

国际商务课程的知识分类目标导向教学设计

郭裕建 周立人

摘要 本文系统介绍凝结当代教育心理学最新研究成果的“知识分类目标导向教学设计及其技术”的同时,结合国际商务课程,阐明教学设计的基本原理、操作程序和新教案规格及其技术,试图促使外贸院校的教学人员的教学设计既有深厚的理论基础,又具可操作性,以提高国际商务课程的教学效率和质量。

关键词 国际商务课程 知识分类学习论 目标导向教学设计 新教案规格 教学目标陈述 教学任务分析 广义知识观

中图分类号: C521 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2000)06-0061-07

随着我国经济全球化进程的加快,国际贸易在我国经济中将发挥更大的作用。在这种形势下,我国将需要大量高素质从事国际商务的人才。而培养这类人才的外贸院校,将面临如何使国际商务课程的教学朝着科学化、规范化和高级化方向发展的紧迫问题。要解决这个问题,就得加强教学设计的科学化、程序化研究。目前,发达国家的教学设计开发研究能改进学习与教学,且能广泛应用于工商企业和政府部门。

本文试运用我国著名教育心理学家皮连生创立的“知识分类目标导向教学设计”理论及其技术,探讨国际商务课程教学设计问题。该理论是皮教授近20年来,在系统介绍引进美国当代著名教育心理学家加涅(R.M. Gagne)的关于学习结果分类理论与教学设计原理以及当代认知心理学最新成果的基础上,结合我国教育实际而创立的一套指导教师教学设计和教学行为的理论及其技术。它主要由知识分类学习理论和目标导向教学设计理论及其技术两部分构成。

一、知识分类学习论

该理论首先针对传统教学理论中关于知识、技能和能力概念含混不清以至教学实际中知识教学与能力培养的严重对立的现状,提出了“广义知识观”。^①

为了很好地理解“广义知识观”,首先让我们看加涅的理论。他把认知的学习结果分为3类:

1. 言语信息 加涅在这里所指的既是知识,也和能力有关。这类知识主要是回答世界或事物是什么的知识。它对学生的能力要求主要是记忆。

2. 智慧技能 加涅指的是运用符号办事的能力。这里的知识是回答怎么办的知识,它对学生能力的主要要求是理解和运用概念、规则(即各学科中的公式、定理和原理),进行逻辑推理的能力。它可以由从简单到复杂的5个亚类构成:

(1)辨别:如指出经济学中社会救济和社会福利的区别。

(2)具体概念:如能在各种票据中确认“支票”。

(3)定义性概念:如能理解“法人”、“垄断”等概念(这类大多属于抽象概念)并能举例说明。

(4)规则:如在投资管理中运用“净现值法”公式进行预算和评估。

(5)高级规则:如运用若干简单规则解决复杂问题。如能用出口成本指标、费用水平指标和资金周转指标等,考核一外贸企业的经济效益。

3. 认知策略 加涅指的是个体对自己认知过程进行调节和控制的能力,包括学习控制自己的注意、记忆和思维方向、方法等的能力。它和学生的学习方法有关,也是学会学习的能力。例如,学习《票据法》时,可以把汇票、本票和支票三者性质、使用条件及其方法加以比较,区分它们的异同以加强记忆。再如,做英语听力题时,应该先迅速扫视试题的选择支以大致确定试题的内容主题,从而加强听的效果。从信息加工的观点看,认知策略是一种对内的调控能力(类似电脑据内部运行状态进行调控的能力),而智慧技能是人们运用符号对外办事的能力(类似电脑据外部指令和内存软件进行运算、操作能力)。智慧技能和各学科基本概念、原理的教学有关,而认知策略在传统教学内容中并无明确规定,因而是教学的薄弱环节。

