

1. Xây dựng giáo trình

Để thiết kế một giáo trình học tiếng Anh với mục đích đặc biệt cho sinh viên khoa Quản trị kinh doanh quốc tế nhằm mục đích phát triển kỹ năng giao tiếp, bài nghiên cứu để thiết kế một giáo trình học tiếng Anh với mục đích đặc biệt đã được thực hiện.

Trước tiên, phỏng vấn tập trung vào các sinh viên tốt nghiệp làm việc cho các tập đoàn đa quốc gia (MNCs) đã được thực hiện để tìm ra những tình huống cơ bản mà trong đó sinh viên phải sử dụng tất cả các kỹ năng giao tiếp bằng tiếng Anh. Thứ hai, phỏng vấn tập trung vào các giáo sư/giảng viên của môn quản trị kinh doanh quốc tế để tìm ra những sinh viên có khả năng cơ bản sử dụng tiếng Anh thương mại để học môn quản trị kinh doanh quốc tế. Tất cả những câu trả lời thừa nhận khả năng tiếng Anh thương mại rất cần thiết để học môn quản trị kinh doanh quốc tế. Những câu trả lời này cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của kỹ năng giao tiếp. Thứ ba, phỏng vấn tập trung vào các học viên tiềm năng trong các công ty đa quốc gia để đưa những điều họ quan tâm, mong đợi vào giáo trình học với mục đích đặc biệt. Nhờ đó, học viên có thể đạt được sự huấn luyện tốt nhất.

Một trong những nhân tố quyết định sự thành công của phương pháp "Xây dựng giáo trình" là một giáo trình theo một tiến trình nhất định phải được kết hợp với phương pháp bài tập theo chủ đề chuyên ngành liên quan. Giáo trình theo tiến trình rất quan trọng vì giáo trình dựa vào những bài tập chủ đề và bài tập giải quyết tình huống một cách rộng rãi. Những bài tập này mỗi sinh viên lần lượt đều phải thực hiện, điều này rất có lợi cho sinh viên phát triển khả năng giao tiếp. Phương pháp giảng dạy dựa vào bài tập chủ đề chuyên ngành liên quan kích thích sinh viên thực sự giao tiếp bằng tiếng Anh cũng như làm tăng động cơ học tập cho sinh viên. Ngoài ra, cả phương pháp theo tiến trình lẫn phương pháp áp dụng bài tập chủ đề đều phát triển khả năng sáng tạo và trí tưởng tượng của sinh viên. Do đó, nó giúp ích rất nhiều cho sinh viên trong sự nghiệp tương lai, vì quản trị thương mại quốc tế nghĩa là giao tiếp với mọi người trong môi trường đa văn hoá.

Qua thực tế chúng tôi cho rằng khả năng giao tiếp có thể học qua khóa học "Kỹ năng trình bày hiệu quả" bằng cách nâng cao kỹ năng trình bày vấn đề bằng tiếng Anh cho mục đích đặc biệt theo ngữ cảnh. Sinh viên ở trường Đại học kinh tế, đặc biệt là sinh viên năm cuối ngành ngoại thương, du lịch, quản trị kinh doanh quốc tế sẽ làm cho các tập đoàn đa quốc gia với môi trường đa văn hoá. Các em sẽ phải đàm phán những vấn đề khác nhau và đưa ra quyết định. Các em cũng phải trình bày thông tin trước những người khác. Trong thực tế, làm thế nào để lôi cuốn các thành viên khác tham gia trong một cuộc họp, cuộc đàm phán và trong những buổi thảo luận nhóm là một vấn đề hết sức khó khăn. Việc phát triển kỹ năng giao tiếp thông qua khóa học "Kỹ năng trình bày hiệu quả" được xem như sự huấn luyện về kỹ năng quản lý. Chính vì lý do này mà việc phát triển kỹ năng giao tiếp là rất quan trọng.

