

附件三:

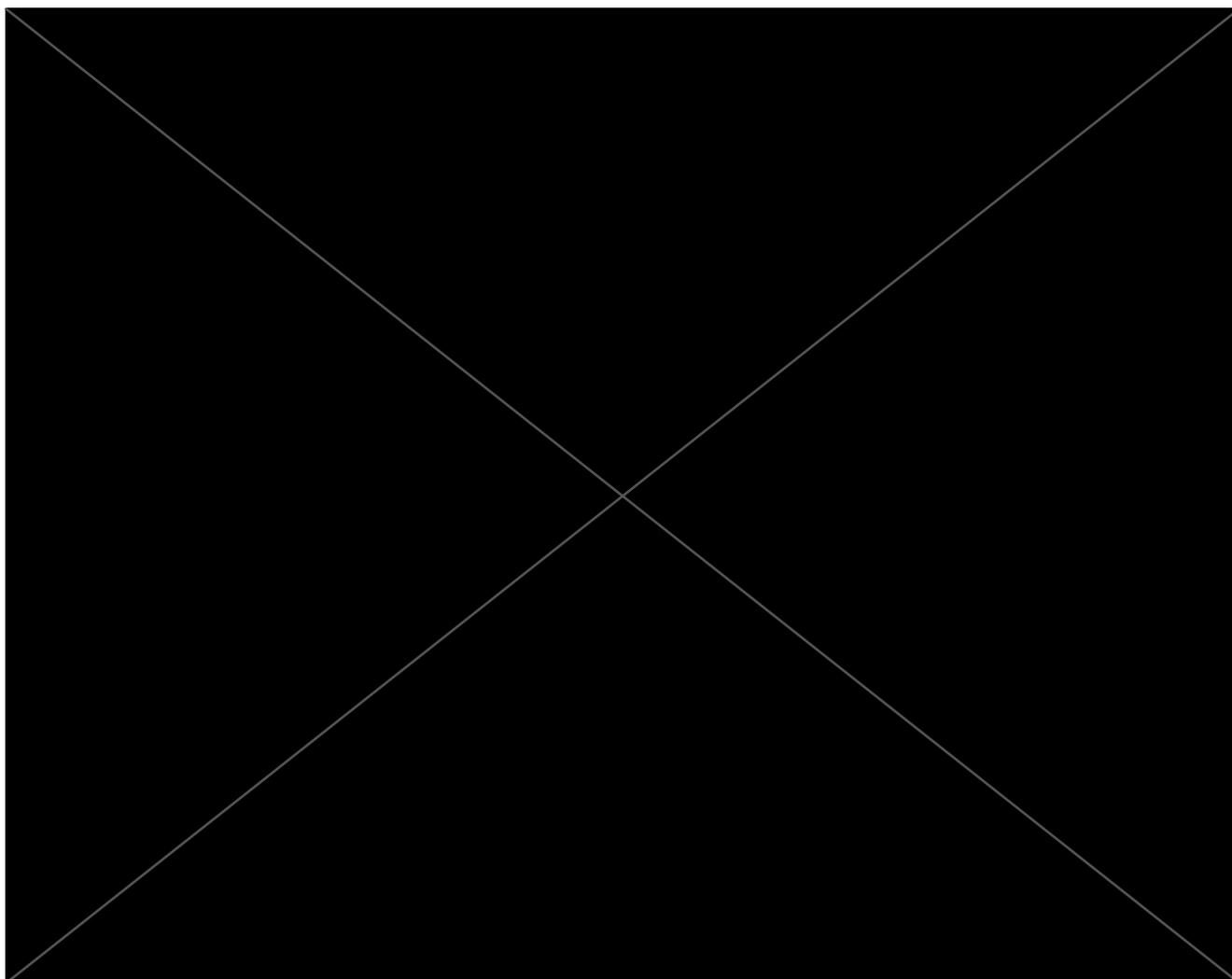
## 2021 年外研社“教学之星”大赛

### 教学设计方案

#### 一、基本信息

课程名称	高级商务英语
课程类别	<input type="checkbox"/> 大学英语通用英语课程 <input type="checkbox"/> 大学英语专门用途英语课程 <input type="checkbox"/> 大学英语跨文化交际课程 <input type="checkbox"/> 英语专业课程 <input type="checkbox"/> 翻译专业课程 <input checked="" type="checkbox"/> 商务英语专业课程
教学对象	商务英语专业三年级学生
教学时长	45 分钟
教材名称	《高级综合商务英语 2》
参赛单元	第 2 册第 12 单元 (*单本教材仅填写单元信息)

#### 二、团队信息



### 三、单元教学设计方案

#### 1、课程描述（介绍院校特色与教学对象特点，说明本课程时长及总体目标）

##### ◆院校特点：

本校是独立设置的全日制民办普通本科高等学校，学校以经济学和管理学为主要学科门类，兼顾法、文、工等学科协调发展。近年来，学校以社会需求为导向，努力培养具有国际视野、通晓国际规则、能够参与国际事务和国际竞争的国际化人才。

##### ◆教学对象特点：

本课程的授课对象是外国语学院商务英语专业三年级学生，学生的就业前景是进入涉外企业从事商贸相关工作。学生有一定的语言基础，通过日常授课和测试发现学生的口语能力和团队协作能力偏弱。而且我校为民办高校，相较于其他类别高校学生普遍存在自主学习能力不强、学习目标不明确等问题。

