

应用型院校国际商务谈判双语课程的实践教学研究

成 婧

(吉林大学 哲学社会学院 ,吉林 长春 130012)

摘要: 采用问卷调查和焦点访谈等调研方法对国际商务谈判的授课教师、学生及其家长和企业界人士进行调查,发现由于课程的实践性教学环节匮乏,导致该课程理论与实践相脱节、课程应用性差、侧重外语学习等问题。从课程设置、校企合作、师资培养、教学方式等方面提出实践教学的发展策略。

关键词: 应用型院校; 国际商务谈判; 双语课程; 实践教学

中图分类号: H319.1 **文献标识码:** A **文章编号:** 1000 - 579(2016) 03 - 0135 - 05

On the Practice - oriented Bilingual Teaching of International Business Negotiation Courses in Application - oriented Colleges

CHENG Jing

(School of Philosophy & Society ,Jilin University ,Changchun ,Jilin 130012 ,China)

Abstract: The international business negotiation is a required course for higher - grade students who major in business in application - oriented colleges and universities. Bilingual teaching of this course is aims at improving intercultural communication and negotiation abilities and enhancing the ex - development of students. Questionnaire and focus interview were introduced to investigate the teachers who taught International Business Negotiation ,students and their parents ,as well as executives of different enterprises. From the research ,many problems were found owing to the lack of practice - oriented teaching ,such as the separation between theories and practice ,poor applicability ,weighing too much on foreign language learning ,etc. This paper intends to solve the problem from the perspective of curriculum design ,college - enterprise cooperation ,teacher training system and teaching method.

Key words: application - oriented colleges; international business negotiation; bilingual teaching; practice - oriented teaching

国际商务谈判双语课程是一种跨学科、跨文化的多学科交叉课程。该课程的核心内容包括谈判学、心理学,其国际商务方向又涉及了跨文化交流、管理学、经济学、营销学等诸多学科,是整合多种学科,培养综合素质,高年级的必修课程。^[1]然而,由于授课语言本身为第二语言,加之传统教学注重理论讲解,有限的案例分析也甚少突出现实性和参与性,使得很多学生感觉该课程应用性差,这就迫切需要实践性教学改革。

一、国际商务谈判双语课程的实践教学研究现状

近年来,对于国际商务谈判的实践性教学研究已经引起学界重视,学者们对课程设置、教学方法、企业实训等实践性

收稿日期: 2015 - 12 - 25

基金项目: 2015 年吉林省职业教育与成人教育教学改革研究项目“应用型院校国际商务谈判双语课程实践教学研究”(编号: 2015ZCY286)

作者简介: 成 婧(1981 -),女,吉林龙井人,吉林大学博士研究生,东北师范大学人文学院商务英语系副教授。研究方向为文化社会学、移民社会学等。

教学进行了研究。但是,在双语实践教学、跨文化素质培养、校企合作的方式和途径、课程设计与评价等方面仍有待于深入研究。为了深入推进国际商务谈判双语课程实践性和应用性的发展,笔者认为应该厘清该课程的发展现状,了解实践教学的诉求和困境,进而提出课程实践教学的具体改革策略。

(一) 教学内容

1. 双语教学

表1 应用型院校国际商务谈判课程双语教学情况(N=127)

问 题	教师(N=4)	学生(N=123)
1. 国际商务谈判双语课中外语(英语)授课所占比例是多少?	(1) 50%以上(3/75%) (2) 50%以下(1/25%) (3) 无(0/0%)	(1) 50%以上(96/78%) (2) 50%以下(27/22%) (3) 无(0/0%)

如表1所示,应用型院校国际商务谈判双语课程的外语授课的比例较高,外语语种主要为英语。通过调研我们发现,教材中所涉理论多为西方学术理论,本土化理论较少。因此,要实现有效地课堂沟通和互动,学生须有较高的英语听说能力,课程对学生的跨文化交流能力和理论分析能力要求也较高。

2. 实践教学

表2 应用型院校国际商务谈判双语课程实践教学比例(N=127)

问 题	教师(N=4)	学生(N=123)
2. 理论教学与实践教学比例如何?	(1) 理论教学(67%) (2) 实践教学(33%)	(1) 理论教学(72%) (2) 实践教学(28%)

国际商务谈判是一门实践性较强的课程。^{[2][14]}但从表2中我们可以看出,在教学安排方面,理论教学平均比实践教学比例高39%。在访谈中我们了解到,实践教学的内容主要有模拟谈判、外贸模拟谈判、服务业模拟谈判等。其中学生对日常生活与服务业方面的模拟谈判活动参与度高、涉及面广、探索深入、谈判效果较好;但是学生对外贸和金融领域的模拟谈判活动参与度低、课程推动困难、内容不够深入、谈判效果差。

