មេរៀន ៣.១
គំនិតអាជីវកម្ម ឱកាសអាជីវកម្ម និងការប្រឈមមុខក្នុងអាជីវកម្ម

ខ្លឹមសារគន្លឹះ

គំនិតច្នៃប្រឌិត គឺជាគន្លឹះនៃការអភិវឌ្ឍន៍ទាំងសំរាប់អាជីវកម្មថ្មី ទាំងសំរាប់អាជីវកម្មដែលមានរួចហើយ ជាពិសេសសំរាប់ស្ត្រី ដែលចង់ធ្វើអោយអាជីវកម្មខ្នាតតូចរបស់ខ្លួនមានការរីកចំរើន ដែលអាចរកប្រាក់ចំណេញបានច្រើន។ លំហាត់នៅក្នុងផ្នែកនេះ ជួយធ្វើអោយសិក្ខាកាមចេះរិះរកនូវគំនិតថ្មីៗ សំរាប់កំណត់គំនិតអាជីវកម្ម ដោយផ្អែកលើធនធាន និងបទពិសោធន៏របស់សិក្ខាកាមដែលមានស្រាប់ ហេតុនេះ វាជាការវាយតំលៃជាក់ស្តែងមួយទៅលើគំនិតអាជីវកម្មដែលអាចធ្វើទៅបាន។

គោលដៅ

មេរៀន ៣.១នេះ មានបំណងជំរុញទឹកចិត្តអោយមានការបំផុសគំនិតច្នៃប្រឌិត និងការបង្កើតគំនិតអាជីវកម្ម ក៏ដូចជាដំណោះស្រាយចំពោះបញ្ហានានារបស់សហគ្រាស។ សិក្ខាកាមនឹងបានយល់ដឹងអំពីលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យនៃការជ្រើសរើស ដែលផ្តល់លទ្ធភាពអោយពួកគេអាចធ្វើសេចក្តីសំរេចចិត្តធ្វើអាជីវកម្មណាមួយនាពេលអនាគត។ ចំពោះសហគ្រិនដែលមានអាជីវកម្មរួចហើយ លំហាត់នៅក្នុងមេរៀននេះបានបង្ហាញពីសារៈសំខាន់ និងសារៈប្រយោជន៏នៃការរិះរកមធ្យោបាយថ្មីៗនៅគ្រប់ដំណាក់កាលទាំងអស់នៃការបង្កើត និងការធ្វើអោយអាជីវកម្មបានរីកចំរើន។

ផ្នែកនេះ កំណត់ដំណាក់កាលសំរាប់ការគិតគូរអំពីការស្វែងរកទីផ្សារ (ម៉ាឃិតធីង) នៅក្នុងលក្ខខ័ណ្ឌនៃឱកាសធ្វើអាជីវកម្ម ដោយផ្អែកលើជំនាញ សមត្ថភាព និងធនធាននានា។ វាក៏បង្ហាញពីមធ្យោបាយផ្សេងៗ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមមុខទាំងឡាយ ដែលទាក់ទងទៅនឹងសេចក្តីត្រូវការ និងទីតាំងរបស់ផ្សារផងដែរ។

លំហាត់

១២. ការបំផុសគំនិតធ្វើអាជីវកម្ម

១៣. ការជ្រើសរើសគំនិតធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ

១៤. មានច្រើនតែជ្រើសរើសយក១ (លំហាត់ជំរើស)

លំហាត់ទី១២ : ការបំផុសគំនិតធ្វើអាជីវកម្ម

គោលដៅ

- ដើម្បីជំរុញអោយមានការបង្កើតគំនិតច្នៃប្រឌិត និងបង្កើតគំនិតអាជីវកម្ម ។
- ដើម្បីពិនិត្យជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្មដោយផ្អែកលើលទ្ធភាពធនធានដែលមាន ។
- ដើម្បីជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្មចំនួនពី១-៣ សំរាប់អាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ ។

ក្រុមគោលដៅ

លំហាត់នេះគឺសំរាប់ស្ត្រីជាសហគ្រិនទាំងឡាយ ដែលមិនទាន់មានអាជីវកម្ម ហើយចង់ចាប់ផ្តើមធ្វើ ក៏ដូចជា អ្នកដែលចង់ធ្វើអោយអាជីវកម្មមានការរីកចំរើនដោយបង្ហាញពីគំនិតបង្កើតផលិតផលល្អៗ និងឱកាសទីផ្សារថ្មី ។

រយៈពេល: ៦០ នាទី

ការរៀបចំបន្ទប់រៀន: រៀបចំអោយសិក្ខាកាមអង្គុយជារាងអក្សរ U

សំភារៈ ក្រដាសផ្ទាំងធំ២ផ្ទាំង ហ្វឺត ស្កុតបិទ

ប្រើ ក្រដាសផ្លាស្ទិក Transparency ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ

- ល្បែងល្បងប្រាជ្ញា (Brainteasers)
- ការណែនាំសំរាប់ការបំផុសគំនិត
- ការជ្រើសរើសលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំរាប់គំនិតអាជីវកម្ម

ទំនាក់ទំនងវគ្គសិក្សា: លំហាត់ទី១៣ ស្តីពី ការជ្រើសរើសគំនិតធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ ។

កំនត់ចំណាំសំរាប់អ្នកបណ្តុះបណ្តាល

សំរាប់លំហាត់បំផុសគំនិតអាជីវកម្ម គ្រូសំរបសំរួលត្រូវចាំទុកចំណុចដូចខាងក្រោមនេះ :

- បង្កើតបរិយាកាសគាំទ្រនិងភាពកក់ក្តៅដល់សិក្ខាកាម ។ ដំណើរការបណ្តុះបណ្តាលគួរតែរៀបចំអោយមានលក្ខណៈផ្លូវការ(ត្រូវមានវិន័យ និងមានការរៀបចំបានត្រឹមត្រូវក្នុងការធ្វើលំហាត់នេះ) ប៉ុន្តែ សូមរក្សាបរិយាកាសអោយមានភាពធូរស្រាល និងស្និទ្ធស្នាល ។
- សូមបញ្ជាក់ដល់សិក្ខាកាមថា ការបញ្ចេញគំនិតត្រូវមានលក្ខណៈផុសផុល និងលើកអោយបានច្រើនតាមដែលអាចធ្វើបាន គឺយើងលើកពីបរិមាណ មិនមែនគុណភាពទេ ។ ចូរកុំបញ្ឈប់ដំណើរការបំផុសគំនិតនេះឆាប់ពេក ទុកអោយពួគគេរិះរកគំនិតអោយបានច្រើន ។
- សរសេរគំនិតនីមួយៗអោយបានច្បាស់ ដើម្បីអោយសិក្ខាកាមម្នាក់ៗអាចមើលឃើញ ។ ធ្វើយ៉ាងណារក្សាការបញ្ចេញគំនិតនីមួយៗអោយបានខ្លីតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ។ សំរាប់ក្រុមដែលចេះអក្សរតិចតួច សូមប្រើពាក្យនិងរូបសញ្ញាចំរុះ ដើម្បីអោយពួកគាត់អាចចងចាំបានថា រូបសញ្ញាអ្វីជំនួសអោយគំនិតអ្វីនោះ ។
- គំនិតរបស់អ្នករាល់គ្នាសុទ្ធតែមានតំលៃ និងមានលក្ខណៈសមរម្យគួរអោយគោរព ។ គំនិតទាំងអស់នោះ ត្រូវតែទទួលយកដោយមិនចាំបាច់ធ្វើការវិនិច្ឆ័យឡើយ នៅដំណាក់កាលនេះ ។
- សូមជំរុញអោយសិក្ខាកាមត្រងត្រាប់ស្តាប់ការបញ្ចេញមតិយោបល់របស់សិក្ខាកាមម្នាក់ៗ ដោយប្រុងប្រយ័ត្ន និងដោយស្ងៀមស្ងាត់ ។
- សូមផ្តល់ឱកាសស្មើៗគ្នាដល់សិក្ខាកាមម្នាក់ៗ ដើម្បីបញ្ចេញមតិយោបល់របស់ខ្លួន ។
- ការធ្វើលំហាត់នេះ គួរបង្កើតអោយមានបរិយាកាសសើចសប្បាយ ។ ប៉ុន្តែត្រូវប្រយ័ត្នចំពោះ សិក្ខាកាមដែលសើចចំអកគំនិតអ្នកដទៃ ហើយកុំកំប្លែងលេងសើចជាមួយអ្នកដែលផ្តល់យោបល់ ។

ម្ចង់វគ្គសិក្សា

ជំហានទី១ - ១០នាទី

ពន្យល់អំពីគោលបំណងនៃការបំផុសគំនិត: ការបង្កើតគំនិតថ្មីៗ (គំនិតច្នៃប្រឌិត)។ មានអ្នកបណ្តុះបណ្តាល និងស្ត្រីជាច្រើនដែលមានកំរិតអប់រំទាប ពួកគាត់មិនសូវមានបទពិសោធន៍ក្នុងការធ្វើលំហាត់បែបបំផុសគំនិតនេះទេ។ ដូច្នេះ យើងត្រូវផ្តល់សេចក្តីណែនាំដល់សិក្ខាកាមដូចខាងក្រោមនេះ :

- វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់សំរាប់ 'ការបំផុសគំនិត' :
  - សមាជិកក្រុមទាំងអស់ត្រូវចូលរួមក្នុងការបំផុសគំនិត។
  - បញ្ចេញគំនិតបានកាន់តែច្រើន កាន់តែប្រសើរ។
  - សូមកុំហាមឃាត់ការបញ្ចេញមតិយោបល់របស់សិក្ខាកាមអោយសោះ។
  - ម្នាក់ៗបញ្ចេញគំនិតមួយក្នុងមួយវេន។
  - រាល់មតិយោបល់ដែលពួកគាត់លើកមកទាំងអស់ត្រូវតែទទួលយក ទោះបីមតិយោបល់នោះហាក់ដូចជាមិនសមរម្យក៏ដោយ។
  - រាល់មតិយោបល់ដែលពួកគាត់លើកមកទាំងអស់ត្រូវតែទទួលយក និងកុំអាលធ្វើការវាយតំលៃអ្វីអោយសោះ នៅដំណាក់កាលនេះ ។
  - ជៀសវាងការបញ្ចេញមតិយោបល់ណាដែលមានរួចហើយ កុំលើកជាន់គ្នា។
  - មតិយោបល់ដែលសិក្ខាកាមបញ្ចេញនោះមិនគួរមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញនិងលំអិតទេ។

- សូមបញ្ជាក់ពីគ្រោះថ្នាក់ក្នុងការធ្វើការវិនិច្ឆ័យមុន (ការធ្វើការវិនិច្ឆ័យមុននឹងមិនមានដំណើរការល្អទេ) ពីព្រោះ វានឹងមានឥទ្ធិពលអវិជ្ជមាន ជាពិសេស ចំពោះសិក្ខាកាមណាដែលមានការអៀនខ្មាស់ ឬលោកអ្នកណាដែលមិនធ្លាប់បញ្ចេញគំនិតអោយអ្នកដទៃស្តាប់។

ជំហានទី២ - ១៥នាទី

ណែនាំពីខ្លឹមសារនៃការបញ្ចេញគំនិត: ដើម្បីអោយស៊ីគ្នាទៅនឹងគំនិតបង្កើតអាជីវកម្មថ្មី។ លទ្ធផលនៃគំនិតដែលលើកមកនោះ គឺសំរាប់យកទៅបង្កើតអាជីវកម្មសេវាកម្ម ឬផលិតកម្ម ដែលសមាជិកក្រុមអាចគិតដល់។ គំនិតទាំងនេះ អាចមានតំលៃជាមូលដ្ឋានសំរាប់ការកំណត់ឱកាសអាជីវកម្មថ្មី និងជាមធ្យោបាយថ្មី ប្រសើរសំរាប់ដោះស្រាយបញ្ហានៅក្នុងសហគ្រាសដែលកំពុងដំណើរការ។

ចាប់ផ្តើមធ្វើការបំផុសគំនិត: នៅពេលដែលដាក់លំហាត់អោយគេធ្វើ សមាជិកក្រុមបណ្តុះបណ្តាលសរសេរគំនិតទាំងនោះនៅលើក្តារខៀន ឬនៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ។ លំហាត់ចប់ នៅពេលដែលមានគំនិតមួយចំនួនធំត្រូវបានលើកមករួចរាល់អស់ហើយ។

ជំរើសសំរាប់ជំហានទី២ - ១៥នាទី

លោកអ្នកអាចប្រើបាល់ឬវត្ថុផ្សេងទៀត ដើម្បីធ្វើអោយលំហាត់នេះមានភាពរស់រវើកឡើង។ សិក្ខាកាមបោះបាល់ទៅវិញទៅមក ហើយអ្នកណាដែលទទួលបានបាល់នេះត្រូវតែបញ្ចេញគំនិត ដោយប្រើពេលតែ៣នាទីប៉ុណ្ណោះ។ ក្នុងករណីដែលសិក្ខាកាមពុំមានគំនិតភ្លាមៗនោះទេ គ្រូសំរបសំរួលត្រូវជំរុញអោយពួកគាត់ត្រិះរិះគិតបន្តទៅទៀត។ ឧទាហរណ៍ ឯកសារយោងអាចធ្វើអោយអាជីវកម្មរបស់ស្ត្រីនៅក្នុងផ្នែកមិនមែនប្រពៃណី ឬជំនាញថ្មី សំរាប់ស្ត្រី ដូចជា ស្ត្រីជួសជុលវិទ្យុ ឬជួសជុលរថយន្ត។ ប្រសិនបើ គំនិតនោះទាក់ទងទៅនឹងការផលិតផលិតផល វាយនភ័ណ្ឌ សិក្ខាកាមគួរិះរកគំនិតអំពីផលិតកម្មសូត្រ និងតំបាញសូត្រ។ ប្រសិនបើសិក្ខាកាមពុំមានមតិយោបល់អ្វីសោះនោះ គាត់នឹងនិយាយថា : "ខ្ញុំសូមរំលង"។

ជំហានទី៣ - ១៥នាទី

ជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្ម។ ណែនាំពីលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យបីយ៉ាងនៃការជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្ម (ដោយឧបមាទៅនឹងជើងម៉ាដែលមានជើងបី):

- ជំនាញដែលស្ត្រីមាន
- ធនធានដែលមាន (ដូចជា ធនធានហិរញ្ញវត្ថុ ធនធានមនុស្ស វត្ថុធាតុដើម ជាដើម)

- មានអ្វីពិសេសអំពីគំនិតអាជីវកម្ម ដែលធ្វើអោយមានលក្ខណៈទាក់ទាញ និងមានសេចក្តីត្រូវការ (ដូចជា ផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលមិនមាននៅក្នុងសហគមន៍ ជំនាញមិនមែនប្រពៃណី និង ជំនាញថ្មីសំរាប់ស្ត្រី ឬសេចក្តីត្រូវការផ្សេងៗដែលបានលើកឡើងដោយបុគ្គលម្នាក់ៗ ឬស្ថាប័ននានា) ។

សំរាប់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យនីមួយៗ សូមធ្វើការពិភាក្សាលើព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធទាំងឡាយ ដូចខាងក្រោម :

- ជំនាញ : ជំរុញសិក្ខាកាមអោយសរសេរជំនាញទាំងអស់ដែលស្ត្រីមានសំរាប់ប្រកបអាជីវកម្មចិញ្ចឹមជីវិតប្រចាំថ្ងៃ ដូចជា ជំនាញចំអិនអាហារ ការធ្វើកសិដ្ឋាន ការគ្រប់គ្រងផ្ទះសំបែង ទៅផ្សារជាដើម រួមទាំងជំនាញប្រពៃណី និងមិនមែនប្រពៃណីផងដែរ ឧទាហរណ៍ ស្ត្រីធ្វើជាជាងជួសជុល។ ពិភាក្សាពីរបៀបបង្កើតអាជីវកម្មទាំងនេះ (ឧទាហរណ៍: ការផ្តល់ចំណីអាហារ ភោជនីយដ្ឋាន ហាងលក់បន្លែ មជ្ឈមណ្ឌលថែទាំសុខភាព ...) ។
- ធនធាន : សរសេរបញ្ជីឈ្មោះធនធានដែលសិក្ខាកាមមាននៅតាមភូមិ/សហគមន៍/តំបន់ :
    - ធនធានហិរញ្ញវត្ថុ: ការសន្សំ កំចី ដីស្រែ
    - ធនធានមនុស្ស: សមាជិកគ្រួសារ/សមាជិកក្រុម យុវវ័យដែលមានសមត្ថភាព
    - វត្ថុធាតុដើម: ផ្លែឈើ និងបន្លែ ត្រី អុសដុត ឬស្សី ដីឥដ្ឋ ថ្ម ។ល។

បន្ទាប់មក ចាប់ផ្តើមធ្វើការបំផុសគំនិតធ្វើអាជីវកម្ម សំរាប់ផលិតផល ឬសេវាកម្មអ្វី ដែលពឹងផ្អែកលើធនធានទាំងនោះ (ឧទាហរណ៍: ផ្លែឈើសំរាប់ធ្វើដំណាប់ ផ្លែឈើក្រៀម ទឹកផ្លែឈើ ។ល។)

- សេចក្តីត្រូវការ : សូមអោយស្ត្រីរៀបចំបញ្ជីឈ្មោះវត្ថុដែលភូមិគាត់ត្រូវការ ប៉ុន្តែមិនមានក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ពីព្រោះប្រជាពលរដ្ឋត្រូវធ្វើដំណើរទៅកន្លែងផ្សេងទៀត ដើម្បីទិញផលិតផល ឬសេវាកម្មទាំងនោះ ឧទាហរណ៍: សាប៊ូ សាច់ សំលៀកបំពាក់ ការថែទាំសុខភាព រួមទាំងសេចក្តីត្រូវការផ្សេងៗទៀត ដែលបានរៀបរាប់ដោយក្រុមដទៃទៀត ដែលជួនកាលមិនត្រូវបានគេនឹកនាដល់ ឧទាហរណ៍: សេចក្តីត្រូវការនៅក្នុងគ្រួសារ អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន ឬអាជីវកម្មនៅក្នុងភូមិ ដែលអាចមកជាវផលិតផលរបស់លោកអ្នក (ដូចជា: មន្ទីរពេទ្យ សាលារៀន ក្រុមប្រឹក្សាភូមិ មជ្ឈមណ្ឌលអាជីវកម្ម សណ្ឋាគារ និង ភោជនីយដ្ឋាន ឬគំរោងអភិវឌ្ឍន៍ ។ល។)

