

『我在 WU 修了甚麼課？』

在WU，大部分的課程要求都是100%的出席率，要特別注意這點。另外，奧地利商業文化是很開放的，但他們對title的要求卻很嚴謹，所以再寫信給教授時，務必要加個title。

課程的部分，我總共選了三門課，16 ECTS。

1. Finance Perspectives on Internationalization (Thomas Lindner; 6 ECTS)

這是一堂regular course，每個禮拜一堂，上兩個月。根據同班同學說這個教授在學生當中評價很高，但我從來都不知道要去哪裡看老師評價，大家可以研究一下。這堂課主要就是給你基本的財務知識。每一堂課前都會有個以小組為單位的quiz，主要是上一堂課的內容。然後最後小組要寫一篇case report，會應用到前面課堂所教的內容。最後一堂課是期末考，不難，完全都是之前quiz的題目。總而言之，我覺得是一堂滿不錯的課，老師人很好，都會很細心回答所有問題。但因為這堂課只是讓大家有一個大方向，所以範圍很廣，但都沒有很深。之前沒有接觸過的同學可能會覺得有點難以理解，我覺得會比較適合之前有修過相關課程的同學，當一個大複習與整理。

2. Cross-Cultural-Communications Management: Application to Marketing & Sales (Dr. Irena Vida; 6 ECTS)

這堂課是密集課，在兩個禮拜內上完。建議選了這門課的話，同時段就不要再選其他課了，會小爆炸。然後要特別注意，有課前作業！上課前幾個禮拜，教學平台會上傳課程講義及課前作業的題目，在上第一堂課以前要交，大家要記得交！課前作業要從電影、書籍或電視節目中比較兩國文化的差異。

老師本人非常親切，鼓勵學生發言並十分注重每位學生的意見。因課堂上全部都是交換生（據說本地生覺得這堂課的credit太少又太密集，但對於交換生來說完全沒差啊哈哈），所以大家在討論文化議題的時候特別有趣。老師也會盡量把不同文化區域的人打散分組，上課有時候會以小組的形式討論。個人覺得是非常有趣的一門課。另外，在跟不同國家的人討論報告的時候，也完全印證了老師上課有提到的一些

觀點。

最後一堂課會有一個很小的考試，全部都是選擇題的那種，上課有在聽就可以。然後比較重要的是期末報告，大致上是做奧地利當地公司的顧問，幫助他們與其不同文化的國家做生意所需注意的事項。認真做報告跟專心聽別人的報告真的會有很多收穫！

3. Negotiation Strategies and Techniques. A Case Study Approach Based on the Harvard Program on Negotiation (Mag.Dr. Manfred Hückel; 4 ECTS)

這堂課也是一堂密集課，大概只上4天的課就結束了。不過開課時間很晚，在1月，但是絕對是很值得的阿！老師是在奧地利最大的飲料廠商Redbull任職。老師每堂課都會發給同學哈佛的協商個案，讓同學兩兩一組進行模擬的談判練習。偶爾老師也會分享他個人在工作中協商過的例子，十分有趣。最後一堂課時，全班則會分成六大利益團體，針對某個港口的興建案『大吵一架』。真的超級有趣，大家都很認真的在準備這最後一次的談判。最後，我們班還破紀錄，拿到有史以來最好的協商成績。最後一堂課除了大吵架外，老師還分享了很多很受用的求職以及職場心得。

這堂課沒有考試，唯一的作業只有一頁的個案簡述，真的是一門非常輕鬆又可以真的學到談判技巧的大夯課！推！