

新文科背景下应用型本科《国际商务谈判》课程教学改革研究

何智娟

(广西职业师范学院, 广西南宁 530007)

摘要:《国际商务谈判》是当前应用型本科院校经济管理专业的必修课程之一,其主要目的是向学生传授国际商务谈判基础理论知识和技能,是一门理论与实践紧密结合的课程。当前,随着我国经济向着高质量方向发展,相关产业正在进行转型和升级,以此满足时代发展的要求,而传统的高校专业人才已经无法满足产业以及社会发展的需要。对此,在新文科背景下,高校有必要根据市场以及产业发展需要,不断调整和优化《国际商务谈判》课程教学策略,以此为我国社会经济和相关产业发展输送更多优质人才。

关键词:新文科;应用型本科;《国际商务谈判》;教学改革

一、新文科背景下高校《国际商务谈判》课程教学

(一)新文科内涵

新文科是基于传统文科教学而产生的一种新型教学理念,这一名词首先由美国希拉姆学院在2017年提出。新文科理念强调要突破传统文科教学的固化思维和固定模式,在当前社会经济高速发展和科学技术飞速进步的今天,应对文学、历史、哲学等传统学科进行整合和重组,对学生开展跨学科教学,从而培养他们跨学科综合能力,全面提升学生综合素养,推动现代教育的全面发展。

在党的十九大报告中也明确提出:“要加强人才培养工作,为实现我国民族振兴奠定基础”。在此背景下,作为我国重要人才培养基地,高校应紧跟时代发展步伐,积极满足国家以及社会发展的需求,在新工科、新农科、新文科等大背景下,积极推动教育教学改革,提升教学效果,提高人才培养质量,从而为我国相关产业以及社会发展输送高质量人才,为实现社会经济发展、国家繁荣富强、民族伟大复兴奠定基础。

(二)新文科背景下应用型本科《国际商务谈判》课程教学目标

在新文科背景下,高校有必要对《国际商务谈判》课程教学进行改革,并提出了培养复合型人才培养目标。第一,要培养具有正确思想、观念以及认知的大学生,通过教育和引导,使他们具备宏观的视野和全球化的观念,帮助他们树立可持续发展的先进理念,强化社会责任感和使命感,要求他们关注全球化进程中的一系列问题。例如,开展《国际商务谈判》课程教学中,也可以将当前全球性热议问题融入其中,比如说人民币结算、跨境电商等,以此提升跨学科教学效果,更为有效地培养学生思维能力和综合素养。第二,在课程教学中,教师不仅要关注课程知识的传授,同时也要重视学生批判性思维和创新能力的培养,通过运用多种教学方法,激发学生兴趣,引导他们进行思考和分析,从而促进他们思维的发展。第三,要进一步强化学生文化自信心。在学习《国际商务谈判》课程过程中,学生需要学习和了解世界各个国家的文化风俗知识,也正因如此,高校更应该增强学生的文化自信心,对他们开展文化教育,帮助他们更好地继承和弘扬优秀传统文化,运用新媒体工具和掌握交流技能的国际商务谈判人才。在国际商务谈判过程中,交流和互动的过程同时也是一种传递中华文化的过程。随着科学技术的飞速发展,各种通信工具层出不穷,商务谈判的方法也发生了翻天覆地的变化。因此,在课程教学中也应培养学生新媒体素养,使他们能够正确使用和熟练掌握相关谈判沟通工具,并且他们能够在交流过程中能够明确阐述自己的思想。第四,要帮助学生树立终身学习理念。《国际商务谈判》

课程是一门综合类课程,其中包含了社会学、心理学、行为学等多个学科知识,具有较强的实践性和操作性。而当今社会正在不断地发展和变化。因此,有必要确保学生能够不间断地进行学习和掌握商务谈判新的技巧和方式,从而满足当前相关行业对国家商务谈判人才的实际需要。

二、新文科背景下高校《国际商务谈判》课程教学中存在的问题

(一)教学侧重点存在一定的偏差

《国际商务谈判》是一门理论与实践紧密结合的课程,其中不仅包含大量的基础理论知识,也包含各种谈判技巧和谈判策略。基础理论知识的学习是为了后续掌握高超谈判技巧和策略奠定基础。但部分高校在进行课程教学过程中教学侧重点存在一定的偏差,往往更加侧重于基础理论知识方面的教学,而忽视了学生实践能力的培养。尽管学生熟练掌握大量基础理论知识,但往往只能“纸上谈兵”,导致他们无法将其顺利转化为实践能力和操作能力,从而对他们后续的就业和发展造成一定的阻碍。

