

一所大学的 海外旅行

重庆邮电大学移通学院
山西农业大学信息学院

主编 尹浩亮 谢熙



东北大学出版社
Northeastern University Press

一所大学的 海外旅行

2014-2015 年度
海外旅行见闻



《万里游学文丛》第一辑

一所大学的海外旅行

主编 尹浩亮 谢熙

东北大学出版社

·沈阳·

© 尹浩亮 谢 熙 2017

图书在版编目 (CIP) 数据

一所大学的海外旅行 / 尹浩亮, 谢熙主编. —沈阳:
东北大学出版社, 2017.10
ISBN 978-7-5517-1683-3

I. ①—… II. ①尹… ②谢… III. ①游记—作品集
—中国—当代 IV. ①I267.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 241777 号

出 版 者: 东北大学出版社

地址: 沈阳市和平区文化路三号巷 11 号

邮编: 110819

电话: 024-83687331 (市场部) 83680267 (社务部)

传真: 024-83680180 (市场部) 83687332 (社务部)

网址: <http://www.neupress.com>

E-mail: neuph@neupress.com

印 刷 者: 辽宁星海彩色印刷有限公司

发 行 者: 东北大学出版社

幅面尺寸: 170mm×240mm

印 张: 12

字 数: 202 千字

出版时间: 2017 年 10 月第 1 版

印刷时间: 2017 年 10 月第 1 次印刷

组稿编辑: 曲 直

责任编辑: 潘佳宁

责任校对: 叶 子

封面设计: 潘正一

责任出版: 唐敏志

ISBN 978-7-5517-1683-3

定 价: 65.00 元

《万里游学文丛》编委会

系 列 总 编：陈晓莉

主 编：尹浩亮 谢 熙

副 主 编：韦橙橙 侯宇晶 张冠阳

策划、顾问：方 刚

委 员：廖梅梅 毛 灿 荣 靖

刘 聪 莫晓雯

目 录

学习篇

布鲁塞尔自由大学	沈雅文 邓远杰/文	001
在德国开“公司”——销售部实训课	罗芳/文	006
德国制造工艺	谈娟 李艾洁/文	011
汽车工业中的科幻与现实	蒋瑞莲 覃永添/文	016
美国NIU文化之旅	左妮黎/文	020
美国NIU之旅	刘会/文	026

旅行篇

在布鲁塞尔自由大学的日子	刘俊骁/文	031
布鲁塞尔——酒心巧克力般的城市	袁圆/文	038
巴黎印记	谭苏红/文	045
百面之城——阿姆斯特丹	杨予旒鑫/文	054
美国印象	常俊超/文	060
邂逅芝加哥	王文涛/文	066
邂逅布拉格	吴雨芯/文	070
走马观花，品味布鲁塞尔	李文豹/文	077



生活篇

心中的开姆尼茨	高愉锐/文	084
舒曼故居物语	刘思雨/文	089
欢乐学德语	蒲雅倩/文	095
德国人的严谨与狂热	郑易/文	100
巴黎的色彩	陈颖莹/文	105
水下城市阿姆斯特丹	戴鸿儒/文	112
萨克森州的人文历史	牛俊璇/文	117
美国志愿者服务	王才华/文	123
印象德国	聂羽菲/文	128

人文风情篇

塞纳河畔的自由女神	吕东/文	140
莱比锡的厚重	谢书欣/文	144
从托马斯教堂——巴赫小步舞曲	石婧莹/文	147
从凯旋门到埃菲尔——19世纪的辉煌	陈柯吟/文	152
假如路易十四再活五百年	锂洋/文	157
不负昭华德国行	温馨/文	160
茨维考城市音乐节	殷正豪/文	166
从巴黎圣母院到维克多·雨果	李世杰/文	173
走向自律、自觉与自然——从布鲁塞尔到巴黎	谢承红/文	178

学习篇

布鲁塞尔自由大学

沈雅文 邓远杰/文

初次踏上异国土地，仿佛穿越到另一个时空，欧式建筑、异域风情，既有令人食欲大动的西式美食，又有金发碧眼的帅哥美女，无不深深吸引着我们这群从巴山渝水前来游学的学子们。但是最吸引我们，令我们触动最深的还是布鲁塞尔自由大学的课堂，这是我们大多数人事先都没有想到的。