"Kỹ năng trình bày hiệu quả" đặc biệt được thiết kế để phát triển khả năng giao tiếp và kỹ năng trình bày một vấn đề. Khóa học có thể chỉ là một khóa học chuyên biệt, ngắn. Khóa học giúp cho sinh viên trình bày vấn đề một cách có hệ thống qua các giai đoạn chủ yếu từ cách soạn bài và giới thiệu đến

Các nhân tố chính quyết định sự thành công của việc giảng dạy tiếng Anh giao tiếp ở trường Đại học kinh tế TP. HCM

LÝ THỊ MINH CHÂU & THÁI THỊ XUÂN THỦY

cách tóm tắt và đưa ra những câu hỏi, trả lời. Cuối khoá học, sinh viên có thể viết và trình bày bài trình bày rõ ràng và mạch lạc. Mục tiêu của khoá học là trang bị cho sinh viên những công cụ cần thiết, các em cần có sự hướng dẫn từng bước để phát triển kỹ năng giao tiếp và trình bày một đề tài cách hiệu quả.

Nội dung giảng dạy bao gồm: (1) phương pháp trình bày và cách thức chuẩn bị, (2) phần giới thiệu, (3) phần nội dung thuyết trình, (4) giáo cụ trực quan, (5) phần kết của bài thuyết trình, (6) tóm tắt nội dung, (7) hỏi và trả lời, (8) tổng kết (trình bày toàn bộ tiểu luận khóa học). Hơn nữa, khi trình bày vấn đề hướng các sinh viên đến các chủ đề liên quan với chuyên ngành các em học chẳng hạn như ngành quản trị kinh doanh quốc tế, ngoại thương, du lịch. Các sinh viên được yêu cầu phải đọc thêm tài liệu để nâng cao sự hiểu biết về vấn đề các em trình bày.

2. Phương pháp giảng dạy

Liên quan đến vấn đề phương pháp, phương pháp viết và trình bày tiểu luận môn học theo các chủ đề chuyên ngành liên quan, lấy người học là trung tâm. Phương pháp này phát triển khả năng giao tiếp bằng cách đặt sinh viên là trung tâm của tất cả các hoạt động trong lớp, nhờ đó sinh viên có thể sử dụng tiếng Anh một cách chủ động, luyện tập các kỹ năng giao tiếp và trình bày vấn đề.

Lớp học trở thành một cuộc hội thảo để luyện tập kỹ năng giao tiếp cũng như kỹ năng làm việc nhóm.

Phương pháp dựa vào bài tập (có chủ đề chuẩn bị trước) cho phép chúng ta phát triển kỹ năng giao tiếp, phân tích, giải quyết vấn đề cho sinh viên bằng cách yêu cầu các em thực hiện các bài thuyết trình, làm việc theo nhóm.

Với phương pháp này sinh viên được giao tiếp trong chính nhóm của mình, nâng cao khả năng sử dụng tiếng Anh và luyện tập kỹ năng giao tiếp với những chủ đề đa dạng (Xem phần Phụ lục 1: Những chủ đề được trình bày bởi các sinh viên năm cuối ngành quản trị kinh doanh quốc tế (K.28), trường Đại học kinh tế – TP.HCM). Sinh viên được khuyến khích chọn những chủ đề liên quan đến những môn / lĩnh vực chuyên ngành và những đề tài các em quan tâm. Mỗi sinh viên có thể thiết lập một ngân hàng dữ liệu riêng cho mình để hoàn thành

mục tiêu học tập. Cũng vậy, sinh viên kết hợp một nhóm tối đa 4 người để thực hiện một đề tài. Với những hoạt động có sự hợp tác, kết quả không chỉ mang lại lợi ích cho những thành viên trong nhóm mà nó còn mang lại lợi ích cho các nhóm khác khi tìm trong danh sách các chủ đề đăng ký, nhóm này có thể trao đổi, chia sẻ thông tin với các nhóm khác mà có chủ đề trình bày liên quan đến chủ đề của nhóm mình.

