



Original Article

Factors Affecting Students' Behavior Intentions in Studying at the VNU School of Interdisciplinary Studies

Do Huy Thuong^{1,*}, Tran Le Thu²

¹*VNU School of Interdisciplinary Studies, 144 Xuan Thuy, Cau Giay, Hanoi, Vietnam*

²*Hanoi University of Natural Resources and Environment,
41A, Phu Dien, Bac Tu Liem, Hanoi, Vietnam*

Received 03 November 2020

Revised 10 December 2020; Accepted 12 December 2020

Abstract: This research analyses the factors affecting students' behavior intentions and decisions in studying at the VNU School of Interdisciplinary Studies (VNU SIS). Based on the survey results of 243 students attending the master programs at VNU SIS, the research shows that "awareness of behavior control" has the most influence on students' behavior intentions. This is then followed by "students' awareness of usefulness", "educational institution's prestige" and "communication - consultancy". The "costs" and "subjective norms" have the least impact on students' behavior intentions in studying at VNU SIS. However, the "costs" negatively affect students' behavior intentions. Notably, "convenience" has no effect on students' behavior intentions.

Keywords: Behavior intentions, VNU SIS.

* Corresponding author.

E-mail address: thuonghuydo@yahoo.com

<https://doi.org/10.25073/2588-1108/vnueab.4416>

Yếu tố ảnh hưởng đến ý định hành vi theo học tại Khoa Các khoa học Liên ngành, Đại học Quốc gia Hà Nội

Đỗ Huy Thương^{1,*}, Trần Lệ Thu²

¹Khoa Các khoa học Liên ngành, Đại học Quốc gia Hà Nội,
144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam

²Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Hà Nội,
Số 41A, Đường Phú Diễn, Bắc Từ Liêm, Hà Nội, Việt Nam

Nhận ngày 03 tháng 11 năm 2020

Chỉnh sửa ngày 10 tháng 12 năm 2020; Chấp nhận đăng ngày 12 tháng 12 năm 2020

Tóm tắt: Nghiên cứu này phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến ý định hành vi và quyết định theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành - Đại học Quốc gia Hà Nội (ĐHQGHN). Dựa trên kết quả khảo sát 243 học viên đang theo học các chương trình tại Khoa, nghiên cứu cho thấy “Nhận thức kiểm soát hành vi” có ảnh hưởng mạnh nhất đến “Ý định hành vi” của người học. Tiếp đến là “Nhận thức về sự hữu ích”, “Uy tín của cơ sở đào tạo” và “Truyền thông - tư vấn”. “Chi phí” và “Chuẩn chủ quan” có ít tác động nhất đến “Ý định hành vi” theo học tại Khoa. Tuy nhiên, “Chi phí” có tác động ngược chiều đối với “Ý định hành vi”. Yếu tố “Sự thuận tiện” không có tác động đến “Ý định hành vi”.

Từ khóa: Ý định hành vi, khoa học liên ngành.

1. Đặt vấn đề

Hiện nay có nhiều nghiên cứu về các khía cạnh của ý định hành vi ở trong và ngoài nước. Tiêu biểu phải nhắc đến tác giả Ajzen và Fishbein (1975) với Lý thuyết hành động hợp lý (Theory of Reasoned Action - TRA) [1]. Lý thuyết này khẳng định ý định hành vi phụ thuộc vào chuẩn chủ quan và thái độ dẫn đến hành vi. Tiếp đến, dựa trên Lý thuyết hành vi có hoạch định (Theory of Planned Behavior - TPB), Ajzen (1985) đã mở rộng thêm thang đo “Nhận thức kiểm soát hành vi” cho mô hình TRA [2]. Gần đây, Chaniotakis, Lympelopoulos và Soureli (2010) đã nghiên cứu dữ liệu dựa trên cỡ mẫu 282 khách hàng và xác định các yếu tố tác động đến ý định mua sắm của khách hàng đối với nhãn hàng rau đông lạnh ở Hy Lạp [3]. Nghiên cứu cho thấy “lợi ích cảm nhận”, “thái

độ” và “sự tin tưởng” ảnh hưởng tích cực đến “ý định hành vi”.

Trong số các nghiên cứu ở trong nước về ý định hành vi gần đây, có thể kể đến nghiên cứu của Hà và Nguyễn (2016). Các tác giả đã nghiên cứu các yếu tố tác động đến ý định hành vi mua sắm trực tuyến, bao gồm “thái độ”, “ý kiến của nhóm tham khảo”, “nhận thức kiểm soát hành vi” và “rủi ro cảm nhận”. Khi kiểm định trên cỡ mẫu 423 khách hàng, các tác giả phát triển lý thuyết TPB bằng cách bổ sung yếu tố “rủi ro cảm nhận” trong nghiên cứu ý định mua sắm của người tiêu dùng. Đáng chú ý, nghiên cứu còn chỉ ra tương quan cùng chiều giữa “rủi ro cảm nhận” và “ý định mua sắm trực tuyến” [4].

Liên quan đến các yếu tố ảnh hưởng tới lựa chọn cơ sở đào tạo, Chapman (1981) cho rằng sự lựa chọn cơ sở đào tạo đại học bị tác động bởi các yếu tố: i) ảnh hưởng của những người quan trọng; ii) đặc điểm của cơ sở đào tạo; và iii) nỗ lực truyền thông của cơ sở đào tạo đến người học tiềm năng [5]. Sau đó, Perna (2006) đề xuất mô hình lý thuyết về sự lựa chọn trường

* Tác giả liên hệ.

