

基于 5E 教学法的高职跨境电商英语商务谈判教学策略

刘欢

宿迁泽达职业技术学院

摘要: 随着跨境电商行业的迅猛发展,企业对具备商务谈判能力的高素质人才需求激增。当前高职跨境电商英语教学普遍存在“重语言轻应用”的困境,学生在真实谈判场景中能力薄弱。5E 教学法作为一种强调学生主动建构知识的教学模式,为解决上述问题提供了新视角。本文基于 5E 教学法核心理念,结合高职学生认知特点和岗位需求,构建了一套系统的跨境电商英语商务谈判教学策略,旨在通过重构教学过程,将语言学习与商务技能深度融合,为高职外语教学改革提供实践参考。

关键词: 5E 教学法; 高职教育; 跨境电商; 商务英语谈判; 教学策略

DOI: 10.65976/3080-0374.2026.07.041

在“互联网+外贸”国家战略的背景下,跨境电商已经成为我国对外贸易的新引擎,对于高职院校商务英语专业人才的培养提出了新的要求。传统的商务英语教学重在词汇语法的传授、单证流程的模拟,而忽略了商务沟通中非常重要的谈判环节。跨境电商商务谈判不是语言的转换,而是商业策略、跨文化理解、心理博弈的综合体现。高职学生普遍存在着英语基础差、商务知识碎片化、临场应变能力差等状况,在谈判情境下不能胜任。怎样才能冲破“哑巴英语”和“纸上谈兵”的困局,这是目前高职跨境电商英语教学改革难题。5E 教学法起源于美国 BSCS 的一种教学模式,它的主要特点就是用五个环环相扣的教学环节来引导学生像科学家一样进行探究和建构知识。该模式以学生为中心,重视知识的产生过程,和高职教育所强调的“理实一体化”以及职业核心素养的培养目标不谋而合。将 5E 教学法应用到跨境电商英语谈判教学当中,目的在于重新塑造课堂生态,使学生在真实的项目驱动下完成从语言输入到商务输出的转变,进而有效地提高学生的职场竞争力。

一、高职跨境电商英语商务谈判教学现状与困境

跨境电商英语谈判是语言学、国际贸易实务、跨文化交际学等多学科知识的综合课程,但是目前高职院校教学实践表明,该课程存在诸多问题,严重阻碍了学生综合职业能力的形成。

(一) 教学内容与岗位需求脱节

目前很多高职院校使用的教材更新速度跟不上行业发展节奏,教材内容大多注重传统面对面外贸谈判流程,即迎送客商、参观工厂、宴会礼仪等,而对跨

境电商主流的线上即时沟通、纠纷处理、海外仓铺货的补货谈判等新业态场景的涉及很少。教学内容过于理想化,缺少对实际业务中出现的价格纠缠、质量纠纷、物流延误等复杂突发情况的深入模拟,造成学生所学与所用脱节,到企业工作后不能很快适应岗位要求。

(二) 教学模式固化,缺乏情境建构

传统的课堂教学仍然以教师讲、学生听的填鸭式为主,虽然大部分课程设置了模拟谈判环节,但是大多只是形式上的教学。学生一般按照教师给出的台词来“表演式”地进行谈判,缺少真实的商业逻辑驱动。该种教学模式忽略了学生在谈判过程中所起的主体作用,不能调动学生为了达成交易而主动去获取信息、组织语言、调整策略等内在动力。学生对谈判的认识只停留在简单的句型记忆上,一旦对手提出预料之外的异议,就会陷入慌乱,不能运用所学的知识进行有效的化解。

(三) 评价体系单一,忽视过程性考核

在传统的考核体系当中,期末笔试成绩或者一次性模拟谈判展示所占的比重较大,终结性评价方式不能全面地体现学生在谈判过程中信息搜集能力、临场应变能力、团队协作能力、策略调整能力等各方面的情况。只用一次表现来定论,容易使学生只重视最后的表演效果,而忽略对整个谈判过程的思考和总结。缺少对学生探究、迁移过程的精细化评价,教师不能及时发现学生在探究、迁移阶段出现的问题,也就不能对教学进行精准的干预。

二、5E 教学法的内涵及其与跨境电商谈判教学的适切性

5E 教学法是基于建构主义理论的探究式教学模

基金项目: 本文系江苏高校哲学社会科学研究一般项目 2024 年度立项课题“‘5E 教学法’在高职跨境电商实务英语教学中的应用研究”(课题编号: 2024 SJYB1766)的研究成果。

