

2018 年 3 月至 7 月

陳律安——復旦大學交換心得

非常幸運在大四的最後一個學期有幸成為上海復旦大學管理學運的交換生。對於兩間學校來說是第幾位交換生已經理不清，每一位嘗試遠赴學習的學生或許都是勇士，在學校的助力下扛起未知的挑戰，滿懷忐忑、心存感激，我在 2018 年 3 月來到了上海復旦大學。以下內容我謹代表自己謙卑的分享經驗。

1. 生活上

A. 氣候

比起台灣，上海的氣候冷一些、早晚溫差大一些，潮濕度卻差不多。從 3 月到 7 月剛好是冬天的尾聲、準備迎接春夏的時節，但抵達的第一個月卻明顯能感受到北方的寒意，下雨的日子更為濕冷。4 月開始氣候怡人，「薄長袖」季節就此到來，沒有下雨的日子皆有暖陽普照、清風拂面，比起台北的春天更像秋天時節。5 月中旬，一日的上下午時段開始炎熱，雖然早晚溫差還是大一些，基本上已是短袖短褲、尋找樹蔭躲避的季節，估計不到一個月後越趨夏日，冷氣房已是不可避免。

B. 住宿

復旦大學幫港、澳、台的宿舍安排在同一棟，是邯鄲校區北區的宿舍區裡。多為 6 個人一個單位（一房）六人，一房內配有三間小房間、一個衛浴，以及一個客廳公用空間；一個房間安排兩個人，一人有一桌一椅一衣櫃一組床。同單位的人共享水電，使用熱水需要按照學校規定的熱水限時。

C. 飲食

對於口味較為清淡的台灣人來說，這裡的飲食的確偏重口味：重油、重咸、多調味，其中上海菜又遍甜口；許多菜也少不了大辣，如湘菜、西北菜、湖南菜等。這邊的飲食選項多元，光是中華料理就區分很多種類，但總結還是以主食

為重、肉食加分、青菜點綴、調料輔佐。歐式甜品以及新式飲品在這邊的市場剛起步不久，雖然在熱鬧商場裡處處可見，但許多價格都比本餐齊頭甚至高出取多，例如：歐包、冰淇淋、手搖杯茶飲等；商場在鬧區非常多、非常大，品牌競爭激烈，點心及飲品的連鎖加盟在市場迅速發展，時不時會有新鮮網紅竄起並被所有品牌做倣，有許多商品是大陸市場以外看不到的創新產品、款式以及作法、吃法。

D. 行

從飛機一落地，手機跟網路已經成為日常生活不可缺少的工具；出門必帶的三件物品從「手機、鑰匙、錢包」變為「手機、鑰匙、充電寶」。在這裡，基本上除了一些旅遊景點的門票只支持現金以外，基本上銀聯、微信支付、支付寶三種方式霸佔了所有交易方式，也就是說開個人戶頭是必要的。另外，地圖、共享單車、叫車、出行、社交等各式應用軟件也佔有日常中非常重要的地位，手機常用軟件會在交換這段期間大洗牌。

2. 學習上

A. 人際交流

復旦大學是全中國數一數二、一流的學府，課堂內的本科生各個都是優秀人才，包括從異地來交換的國際交換生也是非常高水平，互動過後可以明顯察覺。交換生能和復旦學生認識的機會不出以下幾種：課堂互動、社團同學、校園活動。其中課堂上的互動會跟學科專業本質上最像的，可能相似領域、相似專業等，在相似的學科背景下互動交流，可以是學術上最好的延伸。

例如，我這學期選修一門「電子商務」課程，在小組報告的互動中不僅認識到大陸電商平台的強大，更瞭解當地人看電商發展過程的角度；交換生是事件旁觀者，復旦本科生卻是當局者。社團以及校園活動的交流，多是在專業外有相同興趣的一群人，例如運動型社團、學生會活動、各式講座等，可以認識到不同背景、不同領域但價值觀能產生共鳴的朋友。不論透過什麼管道，我的建議是走出自己國家形成的

