

NGOẠI NGỮ VỚI BẢN NGỮ

GIÁO TRÌNH ĐÀM PHÁN KINH TẾ THƯƠNG MẠI ABC TRONG GIẢNG DẠY MÔN ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI: PHÂN TÍCH THEO CHUẨN 5C

NGUYỄN MINH HOÀ *

TÓM TẮT: Trong bối cảnh hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và Trung Quốc ngày càng phát triển chặt chẽ, việc phát triển năng lực đàm phán thương mại bằng tiếng Trung Quốc đã trở thành mục tiêu quan trọng trong các chương trình đào tạo tiếng Trung thương mại. Tại Trường Đại học Ngoại thương, giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC (Jingmao Qiatan ABC)* hiện đang được sử dụng trong giảng dạy học phần Đàm phán thương mại quốc tế dành cho sinh viên chuyên ngành tiếng Trung Quốc. Tuy nhiên, mức độ đáp ứng của giáo trình này đối với mục tiêu giảng dạy và chuẩn đầu ra của học phần vẫn chưa được xem xét một cách hệ thống. Dựa trên Chuẩn 5C, nghiên cứu này phân tích giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* dưới góc độ giảng dạy ngôn ngữ chuyên ngành. Thông qua phương pháp phân tích nội dung kết hợp với đề cương học phần và bối cảnh giảng dạy cụ thể, bài viết chỉ ra những ưu điểm và hạn chế của giáo trình trong việc phát triển năng lực giao tiếp đàm phán, nhận thức liên văn hóa và khả năng vận dụng ngôn ngữ trong môi trường nghề nghiệp. Trên cơ sở đó, nghiên cứu đề xuất một số hàm ý sư phạm và định hướng điều chỉnh giáo trình theo khung Chuẩn 5C nhằm nâng cao hiệu quả giảng dạy môn đàm phán thương mại bằng tiếng Trung tại Việt Nam.

TỪ KHOA: Chuẩn 5C; giáo trình tiếng Trung thương mại; đàm phán thương mại; *Jingmao Qiatan ABC*; giảng dạy tiếng Trung.

NHẬN BÀI: 08/01/2026.

BIÊN TẬP-CHỈNH SỬA-DUYỆT ĐĂNG: 14/05/2026

1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh hợp tác kinh tế Việt Nam - Trung Quốc ngày càng phát triển sâu rộng, nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực có khả năng sử dụng tiếng Trung trong các hoạt động kinh tế - thương mại, đặc biệt là trong lĩnh vực đàm phán thương mại quốc tế, ngày càng trở nên cấp thiết. Đàm phán thương mại không chỉ là hoạt động trao đổi thông tin đơn thuần, mà còn là quá trình giao tiếp mang tính mục đích cao, đòi hỏi người học phải vận dụng đồng thời năng lực ngôn ngữ, chiến lược giao tiếp và hiểu biết văn hóa trong bối cảnh nghề nghiệp cụ thể. Vì vậy, môn Đàm phán thương mại giữ vai trò then chốt trong chương trình đào tạo tiếng Trung thương mại, góp phần hình thành năng lực giao tiếp chuyên biệt cho người học.

Tại Khoa tiếng Trung Quốc, Trường Đại học Ngoại thương, môn Đàm phán thương mại quốc tế hiện đang sử dụng giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC (Jingmao Qiatan ABC)* làm tài liệu giảng dạy chính cho sinh viên chuyên ngành Tiếng Trung thương mại. Giáo trình này được xây dựng xoay quanh các tình huống đàm phán kinh tế - thương mại, nhằm hỗ trợ người học phát triển kỹ năng giao tiếp đàm phán bằng tiếng Trung. Tuy nhiên, trong thực tiễn giảng dạy, việc đánh giá giáo trình không nên chỉ dừng lại ở nội dung ngôn ngữ hay mức độ phù hợp của hội thoại và từ vựng, mà cần được đặt trong mối liên hệ với chuẩn năng lực đầu ra của học phần cũng như yêu cầu sử dụng ngôn ngữ trong bối cảnh nghề nghiệp thực tế.

Trong nghiên cứu và giảng dạy ngoại ngữ hiện đại, Chuẩn 5C (Communication; Giao tiếp; Cultures; Văn hóa; Connections; Liên hệ; Comparisons; So sánh; Communities; Cộng đồng), được đề xuất trong *Standards for Foreign Language Learning in the 21st Century*, được xem là khung mục tiêu toàn diện để đánh giá và phát triển năng lực sử dụng ngoại ngữ theo định hướng ứng dụng. Chuẩn 5C nhấn mạnh việc phát triển năng lực giao tiếp gắn với yếu tố văn hóa, kiến thức liên ngành và khả năng vận dụng ngôn ngữ ngoài lớp học, đặc biệt phù hợp với các môn học ngoại ngữ chuyên ngành và định hướng nghề nghiệp. Do đó, việc vận dụng Chuẩn 5C làm khung phân tích giáo trình đàm phán thương mại bằng tiếng Trung có ý nghĩa cả về mặt lý luận và thực tiễn.