ជំហានទី៤ - ២០នាទី

អោយសិក្ខាកាមឆ្លុះបញ្ចាំងពីគំនិតអាជីវកម្ម និងសកម្មភាពរកប្រាក់ចំណូលដែលគេបានគ្រប់គ្រងចាត់ចែងនៅកំឡុងជំហានទី១។ រៀបចំសិក្ខាកាមជាដៃគូ ឬជាក្រុមតូចៗ ហើយសុំអោយពួកគេកំណត់ពីគំនិតអាជីវកម្មបីប្រភេទដោយផ្អែកទៅលើបទពិសោធន៍ និងការវិនិច្ឆ័យ។

អ្នកអាចអោយសិក្ខាកាមបង្កើតជាដៃគូ ឬជាក្រុមយោងទៅតាមចំណាប់ចំណូលចិត្ត គំនិតអាជីវកម្មដែលគេចង់ធ្វើ។ ការធ្វើបែបនេះអាចនាំទៅរកការដោះដូរគំនិតអំពីការគាំទ្រ និង ការប្រឆាំង (គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ) ទៅនឹងគំនិតអាជីវកម្មទាំងនេះ និងអនុញ្ញាតអោយមានការបង្កើតក្រុមអោយបានស្អិតរមួតកំឡុងពេលបណ្តុះបណ្តាល។ អ្នកក៏អាចបង្កើតក្រុមសិក្ខាកាមទៅតាមទីកន្លែងដែលគេរស់នៅ ផងដែរ។ សុំអោយស្ត្រីដែលមកពីភូមិណាមួយ ឬខេត្តណាមួយបង្កើតជាដៃគូ ឬជាក្រុមតូចៗជាមួយគ្នា។

ជំហានចុងក្រោយនេះ គឺជាការរៀបចំជ្រើសរើសគំនិតសំរាប់ធ្វើគំរោងអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូដែលនឹងត្រូវអនុវត្តនៅលំហាត់ទី១៣ ការជ្រើសរើសគំនិតសំរាប់គំរោងធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតតូច។

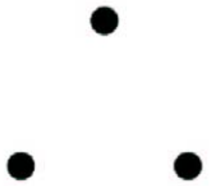
ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី៣២

ល្បែងល្បងប្រាជ្ញា
Brainteasers

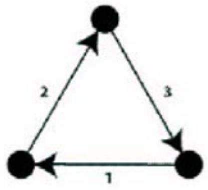
គោលបំណងរបស់ល្បែងល្បងប្រាជ្ញានេះ គឺដើម្បីជំរុញអោយចេះរិះរកនូវគំនិតថ្មីប្រឌិត។

១. លំហាត់: ការចុចបីចំនុច និងការចុច៩ចំនុច រយៈពេល ១០ -១៥នាទី

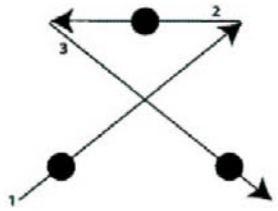
ចូរបង្ហាញសិក្ខាកាមអំពីការចុច៣ចំនុច នៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ឬនៅលើក្តារខៀន ដូចតទៅ:



សុំអោយសិក្ខាកាមគូសភ្ជាប់ចំនុចទាំងបីនេះដោយមិនចាំបាច់ដកដៃ/ដកប៊ិចចេញឡើយ។ សិក្ខាកាមភាគច្រើននឹងអាចរកវិធីសាស្ត្រងាយៗផ្សេងៗគ្នា។ សុំអោយសិក្ខាកាមម្នាក់ឡើងគូរគំនូសនេះនៅលើក្តារខៀន:

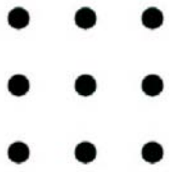


សុំអោយសិក្ខាកាមឯទៀតឡើងគូរនៅលើក្តារខៀនតាមវិធីសាស្ត្រផ្សេងដែលគេមាន។ ប្រសិនបើពួកគេរកនឹកមិនឃើញពីរបៀបគូរក្នុងរយៈពេល៥នាទី ចូរអ្នកបួរដំណោះស្រាយផ្សេង ដូចតទៅ:

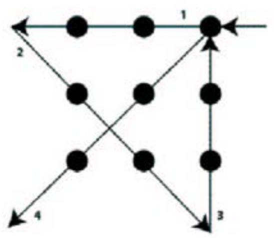


ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី៣២

បន្តធ្វើលំហាត់ដោយបង្ហាញសិក្ខាកាមពីការចុច ៩ចំនុច នៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ឬនៅលើក្តារខៀន ដូចតទៅ:



សុំអោយសិក្ខាកាមគូសភ្ជាប់ចំនុចទាំង៩នេះ ដោយគូសជាបន្ទាត់ត្រង់៤ ដោយមិនចាំបាច់ដកដៃចេញ ឬគូសជាន់គ្នាឡើយ។ សុំអោយសិក្ខាកាមណាដែលយល់ពីរបៀបគូសនៅអោយស្ងៀម កុំប្រាប់ចំលើយទៅអ្នកផ្សេងអោយសោះ បន្ទាប់មកសុំអោយសិក្ខាកាមម្នាក់ ឬច្រើននាក់ឡើងគូរចំលើយនៅលើក្តារខៀនៈ



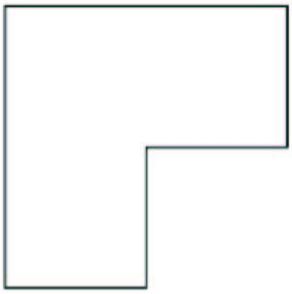
សុំអោយសិក្ខាកាមទាំងអស់ពន្យល់ប្រាប់គ្នា អំពីគំនិតដែលគេរកឃើញក្នុងការដោះស្រាយចំលើយនេះ និងធ្វើការសន្និដ្ឋាន ដូចតទៅ:

- ជាទូទៅ មានមធ្យោបាយច្រើនយ៉ាងក្នុងការស្វែងយល់ពីស្ថានភាព ឬការដោះស្រាយបញ្ហា។
- វាជាគំនិតដ៏ប្រពៃណាស់ ដើម្បីកំណត់ពីមធ្យោបាយ ឬជំរើសផ្សេងៗក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហា ហើយការនេះ វាបង្ហាញពីការរិះរកគំនិតថ្មីៗ ដែលមានលក្ខណៈប្លែកពីទំលាប់ចាស់។
- បញ្ហានៅក្នុងអាជីវកម្មត្រូវការជំនះ ដោយការមានគំនិតច្នៃប្រឌិត និងប្រឌិតញាណ។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី៣២

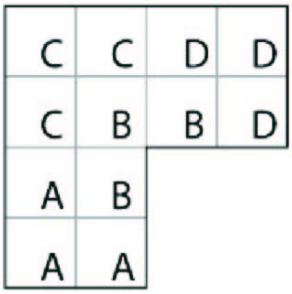
២. ដីចំការរបស់គ្រួសារលោកវ៉ាង រយៈពេលៈ ៥-១០នាទី

បង្ហាញសិក្ខាកាមពីរូបភាពដីចំការរបស់គ្រួសារលោកវ៉ាង នៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ឬនៅលើក្តារខៀនៈ



ពន្យល់ថាដីនេះជាកម្មសិទ្ធិរួមគ្នារបស់គ្រួសារលោកវ៉ាង និងអ្នកស្រីវ៉ាង។ ពួកគាត់មានកូនប្រុសពីរ និង កូនស្រីពីរ ហើយពួកគាត់ចង់បែងចែកដីចំការនេះអោយបានស្មើគ្នា។ សុំអោយសិក្ខាកាមជួយធ្វើការបែងចែកដីនេះទៅជាបួនចំណែកដែលមានរាងសណ្ឋាន ដូចៗគ្នា។

សុំអោយសិក្ខាកាមណាដែលយល់ពីរបៀបគូសនៅអោយស្ងៀម កុំប្រាប់ចំលើយទៅអ្នកផ្សេងអោយសោះ បន្ទាប់មក សុំអោយសិក្ខាកាមម្នាក់ ឬច្រើននាក់ឡើងគូរចំលើយអោយក្រុមមើលៈ ចំលើយគឺដូចរូបខាងក្រោមនេះ



ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី៣២

សុំអោយសិក្ខាកាមទាំងអស់ពន្យល់ប្រាប់គ្នា អំពីគំនិតដែលគេរកឃើញក្នុងការដោះស្រាយចំលើយនេះ និងធ្វើការសន្និដ្ឋាន ដូចតទៅ:

