂班，這些多多少少會幫教室的知名度打開。 (A-II-Q2)</p>
<p>(3)如何因應現在學制中的多元學習目標以及升學的競爭力?</p> <p>A：<u>因為我們是推廣型的音樂教室，我們並非是像音樂院或者是比較直接音樂班，所以我們在於競爭力或升學上面我們其實只是提供一個管道，這學制的更改對我們的影響並不大，我們只是提供這樣一個多一個管道說以學習音樂上幫他準備檢定，那這些檢定對他來說將來他可能會使用到，或著是你現在讓他學多一樣音樂的才藝，將來他在各項活動參與阿或著是服務上面他比較多的機會，因為現在的確是升學的競爭力越來越多元化，可能要靠著參加很多的服務性質的東西，或著是比賽或著是音樂類型的表演，這些都會記錄分數裡面，那我們只是提供一個，我們當然我們必須要知道這些資訊提供給家長知道，讓他們多一個想法、多一個機會，但是我們不是升學補習班，所以我們還是以推廣小朋友喜歡音樂為主。</u></p>	<p>因為我們是推廣型的音樂教室，我們並非是像音樂院或者是音樂班，所以我們在於競爭力或升學上面我們其實只是提供一個管道，這學制的更改對我們的影響並不大，我們只是提供這樣一個管道說以學習音樂上幫他準備檢定，那這些檢定對他來說將來他可能會使用到，或著是你現在讓他學多一樣音樂的才藝，將來他在各項活動參與或著是服務上面他比較多的機會，因為現在的確是升學的競爭力越來越多元化，可能要靠著參加很多的服務性質的東西，或著是比賽或著是音樂類型的表演，這些都會記錄分數裡面，我們當然我們必須要知道這些資訊提供給家長知道，讓他們多一個想法、多一個機會，但是我們不是升學補習班，所以我們還是以推廣小朋友喜歡音樂為主。 (A-II-Q3)</p>
<p>(4)如何提升面對開學的競爭力?(跳過或待討論要步要加入論文裡..)</p> <p>A：<u>因為我們是普級教育，所以比較不受學校的影響，因為我們不像是說他去音樂班面對音樂班的各種壓力的競爭，那我們就是以小朋友愉快然後呢在無壓力的狀況之下，仍然要有進度然後要有檢定等，所以我們不太，所以可能說開學可能面臨課業壓力，我們可能是要提供不同的方向讓他還是可以</u></p>	<p>因為我們是普級教育，所以比較不受學校的影響，因為我們不像是說他去音樂班面對音樂班的各種壓力的競爭，那我們就是以小朋友愉快然後呢在無壓力的狀況之下，仍然要有進度然後要有檢定等，所以可能說開學可能面臨課</p>

<p><u>繼續學習</u>這是一個問題，但是這是單純的就音樂比較方面的話，我們只是音樂補習，音樂教育而已所以我不太了解這題。</p>	<p>業壓力，我們可能是要提供不同的方向讓他還是可以繼續學習。 (A-I1-Q4)</p>
<p>(二) 教學架構的演變</p>	
<p>(1)如何針對不同年齡層設計對應的教學課程?</p> <p>A：<u>這主要還是要看老師的教學法，像我們平常就會針對老師做研修的部分，那老師之間呢我們會做探討，小朋友會不會在這個上面有困難，我們會用幾種方式來幫助他度過這個困難，那因為音樂教育說實在是比較菁英教育，所以比較一對一式的，它比較難說，我有一個不像英文說，我還可以有程度的分班的分別，它你即使是一樣是九級的學生學的曲子都是完全不一樣的，所以我們的設計是比較偏向個人化的設計。</u></p>	<p>這主要還是要看老師的教學法，像我們平常就會針對老師做研修的部分，那老師之間呢我們會做探討，小朋友會不會在這個上面有困難，我們會用幾種方式來幫助他度過這個困難，因為音樂教育說實在是比較菁英教育，比較一對一式的，它比較難說，不像英文說，我還可以有程度的分班的分別，它你即使是一樣是九級的學生學的曲子都是完全不一樣的，所以我們的設計是比較偏向個人化的設計。 (A-I2-Q1)</p>
<p>(2)利用素質分班或是學習資歷分班，是否能有更好的教育成效?</p> <p>A：<u>因為我們是短期的音樂推廣的補習班，所以我們沒有不像學校，學校可以做能力分班，音樂的最後走到後面都是精英式的一對一，所以它不太有說，我就是根據你學到哪裡我們就是把你訂定，所以每一年訂定在這一年的計畫裡做哪些事情可能要考那些檢定比賽或著是說有音樂發表會，所以我們不太我們是沒有分班的，那只能說團體班一開始來就從零開始，慢慢的學學學到後來有些人會自己選擇一對一的部分，因為他覺得比較契合他的需要，團體班一開始只是引導一個興趣，讓他覺得說，音樂是好玩的有趣的有朋友在一起，因為現在的小朋友很多都坐不住，然後你一開始就讓他上一對一課程的話，你在讓他進入到一個小房間面對鋼琴一個小時，他可能會覺得無聊無趣，那我們覺得說團體班是個引導之後呢，他彈了一定的曲子會帶給他成就感他才會想學。</u></p>	<p>我們是短期的音樂推廣的補習班，所以我們沒有不像學校，學校可以做能力分班，音樂最後走到後面都是精英式的一對一，所以它不太有說，我就是根據你學到哪裡我們就是把你訂定，所以每一年訂定在這一年的計畫裡做哪些事情可能要考那些檢定比賽或著是說有音樂發表會，所以我們是沒有分班的，那只能說團體班一開始來就從零開始，慢慢的學學學到後來有些人會自己選擇一對一的部分，因為他覺得比較契合他的需要，團體班一開始只是引導一個興趣，讓他覺得說，音樂是好玩的有趣的有朋友在一起，因為現在</p>

	<p>的小朋友很多都坐不住，你一開始就讓他上一對一課程的話，你在讓他進入到一個小房間面對鋼琴一個小時，他可能會覺得無聊無趣，那我們覺得說團體班是個引導之後呢，他彈了一定的曲子會帶給他成就感他才會想學。 (A-I2-Q2)</p>
<p>(3)不同的教學系統在檢定方面的能力設定有何不同?</p> <p>A：<u>這題我也不太明瞭，我只能說我們使用的是YAMAHA的檢定，那YAMAHA的檢定是算是各個檢定系統比較特殊的，因為他比較全面性，我們不是單純考彈奏的部分，還有聽音視奏的練習，因為我們覺得說在音樂方面呢，也不是光彈曲子就可以了，然後自己能夠配合聲聽出一些聽奏的部分，視奏的部分也不能太差嘛，這樣才能夠合檢定的標準，我不可能說一個曲子然後就打天下就只看那幾首，就只會這幾首，這就比較不是我們所選擇的，所以在YAMAHA跟其他系統是不一樣的。</u></p>	<p>我們使用的是YAMAHA的檢定，那YAMAHA的檢定是算是各個檢定系統比較特殊的，因為他比較全面性，我們不是單純考彈奏的部分，還有聽音視奏的練習，因為我們覺得說在音樂方面，也不是光彈曲子就可以了，然後自己能夠配合聲聽出一些聽奏的部分，視奏的部分也不能太差，這樣才能夠合檢定的標準，我不可能說一個曲子然後就打天下就只看那幾首，就只會這幾首，這就比較不是我們所選擇的，所以在YAMAHA跟其他系統是不一樣的。 (A-I2-Q3)</p>
<p>(4)舉辦何種活動，來呈現學員的學習成果?</p> <p>A：<u>簡單的是一定會有成果發表會，然後再來就是考檢定嘛，針對是對學生的檢定，可以提升他的自信心，他覺得有成就感之後，他就會更想學，然後再來就是，會有一些大型的舞台的機會，譬如說我們會到外面去，租借大型的場地使用平台鋼琴讓他們有發表的機會，再來就是鋼琴比賽因為我們今年九月就會辦鋼琴的比賽，那我們舉辦鋼琴比賽的目的就是其實我們的想法是不一樣的我們覺得說小朋友即使是上台，上台都是一種風度一種風範我們希望他學習的是說，我要展現是我的成果，那跟別人比較其實是小小的目的，那如果我可以上台好好地</u> <u>把這件事做好，比如一個鞠躬或著是說上台下台這</u></p>	<p>簡單的是一定會有成果發表會，然後再來就是考檢定，是對學生的檢定，可以提升他的自信心，他覺得有成就感之後，他就會更想學，然後再來就是，會有一些大型的舞台的機會，譬如說我們會到外面去，租借大型的場地使用平台鋼琴讓他們有發表的機會，再來就是鋼琴比賽因為我們今年九月就會辦鋼琴的比賽，那我們舉辦鋼琴比賽的目的就是其實</p>