Một số đặc điểm của hoạt động giao tiếp trong các nhóm nhỏ rất nổi bật. Một nhóm có thể thực hiện giao tiếp hiệu quả và thực tế khi mọi thành viên trong nhóm đều nắm được tiến trình của nhóm mình. Kết quả là những thành viên trong nhóm có những thái độ học tập đúng đắn và các em được học trong một môi trường học tập lý tưởng tạo cho các em lòng say mê đến việc học tập hơn, sẵn lòng làm việc chung với nhau để chia sẻ thông tin và thực hiện một bài thuyết trình hiệu quả.

Vai trò, nhiệm vụ trong nhóm đòi hỏi những chức năng giao tiếp cần thiết cho một nhóm để hoàn thành bài tập đã được giao (Alexandrovna, 2003).

Vai trò nhóm	Những chức năng giao tiếp
Người khởi xướng	Đề xuất/Đưa ra những chủ đề, ý kiến mới, mục tiêu, phương pháp giảng dạy và các giải pháp; làm cho nhóm khởi động.
Người đưa ra thông tin	Cung cấp chứng cứ, ý kiến và kinh nghiệm cá nhân liên quan đến bài tập.
Người tìm kiếm thông tin	Hỏi để lấy thông tin từ các thành viên khác, kiểm chứng lại cho rõ ràng nếu cần, tiếp cận với Internet, sử dụng các nguồn thông tin trên trang Web.
Người đưa ra ý kiến	Xác định sự tin tưởng, thái độ, và những đánh giá, sẵn lòng nhận một vai trò trong nhóm.
Người tiếp nhận/tìm kiếm ý kiến	Thuyết phục các thành viên khác trong nhóm cho ý kiến và cảm nhận của họ. Lý tưởng là những người đưa ra ý kiến cũng sẵn lòng tìm kiếm ý kiến.
Người thí nghiệm/ thực nghiệm	Làm sáng tỏ và mở rộng ý kiến của người khác qua những ví dụ, minh họa và những lời giải thích.
Người hợp nhất	Làm sáng tỏ mối tương quan giữa các yếu tố, ý kiến, gợi ý khác nhau và đạt sự thỏa thuận các ý kiến của các thành viên.
Người định hướng	Luôn giữ cho nhóm hướng trực tiếp đến mục tiêu, tóm tắt những gì vừa diễn và xác định thế đứng của nhóm mình.
Người ủng hộ, khuyến khích, cổ động	Ủng hộ và đồng ý với ý kiến của người khác. Tạo ra không khí ấm cúng, đồng cảm giữa các thành viên.
Người hoà hợp	Cố gắng hoà giải những sự khác biệt, đưa ra những sự thỏa hiệp và đi đến nhất trí những ý kiến khác nhau.
Người gác cổng	Nỗ lực giúp các thành viên tham gia đồng đều. Khuyến khích những thành viên ít nói và hạn chế những thành viên có khuynh hướng độc quyền trong buổi thảo luận.

Phương pháp dạy học dựa vào thực hành bài tập chủ đề chuyên ngành liên quan được sử dụng để khuyến khích sinh viên tham gia hết mình và phải chắc chắn rằng khoá học mang lại lợi ích cho sinh viên nhất.

Trước khi thuyết trình, sinh viên mỗi nhóm với những mối quan tâm chung phải xác định được vấn đề cần giải quyết trong thực tại, hoặc xác định vấn đề liên quan đến môn học thuộc lĩnh vực du lịch, ngoại thương hoặc chuyên ngành quản

trị kinh doanh quốc tế.

Các thành viên trong nhóm suy nghĩ và phân tích vấn đề, sau đó đưa ra những giải pháp cho vấn đề. Các đề tài thảo luận thuộc các chuyên ngành liên quan được trình bày trước lớp theo nhóm đã thu hút sự quan tâm và tăng nhiệt tình tham gia của sinh viên. Nhìn chung, sinh viên thường đưa ra những giải pháp dựa vào kinh nghiệm của bản thân.

