

# Tác động của việc tham gia kinh doanh đa cấp đến đời sống sinh viên Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh

Hoàng Trọng Tuân, Đinh Lương Chính Thiện, Nguyễn Thành Đạt, Bùi Đặng Thanh Nhân

**Tóm tắt**—Đề tài nghiên cứu sự tác động của việc tham gia kinh doanh đa cấp (KDĐC) đến đời sống sinh viên Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh (ĐHQG-HCM). Để thu thập thông tin, nhóm tác giả đã sử dụng phương pháp phỏng vấn (thông qua công cụ bảng hỏi) đối với 60 sinh viên tham gia KDĐC tại các trường đại học thành viên. Thông tin thu thập được xử lý thông qua phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh và phương pháp thống kê mô tả.

Kết quả chỉ ra rằng: (1) Về mặt đời sống vật chất, việc tham gia KDĐC giúp sinh viên có thêm nguồn thu nhập, rèn luyện kỹ năng, mở rộng thêm các mối quan hệ xã hội. Tuy nhiên, nếu tham gia vào các công ty KDĐC bất chính, sinh viên sẽ có khả năng đứng trước nguy cơ bị mất vốn đầu tư và những hệ lụy khác. (2) Về mặt đời sống tinh thần, việc kinh doanh khiến cho sinh viên cảm thấy vui vẻ hơn. Tuy nhiên, tâm lý của sinh viên không thực sự thoải mái khi kết quả học tập đi xuống, thời gian dành cho vui chơi giải trí và thể dục giảm đi so với trước khi tham gia KDĐC.

**Từ khóa**—Sự tác động; kinh doanh đa cấp; đời sống sinh viên.

## 1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, ngày càng nhiều công ty KDĐC du nhập vào Việt Nam. Theo đó là sự gia tăng nhanh chóng về số người tham gia vào mô hình KDĐC này. Trong giai đoạn 2006-2015, số người KDĐC ở nước ta đã

tăng từ 235 nghìn người lên 1,16 triệu người (tăng 4,9 lần) [1]. Mặc dù hoạt động KDĐC đã được Chính phủ quy định [4, 5], song ngày càng có nhiều công ty KDĐC làm ăn bất chính, có dấu hiệu lừa đảo [2]. Nếu như trước đây, đối tượng chủ yếu của các công ty đa cấp là người đã đi làm hoặc về hưu thì hiện nay còn có cả sinh viên [12].

Một bộ phận sinh viên nói chung và sinh viên ĐHQG-HCM nói riêng chưa nhận thức đầy đủ về những tác động tích cực và tiêu cực của công việc kinh doanh này đến đời sống cá nhân, đặc biệt là việc học tập [8]. Nếu có một nghiên cứu làm rõ tác động này thiết nghĩ sẽ giúp sinh viên có thêm thông tin để ra quyết định nên hay không nên tham gia mạng lưới KDĐC. Tiếc rằng, vấn đề này đang còn bỏ ngỏ trong các nghiên cứu về đời sống sinh viên ở Việt Nam. Đây cũng là lý do nhóm tác giả quyết định thực hiện nghiên cứu này.

## 2 PHẠM VI VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Tác động của hoạt động KDĐC đến đời sống của sinh viên được xem xét ở hai khía cạnh. Về đời sống vật chất, chúng tôi tập trung nghiên cứu: (1) việc làm; (2) thu nhập; và (3) chi tiêu. Về mặt đời sống tinh thần, chúng tôi tập trung nghiên cứu: (1) hoạt động học tập; (2) mối quan hệ xã hội; (3) trạng thái tâm lý; (4) hoạt động vui chơi - giải trí.

Do hạn chế về thời gian và nguồn lực nên trong nghiên cứu này, chúng tôi chỉ tìm hiểu về tác động của KDĐC đến đời sống của sinh viên thuộc ĐHQG-HCM. Theo Lê Hữu Thảo và Trần Văn Nam, “*Sinh viên là người học ở bậc đại học*” [15, tr.268], bao gồm hệ cao đẳng và hệ đại học. Trong nghiên cứu này, chúng tôi chỉ nghiên cứu sinh

*Ngày nhận bản thảo: 10-6-2018; Ngày chấp nhận đăng: 21-11-2018; Ngày đăng: 31-12-2018.*

Hoàng Trọng Tuân, Đinh Lương Chính Thiện, Nguyễn Thành Đạt, Bùi Đặng Thanh Nhân, Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, ĐHQG-HCM.