Địa chỉ email: thuonghuydo@yahoo.com

<https://doi.org/10.25073/2588-1108/vnueab.4416>

đại học của học sinh dựa trên cách tiếp cận kinh tế - xã hội và nhận được ủng hộ của Serna (2015). Trọng tâm của mô hình là tiếp cận kinh tế, trong đó quyết định lựa chọn cơ sở đào tạo đại học dựa trên sự so sánh giữa lợi ích với chi phí mong đợi. Lợi ích mong đợi bao gồm cả lợi ích tiền bạc và lợi ích không tính bằng tiền; trong khi đó chi phí mong đợi bao gồm chi phí theo học tại cơ sở đào tạo và chi phí cơ hội. Tuy nhiên, khác với cách tiếp cận kinh tế đơn thuần, mô hình lý thuyết được đề xuất chỉ ra rằng việc tính toán chi phí và lợi ích mong đợi được kết nối với nhiều lớp hoàn cảnh. Perna giả định rằng quyết định theo học tại cơ sở đào tạo của mỗi cá nhân còn được định hình bởi 4 lớp hoàn cảnh: i) đặc điểm của cá nhân; ii) hoàn cảnh trường học và cộng đồng; iii) hoàn cảnh của giáo dục đại học; và iv) hoàn cảnh của môi trường xã hội, kinh tế và chính sách [6].

Nghiên cứu này dựa trên nhiều lý thuyết khác nhau, nhưng chủ yếu dựa vào TPB và tập trung vào trường hợp dịch vụ đào tạo. Việc xây dựng và kiểm định thang đo trong mô hình nghiên cứu này nhằm tìm hiểu ý định, quyết định theo học của học viên để có cái nhìn rõ hơn về dịch vụ đào tạo mà Khoa đang cung cấp, từ đó đưa ra những đề xuất cải thiện chất lượng dịch vụ đào tạo cũng như hình ảnh của Khoa trong thời gian tới.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Nhận thức về sự hữu ích

Sự hữu ích mà dịch vụ đào tạo mang lại là những gì mà người học nhận được, bao gồm kiến thức, kỹ năng, sự trải nghiệm trong học tập và nghiên cứu cũng như hoạt động ngoại khóa (Perna, 2006), hoặc thậm chí là cơ hội kết nối với các nhà khoa học và bạn bè, giúp xây dựng mạng lưới quan hệ xã hội phục vụ cho công việc và cuộc sống của cá nhân. Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết:

H1: Nhận thức về sự hữu ích và ý định hành vi theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành có tương quan cùng chiều.

Chuẩn chủ quan

Chuẩn chủ quan là sức ép xã hội về mặt nhận thức để tiến hành hoặc không tiến hành một hành vi nào đó [1]. Theo Taylor và Todd (1995), sức ép này đến từ sự ủng hộ hoặc không ủng hộ của gia đình, bạn bè và những người quan trọng khác trong việc thực hiện hành vi nào đó [7]. Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết:

H2: Chuẩn chủ quan và ý định hành vi theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành có mối tương quan cùng chiều.

Nhận thức kiểm soát hành vi

“Nhận thức kiểm soát hành vi” được Ajzen (1985) thêm vào để điều chỉnh Mô hình hành động hợp lý. Nhận thức kiểm soát hành vi bắt nguồn từ sự tự tin của cá nhân người dự định thực hiện hành vi và điều kiện (dễ dàng và thuận tiện) để thực hiện hành vi [2]. Taylor và Todd (1995) cho rằng việc cá nhân dự định thực hiện hành vi có đầy đủ thông tin cần thiết cho quyết định của mình và sự quyết đoán của cá nhân dự định thực hiện hành vi chính là sự nhận thức kiểm soát hành vi của mỗi cá nhân [7]. Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết:

H3: Nhận thức kiểm soát hành vi và ý định hành vi theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành có mối tương quan cùng chiều.

Chi phí học tập

Chi phí học tập có ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn cơ sở đào tạo được tìm thấy trong hầu hết các nghiên cứu của Chapman (1981), Perna (2006) và Serna (2015). Nhóm yếu tố học phí ở đây sẽ bao gồm học phí và các chi phí khác trong quá trình học tập [8]. Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết:

H4: Chi phí học tập và ý định hành vi theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành có tương quan ngược chiều.

Sự thuận tiện

Nhận thức về sự thuận tiện được hiểu là “mức độ mà một người tin rằng sử dụng sản phẩm, dịch vụ sẽ dễ dàng” [9]. Khi người học cảm thấy làm việc với cơ sở đào tạo càng dễ dàng thì cơ sở đào tạo đó sẽ thu hút được nhiều người học. Cơ sở vật chất, địa điểm và các dịch vụ đi kèm là những yếu tố chính thúc đẩy nhu cầu của người học về sự thuận tiện của cơ sở đào tạo. Nhu cầu về sự thuận tiện ngày càng

tăng đã buộc các cơ sở đào tạo phải nâng cấp cơ sở vật chất và cải thiện các dịch vụ đi kèm nhằm phục vụ người học tốt hơn. Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết:

H5: Sự thuận tiện và ý định hành vi theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành có mối tương quan cùng chiều.

Uy tín của cơ sở đào tạo

Uy tín của cơ sở đào tạo được thể hiện qua sự đánh giá tích cực của nhà tuyển dụng, chất lượng đội ngũ giảng viên, học viên đang theo học hoặc đã tốt nghiệp [10]. Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết:

H6: Uy tín của cơ sở đào tạo và ý định hành vi theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành có mối tương quan cùng chiều.

Truyền thông - tư vấn

Truyền thông - tư vấn tuyển sinh gồm nhiều hình thức truyền thông mà cơ sở đào tạo sử dụng như: trang web, Facebook, Fanpage, tờ rơi, tờ gấp, các hoạt động tư vấn tuyển sinh,... Ảnh hưởng của nhóm yếu tố này được đề cập đến trong nghiên cứu của Hossler và cộng sự (1987) [11]. Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết:

H7: Truyền thông - tư vấn và ý định hành vi theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành có mối tương quan cùng chiều.