3. 讲授知识比重

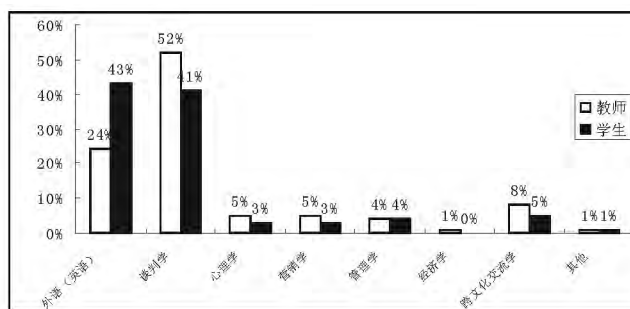


图1 应用型院校国际商务谈判双语课程中各学科所占比例图

国际商务谈判课应是一门整合多种商务知识的综合性学科。^[3]因此,除谈判学比重较高以外,其他学科知识都应均衡地有所涉猎。根据图1所示,笔者认为应用型院校的国际商务谈判双语课程的外语知识比重过高,而对于心理学、营销学、管理学、跨文化交际学等重要的商务类知识却浅尝辄止。谈判课的30%以上时间是用来对外语语法、词汇、翻译法的讲授。在教材选择方面,有的受试学校的国际商务谈判教材是采用外贸函电阅读和写作为主要的外语学习类教材。

(二) 实践教学方式

表3 应用型院校国际商务谈判双语课程的实践教学方式(N=127)

问 题	教师(N=4)	学生(N=123)
3. 国际商务谈判双语课中曾经运用过的实践教学方式是什么?	(1) 模拟谈判(95%) (2) 企业实习(0%) (3) 企业人士讲座(2%) (4) 其他(3%)	(1) 模拟谈判(96%) (2) 企业实习(0%) (3) 企业人士讲座(1/0%) (4) 其他(3%)
4. 布置的作业中,以下作业类型中所占比重如何?	(1) 翻译(21%) (2) 书面报告(2%) (3) 演讲(32%) (4) 模拟谈判(40%) (5) 企业实习(0%) (6) 社会参与(5%)	(1) 翻译(29%) (2) 书面报告(1%) (3) 演讲(38%) (4) 模拟谈判(30%) (5) 企业实习(0%) (6) 社会参与(2%)

从表3中我们可以看出,当前学生和教师对国际商务谈判双语课程的实践教学方式评价基本是一致的。在教师的教学方式方面,实践教学主要以模拟谈判为主,占95%以上;其次是请企业人士进校开讲座,仅占3%左右。在该课程的作业布置方面,企业实习和社会参与性任务占5%以下。主要作业形式为模拟谈判、演讲和翻译。

(三) 师资力量

通过访谈我们还发现,受试教师中75%是英语专业毕业生,有一年以上企业工作经历的教师仅占25%。这些教师英语水平良好,商务理论知识多是毕业后通过自学或短期培训习得。受专业和经验的局限,大多数教师在授课时主要侧重语言训练和案例分析,对于本课程中必要涉猎的知识,如经济学、营销学、心理学、管理学等应用较少,仅占总授课内容的23%。

二、国际商务谈判双语课程的社会实践性诉求及困境

(一) 理论与实践脱节

调查发现,86%的学生认为,国际商务谈判双语课的实践教学环节仅通过模拟谈判和听几场讲座是难以真正体会到谈判的气氛和情境的。以跨文化谈判中的生意导向型或关系导向型商务文化为例,所谓生意导向型商务文化就是指在商务交往中人们主要以任务为导向,更容易与陌生人建立贸易关系。而关系导向型则是指在商务交往中人们以人际关系为导向,更倾向与熟人或朋友达成生意往来。^{[4][p29]}在学习这一章节时,具有关系导向型文化背景的中国学生很难体会与具有生意导向型文化背景的外国商人具体交流的情境。一位教师在访谈中说“我讲的理论知识与现实生活对接存在障碍。以加薪的博弈谈判为例,学生们没有工作经历,也不太了解老板的性格和行为方式,老师在讲解时只能假设与老板谈判的各项策略的支付是多少,然后让同学选出纳什均衡。其实这又变相地成为了一种课堂习题的推演过程,学生很难身临其境地感受谈判中博弈过程、灵活性和现场谈判的张力。”