Phương pháp giảng dạy bằng cách đặt câu hỏi: Lý do sử dụng câu hỏi là để lôi cuốn sự quan tâm của sinh viên, tạo được cách học chủ động, ghi nhận được những thông tin phản hồi, kiểm tra mức độ hiểu và nắm bắt vấn đề, tạo tình huống thảo luận, luôn kích thích người học tham gia một cách hào hứng, kích thích người học suy nghĩ vấn đề và rút ra kinh nghiệm.

Giai đoạn cuối cùng, tiến trình để hoàn thành một bài thuyết trình gồm 4 phần: chuẩn bị, trình bày, sinh viên luyện tập và đánh giá. Mỗi sinh viên đều được khuyến khích thực hiện bài trình bày. Như đã đề cập trong phần "Xây dựng chương trình" sinh viên phải nghĩ những chủ đề mà các em quan tâm và liên quan đến chuyên ngành các em đang học và trình bày các chủ đề đó cho đối tượng nào. Những người hướng dẫn phải đưa những hoạt động này trong các hoạt động học trong lớp hoặc những chủ đề mà sinh viên quan tâm. Hãy để các em thực hành các kỹ năng trình bày đề tài dưới sự quan sát của người hướng dẫn (giáo viên). Trong suốt thời gian sinh viên thực tập trình bày, nếu như sinh viên có khó khăn thì người hướng dẫn và các thành viên khác trong lớp có thể đưa ra một vài thông tin hoặc một vài gợi ý.

Đứng trên quan điểm phương pháp giảng dạy, sự kết hợp của 3 yếu tố dưới đây rất cần thiết.

• Kinh nghiệm:

Hoạt động học phải dựa vào các chủ đề, đặc biệt là các chủ đề thực tế liên quan đến các môn chuyên ngành của sinh viên. Sinh viên phải xác định được những khó khăn và lý do cần bản của chủ đề mình chọn. Đây là một số phương pháp:

- Đưa tình huống vào phần luyện tập (bằng cách đặt vấn đề)
- Trình bày tình huống một cách có phương pháp (hoạt động dạy và học diễn ra nhờ giao tiếp). Giao tiếp có phương pháp phải được thiết kế đa dạng (ví dụ như thảo luận nhóm, trình bày đề tài trước đám đông).
- Trình bày tình huống trong thực tế (ví dụ: huấn luyện ngoài trời hoặc trình bày thảo luận ngoài trời).

• Phản ánh ý kiến cá nhân

Hoạt động học luôn đòi hỏi mức độ suy nghĩ, cân nhắc vấn đề làm cho vấn đề được sáng tỏ để có những bổ sung và thay đổi phù hợp. Do vậy, sinh viên phải phải suy nghĩ và đánh giá tình huống giao tiếp để phát triển khả năng giao tiếp.

- Phân tích tình huống
- Hướng dẫn sinh viên bằng cách quan sát trong khi sinh viên học và thực hành tình huống để phát triển khả năng giao tiếp bằng cách đưa ra những nhận xét và những thông tin phản hồi.
- Học theo nhóm và suy nghĩ thật kỹ về tiến trình giao tiếp: tự đánh giá và đánh giá bởi giáo viên và các thành viên khác trong lớp.

• Thử nghiệm

- Nhìn chung sinh viên phải có cơ hội để thử nghiệm

nhiều phương pháp mới khác nhau bằng cách thực hành.
- Sự áp dụng của sinh viên vào thực tế.

3. Đánh giá

Việc giảng dạy được đánh giá dựa trên quan điểm làm thế nào sinh viên phát triển khả năng giao tiếp và trở nên tự tin. Chính vì thế, cuối khoá học sinh viên có thể trình bày một cách rất hiệu quả trước lớp cũng như trước các thành viên khác quan tâm cũng như biết cách áp dụng những kỹ năng này trong việc học tập các môn chuyên ngành cũng như phát triển nghề nghiệp sau khi ra trường. (Xem Phụ lục 2: Đánh giá kỹ năng trình bày).