**Đại học Công nghiệp; Email: hoanm@haui.edu.vn*

Trên cơ sở đó, bài viết tiến hành phân tích giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* theo Chuẩn 5C nhằm đánh giá mức độ đáp ứng của giáo trình đối với yêu cầu giảng dạy môn Đàm phán thương mại tại Trường Đại học Ngoại thương. Nghiên cứu hướng tới ba mục tiêu chính: (i) phân tích mức độ thể hiện các thành tố của Chuẩn 5C trong giáo trình; (ii) đánh giá tính phù hợp của giáo trình đối với đặc điểm người học Việt Nam và chuẩn đầu ra học phần; và (iii) đề xuất một số định hướng sử dụng và điều chỉnh giáo trình nhằm nâng cao hiệu quả giảng dạy. Để đạt được các mục tiêu trên, bài viết tập trung trả lời các câu hỏi nghiên cứu sau: (1) Giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* thể hiện các thành tố của Chuẩn 5C ở mức độ nào? (2) Những điểm nào của giáo trình phù hợp hoặc chưa phù hợp với đặc điểm người học và yêu cầu đào tạo tại Việt Nam? (3) Cần có những điều chỉnh và bổ sung gì để nâng cao hiệu quả sử dụng giáo trình trong giảng dạy môn Đàm phán thương mại theo định hướng Chuẩn 5C? Với giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* là đối tượng nghiên cứu, bài viết phân tích giáo trình từ các phương diện như bố cục biên soạn, thiết lập chủ đề và thiết kế bài tập; đồng thời sử dụng Chuẩn 5C làm cơ sở đánh giá.

Về mặt lí luận, bài viết góp phần mở rộng việc vận dụng Chuẩn 5C vào nghiên cứu giáo trình tiếng Trung thương mại, đặc biệt là giáo trình đàm phán thương mại. Về mặt thực tiễn, kết quả nghiên cứu cung cấp cơ sở khoa học cho giảng viên trong việc lựa chọn, sử dụng và bổ trợ giáo trình trong bối cảnh đào tạo tiếng Trung thương mại tại Việt Nam.

2. Giới thiệu và phân tích giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC*

2.1. Bố cục biên soạn

Bố cục biên soạn là cách thức tổ chức và sắp xếp các nội dung trong giáo trình. Việc phân tích bố cục biên soạn giúp làm rõ logic trình bày của giáo trình, từ đó hỗ trợ giảng viên sử dụng tài liệu một cách hiệu quả, định hướng người học tiếp cận đúng trọng tâm và phát huy tốt hơn giá trị của giáo trình trong quá trình học tập. Đối với giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC*, mỗi bài học thường bao gồm các thành phần chính sau:

- (1) Chủ đề đàm phán thương mại, gắn với một khâu hoặc vấn đề cụ thể trong thương mại quốc tế;
- (2) Biểu đạt ngôn ngữ, giới thiệu các cách diễn đạt, mẫu câu và hành vi ngôn ngữ thường dùng trong chủ đề đàm phán của bài học;
- (3) Hội thoại đàm phán, mỗi bài học gồm ba đoạn hội thoại, mô phỏng các tình huống đàm phán thực tế;
- (4) Từ mới và danh từ riêng, phục vụ trực tiếp cho nội dung hội thoại;
- (5) Chú thích ngôn ngữ, nhằm giải thích cách dùng từ và mẫu câu;
- (6) Bài tập, bao gồm các dạng luyện tập hiểu nội dung, vận dụng mẫu câu và bài tập tổng hợp.

Việc bố trí phần biểu đạt ngôn ngữ trước mỗi hội thoại đã đảm nhiệm vai trò dẫn nhập ngôn ngữ, giúp người học làm quen với các cách diễn đạt then chốt của tình huống đàm phán. Ngoài ra, giáo trình lấy hội thoại đàm phán làm trung tâm bài học, thể hiện rõ định hướng dạy học gắn với tình huống chuyên ngành và đặt ra yêu cầu hỗ trợ hoạt động khởi động, mở rộng giao tiếp từ phía giảng viên khi triển khai trên lớp.

2.2. Thiết lập chủ đề

Dựa trên quan điểm của 吕必松 (1993) cho rằng việc thiết lập chủ đề giữ vai trò quyết định đối với hiệu quả hình thành năng lực giao tiếp, kết hợp Đề cương kỳ thi tiếng Trung thương mại BCT làm cơ sở tham chiếu, tác giả tiến hành phân tích hệ thống chủ đề của giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* nhằm đánh giá mức độ phù hợp với mục tiêu giảng dạy môn Đàm phán thương mại. Các chủ đề trong giáo trình chủ yếu xoay quanh những khâu then chốt của đàm phán thương mại quốc tế, thể hiện tại bảng sau.

Bảng 5.1. Thống kê và phân loại chủ đề trong giáo trình Đàm phán kinh tế thương mại ABC

Quyển	STT	Bài học	Chủ đề bài khóa	Loại hình chủ đề
Quyển thượng	1	Bài 1	请问, 您是…… (Xin hỏi, ngài là…)	Nhóm văn hóa (giao tiếp xã giao, giới thiệu)
	2	Bài 2	四海为家 (Bốn bể là nhà)	Nhóm văn hóa (đời sống công tác, đi công tác)
	3	Bài 3	哪家银行离我们最近 (Ngân hàng nào gần chúng ta nhất)	Nhóm nghiệp vụ (ngân hàng, dịch vụ tài chính)
	4	Bài 4	为友谊和合作干杯 (Nâng ly vì tình hữu nghị và hợp tác)	Nhóm văn hóa (lễ nghi, giao tiếp thương mại)
	5	Bài 5	百闻不如一见 (Trăm nghe không bằng một thấy)	Nhóm nghiệp vụ (khảo sát, gặp gỡ đối tác)
	6	Bài 6	精神快餐 (“Thức ăn nhanh” về tinh thần)	Nhóm văn hóa (văn hóa tiêu dùng, truyền thông)
	7	Bài 7	商标是一种无形资产 (Thương hiệu là một loại tài sản vô hình)	Nhóm nghiệp vụ (thương hiệu, tài sản vô hình)
	8	Bài 8	您要从哪儿出境 (Ngài sẽ xuất cảnh từ đâu)	Nhóm nghiệp vụ (xuất nhập cảnh, logistics)
	9	Bài 9	万事俱备, 只欠东风 (Mọi thứ đã sẵn sàng, chỉ thiếu gió Đông)	Nhóm nghiệp vụ (điều kiện, thời cơ đàm phán)
	10	Bài 10	有调查, 才有发言权 (Có điều tra mới có quyền phát biểu)	Nhóm nghiệp vụ (nghiên cứu thị trường)
	11	Bài 11	不谈不成交 (Không đàm phán thì không có thỏa thuận)	Nhóm nghiệp vụ (đàm phán, thương lượng)
	12	Bài 12	退一步天地宽 (Lùi một bước, trời đất rộng mở)	Nhóm nghiệp vụ (nhượng bộ, giải quyết xung đột)
Quyển hạ	13	Bài 13	从实际出发 (Xuất phát từ thực tế)	Nhóm nghiệp vụ (chiến lược đàm phán thực tiễn)
	14	Bài 14	原来是这样 (Hóa ra là như vậy)	Nhóm nghiệp vụ (làm rõ thông tin, giao tiếp thương mại)
	15	Bài 15	人在衣裳马在鞍 (Người cần quần áo, ngựa cần yên)	Nhóm văn hóa (hình ảnh, nghi thức thương mại)
	16	Bài 16	改天再说吧 (Để hôm khác)	Nhóm nghiệp vụ (trì hoãn, từ chối trong kinh