- មានសិក្ខាកាមខ្លះរកចំលើយនេះតាមរយៈការគណនាលេខដោយម៉ាស៊ីនគិតលេខ ដោយចែកដីនេះជា១២ ផ្នែកស្មើៗគ្នា ហើយកំណត់ផ្នែកមួយសំរាប់កូនម្នាក់ៗ។ រីឯសិក្ខាកាមខ្លះទៀតនឹងរកដំណោះស្រាយតាមការគិត ដោយមិនចាំការគណនាអ្វីទេ។ ដូច្នេះការគិតទាំងពីរនេះអាចនាំទៅរកលទ្ធផលដែលគេចង់បានដូចគ្នា ហើយជាទូទៅ ការប្រើវិធីសាស្រ្តចំរុះទាំងពីរនេះ គឺភាពជោគជ័យដ៏ប្រសើរសំរាប់អាជីវកម្ម។
- ប្រសិនបើសិក្ខាកាមជាអ្នកមកពីទីជនបទ និង/ឬ(គំនិត) អាជីវកម្មរបស់គេពាក់ព័ន្ធនឹងផលិតផលកសិកម្ម លំហាត់នេះគឺជាការចាប់ផ្តើមពិភាក្សាអំពីថាតើអ្នកណាជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិលើដីនោះ ហើយវាមានភាពខុសគ្នា ខាងយេនឌ័រនៅក្នុងការប្រើប្រាស់ និងគ្រប់គ្រងដីនោះដែរឬទេ។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី៣៣

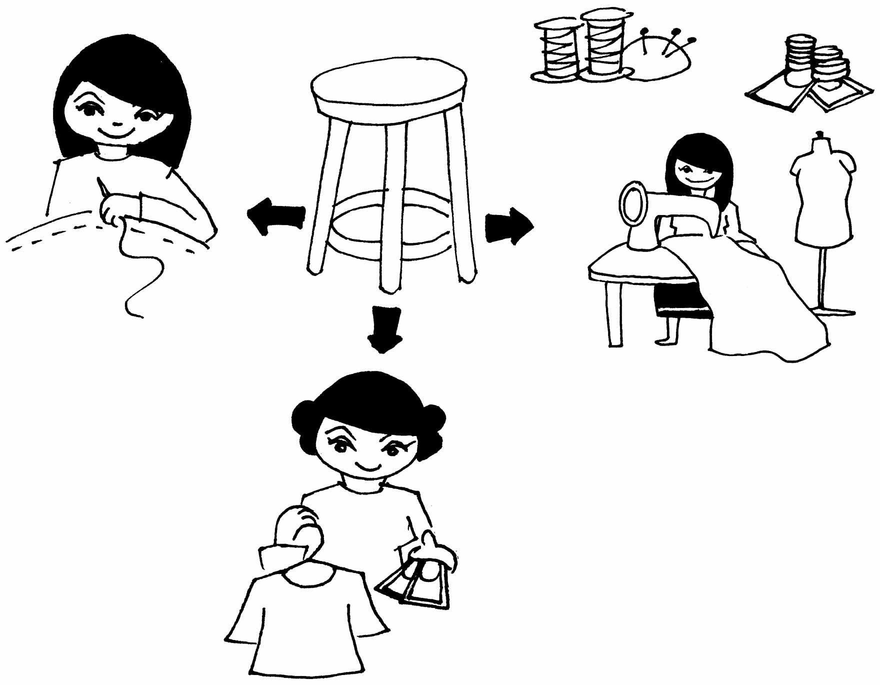
ការណែនាំក្នុងការបំផុសគំនិតៈ តើត្រូវធ្វើដោយរបៀបណា

- សិក្ខាកាមទាំងអស់ត្រូវចូលរួមក្នុងការបំផុសគំនិតនេះ អោយបានសកម្ម ។
- បញ្ចេញគំនិតកាន់តែច្រើន កាន់តែប្រសើរ ។
- សូមកុំហាមឃាត់ការបញ្ចេញមតិយោបល់របស់សិក្ខាកាមអោយសោះ ។
- បញ្ចេញគំនិតបានតែមួយប៉ុណ្ណោះ ក្នុងមួយវេន ។
- រាល់គំនិតដែលបានលើកឡើងត្រូវតែទទួលយក ទោះបីមតិយោបល់នោះ ហាក់ដូចជាមិនសមហេតុសមផល ឬមិនសមរម្យក៏ដោយ ។
- សូមគិតថាការបញ្ចេញមតិយោបល់នេះ គឺជារឿងសើចលេងសប្បាយតែប៉ុណ្ណោះ តាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ។
- អោយសិក្ខាកាមគោរពនូវមតិយោបល់ទាំងអស់ និងកុំទាន់អាលធ្វើការវាយតំលៃអ្វីទាំងអស់ ។
- សូមកុំទាន់វិនិច្ឆ័យលើមតិយោបល់នោះអោយសោះ ។
- មតិយោបល់ទាំងអស់សុទ្ធតែមានតំលៃស្មើគ្នា ។
- ជៀសវាងការបញ្ចេញមតិយោបល់ណាដែលមានរួចហើយនោះ (កុំអោយជាន់គ្នា) ។
- សិក្ខាកាមមិនគួរបញ្ចេញមតិយោបល់លំអិតទេ សូមរក្សាការបញ្ចេញមតិយោបល់អោយបានខ្លី ។ សូមកុំនិទានចេញជាសាច់រឿងអោយសោះ ។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី៣៤

ការជ្រើសរើសលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំរាប់គំនិតអាជីវកម្ម

Selection Criteria for Business Ideas



លំហាត់ទី១៣ : ការជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ

គោលដៅ

- ដើម្បីជ្រើសរើសនិងកែសំរួលគំនិតអាជីវកម្មអោយកាន់តែប្រសើរឡើង ។
- ដើម្បីធ្វើការណែនាំពី "ទីផ្សារ" ទុកដូចជាគោលគំនិតមួយ ។

រយៈពេលៈ ៩០ - ១២០នាទី

ការរៀបចំបន្ទប់រៀនៈ អោយសិក្ខាកាមអង្គុយជាក្រុមតូចៗ

សំភារៈ ក្តារខៀន ក្រដាស់ផ្ទាំងធំ ហ្វឺត

ប្រើ ឯកសារ សន្លឹកផ្លាស្ទិក Transparency ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ :

- ការជ្រើសរើសលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំរាប់គំនិតអាជីវកម្ម
- គំនូសបួងជ្រើសរើសអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ

ទំនាក់ទំនងទស្សសិក្សា

លំហាត់នេះយកចេញពីលទ្ធផលលំហាត់ទី១២ ស្តីពី ការបំផុសគំនិតអាជីវកម្ម

ការត្រៀមរៀបចំ

- ចំលងតារាងជ្រើសរើសអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ (នៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ២ផ្ទាំងបិទជាប់គ្នា) ។
- ប្រើតុវែង ឬជញ្ជាំង ឬដាក់ផ្ទាល់ដី ដើម្បីបង្ហាញពីលទ្ធផលនៃការជ្រើសរើសអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ ដែលយើងបានសរសេរនៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំនោះ ។

ប្លង់វគ្គសិក្សា

ជំហានទី១ - ៥នាទី

រំលឹកលទ្ធផលជំហានទី៤របស់លំហាត់មុនៗ: សុំអោយសិក្ខាកាមកំណត់គំនិតដែលអាចទុកចិត្តបានក្នុងសកម្មភាពរកប្រាក់ចំណូល ដើម្បីឆ្ពោះទៅរកគំនិតចុងក្រោយ។ មានគំនិតតែ១ទៅ៣ប៉ុណ្ណោះ ដែលនឹងត្រូវយកមកធ្វើការជ្រើសរើសអោយបានលំអិត។

ជាឧបករណ៍សំរាប់ជួយធ្វើការជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្ម ចូររំលឹកសិក្ខាកាមពីការជ្រើសរើសលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដែលបានណែនាំនៅក្នុងលំហាត់ទី១២។ សំនួរ ឬលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដែលបានប្រើសំរាប់ការជ្រើសរើស រួមមាន:

- ជំនាញ: តើយើងមានសមត្ថភាព ដើម្បីទទួលយកសកម្មភាពនេះ ដែរឬទេ?
- ធនធាន: តើយើងមានហិរញ្ញវត្ថុ (លុយ) គ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីប្រកបរបរនេះ ដែរឬទេ?
- តំរូវការ: តើមនុស្សនឹងទិញផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់យើង: តើភ្ញៀវទាំងនោះអាចមានលទ្ធភាពទិញផលិតផល ឬសេវាកម្ម ដែរឬទេ?