<p>些都是需要訓練的，那他們有這樣子，我們是希望他會跟自己比，而不是說，我們不是要你能彈得多好，而是說彈個完整度而是你對這件事情的態度。</p>	<p>我們的想法是不一樣的我們覺得說小朋友即使是上台，上台都是一種風度一種風範我們希望他學習的是說，我要展現是我的成果，那跟別人比較其實是小小的目的，那如果我可以上台好好地把這件事做好，比如一個鞠躬或著是說上台下台這些都是需要訓練的。 (A-I2-Q4)</p>
<p>(5)目前在學習的班制上，有何不同規劃?</p> <p>A：<u>應該沒有捏，因為音樂教育走到最後都是一對一，然後所以我們沒有想過，如果有些不同的規劃可能就是一些合奏的部分我們現在開始有偏向說有蠻多的合奏團但是不是鋼琴了，比如說長笛合奏團弦樂團的部分，那因為現在小朋友們是比較喜歡跟大家一起還有做一個社交性可以交朋友，然後一起練習的比較有趣，比自己在那邊苦練單獨一個人會有趣許多。</u></p>	<p>應該沒有捏，因為音樂教育走到最後都是一對一，然後所以我們沒有想過，如果有些不同的規劃可能就是一些合奏的部分我們現在開始有偏向說有蠻多的合奏團但是不是鋼琴了，比如說長笛合奏團弦樂團的部分，因為現在小朋友們比較喜歡跟大家一起還有做一個社交性可以交朋友，然後一起練習比較有趣，比自己在那邊苦練單獨一個人會有趣許多。 (A-I2-Q5)</p>
<p>(6)教材內容在近幾年有何不同的改變?</p> <p>A：<u>這幾年台灣引進了非常多的音樂教材，尤其是鋼琴方面，所以各式各樣像芬貝爾、好連德...等各式各樣的，大概至少有十套以上，其實所以可以使用的教材非常的多，每次國立的老師說除了研修之外呢還有各教材的交互應用都是很重要的，所以在鋼琴教受法上面呢我們也是對老師做了很多的研修。</u></p>	<p>這幾年台灣引進了非常多的音樂教材，尤其是鋼琴方面，所以各式各樣像芬貝爾、好連德...等各式各樣的，大概至少有十套以上，所以可以使用的教材非常的多，每次國立的老師說除了研修之外還有各教材的交互應用都是很重要的，在鋼琴教受法上面我們也是對老師做了很多的研修。 (A-I2-Q6)</p>
<p>(三) 少子化的因應策略</p>	
<p>(1)針對少子化的招生策略?</p>	<p>針對少子化招生策略，基本上我們還是把學生顧好</p>

<p>A：<u>針對少子化招生策略，基本上我們還是把學生顧好學的好就是最好的策略，因為基本上雖然大家生的少了，但是相對的大家對音樂教育的這塊卻是更重視了，我們在一些很講究的學校常常這樣說他們一調查就發現，全班就一兩個不是學沒有音樂才藝，所以其實反而是講究的就會更講究了，所以他們會去尋找說欸到底怎樣才能學的好學的久這樣普遍的認為說他其實想說讓小朋友具備一個技能，而不要他當音樂家，這一點我們都瞭解。</u></p>	<p>學的好就是最好的策略，因為基本上雖然大家生的少了，但是相對的大家對音樂教育的這塊卻是更重視了，所以他們會去尋找說欸到底怎樣才能學的好學的久這樣普遍的認為說他其實想說讓小朋友具備一個技能，而不要他當音樂家，這一點我們都瞭解。</p> <p>(A-I3-Q1)</p>
<p>(2)如何讓資訊透明化使家長放心將孩子送到音樂教室學習?</p> <p>A：<u>基本上最基本就是要符合政府的規範，譬如說是政府立案的補習班，依照政府的法規我們必須做基本的消防檢查、公共安全檢查各項譬如說意外險小朋友的公共意外險，他在這個場所必須是很安全的才會放心嘛，而不是說上到一個地方不是那麼的安全。</u></p>	<p>基本上最基本就是要符合政府的規範，譬如說是政府立案的補習班，依照政府的法規我們必須做基本的消防檢查、公共安全檢查各項譬如說意外險小朋友的公共意外險，在這個場所必須是很安全的才會放心嘛。</p> <p>(A-I3-Q2)</p>
<p>(3)面臨環境少子化的狀態之下，大型音樂教室該如何應對?</p> <p>A：<u>對我們來講還是維持基本的有時候大量廣告宣傳，但是你沒有看到成果或是沒有透過別人的介紹，你很難去選擇一個你不認識的教室，譬如說你走到，你不太可能隨便走到一個路邊進去說你要學鋼琴，多半都是會問問看說我是看到別人家孩子說他學的還不錯彈得很好，問看看可不可以跟老師學，那家長都非常的挑老師，他會想說欸是因為老師教得好才學的久嗎?所以老師就佔了很大的因素，幫助學生不斷的成長。</u></p>	<p>對我們來講還是維持基本的有時候大量廣告宣傳，但是你沒有看到成果或是沒有透過別人的介紹，你很難去選擇一個你不認識的教室，你不太可能隨便走到一個路邊進去說你要學鋼琴，多半都是會問問看說我是看到別人家孩子說他學的還不錯彈得很好，問看看可不可以跟老師學，那家長都非常的挑老師，所以老師就佔了很大的因素，幫助學生不斷的成長。</p> <p>(A-I3-Q3)</p>
<p>(四) 成本與回收</p>	
<p>(1)如何訂定音樂課程的價格?</p> <p>A：<u>價格我們就是因為我們是品牌型的音樂教室，所以我們是有一個大家都協議的價格我們不會偏離市場價格太多，但是我們也不是走低價策略的教</u></p>	<p>價格我們就是因為我們是品牌型的音樂教室，所以我們是有一個大家都協議的價格我們不會偏離市場價格太多，我們也不是走</p>

