មេរៀន ២.២
បរិយាកាសអាជីវកម្ម : ស្ត្រីមិននៅឯកោទេ

ខ្លឹមសារគន្លឹះ

ស្ត្រីនៅទូទាំងពិភពលោក តែងតែចូលរួមប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូច ហើយក៏មានបញ្ហាលំបាកយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះស្ត្រីដែលជាសហគ្រិនក្នុងការធ្វើអោយអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបានរីកចំរើន។ ស្ត្រីច្រើនតែមិនសូវបានដឹងអំពីអត្ថប្រយោជន៍ ...

ស្ត្រីនៅទូទាំងពិភពលោក តែងតែចូលរួមប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូច ហើយក៏មានបញ្ហាលំបាកយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះស្ត្រីដែលជាសហគ្រិនក្នុងការធ្វើអោយអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបានរីកចំរើន។ ស្ត្រីច្រើនតែមិនសូវបានដឹងអំពីអតុល្យភាពនៃតំណាងរបស់ខ្លួននៅក្នុងពិភពអាជីវកម្មឡើយ។ ក្រៅពីសកម្មភាពអាជីវកម្ម ពួកគេនៅមានការទទួលខុសត្រូវទៅលើគ្រួសារ និងការងារផ្ទះសំបែង ទៀតផង។ ពួកគេតែងតែប្រឈមមុខទៅនឹងការគាបសង្កត់ ដើម្បីចែកប្រាក់ចំណេញពីអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ទៅប្រើប្រាស់ក្នុងផ្ទះសំបែង ក្នុងគ្រួសារ និងនៅក្នុងសហគមន៍។ មេរៀនបណ្តុះបណ្តាលនេះ ផ្តល់នូវឱកាសក្នុងការទទួលបានការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង នៅក្នុងទិដ្ឋភាពមួយចំនួននៃអាកប្បកិរិយាផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ស្ត្រីជាសហគ្រិន និងផលប៉ះពាល់ដែលជាការទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួន និងសង្គមអាចមានទៅលើការប្រតិបត្តិអាជីវកម្ម។ វាមានសារៈសំខាន់ ជាពិសេស សម្រាប់ស្ត្រីជាសហគ្រិន ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហា និងជំនះលើការលំបាកនានា ដែលកើតឡើងនៅក្នុងជីវិតរបស់គេ មុនពេលឥទ្ធិពលជាអវិជ្ជមានទាំងនេះមានទៅលើការប្រតិបត្តិអាជីវកម្ម។

គោលដៅ

មេរៀនទី២.២នេះ ផ្តោតទៅលើបរិយាកាសភូមិសាស្ត្រ បរិយាកាសសង្គម និងបរិយាកាសវប្បធម៌ ដែលមាននៅជុំវិញការប្រតិបត្តិនៃភាពជាសហគ្រិនរបស់ស្ត្រី។ បរិយាកាសនេះអាចមានឥទ្ធិពលវិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមានទៅលើភាពចល័ត និងឱកាសបង្កើតបណ្តាញការងាររបស់ស្ត្រី។ ឥរិយាបថផ្ទាល់របស់មនុស្សត្រូវរងឥទ្ធិពលដោយសមត្ថភាពរបស់គេ ក្នុងការគិតពីភាពប្រថុយប្រថាន និងកំណត់គោលបំណងសំរាប់ខ្លួនគេ។ ទាំងអស់នេះត្រូវរងឥទ្ធិពលដោយសំពាធខាងក្រៅនៅក្នុងរូបភាពផ្សេងៗ។ ខ្លឹមសារគន្លឹះនៃមេរៀននេះ គឺដើម្បីធ្វើអោយសិក្ខាកាមចេះត្រៀមលក្ខណៈអោយបានប្រសើរឡើងនូវហេតុផលផ្ទាល់ខ្លួន នៅក្នុងបរិយាកាសដែលអាចនឹងមានលក្ខណៈជាការគាំទ្រ ប៉ុន្តែក៏អាចនឹងមានការលំបាក ឬការប្រទូស្តរាយផងដែរ នៅពេលខ្លះ។

លំហាត់

៨. ការកសាងអាជីវកម្មនៅក្នុងបរិយាកាសរបស់គាត់

៩. ការធ្វើអាជីវកម្មនៅក្នុងសហគមន៍របស់គាត់ : ផែនទីអាជីវកម្ម

១០. បណ្តាញបាល់ខ្សែ (Ball String)

១១. បណ្តាញនៃការទំនាក់ទំនង (ជំរើស)

លំហាត់ទី៨ : ការកសាងអាជីវកម្មនៅក្នុងបរិយាកាសរបស់គាត់ (ស្ត្រី)

គោលដៅ

- ដើម្បីស្វែងយល់ពីទំនាក់ទំនងរវាងអាជីវកម្ម និងបរិយាកាសអាជីវកម្ម។ ឧទាហរណ៍ សហគមន៍ សង្គម និងវប្បធម៌ និងដើម្បីស្វែងយល់ពីផលប៉ះពាល់ និងការឥទ្ធិពលជះទៅលើស្ត្រីជាសហគ្រិន។
- ដើម្បីផ្តល់លទ្ធភាពអោយសិក្ខាកាមធ្វើការវាយតំលៃឥរិយាបថរបស់មនុស្សដទៃទៀត និងអោយមានការយល់ដឹងពីរបៀបដោះស្រាយជាមួយនឹងសំពាធបរិយាកាសជុំវិញ។

រយៈពេល: ៦០ នាទី

ការរៀបចំបន្ទប់រៀន:

- ពាក់កណ្តាលរង្វង់ ឬរៀបជារាងអក្សរ U
- តុ១ និងកៅអី៥ដាក់ចំកណ្តាលបន្ទប់ សំរាប់ប្រើប្រាស់នៅជំហានទី២

សំភារ:

- ដុំឈើបួនជ្រុង២៥ ទៅ៣០ដុំ (ឬប្រអប់ឈើតូចតូចៗ ប្រសិនជាមិនអាចរកដុំបួនជ្រុងបាន) សំរាប់អ្នកដែលសំដែងជាតួសហគ្រិន។
- ហ្វឺតសំរាប់សរសេរក្តារខៀន និងក្រដាស។

ឯកសារ: កំណត់សំគាល់សង្ខេបអំពីការសំដែងតួ (ប៉ារ៉ូល)

ទំនាក់ទំនងវគ្គសិក្សា :

- លំហាត់ការកសាងអាជីវកម្មនេះ អាចមានប្រយោជន៏កំឡុងដំណាក់កាលធ្វើផែនការអាជីវកម្មនៅក្នុងមេរៀនទី៣ ដែលជាឧបករណ៏មួយ ដើម្បីធ្វើអោយយល់ស៊ីជំរៅអំពីឥរិយាបថផ្ទាល់របស់សហគ្រិន។ លំហាត់នេះអាចរៀបចំសិក្ខាកាមអំពីតំរូវការ ដើម្បីជំនះការលំបាកនានាដែលអាចជាលទ្ធផលនៃការទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួន និងការទំនាក់ទំនងសង្គម ហើយក៏អាចជាការបង្ហាក់ភាពរលូននៃប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មផងដែរ។

- នៅពេលធ្វើការជាមួយក្រុមអាជីវករស្ត្រីដែលចេះអក្សរ ឬក៏ជាមួយអ្នកបណ្តុះបណ្តាលដែលមានបទពិសោធន៍ខាងអាជីវកម្ម ត្រូវប្រើកំណត់ចំណាំសង្ខេបទី៨ ឬទី១១ ដោយដាក់បញ្ចូលនូវទស្សនៈ ចំនុចស្មើដើម (មិនចំណេញ - មិនខាត) យកមកពិភាក្សា បន្ទាប់ពីធ្វើការសំដែងរួច។ ចំពោះ សិក្ខាកាមដែលមិនចេះអក្សរ ឬក៏សិក្ខាកាមដែលចេះទស្សនៈអាជីវកម្មមិនច្បាស់ វាជាការប្រសើរ ប្រសិនបើធ្វើការសំដែងតួម្តងទៀត នៅក្នុងមេរៀន ៣.៤ ស្តីពីហិរញ្ញវត្ថុ។

ការត្រៀមរៀបចំ

- អ្នកសំរបសំរួលត្រូវអានលំហាត់នេះអោយបានមុន និងជ្រើសរើសចំនួន និងប្រភេទតួសំដែង ដែលត្រូវប្រើកំឡុងពេលសំដែង (ជាធម្មតាពី៤-៥នាក់)។ ជ្រើសរើសតួសំដែងស្ត្រីជាសហគ្រិន និងតួរង ៣-៤នាក់ទៀត ពីកំណត់ចំណាំសង្ខេបចំនួន៧ដំបូង។ (កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី៨-១១ គឺសំរាប់ប្រើនៅក្នុងមេរៀន ៣.៤ ស្តីពីហិរញ្ញវត្ថុ)។ កំណត់ចំណាំសង្ខេបសំរាប់សំដែងតួ អាចនឹងមានការផ្លាស់ប្តូរទៅតាមបរិយាកាសជុំវិញ និងបរិបទសង្គមរបស់សិក្ខាកាម។ ឧទាហរណ៍ៈ ប្រសិនបើ 'ប្រធានភូមិ' ជាមនុស្សដែលមានឥទ្ធិពលតំរូ នៅក្នុងតំបន់ដែលបានកំណត់ (មើលកំណត់ចំណាំសង្ខេបទី៤) តួនេះគួរតែជ្រើសរើស នៅក្នុងកំឡុងពេលសំដែង។ នៅក្នុងករណីផ្សេងទៀត តួសំដែងអាចយកលំនាំតាមអ្នកដឹកនាំគណបក្សនយោបាយ ឬមន្ត្រីរដ្ឋបាលស្រុកក៏បានដែរ។
- អ្នកសំរបសំរួលគួរជ្រើសរើស ចំនួនដុំឈើបួនជ្រុងអោយបានគ្រប់គ្រាន់ ដែលជាសំភារៈសាងសង់អប្បបរិមា សំរាប់ធ្វើអោយអាជីវកម្មដល់ចំនុចស្មើដើមៈ មិនចំណេញ - មិនខាត។ នៅចំនុចនេះ មិនតំរូវអោយមានការគណនាហិរញ្ញវត្ថុទេ ប៉ុន្តែវាមានប្រយោជន៍ណាស់ ក្នុងការបង្ហាញទស្សនៈនេះ មុនពេលដំណើរការវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ក្រុមអ្នកសំរបសំរួលគួរធ្វើការប៉ាន់ស្មានពីកំពស់ និងទំហំដែលសហគ្រិនអាចកសាងអាជីវកម្ម ដោយមិនមានការលំបាកអ្វីធំដុំឡើយ។ ការសាងសង់នេះ ជាមធ្យមត្រូវការដុំឈើ១០ដុំ ប៉ុន្តែអ្នកសំរបសំរួល ត្រូវពិនិត្យមើលចំនួនដុំឈើអោយបានត្រឹមត្រូវ អាស្រ័យទៅលើប្រភេទរបស់ដុំឈើ។ ប្រសិនបើ គេប្រើប្រអប់ឈើគូសជំនួសដុំឈើ កំពស់ និងភាពមាំរបស់អាគារប្រហែលជានឹងទាបជាង អាគារសង់អំពីដុំឈើ។ ត្រូវផ្តល់ដុំឈើអោយសហគ្រិនអោយបានលើសចំនួនបន្តិចលើចំនួន ដែលគាត់ត្រូវប្រើ។

- ប្រសិនបើអាច កំណត់អ្នកស្ម័គ្រចិត្តសំរាប់ការសំដែងតួ អោយបានមុនពេលចាប់ផ្តើមធ្វើលំហាត់។ សមាជិក១ឬ២នាក់ក្នុងក្រុមអ្នកសំរបសំរួល ត្រូវសង្ខេបសាច់រឿងទៅអោយតួសំដែងបានដឹង នៅខណៈដែលអ្នកសំរបសំរួលផ្សេងទៀត កំពុងណែនាំក្រុមសិក្ខាកាម ដែលត្រូវធ្វើជាអ្នកសង្កេតការណ៏ និងជាអ្នកសរសេររបាយការណ៏។

កំណត់ចំណាំសំរាប់អ្នកបណ្តុះបណ្តាល

សិក្ខាកាមស្ត្រីម្នាក់ ត្រូវសំដែងជាតួស្ត្រីជាសហគ្រិន ដែលគាត់នឹងសាងសង់អាជីវកម្មមួយពីដុំឈើប្លុនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស។ ផ្តល់ការណែនាំ អំពីការសាងសង់ ដូចខាងក្រោមនេះ :

