



臺大出版中心  
NATIONAL TAIWAN UNIVERSITY PRESS

# 吳聰敏

## 教學當服務 學生當顧客

### 小 檔 案

系 所 社會科學院經濟學系

專 長 臺灣長期經濟成長、總體理論、經濟史

教授科目 市場與臺灣經濟、總體經濟學、經濟學原理

學 歷 國立臺灣大學電機工程學系學士  
國立政治大學企業管理研究所碩士  
美國羅徹斯特大學經濟研究所博士

經 歷 國立臺灣大學經濟系副教授、教授  
中央銀行理事

榮譽紀事 國立臺灣大學教學優良教師  
國立臺灣大學共通及服務性課程教學優良獎  
國立臺灣大學教學傑出教師



總結教學多年經驗，吳聰敏說：

「學校說到底就是服務業，學生就是顧客。如果顧客不苛求，就不可能產生一流的服務品質。」

臺大出版中心  
NATIONAL TAIWAN UNIVERSITY PRESS

談到經濟學的市場機制，一般人大多聞之色變，腦袋裡馬上出現一組組複雜的數學公式。對許多人來說，經濟學就像一門「可遠觀而不可褻玩焉」的學問，但市場卻無所不在。對吳聰敏來說，老師與學生之間的關係就是市場的供需關係，老師是知識的供應者，而學生就是顧客。在這供需之間，如果學生沒有學好，甚至對課程產生反感，老師的教學絕對脫不了關係。

## ❁ 走出家門 才能看到更大的世界

進入吳聰敏的研究室，層層疊疊的書本之外，映入眼簾的是一張張登山健行的照片。除了登山，吳聰敏也



■ 學生就是老師的顧客，吳聰敏的大門永遠為學生敞開。（楊文卿／攝影）



■吳聰敏常鼓勵學生：有機會一定要出去走走，不然哪裡看得到世界？（楊文卿／臺大出版中心攝影）

熱愛攝影，牆上不乏吳聰敏自己的作品。他特別指著牆上一幅斗大的玉山主峰照片，自豪地說，那是他自己印出來的。「怎麼樣？想要訪問什麼？我今天就任你擺布！」在學生眼中他就是一名爽朗健談的老師，果然一開口就沒有教授的架子。雖然頂著一頭白髮，但言行完全看不出年紀，說起話來也毫不見外，活脫是個老頑童，讓人倍感親切。

從考取臺大電機系，到考上政大企管所，最後到美國攻讀經濟學博士，在臺大任教快三十年的吳聰敏，從學歷上看，應是一名優秀的學生。但他說：「我不比別人聰明，只是比大多數的人都要幸運。」其實，吳聰敏坦誠大學時代對學業沒有什麼興趣，而且不管是電機還是企管都讀不太懂，可是考試運氣特別好。因為不覺得讀書有樂趣，



考上政大企管所之後，不確定是否要讀，但朋友勸他：「既然都考上了，就去讀吧！」直到去美國讀博士，吳聰敏的想法才慢慢有了改變。

「我常常建議我的學生：如果有機會，條件許可，一定要出去走走。」吳聰敏認為如果從小到大都待在自己熟悉的環境裡，很難拓展自己的視野；因此碰到出國的機會，一定要好好把握。

一九七九年，吳聰敏到美國讀書。他發現國外讀書風氣與臺灣截然不同。「國外的老師不講究計算，而是要學生真正理解市場機制。」雖然吳聰敏的成績比起美國同學有過之而無不及，但求知的方法和態度卻完全不一樣。美國同學愛發問，求知的熱情讓吳聰敏印象深刻。他開始體會到成績的高低不一定反映學問的深淺，他第一次體會到求知的樂趣；吳聰敏也更加明白：一個學生想要作好學問，首先一定要培養求知的樂趣。

### ❁ 學習態度影響學習成效

誘因影響行為，學生的學習態度也是一樣。但要怎麼建立學習誘因呢？吳聰敏的方法是：由淺入深地教導學生，並在課堂中鼓勵討論。有時，吳聰敏還會藉點名之名，行討論之實，就是希望增進師生之間的交流，也讓學生從討論的過程中，產生更多對議題的認識。

吳聰敏認為教學中最重要的是加入「時事元素」。教室不只是照本宣科的無趣空間，而是一個

讓課程與生活做確實連結的所在。國外的教科書都寫得很好，但是課本中的例子常常無法與臺灣現況對照，所以他花了很多的時間準備自己的講義，也經常會參考《經濟學人》（*The Economist*）雜誌，隨時更新自己的教材。只要講到的主題跟時事有關，他就會上網找資料。雖然不一定真能做到與時並進，但起碼理論不會與生活脫節。