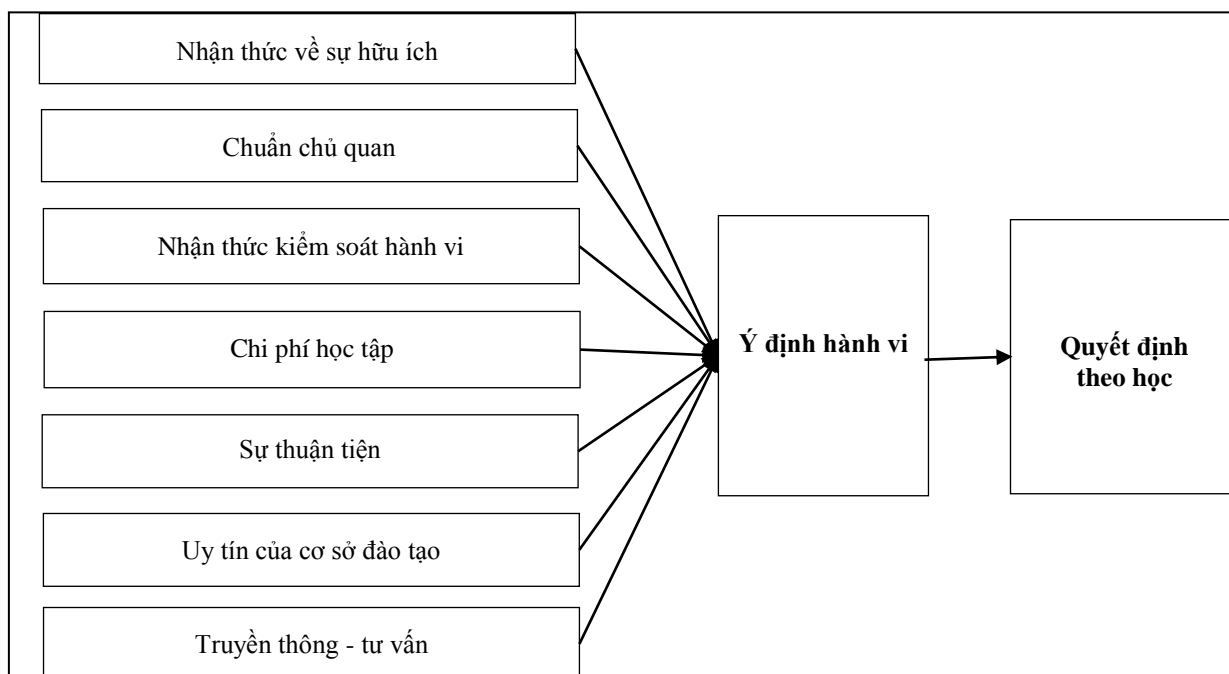
Ý định hành vi và quyết định theo học

Ý định hành vi là sự thể hiện tính sẵn sàng của mỗi cá nhân khi thực hiện một hành vi và biểu hiện đó được xem là tiền đề trực tiếp dẫn đến hành vi. Trong điều kiện thuận lợi, cá nhân đó sẽ thực hiện hành vi đã có dự định. Vì vậy, nghiên cứu đưa ra giả thuyết:

H8: Ý định hành vi và quyết định theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành có mối tương quan cùng chiều.

2.2. Mô hình nghiên cứu đề xuất

Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả thực hiện kiểm định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định hành vi trong lĩnh vực giáo dục - một lĩnh vực mà đa phần các tác giả khác chưa đề cập đến. Trong đó, nhóm tác giả bổ sung thêm yếu tố “Sự thuận tiện” vào mô hình nghiên cứu vì sự thuận tiện trong dịch vụ đào tạo giúp thu hút được nhiều học viên quan tâm.



Hình 1. Mô hình nghiên cứu.
 Nguồn: Đề xuất của các tác giả.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thang đo

Nghiên cứu này tham khảo thang đo ý định hành vi tổng hợp từ công trình của Ajzen (1985), Chaniotakis và cộng sự (2010), Taylor và Told (1995), đồng thời bổ sung thêm các thành phần của thang đo cho phù hợp với sản phẩm là dịch vụ đào tạo sau đại học của Khoa.

Nghiên cứu định tính được tiến hành thông qua thảo luận giữa nhóm tác giả với 3 chuyên gia trong lĩnh vực đào tạo và 4 học viên thuộc 4 chương trình thạc sĩ Biến đổi khí hậu, Khoa học

bền vững, Quản lý phát triển đô thị và Di sản học nhằm đảm bảo các đáp viên hiểu rõ nội dung các câu hỏi, thang đo cũng như khám phá ra những nội dung cần bổ sung.

Tất cả các thang đo trong mô hình nghiên cứu đều là thang đo đa biến với 5 mức độ từ 1 là hoàn toàn không đồng ý cho đến 5 là hoàn toàn đồng ý. Thang đo ý định hành vi gồm 7 thành phần: Nhận thức về sự hữu ích, Chuẩn chủ quan, Nhận thức kiểm soát hành vi, Chi phí học tập, Sự thuận tiện, Uy tín của cơ sở đào tạo và Truyền thông - tư vấn.

