

# 任务驱动法在《商务谈判》课程中的设计应用

张丽丽

(上海邦德职业技术学院, 上海 200436)

**摘要:** 任务驱动法是在共同的任务驱使下,使学生积极主动应用学习资源并进行自主探索的一种实践活动。本文介绍了为什么选择任务驱动法在《商务谈判》中进行应用以及它在该课程的设计和应用情况。

**关键词:** 任务驱动; 商务谈判; 谈判开局; 价格谈判

**中图分类号:** G642    **文献标识码:** A    **文章编号:** 1671—1580(2013)01—0023—02

## 一、简介

任务驱动法是任务驱动教学法的简称。指在学习的过程中,学生在教师的帮助下,紧紧围绕一个共同的任务活动中心,在强烈的问题动机的驱动下,通过对学习资源的积极主动应用,进行自主探索和互动协作的学习,并在完成既定任务的同时,引导学生产生一种学习实践活动<sup>[1]</sup>。《现代汉语词典》(1992:965)对任务的解释是“指定担任的工作,指定担负的责任。”可以通俗地理解为任务就是人们在日常生活、工作中所做的各种各样的事情。教学中的任务是满足一定教学目的而设计的,其任务可以是一篇文章、描绘一幅图形、设计一张表格、制订一份计划、撰写一份调查报告,也可以是制作一个展示作品,还可以是建立一个数据库或创建一个网站等等。不同的教材具有不同的课程设计任务<sup>[2]</sup>。在我们《商务谈判》课程中的任务是指商务谈判过程中的某个环节,例如谈判开局阶段或谈判签约过程等。

商务谈判是企业乃至国家必不可少的经济交往活动,商务谈判的成功与否,不仅关系到企业的生存与发展,而且影响到国家的经济发展。商务谈判是充满挑战的一项交际活动,这就要求谈判人员在复杂多变的谈判环境中,能辨明真相,认准目标,运用谈判中的技巧和方法维护和争取自己的利益。《商务谈判》课程作为经济类和管理类专业的一门核心

课程,适用面很广。同时它也是一门理论和实践密切结合的课程,如何能增加该课程的实践性,增强学生对它实用性的认识,是高职课程改革中努力的方向之一。所以本文作者认为在商务谈判课程中引入行动导向教学法(又称实践导向、活动导向、行为引导型、行动引导型教学法,包括案例教学法、小组讨论法、情景模拟法、头脑风暴法、任务驱动法、项目驱动法等<sup>[3]</sup>)是可行的,也是必需的。任务驱动法在使用中可融合案例、小组讨论和情景模拟,难度上又不似项目法那么难(项目法要求学生能够理解从未遇到过的新问题,而任务可以是新课程中的新知识、新技能的运用,可根据课程内容进行选取、分割及细化。就难度而言,“项目”的设计显然比“任务”难得多,因为项目法要求学生能够熟练地运用已学到的知识去融会贯通地分析问题和解决问题,而任务法一般以专业为基础选择任务,交给学生的任务一般不会很难。<sup>[4]</sup>),所以任务驱动法在《商务谈判》使用中应该具有可行性及实现较好的教学效果。

基于以上考虑,本文欲讨论任务驱动法在《商务谈判》中的设计应用。

## 二、任务驱动法在《商务谈判》课程中设计情况

(一) 授课班级: 金融二年级两个班。

(二) 选用教材 《商务谈判》(2012 修订版),主编陈锋、汤洪,北京师范大学出版社,2010 年 8 月出版(2012 年 2 月修订)。

收稿日期: 2012—11—03

作者简介: 张丽丽(1982—),女,陕西人,上海邦德职业技术学院,讲师,硕士。研究方向: 高职教育。

项目简介: 上海市民办高校骨干教师科研项目(项目名称: 任务驱动法在《商务谈判》课程应用中出现的问题及解决方案)。

(三) 课时: 2 学分, 32 学时。

(四) 设计介绍: 选用教材共计十一章。第一章商务谈判概述、第二章商务谈判的原则、第三章谈判准备、第四章谈判开局、第五章谈判明示、第六章谈判磋商——价格谈判、第七章谈判僵局、第八章谈判签约、第九章商务谈判策划与管理、第十章国际商务谈判概述和第十一章国际商务谈判实务。考虑课时有限, 结合教学和学习需要, 讲授章节有第一、二、三、四、五、六、七、八和十章, 重点放在商务谈判的基本过程即第三至八章。结合重点, 给第三至八章每章安排一至两个任务。每个任务在每章内容开始前进行说明, 使学生带着任务听课, 讲完理论知识后, 组织任务表演。各班级内每次活动分别组织三组同学进行表演, 并请部分学生分析各组的表现得失, 最后由老师进行总结归纳。每次参与活动的同学加平时分 5 分, 在期末考卷 A 卷和 B 卷中分别放入两个课内活动两个作为实训题, 每题 10 分, 在试卷中共计 20 分。在第一次授课时给学生说明。

