

中華文化教材（農學院）

家政推廣

第一章 家政推廣之意義、目標與重要性

一、教育之種類

根據 Hitch 與 Youatt (2002) 之觀點，「教育」分為以下三種類型：

1. 正規教育(formal education)：學校教育，有固定之行政體制與學制規範，如：十二年國教、高等教育等皆屬於正規教育。
2. 非正規教育(non-formal education)：又稱之「推廣教育」或「社會教育」，由固定機構提供有組織之教育活動。「家政推廣」即屬於非正規教育，在農政體系中，由農會之「家政班」對農村婦女進行家政推廣教育。
3. 機會教育、偶發教育(informal education)：為日常生活中所進行之教育，如：生活教育、家庭中之家庭教育等。

二、推廣的定義

「推」係指向外介紹、推己及人；好東西與好朋友分享之概念。「廣」係指廣為傳播，擴大應用範圍。故「推廣」(extension) 是將有科學根據之正確且有用的資訊或技能，廣為傳播。

三、家政推廣之定義

「家政推廣」(Home Economic Extension) 係指以有系統、有組織的知識來探究人類生活之學門，以提升生活品質，追求永續發展。為生活科技之傳授工作，需應用「自然科學」與「社會科學」領域之專業知識，透過推廣人員應用各種合適之推廣策略與方法，將家政領域之專業知能傳授給個人、家庭及社會大眾，以提升生活品質。

四、家政推廣之目的

教育與輔導個人或家庭瞭解生活之相關知能，並有效運用資源與做適當的決策，以增進個人與家庭之健全發展，提升生活品質。「家庭推廣」為預防式之教育取向，在個人與家庭之問題尚未發生之前，先給予事前的教育，亦即幫個人與家庭先打預防針，在面臨問題時可較從容的面對與因應。

五、家政推廣之重要性

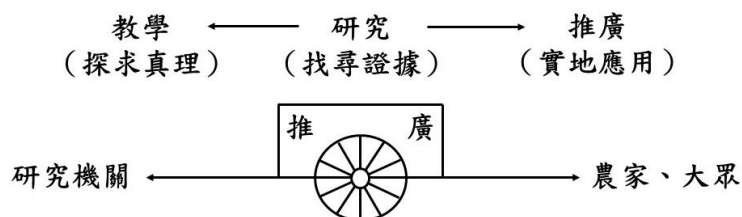
1. 實施生活教育
2. 增進國民健康
3. 穩固家人關係
4. 培育健全子女

5. 增進消費知能

6. 養成家政專才

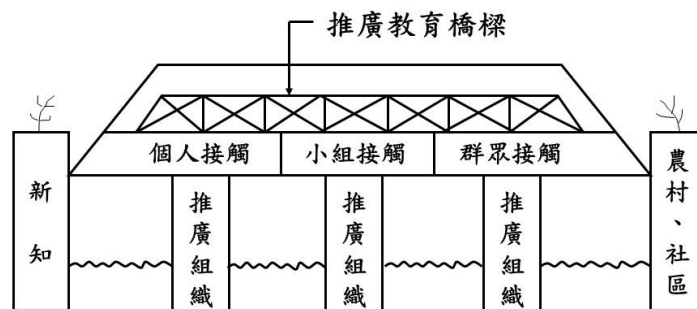
六、家政推廣之對象

家政推廣為全民教育，不分男女老少，老中青幼、男性與女性皆為家政推廣之目標族群與對象。



此一車輪之作用，端賴推廣工作人員。車輪如不起作用時，則所有真理、證據、事實乃原封安置在教學研究機關；起作用時，則推廣至農家、社會大眾。

圖 1 推廣理念



教學研究機關之新知識、新技術與新態度如何達到農民，全賴橋樑（教育方法）是否完美，與橋基（推廣組織）是否能支持橋樑。

圖 2 推廣教育橋樑

第二章 家政推廣之發展背景與主要工作內容

臺灣「家政推廣」之發展是從「農村」開始進行家政推廣教育，故推廣之相關概念，皆是以「農業推廣學」之為基礎。「農業推廣學」是探討農業知識、資訊及技術資源轉移的實踐科學。農業推廣工作是人類社會的重要活動，對農業和鄉村之發展皆有具體貢獻。

一、農業推廣工作之發展背景

推廣源自於人類群體生活，只要具有兩個人或以上之互動行為，便可進行推廣活動，將資訊或技能等，透過不同的方式傳遞給其他人。「推廣」此一名詞始於英國大學的推廣運動，認為大學應將人聞知識普及給校外的一般的社會大眾，亦即進行正規教育以外的社會場所。故大學辦理推廣教育成為大學的必要任務之一。各大學除了最主要的「教學」工作以外，也進行許多個領域的研究工作，所以當時也有越來越多的大學開始對校外的民眾與社會人士廣為教導有學理基礎之各類新知識與技能（蕭昆杉，1998）。

大學開始辦理農業推廣教育，是因美國建立了「授田大學」（land-grant university）制度。美國在建國之初，僅有少數的學校能提供專業教育，且這些學校皆屬於私立學校，教育對象也多為高社經地位者。然而，當時的社會對於農業創新技術已有需求，但高等教育機構所之教學內容卻未能滿足此方面之需求，故佛蒙特州的參議員 Justin Smith Morrill 於 1857 年提出設立「授田大學」法案之提案，於 1862 年正式定案（Morrill Act）。此法案明訂藉由公共預算的支助，在各州補助至少一所大學院校。被選定之學校需依州政府之要求，提供相關之農業與機械課程。藉由提供一般性與實務性等課程，滿足農工階級尋求技術與生涯發展之相關技能（陳玉華，2004）。授田大學設立之目的包括以下三點：

1. 反對高等教育僅提供古典學科的教育內容。
2. 期望高等教育提供相關教育訓練，以因應農業與工業的社會發展趨勢。
3. 提供專業訓練給農工階級，以促進其職業相關技能的發展。

授田大學由州政府直接管理，聯邦政府的補助(包括公有土地的給予)，是該法案執行初期成功的主因。而真正明訂授田大學之農業推廣角色則必須溯源至 1914 年通過之 Smith-Lever Act (史密斯-李佛法案)，此法案通過後使得農業之創新訊息能更有效的傳遞出去。此法案要求授田大學必須建立「合作推廣服務」(Cooperative Extension Service)系統，藉由此系統將農業生產技術、家庭經濟管理、鄉村能源供應等訊息傳遞給地區居民。

授田大學之任務包括：

1. 學校內之基礎與應用研究應考慮大眾福祉。
2. 藉由合作推廣系統與校外服務機制，將科學研究與一般性知識傳佈給服務對象。
3. 教學方面：學校必須提供學生一般性與實務性之課程。

4. 授田大學的可接近性 (Accessibility)：亦即普及性，課程需考量不同社經背景、種族、與族群的需求。教育方式除了傳統的課程安排外，也要結合遠距教學、終身學習等方式。

二、農業推廣之意義

農業推廣係以資訊、技術轉移，以及成人教育為核心，故農業推廣是傳佈農業研究成果和資訊，教育且組織農民的工作；工作內容包含個人、家庭和社區及鄉村，旨在促進社區與農村之發展。「推廣」是干預 (intervention)，強調預定目的、計畫或系統性設計的活動。推廣是應用「傳播」來促成改變，透過傳播干預而讓推廣對象產生自願性的改變，亦即依個人的意願和興趣來產生觀點、態度活行動上之改變 (蕭昆杉，1998)。

