

社会情感学习 (SEL) 视域下“国际商务谈判”课堂教学改革的探索与实践

刘念 朱泽江 王宪坤

新疆科技学院

[摘要]随着科学技术的发展,人们逐渐意识到用“唯智教育”观念长期将学生智力水平和学业成绩放在学校工作的首要地位,是非常片面、单一的培养方式。这不仅淡化了教师、家长和社会对学生社会情感学习能力的培养意识,还忽视了学生的个性发展。研究表明促进学生学业成绩提高的重要推动力是学生的社会情感学习能力。社情感学习聚焦自我认知、自我管理、社会认知、人际交往、做负责任决定五个要素,对于学生专业素养的提升有重要作用。将社会情感学习(SEL)融入“国际商务谈判”课堂中能再很大,程度上够丰富学生的情感体验,同时让师生对话及学生参与度发生根本性改变,进而促进学生全面发展。因此,本文基于多元智能理论试图通过探究两者的融合路径,解决学生高智商和低效能的逆差,以期能为更多教育工作者提供理论借鉴和实践引导。

[关键词]社会情感学习; 国际商务谈判; 融合路径

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.11.1487

引言:社会情感学习是近年来教育界课程学习的新模式,该模式指出个体要认识并控制管理自己的情绪,在不同环境中识别不同人的情绪状况并做出相应的反应,在此基础上制定合适的方案解决问题。在《国际商务谈判》课程中引入社会情感学习法尤为必要,能够拉近教学主体与课程之间的距离,同时也能促进教师个性发展。

一、社会情感学习融入“国际商务谈判”课堂教学的意义

(一)能够丰富课程教学内容,提升社会情感学习的研究价值

社会情感学习有效补充了专业教学内容,同时也能增强学生的情感体验。从一定程度上来看,多数学者对社会情感学的研究集中在内涵、价值与发展现状方面,未将其与课程教学建立有机结合,不利于增强学生的情感体验,也不利于拉近学生与学科之间的距离。新时代背景下,借助社会情感学理论能够优化课程内容,同时也能促进学生专业学习能力提升,对于学生价值观的培养有重要意义。新时代背景下,教师要将社会情感学习与课程教学建立有机结合,通过这种方式丰富课程教学内容,提升社会情感学习的研究价值。

(二)能够增强学生的情感体验,有效对接实际岗位需求

社会情感学习聚焦学生的情感体验,同时也与岗位高度契合。当今时代背景下的发展主题为“唯智教育”,这一观念下的教育要突出“以生为本”的理念,同时还要为学生创设符合教学实际的环境,如为学生创设商务谈判情境,使学生在逼真的环境下感受谈判氛围,并获得自我认知、自我管理、社会认知、人际交往、做负责任决定的社会情感学习能力的提升。

二、社会情感学习(SEL)融入“国际商务谈判”课堂教学的路径

以美国相关研究为例,社会情感学习聚焦五个核心要素,即自我管理、社会意识、人际关系技能、负责人地决定。而英国有关社会情感学习的研究领域则为自我意识、管理情绪、动机、移情、社会技能五个层面。本文以美国学者的相关研究为基础展开论述,阐述其与国际商务谈判课程教学的融合路径。

