

佛羅里達大學商學院研究所的課程非常多樣化，基本上整個學期分成兩個 module，兩個 module 中間會有約一個禮拜的休假，比如以我今年進入秋季班來說，module 1 就是 8/22-10/14，module 2 從 10/24-12/16，課程非常緊湊，往往一堂課只有八個禮拜就全部上完，剛到 UF 沒多久一個月後就要期中考，兩個月後就要期末考。

在美國上課老師著重的是課堂討論，希望大家能踴躍發言！以下是我 Module 1 及 2 修的課，

Module 1:

(1) Tourism and Hospitality Perspectives: 因為 UF 在佛羅里達州，佛羅里達州以觀光為名，尤其是 Orlando 有相當多的主題樂園如 Disney World、Universal Studio 等。因此，對於這行業一無所知的我來說，教授給予我全新的不同知識及啟發，如觀光飯店產業會受到大環境、自然等等因素影響，並且知道這產業的挑戰及如何做品質管理、人力管理及品牌建立，也談到產業的消費者行為並討論企業社會責任及如何節能減碳成為 Green Hotel。這堂課也與實務經驗做結合，教授希望同學分組後能到 Gainesville 找觀光旅館相關的產業做訪談並參觀，我們這組找的是美國當地連鎖飯店 Best Western，詢問他們對於對自己的優劣勢、挑戰及對於環境保護的企業社會責任做分析。

(2) New Product Development: 這堂課教授希望我們用創意想出一些日常生活中能使用的產品，每個人提出五個想法後，並上台講解其中一個你覺得最有可能可行的產品，

再由台下同學個別以 1-5 評分每個同學的 idea。接著，教授希望同學五人一組，併討論出一個產品別，並且設計、prototype、及分析其市場。

(3) Managing Groups and Teams: 這堂課的主旨是學習如何與團隊合作並如何領導團隊。因為在念政大 IMBA 之前我已經有非常注重團隊合作的工作經驗了，且團隊合作會隨著各個產業或工作屬性而各不相同，所以，對於在課堂上學習團隊合作覺得較沒有實際體驗來的深刻。

Module 2:

(1) GatorNest(Entrepreneur Consulting Project): 這堂課就是與公司或學校研究單位合作，幫他們找出潛在市場跟競爭者。分組是由教授分配，所以基本上會跟美國學生一組的機率很高，可以學習與不同背景及國家的人一起進行 project。有些同學被分到科技產業，而我們這組的主題是 stem cells，幫學校的醫學院研發出的幹細胞抗體做糖尿病導致失明的市場分析，我覺得難的地方在於一開始要了解及學習這個醫學科技的專有名詞，一旦熟悉了，都會漸入佳境！另外，每個禮拜要跟客戶或是 instructor 報告這組的進度及呈現部分的報告資料。期末要向客戶及 instructor 上台報告並給客戶一些建議及想法。這堂課除了可以與不同背景不同文化的人一起學習外，也可以與企業或一些單位共同合作來解決他們的問題及分析他們的優劣勢所在，並非僅有紙上談兵，而是非常密切的與實務結合。

(2) Latin American Business Environment: 繼 BRICS 金磚五國外，拉丁美洲各國也被評為全球新興區域之一，佛羅里達州其實離中南美洲的距離並不遠，很多學生都來自

中南美洲，來自的亞洲的我們，有什麼時候可以離中南美洲這麼近？還有什麼機會可以了解中南美洲的經濟環境呢？這堂課介紹了拉丁美洲重點國家如：墨西哥、哥斯大黎加、哥倫比亞、巴西及智利的地理位置、政治、經濟、歷史、文化，教授並用 Harvard Business Case 向學生介紹這幾個國家的困境及機會。另外，每個學生在這堂課中要讀拉丁美洲相關時事新聞後，繳交 2 次針對這時事新聞所延伸的問題，並在課堂上與其他同學一起討論。舉個亞洲學生都可能會遇到的困境，原本以為我提的問題沒有達到水準、怕教授會覺得我的問題太簡單，但沒想到教授在課堂上當眾稱讚我的問題非常非常的好，並把我的問題放在最後一堂課最後一個討論，教授認為我的問題可以為這堂課做個總結。教授的反應讓我大感意外也深深的激勵我，亞洲學生都害怕發言及不敢舉手問教授問題，但事實上，在美國的教授們對於問題是不分簡單或困難，只要有學生能將問題丟出來並跟其他同學討論，這都是教授非常樂見的。