



“互联网+”时代下再议互动式教学

——以高职《外贸函电》课程为例

胡 娟

(武汉城市职业学院,湖北 武汉 430064)

摘 要:在“互联网+”时代下,互动式教学具有了全新的时代内涵。随着“互联网+”的互动能量日益增强,外贸企业对外贸人才职业能力的要求也与日俱增。为了培养学生出色的沟通职业能力以适应新形势下的高要求,高职教师应在《外贸函电》课程中以学习小组作为的互动主体、以具体的项目任务为互动内容、以互联网为互动载体、以多元评价体系为互动纽带践行新时代的互动式教学。

关键词:互联网+;互动式教学;外贸函电

中图分类号: G642.4

文献标识码: A

文章编号: 1671-931X (2015) 06-0068-04

68

一、“互联网+”时代下互动式教学的新解读

随着时代的发展、科技的进步,我们身处在了“互联网+”时代。互联网给课上和课下的师生互动形式注入了新的活力。依托互联网,我们身边出现了各种英语学习网站。网站内容日益丰富,不仅包含了不同种类的英语考试辅导,还涵盖了各种专业英语学习内容,譬如金融英语、法律英语、外贸英语等,为学生英语学习的不同需求提供了充足的资源。同时随着智能手机的普及,多种 APP 应用程序也为师生提供了更多的互动机会和方式。师生之间不再仅仅局限于课堂上的互动,也超出了以往经常提及的以 QQ 群、电子邮件等形式的课下互动。

所谓互动式教学,就是在课堂教学中,教师围绕教学重点内容,充分调动起学生参与课堂教学的兴趣,引导学生积极地思考并提出问题和回答问题,教师与学生积极讨论,从而达到教学目的。^[1]互动式教学强调师生之间的互动,包括课上和课下的师生互

动和生生互动等。课堂上的常规互动形式基本上是以教师为主导的互动,例如教师以提问方式开展的师生问答互动、以完成某一具体任务为目的的师生互动、以学生作业——教师批改——课堂点评形式开展的师生互动等等。我们并不否认这些互动形式,它们有着自身的优势。

然而,在“互联网+”时代下,作为教师,我们要与时俱进,要善于发现和思考。若将互联网技术带给我们生活上的便捷融入到教学中,师生之间的互动将会进一步的加强,互动给教学带来的良好效果超出想象。这样的互动才具有了时代的新特点和新意义。

二、“互联网+”时代对外贸人才的新要求

在“互联网+”时代下,跨境电商发展势头迅猛,外贸人才职业能力也发生重大变化,企业对人才的需求不仅仅只局限于业务熟练这一基本职业能力。沟通能力和团队协作精神等综合职业能力的地位日益凸显。对于企业来说,一单生意的成与败,除了产

收稿日期:2015-10-28

基金项目:武汉市教育局高教处规划课题“互动式双语教学在高职《外贸函电》课程中的有效性研究”(项目编号:2014162)。

作者简介:胡娟(1979-),女,湖北荆州人,硕士,武汉城市职业学院外事外语学院讲师,研究方向:职业教育、双语教学。

品本身之外,员工的沟通能力也显得尤为重要。产品基本信息表述的正确性、客户意愿掌握的准确性等都依赖于员工出色的沟通能力。在传统的外贸方式下,出于成本和利润的考虑,大多数企业倾向于选择外贸信函的方式在互联网上以询盘方式开始一单新的买卖。有些规模较大的公司也经常参加国内外的的一些大型贸易展销会、产品推介会等活动,在会场上直接与客商洽谈业务。虽然参加这样的活动,企业的成本负担会增加,但交易成功的机会也随之增加。出色的沟通能力的确成为了外贸人才必须具备的职业能力。

