

## 二、學業篇

許舒婷

### ● 選課

約莫在 11 月中時就有收到學校寄來的選課通知，信中會附上這學期你能選的課程，只要跟著信中指示在期限內上網選課，基本上應該都選得到。不過，BI 的學分計算方式跟政大有點不同，政大一節課就一學分，BI 的學分單位則是 ECTS，通常一門是 7.5ECTS，但他們是以總付出時間（包含課前課後閱讀、複習）來計算，所以有可能會選到課程時間比較短，不過也是 7.5ECTS 的情況。

### ● 課程介紹

由於我在政大的學分數已達畢業門檻，故我選擇不抵免，也只選了兩門課，我認為兩堂課差不多是個可以好好玩又能好好學習的學分數。

	課程一	課程二
課程名稱	Service Marketing	Business Communication – Negotiations and Presentations
授課教授	Nathan Warren	Yanique Fletcher
時長	一週 2 小時/7.5ECTS	一週 3 小時/7.5ECTS
成績計算方式	上課出席 & 小組活動 20% 期中小組作業 20% 期末神秘客報告 60%	期末口試 100% ( 個人簡報 30%+理論問答 70% )
書籍	有指定一本書籍 但網路上可以找到舊版的，基本上不需要實體書本。	有好幾本指定讀物 努力一點網路上都可以找到，幸運一點也可以找到中文版的。
概述 & 心得	老師是美國人，第一次在 BI 開課，所以蠻多東西都還不確定的，教學風格也還在調整中，不過是個蠻願意聽學生建議的好老師。 這堂課雖然沒有考試，但其實蠻吃團隊合作的，因為老師上課時，很常上到一半就開始進行小組討論然後要分享，所以選組員時記得慎選，儘量不要找那種根本不來上課的組員（我當時的慘	當時是為了增進英文口說能力才勇敢選這堂的，只能說這堂的教學風格真的就很像歐美課程（這堂幾乎沒有亞洲學生），老師不會對著大家放投影片或抄黑板講課，而是在每堂課上課以前，丟個案和談判理論的指定書籍給大家回家讀，上半堂課就會直接跟大家以聊天的方式去談理論的內容和應用，這種時候沒有強迫發言，有想

	<p>案就是我的組員同時段衝堂三門課，導致他從來沒有實體上過這堂... )。到期中的時候，我們會要各組選一間店去做消費者服務體驗的研究，類似神秘客的概念，不僅要拍一支小短片，也要把觀察結果寫成報告，期末的時候則是要把期中的報告再做更多改進建議的延伸。算是一堂如果組員很 carry 就會很輕鬆又快樂的課。</p>	<p>法就可以講出來，有些學生甚至會直白地跟老師講他不認同這個理論，這在亞洲教育現場是很難見到的，此外，老師每堂課也會安排幾位同學上台簡報，訓練大家 presentation 的能力；下半堂的時候，就會分組進行個案談判，你要依據你拿到的資料跟你的隊友討論要用什麼談判理論去和對方談，課堂的最後老師也會和大家檢討剛剛談判的情形。</p> <p>期末的部分，剛剛前面講的這些東西其實都不算在分數計算裡，老師只看期末口試表現，但口試就是會抽問之前上課個案討論情形以及你對理論的了解以及想法，這也意味著平常翹課或不讀書的同學會很難 pass 的。</p> <p>這堂課如果是自律性很高、會乖乖把讀物都讀完的同學，應該會收穫蠻多的。</p>
分數甜度	4/5	4.5/5
能學到東西的程度	3.5/5	4.5/5