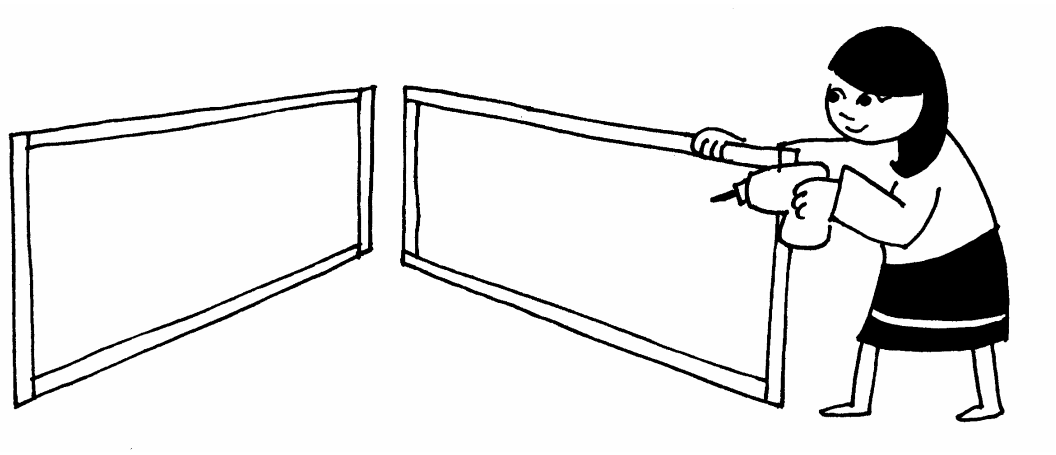
មេរៀនទី ២

ស្ត្រីជាអាជីវករ និង បរិយាកាសជុំវិញគាត់

Module 2
The Business Woman and Her Environment



មេរៀន ២.១
ស្ត្រីជាអាជីវករៈ គាត់អាចធ្វើបាន

ខ្លឹមសារគន្លឹះ

គ្មាននរណាម្នាក់កើតមកធ្វើជាសហគ្រិននោះទេ។ ជាពិសេសចំពោះស្ត្រី ការប្រកបអាជីវកម្មច្រើនតែកើតចេញមកពីភាពចាំបាច់ មិនមែនកើតចេញមកពីជំរើសដោយសេរីនោះទេ។ ការស្វែងយល់អំពីចរិតលក្ខណៈជាសហគ្រិនរបស់បុគ្គលផ្ទាល់ខ្លួនណាម្នាក់ គឺត្រូវឆ្លុះបញ្ចាំងទៅលើអត្តចរិតរបស់ខ្លួននាពេលបច្ចុប្បន្ន ដើម្បីបង្កើតជាគំនិតនាពេលអនាគត និងដើម្បីកំណត់គោលដៅរយៈពេលវែងសំរាប់ជីវិត។ នៅក្នុងសង្គម និងស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចជាច្រើន ជនទាំងឡាយ ជាពិសេសស្ត្រីដែលស្ថិតនៅក្នុងភាពក្រីក្រ មិនអាចមានឱកាសវាយតំលៃស្ថានភាពរបស់ខ្លួន ដើម្បីបំពេញភាពខ្លាំងក្នុងការជំនះភាពខ្សោយរបស់ខ្លួន និងដើម្បីដោះស្រាយនៅក្នុងពិភពសហគ្រាសឡើយ។

មេរៀនបណ្តុះបណ្តាលនេះ ធ្វើអោយសិក្ខាកាមបានចូលរួមក្នុងស្ថានភាព និងបរិយាកាសផ្សេងៗប្រដូចទៅនឹងអាជីវកម្មពិតៗ ហើយដែលពួកគេសង្ឃឹមថានឹងបានប្រើប្រាស់សមត្ថភាពរបស់គេតាមរយៈការរៀនសូត្រតាមបទពិសោធន៍ទាំងនេះ។ សិក្ខាកាមនឹងមានបទពិសោធន៍ដោះស្រាយបញ្ហាផ្សេងៗទាំងនេះ នៅពេលធ្វើការវិភាគអំពីជំរើស និងដែនកំណត់របស់អាជីវកម្ម ប្រកបដោយបរិយាកាសជឿជាក់ និងមានទំនុកចិត្តលើគ្នាទៅវិញទៅមក។ ពួកគេនឹងស្វែងរកវិធី ដើម្បីធ្វើអោយសំរេចគោលដៅពិតប្រាកដ ឬវិធីដើម្បីជំនះលើឧបសគ្គផ្នែកសង្គម ឬវប្បធម៌ តាមវិធីមួយដែលកាន់តែមានលក្ខណៈជាប្រព័ន្ធ។ ហេតុដូច្នេះហើយ ពួកគេនឹងរកឃើញនូវចំនុចខ្លាំង ដើម្បីប្រកបអាជីវកម្ម។

គោលដៅ

មេរៀន ២.១នេះ មានគោលបំណងធ្វើការកំណត់លក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាង (Top 10 Traits) ដែលគេបានកំណត់ថាជាចរិតលក្ខណៈនៃភាពជាសហគ្រិន ហើយដែលបង្ហាញពីចំនុចខ្លាំង និងចំនុចខ្សោយរបស់បុគ្គលអាជីវករម្នាក់ៗ។ លក្ខណៈពិសេសទាំងនេះ មានសារៈសំខាន់ដោយឡែកសំរាប់ស្ត្រីដែលចង់ប្រកបអាជីវកម្ម ឬដែលចង់បង្កើនជំនាញភាពជាសហគ្រិន។ លំហាត់នីមួយៗសំដៅ

ផ្តល់លទ្ធភាពអោយសិក្ខាកាមទទួលបាននូវគំនិតអាជីវកម្មច្បាស់លាស់សំរាប់ពេលអនាគត ឬដើម្បីកំណត់ពីឧបសគ្គដែលរារាំងគោលបំណងរបស់ពួកគេ ហើយនិងស្វែងរកវិធីក្នុងការជំនះឧបសគ្គទាំងនោះ សំរាប់ការប្រតិបត្តិលើកក្រោយៗ នៅក្នុងជីវិតអាជីវកម្មពិតៗ ។

លំហាត់

៥. ការរកឃើញលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងសំរាប់ភាពជោគជ័យរបស់អាជីវកម្ម

៦. ការវាយតំលៃខ្លួនឯងតាមរយៈគំរូ SMART

៧. លក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងរបស់អ្នកស្រីផាន់ (ជំរើស)

លំហាត់ទី៥ : ការរកឃើញលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងសំរាប់ភាពជោគជ័យរបស់អាជីវកម្ម

គោលដៅ

- ដើម្បីកំណត់គោលបំណងអាជីវកម្ម និងការផលិតទិន្នផលដែលផ្អែកលើគុណភាព បរិមាណ និង ពេលវេលា ។
- ដើម្បីដកពិសោធន៍ និងកំណត់លក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងសំរាប់ភាពជោគជ័យរបស់អាជីវកម្មៈ ការទាមទារអោយមានគុណភាព និងប្រសិទ្ធិភាព ការស្វែងរកព័ត៌មាន ការប្តេជ្ញាធ្វើការតាមកិច្ចសន្យា ការកំណត់គោលបំណង ការរៀបចំផែនការ និងការតាមដានត្រួតពិនិត្យជាលក្ខណៈប្រព័ន្ធ ។
- ដើម្បីកំណត់ឧបសគ្គដែលរារាំងគោលបំណង និងការជំនះឧបសគ្គទាំងនេះ ។

រយៈពេលៈ

៩០-១២០ នាទី

ការរៀបចំបន្ទប់រៀនៈ

- សិក្ខាកាមអង្គុយជាក្រុមតូចៗជុំវិញតុបែរមុខទៅរកក្តារខៀន ដែលមានតារាងណែនាំលំហាត់ផលិតខ្សែក ។
- អ្នកសំរបសំរួលពីរនាក់នៃក្រុមបណ្តុះបណ្តាលសំដែងជាអ្នកម៉ៅការ និងជាអ្នកទិញឈរ/អង្គុយនៅខាងក្រោយសិក្ខាកាម ។

សំភារៈ

- កន្ត្រៃមួយចំនួនសំរាប់អោយក្រុមសិក្ខាកាមប្រើប្រាស់ ។
- ប្រដាប់ប្រដាតូចៗ ពែង ចង់ផ្លាស្ទិក និងរបស់ផ្សេងទៀត ដើម្បីដាក់ខ្សែកដែលបានផលិតហើយ ។
- សរសៃអំបោះវែងល្មមសំរាប់ប្រើជាសរសៃអំបោះទោលក្នុងការផលិតខ្សែក ក៏ប៉ុន្តែ អោយខ្លីបន្តិចដើម្បីកុំអោយបត់ជាពីរបាន និងមូល ។
- អង្កាំ ឬគុជ ដែលមានទំហំពីរ ឬបីប្រភេទ ឬរបស់ផ្សេងៗទៀត ដែលអាចប្រើជំនួសបាន ដូចជា ផ្លែឈើ ឬបំពង់តូចៗ ឬផលិតផលផ្សេងៗដែលមានក្នុងមូលដ្ឋានដែលអាចប្រើជំនួសគុជ ។
- បន្ទាត់ និងអំបោះដែលមានគុណភាពល្អ (ដូចជា អំបោះនីឡុងសំរាប់ដោតគុជ) ។ របស់ទាំងពីរនេះត្រូវរក្សា ‘‘លាក់ទុក’’ ដោយក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាល ។

ប្រើ សន្លឹកផ្លាស្ទិក Transparenies និងក្រដាសផ្ទាំងធំ Flipcharts

- លក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាង សំរាប់បង្ហាញនៅក្នុងជំហានទី៦ និងចែកឯកសារ
- តារាងណែនាំ (តារាងទី១)
- តារាងអនុវត្ត (តារាងទី២)
- តារាងអនុវត្ត (តារាងទី៣) (ជំរើស សំរាប់ជំហានទី៧)

ការត្រៀមរៀបចំ:

មុនចាប់ផ្តើមវគ្គ ក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាលត្រូវត្រៀមរៀបចំដូចតទៅ:

- ខ្សែកគំរូមួយ សំរាប់ការធ្វើបង្ហាញ
- តារាងណែនាំ ទី១ និងទី២ នៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ

កំណត់ចំណាំសំរាប់អ្នកបណ្តុះបណ្តាល

នៅក្នុងលំហាត់នេះ សិក្ខាកាមទាំងអស់ នឹងធ្វើផលិតផលមួយសំរាប់យកទៅលក់អោយអ្នកម៉ៅការ។ លំហាត់នេះ ពិពណ៌នាអំពីការផលិតខ្សែកសំរាប់លក់ ដែលងាយស្រួលធ្វើនៅក្នុងរយៈពេលខ្លីប៉ុណ្ណោះ។ គេអាចជ្រើសរើសនូវការផលិតទំនិញផ្សេងទៀតសំរាប់លក់ បើសិនជាការផលិតនោះមានលក្ខណៈសាមញ្ញ និងប្រើប្រាស់ឧបករណ៍តិចតួច។

វាគឺជាការសំខាន់មួយដែលក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាលធ្វើការសាកល្បងផលិតខ្សែក មុនពេលធ្វើលំហាត់ ដើម្បីធ្វើការពិសោធន៍ទៅលើវត្ថុធាតុដើមដែលរកបាន។ ផ្អែកលើការសាកល្បងផលិតនេះ ក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាលអាចសំរេចនូវលក្ខណៈពិសេសរបស់ខ្សែកគំរូនេះ (ឧទាហរណ៍: ចំនួនអង្កាំ ឬគុជពណ៌ ការតំរៀបអង្កាំ) ប្រវែងរបស់ខ្សែកគំរូ គឺអាស្រ័យលើអង្កាំដែលបានទិញនៅក្នុងមូលដ្ឋាន។

