

入水能游(31)

陳保祿

香港游泳教師總會首席講師

2011年12月7日

中小學校應修建泳池提升游泳教學質素

泳池是游泳教學及訓練最基本的設施，泳池資源的拓展及運用實在掌握著游泳運動甚至多項水上運動如：拯溺、三鐵、水球、蹼泳、韻律泳、跳水…等發展的命脈，所以「水界」一直以來都把目光專注於游泳池的發展情況。自從上兩期和大家分別討論了公眾和大專院校泳池資源及使用情況，在多個場合上都與同道們進行了熱烈的討論，焦點大都集中於如何增加泳池數目以滿足教學及訓練之需求，而在中小學增建泳池以發展游泳運動必然成為未來的重點，當中涉及游泳普及教學、商業投資與營運、消費者的保障以及泳班的質素等多項原素，值得與大家探討。

筆者年青時由於家住灣仔，而游泳訓練則在半山堅道「青年會」，放學後要「練水」的話，往往要花上兩個多小時在來回交通上面，再加上兩個小時的陸上體能及水中技術訓練，課餘要花上四個小時在運動發展上，真的令人感到吃力。其實相比其他住得更遠的隊友，我已算是較好的了，而相對其他沒有專池訓練的泳友，我們則更為幸福了。當年公眾泳池不多，泳客卻更多，要在「人海」中鍛練實在艱難。所以，當年只容許每星期進行三次訓練，遇上功課緊張或大小考試的話，則要「割愛」了，其訓練的效能可想而知。當年已有一個夢想，夢想如果校內能設有泳池的話，那麼上課前可以練習，放學後可以練習，必要時中午補多一課又何如！若然在池邊能安裝體能訓練的器材，實在是完美的配套。深信若有如尸的安排，游泳成績方面必然進步神速。而學業成績方面，由於減省了交通上所虛耗的時間，定必更能集中精神應付，在學科上爭取好成績。當年的夢想，今天在多間中小學校可以成就了，不過為數仍然不多。

中小學泳池建設的資金有別於大專院校的游泳場館，一般都沒有得到政府一分一毫的資助，整體開支全由辦學團體籌組，動輒上千萬元的建設費用，還要跟進泳池落成後的經營策略，維修管理，學生培訓等工作，少一點教育理想，少一點高瞻遠矚的眼光都難以付諸實行，借此機會向各有關辦學團體致敬。不過若能排除萬難完成建池夢，必能得到豐厚的回報，因為泳池一旦建成，便可長遠地為學生提供優良的體育訓練場地，可以把游泳運動普及化，成就全民體健目標。在校內更可以進行精英訓練，省卻學生舟車之苦。成立泳隊更可增強學生的團隊精神，造就社會明日之星，為校爭光。筆者鼓勵中小學各辦學團體積極考慮自行建池，甚至鄰近學校可考慮合資建池共用。筆者更希望教育當局在設計新校舍時，把游泳池列為基礎設施，以提高香港教育硬件的質素。

建池的第一步當然是要解決土地及資金問題，政府對土地的使用已有完善的法規，依法而行，深信難度不大。資金必然是最重要的課題，當然可由辦學團體一力承擔、可由有心人捐獻、亦可由校友募捐、更可向銀行借貸、甚或由某集團承辦代建代管，琳琳種種的方法皆為合法可行。泳池建成之後，有些學校會招標邀請承辦商提供不同程度的服務，有些更要求

「一條龍服務」，即校隊訓練、提供泳班、救生以及泳池管理維修等工作，由單一承辦商包辦。承辦商投標時需要列明每年為學校提供多少的現金收益，價高者得。學校方面可從承辦商的收益退還銀行款項，回本後更可作持續發展之用，可謂一盤可取的「生意」。承辦商方面，必然作出周長計算，認為有利可圖才投標出價，承辦之後，主要收入來源是泳班收益，營利多寡則要視乎泳班質素及口碑了。當中有成功的例子，亦有敗北的個案。

筆者認為「一條龍服務」式承包方法要小心考慮及處理。若然價高者得成為重要「中標」要素的話，由於競爭激烈，「標價」必然越叫越高，此舉代表經營越來越困難，所謂「羊毛出在羊身上」，成本提高了，費用必然轉嫁於學員，即「消費者」頭上，加上私人授泳市場競爭激烈，更可能把師資成本降低，甚或各出奇招，延長習泳課程以釐補收入，變相犧牲泳班質素，更可能巧立名目，廣徵費用，對「消費者」做成不公及傷害。筆者衷心希望前述之假設，純屬顧慮而永不發生，展望辦學團體與泳池承辦商把學員的福祉放在首位，攜手發展優質的游泳教學事業，為社群服務。

泳池建成後，希望校方能積極推廣全校習泳，以全校師生都能完成 50 米為目標，這樣才不枉修建泳池之心血。現行教育條例規定，教師若然持有有效的拯溺銅章便可在校內授泳，筆者鼓勵有關教師參與游泳教師專業培訓課程，以充實自己的授泳能力，為學生提供優質的授泳課程。筆者亦鼓勵校方多支持地方團體的游泳活動，借出或租出場地，務使資源能取諸社會亦用於社會，為坊眾提供方便，貴校必然受到市民大眾的愛戴與稱頌！