外贸企业对人才的沟通职业能力要求越来越高,主要表现在以下几方面:首先从口头交流层面来说:第一,交流的方式不仅仅只局限于电话交流了。由于互联网的普及,我们手头上有多种网络即时通讯软件,如 Skype、QQ 等,可以在线视频通话,或留言。口头交流需要准确清楚的表述,这对于外贸人才来说是不小的挑战。第二,交流的目的也发生了细微的变化。在以往贸易磋商中,除非情况紧急,一般是不会打电话直接和客户联系的。主要原因是英语口语表达能力欠佳、底气不足、担心表述不清或不能准确获得客户的反馈。如今,出色的口头表达和自信娴熟的交流往往能给客户留下深刻的印象,在竞争日益激烈的情况下,能有力地帮助企业顺利签下订单。第三,交流的内容也比以往丰富。在以往的交流过程中,话题基本上围绕着订单开展,谈话内容基本上不涉及私人话题。现在随着交往的频繁,和客户之间的关系日益密切,在交谈过程中聊聊其他的话题反而会为生意谈判成功推波助澜。可见,外贸人才的英语口语表达能力在业务谈判中作用不可小觑。

其次,我们再来看看书面沟通。撰写外贸信函一直是外贸企业与国外客户沟通的主要方式。一封优秀的外贸信函能为企业带来不少的商业机会。在传统的外贸方式下,外贸企业中设有外贸业务员专岗。他们每天的工作职责大致上是在外贸网站上查找相关信息,然后给这些企业撰写信函,或是建立业务联系,或是询盘。每天海量的信函如石沉大海,能获得回复机会的甚少。现如今,在“互联网+”时代,跨境电商的发展持续升温,这意味着互联网上的书面沟通更为重要。第一,国外客户的邮箱每天都有大量相似的邮件,如何能让你的邮件中脱颖而出,邮件信函主题词的撰写是重中之重。除此之外,语言措辞的准确、信函内容的完整等都直接影响信函的质量。第二,国内外的时差是口头交流的直接障碍。因而,订单细节的磋商还得依赖于书面信函。信函内容表述内容是否清晰和准确,也是外贸信函撰写的关键因素。第三,信函如何能抓住客户的心理需求?除了主体内容表述之外,能否增加国内外文化差异元素?投其所好的原则是抓住客户的法宝之一。如何恰当地

表述才能迎合客户真正的需求,这是外贸信函撰写的另一重要元素。综上,如今的信函写作不能再拘泥于以往的应用文写作了,不单单是格式、单词和句型学习了,信函的撰写也要跟上时代发展的脚步。

三、“互联网+”时代下互动式教学方法运用的新思路

高职院校专业建设与发展要将“专业与产业、行业、岗位对接,培养产业发展所需的人才”作为人才培养的基本思路。我校的商务英语专业增设跨境电商方向正是基于这一人才培养的基本思路。然而,面对“互联网+”时代下对外贸人才的新要求,我们教师应如何顺应互联网的发展和开展《外贸函电》课程的教学呢?

我校商务英语专业从 2004 年起就开设《外贸函电》课程,授课教师普遍反映学生在学习该门课程时课堂气氛比较死板,学生的学习积极性不高。教师能够明显地感觉到学生被动学习的情绪。笔者认为这些问题的存在与该门课程本身的性质有关,但深层次的原因要归结为教师本身了。课堂教学的本质是以对话、交流、合作为基础的双边、多边活动。教学过程是师生交往、共同发展的教与学的交互影响和交互活动过程。^[2]学生学习积极性的高与低、参与度的多与少、兴趣的浓与淡与教师的教学设计、教学方式、教学活动、教学态度等有着密切的联系。因此作为教师,当出现上述问题时,我们应该从自身出发,主动思考解决问题的方法,只有这样才能使课堂真正成为培养学生职业能力的地方,才能调动学生的主动学习的情绪、增强学生的学习兴趣,达到双赢的目的。