			<i>nói tiếp)</i>	doanh)
17	Bài 17	祝您平安 (<i>Chúc ngài bình an</i>)		Nhóm văn hóa (chúc tụng, giao tiếp xã giao)
18	Bài 18	丑话说在头里 (<i>Nói trước điều khó nghe</i>)		Nhóm nghiệp vụ (đặt điều kiện, cảnh báo trước)
19	Bài 19	好事还得多磨 (<i>Việc tốt cần nhiều thử thách</i>)		Nhóm nghiệp vụ (quá trình đàm phán, kiên trì)
20	Bài 20	责任在谁 (<i>Trách nhiệm thuộc về ai</i>)		Nhóm nghiệp vụ (tranh chấp, trách nhiệm)
21	Bài 21	东方不亮西方亮 (<i>Đông không sáng thì Tây sáng</i>)		Nhóm nghiệp vụ (phương án thay thế, chiến lược)
22	Bài 22	货比三家 (<i>So sánh giá của ba nhà</i>)		Nhóm nghiệp vụ (so sánh, lựa chọn đối tác)
23	Bài 23	机不可失 (<i>Cơ hội không thể bỏ lỡ</i>)		Nhóm nghiệp vụ (nắm bắt cơ hội kinh doanh)
24	Bài 24	请进来，走出去 (<i>Mời vào, đi ra ngoài</i>)		Nhóm nghiệp vụ (hợp tác quốc tế, đầu tư)

Nguồn: Tác giả tổng hợp theo giáo trình

Giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* chia thành 2 quyển thương, hạ gồm 24 bài học, mỗi bài gắn với một chủ đề đàm phán hoặc giao tiếp thương mại cụ thể. Về loại hình, các chủ đề nghiệp vụ chiếm ưu thế, tập trung vào những nội dung cốt lõi của đàm phán thương mại như nghiên cứu thị trường, thương lượng, nhượng bộ, giải quyết tranh chấp và hợp tác quốc tế. Các chủ đề văn hóa xuất hiện với tần suất thấp hơn, chủ yếu nhằm hỗ trợ giao tiếp xã giao và nghi thức thương mại. Xét về phân bố, các bài học ở nửa đầu giáo trình có nội dung tương đối gần gũi với đời sống công tác và nghiệp vụ cơ bản, trong khi các bài sau chuyển dần sang những vấn đề mang tính chiến lược và chuyên sâu hơn. Nhìn chung, hệ thống chủ đề được sắp xếp theo xu hướng tăng dần về độ phức tạp.

2.3. Thiết kế bài tập

Khảo sát cho thấy giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* gồm 24 bài học, mỗi bài học được chia thành ba bài khóa, tương ứng với ba tình huống giao tiếp đàm phán khác nhau trong cùng một chủ đề. Với mỗi bài khóa, hệ thống bài tập gồm ba dạng cố định: trả lời câu hỏi theo nội dung hội thoại, điền từ vào chỗ trống trong câu và điền từ tạo cụm từ. Bên cạnh đó, cuối mỗi bài học còn có phần bài tập tổng hợp, bao gồm nhiều dạng bài độc lập như lựa chọn phiên âm đúng, điền từ, tìm từ trái nghĩa, sắp xếp từ thành câu, viết lại câu theo cấu trúc cho trước và câu hỏi tư duy theo chủ đề. Tính theo đơn vị bài tập, mỗi bài học có khoảng 15 bài tập, toàn bộ giáo trình có khoảng 360 bài tập, cho thấy mật độ luyện tập tương đối cao.

3. Đánh giá giáo trình theo chuẩn 5C

3.1. Đánh giá bố cục biên soạn theo Chuẩn 5C

Về tính giao tiếp: Việc đặt hội thoại đàm phán ở vị trí trung tâm trong mỗi bài học cho thấy giáo trình chú trọng rõ rệt đến phát triển năng lực giao tiếp đàm phán. Các hội thoại được xây dựng theo tiến trình đàm phán thực tế, giúp người học tiếp xúc trực tiếp với hành vi ngôn ngữ mang tính chức năng. Tuy nhiên, do thiếu các hoạt động khởi động và luyện trước khi giao tiếp, vai trò dẫn dắt của giảng viên trở nên đặc biệt quan trọng để hỗ trợ người học bước vào ngữ cảnh giao tiếp.