Bảng 1. Câu hỏi khảo sát

Mã	Câu hỏi điều tra	
Nhận thức về sự hữu ích		
HI1	Việc theo học chương trình ở Khoa sẽ giúp nâng cao kiến thức ở lĩnh vực tôi quan tâm	Chaniotakis, Lympelopoulos và Soureli (2010)
HI2	Việc theo học chương trình ở Khoa sẽ giúp dễ tìm công việc tốt hơn sau khi tốt nghiệp	
HI3	Việc theo học chương trình ở Khoa sẽ giúp bản thân dễ tìm được việc làm theo đúng chuyên môn được đào tạo	
HI4	Việc theo học chương trình ở Khoa sẽ giúp có cơ hội thăng tiến trong công việc hiện tại	
HI5	Việc theo học chương trình ở Khoa sẽ giúp bản thân dễ tìm được việc làm có vị trí cao trong xã hội	
Chuẩn chủ quan		
CQ1	Gia đình ủng hộ có ảnh hưởng đến quyết định theo học tại Khoa của tôi	Ajzen & Fishbein (1975)
CQ2	Bạn bè ủng hộ có ảnh hưởng đến quyết định theo học tại Khoa của tôi	
CQ3	Những người quan trọng ủng hộ quyết định theo học tại Khoa của tôi	
CQ4	Tôi lựa chọn theo học tại Khoa sau khi xem xét sự ủng hộ của mọi người	
CQ5	Những bạn bè đang theo học tại Khoa ủng hộ quyết định của tôi	
CQ6	Tôi lựa chọn theo học ở Khoa khi thấy có nhiều người ủng hộ	
CQ7	Các phương tiện truyền thông có ảnh hưởng đến quyết định theo học của tôi	
Nhận thức kiểm soát hành vi		
NT1	Bản thân tôi có đủ thời gian để tìm hiểu, cân nhắc theo học tại Khoa thay vì ở các cơ sở đào tạo khác	Ajzen (1985)
NT2	Đối với tôi, theo học tại Khoa là việc dễ dàng và thuận lợi	
NT3	Tôi có thể theo học tại Khoa nếu tôi muốn	
NT4	Tôi cảm thấy tự tin khi theo học tại Khoa	

Chi phí học tập		
CP1	Tôi thấy mức học phí phù hợp với mức chi trả của cá nhân	Perna (2006)
CP2	Tôi thấy các khoản lệ phí (học chuyên đổi, ôn tập và dự thi...) rất phù hợp	
CP3	Tôi thấy mức học phí tương xứng với chương trình đào tạo	
CP4	Tôi thấy mức học phí không cao so với các cơ sở đào tạo khác	
Sự thuận tiện		
TT1	Tôi thấy việc đăng ký dự tuyển qua mạng rất dễ dàng	Perna (2006)
TT2	Tôi thấy việc thi đầu vào rất thuận tiện và hợp lý	
TT3	Tôi thấy thời gian học được bố trí rất linh hoạt	
TT4	Tôi thấy địa điểm giảng đường rất thuận tiện cho việc đi lại	
TT5	Tôi thấy dịch vụ (gửi xe, thư viện...) rất thuận tiện cho việc học tập	
Uy tín của cơ sở đào tạo		
UT1	Tôi theo học tại Khoa vì uy tín của ĐHQGHN	Rocca (2005)
UT2	Tôi cảm thấy Khoa có uy tín hơn các cơ sở đào tạo khác	
UT3	Tôi cảm thấy yêu thích khi học tại Khoa Các khoa học liên ngành	
UT4	Tôi cảm thấy yên tâm khi học tại Khoa Các khoa học liên ngành	
Truyền thông - tư vấn		
TRT1	Thông tin về các chương các chương trình rất đa dạng, phong phú	Chapman (1981)
TRT2	Thông tin về các chương trình trên trang web của Khoa đầy đủ, rõ ràng	
TRT3	Tờ rơi, tờ gấp quảng bá cho các chương trình rất bắt mắt	
TRT4	Thông tin trên mạng xã hội về các chương trình hấp dẫn	
TRT5	Thông tin về các chương trình qua đường công văn tới các sở, ban, ngành cập nhật đầy đủ	
TRT6	Thông tin được các cán bộ Khoa tư vấn rõ ràng, đầy đủ	
TRT7	Cán bộ tư vấn của Khoa rất chuyên nghiệp, lịch sự	
Ý định hành vi theo học		
YĐ1	Tôi đã có kế hoạch từ trước	Ajzen và Fishbein (1975)
YĐ2	Tôi mong đợi thực hiện việc theo học khi có điều kiện thích hợp	
YĐ3	Tôi quyết tâm thực hiện việc theo học trong một thời gian gần đây nhất	
YĐ4	Tôi sẽ giới thiệu cho những người khác theo học	
Quyết định theo học		
QD1	Nhìn chung dịch vụ đào tạo tại Khoa làm tôi cảm thấy hài lòng	Nhóm tác giả
QD2	Việc theo học tại Khoa là quyết định đúng đắn của tôi	
QD3	Tôi cảm thấy thích thú khi tham gia vào các hoạt động học tập tại Khoa	
QD4	Tôi sẽ tiếp tục theo học trong thời gian tới	

Nguồn: Nhóm nghiên cứu.

3.2. Mẫu nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng bảng câu hỏi chi tiết được thiết kế trên Google Form gửi qua các địa chỉ email cùng với việc phát phiếu điều tra truyền thống. Đối tượng khảo sát là thí sinh đã trúng tuyển vào các chương trình sau đại học tại Khoa. Mẫu được lựa chọn ngẫu nhiên với kích thước là 260. Sau khi thu thập và kiểm tra, 17 bảng câu hỏi bị loại do có quá nhiều ô trống và đa phần là do học viên chưa nắm rõ kỹ thuật và phương pháp trả lời. Vì vậy, kích thước mẫu cuối cùng là $n = 243$. Trong mẫu, học viên của chương trình thạc sĩ Biên giới khí hậu chiếm 35,35%, chương trình thạc sĩ Khoa học bền vững chiếm 35,65%, chương trình thạc sĩ Quản lý phát triển đô thị chiếm 20,15%, chương trình

thạc sĩ Di sản học chiếm 9%. Về giới tính, nữ chiếm 61,81% và nam chiếm 38,19%.