(二) 本土社会实践中外语(英语)应用的局限性

在听课过程中,由于学生英语水平有限以及理论西化使得他们在学习过程中理解不全面。学生多采用朗读和背诵的方式来弥补其英语水平的不足,这样的社会实践很难真正锻炼学生的现场应变能力和非语言交流能力。

不仅如此,本研究所在地区为吉林省,由于地理位置和经济发展的局限,主要的涉外企业是中韩或中德合资企业,工作语言也以韩语和德语为主,英语为辅。因此,很难为学生找到直接对口、以英语为主要工作语言的企业进行实训。

一位独立学院的商务英语系的系主任说“现在找到合作企业容易,但是要找到具有英语工作环境的单位很难。因此,我们系曾想过专门开辟一个国际商务谈判实验室,引进国内实践教学方面的谈判教学软件,让学生能够在模拟国际谈判的情境中得到体悟和训练。但是困难重重啊,人力方面可以解决,有老师主动义务承担实验室的建设工作,可最重要的是资金问题,独立院校本身就没有什么国家财政拨款,一切都要靠学校自立更生,学院要发展,方方面面都要钱,专门为一个系或一个课程投资十几万甚至几十万,那真是心有余而力不足啊,所以这项提议也就暂时搁置了。”因此,对很多应用型院校来说,双语实践教学的实验室建设也是一种乌托邦式的畅想,由于技术、财力等方面的原因,很难在现实教学操作中得以实现。

(三) 实践教学评价体系不完善

通过调研我们发现,80%以上的学生希望国际商务谈判期末考试的形式是社会实践并撰写报告或以英文演讲方式汇报考试。除此之外,企业管理者认为,作为学生的直接领导,也应参与对学生课程表现的评价工作。

在对国际商务谈判教师的访谈中我们发现,当前的期末考试形式主要是口试或笔试,基本不加入社会实践的成绩。以学生参与快销品销售为例,老师们的顾虑主要包括:为提高销量而恶性竞争(如让父母花钱买入,低价销售,自己掏钱补差价);老师无法获取学生销售谈判过程的第一手资料,从而无法做出客观、公正的评价。

在有过校企合作经验的学校里,学生课程评价仍然需要系统性的设计。在访谈中,一位做国际贸易的企业人力资源负责人说“学生来到我们企业,他们在企业里得到全方位的培训,企业也愿意给学生多方面的机会去全面发展。但是,现在有这么几个问题:第一,企业不是学生的真正顾主,当我们严格要求他们时,有不少学生表现出了无所谓的样子。他想要的是反正我还没毕业,干不好也不影响我什么,大不了我重找实习单位就是了。因此,我认为企业应该具有对实习生相关课程的评分权力,且权重应高一些,怎么也得40%到60%吧;第二,实习生的表现不应只与一科成绩挂钩。就拿我们市场部的工作来说吧,市场部涉及营销学、谈判学、管理学、统计学甚至会计学 and 经济学,那么,企业就应该在这些科目上有期末成绩评分的权力。这样才能真正体现实践教学评价的真实性和公平性,也才能真正做到校企合作。”

(四) 校企合作困难重重

1. 校方的顾虑

在对老师的访谈中,我们了解到有教师试图通过校企合作来推动谈判课程的实践性教学,但最终都没能进入实际操

作环节。教师首先通过个人关系联系好一家快销品经销商,然后与对方谈妥供货商免费给学生供货,学生可以利用公司业务员的身份运用谈判理论和技巧向该地区进行B2B或B2C式的销售,如果产生利润即归学生所有,商家只收取产品的成本费用;如果没有售出产品,则可将产品原样退还给经销商即可,学生们全程无需向校方或经销商支付任何费用,并且可以利用建立起来的客户关系,通过后期的客情维护长期赚取业务绩效工资。这样的“好事”引起了学生们极大的兴趣和响应。然而,在该教师将此事向校方汇报并请示批复时,却被紧急叫停。原因主要是对学生安全问题及相关责任的考虑。也就是说,如果学生在进入社会各终端商店或超市进行销售并进行谈判的过程中,如果出现交通意外或其他人身伤害,则学校要负主要责任。而原本在教室里上课,此类风险很小甚至是不存在的。

