ការបញ្ចៀសការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ

សៀវភៅណែនាំសម្រាប់សហគមន៍ អំពីការចរចា និងការតស៊ូមតិ

សម្រាប់អ្នកសម្របសម្រួល

បោះពុម្ពសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា

អង្គការ សមធម៌កម្ពុជា
equitable cambodia

idi
inclusive development international

ការបញ្ចៀសការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំ

សៀវភៅណែនាំសម្រាប់សហគមន៍

អំពីការចរចា និងការតស៊ូមតិ

សៀវភៅណែនាំសម្រាប់អ្នកសម្របសម្រួល

បោះពុម្ពសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា

បោះពុម្ពដោយ អង្គការសមធម៌កម្ពុជា និងអង្គការអន្តរជាតិការអភិវឌ្ឍដែលមានការចូលរួម

រក្សាសិទ្ធិគ្រប់បែបយ៉ាងឆ្នាំ២០១៤ ដោយអង្គការសមធម៌កម្ពុជា និងអង្គការអន្តរជាតិការអភិវឌ្ឍដែលមានការចូលរួម

បញ្ចៀសការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ៖ សៀវភៅណែនាំសម្រាប់សហគមន៍អំពី ការចរចា និងការតស៊ូមតិ

បោះពុម្ពសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា

សៀវភៅណែនាំសម្រាប់អ្នកសម្របសម្រួល

បោះពុម្ពលើកទី១៖ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៤

យើងលើកទឹកចិត្តឲ្យអ្នកដទៃថតចម្លង ផលិតឡើងវិញ ឬយកលំនាំតាម ផ្នែកខ្លះ ឬគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់នៃសៀវភៅនេះ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការមូលដ្ឋានចំពោះតែក្នុងករណីដែលផ្នែកទាំងឡាយដែលត្រូវបានផលិតឡើងវិញនោះ មានយោងទៅនឹងសៀវភៅច្បាប់ដើម និងត្រូវចែកចាយក្នុងគោលបំណងមិនស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ។ អង្គការ ឬបុគ្គលណាក៏ដោយ ដែលចង់ថតចម្លង ផលិតឡើងវិញ ឬយកលំនាំតាមនូវផ្នែកខ្លះ ឬគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់នៃសៀវភៅនេះ ក្នុងគោលបំណងធ្វើពាណិជ្ជកម្មត្រូវតែសុំការអនុញ្ញាតពីអ្នកផលិត និងអ្នកនិពន្ធជាមុនសិន។

មុនពេលនឹងចាប់ផ្តើមបកប្រែ ឬយកលំនាំតាមសៀវភៅនេះ ឬខ្លឹមសាររបស់វា សូមទាក់ទងអ្នកបោះពុម្ពសៀវភៅនេះ ដើម្បីស្នើសុំយោបល់ ដើម្បីធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពព័ត៌មាននៅក្នុងសៀវភៅនេះ និងដើម្បីជៀសវាងកិច្ចប្រឹងប្រែងដែលជាន់គ្នា។ សូមផ្ញើមកអ្នកបោះពុម្ពនូវឯកសារថតចម្លងទាំងឡាយណា ដែលបានដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅនេះយកទៅប្រើប្រាស់។

អំពីអ្នកបោះពុម្ព

អង្គការសមធម៌កម្ពុជា គឺជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា (ខេមរអង្គការ)មួយដែលធ្វើការដើម្បីលើកកម្ពស់ការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយសមធម៌ និងឲ្យមានការយល់ដឹងកាន់តែប្រសើរឡើងអំពីសិទ្ធិមនុស្សនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាតាមរយៈការស្រាវជ្រាវ ការស្វែងរកការគាំទ្រដោយផ្អែកលើភស្តុតាង ការពង្រឹងអំណាចសហគមន៍ និងការចងក្រងសហគមន៍។ គោលដៅរយៈពេលវែងរបស់អង្គការសមធម៌កម្ពុជាគឺ ប្រែក្លាយគំរូនៃការអភិវឌ្ឍជាតិឲ្យទៅជាការអភិវឌ្ឍដែលគោរព ការពារ និងប្រតិបត្តិសិទ្ធិរបស់ប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជា កាន់តែច្រើនឡើងៗ ។

អង្គការអន្តរជាតិការអភិវឌ្ឍដែលមានការចូលរួម គឺជាអង្គការដែលធ្វើការដើម្បីឲ្យធ្វើប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិកាន់តែមានភាពយុត្តិធម៌ និងមានការចូលរួម តាមរយៈ សំណុំរឿងសង្គម និងការតស៊ូមតិគោលនយោបាយ។ អង្គការអន្តរជាតិការអភិវឌ្ឍដែលមានការចូលរួមធ្វើការដើម្បីពង្រឹងបទបញ្ញត្តិសិទ្ធិមនុស្ស និងគណនេយ្យភាពនៃសារជីវកម្ម ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ និងភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍ទាំងឡាយ។

សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមទំនាក់ទំនង៖

អង្គការសមធម៌កម្ពុជា
ផ្ទះលេខ៥៥ ផ្លូវលេខ១០១, សង្កាត់បឹងត្របែក ខណ្ឌចំការមន
រាជធានីភ្នំពេញ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
អ៊ីមែល៖ office@equitablecambodia.org
គេហទំព័រ : www.equitablecambodia.org

អង្គការអន្តរជាតិការអភិវឌ្ឍដែលមានការចូលរួម
២៣៥៣២ ផ្លូវកាឡាបាសាស បន្ទប់ អេ
ក្រុងកាឡាបាសាស រដ្ឋកាលីហ្វរញ៉ា លេខកូដតំបន់៩១៣០២
សហរដ្ឋអាមេរិក
អ៊ីមែល៖ info@inclusivedevelopment.net
គេហទំព័រ : www. inclusivedevelopment.net

សេចក្ដីថ្លែងអំណរគុណ

ការបញ្ចៀសការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំ៖ សៀវភៅណែនាំសម្រាប់សហគមន៍អំពីការចរចា និងការតស៊ូមតិ ត្រូវបាននិពន្ធដោយអ្នកស្រី ណាតាលី ប៊ុលហ្គាស្គី ដោយមានការចូលរួមចំណែកដោយលោក ដេវីដ ព្រេដ និងលោក ថត វាសែល។ សៀវភៅណែនាំនេះត្រូវបានកែសម្រួលដោយលោក ដេវីដ ព្រេដ។

រចនាក្រប និងរចនាបន្ថែមផ្សេងៗដោយ៖ ចាន់ វិចិត្រ
រូបភាព៖ ផល ផូរិសិទ្ធិ និង ង៉ែត សុភា
ក្រុមបកប្រែ៖ សេក សុខា ប៊ុន មករា និង យ៉ាន វុត្ថា

យើងក៏សូមថ្លែងអំណរគុណដល់លោក ប៊ុន មករា និង ម៉ាក គ្រីម្សឌីច ដែលបានត្រួតពិនិត្យ និងផ្ដល់យោបល់ទៅលើសេចក្ដីព្រាង និងក្រុមការងាររបស់កម្មវិធី អប់រំ និងផ្សព្វផ្សាយច្បាប់សម្រាប់សហគមន៍របស់អង្គការសមធម៌កម្ពុជា (ប៊ុន មករា យ៉ាន វុត្ថា រស់ សុធីតា ប៉ាត ណារី លឹម បូរិន និល សុខហេង សាន វិច្ឆិកា ម៉ុល និម្មិត្ត និងស៊ី វ៉ាន់ ធា) ដែលធ្វើការបង្រៀនសាកល្បង ទៅលើសៀវភៅណែនាំនេះ ជាមួយនឹងដៃគូរដែលជាសហគមន៍របស់ពួកគេ។

យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះតំណាងសហគមន៍ដែលចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលសាកល្បង និងបានផ្ដល់មតិយោបល់គ្រឡប់ដ៏មានតម្លៃទៅលើមេរៀន។

ការបោះពុម្ពនេះត្រូវបានឧបត្ថម្ភដោយ ឌាកូនា(Diakonia), និងមូលនិធិផ្លែណិតវៀល័រ (Planet Wheeler Foundation), មូលនិធិម៉ាក់ណៃ (McKnight Foundation), ជំនួយវិហារដាណឺម៉ាក (DanChurchAid) និងមូលនិធិបើកទូលាយ (Open Society Foundation)។ រាល់គំនិតដែលបានសរសេរនៅក្នុងសៀវភៅនេះគឺជាគំនិតយោបល់របស់អង្គការសមធម៌កម្ពុជា និងអង្គការអន្តរជាតិការអភិវឌ្ឍដែលមានការចូលរួមផ្ទាល់ មិនតំណាងអោយអង្គការទាំងឡាយដែលបានឧបត្ថម្ភលើការបោះពុម្ពនេះទេ។