Về tính văn hoá: Yếu tố văn hóa đàm phán Trung Quốc chủ yếu được thể hiện gián tiếp thông qua nội dung hội thoại và cách sử dụng ngôn ngữ lịch sự, chiến lược nhượng bộ,... Tuy nhiên, bố cục bài học chưa dành không gian riêng cho việc phân tích hoặc giải thích văn hóa giao tiếp, do đó khả năng phát triển năng lực giao tiếp liên văn hóa còn phụ thuộc nhiều vào hoạt động bổ trợ ngoài giáo trình.

Về tính liên hệ: Chủ đề bài học gắn chặt với các nội dung cốt lõi của thương mại quốc tế như giá cả, thanh toán, vận chuyển, bảo hiểm và khiếu nại. Cách lựa chọn và sắp xếp chủ đề cho thấy bố cục giáo trình có khả năng kết nối ngôn ngữ với kiến thức chuyên ngành, đáp ứng tốt thành tố liên hệ trong Chuẩn 5C.

Về tính so sánh: Trong bố cục biên soạn của giáo trình, hầu như không có các hoạt động yêu cầu người học so sánh cách diễn đạt hoặc chiến lược đàm phán giữa tiếng Trung và tiếng mẹ đẻ, cũng như giữa các nền văn hóa khác nhau. Thành tố so sánh vì vậy chưa được thể hiện rõ trong cấu trúc bài học.

Về tính cộng đồng: Các nội dung trong giáo trình chủ yếu được thiết kế cho môi trường lớp học, chưa tạo ra cầu nối rõ ràng giữa hoạt động học tập và môi trường nghề nghiệp ngoài lớp. Do đó, xét về bố cục biên soạn, thành tố cộng đồng mới chỉ được thể hiện ở mức độ tiềm năng thông qua nội dung hội thoại, chưa được khai thác thành hoạt động sử dụng ngôn ngữ thực tế.

3.2. Đánh giá thiết lập chủ đề theo chuẩn 5C

Về tính giao tiếp: Xét từ góc độ giao tiếp, loại hình chủ đề ảnh hưởng đến phạm vi học tập của người học, quyết định việc họ có thể tiếp cận đầy đủ các thông tin thương mại hay không; mức độ khó của chủ đề tác động đến khả năng người học nắm vững năng lực sử dụng ngôn ngữ theo tiến trình học tập thông thường; trong khi đó, mức độ đáp ứng nhu cầu của chủ đề ảnh hưởng đến tốc độ lĩnh hội ngôn ngữ thương mại, bởi chủ đề có mức độ nhu cầu càng cao thì càng giúp người học nhanh chóng vận dụng ngôn ngữ vào hoạt động giao tiếp trong bối cảnh thương mại. Dựa trên khung phân loại chức năng giao tiếp thương mại theo ba cấp độ cơ sở - nâng cao - chuyên sâu của 周红 (2017), có thể phân tích độ khó của hệ thống chủ đề trong giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* như sau: Giáo trình gồm 24 chủ đề, trong đó 6 chủ đề thuộc cấp độ cơ sở (25%), 10 chủ đề thuộc cấp độ nâng cao (41,7%) và 8 chủ đề thuộc cấp độ chuyên sâu (33,3%). Các chủ đề ở cấp độ cơ sở chủ yếu gắn với giao tiếp xã giao và đời sống công tác, giúp người học hình thành nền tảng giao tiếp thương mại bằng tiếng Trung. Cấp độ nâng cao, chiếm tỷ lệ lớn nhất, tập trung vào các nội dung nghiệp vụ như ngân hàng, khảo sát thị trường, thương lượng và nhượng bộ, phản ánh trọng tâm phát triển năng lực đàm phán trong bối cảnh công việc thực tế. Ở cấp độ chuyên sâu, các chủ đề liên quan đến tranh chấp, phương án thay thế, lựa chọn đối tác và hợp tác - đầu tư quốc tế, đòi hỏi người học có năng lực tổng hợp ngôn ngữ và tư duy chiến lược. Với hệ thống chủ đề được sắp xếp theo xu hướng tăng dần về độ khó, các chủ đề ở cấp độ nâng cao và chuyên sâu chiếm 75%, cho thấy định hướng rõ rệt vào đào tạo năng lực đàm phán thương mại ở trình độ trung - cao cấp.

Về tính văn hoá: Dựa trên phân loại của 张占一 (1990) về văn hóa tri thức và văn hóa giao tiếp theo mức độ tác động đến quá trình giao tiếp, có thể phân tích các chủ đề văn hóa trong giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* như sau. Trong tổng số 24 bài học, giáo trình có 6 bài liên quan đến nội dung văn hóa, chiếm 25%. Trong đó, 4 bài thuộc văn hóa tri thức (16,7%), chủ yếu đề cập đến giao tiếp xã giao, đời sống công tác và hình ảnh cá nhân trong môi trường kinh doanh, giúp người học hiểu bối cảnh và các chuẩn mực văn hóa chung. Bên cạnh đó, chỉ có 2 bài thuộc văn hóa giao tiếp (8,3%), liên quan trực tiếp đến nghi thức và hành vi ngôn ngữ trong giao tiếp thương mại. Nhìn chung, các chủ đề văn hóa trong giáo trình vẫn tập trung nhiều vào văn hóa tri thức, trong khi văn hóa giao tiếp - yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả đàm phán thương mại - chưa được khai thác tương xứng. Trong bối cảnh đàm phán thương mại quốc tế, việc bổ sung các nội dung văn hóa giao tiếp là cần thiết nhằm nâng cao năng lực giao tiếp liên văn hóa cho người học.