式,由 Engage、Explore、Explain、Elaborate 和 Evaluate 五个环节构成,五个环节互相联系,形成一个螺旋上升的学习闭环,对解决目前高职谈判教学的痛点有很高的契合度。

(一) 5E 教学法的基本内涵

参与环节是教学的开始,教师用创设冲突性或者趣味性的问题情境来激发学生的探究欲望,调动起学生已有的知识和经验。探究环节是学习的关键所在,学生在老师的引导下,在小组合作的基础上,自主地对中心问题展开探究,用查阅资料、分析案例、头脑风暴等手段来建立知识模型。解释环节是对知识进行梳理、深化的过程,学生把探究成果展示出来之后,教师在此基础上加以指导,纠正学生的错误,引进谈判的专业术语以及策略理论,使学生把感性认识升华成理性的认知。迁移环节就是把新学的谈判知识和技能运用到新的、更复杂谈判任务中去,使知识得到内化、技能得到熟练。评价环节贯穿始终,教师对学生进行评价的同时,学生也会对自身进行评价、小组之间也会互相评价,以反思学习的过程,提高元认知能力。

(二) 5E 教学法与谈判教学的适切性分析

跨境电商英语谈判本质上是复杂的商务沟通实践活动,需要学生有发现问题、分析问题、解决问题的能力,这与 5E 教学法的探究式内核是一致的。首先,谈判是从利益冲突开始的,这与参与环节的问题导入不谋而合,可以自然而然地引起学生的好奇心和胜负欲。其次,成功的谈判要进行充分的背景调查和方案设计,这与“探究”和“解释”环节中学生自主建构知识的过程是一致的。再次,跨境电商的谈判场景千差万别,需要学生有灵活应对的能力,这也正是迁移环节所要达成的目的。最后,谈判后复盘是提高谈判水平的关键,和评价环节的功能是一样的。因此把 5E 教学法应用到高职跨境电商英语谈判教学中去,一方面可以改变学生被动接受的状态,另一方面也可以在模拟的商业实战中系统地构建起属于自己的谈判知识体系。

三、基于 5E 教学法的高职跨境电商英语谈判教学策略构建

根据目前教学中存在的问题,结合 5E 教学法的五个环节,本文提出一套以项目驱动、任务为载体的教学策略体系,在真实商业情境中通过环环相扣的教学活动来提高学生的语言应用能力、商务实战能力、跨文化思维能力。

(一) 参与:创设真实交易冲突,激发谈判动机
教学初期教师不能采用简单的“今天我们学习价

格谈判”这样的导入方式,而应该用跨境电商平台真实数据或者视频素材来创设出具有代入感的商务情境。教师可以设计一封来自海外客户的索赔邮件,客户以产品质量问题为由要求高额赔偿,并且威胁进行 A 到 Z 索赔。该情境可以迅速把学生带入卖家的角色中,激发学生解决问题的紧迫感。接着教师提出核心问题,作为卖家应该怎样通过沟通来保证账号安全,并且把损失降到最低?此时学生的好奇心被彻底激发出来,产生强烈的探究欲望,为下阶段的探究活动做好心理上的准备。

(二) 探究:分组调研与策略设计,构建知识雏形

由于强烈的动机,学生以四个、五个人为一组扮演不同的公司角色进入探究环节。教师给予必要的资源引导,即有关跨境电商论坛链接、海外消费者权益保护法条款摘要和各种类型的谈判案例等。各小组要围绕核心问题展开深入探究,查阅目标市场的文化习惯,剖析客户的投诉真实意图,初步拟定出几套谈判方案。学生在这个过程中既要搜寻许多商务英语词汇和句型,又要经由逻辑思维去剖析各种方案的利弊,语言学习同商务分析有了初步的结合。教师在这个阶段是观察者、资源提供者,促进小组间不同的思维探究。

