

ВИКОРИСТАННЯ ТЕМАТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ДОРАДНИЦТВІ

Викладання предметів по дорадництву відрізняється від викладання в класі в багатьох відношеннях, але і в інших важливих аспектах викладання схоже. У результаті деякі напрямки навчання, які є ефективними для однієї групи студентів можуть бути вельми неефективним для інших, в той час як інші методи викладання можуть працювати добре для обох сторін. Це мій досвід, заснований на 33-х річному викладанні в класі і 15-ти річному досвіді викладання предметів по дорадництву, це навчання спрямоване на те, що кожен клас повинен обрати час та умови за якими буде проведене навчання, і, як будь-який тесля чи інший кваліфікований майстер, викладач повинен вибрати матеріал, який краще всього підходить для подальшої роботи. З цією думкою, я хотів би обговорити використання мною тематичних досліджень у дорадництві.

Слухачі по дорадництву як правило-це керівники або інші особи, які приймають рішення, робота яких вимагає вирішення конкретної проблеми. Іноді проблема має специфічну відповідь, таку як «належний гербіцид може знищити проблему бур'янів». Найчастіше в моїй області сільськогосподарської економіки і маркетингу, дорадництво та підготовка до його навчання призначене для розвитку навичок та вирішення віч-на-віч проблеми з невизначеним результатом. Прикладими вирішення є те, що завод, вирішуючи, як продавати вашу продукцію, визначає порядок надання потенційного позичальника кредиту, або вирішити, як управляти ризикованими ситуаціями. Усі ці проблеми і багато інших критичних ситуацій, результат рішення яких не буде відомо до деякого часу в майбутньому, але рішення має бути прийнято зараз, тим не менш. За своєю природою, економіка-шлях мислення, а не кількість фактів.

Почну з прикладу. Кілька років тому, Лу Мур і я представив програму з надання допомоги сільським співробітникам з питань розвитку, про надання невеликих кредитів, щоб дізнатися основи оцінки застосування сільськогосподарських виробників. До цього моменту, вони у більшій мірі надавали кредити для дрібних виробників та інших підприємств. Оцінка будь-якої пропозиції включає в себе визначення економічної ефективності, фінансовий стан, якість управління, і шанси на успіх. Це майже ідентично сільськогосподарському кредитуванню в банку. У рамках цієї підготовки я надав їм приклад використання бізнес-плану Амішів-молочної ферми поблизу Penn State. Цей бізнес-план був змінений так, щоб захистити особистість фермера, але в іншому випадку-це був його фактичним бізнес-план, який був відправлений до п'яти кредиторів, з тим щоб подати заявку на фінансування. Я перейменував фермера після випадку з моїм сином. Я розвинув процес вивчення інформації за день до засідання і розділив їх на групи, щоб відповісти на наступні запитання.

1. Як ви збираєтеся оцінювати це прохання?
2. У Вас є інформація яка Вам потрібна? Якщо ні, то чи потрібна Вам інша інформація? Як ви будете використовувати цю інформацію?

3. Цей кредит призначений не тільки для фінансування молодого маркетингу в бізнесі, але і спрямований на допомогу фермі чи спрямований знизити циклічність у молочній промисловості? Як Ви будете оцінювати ризикованість цього кредиту?

4. У разі успіху, Фермер Данн буде продовжувати свою діяльність і, без сумніву, продовжить свою практику купівлі товарів і послуг місцево? Ферма ніколи не буде великим роботодавцем, але може бути прикладом для інших, щоб пристосуватися до мінливих умов. А, якщо взагалі, це вплине на ваш інтерес у прийнятті цього кредиту?

Ці питання не мають правильних або неправильних відповідей, як таких, а швидше повинні допомогти сфокусувати увагу кожної групи розглянути з критичної точки зору даний випадок, визначити конкретні частини бізнес-плану, які особливо важливі, і розвивати думку, про те, що процес буде перенесений на майбутнє позичальників.

Я викладаю курс «Прийняття рішень» для студентів у веденні агробізнесу четвертий рік. Весь курс складається з випадків, написаних мною, кожен з певним типом проблеми, на яку слід звернути увагу, і кожен з достатньою кількістю інформації, щоб змусити студентів думати, не надто покладаючись на конкретні знання про компанію. Як реальний світ, інформація часто є неповною. Майже всі ці випадки розглядалися студентами для виявлення критеріїв прийняття рішення. Про різноманітність випадків, запитайте у студентів, яку інформацію необхідно визначити для того, щоб вибір відповідав цим критеріям. Потім їх оцінюють на підставі даної інформації. Нарешті, студенти вносять рекомендації і виправдовують ситуацію. Мій клас веб-сайт [http://www.personal.psu.edu/faculty/j/w/jwd6/AG% 20BM% 20460](http://www.personal.psu.edu/faculty/j/w/jwd6/AG%20BM%20460) / має випадках на цей рік. Я закликаю всіх спостерігати за ними, використовувати інформацію, якщо вона вас влаштовує, і зробити з неї корисні висновки. Інші люди, які вчать на прикладі випадків, роблять це трохи інакше, але цей стиль мені підходить. Я думаю, що ви можете бачити, що багато з цих випадків є гарним джерелом знань для дорадництва, або можуть бути використані для розробки інших схожих випадків, що базуються на попередніх, які б влаштували слухачів.

Випадки у дорадництві повинні мати однакову структуру. Вони повинні бути зосереджені на конкретній проблемі. Критерії прийняття рішень мають бути визначені до початку аналізу проблеми. Інформація повинна бути зібрана з цими критеріями досконало. Висновки повинні бути систематично перевірені. Нарешті рішення має бути ухвалене в світлі описаного вище процесу.

Невелика група фермерів, банкірів, або інші представники можуть вчитися один у одного обговоренню проблем. Тоді педагог по дорадництву може спонукати цілу групу до дискусії про те, що вони вирішили і чому, і порівняти процес і результати однієї групи з іншою. Весь цей процес набагато ширшого плану, ніж лекції, що проводяться в класі. Це є більш цікавим. Але найголовніше- це розвиток навичок у прийнятті рішень. Істинне значення дорадництва- це допомогти прийняти фермерам, банкірам, або іншим виробникам рішення, що буде найкращим. Механічна частина рішення- це лише початок, а не кінець. Після того як ви підрахували фінансові показники і звіти про рух грошових потоків, тоді що? Що ви пропустили? Ви занадто оптимістичні? Занадто песимістичні? Як довго це займе часу для становлення фірми на рівень беззбитковості? Що може піти не так? Якщо це станеться, то що?

Добре продумані випадки можуть зробити процес навчання більш захоплюючим для всіх учасників, але ще більш важливо- це може зробити процес навчання більш доцільним і більш ефективним.