其次,当代认知心理学的信息加工理论家安德森(J. R. Anderson)把个体的知识分为两类:一为陈述性知识,另一为程序性知识。陈述性知识是个人具有意识地提取线索,因而能直接陈述的知识。这类知识回答“是什么”的问题,一般通过记忆获得,也可以称为记忆性或语义知识,与加涅分类中的“言语信息”大致相同。程序性知识是个人没有意识地提取线索,借助某种作业形式能推测其存在的知识,它主要用来解决“怎么办”的问题,是一套办事的操作步骤(这种知识的结构为“如果…就…”,类似于计算机软件“IF…THEN…”语句)。在本质上,它们由办事的概念和规则构成。由于运用概念和规则办事的指向不同,它们又可以分为两类:一类为运用概念和规则对外办事的程序性知识,另一为运用概念和规则对内调控的程序性知识。二者分别与加涅分类中的智慧技能和认知策略相当。

由此可见,知识概念有狭义和广义之分,狭义的知识仅指陈述性知识,广义的知识包含三类知识,即陈述性知识、对外办事和对内办事的程序性知识。我们平常所说,学校教育既要传授知识,也要形成技能。这里所说的“知识”,实际是狭义的知识。它们在国际商务课程中占有很大比重。这里所说的“技能”,从广义知识观看,实际上是个体习得的一套程序性知识并按这套程序去办事的能力。如果学习者通过练习而习得了按某种规则或程序顺利完成身体协调任务的能力,则表明已习得了动作技能。如果学习者通过练习而习得了按某种规则或程序顺利完成智慧任务的能力,则习得了认知技能(包括智慧技能和认知策略两类)。以上所说的广义知识、狭义知识、技能和策略的关系可由下图来表示。

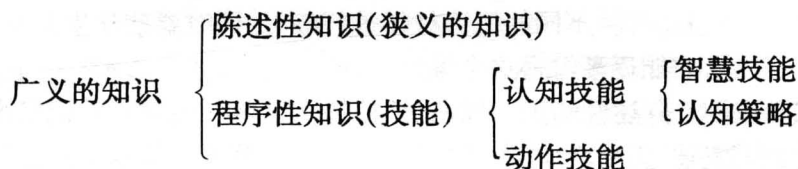


图1 广义的知识分类

综上所述,广义知识观把“知识”定义为:个体通过与环境相互作用而获得的信息及其组织。广义知识观是在吸收并总结当代心理学最新研究成果的基础上提出的,较好地解决了传统教学理论关于知识、技能和能力含混不清以至相互对立、矛盾的问题,从而把三者较好地统一起来。从理论上如果把个体的先天能力(如智商)排除,那么,我们可以用广义知识观来说明个体一切后天习得的能力。例如,现在倡导学校教育要注重培养学生的创新能力。按广义知识观,就应该注重学生的创新策略教学,它与学科知识教学要结合,但又不同于学科知识教学(下文还要论及)。

课堂教学实践和有关实验研究表明,广义的知识的知识的学习一般经历习得和同化、巩固和转化以及迁移和应用3个阶段:

1. 新知识习得、同化阶段 在学习目标的指引下,学习者有选择地接受新信息并激活头脑中有关的知识,新旧知识相互作用,新知识被纳入已有的知识结构之中。心理学把这种过程叫做“同化”。美国著名教育心理学家奥苏贝尔(D. P. Ausubel)总结并阐明了3种同化模式:^②

(1)下位同化:学习者已习得一上位概念,新学的是一下位概念。如:在商务翻译教程中,已习得“词性转换”上位概念,再学习“动词与名词互换”或“副词与形容词互换”。这时,属于下位同化。同化的结果是,新知识被纳入原有知识的下位,已有概念得到进一步丰富和分化。教学中这种同化最为常见。

(2)上位同化:学习者已熟悉一些下位概念,新学的是一上位概念。同化的结果是,新知识被纳入已有经验的上位,使已有知识得到整合而形成新的结构。

(3)并列结合同化:新旧知识不构成上下位关系,而是大致并列关系。学习者用类比推理的方法理解新知识,从而把新知识纳入已有知识结构,二者是并列关系。这在知识结构的横向贯通时有重要作用。

