

在美国教洋鬼子国际贸易

许斌*

发表于《经济学家茶座》2002年第4期（总第10辑）71-74页

屈指数来在美国佛罗里达大学当教授7年，已有1000洋弟子了。我的专业是国际贸易学，又是就职于商学院，因而教学涵盖本科、文学硕士（MA）、工商管理硕士（MBA）和博士课程。和其他研究型大学的年轻教授一样，我在这些年承受着出研究成果（Publication）和求终身教职（Tenure）的压力，倒是教学让我松弛和享受。我曾在朋友面前吹夸说，也许自己真有当教师的天分呢。

是“鞋”教授，不是“动物园”教授

中国人在美国工作，大约都会遇到“姓名问题”，就是美国人不知道中文姓名的发音。取个洋名或许是个办法，可以解决同事间和非正式场合的称呼。但美国学生对教授一般使用姓氏称之为某教授或某博士。多数中国姓氏的发音对他们来说只能是猜谜。

绝大多数美国人会将我的许（Xu）姓念成 Zoo（动物园）。因为英文没有 ü 这个元音，许姓最接近的念法应该是 shoe（鞋）。所以每学期的第一堂课我首先要强调我是“鞋”教授，不是“动物园”教授。这个“鞋”的标音也是我从美国人那里学来的。大概是在我购车时，销售员听完我自报姓名，偷偷在我的姓氏边注音“shoe”。

有趣的是这个发音教学让我知道哪些学生缺了课。有个学生期中考试前来我办公室问问题，一口一个“动物园”教授，让我又好气又好笑。他一定是逃了不少课并自作聪明地认为在70人的大课堂中不会被发现！

随着我在佛大教龄的增长，我突然发现每学期初课上竟有一半学生知道我是“鞋”先生而不是“动物园”先生，甚至有意到我面前卖弄这一“常识”。我不禁自鸣得意地想，看来他们真是慕名而来啊！

“你的口音我听不懂”

外国人（non-native English speaker）讲英语都有口音（accent）。我在哥伦比亚大学念博士时，必须参加为外国学生设置的英语口语课。我曾向我的老师 Jane 抱怨说，印度人说英语口语比中国人还重，为什么他们不需要上口语课？Jane 回答：“印度人是有口音，但他们的口音有规则（regular），所以我们听得懂。中国人的口音无规则（irregular），所以要纠正。”我无从反驳，但心里并不服气。

* 作者系美国佛罗里达大学商学院教授

随着在美时间的增长我的英语自然也水涨船高，但乡音仍在。我并不把它当回事，因为我的体会是英语只要讲得清楚准确，语音是次要的。况且我有我的诡辩：口音是我的个体特征（identify）。如果我讲一口纯正英语，就像一个老外讲一口纯正国语，岂不是怪怪的！

在美国学期末学生要填教授评估表（Teaching evaluation）。在我最初的几个学期里，有学生抱怨“你的口音我听不懂”。奇怪的是，随着我教学日益熟练，这种抱怨越来越少，几乎灭绝了。难道是我的口音改观了？其实没有。想来还是我的教学能力提高了。有学生曰：“尽管许教授的口音初听有些困难，但很快我就适应了”。看来我这个中国人的口音也是有规则的嘛！

“我来教你经济学思辨”

我一直庆幸选择了国际贸易学作为自己的专业。在国际贸易学课堂上见到一个中国人教授，是再自然不过了。我曾夸口说，我这个中国教授在国际贸易课堂上，不管我讲什么，这些小洋鬼子们不还得当真经来听！

当然这是笑话。国际贸易学作为经济学的一科，有标准的教学提纲。教经济学我的体会是教思辨（How to think in economics）。思辨是一种智慧。所以我至今拒绝用电脑投影（Power Point）教国际贸易学。我喜欢在黑板上推演，让学生跟着我的思路走。推演的难度既要有挑战，又要让多数学生领悟。这种教法还有个好处：尽管我从不强制出席（Attendance），我的课堂缺席者为数不多。