##### ◆课程时长

该课程分两个学期开设，共 8 学分，总计 128 学时。

##### ◆总体目标

(1) 学习本课程，学生了解相关领域商务知识，掌握定位相关信息的商务听力技巧，捕捉具体信息的商务阅读技巧，学习商务文体的特点和商务语篇结构，掌握商务活动的语言表达方式以及商务文写作的规范和技巧，学会结合商务实际用英语进行人际交往和对外开展商务活动。

通过全方位语言训练，学生不仅可以夯实语言基础、提升语言能力，也能获得商务英语口语交际能力、跨文化沟通能力、商务实践经验运作能力和解决实际问题的能力。

(2) 培养学生认真踏实、勇于创新、乐观积极、擅于合作的工作作风，形成良好的人文素养，树立正确价值观和文化自信；通过中西文化的对比，拓展学生国际视野，培养学生跨文化意识和思辨能力，引导学生关注国际商务演变，提升商务素养；引导学生

思考本土职场文化，适应新时代企业用人需求，具备良好的商业伦理观和职业观。

## 2、单元教学目标（说明参赛单元的教学目标，包括语言目标与育人目标）

### ◆语言目标

- （1）建立商务谈判的词汇库，了解如何正确使用上下文中的关键词和表达方式；
- （2）识别五种不同的谈判风格，并了解何时使用不同的谈判风格；
- （3）系统学习各种谈判方式，能够运用批判性思维思考不同谈判方式的利弊；
- （4）运用国际商务谈判中的语言艺术，培养学生跨文化交流的能力；
- （5）掌握谈判方案的撰写技巧。

### ◆育人目标

- （1）落实立德树人的价值导向，加强品德修养；
- （2）在分析谈判案例和展示案例时展现有效的团队合作精神；
- （3）培养学生的“家国情怀”和“国际视野”，讲好中国故事，树立文化自信；
- （4）深刻理解“人类命运共同体”的含义，增强维护世界和平与安全，促进人类发展进步的责任感。

## 3、单元教学过程（1>说明本单元的主要内容、课时分配、设计理念与思路；2>说明本单元教学组织流程，包括课内、课外具体步骤与活动；3>说明本单元教学过程如何实现语言与育人的融合）

- （1）本单元的主要内容、课时分配、设计理念与思路

本单元的主题是 Business Negotiation，有两篇文章作为主要学习内容，计划用 6 课时完成，具体安排如下：

Time Allotment	Teaching Content	Before Class (Motivating)	In Class (Enabling)	After Class (Assessing)
Periods (1-2)	Text A: Negotiation Styles	Online learning platform  Pre-discussion  Unit Output Task	Think-pair-share  Text Analysis (Communication Goal)  Greek Gift (Cultures & Comparisons Goal)	Design a negotiation plan based on one of the negotiation styles  Peer-review

Periods (3-4)	Text B: How to Succeed When working with Tactical Negotiators	Online video  Group discussion	Group Presentation (Communication Goal)  In class discussion on BATNA (Communication Goal)  Integration: How to build a win-win negotiation in the global world? (Communities Goal)	Online group study on Harvard Principled Negotiation, think about how to make a win-win negotiation based on this case
Periods (5-6)	Case Study &Task Production	Online learning platform  Online Discussion	Case Analysis  Act-out the Negotiation(Connections Goal)	Pair work  Peer Assessment  Video making

本单元作为商务英语教材中的一章，旨在培养学生商务沟通与谈判能力。因而，在设计理念上，我们采用由美国外语教学委员会（ACTFL）提出的《面向世界的语言学习标准》（2015年修订，以下简称《标准》）。该标准以培养交际能力为核心，与本单元主题有较高契合度。《标准》的核心内容是相互关联的“5C学习目标”，即 Communication-交际、Cultures-文化、Connections-贯连、Comparisons-比较，Communities-社区。其中，交际目标由过去的强调培养学生听、说、读、写四项技能转变为以培养学生实现交际目标为主的三种能力，即强调口头和书面交际互动的“人际沟通能力”（Interpersonal），强调通过听、读、看来接受和理解信息的“理解诠释能力”（Interpretive），以及关注说、写、展示，强调信息输出的“表演示范能力”（Presentational）。文化目标关注通过文化行为或文化产物去阐释文化理念，以了解其他文化的行为方式及对世界所作的贡献。贯连目标一方面强调学科间互通的跨学科意识，一方面关注所学理论在职业场景中的运用。比较目标强调通过语言的学习对比不同语言、文化间的异同。社区目标强调语言与文化知识在课堂内及课堂外、社区甚至是全球化语境中的运用，旨在培养具有国际化视野的世界公民。