មាតិកា

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ
សេចក្តីផ្តើម
សេចក្តីណែនាំពីការប្រើប្រាស់សៀវភៅ ១
សេចក្តីណែនាំអំពីការចរចា និងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ ២៧
មេរៀនទី១៖ ការណែនាំអំពីការចរចានិងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ ២៨
ការត្រៀមខ្លួន និងព័ត៌មាន ៣៩
មេរៀនទី២៖ ការប្រមូលផ្តុំព័ត៌មាន ៤០
មេរៀនទី៣៖ ការស្វែងយល់អំពីផលប្រយោជន៍របស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ ៥៨
ជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង ៧១
មេរៀនទី៤៖ ការបង្កើតជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង ៧២
មេរៀនទី៥៖ ឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង និងតម្រូវការ ៩០
ច្បាប់ គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងផ្សេងៗ ១០៥
មេរៀនទី៦ - ការប្រើប្រាស់មាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក ១០៦
ការបង្កើនអំណាចនៅក្នុងការចរចា ១២៣
មេរៀនទី៧៖ ការប្រមូលផ្តុំអំណាច ១២៤
វិធីសាស្រ្តផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង ១៣៧
មេរៀនទី៨៖ វិធីសាស្រ្តផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនងនៅក្នុងដំណើរការចរចា ១៣៨
កិច្ចប្រជុំចរចា ១៥៣
មេរៀនទី៩៖ ការរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា ១៥៤
មេរៀនទី១០៖ ការទំនាក់ទំនងល្អ ១៦៨
ការការពារសហគមន៍របស់អ្នក ១៧៥
មេរៀនទី ១១ - ការការពារសហគមន៍របស់អ្នកនៅក្នុងការចរចា ១៧៦
យុទ្ធសាស្រ្តចរចារបស់សហគមន៍ ១៩១
មេរៀនទី១២៖ ការអនុវត្ត ការចរចា ១៩២
សន្ទានុក្រម ២១១

សេចក្ដីផ្ដើម

មានគ្រួសារកម្ពុជាក្រីក្រជាច្រើនកំពុងតែប្រឈមនឹងហានិភ័យ នៃការផ្លាស់ប្ដូរទីលំនៅដោយបង្ខំពីដី ផ្ទះ និងធនធានទិន្នផលរបស់ពួកគេ។ មានហេតុផលជាច្រើនដែលនាំអោយមានការផ្លាស់ប្ដូទីលំនៅដោយបង្ខំនេះកើតឡើង។ ប្រជាជនត្រូវបានគេបណ្ដេញចេញដើម្បីគម្រោងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខ្នាតធំ ដូចជា ផ្លូវ ផ្លូវរទេះភ្លើង និងវារីអគ្គិសនី ឬក៏សម្រាប់វិនិយោគឯកជន ដូចជា ចំការកសិកម្ម ការអភិវឌ្ឍទេសចរ និងផ្សារទំនើបធំៗ។

ជាទូទៅ ប្រជាជនត្រូវបានគេបណ្ដេញចេញនៅក្នុងនាម "ការអភិវឌ្ឍ" ប៉ុន្តែប្រជាជនដែលត្រូវបានគេបណ្ដេញចេញទាំងអស់នោះ ត្រូវបានគេទុកចោលអោយស្ថិតក្នុងស្ថានភាពអាក្រក់។ សម្រាប់អ្នកដែលត្រូវបានគេបណ្ដេញចេញ ការបណ្ដេញចេញគឺផ្ទុយពីការអភិវឌ្ឍ។ ពួកគេត្រូវបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ពួកគេ និងមុខរបរដែលគេមាននៅផ្ទះរបស់ពួកគេ ពួកគេត្រូវបាត់បង់ប្រព័ន្ធគាំទ្រសហគមន៍ និងជារឿយៗ ពួកគេត្រូវបាត់បង់ការងារ និងការទទួលបានការប្រើប្រាស់ធនធានទាំងឡាយដែលពួកគេពឹងផ្អែកលើ។ ខណៈពេលនោះដែរ កុមារនៃគ្រួសារដែលត្រូវបានគេបណ្ដេញចេញទាំងអស់នោះត្រូវបានបង្ខំអោយឈប់រៀន ដែលធ្វើអោយប៉ះពាល់ដល់អនាគតរបស់ពួកគេ។

នៅពេលដែលសំណងជាថវិកា ត្រូវបានផ្ដល់ទៅអោយអ្នក ដែលត្រូវគេបណ្ដេញចេញ ជាធម្មតា គឺមិនគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីជំនួសអ្វីដែលបានបាត់បង់នោះទេ ដូចច្នេះគ្រួសារដែលត្រូវគេបណ្ដេញចេញបញ្ចប់ដោយការធ្លាក់ចូលទៅក្នុងបំណុល ខណៈពេល ដែលព្យាយាម កសាងជីវភាពរស់នៅរបស់គេឡើងវិញ។