在这一段并不长的游学日子里，我们深切感受到中西方文化的差异，也深刻地体验到不同的文化带给我们的冲击。

我们来到大学是比利时名校——布鲁塞尔自由大学。

布鲁塞尔自由大学提供本科至博士各个层次的教育课程，其中物理学、化学、政治学、欧洲问题研究、犯罪学、公共卫生科学、建筑学等在欧洲都较为知名。布鲁塞尔自由大学提供四种类型的学位，分别是：学士、硕士、高级硕士、博士。

布鲁塞尔自由大学历史悠久，曾培养出多位诺贝尔奖获得者，卡末林昂内斯（Heike Kamerlingh Onnes）就是其中一位，他通过研究物质在低温下的性质，并制备出液态氮而获得诺贝尔物理学奖。液氮直到今天仍然被广泛运用在



布鲁塞尔自由大学合影

医学、工业等众多领域。

博尔代 (Boret Jules) 是比利时的细菌学家，曾获得布鲁塞尔自由大学医学博士学位。他对液体免疫学和血清学作出的卓越贡献使得他在 1919 年获得诺贝尔生理学或医学奖；伊利亚·普里高津 (Ilya Prigogine) 是比利时物理化学家，布鲁塞尔学派的首领，以研究非平衡态的不可逆过程热力学、提出耗散结构理论而闻名于世，并因此荣获 1977 年诺贝尔化学奖，成为非平衡态统计物理与耗散结构理论奠基人。

布鲁塞尔自由大学还有许多优秀的科学家和其他一些诺贝尔奖获得者，这里就不一一赘述了。为什么布鲁塞尔自由大学能培养出这么多的诺贝尔奖获得者和优秀的科学家呢？在我们看来，很大程度上和欧洲的教育环境密不可分。首先来说，欧洲的人口数量较少，使他们小时候普遍可以受到良好的教育。当然这并不是主要原因，另外还在于教育的模式等。在教育孩子的时候，老师都采用比较开放的方式，对于孩子天真发散的思维不仅不会限制，反而进行适当鼓励，鼓励学生培养自主创新的能力。在布鲁塞尔自由大学里，我们有很多全英文的课程。老师不只是在黑板上写板书，然后机械地告诉我们这节课的内容，而是想方设法通过各种生活中的例子讲解他们的课程的内容，最后达到好

的教学效果。

比如有一节演讲技巧课，是一位来自德国的老师给我们授课。课堂上，老师为了告诉我们演讲的时候目光和身体动作很重要，先请一位同学用自己觉得最能吸引听众的方法读一段文章，再让其他同学提出不足的地方，然后亲自示范一遍，让这位同学自己体会该怎样调整目光和动作。当第二次再请同学上台演讲时，效果明显好了很多，课堂氛围也立即活跃起来，不再只有老师一个人讲述。每一名同学都积极地参与到课堂讨论中，老师也不是僵硬地站在讲台上，而是在教室里自由、随意地走动，让人们忘记这是课堂，有种朋友间欢快畅谈的感觉。虽然课堂氛围十分轻松，但每个人的思维丝毫没有松懈，大家都被有趣的话题所吸引，来到一个未知的领域。

在跨文化研讨会上，老师更是以文化为基点，和我们一同讨论各种文化之间的差异，以及支持文化发展的方法。在这堂研讨课上，老师用多种方式和学生互动，有时候会忽然抛过来一个球，接到球的同学回答他的问题；有时候又用精美的卡片写上要讲述的知识点。开放的教学模式，活跃的课堂氛围，这些都是我们在国内课堂上很少体验到的。