三、農業推廣之功能

(一) 知識轉移的延伸功能

係指推廣者欲轉移知識，使他人產生新知識的過程。透過此過程，可達到「教育訓練」之功能，引起推廣對象的學習動機與過程，以產生知識、技能和行為之改變。再者，亦可達到「社區發展」之功能，在社區中對居民進行知識轉移之推廣教育，以建立居民之生活共識與社會行動。

(二) 資訊轉移的延伸功能

正確之資訊為有用與有價值之資料。這方面之資訊可透過「諮詢」之方式來進行，亦即協助推廣對象覺察個人之問題以及造成此問題之原因，透過價值澄清之過程，協助推廣對象面對問題與解決問題。另一方面，資訊的轉移亦可透過「政策」之方式進行，例如：政府為了達到整體社會福利發展成果，需對特定地區、對象或產業進行輔導與宣導工作。

(三) 技術轉移的延伸功能

技術是經研發與實驗的過程，而產生具有應用價值的方法或操作設備，例如：將研發出的技術轉移給業者或消費者使用。

三、農業推廣與家政推廣之組織

家政推廣之機構相當多元，可分為農政體系與非農政體系。「農政體系」方面主要為各縣市鄉鎮之農漁會，其上級主管機關為「農委會」。臺灣的農會制度起源於日據時代。在臺灣光復後，臺灣農會在美國農業推廣專家之建議下，全面改組，當時透過「三級農會」，亦即省農會、縣市農會，以及鄉鎮農會，開始辦理教育性的農業推廣工作。

農會是農民自發性的團體，屬於地方組織，其任務為保障農民權益、協助土地農田水利改良、農業生產之指導示範、農業推廣訓練、農業機械化、共同經營、委託經營、醫療衛生等。新農業運動發著重「均衡發展」，包含「三生」：生產、生活、生態，以及「三力」：創力、活力、魅力 (中華民國農會，2020)。農會包含「推廣」、「供銷股」與「信用」三大部門。供銷為農產品之銷售，如：農會超市等。信用為服務農民有關金融之業務。推廣則包含：農事推廣、四健推廣、家

政推廣。

「農事研究班」開始於民國 44 年，主要推廣對象為農村中的成年農民，輔導農民農耕技術。四健會開始於 41 年，主要推廣對象為農村中 9 至 24 歲之青年，宗旨為「精益求精」，四健會之標誌為苜蓿葉，四片葉子上之 H 各代表四個英文字：Health、Heart、Hand、Head，亦即身心手腦，旨在培養農村青年手腦並用，身心健康，從「做中學」(learning by doing) 中習得一技之長、團隊合作與生活技能。「家事改進班」又稱之為「家政班」，開始於民國 45 年，主要推廣對象為農村中之婦女，旨在教導農村婦女在家政方面之知能，以達到生活改善，促進農村家庭之生活品質。不僅各縣市的農會有「家政班」，沿海地區各縣市的「漁會」亦設有家政班，宗旨與農會之家政班相近。

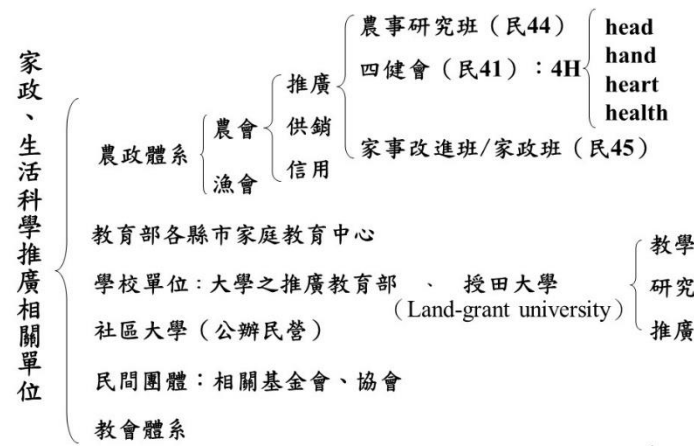


圖 3 家政推廣、生活科學推廣之相關單位

農漁會之家政班，由各農會「家政指導員」帶領與管理。2015 年前規定，農會「家政指導員」應具畢業相關科系，相關條件如下：

1. 專科以上院校家政系畢業或二、三年制專科以上學校畢業修有家政概論、烹調、縫紉、手工藝、食物與營養、家庭管理、兒童發展與保育、家庭經濟、家庭護理、家政推廣、禮儀、心理學、社會學等課程 8 種以上且所修學分(包括實習)達 30 學分以上，或五年制專科學校畢業修有上述課程 8 種以上且所修學分(包括實習)達 60 學分以上者。
2. 高職(中)學校家政(事)科畢業或其他科畢業，但修有家政概論、手工藝、縫紉、烹調、家庭管理、食物與營養、家庭經營、家庭護理、兒童發展與保育、家人關係、家庭科學、禮儀、婦幼衛生等 8 種以上，且所修學科(包括實習)達 90 小時以上者。

然而，從 2015 年開始，各類別新進人員不限科系。考試科目包含「共同科目」與「專業科目」，筆試占 70%，口試占 30%。考試科目如下：

- (一) 共同科目：國文(論文及應用文)、農會法及其施行細則。
- (二) 專業科目：農業推廣學、家政學。

表 1 各級農會新進人員各職等應具資格標準

職等	應具資格
八	<p>(一) 具碩士以上學位者。</p> <p>(二) 大學、獨立學員以上學校畢業並曾任農會聘任人員二年以上；或大學、獨立學院以上學校畢業並曾任機關、學校或農業、金融機構或其他農民團體相關職務相當委任以上職務二年以上者。</p> <p>(三) 專科以上學校畢業並曾任農會聘任人員四年以上；或專科以上學校畢業並曾任機關、學校或農業、金融機構或其他農民團體相關職務相當委任以上職務四年以上者。</p> <p>(四) 高等考試及格者。</p> <p>(五) 普通考試以上及格者，並曾任有關機關相當委任以上職務四年以上者。</p>
九	<p>(一) 大學、獨立學院以上學校畢業者。</p> <p>(二) 專科以上學校畢業並曾任農會聘任人員一年以上；或專科以上學校畢業並曾任機關、學校或農業、金融機構或其他農民團體相關職務相當委任以上職務一年以上者。</p> <p>(三) 高中(職)以上學校畢業並曾任農會聘任人員二年以上；或高中(職)以上學校畢業並曾任機關、學校或農業、金融機構或其他農民團體相關職務相當委任以上職務二年以上者。</p> <p>(四) 普通考試以上及格者，並曾任有關機關相當委任以上職務二年以上者。</p>
十	<p>(一) 專科以上學校畢業者。</p> <p>(二) 高中(職)以上學校畢業並曾任農會聘任人員一年以上；或高中(職)以上學校畢業並曾任機關、學校或農業、金融機構或其他農民團體相關職務相當委任以上職務以年以上者。</p>
十一	<p>高中(職)以上學校畢業者。</p>

