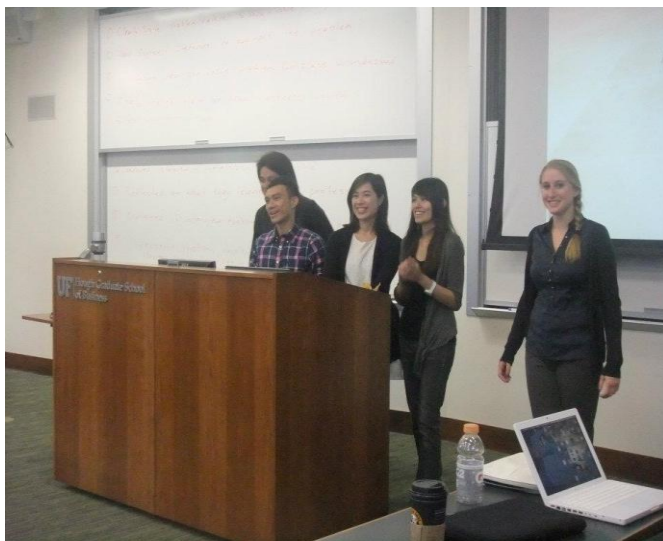


第二篇電子報我將會著重在佛羅里達大學的課程。學校的課程豐富多元，基本上的商用課程一應俱全，但我想在做交換學生，應該要好好把握機會去充實更不一樣的知識，將自己的其他領域補足。我這次第一階段上的課程有三門：Tourism and Hospitality、New Product Development and Marketing、Manage Groups and Teams。這三堂課程基本上是屬於不同領域，一個是旅遊，一個是行銷和一個是管理。下一段我將簡短說出這三門課的心得以供日後學弟妹參考。

國外的上課風氣真的很不一樣，老師很喜歡拋出問題讓同學回答，任何答案都是對的只要你自己能說出為什麼就好，就這樣抽絲剝繭引導出問題以及結構的核心，所以課堂後總會細細回味之前的討論。這三堂課都滿重的，因為學校是採 module 制的，所以時間很趕，Tourism and Hospitality 是我最愛的一堂課，因為佛羅里達觀光業很發達，老師利用很實在血淋淋的例子道出旅遊業的困境以及提高顧客滿意度是多麼舉步維艱，要進旅遊業很辛苦，畢竟太多事情要管理，但旅客的多元要求是很難控制以及達到的，儘管如此，我們還是有一些辦法盡可能地克服眼前的障礙，如何讓產品與服務保持一定的高水準以讓消費者建立忠誠關係，如何降低採購風險和產品改良以對抗現在經濟不景氣的低住房率，更重要的是要如何創造一個好的環境讓業者旅客和環境文化並存並榮，這堂課讓我收穫滿滿，對於旅遊觀光產業有多一分的啟發和省思。New Product Development and Marketing 的課程在於創新與執行，我們想出新產品，可以根據舊有的經驗或是全新的想法，想法出來後要上台介紹，就像是一個專案似的，當你收到大家和老師給你的回饋與反應後再決定執行，執行方面分為前側和實際操作，我們利用脈絡洞察 Contextual inquiry 了解到消費者的需要，並問出內在想法動機嘗試將產品改良，最困難的部分在於要做出模型 Prototype 必將模型拿給實際的消費者並做並做 Concept tests，那些概念是好的，那些是消費者不喜歡的，怎麼做才能得到大家的認同才能創造利潤。



Group project presentation

Manage Groups and Teams 的課是一學分，所以相對比較輕鬆，這堂課老師

上課利用了很多分組活動去讓我們了解如何帶領團隊合作並創造高峰，像是我們分組去探討一個好的團隊應該是要什麼樣子，我們用文字圖畫去說明表達我們對團隊的想像，在過程當中，我們發現其實好的團隊雛型是什麼樣子大家都了解，但儘管如此，我們卻永遠無法創造出那個團隊出來，總是會有 free rider，溝通當中總會誤解造成效率不周，所以面對不同的情況該要怎麼處理是一個很重要的課題，當然這些課程除了上述所說之外，我們每週大概還要念 3 篇 Paper 並考試(有些是期中期末考)，這真的在短時間之內要做這麼多事情是一種身體和精神上的考驗，但有時想想，進了社會後，很多專案執行都要在一個月後完成，佛羅里達大學可以給我們先做訓練以了解未來工作生活的情形，雖然課業繁重，每天不停的報告、考試、開會，但卻可以在這次的交換學生過程中得到很多成長，辛苦一定值得的。

另外，由於自己本身是傳播學院出身，我也藉機選了一堂 International advertising，老師上課十分有趣，利用無數個例子去說明廣告和文化以及不同的商業環境與法規是多麼的息息相關，由於同學的背景不相同，老師常常丟一個例子出來，下面就有很多人會反應，這是和政大教學環境有很大的差別，我在當下也會搶著回答有關於台灣或是華人的社會背景議題，因為如果你不這麼做，擬將失去一個機會發揮自己，並無法將台灣以及相關議題與其他歐洲或美洲同學分享，就是去交換學生的意義了。總而言之，在國外上課就是要多發言，儘管我們的英語口說能力總會讓我們發言前猶豫再三，只是如果每次都這樣躊躇不前，那將會是一件很可惜的事。



Presenting the image of Taiwan in front of the whole class