Một số hình thức đánh giá được đưa ra để chắc chắn rằng sinh viên đạt được những mục tiêu đề ra. Việc đánh giá có thể được thực hiện khi giáo viên đang giảng bài bằng cách đặt câu hỏi, cũng có thể đánh giá ở cuối mỗi bài trình bày của sinh viên (Xem Phụ lục 3: Bảng thang điểm đánh giá) bằng cách tập trung quan sát các kỹ năng giao tiếp và trình bày. Đồng thời, cho sinh viên một bản liệt kê những tiêu chuẩn sẽ được kiểm tra để tự đánh giá và các nhóm đánh giá chéo. Điều này rất quan trọng để kết hợp phương pháp dạy và phương pháp học với mục tiêu học tập, đồng thời cũng quan trọng để kết hợp phương pháp dạy với mục tiêu khoá học.

Bằng cách đưa ra những thông tin phản hồi, chứng tỏ sinh viên đã có sự tiến bộ trong một số lĩnh vực nhất định (ví dụ: sử dụng những cụm ngữ, nhấn mạnh hay nhẹ, hoặc khả năng lôi cuốn sự chú ý) được quan sát và ghi chép lại để sinh viên biết các em đang được mong đợi về điều gì và các em cần khắc phục những điểm yếu nào.

Các tiêu chuẩn đánh giá khả năng giao tiếp và trình bày được xác định rõ trong phiếu đánh giá được sử dụng để hướng dẫn cho sinh viên đưa ra những thông tin phản hồi, bản thân sinh viên được khuyến khích tự phê bình, đánh giá về bài trình bày của mình cũng như đánh giá từ thành viên trong lớp, những người tham gia buổi trình bày được khuyến khích đưa ra ý kiến phản hồi. Thông tin này rất quan trọng vì nhờ vậy giáo viên sẽ không có những thành kiến trong đánh giá bằng cách để cho sinh viên đánh giá trước ■

(Trích báo cáo tham luận tại Hội thảo quốc tế Trung tâm ngôn ngữ Khu vực SEAMEO lần thứ 40 – Singapore, tháng 4.2005)

Tài liệu tham khảo

- Alexandrovna, A L, 2003. English for Specific Purposes World: Developing small team communication skills in teaching ESP. Togliatti Academy of Management.
- Chau, L T M, 2003. Project Proposal for the Module of Teaching Methods and Education Management.
- David W. Johnson, Roger T. Johnson, & Holubec E.J., 1994. New Circles of Learning: Cooperation in the Classroom and School. The Association for Supervision and Curriculum Development
- Euler, D, 2004. Working paper: Developing social competencies. University of St. Gallen, Switzerland.
- Luka I & Mag.paed, 2004. ESP Syllabus design for tourism students. University of Latvia, School of Business Administration Turība, Latvia.
- Richards, Jack C, 2002. 30 Years of TEFL/TESL: A Personal Reflection. SEAMEO Regional Language Center, Singapore.
- Robotham, D, 2003. Journal of European Industrial Training. Learning and Training: Developing the competent learners. Leicester Business School, De Montfort University, Leicester, UK.

Phụ lục 1:

Những chủ đề của khóa học “ Kỹ năng trình bày hiệu quả”