(Email: tuantronghoang@gmail.com)

viên thuộc hệ đại học chính quy tập trung. Chúng tôi chọn từ 07 trường thành viên của ĐHQG-HCM ra 02 trường điển cứu. Một trường đại diện cho khối khoa học tự nhiên (Trường Đại học Khoa học Tự nhiên - ĐHKHTN) và một trường đại diện cho khối khoa học xã hội (Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn – ĐHKHXH&NV). Trong mỗi trường, chúng tôi chọn ra 30 sinh viên đang tham gia KDĐC để tiến hành khảo sát (n= 60). Do khó xác định đâu là sinh viên tham gia KDĐC nên chúng tôi sử dụng phương pháp chọn mẫu phán đoán và phương pháp chọn mẫu tăng nhanh (còn gọi phương pháp chọn mẫu quả cầu tuyết - snowball sampling). Với phương pháp chọn mẫu tăng nhanh, trước tiên chúng tôi chọn một số sinh viên để phỏng vấn sau đó nhờ họ giới thiệu những người khác mà họ quen biết. Thời gian thực hiện khảo sát bằng hỏi từ tháng 01 đến tháng 4 năm 2017. Thông tin thu thập được nhập liệu và xử lý trên phần mềm SPSS 20.0 bằng phương pháp thống kê mô tả.

### 3 CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ THỰC TIỄN

#### 3.1 Khái niệm “Kinh doanh đa cấp”

Điều 2, Nghị định về giám sát hoạt động bán hàng đa cấp do Chính phủ Việt Nam ban hành nêu rõ “Bán hàng đa cấp [còn gọi KDĐC] là một phương thức tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp thông qua nhiều cấp khác nhau, trong đó người tham gia sẽ được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc lợi ích kinh tế khác từ kết quả bán hàng hóa của mình và của người khác trong mạng lưới do người đó tổ chức ra và được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận” [4].

#### 3.2 Khái niệm “Đời sống”

Nguyễn Lân (2003) cho rằng khái niệm đời sống gồm có bốn nghĩa: (1) là tình trạng tồn tại của sinh vật, như đời sống của cây cỏ, đời sống của động vật, đời sống của con người; (2) là sự hoạt động của con người trong từng lĩnh vực; (3) là phương tiện để sống; (4) là lối sống của cá nhân hay tập thể [10]. Đề tài nghiên cứu này tiếp cận khái niệm đời sống với góc nghĩa thứ hai, tức là sự hoạt động của sinh viên trong từng lĩnh vực cụ thể. Đời sống của con người bao gồm hai khía

chính: (1) Đời sống vật chất; và (2) Đời sống tinh thần (còn gọi đời sống văn hoá) [3].

#### 3.3 Khái niệm “Tác động của kinh doanh đa cấp đến đời sống sinh viên”

Theo Hoàng Phê và cộng sự (2006, tr.882), tác động là “làm cho một đối tượng nào đó có những biến đổi nhất định” [11]. Như vậy, tác động của KDĐC đến đời sống sinh viên được hiểu là việc sinh viên tham gia công việc KDĐC và chính công việc kinh doanh này tạo nên những biến đổi nhất định trong đời sống vật chất và đời sống tinh thần của họ (theo chiều hướng tích cực và tiêu cực).

#### 3.4 Thuyết nhu cầu của Abraham Harold Maslow và các nghiên cứu liên quan đến việc làm thêm của sinh viên

Theo A. H. Maslow (1943), hành vi của con người bắt nguồn từ nhu cầu của họ. Ông đã phân chia nhu cầu của con người thành 05 nấc thang khác nhau, từ cơ bản đến nâng cao. Khi các nhu cầu ở nấc thang phía dưới được thoả mãn (ở mức độ nhất định) thì con người sẽ nảy sinh những nhu cầu kế tiếp ở nấc thang cao hơn [1]. Áp dụng thuyết nhu cầu này, nhóm nghiên cứu cho rằng việc sinh viên quyết định tham gia KDĐC cũng xuất phát từ việc nhằm thoả mãn nhu cầu nào đó của bản thân. Câu hỏi đặt ra là: (1) nhu cầu nào khiến sinh viên quyết định đi làm thêm (bao gồm công việc KDĐC)? và (2) đời sống của sinh viên ra sao khi nhu cầu làm thêm của họ được đáp ứng?