Về tính liên hệ: giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* gồm 24 bài học tương ứng với 24 chủ đề, mỗi bài đảm nhiệm một khâu trong tiến trình đàm phán thương mại. Giáo trình không tái hiện nguyên vẹn một chủ đề ở nhiều bài, mà xây dựng chuỗi chủ đề có liên hệ chức năng. Cụ thể, các chủ đề trực tiếp liên quan đến đàm phán thương mại xuất hiện tập trung ở 8 bài học (33,3%), bao gồm: Bài 9 (thời cơ đàm phán), Bài 10 (nghiên cứu thị trường), Bài 11 (đàm phán - thương lượng), Bài 12 (nhượng bộ, giải quyết

xung đột), Bài 13 (chiến lược đàm phán), Bài 18 (đặt điều kiện), Bài 19 (quá trình đàm phán), Bài 20-21 (trách nhiệm và phương án thay thế). Bên cạnh đó, các chủ đề giao tiếp xã giao và nghi thức thương mại xuất hiện ở 6 bài học (25%), gồm Bài 1, 2, 4, 6, 15 và 17, đóng vai trò hỗ trợ cho giao tiếp đàm phán. Các bài còn lại liên hệ chặt chẽ với những lĩnh vực liên ngành như ngân hàng (Bài 3), thương hiệu (Bài 7), logistics (Bài 8), marketing và khảo sát (Bài 5, 10), đầu tư và hợp tác quốc tế (Bài 23, 24). Nhìn chung, giáo trình thể hiện thành tố liên hệ chủ yếu thông qua liên hệ theo tiến trình đàm phán và chức năng giao tiếp, giúp mở rộng kiến thức chuyên ngành cho người học; tuy nhiên, do thiếu tái hiện trực tiếp chủ đề, vai trò kết nối và ôn tập của giảng viên trong quá trình giảng dạy trở nên đặc biệt quan trọng.

Về tính so sánh: Xét theo chuẩn so sánh, việc đánh giá giáo trình cần được thực hiện trên hai phương diện là so sánh văn hóa và so sánh ngôn ngữ. Về văn hóa, các chủ đề trong giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* chủ yếu thuộc nhóm văn hóa tri thức và một phần văn hóa giao tiếp, tạo điều kiện để người học bước đầu đối chiếu sự khác biệt giữa văn hóa kinh doanh Trung Quốc và văn hóa mẹ đẻ, qua đó nâng cao nhận thức và mức độ nhạy cảm văn hóa. Về so sánh ngôn ngữ, bài viết vận dụng phương pháp phân tích đối chiếu trong tiếp thu ngôn ngữ thứ hai. Với 24 bài học tương ứng 24 chủ đề khác nhau, giáo trình yêu cầu người học liên tục điều chỉnh và so sánh cách diễn đạt giữa các tình huống đàm phán đa dạng. Việc tiếp xúc với số lượng chủ đề lớn và mức độ phân hóa cao làm tăng độ phức tạp của hoạt động so sánh ngôn ngữ, đồng thời cho thấy giáo trình có tiềm năng phát triển năng lực so sánh theo Chuẩn 5C, nhưng cũng đòi hỏi sự hướng dẫn có hệ thống từ phía giảng viên.

Về tính cộng đồng: Xét theo chuẩn cộng đồng, giáo trình cần tạo điều kiện để người học vận dụng ngôn ngữ đã học vào các bối cảnh giao tiếp thương mại thực tế. Từ góc độ thiết lập chủ đề, tính cộng đồng được thể hiện ở mức độ các chủ đề đáp ứng nhu cầu người học và gắn với hoạt động nghề nghiệp ngoài lớp học. Đối với giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC*, nhiều chủ đề được xây dựng từ các tình huống đàm phán thương mại thực tiễn, như Bài 5 (khảo sát, gặp gỡ đối tác), Bài 9 (thời cơ đàm phán), Bài 11-12 (đàm phán, nhượng bộ), và Bài 20 (trách nhiệm, tranh chấp). Các chủ đề này giúp người học tiếp cận ngôn ngữ gắn với vai trò nghề nghiệp cụ thể, qua đó hỗ trợ việc sử dụng tiếng Trung trong môi trường làm việc. Bên cạnh đó, một số bài về giao tiếp xã giao và nghi thức thương mại như Bài 1, Bài 4 và Bài 17 đóng vai trò hỗ trợ, giúp người học sử dụng ngôn ngữ trong các tình huống cộng đồng thường gặp trước và sau đàm phán. Tuy nhiên, các hoạt động trong giáo trình chủ yếu vẫn giới hạn trong phạm vi lớp học, chưa thiết kế nhiều nhiệm vụ gắn trực tiếp với cộng đồng nghề nghiệp ngoài lớp học. Nhìn chung, giáo trình thể hiện tính cộng đồng ở mức khá, song cần được bổ trợ thêm các hoạt động hướng ra thực tiễn để phát huy đầy đủ thành tố cộng đồng theo Chuẩn 5C.