(一)教师进行自我觉察的练习,提升教师自我意识

培养教师的自我意识是社会情感学习的重点,教师为教育工作的主力军,要想提高教学质量就必须从实际教学环节入

手,通过这种方式进行自我觉察的练习,这种情况下也能对教育有新的思考,坚定教育方向。为了提升教师的同理心,可从关怀与倾听两个角度入手,通过这种方式也能使教师产生积极情绪,避免受消极情绪的困扰产生职业倦怠感。教师进行倾听练习也能够了解他人的情绪变化,这种情况下也能促进自身同理心的培养,与此同时,倾听训练也能帮助教师缓解自己的情绪,从他人的情绪中汲取积极的情绪,有效习得他人的技能,通过这种方式也能避免情绪冲动。与此同时,教师也可进行关怀练习,重在与他人沟通,通过这种方式能够与学生、同事、家长打成一片,改善教师的人际关系。从另一个角度来看,关怀是人与人之间不可缺失的一个重要部分,其能有效缓解人际冲突,同时也能使教师成为一个冷静、更具有支持性的存在,能够有效化解与他人的矛盾,提升教师的幸福感。为了提升教师的自我意识,还可鼓励教师撰写情绪日志,定期反思自己的情绪,同时还要深入分析人际交往状态,通过这种方式也能使教师正确看待自己的情绪,掌握情绪调节的方法。当教师阅读情绪日志过程中能够感受自己阶段性的情绪变化,在此基础上思考自己当时有没有识别自己和别人的情绪?是否理解别人情绪产生的原因?与此同时,教师还要从多个角度分析情绪的感染力,如情绪对学生、家长、同事的影响等,在此基础上也能掌握情绪控制的方法。

(二)教师要注重自我管理,提升自我管理能力

提高教师的自我管理能力的社会情感学习的基础,可从多个层面入手,如情绪控制,以《国际商务谈判》这一课程为例,该课程对于教师的综合能力有很高的要求,教师不仅结合商务谈判情境分析谈判特点,同时还要了解各个国家的政治与文化背景,在教学中,教师也要把握自己情绪的变化,分析不同角色的性格特征,在此基础上提出有效的谈判技巧,通过这种方式也能促进整个谈判工作正常进行。其次,教师也要掌握情绪调节的方法,在商务谈判过程中,控制好自己情绪是关键,这种情况下才能引入更加有针对性的谈判信息,在谈判中取得优势地位。情绪调节方式有多种,如情绪转移法,通过听音乐、与他人交流等方式转移消极情绪。也可观看与国际商务谈判相关的影片,通过这种方式也能积累更多的经验,有效舒缓自身的压力。再次,教师也要学会管理自己的压力,明确压力所在,是自己能力不足还是教学内容过于陈旧导致学生学习

积极性低等,反思教学过程中的不足之处,在此基础上把握情绪管理的方法,通过这种方式也能将压力控制在合理的范围内。此外,教师也要设定教学目标,高度契合学生的身心发展规律,通过这种方式也能提高教师的自我管理能力和促进自身个性发展。

(三) 具体案例支持实践教学,促进教师社会意识提升

教师社会意识的提升是社会情感学习的关键,在此过程中,学生可深入真实的职场与市场环境中体验商务谈判过程,在此基础上将课堂延伸至课外,使学生在真实的情境体验中提高自身的综合学习能力。为了提高学生的学习体验,在教学中,为学生设计以下实习方案:将全班同学分为两组,一组为实验组、一组为对照组,实验组同学深入社会环境中实习,进入市场向全体消费者推销产品,学校可与商家建立合作关系,获取一些生活用品发放给学生,让他们开展销售活动,以一周为一个单位,汇报一周内的销售情况,同时还要分享自己成功的经验,通过这种方式也能提高自身的推销能力。与此同时,教师也可带领学生深入大型批发市场采购,与商家进行购买前的谈判,同时还要录音,通过这种方式汇报谈判成果。当然,学生也可深入当地的外贸公司或者大型商场实习,通过这种方式展现销售细节,同时也能现场向他们请教。对照组学生学习商务谈判的理论知识,并在课堂上谈判情境,最后在课上汇报谈判成果。实验结果表明,在期末理论综合考试和模拟商务谈判比赛中,实验组学生对谈判技巧的掌握、心理调整能力、场面驾驭能力都比对照组强。这也说明学生深入实践环境中能够掌握更多的谈判技巧,同时也能积累更多的谈判经验,对于自身今后的就业也有重要帮助。通过上述实践模式也能促进教师社会意识提升,引导学生深入社会环境中体验,全面提高自身的学习能力。

