

特殊教育個人工作室經營管理 之個案研究

梁碧明¹、余竹鎔²、何雅玲²、陳姿羽²、傅子容²

¹ 國立東華大學特殊教育學系助理教授

² 國立東華大學特殊教育學系實習教師

摘 要

本研究運用個案研究法，針對特殊教育個人工作室的經營者進行面對面深度訪談，並藉由實地觀察與相關文件等資料蒐集方式，旨在瞭解工作室的經營管理。研究結果如下：

- 一、工作室負責人雖非特教相關系所畢業，但因其教學經歷接觸特殊兒童，另加自身對特教的熱忱及家人支持，開啟創設工作室的契機。
- 二、工作室由受訪者獨資經營，宗旨為「幼吾幼以及人之幼」；地點選擇訴求交通便利及一樓等條件；透過網路人力銀行招募教師；教學課程專為學前自閉症幼兒及家長而設計，另也提供一般社會大眾其他相關服務。
- 三、收入主要來自教學課程及研習；人事支出最多，其次是租金及雜支。
- 四、人力資源為教師，採用人性化管理並詳列人事規章。另外為提升教師專業及教學品質，師資培訓期長且嚴格，相對地教師待遇及福利也較高，以求師資穩定發展。
- 五、行銷管道為家長口碑、研習推廣、及網路行銷。
- 六、經營難題包括經營方式、研習推廣、師資培訓、收支平衡、學生情緒、家長溝通、停車空間等。
- 七、工作室願景力求持續提供家長與兒童更優質且多元的服務。未來發展方向包括綜合大樓、專業團隊、及教學課程等。

關鍵詞：特殊教育、工作室、經營管理

壹、前言

「師資培育法」(2002)開放一般非師範院校的大學培育教師，擁有合格教師資格者逐年增加。然因近年少子化現象，各縣市教師超額漸增，釋出缺額也逐年減少，使得許多流浪教師為爭取僅有少數員額南北奔波參與甄試。自由電子報(2010a)以今年新學年為例，全國國小將因新生大減三萬人，減班一千一百二十三班，超額教師問題更是雪上加霜！全國現有三萬名儲備教師，加上減班造成的超額教師，超額教師問題將更形惡化，導致多數縣市已停辦教師甄試。雖然台北市國小教師聯合甄選停辦三年後，今年釋出 64 個職缺，共有 6789 人報名，錄取率僅 0.97%，是歷年最低錄取標準(自由電子報，2010b)。可知儲備教師漸增但缺額反遞減，未來想在小學任教應是越加困難，讓教育大學畢業生不得不思考未來就業的其他進路。

近年創業趨勢提及一種新的工作型態名為「SOHO」，即「Small Office & Home Office」，舉凡在家工作、小額創業、自由工作者等傳統辦公室以外發生的謀生方式。其中「個人工作室」即是 SOHO 的一種型態，而諮詢類工作室內容為協助解決問題、或企劃活動等較屬於以溝通取勝的形式；該類型工作室也較適宜具備教育專業背景者運用及開創。因此，對於教育大學特殊教育學系畢業生而言，工作室應可成為就業的考慮方向之一。故本研究旨在藉由與特殊教育個人工作室負責人的深度訪談，探究工作室的創立過程、經營概況與管理模式、面臨難題與因應策略、及其未來發展。期望研究結果能作為有心轉往工作室就業或創業之特教系畢業生的參考資訊。

貳、文獻探討

工作室發展概況

工作室(workshop)是一個聚會或訓練研習地點，可能需要花費幾天的時間，強調問題解決、實際操作訓練以及要求學員的參與，當有實際的示範時，座談會、演講或是會議都可以成為一個工作室的型態(維基百科，2007)。甦活雜誌(2004)依照行業屬性，將 SOHO 族分類為：創意、資訊、諮詢、業務等四大領域。Career 職場情報誌(2007)更將個人工作室產業分為六大類：數位內容類；企劃、公關、活動策劃與執行類；美術/工業設計類；資訊軟體與系統程式類；網拍類；影像製作類。故本研究對象應屬於諮詢類 SOHO 族群中且以企劃、公關、活動策劃與執行類為主的個人工作室。