<p><u>室，因為比較屬於是比較有品牌的。</u></p>	<p>低價策略的教室，因為比較屬於是比較有品牌的。 (A-I4-Q1)</p>
<p>(2)音樂課程的成本投資有哪些?</p> <p>A：<u>最基本的就是鋼琴囉，那要符合政府的規範其實要投入非常多的錢，因為比如說到防火防災這些東西，然後師資的培訓再加上我們是品牌的經銷商嘛就是連鎖型的也要符合總公司的規定這些東西都是成本在裡面。</u></p>	<p>最基本的就是鋼琴那要符合政府的規範其實要投入非常多的錢，因為比如說到防火防災這些東西，然後師資的培訓再加上我們是品牌的經銷商就是連鎖型的也要符合總公司的規定這些東西都是成本在裡面。 (A-I4-Q2)</p>
<p>(五) 未來發展規劃與建議</p>	
<p>(1)對台灣目前的音樂教室經營有何看法?</p> <p>A：<u>台灣音樂教室經營有越來越多元化的趨勢，我覺得是個好現象，因為大家專注的東西都不太一樣，將來就會有更多的選擇，不太是早期的那樣不太有選擇性，你喜歡唱歌的就有針對唱歌的教室，你喜歡有節奏的就有不同的打擊教室，家長都可以自己選擇的地方。</u></p>	<p>台灣音樂教室經營有越來越多元化的趨勢，我覺得是個好現象，因為大家專注的東西都不太一樣，將來就會有更多的選擇，不太是早期的那樣不太有選擇性。 (A-I5-Q1)</p>
<p>(2)對台灣的音樂教室未來發展就短、中、長期來說，有何建議?</p> <p>A：<u>可能會覺得說在這個產業裡面其實大家是可以有更多的相互合作，其實沒有像傳統想像的那麼競爭，因為我們必須要把這個音樂的人口必須努力的擴大之後才有可能有更多的機會，而不是說今天搶了學生就沒了，或說我們應該要想說有更多人喜歡音樂就會有更多的人學，那其實台灣大家當然流行音樂是主流，但是喜歡古典的也不占少數，但是在中間也有很多也喜歡流行也喜歡古典的，不一定說流行不是不好大家可以一起合作讓這個市場更大，像喜歡學的會更多。</u></p>	<p>覺得說在這個產業裡面其實大家是可以有更多的相互合作，其實沒有像傳統想像的那麼競爭，因為我們必須要把這個音樂的人口必須努力的擴大之後才有可能有更多的機會，而不是說今天搶了學生就沒了，或說我們應該要想說有更多人喜歡音樂就會有更多的人學，那其實台灣大家當然流行音樂是主流，但是喜歡古典的也不占少數。 (A-I5-Q2)</p>

訪談對象編號 B

訪談日期與時間：106年3月20日 下午 13:00-13:25

訪問方式：開放式訪談錄音

訪談逐字稿內容	編碼分析
(一) 教育目標的設定	
<p>(1)如何招募及培養師資使音樂教室得以永續經營?</p> <p>B: A <u>分為傳統正規師資培訓及另類師資培育。</u></p> <p><u>傳統正規師資培育以專業理念及理論與實務並重，傳統音樂系的老師為主，用大學所學專業理念培訓師資。</u></p> <p><u>另類師資培訓：取得教師證照及教學實務訓練，但不一定接受過大學音樂教育，而是以重視教學實務訓練為主。</u></p>	<p>分為正規師資培訓及另類師資培育。</p> <p>正規師資培育以專業理念及理論與實務並重，傳統音樂系的老師為主，用大學所學專業理念培訓師資。</p> <p>另類師資培訓：取得教師證照及教學實務訓練，但不一定接受過大學音樂教育，而是以重視教學實務訓練為主。</p> <p>(B-I1-Q1)</p>
<p>(2)如何提升音樂教室知名度?</p> <p>B: 1.<u>建設和維護客戶的溝通窗口；</u>2.<u>保持聯絡員工及網路暢通；</u>3.<u>經常發布大小型表演；</u>4.<u>鼓勵學員參加檢定；</u>5.<u>網路與關鍵字的排名；</u>6.<u>人脈的收集；</u>7.<u>與同盟資源分享及多方合作。</u></p>	<p>建設和維護客戶的溝通窗口；保持聯絡員工及網路暢通；經常發布大小型表演；鼓勵學員參加檢定；網路與關鍵字的排名；人脈的收集；與同盟資源分享及多方合作。</p> <p>(B-I1-Q2)</p>
<p>(3)如何因應現在學制中的多元學習目標以及升學的競爭力?</p> <p>B: A <u>硬體方面：提供良好的課程環境；</u>B <u>軟體方面：能提供高品質的課程；</u>C <u>服務方面：提供令人滿意的服務及活動。</u></p>	<p>硬體方面：提供良好的課程環境；軟體方面：能提供高品質的課程；服務方面：提供令人滿意的服務及活動。</p> <p>(B-I1-Q3)</p>
<p>(4)如何提升面對開學的競爭力?</p> <p>B: A <u>藉由教室的特有強項創造獨特賣點；</u>B <u>教室理念提升動力；</u>C <u>利用刊物提高對教士的歸屬感。</u></p>	<p>A 藉由教室的特有強項創造獨特賣點；B 教室理念提升動力；C 利用刊物提高對教士的歸屬感。</p> <p>(B-I1-Q4)</p>
(二) 教學架構的演變	
<p>(1)如何針對不同年齡層設計對應的教學課程?</p> <p>B: A <u>以認知發展理論的基本概念設定學習速度了解兒童思考運用其具體的教學教具；</u>B <u>適應年齡適度的平衡順序訂定教學策略；</u>C <u>兒童年齡層感覺動</u></p>	<p>以認知發展理論的基本概念設定學習速度了解兒童思考運用其具體的教學教具；適應年齡適度的平衡</p>

<p>作分為三期：第一期為前運思期 2-7 歲；第二期具體運思期 7-11 歲；第三期形式運思期 11 歲以上。</p>	<p>順序訂定教學策略；兒童年齡層感覺動作分為三期：第一期為前運思期 2-7 歲；第二期具體運思期 7-11 歲；第三期形式運思期 11 歲以上。 (B-I2-Q1)</p>
<p>(2)利用素質分班或是學習資歷分班，是否能有更好的教育成效? B：<u>是的有更好的教學成效，方便因材施教，也容易發現學員的特點。</u></p>	<p>是的有更好的教學成效，方便因材施教，也容易發現學員的特點。 (B-I2-Q2)</p>
<p>(3)不同的教學系統在檢定方面的能力設定有何不同? B：<u>等級不同的檢定項目就不同，15-11 級只有指定曲和自選曲;10-7 級我們不只是曲子，而是多了聽奏、視奏、陪伴奏去檢驗學員的學習成效，因為這些東西的訓練我們也是很重視的。</u></p>	<p>等級不同的檢定項目就不同，15-11 級只有指定曲和自選曲;10-7 級我們不只是曲子，而是多了聽奏、視奏、陪伴奏去檢驗學員的學習成效，因為這些東西的訓練我們也是很重視的。(B-I2-Q3)</p>
<p>(4)舉辦何種活動，來呈現學員的學習成果? B：<u>A 參加等級鑑定考試，藉以提升音樂基本能力及階段學習成就；B 舉辦大小型音樂會，提升鋼琴演奏水準；C 擴大重大節日，標題表演。</u></p>	<p>參加等級鑑定考試，藉以提升音樂基本能力及階段學習成就；舉辦大小型音樂會，提升鋼琴演奏水準；擴大重大節日，標題表演。 (B-I2-Q4)</p>
<p>(5)目前在學習的班制上，有何不同規劃? B：<u>A 大致都與多元化的課程教學；B 精緻化的學習。</u></p>	<p>大致都與多元化的課程教學；精緻化的學習。 (B-I2-Q5)</p>
<p>(6)教材內容在近幾年有何不同的改變? B：<u>A 整體學習效果導向改寫課程；B 研究不同階段的音樂成果表現；C 多元的音樂發展；D 應用科技進行音樂。</u></p>	<p>整體學習效果導向改寫課程；研究不同階段的音樂成果表現；多元的音樂發展；應用科技進行音樂。 (B-I2-Q6)</p>
<p>(三) 少子化的因應策略</p>	
<p>(1)針對少子化的招生策略? B：<u>A 網頁製作，宣傳教室部落格，宣傳教室理念，區分是師資強項；B 提高滿意度的活動；C 行政人員價洽詢應對提高加入率的關鍵；D 運用各種媒體交織的宣傳招生資訊；E 確實加入的體驗課程建構方案；F 以最好的口碑就是最好的招生方式。</u></p>	<p>網頁製作，宣傳教室部落格，宣傳教室理念，區分是師資強項；提高滿意度的活動；行政人員價洽詢應對提高加入率的關鍵；運用各種媒體交織的宣傳招生資訊；確實加入的體</p>