(四) 坚定专业判断,提升教师人际技能

社会情感学习过程中,教师要坚定专业判断,对专业学习有新的认识,在此基础上全面提高自身的人际技能。从另一个角度来看,较高的人际技能,能够帮助教师建立支持性的关系,有效地解决人际间的冲突。以《国际商务谈判》这一内容教学为例,在教学过程中,引入了真实的项目,如接待类项目。首先,我让学生以小组形式深入开展相关接待活动,深入不同企业学习,在此基础上确定谈判方案,通过这种方式学生也能掌握特定的谈判技巧。与此同时,接待类项目涉及的项目比较多,如礼品赠送、宴请接待、签约仪式等多项内容,各个小组在谈判方案制定过程中,要从多个角度入手,如签字仪式、礼仪知识、会场布置等,同时还要细化整个过程,如准备接机排、安排特定的车辆与接机人员等。在实际谈判过程中,要灵活调整谈判内容,同时还要尊重地区文化,避免产生文化冲突。教师在引导学生进行谈判时也要鼓励学生多倾听,多与对方沟通,掌握对方的真实意图。同时,还要与对方建立合作关系,着力于解决各种问题。还要抵制各种社会压力,屏蔽一些不健康的、消极的内容。此外,在人际交往技能培养过程中还要促进教师亲社会行为的培养,解决专业学习过程中的各种问题。

(五) 教师负责任地决策,帮助学生分析与解决问题

教师负责任地决策是指教师根据道德标准、安全要求、

社会规范,在尊重他人、考虑行动后果的基础上做出决定的能力。以《国际商务谈判》教学为例,在教学过程中,教师要给学生讲述教学重点,如让学生弄清谈判、商务谈判、国际商务谈判的区别,通过这种方式也能促进学生谈判能力提高。其次,教师也要从多个角度入手解决实际问题,如准确识别学生在进行商务谈判过程中存在的问题,并提出行之有效的解决办法。在此过程中,教师也要着重分析教学情境,给学生讲述不同场合应该应用的商务谈判技巧,如谈判双方要互相交换观点,同时还要互相妥协,在此基础上达成共识。在谈判过程中,教师也可引入礼仪方面的教学内容,使学生了解不同国家的文化特征,在此基础上开展高效的谈判活动。此外,在实际谈判过程中,教师也要准确判断可能存在的各种问题,同时还要及时帮助学生走出谈判困境,使学生掌握更多的谈判技巧。最后,教师也要注重自我反思,着力于解决学生的各种情绪问题,在此基础上还要鼓励学生不断反思自我,为自己的行为负责。

三、成效

社会情感学习在国际商务谈判中的应用能够促进教师自我意识提升,教师也能把握正确的教学方向,对自身综合教学能力的提升有重要作用。同时,两者的融合也能促进教师自我管理能力的提升,学生能够跟随教师的脚步深入到实践工作中,掌握更多的谈判技巧,取得专业化的发展。同时,教师带领学生深入社会实习也能使他们了解不同的文化背景,在此基础上调整谈判方案。此外,在谈判过程中,教师搜集各种资料也能与他人建立合作关系,对于自身人际交往能力的提升也有关键作用。最后,教师也能根据实际教学情况负责任地做决定,并为自己的决定负责。

四、结束语

社会情感学习实现了课堂教学与岗位核心能力培养的有机结合,同时也增强了学生的学习体验。在实际教学过程中,教师要挖掘社会情感学习的五个要素,在此基础上思考其与国际商务谈判的关系,实现两者的高度结合,为人才培养亮“路灯”。

参考文献:

- [1]秦慧娟.国际商务谈判的互动话语理论基础与现状[J].财富时代,2021(10):105-106.
- [2]刘丹青.中美贸易谈判视角下陕西高水平国际商务谈判人才培养研究[J].陕西教育(高教),2021(10):23-24.
- [3]武鹏翔,郭亚卿.跨文化商务谈判中风俗习惯差异影响研究[J].企业改革与管理,2021(19):217-220.
- [4]龚雨齐.基于OBE理念的《国际商务谈判》混合式教学[J].百科知识,2021(27):65-66.
- [5]颜冰冰.基于翻转课堂的《国际商务谈判》课程教学改革思路探索[J].财富时代,2021(09):149-150.

本文系课题《社会情感学习(SEL)融入课堂教学的路径提升探析》项目编号为:JGYB-21-11和课题《地方应用型高校一流课程建设与实践》项目编号为:JGZD-20-04的阶段成果