អ្នកបណ្តុះបណ្តាលត្រូវប្រុងស្មាតីជានិច្ចចំពោះការរៀនសូត្រពីបទពិសោធន៍ជាក់ស្តែង មានន័យថា គេមិនត្រូវប្រាប់ព័ត៌មានទាំងអស់ជាមុនទេ។ ទុកអោយសិក្ខាកាមរិះរកដោយខ្លួនគេនូវឱកាស និងបញ្ហាដែលអាចកើតមានចំពោះពួកគេ។ បន្ទាត់ និងអំបោះនីឡុង ត្រូវរក្សាទុកដោយក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាល និងត្រូវប្រគល់អោយបុគ្គលណាដែលសួររក និងស្នើសុំឧបករណ៍ ឬវត្ថុធាតុដើមល្អៗនោះ។ សិក្ខាកាមប្រហែលជាមិនអាចស្វែងរកដោយងាយស្រួលពីព័ត៌មាន និងវត្ថុធាតុដើម ដែលត្រូវបានគេ ‘លាក់ទុក’ នោះទេ (ស្វែងរកអំបោះ នីឡុងដែលល្អៗ និងជំនួយផ្សេងៗ) គឺជាផ្នែកមួយនៃលំហាត់នេះ។ ឧទាហរណ៍ មានសិក្ខាកាមខ្លះអាចតវ៉ាពីម្ជុល និង បញ្ហានានាចំពោះសុវត្ថិភាពការងារនៅពេលលំហាត់បានធ្វើចប់។ ទោះបីជាយ៉ាងណា អ្នកខ្លះទៀត ប្រហែលជាបានធ្វើការពិភាក្សាបញ្ហាជាមួយអ្នកម៉ៅការរួចទៅហើយ។ នៅក្នុងកំឡុងពេលធ្វើលំហាត់នេះ ក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាលធ្វើជាតំណាងអោយអ្នកម៉ៅការ ជាអ្នកដែលមិនខ្វល់ខ្វាយពីសុវត្ថិភាពរបស់ស្ត្រីដែលធ្វើការងារផ្ទះឡើយ។ នៅក្នុងការធ្វើលំហាត់នេះ សិក្ខាកាមអាចរៀនសូត្រពីចំនុចខ្លាំង និងចំនុចខ្សោយរបស់ពួកគេ នៅពេលទៅជួបអ្នកម៉ៅការ (អ្នកបណ្តុះបណ្តាល) និងការសួររកឧបករណ៍ និងសំភារៈដែលមានសុវត្ថិភាពជាង ឬល្អជាង។ នៅក្នុងវិធីនេះ គេអនុវត្តលក្ខណៈពិសេសសំរាប់ធ្វើអោយអាជីវកម្មមួយជោគជ័យ ដូចជាការស្វែងរកព័ត៌មាន និងការតស៊ូស្វិតស្វាញ។

ឫស្ស៊ីវគ្គសិក្សា

ជំហានទី១ - ១០នាទី

ពន្យល់ពីរបៀបធ្វើលំហាត់: ចែកសិក្ខាកាមជាក្រុមតូចៗ ដើម្បីអនុវត្តការផលិតខ្សែក។ ពួកគេ តំណាងអោយស្ត្រីដែលធ្វើការតាមផ្ទះ។ ក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាលនឹងដើរតួជាអ្នកម៉ៅការដែលជាអ្នកផ្តល់នូវវត្ថុធាតុដើម និងទិញខ្សែកទាំងនោះ ប្រសិនបើគេពេញចិត្ត។

ត្រូវប្រាកដថា មានកន្លែង និងសំភារៈគ្រប់គ្រាន់សំរាប់អោយក្រុមសិក្ខាកាមធ្វើការផលិត ក្រុមនីមួយៗទទួលបាននូវសំភារៈ ដូចតទៅ:

- អង្កាំ ឬគុជ ពីរ ឬបីប្រភេទៈ ដែលមានចំនួនគ្រប់គ្រាន់ សំរាប់អោយក្រុមនីមួយៗធ្វើខ្សែក បាន យ៉ាងតិចពីរខ្សែ ។
- សរសៃអំបោះ ម្ជុលមួយ និងប្រអប់មួយ ។
- កន្ត្រៃ ។
- ក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាល មានម្ជុល និងអំបោះនីឡុងមួយចំនួនដែលបានលាក់ទុក (សិក្ខាកាម "ទទួល" បានតែសំភារៈជាមូលដ្ឋាន ដូចជា អង្កាំ និង សរសៃអំបោះ) ។

ជំហានទី២ - ១៥នាទី

ណែនាំថាលំហាត់នេះ គឺជាឱកាសសំរាប់អោយសិក្ខាកាមអនុវត្តជំនាញ និងបុគ្គលិកលក្ខណៈជាសហគ្រិន ។ សុំអោយសិក្ខាកាមស្តាប់ការណែនាំដោយប្រុងប្រយ័ត្ន ព្រោះថា ពួកគេនឹងទទួលបានការណែនាំនេះតែម្តងគត់ ។ ដើម្បីអោយមានភាពងាយស្រួល គេត្រូវសរសេរការណែនាំទាំងនេះនៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ។ ចំពោះជំនួយផ្សេងៗ កំឡុងពេលធ្វើលំហាត់ ចូរប្រាប់សិក្ខាកាមអោយទៅរកអ្នកម៉ៅការ ។

ផ្តល់ការណែនាំដែលអាចមើលឃើញនៅលើ "តារាងណែនាំ" (តារាងទី១) ដែលមានដាក់តាំងខ្សែកគំរូ១ខ្សែ និងព័ត៌មានសំខាន់ៗផ្សេងទៀត ។ ប្រាប់ពួកគេថា មានអ្នកទិញពីរនាក់នឹងទិញខ្សែកប្រសិនបើខ្សែកនោះ ដូចគ្នានឹងខ្សែកគំរូ ។ ខ្សែកដែលមានគុណភាពអន់នឹងត្រូវបដិសេធ ខ្សែកដែលមានគុណភាពល្អស្របទៅតាមស្តង់ដារដែលបានកំណត់នឹងត្រូវទទួលយក ។

អ្នកឈ្នះ គឺជាក្រុមដែលបានផលិតទៅតាមចំនួន និងគុណភាពរបស់ខ្សែក ស្របទៅតាមកិច្ចសន្យាដែលបានគ្រោងទុក ហើយអាចលក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនបានដោយជោគជ័យទៅអោយអ្នកទិញ ។

មុនពេលចាប់ផ្តើមការផលិត ក្រុមនីមួយៗត្រូវតែប្តេជ្ញាចំពោះ 'អ្នកម៉ៅការ' (គឺអ្នកសំរបសំរួល) ពីចំនួនខ្សែក ដែលពួកគេនឹងផលិត ។ ប្រយ័ត្ន : កិច្ចសន្យាមិនអាចផ្លាស់ប្តូរបានឡើយ នៅដំណាក់កាលក្រោយៗ ដូចដែលមានកើតឡើងនៅក្នុងអាជីវកម្មម៉ៅការ ។ ចំនួនខ្សែកដែលបានសន្យាផលិតគឺអាចធ្វើដោយផ្ទាល់មាត់ ហើយអ្នកបណ្តុះបណ្តាលត្រូវកត់ទុកនៅលើតារាង (តារាងទី២) ។

ជំហានទី៣ - ៣០នាទី

ចែកសំភារៈអោយក្រុមសិក្ខាកាម (ប្រអប់ អង្កាំ អំបោះ ម្ជុល កន្ត្រៃ ។ល។) ហើយផ្តល់សញ្ញាអោយចាប់ផ្តើមផលិត នៅពេលសិក្ខាកាមទាំងអស់បានត្រៀមខ្លួនរួចស្រេចបាច់ហើយ។ ពន្យល់សិក្ខាកាមថា ពួកគេអាចទាក់ទងអ្នកម៉ៅការ និងសាកសួរព័ត៌មានផ្សេងៗ។ ត្រូវប្រាកដថាទទួលយកតែតវិយាបថស្វែងរកព័ត៌មាន ដែលត្រឹមត្រូវប៉ុណ្ណោះ (លក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាង)។ កុំស្ម័គ្រចិត្តផ្តល់ព័ត៌មានណាដែលសិក្ខាកាមមិនបានសួរ។

កំឡុងពេលផលិតលើកនេះ សមាជិកក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាលត្រូវកត់ត្រាទុកនូវការសង្កេតឃើញសំខាន់ៗ (សំរាប់បូកសរុបលំហាត់)។

ជំហានទី៤ - ១០នាទី

នៅពេលដំណាក់កាលផលិតទី១ត្រូវបានបញ្ចប់ សិក្ខាកាមត្រូវយកផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅអោយអ្នកទិញ ពិនិត្យគុណភាពនិងទិញ។ ត្រូវប្រាកដថា មូលហេតុនៃការបដិសេធផលិតផលត្រូវប្រាប់សិក្ខាកាមអោយដឹងផង (ឧទាហរណ៍: គុណភាពអន់)។ ខ្សែរកដែលដាច់ឬរបូត មិនអាចទទួលយកបានទេ។

លទ្ធផល ត្រូវកត់ត្រាទុកនៅលើក្រដាសប្រតិបត្តិការ (តារាងទី២) ដែលសមាជិកនៅក្នុងក្រុមទាំងអស់អាចមើលឃើញយ៉ាងច្បាស់ ដើម្បីទុកប្រើនៅជំហានក្រោយទៀត។

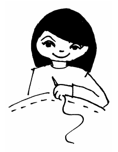
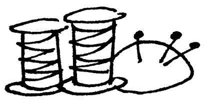
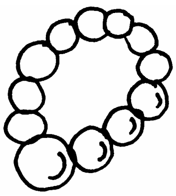
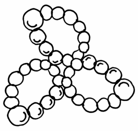
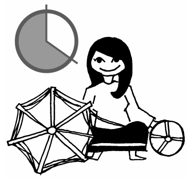
ជំហានទី៥ - ១៥នាទី

ពិភាក្សាពីបទពិសោធន៍របស់សិក្ខាកាម ដោយសួរសំណួរ ដូចជា :

- តើអ្នកមានអារម្មណ៍បែបណាក្រោយពេលធ្វើលំហាត់នេះ (សប្បាយ អន់ចិត្ត ខឹង មិនដឹងច្បាស់ពីខ្លួនឯង មានអារម្មណ៍មិនល្អ ។ល។)?
- តើអ្នកពេញចិត្តនឹងការងារក្រុមរបស់អ្នកដែរឬទេ ?
- ហេតុអ្វីបានជាក្រុមខ្លះអាចឆ្លើយតបនឹងកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួនបាន ហើយក្រុមខ្លះទៀតមិនអាច?

ឥឡូវនេះ ពិនិត្យមើលតារាងប្រតិបត្តិការ ដែលរៀបចំរួចជាស្រេចក្នុងពេលជាមួយគ្នា ដោយសមាជិកអ្នកសំរបសំរួលម្នាក់ទៀត :

- ពន្យល់អោយបានលំអិតនូវលទ្ធផលដែលទទួលបានទាំងអស់ ដោយមានជំនួយពីតារាង ដើម្បីអោយសិក្ខាកាមយល់ពីការប្រើតារាងនេះ ។
- គូសបញ្ជាក់ការងារពិសេស (វិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមាន) ហើយសាកសួរពីមូលហេតុខុសៗគ្នាក្នុងចំណោមសមាជិកក្រុម ។
- បង្ហាញផលិតផល ១ ឬ២ ដែលល្អជាងគេ ដែលក្រុមបានផលិតឡើង និងពិភាក្សាពីការអនុវត្តន៍បានល្អ (គុណភាពខ្ពស់) ទាក់ទងទៅនឹងការស្វែងរកព័ត៌មាន និងឱកាស ព្រមទាំងគុណភាពផ្សេងទៀតរបស់សហគ្រិន (ភស្តុតាងក្នុងការធ្វើលំហាត់) ។
- សួរអ្នកដែលបានស្នើសុំអំបោះល្អៗ បន្ទាត់ ឬធនធានផ្សេងទៀត តើហេតុអ្វី និងដូចម្តេចបានជាគេមានគំនិតបែបនេះ?
- ពិនិត្យមើលឡើងវិញពីស្ថានភាពរបស់ក្រុមដែលមានកិច្ចសន្យាខ្ពស់ជាងការផលិតជាក់ស្តែង ។ ហេតុអ្វីបានជាគេមិនអាចសំរេចគោលបំណងរបស់គេ? ខ្វះជំនាញ គុណភាពអន់ កំហុសក្នុងការរៀបចំផែនការ ។
- ពិនិត្យមើលឡើងវិញផងដែរ លើករណីខ្សែកដែលបានបដិសេធ ។ តើមានមូលហេតុអ្វីខ្លះសំរាប់ការបដិសេធនេះ?
- តើគុណភាពនៃភាពជាសហគ្រិនមួយណាដែលមានសារៈសំខាន់សំរាប់អាជីវកម្មដែលបានទទួលជោគជ័យ? គូសបញ្ជាក់ឧទាហរណ៍ដែលទាក់ទង ដូចតទៅ :

