

(一)學校介紹與學術資訊

舒立克商學院算是加拿大排名前三的商學院，是以行銷相關學術研究聞名的商學院，另外約克大學的法學院(Osgoode Law School)也是非常著名的。在這邊觀察到師資陣容與台灣最不一樣的地方，是我們禁止老師在學校任職同時在外兼職，但這裡反而很鼓勵這樣的任職模式，所以這邊的老師大多都有很多業界經驗，同時有兩份工作的也不少。舒立克商學院 MBA 學程要求要有三年以上工作經驗才能入學，除了其他交換生，同學們年齡層大多是約三十到四十歲。

我這學期選的課有四門，每堂都是三學分，如果你很懶，可以選擇來的時候退掉一門變成三門課，但我真的不建議這樣做，第一因為我們來交換是不用繳學費的，這邊的學費很貴，差不多等同於你在這裡一學期的住宿費加生活費；第二因為學校很鼓勵老師們在業界兼差，所以他們除了可以提供更多加拿大實務經驗之外，或許還會有一堂課請業界人士來演講。即便修四門課也不用擔心玩樂的時間比別人少，絕對不會，做好時間管理絕對可以課業跟休閒兼顧。

<p>談判 (Negotiations) 授課老師: Kevin Tasa</p>	<p>這是我本學期最喜歡的一門課，非常推薦!它改變了我對談判的認知，在上這門課之前我以為談判就是爭執辯論，但其實談判的意義比這多得多，想了解的話一定要選這們課，尤其如果你是法律背景，有考慮要當律師，會對你很有幫助。這堂課會有多次談判練習，老師會讓我們擔任不同的角色，課前要完成 planning document 跟角色內容預習，學期間有兩份小 paper 要交，但老師每學期的安排不太一樣，負擔算中等。這堂課有很多就業比較久的人會來修，同學們很多都已經是業界中階主管了。老師上課很有活力，絕無冷場，課間會有很多互動交流時間，有甚麼問題老師也都很願意回答，但對於繳交期限跟出席，這堂課相對其他課堂要求比較嚴謹。</p>
<p>變化管理 (Managing Change) 授課老師: Gary Miller</p>	<p>這是一門很有趣、有創意的課，授課方式跟一班課堂對答的授課方式很不一樣，課堂間我們會很常在教室裡面移動，隨機分組進行活動，負擔不算太重，學期間有四份報告但都是很容易寫的那種。老師是開朗的中年伯伯，課間會常常丟問題，交流很頻繁，這學期有四本課本，學期前半段閱讀的負擔會比較重一點。</p>
<p>行銷研究 (Marketing Research) 授課老師: Jane Michelle Clark</p>	<p>在政大修過邱志聖老師的行銷研究，共同處是兩門課都是交給你一套行銷研究方法，不同之處是邱老師的課，像交給學生許多工具，包含 4C 理論、分析工具、調查方法等，學生可以視情況自行排列組合套用；加拿大老師的課像是給學生一整套方法，然後適用於任何產品的行銷研究。政大的行銷研究課比較學術，加拿大的比較實務導向，所</p>

	以某些觀念會有出入。這堂課的老師給分不甜，上課很要求學生發言，作業負擔算重，沒有課本，可以省一些錢，整學期只買了一份個案。個人覺得如果對行銷研究沒有很有興趣，不用特地選這門課，這個老師給作業指示，常常前後文相牴觸，然後有一點點情緒化。
品牌管理 (Brand Management) 授課老師: Ashley Konson	這堂課我不是很推薦，學的東西比較偏理論，對答交流時間相對其他課比較少，作業很重。除了建立品牌需要一個核心理念之外，到學期末我說不太出來我學到甚麼。如果只有我一個人這樣覺得，那可能是我的問題，但我已經聽到至少五個本地生有類似的回饋，所以如果你對行銷很有興趣，喜歡學理論、解個案那你或許可以考慮這門課。

## (二)生活與文化交流

### 一，最大宗的外來民族

這裡的人種最多就是中國人跟印度人，我遇到的印度人，很多都會遲到半小時才來，然後到了之後，才現場開始做開會前就該做的事情，這時你若質問他們，他們只會跟你說他們就是還沒做，然後他們就是要現在做，即便你兩周前已經告訴他們有這件事。總之，心理層面我認為要能屈能伸，遇到甚麼事情都盡量冷靜包容，遇到不滿意或委屈的事情也理直氣和地說，大部分的人都還算是講理的人不用太擔心。我兩堂課小組報告檔案分享，分別是用 Microsoft teams 跟 sharepoint，如果沒用過或許可以先熟悉一下，其實也不一定會用到，要看小組組員想用甚麼，我也有一堂課全部都是用 Whatsapp 溝通，但不論用甚麼軟體，共通點就是你必須很快上手，因為組員只會跟你說他們要用，相信有進政大的智商，對這樣的情境迎刃而解應該不是問題。