国际贸易在美国经济中的比重最近几十年大大提高了，由此引来很多争论，甚至成为总统选举的议题。虽然美国大学生一般不关心国家大事，更不要提国际事务了，但这并不意味着他们不会对此有兴趣。而一旦他们有了兴趣，美国学生还是孺子可教的。我在课后常有学生和我争辩并发表“高见”。

“我的爷爷死了”

对多数美国大学生，不要期望他们会花很多课外时间在课程上。有些学生要打工，更多的是喝酒玩乐（Party）。不少学生在考试前开夜车以求过关，还有那么几个“死不悔改”者考前还没有翻开过书，于是借口都来了。我听到最多的是“我的爷爷（奶奶）死了”。所以每次开学我都忍不住和学生开玩笑：今年能不能来点新的借口？！

尽管美国学生念书不用功，但对分数倒并不看轻。而且如果他（她）念不好，那都是你教授的错。有个学生抄了作业，被我的助教发现给了零分。此公竟恬不知耻地到我办公室，声称抄也是一种学习方式，并索要一半分数。还有学生拿着同伴的考卷，声称自己同样的答案被多扣了两分。我说好吧那我再扣你同伴两分。最难缠的是有些想在毕业时成为优秀生（Honor student）的学生，总是千方百计来讨分。这时候还是不能“心太软”，因为当教师一定要公平（fair）。

“我喜欢你的中国案例”

除了国际贸易学外，我还为本科生和硕士生上相对实用的国际商务课，用实例讲解国际贸易和投资的操作、规划和评估。在课上我用了不少哈佛大学商学院出版的中国案例，例如上海大众、北京麦当劳、英国糖业公司在华投资等。大概因为我是土生土长的中国人，讲解中国的事情总是得心应手，所以学生普遍反映喜欢我讲的中国案例。这些课程均要求学生分组写个案并演讲（Team Project）。有意思的是不少小组选择中国市场作为个案研究对象。在我教的 MBA 课上有一个小组写了一份不错的关于沃尔玛（Wal-mart）在华投资的报告，其中一个组员毕业后放弃了直接去公司的机会而去参与组织并参加了一个国会议员访华的商务会谈。

我本人没有什么国际商务经历，我对国际商务课纯粹是纸上谈兵。如果读者中有人在外商独资合资企业高就，不知能否为兄弟谋个充电机会？

“博士资格答辩我失眠”

我所教本科、硕士生基本是美国人，而博士生则大多来自美国以外。在美国念经济学博士的本来就以非美国学生居多，而选择国际贸易学为专业的美国人更是寥寥无几。上我博士课的学生来自印度、日本、韩国、土耳其、希腊、泰国、中国大陆和台湾。这是一门国际贸易学的专题研究课，用于介绍和引导博士生进入国际贸易学的研究前沿。这种课基本采用灌输法。因为现代经济学已经数学化，所以课上常是一黑板连着一黑板的数学推导。当然搞经济学研究的人都知道，数学只是工具而已，写经济学论文靠的是创新思维（innovative idea）。

我所在的经济系要求学生在完成两年课程后有一篇博士资格论文并需要答辩，通过后才能正式进入博士论文写作阶段，否则就给个硕士走人。所以学生压力挺大，也不乏临阵退却者。一天早晨我打开电子信箱见到一份韩国学生打来的邮件。他说他半夜三点还没睡着，非常焦虑，对博士资格答辩感到恐惧。我只好以一个过来人的经验劝慰他，让他挺住。那天他通过答辩后，很是激动，眼睛湿湿的。

以上是我教学经历中的点滴。这些年我的学生中有去法学院、商学院深造的，有选择念经济学或金融学博士的，也有博士班毕业后成为教授的。当然更多的是加入了公司，成为美国这台巨型经济机器上的小螺丝钉。我也从一个新教授成长为一个老教授了。我时常想，如果没有了这些和洋鬼子学生打交道的经历，我的生活肯定失色不少。人生因此而丰富，对此我心存感激。