លក្ខណៈពិសេស របស់សហគ្រិន	ស្ថានភាព	និមិត្តសញ្ញា
• ការស្វែងរកព័តិមាន	• អំពីអំបោះនីឡុង • អំពីការជ្រើសរើសលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំរាប់ការទិញ ដោយអ្នកម៉ៅការ	
• ការស្វែងរកឱកាស	• ការទិញម្ជុល ឬអំបោះនីឡុង ក្រោយពេលបានឮថា ម្ជុល និងអំបោះនេះ មានលក់នៅលើទីផ្សារ • ចេញទៅខាងក្រៅបន្ទប់រៀន ដែលមានពន្លឺ ។ល។	
• ការតស៊ូព្យាយាម	• ក្នុងការបញ្ចុះបញ្ចូលអ្នកទិញ • ក្នុងការកែលំអការផលិតនិងការលក់អោយកាន់តែ ប្រសើរឡើង នៅជុំទី២	
• ការទាមទារគុណភាព និងប្រសិទ្ធិភាព	• ចំនួនខ្សែកសរុបដែលបានសន្យាធ្វើ ត្រូវបានលក់ដាច់ ពីព្រោះអនុវត្តតាមការណែនាំអំពីគុណភាព • ខ្សែកទាំងអស់ ត្រូវបានទទួលយកថា មានគុណភាព ទីមួយ	
• ការកំណត់គោលបំណង	• ការប្តេជ្ញាចិត្ត	
• ការរៀបចំផែនការជាប្រព័ន្ធ	• រៀបចំអង្កាំដាក់នៅលើផ្ទៃរាបស្មើ • ចំលងគំរូ រាប់ចំនួនអង្កាំ • កំណត់រយៈពេលផលិត	

- សួរសិក្ខាកាម : ប្រសិនបើគេផ្តល់ឱកាសអោយធ្វើជាលើកទី២ តើលោកអ្នក នឹងធ្វើអ្វីខ្លះអោយប្លែកពីលើកទី១?
- ប្រសិនបើសិក្ខាកាមក្នុងក្រុមនីមួយៗមានភេទ និងអាយុចំរុះគ្នា ហើយប្រសិនបើអ្នកសំរបសំរួលសង្កេតឃើញច្បាស់នូវការកំណត់តួយ៉ាងនៃយេនឌ័រ ឬអាយុ ក្នុងការបែងចែកកំលាំងពលកម្ម និងជំនាញក្នុងការចរចារនៅក្នុងក្រុម ចូរពិភាក្សាចំនុចទាំងនេះ។ ការកំណត់តួយ៉ាងយេនឌ័រ និងអាយុរួមមានៈ ស្ត្រី និងបុរសក្មេងៗធ្វើខ្សែក ហើយស្ត្រី និងបុរសចាស់ៗធ្វើការចរចារជាមួយអ្នកម៉ៅការ។ ភាពផ្ទុយគ្នាអាចកើតមានឡើង ប្រសិនបើសិក្ខាកាមក្មេងៗ មានចំណេះដឹងច្រើនជាង។ អ្នកបណ្តុះបណ្តាលក៏អាចរកឃើញថា ស្ត្រីធ្វើទាំងការផលិត និងទាំងការចរចារ ហើយបុរសមិនធ្វើអ្វីទាំងអស់ ក្រៅពីការផ្តល់គំនិត។ ពិភាក្សាជាមួយសិក្ខាកាមថាតើគេបានគិតអំពីភាពខុសគ្នាខាងលើ ដើម្បីអោយវាមានភាពត្រឹមត្រូវ និងយុត្តិធម៌ ឬថាតើពួកគេចង់ធ្វើអ្វីដែលមានភាពខុសគ្នា។

ជំហានទី៦ - ១០នាទី

ណែនាំពីលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងសំរាប់ភាពជោគជ័យរបស់អាជីវកម្ម នៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ឬសន្លឹកផ្លាស្ទិក :

១. ការស្វែងរកឱកាស
២. ភាពតស៊ូស្វិតស្វាញ
៣. ការប្តេជ្ញាចិត្តធ្វើតាមកិច្ចសន្យា
៤. ការទាមទារគុណភាព និង ប្រសិទ្ធិភាព
៥. ការហ៊ានប្រថុយប្រថាន (Risk Taking)
៦. ការកំណត់គោលបំណង
៧. ការរៀបចំផែនការ និងការត្រួតពិនិត្យជាប្រព័ន្ធ
៨. ការស្វែងរកព័ត៌មាន
៩. ការបញ្ចុះបញ្ចូល និងបណ្តាញការងារ
១០. ការជឿជាក់លើខ្លួនឯង

ចាប់ផ្តើមពិភាក្សា : តើលក្ខណៈពិសេសរបស់សហគ្រិនដែលបានពិភាក្សាខាងលើ បានបង្ហាញពីជីវិតពិតនៅក្នុងអាជីវកម្ម យ៉ាងដូចម្តេច?

- ការស្វែងរកព័ត៌មាន គឺជាភារកិច្ចដែលកើតមានឡើងប្រចាំ ដែលគេត្រូវការចាំបាច់នៅក្នុង ជីវិត និងនៅក្នុងអាជីវកម្ម។ ការស្វែងរកឱកាសក៏មានលក្ខណៈដូចគ្នានេះដែរ។ លើកទឹកចិត្តអោយសិក្ខាកាមធ្វើការស្រាវជ្រាវរកនូវឱកាស នៅក្នុងបរិយាកាសរបស់គេ ដូចជា: ការចូលរួមនៅក្នុងកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល ការសាងសង់ផ្សារថ្មីនៅក្នុងតំបន់ ការគាំទ្ររបស់រដ្ឋាភិបាលសំរាប់វិស័យសេដ្ឋកិច្ចពិតប្រាកដ ប្រពន្ធទទួលបានការអនុញ្ញាតពីប្តីដើម្បីធ្វើដំណើរទៅប្រកបអាជីវកម្ម ការបិទហាង ការចេញម៉ូតថ្មី ។ល។ ពិភាក្សាពីអ្វីដែលអាចជាឱកាស និងអ្វីដែលជាការប្រឈមមុខសំរាប់អ្នកធ្វើការតាមផ្ទះ ប្រសិនបើគេចង់លក់ផលិតផលរបស់ពួកគេដោយខ្លួនឯង ជាជាងយកទៅលក់អោយអ្នកម៉ៅការ (ឈ្មួញកណ្តាល)។
- តើបញ្ហា គុណភាព កើតឡើងនៅក្នុងជីវិតអាជីវកម្មពិតយ៉ាងដូចម្តេច? លើកឧទាហរណ៍ពីផលិតផលស្រដៀងគ្នាមួយចំនួន ដែលមានតំលៃដូចគ្នា ប៉ុន្តែ មានគុណភាពខុសគ្នា និងសួរសិក្ខាកាមថា តើគេចង់ទិញផលិតផលពីអ្នកណា។ ផលិតផលដែលមានគុណភាពអន់មានច្រើននៅក្នុងទីផ្សារ (ទូទាំងពិភពលោក!) ពីព្រោះវាមានតំលៃថោកជាងផលិតផលដែលមានគុណភាពល្អ។
- តើការកំណត់គោលបំណង ការរៀបចំផែនការ និងការតាមដានត្រួតពិនិត្យ ត្រូវបានគេអនុវត្តបែបណានៅក្នុងអាជីវកម្មជាក់ស្តែង? ដកស្រង់ឧទាហរណ៍ប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ដូចជា "ចំនួនផលិតផលដែលខ្ញុំចង់លក់ ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញខ្ពះ" ពោលគឺ គោលបំណងរបស់ខ្ញុំ។ បញ្ជាក់ការពិតដែលថាគោលដៅ ឬតួលេខដែលគេបានគ្រោងទុក អាចជួយវាស់វែងការរីកចំរើនរបស់មនុស្សម្នាក់ៗ។ *ប្រសិនបើខ្ញុំមិនដឹងថាតើខ្ញុំចង់ទៅទីណានោះទេ នោះខ្ញុំមិនអាចដឹងបានឡើយថា តើខ្ញុំកំពុងស្ថិតនៅលើផ្លូវដែលត្រឹមត្រូវដែរឬទេ។* អោយសិក្ខាកាមលើកឡើងពីឧបករណ៍មួយចំនួន នៅក្នុងការតាមដានត្រួតពិនិត្យ និងការរៀបចំផែនការ ដូចជា ប្រក្រតិទិនការប្រជុំ និងការកត់ចំណាំនៅក្នុងការសង្កេត ឬសៀវភៅកត់ត្រា។ ជាមួយក្រុមចេះអក្សរតិចតួច ចូរជំរុញអោយគេគិតផងដែរ អំពីការអនុវត្តន៍ ការតាមដានត្រួតពិនិត្យសាមញ្ញៗ ដូចជា 'កត់ត្រាផលិតផលដែលលក់ដាច់' នៅក្នុងកូនសៀវភៅ។ ចូរពន្យល់ថា ការរៀបចំផែនការមិនចាំបាច់ទាមទារអោយមានការសរសេរទេ។ ប្រសិនបើអ្វីៗ ត្រូវបានគេពិភាក្សាបានត្រឹមត្រូវនៅ

ក្នុងគ្រួសារ (ការរៀបចំផែនការសំរាប់រដូវធ្វើស្រែ អាពាហ៍ពិពាហ៍) ឬនៅក្នុងអាជីវកម្ម (ពេលវេលាប្រសើរបំផុតសំរាប់ការទិញទំនិញ វិធីប្រសើរបំផុតក្នុងការផលិត ពេលវេលាល្អបំផុតសំរាប់ការលក់) ជាធម្មតាមនុស្សនឹងចងចាំលទ្ធផល និងដំណាក់កាលរៀបចំផែនការ និងការកំណត់កាលបរិច្ឆេទ (ឬរដូវកាល) ដើម្បីសំរេចជំហានពិតប្រាកដមួយចំនួន។

ជំហានទី៧ - ៣០នាទី

ជំរើស: អ្នកអាចបន្តវគ្គ ដោយអោយសិក្ខាកាមធ្វើការផលិតជាលើកទី២។ នៅលើកទី២នេះ ថ្លៃដើមត្រូវបានគេដាក់បញ្ចូល។ ប្រើតារាងការងារទី៣។ នៅពេលដែលក្រុមបានធ្វើការសន្យាអំពីចំនួនខ្សែកដែលត្រូវផលិត ពួកគេក៏អាចធ្វើការចរចារផងដែរ អំពីថ្លៃលក់ជាមួយអ្នកម៉ៅការ។ ថ្លៃលក់ត្រូវតែសមស្របទៅតាមលក្ខខ័ណ្ឌ នៅក្នុងមូលដ្ឋានផ្សារជាក់ស្តែង (ថ្លៃអង្កាំ ឬគុជនៅលើទីផ្សារក្នុងស្រុក) និងគិតជារូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុក។ នៅពេលក្រុមធ្វើការផលិតចប់ ពួកគេនឹង 'លក់' ទៅអោយអ្នកម៉ៅការ ហើយនិងធ្វើការចរចារម្តងទៀត។ អ្នកបណ្តុះបណ្តាលនឹងត្រួតពិនិត្យមើលគុណភាព និងសាកល្បងទំលាក់ថ្លៃ ចំពោះផលិតផលដែលមានគុណភាពអន់។ ធ្វើការសន្និដ្ឋានជំហាននេះ ដោយអញ្ជើញសិក្ខាកាមចូលរួមវិភាគនៅក្នុងដំណើរការផលិតនេះ ដោយភ្ជាប់នូវសំណួរ ដូចតទៅ:

- តើការផលិតខ្សែកលើកទី២នេះ មានភាពងាយស្រួលជាង ឬក៏ពិបាកជាង ? ហេតុអ្វី ?
- តើលក្ខណៈពិសេសណាមួយ ដែលអ្នកបានយកមកប្រើក្នុងក្រុមរបស់អ្នក? (រៀបចំផែនការច្រើនជាងមុន ការចរចារប្រសើរជាងមុន)?
- តើអ្នកបានសំរេចនូវការសន្យា និងពេញចិត្តអំពីការចរចារថ្លៃខ្សែក ដែរឬទេ?