	<p>驗課程建構方案；以最好的口碑就是最好的招生方式。</p> <p>(B-I3-Q1)</p>
<p>(2)如何讓資訊透明化使家長放心將孩子送到音樂教室學習?</p> <p>B：A 建立公司的資訊網站，利用公司臉書及部落格，提供公司的粉絲專業，活動與諮詢，洞察報告。B 設立監視系統，可讓家長從手機中隨時觀察學員上課狀態。</p>	<p>建立公司的資訊網站，利用公司臉書及部落格，提供公司的粉絲專業，活動與諮詢，洞察報告。設立監視系統，可讓家長從手機中隨時觀察學員上課狀態。</p> <p>(B-I3-Q2)</p>
<p>(3)面臨環境少子化的狀態之下，大型音樂教室該如何應對?</p> <p>B：面對少子化的狀態，經營教室必須導入商業花朵服務法，首先以品牌的建構為核心，續而收集學員心聲，作為網路戰略，廣告、宣傳、企劃、文宣資源。拓展人脈，具體延伸體驗課程，設計的那個學生老師都期待的課程。至於教室營運的利潤就以感謝與感恩為主。</p>	<p>少子化的狀態，經營教室必須導入商業花朵服務法，首先以品牌的建構為核心，續而收集學員心聲，作為網路戰略，廣告、宣傳、企劃、文宣資源。</p> <p>(B-I3-Q3)</p>
<p>(四) 成本與回收</p>	
<p>(1)如何訂定音樂課程的價格?</p> <p>B：A 月費是依據價值來決定，價值就是學習的等級。B 月費收入是身為一個專家理所當然的對價關係，區分師資自訂收費。C 經營教室有責任去提供價值表及價格的緣由，例如本公司就依據檢定等級區分價格。D 但絕對秉持不加入價格戰。</p> <p>所以本公司將有兩種收費第一種是依據專家的專業對等的對價關係；第二種是依據本公司的等級檢定考試。</p>	<p>月費是依據價值來決定，價值就是學習的等級。月費收入是身為一個專家理所當然的對價關係，區分師資自訂收費。經營教室有責任去提供價值表及價格的緣由，例如本公司就依據檢定等級區分價格。但絕對秉持不加入價格戰。</p> <p>(B-I4-Q1)</p>
<p>(2)音樂課程的成本投資有哪些?</p> <p>B：本公司對音樂課程的成本投資有以下三類，有分硬體投資及軟體投資，另外還有師資投資三大成本投資。</p>	<p>硬體投資及軟體投資，另外還有師資投資三大成本投資。</p> <p>(B-I4-Q2)</p>
<p>(五) 未來發展規劃與建議</p>	
<p>(1)對台灣目前的音樂教室經營有何看法?</p> <p>B：台灣音樂教室經營看法以 SWOT 分析： S-台灣學習音樂環境較好，也因師資鐘點偏低，造就學習音樂音樂學員參與率稍高，所以招攬到心中</p>	<p>台灣音樂教室經營看法以 SWOT 分析： S-台灣學習音樂環境較好，也因師資鐘點偏低，造就學習音樂音樂學員參</p>

<p>理想的學生較容易。</p> <p><u>W-弱勢台灣對新生的招生，因少子化總是招不滿，也因才藝班多類型選擇，所以學生很難學習持續。</u></p> <p><u>O-機會點，因優良的音樂課程設計產品陸續出版，引發學員學習慾望大增，及大型舞台劇的加入更繽紛了學音樂的嚮往。</u></p> <p><u>T-威脅點，音近半年來出生率的降低，學員變少。並如雨春筍般小型教室紛紛成立，分散所有的音樂教室的經營利潤。</u></p>	<p>與率稍高。</p> <p>W-弱勢台灣對新生的招生，因少子化總是招不滿，也因才藝班多類型選擇，所以學生很難學習持續。</p> <p>O-機會點，因優良的音樂課程設計產品陸續出版，引發學員學習慾望大增</p> <p>T-威脅點，如雨春筍般小型教室紛紛成立，分散所有的音樂教室的經營利潤。</p> <p>(B-I5-Q1)</p>
<p>(2)對台灣的音樂教室未來發展就短、中、長期來說，有何建議?</p> <p><u>B：期望國家協助培養具備人本情懷並具統整能力，及具有國際觀意識與終身學習音樂的健全音樂環境。</u></p>	<p>期望國家協助培養具備人本情懷並具統整能力，及具有國際觀意識與終身學習音樂的健全音樂環境。</p> <p>(B-I5-Q2)</p>

訪談對象編號 C

訪談日期與時間：106年3月18日下午15:00-15:32

訪問方式：開放式訪談錄音

訪談逐字稿內容	編碼分析
(一) 教育目標的設定	
<p>(1) 如何招募及培養師資使音樂教室得以永續經營?</p> <p>C: <u>通常都是在每一年的，大概在學生要畢業之前大概是在四五月份的時候以朱宗慶教育系統他們都會進到校園裡面進行招募的工作，那麼有的呢學長學姊推薦他們的學弟妹來考試。</u></p> <p><u>而關於師資的培訓的話，通常像朱宗慶、梅林他們固定都會有一個講師的考試，那麼在我們那個時期大概在民國的 82 年時候，它都會要求是音樂的相關科系那麼現在好像有放寬教育系或著是幼教系畢業的老師都能報考，報考的話都會有一個主修的部分。</u></p> <p><u>所謂的主修呢，那就是考你在學校裡面主修樂器，那另外還是會有一些節奏的測試，那麼經過考取之後呢，會有在我民國 82 年考進去的時候他還會有一個 360 小時的訓練，在訓練裡面包括擊樂技巧的訓練、木琴、合奏的訓練以及教案的研討，那麼上限之後呢，所有的老師都還是要旁聽然後實習，然後呢，再來就是教學的過程中還需要有輔導講師的評估帶領，然後才能夠真正的上線來教小朋友。</u></p>	<p>通常都是在每一年的，大概在學生要畢業之前在四五月份的時候以朱宗慶教育系統他們都會進到校園裡面進行招募的工作，那麼有的學長學姊推薦他們的學弟妹來考試。</p> <p>關於師資的培訓，通常像朱宗慶、梅林他們固定都會有一個講師的考試，那麼在我們那個時期大概在民國的 82 年時候，它都會要求是音樂的相關科系那麼現在好像有放寬教育系或著是幼教系畢業的老師都能報考，報考的話都會有一個主修的部分。</p> <p>考你在學校裡面主修樂器，那另外還是會有一些節奏的測試，那麼經過考取之後，會有在我民國 82 年考進去的時候他還會有一個 360 小時的訓練，在訓練裡面包括擊樂技巧的訓練、木琴、合奏的訓練以及教案的研討，那麼上限之後，所有的老師都還是要旁聽然後實習，再來就是教學的過程中還需要有輔導講師的評估帶領，然後才能夠真正的上線來教小朋友。</p> <p>(C-II-Q1)</p>
<p>(2) 如何提升音樂教室知名度?</p> <p>C: <u>以我們教室的作法的話，除了有自己的粉絲專頁然後印製 DM 然後在學校發放，然後另外就是</u></p>	<p>以我們教室的作法的話，除了有自己的粉絲專頁然後印製 DM 然後在學校發放，然後另外就是跟社區</p>