4. Phân tích dữ liệu và kết quả nghiên cứu

4.1. Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo

Kết quả đánh giá độ tin cậy thang đo các yếu tố cho thấy, các thang đo đều có hệ số Cronbach's Alpha $> 0,6$. Tuy nhiên, một số biến của thang đo có hệ số tương quan biến tổng $< 0,3$ nên bị loại khỏi thang đo. Các biến bị loại bao gồm HI5, CQ1, CQ3, CQ7, TRT1, TRT2, TRT3 và UT4. Sau khi loại các biến trên, các thang đo đều đảm bảo độ tin cậy với hệ số Cronbach's Alpha $> 0,7$ và các biến quan sát đều có hệ số tương quan biến tổng $> 0,3$. Các biến còn lại của thang đo được đưa vào phân tích EFA (Bảng 2).

Bảng 2. Tóm tắt kết quả kiểm định thang đo

Nhân tố	Crobach's Alpha lần 1	Crobach's Alpha lần 2 sau khi loại biến	Biến bị loại	Số biến quan sát còn lại	Giá trị
Nhận thức về sự hữu ích	0,745	0,766	HI5	4	Đạt yêu cầu
Chuẩn chủ quan	0,687	0,769	CQ1, CQ3, CQ7	4	
Nhận thức kiểm soát hành vi	0,816	-		4	
Sự thuận tiện	0,788	-		5	
Chi phí học tập	0,821	-		4	
Truyền thông - tư vấn	0,706	0,732	TRT1, TRT2, TRT3	4	
Uy tín của cơ sở đào tạo	0,723	0,823	UT4	3	
Ý định hành vi	0,792			4	
Quyết định theo học	0,832	-		4	

Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp từ phần mềm SPSS 20.

4.2. Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Phân tích EFA trong nghiên cứu này sử dụng phương pháp trích Principal Components với phép xoay Promax. Kết quả EFA với chỉ số KMO = 0,734; sig = 0,000, chứng tỏ dữ liệu phân tích phù hợp; 36 biến quan sát được trích thành 9 nhân tố tại Eigenvalues = 1,294, tổng phương sai trích đạt 64,305%. Các biến quan sát đã được rút trích vào các nhân tố.

4.3. Kết quả phân tích nhân tố khẳng định (CFA)

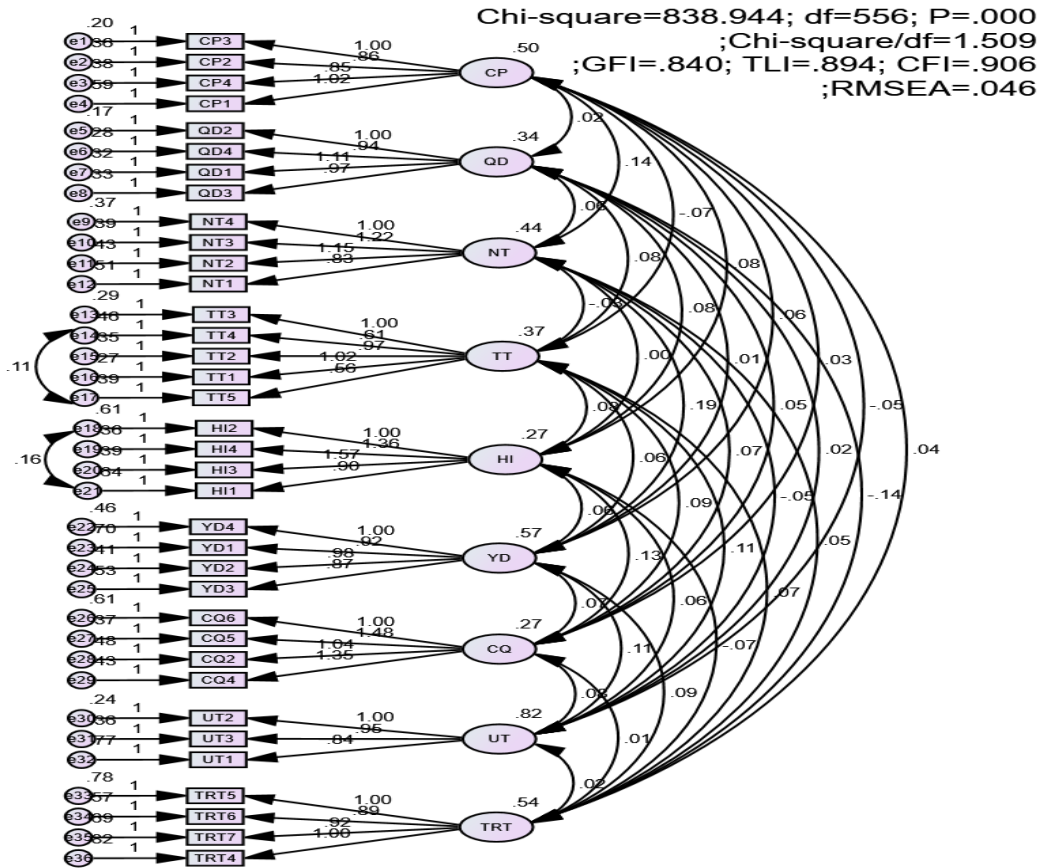
Kết quả phân tích CFA sau khi đã điều chỉnh các mối quan hệ khả dĩ giữa các biến

quan sát trong mô hình có quan hệ $MI > 6$ của các cặp e14-e17 và e19-e21 cho thấy giá trị χ^2 có P-value tương ứng $< 0,05$; Chi-square/df = 1,509 < 2 ; GFI = 0,840 $< 0,9$ và TLI = 0,894, nhưng không quá nhỏ; các chỉ số CFI = 0,906 $> 0,9$ và RMSEA = 0,046 $< 0,05$. Điều đó cho thấy độ tương thích với dữ liệu thị trường của mô hình và các sai số của các biến quan sát có một số tương quan với nhau nên mô hình không đạt được tính đơn hướng (Hình 2). Độ tin cậy tổng hợp của các thang đo $> 0,7$ và phương sai trích của các thang đo $> 0,5$ (Bảng 4).