- ដុំឈើប្លុនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស គឺជាដុំសំរាប់សាងសង់។
- ដុំឈើប្លុនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូសតំណាងអោយចំណែកនៃការវិនិយោគសរុប ក្នុងការសាងសង់។
- ចំនួនពិតប្រាកដនៃការវិនិយោគ ត្រូវបានផ្តល់កំចីពីធនាគារ និងលុយមួយចំណែកទៀតត្រូវខ្ចីពីមិត្តភក្តិ ហើយចំណែកដែលនៅសល់ គឺជាចំណែករបស់ស្ត្រីជាអាជីវករ។
- ស្ត្រីជាសហគ្រិនត្រូវសាងសង់អាគារអោយបានខ្ពស់ ដែលត្រូវការដុំឈើយ៉ាងតិច ១០ដុំ (មានន័យថា ជាការវិនិយោគដំបូង) ។ អាគារដែលខ្ពស់ជាង ឬដែលធំជាងនេះ អាចជួយគាត់អោយរកប្រាក់ចំណូលបានខ្ពស់ ឬក៏អាចធ្វើអោយអាគារដួលរលំ នៅពេលដែលគាត់សាងសង់ខ្ពស់ពេក ហើយបំផ្លាញអ្វីៗទាំងអស់ ផងដែរ។ ចាប់ពីដុំឈើទី១១ គាត់និងចាប់ផ្តើមធ្វើការលក់នៅក្នុងអាជីវកម្មថ្មីរបស់គាត់ ដូច្នេះគាត់អាចរកប្រាក់ចំណូល ហើយនៅទីបំផុតគឺបានប្រាក់ចំណេញ។
- សហគ្រិនគួរតែគិតជាមុន នូវចំនួនដុំឈើ ឬប្រអប់ឈើគូស ដែលគាត់ត្រូវការប្រើប្រាស់សំរាប់ការសាងសង់ (គោលបំណងអាជីវកម្ម) ។
- ស្ត្រីជាសហគ្រិននឹងមានពេល ១០នាទី សំរាប់ការសាងសង់អាគាររបស់គាត់។
- ប្រសិនបើអាគារដួលរលំ នៅកំឡុងពេលកំណត់អោយ សហគ្រិនអាចចាប់ផ្តើមសាងសង់ជាថ្មី។
- នៅទីបញ្ចប់ ចំនួនដុំឈើ/ប្រអប់ឈើគូស ដែលបានប្រើសំរាប់សាងសង់អគារ និងត្រូវរាប់ដោយក្រុមអ្នកសំរបសំរួល។

ប្លង់វគ្គសិក្សា

ជំហានទី១ - ២០នាទី

ណែនាំលំហាត់នេះ នៅក្នុងក្រុមធំ ថាជាឱកាសសំរាប់អនុវត្តជំនាញជាសហគ្រិន : ស្ត្រីសិក្ខាកាមម្នាក់ដើរតួជាសហគ្រិន។ កិច្ចការរបស់គាត់គឺសាងសង់អាគារអាជីវកម្មមួយ ដែលធ្វើឡើងពីដុំឈើបួនជ្រុង ឬក៏ប្រអប់ឈើគូស ក្នុងរយះពេល១០នាទី។ ការសាងសង់អាគារនេះតំណាងអោយការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់គាត់ ដែលធ្វើពីដុំឈើ ឬប្រអប់។ ដើមទុនវិនិយោគដំបូងដែលចាំបាច់ គឺតំណាងអោយដុំឈើឬប្រអប់១០។ បន្ទាប់មក សុំអោយមានអ្នកស្ម័គ្រចិត្តម្នាក់ សំដែងតួជាសហគ្រិន (ប្រសិនបើមិនទាន់បានរកឃើញមុនពេលពេលសំដែង)។ អ្នកបណ្តុះបណ្តាលត្រូវណែនាំគាត់នៅខាងក្រៅបន្ទប់រៀន។ លើសពីនេះទៀត ស្នើមនុស្ស៣-៤នាក់សំដែងជាតួរង ដែលត្រូវពន្យល់ដាច់ដោយឡែក ដោយក្រុមអ្នកសំរបសំរួល :

- សំរាប់ក្រុមចេះអក្សរ : តួសំដែងនីមួយៗ នឹងទទួលបាននូវឯកសារ ដែលពិពណ៌នាពីការសំដែង។
- សំរាប់ក្រុមមិនចេះអក្សរ : ត្រូវអានខ្លឹមសារអោយអ្នកសំដែងតួស្តាប់ច្រើនដង ដើម្បីអោយច្បាស់ថា អ្នកសំដែងម្នាក់ៗបានយល់ពីអ្វីដែលគេត្រូវធ្វើ និងត្រូវមានអាកប្បកិរិយាបែបណា។

ស្របគ្នានេះដែរ អ្នកបណ្តុះបណ្តាលម្នាក់ត្រូវណែនាំសិក្ខាកាមដែលនៅសល់អោយធ្វើជាអ្នកសង្កេតការណ៍: សហគ្រិនត្រូវព្យាយាមបង្កើតអាជីវកម្មរបស់គាត់តែម្នាក់ឯង ទោះជាមាន ឬគ្មានជំនួយពីអ្នកដទៃក៏ដោយ។ អាជីវកម្មនឹងអាចចាប់ផ្តើមរកប្រាក់ចំណេញ នៅពេលដែលសហគ្រិនសាងសង់អាគារបានខ្ពស់ ដោយប្រើដុំឈើច្រើនជាង ១០ ហើយមិនដួលរលំ។ និយាយម្យ៉ាងទៀត គឺថានឹងមាន "តួសំដែង" ៣ឬ៤នាក់ទៀត ដើរតួជាមនុស្សដែលប្រើឥទ្ធិពលវិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមានទៅលើអាជីវកម្មរបស់គាត់។ មិនអនុញ្ញាតអោយមានការទាក់ទងរវាងតួសំដែងទាំងឡាយ ក្នុងពេលកំពុងអានកំណត់ត្រាសង្ខេបនិងរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រសំរាប់ការសំដែងតួនោះឡើយ។ ធ្វើបែបនេះ ដើម្បីធ្វើអោយអន្តរសកម្មភាពក្នុងចំណោមពួកគាត់មានលក្ខណៈកាន់តែពិតជាក់ស្តែង។

ប្រាប់អ្នកសំដែងថា គេគួរតែចាប់ផ្តើមការសំដែង នៅពេលដែលអ្នកសំរបសំរួលហៅចូលទៅក្នុងបន្ទប់។ ក្រុមអ្នកសំរបសំរួលនឹងហៅពួកគេចូលក្នុងម្តងម្នាក់ៗ។ តួសំដែងម្នាក់ៗ ចាប់ផ្តើមធ្វើការណែនាំខ្លួនគាត់ ទៅស្ត្រីដែលជាសហគ្រិន និងក្រុម។ ឧទាហរណ៏: " ខ្ញុំជាប្អូនស្រីរបស់អ្នក ហើយខ្ញុំ.........." " ក្នុងនាមខ្ញុំជាអ្នកដឹកនាំនៅក្នុងសហគមន៏របស់យើង ខ្ញុំ..............." ។

ក្នុងកំឡុងពេលសំដែង តួសំដែងអាចនិយាយគ្នាបាន ប៉ុន្តែពួកគាត់មិនត្រូវបានអនុញ្ញាតអោយលូកដៃជួយសហគ្រិនដែលកំពុងធ្វើកិច្ចការសង់អាគាររបស់គាត់នោះទេ។ គាត់ត្រូវសង់អាគារនោះដោយខ្លួនឯង ទោះជាគាត់មានការគាំទ្រ ឬការរំខានពីអ្នកដទៃក៏ដោយ។

ពន្យល់អោយច្បាស់ថា តើដុំឈើតំណាងអោយអ្វីនៅក្នុងការលេងល្បែងនេះ ពេលគឺជាតំលៃជាក់ស្តែង ជាដើមទុននៃការវិនិយោគមួយដែលត្រូវចំណាយលុយ។ ក្រុមនេះត្រូវបានណែនាំអោយសង្កេតមើលដំណើរការសំដែងនេះដោយស្ងៀមស្ងាត់ ជាពិសេសទៅទៀត គឺសង្កេតដោយប្រុងប្រយ័ត្នទៅលើអាកប្បកិរិយារបស់សហគ្រិន។ បន្ទាប់ពីធ្វើការណែនាំទៅសិក្ខាកាម និងតួសំដែង ការសំដែងអាចចាប់ផ្តើមបាន។

ជំហានទី២ - ២០នាទី

គ្រូបណ្តុះបណ្តាលសុំអោយសហគ្រិនត្រឡប់មកវិញ និងចាប់ផ្តើមធ្វើកិច្ចការ។ គាត់នឹងគិតថានឹងសំដែងជាស្ត្រីម្នាក់ដែលកំពុងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ដោយធ្វើការសាងសង់អាគារមួយពីដុំឈើបួនជ្រុង ឬប្រអប់។ មុនពេលចាប់ផ្តើមសាងសង់ គាត់ត្រូវប្រាប់ក្រុមថា តើគាត់ត្រូវប្រើដុំឈើ ឬប្រអប់ប៉ុន្មាន។ សហគ្រិន/តួសំដែង មិនបានដឹងសោះ អំពីតួនាទីរបស់តួសំដែងផ្សេងៗឡើយ។ រីឯតួសំដែងផ្សេងទៀតព្យាយាមធ្វើអោយមានឥទ្ធិពលទៅលើសហគ្រិន ទៅតាមសេចក្តីណែនាំ។

ដល់ពេលកំណត់ (រយៈពេល១០នាទី) គ្រូបណ្តុះបណ្តាល ត្រូវរាប់ចំនួនប្រអប់ដែលបានដាក់ត្រួតលើគ្នា និងផ្ទៀងផ្ទាត់ថា តើសហគ្រិនបានឈានដល់គោលបំណងរបស់គាត់ឬទេ។ ចំនួននេះត្រូវកត់ត្រាទុកនៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ។

ប្រយ័ត្ន

គ្រូមិនត្រូវជ្រៀតជ្រែកក្នុងការសំដែងតួដោយផ្តល់ការណែនាំថ្មីៗទេ គាត់អាចត្រឹមតែស្នើសុំអោយតួរងនិយាយខ្លាំងៗ ដើម្បីអោយថ្នាក់ទាំងមូលអាចស្តាប់ឮ ឬគាត់អាចផ្តល់ជាគំរុយសំរាប់អោយគេនិយាយអោយបានឮៗ។

ជំហានទី៣ - ២០នាទី

តួសំដែង និងអ្នកសង្កេតការណ៍ នឹងវិភាគអំពីអាកប្បកិរិយារបស់សហគ្រិន ក្នុងការបង្កើតគោលបំណង ការគិតគូរពីភាពប្រថុយប្រថាន និងជំនាញចរចាររបស់គាត់។ ពួកគាត់នឹងផ្តល់មតិយោបល់ទៅលើការរំខាននានា ដែលកើតឡើងពីឥទ្ធិពល និងសំពាធខាងក្រៅ ហើយភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងនេះទៅនឹងបទពិសោធន៍របស់ខ្លួនគាត់ផ្ទាល់។

ពិភាក្សាសំណួរខាងក្រោមនេះ ជាមួយសិក្ខាកាមៈ

1. ចាប់ផ្តើមជាមួយស្ត្រីជាសហគ្រិន : សួរអ្នកសំដែងថា តើគាត់មានអារម្មណ៍បែបណា? តើវាមានភាពងាយស្រួល ឬពិបាក ? តើពួកគេមានអារម្មណ៍រីករាយ ឬខកចិត្តនឹងលទ្ធផលនេះ? តើអ្វីខ្លះជាឧបសគ្គចំបងរបស់ពួកគេ?
2. សួរទៅអ្នកសង្កេតការណ៍ ថាតើពួកគេបានរៀនអ្វីពីលំហាត់នេះ ហើយតើពួកគេពេញចិត្ត ឬមិនពេញចិត្តចំពោះការសំដែងនេះ ហើយហេតុអ្វី?
3. តើការសំដែងនោះ ដូចជាការពិតជាក់ស្តែងដែរឬទេ? តើវាអាចកើតមានចំពោះស្ត្រីជាសហគ្រិននៅក្នុងសហគមន៍ ឬសង្គមរបស់ពួកគេដែរឬទេ? ប្រសិនបើទេ តើវាមានលក្ខណៈខុសគ្នាយ៉ាងដូចម្តេច?
4. តើសហគ្រិនគួរបញ្ចេញអាកប្បកិរិយាបែបណា ក្នុងស្ថានភាពបែបនេះ? តើមានក្បួនដែលអាចផ្តល់ជូនបានឬទេ? តើគាត់មានជំរើសអ្វីក្នុងការធ្វើសកម្មភាព?
5. តើគាត់អាច ឬគួរឈានដល់ភាពឯករាជ្យម្ចាស់ការក្នុងកិច្ចការមួយដែលរងឥទ្ធិពលខាងក្រៅទាំងនេះ ដែរឬទេ? បើអាច តើត្រូវធ្វើដោយរបៀបណា?
6. តើមានចំនុចអ្វីខ្លះដែលអ្នកបានរៀនសូត្រពីលំហាត់នេះ? តើមានចំនុចអ្វីខ្លះដែលអាចយកទៅកែលំអអាកប្បកិរិយាភាពជាសហគ្រិនរបស់អ្នក? ពិភាក្សាចំនុចខាងក្រោមនេះ នៅពេលសរុបលំហាត់ :

- វាជាការសំខាន់ណាស់ ដែលក្រុមទាំងមូលកត់សំគាល់ឃើញភាពខុសគ្នារវាងអាកប្បកិរិយាទាក់ទងនឹងការប្រថុយប្រថាន (ឧទាហរណ៍: ការប្រយ័ត្នខ្លាំងពេក ឬការច្រានចោលទិដ្ឋភាពប្រថុយប្រថាននៅក្នុងស្ថានភាពនោះ) និងស្ថានភាពដែលអាចនាំទៅដល់ការសំរេចចិត្តមិនសមហេតុផល។
- ទាក់ទងទៅនឹងបញ្ហាដោះស្រាយជាមួយនឹងសំពាធនិងឥទ្ធិពលខាងក្រៅ ជាការសំខាន់ដែលមនុស្សត្រូវយល់ថា ស្ត្រីជាសហគ្រិននៅក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតតូច គួរប្រឈមមុខបញ្ហានានា និងជំនះការលំបាកដែលកើតមានឡើងនៅក្នុងជីវិត និងសង្គមរបស់ខ្លួនដោយរបៀបណា។ ប្រសិនបើ កត្តាទាំងនេះមិនបានគ្រប់គ្រងអោយបានល្អទេនោះ វាអាចមានឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានទៅលើការប្រកបអាជីវកម្មរបស់គាត់។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៧

កំណត់ចំណាំសង្ខេប សំរាប់ការសំដែងតួ

កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី១ សំរាប់អ្នកសំដែងតួជាសហគ្រិន

