

QUAN HỆ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP TRONG QUÁ TRÌNH ĐỔI MỚI PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY Ở KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

*PGS.TS. Đoàn Thị Mỹ Hạnh **

Dể sinh viên tốt nghiệp ngành QTKD có thể thích nghi tốt với môi trường làm việc năng động ở các doanh nghiệp, chương trình đào tạo của Khoa QTKD trường Đại học Mở TP.HCM đã được thiết kế theo hướng thiên về thực hành. Những môn học chuyên ngành cần được giảng dạy bằng phương pháp chủ động với các hình thức đa dạng như phân tích tình huống, tham quan, báo cáo chuyên đề... mới có thể phát huy được điểm mạnh của chương trình. Những phương pháp này đòi hỏi phải có sự hỗ trợ từ phía các doanh nghiệp. Bài viết này đề cập đến vai trò của các doanh nghiệp trong quá trình triển khai áp dụng các phương pháp và chia sẻ kinh nghiệm thực tế tìm kiếm các chương trình hỗ trợ cho đào tạo của các doanh nghiệp ở khoa QTKD trường Đại học Mở TP.HCM.

Từ khóa: đổi mới, phương pháp giảng dạy tiên tiến, quản trị, trường Đại học Mở, hỗ trợ của doanh nghiệp, tình huống, mô phỏng, tham quan.

Dẫn nhập

Hiện nay hầu hết các trường đại học ở nước ta đều có khoa Quản trị kinh doanh (QTKD) nên khoa QTKD trường Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh phải phát triển trong môi trường cạnh tranh khá quyết liệt cả đầu vào và đầu ra. Về vị thế, có thể nói Khoa chỉ ở tầm trung nên để phát triển được trong môi trường như vậy, rất cần có một hướng đi riêng. Đổi mới phương pháp giảng dạy (PPGD) như thế nào để những sinh viên tốt nghiệp có lợi thế cạnh tranh trên thị trường lao động và nhanh chóng trở thành nhà quản trị năng động khi mà điểm tuyển đầu vào không cao như một số trường khác? Sau khi tham khảo một số công trình nghiên cứu về năng lực sinh viên tốt nghiệp, chúng tôi thấy rằng điểm đầu vào có mối tương quan không chặt chẽ với năng lực của sinh viên tốt nghiệp ngành QTKD. Vì vậy, chương

trình đào tạo ngành QTKD kể từ khoá 2004 đã được hiệu chỉnh theo hướng thiên về thực hành để có thể phát huy tốt nhất năng lực của sinh viên theo học tại khoa. Cho đến năm 2007, khoa đã thiết kế một chương trình đào tạo với 8 chuyên ngành bậc đại học và 3 chuyên ngành bậc cao đẳng. Cùng với việc hiệu chỉnh chương trình, các phương pháp giảng dạy mới cũng được nghiên cứu thử nghiệm cho một số môn học chuyên ngành như Nhân lực, Marketing, Du lịch... Qua 5 năm thực hiện đổi mới PPGD một số môn chuyên ngành, khoa QTKD cũng đồng thời phát triển được mối quan hệ với nhiều doanh nghiệp. Nhờ vào sự hỗ trợ của các doanh nghiệp, sinh viên có điều kiện thuận lợi tiếp cận thực tiễn và giảng viên áp dụng được một số PPGD phát huy được tính chủ động sáng tạo của sinh viên.

Một vài phương pháp giảng dạy tiên tiến có thể áp dụng cho các môn quản trị

Ngày nay, các trường đại học danh tiếng trên thế giới nghiên cứu áp dụng nhiều PPGD mới theo phương châm lấy người học làm trung tâm với mong muốn nâng cao năng lực của sinh viên tốt nghiệp và nhờ đó nâng cao vị thế của trường. Trong điều kiện của giáo dục đại học nước ta, cơ sở vật chất còn nghèo nàn, lạc hậu, giảng viên và sinh viên chưa quen với các phương pháp dạy và học tích cực nhưng các trường cũng cố gắng áp dụng nhiều PPGD theo kiểu mới này. Đối với ngành QTKD, có một số phương pháp đòi hỏi phải có sự gắn kết với hoạt động của các doanh nghiệp. Có thể kể đến một số phương pháp như:

