

基于 OBE 理念的《商务谈判模拟》课程实践教学教学改革研究

唐 芳

贵州大学 贵州 贵阳 550025

摘要:商务谈判是商业领域中至关重要的技能之一,它涉及到多个方面的知识和技巧,包括沟通、协商、决策等。然而,传统的教学方法往往以理论为主,缺乏实际应用和实践操作的机会,无法充分培养学生的实际能力和解决问题的能力。基于此,本文对基于 OBE 理念的《商务谈判模拟》课程实践教学教学改革进行了研究,以期为相关人员提供参考。

关键词:OBE 理念;商务谈判模拟;课程实践;教学改革

前言:

基于 OBE 理念的《商务谈判模拟》课程实践教学改革的旨在培养学生的实践能力和解决问题的能力。通过引入实践环节、反思与评估以及跨学科合作,学生将能够更好地应对商务谈判挑战,并提高自身的综合素质。这种改革方案有助于培养适应商业社会的人才,为学生未来的职业发展奠定坚实基础。

一、OBE 教育理念概述

OBE (Outcome-Based Education) 是一种教育理念,强调学生的学习结果和目标的重要性。它关注学生在学习过程中所达到的具体技能、知识和能力,以及他们如何应用这些技能和知识解决实际问题。OBE 的核心概念是从课程内容和教学方法转向学习者的需求和结果。它强调对学生的个别差异和多样性做出响应,提供适应不同学生需求的学习经验。

OBE 教育理念重视学生在学习过程中所达到的结果和目标。学校和教育机构需要明确定义期望的学习结果,并使用这些结果指导课程设计和评估学生的学习成果。OBE 强调学生能够将所学知识和技能应用于实际生活中的问题解决。这意味着培养学生的综合能力,使他们能够运用所学的知识解决现实世界中的挑战。OBE 鼓励教育者对学生的个别差异和多样性给予重视,并提供个性化的学习支持。这可以通过不同的教学策略、学习资源和评估方法来实现。OBE 强调学生是积极主动的学习者,他们在学习过程中起着主导作用。教育者的角色是引导学生的学习过程,为他们提供所需的支持和资源。OBE 强调对学生学习成果进行全面而综合的评估。评估方法包括课堂表现、项目作品、实践经验等,旨在为学生提供及时有效的反馈,促进他们的自我发展^[1]。

二、基于 OBE 理念的《商务谈判模拟》课程教学内容设计

1. 确定课程教学目标

基于 OBE 理念的《商务谈判模拟》课程教学内容设计应明确确定以下三类目标:知识目标、能力目标和素质目标。

(1) 知识目标

知识目标包括理解商务谈判的基本概念、原理和过程,掌握商务谈判中常用的策略和技巧,了解不同文化背景下的商务谈判差异,并学会适应和处理跨文化谈判,熟悉商务谈判中的法律和合规问题,以及相关的国际商务协议和条款。

(2) 能力目标

能力目标包括能够分析商务谈判的利弊,评估不同决策对组织和个人的影响,具备有效沟通和表达能力,能够清晰地传达自己的观点和利益,能够制定和执行商务谈判策略,根据不同情境做出灵活调整,具备分析和解决问题的能力,能够在商务谈判中找到双赢的解决方案。

(3) 素质目标

素质目标包括培养团队合作意识和领导能力,学会在商务谈判团队中合作并发挥个人优势,培养个人的自信心和自我管理能力,面对压力和不确定性时保持冷静和沉稳,培养尊重和理解不同文化背景的意识,促进跨文化交流和合作。

以上目标可以通过以下教学内容和方法来实现:

知识目标:授课、讲座、案例分析、阅读材料、讨论等。

能力目标:角色扮演、模拟谈判、实地考察、小组合作项目、个人反思报告等。

素质目标:团队合作项目、跨文化交流体验活动、个人成长计划、案例分析等。

通过多种教学方法的结合,学生将能够获得知识、培养技能,并发展出与商务谈判相关的素质。这样的设计有助于更好地满足学生的学习需求,并使他们能够在实际商务环境中应用所学知识和技能^[2]。

2. 设计课程教学思路

基于 OBE 理念的《商务谈判模拟》课程教学内容设计可以遵循下述教学思路:

教师可以引入一个实际商务谈判场景中的问题或挑战,激发学生的兴趣和思考。提出与商务谈判有关的关键问题,促使学生展开讨论和思考。教师可以提供相关的商务谈判案例,让学生了解真实世界中的商务谈判情境。分析案例中的关键要素和决策点,引导学生思考各种可能的解决方案。教师可以将学生分组,并要求他们在小组内共同探讨和解决所提出的问题。鼓励学生分

享观点、经验和想法，促进彼此之间的交流和合作。在学生讨论后，教师应进行知识讲解，介绍商务谈判相关的理论、原则和技巧。解释有效的谈判策略、沟通技巧、利益分析等相关概念，帮助学生理解并应用到实际情境中。