Bảng 3. Kết quả ma trận xoay các nhân tố

	Nhân tố								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
CP3	0,835								
CP2	0,825								
CP4	0,798								
CP1	0,763								
QD2		0,865							
QD4		0,807							
QD1		0,794							
QD3		0,762							
NT4			0,873						
NT3			0,837						
NT2			0,784						
NT1			0,701						
TT3				0,801					
TT4				0,724					
TT2				0,700					
TT1				0,692					
TT5				0,686					
HI2					0,798				
HI4					0,797				
HI3					0,787				
HI1					0,613				
YD4						0,842			
YD1						0,783			
YD2						0,779			
YD3						0,692			
CQ6							0,823		
CQ5							0,768		
CQ2							0,724		
CQ4							0,672		
UT2								0,879	
UT3								0,866	
UT1								0,829	
TRT5									0,804
TRT6									0,737
TRT7									0,734
TRT4									0,628
Phương pháp trích rút: Phân tích thành phần chính. Phép xoay: Không vuông góc. Promax									

Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp.



Hình 2. Kết quả phân tích CFA.
 Nguồn: Nhóm nghiên cứu.

Bảng 4. Độ tin cậy tổng hợp (CR) và tổng phương sai trích các khái niệm (AVE)

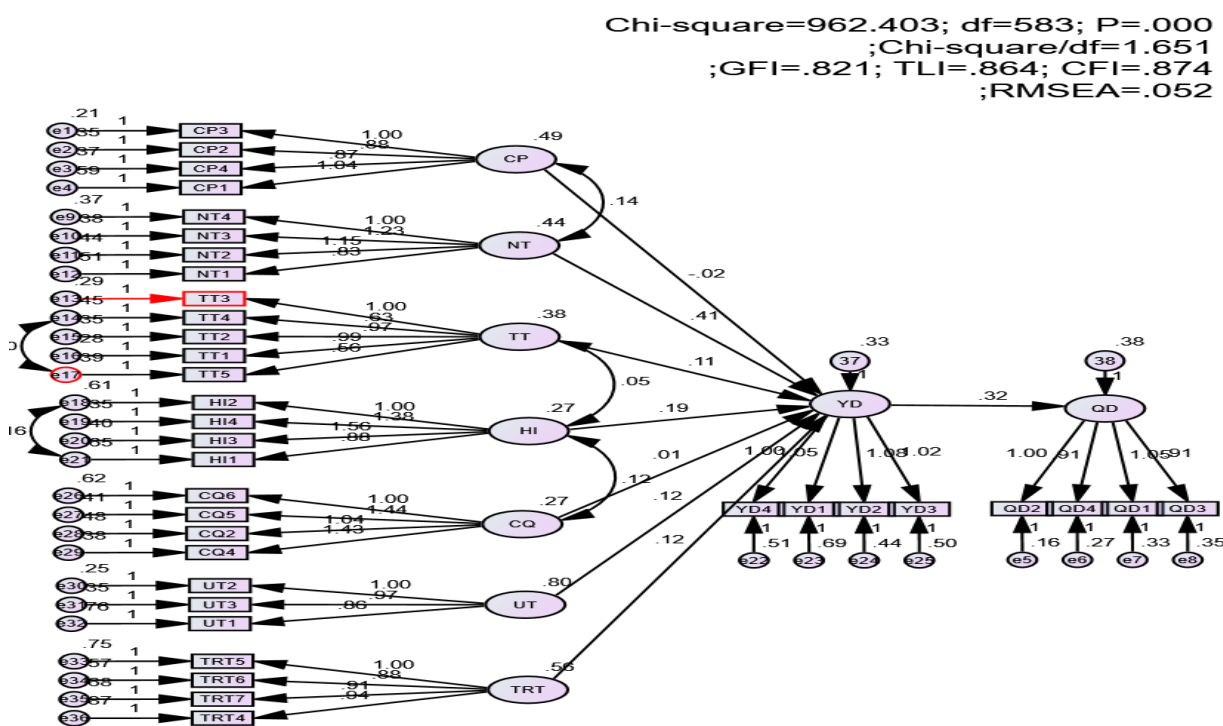
Khái niệm	CR	AVE
Chi phí học tập	0,828	0,548
Quyết định theo học	0,836	0,562
Nhận thức kiểm soát hành vi	0,819	0,532
Sự thuận tiện	0,778	0,522
Nhận thức sự hữu ích	0,756	0,519
Ý định hành vi	0,795	0,527
Chuẩn chủ quan	0,770	0,520
Uy tín của cơ sở đào tạo	0,832	0,553
Truyền thông - tư vấn	0,734	0,503

Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu từ phần mềm AMOS 24.

4.3. Kết quả mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM)

Mô hình có giá trị $\chi^2 = 962,403$, bậc tự do là 583, với $P = 0,000$ nên đạt yêu cầu. Khi điều chỉnh χ^2 với bậc tự do CMIN/df thì giá trị này đạt $1,1651 < 2$. Hơn nữa, các chỉ số GFI, CFI, TLI lần lượt là 0,821, 0,874 và 0,864 đều $> 0,8$; RMSEA là $0,052 < 0,08$. Kết quả này cho thấy mô hình tương thích với dữ liệu thị trường. Các khái niệm có tương quan giữa các sai số nên không đạt được tính đơn hướng (e14 và e17, e18 và e21) (Hình 3).

