

黎巴嫩孔子学院商务汉语教学案例：在挑战中前行

在黎巴嫩孔子学院，志愿者教师林悦迎来了一群充满热情但也颇具挑战的学生——本土汉语中级水平学习者。他们怀揣着对中国商务世界的好奇与憧憬，走进了林悦的商务汉语课堂。林悦此次选取的教学内容是《商务汉语教程》中的“商务谈判”这一课，这一课对于学生们日后在商务领域与中国伙伴打交道至关重要。

在正式授课前，林悦通过播放一段真实的商务谈判视频作为导入，希望能激发学生们的兴趣。视频中，中国和外国企业代表就合作项目展开激烈讨论，流利的汉语、复杂的商务术语以及你来我往的谈判技巧，让学生们目不转睛。播放结束后，林悦提问学生们从视频中获取到哪些关键信息，然而，学生们大多只能说出一些简单的内容，对于视频中频繁出现的商务术语，如“双赢”“战略合作”“市场份额”等，一脸茫然。林悦意识到，学生们虽然具备一定的汉语基础，但商务领域的专业词汇积累严重不足，这将成为他们理解商务汉语内容的一大障碍。

分析问题后，林悦决定调整教学策略。她先将这一课中出现的重要商务术语——列出，如“报价”“合同条款”“违约责任”等，开始进行详细讲解。林悦采用了情景教学法，为每个术语都创设了生动的商务情景。例如，在讲解“报价”时，她模拟了一个电子产品采购的场景，自己扮演采购商，让学生扮演供应商，进行报价的互动。在这个过程中，学生们不仅理解了“报价”的含义，还学会了如何用汉语进行表达。然而，新的问题又出现了，在实际对话中，学生们虽然能说出单词，但语法错误频出，句子结构混乱，导致表达的意思不准确。

林悦再次停下教学进程，对学生们的语法问题进行分析。她发现，汉语中一些特殊的语法结构，如“把”字句、“被”字句，以及复杂的时态变化，让这些黎巴嫩学生感到十分困惑。为了解决语法问题，林悦利用图片、图表等直观教具，将抽象的语法规则可视化。比如，在讲解“把”字句时，她画了一幅图，图中一个人把书放在桌子上，然后对应写出“他把书放在桌子上”的句子，让学生们直观地理解“把”字句强调动作对宾语的处置。同时，她还设计了大量的语法练习，让学生们在练习中巩固所学。

经过一段时间的词汇和语法专项训练，学生们有了一定的进步。林悦开始进入课程的核心部分——商务谈判技巧的教学。她先向学生们介绍了商务谈判中的基本原则，如尊重对方、保持冷静、寻求共赢等，然后组织学生进行小组模拟谈判。学生们分成小组，分别扮演不同的企业代表，就合作项目展开谈判。在谈判过程中，林悦发现学生们虽然掌握了一些词汇和语法，但在实际运用中，缺乏谈判的策略和技巧，常常陷入僵局，不知道如何推进谈判进程。

面对这一问题，林悦在每个小组谈判结束后，进行了详细的点评和指导。她结合实际商务谈判案例，向学生们讲解了如何运用沟通技巧打破僵局，如何在谈判中巧妙地提出自己的需求和条件，以及如何通过妥协达成双方都满意的结果。例如，在一个小组谈判中，双方就产品价格僵持不下，林悦引导学生思考除了价格之外，还有哪些因素可以作为谈判的筹码，如交货时间、售后服务等。通过这样的指导，学生们逐渐掌握了一些谈判技巧，谈判过程也变得更加顺畅。随着课程的深入，学生们的商务汉语水平有了显著提高。在课程结束时，林悦组织了一场综合性的商务谈判模拟活动，邀请了孔子学院的其他教师作为评委。学生们在模拟活动中表现出色，不仅能够准确地运用商务术语进行交流，语法错误也大大减少，而且在谈判技巧上也有了很大的提升，能够灵活应对各种谈判场景。

通过这次“商务谈判”课程的教学，林悦深刻认识到，在商务汉语教学中，针对不同水平的学生，会遇到各种各样的问题。作为教师，需要敏锐地发现问题，深入分析问题产生的原因，并及时采取有效的解决措施。只有这样，才能帮助学生克服困难，提高商务汉语水平，为他们未来在商务领域与中国的交流合作打下坚实的基础。在未来的教学中，林悦计划继续探索更加多样化的教学方法，丰富教学内容，以满足学生们不断增长的学习需求，让更多的黎巴嫩学生在商务汉语的学习中受益。

(案例来源：笔者于2024年8月对黎巴嫩孔子学院志愿者教师林老师的访谈调查)