另外,在访谈中我们还了解到校方的诸多顾虑,如在企业实习期间学费的核算、学校、家长、学生之间的合作、管理成本加大等问题。

2. 企业的抱怨

首先,校企合作的高成本、低收益。通过对7名企业高管的访谈我们了解到:企业最需要的是人才,也愿意培养人才。但理性和可持续发展的校企合作应该是双赢的。因此,企业要平衡校企合作中人力、管理、培训等多项成本与收益的关系。企业花费一定的时间、人力、物力去帮助学校完成实践教学环节,期望获得可以为己所用的人才。然而,一位旅游业企业老总这样抱怨:“我们每年都承接多所高校的数十名实习生,但是学生刚刚能在工作中摸清头绪,就需回校写论文、实习报告,或是因为个人问题突然离职。企业只得重新调整人员,重新部署工作,这让我们十分被动。”

其次,学生实习的短期导向性。短期导向指数是霍夫斯泰德(Hofstede, 1991)在其文化维度研究中的一个维度,是指人们更加注重当前的生活和享受,不愿为了将来而牺牲现在。^[5]具体表现为:学生为了学校要求和学分而实习;学生的实习单位与其职业发展关系不大;学生不想参加实习,托关系找企业写实习鉴定;学生实习期间缺乏服务精神等等。还有一所中德合资企业的人事经理称:“企业是有计划地培养人才,因此学生来到我们这里先从基层工作开始做起。可是由于学生认为这种职位起点低或将来的收入低,因此实习一小段时间就退出了,企业不愿做无用功,因此我们不愿接纳这样的实习生。”

3. 家长的担忧

89%的受试家长支持孩子参加社会性的谈判实践。但是,98%的受试家长认为学校应保证学生的安全,如“出了安全问题学校应全权负责”;77%的家长担心孩子学业受到影响,如“上外面跑惯了,怕学习态度就松散了”等;45%的受试家长担心孩子身心健康问题,如“不能让我家孩子累着,别把孩子逼得太紧”等。另有9%的受试家长对国际商务谈判双语课的社会实践性尝试持否定态度。这些家长认为,“社会实践意义不大”,“上学就是为了多读书”,“我们只是想让孩子有个安全的、管束他的地方,工作的事以后我们自有安排”。

综上所述,由于理论脱离实践、课程设置及评价体系不完善、实践过程中外语应用具有局限性以及在校企合作中学校、企业、家长、学生之间存在矛盾,所以,国际商务谈判双语课程的实践教学模式亟待创新和改革。

(五) 教师培养的困境

应用型院校在培养和发展双语谈判课程师资的过程中遇到了人才引进难和人才流失的问题。90%以上的院系领导表示学院缺乏双语教师,72%的受访者称学院没有专门计划培养双语教师,67%的受访者称双语教师流失率在逐年增加。一位独立学院的系主任不无苦恼地表示:“培养一个双语教师需要3-5年,双语教师大多是青年人,他们不怕吃苦,也不计回报,但这些青年教师在职业发展方面是有自己的想法的,他们不想长期在我们这样的应用型院校工作,因为发展机会太少。所以,一旦时间成熟,比如职称的晋级或学业的提高之后,他们大多会去条件更好的公立院校,我们独立学院留不住人才呀。”

教师群体也有自身发展的局限性。他们一方面要保持学术的前沿性,突破双语授课的难关,完成大量的授课和行政任务,另一方面还要朝双师型方向发展,走到企业中去积累实践经验。许多教师面临两难境地,是“坐下来,搞科研”还是“走出去,搞实践”。在应用型院校,这样的双重标准和双重压力让许多中青年教师不得不付出更多的精力去实现全面发展。有一位受访教师说:“我们学院课多,能上双语专业课的就那么几个人,像我这样能上双语谈判课的,我们学院就我一个。每个老师一般都得上3-4门专业课,这样,我每星期的课时量平均在14课时左右。每周各种各样的会议、行政事务和学生工作就得占去至少两到三个工作日的时间。所以白天我们基本是没时间备课的,只能在晚上备课。再加上学院要求的科研任务,我基本上每天晚上都得到11点才能睡觉,寒暑假和双休日也得用来搞科研,否则完不成科研任务。最近学院提倡双师型发展,要求老师最好有社会工作经验,担任一些社会职务,我们觉得挺困难的。学院让我们在上课搞科研的同时还让我们担任社会职务,最大的问题是时间。”

可见,校方对双师型教师的培养和教师自身的发展都面临着两难的困境。应用型院校在培养双语人才的时候面临人才流失和多方选择的问题。就教师自身发展而言存在学校发展导向和人才发展方向不对接、科研工作与实践培训课时不能得到合理规划、缺乏政策扶持等问题。