資料來源：中華民國農會(2020)。

表 2 新進人員各類別考試科目

類別	共同科目一	共同科目二	專業科目一	專業科目二	
1. 企劃管理類	國文（論文及應用文）	農會法及其施行細則			
(1) 會務行政			企業管理	民法概要	
(2) 農地銀行			土地仲介與移轉稅賦概要	農地利用法規概要	
2. 農業推廣類					
(1) 農事、四健推廣			農業推廣學	農業概論	
(2) 家政推廣			農業推廣學	家政學	
(3) 休閒旅遊			休閒遊憩概論	農業概論	
3. 經濟事業類					
(1) 共同供運銷			企業管理	農產運銷	
(2) 加工製造			工業管理	食品加工	
(3) 行銷業務			行銷管理	農產運銷	
4. 金融業務類					
信用業務			貨幣銀行學	會計學	
5. 財務管理類					
財務管理			財務管理	會計學	
6. 保險業務類					
保險業務（含家畜保險、一般保險、健康保險）			保險學	民法概要	
7. 資訊管理類					
資訊管理			電腦概論	程式設計	

資料來源：中華民國農會（2020）。

四、家政推廣教育工作重點之演進

家政推廣教育於民國 45 年創始時，透過三級農會，亦即省農會、縣市農會、鄉鎮農會，由各農會的家政指導員配合每年政府推動的政策、社會背景以及農村家庭生活之需要，對農村婦女進行家政推廣教育。當時的家政推廣教育訂定了九大工作項目，包括：食之改善、衣之改善、住之改善、兒童福利、環境衛生、衛生常識、農家娛樂、農村副業，以及農家記帳。從每年的年度重點工作，可看出推動的家政教育與當時之社會文化背景有關。故家政推廣教育與社會變遷是息息相關的，家政推廣教育需隨著社會脈動而改變（Change in the Changing World）。

家政推廣需配合農家生活之需求。臺灣家政推廣初創時期，從美國聘請家政推廣專家碧琳絲 (Billings)，帶領家政推廣策劃人員下鄉訪問農家，實地瞭解農家狀況，根據觀察綜合結論，決定了臺灣家政推廣之方向，如：(1) 家政推廣教育之對象：應更普及；(2) 家政推廣教育之內容：應配合家庭功能調查研究，依研究結果擬定工作內容，才能符合需求，亦即推廣前需進行「需求評估」(Needs Assessment)；(3) 家政推廣教育之教材：要實用化，因時、因地、因人制宜；(4)

教法：符合學習原理並多元化；(5) 教學的結果：需做客觀之評鑑。

早期家政推廣之工作方向包括：(1) 偏向經濟生活的改善；(2) 物質方面的指導與技能方面的傳授，以及(3) 強化家庭功能。而農村面臨之問題與挑戰為：農村人口高齡化、農村居民之慢性疾病、獨居高齡農民、高齡農民、婦女受正式教育有限，潛能有待提升、農村之新住民女性，以及農村經濟衰退，影響農家生計（陳秀卿，2005）。有鑑於此，家政推廣計畫之重點工作需包括：

1. 強化農家自我健康管理能力，促成健康老化，營造健康農村社區。
2. 普及農村高齡者生活改善工作，提高高齡者生活品質以達到「在地老化」。
3. 建構農村長期照顧工作網，關懷與服務失能者，推展侍親及安寧療護觀念
4. 提升農村婦女能力：提升農村婦女之知識，並培養其副業能力，改善家庭生計。

(一) 現階段家政推廣教育重要工作項目

1. 強化家政班功能：家政班班會之中心議題應包含健康老化、在地老化、安寧療護、關懷新住民家庭、侍親、照顧經驗，以及開源節流等。
2. 建構農村社區長期照顧工作網
3. 推動高齡者生活改善工作
4. 遴選、培育與組織志工服務農村家庭
5. 輔導與鼓勵農會承辦居家服務業務
6. 培育農村婦女副業能力：到宅家事服務、到宅照顧、送餐服務、田園料理、休閒農業、民宿經營、地方特色農產品加工，以及地方手工藝品。
7. 推動環保教育及農家廢棄物資源化處理
8. 家政工作為農會轉型經營照顧服務產業之基礎：透過積極培育家政班婦女為志工或照顧服務員，建構農村中的照顧服務網，以社區力量關懷農村中之老年人或獨居老人。

(二) 不同年代農會家政班之工作重點

1. 50年代：家庭改善、食物與健康、幼兒生活教育輔導、簡易裁縫、廚房改善、農家環境衛生與改善。
2. 70年代：膳食營養保健教育、生活調適、輔導貸款興建、整建農宅計畫、設置農村環境淨化、吾愛吾村運動、加強垃圾處理、農家經濟管理輔導。
3. 80年：農漁村生活改善計畫、高齡者生活輔導、營養保健工作、提升營農婦女能力、從事國際接軌工作。
4. 100年：高齡者輔導、田媽媽產業、強化家政班、終生學習、預防醫學、健康老化、高齡者健康照顧工作。

5. 103 年：強化農村家政功能、代間溝通與技藝傳承、建構農業產業協力服務功能、提升農家婦女經營管理能力、輔導農家經營微型副業技能、農村性別平等培力、農村高齡者生活改善。

(三) 田媽媽品牌故事

是指長期受過農會家政訓練的農村婦女們所組成的媽媽團體。行政院農業委員會自 92 年開始輔導臺灣各地農家婦女成立「田媽媽」，運用個人專長及團隊經營力量，開創副業。以「田園料理」及「地方特色農產品加工」、米麵食餐點為主軸，透過專家學者指導，以在地新鮮食材及「三低一高」之健康概念，開發具地方特色的田園料理。結合當地休閒旅遊，帶動在地消費，創造就業機會（行政院農委會，2020）。

田媽媽品牌故事網址：<http://www.youtube.com/watch?v=WPwVbaTS3IM>。各地田媽媽舉例如下：

1. 乳香研發中心：研發乳香產品
2. 新竹南寮田媽媽海岸風情風味餐
3. 內城農場田媽媽山泉風味館
4. 臺南鹽水鎮田媽媽美食坊

五、家政推廣教育之內容

「家政推廣教育」之內容包括生活的各個層面，推廣主題相當廣泛，與生活息息相關。文化大學「生活應用科學系」之課程與三大學群（生活經營管理、餐飲經營管理、整體造型）也涵蓋這些層面（表1）。

表1 家政推廣教育之內容

推廣項目	推廣內容
食	烹調技藝、膳食營養與保健、點心製作、食品安全與衛生、烘焙、米麵食製作等。
衣	縫紉、服飾管理與選購、整體造型、美容、美髮、時尚流行資訊等。
住	居住環境改善、室內設計與布置、室內修繕、住宅安全與清潔、環境綠美化、家庭園藝、垃圾減量與資源回收等。
手工藝	印染、中國結、西洋結、藤編、麵包花、緞帶花、刺繡、拼布、編織、壓花、飾品製作等。
家庭教育	親職教育、子職教育、性別教育、婚姻教育、失親教育、倫理教育、資源管理教育、多元文化教育、情緒教育、人口教育。
家人保健	醫療保健、家庭衛生、婦幼衛生、家庭簡易急救、疾病認識、老人安養護、銀髮族生活改善、健康促進等。
家庭資源管理	家庭資源與人力管理、時間管理、精力管理與工作簡化、家庭經濟與財務管理、消費資訊、家庭風險管理等。
休閒活動	國內外旅遊、家庭休閒與娛樂、休閒生活規劃等。
其他	生活禮儀、語文、繪畫、音樂、舞蹈、瑜珈等。