កិច្ចការរបស់អ្នក គឺត្រូវសង់អាគារមួយពីដុំឈើបួនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស ដែលមានកំពស់និងទំហំតាមដែលអាចធ្វើបាន។ សំភារៈសំរាប់សាងសង់អាគារនេះគឺមានដុំឈើឬប្រអប់តែប៉ុណ្ណោះ។ អាគារនេះតំណាងអោយអាជីវកម្មដែលអ្នកកំពុងបង្កើត។ អ្នកត្រូវការដើមទុនវិនិយោគអប្បបរិមាចំនួនលុយដែលស្មើនឹង ១០ដុំ/ប្រអប់។ អ្នកពឹងផ្អែកលើទុនផ្ទាល់ខ្លួនតែ ៤ដុំ/ប្រអប់ប៉ុណ្ណោះ។ មិត្តភក្តិម្នាក់របស់អ្នក ដែលមានការចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំងក្នុងគំរោងនេះ អោយអ្នកខ្ចី ៣ដុំ/ប្រអប់។ រីឯ ៣ដុំ /ប្រអប់ទៀតគឺត្រូវរកបានតាមរយៈកំចីធនាគារ។ អោយតែបានលើសពី ១០ ដុំ/ប្រអប់ទៅ អាជីវកម្មរបស់អ្នកចាប់ផ្តើមចំណេញហើយ ។

អ្នកមានពេល ១០នាទី ដើម្បីបញ្ចប់កិច្ចការនេះ។ នៅពេលសង់បាន៥នាទី អ្នកនឹងមានមនុស្សមកមើល

✂

កំណត់សំគាល់សង្ខេបទី២ សំរាប់អ្នកសំដែងតួជាប្អូនស្រី

អ្នកត្រូវការលុយជាបន្ទាន់ ដើម្បីយកកូនរបស់អ្នកទៅព្យាបាលនៅមន្ទីរពេទ្យ។ ការព្យាយាមរបស់អ្នកទៅរកខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារត្រូវបរាជ័យ ដោយធនាគារិកគិតថាការងារថ្មីរបស់អ្នកមិនថិតថេរគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីធានាការសងប្រាក់កំចីឡើយ។ ដូច្នេះ អ្នកត្រូវទៅរកបងស្រីរបស់អ្នកដែលជាសហគ្រិនម្នាក់កំពុងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មថ្មីមួយ តំណាងដោយអាគារធ្វើពីដុំឈើបួនជ្រុង/ប្រអប់ឈើគូស។ ប្រអប់ឈើគូសនីមួយៗតំណាងអោយដើមទុនចំនួនជាក់លាក់ណាមួយ។ អ្នកត្រូវការសុំគាត់ ២ ឬ៣ដុំ/ប្រអប់ ដើម្បីជួយសង្គ្រោះកូនរបស់អ្នក។

អ្នកត្រូវលួងលោមបងស្រីរបស់អ្នកអោយយល់អំពីស្ថានភាពគ្រោះថ្នាក់ជាបន្ទាន់។ ក្នុងនាមជាបងស្រីគាត់ត្រូវតែជួយអ្នក គាត់ត្រូវតែទទួលខុសត្រូវ។ អ្នកត្រូវតែទទួលបានលុយនោះអោយបានឆាប់តាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ នៅពេលណាដែលអ្នកបណ្តុះបណ្តាលហៅ អ្នកត្រូវចូលមក ហើយបង្ហាញខ្លួនអ្នក ហេតុនេះ សិក្ខាកាមដទៃទៀត (ដូចជា អ្នកសំដែង និងអ្នកសង្កេតការណ៍) បានដឹងថាអ្នកជានរណា។ អ្នកអាចជជែកលេងជាមួយស្ត្រីជាអាជីវករ ប៉ុន្តែអ្នកមិនត្រូវប៉ះពាល់ដុំឈើ/ប្រអប់ ឬសហគ្រិនទេ។

✂

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៧

កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី៣ សំរាប់អ្នកសំដែងតួជាមិត្តភក្តិ
មិត្តជិតដិតម្នាក់របស់អ្នក បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មមួយដែលតំណាងដោយអាគារមួយធ្វើពីដុំឈើបួនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស។ អាគារនេះ គឺធ្វើពីប្រអប់តែប៉ុណ្ណោះ។ ដើមទុន គឺមានដុំឈើ៤ដុំជារបស់មិត្តភក្តិអ្នក ៣ដុំខ្ចីពីធនគារ និងសល់៣ទៀតត្រូវខ្ចីពីអ្នក។ វាមិនមែនជាការងាយស្រួលសំរាប់អ្នកទេដែលជួយមិត្តអោយខ្ចីប្រាក់នោះ ព្រោះអ្នកត្រូវពន្យារពេលជួសជុលផ្ទះរបស់អ្នកជាបន្ទាន់ ដើម្បីជួយគាត់។ ដោយសារស្ថានភាពនេះ អ្នកចង់អោយអាជីវកម្មរបស់មិត្តភក្តិអ្នកអាចឆាប់បានចំណេញ រឹតតែល្អ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកដឹងថា លុះត្រាតែនាងអាចគរគំនរឈើបាន ១០ដុំ/ប្រអប់ នោះទើបគាត់អាចចាប់ផ្តើមធ្វើអោយមានចំណេញ។ ហេតុដូច្នេះ អ្នកត្រូវទទូចអោយមិត្តភក្តិរបស់អ្នកសង់អាគារនោះ អោយបានឆាប់តាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ អ្នកមិនអាចជួយគាត់ដោយផ្ទាល់ដៃក្នុងអាជីវកម្មនេះបានទេ។ យ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកអាចផ្តល់យោបល់ និងណែនាំគាត់ជាពាក្យសំដី ក្នុងកំឡុងពេលសំដែង។ អ្នកចង់អោយគាត់សងប្រាក់វិញអោយបានឆាប់ ព្រោះអ្នកចង់បានលុយនេះយកទៅជួសជុលផ្ទះ មុនពេលរដូវភ្លៀងមកដល់ឆាប់ៗខាងមុខនេះ។ នៅពេលណាដែលអ្នកបណ្តុះបណ្តាលហៅអ្នក អ្នកត្រូវចូលមក ហើយបង្ហាញខ្លួនអ្នក ហេតុនេះ សិក្ខាកាមដទៃទៀត (ដូចជា អ្នកសំដែង និងអ្នកសង្កេតការណ៍) បានយល់ថា អ្នកជានរណា។ អ្នកអាចជជែកលេងជាមួយស្ត្រីជាអាជីវករ ប៉ុន្តែអ្នកមិនត្រូវប៉ះពាល់ដុំឈើ/ប្រអប់ ឬសហគ្រិនទេ។ ✂

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៧

កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី៤ សំរាប់ការសំដែងតួជាមេភូមិ
ស្ត្រីជាសហគ្រិនម្នាក់ ដែលជាសមាជិកនៅក្នុងសហគមន៍របស់អ្នក កំពុងសង់អាគារអាជីវកម្មមួយអំពីដុំឈើបួនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស។ ដុំឈើនីមួយៗតំណាងអោយភាគហ៊ុនមួយនៃការវិនិយោគសរុប។ អ្នកមានការចាប់អារម្មណ៍ចង់បានចំណែកភាគហ៊ុននៃផលចំណេញរបស់សហគ្រិនចំនួន២ដុំ ដើម្បីយកទៅវិនិយោគប្រព័ន្ធផ្គត់ផ្គង់ទឹកសាធារណ: សំរាប់ប្រយោជន៍សហគមន៍ មិនមែនសំរាប់បុគ្គលទេ។ អ្នកគឺជាប្រធានសហគមន៍នេះ ហើយមនុស្សគ្រប់គ្នាធ្លាប់ធ្វើតាមការណែនាំរបស់អ្នក។ នៅពេលណាដែលអ្នកបណ្តុះបណ្តាលហៅ អ្នកត្រូវចូលមក ហើយបង្ហាញខ្លួនអ្នក ហេតុនេះសិក្ខាកាមដទៃទៀត (ដូចជា អ្នកសំដែង និងអ្នកសង្កេតការណ៍) បានដឹងថា អ្នកជានរណា។ អ្នកអាចជជែកលេងជាមួយស្ត្រីជាអាជីវករ ប៉ុន្តែអ្នកមិនត្រូវប៉ះពាល់ដុំឈើ/ប្រអប់ ឬសហគ្រិនទេ។ ✂
កំណត់សំគាល់សង្ខេបទី៥ សំរាប់អ្នកសំដែងតួជាប្តី
អ្នក និងប្រពន្ធរបស់អ្នក មានជីវភាពពិបាកខ្លាំងណាស់មកទល់នឹងពេលនេះ។ ប្រពន្ធរបស់អ្នកបានបង្កើតអាជីវកម្មតូចមួយមុននេះបន្តិច ហើយអ្នកមានសង្ឃឹមជាខ្លាំងថា អ្នកនឹងអាចមានរបស់របរដូចជា ទូរទស្សន៍ ខោអាវល្អៗ ជាដើម។ អ្នកគិតថា វាយូរពេកទំរាំក្តីសង្ឃឹមនោះមកដល់ ហើយអ្នកមិនអាចរង់ចាំទំរាំដល់ពេលឃើញអាជីវកម្មរបស់ប្រពន្ធអ្នកបាន 'ផ្លែផ្កា' នោះទេ។ អ្នកអាចរង់ចាំយ៉ាងអន្ទះអន្ទែង ទំរាំមើលឃើញអាជីវកម្មមានប្រាក់ចំណេញច្រើន ដើម្បីជួយអោយជីវិតរបស់អ្នកបានប្រសើរឡើងនោះទេ។ អ្នកត្រូវប្រាប់ប្រពន្ធរបស់អ្នកពីអ្វីដែលអ្នកចង់បាន ហើយថា អ្នកចង់ឃើញអាជីវកម្មរីកចំរើន និងទទួលបានប្រាក់ចំណេញកាន់តែឆាប់ឡើង។ ប្រពន្ធរបស់អ្នក ដែលជាសហគ្រិនកំពុងព្យាយាមសង់អាគារអាជីវកម្មមួយធ្វើពីដុំឈើបួនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស ដោយសារដើមទុនដំបូងរបស់គាត់ គឺមាន១០ ដុំ/ឬប្រអប់ គាត់ត្រូវសង់អាគារនោះអោយបានលើសពី១០ដុំឬប្រអប់ ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ហើយដើម្បីធ្វើអោយប្រាកដថា គាត់មិនបរាជ័យក្នុងអាជីវកម្មទេ។ គាត់មានពេល១០នាទី ដើម្បីបញ្ចប់កិច្ចការនោះ។ ជជែកជាមួយប្រពន្ធរបស់អ្នក ប៉ុន្តែអ្នកមិនត្រូវប៉ះដុំឈើ/ប្រអប់ ឬសហគ្រិនឡើយ។

ផ្នែកទី២
ម៉ូឌុលទី២ ស្ត្រីជាអាជីវករ និង បរិយាកាសជុំវិញគាត់
មេរៀនទី២.២ បរិយាកាសអាជីវកម្មៈ ស្ត្រីមិននៅឯកោទេ
លំហាត់ទី៨ ការកសាងអាជីវកម្មនៅក្នុងបរិយារបស់គាត់

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៧

កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី៦ សំរាប់អ្នកសំដែងតួជាបងប្រុស

អ្នកជាបងប្រុសរបស់ស្ត្រីម្នាក់ ដែលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មតូចមួយ ក្នុងទីប្រជុំជនដែលអ្នករស់នៅ។ កូនស្រីរបស់អ្នក មានផ្ទៃពោះ ហើយចាំបាច់ត្រូវរៀបការឆាប់ៗតាមតែអាចធ្វើទៅបាន។ ហេតុដូច្នេះ អ្នកត្រូវការលុយសំរាប់ចំណាយលើការរៀបអាពាហ៍ពិពាហ៍នោះ។

ប្អូនស្រីរបស់អ្នកកំពុងព្យាយាមសង់អាគារខ្ពស់ធំមួយពីដុំឈើប្លុនជ្រុងឬប្រអប់ឈើគូស។ ដុំប្លុនជ្រុង ឬប្រអប់នោះ តំណាងអោយលុយ ហើយការសង់អាគារនោះ តំណាងអោយការបង្កើតអាជីវកម្ម។ ដើមទុនដំបូងរបស់ប្អូនស្រីអ្នក គឺមាន១0ដុំ/ប្រអប់ ហើយអ្នកយល់ថា អាជីវកម្មនោះនឹងចាប់ផ្តើមមានផលចំណេញទាល់តែនាងបានប្រើដុំឈើអស់ ១0ដុំ/ប្រអប់ដំបូង។

នៅពេលគ្រូបណ្តុះបណ្តាលហៅភ្លាម អ្នកត្រូវទៅជិតប្អូនស្រីរបស់អ្នក និងចាប់ផ្តើមសំដែង។ កុំភ្លេចប្រាប់គាត់ (អ្នកដទៃទៀត) ថាអ្នកជានរណា។

កិច្ចការរបស់អ្នក គឺសុំដុំឈើឬប្រអប់នោះអោយបានពីរដុំ សំរាប់ចំណាយលើការរៀបការ។ អ្នកត្រូវការវាជាបន្ទាន់ ហើយអ្នកមិនចង់រង់ចាំទេ។ ត្រូវតែទទូចអោយបាន។ អ្នកអាចណែនាំគាត់ដោយផ្ទាល់មាត់ ប៉ុន្តែអ្នកមិនអាចប៉ះពាល់ដុំឈើ ឬប្រអប់នោះ ឬសហគ្រិនឡើយ។

កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី៧ សំរាប់អ្នកសំដែងតួជាមិត្តភក្តិ

