

任务型教学法在《商务谈判》教学中的运用

哈斯高娃

烟台职业学院

[摘要]商务谈判是一门实战与应用型课程,是在生活工作中时时刻刻会用到的基本技能,不少公司都会为员工进行商务谈判的在职培训,因此,如若学生在校期间掌握扎实的商务谈判知识与技能,必定能为其在未来的职业道路上增光添彩。传统的商务谈判教学教授理论知识,课堂以教师为中心,学生毕业后只会纸上谈兵,缺少实战演练。近年来,商务谈判逐渐以实战为主导,不少职业院校建立商务谈判模拟实训室,教学方法上也量体裁衣,项目教学法、任务教学法等都应用在商务谈判的教学中。本文欲初步探讨任务教学法在商务谈判教学这一理论课程中的具体应用。

[关键词]任务型;教学法;商务谈判

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-627X.2021.10.396

引言

“任务型”教学的设计宗旨是为课堂教学服务,学生是直接受益者。“任务型”教学体现了“以学生为主体、以任务为中心和以活动为方式”的思想,有助于学生的自主学习,有助于提高学生灵活运用专业技能、运用语言进行交际的实际能力,有助于增强学生学习的兴趣和信心。也是素质教育在《商务谈判》教学中的具体体现。

一、商务谈判的概念

商务谈判是最常见的商业活动之一,在买卖交易、企业兼并、技术引进乃至各种商业冲突中,人们都可能采取谈判的手段来解决问题。据了解,每年中国有万余次经贸洽谈会、招商引资会和商品交易会。急需高级商务谈判人才。美国认证协会ACI中国总部。整合政府、企业、高校、媒体、培训等资源优势,推出“首届ACI中国高校商务谈判模拟大赛”,开创中国国内院校大赛运作之先河。大赛以人才市场需求为导向,致力于为中国培养一大批商务谈判人才,提高学生职业能力,解决学生就业创业问题。然而在首届的商务谈判大赛上,选手们的表现被评委一针见血指出:选手们像是在演讲而不是在谈判。选手们尽管口才很好,但是非常缺乏经验,这也暴露了我国在商务谈判方面教育的空白。

二、任务型教学法的基本要素

任务型教学法有几个基本要素,包括目标、内容、程序、输入材料、教师和学习者的角色及情景。目标指任务要求的预期教学目的及本身实现的非教学目标;内容是教学活动中任务要求的具体行为和活动;程序为学生在完成任务的过程中使用的方法和步骤;输入材料是完成任务中用到的辅助资料;教师和学习者的角色并不非要明确,教师可以设计并参与任务,也可以成为监督和指导者;情景要素则是指任务设定的背景和环境条件。任务型教学法吸收了以往多种教学法的优点,构成了其自身的优点,包括激发学生的学习兴趣、培养学生综合应用语言的能力、发挥学生主体作用、鼓励每一位学生参与学习、拓宽学生的知识面、培养学生人际交往和应变能力,等等。

任务教学法一般分为三个阶段:前任务阶段、任务阶段及后任务阶段。前任务阶段是激发学习者学习动机的阶段。前任务阶段中,教师应布置具体、实用且适合学习者学习的情景及任务。学习者通过已经掌握的知识能够自主完成任务,并准备好完成将在任务阶段进行的任务。这一阶段教师要明确希望学习者完成的任务及实现的目标。任务阶段中,学习者自主选择话题及任务,讨论并解决任务。后任务阶段中,学习者在教师的指导下以自身对知识的理解完成任务。后任务阶段是输出阶段,学习者的综合语言能力能通过完成任务得以提升,因为使用语言是最终的目的,教师应该通过设置任务、讨论任务、完成任务等方式帮助学习者实现使用外语的目标。

三、任务型教学法在《商务谈判》教学中的运用

(一)创设真实的情景

依据任务型教学法的“真实性原则”,任务所使用的输入材料应来源于真实生活。尽管“真实性”是一个相对的

概念,但教师应该尽量创造真实或接近真实的环境,为学生提供真实的信息,使他们在课堂上掌握的信息能在实际生活中得到有效的应用。在《商务谈判》的教学中,教师应尽量选取在商务领域发生的真实的案例供学生分析。教师可以通过网络获取一些真实案例的信息,还可以在各种财经新闻媒体上收集相关的案例资料。为了确保案例的真实性,在案例的选择上教师要“与时俱进”,及时更新案例,以适应最新商业活动规则和惯例的要求,还要在案例资料中优中选优,尽量能够体现教学内容、教学目标。为了获得更多真实的案例,教师也可以定期到一些公司和各类商业协会等机构做调研,收集各种商务谈判、国际贸易业务的案例资料。通过分析这些真实的案例,使学生能够掌握商务谈判领域的最新资讯,了解商务谈判中的知识、方法和技巧,提高他们在今后工作中的综合能力。

(二)保持各个教学任务的连贯一致

任务型教学法的连贯性原则强调,课堂上设计和实施的任务应保持教学上和逻辑上的连贯与流畅。任务型教学课堂上的任务可以有多个,但它们都是为同一个教学目的和目标服务而相互关联,相互衔接的。《商务谈判》的教学环节主要包括基础知识、原理、案例引入、案例讨论等。教师可以由学生回顾并叙述某一商务谈判知识的原理,然后提供一个真实的业务案例。接下来,学生将以小组讨论的方式分析案例,并提出解决案例中问题或纠纷的方案。教师在听取学生的不同方案后,分析各种方案的优缺点并提供正确可行的解决方案。最后教师可以以最终方案引出有关知识点或原理的重点内容。

(三)加强课堂活动的交际性

对于《商务谈判》这门课程的教学内容和教学目标来说,教学过程如果没有互动,课堂上由教师一讲到底,课堂气氛肯定是沉闷,无趣的,学生的主动性和积极性便无从谈起,教学效果差是一定的。任务型教学法提出,课堂活动应兼具交际性,应让学生通过积极思维,真正融入角色。除了给学生讲解原理、案例,在课堂活动中,教师可以采用提问、分组讨论、做报告、案例重现等多样化的活动,增加与学生的互动,学生与学生的互动,加强课堂活动的交际性。再者,利用先进的教学手段,如多媒体等,教师可以向学生演示真实案例的影像资料,启发学生深入分析案例背后所反映的各类谈判的背景资料、实用技巧。

结束语

总之,任务型教学法通过完成任务的形式,让学生在中学,主动学习教学内容,同时提高实际应用能力。使其能够适应社会对人才需求的要求,重点拓展学员的社会适应能力,提高学员应付社会日益普遍频繁的“角色”转换、“更替”、“流动”的客观需要。

参考文献

- [1]张旭.任务型教学法在商务谈判让步策略教学中的应用[J].考试周刊,2016(06):73-74.
- [2]廉国恩,罗智霞,赵娜.基于能力提升的《商务谈判》课程教学设计及教学改革[J].现代商贸工业,2021,42(01):67-68.