学习者正是通过这3种同化模式,不断地使自己的知识形成上下分化、左右贯通的组织良好的结构。

在这个学习阶段,所有的知识都是陈述性的。对程序性知识来说,所习得的是它的前身,即程序性知识的陈述性形式。

这里要注意“认知策略”学习的特殊性。策略性知识也是程序性知识的一种,上述学习规律也适用于指导它的学习。也就是说,它也是由概念构成的规则学习。但是,又和反映外部事物性质的学科概念和规则不同。首先,如上所述,它是对内调控技能,涉及的概念和规则反映人自身认识活动的规律,无法从外部直接观察,因而难以直观演示的方法教学生。其次,它往往有较高的概括性和灵活性。再次,它的习得受学习者的反省认知水平的制约。例如,为了提高国际商务课程的阅读理解效果,教学生一种调控阅读过程的SQ3R(是下列五步骤关键词的英文缩写)策略。其规则如下:浏览;(就关键部分)提问;(带问题)阅读;(用自己的话)复述;回忆(已阅读的材料)。这是一个带有概括性和灵活性的调控学生阅读方向与内

部过程的规则,教师要指导学生通过各种不同的阅读材料进行练习,同时要使学生清醒地意识到就不同材料进行提问、复述,才能逐渐习得这个策略。

2. 知识的巩固和转化阶段 陈述性知识一般通过“精加工策略”(包括各种记忆术、笔记、摘抄、评注、编提纲等)和“复述”等手段,以命题网络得以保持。程序性知识需经过“变式练习”,才能转化为以产生式表征的技能。所谓“变式”是指概念或规则的例证在非本质特征方面的变化。例如,有面值股是股票较为一般的例证,也是企业股票常见的形式。而无面值股则是股票的“变式”,尽管非本质特征的形式有了变化,但本质特征不变,即它在权利方面和有面值股相同。学习“股票”概念,就要进行有关的变式练习,才能转化为办事的能力。

3. 知识的运用和迁移阶段 所谓迁移,在心理学中是指一种学习对另一种学习的影响。学习间的影响有促进和干扰之分,前者叫正迁移,后者为负迁移。知识的运用和迁移二者关系密切。在知识的运用过程中,教学的重要任务是要利用迁移原理,促进新的学习,而防止已有知识、技能的干扰。

(1)塑造良好的知识结构,促进陈述性知识的迁移。奥苏贝尔认为,教学应促使学生头脑中已有知识形成良好的内部组织结构,有利于已有知识的迁移和新知识的学习。例如,教学《国际投资理论与实务》时,应首先让学生形成“国际投资”上位概念,以此作为同化其他知识的固定点。然后再分别教学“国际投资种类”、“国际投资环境”和“国际筹资”等下位概念。在“国际投资种类”中,再分别介绍“直接投资”和“间接投资”,“直接投资”又包括独资企业、合资企业、合作企业、企业购买等。这样,所教学的概念形成一个有组织的系统,且把系统中的下位概念形成横向比较与联系,上下左右,融合贯通。既有利于有关新知的学习,也有利于知识的运用和迁移。

(2)运用智慧技能学习原理,促进学习和迁移。尽管国际商务课程中的陈述性知识占有一定的比重,但是,还有不少概念和规则的学习。往往人们有一种误解,认为这些课程只要学生死记硬背就可以了,而忽略或不懂教学概念和规则的一般原理,因而不利于学生形成智慧技能。例如,《国际商法》中的“要约”教学,只让学生记住笼统、抽象的定义是远远不够的。还需列举若干实际正例进行变式练习,同时还要联系“要约引诱”的反例进行鉴别。必要时还要进行案例分析,才能使学生形成技能。这样,既有利于下面“承诺”、“合同”、“违约及其责任”等知识的学习,也有利于把所学的知识运用并迁移到新情境中去。