最后一天结业测验更是让人记忆犹新。对每一个同学来说都是一个考验和挑战，这次的教学成果展示以分组的方式进行，学生和老师一共22人，分成



布鲁塞尔自由大学课堂



了3个组，每一个组都在之前分到一个关于欧盟的课题，然后每个组根据自己分到的课题来进行场景展示。有的课题是欧盟的简介及欧洲议会的作用，有的课题是合作与共赢，有的课题是跨文化交流，不同的课题依次呈现。而最近的热点事件英国“脱欧”则成为各个小组讨论的热点话题，同学们都讨论得热火朝天，助教 Daisy 也在各个组为每名同学调整词句，让学生们的演讲更加完美。有一组同学分到了“欧盟的简介及欧洲议会的作用”这个题目。这组同学在讨论时分工非常明确：有的同学负责分组中的场地摆放，有的同学负责关于英国“脱欧”资料的整理，有的同学负责在“脱欧”事件中各国态度的资料整理。大家各司其职，很快展示内容就初见成果。

“跨文化交流”小组的内容最有新意，其中包含了不同民族的文化冲击，欧洲国家和中国之间的文化差异，以及我们究竟该如何适应。

在选择场景展示的形式时，我们选择了以辩论赛的形式呈现，在讨论时也颇有辩论赛的感觉。小组成员各抒己见，讨论的场面激烈且思路清晰，大家都很积极地参与其中。分到“合作与共赢”这一组的同学在自己的展示中加入音乐元素，很有创意地用一位同学表演的 b-box 来作为背景音乐，其他的同学和声伴唱，在音乐中加入自己对课题的阐述，让在旁边观看的同学都乐在其中。既充分地开动脑筋思考问题，又锻炼了团队协作的能力，还不枯燥，效果极好。联想到我们国内的课堂，心中浮现出一句古语：“师者，传道授业解惑也！”但是，传道的方式则见仁见智。这个问题，值得我国的教育工作者们认真思考。

每到傍晚，我都会漫步在布鲁塞尔自由大学的校园里，看着古老的哥特式建筑，和充满艺术感的现代大楼呈现在一起，配上经过艺术造型加工的灌木与草坪，点缀上一行行小树，虽然两种风格之间相差数百年，依然显得那么和谐。“传承”“人文”等字眼自然而然地浮现在我的脑海。或许正是基于这样的传承，这所大学才能够取得如此骄人的成绩，培养出这么多杰出的科学家，并且直到今天仍然保持鲜活的竞争力。

2015年，布鲁塞尔自由大学世界排名第174位。说到排名，我不由得想到我们中国的大学。近几年来，整个亚洲特别是我们中国的大学在世界上的排名都大幅前进。我们中国的两所最知名的大学在最新的2016年世界排名里分列第29名和第34名，这是一个非常可喜的进步。

傍晚，坐在布鲁塞尔自由大学校园里的长椅上，沐浴着夕阳，看着路边小



布鲁塞尔自由大学一角

树的影子被余晖拉得斜长，参差在小路两旁。想到明天就要离开这里，心情久久不能平静。记得在国内时候，我很随性地报了名，参加这次游学，对于我来说，最初的动机不过就是一次出国旅游而已。可没想到，正是这次随意的决定，让我这个当了十几年学生的人第一次体会到上课的乐趣。

这个暑假，这次游学，在我那还有些青涩的人生当中，是一次极其重要的经历。让我开阔了眼界，增长了见识，更重要的是也让我脚下那本来模糊的人生道路都仿佛清晰了一些！谢谢你，布鲁塞尔自由大学，你在我心中留下了不长，但是很美好的片段，我的人生中很重要的一课，是在你的帮助下完成的，或许这也算得上是我心灵的一次小蜕变。我要回国了，带着满腔的学习激情，带着对美好未来的憧憬。



在德国开“公司”——销售部实训课

罗芳/文

在结束了为期一周的欧洲历史课之后，我们迎来了在德国的第二周。

第二周的主要课程是实打实的模拟销售实训课，给我们上课的是一位非常和蔼的老奶奶 Fischer。在这个课程中，我们的角色是复印机厂的继承人，将学习如何管理运营一家已经步入正轨的公司。我们的“前辈”因为年老不得不退休，我们将接替他们的重担，带领一家百年公司充满活力地走向更好的未来。我们一共被分成四组，每一组代表一家公司，互相之间是竞争的关系，每一个季度都要争取抢占更多的市场份额。