នៅទីបញ្ចប់: រំលឹកឡើងវិញម្តងទៀតអំពីលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាង: គុណភាពជាគន្លឹះនៃភាពជាសហគ្រិន សំរាប់ភាពជោគជ័យរបស់អាជីវកម្ម។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី១៩

លក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាង (The Top 10 Traits)

ដើម្បីអោយបានសំរេចៈ

1. ការស្វែងរកឱកាស
2. ការតស៊ូព្យាយាម
3. ការប្តេជ្ញាចិត្តធ្វើតាមកិច្ចសន្យា
4. តំរូវការគុណភាព និងប្រសិទ្ធិភាព
5. ការហ៊ានប្រថុយប្រថាន

ដើម្បីធ្វើផែនការៈ

6. ការកំណត់គោលបំណង
7. ការរៀបចំផែនការ និងការតាមដានត្រួតពិនិត្យជាប្រព័ន្ធ
8. ការស្វែងរកព័ត៌មាន

ដើម្បីគ្រប់គ្រងចាត់ចែងៈ

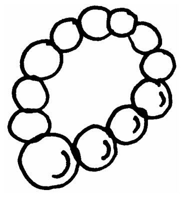
9. ការបញ្ចុះបញ្ចូល និងបណ្តាញការងារ
10. ការជឿជាក់លើខ្លួនឯង

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២០

តារាងណែនាំទី១

ផលិតផល

- ខ្សែក



ដាក់គំរូខ្សែក១នៅលើក្តារ

សំភារៈ

- អង្កាំដែលមានទំហំពីរ ឬបីប្រភេទ (មានចំនួនគ្រប់គ្រាន់ដាក់នៅក្នុងប្រអប់មួយសំរាប់ធ្វើខ្សែក មួយ ឬពីរខ្សែ)
- អំបោះ និងម្ជុល
- ប្រអប់
- កន្ត្រៃ

ថ្លៃដើមផលិតកម្ម

២ ដុល្លារ

(ប្រើរូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុក)

លក្ខណៈរបស់ផលិតផល

- ទាក់ទាញ
- ស្អាតបាត
- ដូចគំរូ (ចំនួន/ភាពលំដាប់លំដោយរបស់អង្កាំ)
- ជាប់មាំ
- សុវត្ថិភាព

ថ្លៃលក់

៣ ដុល្លារ

(ប្រើរូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុក)

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២១

តារាងប្រតិបត្តិការ ទី២

កិច្ចសន្យារវាងក្រុមអ្នកម៉ៅការ និង អ្នកផលិតតាមផ្ទះ

ឈ្មោះអាជីវកម្ម	កិច្ចសន្យាធ្វើខ្សែក	គុណភាពនៃទ្រង់ទ្រាយ	គុណភាពនៃភាពធន់/ជាប់មាំ	គុណភាពស្អាតបាត និងរៀបរយ

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២២

តារាងប្រតិបត្តិការ ទី៣ (ជំរើស)

កំណើនពង្រីកបន្ថែម

ឈ្មោះ អាជីវកម្ម	កិច្ចសន្យា		១. គុណភាពលក់		២. គុណភាពលក់		សរុប លក់	សរុប ប្រាក់ចំណូល
	ចំនួន	ថ្លៃលក់	ចំនួន	ថ្លៃលក់	ចំនួន	ថ្លៃលក់		

លំហាត់ទី៦ : ការវាយតំលៃដោយខ្លួនឯងតាមរយៈគំរូ SMART

គោលដៅ

- ដើម្បីអោយសិក្ខាកាមអាចកំណត់គោលបំណងសំរាប់ពេលអនាគត ទាំងនៅក្នុងជីវិត ទាំងនៅក្នុងអាជីវកម្ម ។
- ដើម្បីដកពិសោធន៍ និងស្វែងយល់ពីការលំបាកក្នុងការបង្កើត និងការសំរេចគោលបំណង ។
- ដើម្បីស្វែងយល់ពីតំរូវការ ដើម្បីកំណត់ឧបសគ្គចំពោះគោលបំណងផ្ទាល់ខ្លួន និងស្វែងរកវិធីដើម្បីជំនះឧបសគ្គទាំងនេះ ។

រយៈពេល: ៩០នាទី

ការរៀបចំបន្ទប់រៀន: រៀបចំកន្លែងអង្គុយជារាងអក្សរ U និងទុកកន្លែងទំនេរសំរាប់ពិភាក្សាធ្វើលំហាត់អំពីការបង្កើតគោលបំណងតូចៗ (ជំហានទី៣) ។

សំភារៈ

- ក្ដារខៀន២ ហ្វឺតសរសេរក្ដារខៀន ក្រដាសតូច ម្ជុល/កន្លាស់ ក្រដាសផ្ទាំងធំ
- សំរាប់សិក្ខាកាមម្នាក់ៗ : ក្រដាសតូច២សន្លឹក ហ្វឺតសរសេរក្ដារខៀន១

ប្រើ សន្លឹកផ្លាស្ទីក Transparency ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ (តារាងគំរូ S-M-A-R-T)

ឯកសារមេរៀន

បញ្ជីសារពើភ័ណ្ឌអំពីគោលដៅនៅក្នុងជីវិត និងនៅក្នុងអាជីវកម្ម (ជំហានទី៩ នៃលំហាត់នេះ)

ទំនាក់ទំនងវគ្គសិក្សា

មេរៀនទី៤ : ការគ្រប់គ្រង ការគាំទ្រអាជីវកម្ម និង ផែនការសកម្មភាព

ការត្រៀមរៀបចំ

- រៀបចំក្រដាសផ្ទាំងធំដោយមានការណែនាំអំពីលំហាត់ (ការបង្កើតគោលបំណងតូចៗ) សំរាប់បង្ហាញនៅជំហានទី៣ ។
- រៀបចំតារាងគំរូ S-M-A-R-T នៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ សំរាប់បង្ហាញនៅជំហានទី៤ អាចប្រើពាក្យកាត់ SMART មកបង្ហាញ ។

កំណត់ចំណាំសំរាប់អ្នកបណ្តុះបណ្តាល

មុនពេលចាប់ផ្តើមធ្វើលំហាត់នេះ ក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាលត្រូវស្វែងយល់អំពីទស្សនៈនៃគំរូ SMART ។ ចូរចងចាំថា សមាសធាតុរបស់គំរូ SMART គួរតែត្រូវបានសង្ខេប បន្ទាប់ពីសិក្ខាកាមបានបង្ហាញពីបទពិសោធន៍របស់ពួកគេ ។ ពុំនោះទេ មេរៀននេះនឹងក្លាយទៅជាការ ‘ឧទ្ទេស’ ទ្រឹស្តី ជាជាងលំហាត់រៀនសូត្រតាមបទពិសោធន៍ ។

ប្លង់វគ្គសិក្សា

ជំហានទី១ - ១០នាទី

ណែនាំលំហាត់នេះថា ដូចជាឱកាសមួយសំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មអោយទទួលបានជោគជ័យ ។ លំហាត់នេះជួយជំរុញអោយសិក្ខាកាម ចេះបង្កើតគោលបំណង និងគោលដៅនៅក្នុងជីវិតរស់នៅ និងនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងរៀនពីរបៀបធ្វើផែនការ ដើម្បីអោយសំរេចគោលដៅទាំងនេះ ។

ចាប់ផ្តើមពិភាក្សាដោយប្រើសំណួរ: តើគោលបំណងសំខាន់ៗនៅក្នុងជីវិតរស់នៅ ឬនៅក្នុងអាជីវកម្មមានអ្វីខ្លះ? កត់ត្រាចំលើយនៅលើក្រដាសតូច (ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ) នៅខណៈពេលសំរបសំរួលការពិភាក្សា ។

ជំហានទី២ - ១០នាទី

ពិភាក្សាជាមួយសិក្ខាកាមពីអ្វីដែលសិក្ខាកាមចាត់ទុកថាជា 'គោលបំណង': តើអ្វីជាសមាសធាតុស្នូលសំរាប់កំណត់គោលបំណងនេះ? តើពួកគេត្រូវធ្វើអ្វីខ្លះ ដើម្បីសំរេចគោលបំណងទាំងនេះ? ហេតុអ្វីបានជាគេអាចទទួលបានជោគជ័យ? ហើយហេតុអ្វីបានជាមិនអាច?

ជំហានទី៣ - ១៥នាទី

សុំអោយសិក្ខាកាមតែងតាំងអ្នកអង្កេតការណ៍ពីរនាក់ ដែលនឹងមិនចូលរួមនៅក្នុងការធ្វើលំហាត់នេះទេ។ ពួកគេនឹងសង្កេតទៅលើអ្វីដែលកើតមាន ហើយឡើងរាយការណ៍ពីអ្វីដែលពួកគេបានរកឃើញនៅក្នុងក្រុមធំ កំឡុងជំហានទី៤។

សិក្ខាកាមម្នាក់ៗមានភារកិច្ចលើកឡើងនូវគោលបំណងតូចៗដែលគាត់គិតថា គាត់អាចសំរេចបាននៅក្នុងរយៈពេល២នាទី នៅក្នុងថ្នាក់រៀន។ សិក្ខាកាមគ្រប់រូបគួរបញ្ជាក់អោយបានច្បាស់ពីគោលបំណងតូចៗរបស់គាត់នៅលើក្រដាសតូច (ដែលមានឈ្មោះរបស់គាត់) ហើយបិទក្រដាសនេះនៅលើក្តារខៀន (អ្នកបណ្តុះបណ្តាលអាចជួយបិទបាន)។ ប្រសិនបើក្រុមនេះមានជំនាញសរសេរតិចតួច គេអាចធ្វើលំហាត់នេះដោយផ្ទាល់មាត់ ឬអ្នកបណ្តុះបណ្តាលអាចសរសេរគោលបំណងនេះ នៅពេលដែលគេបានលើកឡើង។

គំណត់ចំណាំសំរាប់អ្នកបណ្តុះបណ្តាល

នៅពេលសរសេរលើក្រដាសតូច និងយកទៅបិទនៅលើក្តារខៀនរួចហើយ អ្នកបណ្តុះបណ្តាលគួរបង្កើតឧបសគ្គចំនួនពីរបី ដែលរារាំងសិក្ខាកាមមួយចំនួនមិនអោយសំរេចគោលបំណងរបស់គាត់។ នៅពេលដែលអ្នកឃើញថា សិក្ខាកាមទាំងអស់បានត្រៀមខ្លួនរួចហើយ សុំអោយគាត់ធ្វើអោយបានសំរេចគោលបំណងរបស់គាត់ នៅក្នុងរយៈពេលមួយដែលបានកំណត់ (រយៈពេលតែ២នាទី!)។ មានអ្នកខ្លះមិនអាចសំរេចគោលបំណងបានទេ ពីព្រោះគោលបំណងទាំងនេះមិនអាចសំរេចបាននៅក្នុងរយៈពេល២នាទី ឬពីព្រោះមិនអាចវាស់វែងបាន មិនជាក់លាក់ ឬមិនប្រាកដប្រជា។

ជំហានទី៤ - ១៥នាទី

សុំអោយអ្នកសង្កេតការណ៍ទាំងពីរនាក់ឡើងរាយការណ៍ ថាតើគោលបំណងនីមួយៗសំរេចបានឬអត់? កុំអោយអ្នកបណ្តុះបណ្តាល ឬអ្នកសង្កេតការណ៍ពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងការវិនិច្ឆ័យនេះ ហើយចូរប្រាកដថា អ្នកសង្កេតការណ៍ប្រើការវិនិច្ឆ័យប្រកបដោយន័យស្ថាបនា នៅពេលបង្ហាញពីចំនុចបរាជ័យ ។

បន្ទាប់ពីការសង្កេតនេះ សុំអោយសិក្ខាកាមចែករំលែក និងពិនិត្យមើលឡើងវិញពីបទពិសោធន៍របស់គេ ។ គេត្រូវលើកឡើងដោយផ្ទាល់ ឬដោយប្រយោល នូវសមាសធាតុចំបងរបស់គោលបំណងតាមរយៈគំរូ 'SMART' ជាទស្សនៈមួយដើម្បីធ្វើការបូកសរុបជំហាននេះ ។ សំណួរជាគន្លឹះសំរាប់សួរ គឺៈ

- តើអ្នកបានកំណត់គោលបំណងតូចៗរបស់អ្នកតាមរបៀបណា?
- ហេតុអ្វីបានជាអ្នកខ្លះអាចសំរេចគោលបំណងរបស់គេ ? ហើយអ្នកខ្លះមិនអាច ?
- តើអ្នកមានអារម្មណ៍យ៉ាងណាចំពោះលទ្ធផលនេះ?
- តើមានការលំបាកដែរឬទេ? ហេតុអ្វីបានជាលំបាក ? (ហេតុអ្វីបានជាមិនលំបាក)?
- ហេតុអ្វីបានជាអ្នកសំរេចបាន (សំរេចមិនបាន) នូវគោលបំណងរបស់អ្នក?
- តើអ្នកបានធ្វើអ្វីខ្លះ ដើម្បីជំនះឧបសគ្គនេះ?
- តើអ្នកបានរៀនសូត្រអ្វីខ្លះអំពីខ្លួនអ្នក ពីបទពិសោធន៍នេះ?
- តើនៅពេលខាងមុខ អ្នកកំណត់គោលបំណងតាមរបៀបណា?