目前以特殊教育為服務內容的個人工作室數量有限。除本研究之研究對象是已登記為有限公司的營利組織，並設有網站及專屬工作室地點外，多數的「特殊教育個人工作室」較偏向於以諮詢或演講方式提供服務，未有固定工作環境，也無申請成為工作室。例如「曾意清老師特殊教育個人工作室」，是以提供諮詢或受邀主持研習，或演講方式提供特殊兒童及家長相關的諮詢服務及授課；另外由董媛卿老師所執業的「學習基本能力個人工作坊」，也同樣常受邀進行研習授課，或開設相關工作坊課程進行教學。而研究者經由網路搜尋方式，發現以「特殊教育工作室」命名的網站不在少數，例如「陳龍安 3Q 創意工作室」、「潘裕豐特殊教育網路工作坊」等。但這些工作室型態都是以網站型式為主，在網站中呈現與特殊教育相關資訊與連結，並未做實體工作室的經營與管理。

工作室未來趨勢

工作室為 SOHO 族中的一種類型，隨著時代演進，社會經濟架構與價值觀繼而改變，SOHO 族已成為目前新興且熱門的服務業類型之一。隨著 SOHO 族的壯大，勢必跟進的創業族也會增加。張庭庭(2004)認為 SOHO 族會彼此形成互動網路，資源合縱連貫，因而發展出一套虛擬團體的管理模式。亦即打破原有組織內各分層的架構，團體內的每位成員皆有相同權利，並有共同目標與使命感。

而在服務業未來發展趨勢上，徐小波(2003)在全球營運高峰論壇上提出，未來台灣服務業應朝向「高附加價值知識性服務業」。將來服務業必須要有專業服務，且同時能提供經濟價值；故未來會以朝向知識經濟的方向為主要型態。徐小波也認為，教育服務類型在服務業當中較少被提及，規定也較為嚴謹，但是教育服務潛力無限，未來有極佳的發展空間。

總言之，目前針對特殊教育所設置的個人工作室數量仍有限，因應少子化及師資緊縮的衝擊，加上 SOHO 族產業的興起，特殊教育個人工作室實可作為師培畢業生未來生涯規劃的選擇之一。

參、研究方法

本研究應用個案研究法，面對面與特殊教育個人工作室的經營者進行深度訪談。研究參與者為台北市某特殊教育個人工作室之主任兼負責人，源於研究者曾參與該工作室所辦理的研習而結識受訪者，另外目前已登記立案的特殊教

育個人工作室之數量相當稀少，且研究對象之學經歷背景與創立過程引起研究者極大興趣，因此選定其為研究對象。故本研究個人工作室(如表一)是指一經立案登記，並以教育服務性質為主的營利組織。

表一 工作室基本資料表

向 度	說 明
負責人	女性、大學外文系畢、曾任專案計畫助理、國小代課教師、機構教學組長等職務。
創立/地點/資金	2005年/台北市/獨資
師 資	8名(含負責人在內)教師
服務內容	教學課程:PCI遊戲活動、家長成長團體、親子教學課程、學齡團體班。 相關服務:PCI師資培訓、相關專題研習、校園觀察服務。
環境設施	一樓及地下室。地下室為辦公室及部分教材教具擺放室。目前有3間教室及1間小教具室。

研究計畫進行過程中，首先以電子郵件作為說明研究內容與邀請參與研究的聯絡媒介；在協調訪談時間及地點後，研究者則利用電話向受訪者進行最後確認並表達感謝之意。資料蒐集管道以面對面的訪談為主，並輔以工作室實地參觀與網路資源相關文件等。進行訪談前，已先徵求受訪者的同意，訪談中全程使用錄音器材蒐集訪談內容。結束訪談後進行錄音檔轉譯；待完成逐字稿後，寄回受訪者進行三次後續資料的澄清與補充，待受訪者完全同意內容後，始進行研究結果資料的分析與呈現。

肆、研究結果

一、創立過程

(一)背景動機

工作室負責人畢業於大學英文系，雖其背景並非特教領域，但由於協助任教於教育大學之親戚的自閉症專案研究擔任研究助理，在過程中接觸特殊兒童及特教相關專業工作，產生對幫助特殊兒童的感動與興趣，因此開始積極地參與特教工作。經由在相關基金會的歷練後，基於想幫助更多孩子的理想，再加上剛好當時家庭無後顧之憂及先生的支持下，毅然決然地開創了個人工作室。