具体而言,针对商务英语专业跨境电商方向,笔者认为采用互动式教学方法开展《外贸函电》课程,重点培养学生出色的沟通能力以适应新形势下对外贸人才的新要求。

第一,以 SimTrade 外贸实训平台为载体,组成学习小组作为课程学习的互动主体。SimTrade 外贸实习平台定位于各级院校外贸相关专业的教学练习、认识实习和专业实习,通过归纳总结整个外贸行业的流程和惯例,在互联网上建立几近真实的国际贸易虚拟环境,让学生在亲身体验国际贸易的风险和乐趣。

团队合作的能量明显大于学生个体。因而,在课程开始之前,笔者通过调查问卷的形式与学生进行了互动。通过调查,笔者发现学生非常乐意以小组为整体来开展学习活动,学习情绪高涨。因而,笔者建议课程的学习小组形式来进行。学习小组形成后,学生的第一个任务就是在 SimTrade 实训平台注册公司(单号组——买家/双号组——卖家),这样便于后续任务的完成。

第二,根据外贸业务流程,以具体的项目任务为实训互动内容。在外贸活动中,业务流程比较清晰,因而以业务流程为主线,设计具体的项目或任务是具有可操作性的。针对书面撰写能力和口头表述能力,根据具体的学习内容或任务,教师设计了不同形式的实训内容,便于学生课下训练。按照教师设计的实训表格,每个学习小组能清楚地知道课下应该完成哪些具体的任务,怎样完成、以及如何与教师或其他小组开展互动交流。同时还能下次课堂上的师生相互学习做好前期的铺垫。具体内容详见表 1。

第三,课程的学习以互联网为互动载体,辅助课堂小组展示或讨论。课上互动受时间和条件的限制,互动的方式或手段比较单一、有限。课下的互动形式更为丰富和精彩。师生之间的互动不再受时间和空间的约束。借助于互联网,师生之间形成了时时沟通、处处交流的互动局面。这样的互动交流,是传统课堂上的互动活动不敢奢望的。这样的互动交流能够及时扫清学生的学习障碍,能够给与学生强大的

学习动力。这样的互动交流充分地凸显了学生的主体性,能够调动学生浓厚的学习兴趣。具体内容详见表 1。

第四,以多元评价体系为互动纽带。任务完成的效果,取决于多元的评价方式。这为师生之间的互动提供了纽带。首先,评价主体的多元性。小组的自评、小组的互评以及教师终结性评价都能为师生之间交流与沟通创造机会。其次,评价的形式分为书面评价和口头评价。对于本组或交易对方任务完成情况的评价,可以通过课堂上 PPT 的演示或口头陈述来完成,也可以通过形成书面评价小结来完成。

在多元的评价体系中,笔者认为,教师的终结性评价意义重大。一方面教师的评价从某种意义上说是对学生任务完成情况的肯定和鼓励。另一方面,教师的评价相对于学习的自评和互评来说具有一定的权威性和认可性。因而,教师在形成最终评价结果之前一定要从多方面综合考虑学生任务的完成。这里涉及到了教师的评价标准。结合上述互动内容而