1. Phương pháp tình huống

Tình huống nêu một vấn đề thường đã xảy ra trong thực tiễn để sinh viên nghiên cứu tìm cách giải quyết vấn đề. Nội dung tình huống có thể được trình bày dưới dạng văn bản hay được dàn dựng thành vở kịch để làm tăng tính hấp dẫn (thường là tình huống tranh luận) hoặc dưới dạng kịch bản (tình huống đóng vai). Qua các buổi học bằng phương pháp tình huống, sinh viên có cơ hội rèn luyện được kỹ năng phân tích và biết cách giải quyết vấn đề khi gặp một tình huống tương tự trong thực tế nên tình huống càng thực càng có giá trị. Đối với tình huống là kịch bản sinh viên còn như được sống trong tình huống vì được ứng xử ra quyết định như thật. Để có được những tình huống phản ánh được thực tế quản lý ở doanh nghiệp, giảng viên rất cần được các doanh nghiệp hỗ trợ tư liệu, chia sẻ kinh nghiệm giải quyết tình huống, kết quả đạt được của cách giải quyết

vấn đề đã chọn...

Khi buổi giảng bằng phương pháp tình huống diễn ra, muốn thành công thì giảng viên phải thật năng động để bao quát được hết lớp học, kịp thời xử lý những sự cố phát sinh và tạo điều kiện để mọi sinh viên đều có thể tham gia. Góp phần quan trọng vào sự thành công là giảng đường phải rộng rãi với bàn ghế được bố trí sao cho mọi người thoải mái tham gia tranh luận, có máy chiếu để minh họa hình ảnh, có hệ thống âm thanh để mọi người nghe rõ... Nếu không có những phương tiện đó thì số sinh viên trong lớp học phải tương đối ít (dưới 40SV). Nếu sau khi sinh viên tranh luận, giảng viên phân tích cách giải quyết vấn đề thì người thật của vấn đề (nhà quản trị nơi cung cấp tư liệu viết tình huống) xuất hiện và giới thiệu cách giải quyết mà họ đã chọn và kết quả của cách giải quyết đó (có thể thành công hoặc thất bại) thì sẽ có tác dụng thuyết phục rất tốt.

2. Phương pháp mô phỏng

Có thể xem phương pháp này là sự phát triển của phương pháp tình huống với những sự kiện đã xảy ra trong thực tế và được mô hình hóa, lưu trữ trên máy tính. Sinh viên được tham gia giải quyết vấn đề của một doanh nghiệp ảo với vị trí quản lý ảo nhưng giống như thật. Đương nhiên là để giảng dạy bằng phương pháp này ngoài việc phải có phòng máy còn cần phải có các tình huống được mô phỏng mà nếu không có sự hỗ trợ nhiệt tình của các doanh nghiệp thì khó có được nguồn tư liệu sát thực.

3. Phương pháp báo cáo chuyên đề (BCCĐ)

Với phương pháp này sinh viên sẽ được các nhà quản trị chia sẻ kinh nghiệm của họ

về việc đã ứng dụng lý thuyết vào thực tiễn như thế nào. Sinh viên sẽ có cơ hội tiếp cận thực tiễn, học hỏi được kinh nghiệm của các nhà quản trị. Phương pháp này có một trở ngại căn bản là khó sắp xếp được buổi báo cáo theo đúng trình tự lịch giảng vì lịch làm việc của các báo cáo viên và lịch giảng không khớp được với nhau. Đặc biệt là trong điều kiện công suất sử dụng giảng đường quá cao như tình trạng hiện nay ở các trường thì việc sắp xếp các buổi báo cáo chuyên đề này vào chương trình chính khoá của 1 môn học càng khó hơn rất nhiều.