ប្រមូលគំនិតរបស់សិក្ខាកាមដាក់នៅលើក្រដាសតូច ហើយរៀបចំគំនិតនេះជាក្រុមដាក់ក្រោមតារាងគំរូ SMART (ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៣) ហើយយកទៅបិទនៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ។

សង្ខេបថា គោលបំណងគឺជាអ្វីដែលយើងចង់សំរេចអោយបាន ។ គោលបំណងគួរមានលក្ខណៈតាមគំរូ SMART ហើយយើងប្រហែលជាត្រូវការប្រមូលព័ត៌មានបន្ថែម នៅពេលកំណត់គោលបំណងទាំងនេះ ។ សមាសធាតុសំខាន់ៗ នៅក្នុងការកំណត់គោលបំណង ត្រូវបានសង្ខេប ដូចតទៅ (ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៣) :

- ជាក់លាក់ — Specific
- អាចវាស់វែងបាន — Measurable
- អាចសំរេចបាន — Achievable
- ដែលប្រាកដប្រជា — Realistic
- តាមពេលវេលាកំណត់ — Time-bound

សិក្ខាកាមត្រូវទទួលស្គាល់អាកប្បកិរិយាមួយចំនួនរបស់គាត់ ក្នុងការដោះស្រាយ និងជំនះឧបសគ្គ។ គាត់ក៏ត្រូវយល់ផងដែរ ពីភាពខុសគ្នារវាងគោលបំណង និងមធ្យោបាយ ដើម្បីសំរេចគោលបំណង។

វាជាការសំខាន់ដែលត្រូវបង្ហាញថា ជាញឹកញាប់មធ្យោបាយដើម្បីសំរេចគោលបំណង ត្រូវបានគេយល់ច្រឡំថា ដូចជាគោលបំណងផ្ទាល់របស់គេ ដោយមិនបានបែងចែកពីភាពខុសគ្នាឡើយ។ ឧទាហរណ៍: ការទិញរថយន្តប្រើ ជាធម្មតាគឺជាមធ្យោបាយមួយ ដើម្បីសំរេចនូវគោលបំណងពិតប្រាកដណាមួយ ដូចជា ដើម្បីការដឹកជញ្ជូនរបស់អាជីវកម្ម ឬដើម្បីលើកឋានៈរបស់ខ្លួន។ គោលបំណងអាចកំណត់សំរាប់រយៈពេលខ្លី និងរយៈពេលវែង ហើយការកំនត់គោលបំណងរយៈពេលខ្លីមួយចំនួនអាចឈានទៅសំរេចជោគជ័យដ៏ធំមួយ។ ឧទាហរណ៍ : ការពិនិត្យទំនិញ និងការបញ្ជាទិញផលិតផលដែលបានលក់ចេញជារៀងរាល់ថ្ងៃ ឬរៀងរាល់សប្តាហ៍ អាចឈានទៅកំណត់គោលបំណងរយៈពេលវែងដើម្បីបំពេញចិត្តអតិថិជន ហើយតាមរយៈនេះនឹងអាចឈានទៅដល់ការសំរេចគោលបំណងចុងក្រោយដែលស្ត្រីជាអាជីវករនឹងទទួលបានជោគជ័យ។

បញ្ចប់ជំហាននេះ ដោយបិទតារាងគំរូ SMART នៅលើជញ្ជាំង និងរក្សាវាទុកនៅក្នុងបន្ទប់រៀន ក្នុងកំឡុងពេលសិក្សានេះ។

ជំហានទី៥ - ៥នាទី

បន្ទាប់ពីបញ្ចប់លំហាត់ស្តីការកំណត់គោលបំណងតូចៗរួចមក ចូរណែនាំពីគោលគំនិតរបស់ 'បញ្ជីសារពើភ័ណ្ឌ' ដើម្បីអោយសិក្ខាកាមមានឱកាសរំលឹកឡើងវិញពីគោលបំណងរបស់ពួកគាត់ ទៅតាមទិដ្ឋភាពខុសៗគ្នានៃជីវិតរបស់គាត់ ដូចជា: អាជីព គ្រួសារ ការទំនាក់ទំនងសង្គម ការកំសាន្ត ការអភិវឌ្ឍន៍ខ្លួន និងអ្វីៗផ្សេងទៀត ។

សុំអោយសិក្ខាកាមរកកន្លែងដែលគាត់ស្រួលអង្គុយ (ឧទាហរណ៍: អង្គុយលើកំរាលឥដ្ឋ ឈរផ្អែកជញ្ជាំង) ហើយអោយផ្តោតអារម្មណ៍ និងឆ្លុះបញ្ចាំងពីស្ថានភាពរបស់គាត់ផ្ទាល់ នៅក្នុងពេលនេះ "តើខ្ញុំជាអ្នកណា? តើខ្ញុំចង់ធ្វើអ្វី? ខ្ញុំចង់ក្លាយជាអ្វី?"

ជំហានទី៦ - ៥នាទី

បន្ទាប់ពីការឆ្លុះបញ្ចាំង សិក្ខាកាមម្នាក់ៗគួរដើរទៅរកកន្លែងមួយទៀត ដើម្បីដូរបរិយាកាស។ កន្លែងនេះតំណាងអោយស្ថានភាពផ្ទាល់ខ្លួន ក្នុងរយៈពេល២ឆ្នាំ ឬរហូតដល់៥ឆ្នាំ ចាប់ពីពេលនេះទៅ។ ចូរប្រើសំណួរនាំមុខ សំរាប់ធ្វើការឆ្លុះបញ្ចាំង :

- តើខ្ញុំនឹងក្លាយទៅជាមនុស្សបែបណានៅក្នុងរយៈពេល ២ (៥) ឆ្នាំ ចាប់ពីពេលនេះតទៅ?
- តើស្ថានភាពផ្ទាល់ខ្លួន និងស្ថានភាពអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ នឹងទៅជាយ៉ាងណា?
- តើខ្ញុំនឹងសំរេចនូវអ្វីដែលខ្ញុំចង់បាន ដែរឬទេ?

ជំហានទី៧ - ៥នាទី

ឥឡូវនេះ សុំអោយគាត់ត្រលប់មកកន្លែងដើមវិញ ដែលតំណាងអោយស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់គាត់។ សួរសំណួរ ខាងក្រោមនេះ :

- តើខ្ញុំត្រូវធ្វើអ្វី ដើម្បីសំរេចនូវអ្វីដែលខ្ញុំចង់បាននៅក្នុងរយៈពេល ២ (៥) ឆ្នាំទៀត ?
- តើត្រូវមានមធ្យោបាយចាំបាច់អ្វីខ្លះ ដើម្បីធ្វើការងារនេះ?
- តើអ្នកណាអាចជួយខ្ញុំ នៅក្នុងការងារនេះ?
- តើមានឧបសគ្គអ្វីខ្លះ ដែលខ្ញុំអាចប្រឈមមុខ ហើយខ្ញុំត្រូវជំនះឧបសគ្គទាំងនេះតាមវិធីណា?

ជំហានទី៨ - ១៥នាទី

អោយសិក្ខាកាមបង្កើតក្រុមតូចៗ (មានសមាជិក២-៣នាក់ក្នុងមួយក្រុម)។ សិក្ខាកាមម្នាក់ៗនឹងពន្យល់សិក្ខាកាមដទៃទៀត ថាគាត់ចង់ធ្វើអ្វី នៅក្នុងរយៈពេល២(៥)ឆ្នាំទៀត និងថាតើគាត់ត្រូវធ្វើអ្វីខ្លះ ដើម្បីសំរេចបានបែបនោះ? ជាដំបូង សិក្ខាកាមផ្សេងទៀតស្តាប់ដោយស្ងៀមស្ងាត់ បន្ទាប់មកគាត់ផ្តល់យោបល់ (ផ្តល់មតិត្រលប់មកវិញ) អំពីផែនការ ថាតើអ្វីដែលគាត់ចង់សំរេចនោះ មានភាពប្រាកដប្រជាដែរឬទេ ហើយតើត្រូវមានអ្វីទៀត ដើម្បីសំរេចបាននូវគោលបំណងរបស់គាត់។ ក្រោយ

មកសិក្ខាកាមបន្ទាប់ ប្រាប់រឿងរបស់ខ្លួន ហើយទទួលការផ្តល់មតិពីសិក្ខាកាមផ្សេងទៀតនៅក្នុងក្រុម។ គ្រូបណ្តុះបណ្តាលមិនគួរជ្រៀតជ្រែក ឬព្យាយាមបង្កអោយមានឥទ្ធិពលមកលើសិក្ខាកាមទេ ប៉ុន្តែត្រូវមានពេលធ្វើការបំភ្លឺសំណួរនានា ដែលសិក្ខាកាមអាចសួរ។

ជំហានទី៩ - ១០នាទី

សួរសិក្ខាកាមថា តើគាត់មានអារម្មណ៏បែបណាបន្ទាប់ពីបានធ្វើលំហាត់នេះរួច : តើពួកគេមានការធូរស្រាលក្នុងចិត្ត ហើយមានការជឿជាក់ ឬនៅមានមន្ទិលសង្ស័យអ្វីទៀត ដែរឬទេ? ប្រសិនបើមានសិក្ខាកាមណាចង់ចែករំលែកផែនការរបស់គាត់នៅពេលអនាគត អោយគាត់ធ្វើចុះ ប៉ុន្តែប្រសិនបើគ្មាន អ្នកចង់ធ្វើមិនត្រូវបង្ខំទេ។ ចំពោះគោលបំណងនៃការបង្ហាញនេះ សុំអោយស្ត្រី២ ឬ៣នាក់ចែករំលែកបទពិសោធន៍របស់ពួកគេពីលំហាត់នេះ។

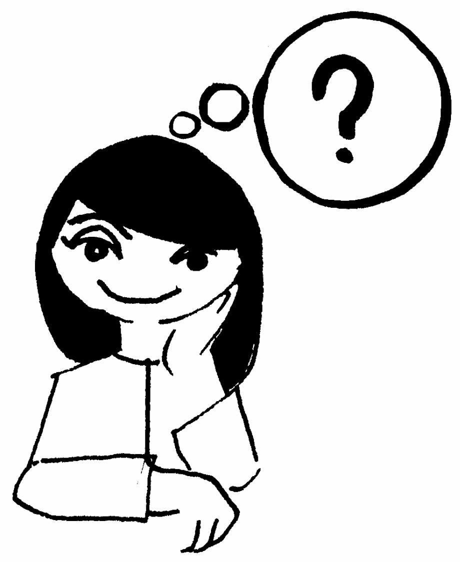
ជាការសន្និដ្ឋាន គូសបញ្ជាក់ពីសារៈសំខាន់នៃការបង្កើតគំនិតផ្ទាល់ខ្លួន អំពីអនាគត និងតំរូវការសំរាប់គោលបំណងរយៈពេលវែងផ្ទាល់ខ្លួន។ បង្ហាញសារៈសំខាន់ក្នុងការគិតអំពីជំហានចាំបាច់ដែលពាក់ពន្ធ័ ព្រមទាំងប្រមើលមើលពីឳកាស និងឧបសគ្គ នៅពេលរៀបចំគំរោងអាជីវកម្ម។ ការគិតពីជំហាននេះ នឹងជួយដោះស្រាយបញ្ហា និងការសំរេចគោលបំណងផ្ទាល់ខ្លួន។

កិច្ចការនៅផ្ទះ : ចែកឯកសារ : បញ្ជីសារពើភ័ណ្ឌអំពីគោលបំណងនៃជីវិត និងអាជីវកម្មទៅអោយសិក្ខាកាមបំពេញដោយខ្លួនឯង។ សិក្ខាកាមម្នាក់ៗ គួររកពេលវេលាប្រសើរបំផុត ដើម្បីធ្វើលំហាត់នេះដោយខ្លួនឯង។ លទ្ធផលលំហាត់នេះ គឺសំរាប់អោយសិក្ខាកាមប្រើប្រាស់ដោយខ្លួនឯង។ អ្នកអាចលើកទឹកចិត្តពួកគេ ដោយចែករំលែកបញ្ជីសារពើភ័ណ្ឌរបស់ពួកគេ ជាមួយអ្នកដទៃទៀត នៅកំឡុងពេល ឬបន្ទាប់ពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាល តាមដែលពួកគេចង់បាន។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៣

តារាងគំរូ S M A R T
S M A R T Chart

S (Specific)	-	ជាក់លាក់
M (Measurable)	-	ដែលអាចវាស់វែងបាន
A (Achievable)	-	អាចសំរេចបាន
R (Realistic)	-	ដែលប្រាកដប្រជា
T (Time-Bound)	-	តាមពេលវេលាកំណត់



ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៤

បញ្ជីសារពើភ័ណ្ឌនៃជីវិត និងគោលដៅរបស់អាជីវកម្ម

Inventory of Life and Business Objectives

ឯកសារនេះនឹងមានប្រយោជន៍កំឡុងដំណាក់កាលបង្កើតអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ វានឹងជួយអ្នកអោយចេះរិះគិតអោយបានហ្មត់ចត់អំពីអ្វីដែលអ្នកអាចធ្វើបាន ដើម្បីសំរេចនូវគោលដៅរបស់អ្នក ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម អោយបានជោគជ័យ។ ពិចារណាចំណុចដូចតទៅនេះ ដែលទាក់ទងទៅនិងខ្លួនអ្នក :

- បញ្ហាទាំងឡាយរបស់បុគ្គលម្នាក់ៗ ដែលធ្វើអោយរាំងស្ទះដល់មធ្យោបាយឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យ គេគួរតែកាត់បន្ថយបញ្ហាទាំងនោះ!
- ឧបសគ្គខាងក្រៅដែលរារាំងផែនការរបស់អ្នក - ត្រូវតែជំនះឧបសគ្គទាំងនោះ
- ស្វែងរកការងារតូចតាច និងការងារចំពោះមុខមួយចំនួន ដែលអ្នកអាចធ្វើបាននៅក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានថ្ងៃខាងមុខនេះ ដើម្បីសំរេចនូវគោលបំណងរបស់អ្នក
- គិតអំពីជំនួយ ដែលអ្នកអាចទទួលបានពីមនុស្សដទៃ (អ្វីខ្លះ? ពីអ្នកណា?)