在此次模拟管理中，我们不仅要合理制订产品的市场价格、控制产品成本、协调原料库存与成品库存的关系，还要保证合理的人力与产品的研发投入。总体来说，这是一个必须要统筹全局才能制订出的经营方案。作为第四组的成员，我感到非常荣幸，我们组员可能不是太懂专业的知识，但是我们每个人都非常认真地承担着自己应尽的责任，最后也还收获了一个不错的结果。我们这两个星期工作的主要内容是“控制产品成本，制订市场价格”“协调原料库存和成品库存”“人力与科研投入”这三个方面。

对一家公司来说，控制产品成本，制订市场价格是“节流”和“开源”两个部分，需要管理者对市场有着清晰明确的思路。

我们最开始接手公司的时候，每台机器的成本价格是 2500，我们必须把价格制订在成本价之上才能挣钱。那么到底是要多少才能保证在其他开支除去之后，我们还有盈利呢？在第一个季度的时候我们做得不是太好，因为我们公司所制订的价格是四个公司里面最高的，因此获得的市场份额可能不是那么大，其他公司都在打价格战，每个公司的基本情况都差不多，所以哪个公司的产品最便宜，哪个公司的市场份额肯定也是最大的。Fischer 告诉我们，下个



Fischer 老师讲解复印机公司情况

季度的市场形势会更好，因此需要生产更多的机器，也会卖出更多的机器。在第二个季度中，我们吸取了第一季度的教训，没有把价格订得太高，但是因为上个季度卖出的机器最少，还剩了很多的产品库存，因此我们并没有购买太多的原料，也没有生产太多的机器。最后在第二季度的分析中，我们公司的市场份额虽然提高了，但是因为没有提高生产设备的利用率，造成很多设备空转，浪费了资源，因此成本价居然达到了3500左右，不仅没有挣钱，反而造成了负增长。对于这个结果，我们所有的成员都感到很沮丧，每个人都付出了劳动，都一起积极地讨论该如何制订价格，但是面对这个结果还是挺失落的。

在第三个季度中，市场形势继续走好。我们认真分析了前两个季度取得的经验，不敢贸然下决定，所以一直讨论得很艰辛。Fischer很主动热情地帮助我们，她给我们分析了公司目前主要遇到的问题，她建议我们把公司里面没有利用价值的老旧设备卖掉，因为我们公司的设备使用率太低了，留着旧设备还要浪费成本，并且要支付一定的水电费。因此我们卖掉了所有的老设备，只留



下了新设备，又买进了一些新型设备，因为其生产效率更高，更加节能环保。我们把价格订在了3850，因为上个季度的成本太高了，所以价格也只能升高。Fischer说，一个公司的机器卖得好不好，价格是一部分因素，还有很重要的因素就是产品的质量，我们恍然大悟，立刻增加了科研投入，以及对科研人员的培训费用，争取把产品的质量提高。

在我们不懈的努力下，趁着市场形势大好，我们公司在第三季度中，一举拿下了最高的市场份额，立刻使我们扭亏为盈，销售量、销售额、账户现金都是四个公司里面最多的。我们大大松了一口气，感觉终于找对了方法，同时也非常感谢Fischer的帮助。接下来的三个季度，市场形势不容乐观，我们必须在此经济形势中，保持公司的优势，继续提高我们的科研投入，保证我们的高质量。在后面的三个季度中，我们的价格保持在3900左右，一直都保证了稳定的市场份额，虽然后来因为市场不景气，各项成本都有所增加，价格提高到了4000以上，但老师表示我们所有公司的价格都普遍偏低。后期我们公司虽然钱没挣太多，但是也比最开始好了很多。

根据市场实际情况，合理地协调原料库存和成品库存，是一家公司得以生存的生命线。两者之间根据具体经营，有着此消彼长的黄金比例。

刚开始接手公司的时候，仓库的原料库存只有5000左右，不算多也不算少，因为第一个季度我们公司并没有卖出很多机器，市场需求不大，就剩余了很多成品库存，因此第一季度完成之后，我们公司的原料库存与成品库存都还剩下10000左右。前三个季度市场前景很好，生产成本也相对较低，生产一台机器需要的原料与成品的比例大概是1:1。后三个季度，市场不景气，生产比例也有所变化，意味着同样的材料生产出来的机器更少。不仅如此，公司的运输费用、水电费、人工工资也在逐季度提高。