Nghiên cứu của Claire Carney và cộng sự (2005) đối với 371 sinh viên Trường Đại học Scottish (Anh) đang làm việc bán thời gian cho thấy, các lý do khiến sinh viên quyết định đi làm thêm là: những khó khăn về tài chính, mong muốn có thêm thu nhập, mong muốn có kinh nghiệm và kỹ năng làm việc, mong muốn mở rộng mối quan hệ xã hội [6]. Vương Quốc Duy và cộng sự (2015) đã nghiên cứu 400 sinh viên ở các Khoa thuộc Đại học Cần Thơ về các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đi làm thêm của họ. Trong 09 nhân tố ảnh hưởng, có 03 nhân tố liên quan đến động cơ làm thêm của sinh viên, gồm: thu nhập, chi tiêu, kinh nghiệm - kỹ năng sống [7]. Kết quả phân tích thống kê 471 sinh viên đi làm thêm ngoài giờ học

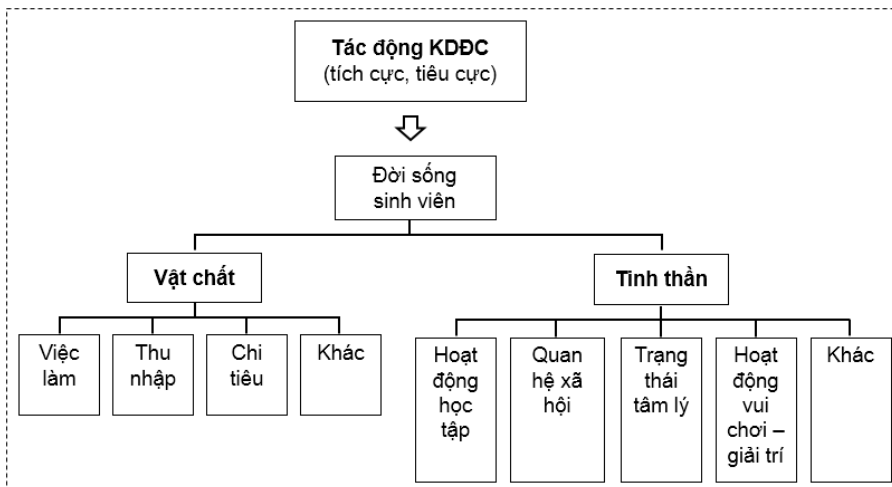
trong nghiên cứu của Nguyễn Văn Tài và cộng sự (2003) cho thấy, sinh viên có mức sống thấp hơn thì tham gia làm thêm nhiều hơn (58,4%). Phần lớn sinh viên làm thêm để có thêm thu nhập từ đó giảm gánh nặng cho gia đình (79,2%), làm thêm để có kinh nghiệm sống (67,5%) [14].

Về tác động của việc làm thêm, Hongyu Wang và cộng sự (2010) cho rằng các công việc bán thời gian giúp tăng mạng lưới hỗ trợ xã hội của sinh viên. Song mặt trái của việc làm thêm là sẽ gây tổn hại đến mối quan hệ của sinh viên với cha mẹ của họ [9]. Khi nghiên cứu về việc làm thêm của sinh viên Scotland (Anh), Roberts và cộng sự (1999) cho thấy việc làm bán thời gian có liên quan đến sức khoẻ tinh thần của sinh viên [13]. Kết quả này cũng được khẳng định trong nghiên cứu của Claire Carney và cộng sự (2005) khi các tác giả chỉ ra rằng các khoản nợ và việc làm bán thời gian đều tác động đáng kể (theo chiều hướng tiêu cực) đến sức khoẻ tinh thần và thể chất của sinh viên. Việc làm thêm nhiều giờ cũng làm giảm kết quả học tập của họ [6]. Nghiên cứu của Nguyễn Văn Tài và cộng sự (2003) chỉ ra rằng có

nhiều yếu tố kinh tế ảnh hưởng đến kết quả học tập của sinh viên như: sự chu cấp của gia đình, việc ăn uống kém, việc làm thêm để trang trải cuộc sống, nơi tạm trú để học tập. Trong đó, nơi ở hiện tại có ảnh hưởng quan trọng nhất. Kết quả kiểm định tương quan tuyến tính cho thấy, việc làm thêm không ảnh hưởng đến kết quả học tập của sinh viên ( $\text{sig.}=0,580$ ). Tuy nhiên, kết quả thống kê mô tả cho thấy, có 71,5% ( $n=471$ ) sinh viên đi làm thêm ngoài giờ học cho rằng việc làm thêm này ảnh hưởng tới việc học tập của họ [14, tr. 45-52].

### 3.5 Mô hình nghiên cứu tác động của kinh doanh đa cấp đến đời sống sinh viên

Từ các tác động của việc làm thêm đến đời sống sinh viên trong các nghiên cứu của Roberts và cộng sự (1999) [13], Nguyễn Văn Tài và cộng sự (2003) [14], Claire Carney và cộng sự (2005) [6], Hongyu Wang và cộng sự (2010) [9], Vương Quốc Duy và cộng sự (2015) [7], có thể rút ra mô hình nghiên cứu cho nghiên cứu này như sau (xem **Hình 1**).