Khoá 27: Tiếng Anh cho sinh viên ngành quản trị kinh doanh quốc tế

Năm học: 2003 – 2004

Số nhóm	Đề tài
	Giải quyết vấn đề có sáng tạo: Từng bước tiếp cận – Động não.
	Thương mại điện tử của Công ty Maersk Sealand.
	Khám phá cơ hội làm giàu.
	Bí quyết phát triển chiến lược sản phẩm của S-Phone trên thị trường Việt Nam.
	Tầm quan trọng của thương hiệu và qui trình quản lý thương hiệu – trường hợp bia Bivina.
	Làm thế nào để làm việc một cách hiệu quả trong các tập đoàn Mỹ.
	Kỹ năng nói.
	Làm việc cách hiệu quả theo dõi, nhóm.
	Văn hoá Nhật trong đàm phán.
	Một số giải pháp cho KIDO để sử dụng thương hiệu Wall một cách thành công và hiệu quả trong việc xây dựng thương hiệu của mình.
	Những yếu tố thất bại của các tập đoàn đa quốc gia và một số giải pháp.
	Phương pháp để hướng mọi người làm việc theo nhóm.
	Làm thế nào quản lý hiệu quả việc quảng cáo của các công ty vừa và nhỏ ở Việt Nam.
	Làm thế nào để phòng vấn thành công sau khi tốt nghiệp.
	Những nhân tố quyết định sự thành công của hãng DeBon.

Phụ lục 2:

Đánh giá phần trình bày

Họ và tên: Nhóm:

Tuần: Ngày:

Đề tài:

NHỮNG TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

Điểm:

Phong cách chuyên nghiệp.

Khả năng nói, giao tiếp rõ ràng.

Nội dung, cấu trúc logic.

Tính thực tế ở Việt Nam.

Sử dụng giáo cụ trực quan nghe nhìn.

Thảo luận (Phản hồi và trả lời câu hỏi)

Tổng điểm:

Điểm cuối cùng:

Đánh giá:

(Xem tiếp trang 26)

Đối tượng được tham gia

Sinh viên các trường cao đẳng, đại học trong cả nước có phương án khả thi kinh doanh áp dụng TMĐT từng phần hoặc toàn bộ dự án và đã tham gia khóa bồi dưỡng huấn luyện về TMĐT do trường và nhà tài trợ cùng phối hợp đào tạo đều được tham gia.

Lợi ích của chương trình

Về phía sinh viên: Thiết lập một môi trường kinh doanh lành mạnh và hiện đại cho sinh viên khởi nghiệp, tạo điều kiện giúp các bạn sinh viên có cơ hội thực tập và ứng dụng ngay các kiến thức về kinh doanh, TMĐT đã được thầy cô truyền đạt trên lý thuyết.

Về phía DN: Các đề án của sinh viên sẽ là ý tưởng tốt cho DN trong việc tìm kiếm nhân sự khi DN hiện chưa có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh này.

Về phía trường học: Tạo điều kiện cho sinh viên thực tập các kiến thức mà thầy cô đã truyền đạt trên lý thuyết. Tạo ra đầu ra tốt, giúp sinh viên khi ra trường có việc làm.

Về phía xã hội: Thông qua chương trình, sinh viên sẽ tận dụng kinh doanh các nguồn hàng do mình và gia đình tự sản xuất như: thiệp, quà tặng,...., các sản phẩm của các DN vừa và nhỏ. Nhờ thế, nguồn hàng hoá được cung cấp trên thị trường sẽ được đa dạng và phong phú hơn, tăng thêm việc làm cho lượng

lao động trong các hộ gia đình, tăng thêm thu nhập của người dân.

Kết luận

Các hoạt động nâng cao nhận thức TMĐT được coi là một trong các giải pháp chủ đạo nhằm giải quyết các yếu tố gây cản trở ứng dụng TMĐT tại VN vì chúng có ảnh hưởng lớn đến quá trình tạo ra niềm tin, ảnh hưởng tới việc xác định hành vi của các thành viên trong xã hội và từ đó có ảnh hưởng sâu rộng tới ứng dụng TMĐT trong các DN cũng như cải thiện thái độ của người tiêu dùng ■

