

湖南省普通高校

教师课堂教学竞赛

参赛教学反思



比赛类别

文科类

课程名称

国际商务谈判

一第十九段《谈判中的文化差异》

国际商务谈判是国际贸易专业的专业必修课程之一，其主要内容是国内外经典的商务谈判理论，包括谈判产生的原因、谈判结构、双赢理念、合作原则、文化背景等。本次课程选自第十三章《文化模式与谈判模式》，学习文化差异，尊重文化差异，在谈判中求同存异，与各国人民共同前进。

一、教学设计：

故事导入：以 APEC 领导人会晤时的着装，学习不同国家对颜色有不同的喜好。

新课教授：采用了三个任务来学习相关知识

任务 1：什么是文化？

任务 2：什么是文化差异？

任务 3：中西文化差异主要在哪里？

案例分析：1. 中美软件公司谈判中碰到的三个问题，寻找中西文化差异点。

问题1：谈判前一先游览还是先谈正事？

问题2：谈判中一请示上级还是自己做主？

问题3：谈判后一家常便饭还是暴殄天物？

2. 王老吉与可口可乐广告理念对比

课堂小结：根据文化 → 文化差异 → 应对方法，

(1) 与个人主义国家代表谈判：

关注谈判事宜，有话直说，珍惜时间。

(2) 与集体主义国家代表谈判：

给足对方时间来建立友好关系，要有耐心，表达含蓄。

二、教学内容：

教师大量引入课外内容，题材广泛，有亚太经合、三字经、奥运会开幕式、王老吉和可口可乐广告、红楼梦和刘扬的《东西相遇》，只要有善于发现的眼睛，文化差异无处不在。

三、教学目标：

知识目标：了解文化；掌握文化差异；熟悉谈判中的文化差异。

能力目标：能在理解文化差异的基础之上，积极地解决谈判中碰到的问题。

素质目标：培养学生树立入乡随俗的理念，学习**习近平主席**的世界观。

四、教学方法：

讨论法，比如三个问题设计成选择题，没有绝对的对与错，重在学生的积极参与。

图示法，教师从刘扬的《东西相遇》书中引入了大量的图片，学生可直观地对比，亦可深度思考。

视频法，选取了伦敦奥运会 007 携手伊丽莎白女王从飞机上一跃而下的与北京奥运会 2008 名乐手表演的击缶而歌；王老吉新年广告与可口可乐求雨术。

英文渗透法，相关英文的概念和观点为辅，比如 action is better than words 加深学生对关键概念的理解，方便学生课后查阅原著。

五、教学效果延拓：

- 1.读万卷书不如行万里路，文化博大精深，教师旨在帮助学生拓宽眼界。
- 2.我校对国际贸易大四学生开设本课程，教师理论加实例为主，同期开设了模拟谈判实践课，设计中方软件公司与不同国家代表进行模拟谈判。
- 3.在今后的教学中，本人应学习更多的现代化教学技术，做好PPT及视频效果，不断地提高教学水平。