**Hình 1.** Mô hình nghiên cứu tác động của KDĐC đến đời sống sinh viên

(Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp và đề xuất)

**Hình 1** cho thấy, tác động của KDĐC đến đời sống sinh viên thể hiện ở hai khía cạnh, tích cực và tiêu cực. Các tác động này thể hiện trên 02 phương diện: (1) Đời sống vật chất (phản ánh qua các tiêu chí về tình trạng việc làm, thu nhập tăng thêm nhờ KDĐC, sử dụng thu nhập từ KDĐC để chi tiêu, sự thiệt hại về vật chất do bị lừa gạt khi

tham gia KDĐC, tình trạng nơi ở, việc ăn uống); và (2) Đời sống tinh thần trước và sau khi tham gia KDĐC (phản ánh thông qua các tiêu chí về hoạt động học tập, sự cải thiện và phát triển các mối quan hệ xã hội, sự thay đổi về trạng thái tâm lý, thời gian dành cho các hoạt động vui chơi giải trí, rèn luyện thân thể).

## 4 KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

### 4.1 Khái quát chung

Trong 60 sinh viên tham gia khảo sát, tỉ lệ nam chiếm 61,7%. Tỉ lệ sinh viên đã vào học chuyên ngành (năm 3, 4) tham gia KDĐC nhiều hơn tỉ lệ sinh viên đang học chương trình đại cương (năm 1, 2) (55% so với 45%). Phần đông sinh viên tiếp cận các thông tin về KDĐC chủ yếu qua bạn bè (51,2%), người thân trong gia đình (18,6%), thông tin đại chúng (17,4%), thành viên của công ty KDĐC (11,6%). Các nguồn tiếp cận khác không đáng kể (chiếm 1,2%). Điều này nói lên rằng chính những người mà các bạn sinh viên tin tưởng mới là người giúp họ tiếp cận và tham gia vào các mô hình KDĐC.

### 4.2 Tác động của kinh doanh đa cấp đến đời sống vật chất của sinh viên

#### \* Về việc làm

Kết quả khảo sát cho thấy, 40,6% (n=60) sinh viên tham gia KDĐC vì muốn tăng thêm thu nhập để trang trải cho cuộc sống. Đây cũng là nhu cầu cơ bản nhất theo thuyết nhu cầu của A. H. Maslow (1943). Kế đến là nhu cầu trau dồi các kỹ năng (25,5%). Nhu cầu mở rộng các mối quan hệ xã hội chiếm tỉ lệ đáng kể (20,8%). Các nhu cầu khác chiếm 13,1%.

Theo kết quả khảo sát, trung bình, mỗi sinh viên dành ra 6,1 giờ/ngày để tham gia KDĐC. Và như vậy, việc tham gia KDĐC cũng ảnh hưởng nhất định đến thời gian sinh viên dành cho hoạt động học tập, rèn luyện thân thể và cải thiện các mối quan hệ xã hội.

#### \* Về thu nhập

Thu nhập trung bình của sinh viên khi tham gia KDĐC là 5,4 triệu đồng/tháng. Trong đó, sinh viên có mức thu nhập cao nhất là 25 triệu đồng và thấp nhất là 500 ngàn đồng. Hơn một nửa sinh viên (58,3%) có thu nhập từ 1-5 triệu đồng/tháng. Có 11,7% sinh viên thu nhập từ 6-10 triệu đồng/tháng. Số sinh viên có thu nhập từ 11-15 triệu đồng/tháng và từ 16-20 triệu đồng/tháng có tỉ lệ bằng nhau (5%). Chỉ 1,7% có thu nhập trên 20 triệu đồng/tháng. Kết quả khảo sát cho thấy mức thu nhập của sinh viên tăng theo thời gian tham gia KDĐC. Để kiếm được thu nhập từ 16 triệu đồng/tháng trở lên thì sinh viên thường phải

tham gia KDĐC ít nhất 1 năm trở lên. Lý giải về sự khác biệt trong các mức thu nhập này, một sinh viên cho biết: “*Khi bạn có thời gian tham gia lâu, rồi được nhiều người vào hệ thống của bạn, lúc đó, bạn sẽ được lên một danh hiệu cao hơn và hưởng tất cả các loại hoa hồng bạn có thể hưởng được, đặc biệt trong đó là hoa hồng bị động từ hệ thống. Tức là, dù bạn tháng đó bán được ít hàng nhưng vẫn có thể hưởng được hoa hồng từ những người cấp dưới trong cùng hệ thống của bạn*”. (Nam, năm 4, ĐHKHTN, 18/03/2017). Ngoài ra, yếu tố kinh nghiệm trong kinh doanh cũng giữ vai trò quan trọng. Một sinh viên khác chia sẻ: “*... phải có kinh nghiệm riêng cho riêng mình, gặp họ nói năng như thế nào. Không ai chia sẻ hết được các bí quyết. Kinh doanh này cạnh tranh rất là cao. Ví dụ: anh A bán 1 triệu, anh B bán 2 triệu nhưng vẫn mua của anh B vì chiến lược chăm sóc tốt*” (Nam, năm 2, ĐHKHXH&NV, 17/03/2017).

