

《商务谈判》课程教学中模拟谈判实践的探索

Practical Exploration on Simulated Negotiation in Teaching the Course of *Business Negotiation*

王宁 WANG Ning; 李冰 LI Bing; 杨玉娟 YANG Yu-juan

(佳木斯大学, 佳木斯 154007)

(Jiamusi University, Jiamusi 154007, China)

摘要:本文针对《商务谈判》课程的特点,从开展模拟谈判教学的意义出发,阐述了在《商务谈判》课程中模拟谈判教学的组织实施过程,提出了对《商务谈判》课程开展模拟谈判实践存在的问题,并提出了改进的建议。

Abstract: For the course characteristics of *Business Negotiation* and starting from the significance of carrying out simulated negotiation teaching, this paper elaborated organization and implementation process of simulated negotiation teaching in *Business Negotiation*, proposed the existing problems in the practice of simulated negotiation for carrying out the course, and put forward suggestions for improvement.

关键词: 商务谈判; 教学; 模拟谈判

Key words: Business Negotiation; teaching; simulated negotiation

中图分类号: G642

文献标识码: A

文章编号: 1006-4311(2013)09-0258-02

0 引言

目前,《商务谈判》已经成为各高等院校经济管理类专业核心专业必修课,而该课程并不是一门单纯的理论课程,可以说,要想学好《商务谈判》就必须结合实践。所以,这就对教师提出了更高的要求,在课堂上不仅要向学生传授相关的基本理论知识,同时还要培养学生的理论联系实际的能力,培养学生将理论知识应用于实践中去。在现今的教学活动中,很多教师意识到理论联系实际的重要性,将更多的案例引入课堂教学,可是案例教学法侧重的是对案例的理论分析,并不能让学生真正领悟商务谈判的含义,也不能让学生自己分析、运用谈判策略,所以教师在教学中应在讲解理论知识的同时,开展模拟谈判活动,激发学生学习的积极性,突出学生的主体地位,从而提高《商务谈判》课程的课堂教学效果。

1 《商务谈判》课程开展模拟谈判的意义

所谓模拟谈判教学是指在商务谈判课程理论教学的基础上加入实践环节,让学生分小组扮演相应谈判角色,两两对阵或多组对阵,模拟商务谈判过程。开展模拟谈判对《商务谈判》课程来说具有以下意义:

1.1 改变传统教学模式,使学生在实际应用中掌握理

论知识,改善课堂教学效果 在课堂教学中,单纯的理论教学常常使学生感觉枯燥无味,有的还会产生厌学情绪。而《商务谈判》课程是一门实践性较强的学科,所以教师可以改变教学模式,按照谈判的具体程序及要求,将学生划分小组,由学生自己进行收集资料、拟定谈判方案、设计谈判的开局、制造及打破谈判中的僵局,并最终签订合同。整个课程的知识理论体系都会在在模拟谈判中得到充分的反映与运用,从而有利于理论和实践的融合,提高课堂教学效率。

1.2 改变学习方式,激发学生学习兴趣 在传统的课堂上,是“教师讲、学生记”,学生完全是在一种被动的模式下去学习,所学的知识也是由教师灌输的,可以说是教师讲什么,学生就学什么。而采用模拟谈判的教学模式,让学生分小组扮演不同角色,通过情景模拟的方式不仅激发学生的学习兴趣,同时每一名学生为了扮演好自己的角色就会主动的搜集资料,形成一种自觉的学习氛围。

1.3 改变教师在教学中的主体地位,切实提高教师业务水平 传统的教学模式下,都是教师在讲台上讲,学生在下面听,间或插入教师对学生的提问,但都是以教师为主体,由学生配合教师完成教学任务。而模拟谈判教学则是以学生为主体,让学生在参与的过程中理解理论知识。在这一过程中,教师的角色是“场内、场外指导”,改变了传统的“提问——解答”式的教学模式,形成一种“提问——寻找答案——总结”的自主学习模式,让学生在学习知识的同时学会解决问题。此外,《商务谈判》是一门综合型的应用学科,教师要想做好“场内、场外指导”的工作,就必须掌握与《商务谈判》相关的经济学、管理学、市场营销学、社会学、心理学、语言学、国际贸易学、公共关系学等等多学科的知识。所以开展《商务谈判》模拟谈判教学有助于提高