表 1 《外贸函电》互动式教学开展过程

外贸业务流程	任务详解	具体要求	完成情况反馈	课后实操	口头实操
建交信	单号组: 撰写建交信	结合本公司特点和目标客户需求撰写一封格式正确、内容清晰、主题明确的建交信,并在实训平台发布	1、将建交信和回复信函发送至教师邮箱,教师评阅后给与相应评价。同时发送至班级公共邮箱以便同学相互学习;2、课上每组分别对对方的信函进行评价,评价标准可以自行拟定,也可以参考教师提供的评价标准;3、教师挑选较好的信函课堂上集中学习。	1、单双号小组任务互换;2、将撰写的信函发送至教师邮箱,教师评阅后给与评价。	模拟情景展示:买卖双方初次电话接触。要求:对话表述清晰,目的表达明确。
	双号组: 撰写回复信函	在实训平台针对上述建交信撰写同意或不同意回复信函			
询盘	单号组: 撰写询盘	在实训平台上发布本公司购买信息。同时给目标供货商撰写询盘。注意询盘内容应该具有针对性和交易条件的具体性	1、将产品购买信息的发布以及发布产品信息截图,上传到班级公共邮箱以便教师核实。同时将询盘和发盘回复发送至教师邮箱,教师评阅后给与相应评价;2、课上每组分别对对方的信函进行点评和学习;3、教师在课堂上有针对性地选取信函进行集中学习。	1、单双号小组任务互换,为新课做准备;2、每组将信函发送至教师邮箱,教师批改后给与每组反馈信息。	模拟情景展示:买方打电话询问卖方有关某种商品的具体信息。要求:商品基本信息的专业术语表述清晰、准确。
	双号组: 撰写回复	在实训平台上发布本公司产品信息,注意产品关键词的选择。同时对于买家的询盘给与发盘回复			
发盘	双号组: 撰写发盘信函	在实训平台上卖家根据交易磋商的结果撰写发盘信函,注意发盘信函内容的清楚、详实、具体、准确	1、交易环节中往来磋商的书信需要截图发送至教师邮箱以便教师核实;2、磋商环节中需要包含了在线交流、留言或打电话等形式,需要保存证据以便教师核实;3、将发盘和还盘信函发送至教师邮箱,教师评阅后给与相应评价;4、课上每组分别对对方的信函进行点评和学习。同时教师在课堂上有针对性地选取信函进行集中学习。	1、单双号小组任务互换,为新课做准备;2、师生之间通过邮件方式互动信函中的问题;3、小组总结:总结对方信函中的优缺点以便课堂上相互交流。	口头展示任务:卖家对本公司新产品的介绍;买家对本公司的基本情况进行简单介绍。要求:PPT 展示相关信息,介绍时注意突出重点,语言的条理性,准确性和清晰度。
	单号组: 撰写还盘回复	在实训平台上买家根据卖家发盘信函的具体交易条件撰写还盘信函,对于其中交易条件请求修改的,必须清楚阐述。同时要注意沟通技巧与措辞			

外贸业务流程	任务详解	具体要求	完成情况反馈	课后实操	口头实操
还盘	双号组：撰写接受回复	在实训平台上根据买家还盘信函撰写回复，表示接受。在接受信函中注意修改后的交易条件必须阐述清楚和清晰以避免日后的纠纷。	1、双号组将接受信函发送至班级公共邮箱以便单号组同学学习和借鉴，同时发送至教师邮箱，教师评阅后给与相应评价；2、单号组在收到双号组的接受信函后将交易条件整理后，草拟合同并发送至教师邮箱，教师评阅后给与及时反馈；3、课堂上单号组同学代表发言，简单介绍草拟合同需要注意的事项。教师进行点评。	1、单号组进一步学习合同的撰写；2、双号组自学单号组的合同草稿，并提出修改意见。	模拟情景展示：运输条款磋商。双方就运输条款未能达成一致意见，现打电话磋商希望能统一运输条款，早日签订合同。
	单号组：草拟合同	根据卖家的接受信函草拟双方本次交易的合同。注意合同形式正确、内容完整清楚。			要求：运输专业术语表述准确，措辞注意礼节。
接受	单号组：撰写接受回复	由于实训环节受限，故单号组本次的实训任务是对上次双号组的发盘撰写接受回复。	1、单号组将接受信函发送至教师邮箱，教师批阅后给与反馈；2、双号组将本次交易的具体条件完整、清晰地整理后形成合同草稿发送至教师邮箱，教师评阅后给与及时反馈；3、课堂上双号组同学代表发言，简单介绍草拟合同需要注意的事项。教师进行点评。	1、双号组将合同草稿发送至班级公共邮箱以便单号组同学学习；2、单号组将本组合同与对方的合同进行比较学习，并提出修改意见。	模拟情景展示：价格条款磋商。双方就价格条款未能达成一致意见，现打电话磋商希望能统一价格条款，早日签订合同。
	双号组：草拟合同	根据本组所撰写的接受回复起草本次交易的合同草稿。注意合同形式正确、内容完整清楚。			要求：价格专业术语表述准确。
合同签订	支付 运输 保险	撰写正式的书面合同，注意：1、合同形式的规范性；2、合同内容的完整性；3、合同条款表述的专业性；4、合同的法律效力表述的；严谨性。	各小组将上次的合同草稿进行修改，将修改后的正式合同上传至教师邮箱。教师批阅后给与及时反馈。	对于撰写比较规范合同，教师应建议全班学习。	口头展示任务：每小组在课堂上以PPT形式简单陈述在签订合同时应该注意的事项。 要求：内容准确、详实。口头表达自然流畅。