「我以前在教授的國科會專案作一套遊戲教育，然後跟著他將近一年，那是個實驗專案。結束之後，看出來就是孩子經過這樣的一個教學模式進步蠻多的，就覺得這種介入方案對自閉症兒童蠻有幫助的，就想要作推廣。在基金會做一年之後，我們認為，能夠做這個教學的機構並不多，那時候只有總會跟基金會。當然越多的機構去做，能夠服務的量越大，就覺得說你應該要有更多的機構來做。」(T961128)

(二)理念願景

工作室創立理念為：「幼吾幼以及人之幼。」(R961128)受訪者以教師立場認為教育自閉症兒童極為辛苦，必須調適心情接納孩子，擁有像父母般的使命感才能堅持而努力不懈、無限付出，如此才能貫徹創立理念。

「自閉症兒童本身就是一個廣泛性的障礙，是終身的，你要能夠等待他，看得到他進步，這中間的時程很長，你如果一直覺得說：你怎麼老是教不會。你把他當成是別人的小孩，你在教他，你覺得這是一份工作的話，其實是難以持久的，你就要當作說，他就好像是我自己的親人一樣，我對他有一份責任，這是個使命感，你自然而然就不會去在意說他為什麼老是教不會，就像是家長對孩子無限的奉獻。」(T961128)

此外，在設立之初即建立頗具特色的願景：

「我們的願景首先就是不斷提供服務給家長跟孩童，第二是不斷追求專業成長，第三是同事之間彼此分享合作，我們都有寫在我們的人事規章裡面。我們自己本身有其獨特的地方。」(T961128)

(三)資金來源與運用

工作室是在經濟部立案的營利機構而未有補助方案，也未向企業申請募款，完全是獨資營運，收入主要必須仰賴工作室的服務收費和辦理研習。另在支出方面，「人事支出是最多的，因為老師最重要，沒有老師就沒有孩子。如果沒有師資談不上服務。」；其次是租金，「包含一些雜支、硬體設備、教具、玩具。」(T961128)

(四)地點選擇

工作室地點是透過台灣租屋網覓得。考量因素主要為以近捷運站步行五分鐘內之一樓樓層。

(五)教師招募

招募方式乃經由 104、1111 等網路人力銀行，「最主要的管道 95% 都是在網路上招募人才。」聘任標準不限專長科系，首重人格特質，及是否具備興趣、熱情、使命感及良好的挫折容忍度外，還要經過培訓的自動篩選系統；且一旦簽約則需完成三年任期；其中培訓期間尚需繳交培訓費。完整教師培訓內容請見表二。

表二 教師培訓內容表

項 目	內 容	時 間
志工觀察期(培訓前)	一則讓其瞭解工作環境和內容，一則觀察其人格特質是否適合此工作。	5 天
讀書心得 研習 旁聽 現場實務教學	閱讀自閉症相關書籍 2-3 本，並撰寫心得。由培訓者安排研習進度，並規定參加。至師範或教育大學旁聽研究所課程。首先在教室觀察，而後安排 15-20 分鐘試教，再漸增試教時間，最後則是獨立設計教案與帶班。	2 個月
教學日誌	教學時同步拍攝教學光碟，在觀摩光碟內容後書寫教學日誌。培訓者則經由日誌與儲備教師相互討論教學內容和成效。	

二、經營概況

(一)服務對象

招收對象以自閉症兒童為主，另加兩名發展遲緩兒童。團體班主要為 2-8 歲學齡前兒童，目前有一例外為 1 歲 11 個月幼兒，個別班則是 7-8 歲學齡兒童。

(二)服務內容

因其教學課程性質不同而有不同上課方式，因此分為開班授課的教學課程與其他相關服務兩部分。工作室四大教學課程包括：「PCI (Play and Culture Intervention) 遊戲活動」、「家長成長團體工作坊」、「親子教學課程」、「學齡團體班」。教材設計內容是以當初受訪者在基金會任職時所使用的教材架構；課程詳細內容規劃及創新部份則由教師自行發揮。教材及課程內容以學生團體生活適應作為考量要素。相關服務則包括「PCI 師資培訓」、「專題研習講座」及「校園觀察服務」。

(三)收費方式

收費方式主要是針對服務對象不同而分成團體班及個別班的收費標準。「團體班的收費是一個小朋友，一堂課兩個小時 950 元。一對一的收費方式是一個小時一堂課 900 元。」另外，其他課程因其性質差異而有不同收費方式。對於親子教學課程「一週只有一次，一期三個月 12 次，那個收費會比較貴，一堂課一個小時 1200 元。」(T961128)