「原生社交網絡」，多結交這邊的朋友，如此一趟交流才有足夠的意義，用心經營當地的人脈網絡也可以說是把課外學習聚焦在了對的地方。

除此之外，復旦大學有許多國際交換生，針對這些學生復旦也開設了英語課程；這些英語課程對外是開放選課的，透過選修這些課程，可以聽到外國教授授課，也可以結交各國好友。例如我修讀的兩門國際課程：海外直接投資 (Foreign Business Investment)，以及管理溝通 (Managerial Communication) 課程，第一門由墨西哥教授講課，課內有 20 多個國家的學生，以中國及各版快的海外投資為主軸討論，穿插相關個案閱讀及討論，對於本科企業管理、交換至管理學院的學生來說，這個形式酷似許多頂尖企業管理碩士的課堂，等於是有意出國深造的同學申請前體驗、培訓與練習；第二門課則多為理論後的互動練習，以及小組報告，在課堂上認識到的不同國籍以及文化背景的同學，在「溝通」這門學問下有著實際的衝擊強化對不同文化的記憶，也是原先在台灣不會有的經驗。

B. 講師與課堂

復旦的師資羨煞各界書生，也因為這樣的師資造就了紮實的課堂。復旦有一條硬性原則「30% A」非常出名，意思為一門課內能夠拿到 A 的同學只有 30%，不能多也不得少，不論如何教授們在期末給分必須遵守這項規則，這個準則也造就了學生們在課堂上的積極度。兩者結合起來，在諮詢過許多來復旦交換的朋友們後，得出了共識：復旦大學不論什麼課堂，總是感受得到競爭力，而整個校園本身也充斥著努力讀書的氛圍，圖書館及校遠角落的讀書空間不分學期開始或期末，永遠都有人認真的學習著。

以下僅以管理學院的角度以及經驗為背景，分享交換這一學期內的學習經驗及歷程。復旦紮實的課堂，可以以內容豐富度以及作業質量和頻次的要求體現。通識課程的任務幾乎和台灣的必修課差不多重，有小組個案報告、個人報告、小組期末報告、期末考，以及每週都要求一篇個案。聽起來上述是負擔，但是真正在復旦學習下來的經驗卻是充實且正向的，因為一切作業要求品質，同組同儕間會基於競爭互相激勵，同時老師承諾為學生提供諮詢的付出也是對等的，因此小組大型報告形作業穩重，面廣而遠，經過反覆討論以及資料蒐集，得出的商業洞察足夠深切。選修以及必修課程更對於學生在學習的要求更加講究，本身內容知識含量也高，比起臺

灣許多大學的教育來說，必修理論知識可能不如活用程度高，但每個推論的細節都在課堂上較有細節的補充，此細節也會體現在期末考試上，做為學生成績的「鑒別」因子。

總和在復旦上課的經驗，最令我羨煞的是復旦在課堂上對學生提供的個案。復旦每年會花一大筆資金與哈佛等高等學院購買商業研究個案，個案內的議題及內容時時更新，即為世界各地人們生活週遭正在發生的商業行為，不僅貼近時事，又得以夠過案例上的資訊有深入的瞭解。就管理學院的課程來說，本科大三、大四的學科開始會有帶入個案、課堂討論的作法；這樣的作法讓學生深入其境，在職場上發揮所學。

3. 實習上



(與公司營運部門同事聚餐)

非常幸運的，我在交換上一個學期的台灣實習可以順帶銜接上這學期，因此，我每週有一半的時間往返上海與杭州之間，去到杭州辦公室工作。交換的學期，我們的時間可以選擇花在三個方向：學習、實習、遊玩。在這一個學期，我選擇把實習安排在第一順位，因此它佔據了我一半以上的時間與精力，這趟旅程一半以上的收穫也歸功於工作上的付出。

我在食品零售連鎖產業，公司總部在杭州，但實際上門店有 40 多家，座落在各個城市。我主要的工作為門店收銀系統總負責人、以及會員制度負責人。隨著中國電商的起步，以及加盟連鎖品牌的蓬勃發展，雲端運營管理系統順勢崛起，發展成熟度遠超出台灣市面上能見的連鎖收銀管理系統。