第三章 推廣教育之哲學理念與特色

一、推廣教育之哲學理念

臺灣的農業推廣源自於美國的合作推廣系統 (Cooperative Extension System, CES)，美國的「合作推廣系統」是屬於政府補助的非正規教育系統，連結美國農業部 (United States Department of Agriculture, USDA)、授田大學，以及各地的組織管理單位，此系統之使命是將有科學基礎之知識予以實踐與應用，透過學習的方式以改善民眾之生活與社區環境 (Seevers, Graham, Gamon, & Conklin, 2012)。推廣之哲學理念包含以下四大原則：

1. 平等 (equality)：讓推廣對象有自己做決策之能力。
2. 改變 (change)：有更好的生活與環境。
3. 科學 (science)：將研究結果實際應用。
4. 教育 (education)：終身主動的學習。

推廣之方案 (program) 需包含以下特點 (圖 4)：(1) 可接近性：方案需考量推廣對象不同的社經地位、種族與族群等；(2) 解決問題：引導推廣對象面對問題、解決問題；(3) 無偏頗：方案的內容與資訊需中立無偏頗；(4) 即時：方案需即時提供給推廣對象，符合推廣對象當下之需求與問題；(5) 最新的資訊：方案主題或內容需隨時代腳步與社會變遷隨時更新；(6) 根據需求：方案需根據推廣對象與地區範圍之需求來規劃與設計；(7) 在地特色：方案需根據地方之特色與資源來設計；(8) 正確性：推廣方案需提供正確之資訊；(9) 彈性：設計方案時需具備彈性空間，根據實際狀況隨時調整；(10) 運用志工：需培養志工，讓志工參與和協助方案活動之進行；(11) 賦權增能推廣對象：俗語說「給他魚吃不如教他釣魚」，推廣方案之目的要增能推廣對象面對與解決人生問題之能力；(12) 有研究基礎：方案設計與內容需以科學研究為根基 (Seevers, Graham, Gamon, & Conklin, 2012)。

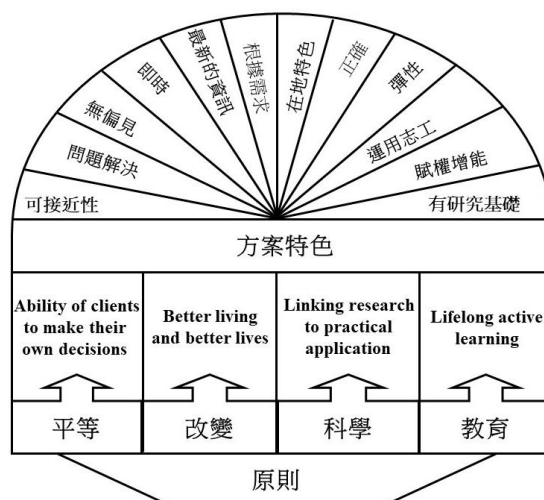


圖 4 推廣之哲學理念

二、推廣教育之特色

推廣教育無論是擔任教學的推廣人員（施教者）或帶領人，抑或是受教者學員（受教者）、課程或活動主題與內容，以及辦理推廣教育之組織單位，都有別於正規教育，以下將分別說明之。

（一）受教者

1. 年齡：學員之年齡層非常廣，老少都有可能。
2. 性別：雖然男女都會參與推廣活動，但仍以女性居多。
3. 學習意願：會參與推廣課程與活動之對象，其學習意願大多是高的。
4. 學習動機：推廣對象之參與動機很多元，可能包括自我充實、自我實現、有生涯、家庭或職涯方面之學習需求，或是拓展社交生活等。
5. 學習時間：推廣對象參與活動與課程之時間大多利用其空閒時間，可能在晚上、週末，或是白天。
6. 學習能力：部分學習能力可能受限，例如電腦或需需記憶方面之學習，對於中高齡者較具挑戰。
7. 行為改變：部分推廣對象可能因長期以來的習慣或舊有根深蒂固之觀念，可能較不易輕易接受新的事物。

（二）施教者

1. 年齡：推廣人員之年齡可能比受教者小。
2. 經驗：推廣人員通常都具有專業方面之經驗與強向。
3. 學識：推廣人員通常都是學有專精，具有相關經歷或專業證照。
4. 專業資格認定：相較於正規學制對教師在學歷上之要求，推廣教育對於教師在學歷方面並無嚴格之要求與認定，在這方面較具有彈性。

（三）課程內容與教學方法

1. 課程：推廣課程或活動之主題通常都相當多元與廣泛，或是符合社會趨勢。
2. 教學方法：推廣教育之教學方法一般較為活潑，會運用多元之教學方法。
3. 教學管理：推廣教育對施教者與受教者一樣會有應有之教學管理與要求，但相較於正規教育，則較具有彈性。

（四）組織機構

1. 性質：推廣教育組織機構之「異質性」高於正規教育。
2. 管理監督：推廣之組織機構單位一樣會有管理與監督機制，以利推廣教育之推展，但相較於正規教育，較具有彈性。

三、推廣之三大模式

(一) 科技轉移模式

推廣人員是擔任「連結」的角色，連結研究者與推廣對象，將生硬與艱澀之學術理論與知識，以深入淺出，淺顯易懂之方式，推廣與傳遞給推廣對象，或是將研究單位研發出之新技術，透過推廣人員推廣給推廣對象或業者。

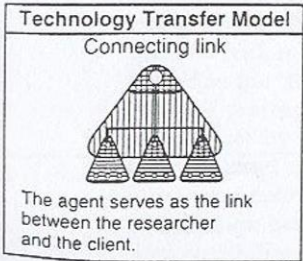
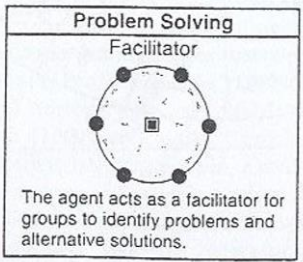
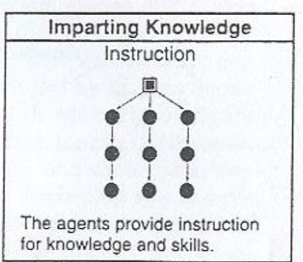
(二) 問題解決模式

推廣人員是擔任「促進者」、「引導者」之角色，幫助推廣對象澄清問題、面對問題與解決問題，例如：「成長團體」或「電話諮詢」即屬於此類。

(三) 知識傳授模式

推廣人員是擔任「教學」之角色，教授推廣對象知識與技能。傳統的開班授課即屬於此類，如：烹飪班、藝能班，或是一系列之家庭教育、親職教育課程等。

表 3 推廣之三大模式

 <p>Technology Transfer Model Connecting link</p> <p>The agent serves as the link between the researcher and the client.</p>	科技轉移模式
 <p>Problem Solving Facilitator</p> <p>The agent acts as a facilitator for groups to identify problems and alternative solutions.</p>	問題解決模式
 <p>Imparting Knowledge Instruction</p> <p>The agents provide instruction for knowledge and skills.</p>	知識傳授模式

資料來源：Seevers, B., Graham, D., Gamon, J., & Conklin, N. (2012). *Education through cooperative extension*. New York: Delmar Publishers.