言,如何判断小组任务的完成情况,很大程度上取决于教师的反馈和评价。在附表中,多次提及了教师的评价标准。学生可以参考教师的评价标准来判断对方小组的任务完成情况。教师自身也可以依据该标准来检查学生的任务完成情况。但是这样的评价标准并不是一成不变的,要根据具体的学习内容来调整评价标准。就《外贸函电》课程而言,有的任务需要强调内容表述的清晰度,有的任务需要强调内容表述的完整性,有的又需要注重语言的措辞与沟通技巧,有的又需要突出国内外文化的差异等等。因而,教师在设计评价标准时不能千篇一律,而应该是根据具体的学习内容来合理的设计评价标准。

“互联网+”时代下的“互联”在一定意义上看就是不同主体之间的互相联合或连接,它确实给我们的生活、工作和学习带来了全新的思考。作为教师的我们也应该与时俱进,才能更好的示范互联网下的

“互动”这一理念。

参考文献:

[1] 牛琦彬.运用互动式教学方法提高课堂教学质量[J].石油教育,2007,(5):58-60.
[2] 张胜兵.英语对跨境电商平台创业影响分析[J].电子商务,2015,(6):54-55.
[3] 赵立群.师生课堂互动教学模式的探究与实践[D].辽宁师范大学,2006.
[4] 宋梅.促进高中英语课堂互动的“有效课堂提问”的研究[D].曲阜师范大学,2011.
[5] 王慧敏.外贸函电[M].北京:北京大学出版社,2013.
[6] 王淙.国际商务英语函电[M].西安:西安交通大学出版社,2011.

[责任编辑:向 丽]
(下转第 87 页)

（上接第 71 页）

Reconsideration on Interactive Teaching during the Era of Internet+ ——Taking Business Correspondence for Example

HU Juan

(Wuhan City Vocational College, Wuhan 430064, China)

Abstract: During the era of Internet+, interactive teaching has gained new connotation. With the increase of interactions in the era of Internet +, demand of foreign trade enterprises for foreign trade graduates have been growing. In order to develop students' communication abilities to adapt to the job market, higher vocational teachers should practice the new interactive teaching in Business Correspondence course centered on learning groups, designing specific tasks as the interactive contents, and taking the Internet as the carrier of interaction and multiple evaluation system as the interactive link.

Key words: Internet+; interactive teaching; Business Correspondence

（上接第 74 页）

A Research on “Product” and “Process” Approach of English Writing Teaching in Higher Vocational College

WANG Ai-xia

(School of Foreign Languages, Wuhan Polytechnic, Wuhan430074, China)

Abstract: Effective boosting of students' language output competence is an eternally immutable link in English teaching, and it is also a weak point to be improved in higher vocational English teaching. Presently, two teaching approaches are widely adopted in Chinese higher vocational colleges, that is, “product” and “process” approach, which are based on behaviorism theory and communicative theory respectively. Whether they are effective in improving all language learners in Chinese context remains to be seen, especially for vocational college students. This research, targeted at non-English major students in higher vocational college, attempted to investigate the efficiency of both approaches within duration of two terms, hence, to explore a more effective English writing method for higher vocational students.

Key words: higher vocational colleges; English writing teaching; Process Approach; Product Approach