ចែកសិក្ខាកាមជាគូ ឬជាក្រុមតូច។ អ្នកអាចចែកក្រុមសិក្ខាកាមទៅតាមប្រភេទគំនិតអាជីវកម្ម ឬទៅតាមទីតាំង ដូចមាននៅក្នុងលំហាត់ទី១២ ឬទៅតាមស្ថានភាពណាមួយដែលអ្នកគិតថាសមរម្យ។ ប្រសិនបើសិក្ខាកាម មិនមានបទពិសោធន៍សោះនោះ អ្នកត្រូវចាត់អោយមានស្ត្រីជាអាជីវករណាម្នាក់ ឬអ្នកបណ្តុះបណ្តាលណាម្នាក់នៅជាប់ជាមួយក្រុមនោះ។

ជំហានទី២ - ១០នាទី

ពន្យល់ថា ជំហានបន្ទាប់នឹងត្រូវបានពិនិត្យមើល ប្រសិនបើការកំណត់គំនិតអាជីវកម្មពី១-ទៅ៣ ចុងក្រោយពិតជាមានតំលៃសំរាប់លំហាត់បន្តបន្ទាប់ទៀត។ សួរទៅសិក្ខាកាម ប្រសិនបើគេមានចំនុចអ្វីសំខាន់ទៀត សំរាប់ការពិចារណាដែលទាក់ទងទៅនឹងការជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្មនេះ។ សុំអោយក្រុមជ្រើសរើសលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យបន្ថែមទៀត ប្រសិន បើគំនិតដែលបានជ្រើសរើសនេះមានលក្ខណៈធ្វើទៅបាន និងពិតជាក់ស្តែង។ កត់ត្រាលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យថ្មីដែលបានលើកឡើងដោយសិក្ខាកាម

ប្រសិនបើចាំបាច់ ណែនាំពួកគេអំពីលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំខាន់ចំនួនពីរ ឬច្រើន សំរាប់ការជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្ម ឧទាហរណ៍ គូប្រកួតប្រជែងដែលមានស្រាប់ ការទទួលបានឥណទាន ការជំរះបញ្ជីផ្លូវច្បាប់ ការលើកទឹកចិត្តក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍។ ចូរសំដែងការកោតសរសើរដល់សិក្ខាកាមទាំងឡាយណាដែលបានធ្វើការជ្រើសរើសលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យថ្មីៗ។

បញ្ជាក់សិក្ខាកាមឡើងវិញថា គំនិតអាជីវកម្មទាំងឡាយណាដែលចាត់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ២ ឬលេខ៣ នឹងត្រូវយកទៅពិនិត្យមើលម្តងទៀត នៅក្នុងលំហាត់ស្តីពីការជ្រើសរើសអាជីវកម្មខ្នាតតូច។

ជំហានទី៣ - ពី១៥ ទៅ ៣០នាទី

ណែនាំពីគំនូសបួងអាជីវកម្មខ្នាតតូច នៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ និងលើកឧទាហរណ៍បញ្ជាក់ពីការជ្រើសរើសលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យនីមួយៗ។ លើកឧទាហរណ៍ដែលទាក់ទងទៅនឹងកាលៈទេសៈ និងស្ថានភាពរបស់ក្រុមគោលដៅ។ នៅដំណាក់កាលនេះ សូមកុំបង្រៀនស៊ីជំរៅពេក (ត្រួសៗបានហើយ)។ ប្រសិនបើសិក្ខាកាមបានកំណត់ការជ្រើសរើសលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យបន្ថែមទៀតកំឡុងពេលជំហានទី២នេះ សូមដាក់បញ្ចូលលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យនេះទៅក្នុងការវិភាគ។ ចូរប្រាកដថា មានសន្ទស្សន៍ជាច្រើនដែលត្រូវលើកមកនិយាយ ដូចជា អំពីផលិតផល សេវាកម្ម ព្រមទាំងទីផ្សារជាក់លាក់ណាមួយ។ ប្រសិនបើមានពេលសមស្រប ចូរអោយក្រុមធ្វើការពិភាក្សាអំពីស្ថានភាព ឬទីកន្លែងដែលមានគូប្រកួតប្រជែងច្រើន និងអំពីការលក់ធ្លាក់ចុះ ជាដើម។

ការពន្យល់បន្ថែមសំរាប់ការវាយតំលៃ អាចផ្តល់អោយសិក្ខាកាម ដូចខាងក្រោម:

ជំនាញ និងសមត្ថភាព : វាយតំលៃខ្លួនឯង ថាតើលោកអ្នកមានជំនាញដែលត្រូវការនោះប៉ុណ្ណា (ជំនាញដែលបានពីការរៀន ជំនាញដែលមានពីកំណើត បានពីសង្គម)។ ប្រសិនបើលោកអ្នកពុំមានជំនាញទាំងនោះទេ សូមលោកអ្នកគិតថា តើលោកអ្នកអាចរកនរណាម្នាក់ដែលមានជំនាញទាំងនេះដើម្បីជួយដល់លោកអ្នកដែរឬទេ។ សូមសួរខ្លួនឯងផងដែរថា តើលោកអ្នកមានលទ្ធភាពចំណាយអោយអ្នកដែលជួយលោកអ្នកដែរឬទេ (ចំណាយបន្ថែមទៅលើការជួលអ្នកណាម្នាក់ មានន័យថា គឺជាការកាត់បន្ថយប្រាក់ចំណេញ)។ ប្រសិនបើជំនាញដែលត្រូវការនោះអាចអនុវត្តទៅដោយគ្មានបញ្ហា

នោះការវាយតំលៃត្រូវទទួលបានកំរិតខ្ពស់។ ផ្ទុយទៅវិញ ប្រសិនបើនាងមានជំនាញតិចតួច ឬពុំមានសោះនោះ ហើយគ្មានអ្នកណាជួយគាត់ទៀត នៅពេលនោះ ការវាយតំលៃមានកំរិតទាបទៅវិញ។

ធនធាន

- **ឧបករណ៍ដែលមាន:** សូមរំលឹកដល់សិក្ខាកាមផងថា ពួកគាត់ម្នាក់ៗក៏ត្រូវមានជំនាញ ចេះប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ណាមួយនោះផង។ ក្នុងករណីផ្សេងទៀត គ្រឿងឧបករណ៍នេះប្រហែលជាពុំមាននៅក្នុងមូលដ្ឋានទេ ឬមិនងាយជួសជុលឡើយ ឬក៏ជាធម្មតាមានតំលៃខ្ពស់សំរាប់យកទៅវិនិយោគ។
- **ការប្រើប្រាស់វត្ថុធាតុដើម:** សូមរំលឹកហើយរំលឹកទៀតថា សកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចណាក៏ដោយក៏ត្រូវការវត្ថុធាតុដើមដែរ។ វត្ថុធាតុដើមនេះ ត្រូវបានបំលែងទៅជាផលិតផលផ្សេងទៀត (ផលិតកម្ម) ឬត្រូវបានប្រើប្រាស់ ដើម្បីផ្តល់ជាសេវាកម្ម ឬក៏ជាសាមញ្ញនោះត្រូវបានលក់ដូរក្នុងតំលៃខ្ពស់ (ការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម)។ ប្រសិនបើវត្ថុធាតុដើមទាំងអស់ដែលត្រូវការនោះមានបំរុងជាស្រេចពេញមួយឆ្នាំ ការវាយតំលៃត្រូវទទួលបានកំរិតខ្ពស់។ ក៏ប៉ុន្តែផ្ទុយទៅវិញ ប្រសិនបើវត្ថុធាតុដើមនោះពុំមានគ្រប់គ្រាន់ ឬប្រែប្រួលឡើងចុះតាមរដូវនោះ ការវាយតំលៃត្រូវទទួលបានកំរិតទាបតាមលំដាប់លំដោយទៅវិញ។
- **ធនធានហិរញ្ញវត្ថុ:** ដូចជា ការចាប់ផ្តើមវិនិយោគដំបូង និងទុនបង្វិល: នៅពេលចាប់ធ្វើអាជីវកម្មថ្មី ពួកគេពិតជាត្រូវការធនធានហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីយកទៅវិនិយោគ ដូចជា ទិញគ្រឿងឧបករណ៍ ទិញដី ឬចំណាយសំរាប់ការចាប់ផ្តើមដំបូង ជាដើម។ ធនធានទាំងនេះអាចផ្តល់អោយបានតាមរយៈការខ្ចី ឬជួល។ ចំណែកឯសាច់ប្រាក់/លុយ គឺជាសេចក្តីត្រូវការយ៉ាងចាំបាច់សំរាប់ជាទុនបង្វិលនៅក្នុងសកម្មភាពដំណើរការអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃ ដូចជា លុយសំរាប់ទិញវត្ថុធាតុដើម បើកប្រាក់ឈ្នួល ប្រាក់ខែអោយបុគ្គលិកនិងទិញសំភារៈផ្សេងៗ។ ប្រសិនបើសិក្ខាកាមគិតថា គេមានលុយគ្រប់គ្រាន់សំរាប់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនេះ នោះគេនឹងទទួលបានការវាយតំលៃខ្ពស់ (☺☺)។ ក៏ប៉ុន្តែ ផ្ទុយទៅវិញ ប្រសិនបើពួកគាត់ពុំមានអ្វីទាំងអស់ (ដូចជា លុយ ឬប្រាក់សន្សំ) នោះទេ នោះគេនឹងទទួលបានការវាយតំលៃទាប (☹☹)។