三、应用型国际商务谈判实践教学

(一) 大胆开拓国内外校企合作资源

学校应大胆制定宏观的实践教学规划,将众多课程的实践教学整合起来。针对国际商务谈判课程的实践教学环节,学校可设计两种实践教学模式:(1) 学生走出校园模式。一是中长期的中外校企合作和国内大中型企业合作,学生可通过学校、中介机构、交换留学生项目等方式实现跨国实习或在大中型企业实习;二是短期的国内实训,以小型服务企业或快销品销售企业为主要合作单位。通过以上两种校企合作模式,实现学生的国际化和本土化实践学习;(2) 企业走进校园模式。通过在校内建立实训基地或者企业模拟办公室,让企业管理者、企业产品、企业运行机制、企业管理方式、企业绩效考核方式走进校园,让老师、学生和企业近距离接触,实现双向选择。

(二) 教学设置中关照实践教学环节及其评价体系

国际商务谈判双语课程应明确语言种类,强调商务专业知识的综合运用。在教学日程安排上,要给实践教学环节以足够的时间;在教学方法上,有效开发教学资源,实现学校与企业的双向互动,设计灵活、公平的教学评价体系。教师不应是学生实践活动的唯一评价者,应引入企业和其他学生作为第三方评价者。评价体系中还应纳入学校、企业和学生三方评价主体对学生的成绩进行评价。首先,学校、企业和学生应当在课程开课之前就进行协商,确定一套三方都认同的授课模式,规定好企业、学校、教师和责任;其次,在课程进行过程中形成有效的反馈机制,对课程各个环节的发展运行进行评估和反馈;最后,实现学生、教师和企业三方的互评机制。教学过程是一个学生、教师和企业三方互动的过程,除了对学生进行成绩评定以外,教师和企业也应受到客观的评价并自我改进,这样才能实现一个良性的、可持续发展的课程发展体系。

(三) 学生及家长自主参与社会实践

充分尊重家长和学生的自主选择,不硬性规定实习、课程成绩与毕业的必然关系。给参加社会实践的学生提供有限资源,对于考研或出国留学的学生,给其时间和空间完成自身学习计划。学校、企业和学生三方应制定完整的书面实习合同,明确规定各方的责和权。学校、家长、学生之间应进行有效的沟通,最后达成共同的教育目标和战略发展规划,在遇到问题时,共同商讨解决办法。

(四) 教师角色的多样性转换与培训

国际商务谈判实践课对授课教师的要求是极高的,教师需要在多重角色中灵活转换。在课堂授课环节,教师应是博学的师者,熟知谈判学、经济学、营销学、心理学、管理学、跨文化交流学等多门学科;在学生实习期间,教师则扮演精明能干的企业管理者,熟知企业运作流程,能有效管理参加实训的学生;在对学生的评价方面,教师应成为严谨的裁判员,整合多方信息,依照标准给出公正的评价。双师型教师的培养和成长需要时间和政策扶持,应用型院校应在政策和资金上鼓励和支持青年教师在学校、企业和社会之中不断深造和实践,使之成为国际商务谈判双语课程实践教学改革的引领者和践行者。

(五) 多维度双语实践教学

国际商务谈判双语课程可以通过以下三个维度进行实践教学和对学生的实训:(1) 在应用型院校建立校企合作的实训基地,在此基础上特设国际谈判模拟平台,使教师和学生浓厚的企业氛围下进行实际操练;(2) 教师可在实习之后,组织学生用外语汇报演讲,演讲中须将谈判前的准备、谈判策略、具体行动计划、谈判僵局、解决方法等阐明。安排演讲者与台下学生互动环节,增进学生对谈判细节的认识和分析;(3) 继续使用课堂模拟谈判教学方式,将传统教学模式与创新式教学模式结合起来,扎实推进国际商务谈判双语课程的实践教学改革。

参考文献:

- [1] 谢凌江,王 菁. 国际商务谈判双语综合实训课程建设研究[J]. 教育与职业, 2010 (23).
- [2] 白 远. 国际商务谈判[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2004.
- [3] 杨群祥. 基于工作过程的高职教育课程开发研究——兼论国家级精品课程《商务谈判》的设计与实践[J]. 中国高教研究, 2010 (12).
- [4] Richard R. Gesteland. *Cross - cultural Business Behavior* [M]. Copenhagen: Copenhagen Business School Press, 2002.
- [5] Hofstede, Geert. *Cultures and Organizations: Software of the Mind* [J]. Administrative Science Quarterly, 1993 (1).

(责任编辑: 舒 娜)