មិត្តភក្តិម្នាក់ ជាអ្នកជិតខាងរបស់អ្នកនៅក្នុងទីក្រុងតូចមួយជាកន្លែងដែលអ្នកទាំងពីររស់នៅជាមួយគ្នា កំពុងបង្កើតអាជីវកម្មតូចមួយ។ គាត់កំពុងសង់អាគារមួយពីដុំឈើប្លុនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស។ ដើមទុនដំបូងរបស់គាត់ គឺមាន១0ដុំ/ប្រអប់ ហើយ៤ដុំ ឬប្រអប់ទៀត ត្រូវខ្ចីពីអ្នក។

នៅពេលសង់អាជីវកម្មរបស់គាត់ គាត់ត្រូវតំរៀបអោយបានលើស១0ដុំឬប្រអប់ មុនពេលគាត់ចាប់ផ្តើមទទួលបានប្រាក់ចំណេញ និងអាចសងប្រាក់អ្នកវិញ ។

អ្នកបានពន្យារពេលការជួសជុលផ្ទះដ៏សំខាន់របស់អ្នក ដើម្បីជួយមិត្តភក្តិរបស់អ្នក។ ដោយសារគាត់ជាសហគ្រិន ដំបូងអ្នកខ្លាចថា គាត់បរាជ័យហើយមិនអាចសងកំចីវិញបាន។ ហេតុដូច្នេះ អ្នកចង់ឃើញ

ផ្នែកទី២
ម៉ូឌុលទី២ ស្ត្រីជាអាជីវករ និង បរិយាកាសជុំវិញគាត់
មេរៀនទី២.២ បរិយាកាសអាជីវកម្ម: ស្ត្រីមិននៅឯកោទេ
លំហាត់ទី៨ ការកសាងអាជីវកម្មនៅក្នុងបរិយារបស់គាត់

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៧

ភាពជោគជ័យរបស់គាត់ក្នុងការសង់អាគារនេះ ដោយមិនចង់អោយមានការប្រថុយប្រថាន និងដោយមិនអោយបង្វែរធនធានទៅរកទិសដៅផ្សេងទៀត ដែលមិនមែនជាអាជីវកម្មឡើយ។ កិច្ចការរបស់អ្នក គឺត្រូវផ្តល់យោបល់ដល់សហគ្រិនអោយគាត់ធ្វើកិច្ចការទៅតាមគំរោង ដើម្បីអោយអ្នកអាចទទួលនូវប្រាក់សំណងមកវិញ ។

អ្នកត្រូវដើរចូលបន្ទប់ ពេលគ្រូបណ្តុះបណ្តាលហៅភ្លាម ហើយអ្នកត្រូវតែប្រាប់សហគ្រិន (សិក្ខាកាមផ្សេងទៀត) ថាអ្នកជានរណា។ អ្នកអាចផ្តល់យោបល់ និងណែនាំគាត់ដោយផ្ទាល់មាត់ ប៉ុន្តែអ្នកមិនត្រូវជួយអន្តរាគមន៍ ដោយលូកដៃផ្ទាល់ជាមួយនឹងការសង់អាគារនោះឡើយ។

✂

កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី៨ សំរាប់អ្នកសំដែងតួជាស្ត្រីសហគ្រិន (កំណែពង្រីកបន្ថែមថ្មី)

កិច្ចការរបស់អ្នកគឺត្រូវសង់អាគារធំមួយ ពីដុំឈើបួនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស។ ដុំឬប្រអប់នីមួយៗ តំណាងអោយភាគហ៊ុនមួយនៃការវិនិយោគសរុបនៅក្នុងសហគ្រាសរបស់អ្នក។ សំភារៈរបស់អាគារនេះ ត្រូវធ្វើពីប្រអប់តែប៉ុណ្ណោះ។ អាគារនេះតំណាងអោយក្រុមហ៊ុនដែលអ្នកកំពុងបង្កើត។ អ្នកត្រូវការដើមទុនវិនិយោគចំនួន ១០ ដុំឬប្រអប់។ អ្នកពឹងផ្អែកលើដើមទុនផ្ទាល់ខ្លួនចំនួន ៤ប្រអប់។ មិត្តភក្តិម្នាក់អោយអ្នកខ្ចី៣ប្រអប់ និង៣ប្រអប់ទៀត ត្រូវរកបានតាមរយៈឥណទានធនាគារ។ អាជីវកម្មរបស់អ្នកអាចចាប់ផ្តើមចំណេញបាន លុះត្រាតែ អ្នកបានដាក់ដុំឈើត្រួតលើគ្នាអោយបាន១០ដុំយ៉ាងតិច។ ចំនុចរួចខ្លួនរបស់អ្នកគឺនៅត្រង់១០ដុំឬប្រអប់: មានន័យថា មិនចំណេញ មិនខាត។ កាលណាអាគាររបស់អ្នកបានខ្ពស់ជាងនេះ វាអាចអោយអ្នកទាញយកចំណេញកាន់តែខ្ពស់ដែរ។ ចាប់ពីដុំ ឬប្រអប់ទី១១ឡើងទៅតំណាងអោយការលក់ហួសពីចំនុចរួចខ្លួន នោះនឹងនាំមកនូវប្រាក់ចំណូល និងឈានទៅចំណេញ។

អ្នកមានពេល ១០នាទី ដើម្បីបញ្ចប់កិច្ចការនេះ។ បន្ទាប់ពីរយៈពេល៥នាទី អ្នកនឹងមានអ្នកមកមើល។

✂

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៧

កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី៩ សំរាប់អ្នកសំដែងតួជាអ្នកវិនិយោគ (កំណែពង្រីកបន្ថែមថ្មី)
មិត្តភក្តិរបស់អ្នកកំពុងសង់អាគារអាជីវកម្មមួយអំពីដុំឈើបួនជ្រុងឬប្រអប់ឈើគូស។ ដុំឈើឬប្រអប់នីមួយៗ តំណាងអោយភាគហ៊ុនមួយនៃការវិនិយោគសរុប ។ អ្នកបានផ្តល់កំចីផ្ទាល់ខ្លួនចំនួន ៣ដុំ ទៅអោយមិត្តភក្តិរបស់អ្នកជាសហគ្រិននោះ។ មិត្តភក្តិរបស់អ្នកសន្យាសងកំចីទាំងស្រុងឆាប់ៗ តាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ពីព្រោះអ្នកមានការលំបាកខាងហិរញ្ញវត្ថុជាបន្ទាន់។ ហេតុដូច្នេះ ចំណាប់អារម្មណ៍របស់អ្នក គឺថាអោយមិត្តភក្តិរបស់អ្នកជាសហគ្រិននោះធ្វើអោយចំណេញអោយបានឆាប់។ អ្នកមិនត្រូវបានគេអនុញ្ញាតអោយលូកដៃជួយផ្ទាល់ក្នុងការសង់អាគារនោះបានទេ តែអ្នកអាចអោយជាយោបល់បាន។ នៅពេលណាដែលមិត្តភក្តិរបស់អ្នកអាចសង់បានដល់ ១០ដុំឬប្រអប់ (ដែលតំណាងអោយចំនុចរួចខ្លួនរបស់គាត់ មានន័យថា គាត់មិនចំណេញ មិនខាត) អ្នកចង់ទទួលបានប្រាក់សំណងរបស់អ្នកមកវិញជាបន្ទាន់ បើសិនជាអ្នកឃើញ ថាមានផលចំណេញគ្រប់គ្រាន់សំរាប់សងអ្នកវិញ។ អ្នកបានផ្តល់កំចីនោះដោយផ្អែកលើមិត្តភាពជិតស្និទ្ធ និងដោយមានលក្ខខ័ណ្ឌសងកំចីនោះភ្លាមៗ។ អ្នកព្យាយាមប្រើឥទ្ធិពលអោយគាត់ស្តាប់អ្នកច្រើនជាងអ្នកដទៃ ដែលគេគិតតែពីប្រយោជន៍របស់គេនៅក្នុងអាជីវកម្មនោះដែរ ។ ✂
កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី១០ សំរាប់ការសំដែងតួជាធនាគារិក (កំណែពង្រីកបន្ថែមថ្មី)
អតិថិជនរបស់អ្នកកំពុងបង្កើតអាជីវកម្មមួយ ពីដុំឈើបួនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស។ ដុំឈើនីមួយៗ តំណាងអោយភាគហ៊ុនមួយនៃការវិនិយោគសរុប។ អ្នកបានផ្តល់អោយ"សហគ្រិន" នោះនូវ "ឥណទានធនាគារ" ចំនួន៣ដុំ។ ក្នុងនាមជាធនាគារិកម្នាក់ អ្នកមិនចង់អោយខាតបង់លុយរបស់ធនាគារទេ។ ហេតុដូច្នេះ ចំណាប់អារម្មណ៍របស់អ្នក គឺថាសហគ្រិននោះត្រូវសង់អាគារអោយបានរឹងមាំ តាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ អ្នកអាចផ្តល់យោបល់តាមដែលអ្នកចង់ ប៉ុន្តែអ្នកមិនអាចជួយដល់សហគ្រិននោះ

ដោយផ្ទាល់ដែក្នុងការសង់អាគារនោះឡើយ។ បើសិនជាសហគ្រិនមិនសូវធ្វើតាមយោបល់របស់អ្នក អ្នកអាចគំរាមដកឥណទានវិញគ្រប់ពេល។ អាទិភាពទីមួយនៃអាជីវកម្មទាំងឡាយ គឺត្រូវសង ឥណទានធនាគារ ហើយតាមផ្លូវច្បាប់ អ្នកជាមនុស្សដំបូងគេដែលត្រូវសងមុនអ្នកដទៃ។ ហេតុដូច្នេះ អ្នកត្រូវធ្វើអោយប្រាកដថា សិទ្ធិរបស់អ្នកមិនត្រូវបានជ្រៀតជ្រែកដោយសហគ្រិន ឬអ្នកផ្សេងទៀតដែលមានប្រយោជន៍ក្នុងអាជីវកម្មរបស់គាត់ឡើយ។
✂

ផ្នែកទី២
ម៉ូឌុលទី២ ស្ត្រីជាអាជីវករ និង បរិយាកាសជុំវិញគាត់
មេរៀនទី២.២ បរិយាកាសអាជីវកម្ម: ស្ត្រីមិនទៅឯកោទេ
លំហាត់ទី៨ ការកសាងអាជីវកម្មនៅក្នុងបរិយាររបស់គាត់

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៧

កំណត់ចំណាំសង្ខេបទី១១ សំរាប់អ្នកសំដែងតួជាឪពុក (កំណែពង្រីកបន្ថែមថ្មី)
កូនស្រីច្បងរបស់អ្នកកំពុងសង់អាគារអាជីវកម្មមួយ ពីដុំឈើបួនជ្រុង ឬប្រអប់ឈើគូស។ ដុំឈើនីមួយៗតំណាងអោយភាគហ៊ុនមួយនៃការវិនិយោគសរុប ។ អ្នកកំពុងត្រូវការលុយខ្លះជាបន្ទាន់ (៤ដុំ)។ អ្នកបានទៅរកកូនស្រីរបស់អ្នកពីព្រោះអ្នកឃើញថា នាងកំពុងដំណើរការល្អក្នុងអាជីវកម្មរបស់នាង។ ហេតុដូច្នេះ នាងមានជំហរអាចជួយអ្នកបាន។ បញ្ហារបស់អ្នកគឺថា កូនប្រុសពៅរបស់អ្នក (ជាប្អូនប្រុសរបស់នាង) ដែលបានប្រលងធ្លាក់ក៏រិតបឋមសិក្សានោះ មិនអាចរកការងារធ្វើបានទេ អ្នកត្រូវការជំនួយ ដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មតូចមួយ។ ការជួយនេះសំខាន់ណាស់ ពីព្រោះអ្នកបានជួយកូនប្រុសស្រីដទៃទៀតទាំងអស់ ប៉ុន្តែឥឡូវនេះអ្នកចាស់ហើយៗ អ្នកមិនអាចឧបត្ថម្ភដល់កូនពៅម្នាក់ នេះដូចពីមុនទៀតទេ។ ដូច្នេះ បងប្រុសស្រី ត្រូវទទួលខុសត្រូវជួយប្អូនប្រុសពៅ។ អ្នកបានទៅរកកូនប្រុស កូនស្រីផ្សេងទៀតដែលមានការងារធ្វើ ហើយពួកគេទាំងអស់ក៏សុខចិត្តបានរួមចំណែកខ្លះៗអស់ពីលទ្ធភាពរបស់គេដែរ។ ឥឡូវនេះ នៅសល់លុយ៤ដុំទៀត ដែលត្រូវរកអោយបាន ហើយអ្នកគិតថាកូនស្រីច្បងរបស់អ្នកដែលជាសហគ្រិនអាចជួយរួមចំណែកចេញចំនួននេះបានដោយងាយ។ អ្នកត្រូវធ្វើអោយនាងយល់ថា បើសិនជាអ្នកស្លាប់ទៅ វានឹងក្លាយជាការទទួលខុសត្រូវរបស់នាងទាំងស្រុង ក្នុងនាមជាកូនច្បងក្នុងចំណោមបងប្អូនប្រុសស្រីផ្សេងទៀត ក្នុងការមើលថែទាំប្អូនប្រុសពៅរបស់នាង។ ✂

លំហាត់ទី៩ : អាជីវកម្មរបស់គាត់នៅក្នុងសហគមន៍របស់គាត់ ការធ្វើផែនទីអាជីវកម្ម

គោលដៅ

- ដើម្បីធ្វើអោយសិក្ខាកាមបានយល់ដឹងពីស្ថានភាពសង្គម សេដ្ឋកិច្ច និងវប្បធម៌ ដែលពួកគេ (នឹង) ប្រតិបត្តិជាសហគ្រិន។
- ដើម្បីធ្វើអោយសិក្ខាកាមអាចវិភាគពីស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ន ឱកាស និងឧបសគ្គ នៅក្នុងតំបន់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

រយៈពេល: ៦០ នាទី

ការរៀបចំបន្ទប់: រៀបជារង្វង់សំរាប់ធ្វើការជាក្រុមតូច (សិក្ខាកាម ២-៤ នាក់ក្នុងក្រុមនីមួយៗ)

