



亞洲大學 | 健康·關懷·創新·卓越  
ASIA UNIVERSITY

## 自辦(教學單位)品保 評鑑實地訪評報告書

### 視光學系

- 學士班    □ 碩士班    □ 博士班
- 進修學士班    □ 碩士在職專班

## 項目一：學系發展、經營及精進

### 特色與優點 條列式

1. 該學系以培育國家驗光師以及視光科學研究人才為其定位，並依此訂有明確之教育目標。定位及教育目標確實契合專業及社會需求。
2. 學系核心能力除了專業知能，亦包括了研究能力、經營管理、照護應用、保健、國際視野及美學製作等，涵蓋了全人之醫學教育，頗為完備。確實依核心能力規劃多元課程，利用課堂授課與實務教學相互結合，另與業界專業人士有積極密切之交流合作且聘請業師指導，讓學生能夠『做中學，學中做』以提升學習動機與成效，有適當的討論及回饋機制。
3. 學系硬體實驗室設備充實，提供教師與學生優良教學學習環境。

### 建議事項 條列式

1. 畢業學分規劃除必修學分外，另有規畫視光醫學保健學程與視光照護管理學程，但仍侷限於學系專業範圍，建議利用全校各院資源推動跨領域學習。例如可與健康產業管理系共同開設經營管理溝通相關課程。
2. 對應學系核心能力「視光專業應用」，照護國人視力健康，學系培養學基礎醫學與疾病防治之課程偏少，因眼球疾病亦與全身系統之疾病息息相關，且多種眼球疾病為全面性進展之疾患，但據 WHO 建議，80% 眼球疾病可以透過預防措施來改善，建議增加「病理學概論」與「公共衛生」等相關課程。

## 項目二：教師、教學與支持系統

### 特色與優點 條列式

1. 有適當之教學數位系統、教學助理、足夠的視光教學空間與豐富臨床儀器設備，在目前國內眾多視光學校中極為少見，有助於老師方便教學以及研究使用。
2. 師資多元，除本位視光專業師資外，另有聘請不同背景之相關醫學、基礎科學教師，如獸醫、眼科、解剖、生理及光電等。
3. 系內老師積極建立跨國校際合作，包括紐西蘭、新加坡、馬來西亞、日本、中國之合作研究、短期交流、學生遊學及海外實習，提供系上國際交流機會，增加國際觀與了解世界視光趨勢。
4. 校級之教學資源暨教師專業發展中心訂有教師在職教育實施要點要求教師參加教學知能活動，並有其他獎勵辦法鼓勵教師團隊合作及創新教學。有新進教師輔導制度，協助新進教師逐步適應。

### 建議事項 條列式

1. 雖有多位眼科醫師及具備驗光師資格的兼任教師協助，真正具有視光專業背景的“專任教師”明顯不足。建議積極延聘國內外視光專業臨床師資，以補足臨床教學需求和授課鐘點分佈不均的問題。
2. 專任教師各項學術發表數量統計在論文及專書方面有滑落及不足的趨勢。建議臨床教師可與基礎背景教師合作研究並共同發表論文，同時增加師資，減少教師教學負擔，以便專注於研究及發表論文與專書。
3. 學系多年未有教師升等，建議學系加強專任教師之升等規畫與輔導。

### 項目三：學生、學習與支持系統

#### 特色與優點 條列式

1. 成立縱向曼陀師家族輔導制度，並採班級學習及專業興趣分組，能有效對選課、學習適應等輔導工作進行導師及不同年級間學生經驗之交流，學生訪談皆反映教師認真教學並用心指導。
2. 規劃驗光師考照專責輔導教師，並定期辦理會考、考照輔導班及設立自學教室，應屆取得驗光師資格之畢業生比例逐年增加，108-109 近兩年學生通過驗光師高考率達 86-88%，考照輔導績效良好。
3. 各項輔導及課業學習支持系統完善，有效減低學生休退學率，就學穩定度高。

#### 建議事項 條列式

1. 實習單位、雇主、家長、畢業生等之相關意見應進行反饋後，應依相關程序進行學生輔導、課程或教學設備等相關事務之改進。
2. 基於學系增班之需求，系上空間、設備及師資都需增加，尤其臨床實驗室之設備保養以及耗材管理問題將會大增，建議聘請專職之行政人員負責。
3. 目前眼科實習僅限於中國附醫與亞大附醫，建議提供學生較多實習單位選擇，以增進學生臨床經驗。

## 項目四：學系特殊專業表現

### 特色與優點 條列式

1. 由學系帶領學生舉辦視力服務包括國中小視力衛教、長者視力衛教與學校視光週，讓學生有練習服務的機進行社會服務，值得稱許。
2. 學系以視力衛教與隱形眼鏡簡報比賽方式，活用所學專業，並融入溝通能力與美學能力課程，讓學生綜整所學並訓練表達能力，對於未來人群服務與職涯有實質之助益。
3. 學系針對學生視光專業技能及驗光師法要求，規劃全方位視光專業與實作技能課程，讓同學與學系互動良好，實際參與社會服務，具有實務競爭力，表現優異。

### 建議事項 條列式

1. 驗光人員法第 43 條，非驗光師生「於中央主管機關認可之機構，在醫師、驗光師指導下實習之相關醫學、驗光或視光系、科學生」執行驗光業務者得不受罰。建議在執行民眾視力篩選活動應注意適法性。