第二季度因第一季度还剩下很多库存，我们只进了大概20000左右的原料，加上库存里还剩下的10000左右产品库存，二季度一共生产了30000台机器投放市场。这30000台机器全部售出，所以二季度完成后，我们公司的原料库存和成品库存几乎没有了，这也给我们节约了一笔仓库的储存费用。第三季度，在老师的指导下，考虑到市场经济大热，我们进了50000原料，生产了48000台机器。因为抓住了机遇，我们在三季度也实现了大卖，成品库存依旧所剩无几。三季度完成后，我们公司已经拿到了最高的市场份额，实现了最大盈利。在此基础上，虽然后三个季度的经济不景气，我们公司也在前三个季度

的基础上有所调整，四五季度都保持生产48000台左右的机器，争取把原料库存控制在5000左右。到了最后一个季度，我们的仓库库存也都还没剩太多，并基本能够完成从前辈手中接过担子的任务。

一个公司的运转离不开人力资源，所以员工的福利政策，员工的培训都是必不可少的。我们公司在第一季度的时候，对于员工的福利并没有太多的重视，相应的员工培训也不是特别重视，所以第一季度之后我们公司的员工满意度也不是很高，有差不多100名员工辞职。第二季度，我们也还是没有增加员工的福利，因此也有一些员工辞职，员工满意度继续下降。一直到第三季度开始，在Fischer老师的指导下，我们开始重视这个问题，因此增加了很多员工福利资金的投入，第三季度因为要扩大生产，所以多聘请了200名新员工，也增加了员工的培训费，在我们的不懈努力下，第三季度结束后，我们员工的满意度增加到了90%左右，也几乎没有人辞职。接下来的三个季度，我们尤其重视员工了福利与培训，每个季度都有增加经费，到第六季度结束的时候，我们员工的满意度已经达到了98%，这已经是一个非常高的比例了。

其实员工对公司的满意度非常重要，只有员工的积极性被调动起来，他们才会成为公司的主人，为公司创造出更多的价值。我从这次的模拟管理中看到，在现实生活中，那些世界顶级的企业，他们对待员工的原则是“以人为本”，用丰厚的福利回馈员工的付出，只有这样才会得到员工的认可。日本的很多企业员工都是采取终生聘用制，让员工感到他们不仅仅是在为公司服务，而且是在为他们自己奋斗。

对于科研投入，我们公司是在重视员工福利之后同时重视科研开发的。其实一个公司找准市场定位非常重要。我们从第三季度开始就一直加大科研投入，在四个小组，四家公司中，我们公司的产品一直都名列前茅，因为投入很多科研经费，所以产品的质量很好。但是我们唯一做得不好的就是，我们的价格并没有提高，因为所有的成本都在增加，其实最好应该相应地增加价格。总之，不论是人力还是科研，我们公司都还是做得不错的。

在为期两周的管理实训中，我们四个公司一共参与了六个季度的决策。其实每家公司都做得不错，大部分同学从最开始的懵懵懂懂到最后的逐渐进入竞争状态，等到六个季度完成后，反而有一种意犹未尽的感觉。我们公司就是这样，从最初的落后，经过全组小伙伴们共同努力后来居上，终于取得综合排名第二的好成绩。



“公司”荣获第二名合影

经过这次管理实训，我们终于知道该如何真正理解书本上所讲的知识，如何在生活中得以运用，得以实践。管理好一家公司绝对不是像影视作品中那么简单，因为决策、计划、组织、指导、实施、控制的每一个过程都必须严谨小心，不能犯错，才有可能达成预期的目标。其中我认为最重要的是企业的领导人一定要“活在未来”，因为经营一家企业就是在期许未来的收益。就像我们这次管理的复印机公司，不论做出什么决定，都要考虑公司三五年后的前景。

在我将要毕业的时候，这次实训课对我的启迪真是及时，使我能够站在决策者的角度看待问题。回国后我即将毕业，自主创业的心情也愈加迫切了。总之，不管是成功还是失败，我都非常感谢 Fischer 老师给我们上的这次极有意义的管理实训课，也庆幸参加了这次游学之旅！