សំភារៈ

- ក្រដាសផ្ទាំងធំ (Flipchart) ១ឬ២សន្លឹកសំរាប់ក្រុមតូចនីមួយៗ
- ហ្វឺតសំរាប់សរសេរលើក្រដាសដែលមានពណ៌ខុសគ្នា ហ្វឺត១សំរាប់មួយក្រុម

ប្រើ សន្លឹកផ្លាស្ទីក Transparency ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ : ឧទាហរណ៍ពីផែនទីភូមិ

ទំនាក់ទំនងវគ្គសិក្សាៈ លំហាត់ទាំងអស់នៅក្នុងមេរៀន៣.២ ស្តីពី ការស្វែងរកទីផ្សារ

ការត្រៀមរៀបចំ: ឧទាហរណ៍អំពីផែនទីភូមិ គួរគូរលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ហើយបិទលើជញ្ជាំង។

ប្លង់វគ្គសិក្សា

ជំហានទី១ - ៥នាទី

ពន្យល់ពីគំនិតនៃការធ្វើផែនទីអាជីវកម្ម : រួមមានការគូររូបសហគមន៍ជាកន្លែងដែលស្ត្រីជាសហគ្រិនរស់នៅ និងជាកន្លែងដែលគាត់ចង់ធ្វើអាជីវកម្ម គឺជាកន្លែងដែលគាត់ត្រឡប់ទៅវិញបន្ទាប់ពីការបណ្តុះបណ្តាល។ បង្ហាញឧទាហរណ៍អំពី "ផែនទីភូមិ"។ សិក្ខាកាមនៅក្នុងក្រុមតូចៗ នឹងគូរផែនទីតំបន់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ នៅក្នុងភូមិ ឬទីក្រុងរបស់ពួកគេ។

ពន្យល់ថា លំហាត់នេះគឺសំរាប់អ្នកទាំងអស់គ្នា ហើយសិក្ខាកាមទាំងអស់ គួរតែចូលរួមក្នុងការគូរនេះ។ អ្នកមិនចេះអក្សរ ឬអ្នកមិនមានជំនាញខាងគូរ គឺមិនតំរូវអោយធ្វើលំហាត់នេះទេ។

លើកទឹកចិត្តសិក្ខាកាមអោយគូរកត្តាទាំងឡាយ ដែលទំនងជាជះឥទ្ធិពលទៅលើអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ទាំងនៅក្នុងភូមិ និងទាំងទំនាក់ទំនងជាមួយពិភពខាងក្រៅ។ ផ្តល់គំរូយមួយចំនួនដូចតទៅ:

- ប្រជាពលរដ្ឋ: ចំនួន (ភេទ អាយុ កំរិតប្រាក់ចំណូល) តំបន់ដែលមានប្រជាជនតិច ឬច្រើន ជាដើម។
- ស្ថាប័នសំខាន់ៗក្នុងតំបន់ ការិយាល័យរដ្ឋាភិបាល សាលាក្រុង ភូមិ សង្កាត់ សាលារៀន មណ្ឌលសុខភាព/មន្ទីរពេទ្យ ធនាគារ ប្រៃសណីយ៍ ទីកន្លែងសក្ការៈបូជា ជាដើម។
- ផលិតកម្មសំខាន់ៗ និងទីកន្លែងលក់ដូរ: ផ្សារ ហាង សិប្បកម្ម និងរោងជាងជួសជុល ដីកសិកម្ម រោងចក្រ។
- ការធ្វើដំណើរតាមផ្លូវគោក ផ្លូវទឹក និងផ្លូវអាកាស: ផ្លូវសំខាន់ៗតភ្ជាប់ទៅនឹងទីក្រុង/ភូមិចំងាយទៅកាន់ភូមិឬទីប្រជុំជនផ្សេងៗ ស្ទឹង/ទន្លេ និងមធ្យោបាយតាមផ្លូវទឹកផ្សេងៗ និងវាលយន្តហោះ។
- មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន: រថយន្តក្រុង និងរថភ្លើង ចំណតរថយន្តក្រុង និងស្ថានីយ៍រថភ្លើង ឡានតាក់ស៊ី ឬមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនសាធារណៈផ្សេងទៀត។
- កន្លែងជួបជុំគ្នារបស់ស្រ្តី បុរស និងក្មេងៗ: សាលារៀន មណ្ឌលសុខភាព ទីសក្ការៈបូជា កន្លែងដងទឹក កន្លែងបោកគក់ ផ្សារ សមាគមស្រ្តី កន្លែងប្រជុំសហគមន៍ កន្លែងផ្សេងទៀត។

លើសពីនេះទៀត ក្រុមនីមួយៗត្រូវបង្កើតការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ពាក្យស្លោក ឬ 'បាវចនា' សំរាប់ភូមិតំបន់/ក្រុងរបស់គេ ដើម្បីលើកស្ទួយ 'ស្រ្តីនៅក្នុងសហគ្រាស' នៅកន្លែងដែលគេរស់នៅ។ ការងារនេះអាចដោះស្រាយសាច់រឿង ដូចជា ''ហេតុអ្វីបានជាយើងត្រូវការស្រ្តីជាសហគ្រិន?'' ឬ ''ផ្លែល្ហុងដែលល្អយកមកពី (ឈ្មោះអាជីវកម្ម ភូមិ ឬទីក្រុង)''។ ពាក្យស្លោកទាំងនេះ គឺជាចំណងជើងរូបភាពរបស់គេ និងត្រូវការដាក់អោយស៊ីគ្នាជាមួយនិងផែនទី។

ជំហានទី២ - ៣០នាទី

ចែកសិក្ខាកាមជាក្រុម។ ផ្តល់ពេលវេលាសំរាប់ក្រុមនីមួយៗ ក្នុងការគូរផែនទី។ បើសិនជាសិក្ខាកាមទាំងអស់មកពីកន្លែងដូចគ្នា ពួកគាត់មិនគួរបារម្ភថា ក្រុមផ្សេងទៀតមានគំនិត "ដូចគ្នា" នោះទេ។ ការងារនេះកម្រកើតមានណាស់។ ប្រសិនបើមានសំណួរ អំពីរបៀបគូរគំនូរ ត្រូវលើកទឹកចិត្តគេអោយធ្វើ តែកុំពន្យល់ច្រើនពេក ដើម្បីកុំអោយរាំងស្ទះដល់គំនិតច្នៃប្រឌិត និងភាពស្រមើស្រមៃរបស់ពួកគាត់។ លើកទឹកចិត្តគ្រប់គ្នាអោយចូលរួមគូរ ទោះបីជាពួកគេមិនដែលកាន់ប៊ិចក៏ដោយ។ នៅពេលដល់ម៉ោង ប្រកាសប្រាប់គ្រប់គ្នាថា គំនូរទាំងឡាយនឹងត្រូវរក្សាទុករហូតដល់ចប់ការបណ្តុះបណ្តាល បើអាចធ្វើបាន។

ជំហានទី៣ - ៣៥នាទី

សុំអោយក្រុមនីមួយៗឡើងពន្យល់សង្ខេប អំពីគំនូររបស់ខ្លួនដល់សិក្ខាកាមដទៃទៀត ដោយបញ្ជាក់ពីឱកាស និងឧបសគ្គក្នុងតំបន់អាជីវកម្មរបស់គេ។

សុំអោយសិក្ខាកាមផ្តល់នូវហេតុផល ថាហេតុអ្វី បានជាកត្តាដែលបានបញ្ជាក់ខាងលើ (ជំហានទី១) មានសារៈសំខាន់ចំពោះអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ការពិភាក្សា មិនត្រូវគ្របដណ្តប់ទៅលើទិដ្ឋភាពទាំងមូលអោយលំអិតទេ ប៉ុន្តែគួរបង្ហាញនូវចំនុចសំខាន់ៗ ដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើការបង្កើត និងការរីកចំរើនរបស់ជំនួញខ្នាតតូចរបស់ពួកគេ។

- សេចក្តីត្រូវការ : ម៉ូយ/អតិថិជន តំរូវការ និងការចង់បានរបស់គេ
- ការផ្គត់ផ្គង់ : គុណភាព និងបរិមាណវត្ថុធាតុដើម ឬផលិតផលសំរាប់លក់
- ឱកាស ឬការចំណាយដោយសារទីតាំងភូមិសាស្រ្តនៅជិត ឬឆ្ងាយ (ពីដីកសិកម្ម ពីវត្ថុធាតុដើម ពីអតិថិជន)
- គូប្រកួតប្រជែង
- តួនាទីស្ថាប័នគាំទ្រអាជីវកម្ម
- តួនាទីស្ថាប័នគាំទ្រសហគមន៍
- តួនាទីបណ្តាញការងារ និងការទំនាក់ទំនង

ក្នុងការពិភាក្សានេះ សិក្ខាកាមអាចស្គាល់ និងយល់ដឹងពីឧបសគ្គ ឱកាស ក្នុងការរកប្រាក់ចំណូល ដើម្បីបង្កើតអាជីវកម្មនៅក្នុងបរិយាកាសរបស់ពួកគេដោយផ្ទាល់។ ពួកគេគួរតែបង្កើនការយល់ដឹងអោយបានច្រើន ទាំងនៅក្នុងតំបន់ និងបរិយាកាសអាជីវកម្មខាងក្រៅ។ ឧទាហរណ៏ មួយចំនួនអាចយកមកបង្ហាញនៅក្នុងចំនុចនេះ : ស្ត្រីដែលមានដីជីជាតិល្អ នៅក្បែរផ្ទះរបស់គាត់ នឹងចំណាយពេលខ្លីសំរាប់ដាំដំណាំ ដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូល ប្រសើរជាងស្ត្រីដែលមានដីនៅឆ្ងាយ ហើយគាត់ត្រូវដើរជាច្រើនម៉ោង ដើម្បីទៅដល់ដីរបស់គាត់។ ប្រសិនបើគាត់មិនអាចយកបន្លែទៅលក់នៅទីផ្សារបានទេ បន្លែនឹងអាចរលួយខូចច្រើន។ ដូច្នេះ ត្រូវពិភាក្សារកដំណោះស្រាយ និងជំរើសសំរាប់បញ្ហានីមួយៗ។ ឧទាហរណ៏: ការស្វែងរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់ផ្សេងទៀត ការផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មានពីអតិថិជនថ្មី និងគូប្រកួតប្រជែង ឬការធ្វើបណ្តាញការងារជាមួយស្ត្រី និងសមាគមដទៃទៀត។

គួរអោយសិក្ខាកាមបានយល់ច្បាស់ដែរថា តើភូមិ/ក្រុង/សហគមន៏របស់ពួកគេ អាចខ្វះខាតអាគារ និងសំភារះផ្សេងទៀត ដែលអាចបង្កើតអោយមានជាឧបសគ្គសំរាប់អាជីវកម្មរបស់គេ ដែរឬទេ។ សិក្ខាកាមអាចរកឃើញនូវឱកាសថ្មីៗ តាមមធ្យោបាយថ្មី ដោយពិនិត្យមើលទៅលើបរិយាកាសជុំវិញដែលធ្លាប់បានស្គាល់។ ក្នុងការពិនិត្យមើលគំនូរព្រាងរួមគ្នាជាក្រុម សិក្ខាកាមខ្លះហាក់ដូចជាធ្លាប់បានរៀនសូត្រ តែពួកគេមិនបានចាប់អារម្មណ៏ មុនពេលគូរ ឬឃើញលើក្រដាស។

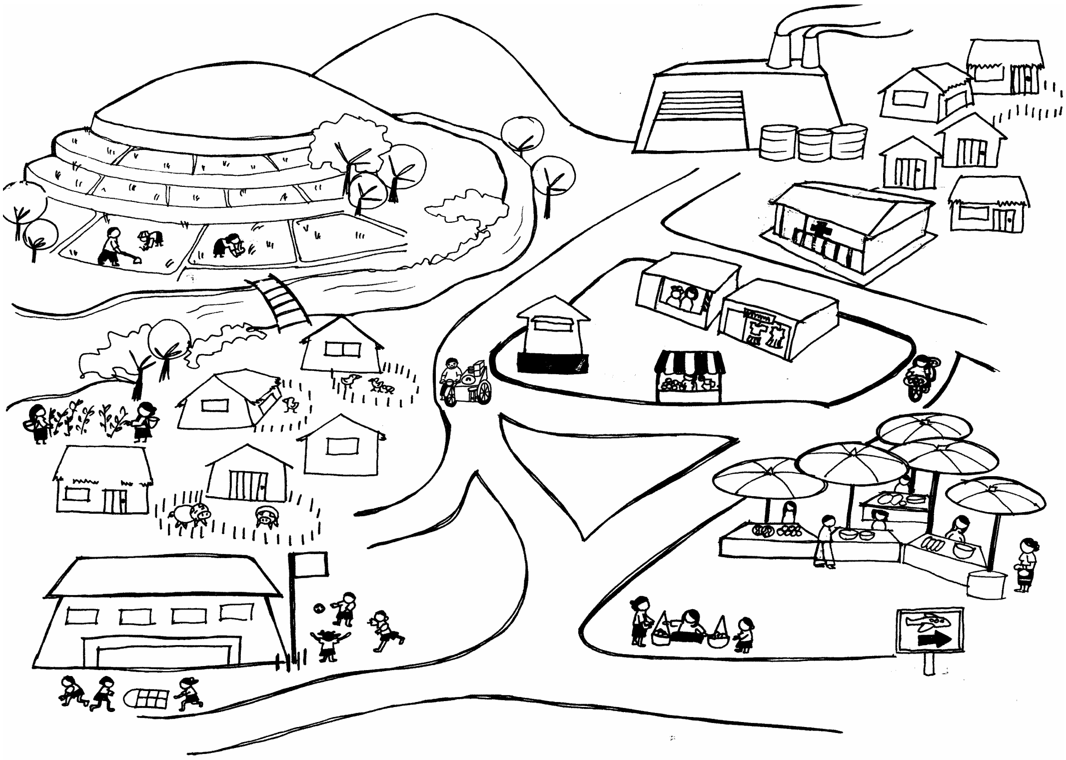
នៅចុងបញ្ចប់ ចូរធ្វើការពិភាក្សាអំពីពីឱកាស និងឧបសគ្គ ដែលទាក់ទងទៅនឹងភាពចល័តរបស់ស្ត្រីជាអាជីវករ ពីព្រោះមានស្ត្រីជាច្រើនបានប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គក្នុងភាពចល័ត ចំពោះបរិយាកាសអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ តើពួកគេមានភាពងាយស្រួលផ្នែកមធ្យោបាយធ្វើដំណើរដែរឬទេ? តើពួកគេអាចធ្វើដំណើរទៅតាមកន្លែងដែលគេប៉ងប្រាថ្នាចង់ទៅដែរឬទេ? ឬក៏ពួកគេបានត្រឹមតែនៅក្នុងផ្ទះបរិវេណផ្ទះរបស់ពួកគេតែប៉ុណ្ណោះ? ប្រសិនបើពួកគេប្រឈមមុខទៅនិងភាពចល័ត តើពួកគេដោះស្រាយវាដោយរបៀបណា? ប្រសិនបើស្ត្រីមិនមានឱកាស និងលទ្ធភាពប្រើប្រាស់មធ្យោបាយធ្វើដំណើរនោះទេ ចូរលើកគំរូពីប្រទេសជិតខាងដែលមានស្ត្រីចេះបើកបរយានយន្ត។