(二)教学方式相对陈旧

在以往的《国际商务谈判》课程教学中,部分教师依旧采用传统、陈旧的教学方法,将学生作为承载知识的容器,向他们进行“灌输”和“说教”,这样做不仅无法激发学生的学习兴趣,调动他们的积极性和主动性,影响课堂教学效果的提升,同时也无法满足当前学生多元化的学习需求,从而影响人才质量的提升。

(三)缺乏专业实践训练

在真正的国际商务谈判过程中,很多内容都是课程教学中所涉涉及不到的,需要通过一定的实践训练学生才能够了解和掌握。然而,部分高校对实践教学并不关注,缺乏系统性的实践课程训练。尽管部分教师积极组织和开展模拟商务谈判活动,但也只能够在一定程度上营造国际谈判氛围,与真实的国际商务谈判相去甚远,导致学生的实践能力无法得到有效提升。

(四)考核方式相对单一

《国际商务谈判》课程的教学目标之一就是传授学生基础知识,使他们掌握沟通的技巧和策略,从而将这些转化为自身谈判能力。但部分高校针对该课程的考核主要以纸质试卷考核为主,尽管这种考核方式能够有效对学生基础知识的掌握情况进行考核,但无法对他们自身的沟通能力、实践能力进行全面考核,从而影响考核结果的科学性和准确性。

(五)教师素养参差不齐

当前,部分高校教师的素养参差不齐,很多《国际商务谈判》课程教师都是刚刚毕业的年轻老师担任,尽管他们具备扎实的基

础理论知识,但他们的教学水平,实践经验相对匮乏,对课程教学的深度和广度把握不够,一些相关案例的梳理也只是建立在自身理解的基础上,这将会对课程教学效果的提升以及学生专业素养的培养造成一定阻碍。

三、新文科背景下高校《国际商务谈判》课程教学改革创新策略

(一) 优化教学目标

在新文科背景下,高校应对《国际商务谈判》课程教学目标进行优化和改革,以此更为有效地提升课堂教学效果和培养人才质量。以往,高校开展《国际商务谈判》课程的主要教学目标是培养职业经理人,传授学生国际商务谈判知识。然而,随着全球化进程的不断加剧,国际竞争趋于白热化,仅仅掌握相关理论知识已经无法满足市场以及产业发展的需求。当前国际商务谈判要求学生不仅要掌握扎实的基础理论知识,同时要求他们具备高超的谈判技巧和策略,能够适应各种复杂的商业环境,游刃有余地应对各种各样的挑战。因此,《国际商务谈判》课程的教学目标应向着培养学生谈判策略和技巧方向转变,这也就要求在开展课程教学过程中,更应注重学生实践能力的培养,帮助他们将所学理论知识顺利转化为实践能力和操作能力,提升他们的专业素养,使他们成为符合社会以及产业发展所需要的专业人才。

总之,课程教学目标的转变是提升课堂教学效果,提高人才培养质量的关键,同时也是课程教学改革的起始点,只有紧跟时代发展趋势,以市场和产业发展需求为导向,不断优化和调整课程教学目标,才能够真正培养出适合的高质量人才。

(二) 创新教学方法

在新文科背景下,传统的高校《国际商务谈判》课程教学方法已经无法满足新时期学生发展的需要。对此,高校以及教师有必要对其进行改革和优化,以此提升课堂教学效果,提高人才培养质量。

1. 任务驱动,深化认知

《国际商务谈判》课程中蕴含着大量理论知识,这导致部分学生无法顺利将其掌握。对此,教师可以根据教学内容采用任务驱动方式开展课程教学。在具体实践过程中,教师可以将需要学生掌握的理论知识以“任务”的形式进行划分,将其细分成多个子任务,通过提出相关问题,引导高校学生们逐一完成任务,并对他们的学习成果进行科学评估,以此提升课堂教学效果。在教学过程中,教师应避免使用传统的“灌输式”教学,应以激发学生兴趣为导向,采用更多探究式、启发式教学模式,引导学生就相关案例进行探究和分析,从而在培养他们分析问题能力以及思维能力的同时,深化课程认知,更为有效地学习和掌握相关知识,从而提升课堂教学效果。