3.3. Đánh giá thiết kế bài tập theo chuẩn 5C

Về tính giao tiếp: Theo 刘珣 (2000), bài tập trong dạy học Hán ngữ có thể chia thành ba loại: bài tập cơ học, bài tập có ý nghĩa và bài tập giao tiếp. Trong đó, bài tập giao tiếp nhấn mạnh việc vận dụng ngôn ngữ đã học để đạt mục đích giao tiếp. 齐文喧 (2013) cho rằng bài tập giao tiếp cần đáp ứng bốn điều kiện: có mục đích biểu đạt ý nghĩa, có đối tượng giao tiếp rõ ràng, có sự tương tác và tồn tại khoảng trống thông tin. Dựa trên các tiêu chí này, hệ thống bài tập của giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* được phân loại thành ba nhóm tương ứng. Các dạng như trả lời câu hỏi, điền từ, sắp xếp câu, lựa chọn phiên âm chủ yếu nhằm củng cố hình thức ngôn ngữ, được xếp vào bài tập cơ học. Các bài tập viết lại câu, câu hỏi tư duy thuộc bài tập có ý nghĩa, trong khi các nhiệm vụ hoàn thành hội thoại, trình bày quan điểm hoặc thảo luận ngắn được xem là bài tập giao tiếp. Thống kê khoảng 360 bài tập cho thấy bài tập cơ học chiếm khoảng 55%, bài tập có ý nghĩa khoảng 37%, trong khi bài tập giao tiếp chỉ chiếm khoảng 8%. Cơ cấu này phản ánh định hướng chú trọng rèn luyện nền tảng ngôn ngữ và độ chính xác trong đàm phán thương mại, song các hoạt động giao tiếp mang tính tương tác và mô phỏng tình huống thực tế còn hạn chế. Từ góc độ phát triển năng lực giao tiếp, giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* đã cung cấp nền tảng ngôn ngữ cần thiết, nhưng xét về tính giao tiếp, giáo trình mới hỗ trợ gián tiếp cho việc hình thành năng lực đàm phán và cần được bổ sung thêm các bài tập giao tiếp mở trong quá trình giảng dạy.

Về tính văn hoá: Bài tập văn hóa đóng vai trò quan trọng trong việc giúp người học sử dụng ngôn ngữ phù hợp với bối cảnh giao tiếp. Trong giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC*, yếu tố văn hóa trong

bài tập chủ yếu thể hiện ở hai phương diện: văn hóa ngôn ngữ tiếng Hán và văn hóa đàm phán thương mại. Qua khảo sát 24 bài học, có thể nhận thấy các bài tập liên quan trực tiếp đến văn hóa ngôn ngữ tiếng Hán xuất hiện với tần suất thấp và chủ yếu được thể hiện gián tiếp thông qua nội dung hội thoại, chưa được thiết kế thành các dạng luyện tập chuyên biệt. Các bài tập điền từ, viết lại câu và trả lời câu hỏi tập trung nhiều vào hình thức ngôn ngữ và nội dung đàm phán, ít chú trọng khai thác đặc điểm văn hóa ngôn ngữ. Ở phương diện văn hóa thương mại, một số bài tập lồng ghép yếu tố văn hóa đàm phán thông qua các chủ đề như giao tiếp xã giao, thiết lập quan hệ, nhượng bộ và xử lý bất đồng. Tuy nhiên, các bài tập này chưa được xây dựng một cách hệ thống và hầu như không có nhiệm vụ so sánh văn hóa đàm phán giữa Trung Quốc và các quốc gia khác. Nhìn chung, xét về tính văn hóa, hệ thống bài tập của giáo trình chủ yếu thể hiện văn hóa ở mức độ ngầm ẩn, thông qua hội thoại và chủ đề bài học. Do đó, để nâng cao năng lực giao tiếp liên văn hóa cho người học, cần bổ sung thêm các bài tập phân tích và so sánh văn hóa đàm phán trong quá trình giảng dạy.

Về tính liên hệ: Hệ thống bài tập của giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* thể hiện khả năng kết nối khá rõ giữa ngôn ngữ và kiến thức chuyên ngành thương mại. Trên tổng số khoảng 360 bài tập của toàn bộ giáo trình, có thể ước tính trên 65% bài tập yêu cầu người học vận dụng trực tiếp từ vựng, cụm từ và cấu trúc câu gắn với các lĩnh vực nghiệp vụ cụ thể như ngân hàng - thanh toán, marketing, đàm phán thương mại, logistics và hợp đồng. Các bài tập trả lời câu hỏi theo hội thoại, điền từ theo ngữ cảnh và viết lại câu đều dựa trên những tình huống nghiệp vụ điển hình, buộc người học phải huy động đồng thời kiến thức ngôn ngữ và hiểu biết chuyên ngành để hoàn thành nhiệm vụ. Bên cạnh đó, khoảng 20% bài tập tổng hợp cuối bài còn yêu cầu người học suy nghĩ và xử lý tình huống dựa trên nội dung đàm phán, góp phần tăng cường mối liên hệ giữa học tiếng Trung và học kiến thức thương mại. Nhờ vậy, thành tố liên hệ được thể hiện tương đối rõ trong thiết kế bài tập của giáo trình, phù hợp với mục tiêu đào tạo tiếng Trung định hướng nghề nghiệp. Về tính so sánh: Xét ở phương diện bài tập, giáo trình hầu như chưa xây dựng các nhiệm vụ yêu cầu người học so sánh cách diễn đạt, chiến lược giao tiếp hoặc quy tắc đàm phán giữa tiếng Trung và tiếng mẹ đẻ, cũng như giữa các nền văn hóa kinh doanh khác nhau. Thành tố so sánh chưa được thể hiện rõ trong hệ thống bài tập và cần được bổ sung thông qua hoạt động giảng dạy mở rộng.

Về tính cộng đồng: Mục tiêu cuối cùng của việc học ngôn ngữ là giao tiếp trong cộng đồng sử dụng ngôn ngữ đó. Xét theo tiêu chí cộng đồng, hệ thống bài tập của giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* chủ yếu được thiết kế trong bối cảnh lớp học giả định, thông qua các tình huống đàm phán, thương lượng và xử lý tranh chấp nhằm mô phỏng môi trường doanh nghiệp. Các bài tập giúp người học bước đầu hình dung cách sử dụng tiếng Trung trong bối cảnh nghề nghiệp, song phần lớn vẫn dừng ở mức mô phỏng ngôn ngữ, chưa yêu cầu người học tương tác trực tiếp với cộng đồng doanh nghiệp hoặc môi trường thương mại thực tế. Những nhiệm vụ như khảo sát doanh nghiệp, phỏng vấn đối tác hay thu thập thông tin từ cộng đồng sử dụng tiếng Trung hầu như chưa xuất hiện. Nhìn chung, giáo trình đã thể hiện được tính cộng đồng ở mức tiềm năng thông qua nội dung và chủ đề đàm phán, nhưng để nâng cao hiệu quả thực hành, cần bổ sung thêm các bài tập gắn với cộng đồng nghề nghiệp thực tế trong quá trình giảng dạy.