សេចក្តីត្រូវការ: សេចក្តីត្រូវការជាផលិតផល ឬជាសេវាកម្មដែលអតិថិជនកំពុងស្វែងរក។ នៅពេលពិចារណាអំពីចំនុចនៃតំរូវការ វាជាការសំខាន់ណាស់ដែលយើងត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើកំរិតនៃការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារមូលដ្ឋាន ទំហំនៃតំរូវការដែលអាចបំពេញដោយការប្រើជំនាញប្រពៃណី ឬជំនាញមិនមែនប្រពៃណី និងតំរូវការដែលគេបានគិតទុកពីសំណាក់បុគ្គលម្នាក់ៗ ស្ថាប័ន ឬក៏អាជីវកម្មដទៃទៀត។ ទំហំតំរូវការ គឺជាប់ទាក់ទងផងដែរទៅនិងកំលាំងទិញរបស់អតិថិជន ពួកគេអាចមានតំរូវការជាផលិតផល ឬជាសេវាកម្ម ប៉ុន្តែគេគ្មានលុយទិញវា។ នៅក្នុងករណីនេះ តំរូវការពិតប្រាកដគឺមានតិចតួច។ ព័តិមានលំអិតបន្ថែមទៀតអំពីតំរូវការនេះ អាចរកឃើញនៅក្នុងលំហាត់ទី១៥។

សូមពន្យល់ថា សំរាប់លក្ខណះវិនិច្ឆ័យនីមួយៗ លោកអ្នកត្រូវដាក់រូបមុខញញឹមអោយបានច្រើន រីឯមុខកំសត់វិញគួរតែដាក់វាអោយកាន់តែតិច កាន់តែប្រសើរ តាមតែការចាំបាច់ អាស្រ័យទៅតាមទំហំលក្ខណះវិនិច្ឆ័យដែលអ្នកពេញចិត្ត។ គំនិតអាជីវកម្មទាំងឡាយណាដែលទទួលបានមុខញញឹមច្រើនជាងគេ ត្រូវបានគេវិនិច្ឆ័យថានឹងអាចធ្វើទៅបាន។ ផ្ទុយទៅវិញ លក្ខណះវិនិច្ឆ័យទាំងឡាយណាដែលទទួលបានមុខញញឹមតិច ឬសូម្បីតែបន្តិចក៏គ្មានសោះ ឬទទួលបានមុខកំសត់ច្រើននោះ វាបង្ហាញពីការលំបាកនៅក្នុងការរកគំនិតអភិវឌ្ឍផលិតផល ឬសេវាកម្ម។

ការវាយតំលៃធ្វើឡើងទៅតាមកំរិតលក្ខណះវិនិច្ឆ័យដូចតទៅ:

☺☺	☺	😐	☹	☹☹

ឧទាហរណ៍ : យោងទៅតាមការជ្រើសរើសលក្ខណះវិនិច្ឆ័យ ស្តីពី ‘សេចក្តីត្រូវការ’ រូបមុខមិនសប្បាយចិត្ត២ (☹☹ នៅកូឡោនខាងស្តាំ) បង្ហាញពីការគ្មានតំរូវការទាល់តែសោះទៅលើផលិតផល ឬសេវា ហើយរូបមុខសប្បាយចិត្ត២ (☺☺នៅកូឡោនខាងឆ្វេង) បង្ហាញពីការមានតំរូវការខ្ពស់នៅគ្រប់ពេលទាំងអស់ (មានតំរូវការខ្ពស់ពេញមួយឆ្នាំ មិនមែនតាមរដូវកាល ឬមានការឡើងចុះឡើយ)។ ជាធម្មតា ការវាយតំលៃគឺអោយចន្លោះពីរូបមុខមិនសប្បាយចិត្តមួយ(☹) និងរូបមុខសប្បាយចិត្តមួយ(☺)។

សុំអោយក្រុមធ្វើការជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្មចំនួនបីប្រភេទ។ វាប្រហែលជាចាំបាច់ត្រូវពន្យល់ឡើងវិញពីកំរិតនៃការវាយតំលៃ។

ជំហានទី៤ - ពី៣០ ទៅ ៤៥នាទី

សុំអោយក្រុមឡើងមកបង្ហាញពីគំនិតធ្វើគំរោងដែលខ្លួន/ក្រុមចូលចិត្ត ហើយបង្ហាញពីការវាយតំលៃរបស់ក្រុមគេដោយដាក់រូប'មុខ' ។ សុំអោយសិក្ខាកាមដទៃទៀតផ្តល់ជាមតិយោបល់លើការវាយតំលៃកន្លងមក។ ដំណើរការផ្តល់ព័ត៌មានត្រឡប់ដូចគ្នា គួរយកទៅអនុវត្តសំរាប់ក្រុមនីមួយៗ។ នៅក្នុងន័យនេះបទពិសោធន៍របស់សិក្ខាកាម អាចយកមកប្រើប្រាស់ ដើម្បីជួយដល់ក្រុមក្នុងការវាយតំលៃគំនិតអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនឡើងវិញ។ ចូរប្រាកដថា អ្នកដែលឡើងរាយការណ៍នេះ ត្រូវចេះទាញហេតុផលសំខាន់ៗ លើកយកមកពិភាក្សាផង។

សូមរើសយកគំនិតសរិតសំរាំងណាមួយសំរាប់ក្រុមនីមួយៗលើកមកបង្ហាញក្រុមធំ។ ក្នុងនាមជាគ្រូសំរបសំរួលក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាល ត្រូវព្យាយាមបង្កើតអោយមានតុល្យភាពរវាងសិក្ខាកាមដែលមានការអៀនខ្មាស់ ដែលមិនងាយបញ្ចេញមតិ ឬរិះគន់គំនិតធ្វើគំរោងរបស់សិក្ខាកាមដទៃ និងសិក្ខាកាមដែលនិយាយតតសំថៃ និងសិក្ខាកាមដែលនិយាយច្រើន អាចនឹងរិះគន់វាយប្រហារគំនិតរបស់សិក្ខាកាមដទៃទៀត។

កំឡុងពេលដំណើរការនេះ សមាជិកក្រុមបណ្តុះបណ្តាលម្នាក់ ឬពីរនាក់គួរបន្ថែមពិន្ទុទៅលើការវាយតំលៃគំនិតអាជីវកម្មនីមួយៗ ហើយធ្វើការបូកសរុបពិន្ទុនៅក្នុងកូឡោនទាំងសងខាងក្នុងក្រដាសផ្ទាំងធំ។ ប្រសិនបើមានសិក្ខាកាមណាចង់បានលទ្ធផលដែលបានលើកឡើងនេះ យើងត្រូវថតចំលងនៅលើក្រដាស A4 ហើយចែកជូនពួកគេ។

ជំហានទី៥ - ១០ នាទី

សូមផ្តល់ពេលវេលាដល់សិក្ខាកាម រិះគិតម្តងទៀតអំពីគំនិតអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ដោយយកមតិយោបល់ទាំងអស់មកថ្លឹងថ្លែងមើល។ ប្រសិនបើមានការងឿងឆ្ងល់អំពីគំនិតដែលបានជ្រើសរើសនេះ ក្រុមអាចត្រឡប់ទៅមើលគំនិតអាជីវកម្មដែលបានជ្រើសរើសដាក់លេខ២ ឬលេខ៣ កំឡុងជំហានទី២ ហើយពិនិត្យមើលដំណើរការនេះឡើងវិញជាមួយនិងគំនិតអាជីវកម្មដទៃទៀត។

សូមផ្តល់ពេលអោយពួកគេបញ្ចប់លំហាត់នេះ ដូចនេះ ក្រុមនីមួយៗ(ឬបុគ្គលម្នាក់ៗ) អាចជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្ម ដែលពួកគេត្រូវធ្វើការអភិវឌ្ឍន៍បន្ថែមទៀតកំឡុងពេលវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ។ ក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាល និងសិក្ខាកាមដែលមានបទពិសោធន៍អាចជួយណែនាំអំពីដំណើរការនេះទៅក្រុមការងារដទៃទៀត។

ជំហានទី៦ - ១០នាទី

សុំអោយសិក្ខាកាមមើលពិន្ទុវាយតំលៃរបស់ខ្លួនឡើងវិញនៅក្នុងក្រុមតូច ហើយកែសំរួលការផ្តល់ពិន្ទុនេះ ទៅតាមការវាយតំលៃចុងក្រោយរបស់ខ្លួន។ នៅត្រង់ចំនុចនេះ ចូរលើកឡើងពីរបស់ដែលគេហៅថា “**ភាពប្រថុយប្រថានដែលជាឃាតករ (Killer risks)**” ដែលទំនងជាអាចរារាំងដល់ដំណើរការអាជីវកម្មទាំងមូល ទោះបីជាមានសញ្ញាថា ពួកគេអាចទទួលបានការវាយតំលៃខ្ពស់ ឬមធ្យមនៅដំណាក់កាលចាប់ផ្តើមក៏ដោយ។