第四章 推廣之基本理念與理論類型

農業推廣係指「策變者」與「策變對象」之間，農業知識、資訊或技術資源的轉移過程。策變者 (agent) 係指「推廣人員」；策變對象 (client) 則是「推廣對象」。推廣 (extension) 是具有「意向性」(intentional) 之計畫行動，具有「延伸」的意思，包含：(1) 延伸技術資源或產品；(2) 延伸知識：傳授各種觀念；(3) 延伸資訊：傳播資訊；(4) 延伸社會意識和行動：社會活動準則 (蕭昆杉, 1998)。

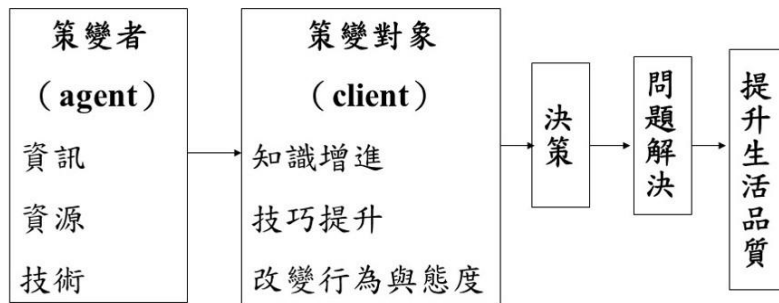


圖 5 推廣之基本理念

推廣理論類型共分為兩大類：(1) 策變者取向推廣理論：創新傳佈理論、研究轉移理論、社會行銷理論、政策管理理論；(2) 策變對象取向推廣理論：諮詢傳播理論、人力資源發展理論、社會行動理論 (蕭昆杉, 1998)。以下將分別說明之。

一、策變者取向推廣理論 (Agent-oriented extension theory)

此派理論之論點為：(1) 策變者能衍生知識、資訊或資源；(2) 策變者瞭解多數對象的共同問題和需要；(3) 策變者具有進行推廣活動的目的和意向；(4) 策變者具有較高的社會影響地位和權力；(5) 策變者能依系統過程進行知識、資訊或技術資源轉移活動 (蕭昆杉, 1998)。

(一) 創新傳佈理論

「創新傳佈理論」 (Innovation theory) 強調創新具有改變多數對象的條件。新觀念由民眾或策變者發展，透過策變者與他人的互動，使新觀念傳佈或轉移 (陳姿伶, 2002)。此理論以 Rogers (1995) 之「創新傳佈理論」為代表，認為創新分為以下五個階段 (引自陳姿伶, 2002)：

1. 認知階段：瞭解此項創新之存在，對其功能有初步之認識。
2. 說服階段：對於此項創新表示贊成或反對的態度。
3. 決策階段：個人採取行動，做出採用或拒絕此項創新的決定。
4. 實行階段：對此創新付諸實際行動。
5. 確認階段：對此創新決策的支持或否決。

Rogers (1995) 創新傳佈理論認為「創新」包含以下五點特性 (引自陳姿伶, 2002):

1. 優越性：優於舊有的技術或概念。
2. 相容性：不會與既有的價值觀或過去的經驗衝突。
3. 複雜性：使用上的難易度。
4. 可試性：讓使用者嘗試，減低不確定感。
5. 易察性：創新的事項可具體被察覺。

(二) 研究轉移理論

研究成果是依嚴謹科學步驟產生，而後才進行新知識、技術、資訊或設備的轉移。具科學權威與說服力。

(三) 社會行銷理論

重視消費者行為分析，應用行銷概念產生推廣效果，將推廣商業化，亦即應用行銷 4P 之概念在家政推廣活動之行銷：

1. 產品 (Product)：除了實體的產品推廣外，在家政推廣領域中，「產品」也包括設計的推廣活動與課程。方案主題與內容是否符合推廣對象之需求，社會現況、流行趨勢，以及是否能吸引民眾或推廣對象之興趣與參與。
2. 地點 (Place)：辦理推廣活動之地點除了在交通方面要讓推廣對象容易抵達外，也要考量是否有人流，以及能否聚集人潮，以達推廣之成效。
3. 價格 (Price)：推廣活動訂定之費用、報名費或材料費等，是否能讓推廣對象覺得合理且物超所值。
4. 促銷 (Promotion)：辦理推廣活動時需考量有效之促銷方式，且此促銷方式能觸及到目標族群與推廣對象。

(四) 政策管理理論

透過國家權力、公共資源和制度，達到推廣效果，亦即透過政策形式，使民眾改變知識、態度、技術等，例如：防疫宣導、環保教育宣導、交通安全宣導，以及家庭政策與人口政策之宣導等。

二、策變對象取向推廣理論 (Client-oriented extension theory)

相較於策變者取向推廣理論以「策變者」，推廣人員為主導，此派理論之論點認為：(1) 策變對象並非全是被動而無知的行動者；(2) 策變對象具有問題認知能力；(3) 任何策變對象皆能依照自己的學習發展成果解決問題；(4) 策變對象的發展力，「賦權增能」(empower) 才是解決問題之主要條件 (蕭昆杉, 1998)。

(一) 諮詢傳播理論

推廣人員與推廣對象處於雙向溝通過程。推廣人員是引導諮詢對象進入問題解決情境引導者、協助者，以達成解決問題之目標，例如：成長團體、全國家庭教育諮詢專線 4128185 等，皆是透過諮詢的方式，引導推廣對象價值觀念之澄清，面對問題與解決問題。正如同三大推廣模式中的「問題解決模式」。

(二) 人力資源發展理論

此派理論認為任何人皆可成為推廣對象，並具有自我發展潛力，重視「自我導向學習」。由策變對象主動規劃學習活動和期望學習成果，策變者僅扮演引導與協助之角色，提供有利的學習環境和資源。學習內容係依推廣對象之人生事件或發展任務決定，例如：在不同之人生或家庭發展階段，會面臨不同之發展課題，從此生命課題形成自我導向之學習主題。再者，此理論重視發展資源人力，認為個人能力的加強，是為了未來之生涯發展與永續發展，而非只是當下短暫的學習，亦即「增能」是為了未來的個人與家庭生活超前部屬，提早做準備。

(三) 社會行動理論

此理論認為多數人具有共同目標而引發學習過程，並進而達到組織或社區發展。認為個人的學習及參與，是受到多數民眾共同行動之影響，例如：社區團體的形成、民間自主團體之發展與規劃。

第五章 家政推廣人員之專業倫理與素養

無論是家政推廣人員、農會的家政指導員，或是家庭教育專業人員，都具備「教育者」(educator)之角色，旨在傳遞家政與家庭領域之知識與技能，故從事家政推廣工作需瞭解以下三大使命 (Hitch & Youatt, 2002)：

1. 清楚瞭解家政領域之目標與使命。
2. 具備家政領域之專業知能。
3. 運用有效之推廣方法將家政領域之專業知能傳遞出去。

Hitch 與 Youatt (2002) 指出，身教育者或推廣人員應引導推廣對象達到不同層次之理解程度，亦即不應只限於「技術」(technical) 層面之「如何做」(how to)，也應該讓推廣對象瞭解「為什麼」(why)，亦即背後「原理」與理念；更進一步也應引導推廣對象具備批判性 (emancipative)、問題解決，以及高層次思考之能力，成為自我導向之學習者。