擔任中央銀行理事，吳聰敏深切體認到：經濟學這門學問不能作繭自縛，一定要精益求精。除了研究和閱讀相關刊物，他更時常找畢業學生出來聊天，增進自己對時事的掌握。他時常警惕自己：一生都活在公部門裡，生活經驗與市場運作少有交集，有什麼資格談自由經濟？想要教給學生有用的知識，當然需要額外的努力。



■吳聰敏常警惕自己要精益求精，才能教給學生有用的知識。（楊文卿／攝影）



臺大出版中心  
NATIONAL TAIWAN UNIVERSITY PRESS

■吳聰敏研究室裡張貼許多生命中生活點滴的照片。(楊文卿／翻拍)

從大學開始就對經濟學充滿好奇，總煩惱為什麼看不懂報紙的財經資訊，這些都加深了吳聰敏鑽研經濟學的決心。他說：經濟學要釐清的就是市場如何運作，除了供需的平衡，更重要的是觀察人的行為。像犯罪學裡有一項研究表示：犯人之所以犯罪，取決於兩大原因：第一，他會從中得到什麼樣的好處；第二，他被逮捕的機率有多大。在經濟學的範疇裡，這兩大因素正對應企業的效益分析和成本判斷的研究。廣義來說，經濟學無所不在。

### ❁ 臺灣學生不知道自己要什麼

吳聰敏認為：他教的經濟學理論，是一種分析與解決問題的科學方法，讓學

生能針對現象做出觀察、判斷，找出問題，最後選擇正確的應對。被問到為什麼這麼認真教學？他說：「學校說到底就是服務業，學生就是顧客。」老闆認真服務客人本來就是天經地義，但是服務客人可沒有想像中那麼簡單。

想教會學生是一回事，學生最後能學到什麼，又是另外一回事。吳聰敏認為現在的學生很會讀書，精於演算，但他們卻不太清楚自己要什麼。「顧客不苛求，就不可能產生一流的服務品質。」很多學生因為數學好，就選擇讀經濟學，反而因此看不到學習的目的。吳聰敏有感而發地說：「我覺得因為數學好而讀經濟系，是一個缺點，不是優點。」

吳聰敏認為臺灣的教育制度讓學生不曉得要選擇學什麼，只會照單全收。事實上，學生大概也沒有問過自己：想要學什麼？「這問題有什麼好問的呢？老師上課，學生學習，最後考試成績好就好了。這樣就算是解決問題了。」學到的知識除了用來考試，沒有其他用途。這就是許多臺灣學生根本不知道自己想要

臺大出版中心  
NATIONAL TAIWAN UNIVERSITY PRESS



■經濟學無所不在。吳聰敏說：「老師與學生之間的關係就是市場機制。」（楊文卿／攝影）

學些什麼！老師雖然努力提供知識，但身為顧客的學生卻不問求知的目的為何，這樣如何創造一流的大學教育？

吳聰敏認為課業固然很重要，但在學期的最後一天，他總會利用最後一堂課與學生談談人生。二〇一一年九月，他對一群臺大新鮮人演講，選用了一個奇怪的題目：「1460+1」。這個數字是大學四年的學習總日數：每年三百六十五天，四年當中有一年加間；因此合計是一千四百六十一天。「如果在我大學畢業時間我：三十歲後是什麼樣子？四十歲後又是什麼樣子？我也沒有答案。但我今年滿六十歲，或許能給學生提供一點建議。」吳聰敏認為：除了工作，人要生活。在大學裡，除了要學工作上的技能之外，也要學習如何生活。「二十歲的年輕人，生活體驗不多，但我活了這麼久，看了這麼多，有一些人生的樣本，我希望能說給他們聽聽。」吳聰敏說有些臺大學生太關心課業，反而沒有意識到應該要學習人生的課題。

### ✧想教給學生真正的知識

作為一名老師，吳聰敏想要教學生了解真正的知識。「真正的知識，就是對人的生活和工作都有幫助的知識。我認為經濟學是真正有用的東西，我希望我的學生能好好學！」吳聰敏誠懇地說。

教育是社會的根本，吳聰敏向自己崇拜的經濟學家米爾頓·傅利曼（Milton Friedman）看

每一學期的第一堂課，吳聰敏都會問臺下的學生：「為何要學經濟學？經濟學有什麼用？」大多數學生都回答不出來。但吳聰敏期望：當學期結束時，課堂裡的學生都能夠具體地回答這個問題。「人生有很長的路要走！」他期待學生離開校園時，都能具備經濟學的基本知識，理解市場的運作、政府的功能，能應用學到的知識來管理自己的財富。更重要的是：能以科學的態度處理工作與生活上的種種問題。



■吳聰敏會問學生：「你為什麼想讀經濟學？」（楊文卿／攝影）

齊。他說：「傅利曼在晚年設立 The Friedman Foundation for Educational Choice，因為他認為教育問題是最重要的問題，而市場機制能提升教育品質。」吳聰敏自知能力比不上偶像，但他能做的就是透過經濟學教育讓學生理解市場的力量，致力臺灣教育體制的改革。