<p>跟社區連結辦一些活動。</p> <p>那麼如果以我們萬華區社區的話，像我們會參加萬華區所舉辦的嘉南文化節或著是就是<u>相關社區的活動或著是自己辦一些活動，例如萬聖節的踩街遊行以及音樂下午茶然後還有自己所主辦的講師的音樂會，那都期待學生能夠帶更多人來參與我們的活動，那我們的活動也分為售票跟免費，但免費的活動話學生來參與的人都很多甚至他們都願意帶自己的同學或著是親朋好友來共襄盛舉，那麼我自己覺得一個教室要市區裡面經營以及永續的話，他必須要走出去甚至要跟各個單位連結，還有就是他的耕耘至少要在超過十年以上知名度才會慢慢地打開。</u></p>	<p>連結辦一些活動。</p> <p>如果以我們萬華區社區的話，像我們會參加萬華區所舉辦的嘉南文化節或著是相關社區的活動或著是自己辦一些活動，例如萬聖節的踩街遊行以及音樂下午茶然後還有自己所主辦的講師的音樂會，期待學生能夠帶更多人來參與我們的活動，那我們的活動也分為售票跟免費。那麼我自己覺得一個教室要市區裡面經營以及永續的話，他必須要走出去甚至要跟各個單位連結，還有就是他的耕耘至少要在超過十年以上知名度才會慢慢地打開。</p> <p>(C-II-Q2)</p>
<p>(3)如何因應現在學制中的多元學習目標以及升學的競爭力?</p> <p>C: 這個題目有一點點有點奇怪，<u>那麼因為在我們系統的裡面它就是專職打樂器，那麼在多元學習的裡面比較不符合你的題目的期待，我只能說在我們的經營的理念裡面以打擊樂出發的話，我們會辦一些，以梅林為例。</u></p> <p><u>它會辦木琴大賽，而在木琴大賽裡面表現優異的學生，通常在參加教育局所舉辦的五項藝術比賽裡面也都會拿到非常好的獎項，那麼對於家長對於孩子學習有期待，它可以透過像這樣的管道精進他們的技巧，但是打擊樂就是一個多元學習的一個課程，在課程上弦律上，像是鐵琴、木琴，或著打擊樂器的合奏的練習，它就是一個打擊多元的課。</u></p>	<p>那麼因為在我們系統的裡面它就是專職打樂器，那麼在多元學習的裡面比較不符合你的題目的期待，我只能說在我們的經營的理念裡面以打擊樂出發的話，我們會辦一些，以梅林為例。</p> <p>它會辦木琴大賽，它會辦木琴大賽，在木琴大賽裡面表現優異的學生，通常在參加教育局所舉辦的五項藝術比賽裡面也都會拿到非常好的獎項，對於家長對於孩子學習有期待，它可以透過像這樣的管道精進他們的技巧，但是打擊樂就是一個多元學習的一個課程，在課程上弦律上，像是鐵琴、木琴，或著打擊樂器的合奏的練習，它就是一個打擊多元的課。</p> <p>(C-II-Q3)</p>

(二) 教學架構的演變

(1) 如何針對不同年齡層設計對應的教學課程?

C: 在於朱宗慶還有梅林的教學體系, 我們都會從幼兒班, 幼兒班也就是滿 4 歲, 但是現在因為朱跟梅的兩個體系, 他們都有向下扎根, 包刮 3 歲有一個音樂屋的親子課程, 那麼目前其實目前的年齡層更降低到 2 歲多大概就已經來上像這樣子音樂屋的親子課程, 那這個裡面他每一次每一堂課都有一個樂器的單元。

那 maybe 是他可能是以這個童謠大家所熟悉的兒歌做一個引導例如像獅子大遊行, 像這一首兒歌配合樂器, 還有一個固定的樂器來教授, 那麼剛剛我有講說像獅子大遊行他所使用的就是大鼓。

那麼第二個單元可能是一個親愛的媽媽, 那親愛的媽媽就是配合母親節裡, 他所運用的樂器可能就是一個手搖鈴, 歌謠配合手搖鈴, 再由一個創意的故事, 或著是不一樣的律動歌謠的引導, 這就是一個 2 歲半到 3 歲多的音樂屋的課程的一個訓練, 四歲以後就是幼兒班有兩年的訓練課程, 這樣就進入了先修班, 先修班是為小一設計也是兩年的期限, 接下來就我們通常到了專修班之後呢, 在專修班就開始教木琴的三支棒子的練習, 那麼到了樂團班之後呢, 我們開始教四支棒子的木琴的基本練習, 所以從四歲的幼兒班兩年, 然後升上來之後, 先修班兩年, 再來專修班兩年, 再來成人班無限期。

朱宗慶還有梅林的教學體系, 我們都會從幼兒班, 幼兒班也就是滿 4 歲, 現在因為朱跟梅的兩個體系, 他們都有向下扎根, 包刮 3 歲有一個音樂屋的親子課程, 目前的年齡層更降低到 2 歲多大概就已經來上像這樣子音樂屋的親子課程, 那這個裡面他每一次每一堂課都有一個樂器的單元。

他可能是以這個童謠大家所熟悉的兒歌做一個引導例如像獅子大遊行, 像這一首兒歌配合樂器, 還有一個固定的樂器來教授, 獅子大遊行他所使用的就是大鼓。

第二個單元可能是一個親愛的媽媽, 那親愛的媽媽就是配合母親節, 他所運用的樂器可能就是一個手搖鈴, 歌謠配合手搖鈴, 再由一個創意的故事, 或著是不一樣的律動歌謠的引導, 這就是一個 2 歲半到 3 歲多的音樂屋的課程的一個訓練, 四歲以後就是幼兒班有兩年的, 訓練課程, 這樣就進入了先修班, 先修班是為小一設計也是兩年的期限, 接下來就我們通常到了專修班之後呢, 在專修班就開始教木琴的三支棒子的練習, 那麼到了樂團班之後, 我們開始教四支棒子的木琴的基本練習。