我們公司後期所配合的收銀系統為阿里巴巴旗下企業之一，前端結合採購、物流以及倉儲等供應鏈模塊，中端有收銀以及商品價格設定等基本功能，後端結合顧客及營銷策略模塊，以制式化報表提供實時營銷、銷售及顧客分析數據，並以權限管理架構於上，以企業組織架構等邏輯管理所有帳號在同一平台上的權限。此平台為開放式平台，因此在支付端可以綁定支付寶、微信等第三方支付平台，亦可以配合每團、口碑等外賣、評論平台做活動，以核銷所有活動之優惠券。另外一個革命是，此收銀系統與微信公眾號有對街窗口，為「微信粉絲公眾號」引流、為線下門店導流、增強顧客結合是體驗。

也是在微信公眾號以及收銀系統的整合之下，我為公司規劃了一套會員制度，以長遠會員經營以及企業盈利為目的，不流俗於優惠、折扣等賤價方式吸引不必要之流量，反而優化顧客訊息的完整性以及精準營銷。

除了本職工作，在與公司內部、外部以及市場相處時，學到的更是無數在未來可以派上用場的軟技術。了解中國人在想什麼、如何與他們溝通遠比本職工作上的學習來的運用廣泛。另外，由於在零售連鎖業，對於地域的了解是非常要求的。所有一線、二線商場、商圈詳細的地點，透過店面擴張以及階段性布點策略，儘管多有接觸及耳聞，在這段時間的工作上我只能略知一二，非常可惜。實際上做零售業，不僅要對地域及商圈有廣泛知識以及敏感度，更要能深入了解幕後、數字以及趨勢訊息。所有進入商場以及商圈的人脈管道，更是需要長期培養。總的來說，零售業對於大陸市場外來者來說，是一門非常硬的生意。

4. 旅行上

大陸的大，對於來自小國、寶島的我無法詳細描述。加上有鑒於實習安排時間上的拘束，儘管我盡力把握所有時間走出上海，能實際走訪、深入走訪的地方著實不多。但是，依然非常鼓勵有志者可以在交換時多體驗其他地區，而且並不是以觀光客到達一個城市，而是自助旅行，小團結伴，走入當地的市集、人民生活的地區，去觀察每個省級文化上的不同。

每個省都有自己特殊的習慣、方言，以及講普通話的口音。如果你是交換到上海、北京、廣州等城市的交換生，非常有可能你會認為城市風貌就是整個大陸的風貌。只有透過實際造訪其他三線以上城市的機會，才能真真切切了解到中國的城鄉差距以及中華文化的原始風貌。

我建議，在非廉假時期，以最省錢的方式安排幾趟遠行。搭夜車、睡機場、民宿、背包客棧，這上述以及上述漏掉的所有體驗，都是耳熟能詳但在實際體驗是會令人大開眼界的體驗。如果有機會走到還未開發完善的城市，一個人就能體會就算用盡所有方法省錢，你一天的旅費依然可能成為當地民眾一週爭得的薪資。這就是城鄉差距，而且在中國內陸無處不是。

走出去，體驗同種語言的不同文化風貌，不是以觀光身份，而是以謙卑的態度去向世界學習。

5. 總結—隔閡與融合，適者生存

從東吳回家的距離，公車轉捷運一個半小時。我不喜歡這樣的通勤，所以在大學第二學期決定從家裡搬出來。在這裡，上海，這個我大學最後一學期決定來交換的城市，我認識了一群從新疆、甘肅、湖南、廣西等來求學的人，春節返家對他們來說是「兩天三天才到達」的事；在杭州，這個我每週來上班的城市，身旁坐著一群每天上班花一個小時、兩個小時的同事。中國大陸這個大字，體現在宏觀的政策、經濟規劃，也刻印在生活的細節中。

從大台北過來交換，我不習慣懂得同個國家內不同地域的人民也有文化上的差異，這點從我不懂不同地域的料理菜系就足以證明。從我同事們的口中，本邦菜、湘菜、川菜、粵菜...各有特色，他們習慣在這個文化錯綜複雜的土地上各取所需，並