2. 案例教学,激发兴趣

在《国际商务谈判》课程教学中,为了更好地帮助学生学习和掌握相关知识和内容,深化理解,教师可以在其中运用案例教学法,通过向学生们分享真实发生的经典案例,以此激发学习兴趣的同时,帮助他们更好地学习和掌握课程知识,强化他们的谈判技巧。例如,教师可以利用网络资源优势,根据教学内容,收集一些典型的成功或失败的国际商务谈判案例视频资料,并对资料内容进行逐一分析,从而帮助学生们学习和掌握谈判技巧,了解不同的谈判策略,提升课堂教学效果。

3. 情景模拟,强化实践能力

仅仅通过课堂教学或专题讲座是无法有效培养学生实践能力的。因此,教师还可以采用情景模拟的方式,通过模拟各种典型

的国际商务谈判场景,并组织学生以小组对抗的方式进行谈判模拟训练,从而能够有效强化他们实践能力,帮助他们更好地掌握和运用谈判技巧。在具体的实践过程中,教师可以将班级学生划分多个小组,要求他们以小组谈判对抗的方式进行模拟训练,其他小组同学对谈判过程进行观察和评价,帮助学生发现谈判过程中存在的问题,并总结经验。这样做不仅能够促使学生将所学理论知识转化为实践能力,同时还能够有效提升他们的团队协作能力和沟通能力。

(三) 改革教学手段

当前,教育信息化已经成为教育改革的潮流趋势之一。对此,教师可以将课程教学与信息手段相结合,以此更为有效地培养学生专业素养和综合能力,为他们未来发展奠定基础。

首先,教师可以利用信息技术构建网络教育平台,并将教学大纲、教学目标、经典案例分析以及相关资料等内容进行上传。学生们可以通过学号进行登录获取这些优质教学资源,从而开展自主学习,强化自身的谈判技巧和沟通能力。其次,还可以构建国际商务谈判案例数据库,方便各个高校之间的教学资源共享。《国际商务谈判》课程需要学生观看和学习大量案例视频,只有通过这样的方式,才能够有效培养他们分析问题能力以及解决问题能力。对此,教师、高校可以通过多种方式和手段,收集和整理大量相关视频案例,并且将这些案例与教材知识点相结合。在学生观看案例的过程中,不仅能够有效强化他们沟通能力和谈判技巧,同时还能够使它们内化理论知识,从而更为有效地提升教学效果。最后,高校还应做好人才的引入和培养工作。定期组织和开展教师培训活动,以此拓宽课程教师视野,提升他们的教学水平;还应积极引入高质量人才,可以邀请一些企业优秀商务谈判人才来校兼职教学,以此更为有效地培养学生实践能力。总之,在新文科背景下,高校应及时改革教学手段,通过多种方式,以此提升课程教学效果,更为有效地培养学生专业素养和综合能力,使他们成为符合社会以及产业发展需要的高质量人才。

(四) 构建校企协同育人新模式

校企合作是高校提升课程教学效果,提高人才质量的有效举措之一。对此,为了培养学生实践能力,增加他们的实践契机,使他们成为高质量国际谈判人才,高校可以与相关企业开展深度合作,统筹双方资源,共同构建校企协同育人新模式,以此更为有效地培养学生实践能力,为他们未来发展提供助力。高校可以开展实训活动,积极组织学生去相关企业开展实习,使他们了解真实的国际商务谈判流程,并在此过程中不断完善自身的知识框架,了解自身的优势和劣势,从而促使学生们有针对性地进行学习。这样做不仅能够拓宽学生视野,强化认知,使他们更加清晰认识到自身的不足,从而为他们未来学习和发展指明方向,培养学生实践能力,同时还能够为企业缓解人才招聘困难,打造校企合作双赢局面。

四、结束语

总之,在新文科背景下,传统的《国际商务谈判》课程教学已经无法满足学生发展的需要。对此,高校以及教师有必要对其进行改革和优化,通过优化教学目标、创新教学方法、改革教学手段、构建校企协同育人新模式等方式,以此更为有效地培养学生专业素养和综合能力,为他们未来就业和发展奠定坚实基础。

参考文献:

[1] 冯宜丽.新文科视域下跨境电商人才培养路径探析[J].教育信息化论坛,2021,005(012):77-78.