

選課

(p.s 雖然我這學期修了四門課, 但真正想推薦的只有兩堂…後面也只會介紹這兩堂。另外兩堂分別是初級日文跟music & film, 不推薦的原因是明明都是1開頭的通識課程但loading真的有點重, 尤其music & film會有點不知道自己在學什麼, 前期講了很多樂理相關的內容, 除非真的很有熱忱不然我不太推薦!)

Negotiation

一、教授:Nason

二、上課內容:

這堂課算是我給自己在交換期間跳脫舒適圈的選擇, 每個禮拜都會有一個協商個案(有的時候個案太長會前一個禮拜先發給我們, 有的時候是直接當天閱讀當天協商)。每週會有兩堂課, 一堂會進行 Negotiation, 而另外一堂會公布前一堂課的辯論結果、檢討 Negotiation 的 case 以及各組遇到的狀況

。基本上課堂會有超過六成的學生是交換生, 大部分都來自歐美, 所以可以接觸到很多不同國家的學生, 也能學習到不同國家學生的談判模式及個性。每次協商都會拿到一個屬於自己的角色、要談判的內容及如何計分, 並運用教授教過的協商知識進行談判。剛剛提到課堂中有很多來自歐美的學生, 基本上大家的英語都很流利, 香港本地的學生也都有很好的英文表達能力, 所以每次協商我都很緊張, 怕自己無法好好表達。但其實經過每個禮拜的訓練, 真的會發現自己慢慢變得比較敢表達, 畢盡歐美的學生都很會爭取自己的權利, 如果不積極的協商可能這禮拜的分數就會不盡人意。我覺得這是一堂可以訓練口說、體驗不同國家文化的好課。

另外, 學完這堂課後我才知道談判的重要性, 不論是一般的薪水談判, 甚至到公司或是國家, 都是一門學問, 推薦想要I人想要跨出舒適圈的人來修堂課, 記得要擺進第一志願。

三、評分方式: 主要包含每個星期的談判成績、期中考與期末考, 基本上沒有額外的作業。(但期中考與期末考真的有一定的難度, 也有情境題的分析~)

四、

loading程度:6/10(主要是協商前的準備)

推薦程度:9/10

Consumer Behavior

一、教授:Yeng

二、上課內容：

這堂課不會太重，教授上課除了講基本理論，還會搭配大量實例，尤其還會用一些校園的例子讓我們更好理解。除此之外，上課也常帶分組討論，也很鼓勵學生發言，可以看到本地學生都很積極爭取和教授互動的機會，也可以在聽別人發言的時候學到很多不一樣的看法，課堂氣氛算蠻活潑的，我認為是一堂很不錯的Marketing課程。但上課的時候一定要很認真聽，教授會講一些專有名詞，回家測驗也很常考對那些名詞的理解，如果只有快到考試前看 ppt 會看得一頭霧水。期末報告是分析港科大學生為什麼資源回收的意願不高，分析行為背後的因素，我認為是唸格還不錯的主題！由於是 Marketing 的課，根據規定要額外做 2 次 Marketing 的實驗(1 次 1 小時)

三、評分方式：會有幾次的課中個人作業、測驗(這個測驗算是考前複習！)，還有2-3次的小組報告(包含期末報告)

四、

loading程度:7/10(需要花時間讀ppt跟名詞理解)

推薦程度:8/10