“5C 目标”与本单元内容的融合具体可体现为如下设计理念与思路：

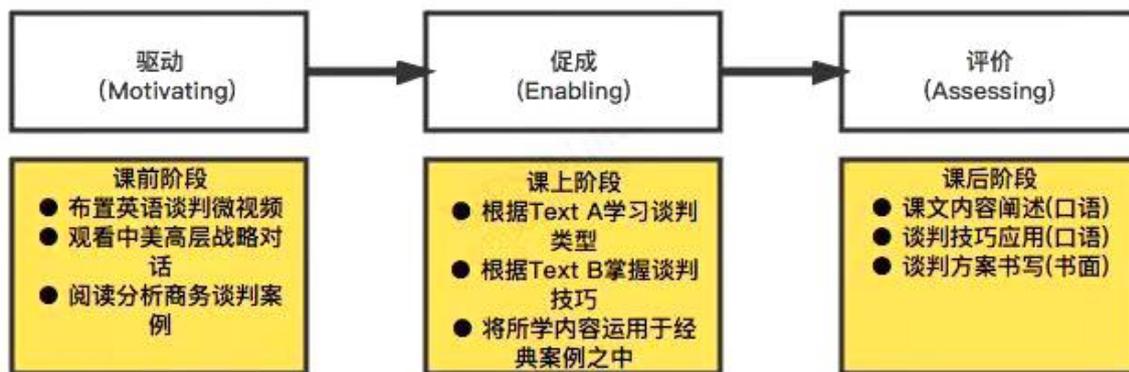
**Communication-交际目标：**以对本单元课文内容的理解与展示实现交际目标的培养。第一篇文章 *Negotiation Styles*，学生将被分为五个小组进行小组学习，每一小组负责一种谈判风格，在通过对文章的阅读与理解的接触上对本组负责的谈判风格进行展示与讲解；第二篇文章 *Text B* 同样以小组讨论的方式展开，学生以 *Gallery Walk* 的活动形式，以组为单位，展示各自观点，以实现对学生“人际、诠释、示范”三种模式能力的培养。

**Connections-贯连目标：**通过案例分析让学生能够将所学内容运用到职业场景之中。采用 *Introduction to \$2Game*（源自麻省理工大学斯隆商学院，MIT Sloan School of Management）和 *Dealing With Difficult People*（源自哈佛大学商学院，Harvard Law School）作为商业谈判案例，学生在此案例基础上提出谈判策略及计划。

**Cultures+Comparisons-文化目标与比较目标：**以单元课文中提到的特洛伊战争为背景，引导学生思考中西谈判方式的差异。学生也可思考中国古代战争中人们用的谈判方式（如《烛之武退秦师》），与特洛伊战争进行对比，以更好理解自身文化与西方文化。

**Communities-社区目标：**带领学生思考在经济全球化背景下，哪种谈判方式更为合适。引导学生认识互利共赢、相互尊重的谈判方式更适应时代发展的潮流，培养学生人类命运共同体意识与全球公民意识。

在教学流程的设计上，以文秋芳（2015）提出的产出导向法（**Production-Oriented Approach**）理念为指导，以驱动（**Motivating**）-促成（**Enabling**）-评价（**Assessing**）的循环链贯穿课前、课内及课后各课时教学流程，并与布鲁姆提出的教育目标分类体系相结合，在驱动、促成及评价环节中以布鲁姆的六个认知层次为参照，考察学生对知识的记忆（**Remembering**）、理解（**Understanding**）、应用（**Applying**）、分析（**Analyzing**）、评价（**Evaluating**）及创造（**Creating**）能力，结合课程思政元素，从而实现课程设计理念目标的达成。



(2) 单元教学组织（说明本单元教学组织流程，包括课内、课外具体步骤与活动）

◆ Session 1 (2 periods):

**课前:**

进入外研在线学习线上课程:

- 学生观看对应单元的微课视频，对课文（Text-A, p.276-285）的词汇、语法和文章主题进行学习。

- 学生观看《三国演义》中三顾茅庐故事的微课视频，在课前尝试用英语总结故事的主要内容。

**课内:**

- **Feedback:** 对学生在线学习情况和课前准备进行检查和反馈。

- **Think-pair-share:** 以问题“如何与同伴合理分享20元钱”引入谈判主题，并结合已知的谈判内容进行小组谈判并做分享。

- **Self-exploration:** 通过Mentimeter网站做问卷调查，让学生了解自己的谈判风格。

- **Text Analysis:** 学生以小组为单位，对Text A中的内容进行讨论，每一个小组讨论并展示选定的谈判类型内容和特点，教师引导学生完成互评任务后做点评、归纳和总结。

- **Integration:** 把语言与育人进行结合，把谈判中的合作式谈判风格和对学生的双赢合作思维培养建立联系，并以习近平主席与世界各国谈判建立“人类命运共同体”为例，建立学生的国际视野，培养学生的家国情怀。

**课后:**

- **Writing:** 学生根据教师指定主题，分组设计双赢的谈判方案，并在线提交一稿。

- **Assessment:** 教师对学生的谈判设计一稿进行点评，同时学生各小组进行互评，在线提交一稿修改意见。

•Revision: 学生根据教师和其他学生意见进行修改, 并完成二稿, 在线提交。

◆Session 2 (2 periods):

**课前:**

•Online learning platform: 观看近日中美高层战略对话, 思考其中体现的谈判风格, 感受其中的谈判战略及技巧。

•Text B Pre-reading: 课前阅读Text B, 弄清文章主旨大意。

**课内:**

•Feedback: 学生针对Text B词汇、语法内容进行反馈, 解决相关词汇问题。针对上节课课后在线自学BATNA内容进行答疑。

•Text Analysis: 学生以小组为单位, 对Text B内容进行仔细阅读, 提取其中涉及到的谈判技巧。

•In-class Discussion: 回顾课前预习时观看的中美高层战略对话, 并对其进行案例分析, 以小组为单位总结其中的谈判内容, 思考其中的谈判风格, 并分析其用到的谈判策略。

•In-class Presentation: 以小组为单位, 分享案例分析结果, 展示各组讨论内容。

•Assessment: 教师对学生的展示内容进行即时反馈, 以了解学生对文章内容的掌握程度以及案例理解程度。

•Integration: 引导学生思考, 在经济全球化与人类命运共同体背景下, 我们应该采取何种谈判风格, 在涉及到不同国家利益时, 我们应具备大局意识与人类命运共同体意识, 努力营造互利共赢的谈判局面。