基金项目:佳木斯大学教学研究项目:“《商务谈判》课程教学中模拟谈判实践的探索”(JCY2011-020)。

作者简介:王宁(1982-),女,黑龙江佳木斯人,佳木斯大学经济管理学院讲师,研究方向为市场营销;李冰(1970-),女,黑龙江佳木斯人,佳木斯大学经济管理学院副教授,研究方向为人力资源管理;杨玉娟(1980-),女,黑龙江佳木斯人,佳木斯大学经济管理学院讲师,研究方向为经济学。

4 总结

人格是一个人的性格、气质、道德、能力等各种特征的总和,教师的人格气质深刻地影响着他的学生,优秀教师具有优良人格特征,因此形成很高的威望和信誉即威信,从而达到很好的教育效果。要想成为一名优秀教师必须塑造优良的人格,以自己优秀品质的总和去影响学生,更好

地胜任教师工作。

参考文献:

- [1]张大均.教育心理学[M].北京:人民教育出版社,2004.
- [2]刘春生.职业教育学[M].北京:教育科学出版社,2002.
- [3]邵瑞珍.教育心理学[M].上海:上海教育出版社,1997.
- [4]刘兆吉.高等学校教育心理学[M].北京:北京师范大学出版社,1995.

教师的业务水平,敦促教师不断学习新知识,成为多领域的多面手,并且不断提高自身的创新能力和创新思维。

2 《商务谈判》课程模拟谈判的操作程序

2.1 模拟谈判内容的选择 模拟谈判开展的效果,首先取决于谈判内容的选择。教师应该综合教学内容、教学要求以及学生的水平和特点挑选模拟谈判的内容。教学中所选择的谈判内容必须是学生熟悉、感兴趣或日常生活中能接触到的经济活动,也可以是当时的一些重点或热点的经济问题,或者是一些著名企业或知名品牌的经济活动,这样才能调动学生的积极性,也易于学生进入角色,更好地展现和提高个人的能力。

2.2 模拟谈判活动的组织 第一步,应将学生划分小组。划分小组时教师应充分考虑学生的性格特点、专长以及团队协作意识,在此基础上组建多个谈判小组,一般来说谈判小组的成员应该以5-8人为宜。随后为每个小组制定负责人,并将谈判小组两两配对选择谈判内容。

第二步,为了保证模拟谈判活动的顺利开展,每个小组都应该在负责人的安排下进行资料的搜集。在充分掌握资料的基础上,各谈判小组要根据谈判的内容制定谈判目标,策划谈判方案,教师在整个过程中为学生提供指导。同时,教师要为学生提供一个教正式的谈判场地,并指导学生布置谈判室以及座次安排等工作。

第三步,教师要在模拟谈判小组准备的过程中进行检查。以便了解各个小组的准备情况,随时为学生提供理论支持,引导学生通过互联网、图书馆等多渠道了解企业谈判的真实状况,以便使谈判顺利进行。

2.3 模拟谈判的具体实施 依据教师提供的谈判背景与内容,让学生根据自己设计的谈判方案实际模拟整个谈判过程。让学生充分利用课堂中学习的各种谈判策略与技巧,设身处地地解决多面临的问题,模拟谈判最终应该有一个明确的结果。在实施模拟谈判的过程中所有的谈判步骤都应该包含,整个过程都应该遵循商务谈判的礼仪规范,甚至从谈判室、签字厅的布置、座次的安排、签约的礼仪与学生着装等都要要求逼真,让学生有真实的体验。

2.4 教师点评与总结 模拟谈判活动结束后,教师应组织同学对谈判过程进行点评,既要有小组成员间点评,又要有观摩同学点评。最后教师要对谈判过程中存在的问题进行总结,进一步加深学生对商务谈判理论和商务谈判活动的理解和认识。