Tài liệu tham khảo

1. Bộ bưu chính - viễn thông (2004). Ứng dụng công nghệ thông tin trong các doanh nghiệp: Tình hình hiện nay và phương hướng phát triển. Hà Nội - Đà Nẵng 8.2004
2. Bộ thương mại (2005). Báo cáo thương mại điện tử VN 2004
3. Scupola, A. (2002). "Adoption Issues of Business-to-Business Internet Commerce in European SMEs", in Proceedings of the 35th Hawaii International Conference on System Sciences, Hawaii, USA.
4. Shannon, D., & Baker & McKenzie (2004). Legal and Regulatory Issues. APEC Task Force on Electronic Commerce. <http://www.dfat.gov.au/apec/ecom/>
5. UNPAN (May, 2005). Broadband and the Bush. Canberra, Australia
6. Viện nghiên cứu khoa học pháp lý - Bộ tư pháp (2000). Bàn về cơ sở pháp lý của TMĐT ở VN.

(Tiếp theo trang 9)

Các nhân tố chính quyết định sự ...

Phụ lục 3:

BẢNG THANG ĐIỂM

TÊN:

ĐIỂM/ 25

KỸ NĂNG	THANG ĐIỂM
COMMENTS	
Trôi chảy/ Lưu loát	5 4 3 2 1
Giao tiếp	5 4 3 2 1
Phát âm	5 4 3 2 1
Văn phạm	5 4 3 2 1
Từ vựng	5 4 3 2 1

Sự trôi chảy/ lưu loát

5 Nói trôi chảy không cần sự nỗ lực.

4 Nói đôi khi còn ngập ngừng do đôi khi lặp lại ngữ và tìm từ diễn đạt.

3 Thường xuyên ngập ngừng và lúng túng, câu đôi khi chưa hoàn chỉnh.

2 Nói quá chậm thậm chí cả những câu ngắn.

1 Hầu như không thể giao tiếp thành công (virtually impossible).

Tương tác

5 Giao tiếp tự nhiên, thoải mái.

4 Có thể tham gia và phát triển đàm thoại thành công.

3 Cố gắng để tham gia và phát triển cuộc đàm thoại, nhưng có thể bị khống chế/ dominate hoặc bởi nguyên nhân giao tiếp không được tự nhiên.

2 Tham gia vào cuộc đàm thoại nhưng ít khi xây dựng cuộc hội thoại.

1 Không nhìn vào người nghe, không cố gắng nào để tham gia vào cuộc hội thoại.

Phát âm

5 Hầu như không có lỗi sai về phát âm.

4 Giọng nói và một số ít những lỗi sai về phát âm nhưng không ảnh hưởng đến việc hiểu nội dung của người nghe.

3 Giọng nói làm cho người nghe phải tập trung nghe, đôi khi những phát âm sai làm cho người nghe hiểu lầm ý của người nói.

2 Giọng nói quá nặng làm cho người nghe khó hiểu và phải yêu cầu người nói lặp lại thường xuyên.

1 Phát âm khó nghe.

Văn phạm

5 Mặc một vài lỗi sai không quan trọng.

4 Đôi khi mắc lỗi sai nhưng không làm cho người khác hiểu lầm.

3 Mắc nhiều lỗi sai làm người nghe bực mình và hiểu sai vấn đề.

2 Thường xuyên mắc lỗi sai gây cản trở cho sự giao tiếp và chứng tỏ là bản thân không nắm được các điểm văn phạm.

1 Nắm được chỉ một chút những điểm văn phạm cơ bản.

Từ vựng

5 Có đủ vốn từ vựng để giải quyết những vấn đề đa dạng của đề tài, sử dụng vốn từ chuyên ngành chính xác.

4 Có vốn từ vựng chung và chuyên ngành nhưng sử dụng chưa hợp ngữ cảnh.

3 Có vốn từ hạn chế, thường xuyên dùng từ sai ngữ cảnh. Vì vậy, làm cho cuộc thảo luận về những vấn đề chuyên môn và xã hội bị hạn chế.

2 Vốn từ vựng rất hạn chế, chỉ đủ để có những câu giao tiếp đơn giản.

1 Vốn từ vựng quá ít đến nỗi không thể thực hiện được một cuộc đàm thoại đơn giản nhất.