#### (五) 具体施行

由于篇幅有限, 本文以第四章谈判开局和第六章价格谈判说明任务配备及使用的过程。

##### 1. 谈判开局

A 公司是泰国国内较为知名的森林制品企业之一, B 公司是上海一家木材经营中间商, B 欲与 A 合作, 但双方没有较好的切入点。2008 年下半年开始, 由于美国次贷危机深入, 导致世界经济滑入深渊, 东南亚国家深受其害, A 公司在此次危机中也难逃劫难, 公司库存高企, 流动性极其紧张, 生产线几近停产。在经过认真调研和分析后, B 公司认为, 经济会有反弹, 届时对资源产品的需求会有恢复, 于是于 2009 年 6 月份开始接触 A 公司, B 公司派员在 A 公司的仓库作调查, 一方面查看产品质量, 一方面查看 A 公司的库存量。通过调查, 大体了解了该公司的基本情况, 为日后 B 公司在谈判中获得优势奠定基础。

任务: 作为 B 公司负责人, 想与对方公司进行正式接洽, 请完成下述工作: (1) 策划安排见面; (2) 自我介绍; (3) 设计见面寒暄内容。

提供完任务后, 可以先请学生简单概述下, 如果是他, 平时生活中如何和别人进行安排见面、自我介绍和寒暄。气氛活跃后, 带着我们的任务听课, 课程讲授完后再组织任务表演, 并请学生来总结商务中

见面、自我介绍和寒暄与我们日常生活中有哪些相同和不同处, 以及各组表现得失等。

##### 2. 价格谈判

F 公司是在泰台资森林制品企业, A 公司希望其供应资源产品。由于台资企业成本控制较好, 所以 A 公司希望 F 公司可以供应成本低于市价 5 美元的产品。

任务: (1) 作为 A 公司负责人, 请构思你的谈判思路和策略; (2) 作为 F 公司负责人, 请设想让步的思路和策略; (3) 双方进行任务演练(要求达成合作)。

在提供完任务后, 请学生带着任务听课, 开始讲解价格谈判主要内容(价格磋商阶段的主要内容与步骤、策略的使用、如何进攻、如何防守、为什么让步、怎样让步和洞察对方意图的技巧等)。内容讲授完成后, 安排学生演练, 分别代表两方进行谈判。每组谈判完后请其他学生进行点评。最后老师总结归纳各组有哪些过人之处, 有哪些不足。经过这样一个过程后, 应该可以加深学生对于课程内容的认识, 通过自己的参与与点评, 学生的上课积极性也能得到提高。

##### 三、小结

经过实施使用任务驱动法后, 学生反映此种授课方法确实比纯讲授的方式活泼, 同时本文作者也发现学生上课的参与度、积极性也有所提高, 教学效果提高明显, 达到了预期的基本目标。当然在执行过程中还是存在诸多不完善的地方, 还需要以后进行研究和修正。

#### 参考文献

- [1] 程新华. 任务驱动教学法与项目教学法辨析 [J]. 黄冈职业技术学院学报, 2009(11).
- [2] 冯林, 郑薇薇. “任务驱动”与“项目驱动”相结合的创新教育研究 [J]. 黑龙江教育(高教研究与评估), 2012(57).
- [3] 孙玉明. “任务驱动”教学法探讨与实践 [J]. 湖南科技学院学报, 2005(06).
- [4] 黄嘉. 高职计算机英语教学问题及改革 [J]. 湖北广播电视大学学报, 2010(09).
- [5] 胡晴云. 任务驱动法教学在高职计算机课程中的应用 [J]. 教育教学论坛, 2011(10).
- [6] 付冬梅. 任务驱动法在“商业汇票”教学中的应用 [J]. 财会通讯, 2011(09).
- [7] 郑灵. 《软件工程》重点课程建设设想与规划 [J]. 新疆广播电视大学学报, 2007(09).