(3)运用反省认知理论,促进策略性知识的学习和迁移。如上所述,反省认知在策略性知识的习得和迁移中起关键作用。特别是对概括性和灵活性较高的策略,训练要提高到反省认知水平,即要解决4个“W”(what,策略是什么;where,适用的范围;how,怎样用;when,何时用)。这样,反复训练才能起到良好的迁移效果。

二、目标导向的教学设计理论及其技术

目标导向教学设计理论及其技术主要由确定和陈述教学目标、分析教学任务和安排教学过程及其测量评价技术构成,这几部分也就构成新教案规格。^④下面结合国际商务课程分别加以阐述和说明。

□□ (一)确定并陈述教学目标

这里的“目标”主要是指由课时或若干课时构成的教学课题的目标。教学目标的确立,

主要参照由上级教育行政主管部门所制定的教学大纲和有关的教学内容。在此基础上,还要从知识分类学习论的角度,考虑目标确定是否恰当。例如,对于国际商务的大部分课程,人们往往认为是属于文科课程,只要求学生记忆,就是误当作“言语信息”的学习。实质上,其中的核心内容(概念和原理)属于“智慧技能”的学习。正因为如此,我们培养出的学生往往只是记住了死的知识,而缺乏灵活运用能力。由此可见,目标确定得恰当与否是至关重要的。

目标确定后,为了便于教学,还得进行教学目标的陈述。它的基本要求是,克服目标陈述的含糊性,尽可能用可观察的行为目标陈述。传统的教学目标陈述,一般会用使学生“了解”“认识”、“懂得”等字样。这样陈述的目标,不同的人可能有不同的理解,带有含糊性,因而很难指导学生的学习。为此,西方教育心理学界早在60年代就发起了克服教学目标含糊性的运动。甚至,1975年美国国会“94-142公法”中有这样的要求:“美国政府实际上要求教师应该用具体教学目标让学生参与特定的教育计划”。^④因此,我们要尽可能用描述学生行为的动词来陈述教学目标。下面据知识分类学习理论,结合国际商务课程,列出不同学习结果的陈述。

目标陈述的样例表

学习结果	教学内容	用行为动词进行目标陈述的样例
言语信息	乌拉圭回合的议题	能说出或背出议题,会做有关填空题或简答题
智慧技能: 辨别 具体概念 定义性概念 规则 高级规则	记名股和无记名股 商标 法人 实际收益率(RY) 出口成本指标,费用水平指标,资金周转指标	能区分二者不同之处 能在商品的各种不同标志中找出“商标” 能举出若干例证说明“法人”,会做有关“法人”的选择题 会做有关计算题,能用RY衡量某企业的收益率 会综合运用三个指标对某一外贸企业的经济效益进行评估
认知策略	对比法	会用“对比法”比较本票和支票的同异之处

教学目标陈述,除了上述的具体、明确和可观察、可测量的要求外,还应该符合下列要求:(1)所陈述的是学生的学习结果,而不应该陈述教师做什么(传统教案往往规定教师如何如何做,体现了“教师中心”思想,既无科学依据,也忽视了“学生主体”地位。);(2)所陈述的应该反映学生学习结果的层次性,特别是“智慧技能”的层次性。认知领域的教学目标一般应该反映记忆、理解与运用(包括简单运用和综合运用)3个层次。

总之,教学目标的确定和陈述是教学设计非常重要的环节。这是因为教学目标具有如下导向功能:(1)指导教师备课和对教学方法、技术、媒体的选择和运用;(2)指导学生学习;(3)指导教学结果的测量和评价。一节课、一教学课题或一教学单元结束后,教师应该自编测验题,针对教学目标测试,了解目标是否达到。领导和同行评价教师的教学效果,可以有許多标准。但唯一最可靠和最客观的标准是既定的教学目标是否恰当和教学目标是否达到。