所以從四歲的幼兒班兩年, 然後升上來, 先修班兩年, 再來專修班兩

	<p>年，再來成人班無限期。 (C-I2-Q1)</p>
<p>(2)利用素質分班或是學習資歷分班，是否能有更好的教育成效?</p> <p>C：<u>基本上在於朱跟梅，都是以這個學習的資歷，也就是如果他有基本的音樂能力，例如他到奧福有一年學習的程度或著他有參加過 YAMAHA 大概有一年的程度，那就會進行插班的考試，那麼插班考試通過的時候，大概就會做一個分理，他可能插班到幼兒班的第一期開始上，或著是插班到幼兒班的第五期，或著幼兒班的第七期或是甚至先修班，所以基本上朱宗慶或著是梅林打擊樂的架構裡面，是以學習的資歷下去分。</u></p>	<p>基本上在於朱跟梅，都是以這個學習的資歷，如果他有基本的音樂能力，例如他到奧福有一年學習的程度或著有參加過 YAMAHA 有一年的程度，就會進行插班的考試，那麼插班考試通過的時候，大概就會做一個分理，他可能插班到幼兒班的第一期開始上，或著是插班到幼兒班的第五期，或著幼兒班的第七期或是，甚至先修班，所以基本上朱宗慶或著是梅林打擊樂的架構裡面，是以學習的資歷下去分。 (C-I2-Q2)</p>
<p>(3)不同的教學系統在檢定方面的能力設定有何不同?</p> <p>C：<u>在不同的教學系統裡面，他們的能力分階段都不一樣，像我們很清楚的知道在 YAMAHA 的這個的鍵盤的音樂班裡面，那麼孩子們的聽力還有孩子們的鍵盤能力在都是在所有團體班裡面程度都是最優的，但是在相對的在 YAMAHA 的這個音樂團體班裡面他們的節奏能力呢就會比較弱一點。</u></p> <p><u>那麼在朱宗慶跟梅林打擊樂系統裡面那麼我們想當然而他們的節奏感還有他們這個拍子的穩定性是相當強，但是他們視譜能力還有聽力能力還有鍵盤的操作，除非有特別在木琴的樂器上面的練習及操作，甚是上個別的課程，不然的話這個以朱宗慶跟梅林系統裡驗出來的小朋友他們鍵盤能力都不會，不會非常的好，但是相對的他們的節奏感還有數拍子的能力卻是非常強。</u></p>	<p>在不同的教學系統裡面，他們的能力分階段都不一樣，像我們很清楚的知道在 YAMAHA 的這個的鍵盤的音樂班裡面，那麼孩子們的聽力還有孩子們的鍵盤能力在都是在所有團體班裡面程度都是最優的，但是在相對的在 YAMAHA 的這個音樂團體班裡面他們的節奏能力就會比較弱一點。</p> <p>在朱宗慶跟梅林打擊樂系統裡面，想當然而他們的節奏感還有他們這個拍子的穩定性是相當強，但是他們視譜能力還有聽力能力還有鍵盤的操作，除非有特別在木琴的樂器上面的練習及操作，甚是上個別的課程，不然的話這個以朱宗慶跟梅林系統裡驗出來的小朋友鍵盤能力都不會，不會非常的</p>

	<p>好，但是相對的他們的節奏感還有數拍子的能力卻是非常強。</p> <p>(C-I2-Q3)</p>
<p>(4)舉辦何種活動，來呈現學員的學習成果?</p> <p>C：那<u>通常都是成果發表會，也就是最最正式的就是每一年的音樂會，那麼每個班別他們都會上台然後做一個表演，那麼另外呢例行的每一期也就是第11堂課，每一期的第11堂課也是課程的呈現，會把這一期上課老師所教的幾個重要的曲子或著一些樂器的節奏會，會像一個小型發表會一樣呈現，讓父母親能夠很清楚了解這期學到了哪些東西。</u></p>	<p>通常都是成果發表會，也就是最正式的就是每一年的音樂會，那麼每個班別他們都會上台然後做一個表演，那麼另外例行的每一期也就是第11堂課，每一期的第11堂課也是課程的呈現，會把這一期上課老師所教的幾個重要的曲子或著一些樂器的節奏會，會像一個小型發表會一樣呈現。</p> <p>(C-I2-Q4)</p>
<p>(5)目前在學習的班制上，有何不同規劃?</p> <p>C：就是<u>我剛剛有提到的大概如果以這個梅林的系統，也就是3歲以前的這個音樂的親子親子課程，然後再來4歲的開始的幼兒班，然後如果從小學一年級開始的基礎班，然後或著是先修班，在接下來2年的專修班，在來樂團班。</u></p> <p><u>那另外有一個特別的班制呢也就是尾牙專班，那尾牙專班就是以七年為主，他們在每年的年終或著是每年年初會有春酒或尾牙的時候會有一些秀，那這些秀那他們希望打擊樂的教室幫他們編織一段上台秀的這個表演，然後就這算是一個較特別的一個班別。</u></p> <p><u>那麼我們知道梅林另外還有一個中國鼓術的音樂班，這邊打的就是由樂鼓坊的阿吉老師，他所研發出來的中國鼓的運動課程，那這個比較偏大人一起的課程，這個比較沒有特別的延續。</u></p>	<p>大概如果以這個梅林的系統，也就是3歲以前的這個音樂的親子親子課程，然後再來4歲的開始的幼兒班，然後如果從小學一年級開始的基礎班，然後或著是先修班，在接下來2年的專修班，在來樂團班。</p> <p>另外有一個特別的班制也就是尾牙專班，那尾牙專班就是以七年為主，他們在每年的年終或著是每年年初會有春酒或尾牙的時候會有一些秀，那這些秀那他們希望打擊樂的教室幫他們編織一段上台秀的這個表演，然後就這算是一個較特別的一個班別。</p> <p>梅林另外還有一個中國鼓術的音樂班，這邊打的就是由樂鼓坊的阿吉老師，他所研發出來的中國鼓的運動課程，那這個比較偏大人一起的課程，這個比較沒有特別的延續。</p>

<p>(6)教材內容在近幾年有何不同的改變?</p> <p>C：<u>那麼朱宗慶跟梅林的系統裡面他們都會有一直在更新，那我們知道朱宗慶他最著名的一個這個別期教材的老師洪千惠老師，那麼她從早期 80 年，朱宗慶二十幾年前，所成立的這個新的打擊系統，在就是一個比較傳統的，傳統的這個五線譜跟節奏的教材，一直到後來近幾年的，她也走向比較類似像奧福比較唱跳跟節奏以及豐富的音樂背景，來吸引小朋友來喜歡聽音樂並且願意學習。</u></p> <p><u>那麼梅林還是遵從傳統的音樂模式，雖然這幾年他們的教材教案，都做了一些改變，但她音樂的部分還是堅持原味，他希望希望這個音樂的背景，他是真實樂呈現不要給孩子太多的合成音樂，而讓他們耳朵失去敏銳度，那這是在朱宗慶跟梅林我覺得打擊樂系統裡面最大的不同地方。</u></p> <p><u>那麼其實我個人是非常支持梅林的老師的他理念，因為現在的孩子的很多的感官刺激還有耳朵這個刺激，多元豐富的音樂，反而讓，耳朵沒辦法去專注去聆聽乾淨的音樂乾淨的聲音，所以我覺得這個是部份去推廣，甚至要讓很多的父母親去知道這音樂真實的原貌是什麼，什麼樣聲音才能打動人心，我覺得這個部份很重要。為什麼真正的長笛音樂，或是非常美的鋼琴曲能夠打動人心的原因。</u></p>	<p>(C-I2-Q5)</p> <p>朱宗慶跟梅林的系統裡面他們都會有一直在更新，那我們知道朱宗慶他最著名的一個這個別期教材的老師洪千惠老師，她從早期 80 年，朱宗慶二十幾年前，所成立的這個新的打擊系統，傳統的這個五線譜跟節奏的教材，她也走向比較類似像奧福比較唱跳跟節奏以及豐富的音樂背景，來吸引小朋友來喜歡聽音樂並且願意學習。</p> <p>梅林還是遵從傳統的音樂模式，雖然這幾年他們的教材教案，都做了一些改變，但她音樂的部分還是堅持原味，他希望這個音樂的背景，他是真實樂呈現不要給孩子太多的合成音樂，而讓他們耳朵失去敏銳度，那這是在朱宗慶跟梅林我覺得打擊樂系統裡面最大的不同地方。</p> <p>那麼其實我個人是非常支持梅林的老師的他理念，因為現在的孩子的很多的感官刺激還有耳朵這個刺激，多元豐富的音樂，反而讓，耳朵沒辦法去專注去聆聽乾淨的音樂乾淨的聲音，我覺得這個是部份去推廣，甚至要讓很多的父母親去知道這音樂真實的原貌是什麼，什麼樣聲音才能打動人心，我覺得這個部份很重要。</p> <p>(C-I2-Q6)</p>
<p>(三) 少子化的因應策略</p>	
<p>(1)針對少子化的招生策略?</p> <p>C：<u>那麼目前這個少子化已經是台灣非常非常普遍</u></p>	<p>那麼目前這個少子化已經是台灣非常非常普遍存在的大問題，早期在民國</p>