4. Kết luận và kiến nghị

4.1. Kết luận

Trên cơ sở vận dụng Chuẩn 5C làm khung phân tích, bài viết đã tiến hành khảo sát một cách hệ thống giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* từ các phương diện bố cục biên soạn, thiết lập chủ đề và thiết kế bài tập, đồng thời đối chiếu với mục tiêu và chuẩn đầu ra của học phần *Đàm phán thương mại quốc tế* tại Trường Đại học Ngoại thương.

Kết quả phân tích cho thấy giáo trình *Đàm phán kinh tế thương mại ABC* có định hướng rõ rệt về phát triển năng lực giao tiếp đàm phán bằng tiếng Trung. Việc lấy hội thoại đàm phán làm trung tâm bài học, kết hợp với hệ thống chủ đề xoay quanh các khâu then chốt của hoạt động thương mại quốc tế đã giúp giáo trình thể hiện khá tốt thành tố *Giao tiếp* và *Liên hệ* trong Chuẩn 5C. Hệ thống chủ đề được sắp xếp theo xu hướng tăng dần về độ khó, trong đó các chủ đề ở cấp độ nâng cao và chuyên sâu chiếm tỉ lệ lớn,

phản ánh định hướng đào tạo người học ở trình độ trung - cao cấp, phù hợp với mục tiêu hình thành năng lực đàm phán thương mại chuyên nghiệp.

Tuy nhiên, xét theo Chuẩn 5C, giáo trình vẫn bộc lộ một số hạn chế nhất định. Thành tố Văn hóa chủ yếu được thể hiện gián tiếp thông qua hội thoại và nội dung bài học, trong khi các chủ đề và bài tập liên quan trực tiếp đến văn hóa giao tiếp đàm phán còn chiếm tỉ lệ thấp. Thành tố So sánh chưa được thể hiện rõ trong cả thiết lập chủ đề và thiết kế bài tập, do thiếu các nhiệm vụ yêu cầu người học đối chiếu ngôn ngữ và chiến lược đàm phán giữa tiếng Trung và tiếng mẹ đẻ hoặc giữa các nền văn hóa kinh doanh khác nhau. Bên cạnh đó, thành tố Cộng đồng mới chỉ được thể hiện ở mức tiềm năng thông qua các tình huống mô phỏng trong lớp học, chưa tạo được nhiều cơ hội để người học vận dụng tiếng Trung trong các bối cảnh nghề nghiệp thực tế ngoài lớp học.

Nhìn chung, giáo trình Đàm phán kinh tế thương mại ABC là một tài liệu có giá trị trong giảng dạy tiếng Trung thương mại, đặc biệt phù hợp với việc rèn luyện nền tảng ngôn ngữ và tư duy đàm phán. Tuy nhiên, để đáp ứng đầy đủ hơn yêu cầu đào tạo theo định hướng ứng dụng và Chuẩn 5C, giáo trình cần được sử dụng một cách linh hoạt và có sự bổ trợ sự phạm phù hợp từ phía giảng viên.

4.2. Kiến nghị

Từ những kết quả phân tích trên, bài viết đề xuất một số kiến nghị đối với việc sử dụng và điều chỉnh giáo trình Đàm phán kinh tế thương mại ABC trong giảng dạy môn Đàm phán thương mại như sau:

Thứ nhất, tăng cường tính giao tiếp và cộng đồng thông qua hoạt động bổ trợ. Trên cơ sở hệ thống hội thoại và bài tập sẵn có, giảng viên có thể thiết kế thêm các nhiệm vụ giao tiếp mở như đóng vai đàm phán theo nhóm, mô phỏng phiên đàm phán hoàn chỉnh, thảo luận và giải quyết tình huống thực tế của doanh nghiệp. Đồng thời, cần bổ sung các nhiệm vụ hướng ra cộng đồng nghề nghiệp, chẳng hạn như khảo sát doanh nghiệp Trung Quốc, phân tích tình huống đàm phán thực tế hoặc phỏng vấn người làm việc trong lĩnh vực thương mại.

Thứ hai, bổ sung nội dung và bài tập về văn hóa giao tiếp đàm phán. Bên cạnh các yếu tố văn hóa tri thức đã có, cần tăng cường khai thác văn hóa giao tiếp như nghi thức đàm phán, chiến lược lịch sự, cách thể hiện lập trường và nhượng bộ trong các bối cảnh văn hóa khác nhau. Các bài tập phân tích tình huống thất bại hoặc xung đột trong đàm phán do khác biệt văn hóa sẽ góp phần nâng cao năng lực giao tiếp liên văn hóa cho người học.

Thứ ba, phát huy thành tố so sánh theo Chuẩn 5C. Trong quá trình giảng dạy, giảng viên có thể bổ sung các hoạt động yêu cầu người học so sánh cách diễn đạt, chiến lược đàm phán và chuẩn mực giao tiếp giữa tiếng Trung và tiếng Việt, cũng như giữa văn hóa kinh doanh Trung Quốc và Việt Nam. Điều này không chỉ giúp người học nâng cao nhận thức ngôn ngữ, mà còn hỗ trợ hình thành tư duy phản biện trong đàm phán thương mại quốc tế.