(二)教学任务分析

目标陈述和任务分析是教学设计中两个相互关联的环节。在西方教学心理领域中,任务分析及其技术已经发展成为一门专门的学问。任务分析是教师从掌握一定的学习理论,到科学有效地控制自己的教学行为的重要中介环节。它不仅可以用来指导教师教学,而且

用来作为教学软件和电脑课件编制的主要技术,从而有利于学生的个别化教学。而我国传统以至当前流行的教案设计还没有任务分析一环,教师的备课及其教学行为主要依赖于个人经验,缺乏科学性和规范性。目标导向教学设计要求做好这项工作,主要根据加涅^⑤和奥苏贝尔的学习理论进行任务分析。它主要包括下列内容:

1. 确定学生的起点能力 上述目标陈述的是教学的终点能力,教师要针对它,分析并确定学生的起点能力及其状态。确定的方法很多:检查学生作业、小测验、课堂提问或观察学生的反应等。按照布鲁姆的“掌握学生”原则,学生必须掌握上个教学单元的85%的教学目标后,才能转入下个单元的学习。

据知识分类学习论,智慧技能从简单到复杂有严格的先后层次关系,低一级的往往是高一级的起点。

2. 分析使能目标和学习的的支持性条件 起点能力确定以后,就要分析从起点到终点之间起过渡作用的使能目标。例如,“国际债权股资”这段教学内容的终点目标确定为,“能根据国际债券的知识及其计算公式进行各种债券收益的计算与评估”;起点能力,“掌握有价证券和股票两概念及其种类,并能计算、评估股票的价格和指标”。下面是使能目标的分析:

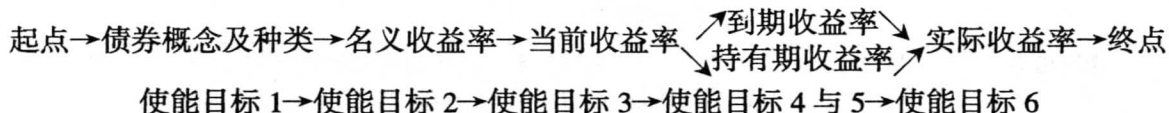


图2 从起点到终点的使能目标分析

上图的分析是从起点向终点顺推,其中使能目标4和5大致属于平行的技能。也可以由终点向起点逆推。必要时,每个使能目标还可以再细分。例如,上图使能目标6“实际收益率”可以分为:(1)能说出它的含义;(2)会背公式并能指出字母的含义;(3)会运用公式进行计算;(4)能据案例进行分析和计算。这种使能目标分析也就是学习的必要条件分析,因为每个低级技能都是高一级技能学习的必要条件。在此基础上,还要分析学习的支持性条件。它主要包括学生的学习动机、态度、学习的方法、教师所采用的教学方法、媒介等。良好、适当的支持性条件虽不是构成学生新的能力的成分,但它有点象化学中的“催化剂”,有利于新能力的形成。对于教师来讲,深入细致的学习支持性条件分析,有利于教师采用适当的教学方法及其媒介,以改善教学效果。

(三)安排教学过程

任务分析完成后,结合上述教学模型,安排教学过程就有了科学的依据,也有了明确的程序(主要由使能目标的顺序决定)。同时,根据不同的知识类型,要采用相应的教法。这就是所谓“教学有法,教无定法”。在每一课或单元结束时,要选用与教学目标相应的测试题来检测目标是否达到。一般地说,检测“言语信息”多用填空题和简答题,而检测“智慧技能”多用选择题、计算题和案例分析题。

注释:

- ① 皮连生,学与教的心理学,华师大出版社,1997年5月第2版,第94~105页。
- ② 皮连生,智育心理学,华师大出版社,1996年4月第1版,第107~111页。
- ③ 同上,第265~269页。
- ④ J. A. Glove & R. H. Bruning, Educational Psychology; Principles and Application, 1987, p. 479.
- ⑤ 加涅等,教学设计原理,皮连生等译,华师大出版社,1999年11月第1版,第8章。
- ⑥ 陈龙安,创造性思维与教学,中国轻工业出版社,1999年6月第1版,第32页。

由于近些年教育领域重视学生“创造性”能力的培养,因此,这里特别强调教师在教学过程中要考虑安排培养学生创造性思维策略的教学。现以“检查表技术”为例加以说明。^⑥它是从一个与问题或主题有关的列表上来旁敲侧击,寻找线索以求获得观念的方法。例如,在“国际企业购买”教学中要求学生综合分析对某一国际企业收购的基本优势,以决定购买行为时,可按如下程序进行:(1)将各种优势列出一个表或大纲;(2)找出其中最大优势,并考虑这个优势的各种可能性问题或弊端;(3)列出问题或弊端的各种可能的解决方案;(4)权衡利弊而作出决策行为。在实际教学中,教师应尽量鼓励学生提出各种可能性而避免消极评价。心理学的有关研究表明,这种训练要反复不断地结合学生的“反省认知”进行,如让学生通过诸如“我现在正做什么?”“我进展到什么地方?”“我可以再做什么?”等问题,以帮助学生避免无目的地运用无效的策略。同时,策略的教学要结合专业知识技能进行,有的精深专业认知技能可能更为重要。总之,教师只有精心合理地安排教学过程,才能科学有效地养成学生一种创造性思维能力和习惯。

综上所述,知识分类目标导向教学设计及其技术既有深厚的理论基础,又具可操作性。从事国际商务课程教学的教师应该深入领会并加以实践,加强教学的科学化和规范化,以培养高素质的国际商务人才,从而适应并推动我国经济全球化的进程。

(作者单位:华东师范大学,上海对外贸易学院)

(上接第 60 页)

相关的药品、日用品和食品严重匮乏。俄政府为了解决市场供需矛盾,从而不得不放宽商品进口的限制,对一些食品实行降低 10% 的附加进口税,同时取消对进口食品 3% 的附加关税及免除进口商 3% 关税,这无疑为中国价廉物美的日用品和食品扩大进入俄罗斯创造了良好的机遇。今后一个时期,中国出口到俄罗斯的商品主要应集中在三类,即食品、日用品和服装。例如,俄现在对食品进口的依赖率为 40%,每年进口食品约 100 亿美元,目前中国只占其 10% 左右。由此可见,1998 年俄罗斯经济危机虽然给中俄双边经贸关系造成了一些挫折,但同时也为中俄双边建立面向 21 世纪的新型经贸关系带来新的发展空间和机遇。

最后,中俄在经贸方面的互补性优势依然存在,继续奠定 21 世纪两国经贸关系进一步发展的基础。

所谓互补性,即国与国之间经济上有效用的差异性。长期以来,中俄双方的互补性体现为俄在能源、核电、航天与军事技术等方面仍有很大的优势,与我合作的潜力仍尚待充分发挥。而另一方面,由于俄经济结构改造的长期性,其在消费品方面对进口高度依赖的状况在短期内难以改变,这种互补性的优势有利于中俄双方共同挖掘。在当今经济全球化趋势日益明显,科技发展日新月异的形势下,中俄双方应积极寻求在经贸方面的互补性优势,加强两国在产业和高科技领域的合作。在保持大力发展传统商品贸易的同时,积极推动相互投资、合作生产和共同开发等多种形式经济合作。当前应加强高新技术产品贸易和开发,能源和能源的综合利用和开发,开展生产投资和经济技术合作三个优先领域的开发和利用,并对这三个领域的合作进行长期规划,制定协作措施,推动企业拓展更多合作领域和规模,实现优势互补。这不仅符合两国人民的利益,而且还有利于促进本地区的发展。

(作者单位:上海对外贸易学院)