<p><u>存在的大問題，所以呢早期在民國 80 年朱宗慶成立的教學系統，那時候只要每招生每個班級一定會額滿，大概 15 個人滿班的，這個瘋狂的榮景其實現在已經不在了，那以目前來講一個班級裡面招生如果能夠到 8 位甚至到 6 位其實就會開班，因為目前少子化非常非常的嚴重。</u></p> <p><u>那麼他們招生期大概都固定在每一年的三月然後跟每一年的七月，那麼他們在每半年招生一季其實投入非常大的經濟成本，甚至做公車有時候放在車上的廣告，公車上的廣告或是有時候買廣雜誌或著是買餅乾，這幾年下來其實已經變得很不好，還有一些經濟雜誌的廣告還有一些網路上比較多，網路上比較多媽媽，年輕的媽媽會瀏覽的網站會定期放一些的宣傳，但是我覺得少子化的這個一個部分目前無法漸漸沒學生的很大很大的一個因素。</u></p>	<p>80 年朱宗慶成立的教學系統，那時候只要每招生每個班級一定會額滿，大概 15 個人滿班的，這個瘋狂的榮景其實現在已經不在了，那以目前來講一個班級裡面招生如果能夠到 8 位甚至到 6 位其實就會開班，因為目前少子化非常非常的嚴重。</p> <p>他們招生期大概都固定在每一年的三月跟每一年的七月，那麼他們在每半年招生一季其實投入非常大的經濟成本，甚至做公車有時候放在車上的廣告，公車上的廣告或是有時候買廣雜誌或著是買餅乾，這幾年下來其實已經變得很不好，還有一些經濟雜誌的廣告還有一些網路上比較多，但是我覺得少子化的這個一個部分目前無法漸漸沒學生的很大很大的一個因素。</p> <p>(C-I3-Q1)</p>
<p>(2)如何讓資訊透明化使家長放心將孩子送到音樂教室學習?</p> <p>C：就<u>例如像我剛剛提到的就是不管是網路的，網路的一些家長會瀏覽的親子園地或是這個一些教育這個園地的一些網站，那除了在那裡買的廣告，或者是普遍查這個的廣告、或著是車廂的廣告，這個系統裡面都有做，朱宗慶其實之前也做過在電視上買廣告，但那效果好不好，這個就我覺得效果是有的，另外還有電台的廣告，這個我覺得行銷的手法上是須要做的。</u></p>	<p>例如像我剛剛提到的就是不管是網路的，網路的一些家長會瀏覽的親子園地或是一些教育這個園地的一些網站，除了在那裡買的廣告，或者是普遍查這個的廣告、或著是車廂的廣告，這個系統裡面都有做，朱宗慶之前也做過在電視上買廣告，但那效果好不好，這個就我覺得效果是有的，另外還有電台的廣告，這個我覺得行銷的手法上是須要做的。</p> <p>(C-I3-Q2)</p>
<p>(3)面臨環境少子化的狀態之下，大型音樂教室該如何應對?</p>	<p>如果是像位於在台北市的一個很精華的地段的教室但它的房租都是會通十萬</p>

<p>C：其實我不知道是不是一定要特別強調是大型的音樂教室，所謂的大型是不是上百坪的這個教室叫大型，那麼<u>如果是像位於在台北市的一個很精華的地段的教室但它的房租都是會通十萬塊錢，那麼以一個月通十萬塊錢的租金，然後呢學生如果來源又不多的時候。</u></p> <p><u>其實每一個教室都是非常非常辛苦在經營，所以這個辛苦經營就只能只能夠靠口碑，所謂的口碑呢，就是可能哥哥姊姊們在這間教室上得非常好，然後那弟弟妹妹也同樣在這個教室學習，甚至呢邀請自己的親朋好友在這一個教室學習打擊樂，那麼關於這個經營者就是班主任或者是班老闆這個就非常重要，就有一個非常非常舉足輕自重的角色，他自己本身要會非常會的招生也要跟家長要一個保持非常好的關係，第三點老師的異動一定要小，如果老師都是新老師，其實每個班級非常危險的是，家長通常都不喜歡年輕沒有經驗的老師，所以呢每一間教室你要養一個老師通常要養到六七年，他們要獨當一面，甚至受到家長的重視，甚至他們說的話家長能夠信任其實這都需要很長一段時間的培育，其實這都是要非常的不容易。</u></p>	<p>塊錢，那麼以一個月通十萬塊錢的租金，然後呢學生如果來源又不多的時候。</p> <p>其實每一個教室都是非常非常辛苦在經營，所以這個辛苦經營就只能只能夠靠口碑。</p> <p>那麼關於這個經營者就是班主任或者是班老闆這個就非常重要，就有一個非常舉足輕自重的角色他自己本身要會非常會的招生也要跟家長要一個保持非常好的關係，老師的異動一定要小，如果老師都是新老師，其實每個班級非常危險的是，家長通常都不喜歡年輕沒有經驗的老師，所以每一間教室你要養一個老師通常要養到六七年，他們要獨當一面，甚至受到家長的重視，甚至他們說的話家長能夠信任其實這都需要很長一段時間的培育，其實這都是要非常的不容易。</p> <p>(C-I3-Q3)</p>
<p>(四) 成本與回收</p>	
<p>(1)如何訂定音樂課程的價格?</p> <p>C：關於在成本的部分上面考量，還有在如何要來讓這個成本的這個部分，然後如何來定，<u>定這個課程的收費，那麼以這個像是三歲音樂屋的音樂課程親子課程，它就是一期就固定十堂課，那麼一堂課四百塊錢的收費，到了幼兒班呢它一期有十一堂課，收費大概在四千五到四千八，這些大型的連鎖的教室其實都已經有精算，每一堂課的學費大概是要收多少，但這個實際上所得到的老師，每一個人所得到的都是非常非常低的。</u></p>	<p>定這個課程的收費，那麼以這個像是三歲音樂屋的音樂課程親子課程，它就是一期就固定十堂課，那麼一堂課四百塊錢的收費，到了幼兒班它一期有十一堂課，收費大概在四千五到四千八，這些大型的連鎖的教室其實都已經有精算，每一堂課的學費大概是要收多少，但這個實際上所得到的老師，每一個人所得到的都是非常低的。</p> <p>(C-I4-Q1)</p>