**课后:**

•Pair work: 课外小组学习Harvard Principled Negotiation, 并以此案例为基础, 提出谈判策略及计划, 并提交至网络学习平台。

◆Session 3 (2 periods):

**课前:**

•Online learning platform: 阅读谈判案例, 并对谈判案例中失败和成功的案例进行分析。

•Online Discussion: 讨论商务谈判中语言的艺术。

### 课内:

- Feedback: 对线上学习和讨论情况进行反馈。

- Think-pair-share: 讨论国际商务谈判中的语言艺术, 教师做点评和反馈, 并讲解谈判中的言语艺术: (1) 友好合作、避免威胁; (2) 解决问题; (3) 关注细节, 多用赞赏的语言; (4) 保证自己可谈判的立场与地位: 既坚定又委婉; (5) 切入主题; (6) 实事求是; (7) 注意文化差异。

- Case Analysis: 学生对教师布置的英文谈判案例进行阅读、思考和分组讨论, 思考成功案例中的语言艺术, 同时思考由于语言表达不当而造成谈判失败的案例在日后的真实谈判中如何避免。

- Act-out the Negotiation: 学生分组对失败案例中的不恰当语言进行讨论和修改, 重新改写谈判案例, 并以小组为单位表演修改后的谈判。

- Assessment: 学生和老师一起根据老师提供的评价表对小组的谈判呈现进行评价。

- Integration: 把语言与育人相结合, 通过对国际商务谈判中的语言艺术的讨论, 培养学生的跨文化交流的能力。

### 课后:

- Pair work: 根据教材Practice (p.301) 设定的场景, 设计3-5分钟的谈判内容, 重点注意商务谈判中的语言艺术, 将初稿在线提交。

- Assessment: 老师和学生对每个小组的初稿进行点评, 学生根据反馈意见进行修改。

- Video Making: 学生按照改好的设计进行谈判表演, 录制视频, 在线提交, 班级学生进行投票, 选出最佳谈判小组。

### (3) 本单元教学过程如何实现语言与育人的融合

本单元包含两篇文章的精读, 以及词汇、听力、口语、释义、翻译、主题辩论、写作等高阶练习题, 文章主题是商务谈判, 有助于较全面地培养学生的商务沟通谈判和跨文化交际等综合能力, 同时能够拓宽学生的国际视野, 提高学生跨文化交际能力和思辨能力。学生在学习语言和商务知识、团队协作, 商务谈判技能的同时, 在教学环节设计中, 会有针对性地选取教学内容, 采用小组合作、辩论等教学方式, 培养学生的团队意识和合作精神, 引导学生树立正确的商业伦理观和职业道德。首先, 把谈判中的合作式谈判风格联系习近平主席与世界各国谈判建立“人类命运共同体”。其次, 结合文化典故:

Greek Gift, 联系汉语中含有动物的表达, 通过对比, 培养学生的“家国情怀”和“国际视野”, 为人类命运共同体理念做好准备和铺垫。然后, 小组活动, 结合问卷引出我国提出的构建人类命运共同体的理念, 增强维护世界和平与安全, 促进人类发展进步的责任感, 升华主题。最后, 通过对国际商务谈判中的语言艺术的讨论, 培养学生的跨文化交流的能力。

#### 4、单元教学评价（说明本单元的评价理念与评价方式）

本单元以 POA 的理论体系为主, 结合布鲁姆教育目标分类（2001）, 将教学过程分为课前准备、课内实施和课后活动三个阶段, 运用在线测试和 TSCA（师生合作式评价）的评价方式, 分别对三个阶段学生的学习情况进行有效评价, 如表 4-1。

教学阶段	POA 和布鲁姆教育目标分类（2001）	实现方式	评价方式
课前	记忆	在线微课视频	在线测试
课前和课内	理解	完成在线和课堂任务	在线测试和 TSCA
课内	应用	课堂任务或课堂演讲	TSCA
课内	分析	课堂任务或课堂演讲	TSCA
课内和课后	评价	课堂任务和在线任务	在线测试和 TSCA
课后	创造	完成写作任务、录制口语视频、或在线任务	TSCA

##### （1）评价理念

Bloom（2001）提出新布鲁姆教育目标分类（Bloom’s Taxonomy）, 将学生的学习过程阐述为: 记忆（Remembering）、理解（Understanding）、应用（Applying）、分析（Analyzing）、评价（Evaluating）、创造（Creating）六个阶段。文秋芳（2016）指出, TSCA 是为产出导向法（POA）创设的新评价形式, TSCA 的目的就是、通过后期的评价来优化学习效果, 提高学习效率。TSCA 分为课前准备、课内实施和课后活动三个阶段。

因此, 本单元将教学评价与学生对新知识的科学心理认知过程相结合, 能够明确了解学生在每节课不同阶段的真实反馈, 并有效地跟踪学生学习动态, 以便教师及时做出教学调整, 保证教学质量。

##### （2）评价方式

###### 1) 总结性评价

本单元在每次课的课前和课后都设计了在线测试和学习任务，便于以量化的方式动态评价学生对每部分内容的掌握情况。学生登陆在线学习平台，在规定时间内完成测试和任务，并在线提交，系统会自动记录学生完成任务情况，反馈测试成绩（如图 4-1、图 4-2）。