Kết quả ước lượng hệ số hồi quy của các quan hệ trong mô hình (Bảng 5) cho thấy các mối quan hệ trong mô hình có ý nghĩa thống kê, trừ mối quan hệ giữa Sự thuận tiện (TT) và Ý định hành vi (YD) không có ý nghĩa thống kê vì $P\text{-value} = 0,282 > 0,05$. Do đó, giả thuyết H5 bị bác bỏ. Thực tế, sự thuận tiện về địa điểm, dịch vụ (thư viện, gửi xe,...), thì đầu vào và việc đăng ký dự tuyển có lẽ không phải điều duy nhất chỉ có ở Khoa, mà là đặc điểm chung của ĐHQGHN.



Hình 3. Phân tích cấu trúc mô hình tuyến tính (SEM).

Nguồn: Nhóm nghiên cứu.

Do đó, học viên không cho rằng đây là những thuận tiện riêng trong dịch đào tạo của Khoa đối với họ. Như vậy, kết quả phân tích cho thấy chấp nhận các giả thuyết H1, H2, H3, H4, H6, H7 và H8; bác bỏ giả thuyết H5. Các phương trình hồi quy cho các quan hệ có thể viết lại như sau:

- Quan hệ của các nhân tố tác động tới Ý định hành vi:

$$YD = -0,035 CP + 0,395NT + 0,180 HI + 0,021 CQ + 0,150 UT + 0,129TRT \quad (R^2 = 0,625)$$

- Quan hệ của Ý định hành vi tác động đến Quyết định theo học: $QD = 0,329 YD \quad (R^2 = 0,701)$

Trọng số ước lượng chuẩn hóa trong mô hình cho thấy mức độ tác động của các biến độc lập đến biến phụ thuộc. Cụ thể, trọng số của “Nhận thức kiểm soát hành vi” là cao nhất (0,395); kế đến là “Nhận thức về sự hữu ích”

(0,180), “Uy tín của cơ sở đào tạo” (0,150), “Truyền thông - tư vấn” (0,129). Trọng số của hai yếu tố “Chi phí” và “Chuẩn chủ quan” rất nhỏ, lần lượt là 0,035 và 0,021. Điều này cho thấy yếu tố “Nhận thức kiểm soát hành vi” có ảnh hưởng mạnh nhất đến “Ý định hành vi”. Tiếp đến là “Nhận thức về sự hữu ích”, “Uy tín

của cơ sở đào tạo” và “Truyền thông - tư vấn”. Sau cùng là “Chi phí” và “Chuẩn chủ quan” có tác động ít nhất đến “Ý định hành vi” theo học tại Khoa, nhưng “Chi phí” có tác động ngược chiều đối với “Ý định hành vi”. Ngoài ra, trọng số của yếu tố “Ý định hành vi” tác động đến Quyết định theo học là 0,329.

Bảng 5. Kết quả ước lượng theo dữ liệu thị trường

Mối quan hệ	Hệ số ước lượng	Hệ số ước lượng chuẩn hóa	S.E	C.R	P	R ²
YD <- CP	-0,026	-0,035	0,086	7,062	0,048	0,625
YD <- NT	0,414	0,395	0,097	4,572	***	
YD <- TT	0,195	0,194	0,104	1,075	0,282	
YD <- HI	0,181	0,180	0,139	2,300	0,040	
YD <- CQ	0,018	0,021	0,137	3,793	0,028	
YD <- UT	0,125	0,150	0,062	2,435	0,049	
YD <- TRT	0,128	0,129	0,081	3,568	0,036	
QD <- YD	0,320	0,329	0,062	4,310	0,009	0,701

Nguồn: Kết quả phân tích từ phần mềm AMOS 24 và tổng hợp của nhóm tác giả.

5. Thảo luận và một số kiến nghị

5.1. Thảo luận

Kết quả phân tích hồi quy cho thấy “Nhận thức kiểm soát hành vi” có ảnh hưởng mạnh nhất đến “Ý định hành vi” của học viên. Tiếp đến là “Nhận thức về sự hữu ích”, “Uy tín của cơ sở đào tạo” và “Truyền thông - tư vấn”. Sau cùng là “Chi phí” và “Chuẩn chủ quan” có ít tác động nhất đến “Ý định hành vi” theo học tại Khoa. Tuy nhiên, “Chi phí” có tác động ngược chiều đối với “Ý định hành vi”. Yếu tố “Sự thuận tiện” không có tác động đến “Ý định hành vi” theo học tại Khoa.

Kết quả nghiên cứu này cũng tương đồng với một số kết quả của các nghiên cứu trước. Chẳng hạn, kết quả nghiên cứu của Ajzen (1985) cho thấy các yếu tố tác động tích cực đến ý định hành vi lần lượt là “Chuẩn chủ quan”, “Thái độ” và “Nhận thức kiểm soát hành vi”. Kết quả này cũng tương đồng với nghiên cứu của Hà và Nguyễn (2016) về các yếu tố tác động đến ý định hành vi mua sắm trực tuyến,

khi chỉ ra rằng “Nhận thức kiểm soát hành vi” tác động tích cực đến ý định hành vi mua sắm trực tuyến. Trong lĩnh vực giáo dục, nghiên cứu của Chapman (1981) về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn cơ sở đào tạo khẳng định các yếu tố “Đặc điểm của cơ sở đào tạo” và “Nỗ lực truyền thông của cơ sở đào tạo” ảnh hưởng cùng chiều đối với ý định và sự lựa chọn theo học của người học. Tương tự, kết quả nghiên cứu của Perna (2006) cũng khẳng định “Chi phí” có tác động đến sự lựa chọn theo học của học sinh, nhưng không chỉ rõ tác động cùng chiều hay ngược chiều với việc lựa chọn theo học của học sinh. Điều đó cho thấy các yếu tố tác động đến ý định hành vi với các mức độ khác nhau trong các lĩnh vực và thị trường khác nhau.