Tuy việc tham gia vào KDĐC đem lại sự gia tăng về nguồn thu nhập song nếu sinh viên tham gia vào các công ty KDĐC bất chính thì họ sẽ có khả năng đứng trước nguy cơ bị mất vốn đầu tư ban đầu do bị lừa gạt. Theo kết quả khảo sát, có 73,3% sinh viên phải bỏ số vốn dưới 2 triệu và 16,7% sinh viên bỏ số vốn từ 2 đến 5 triệu khi mới bắt đầu công việc KDĐC.

#### \* Về chi tiêu

Kết quả khảo sát cho thấy, các khoản chi tiêu của sinh viên từ số tiền kiếm được thông qua việc KDĐC là chính đáng (tích cực). Có 68,3% sinh viên cho biết họ sử dụng số tiền kiếm được để đầu tư học tập và mua sắm cá nhân. Các khoản chi tiêu chủ yếu gồm: (1) in và photo tài liệu học tập; (2) mua điện thoại, máy tính; (3) trang phục, trang sức; ...

Một sinh viên chia sẻ: “*Số tiền mình kiếm được đầu tiên từ việc KDĐC tuy không nhiều nhưng nó cũng giúp mình chi trả thêm phần nào cho việc học tập và mua sắm cá nhân, chẳng hạn như in, photo giáo trình, tiểu luận hoặc sắm cho mình một cái nón, cái áo*” (Nữ, năm 1, ĐHKHXH&NV, 20/03/2017). Bên cạnh đó, có 14,6% sinh viên sử dụng nguồn thu nhập kiếm được từ việc KDĐC để gửi tiền tiết kiệm và 12,2% gửi tiền về cho người thân. Các mục đích

chi tiêu khác không đáng kể, như đi du lịch hoặc tái đầu tư cho công việc KDĐC của mình.

#### \* Tác động khác

Ngoài những tác động trên, việc tham gia KDĐC còn ảnh hưởng đến đời sống sinh viên trên các phương diện ăn uống, nơi ở. Trong đó, các sinh viên tham gia phỏng vấn sâu cho biết, việc tham gia KDĐC khiến họ cải thiện tốt hơn về chất lượng bữa ăn cũng như không gian sống (nơi ở).

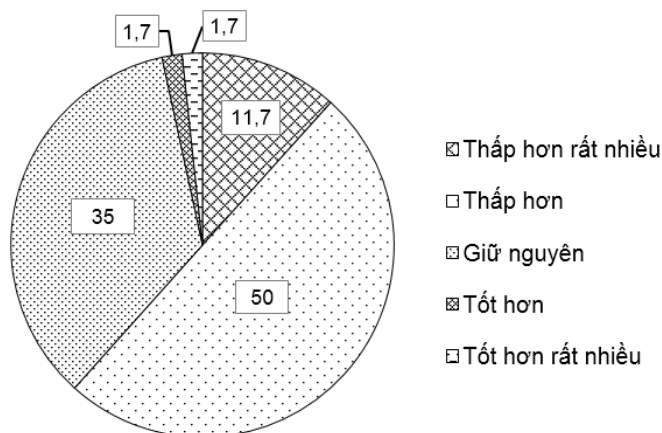
#### 4.3 Tác động của kinh doanh đa cấp về đời sống tinh thần của sinh viên

##### \* Về hoạt động học tập

Về tác động tích cực, trong 60 sinh viên tham gia khảo sát, có 32,5% sinh viên cho rằng mình

học được cách thuyết phục người khác, 30,3% học được kỹ năng thương lượng, đàm phán, 25,4% học được kỹ năng nắm bắt tâm lý khách hàng, 5,6% học được kỹ năng thuyết trình và lắng nghe, còn lại là các kỹ năng khác (chiếm 6,2%).

Về tác động tiêu cực, gần một nửa sinh viên khảo sát (46,7%) dành thời gian lên lớp ít hơn so với trước khi tham gia KDĐC. So sánh sự khác biệt trong kết quả học của sinh viên trước và sau khi tham gia KDĐC, chúng tôi nhận thấy rằng có đến 50% (n = 60) sinh viên có kết quả học tập thấp hơn sau khi tham gia KDĐC (xem Hình 2).