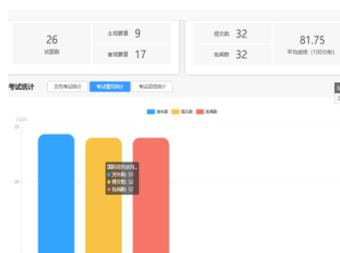


图 4-1

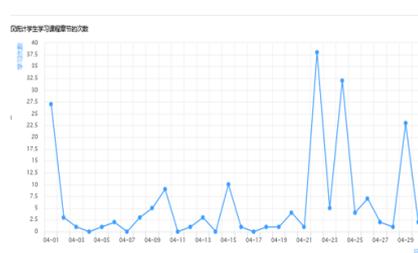


图 4-2

## 2) 形成性评价

形成性评价是基于 POA 的教学理念，运用 TSCA 的方法对学生的写作和口语任务进行评价。首先，教师制定口语任务和写作任务评价标准（如表 4-2 和 4-3），对典型样本进行评价和说明；其次，教师引导学生，如何共评典型样本；最后，教师通过普查和抽查相结合的方法了解学生的评价表现和教学目标的实现情况。

写作输出任务的评价。教师和学生运用 TSCA 的方法对学生在线提交的谈判设计初稿进行反馈，学生修改后上传二稿，教师对二稿进行评价和反馈。

口语输出任务的评价。学生通过课堂演讲或者上传在线视频的方式完成任务，学生和教师对小组的谈判呈现进行评价。小组根据修改意见经过两轮修改后定稿，录制作品，上传至平台，评比最佳谈判小组。

表 4-2 Speaking Assessment Criteria

5-Excellent 4-Good 3-Average 2-Fair 1-Poor

Speaking Assessment Criteria	Points
Relevant to the subject	5 4 3 2 1
Vivid expression	5 4 3 2 1
Correct pronunciation	5 4 3 2 1
Proper body language	5 4 3 2 1
Clear main points	5 4 3 2 1
Sufficient evidence	5 4 3 2 1
Clear logic	5 4 3 2 1
Clear voice	5 4 3 2 1
Complete structure	5 4 3 2 1

表 4-3 Writing Assessment Criteria

5-Excellent 4-Good 3-Average 2-Fair 1-Poor

Writing Assessment Criteria	Points
Relevant to the subject	5 4 3 2 1
Grammatical diversity	5 4 3 2 1
Correct spelling	5 4 3 2 1
Clear sub-points	5 4 3 2 1
Sufficient evidence	5 4 3 2 1
Clear logic	5 4 3 2 1
Complete structure	5 4 3 2 1

**5、教材使用方案**（说明本单元选取、整合、运用了哪些教材内容，如何体现教材理念和挖掘教材内涵，从而实现语言与育人的融合）

《英语课程标准》指出：“倡导任务型的教学模式，让学生在教师的指导下，通过感知、体验、实践、参与和合作等方式，实现任务的目标，感受成功。在课堂教学中要坚持以学生为主体，让学生的脑、口动起来，以小组为单位，合作探究，引导学生发现问题，提出问题，解决问题。在学习过程中进行情感和策略调整，以形成积极的学习态度，促进语言实际运用能力的提高。”教师的职责就是积极创造条件，激活学生的思维，在教材内容和学生求知心理之间制造一种“信息沟”。不仅关注学生的知识和技能的获得情况，更要关注学生学习的过程、方法以及相应的情感态度和价值观等方面的发展。只有这样才能培养出适合时代发展需要的身心健康，有知识、有能力、有思辨精神的国际复合型人才。

以挖掘教材内容和体现教学理念为宗旨，通过选取，整合和运用教材内容，除了两篇课文，还采用了多篇谈判案例和谈判方案。本单位设置了如下环节，以期实现语言与育人的结合。

(1) 把谈判中的合作式谈判风格和对学生的双赢合作思维培养建立联系，并以习近平主席与世界各国谈判建立“人类命运共同体”为例，建立学生的国际视野，培养学生的家国情怀。

(2) 结合课文中的一处文化典故：Greek Gift，引导学生回顾特洛伊战争和木马礼

物，思考汉语中是否也有借助动物传达的表达，通过对比，不同的语言和文化间也存在着千丝万缕的联系，沟通和交流是地球村每一个世界公民都要必备的素质。实现本环节的课程思政，并为下一环节的课程思政目标：人类命运共同体理念做好准备和铺垫。

(3) 小组活动，结合问卷，分成谈判风格各不相同的 5 组。谈判的主题是：基于课文学习和对各类谈判风格的了解，与同伴分享 20 元钱。分析目标谈判组的谈判风格，制定包括最佳替代方案的协作型谈判方案。根据哈佛原则谈判，团结协作符合国际趋势，并引出我国提出的构建人类命运共同体的理念，升华主题。

(4) 通过对国际商务谈判中的语言艺术的讨论，培养学生的跨文化交流的能力。

在本单元的教学过程中，教师基于学生的学习痛点制定教学重难点，并在教学中突出学生的主体地位，由教师充当脚手架，发挥主导作用，分层递进设置教学活动。通过循序渐进地结合课堂思政元素，能够树立学生对中国传统文化的自信心，培养学生的国际化视野和家国情怀。合理认识国家间语言、文化交流的必要性，并进一步了解人类命运共同体的科学理念，做合格的全球化公民，从而实现语言与育人的深度融合。

#### 四、参赛课时教学设计方案

1、**教学目标**（说明所选取的 1 个完整课时的具体教学目标，以及该目标与单元教学目标间的关系）

通过本节课学习后，学生应实现以下几个方面的提升：

##### (1) 知识目标

- 能够明确把握本单元 A 篇课文中的相关词汇和表达；
- 能够有效识别课文中的五种基本商务谈判风格。

（通过以上目标，为建立商务谈判词汇库、使用上下文回答问题做准备）

## (2) 技能目标

- 能够结合商务谈判案例分享信息并描述商务谈判提纲；
- 能够分析商务谈判案例并结合案例制定商务谈判计划。

(通过以上目标, 为提升批判性思维、跨文化交际能力做准备)