在談天的時候當作熱門話題分享。「不懂」並不造成生活上的影響，這邊的食物雖然口味重鹹重油，但是選擇多樣，久而久之總會習慣；但是在「接不上談話」這點，的確會造成人與人之間很大的距離，而在亞洲文化內，這樣的距離會潛意識的反應在人與人之間的信任程度上。

第一週我像剛問世的長頸鹿，一學會站就開始起跑、眺望周遭的生活環境、走出戶外；第二週正經事開始落地，工作、學業開始繁忙，當地的必備軟件也已經熟悉。第三週與第四週麻木過活，逐漸感到文化上無法短期彌補的差異、開始從城市的速度上承擔一些壓力。直到第五週，我認為我完全適應，開始從工作中嚐到甜頭、開始與朋友談天笑語，第六週卻是一個低谷。

兩週的時間，我在低谷裡遊蕩，大城市的燈光、地鐵站壅擠的人潮讓你感到非常渺小。歐普拉說人中就有一個「被認同、被記住、被感到重要」的渴望，但所有曾經認為自己所向披靡自信、所有仗著自己年經前途光明的動力一呼即逝。這是覺悟，人終究在某種程度上非常容易被取代，而在這個 13 億人口的國家、人口密度極高的城市，這是必須面對的事實。接著這個事實已經無力影響我，我們終究成為歷史中的那個角色，這個角色能否成為一定程度的關鍵、我們在這個世代的舉足輕重還得靠自己努力。因此從第八週開始，生活展開了新篇章，不是每天都風平浪靜，但我成為更有能力的舵手。

有許多著名學院的研究指出，一個人面對新環境的歷程變化，不外乎上述曲線：起承轉合。在統計底下人們有一定程度相似的行為與習性，如果相似的適應環節再度出現，那麼希望我可以將時間壓縮，代表更強的適應力、更有效率的復原力，在全球化時代，這也是更上一層樓的競爭力。

因此，所有即將面臨離鄉背景、遠赴求學甚至到不同城市工作的新鮮人，既不用擔心也不必懼怕，就算有所不安也是正常。只要癩持持續往前走的態度，並沒有過不了的難關。

最後，非常感謝來復旦交換的機會，這是非常充實的學習體驗，色彩繽紛。感謝所有促成他的工作人員，也感謝師長同學的熱心招待。

6. 补充注意事项

- A. 一定要開戶，建議開中國工商銀行、農業銀行等大型銀行，較多分店可以處理業務。
- B. 一定要辦當地手機號碼。
- C. 手機先下載支付寶、微信、百度或高德地圖、滴滴出行、安卓手機應用寶（或是這邊的 APP 商城，應用寶是騰訊的應用商城）、申請一個百度帳號（裡面有百度網盤，跟 google drive 本質上一樣）、辦一個 QQ 或是 Microsoft 信箱。最重要的是，瀏覽器可以是 Google Chrome 但是來之前一定要將搜尋引擎切換到 Bing 或百度, Sogo 等搜尋引擎（建議用 Bing, 搜尋結果與 Google 比較相似。）
- D. 如果不想浪費手機流量，或是受不了宿舍緩慢的網路，那麼可以先下載美團外賣、餓了嗎外賣、大眾點評、OFO 或 MoBike 或全能車共享單車 App、攜程旅行、手機淘寶等熱門軟件，等到達當地後就可以直接開通使用。
- E. 來之前下載好 VPN，並測試好能否順利運用。
- F. 出門就是手機鑰匙充電寶，錢包在辦完戶頭後基本上不需要，建議準備一個卡夾放交通卡、學校一卡通與台胞證。
- G. 台胞證千萬不要用丟，以防萬一身上帶著護照及第二證件，丟失台胞證時辦理需要。
- H. 路邊攔車不論什麼樣子，就算是常見的計程車牌子，還是有可能會被多加費用。如果要打車，那麼滴滴打車公正的計價與收費方式比較可靠。

(以下附上一些旅程或課堂上的照片)