**Hình 2.** Kết quả học tập so với trước khi tham gia KDĐC (%)

(Nguồn: Kết quả khảo sát của đề tài, 2017)

Khi hỏi 60 sinh viên tham gia khảo sát rằng: “Trong quá trình tham gia KDĐC anh/chị có bị kỷ luật về mặt học tập trong trường hay không?”. Kết quả cho thấy, có 36,7% sinh viên đã bị kỷ luật. Trong đó, có đến 20% sinh viên bị kỷ luật vì lý do liên quan đến KDĐC. Một sinh viên tham gia KDĐC cho biết: “Mình đã từng bị cảnh cáo học vụ một lần vì vắng thi và nghỉ học quá nhiều” (Nữ, năm 2, ĐHKHXH&NV, 25/3/2017).

Có thể nói, tỉ lệ 20% sinh viên bị kỷ luật vì lý do liên quan đến KDĐC là đáng suy nghĩ. Bởi vì hoạt động học tập là hoạt động quan trọng nhất của sinh viên sau khi đậu đại học. Việc sinh viên bị kỷ luật trong quá trình học tập do tham gia KDĐC có thể dẫn đến việc chậm tốt nghiệp hoặc bị hủy kết quả học tập.

##### \* Về các mối quan hệ xã hội

Đối với các mối quan hệ xã hội nói chung, hơn một nửa (53,3%) sinh viên cho rằng công việc KDĐC giúp họ mở rộng các mối quan hệ xã hội. Một sinh viên chia sẻ: “Mình có tuyển dưới khoảng vài trăm người, gặp được rất là nhiều tầng lớp trong xã hội, mình có bạn là cô giáo, là bác sĩ, có bạn là ty phú, học sinh sinh viên bình thường, công nhân, nội trợ, ...”. (Nữ, năm 1, ĐHKHXH&NV, 20/03/2017). Tuy vậy, có 13,3% sinh viên cho biết việc tham gia KDĐC khiến mối quan hệ đối với người thân, bạn bè ít hơn trước đây.

Đối với các mối quan hệ cụ thể, 28,3% sinh viên không thay đổi quỹ thời gian dành cho gia đình và bạn bè sau khi tham gia KDĐC. Trong khi

đó, có tới 41,7% sinh viên dành thời gian cho bạn bè nhiều hơn. Lý do là những bạn bè của sinh viên tham gia KDĐC cũng chính là khách hàng hiện tại hoặc tiềm năng của họ nên việc tăng thời gian chăm sóc khách hàng cũng đồng nghĩa với việc tăng thời gian dành cho bạn bè: *“Minh bắt đầu giới thiệu sản phẩm cho bạn bè và một số người thân của mình vì họ tin tưởng mình. Thậm chí, mình còn có thể hướng dẫn họ tham gia vào hệ thống kinh doanh chung với mình nếu họ có hứng thú.”* (Nữ, năm 3, ĐHKHTN, 21/03/2017). Tuy nhiên, có tới 66,7% sinh viên tham gia KDĐC cho rằng họ bị bạn bè phản đối vì tham gia KDĐC. Chỉ có 1,7% là ủng hộ. Số còn lại (31,7%) giữ thái độ bình thường.

#### \* Về trạng thái tâm lý

Dựa trên sự đánh giá trạng thái tâm lý trước và sau tham gia KDĐC, hơn 1/3 sinh viên (35%) cảm thấy tâm lý họ không thay đổi. Có 55% sinh viên bày tỏ tâm lý vui vẻ, thoải mái khi tham gia KDĐC. Các nguyên nhân khiến họ vui vẻ, thoải mái gồm: môi trường làm việc thân thiện (32,2%); được tiếp cận và mở rộng nhiều mối quan hệ (27,8%); công việc này mang đến thu nhập cao cho họ (20%); công việc phù hợp với sở thích (17,8%); nguyên nhân khác (2,2%).

Ngược lại, chỉ 10% sinh viên cảm thấy áp lực, mệt mỏi khi tham gia KDĐC. Các nguyên nhân khiến họ rơi vào tình trạng tâm lý gồm: mục tiêu về doanh số khá cao (33,3%); công việc ảnh hưởng đến các mối quan hệ bạn bè, gia đình (bị người khác phản đối) (33,3%); lo lắng bị lừa đảo (16,7%); khó cân bằng giữa việc làm và việc học (16,7%).

#### \* Về vui chơi - giải trí và hoạt động khác

Nhìn chung, sau khi tham gia KDĐC, có 48,4% sinh viên cho rằng thời gian dành cho hoạt động vui chơi - giải trí ít đi, 20% sinh viên cho rằng thời gian dành cho vui chơi - giải trí nhiều hơn. Số còn lại (31,7%) cho rằng không có gì thay đổi. Như vậy, việc tham gia KDĐC ảnh hưởng đến hoạt động vui chơi - giải trí của sinh viên theo chiều hướng tiêu cực nhiều hơn là tích cực.

