

## 壹、緒論

自Bobbitt在1918年發表《課程》(The Curriculum)一書以降，受科學化思潮的影響，課程領域無論在目標選擇、設計與實施、視導和評鑑等面向，數十年來幾多呈現一種線性機械觀的傳統，假定教師是操作員、學校是工廠，基層自有義務忠實地傳遞課程及其背後隱藏的教育意圖。即使1930年代面臨經濟大恐慌、社會秩序尚待重建，進步主義教育極力跳脫傳統「灌輸」的觀點，著重於如何改善學童教育，課程的詮釋仍多僅止於學派上的討論，及個人理念的伸張而已，長期忽略基層轉化與實踐發展的可能性，普遍缺乏對基層作「說服」或「推廣」等活動(Schubert, 1986)。直到Sputnik衛星的升空使美國感受到俄國的競爭威脅，聯邦乃積極介入中小學科學教育改革、提升教師科學素養以保證學生學習成就，始衍生大規模的推廣活動，確保科學探究的理念能夠實際彰顯。

在1960年代以前，美、英政府對學校課程的干預並不十分明顯，多為宣達課程意圖與主張，假定基層必定配合與實施，卻不確保其是否能對政策和理念產生理解進而實踐，僅著重於課程發展而輕忽課程理解。如人文課程方案的團隊成員所描述將改革的採用視為義務性質，則假定改革的推廣必自然地發生

而毋須特別強調，然有助於實施的在職進修課程卻未必屬義務性的，如此很難促使實施獲致較佳的品質(Rudduck, 1976)。俟Sputnik的巨大突變，美國政府虛心檢討教育缺失，推行由上而下的根本性改變，有關對學校層級的課程推廣活動和研究始具有長足的進展。

然而，教師是最基層的課程實施者，受限於個體主觀的詮釋與理解，每位教師實施的意願和動機或不盡相同，而教師的教學實際往往影響著學生的學習情形。所以，要改善學生成就之前必先改變教師，唯有教師改變方能影響實際課程結果，故曰課程發展本身就是教師發展(Clandinin & Connelly, 1992)。而學校為型塑教師同僚關係的正式體制，基於組織發展共享相同的願景與價值鏈，本就較易凝聚共識，因此，1970年代美、英兩國省思過去課程推廣的成效後，轉而重視學校組織脈絡的教師專業發展，以利改革理念根植於實際。直到1980年代後，再次出於國家競爭的需要，美、英兩國逐漸施加對學校課程的嚴密管控，課程推廣的模式乃又再一次的形成轉變。

國內課程發展的脈絡與美、英極為不同，政府向來積極干預學校課程運作，而且幾乎多是自上而下的推廣方式(黃政傑, 1989)。如板橋模式從成立組織、發展教材、教學實驗到辦理研習和評鑑，其所形成的推廣流程，可謂極

為嚴謹又影響深鉅（吳清基，1994）。然而，解嚴後的風起雲湧及教育鬆綁的趨勢，使學校被賦權自主成為課程發展基地，讓去集中化推廣模式於焉逐漸發展。有趣的是，當時國內課程推廣從集中化轉向逐漸去集中化，美、英則從去集中化轉向集中化，這之中官方對學校課程管控的興趣轉變，可謂影響推廣活動至為殷切。本研究意圖梳理1960到1980年代間，美國和英國課程推廣的發展脈絡，從整體的社會情境切入對國家管理學校課程的了解，並對應國內課程發展的背景，期能裨益於相關課程推廣的歷史參照，知古鑑今來，以饗後續研究課程推廣的同好共同致力於此議題的探究。

## 貳、課程推廣的理論基礎

### 一、課程推廣的涵義

課程推廣的意涵，本研究採Rogers（1983）的觀點，承認推廣（dissemination）和擴散（diffusion）就本質上並無差異，而無必要硬是區分此兩字義上的不同。實因推廣和擴散在過程和所引發的後效，常交互相疊而難以劃分，故本研究兼採兩字詞意涵，通稱為課程推廣。而關於此術語的界定，則有如下探討：

課程方案的推廣程序旨在提供資訊協助潛在使用者作決定，並為多數教師提供訓練和再學習的課程……

推廣的任務就在說服潛在使用者延緩判斷，並提供機會、支持和訓練的課程，使人們獲得有關方案的資訊和意涵（Rudduck, 1976, p.14, 19, 117）。

課程推廣狹義指教材的生產和行銷；廣義指藉行政領導與管理輸入和教材有關的資源（資料、產品、專業技術）供教室使用，多集中在知識移轉的過程及內嵌特色的散佈（Marsh & Huberman, 1984, p.53）。

課程推廣是指計畫性地推展課程資源系統與課程使用者或課程消費者之間的相互關係，其要素包括人為設計的傳播、示範與訓練，是種具計畫性質的溝通與教學支援協助（教育大辭書編纂委員會，2001，頁856）。

推廣是改革理念隨著時間，從特定管道傳播至社會系統成員的過程。在傳播的過程中，參與者相互分享和創造資訊，以促使彼此相互了解及減少不確定性（Rogers, 2003, p.6）。

綜言之，課程推廣意指傳播和散發有關學校課程的知識，同時藉由領導或管理的輸入，形成網絡間一系列的訊息交換。用意在引起學校教師對課程的覺知與關注，延緩其主觀判斷並提供機會、支持和訓練，以傳遞或溝通正向的