## (3) 情感与价值观

- 能够形成分析问题的国际化视野, 与此同时兼具民族自豪感;
- 能够养成协作思维模式, 并深入了解人类命运共同体的理念。

(通过以上目标, 为培养团队合作精神、强化“家国情怀”、树立文化自信做准备)

**2、教学过程** (1>说明本课时设计理念与思路, 介绍所选取的教材内容<如环节、段落、练习等>及其选取依据, 注明页码和自然段序号等; 2>说明本课时教学组织流程, 包括具体步骤与活动; 3>说明本课时教学过程如何实现语言与育人的融合)

### (1) 设计理念与思路

本课时讲授的内容为外研社《高级综合商务英语 2》第 12 单元 A 篇课文(教材第 276-285 页)。教学主要以产出导向法(Production-Oriented Approach)作为设计理念, 通过语言驱动-促成-评价几个步骤, 实现学生语言应用能力的全面提升。在授课过程中结合美国外语教学委员会(ACTFL)提出的《世界语言学习标准》(*World-Readiness Standards for Learning Languages*)循序渐进地设置课堂任务, 帮助学生实现 5C 学习目标, 即交际(Communication)、文化(Cultures)、贯连(Connections)、比较(Comparisons)和社区(Communities), 并提升 3 种模式下的语言运用能力, 即从人际沟通(Interpersonal)过渡到理解诠释(Interpretive)和表演示范(Presentational)。整体授课过程中有机结合课程思政元素, 全面落实知识、技能和情感与价值观三个层次的教学目标。

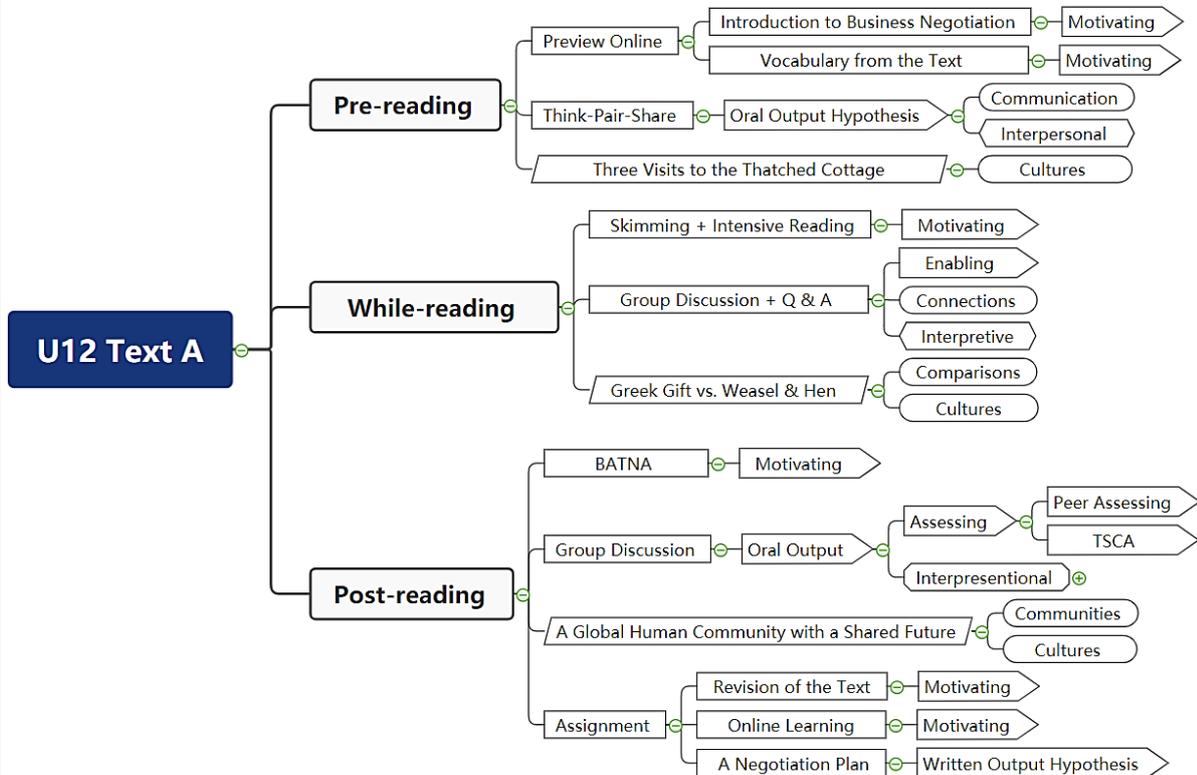
首先, 在课前安排学生通过在线学习平台完成了预习任务, 对于商务谈判的定义和本单元 A 篇课文相关词汇有了一定程度的了解。在此基础上, 通过 Think-Pair-Share 结对讨论活动引出教学主题, 提出语言输出假说, 实现学生交际(Communication)学习目标, 提升人际沟通(Interpersonal)能力, 并通过三顾茅庐的典故实现课程思政和文化(Cultures)

学习目标。

其次，在阅读教学过程当中，通过引导学生略读、精读课文，实现语言驱动，并借助小组讨论和问答活动实现语言的促成，实现贯连（Connections）学习目标和理解诠释（Interpretive）能力的提升，并借助 Greek Gift 和“黄鼠狼给鸡拜年”的文化典故，实现比较（Comparisons）和文化（Cultures）学习目标，强化语言和文化沟通具有必要性的课程思政目标，并为“人类命运共同体”的课程思政目标做铺垫。