ឧទាហរណ៍អំពី (ភាពប្រថុយប្រថានដែលជាឃាតករ) Killer risk: ផលិតផលសិប្បកម្មត្រូវបានលក់អោយឈ្មួញកណ្តាល ឬអន្តរការីផ្តាច់មុខតែម្នាក់គត់។ នៅក្នុងស្ថានភាពដូចនេះ ឈ្មួញកណ្តាល (ភ្នាក់ងារ ឬអ្នកចែកចាយ) " គឺជា " ទីផ្សារពិតប្រាកដរបស់អ្នកហើយ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ធាតុពិត ផលិតករពឹងអាស្រ័យទៅលើទីផ្សារដែលនៅឆ្ងាយៗផ្សេងទៀត ជាទីផ្សារដែលគាត់មិនធ្លាប់ស្គាល់ពីមុនមកសោះ (ដូចជា អតិថិជនមកពីបរទេស) គឺជាពួកដែលមានតំរូវការពិតប្រាកដទៅលើផលិតផលរបស់គាត់។ ក្នុងករណីមានវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច ឬអាចជួបប្រទះនិន្នាការ និងការចេញម៉ូតថ្មីនៅក្នុងទីផ្សារនេះ នៅពេលនោះភ្នាក់ងារ ឬអ្នកចែកចាយ (ឈ្មួញកណ្តាល) ទាំងនេះអាចបាត់បង់អាជីវកម្មរបស់គេ ហើយជាលទ្ធផល ផលិតករវិញក៏ដូចគ្នាអញ្ចឹងដែរ)!។ ក្រុមអ្នកបណ្តុះបណ្តាលអាចលើកឡើងផងដែរ អំពីបញ្ហានៃការប្រកួតប្រជែង វាជាបញ្ហាដ៏សំខាន់មួយ នៅក្នុងសហគ្រាសរបស់ស្ត្រី និងការអភិវឌ្ឍន៍សហគមន៍។ វានឹងកើតឡើងនៅពេលក្រោយ គឺកំឡុងពេលនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវទីផ្សារ រីឯសិក្ខាកាមវិញគួរតែចាប់ផ្តើមគិតគូរអំពីអ្នកប្រកួតប្រជែងនេះ ផងដែរ។

ជំហានទី៧ - ១៥នាទី

ទាញសេចក្តីសន្និដ្ឋានពីលំហាត់ជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ ដោយអោយសិក្ខាកាមចែករំលែកទស្សនៈរបស់ខ្លួនទៅលើលទ្ធផលលំហាត់នេះ រួមមាន ទស្សនៈទាក់ទងទៅនឹងភាពប្រថុយប្រថានដែលអាចកើតមានឡើង (នៅក្នុងជំហានទី៦)។ សូមកុំបង្កើតអោយមានចំណាប់អារម្មណ៍ថាលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យទាំងនេះបានផ្តល់ជាចំលើយចុងក្រោយចំពោះសំណួរទាំងអស់នោះអោយសោះ។ ទាំងនេះគ្រាន់តែជាការវាយតំលៃជាក់ស្តែងអំពីទស្សនៈវិស័យ សំរាប់ភាពជោគជ័យនៅក្នុងទីផ្សារតែប៉ុណ្ណោះ។ វានៅមានការងារជាច្រើនទៀតដែលយើងត្រូវរៀនសូត្រអំពីយន្តការទីផ្សារកំឡុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ ហេតុនេះ គំនិតគំរោងដែលបានកំណត់នោះ គ្រាន់តែជាចំណុចឈានចូលទៅវគ្គបណ្តុះបណ្តាលក្រោយៗទៀត តែប៉ុណ្ណោះ។

ចូរធ្វើសេចក្តីសន្និដ្ឋានលើលំហាត់នេះ ដោយយោងទៅតាមជំហានក្រោយៗក្នុងពេលបណ្តុះបណ្តាលដែលនឹងជជែកពិភាក្សាកាន់តែស៊ីជំរៅបន្ថែមទៀតអំពីរបៀបដំណើរការ ទីផ្សារ ជាក់ស្តែង។ សិក្ខាកាមគ្រប់គ្នាបានដឹងហើយពីនិយមន័យនៃពាក្យ **ផ្សារ:** ផ្សារគឺជាកន្លែងសំរាប់ដាក់លក់ផលិតផល និងសេវាកម្ម។ ចូរពន្យល់ថា ទស្សនៈទីផ្សារ ត្រូវបានគេកំពុងប្រើនៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មក្នុងពិភពលោកយើងនេះ ដែលជាទស្សនៈទូទៅមួយសំដៅទៅលើ**ការលក់** ដែលជាផ្នែកមួយរបស់អាជីវកម្ម។ នៅក្នុងទីផ្សារមាន "ច្បាប់គោល" និង "យន្តការ" សំរាប់ការប្រកបសកម្មភាពជំនួញជួញដូរគ្រប់ប្រភេទ ហើយវាក៏បានក្លាយទៅជាតំរូវការទីផ្សារខ្ពស់បំផុតដែលកំណត់ពីភាពជោគជ័យ ឬបរាជ័យរបស់គំរោង។ សូមរំលឹកដល់សិក្ខាកាមថា តំរូវការដែលបានធ្វើការវាយតំលៃក្នុងពេលធ្វើ លំហាត់នេះ នៅមានការខ្វះខាត "ការពិតដែលមានទំនុកចិត្ត និងតួលេខ" ដូចជា ការសិក្សាស្រាវជ្រាវទីផ្សារ តាមរយៈការធ្វើសំភាសន៍ មតិរបស់សហគ្រិនដែលមានសកម្មភាពនៅលើទីផ្សារ ឬការវិភាគស្ថិតិ។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី៣៥

តារាងជ្រើសរើសគំនិតអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ
Micro-Screening Chart

ចូរប្រើនិមិត្តសញ្ញា ដូចតទៅនេះ

☺☺ ល្អណាស់ ឬវិជ្ជមាន (+)

☺ ល្អ ឬសមរម្យ

😐 ធម្មតា (មិនល្អ មិនអាក្រក់)

☹ ពិបាក ឬអវិជ្ជមាន (-)

☹☹ ពិបាកណាស់ ឬអវិជ្ជមាន (-)

ឈ្មោះគំនិតអាជីវកម្ម	ជំនាញ និង សមត្ថភាព	ឧបករណ៍ដែលបំរុងទុកប្រើ	ការប្រើប្រាស់ ឬការទទួលបានវត្ថុធាតុដើម	ធនធានហិរញ្ញវត្ថុ (ការចាប់ផ្តើមទុនបង្វិល)	តំរូវការគ្រប់គ្រាន់

លំហាត់ទី១៤: មានច្រើនតែរើសយកមួយ (Many in One)

គោលដៅ

- ដើម្បីកំណត់ និងបង្កើតគំនិតអាជីវកម្ម (ចាប់ពីគំនិតទូទៅ ទៅគំនិតជាក់លាក់ និងផ្ទុយមកវិញ)។
- ដើម្បីជំរុញអោយមានគំនិតច្នៃប្រឌិត។

ការរៀបចំបន្ទប់រៀន: រៀបចំកន្លែងអង្គុយជារៀងអក្សរ U

រយៈពេល: ៣០នាទី

សំភារៈ: ក្រដាសផ្ទាំងធំ ឬក្តារខៀន

ប្រើ សន្លឹកផ្លាស្ទិក Transparency ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ: មានច្រើនតែរើសយកមួយ-លើកឧទាហរណ៍

ទំនាក់ទំនងវគ្គសិក្សា

ការផ្លាស់ប្តូរលំហាត់ទី២០ ស្តីពី ផលិតផលកាន់តែច្រើន កាន់តែប្រសើរ: គំរូ SCAMPER នៅក្នុងមេរៀន ៣.៣។

កំណត់ចំណាំសំរាប់អ្នកបណ្តុះបណ្តាល

លំហាត់បំផុសគំនិតនេះ ដំណើរការទៅដោយរើសយកវត្ថុមួយមកបង្ហាញ ឧទាហរណ៍ ផ្លែដូង១ ផ្លែចេក១ ត្រី១ កៅអី១ ឬពែង១ ហើយសុំអោយសិក្ខាកាមបង្កើតគំនិតអាជីវកម្មបន្ថែមទៀត ដោយរាយឈ្មោះវត្ថុ ឬផលិតផលទាំងនោះ អោយបានច្រើនទាំងផលិតផលជាក់លាក់ ទាំងផលិតផលទូទៅ។ បន្ទាប់មកចាប់ផ្តើមបំភ្លឺអំពីដំណើរការនៃការបំផុសគំនិតជាមួយនិងផលិតផល ដែលសិក្ខាកាមធ្លាប់បានស្គាល់ ដូចជា ផលិតផលកសិកម្ម (ផ្លែឈើ ឬផ្សិត) ឈើ ឬស្សី ឬផលិតផលដែលធ្វើពីអំបោះ/សូត្រ កៅអី កៅអីផ្អែក ជើងម៉ា កន្ទេល ឬវត្ថុសាមញ្ញៗផ្សេងទៀត ដែលសិក្ខាកាមអាចរកនឹកឃើញដោយងាយៗ។

ប្លង់ថ្នាក់សិក្សា

ជំហានទី១ - ១០នាទី

ពន្យល់គំនិត ‘ការដើរឡើងជណ្តើរ និងចុះជណ្តើរ’ ដែលប្រៀបប្រដូចទៅនឹងឧបករណ៍សំរាប់បង្កើតគំនិតថ្មី ដែលផ្លាស់ប្តូរចុះឡើងរវាងគំនិតទូទៅ និងគំនិងអរូបី រវាងផលិតផលជាក់លាក់ និងផលិតផលរូបីណាមួយ ។ ផ្តល់ឧទាហរណ៍មួយ ក្នុងចំណោមឧទាហរណ៍ពីរខាងក្រោមនេះ ដែលបង្ហាញថាតើផលិតផលទាំងឡាយដែលស្ថិតនៅលើកាំជណ្តើរចុះក្រោម អាចប្រើប្រាស់ជាគ្រឿងសំរាប់ផលិតផលទាំងឡាយ ដែលស្ថិតនៅលើកាំជណ្តើរឡើងលើបានយ៉ាងណាខ្លះ?