Về các hoạt động khác, tiêu biểu là thời gian dành cho việc tập thể dục. Có 63,4% sinh viên cho rằng thời gian tập thể dục ít hơn so với trước khi KDĐC, 10% sinh viên cho rằng thời gian tập

thể dục nhiều hơn, số còn lại (26,7%) cho rằng thời gian tập thể dục không có gì thay đổi.

### 5 KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Trên cơ sở phân tích nguồn dữ liệu sơ cấp, chúng tôi đã xác định được rằng việc tham gia KDĐC ít hay nhiều cũng tác động đến đời sống vật chất và tinh thần của sinh viên ĐHQG-HCM. Sự tác động này thể hiện trên cả phương diện tích cực và tiêu cực.

Trong các tác động tích cực khi sinh viên tham gia KDĐC, có thể kể ra là sinh viên có được việc làm và từ đó gia tăng nguồn thu nhập (để chi tiêu cho học tập, sinh hoạt thường ngày và tiết kiệm), cải thiện các kỹ năng mềm, mở rộng các mối quan hệ xã hội, cải thiện chất lượng bữa ăn và nơi ở, ...

Trong các tác động tiêu cực khi sinh viên tham gia KDĐC, có thể kể ra là sinh viên bị lừa gạt dẫn đến mất vốn đầu tư ban đầu (nếu tham gia vào các công ty KDĐC bất chính), kết quả học tập thấp hơn so với trước khi tham gia KDĐC (vì thời gian dành cho học tập ít đi), suy giảm các mối quan hệ với bạn bè và gia đình, sự căng thẳng về tâm lý (do sức ép doanh thu, sợ bị lừa gạt, khó cân bằng giữa kinh doanh với việc học), ít có thời gian để tham gia các hoạt động vui chơi giải trí và rèn luyện thân thể.

Dựa vào kết quả nghiên cứu các tác động tích cực và tiêu cực nêu trên, chúng tôi đề xuất một số kiến nghị sau:

- *Đối với sinh viên:* Trước khi tham gia KDĐC, bản thân nên tìm hiểu kỹ về hình thức KDĐC và uy tín của các công ty KDĐC; phân bổ thời gian hợp lý để cân bằng giữa hoạt động kinh doanh với việc học, hoạt động vui chơi - giải trí, việc rèn luyện thể chất, củng cố mối quan hệ gia đình, bạn bè.

- *Đối với gia đình, bạn bè của sinh viên:* Nên quan tâm, động viên và giúp đỡ để đưa ra lời khuyên tốt nhất cho các bạn sinh viên, nhằm giúp sinh viên hạn chế tâm lý căng thẳng và giảm thiểu những sai lầm khi tham gia KDĐC.

- *Đối với nhà Trường:* Các Khoa, Bộ môn, phòng ban chức năng và các tổ chức Đoàn - Hội trong Nhà trường: nên phối hợp phổ biến những tác động tích cực và tiêu cực về KDĐC vào những dịp thích hợp; theo dõi kỹ hơn về sự giảm sút kết

quả học tập của sinh viên và tìm hiểu nguyên nhân để có sự tư vấn và giúp đỡ kịp thời.

- *Đối với các cơ quan quản lý về hoạt động KDĐC: Cần cập nhật danh sách các công ty KDĐC kinh doanh bất chính; tăng cường các biện pháp chế tài và kiểm tra chặt chẽ hơn nữa hoạt động của các công ty này nhằm phát hiện những vi phạm trong KDĐC.*