4. Phương pháp tham quan

Về bản chất phương pháp này giống như phương pháp báo cáo chuyên đề vừa nói ở trên nhưng khác ở chỗ buổi học diễn ra ngay tại doanh nghiệp. Vì vậy nó cho phép minh họa được các kết quả của một loạt hoạt động trong môi trường tự nhiên của nó. Nhờ vậy, sinh viên được tận mắt thấy một điều gì đó xảy ra trong thực tiễn, nên sẽ ấn tượng hơn là chỉ nghe nói hay đọc về nó. Thực tế là nhiều sinh viên chưa hình dung được hoạt động của một doanh nghiệp là như thế nào. Đến tận nơi để thấy và nghe trực tiếp sẽ giúp họ nhận ra vấn đề nhanh hơn là nghe giảng viên mô tả. Ngoài ra bản thân các nhà quản trị trẻ tuổi đang giữ các vị trí quan trọng tại các doanh nghiệp mà sinh viên đến tham quan cũng là những tấm gương sáng để sinh viên học tập.

Phương pháp này tạo được sự hứng thú cho sinh viên, hiệu quả cao hơn bài giảng ở trường rất nhiều nhưng chi phí tốn kém vì phải đi lại và không phải dễ dàng tìm được các doanh nghiệp sẵn lòng cho sinh viên đến tham quan.

Tóm lại, bốn phương pháp kể trên hiện được dùng phổ biến trong giảng dạy các môn về Quản trị nhưng muốn áp dụng chúng đạt kết quả thực sự thì nhất thiết phải có sự hỗ trợ hết lòng của các doanh nghiệp. Làm sao để nhận được sự hỗ trợ này và khai thác chúng một cách hữu hiệu trong điều kiện khoa chưa được nhiều doanh nghiệp biết đến? Hiện có rất nhiều doanh nghiệp có các chương trình hỗ trợ cho các trường đại học nhưng để nhận được một chương trình phù hợp là điều không dễ dàng. Vì những doanh nghiệp có quy mô quá nhỏ thì việc ứng dụng lý thuyết quản trị hiện đại bị hạn chế, còn các doanh nghiệp quy mô lớn thì có những yêu cầu về tiếp nhận sự hỗ trợ của họ khá thất ngạt như thời gian tiếp nhận, cơ sở vật chất, số lượng sinh viên... Mặt khác, đương nhiên là các doanh nghiệp cũng thích hỗ trợ cho các trường danh tiếng hơn là chưa danh tiếng.

Tìm kiếm chương trình hỗ trợ của các doanh nghiệp

Từ đặc điểm của một số PPGD kể trên, có thể thấy sự hỗ trợ của các doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng góp phần làm nên sự thành công khi áp dụng các phương pháp này. Thế nhưng việc tìm kiếm doanh nghiệp đồng ý hỗ trợ kinh nghiệm thực tiễn là không dễ dàng đối với giảng viên. Một số doanh nghiệp có các chương trình tài trợ nhằm quảng cáo sản phẩm, quảng bá thương hiệu, PR... sẵn lòng tài trợ một khoản tiền không nhỏ cho một hoạt động nào đó có đông sinh viên tham gia như hội trại, hội diễn văn nghệ... chẳng hạn nhưng không chấp thuận cho tìm hiểu về hoạt động của doanh nghiệp dưới hình thức tham quan, hay cho học tập các bài học kinh nghiệm của họ.