一、推廣講師之角色

(一) 推廣講師是傳播者

資訊傳播理論之 SMRT 傳播模式如下：

1. 訊息來源者(Source)
2. 訊息(Message)
3. 訊息的接受者(Receiver)
4. 傳播系統(Transmission system)



圖 6 資訊傳播理論之 SMRT 傳播模式

(二) 推廣講師是學習活動的經營者

教學欲達到預期效果，需經過仔細策劃、組織、設計、編寫和製作的過程，才能將訊息變成有系統、有組織的教材。教學媒體和教學方法則是有效運用媒介的方法。

二、成功講師應具備之條件

1. 充分的專業知識和傳播技巧。
2. 對策變對象有相當的認識和瞭解。
3. 對教學內容（教材）有組織與處理的能力。
4. 對教學方法與教學媒體具備相當的知識、經驗與應用技巧。

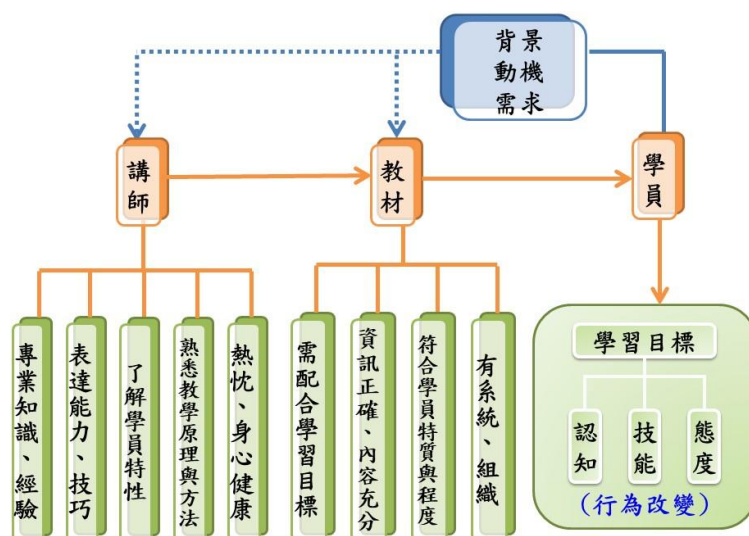


圖 7 成功推廣講師應具備之能力與條件

三、家庭教育工作者應具備之特質

林淑玲、黃月純、李淑娟（2011）指出，從事家庭教育工作之「家庭教育專業人員」(family life educator) 應具備以下特質：(1) 具備一般學科能力；(2) 能自我覺察；(3) 情緒的穩定性高；(4) 成熟度高；(5) 同理心；(6) 有效的社交技巧；(7) 有自信心；(8) 靈活彈性；(9) 尊重多元；(10) 語言和文字溝通技巧佳；(11) 具備和各年齡層及各團體互動與溝通的能力。

四、專業倫理

專業 (profession) 是指能勝任某項職業工作而需具備的高度專門知能。專業化之要素包含：(1) 學門與社群認可的專業知識與技能；(2) 接受長期專業訓練；(3) 有健全的專業組織；(4) 訂定專業倫理規範；(5) 建立證照制度（林淑玲、黃月純、李淑娟，2011）。

專業倫理之原則包含：

1. 保守秘密。
2. 以尊敬的態度待人。
3. 切勿傷害他人、利用他人。
4. 不分性別、年齡、宗教、種族等，本著平等精神，服務案主。
5. 保持中立，不歧視，無偏見，一視同仁。
6. 尊重案主的隱私權，對在專業關係中獲得的資料，克盡保密責任。
7. 絕不與案主產生非專業的關係，不圖謀私人利益或以私事請託。

第六章 認識推廣對象

一、成年人之學習動機

1. 求知需求：成年學習者通常被稱為問題中心 (Problem-centered) 的學習者。
2. 求知慾望：由環境之刺激而產生學習動機。

越瞭解促使成年人來學習之動機，越能滿足成人學習者，發展與設計相關教育學習經驗，以達到預期之學習成效。

二、人生發展階段與成人學習之動機

(一) 人生發展週期

1. 嬰幼兒
2. 學齡前
3. 學齡期
4. 青少年期
5. 成年初期
6. 中年期
7. 老年期

(二) 家庭生命週期

1. 建立期
2. 擴展期
3. 收縮期

三、成人學習者之四大特色

1. 自我導向
2. 有豐富的背景
3. 問題取向
4. 學習需求與人生發展階段有關。

四、成年人身心理之發展特點

- (一) 心理轉變
- (二) 生理轉變

五、如何提供成人學習者學習經驗

規劃與設計成人推廣方案時，應注意以下幾點 (Seevers, Graham, Gamon, & Conklin, 2012)：

(一) 規劃學習環境

1. 結構層面

- (1) 地點方便性。
- (2) 上課教室或活動地點容易找尋。
- (3) 適合的桌椅。
- (4) 合宜的溫度與燈光。

2. 心理與社會層面

- (1) 推廣與活動主題需適合上課地點。
- (2) 推廣人員需友善與開放的態度。
- (3) 推廣人員要尊重學習者、推廣對象。
- (4) 讓推廣對象有彼此認識之機會。
- (5) 讓推廣對象有均等參與學習之機會。

(二) 準備學習內容

1. 評估推廣對象之需求。
2. 評估推廣對象之興趣。
3. 評估推廣對象之先備知能。
4. 鼓勵學習者、推廣對象參與活動目標與內容之設定。

(三) 教學準備

1. 鼓勵學習者、推廣對象對活動之高度參與。
2. 著重相關與實際之技能。
3. 規劃學習者、推廣對象的練習時間。
4. 避免高風險之教學策略。
5. 使用之教學資源需符合學習者、推廣對象過去之學習經驗。
6. 可適時使用科技媒體，若推廣對象對於使用科技產品不排斥的話。
7. 所使用之視聽媒體需易於閱讀。

第七章 家政推廣方案之發展與設計

一、方案計畫之重要性

(一) 計畫之執行面

1. 使工作進行順暢
2. 資源有效運用
3. 取得支持與合作
4. 減少因人事變動產生之困擾

(二) 計畫之考評面

1. 使計畫本身之考評有依據
2. 使計畫進行時得以有效控制進度及內容
3. 使工作完成後得以做結果考評之依據
4. 可當做來日類似計畫之參考資料

(三) 工作人員心理因素方面

1. 工作人員有心理準備
2. 工作人員有信心
3. 工作人員有成就感

二、方案發展與設計之五個重點

1. Who：推廣對象之確認，亦即欲影響誰。
2. Which：聚焦推廣族群，例如：若對青少年進行推廣，是那個年齡層的青少年，或是來自何種家庭型態之青少年。若對家庭進行推廣活動，則應思考是對何種家庭型態，以及這類家庭型態中的誰。
3. When：最佳介入推廣之時機。
4. Where：推廣之重點為何，亦即推廣內容之設計。
5. What：推廣策略。