Thứ tư, sử dụng giáo trình theo hướng linh hoạt và tích hợp. Giáo trình nên được xem là tài liệu nền tảng để cung cấp ngữ liệu và khung tình huống, thay vì là nguồn duy nhất của hoạt động dạy học. Việc kết hợp giáo trình với các tài liệu xác thực như hợp đồng mẫu, video đàm phán, tình huống doanh nghiệp và nguồn học liệu số sẽ góp phần nâng cao hiệu quả giảng dạy và mức độ đáp ứng Chuẩn 5C.

Tóm lại, việc phân tích giáo trình Đàm phán kinh tế thương mại ABC theo Chuẩn 5C cho thấy giáo trình có nhiều ưu điểm trong việc phát triển năng lực giao tiếp đàm phán bằng tiếng Trung, song vẫn cần được điều chỉnh và bổ trợ trong quá trình giảng dạy. Những kiến nghị trên không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng giáo trình tại Trường Đại học Ngoại thương, mà còn có thể làm tài liệu tham khảo cho việc giảng dạy tiếng Trung thương mại tại các cơ sở đào tạo ở Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. 陈铭枫. (2019), “5C” 标准在任务型教学法中的应用研究——以《我的“低碳生活”》教学设计为例. *课程教育研究*, (36), 87–88.
2. 杜迎洁. (2021), 5C 外语学习标准在国际中文教育中的运用. *国际中文教育*, 7(2), 45–52.
3. 付爱玲. (2015), 输入输出理论视角下的高职英语听说课教学探究——以《商务英语视听说》为例. *开封教育学院学报*, 35(5), 72–73. <https://doi.org/10.3969/j.issn.1008-9640.2015.05.035>.

4. 耿寒. (2019), 商务汉语教材练习编写原则研究——以三种商务汉语教材为例. *语言教学与研究*, (4), 98–105.
5. 国家汉办. (2006), *商务汉语考试大纲*. 北京: 北京大学出版社.
6. 蒋晓霄. (2016), 基于职业能力培养的商务英语听说课程策略研究. *现代职业教育*, (7), 170–172.
7. 李莉. (2018), 基于“5C”标准的对外汉语初级综合课教学活动设计. *汉语学习*, (3), 89–95.
8. 李绍林. (2014), 中级汉语教学的思考与探索. *语言教学与研究*, (2), 64–71.
9. 刘奇琚. (2016), 基于 5C 标准下汉语课堂中文化教学原则的探讨. *对外汉语教学研究*, (1), 33–40.
10. 刘晓岚. (2017), 《经贸洽谈 ABC》与《商务汉语》比较研究. *对外汉语研究*, (4), 112–118.
11. 刘珣. (2000), *对外汉语教育学引论*. 北京: 北京语言大学出版社.
12. 吕必松. (1996), *对外汉语教学概论*. 北京: 国家教委对外汉语教师资格审查委员会办公室.
13. 明安云. (2018), “5C”外语学习标准中国化. *外语界*, (6), 23–30.
14. 齐文喧. (2013), *对外汉语口语教材交际性练习考察研究* (硕士学位论文). 中央民族大学.
15. 齐文喧. (2017), 对外汉语口语教材交际性练习考察研究——以《汉语口语》和《汉语口语速成》为例. *语言教学与研究*, (5), 90–98.
16. 王翀. (2019), 国际商务谈判中的跨文化沟通障碍及应对策略. *国际商务研究*, (3), 56–63.
17. 谢群. (2018), 国际商务谈判话语研究回顾及新进展——商务话语研究系列之四. *外语研究*, (6), 1–9.
18. 狄国伟. (2020), 从《初/高中中文》看 5C 目标在汉语教材中的实现. *伊犁师范学院学报 (社会科学版)*, 38(1), 42–47.
19. 张占一. (1990), 试议交际文化和知识文化. *语言教学与研究*, (3), 15–23.
20. 张黎. (2016), 商务汉语教学需求分析. *世界汉语教学*, (4), 567–576.
21. 周红. (2017), 基于案例教学法的国际商务汉语师资培训模式探究. *国际中文教育*, 3(2), 77–85.
22. 周红, & 邱珊珊. (2024), 基于“5C 标准”的三种高级商务汉语听说教材分析. *国际中文教育 (中英文)*, 9(1), 99–108.
23. 邱珊珊. (2021), *基于“5C 标准”的三部中级商务汉语听说教材比较研究* (硕士学位论文). 上海财经大学.

An analysis of the Textbook *Jingmao Qiatan ABC* for teaching business negotiation based on the 5C framework

Abstract: In the context of increasingly close economic cooperation between Vietnam and China, developing business negotiation competence in Chinese has become an essential objective in Business Chinese programs. At Foreign Trade University, the textbook *Jingmao Qiatan ABC* is currently used in the course International Business Negotiation for Chinese-major students. However, the extent to which this textbook meets course objectives and learning outcomes has not yet been systematically examined. Based on the 5C Standards (*Communication, Cultures, Connections, Comparisons, and Communities*) proposed in *Standards for Foreign Language Learning in the 21st Century*, this study analyzes *Jingmao Qiatan ABC* from the perspective of language-for-specific-purposes instruction. Using content analysis in conjunction with the course syllabus and the local teaching context, the study identifies both strengths and limitations of the textbook in fostering negotiation-related communicative competence, intercultural awareness, and practical language use in professional settings. The findings further suggest pedagogical implications and adaptation strategies aligned with the 5C framework to enhance the effectiveness of teaching business negotiation in Chinese language education in Vietnam.

Key words: 5C Standards; Business Chinese textbooks; business negotiation; *Jingmao Qiatan ABC*; Chinese language teaching.