Thực tế ở khoa QTKD, qua 5 năm triển khai áp dụng các phương pháp mới nói trên, cũng là từng ấy thời gian khoa tiến từng bước một vào cộng đồng doanh nghiệp. Năm đầu tiên mặc dù khoa tiếp cận các doanh nghiệp lớn ở TP.HCM qua các mối quan hệ cá nhân nhưng không đạt được một thỏa thuận hỗ trợ nào... Sang năm thứ hai, công ty Dược phẩm OPC đã đồng ý tài trợ phần lớn kinh phí cho cuộc thi “Ý tưởng quảng bá thương hiệu lần thứ 2”, cung cấp tư liệu và hướng dẫn sinh viên làm bài tham gia cuộc thi này. Một số giám đốc bộ phận, Trưởng phòng của các công ty ICP, Shell - VN, Ford - VN, OPC... hỗ trợ với tư cách cá nhân vài buổi báo cáo chuyên đề liên quan đến các môn học P.R., Quản trị bán hàng, Quản trị nhân lực... Năm thứ ba, công ty Dược phẩm OPC đồng ý cho 40 sinh viên đến tham quan công ty và Neslte - VN hỗ trợ 11 buổi báo cáo chuyên đề trong khuôn khổ chương trình “Cùng Nestle vì sự nghiệp giáo dục”, liên quan đến các môn học Kinh tế vi mô, Quản trị chuỗi cung ứng và Quản trị nhân lực. Các báo cáo viên là các Giám đốc nhân sự, Marketing, Trưởng phòng Hoạch định cung cầu, Trưởng phòng tuyển dụng... của Neslte. Các buổi báo cáo này hoàn toàn miễn phí nhưng nội dung đều phải được thảo luận và thống nhất trước với giảng viên phụ trách môn học. Khoa còn xác lập được mối quan hệ với các doanh nghiệp khác như Công ty điện tử tin học Sài Gòn (SSP), Saigon Coop, Microsoft - VN, Ngân hàng Techcombank, Khu Du lịch Gáo Giồng (Đồng Tháp) và các doanh nghiệp trong Khu Kinh tế Dung Quất (Quảng Ngãi)... Đầu năm 2009, Nestle - VN đã thông báo sẽ có thêm những hỗ trợ khác như cho sinh viên đến tham quan văn phòng và các nhà máy của Nestle, triển khai chương trình tuyển

sinh viên thực tập và Quản trị viên tập sự..., Ngân hàng Nam Việt (Navibank) đề nghị tiếp nhận 10 sinh viên thực tập.

Có thể nói, bước khởi đầu gian nan tìm kiếm sự hỗ trợ của doanh nghiệp để có điều kiện áp dụng các PPGD tiên tiến đã qua. Đến nay một số môn học chuyên ngành đã trở thành những môn học gắn liền với các sân chơi học thuật được đông đảo sinh viên hào hứng tham gia như môn Quản trị thương hiệu, môn Quản trị nhân lực... Sinh viên khoa QTKD đã không còn xa lạ với các giờ học bên ngoài giảng đường và các doanh nghiệp đã bắt đầu biết đến khoa thể hiện qua việc một số doanh nghiệp đề nghị khoa hỗ trợ tuyển dụng, tuyển SV thực tập, đề nghị được tài trợ cho các hoạt động ngoại khóa của sinh viên... Có được kết quả như vậy là nhờ có sự chỉ đạo kịp thời của Ban Giám hiệu và sự hỗ trợ của các đơn vị trong trường nhất là Phòng đào tạo, Trung tâm khảo thí và Phòng Kế hoạch tài chính. Bởi vì nếu không có một cơ chế linh hoạt trong quản lý kế hoạch giảng dạy, đánh giá học lực và thanh toán các khoản chi phục vụ đào tạo thì khoa và các giảng viên không thể nào triển khai áp dụng được các PPGD theo kiểu mới này. Vì vậy, muốn đổi mới PPGD cần có sự đổi mới đồng bộ tất cả các khâu trong quy trình đào tạo, ở tất cả các bộ phận quản lý có liên quan chứ không chỉ ở GV và SV, tức là không chỉ đơn thuần là đổi mới cách dạy và cách học. Mặt khác, trong điều kiện mức thu học phí còn thấp, tài trợ của các doanh nghiệp cũng góp phần trong việc giảm phí đào tạo.