<p>(2)音樂課程的成本投資有哪些?</p> <p>C：<u>如果以課程的投資，那當然就是這個教材，教材部分的投資，那麼教材的話就必須要有研發，那一定要有一個研發的系統，然後研發的團隊，然後呢再來就是要有印製書籍再來就是壓 CD 的教學，教學帶的成本的考量，那當然這個以書籍的部分，就是一般出版商他要投資這個成本，其實就跟大型的連鎖教室是一樣的，但是如果是講關於音樂教室整個成本的投資的話，當然這些教室的本身的裝潢部分，以打擊樂的部分來講的話，每一間的教室，大概超過 15 到 20 坪的教室的裡面，它必須要有近上百萬打擊樂器。</u></p> <p>像是五十二階的馬林巴布琴，一的台定價大概就要十萬五千元還有鐵琴還有高音木琴，還有很多節奏的樂器，包括邦哥鼓、康加鼓、三角鐵、小鐵琴 15 台，然後其他的很多的打擊樂器，<u>所以我們說一間教室裝潢加上隔音，大概成本就要五百萬，那麼再來添購所有樂器的部分的話，一間教室的話一百萬樂器添置費，這間大型的音樂教室有三間教室的話，那麼就可想而知，樂器大概就三百萬，裝潢五百萬，還沒有包括補習班的立案。</u></p>	<p>如果以課程的投資，那當然就是這個教材，教材部分的投資，那麼教材的話就必須要有研發，那一定要有一個研發的系統，然後研發的團隊，然後再來就是要有印製書籍再來就是壓 CD 的教學，教學帶的成本的考量，那當然這個以書籍的部分，一般出版商他要投資這個成本，就跟大型的連鎖教室是一樣的，但是如果是講關於音樂教室整個成本的投資的話，當然這些教室的本身的裝潢部分，以打擊樂的部分來講的話，每一間的教室，大概超過 15 到 20 坪的教室的裡面，它必須要有近上百萬打擊樂器。</p> <p>所以我們說一間教室裝潢加上隔音，大概成本就要五百萬，那麼再來添購所有樂器的部分的話，一間教室的話一百萬樂器添置費，這間大型的音樂教室有三間教室的話，那麼就可想而知，樂器大概就三百萬，裝潢五百萬，還沒有包括補習班的立案。</p> <p>(C-I4-Q2)</p>
<p>(五) 未來發展規劃與建議</p>	
<p>(1)對台灣目前的音樂教室經營有何看法?</p> <p>C：<u>那麼其實台灣的藝術教育，其實因為整個大環境的不景氣，還有就是台灣的政府其實是非常非常不太重視藝術這個領域，所以呢音樂教室本身，完全完全都要靠口碑還有靠人來做，內有很多的大型音樂教室其實都經營不甚，甚至每個月都在虧損，虧損中，然後呢辛苦的经营，但也是有一些藝術教室也做得很好，他們做了很多很多的連結。</u></p> <p>那像是我自己本身的藝術教室我們是以音樂跟美術來立案，那麼在音樂上面方面我們有發展出一</p>	<p>那麼其實台灣的藝術教育，其實因為整個大環境的不景氣，還有就是台灣的政府其實是非常不太重視藝術這個領域，所以呢音樂教室本身，完全完全都要靠口碑還有靠人來做，內有很多的大型音樂教室其實都經營不甚，甚至每個月都在虧損但也是有一些藝術教室也做得很</p>

<p><u>套中國鼓術課程，合唱劇團，那麼還有其他的合唱劇團還有其他的舞蹈的課程，還有跟台北市藝文處合作兒童的夏令營，我們有一些新的一些兒童音樂劇的研發的課程，我覺得研發的課程要花非常非常多的人力、時間，還要寫很多的企畫書。</u></p>	<p>好，他們做了很多很多的連結。 像是我自己本身的藝術教室我們是以音樂跟美術來立案，那麼在音樂上面方面我們有發展出一套中國鼓術課程，合唱劇團，那麼還有其他的合唱劇團還有其他的舞蹈的課程，還有跟台北市藝文處合作兒童的夏令營，我們有一些新的一些兒童音樂劇的研發的課程，我覺得研發的課程要花非常非常多的人力、時間，還要寫很多的企畫書。 (C-I5-Q1)</p>
<p>(2)對台灣的音樂教室未來發展就短、中、長期來說，有何建議?</p> <p><u>C：痾我個人覺得如果我們要開一個小型的工作室在台灣，如果以台北市來講的話，它會有一個立案的問題，如果你沒有立案，現在很容易被其他人告發。</u></p> <p><u>那麼教育局一來，來解決的時候，即便是小型的音樂教室很容易被開罰，開罰單下去的話，這個後續是非常辛苦的，但是如果立案的話，申報消防公安，還要幫小朋友保第三責任險火險，然後還有會計師作帳，其實對於一間音樂教室的成本來說非常非常的高，我覺得說以短期來說如果剛畢業的學子，或著是留學回來台灣的，那些新的音樂老師，都要開音樂教室，都要深深的評估；那麼另外中期跟遠期，台灣的藝術教室或是音樂教室一定要做很大很大的轉型，如果還是停留在傳統的音樂教室，個別的鋼琴課個別的樂器課，那其實頂多頂多只能打拼，那老闆還要兼行政還要兼教學，才會能夠比較有正常的收入，相對非常的辛苦。</u></p> <p>其實我跟業界很多學藝術的一些朋友或著是一些老師也有談到，那麼對於這個台灣未來在藝術與音樂的發展，我們覺得還是持非常保守的態度，包括現在有非常非常多的音樂科系的畢業的一些頂尖人頂尖音樂老師都已經來到中國來發展，那麼在中國集中在不管是在廣州、上海、南京、北京，那麼他們知道如果你要賺比較多的錢比較多的收入，那</p>	<p>我個人覺得如果我們要開一個小型的工作室在台灣，如果以台北市來講的話，它會有一個立案的問題，如果你沒有立案，現在很容易被其他人告發。那麼教育局一來，來解決的時候，即便是小型的音樂教室很容易被開罰，開罰單下去的話，這個後續是非常辛苦的，但是如果立案的話，申報消防公安，還要幫小朋友保第三責任險火險，然後還有會計師作帳，其實對於一間音樂教室的成本來說非常非常的高，我覺得說以短期來說如果剛畢業的學子，或著是留學回來台灣的，那些新的音樂老師，都要開音樂教室，都要深深的評估。 另外中期跟遠期，台灣的藝術教室或是音樂教室一定要做很大的轉型，如果還是停留在傳統的音樂教室，個別的鋼琴課個別的</p>

<p>麼可能目前到對岸是很多的機會，不過我覺得因人而異，雖然台灣的目前藝術人口銳減，不景氣少子化的情況下是非常的不容易，但是我覺得站在愛台灣這個的角度以及藝術的傳承，那麼每個人是不是這塊土地上面一份使命感盡一份心力，我覺得每個人心中都有一把尺，如何來衡量。</p>	<p>樂器課，那其實頂多頂多只能打拼，那老闆還要兼行政還要兼教學，才會能夠比較有正常的收入，相對非常的辛苦。 (C-I5-Q2)</p>
--	--