2.5 成绩记录 教师还要为学生在模拟谈判中的表现打分,其成绩计入期末课程总成绩,作为该门课程考评的一部分。

3 《商务谈判》课程模拟谈判实践中存在的主要问题

开展模拟谈判实践可以将理论知识与实践应用融为一体,对于提高学生专业技能有积极的推动作用,但是目前开展模拟谈判实践也存在一些问题,具体表现在以下方面:

3.1 谈判资料的收集不够全面,谈判方案设计存在诸多问题 通常,商务谈判活动之前的准备工作在很大程度上决定了谈判的成功与否,而谈判策划书的正确制定是商务谈判能否顺利的第一个关键性因素。而在校学生由于缺乏实践经验,所以不能准确预测谈判过程中可能会遇到的问题。另外,学生收集资料的渠道有限,难以保证谈判资料

的全面性与准确性。这都为模拟谈判活动的开展带来负面影响。

3.2 谈判人员单纯表现自我,忽略了团队合作精神 商务谈判活动的成功是建立在小组成员以己方总体目标下担任各自的角色,完成自己的任务。但是这种任务的分配都是建立在团队合作的基础上的,在谈判过程中,每个人都应该配合主谈人的整体思想,使整个谈判具有逻辑性与系统性。但是在模拟谈判活动中,参与活动的学生有时为了展示自己的能力和水平,往往忽视了团队合作精神,使整体谈判缺乏系统性与连贯性,谈判内容凌乱,容易让对手钻空子,也减少了对团队合作能力的培养。

3.3 谈判的气氛较为紧张,往往出现模拟变为辩论赛的情况 在实际的商务谈判活动中,谈判双方最终的目的是要实现双赢,追求的是双方的共同合作,而不像在辩论赛中双方站在两种相反的观点和立场上进行辩论并想方设法去否定对方观点。可以说在商务谈判中,谈判的每一方都有为实现双方合作而进行让步的义务。但是在模拟谈判实践中,由于缺乏实际利益的推动,使得参与谈判的各个小组为了自己的利益丝毫不让,往往出现谈判场变成辩论场的情况。

4 《商务谈判》课程开展模拟谈判实践的几点建议

《商务谈判》课程开展模拟谈判实践对于提高课堂教学效果,培养学生的学习兴趣,使学生对理论知识做到融会贯通等方面都有较好的作用,但是在实际实施过程中仍有些方面需要改进。

4.1 模拟实践与社会实践相结合 在高校的本科教学中,社会实践是一个重要的组成部分。《商务谈判》课程开展模拟实践活动可以与社会实践相结合。教师鼓励学生走出校门,利用寒暑假与课余时间对模拟谈判中所需的资料进行实地调查。在调查研究过程中发现问题,在模拟实践中由师生共同解决,建立模拟实践与社会实践相结合的机制。

4.2 校内建立模拟实践基地 学校可以建立《商务谈判》模拟实验室,为学生提供一个进行模拟谈判实践的基地,让学生在实验室中模拟商务谈判的全过程。实验室内应包含:谈判桌椅、谈判流程示意图、资料摆放示例、电脑、投影仪以及相关软件等。在实验室中有计划的开展模拟谈判实践活动,可以把授课过程转变为以学生为中心的模拟操作过程,从而培养和锻炼学生的动手能力以及商务管理能力。

4.3 定期邀请企业的谈判人员举办讲座 对于学生来说,在开展模拟谈判活动时,最缺乏的就是谈判经验,所以应定期聘请企业的谈判人员到学校举办讲座。企业的谈判人员在长期的实践工作中积累了丰富的经验,他们的讲座中以鲜活的事例、务实的讲解可以激发学生的学习热情。同时,企业的谈判人员也可以作为《商务谈判》课程模拟谈判实践的场外指导,帮助学生正确开展模拟谈判活动,提高模拟谈判实践的效果。

参考文献:

- [1]吴小立.提高商务谈判课堂教学效果的措施[J].高等农业教育,2002,(1).
- [2]杨群祥.商务谈判[M].大连:东北财经大学出版社,2009.
- [3]罗恒.优化《商务谈判》课程教学模式之我见[J].现代阅读(教育版),2010,(21).