「校園觀察服務」依其服務對象而有不同收費方式，工作室兒童為一次三小時 1000 元，非工作室兒童為 2000-3000 元，主要因其後續服務不同而有不同收費。為考量兒童家長無法在短時間負擔龐大課程費用，受訪者指出：「收費辦法一學期有分兩次，假設一學期是五萬塊，一進來先收一半，學期中間再收一半，不然的話就是有點吃不消。」(T961128)

主要四大教學課程內容摘要請見表三。

表三 工作室教學課程內容一覽表

項 目	內 容	對 象	時 數	收 費
PCI 遊戲 活動	團體： 教師利用視覺提示圖卡、體能活動、兒歌、點心時間、及遊戲，教導兒童學習今日的教學目標。 個別： 家長在現場了解教學內容，必要時提供協助。事後幫學生複習今日所學。	團體： 2-6歲 自閉症兒童 個別： 7-8歲 自閉症兒童	團體： 2時/1週4天 個別： 1時/1週2-3天	團體： 950元/天 個別： 900元/天
家長成 長團體 工作坊	1. 協助家長設計活動及指導家長與孩子互動技巧。 2. 學員分享影片及討論。	家長 (8-10人)	3時/2週1次	初階/進階
親子 教學 課程	1. 主教老師先示範活動與誘發技巧。 2. 現場指導家長與個案互動及如何調整誘發技巧。	工作室後補 名單兒童及 家長	1時/1週1次	1200元/次
學齡 團體班 (暑期)	人際互動的團體性遊戲	國小2-4 年級高功能 自閉症兒童	1週4次	暑期密集上課 1週4堂共5週 合計20堂課 1堂500元

三、管理策略

(一)決策管理

需要作決策時，受訪者表示主要是自己思索、考量所有問題，並站在合理性上作決定。但若與教學開課相關的決策，則會透過口頭與書面問卷調查教師意見；家長部份則會透過口頭詢問了解需求。但基本上最後的決策者仍是受訪者本人。

「其實有需要作決策的時候，也都是我一個人人在思索，就是會去想說怎麼樣做能夠讓孩子家長的需求更能夠滿足？就是要站在一個合理性來考量。那至於其他有關於課程要不要開，類似像這種新的決策上，也是我會是先類似口頭問卷，有時候也會做書面問卷，問家長及老師他們說你覺得你的小朋友需要什麼課程？一週要幾次？然後希望內容會是什麼？或師生比？需不需要志工？我就會把我所想到的全部都列在上面，請他們填寫，因為那個也是可以當作一個方向球，你就可以知道這個課程到底要不要開？有沒有那個需要性？」

(T961128)

(二)人力資源管理

受訪者採用「人性化」管理方式，給予教師尊重、信任、彈性及溝通。工作室並未要求打卡，但對於老師的基本要求，例如教學事務、與家長聯絡事項、清潔打掃各自負責教室等，在初聘時皆會明白的條列式告知。教師以教學為主要任務，相關行政工作若是無法如期完成，受訪者也會給予彈性的時間使其完成。而在相關事項決議或需要協調的事項上，受訪者也會事先與老師溝通，了解其想法後再進行決策。

「就是尊重和信任，我們沒有打卡。基本上就是尊重老師，會給他們一些要求；基本上老師都會遵守，有時候太忙了，我也是要有彈性，等待，就是比較人性的管理。我們老師本身自己教室就是自己清掃，公共區域就是我會清掃。其實小小的工作室就很簡單，不會很複雜。所以都很簡化，個人該做什麼事情就具體的條文條列，那他們都知道。」(T961128)

在員工薪資福利部份，除了基本勞健保、勞工退休金、1.5個月年終獎金之外，受訪者認為老師是工作室最大功臣，若收入有盈餘，會撥出部分比例分紅。

在教師未來發展部份，受訪者認為老師不需要長久都待在工作室內教學。希望資深教師未來能到外縣市開工作室、外派到國外進行師資培訓的講師，或到全省的機構進行演講或研習。

「那對於老師未來發展的話，我們有一些計劃，像是我們希望到其他的縣市去

成立工作室，甚至到國外去。因為像大陸就有跟我們接洽，希望我們能夠過去幫他們做師資培訓。那如果老師是比較資深的，我們也希望他以後可以外派，當講師也是可以。像我們去辦研習，像我個人就常常會去機構演講，那以後我們老師也是可以去這些工作，對他們來講就是一種發展，而不是說你永遠就只是限在一個教室。」(T961128)