出國就該盡量放開心胸，且盡量不要把自己習慣的做事模式強行加諸於別人，知易行難。一開始到多倫多，我最鄙視的就是那些試圖用自己國家傳統文化與價值，勸退我融入當地文化的人，舉個例子:因為是秋季交換所以會遇到萬聖節、感恩節跟聖誕節，萬聖節時很多人都會打扮上課，一點都不奇怪，但有某國學生跟我說打扮去上課是一件不妥當的事情，因為我們在亞洲都不會這樣，當下我聽了覺得非常反感，幸好我也沒理他，玩得蠻開心的，但後來我在反省自己的時候，發現或許我們身為人多少都會把我們習慣的想法與行為模式，套用於他人身上，程度上不同而已，所以還是要時時警惕反省自己。

我在這裡遇到的中國人都很友善且尊重人，我們不談政治，相處愉快，如果有提早認識到一些中國人，也可以跟他們要看看課本，他們通常都有資源，不然如果

跟我一樣比較晚認識到，就要當尊重智慧財產的好學生，自己去書店(York Bookstore)買，超級貴的，加起來或許會超過一萬台幣。在這裡遇到的印度人有好有壞，有的成為很好的朋友，常常一起出去玩，有的最後見面也沒打招呼了，好的會跟你分享印度文化跟美食，會把自己該做的做好，懂得互相尊重；不好的或許見面一兩次，就覺得他可以把你約到他房間、愛佔便宜、很會說不會做等等。中國人跟印度人因為是最多的人種，所以他們都會有自己的群組，中國人喜歡講中國人的八卦，印度人喜歡講印度人的八卦，某些印度人特別喜歡碎嘴，剛好我在這裡的朋友圈有這兩個族群裡面的人，所以稍微有觀察到他們，蠻有趣的，如果你有印度朋友很可能成為被八卦的對象，也不用特別在意。

## 二，加拿大人

加拿大人就是喜歡道歉，你撞到他們，他們很可能會說對不起，整體來說，是比美國人還溫馴的民族，大多都很有禮貌，但同時也比較不熱情、收斂一些。加拿大人是非常個人主義的，在酒吧大家或許都相談甚歡，但一走出酒吧門之後，每個人都是以自己的利益為優先考量的，講難聽一點就是他們特別自私。這樣的事情在小組報告時會更明顯，如果你認為在台北大家也是很個人主義，到加拿大或許感覺會在更強烈一些。

## 三，擁抱

我非常喜歡擁抱這件事情，真希望我們在亞洲能多一點擁抱的時刻。剛到加拿大時會不太習慣見面時擁抱，道別時也擁抱，但後來我喜歡上了，也享受這種人與人的互動方式。通常初次見面會握手，見面第二次才會用擁抱迎接對方。

### (三)交換須知:其他瑣碎事情(食衣住行詳情，在電子報)

- 手機網卡:我來的時候最划算的電信是 Freedom，但來之前請先確認你的手機是否為國際手機，可以插加拿大的 SIM 卡。我的手機是 OPPO 的，來時我跑了五間電信後，確認我的手機就是收不到加拿大任何電信的頻率，所以我請朋友上蝦皮，幫我買美加網路吃到飽網卡寄過來。或許你可以考慮這樣做因為這裡的網路方案 GB 給很少又很貴，四個月沒有電話號碼其實也不會怎樣，用 Line 或 whatsapp 聯絡都很方便。
- BlogTO:我來的時候只有 ios 系統的手機可以下載 blogTO 的 app，沒有用蘋果的同學可以參考 blogTO 網站(<https://www.blogto.com/>)，它是一個會告訴你多倫多有甚麼好玩、正在進行甚麼活動、有甚麼新聞等等的網站，不知道要做甚麼的時候可以上去看看。
- Vlog/ email: 我有錄在多倫多舒立克商學院交換的 vlog，或許可以當交換生活的參考，連結:

<https://www.youtube.com/watch?v=CcVeNDgATEY&t=20s>

如果有任何交換相關問題，可以用 email 跟我聯絡，我會盡我所能地回答你的！ Email: victorialv4488@gmail.com