通过以上教学思路，学生将在实践中掌握商务谈判技巧和策略，培养团队合作能力，并加深对商务谈判原理和过程的理解。这样的设计不仅能够增强学生的主动学习能力，还能帮助他们将所学知识应用到实际问题中，提高解决问题和决策能力。

3. 构建课程教学内容(分点讲解理论、实务与工具)

以下是基于 OBE 理念的《商务谈判模拟》课程教学内容的构建，涵盖了理论、实务和工具方面的要点：

理论：商务谈判理论讲解时应着重介绍商务谈判的定义、目的和重要性。教师应讲解与商务谈判相关的基本原则，如互惠、尊重、合作等，并和学生探讨不同的谈判策略，包括竞争性谈判、合作性谈判和折衷谈判等。最后，教师应介绍有效的谈判技巧，如倾听、提问、表达和影响力等^[3]。

实务：教师应给学生传授成功商务谈判的关键在于充分准备的理念，包括了解对方、收集信息和设定目标等。教师应分解商务谈判的典型阶段，如开场白、信息交换、讨价还价和达成协议等，教师应讲解如何分析自身利益和对方利益，以制定更有利的谈判策略，教师应介绍如何识别和处理谈判中的冲突，以及解决问题的方法和技巧。

工具：教师应讨论如何通过创造共同的价值来达成双赢的谈判结果，探索跨文化谈判中的挑战和差异，并学习适应不同文化背景的技巧，介绍商务谈判中常见的合同和协议条款，以及重要的法律和合规问题。教师应带领学生了解和使用现代技术工具，如在线会议平台、电子签名软件等，以提高谈判效率和便利性。

以上教学内容的设计将帮助学生全面理解商务谈判的理论基础，掌握实际应用中所需的关键实务技能，并了解使用相关工具的方法。通过深入学习和实践，学生将获得在商务谈判中取得成功所需的知识、能力和素质。

4. 多元化的教学方法

(1) 启发式教学

教师在进行启发式教学时应选择实际商务谈判案例，涵盖不同行业和情境，以便学生能够理解不同背景下的谈判挑战，教师应提供案例相关信息，包括参与方、目标、利益和约束条件等，引导学生分析和评估该案例。教师在进行启发式教学时可以挑选商务谈判场景的电影片段或纪录片片段，让学生观看并讨论片段中的角色、谈判技巧和策略，引导学生思考片段中的冲突和解决方式，并分析其对谈判结果的影响。教师在进行启发式教学可以通过提出具有挑战性的问题，激发学生思考和探索，鼓励学生在小组或个人中思考并回答问题，以推动他们构建自己的知识体系。

启发式教学方法的核心在于通过问题、案例和实践来引导学生主动构建知识和解决问题的能力。这种方法能够激发学生的兴趣、提高他们的思维灵活性，并使他们在实际情境中获得更深入的理解和应用能力。

(2) 讨论式教学

教师在进行讨论式教学时可以将学生分成小组，每个小组围绕特定的商务谈判主题展开讨论，给每个小组分配一个问题或任务，鼓励他们在小组内共享意见、提出观点，并形成集体解决方案，指导学生充分参与并尊重其他组员观点，促进合作与讨论。教师在进行讨论式教学时可以组织学生进行辩论，让他们扮演不同的角色，表达不同立场和利益，提供明确的辩题，引导学生准备辩论材料，包括论据和证据，以支持自己的观点，设置规则和时间限制，确保辩论过程有秩序和效果。教师在进行讨论式教学时需要在课堂上引入具体问题或案例，鼓励学生分享自己的看法和解决思路，提供指导性问题，引导学生思考问题的多面性和复杂性，鼓励学生互相提问、回答和辩论问题，以促进深入思考和知识交流。

通过讨论式教学方法，学生能够主动参与课堂，分享观点、听取他人意见，并通过集体思考找出解决问题的最佳途径。这种方法有助于培养学生的批判性思维、分析能力和团队合作精神。同时，学生也可以从其他同学的观点和经验中获得启发，加深对商务谈判的理解。

结束语：

教学改革是一个持续不断的过程，需要不断进行反思和调整。未来的研究可以进一步探索其他教学策略和方法的有效性，并根据学生和教师的反馈进行优化。通过不断改进与创新，能够更好地加强《商务谈判模拟》课程的实践教学效果，提高学生的综合素养和职业能力。

参考文献：

[1] 耿晶晶. 基于 OBE 理念的《国际商务谈判》课

程教学改革研究[J]. 产业与科技论坛, 2022, 21(15): 130-131.

[2] 吴楠楠, 于海龙, 李加加. 基于 OBE 理念的 RS 与 GIS 课程实践教学改革创新研究[J]. 地理空间信息, 2022, 20(4): 3.

[3] 于真. 基于 OBE 理念的数据结构与算法课程教学改革研究[J]. 科技风, 2023(19): 123-125.

作者简介：唐芳(1972.10-)女，苗族，贵州省贵阳市，硕士，高级实验师，研究方向：区域经济、经管类实验教学研究。