ទាក់ទងនឹងពាក្យស្លោកដែលក្រុមនីមួយៗបានបង្កើត សុំអោយពួកគាត់ចងចាំទុកសំរាប់ធ្វើលំហាត់បន្តទៀត ក្នុងកំឡុងពេលសំរាកនៃកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលនេះ។ ពាក្យស្លោកនេះអាចយកមកមើលឡើងវិញ និងប្រើប្រាស់ម្តងទៀត កំឡុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីទីផ្សារ និងការទំនាក់ទំនងជាមួយ

សាធារណៈជន និងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ។ បន្ទាប់ពីវគ្គនេះទៅ យកផែនទីភូមិទៅបិទនៅលើជញ្ជាំងនៅទីនោះ ហើយត្រូវរក្សាទុករហូតដល់បញ្ចប់ការបណ្តុះបណ្តាល។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៨

ឧទាហរណ៍អំពីផែនទីភូមិ



លំហាត់ទី១០ : បណ្តាញបាល់ខ្សែ (String Ball)

គោលដៅ

- ដើម្បីជំរុញអោយមានការសហការ និងបណ្តាញការងារក្នុងចំណោមសិក្ខាកាម ។
- ដើម្បីបង្កើតថាមពល និងជំរុញអោយមានអន្តរសកម្មភាពក្នុងចំណោមសិក្ខាកាម ។

រយៈពេល: ៣០នាទី

ការរៀបចំបន្ទប់រៀន

- សិក្ខាកាមឈរជារង្វង់កំឡុងជំហានទី១
- រៀបចំកន្លែងអង្គុយ សំរាប់ផ្នែកនៅសល់នៃលំហាត់

សំភារៈ

ខ្សែប្រវែងប្រហែល ៨០-១២០ម៉ែត្រ រុំធ្វើជាបាល់សំរាប់ប្រើដោយមនុស្ស២៥នាក់ ។ ប្រភេទខ្សែ: ស្តើង ស្រាល និងស្អិតជាប់ (ធ្វើពីកប្បាស ឬអំបោះផ្លាស្ទិក) ។

ប្រើ សន្លឹកផ្លាស្ទិក Transparency ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ Flipchart

សុភាសិតពីប្រទេសម៉ាលី (អាហ្វ្រិកខាងលិច) អំពី 'ការធ្វើការងាររួមគ្នា' ។

ទំនាក់ទំនងវគ្គសិក្សា: មេរៀន ៤.២ ការគាំទ្រអាជីវកម្ម

កំណត់ចំណាំសំរាប់អ្នកបណ្តុះបណ្តាល

លំហាត់នេះ គឺជាល្បែងដ៏ល្អមួយ ដើម្បីជាការដាស់អារម្មណ៍សិក្ខាកាម ហើយអាចធ្វើពេលណាក៏បាននៅកំឡុងពេលបណ្តុះបណ្តាល ។ ជាអនុសាសន៍លំហាត់នេះត្រូវធ្វើនៅគ្រាដំបូង ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទុកដូចជារឿងផ្ទាល់ខ្លួនដែលអាចបង្កើតជាចំណងសាមគ្គីភាពក្នុងចំណោមសិក្ខាកាម ។ លំហាត់នេះ ចាត់ទុកជាល្បែងដាស់អារម្មណ៍ ផងដែរ ។

ប្លង់វគ្គសិក្សា

ជំហានទី១ - ១៥នាទី

សមាជិកម្នាក់នៃក្រុមអ្នកបណ្ដុះបណ្ដាល កាន់បាល់អំបោះមួយ ហើយនិយាយរឿងខ្លីៗពីបទពិសោធន៏វិជ្ជមានដែលធ្លាប់បានចូលរួមជួយជ្រោមជ្រែងពីអ្នកដទៃ។ ការផ្ដោតទៅលើតួនាទីដែលអ្នកដទៃទៀតត្រូវដើរតួសំដែង នៅក្នុងបទពិសោធន៏នេះមានសារៈសំខាន់ណាស់ ឧទាហរណ៏ :

- រឿងអំពីភាពជោគជ័យនៅក្នុងអាជីវកម្ម នៅក្នុងកម្មវិធីបណ្ដុះបណ្ដាល ឬអំពីជីវិតផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកណាម្នាក់។
- ការលក់ដូរដាច់ ដោយសារមានការជួយជ្រោមជ្រែងពីសំណាក់បុគ្គលម្នាក់ផ្សេងទៀត ឬក៏ជាសកម្មភាពជោគជ័យមួយដែលបានសំរេចដោយសារមានការចូលរួមពីអ្នកដទៃ។

រឿង/បទពិសោធន៏របស់អ្នកបណ្ដុះបណ្ដាល មិនគួរប្រើពេលច្រើនជាង ៣០-៦០វិនាទីទេ។ អ្នកបណ្ដុះបណ្ដាលបោះបាល់ខ្សែ ទៅអោយអ្នកណាម្នាក់នៅក្នុងរង្វង់ ដោយធ្វើយ៉ាងណាកាន់ចុងខ្សែអោយជាប់។ អ្នកដែលបានទទួលបាល់ត្រូវនិយាយប្រាប់ "រឿងដែលមានជោគជ័យ" ឬបទពិសោធន៏របស់ខ្លួន ហើយបោះបាល់ខ្សែបន្តទៅអោយមនុស្សផ្សេងទៀតនៅក្នុងក្រុម ដោយកាន់អោយជាប់នូវចំណែកណាមួយនៃខ្សែ។ លំហាត់នេះ បន្តធ្វើរហូតដល់អ្នកគ្រប់គ្នា បានប្រាប់រឿងគ្រប់ៗគ្នា និងកាន់ខ្សែនៅក្នុងដៃរបស់ពួកគេ។

ជំហានទី២ - ៥នាទី

នៅពេលដែលសិក្ខាកាមទាំងអស់បានតភ្ជាប់តាមរយៈខ្សែវែង សុំអោយពួកគេទាញខ្សែតិចៗឆ្ពោះមករាងកាយរបស់គេ។ បណ្ដាញខ្សែមួយបានលេចឡើង ហើយនេះតំណាងអោយការទំនាក់ទំនងគ្នា។ ពន្យល់ថា បណ្ដាញប្រភេទនេះ បង្ហាញអោយឃើញពីខ្សែនៃការប្រាស្រ័យទាក់ទងកំឡុងពេលបណ្ដុះបណ្ដាល ហើយជាយថាហេតុអាចតំណាងអោយកិច្ចសហប្រតិបត្តិការក្នុងចំណោមសិក្ខាកាមនាពេលអនាគត។ ដើម្បីមើលឃើញបាល់ខ្សែ និងបណ្ដាញ ឬសំណាញ់នៅក្នុងរូបភាពល្អមួយ សុំអោយសិក្ខាកាមកាន់ខ្សែដាក់ពីលើក្បាលរបស់គេ។

ប្រសិនបើអ្នកបណ្តុះបណ្តាលម្នាក់អាចដាក់វត្ថុស្រាលមួយ (ដូចជា ក្រដាស១សន្លឹក ឬឯកសារមួយសន្លឹក) នៅលើសំណាញ់ ហើយពន្យល់ថា វាបង្ហាញពីភាពខ្លាំងនៃសរសៃអំបោះដែលតភ្ជាប់គ្នា។ ដើម្បីបញ្ចប់លំហាត់នេះ អោយសិក្ខាកាមទាំងអស់ទំលាក់សំណាញ់ចុះលើដី ហើយស្នើអោយពួកគេអង្គុយជារង្វង់ជុំវិញសំណាញ់នោះ។

ជំហានទី៣ - ១០នាទី

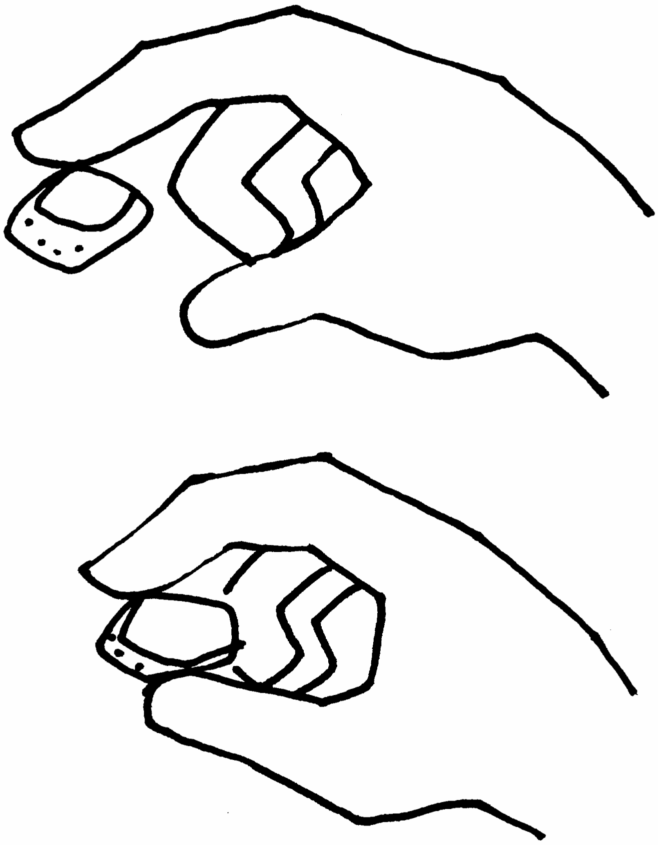
សង្ខេបរឿង និងបទពិសោធន៍ផ្សេងៗគ្នា ដែលសិក្ខាកាមបាននិយាយនៅពេលកំពុងធ្វើលំហាត់។ សន្និដ្ឋាន ដូចតទៅ :

- អោយសិក្ខាកាមកំណត់ និងចែករំលែកចំនុចសំខាន់ៗ អំពីភាពជោគជ័យក្នុងការធ្វើការរួមគ្នា។ គូសបញ្ជាក់អោយឃើញពីចំនុចសំខាន់នៃកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ និងបណ្តាញការងារ ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេស ដែលធ្លាប់មានបញ្ហាក្នុងពេលអតីតកាល (ឧទាហរណ៍: កម្មវិធីកំលាំងពលកម្មសង្គម ការបង្ខំសមាជិកភាព សមាគម ឬសហករ កម្មវិធីសហគមន៍សំរាប់គោលបំណងនយោបាយ ។ល។)
- ការបណ្តុះបណ្តាលនេះ មានគោលបំណងដាក់លាក់ចំពោះស្ត្រីជាសហគ្រិន (ទាំងពេលបច្ចុប្បន្ន និងអនាគត) ចូរពិភាក្សាថាក្នុងករណីជាច្រើន ស្ត្រីមិនបានចូលក្នុងបណ្តាញសង្គម អាជីវកម្ម និងនយោបាយទេ។ ឧទាហរណ៍: ក្លឹបអាជីវកម្មបុរស ក្រុមអ្នកនយោបាយ និងទំនាក់ទំនងសកម្មភាពកីឡារបស់បុរស។ សួរសិក្ខាកាមអំពីបណ្តាញការងាររបស់ស្ត្រីដែលមានស្រាប់ ភាពខ្លាំង និងភាពខ្សោយរបស់គេ។ សួរពួកគេ ប្រសិនបើគេមានបំណងចង់ចូលបណ្តាញការងាររបស់បុរស។

បញ្ចប់លំហាត់ដោយយោងទៅលើកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលមេរៀនទី៤ ដែលនឹងផ្តល់នូវឱកាសយល់ដឹងស៊ីជំរៅច្រើនទៀត ចំពោះការបង្កើតក្រុម និងបណ្តាញឆ្ពោះទៅចុងបញ្ចប់នៃវគ្គសិក្សា។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី២៩

សុភាសិតរបស់ប្រទេសម៉ាលី (អាហ្វ្រិកខាងលិច)
‘ការធ្វើការងាររួមគ្នា’



" ម្រាមដៃមួយមិនអាចលើកដុំថ្មបានទេ ....
......ប៉ុន្តែម្រាមដៃទាំងអស់រួមគ្នា អាចលើករួច "

លំហាត់ទី១១: បណ្តាញនៃការទំនាក់ទំនង (ជំរើស)