(三)財務管理

受訪者是採用多數工作室或一般企業會使用的財務管理方式，即聘用會計師或記帳士處理相關稅務及核銷工作。她指出：「財務管理就我一個人管理，然後我們有一位記帳士，也就是所謂的會計。」(T961128)

(四)行銷管理

工作室行銷管道主要有三類：1. 透過良好教學品質，營造好口碑形象，並藉由家長口耳相傳。2. 經由舉辦研習，利用研習課程讓社會大眾了解工作室性質及服務內容。3. 採取網際網路的無限方便性。

(五)服務品質管理

工作室屬於教育推廣類型，服務品質與成效是關鍵。在服務品質控制上，工作室能夠提供家長及一般大眾的是教師專業能力及優良教學品質，另外則是完整的師資培訓規劃，以培養出優秀師資進行教材編選、規劃、和實施等環節。

「基本上我們的專業我是比較有信心，就是我會幫老師排一些研習，然後我們一直都有進修還有教學研討，需要的話也是會去請教大學教授或是去聽相關課程。」(T961128)

另外則是能夠讓家長參與其中，讓其了解整個教學過程；家長不僅是將孩子送至工作室中學習，而自己必須也要學習如何帶領孩子進行遊戲。

(六)特色與優勢

受訪者認為工作室具備各項優勢：1. 為個人獨資經營且未受政府支持，故在品質上可專攻教學，不需應付許多評鑑或考驗。2. 也因是私人化經營，自由度及彈性上較一般受到政府補助之機構更大。可規劃工作室專屬的經營內容及未來方向，不必受到限制。3. 基於私營方式，故在教師專業上可以有更紮實的訓練及要求，提供學生更優良的教學服務。4. 因親戚是教育大學特教系教授，故能獲取便利且免費的專業諮詢。5. 負責人本身備有不可替代的專業能力，即使師資不足，也可以自己接班帶課，不需擔心後續問題。

「因為我是覺得我是私人機構，我可以做很多自己要做的決定，我沒有任何的牽絆，不像公益團體，你要政府的錢你有很多限制，有時候就要應付一些事情，所以比較屬於應付性的東西。那我們因為這種私人機構收費比較高，相對的我

們要求老師比較嚴格，所以這個也會落實在孩子的一個成效上。你對老師嚴格一點，對他要求，相對的他也比較會自己要求自己，做出來讓孩子也會比較有成效，所以我是覺得對我來講這是跟公立機構不一樣的地方，我們更能夠做好這種品質。而且我想要做什麼樣的課程，修改、新的課程或是創新，我可以自己做決定。我會幫老師排一些研習，然後我們一直都有進修還有教學研討，需要的話也是會去請教大學教授或是去聽相關課程，所以這也算是我們的一個優勢，我們比較有個資源可以去詢問這種專業的東西。」(T961128)

四、經營難題與解決策略

- (一)經營方式：因工作室剛起步，仍會出現許多大小問題，目前抱持著的想法是「活在當下、見招拆招，什麼問題來我就解決什麼問題。每一個當下你就把它盡量做對，盡你本能應該做的，對得起你自己的良心，也能對他們有交代。」(T961128)。
- (二)研習推廣：初期舉行研習時，受訪者不知該如何進行研習推廣與宣傳，深怕參與人數不足。現則以家長口耳相傳及網路行銷增加曝光度。
- (三)收支不平：「事實上我們工作室學生的收費，到目前還沒有辦法收支平衡。」(T961128)目前作法是：「靠研習的收入來彌補教學的虧損。」(T961128)。
- (四)師資培訓：師資培訓須耗時兩個月，外加觀摩等實際演練，一位教師能完全獨立帶班則須花費至少一年時間。「今年初一直到明年陸續培訓出六個全職的，全職的如果他們真的有穩定，當然都已經有講好是簽約的，就是希望能信守承諾，這樣未來三年至少是個短暫的穩定期。」(T961128)
- (五)學生情緒：個別學生差異性大，可能在課堂上會出現許多不適應或情緒行為，老師必須秉持專業能力耐心處理。
- (六)家長溝通：「家長可能會一直質疑你為什麼要這樣做，你這樣做不對。家長是個成年人，他因為思想、價值觀、一些模式都已經固定，不容易扭轉。」(T961128)受訪者會事先教導老師該如何與家長正向溝通；若有需要也會親自出面協調。但非必需不會輕易出面協調，否則會讓家長對老師產生不信任感，或對受訪者本身產生依賴感。
- 「你就是多跟家長溝通，我會跟老師講怎麼樣去跟家長溝通，教給他一些方法，我們希望老師自己去建立自己的權威，非不得已我才出面，因為你常常一直出面的話家長容易依賴你，會不信任這個老師」(T961128)
- (七)停車問題：工作室附近未有免費停車場，家長接受一次課程三小時，需要花費停車費難免造成負擔。因此擴充停車空間是未來必須解決的要項之一。

