

# 浅谈模拟谈判在国际商务谈判教学中的应用

◆李美奇

(西华师范大学 四川南充 637000)

摘要:《国际商务谈判》是各高校商务英语专业学生的必修课程之一,是一门集理论与实践为一体的应用型课程。该课程不仅要求学生掌握丰富的专业知识,更重要的是在实践演练中提高实战能力。因此,为了达到“学以致用、学而有用”的目的,模拟谈判被广泛应用在该课程的课堂教学中,是行之有效的教学方法之一。本文以西华师范大学商务英语专业学生的模拟谈判为例,具体阐述模拟谈判在教学实践中的操作步骤和实施情况,旨在探究教学中存在的问题与不足,以期提出更有效的改进策略,进一步落实理论联系实际的教學理念。

关键词:模拟谈判;国际商务谈判;教学问题;改进策略

## 1. 引言

《国际商务谈判》是一门集理论与实践为一体的专业性课程,在教学上要求语言训练和专业知识实践并重,对学生的商务谈判专业知识和商务英语交际能力有较高要求。而传统的讲授式教学法偏重于知识的灌输,重理论,轻实践,一定程度上限制了学生参与课堂的主动性和实战能力的提升。鉴于此,各大高校纷纷转变教学模式,采用模拟谈判这一实践教学方法以期到达增强课堂效果和提高教学质量的目的。

我院在商务英语专业高年级阶段开设《国际商务谈判》课程,旨在引导学生朝商务专业化发展,培养学生的职场实战能力。针对该课程实践性强、知识面广、语言能力要求高的特点,我们在实践教学上采用了模拟谈判法,即通过创设一种仿真度较高的环境与条件,模拟商务谈判的整个过程,让学生担任不同的角色,各尽所能达到谈判目的,完成谈判任务的教学方法。1 经过观察,这一方法虽较好地实现了“理论与实践相结合”的教学理念,能帮助学生在演练中巩固谈判理论并掌握谈判技巧,但在实际操作中也存在一些值得思考与探究的问题。

## 2. 模拟谈判教学步骤与安排

### 2.1 准备阶段

首先,授课教师确定模拟谈判的背景材料。材料应为符合教学内容的真实、典型的国际商务案例,也可为近期社会上引发讨论的热点商务案例,既能突出教学目的,又易被学生接受。其次,学生分组与分工。模拟谈判采用两两对抗的模式,要求组内队员协作完成。实际教学中,我们让四名学生组成一个谈判小组,每个组确定一名组长,负责组织小组讨论、联络对手,其他组员根据自身优势和意愿确定角色,这样的分工有利于内部协调,发挥团体优势。最后,授课教师提前一周将模拟谈判任务布置给双方谈判小组,督促双方在规定时间内做好谈判前的准备。准备活动包括:(1) 商务调查。收集各方资料,掌握对方背景;(2) 熟悉谈判案例,组织小组讨论,集思广益,制定谈判方案。

### 2.2 实施阶段

正式的模拟谈判在学院专门的商务谈判实训室里进行。真实的场景设置增加了模拟谈判的真实性,有利于创造正式的谈判气氛,更有助于谈判双方组员间的交流暗示,达到更好的情景模拟效果。

谈判小组在谈判桌落座后,模拟谈判正式开始。其他学生作为观摩者在台下全程观摩并认真记录。根据国际商务谈判的程序,谈判学生依次完成以下环节的模拟:(1) 开局阶段。双方相互介绍参与谈判的人员,短暂寒暄之后,由各方主谈作开局陈述,即表明己方立场与期望。(2) 讨价还价阶段。该阶段为模拟谈判的核心,学生在谈判时一定要围绕某一谈判议题(如价格、数量、包装、运输等),按顺序依次完成报价、磋商、让步、成交四个子步骤。同时,为了实现谈判目标,学生还应在该阶段灵活运用不同的谈判策略和技巧。(3) 结束阶段。各主要议题都达成共识后,进入到谈判的结束阶段。双方谈判组回顾谈判过程,确认谈

判内容,草拟并签署协议。

### 2.3 评价阶段

根据学生在模拟谈判中的表现,授课教师认真组织评价与总结活动。一方面,教师通过专心聆听,认真记录整个谈判内容,对于学生在谈判中表现,即相关谈判知识的掌握、谈判技巧与策略的运用以及商务英语表达能力给予口头评价。教师评价主要以鼓励肯定为主,引导启发为辅,避免打击学生的参与积极性。另一方面,教师邀请观摩学生进行点评。通过学生间的互评,学生能够找到差距,从别人身上发现可借鉴与学习的地方,从而达到相互学习、共同进步的目的。

## 3. 模拟谈判教学中存在的问题与不足

经过一学期的模拟谈判教学,我们发现以下问题与不足:一、学生对模拟谈判法认识不足。部分学生认为模拟谈判就是“演戏”,因此两组学生会事先采用“对戏”或“套词”的方式进行“彩排”,而直接跳过了多方收集资料并制定严格保密的谈判方案这一环节。正式谈判时,表演痕迹过重,不能真实反映出对所学知识实际运用的效果,致使体验效果受到影响。二、不少学生在模拟谈判时总是不自觉地围绕产品价格进行讨价还价,不能自觉运用谈判策略和技巧。造成这一问题的主要原因在于模拟谈判的双方均为学生,并非真实的商界对手,因此学生很容易将模拟谈判等同于“角色扮演”,自然也无法感受到真实商务谈判中因对手而产生的压力,也就没有强烈的动机综合实施谈判策略,以获得己方商业利益的最大化。三、观摩不认真,点评时不知所措或无话可说。个别学生对观摩的重要意义认识不够,没有把观摩当作是一个互动学习的过程,不观察,不记录,甚至偷玩手机。点评时不能发现问题,直击要点,违背了设置观摩点评环节的初衷。

## 4. 完善模拟谈判教学的建议

### 4.1 改革课堂教学,积极与企业建立合作

为了实现教学目标,提高教学效果,促使学生将“所学”化为“所用”,应与企业展开紧密联系与积极合作,既可邀请企业专业人员到校参与模拟商务谈判,帮助指导课程的实践教学环节,也可建立校外的模拟谈判实践基地,让学生定期到企业去观摩学习。

### 4.2 培养双师型教师,提升其实践经验

由于实践经验不足,大部分教师对模拟谈判的理解和掌握来源于二手资料和自身的思考,对学生指导不到位,从而影响教学效果。鉴于此,学校应鼓励教师朝“双师型”发展,构建双师文化,为教师提供深入社会、熟悉企业、了解行业的机会。

### 4.3 加深学生认识,掌握正确的模拟谈判方式

授课教师作为模拟谈判的组织者,应在实践教学上逐步帮助学生加深认识,掌握正确的模拟谈判方法。模拟谈判不是“演戏”,更不是“作秀”,学生应遵守谈判规则,认真做好谈判准备,完善信息收集、策略调整等相关行为,注重倾听与观摩。

## 参考文献:

- [1]赵青松.模拟谈判法在国际商务谈判教学中的应用研究.对外经贸[J].2013(5):147-149.
- [2]吴继研.模拟谈判教学在《商务谈判》课程中的应用.当代经济[J].2007(5):114-115.
- [3]刘萍,谢粤湘.模拟谈判法在《国际商务谈判》课程教学中的应用.湖北函授大学学报[J].2017(16):130-132.

作者简介:李美奇(1990.01-),汉族,女,四川南充人,西华师范大学外国语学院专任教师,助教,硕士研究生,研究方向为专门用途英语、英语教学。