三、生活科學推廣計畫之擬定方式

1. 由上而下：上級機關為政策需要而藉助家政推廣管道進行工作。
2. 由下而上：經由申請專案得到上級核准後實施。
3. 聯合擬定：集合各級人員會商計畫事宜。

4. 各自擬定：推廣人員在其權責範圍內自行擬定推廣計畫，決定推廣項目、內容及方式。

四、推廣方案擬定步驟

1. 瞭解情況
2. 蒐集事實
3. 決定計畫目標探討達成目標的可能途徑
4. 比較各種可能途徑的利弊得失
5. 在各種可能途徑中選取最合適的途徑
6. 研擬工作方案

五、完整的生活科學推廣方案

1. 工作目標
2. 活動期限
3. 執行者及協助者
4. 實施要點
5. 實施方法與步驟
6. 經費預算
7. 預期效果及影響

六、方案設計應注意事項

設計推廣方案時應思考以下幾點（林淑玲、黃月純、李淑娟，2011）：

（一）方案需求與需求確認

1. 所設計之方案欲滿足何種需求？或解決何種問題？
 - （1）是個別需求？團體、家庭、社區或社會需求？
 - （2）需求是否與主辦單位、經費支援者的需求有關連？
2. 運用何種方法來確定需求：以通信、調查、民意測驗等來確定需求。
3. 如何描述學習或目標對象
 - （1）社經條件、其他特性、人口、文化、教育、職業特性。
 - （2）參與者參與此方案是否有任何限制

（二）任務與目標

方案的任務、眼光、抱負為何？

1. 如何建立任務
2. 目標是否清晰可測量
3. 任務與目標是否源自於所確認的需求？
4. 任務和目標的評估是否經由適當的過程
5. 是否將預期的結果描述清楚？
6. 此方案的特點

(三) 歷史的慣性與先例

1. 哪些社會的、歷史的、經濟等因素有助於當前的方案或新方案？
2. 如何將過去的先例與新方案緊密結合
3. 方案的主辦者、規劃者是否瞭解、熟悉以前的方案。

(四) 文化和社會因素

1. 方案是否滿足文化或社會的獨特需求？
2. 在方案的策略或教學設計中，這些社會、文化因素是否已列入？

(五) 主講者和協助者

整個方案的發展上誰是主要角色？

1. 方案的主要幕僚人員是否穩定？或時常改變？
2. 這些穩定或改變的因素如何對方案主辦者、學習者、教學者或協助者造成影響？
3. 個人和團體以什麼方式對方案提出貢獻？

(六) 運作的考量

方案的實施，在管理、行銷、招生，或財政的安排。

七、方案發展之 9W

高淑青(2004)指出，教育方案的規劃與實施包含三個主要面向：本質面、執行面，以及評估面，以下分別說明之。

(一) 本質面

1. Why：方案之宗旨與目標。
2. Who：負責機構、執行者、帶領者、講師。
3. Whom：推廣對象。

(二) 執行面

1. When：活動時間、介入時間。
2. Where：辦理地點、場地選擇。
3. How：辦理活動之頻率、次數、時間長短，以及經費。
4. What：活動主題。

(三) 評估面

1. Which：維持哪些層面的執行成效。
2. Whether：整體方案是否可行。

八、方案計畫書的基本要領

一份完整的方案計畫書應包含以下項目（林淑玲、黃月純、李淑娟，2011）：

(一) 封面內容

封面應包含活動主題、主辦單位與日期。

(二) 文本內容

1. 緣起、推廣動機。
2. 宗旨、目的。
3. 現況分析：問題陳述、文獻探討。
4. 方案構想
5. 活動內容
6. 活動目標
7. 日期
8. 地點：報名、集合、解散等交通指引。
9. 參加資格：年齡、性別、身分等。
10. 參加對象：區域、名額、資格限制。
11. 指導單位：主辦單位、協辦單位、贊助單位等。
12. 實施方式：報名方式、活動方式等。
13. 工作人員：師資介紹、聯絡人。
14. 行銷計畫：媒體、公關。
15. 費用：報名、活動、住宿、餐飲、交通、保險。

16. 經費預算。
17. 預期效益。
18. 其他說明事項：相關規定、必攜物件等。

(三) 圖表內容

1. 組織圖：樹狀圖。
2. 活動流程表
3. 任務分工表：負責事項、負責人。
4. 籌備進度表：甘特圖。
5. 流程管制表：活動當日的「劇本」。
6. 預算：項目、數量、單價、說明等。

九、新聞寫作準則 5Ws 1H

1. 何時 (when)：活動日期。
2. 何地 (where)：活動地點。
3. 何人 (who)：主辦單位、協辦單位、合辦單位等。
4. 如何 (how)：活動進行方式，如：展覽會、園遊會、講座、成長團體等。
5. 是什麼 (what)：活動內容與流程。
6. 為什麼 (why)：舉辦此活動之動機。

第八章 家政推廣策略

一、生活科學推廣策略

(一) 教育式策略

系統化教學策略之步驟如下：

1. 評估學習者的需求、確定教學目標、優先順序。
 - (1) 實施「需求評估」(needs assessment)：瞭解推廣對象之需求。
 - (2) 辨別需求之輕重緩急
 - (3) 確定教學活動目的
 - (4) 預想可能的限制
2. 分析學習者的特性
3. 選擇教學主題並決定教學活動名稱
4. 訂定教學目標：認知、情意、技能
5. 決定教學內容與教學方法
6. 選擇配合教學活動的教學資源。運用教學資源、教具之目的如下：
 - (1) 吸引注意力並引發動機。
 - (2) 使學習者獲得有意義之學習經驗。
 - (3) 協助態度的形成、鑑賞力。
 - (4) 解說主題內容及示範操作。
 - (5) 提供學習者自我評估。
7. 安排行政支援與配合事宜
8. 擬定教學成效評鑑方式
 - (1) 教學進行中：過程評鑑（過程考評）。
 - (2) 教學結束後：結果評鑑（結果考評）。

(二) 教案編寫

「教案」(lesson plan) 係指教學活動策劃之具體化過程，進行教學的主要依據。教案內容包括：

1. 準備階段：教學前預做各種準備。
2. 發展階段：進行教學時，引發學習動機。

3. 結束階段：整理結論並記錄，供日後參考。

(二) 服務式策略

1. 諮詢服務

係指提供資訊給推廣對象，協助推廣對象澄清問題、面對問題，並提供建議。方式包括：電話諮詢、面談、書信、網際網路、服務台等。

2. 支援服務

改變策變對象之環境、資源條件，使其獲得欠缺的資金、物質或各項補助。

3. 福利服務

(1) 殘補式：針對已發生的問題，提供服務與相關福利。

(2) 預防式：於問題未發生之前所提供之教育。

(三) 行政式策略

透過行政力量，有效處理教育與服務之相關事宜。藉由組織、計畫、人事協調、監督，以及整合財力、物力資源，完成任務或使命。

第九章 家政推廣方法

一、生活科學推廣教學法之分類

(一) 依所要達成的教學目標分類

1. 講述教學法：傳授知識，敘述某一事實、概念，使學習者概念明確
2. 觀察教學法：引發學習興趣，給予學習者具體經驗。
3. 問答教學法 (questioning)：評估學習者已具備的知識、能力，對學習內容的瞭解程度。啟發學習者思考。集中學習者注意力，複習教材。
4. 問題、議題教學法：培養問題解決 (problem solving) 能力，以有系統、有組織的步驟解決問題。
5. 社會化教學法：培養群性、學習分工合作。養成民主精神、團體意識。
6. 練習教學法：經由反覆練習而熟練，養成機械習慣性反應，加強記憶。
7. 欣賞教學法：培養審美觀，產生內模仿作用。
8. 發表教學法：讓學習者發表意見、加強表達能力、增進學習者彼此學習。
9. 個別化教學法：配合個別學習差異，調整教材與教法。讓學習者依自己的速度學習。
10. 合作學習法 (cooperative learning)