ព្យាយាមបំបែកគោលបំណងធំៗ របស់អ្នកអោយទៅជាគោលបំណងតូចៗ។ រៀបទៅតាមលំដាប់លំដោយ និងតាមអាទិភាព :

- តើត្រូវធ្វើអ្វីមុន ដើម្បីសំរេចនូវគោលបំណងបន្ទាប់?
- តើត្រូវធ្វើអ្វីខ្លះ នៅពេលបន្តបន្ទាប់មកទៀត?

នៅពេលធ្វើការងារនេះ អ្នកគួរគិតទៅដល់រយៈពេលពិតប្រាកដ ដូចជា ៦ខែខាងមុខទៀត។ ប្រសិនបើអ្នកចង់ អ្នកអាចពង្រីករយៈពេលនេះ។

គោលដៅទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម

....

....

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៤

ការកំចាត់ឧបសគ្គ

សួរខ្លួនអ្នកថាៈ តើមានការលំបាកផ្ទាល់ខ្លួនអ្វីខ្លះ ដែលអាចពន្យារការសំរេចគោលបំណងរបស់អ្នក? តើមានឧបសគ្គខាងក្រៅណាខ្លះ ដែលអាចរារាំងភាពជោគជ័យ នៅក្នុងការសំរេចគោលបំណងរបស់អ្នក?

តើអ្នកអាចធ្វើអ្វីបានខ្លះ ដើម្បីលុបបំបាត់ ឬកាត់បន្ថយឥទ្ធិពលរបស់ឧបសគ្គ និងការលំបាកទាំងនេះ? (វាប្រហែលជាមិនមែនជាការងាយស្រួលទេសំរាប់អ្នក ដើម្បីកំចាត់ឧបសគ្គទាំងនេះអោយបានពេញលេញនោះ តែអ្នកអាចធ្វើការងារខ្លះ ដើម្បីកាត់បន្ថយឥទ្ធិពលនៃការលំបាកទាំងនេះ)។

ឧបសគ្គ/ការលំបាក

១. ....

តើខ្ញុំអាចធ្វើអ្វីបានខ្លះ ដើម្បីជំនះ/កាត់បន្ថយវា?

ក). ....

ខ)...

២. ....

តើខ្ញុំអាចធ្វើអ្វីបានខ្លះ ដើម្បីជំនះ/កាត់បន្ថយវា?

ក). ....

ខ). ....

ផែនការសកម្មភាព

តើអ្នកត្រូវការព័ត៌មានអ្វីបន្ថែមទៀតខ្លះ ដើម្បីសំរេចគោលបំណងរបស់អ្នក?

តើអ្នកអាចធ្វើអ្វីខ្លះ ដើម្បីនាំខ្លួនអ្នកឆ្ពោះទៅរកគោលបំណងរបស់អ្នក?

....

....

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៤

តើអ្នកណាដែលអាចជួយអ្នកសំរេចនូវគោលបំណងរបស់អ្នក?

មនុស្សដែលអាចជួយ :

១) . ...

តើជំនួយប្រភេទណាដែលខ្ញុំអាចទទួលបាន? ....

២) . ...

តើជំនួយប្រភេទណាដែលខ្ញុំអាចទទួលបាន? ....

៣) . ...

តើជំនួយប្រភេទណាដែលខ្ញុំអាចទទួលបាន? ....

ឥឡូវនេះ អ្នកបានបង្កើតរួចហើយនូវគោលបំណង និងផែនការសកម្មភាព អ្នកត្រូវប្តេជ្ញាពិនិត្យមើលលំហាត់នេះឡើងវិញ និងវាយតំលៃថា តើអ្នកបានខិតទៅរកការសំរេចគោលបំណងរបស់អ្នកបានក្នុងកំរិតណា ។

អ្នកប្រហែលជាអាចធ្វើការពិនិត្យមើលបែបនេះមួយខែម្តង ។ សូមចាំថា: ដើម្បីសំរេចនូវគោលបំណងនេះ ទាមទារអោយមានជាចាំបាច់នូវសកម្មភាពយ៉ាងអង់អាច និងយ៉ាងមានប្រសិទ្ធិភាព បើមិនដូច្នេះទេ វាគ្រាន់តែជាសុបិន្តប៉ុណ្ណោះ ។

លំហាត់ទី៧: លក្ខណៈពិសេសទាំង១០យ៉ាង របស់អ្នកស្រីផាន់ (ជំរើស)

គោលដៅ

ដើម្បីកំនត់លក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាង សំរាប់ភាពជោគជ័យរបស់ស្ត្រី-បុរសជាអាជីវករ ។

រយៈពេលៈ ៩០នាទី

ការរៀបចំបន្ទប់រៀនៈ សិក្ខាកាមរៀបចំកៅអីអង្គុយជារាងកន្លះរង្វង់ ។

ឧបករណ៍ សន្លឹកផ្លាស្ទិក Transparency ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ Flipchart

បញ្ជីលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងរបស់សហគ្រិនពីលំហាត់ទី៥(ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី១៩) ។ លក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងនេះ អាចសរសេរនៅលើក្រដាសតូច រួចយកទៅបិទនៅលើជញ្ជាំង ។

ឯកសារមេរៀន

- ករណីសិក្សារបស់អ្នកស្រីផាន់ (អាចចែកបន្ទាប់ពីលំហាត់)
- រំលឹកឡើងវិញនូវលក្ខណៈពិសេសទាំង១០យ៉ាងរបស់សហគ្រិន

ទំនាក់ទំនងទក្ខសិក្សា

- លំហាត់ទី៥: ការរកឃើញនូវលក្ខណៈពិសេសទាំង១០យ៉ាងសំរាប់ភាពជោគជ័យរបស់អាជីវកម្ម
- លំហាត់ទី៦: ការវាយតំលៃខ្លួនឯង តាមរយៈគំរូ SMART

ការត្រៀមរៀបចំ

- កែតំរូវសាច់រឿងទៅតាមស្ថានភាពនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ ។
- ក្រុមអ្នកសំរបសំរួលត្រូវអានរឿងនេះជាមុន សរសេរលក្ខណៈពិសេសទាំង១០យ៉ាងរបស់សហគ្រិននៅលើក្រដាសតូច និងរៀបចំក្រដាសផ្ទាំងធំ៣សន្លឹក ដោយមានសរសេរចំណងជើងថា 'ដើម្បីសំរេច' 'ដើម្បីធ្វើផែនការ' និង 'ដើម្បីគ្រប់គ្រង' ។

ប្លង់វគ្គសិក្សា

ជំហានទី១ - ៣០នាទី

ពន្យល់គោលបំណងលំហាត់។ រកអោយឃើញនូវលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងដែលសំខាន់ជាងគេ ដែលសហគ្រិនទាំងស្ត្រី និងបុរស គួរមានដើម្បីទទួលបានជោគជ័យ។ ក្នុងករណីដែលសិក្ខាកាមបានចេះរួចហើយនូវលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងរបស់សហគ្រិនពីការធ្វើលំហាត់ទី៥ ចូររំលឹកលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងនេះឡើងវិញ ហើយចាប់ផ្តើមពិភាក្សាពីលក្ខណៈចំបងណាមួយដែលងាយស្រួល ឬពិបាកសំរាប់ស្ត្រីជាសហគ្រិននៅក្នុងស្ថានភាពផ្ទាល់។

អានរឿងរបស់អ្នកស្រីផាន់ ស្ត្រីអាជីវករដ៏មានជោគជ័យ។ អានសាច់រឿង ពីរបីកថាខ័ណ្ឌដំបូង ហើយសួរសិក្ខាកាមថា តើគាត់បានរកឃើញលក្ខណៈពិសេសរបស់សហគ្រិនអ្វីខ្លះ ចំពោះបុគ្គលអ្នកស្រីផាន់។ កត់ត្រាចំលើយនៅលើក្រដាសតូច និង/ឬយកទៅបិទនៅលើក្តារខៀន។ បន្តអាន បីឬបួនកថាខ័ណ្ឌទៀត និងកត់ត្រាពីលក្ខណៈពិសេសទាំងឡាយដែលសិក្ខាកាមបានរកឃើញ បន្តធ្វើរហូតដល់ចប់។

ជំហានទី២ - ១៥នាទី

បង្ហាញក្រដាសផ្ទាំងធំដែលមានចំណាត់ថ្នាក់បីប្រភេទ អំពីលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងរបស់សហគ្រិន ហើយប្រមូលផ្តុំចំលើយដែលបានរៀបចំនៅលើក្រដាសតូច ក្រោមចំណងជើងទាំងបីតាមលំដាប់លំដោយរបស់វា ដែលបានរៀបចំក្នុងជំហានទី១។ ពិភាក្សាលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងរបស់សហគ្រិន ហើយសុំអោយសិក្ខាកាមផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែង ដែលពួកគេធ្លាប់មានបទពិសោធន៍ផ្ទាល់ខ្លួនកន្លងមក។

ជំហានទី៣ - ១៥នាទី

សួរថា នៅក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង អាជីវករគ្រប់រូបមានលក្ខណៈពិសេសទាំងនេះដែរឬទេ និងពន្យល់សិក្ខាកាមថា មនុស្សម្នាក់ៗ មានចំនុចខ្លាំង និងចំនុចខ្សោយរបស់ខ្លួន។ វាអាស្រ័យទៅលើមនុស្សម្នាក់ៗ ដើម្បីស្ថាបនា និងពង្រីកចំនុចខ្លាំងអោយបានច្រើន និងត្រូវជំនះ ឬកាត់បន្ថយចំនុចខ្សោយចេញ។ ចូរចាប់ផ្តើមពិភាក្សា ដោយសួរសំនួរនាំមុខ ដូចតទៅ:

- តើនៅក្នុងស្ថានភាពបែបណាដែលអ្នកបានប្រើប្រាស់លក្ខណៈពិសេសនេះមួយ ឬច្រើន?
- តើនៅក្នុងស្ថានភាពបែបណាដែលអ្នកខ្វះលក្ខណៈពិសេសនេះ ? ចូរលើកឧទាហរណ៍?
- តើលក្ខណៈពិសេសណាខ្លះ ដែលអ្នកត្រូវការជាចាំបាច់បំផុត ដើម្បីចាប់ផ្តើម ឬធ្វើអោយអាជីវកម្មរបស់អ្នកមានការរីកចំរើន? ហេតុអ្វី ?
- តើត្រូវធ្វើយ៉ាងណា ប្រសិនបើអ្នកដឹងថា អ្នកមិនមានលក្ខណៈពិសេសនេះណាមួយទេនោះ?