最后，在阅读后的巩固和提升环节，通过小组讨论和口头汇报，更好地实现了知识巩固和技能演练，以此实现语言的输出和评价，实现学生表演示范（Interpersonal）能力的提升，并通过“人类命运共同体”的思政元素，实现文化（Cultures）和社区（Communities）的学习目标。同时，本环节结合了学生互评活动，做到了师生合作评价（TSCA）。此外，在课程总结和作业布置过程中，教师引导学生完成线上平台学习任务，落实下一步的写作输出目标，同时为后续的混合式教学和翻转课堂做准备。

具体思路见下图：



## (2) 教学组织流程

### 1) 课程导入（输出假说）

#### A: Think-Pair-Share

为学生设置情境：如果你和同学共有 20 元钱，你们两人都急需用钱，并且想分到更多，你们会怎么沟通？要求学生随机结对进行两轮练习，并邀请若干学生分享自己的对话，帮助学生意识到生活中谈判的必要性。教师趁热打铁，邀请学生通过手机端完成在线测试：What are the qualities that make a good negotiator? 并展示测试结果，帮助学生发现学习中的痛点，以便有效把握教学难点。

随后，教师指出该活动灵感来自于麻省理工大学斯隆商学院的\$2Game，本活动是简化版，通过本课时的学习，即将在下节课体验原版教学游戏。

#### B: Brainstorming（含课程思政）

回顾和检验学生课前在外研在线学堂的预习成效，即中国文化英语课程中三顾茅庐的典故，引导学生复述典故，并引导学生分析主人公刘备谈判成功的重要品质：真诚待人和坚持不懈，并以此实现课程思政的目标。在此基础上，要求学生针对 What are the qualities that help make a successful negotiator? 的问题展开头脑风暴，并通过扫码完成实时在线调查，同步展示结果。进而引出成功的谈判者不仅应该具备品质，也要熟悉和把握谈判的风格和技巧，即教材 A 语篇的主题：Negotiation Styles。

### 2) 课文略读（语言驱动）

首先，检验学生课前的预习成效，提出问题：What are the 5 basic negotiation styles according to the text? 根据课文内容可知，答案为：竞争型（Compete）、调和型（Accommodate）、回避型（Avoid）、妥协型（Compromise）和协作型（Collaborate）。

其次，要求学生再次浏览课文并思考课文的结构和每一部分的大意：

Para.1-2: 5 basic negotiation styles existing in this world

Para.3-50: Detailed introduction to 5 negotiation styles

Para.51-53: Suggestions to business negotiators

指出本节课教学重点：深入分析 5 种基本谈判风格。

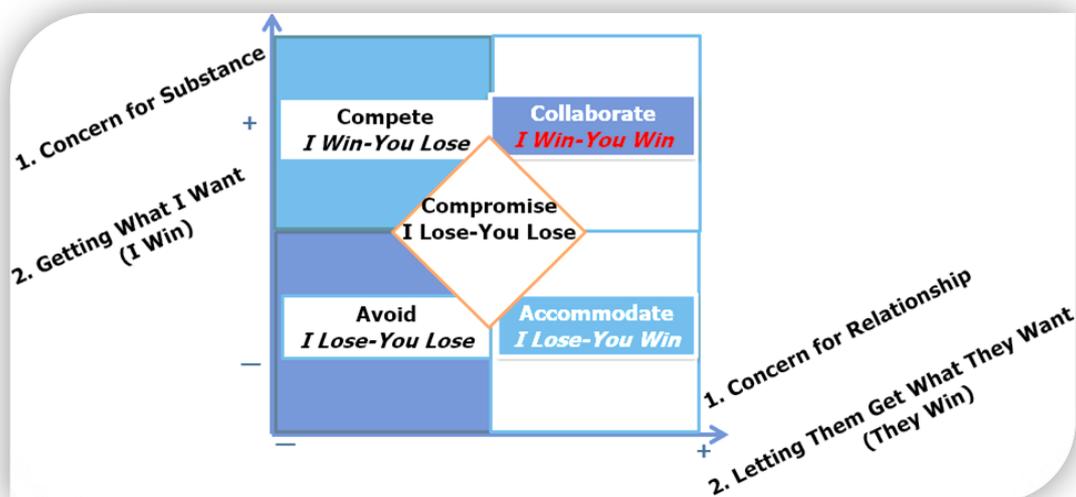
### 3) 课文精读（语言驱动）

将学生分成 5 组，限时 5 分钟，每个小组深入分析 1 种谈判风格，并接受其他小组同学的咨询和提问。每小组同步进行，并分别以海报（思维导图）的形式展示该谈判风格的关键信息，包括定义、适用场合、潜在危险等，并针对其他学生的提问完成辩护。（稍后会进行学生互评）

### 4) 课文总结（语言驱动）

教师进行总结和点评，指出谈判的过程就像是一个拼图，在此过程中，每一种谈判风格都不是孤立存在的，合理分析其优势和劣势，并合理选取其中一种，或者往往是将若干种谈判风格有机结合，才能够实现有效的谈判目标。

在 5 种谈判风格中，有的谈判风格侧重利益（Substance），以利益得失论成败，有的风格侧重关系（Relationship），即得人脉者得天下。并展示坐标图，引导学生分析 5 种谈判风格的侧重点，具体如下图：



