

## 北京大學光華管理學院電子報(四)

交換學生：100 級統計系江佳翰

交換日期：2014 年 2 月至 6 月

交換管道：院級交換 OIP 辦公室

在北京的交換生活進入尾聲，報告與考試接踵而至，北京大學的圖書館沒有二十四小時的閱讀區，縱使宿舍進入不斷電的特殊時期，還是有許多不想留在宿舍為期末做準備的同學紛紛湧入學校附近的咖啡店及速食店。這學期我修習的其中一門課為「營銷學原理」，期末報告中我們這組選擇研究豐田旗下的汽車品牌 Lexus 在中國的發展情形，我們為求盡量了解銷售及消費者選擇或不選擇 Lexus 的原因，特別前往展售店詢問銷售情形和消費者選擇時考慮的要點，並且訪問多位汽車消費者，加上網路、報導及書籍相關資料在課堂上呈現給同學，雖然這並不是第一次和中國學生合作完成報告，但仍然得到許多意想不到的收穫，從大大小小的細節中深刻體會到台灣及中國學生的差異。同時這學期也修習了「管理學」，除了學習一般的管理學知識，還進行了以組為單位為期八個禮拜共計十六期的企業經營模擬，組員分別扮演一家公司的經營管理決策人員，調控人力資源分費、進出貨、機器原物料採購、生產、廣告營銷、財務和貨品在各市場分配。在「Doing Business in China(中國商務)」課程中，教授會在每堂課發下包含兩份個案、投影片講義的課件，藉由分析如 Wal-Mart、Google、百事可樂及可口可樂等公司進入中國成功、失敗或彼此競爭的案例，藉此說明中國現存的社會氛圍、消費者習慣及相關法律規定等，也有單獨分析中國石油等中國原有企業在中國市場的經營狀況；在學期末的團體報告，我有機會和一位西班牙、一兩位加拿大和兩位美國同學相互合作，分析西班牙服飾品牌 Zara 進入中國的狀況、遇到的競爭對手和未來發展的建議。在北大的四個多月獲得許多和國際學生及中國學生相處的機會，體會的中國學生對求知的積極認真態度，也藉由與國際學生交流的過程，看到不同於以往認知的觀點，由於成長環境、生活教育的差異，國際生基於與我不同的立足點，總會提出想像不到的觀點。這四個半月的時間提供我完全不同於台灣的學習經驗，剛剛接觸可能會有點不習慣，但慢慢的能夠接受並且盡可能感同身受的了解。