ជំហានទី៤ - ៣០នាទី

ដើម្បីអោយយល់កាន់តែស៊ីជំរៅ ពីចរិតលក្ខណៈរបស់សហគ្រិន និងដើម្បីជួយសិក្ខាកាមក្នុងការពិនិត្យមើលចំនុចខ្លាំង និងចំនុចខ្សោយរបស់ពួកគេ ត្រូវអោយសិក្ខាកាមបំពេញនូវបញ្ជីសំណួរសំរាប់កែលំអខ្លួនគេ ។ ចែកឯកសារអំពីលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងអោយសិក្ខាកាម ។

សិក្ខាកាមអាននូវឃ្លានីមួយៗ និងផ្តល់ពិន្ទុអោយខ្លួនឯង ដោយចាប់ផ្តើមពីរូបមនុស្សមានទឹកមុខសប្បាយចំនួនពីរ (សំរាប់ចំនុចខ្លាំង) និងរូបមុខមនុស្សមានទុក្ខព្រួយចំនួនពីរ (សំរាប់ចំនុចខ្សោយដែលត្រូវកែលំអ) ។ ពន្យល់ថា នេះគឺជាឧបករណ៍ផ្ទាល់ខ្លួន មិនចាំបាច់ចែករំលែកក្នុងក្រុមទេ ។ លំហាត់នេះ ក៏អាចចាត់ទុកជាលំហាត់ធ្វើនៅផ្ទះ ផងដែរ ។

ករណីសិក្សានេះ អាចចែកទៅអោយសិក្ខាកាម បន្ទាប់ពីធ្វើលំហាត់ខាងលើរួច ។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៥

ករណីសិក្សារបស់អ្នកស្រី ផាន់

អ្នកស្រី ផាន់ មានកំណើតនៅទីជនបទជាកន្លែងដែលគាត់បានរស់នៅចំរើនវ័យក្នុងសភាពក្រីក្រលំបាកវេទនា ។ នៅពេលគាត់បានជួបប្តីរបស់គាត់ឈ្មោះ ធន់ គាត់មិនដែលស្រមៃឃើញថា ក្នុងពេលអនាគតគាត់នឹងក្លាយទៅជាអ្នករកប្រាក់ចំណូលដ៏ចំបង និងជាស្ត្រីសហគ្រិនដ៏មានជោគជ័យម្នាក់នៅក្នុងចំណោមអ្នកជិតខាងរបស់គាត់ឡើយ ។

បន្ទាប់ពីបានរៀបអាពាហ៍ពិពាហ៍ គាត់បានទៅនៅភូមិប្តីរបស់គាត់ ។ មួយរយៈពេលខ្លីមក ប្តីរបស់គាត់បានបាត់បង់ប្រភពចំណូលចំបងដែលបានមកពីការលក់នំប៉ុង ។ ពីព្រោះមានហាងលក់នំប៉ុងមួយទៀតដែលទើបនឹងបើកនៅក្បែរភូមិនោះ បានលក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនថោកជាង ។ ដូច្នេះ ធន់ ក៏ត្រលប់មកធ្វើស្រែចំការរបស់គាត់វិញ ។ អ្នកស្រី ផាន់ មិនមែនជាមនុស្សខ្ជិលច្រអូសទេ ។ តាមពិត ក្នុងមួយជីវិតរបស់គាត់គឺធ្វើការតែរហូត ធ្វើស្រែចំការ ធ្វើការផ្ទះ និងលក់ដូរផលិតផលកសិកម្មនៅតាមចិញ្ចើមថ្នល់ ។ ផលិតផលជាទីពេញនិយមមួយ គឺដំណាប់ផ្លែឈើ ដែលធ្វើពីផ្លែឈើផ្សេងៗពេញមួយរដូវ ។ ដំណាប់ផ្លែឈើនេះលក់ដាច់ណាស់ ។ នៅពេលនោះ គាត់មិនទាន់ដឹងនៅឡើយថា គាត់នឹងអាចបើកហាងច្រើនទៀត នៅក្នុងពេលដ៏ខ្លីខាងមុខនោះទេ ។

តើគាត់បានធ្វើវាយ៉ាងដូចម្តេច? ក្នុងមួយជីវិតរបស់គាត់ អ្នកស្រី ផាន់ ចង់សំរេចបានអ្វីមួយ ។ គាត់មិនដែលពេញចិត្តនឹងដំណាប់ផ្លែឈើ ដែលគាត់និងម្តាយរបស់គាត់បានធ្វើនោះទេ ពីព្រោះគាត់ចង់បានដំណាប់ដែលល្អបំផុត (តំរូវការផ្នែកគុណភាព និងប្រសិទ្ធិភាព) ។ ហើយគាត់ចង់អោយមនុស្សគ្រប់រូបបានដឹងពីជំនាញ និងផលិតផលរបស់គាត់ ដូច្នេះគាត់ព្យាយាមគ្រប់បែបយ៉ាង ដើម្បីស្វែងរកគ្រឿងផ្សំថ្មីៗ និងរបៀបវេចខ្ចប់ដំណាប់ផ្លែឈើប្លែកៗ (ការស្វែងរកព័ត៌មាន) ។ អ្នកស្រី ផាន់ ត្រូវបានអ្នកផងស្គាល់ដោយសារភាពស្វាហាប់ និង ថាមពលនៃស្មារតីរបស់គាត់ នៅក្នុងវ័យដ៏ក្មេង ។

ដូច្នេះនៅពេលប្តីរបស់គាត់ បានបាត់បង់មុខរបរ គាត់រកបានការងារធ្វើនៅក្នុងហាងលក់គ្រឿងទេសនៅក្នុងភូមិ ។ នៅទីនោះ គាត់បានដឹងថា មានរបស់ជាច្រើនទៀតដែលត្រូវលក់ មិនមែនមានត្រឹមតែដំណាប់ផ្លែឈើតែមួយមុខនោះទេ គឺត្រូវដឹងអោយច្បាស់ថា តើផលិតផលនោះធ្វើពីអ្វី ហើយនរណាជាអ្នកផលិត ដើម្បីកត់ត្រាទុកព័ត៌មានអំពីផលិតផលទាំងអស់ដែលមាននៅក្នុងហាង (ការរៀបចំផែនការ និងការតាមដានត្រួតពិនិត្យជាប្រព័ន្ធ) ។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៥

ម្ចាស់ហាងពេញចិត្តគាត់ ប៉ុន្តែម្ចាស់ហាងនេះ មិនសប្បាយចិត្តនឹងជំនាញអាន និងសរសេរតិចតួចរបស់គាត់ឡើយ។ ដូច្នេះ ម្ចាស់ហាង បានបញ្ចុះបញ្ចូលផាន់អោយទៅរៀននៅពេលល្ងាច ហើយជួយបង់ប្រាក់ថ្លៃសាលាមួយចំនួន។ អ្នកស្រី ផាន់ បានធ្វើអោយប្តីរបស់គាត់មានការជឿជាក់ទៅលើតំលៃនៃការវិនិយោគក្នុងការរៀនសូត្រនេះ ដូច្នេះ គាត់ក៏ចេះអាន និងសរសេរ! (ការបញ្ចុះបញ្ចូល និងការកសាងបណ្តាញ)។ នៅពេលដែលជំនាញអានរបស់គាត់នៅខ្សោយនៅឡើយ គាត់ក៏បង្កើតការចងចាំរបស់គាត់អោយបានប្រសើរជាងមុន ដែលជាទុនដ៏សំខាន់ ក្នុងការចាត់ចែងកន្លែងលក់ដូរជាច្រើនទៀត។ ការពិត គាត់ចេះគិតលេខ និងចាំបានច្បាស់នូវតំលៃទំនិញនីមួយៗ។ ពេលដែលគាត់លក់ដូរតាមចិញ្ចើមថ្នល់កាលពីមុន គាត់ធ្លាប់មានប្រព័ន្ធវាស់វែង និងគណនា ដែលគាត់គិតគូរនៅក្នុងខួរក្បាលរបស់គាត់ (ជំនឿទុកចិត្តលើខ្លួនឯង)។

នៅពេលអាជីវកម្មគ្រឿងទេសរីកលូតលាស់ អ្នកស្រី ផាន់ ក៏មានគំនិតសំរាប់អនាគតរបស់គាត់ផ្ទាល់ផងដែរ។ គាត់សុបិន្តអំពីការបើកហាងនៅថ្ងៃណាមួយ ហើយគាត់បានប្រមូលព័ត៌មានទាំងអស់ដើម្បីដឹងអោយកាន់តែច្បាស់អំពីការទិញនិងលក់។ ហាងរបស់គាត់ផ្ទាល់ មិនគ្រាន់តែជាសុបិន្តប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏ជាទស្សនៈវិស័យរយៈពេលវែង ផងដែរ (ការកំណត់គោលបំណង)។ ទោះបីជាគាត់រកប្រាក់ចំណូលមិនបានច្រើនក្តី និងត្រូវចំណាយមួយចំនួន ដើម្បីបង់ថ្លៃសាលារៀននៅពេលល្ងាចផងនោះ គាត់នៅតែឆ្លៀតសន្សំប្រាក់ដែលនៅសេសសល់បានខ្លះ។ គាត់បានដើរមើលកន្លែងផ្សេងទៀតដែលគ្មានហាងលក់គ្រឿងទេស ដោយគិតថានោះគឺជាឱកាសសំរាប់គាត់ (ការស្វែងរកឱកាស)។ គាត់មានទំនុកចិត្ត និងមានមហិច្ឆិតាជាខ្លាំងថា ម្ចាស់ហាងពិតជាអនុញ្ញាតអោយគាត់ចាត់ចែងអាជីវកម្ម នៅពេលដែលម្ចាស់ហាងនេះចេញទៅណាឆ្ងាយ។ គាត់តែងតែធ្វើការលើសម៉ោង ទោះក្រោយបិទទ្វារហាងក៏ដោយ ដើម្បីដោះស្រាយការបញ្ជាទិញរបស់អតិថិជន (ការប្តេជ្ញាចិត្តធ្វើការតាមកិច្ចសន្យា)។

ភូមិគាត់មានប្រជាជនកាន់តែច្រើនឡើង។ នេះគឺជាអ្វីដែលអ្នកស្រីផាន់ បានទស្សន៍ទាយនៅពេលឃើញរោងចក្រធ្វើនំប៉័ងដ៏ធំ ក៏ដូចជា ឃើញប្រជាជនទាំងអស់មកទិញគ្រឿងទេស។ គាត់យល់ថាឱកាសល្អសំរាប់ធ្វើអាជីវកម្មបានមកដល់ហើយ (ការស្វែងរកឱកាស) និងថាគាត់មិនគួររង់ចាំអោយអ្នកដទៃ បើកហាងលក់គ្រឿងទេសមួយទៀតបានមុនឡើយ អ្នកស្រី ផាន់ ត្រូវប្រឹងប្រែងធ្វើការដោយ

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៥

ក្រោកពីព្រលឹមដើម្បីបើកទ្វារហាងមុនពេលអ្នកផ្គត់ផ្គង់មកដល់។ ចៅហ្វាយរបស់គាត់ ទុកចិត្តគាត់នៅក្នុងការងារពិសេសនេះ ពីព្រោះគាត់មានភាពហ្មត់ចត់ជាមួយបុរស ហើយអាចជជែកតវ៉ា ទោះបីជាពួកបុរសបានប្រឹងប្រែងតំរៀបចំលែក ដើម្បីតំឡើងថ្លៃទំនិញដែលផ្គត់ផ្គង់ក្តី (ការតស៊ូព្យាយាម)។ អ្នកស្រីផាន់ មានកេរ្តិ៍ឈ្មោះថាជាអ្នកចរចារដ៏ចំណាន ហើយមានភាពហ្មត់ចត់ នៅពេលធ្វើការងារជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងជាមួយអ្នកប្រកួតប្រជែងដែលនៅជុំវិញគាត់។ គាត់បានពង្រីកការទាក់ទង និងទំនាក់ទំនងអាជីវកម្ម (ការកសាងបណ្តាញ) ដើម្បីស្វែងរកប្រភពផ្គត់ផ្គង់ផ្សេងទៀតពីភូមិខាងក្រៅ។

មិនយូរប៉ុន្មានម្ចាស់ហាងក៏បានសំរេចចិត្តចូលនិវត្តន៍ គាត់បានផ្ទេរហាងនេះទៅអោយអ្នកស្រីផាន់ ក្នុងតំលៃសមស្របបំផុត ពីព្រោះគាត់ចង់អោយអ្នកស្រី ផាន់ ទទួលយកបន្ត។ សំរាប់អ្នកស្រី ផាន់ ជាមួយនឹងប្រាក់ដែលគាត់សន្សំបានបន្តិចបន្តួច ការទទួលយកហាងនេះ គឺជាការប្រថុយប្រថានយ៉ាងខ្លាំង។ ប៉ុន្តែ គាត់ដឹងច្បាស់ណាស់ថា អាជីវកម្មនេះដំណើរការល្អ ដូច្នេះ គាត់មិនរារែកក្នុងការវិនិយោគប្រាក់ទាំងអស់ដែលគាត់មានឡើយ ហើយថែមទាំងខ្ចីប្រាក់បន្ថែមដើម្បីបំពេញការខ្វះខាត (ភាពប្រថុយប្រថានដែលបានគិតជាមុន)។ គាត់ខិតខំប្រឹងប្រែងសងប្រាក់ខ្ចី និងជួលមនុស្សអោយជួយមើលហាងនៅពេលមានភ្ញៀវច្រើនមកទិញ។ ភ្លាមនោះ គាត់ក៏មានគំនិតបើកហាងទី២ទៀត។ គាត់សំរេចថា នេះគួរតែជាជំហានបន្ទាប់ (ការកំណត់គោលបំណង)។ សំណាងល្អ អ្នកធ្វើការនៅធនាគារបានស្គាល់គាត់ ដូច្នេះការប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយមន្ត្រីប្រាក់កំចីមានភាពងាយស្រួល។ មិនយូរប៉ុន្មាន គាត់បានទទួលប្រាក់កំចី ហើយគាត់ក៏បានសងប្រាក់កំចីលើកទី១ភ្លាមៗ ដែរ។