Chúng tôi mong rằng, kết quả nghiên cứu và các kiến nghị vừa nêu sẽ giúp sinh viên và các bên liên quan nhận thức đúng đắn hơn hình thức KDĐC để từ đó ra các quyết định phù hợp.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Abraham Harold Maslow (1943), A Theory of Human Motivation, Psychological Review 50, <http://wireframe.vn/books/Psychology/A%20Theory%20of%20Human%20Motivation%20-%20AH%20Maslow%20-%20Psychology%20and%20Cognitive%20Science.pdf>, Date accessed: 20/09/2016
- [2] Lâm An (11/07/2016), Công bố kết quả thanh tra nhiều công ty bán hàng đa cấp, Thời báo Kinh tế Việt Nam: <http://vneconomy.vn/doanh-nhan/cong-bo-ket-qua-thanh-tra-nhieu-cong-ty-ban-hang-da-cap-20160711103710632.htm>, Ngày truy cập: 29/02/2016.
- [3] Bộ Giáo dục (2016), Bài 13: “Đời sống vật chất và tinh thần của cư dân Văn Lang”, Lịch sử lớp 6, NXB Giáo Dục, TP Hà Nội.
- [4] Chính phủ (2005), Nghị định số 110/2005/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, ban hành ngày 24/08/2005, TP Hà Nội.
- [5] Chính Phủ (2014), Nghị định số 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, ban hành ngày 14/05/2014, TP Hà Nội
- [6] Claire Carney, Sharon McNeish and John McColl (2005), “The impact of part time employment on students’ health and academic performance: a Scottish perspective”, Journal of Further and Higher Education, Vol. 29, No. 4, pp. 307–319.
- [7] Vương Quốc Duy, Trương Thị Thuý Hằng, Nguyễn Hồng Diễm, Lê Long Hậu, Nguyễn Văn Thép và Ong Quốc Cường (2015), “Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định làm thêm của sinh viên Đại học Cần Thơ”, Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, (40), Tr. 105-113.
- [8] Nam Giao (2009), Hàng loạt sinh viên bỏ học vì vương vào bán hàng đa cấp, Báo Công an Nhân dân: <http://cand.com.vn/Xa-hoi/Hang-loat-sinh-vien-bo-hoc-vi-vuong-vao-ban-hang-da-cap-84383/>, Ngày truy cập: 29/02/2016.
- [9] Hongyu Wang, Miosi Kong, Wenjing Shan & Sou Kuan Vong (2010), “The effects of doing part-time jobs on college student academic performance and social life in a Chinese society”, Journal of Education and Work, Vol. 23, No. 1, Pp. 79-94.
- [10] Nguyễn Lâm (2003), Từ điển Từ và Ngữ Việt Nam, NXB Tổng hợp TPHCM.
- [11] Hoàng Phê (chủ biên), Bùi Khắc Việt, Chu Bích Thu, Đào Thân, Hoàng Tuệ, Hoàng Văn Hành, Lê Kim Chi, Nguyễn Minh Châu, Nguyễn Ngọc Trâm, Nguyễn Thanh Nga, Nguyễn Thuý Khanh, Nguyễn Văn Khang, Phạm Hùng Việt, Trần Cẩm Vân, Trần Nghĩa Phương, Vũ Ngọc Bảo, Vương Lộc (2006), Từ điển Tiếng Việt, NXB Đà Nẵng, TP Đà Nẵng.
- [12] Anh Quốc (18/11/2015), Sinh viên sập bẫy đa cấp, Báo Đầu tư chứng Khoán (Bộ Kế hoạch đầu tư): <https://tinhanhchungkhoan.vn/phap-luat/sinh-vien-sap-bay-da-cap-134853.html>, Ngày truy cập: 29/02/2016.
- [13] Roberts, R., Golding, j., Towell, T. & Weinred, I. (1999), “The effects of economic circumstances on British students’ mental and physical health”, Journal of American College Health, Vol. 48, Pp 103-108.
- [14] Nguyễn Văn Tài (chủ nhiệm), Nguyễn Thị Thanh Hằng, Lê Tuyết Ánh, Kim Thị Dung, Nguyễn Ánh Hồng, Lê Thị Yên Di, Phạm Thị Ngọc Lan, Hoàng Công Thảo (2003), Nghiên cứu sự tác động của các yếu tố kinh tế - xã hội đến hoạt động học tập và định hướng việc làm sau khi tốt nghiệp của sinh viên Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn công nghiệp hoá hiện đại hoá, Báo cáo tổng kết đề tài nghiên cứu trọng điểm ĐHQG-HCM, Trường ĐHKHXH&NV – ĐHQG-HCM, TPHCM.
- [15] Lê Hữu Thảo, Trần Văn Nam (2007, tr.268), Từ điển Hán – Việt, NXB ĐHQG-HCM, TPHCM

# Impacts of the participation in multi-level marketing business model on the student life of Viet Nam National University Ho Chi Minh City

Hoang Trong Tuan\*, Dinh Luong Chinh Thien,  
Nguyen Thanh Dat, Bui Dang Thanh Nhan

University of Social Sciences and Humanities, VNUHCM

\*Corresponding author: tuantronghoang@gmail.com

*Received: Oct 6<sup>th</sup> 2018; Accepted: Nov 21<sup>st</sup> 2018; Published: Dec 31<sup>st</sup> 2018*

**Abstract**—This study focuses on the impacts of the participation in multi-level marketing business model on the student life of Vietnam National University Ho Chi Minh City. To gather information, the team used the interview method (via questionnaire tool) for 60 students participating in multi-level marketing business model at member universities. Collected data is processed through methods of analysis, synthesis, comparison, and descriptive statistics.

The results indicate that: (1) In terms of material

life, the participation in multi-level marketing business model helps students gain additional income, develop their skills, and expand their social relationships. However, if they participate in nefarious companies, they may face the risk of losing their money and other consequences. (2) In terms of moral life, business makes students feel happier. However, the psychology of students is not really comfortable when their learning results go down; the time that they spent on recreation and physical exercise is reduced.

**Index Terms**—Impacts; multi-level marketing business model; student life.