គោលដៅ

- ដើម្បីកំណត់រកមនុស្សសំខាន់ ឬអង្គការ ដែលអាចជួយស្ត្រីក្នុងការបង្កើត ចាត់ចែង និងធ្វើអោយសហគ្រាសរបស់គេមានដំណើរការល្អ និងរីកចំរើន។
- ដើម្បីកំណត់រកទំនាក់ទំនាក់ដែលមានស្រាប់ ជាមួយមនុស្ស និងអង្គការដទៃទៀត។

រយះពេល: ៩០នាទី

ការរៀបចំបន្ទប់រៀន

រៀបចំកន្លែងអង្គុយ សំរាប់ក្រុមការងារចំនួន៤ក្រុម រៀបចំតាមប្រភេទ ឬគំនិតអាជីវកម្ម។ ក្រុមនិមួយៗត្រូវការក្តារខៀនមួយ (ឬជញ្ជាំង ឬកន្លែងទំនេរនៅលើដី)។

សំភារះ

ក្រដាសផ្ទាំងធំ ក្រដាសតូច និងហ្វឺតគ្រប់ពណ៌សំរាប់សរសេរក្តារខៀន។

ត្រៀម សន្លឹកផ្លាស្ទិក Transparency ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ Flipchart

- ឧទាហរណ៏: ផែនទីបរិយាកាសអាជីវកម្ម
- គូររូបសត្វពីងពាង១ កាត់ពីក្រដាសតូចដែលមានពណ៌ផ្សេងៗគ្នា សំរាប់ក្រុមនីមួយៗ។ ចំណាំ: ពិនិត្យមើលថា តើពីងពាងជាសត្វ "ល្អ" ឬ "អាក្រក់" ចំពោះតំបន់ដែលសិក្ខាកាមរស់នៅ។ លុបផ្នែកណាមួយនៃលំហាត់នេះចោល ប្រសិនបើ ពីងពាងជាសត្វដែលមិនសូវល្អ។

ទំនាក់ទំនងវគ្គសិក្សា

- មេរៀន៤.៣ ការធ្វើផែនការសកម្មភាព
- មេរៀន២.១ លំហាត់ទី៥ ការរកឃើញនូវលក្ខណះពិសេស១០យ៉ាងសំរាប់ភាពជោគជ័យរបស់អាជីវកម្ម

កំណត់ចំណាំសំរាប់អ្នកបណ្តុះបណ្តាល :

លំហាត់នេះមានលក្ខណៈសមស្របសំរាប់ក្រុមចេះអក្សរតិចតួច។

ប្លង់មេរៀនសិក្សា

ជំហានទី១ - ១០នាទី

ចែកសិក្ខាកាមជា៤ក្រុមតូចៗ។ អោយក្រុមនីមួយៗកំណត់ពីមនុស្ស និងអង្គការ (គ្រួសារ មនុស្សសំខាន់នៅក្នុងសហគមន៍ ស្ថាប័ន អង្គការ) នៅក្នុងមជ្ឈដ្ឋាន ដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើអាជីវកម្មបច្ចុប្បន្ន ឬអាជីវកម្មដែលមានសក្តានុពល។ ក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាលគួរជួយសរសេរ ឬគូររូបនិមិត្តសញ្ញាពីមជ្ឈដ្ឋានតួអង្គ នៅលើក្រដាសតូច (មួយសន្លឹកសំរាប់មួយក្រុម)។ ក្រដាសតូចទាំងនោះអាចយកទៅខ្ទាស់ ឬបិទនៅលើក្តារខៀនទាំង៤។ សុំអោយសិក្ខាកាមផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់លើតួអង្គសំខាន់ៗ ហើយមិនចាំបាច់ធ្វើបញ្ជីតួអង្គដែលមិនសូវសំខាន់ឡើយ។

ជំហានទី២ - ១០នាទី

គូររង្វង់នៅចំកណ្តាលក្រដាសផ្ទាំងធំ។ ពន្យល់ថា រង្វង់នេះតំណាងអោយ "ខ្លួនរបស់អ្នកនៅក្នុងអាជីវកម្ម" ឬតំណាងអោយ "ស្ត្រីនៅក្នុងក្រុមអាជីវកម្មរបស់អ្នក"។ អោយក្រុមនីមួយៗគូររង្វង់នៅលើក្តារខៀន។ កិច្ចការរបស់ពួកគេ គឺបិទក្រដាសតូចដែលតំណាងអោយតួអង្គបរិយាកាសផ្សេងៗជុំវិញរង្វង់ អាស្រ័យទៅលើការទាក់ទងទៅនិងសារៈសំខាន់ចំពោះអាជីវកម្មរបស់គេ។ ក្រដាសដែលនៅជិតចំណុចកណ្តាលបំផុតនៃរង្វង់ គឺជាក្រដាសដែលមានសារៈសំខាន់ជាងគេ សំរាប់សិក្ខាកាម។ ក្រដាសតូច ដែលមានចំងាយឆ្ងាយជាងគេពីរង្វង់ គឺជាកត្តាដែលមិនសូវមានសារៈសំខាន់សំរាប់ក្រុមនីមួយៗ។

ជំហានទី៣ - ១០នាទី

អោយសិក្ខាកាមគិតអំពីទំនាក់ទំនងដែលមានស្រាប់ រវាងខ្លួនគេផ្ទាល់ និងមនុស្សផ្សេងទៀត ឬការទាក់ទងជាមួយអង្គការផ្សេងៗ ហើយបង្ហាញចំណុចទាំងនេះ ដូចខាងក្រោម :

- សំរាប់ទំនាក់ទំនងដែលមានសារៈសំខាន់ខ្លាំង គូសបន្ទាត់អោយក្រាស់ ។
- សំរាប់ទំនាក់ទំនងដែលមានសារៈសំខាន់មធ្យម គូសបន្ទាត់ធម្មតា ។
- សំរាប់ទំនាក់ទំនងដែលមិនសូវមានសារៈសំខាន់ គូសបន្ទាត់ដាច់ៗ ។
- ចំពោះកន្លែងដែលគ្មានទំនាក់ទំនង គ្មានគំនូសបន្ទាត់ ។

ជំហានទី៤ - ២០នាទី

សុំអោយក្រុមបង្ហាញសង្ខេបពីលទ្ធផលរបស់ខ្លួន ហើយធ្វើការពិភាក្សាគ្នា ។ ពិនិត្យថា តើសិក្ខាកាមបានលើកឡើងពីអតិថិជន អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងអ្នកប្រកួតប្រជែង ដែរឬទេ ព្រោះថាកត្តាទាំងនេះសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ។ អ្នកអាចបង្ហាញឧទាហរណ៍ពីផែនទីនៃបរិយាកាសជុំវិញអាជីវកម្ម ។

ជំហានទី៥ - ២០នាទី

សាកសួរថាតើសិក្ខាកាមមានអារម្មណ៍បែបណា បន្ទាប់ពីបានធ្វើលំហាត់នេះ ហើយថាតើអ្វីដែលបានធ្វើអោយពួកគេមានការភ្ញាក់ផ្អើល ឬធ្វើអោយពួកគេធុញទ្រាន់ ។ សុំអោយពួកគេបង្ហាញពីអារម្មណ៍របស់ពួកគេដោយសេរី ។ សួរសិក្ខាកាមទាំងនោះថា តើពួកគេយល់ដូចម្តេចដែរ ចំពោះកត្តាបរិយាកាសជុំវិញ ដែលអាចមានឥទ្ធិពលលើអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ។ ត្រូវកត់ត្រាចំលើយរបស់ពួកគេនៅលើក្រដាសតូច ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ដោយប្រើនិមិត្តសញ្ញា ដោយឡែកៗ ប្រសិនបើអាច ។

សរុបថាវានឹងអាចមានឥទ្ធិពលវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមានទៅលើអាជីវកម្មរបស់ស្ត្រី ។ ចំពោះសិក្ខាកាម ដែលមានផែនការចង់ចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្មថ្មី ត្រូវលើកឡើងថា ពួកគេមានឱកាសកំណត់ពីឥទ្ធិពលវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមាន ដោយឡែកៗពីគ្នា អោយបានលំអិតនៅពេលដែលពួកគេកំណត់អំពីគំនិតគំរោង ។

នៅដំណាក់កាលនេះ ត្រូវពិភាក្សាពីឥទ្ធិពលដែលមានសារៈសំខាន់ ទោះជាតាមមធ្យោបាយបែបណាមួយក៏ដោយ ហើយនិងកិច្ចការអ្វីខ្លះដែលពួកគេត្រូវធ្វើទាក់ទងទៅនិងកត្តាទាំងនេះ ដើម្បីអោយអាជីវកម្មទទួលបានជោគជ័យ ។ កត្តាទាំងនេះ អាចលើកយកមកពិភាក្សា ដូចខាងក្រោម :

- **ការបង្កើតបណ្តាញ** ស្វែងរកទំនាក់ទំនងជាមួយនឹងមនុស្សដែលមានឥទ្ធិពល អង្គការសំខាន់ៗ ជាពិសេស នៅពេលដែលគេមិនទាន់មានទំនាក់ទំនងនៅឡើយ ។ ប្រសិនបើសិក្ខាកាម មានអារម្មណ៍មិនសូវទុកចិត្តអំពីការបង្កើតទំនាក់ទំនងនេះនៅលើកដំបូង គួររំលឹកគាត់ថា មានករណីជាច្រើនដែលវាជាការទទួលខុសត្រូវរបស់មន្ត្រីរាជការ និងអ្នកដឹកនាំក្នុងការបំរើ និងការទំនាក់ទំនងជាមួយស្ត្រីជាសហគ្រិន ដូចជា អតិថិជន ភ្ញៀវ និងក្រុមគោលដៅរបស់ពួកគេ។ ដូច្នេះ ទាំងស្ត្រី ទាំងបុរស មានសិទ្ធិទទួលបានសេវា និងការស្វាគមន៍ពីសំណាក់មន្ត្រីរាជការ និងភ្នាក់ងារទាំងនោះ ។
- វាជាការសំខាន់ដែលស្ត្រីកំណត់នូវមធ្យោបាយក្នុង **ការពង្រឹងភាពអង់អាច** ដើម្បីកសាងទំនាក់ទំនងរបស់ពួកគេជាមួយមន្ត្រីរាជការដែលមានអំណាចទាំងនោះ ពុំនោះសោត ភាពភ័យខ្លាចរបស់ស្ត្រីមានកាន់តែខ្លាំងឡើងនិងមានជាប្រចាំ។ ក្រុមនីមួយៗអាចណែនាំពីមធ្យោបាយផ្សេងៗ ហើយជាមធ្យោបាយដែលអាចជួយពួកគេ ដើម្បីជំនះលើឧបសគ្គទាំងនេះ។ ឧទាហរណ៍ : ពួកគេអាចបង្កើតជំនឿទុកចិត្តរបស់ពួកគេយ៉ាងដូចម្តេច ដើម្បីអោយពួកគេអាចជួបជាមួយមន្ត្រី ដែលមានសារៈសំខាន់ចំពោះគេ។ ពួកគេអាចសុំអោយអ្នកដទៃជួយពួកគេ ក្នុងការបង្ហាញគំនិត និងទស្សនៈរបស់ពួកគេ ប្រសិនបើចាំបាច់ ។ ពួកគេអាចទំនាក់ទំនងជាមួយមនុស្សដែលគេស្គាល់ច្បាស់ជាមុន ជាពិសេសមនុស្សដែលនៅជិតមនុស្សសំខាន់ៗ។ នៅក្នុងករណីនេះ ពួកគេអាចទទួលនូវការណែនាំពីមនុស្សដែលពួកគេចង់ជួប ហើយការចរចាររបស់ពួកគេ អាចត្រូវបានសំរបសំរួលដោយការណែនាំបែបនេះ។
- ប្រសិនបើមានសិក្ខាកាមមួយចំនួន បង្ហាញនូវបញ្ហារបស់ពួកគេ ដោយមាន '**ការខ្មាស់អៀន**' ក្នុងការចរចារជាមួយនិងមនុស្សដែលមានសិទ្ធិអំណាច ត្រូវរៀបចំការសំដែងតួ ដែលពួកគេអាចសាកល្បងជួបជាមួយអ្នកដឹកនាំក្នុងបរិយាកាសកក់ក្តៅកំឡុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ។