(八)不足之處

1. 環境空間小：由實際觀察得知，目前坪數及教室數都太少，希望未來至少有 60 坪及 5-6 間教室，並設有家長休息室。
2. 學生服務量少：學生服務量少，相對地收入將會短少，造成財務收支不平衡。受訪者希望未來能拓展更多服務量，並找到更多熱誠的教師加入行列。
3. 資金不足：受訪者認為：「不足的地方還有就是資金，資金足的話我可以採購質地比較好的教具、玩具，讓設備更齊全。」(T961128)

五、未來展望

(一)綜合教學大樓/跨專業團隊服務

受訪者期望未來能擴展成綜合大樓的規模，集合普通生、特殊生及相關人員，成立一個跨領域的專業團隊，在教學上能符合各類需求的教學團隊。

「我們的理想是一個大樓是那種多合一，孩子在這個大樓，有一層職能、一層語言治療、一層遊戲教育、一層普通班或安親班，隨時要用都可以，不用跑來跑去上下樓就好了，就等於專業團隊在同一場所。」(T961128)

(二)課程服務多元化

另外，充實各領域課程也是未來方向之一：「未來的規畫就是希望能多合一，其實特殊兒童他們該用到的一些療育的領域都能夠集合在一起，能夠提供更多更好的課程給孩子，其他課程我們現在有想說，把那些情緒教育的課程放進去，還有模仿動作和心智理論還有文化學習。」(T961128)

六、提醒與建議

受訪者認為經營管理者首要條件是「專業與自信」：「你自己經營者要有一個不可替代的專業能力在，你就不怕說你的專業人才走了，你不怕說這個工作室的經營無法繼續，自己最可靠。」(T961128)

另也需具備「韌性與堅定」：「你還是要有蠻堅強的韌力。要有那種韌性在，而且你自己要很肯定說我選擇了這條路是正確的、是我要做的，所以你就不會在有挫折的時候打退堂鼓了。」(T961128)

「適應環境及自我調整」是不可欠缺的條件：「你是一個管理者的話，你要調整你自己和做事的方法，這樣越磨你會覺得自己是很有潛能的，也是蠻有喜悅的。」(T961128)

受訪者提醒後輩要「確認性向並參酌他人意見」：

「多問問看不同行業人的想法，不是只光問一兩個人，有些人的意見其實還蠻好的。當然你做了這個決定，日後的改變都是這個決定所帶來的，你要去成長。最好是具體的列出來，相關的事務不是光用想，要具體化會比較好一點。」
(T961128)