Chuyển từ được hỗ trợ sang hợp tác với các doanh nghiệp

Mặc dù đã rất cố gắng nhưng do số lượng sinh viên quá đông, hàng năm có

khoảng 2000 SV học các môn chuyên ngành với 11 chuyên ngành và do điều kiện cơ sở vật chất khó khăn, nên khoa chỉ mới có thể triển khai đổi mới với một vài môn học trong chương trình đào tạo. Mỗi sinh viên theo học 1 chuyên ngành chỉ có thể được học từ 2 đến 3 môn theo phương pháp mới là quá ít. Do vậy trong thời gian tới khoa sẽ phải tiếp tục tìm kiếm những chương trình hỗ trợ của các doanh nghiệp để mở rộng thêm số môn học, mở ra nhiều sân chơi học thuật mới, mở rộng quy mô các sân chơi hiện có. Với sự ra đời của Ban Quan hệ doanh nghiệp của nhà trường hứa hẹn Khoa sẽ có nhiều thuận lợi hơn giai đoạn trước rất nhiều. Do vậy, Khoa nhận thấy trong thời gian tới có thể chuyển từ giai đoạn tiếp nhận hỗ trợ của các doanh nghiệp sang giai đoạn hợp tác với các doanh nghiệp. Không chỉ nhận sự hỗ trợ từ các doanh nghiệp, hai năm gần đây khoa bắt đầu có những chương trình hỗ trợ lại cho các doanh nghiệp như hợp tác tổ chức các chương trình đào tạo nhân viên, tổ chức sự kiện, hỗ trợ tuyển dụng, hợp tác nghiên cứu, tư vấn chuyên môn... Những chương trình tư vấn xây dựng quy trình tuyển dụng, đào tạo nhân viên bán hàng với Ngân hàng Techcombank, chương trình nghiên cứu ở Khu Kinh tế Dung Quất (Quảng Ngãi), ở Khu Du lịch sinh thái Gáo giồng (Cao Lãnh, Đồng Tháp) mở ra cơ hội cho giảng viên tiếp cận thực tiễn và cho sinh viên thực hành các môn học. Nguồn thu từ các hoạt động này tuy không đáng kể nhưng góp phần trang trải một phần chi phí trong việc đổi mới PPGD.

Cho đến nay, hầu hết sinh viên khóa đào tạo 2005 đã tốt nghiệp đều tìm được việc làm phù hợp với ngành học. Một số sinh viên đã phát triển tốt sự nghiệp, sau 2 năm tốt nghiệp

đã làm việc ở vị trí quản trị cấp trung và được doanh nghiệp cử đi đào tạo các khóa chuyên môn nghiệp vụ trong và ngoài nước. Các cựu sinh viên này trở thành lực lượng hỗ trợ khoa hữu hiệu trong việc tìm kiếm các cơ hội hợp tác với các doanh nghiệp.

Kết luận

Những phương pháp giảng dạy được coi là tiên tiến đều theo phương châm học đi đôi với hành, lý thuyết gắn liền với thực tiễn. Vì vậy, để có thể triển khai áp dụng thành công các phương pháp này đòi hỏi khoa QTKD phải gắn quá trình đào tạo với hoạt động của các doanh nghiệp. Mỗi quan hệ này không chỉ tạo điều kiện để nâng cao chất lượng đào tạo thể hiện qua năng lực của sinh viên tốt nghiệp được nâng cao mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho sinh viên tìm được việc làm phù hợp sau khi tốt nghiệp. Một khi có được lợi thế cạnh tranh ở đầu ra sẽ đồng thời có được lợi thế cạnh tranh ở đầu vào. Khoa sẽ tuyển được nhiều sinh viên năng động hơn và do đó việc đào tạo sẽ dễ dàng thành công hơn. Hiện nay các doanh nghiệp cũng có nhiều chương trình hỗ trợ và hợp tác với các trường nhưng do khoa chưa có bộ phận chuyên lo việc phát triển các mối quan hệ nên cơ hội thụ hưởng các chương trình này chưa nhiều.

Tài liệu tham khảo

[1] TS. Vương Đức Hoàng Quân - ThS. Võ Hiệp Hiếu, Nâng cao Tính Tương tác trong Giảng dạy các Môn Quản trị: Nguyên tắc chung & Phương pháp Sư phạm, thuvienso.dnh.edu.vn.

[2] PGS. TS Lê Bảo Lâm, Một số giải pháp để áp dụng có hiệu quả phương pháp giảng dạy môn kinh tế chuyên ngành, đề tài cấp Bộ nghiệm thu năm 2003.