5.2. Một số kiến nghị

Qua nghiên cứu thực nghiệm về các yếu tố tác động đến ý định hành vi và quyết định theo học tại Khoa Các khoa học liên ngành cho thấy ý định và quyết định theo học của học viên tại Khoa phụ thuộc vào các yếu tố theo mức độ

quan trọng từ cao xuống thấp như sau: “Nhận thức kiểm soát hành vi”, “Nhận thức về sự hữu ích”, “Uy tín của cơ sở đào tạo”, “Truyền thông - tư vấn”, “Chi phí” và “Chuẩn chủ quan”. Như vậy, để tăng cường thu hút học viên theo học tại Khoa trong thời gian tới, nhóm nghiên cứu đề xuất một số kiến nghị sau:

Thứ nhất, cần đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng bá hình ảnh của ĐHQGHN, hình ảnh của Khoa và các chương trình đào tạo mà Khoa đang thực hiện. Qua đó, hình ảnh của ĐHQGHN cũng như hình ảnh và các chương trình đào tạo liên ngành, liên lĩnh vực của Khoa sẽ thu hút được sự quan tâm của nhiều người hơn nữa. Điều đó giúp nhận thức của những người quan tâm về các chương trình đào tạo cũng như uy tín và sự phục vụ trong đào tạo của ĐHQGHN và của Khoa cũng được tăng lên.

Thứ hai, đi cùng với công tác truyền thông - quảng bá hình ảnh, Khoa cần phải chú ý nâng cao chất lượng của các chương trình đào tạo thông qua việc điều chỉnh, bổ sung và cập nhật các học phần kiến thức cũng như các nội dung về kỹ năng, phương pháp nghiên cứu và các ứng dụng công nghệ thông tin vào nghiên cứu trong các chương trình đào tạo, giúp người học có thể áp dụng vào công việc của mình. Đáng chú ý, Khoa cũng cần tăng cường hơn nữa việc kết nối với các tổ chức, doanh nghiệp để có nhiều cơ hội tham gia nghiên cứu thực địa liên ngành không chỉ ở các địa phương mà còn ở cả các doanh nghiệp, tổ chức. Đồng thời, cần tăng cường tìm kiếm và triển khai các đề tài, dự án khoa học công nghệ các cấp với sự tham gia của học viên. Điều này không chỉ giúp người học có cơ hội áp dụng kiến thức và kỹ năng được học vào thực tế mà còn tạo lập môi trường nghiên cứu và chia sẻ giữa giảng viên và học viên của Khoa.

Thứ ba, cần nâng cao năng lực cũng như tinh thần thái độ phục vụ của cán bộ, nhân viên trong Khoa để kịp thời giải quyết những yêu cầu của học viên. Điều đó sẽ giúp học viên cảm thấy vui vẻ, thuận tiện và dễ dàng khi giải quyết các thủ tục hành chính tại Khoa, góp phần nâng cao uy tín của Khoa trong thời gian tới.

Thứ tư, ngoài việc phát triển đội ngũ giảng viên cơ hữu, Khoa cần chú ý hơn nữa đến việc thu hút các chuyên gia từ các doanh nghiệp, tổ chức và các cơ sở đào tạo nước ngoài tham gia vào các chương trình đào tạo của Khoa. Qua đó, người học không chỉ học hỏi được kiến thức thực tế mà còn có cơ hội tiếp cận với các chuyên gia nước ngoài khi tham gia vào các chương trình đào tạo tại Khoa.

6. Hạn chế và hướng nghiên cứu tiếp theo

Bên cạnh những kết quả đạt được, nghiên cứu chưa đề cập đến đặc điểm cá nhân như giới tính, nơi sinh sống, thu nhập và nghề nghiệp khác nhau có ảnh hưởng đến ý định hành vi theo học của học viên. Vì vậy, hướng nghiên cứu tiếp theo có thể thực hiện kiểm định khác biệt trung bình để xem xét mối quan hệ giữa đặc điểm cá nhân và ý định hành vi theo học của học viên.

Tài liệu tham khảo

- [1] I. Ajzen, M. Fishbein, Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research, Boston, USA: Addison - Wesley Press, 1975.
- [2] I. Ajzen, From intention to actions: A theory of planned behavior, Heidelberg, Germany: Springer Press, 1985.
- [3] I.E. Chaniotakis, C. Lympelopoulous, M. Soureli, “Consumers’ intention of buying own - label premium food product”, Journal of Product and Brand Management 19(5) (2010) 327-334.
- [4] N.T. Ha, T.D. Nguyen, “Factors influencing Vietnamese consumers’ online shopping intention: An extension of the theory of planned behavior”, VNU Journal of Science: Economics and Business 32(4) (2016) 21-28 (in Vietnamese).
- [5] D.W. Chapman, “A Model of Student College Choice”, Journal of Higher Education 52(5) (1981) 490-505.
- [6] Perna, “Studying college Access and Choice: A proposed conceptual model”, Higher Education: Handbook of Theory and Research 21 (2006) 99-157.
- [7] S. Taylor, P. Tood, “Decomposition and crossover effects in the theory of planned behavior: A study of consumer adoption intentions”, International

- Journal of Research in Marketing 12 (1995) 137-156.
- [8] Serna, "Insiders/outside? Market Signaling and Student Identity in College Choice", *Strategic Enrollment Management Quarterly* 3(3) (2015) 167-183.
- [9] Engel, F. James, Blackwell, D. Roger, Kollat, T. David, *Consumer Behavior*, 3rd ed, Hinsdale, Ill.: Dryden Press, 1978.
- [10] S.J. Rocca, S.G. Washburn, "Factors Influencing College Choice of High School and Transfer Matriculants into a College Introduction of Agriculture", *NACTA Journal* 49(1) (2005) 32-38.
- [11] D. Hossler, K.S. Gallagher, "Studying student college choice: A three-phase model and the implications for policy makers", *College and University* 62(3) (1987) 207-222.