最後建議「三思而後行」：

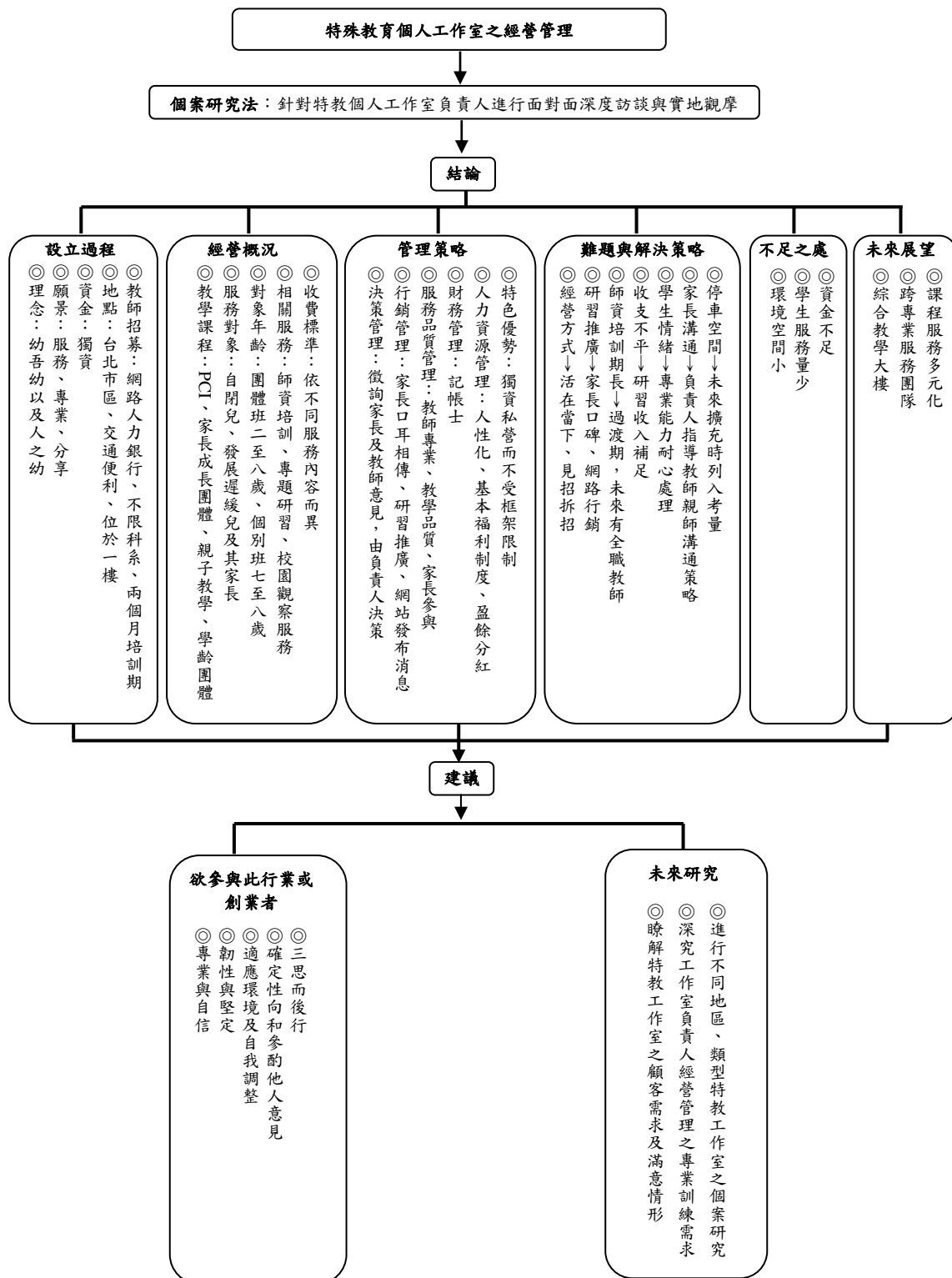
「給你們建議是不要輕易做這種決定，真的有時候會太過理想化，那我覺得就是要像你們這樣訪談就是給自己一個很好的資訊。就是要去想說你正要做之前要多方面得去詢問已經有成立過工作室的一個心路歷程。」(T961128)

伍、結論與建議

本研究旨在應用個案研究法探討特殊教育個人工作室之經營管理。詳細研究結論與建議請參閱圖一。

參考文獻

- 維基百科(2007)。workshop 釋義。2007年11月26日，取自 <http://en.wikipedia.org/wiki/Workshop>。
- 鍾佩君(2007)。創業族的新選擇—申請設立工作室。《職場抢鲜誌》，66，43。
- 張庭庭(2004)。迎接 SOHO 世代。SOHO 創業報第 097 期。2007年11月29日，取自 <http://soho.com.tw/epaper/2004/indexnew97.htm>。
- SOHO 甦活創業網。【網路市場】把網站當成行銷的工具。2007年12月2日，取自 <http://www.soho.dbodm.com/index.php?act=detail&ID=468>。
- 徐小波(2003)。全球營運高峰論壇：服務業的未來—高附加價值知識型服務業。2007年12月16日，取自 www.epoch.org.tw/pdf/seminar_2003_03_01.pdf。
- 自由電子報 (2010a)。少子化衝擊／國中小新生驟減 1364 班。2010年6月28日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/100628/78/288ym.html>。
- 自由電子報 (2010b)。北市國小教師搶破頭錄取率 0.97%。2010年6月13日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/100613/5/27eed.html>。



圖一 研究成果