- ការគាំទ្ររបស់**គ្រួសារ** ការអត់ធ្មត់របស់គ្រួសារ ឬក្នុងករណីដែលមានប្រតិកម្មធ្ងន់ធ្ងរពីសំណាក់គ្រួសារ នោះអាចជាកត្តាដែលសំខាន់បំផុតសំរាប់ស្ត្រី ជាពិសេសនៅពេលសំរេចចិត្តចាប់ផ្តើមប្រកបអាជីវកម្ម។
- **អតិថិជន** (សេចក្តីត្រូវការជាក់ស្តែង) គឺជាកត្តាដែលមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ពីព្រោះបើគ្មានកត្តានេះទេ អាជីវកម្មពិតជាមិនអាចរស់រានមានជីវិតបានឡើយ។ ត្រូវបញ្ជាក់ថា អតិថិជនជាមនុស្សដែលនឹងទិញផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នក។ អ្នកត្រូវតែទាក់ទងអោយបាន និយាយជាមួយពួកគេ និងសួរគេអំពីទំលាប់ ចំណង់ចំណូលចិត្ត និងបំណងប្រាថ្នារបស់ពួកគេ។ នៅក្នុងអាជីវកម្ម មានពាក្យស្លោកមួយពោលថា "អតិថិជនគឺជាស្តេច" ដូច្នេះ ផ្តល់អាទិភាពចំពោះសេចក្តីត្រូវការ និងតំរូវការរបស់អតិថិជន។ ត្រូវពន្យល់ថា ស្ត្រីជាសហគ្រិន មានពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីធ្វើសំភាសន៍ជាមួយអតិថិជន នៅពេលធ្វើការអង្កេតទីផ្សារ។
- **អ្នកផ្គត់ផ្គង់** អ្នកផ្គត់ផ្គង់មិនមែនសុទ្ធសឹងតែមានស្មោះភាព និងគួរអោយជឿជាក់ជានិច្ចនោះទេ។ ប្រសិនបើមានការអាក់ខានក្នុងការផ្គត់ផ្គង់អោយអាជីវកម្ម បញ្ហានេះអាចជះឥទ្ធិពលអាក្រក់ទៅលើជីវិតអាជីវកម្មរបស់អ្នក ហើយវាអាចស្លាប់ផងដែរ។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ដែលអ្នកត្រូវស្វែងយល់អោយបានច្រើនអំពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ហើយនិងប្រភពផ្គត់ផ្គង់របស់ពួកគេ។ ត្រូវរកអោយឃើញថា តើពួកគេធ្វើការរបៀបណា ហើយអ្វីខ្លះដែលជាបញ្ហារបស់ពួកគេ។ ការធ្វើដូច្នេះនឹងអាចជួយដល់លោកអ្នកក្នុងការចរចារ។
- **គូប្រកួតប្រជែង** ប្រសិនបើពួកគេខ្លាំងជាងអ្នក គោលជំហររបស់អ្នកនឹងត្រូវចុះខ្សោយ។ ព័ត៌មានដែលអ្នកទទួលបានពីគូប្រកួតប្រជែង គឺជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រស្វែងរកទីផ្សារក្នុងពេលអនាគត យោងតាមឧទាហរណ៍លំហាត់ធ្វើខ្សែក ដែលបានធ្វើមុនពេលវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ស្ត្រីជាសហគ្រិនគួរតែត្រូវបានជំរុញ ក្នុងការចំណាយកំលាំង ពេលវេលា និងទឹកប្រាក់ ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានដែលទាក់ទងទៅនឹងទីផ្សារ និងដៃគូប្រកួតប្រជែង (ឧទាហរណ៍: តើដៃគូប្រកួតប្រជែងបានគិតទៅលើតំលៃដឹកជញ្ជូនដែរឬទេ? ពិនិត្យមើលឯកសារផ្សព្វផ្សាយរបស់គូប្រកួតប្រជែង ឬក៏ទិញផលិតផលរបស់គូប្រកួតប្រជែង ដើម្បីយកមកពិនិត្យពិច័យ។

ជំហានទី៦ - ពី១០ ទៅ ២០នាទី

ណែនាំពីសត្វ 'ពីងពាង'។ ប្រើប្រាស់ការវិនិច្ឆ័យបរិយាកាសជុំវិញទាំងអស់ ដែលស្រង់ចេញពីលទ្ធផលរបស់ក្រុមការងារ។ ក្រដាសមួយចំនួនត្រូវបានគូសភ្ជាប់ដោយខ្សែបន្ទាត់ ដើម្បីបញ្ជាក់ពីទំនាក់ទំនងរវាងពួកគេ និងអង្គការដទៃទៀត ដូច្នេះសំណាញ់ពីងពាងបានលេចចេញឡើង។ នៅជំហានចុងក្រោយបង្អស់ កាត់ក្រដាសជារាងពីងពាង ហើយដាក់វានៅចំកណ្តាល (អាជីវកម្ម)។ ធ្វើការសន្និដ្ឋានដោយបង្ហាញថា ស្ត្រីជាសហគ្រិនមិនអាចបង្កើតអាជីវកម្មជាបណ្តាញតែម្នាក់ឯងបាននោះទេ ប៉ុន្តែពួកគាត់អាចរក្សានូវបណ្តាញទំនាក់ទំនងរបស់គាត់បាន។ កត្តាបរិយាកាសមួយចំនួនអាចបង្កើតនូវការគំរាមកំហែង ប៉ុន្តែកត្តាខ្លះទៀតអាចបង្កើតនូវឱកាសល្អៗ។ បុគ្គលិកលក្ខណៈសំខាន់ៗរបស់សហគ្រិនរួមមានៈ ការស្វែងរកព័ត៌មាន ការរៀបចំផែនការជាប្រព័ន្ធ ការបញ្ចុះបញ្ចូល ការស្វែងរកឱកាស និងការជឿជាក់លើខ្លួនឯង គឺជាគ្រឿងផ្សំដ៏មានសារៈសំខាន់ នៅក្នុងការរៀនសូត្រពីការបង្កើតបណ្តាញការងារ។ រំលឹកសិក្ខាកាមពីគន្លឹះផ្សេងទៀត អំពីលក្ខណៈពិសេសរបស់សហគ្រិន ដូចជាការបញ្ចុះបញ្ចូល និងការបង្កើតបណ្តាញ ក្នុងចំណោមលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងរបស់សហគ្រិន (មេរៀន២.១)។

ការប្រែប្រួលសំរាប់ជំហានទី១-៦ (ជំរើស)

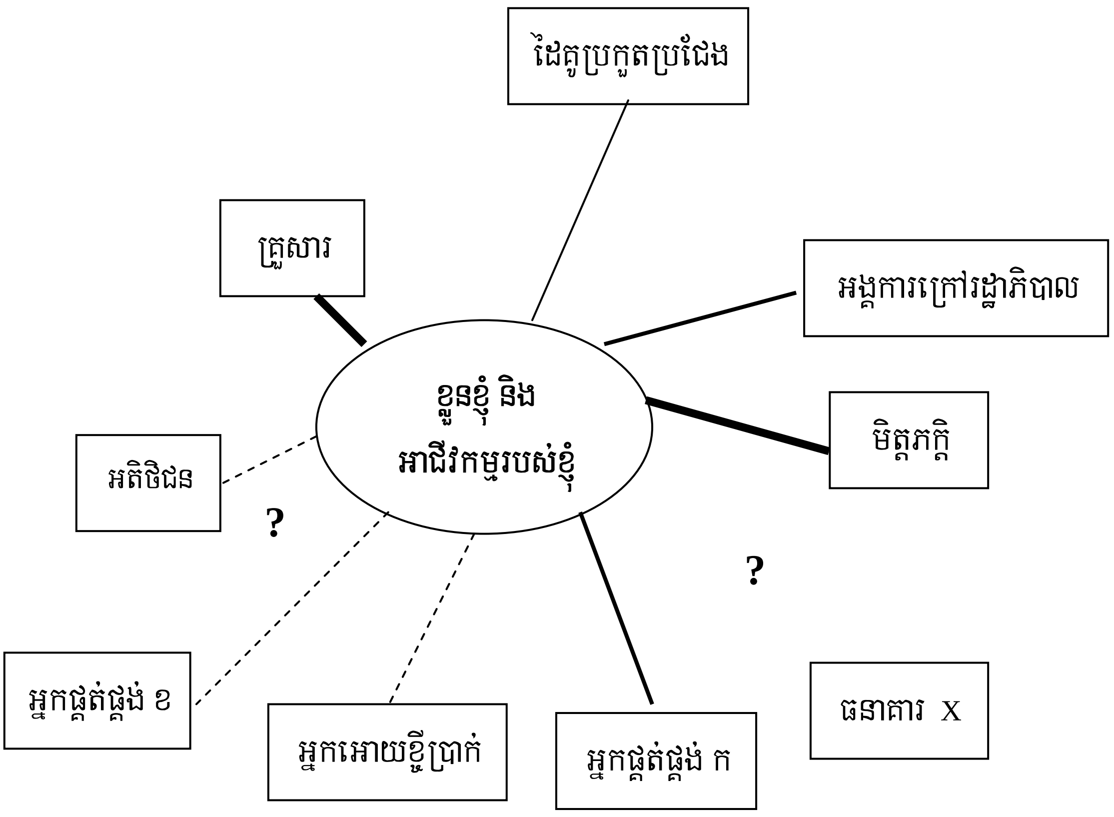
លំហាត់សត្វពីងពាង :

- លំហាត់នេះអាចធ្វើនៅក្នុងក្រុមធំ ឬជាក្រុមតូចៗ ជាមួយអ្នកបណ្តុះបណ្តាលម្នាក់ក្នុងមួយក្រុម។
- ក្រដាសតូចត្រូវបានបង្កើតឡើងតាមរយៈក្រុមពិភាក្សា សំរាប់កត្តាដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើអាជីវកម្ម ដូចជា : អ្នកផ្គត់ផ្គង់ អតិថិជន គ្រួសារ មនុស្សសំខាន់ៗនៅក្នុងសហគមន៍ អ្នកអោយខ្ចីប្រាក់ ឬធនាគារ អង្គការ និងស្ថាប័នផ្សេងៗ។ ព្យាយាមប្រើនិមិត្តសញ្ញានៅលើក្រដាសតូច។
- បន្ទាប់មកចែកក្រុមម្តងទៀត នៅក្រោមប្រធានបទជាក់លាក់។ ដូចជា បរិយាកាសនយោបាយ សង្គម វប្បធម៌ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ សេដ្ឋកិច្ច និងភូមិសាស្ត្រ។ ប្រធានបទទាំងនេះ ត្រូវដាក់នៅជ្រុងខាងក្រៅនៃក្តារខៀនពីរដែលតភ្ជាប់គ្នា។

- គូររង្វង់នៅចំកណ្តាលក្រដាសផ្ទាំងធំ តំណាងអោយស្ត្រីជាសហគ្រិន ។ បិទក្រដាសនៅលើក្តារខៀនៈ ប្រសិន បើវាមានទំនាក់ទំនងជិតស្និត បិទវានៅជិតចំណុចកណ្តាល ប្រសិនបើទំនាក់ទំនងមិនសំខាន់ និងគ្មានលទ្ធផលជាវិជ្ជមានបិទវាអោយឆ្ងាយ ។ ភាពឆ្ងាយពីចំនុចកណ្តាល បង្ហាញពីភាពឆ្ងាយរបស់អាជីវកម្ម ។ គូរបន្ទាត់រវាងអាជីវកម្មមួយ ទៅអាជីវកម្មផ្សេងទៀតនៅលើក្រដាស ។
- ជំហានចុងក្រោយនៃលំហាត់នេះ ខ្សែបន្ទាត់ត្រូវបានគូរឡើង នៅចន្លោះក្រដាសនីមួយៗ ដើម្បីអោយលេចចេញជាសំណាញ់ពីងពាង ។ ចុងក្រោយបង្អស់ ដាក់រូបពីងពាង (កាត់ចេញពីក្រដាស) នៅចំកណ្តាលដែលតំណាងអោយស្ត្រីជាសហគ្រិន និងបណ្តាញការងាររបស់គាត់ ។ ប្រាប់សិក្ខាកាមថា ស្ត្រីជាសហគ្រិនម្នាក់ៗ ត្រូវការបង្កើតបណ្តាញការងាររបស់ពួកគាត់ ដោយយោងទៅតាមតំរូវការអាជីវកម្មរបស់គាត់ ។ រំលឹកសិក្ខាកាមពីលក្ខណៈពិសេសសំខាន់ៗរបស់សហគ្រិន ដែលមានដូចជា ការបញ្ចុះបញ្ចូល និងការបង្កើតបណ្តាញការងារ ក្នុងចំណោមលក្ខណៈពិសេស១០យ៉ាងរបស់សហគ្រិន (មេរៀន២.១) ។

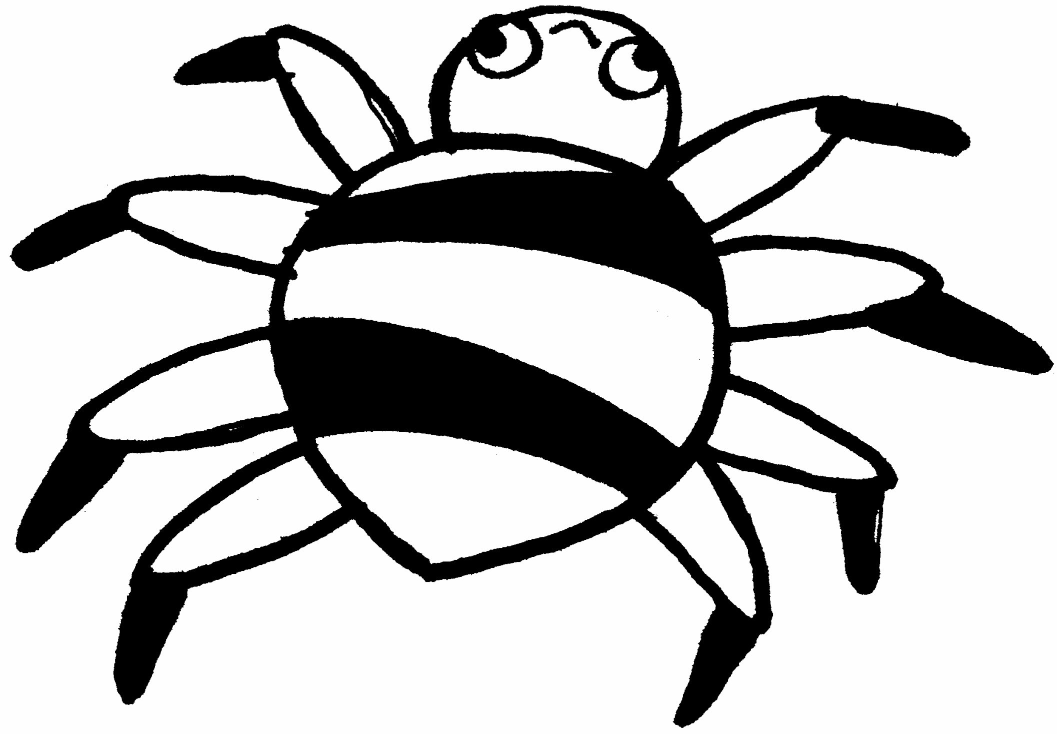
ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី៣០

ឧទាហរណ៍ ផែនទីនៃបរិយាកាសអាជីវកម្ម



ជំនួយការបណ្ដុះបណ្ដាលទី៣១

សត្វពីងពាង



-----ចប់មេរៀន ២.២-----