តើគាត់គ្រប់គ្រងហាងជំនួញរបស់គាត់របៀបណាដើម្បីអោយមានការរីកចំរើន? ការលំបាកមាននៅជុំវិញខ្លួនគាត់ ទីមួយ ប្តីរបស់គាត់មិនសប្បាយចិត្តពីព្រោះ គាត់មិនសូវបានជួបគ្នា។ ចំពោះ ការខ្ចីប្រាក់ ប្តីគាត់ត្រូវតែយល់ព្រមពីព្រោះធនាគារ ចង់បានអ្នកធានា ហើយផ្ទះមានដាក់ឈ្មោះប្តី។ អ្នកស្រី ផាន់ បានទទួលការយល់ព្រមពីប្តីរបស់គាត់ (ការស្វែងរកការគាំទ្រពីគ្រួសារ និងការតស៊ូស្វិតស្វាញ) ប៉ុន្តែ ប្តីគាត់ (ធន់) តែងតែប្រឆាំងកាន់តែខ្លាំងឡើងទៅនឹងសកម្មភាពអាជីវកម្មរបស់គាត់។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៥

ទីតាំងហាងទីពីរគឺវាថ្មីស្រឡាងសំរាប់អ្នកស្រីផាន់។ ដូច្នេះហើយ នៅរៀងរាល់ព្រឹក គាត់តែងតែទៅនៅប្រចាំការឯហាងថ្មី ចាប់ផ្តើមធ្វើការដដែលៗ ដើម្បីស្វាគមន៍ភ្ញៀវដែលមកទិញ និងចាប់ផ្តើមទាក់ទងជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ថ្មីនៅក្នុងកន្លែងនោះ។ គាត់បានកត់ត្រាទុកអ្វីៗទាំងអស់ ព្រោះគាត់គិតថា វានឹងអាចជួយគាត់ នៅពេលគាត់ត្រូវការ (ការស្វែងរកព័ត៌មាន)។ ទោះបីជាអ្នកស្រីផាន់ មិនមែនជាមនុស្សដែលបានទទួលបានការអប់រំច្រើនក្តី ក៏គាត់តែងតែទទួលយកគំនិតថ្មី។ គាត់បានប្តេជ្ញាចិត្តបើកហាងរបស់គាត់អោយមាន "កេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ" នៅក្នុងតំបន់ ដោយសញ្ជឹងគិតថាតើហាងលក់គ្រឿងទេសដែលល្អត្រូវមានលក្ខណៈបែបណា។ នៅពេលដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់វ័យក្មេងម្នាក់បានមកបញ្ចុះបញ្ចូលអោយគាត់ភ្ជាប់បណ្តាញអ៊ិនធើណេត អ្នកផ្សេងទៀតគិតថា គាត់ឆ្កួត (ការហ៊ានប្រថុយប្រថាន)។ ប៉ុន្តែ បន្តិចក្រោយមកពាក្យចចាមអារាមអំពីអ៊ិនធើណេត បានលេចឮសុសសាយពេញតំបន់នោះ ហើយមនុស្សគ្រប់រូបចង់ប្រើម៉ាស៊ីនកុំព្យូទ័ររបស់គាត់។ នេះហើយ ជាមូលហេតុធ្វើអោយគាត់បើកហាងកាហ្វេអ៊ិនធើណេត ជាដំបូង។

នេះហើយជារបៀបដែលគាត់និងប្តីរបស់គាត់ក្លាយជាដៃគូអាជីវកម្មប្រកបដោយជោគជ័យ។ ប្តីគាត់មានចិត្តរំភើបខ្លាំងណាស់អំពីបច្ចេកវិទ្យាថ្មីនេះ ហើយបន្តិចក្រោយមក គាត់ក៏បានបង្កើតគេហទំព័រ (វ៉េបសាយត៍) ពីហាង "គ្រឿងទេសរបស់អ្នកស្រីផាន់" ហើយក្រោយមកគឺ "ហាងកាហ្វេអ៊ិនធើណេតរបស់ធន់"។ អ្នកស្រីផាន់ មានការធូរស្រាលក្នុងចិត្ត ពីព្រោះវាបានទទួលផលប្រយោជន៍ទាំងប្តីប្រពន្ធពីព្រោះប្តីគាត់មានមុខរបរថ្មីមួយផងដែរ។ អ្នកស្រីផាន់ថែមទាំងអាចប្រគល់អាជីវកម្មនេះ ទៅអោយប្តីរបស់គាត់បានទាំងស្រុង ដើម្បីផ្តោតទៅលើភារកិច្ចផ្សេងទៀត។ ឥឡូវនេះ បញ្ហា និងឧសគ្គដែលអ្នកស្រីផាន់បានជួបប្រទះជាមួយប្តីរបស់គាត់ បានក្លាយទៅជាផលប្រយោជន៍ និងឱកាសទៅវិញ។ អ្នកស្រីផាន់ បានប្រាប់ប្តីពីរបៀបទាក់ទងជាមួយអតិថិជន និងរបៀបរក្សាថ្លៃលក់អោយទាប ដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនអោយមកទិញកាន់តែច្រើន (ការតស៊ូស្វិតស្វាញ ការប្តេជ្ញាចិត្តធ្វើតាមកិច្ចសន្យា)។

អ្នកស្រីផាន់ និងប្តីបានក្លាយទៅជាសហគ្រិនដ៏ល្បីនៅក្នុងភូមិ ចាប់ពីពេលនេះតទៅ ហើយអាជីវកម្មរបស់គាត់បន្តរីកចំរើនរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃ (ជំនឿទុកចិត្តលើខ្លួនឯង)។ បន្ទាប់មក អ្នកទាំងពីរនេះបានពង្រីក និងបើកហាងលក់គ្រឿងទេស និងអ៊ិនធើណេតរួមគ្នានៅភូមិកំណើតរបស់អ្នកស្រីផាន់ ដែលនៅទីនោះមិនមានអ្នកណាម្នាក់ហ៊ានធ្វើបែបនេះទេពីមុនមក (ការហ៊ានប្រថុយប្រថាន) ។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៥

ប្តីប្រពន្ធទាំងពីរនាក់នេះ រួមទាំងបុគ្គលិកគាត់ផង បានខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើការយ៉ាងខ្លាំង។ នៅពេលចាប់ផ្តើម ពួកគាត់ធ្វើការមិនមានថ្ងៃឈប់សំរាកលំហែរអស់រយៈពេលជាច្រើនខែ។ យ៉ាងណាក៏ដោយ នៅពេលអាជីវកម្មដំណើរការបានល្អ គាត់បានបង្កើតអោយមានថ្ងៃសំរាក និងលក្ខខ័ណ្ឌការងារល្អៗសំរាប់បុគ្គលិករបស់គាត់។ បុគ្គលិកមានការរីករាយ ហើយកាន់តែខិតខំធ្វើការថែមទៀត។ ការធ្វើបែបនេះក៏បានជួយគាត់អោយអភិវឌ្ឍកេរ្តិ៍ឈ្មោះសំរាប់គាត់ ថាជាស្ត្រីអាជីវករដែលមានយុត្តិធម៌ និងមានភាពស្មោះត្រង់។ មិនដូចមនុស្សដែលមានជោគជ័យក្នុងអាជីវកម្មដទៃទៀតឡើយ អ្នកស្រីផាន់មិនដែលមានសត្រូវណាម្នាក់ឡើយ គ្មានអ្នកណាដែលមិនចូលចិត្តគាត់ទេ ពីព្រោះគាត់មិនចេះកេងប្រវ័ញ្ចពីអ្នកដទៃ។ នៅពេលមានអ្នកណាម្នាក់កេងប្រវ័ញ្ចពីគាត់ គាត់តែងតែរកច្រកចេញរួច ដោយជួនកាល គាត់ប្រើប្រាស់បណ្តាញដ៏ទូលំទូលាយរបស់គាត់ (ការបង្កើតបណ្តាញ) ឬដោយធ្វើការសំរុះសំរួលយ៉ាងសមស្របជាមួយគូប្រកួតប្រជែងរបស់គាត់ ដើម្បីអោយភាគីទាំងសងខាងអាចបន្តការធ្វើអាជីវកម្មតទៅទៀត (ការតស៊ូព្យាយាម)។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៦

ពិនិត្យឡើងវិញនូវលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងរបស់សហគ្រិន

☺☺	☺	😐	☹	☹☹

1. ខ្ញុំតែងតែស្វែងរកការងារផ្សេងៗធ្វើ ដើម្បីបង្កើនគុណសម្បត្តិរបស់ខ្លួនខ្ញុំ និងក្រុមគ្រួសាររបស់ខ្ញុំ។ (គុណភាព ការស្វែងរកឱកាស)
2. នៅពេលដែលខ្ញុំជួបការលំបាក ខ្ញុំបានចំណាយពេលជាច្រើនព្យាយាមស្វែងរកដំណោះស្រាយ។ (ការតស៊ូ ព្យាយាម ការស្វែងរកព័ត៌មាន)
3. ខ្ញុំបានប្រឹងប្រែងយ៉ាងខ្លាំង ដើម្បីសំរេចការងារអោយទាន់ពេល។ (ការប្តេជ្ញាធ្វើតាមកិច្ចសន្យា)
4. ខ្ញុំមានក្តីរំភើបចំពោះការងារដែលធ្វើបានល្អ ។ (គុណភាព)
5. ខ្ញុំមានជំនឿថា ទទួលបានជោគជ័យនូវអ្វីៗ ដែលខ្ញុំបានធ្វើ។ (មានទំនុកចិត្តលើខ្លួនឯង)
6. នៅទីបញ្ចប់ប្តីរបស់ខ្ញុំ (គ្រួសារ) តែងតែយល់ពីអ្វីដែលខ្ញុំរៀបចំផែនការសំរាប់ពេលបន្ទាប់ ប៉ុន្តែខ្ញុំពិតជាបានប្រឹងប្រែងយ៉ាងខ្លាំងដើម្បីពន្យល់គេ (ការតស៊ូព្យាយាម ការចរចារ ការទទួលបានមតិយល់ស្របនៅក្នុងគ្រួសារ)
7. ខ្ញុំមិនដែលខ្លាចអ្វីដែលកើតឡើងថ្មីទេ ទោះបីវាបណ្តាលអោយមានគ្រោះថ្នាក់ក៏ដោយ (ការហ៊ានប្រថុយប្រថាន)
8. ខ្ញុំតែងតែបង្កើតគោលបំណងឬគោលដៅសំរាប់ខ្លួនខ្ញុំផ្ទាល់ ដើម្បីអោយខ្ញុំអាចពិនិត្យមើលយ៉ាងស្រួលថាតើខ្ញុំស្ថិតនៅលើគន្លងផ្លូវដ៏ត្រឹមត្រូវឬទេ (ការរៀបចំផែនការ និងការតាមដានត្រួតពិនិត្យ)
9. ជួនកាលត្រូវហ៊ានប្រថុយប្រថាន ប៉ុន្តែប្រការនេះមិនមានន័យថា ជាការប្រកបការងារដែលមានគ្រោះថ្នាក់នោះទេ។ (ការហ៊ានប្រថុយប្រថាន ដែលបានគិតទុក)
10. នៅពេលណាដែលខ្ញុំសំរេចធ្វើអ្វីមួយ ខ្ញុំតែងតែស្វែងរកព័ត៌មានអោយបានច្រើនជាអតិបរមា ដោយធ្វើការពិភាក្សាជាមួយមនុស្សជាច្រើន មុនពេលសំរេចចិត្ត (ការស្វែងរកព័ត៌មាន ការរៀបចំផែនការ)
11. ខ្ញុំតែងតែស្វែងរកដំបូន្មានល្អៗពីមនុស្សដែលដឹងច្រើនអំពីអ្វីដែលខ្ញុំធ្វើ (ការរៀបចំបណ្តាញការងារ)
12. ខ្ញុំមានចក្ខុវិស័យច្បាស់អំពីអ្វីដែលខ្ញុំមានបំណងចង់បាននៅពេលខាងមុខ (ការកំណត់គោលបំណង)
13. នៅពេលមានអ្វីមួយ ឬអ្នកណាម្នាក់មករារាំងការងារដែលខ្ញុំកំពុងព្យាយាមធ្វើ ខ្ញុំតែងតែព្យាយាមរកវិធីដើម្បីជំនះអោយបាន (ការតស៊ូព្យាយាម)

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៦

14. ខ្ញុំដឹងពីរបៀបបង្ហាញគំនិតរបស់ខ្ញុំដល់គ្រួសារខ្ញុំ (ការប្រាស្រ័យទាក់ទង ទេពកោសល្យបញ្ចុះបញ្ចូល ការទទួលបានមតិយល់ស្របនៅក្នុងគ្រួសារ)
15. កាលណាខ្ញុំដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីអ្វីដែលខ្ញុំចង់សំរេចនៅក្នុងជីវិត នោះខ្ញុំមានឱកាសកាន់តែប្រសើរឡើង ក្នុងការទទួលបានជោគជ័យ (ការកំណត់គោលបំណង ជំនឿទុកចិត្តលើខ្លួនឯង)
16. ខ្ញុំជឿថា ការគោរពទន្ទវពាក្យសន្យារបស់ខ្លួនគឺជាការសំខាន់ណាស់ (ជំនឿទុកចិត្ត)

-----ចប់មេរៀន ២,១-----