在此基础上，引导学生认识到协作型谈判对谈判双方都有利，可谓是最优选择，也是最理想的谈判结果。但是想要实现协作型谈判结果，需要谈判者具备协作式思维模式，以此出发才能实现协作式谈判。

### 5) 课程思政

结合课文中的一处文化典故：Greek Gift，引导学生回顾特洛伊战争和木马礼物，介绍英文中相关的习语表达 When the fox preaches, take care of your geese。在此基础上，思考汉语中是否也有借助动物表达相似信息的习语，即 When he makes a courtesy call to a hen, the weasel harbors no good intentions（黄鼠狼给鸡拜年，没安好心）。通过这一对比，引导学生认识到，人类社会中客观存在着多元文化，但文化是人类社会发展的产物，并通过不同的语言载体表现出来。不同的语言和文化间也存在着千丝万缕的联系，跨文化交际是全球化趋势下的必然，沟通和交流是地球村每一个世界公民都要必备的素质。以此实现本环节的课程思政目标，并为下一环节的课程思政目标——人类命运共同体理念，做好准备和铺垫。

### 6) 强化练习 1（输出假说）

首先，邀请学生通过网络测评确认自己的谈判风格，并实时展示结果，学生的答案五花八门，并且有的学生势必纠结于自己的谈判风格，觉得自己也有其他谈判风格的某些特征。引导学生认识到，谈判过程中势必有所得有所失，进而提问 What if we cannot get what we want? 引出下一步的扩展知识：最佳替代方案（BATNA）。

### 7) 能力提升（语言驱动）

介绍 BATNA 的全称，即 Best Alternative to a Negotiated Agreement。并介绍最佳替代方案不是保留利益点（Reservation Point）或底线，也不是最不利谈判条件，而是在没有更佳选择时权宜之计，类似于附带交易（Side Deal）。在谈判前可以制定最佳替代方案，以备不时之需。想要制定最佳替代方案，需要包括三个步骤：列举可选的替换选项；从中筛选可选预期值并分析其可行性；选择最佳选项，尤其是从财务角度思考。

## 8) 强化练习 2 (语言促成+评价, 含课程思政)

小组活动, 结合步骤 6) 的问卷结果将学生分为 5 组, 确保各组的组长代表一种谈判风格, 由组员选择自己认为合适的谈判风格组合。在此基础上, 共同选择另一种谈判风格主导的小组作为目标谈判对手, 制定针对性谈判计划。谈判的主题是: 基于课文学习和对各类谈判风格的了解, 与同伴分享 20 元钱。在此过程中, 各组限时 5 分钟讨论, 基于自己组内的谈判风格, 分析目标谈判组的谈判风格, 并制定一个包括最佳替代方案的协作型谈判方案。

在各小组口头汇报后, 邀请学生进行实时投票, 评选自己心目中的最佳方案, 以此实现学生互评的目标。

教师做出点评和升华, 并指出哈佛大学也提出了协作式谈判法则, 也被称为哈佛原则谈判 (Harvard Principled Negotiation)。团结协作符合国际趋势, 并引出我国提出的构建人类命运共同体 (A Global Human Community with a Shared Future) 的理念, 引导学生认识到国际合作和交流是大势所趋, 升华主题的同时进一步实现本学时最终课程思政目标。

## 9) 总结和作业 (进一步驱动+下一阶段输出目标)

简要概括本课时的学习内容, 并布置作业:

首先, 学生应复习课文, 通过在线教学平台反馈课堂中的困惑, 在下次课逐一解决;

其次, 学生应通过网络端微课进一步学习最佳替代方案和哈佛原则式谈判, 并结合所学进一步完善小组制定的协作式谈判方案, 将书面文稿上传到在线批改网站。

最后, 了解 MIT 斯隆商学院的 \$2Game, 为下节课体验原版教学游戏做准备。

## (3) 语言与育人的融合

在本节课的教学过程中, 教师基于学生的学习痛点制定教学重难点, 并在教学中突出学生的主体地位, 由教师充当脚手架, 发挥主导作用, 分层递进设置教学活动。通过本节课的学习, 学生不仅能够学习课文和扩展商务知识 (有效识别 5 种基本谈判风格), 也

能够通过口头和书面输出任务提升语言技能（制定和阐述协作式谈判计划）。与此同时，通过循序渐进地结合课堂思政元素，能够树立学生对中国传统文化的自信心，培养学生的国际化视野，从而辩证认识国际社会语言、文化交流的必要性，并进一步了解人类命运共同体的科学理念，做合格的全球化公民，从而实现语言与育人的深度融合。

### 3、教学评价（说明本课时评价理念与评价方式）

作为本门课程的一个部分，本课时注重形成性评价的作用，在此基础上秉承“以评为学”、“以评促教”的评价理念，采用“师生合作评价”（即 TSCA, Teacher-Student Collaborative Assessment）的创新评价方式完成课时评价。具体实施细节包括：教师在课前根据学生需求制定教学方案，并依托教学目标确定评估焦点。课堂上选取典型样本进行展示，通过师生合作评估的方法，教师主导、学生参与，并引导学生进行组间互评、组内互评，实现教、学、评一体，体现目标驱动、过程导向和师生合作。此外，将学生在网络学习平台完成的任务按比例纳入课时评价体系。通过以上三点，有效实现以形成性评价为主、终结性评价为辅的师生合作评价。

注：本表请保存为 PDF 格式，与授课录像放入同一个文件夹，文件夹（无需压缩）以“**大学英语组/英语类专业组+学校名称+团队负责人姓名**”的形式命名，上传至百度网盘。并务必将分享链接有效期限设置为“永久有效”。