(三) 解释:展示方案与精准讲授,实现知识内化

经过充分的探究,各个小组轮流用英语展示初步的谈判策略,并且对背后所隐藏的商业逻辑进行解释。教师在这个环节里引导学生对不同的方案进行质疑、辩论,当学生暴露出知识盲点的时候,例如不能准确表达出部分退款的操作流程,或者忽略美国和欧洲消费者处理售后的心理差异,这时教师就会抓住机会进行详细的讲解。教师把学生的零散方案提升到理论的高度上,系统地讲解了分配式谈判和整合式谈判的区别,提出了 BATNA 谈判原则,对学生的辩论中出现的商务礼仪问题进行了纠正。用这样的方式使原本枯燥的谈判理论、专业术语变得生动具体,学生经过自身的探究之后对教师的讲解理解更加深刻,从而达到知识内化的目的。

(四) 迁移:变更谈判情境,锤炼灵活应变能力

知识内化是为了应用,在迁移环节教师会给出更复杂的谈判变体来打破学生刚形成的思维定式。以索赔谈判为基础,加入新的变量“发现投诉客户是该品类的当地网红,拥有大量的粉丝,老板要求不能得罪他,还要将其发展成分销商”。对相同的质量问题采取怎样的策略进行调整呢?此时谈判目标由原来的“处理纠纷”转变为“危机公关和商务拓展”。学生必须

立即从原来的方案中脱离出来,重新整合语言和策略,既不能因为质量疏忽而对客户进行安抚,也不能因为过度赔偿而做出错误的决定,还要试探性地提出分销合作的建议。经过多次情境的训练之后,学生的谈判技巧由原来的刻板模板变成灵活运用。

(五)评价:建立多元评价体系,聚焦素养生成教学评价始终贯穿以上四个环节,并不是只对最终的谈判结果进行评价。在5E教学模式下要创建多元化的过程性评价体系,首先要采用电子档案袋评价,对各个小组的探究阶段搜集到的资料以及每次模拟谈判的录音录像进行记录。其次就是强化过程性评价量表,把评价指标细化成信息搜集能力、策略创新性、英语语言准确性、临场应变能力、团队协作能力等。每次模拟谈判结束之后马上开展小组互评和教师点评,经由回放录像来剖析学生在重要话语方面的逻辑缺陷。最后引导学生撰写谈判复盘报告,反思谈判过程中的得失,促进谈判元认知能力的产生,达到从会谈判到懂谈判的质的飞跃。

四、结论

基于5E教学法的高职跨境电商英语商务谈判教学策略,是外语教学模式的一次重大革新,把枯燥的语言技能训练变成有趣的商务问题探究,用“参与、探究、解释、迁移、评价”这五个环节的有机融合,很好地解决了目前教学中出现的理论与实践相脱离、学生缺乏主动性和应变能力等问题。经过实践证明,该种教学策略不但可以明显提高学生在特定商务语境下英语的应用能力,更重要的是可以培养出学生的商业逻辑思维、跨文化问题解决能力以及团队合作精神,

这些与跨境电商行业需要的技术技能型人才相契合。虽然该策略的推行给教师的跨学科知识储备、课堂掌控力和教学资源创造能力带来了更高的标准,但是它在改善学生职业核心素养方面所取得的明显效果,无疑给高职商务英语专业教学改革赋予了十分宝贵的参照范式。随着数字技术的发展,怎样把AI虚拟谈判对手、VR沉浸式场景等新技术运用到5E教学环节中去,将会成为该领域需要进一步研究的问题。

参考文献:

- [1] 杨光辉. “5E”教学模式在高职高专学前教育专业学生学前英语教学能力培养中的应用[J]. 大学, 2021(11):103-104.
- [2] 逯小青, 王平泉. 分层教学法在高职英语教学中的应用和效果[J]. 英语广场, 2025(5):125-128.
- [3] 焦韵嘉, 龚芳. 跨境电商背景下的高职电子商务英语课程改革探索[J]. 电子商务, 2018(9):79-80.
- [4] 陈锐. “一带一路”倡议下面向跨境电商发展的高职商务英语课程改革[J]. 山东商业职业技术学院学报, 2025, 25(1):65-70.
- [5] 田雪卓. 问题链驱动下的5E教学法在高中英语阅读教学中的应用[J]. 成才, 2025(20):110-112.
- [6] 石雪. 暗示教学法在高职英语教学中的应用研究[D]. 沈阳师范大学, 2025.
- [7] 倪君. 任务型教学法在高职高专英语教学中的应用效果研究[J]. 中国多媒体与网络教学学报(中旬刊), 2025(4):116-119.
- [8] 许芹. 情景教学法在高职英语教学中的应用探讨[J]. 新课程研究, 2024(24):62-64.