ជំហានទី២ - ១០នាទី

បង្ហាញឧទាហរណ៍ផ្សេងទៀតដែលទាក់ទងទៅនឹង ‘ការចុះជណ្តើរ’ ដល់សិក្ខាកាម ។ បើសិនជាអ្នកជ្រើសយក ‘ដបធ្វើអំពីកែវមួយ’ ដើម្បីលើកឡើងឧទាហរណ៍ជាច្រើនសំរាប់ទស្សនៈ ‘ការដើរចុះជណ្តើរ’ អាចរួមមាន: ដបទឹកក្រូច ដបដាក់ហ្កាសចំអិនអាហារ ដបថ្នាំពេទ្យ ។ល។ យើងក៏អាចលើកឧទាហរណ៍ បន្ថែមទៀតផងដែរ ដោយផ្លាស់ប្តូរវត្ថុធាតុសំរាប់ធ្វើដបនេះ ដូចជា ដបដាក់ទឹកធ្វើអំពីបំពង់ឫស្សី ឬដបធ្វើពីជ័រប្លាស្ទិក។ ជាងនេះទៅទៀត គេអាចនិយាយដល់ទំហំរបស់ដប (តូច ធំ) ពណ៌ ផ្លាកសំគាល់ ជារបស់ចាស់ ឬរបស់កែច្នៃឡើងវិញសំរាប់ប្រើប្រាស់នៅក្នុងផ្ទះ ឬនៅការិយាល័យ ។ល។

បន្ទាប់មក យើងបន្តបង្ហាញឧទាហរណ៍ដែលទាក់ទងនឹងទស្សនៈ "ការឡើងជណ្តើរ" ដល់សិក្ខាកាមទៀត: បើសិនសិក្ខាកាមសំរេចចិត្តថា លើកយកដបមកធ្វើជាឧទាហរណ៍ដដែលនោះ គេអាចនិយាយអំពីលក្ខណៈទូទៅរបស់ផលិតផល ដូចជា: សំរាប់ច្រកវត្ថុធាតុរាវ ឬសំរាប់យកទៅធ្វើជាដបថ្មីឡើងវិញ។ សួរបន្តទៀតថា តើមានអ្វីទៀតដែលអាចជាឧទាហរណ៍ ក្នុងទស្សនៈនៃ "ការឡើងជណ្តើរ" ដែលបង្កើតបានជាទស្សនៈទូទៅ គំនិតអរូបី ឬជាក្រុមនៃផលិតផលនេះ ។ ឧទាហរណ៍អាចជាដបសំរាប់ចែកចាយទឹកដោះគោដល់សាលារៀន ឬជាវត្ថុដែលជួយដល់ការកាត់បន្ថយកាកសំណល់ (ពីព្រោះគេអាចយកវាទៅកែច្នៃ ធ្វើជាថ្មីវិញបាន) ។

សង្ខេបគោលការណ៍នៃទស្សនៈ "ដើរចុះជណ្តើរ" និង "ដើរឡើងជណ្តើរ" ដោយឆ្លាស់គ្នារវាងក៏រិតនៃភាពអរូបី។ ការដើរចុះជណ្តើរមានន័យថា យើងនឹងរកឃើញនូវប្រភេទជាក់លាក់ និងរូបីនៃផលិតផល ឧទាហរណ៍ កែវដាក់ភេសជ្ជៈមួយដែលធ្វើពីផ្លាស្ទិក កន្ត្រកឫស្សី (ធ្វើនៅមូលដ្ឋាន) សំរាប់ដាក់អំណោយ ប្រអប់ឈើសំរាប់ផ្ទុក និង ដឹកជញ្ជូនបន្លែ ។ ទស្សនៈ "ការដើរឡើងជណ្តើរ" មានន័យថា គំនិតនោះ នឹងមានលក្ខណៈអរូបី និងទូទៅជាង។ ឧទាហរណ៍បើយើងជ្រើសរើសយកកែវដាក់ទឹកដដែលយើងអាចនិយាយបានថា កែវនេះតូច អាចដាក់វត្ថុផ្សេងៗ នៅក្នុងផ្ទះបាយ (មិនមែនសំរាប់តែដាក់វត្ថុរាវនោះទេ)។ ហើយបើយើងឡើងជណ្តើរទៅលើទៀត យើងអាចគិតថា កែវនេះវាជាមធ្យោបាយសំរាប់វេចខ្ចប់អ្វីមួយ។ បើយើងនិយាយថា វាអាចកែច្នៃធ្វើជាថ្មីបាននោះ (recyclable) យើងនឹងនឹកឃើញដល់ការកាត់បន្ថយកាកសំណល់ ឬក៏នឹកឃើញដល់សក្តានុពលនៃមធ្យោបាយទាំងឡាយសំរាប់ជំនួសការនាំចូលនូវទំនិញសំយោគ (synthetic) ដោយប្រើប្រាស់វត្ថុធាតុដើមក្នុងស្រុក។

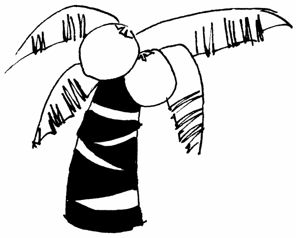
ជំហានទី៣ - ១០នាទី

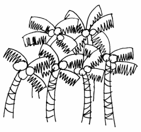
សរុបមក បង្ហាញអោយឃើញថា ឧបករណ៍នេះជួយធ្វើអោយអ្នកចេះបង្កើតនូវគំនិតអាជីវកម្មថ្មីៗដែលអ្នកមិនដែលនឹកឃើញសោះពីមុនមក។ វាអាចធ្វើអោយអ្នករកឃើញនូវទស្សនៈដែលអ្នកមិនដែលបានដឹងពីមុនមក។ សុំអោយសិក្ខាកាមយកឧបករណ៍នេះទៅប្រើ នៅពេលដែលគេត្រឡប់ទៅផ្ទះវិញ ឧទាហរណ៍ ពួកគេអាចធ្វើការបំផុសគំនិត នៅខណៈដែលគេធ្វើការងារអ្វីមួយនៅផ្ទះ។

ជំនួយការបណ្តុះបណ្តាលទី៣៦

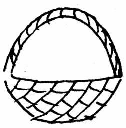
ឧទាហរណ៍ : មានច្រើនតែរើសយកមួយ
Many in One: Examples

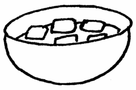
ជ្រើសរើសវត្ថុមួយដែលមានស្រាប់ ចូរចាប់ផ្តើមពីៈ ឧទាហរណ៍ : ដើមដូង១

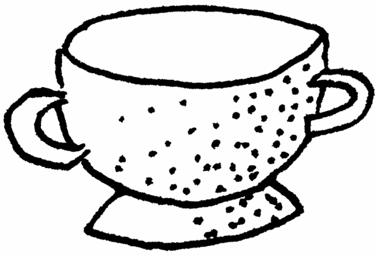




- ការប្រើជី
- ធនធានកសិកម្មដែលប្រើបានច្រើនមុខ (ដើមចេក)
- ការដាំដូង
- ដើមដូង
- យកដើមដូងសង់ផ្ទះ
- យកសំបកដូងធ្វើកន្ទេល និងធ្វើអុសដុត
- យកស្លឹកដូងប្រក់ផ្ទះ និងធ្វើកញ្ជើ/កន្ត្រក
- យកផ្លែដូងស្លការី
- យកទឹកដូងផឹក
- យកដំណាប់ផ្លែដូងធ្វើបង្អែមសំរាប់ពិធីជប់លៀង







ជ្រើសរើសវត្ថុមួយដែលមានស្រាប់ ដើម្បីជាកិច្ចចាប់ផ្តើមពីៈ ឧទាហរណ៍ : ពែង១

- រូបរាងខាងក្នុងពែង
- សំរាប់ដាក់របស់គ្រប់ប្រភេទ
- ប្រដាប់ដាក់របស់តូចៗ
- ចូដាក់ភេសជ្ជៈ
- ពែង១
- ពែងដាក់ទឹកក្តៅ
- ពែងដាក់ទឹកក្តៅនិងទឹកត្រជាក់
- ម្តាយរបស់ខ្ញុំចូលចិត្តពែងតែ

-----ចប់មេរៀន ៣.១-----