係指一起合作並完成個人與團體任務，以達成共同目標。基本要素為「異質分組」。此教學法包含五大特點：(1) 高度互賴 / 積極互賴：協助團體每一成員學習，相互鼓勵。聯合表現，瞭解自己與小組是浮沈與共；(2) 評鑑個人學習績效：團體和個人績效均重，每人應盡到學習責任；(3) 面對面的助長式互動：成員相互促進學習的成功，一起工作，彼此支持和協助；(4) 人際技巧：培養社會互動技巧；(5) 團體歷程：檢討團體運作狀況，反省小組工作效能。

(二) 依所使用的「視聽媒介」分類

1. 電視教學
2. 廣播
3. 網際網路、遠距教學、線上課程、社群網站等。
4. 視聽媒體教材

(三) 依「什麼人」為中心分類

1. 施教者：由推廣人員主導與安排教學活動。
2. 受教者：由學員主導。

(四) 依「教學對象」人數多寡分類

1. 個別教學法：一對一教學。
2. 團體教學法：以十餘人至數十人為主。
3. 群眾教學法：以廣大群眾為推廣對象。

二、個別教學法

1. 農場農家訪問
2. 辦公室訪問
3. 電話洽談
4. 函件

優點：一對一較清楚、保有私密性。

缺點：時間、人力成本高。

三、團體教學法

1. 班會
2. 講習會
3. 觀摩會
4. 經驗發表會
5. 結果示範 (result demonstration)：將成品展現給學習對象，增進其學習動機。證明某種方法確實能實際應用。
6. 方法示範 (method demonstration)：由推廣人員示範與解說製作方法與步驟，並讓學習對象實際操作與演練。結合「視」、「聽」與「實習」。

優點：時間、人力較經濟；學習團體生活；互相學習。

缺點：無法顧及個別學習需求。

四、群眾教學法

1. 報紙、雜誌
2. 廣播
3. 電視
4. 網際網路、社群網站
5. 通函、單張、印刷品、文宣 DM 等。

優點：擴大教育、推廣範圍。引發潛在之動機與興趣。

缺點：無法詳細瞭解學習狀況。

第十章 家政推廣之成果考評

一、考評 (evaluation) 的定義

完成推廣活動後，應系統化蒐集資訊，以瞭解目標達成成效。

二、考評的重要性

1. 改進工作，檢討缺失。
2. 瞭解工作成效，得知目標達成情形。
3. 激勵工作士氣，提高工作效率，有助於目標達成。
4. 建立公共關係，減少阻力，增加助力。

三、考評的好處

1. 對行政者：瞭解活動執行成效。
2. 對教學者：瞭解學習者之學習成效，以及活動成效。
3. 對學習者：透過考評瞭解自己之學習成效。

四、考評的步驟

1. 確定考評目的
2. 訂定考評指標
3. 選擇蒐集資料的方法
4. 設計考評表格
5. 進行資料蒐集工作
6. 整理、分析資料
7. 撰寫考評報告

五、考評的種類

(一) 形成性評鑑/過程考評 (formative evaluation)

1. 於推廣過程中所進行的考評，如：觀察學員之反應，或是以提問、活動、有獎徵答、競賽、實作等瞭解學員之學習狀況。
2. 在活動進行中亦應隨時推廣人員之合作與溝通、進度掌控、流程與經費使用情形等。

(二) 總結性評鑑/結果考評 (summative evaluation)

1. 於推廣活動結束後進行之總檢討。
2. 檢討層面包括：方案主題設定、課程或活動內容規劃、推廣人員、工作進度、經費使用、推廣目標是否達成、學員學習成效等。

六、背景、輸入、歷程、成果評鑑模式 (context, input, process, and product evaluation model, CIPP)

推廣方案之評鑑包含以下四個層面 (周麗端、林如萍、唐先梅、陳若琳、黃迺毓、鄭淑子, 2020)：

1. 背景評鑑：方案設計前是否進行情境脈絡分析、需求評估、次場區隔分析等。
2. 輸入評鑑：評鑑推廣方案如何使用資源以達成目標，如：資源、設備、人員、經費來源與使用等。
3. 歷程評鑑：評鑑方案是否依照計畫進行、是否隨時檢視與修正方案，以及是否有觀察學員之反應、學習歷程與學習成果。
4. 成果評鑑：評鑑是否達成推廣目標、活動參與人數、經費使用合理性，以及此方案對推廣對象是否有實質幫助等。

參考文獻

- 中華民國農會（2020）。全各級農會聘任職員統一考試簡則。取自 <http://www.farmer.org.tw/>
- 行政院農委會（2020）。農會推廣。取自 <https://www.coa.gov.tw/ws.php?id=8061>
- 吳焯元（1992）。**農業推廣學**。臺北市：淑馨。
- 吳聰賢（1993）。**農業推廣學原理**。臺北市：聯經。
- 周麗端、林如萍、唐先梅、陳若琳、黃迺毓、鄭淑子（2020）。**家庭生活教育導論**。新北市：國立空中大學。
- 林如萍（2015）。深耕在地：臺灣家政推廣的發展與展望。載於陳玉華（主編），**農事推廣暨臺灣農業推廣學會 60 週年專刊**（58-71 頁）。臺北市：臺灣農業推廣學會。
- 林淑玲、黃月純、李淑娟（2011）。**家庭教育方案規劃**。新北市：國立空中大學。
- 高淑清（2004）。家庭教育與方案推展之多元思維模式芻議。載於中華民國家庭教育學會主編，**多元化的家庭教育**。臺北市：師大書苑。
- 陳玉華（2004）。美國授田大學之農業推廣功能及其變革。**農業推廣文彙**，49，145-152。
- 陳秀卿（2005）。現階段家政推廣重點工作方向。**農業推廣文彙**，50，109-114。
- 陳姿伶（2002）。創新傳播於農業技術推廣之應用。**農業推廣文彙**，47，147-161。
- 農會法及農會法施行細則（2020）。
- 蔡啟源（2015）。**方案規劃與評鑑**。臺北市：雙葉。
- 鄭來長主（編）（2016）。**105 年度教育部優良家庭教育推廣方案彙編**。臺北市：教育部。
- 鄭來長主（編）（2017）。**106 年度教育部優良家庭教育推廣方案彙編**。臺北市：教育部。
- 蕭崑杉（1998）。**農業推廣學**。臺北市：茂昌。
- Duncan, S. F., & Goddard, H. W. (2016). *Family life education: Principles and practices for effective outreach*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hitch, E. J., & Youatt, J. P. (2002). *Communicating family and consumer sciences: A guidebook for professionals*. Tinley Park, IL: The Goodheart-Wilcox Company, Inc.
- Powell, L. H., & Cassidy, D. (2014). *Family life education: Working with families across the life span*. Long Grove, IL: Waveland Press, Inc.
- Seevers, B., Graham, D., Gamon, J., & Conklin, N. (2012). *Education through cooperative extension*. New York: Delmar Publishers.