ក្នុងរយៈពេលខ្លី ការបណ្ដេញចេញបង្កើតនូវភាពក្រីក្រ ជាជាងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ។ ការបណ្ដេញនាំអោយមានទំនាស់ អស្ថិរភាពនយោបាយ និងបញ្ហាសង្គមផ្សេងៗ។ វាជាការសំខាន់ដែលត្រូវគិតពី ផលប្រយោជន៍របស់រដ្ឋាភិបាល ក៏ដូចជាផលប្រយោជន៍របស់ប្រជាជន ដើម្បីបញ្ចៀសការបណ្ដេញចេញតាមដែលអាចធ្វើបាន។

ដំណឹងល្អគឺថា រាល់ការបណ្ដេញចេញគឺអាចបញ្ចៀសបាន។ មានជម្រើសជាច្រើនដើម្បីបញ្ចៀសការបណ្ដេញចេញ គឺអាចជាជម្រើស "ឈ្នះ ឈ្នះ" សម្រាប់ភាគីទាំងសង

ខាង ដែលពួកគេអាចបរិច្ចាគអោយគម្រោងអភិវឌ្ឍន៍របស់រដ្ឋាភិបាល និងផែនការវិនិយោគរបស់ក្រុមហ៊ុន ក៏ដូចជាការផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់សហាគមន៍។

សៀវភៅណែនាំនេះ គឺមានគោលបំណងជួយដល់សហាគមន៍ដើម្បីបង្កើត ជំនាញចរចា "យោងលើផលប្រយោជន៍" និងស្វែងយល់ពីរបៀបប្រើប្រាស់លំដាប់នៃយន្តការដើម្បីដោះស្រាយជាមួយនឹងអតុល្យភាពអំណាច រវាងពួកគាត់ និងបុគ្គលដែលកំពុងព្យាយាមយកផ្ទះ ដី និងធនធានរបស់ពួកគាត់។ សៀវភៅនេះអាចមានប្រយោជន៍សម្រាប់សហាគមន៍ដែលប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ ដរាបណា ភាគីម្ខាងទៀតមានចេតនាចរចាជាមួយ។ សៀវភៅនេះក៏អាចជាប្រយោជន៍ដល់សហាគមន៍ដែលទទួលរងការបណ្តេញចេញរួចហើយក្នុងការចរចាដើម្បីរកដំណោះស្រាយ លើផលប៉ះពាល់ដែលពួកគេទទួលបានពីការបណ្តេញចេញ។ សៀវភៅណែនាំនេះ ជម្រុញអោយសហាគមន៍បង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រចរចា ដែលរួមបញ្ចូលទាំងការតស៊ូមតិជាចំនុចសំខាន់ ដើម្បីពង្រឹងជំហររបស់ពួកគាត់។ សហាគមន៍អាចប្រើប្រាស់សៀវភៅណែនាំនេះសម្រាប់ចរចា និងតស៊ូមតិ ដើម្បីរកដំណោះស្រាយផ្សេងៗ ឬជម្រើសផ្សេងៗ ក្រៅពីការបណ្តេញចេញ ដែលធ្វើអោយជីវភាពរបស់សហាគមន៍ទាំងមូលប្រសើរឡើង។

សេចក្តីណែនាំពីការប្រើប្រាស់

សៀវភៅណែនាំសម្រាប់សហគមន៍ស្តីពី ការចរចា និងការតស៊ូមតិ

ការបញ្ចៀសការបណ្តេញចេញ៖ សៀវភៅណែនាំអំពីការចរចា និងការតស៊ូមតិ ត្រូវបានរៀបចំ និងនិពន្ធឡើង សម្រាប់សហគមន៍នានា រួមទាំងអ្នកដែលទទួលបានការអប់រំមានកម្រិត អ្នកដែលមានចំណេះដឹងតិចតួច ឬគ្មានចំណេះដឹងសោះអំពីប្រធានបទនេះ។ ភាសាដែលប្រើនៅក្នុងសៀវភៅណែនាំនេះ គឺជាភាសាសាមញ្ញ និងងាយយល់ ចំណែកឯលំហាត់វិញមានប្រើវិធីសាស្ត្របែបអន្តរសកម្ម និងសប្បាយៗគួរឲ្យចង់រៀន។ អ្វីៗនៅក្នុងសៀវភៅណែនាំនេះ សុទ្ធតែបានឆ្លងកាត់ការអនុវត្តសាកល្បងជាមួយសហគមន៍នានានៅទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា ចំណែកឯអ្នកនិពន្ធវិញក៏បានពិចារណាលើគំនិតវាយតម្លៃ និងយោបល់ទាំងអស់ដើម្បីកែសម្រួលមេរៀនឡើងវិញអោយមានភាពប្រសើរឡើង មុននឹងសម្រេចបោះពុម្ពមេរៀន។

សៀវភៅណែនាំនេះ អាចប្រើប្រាស់សម្រាប់អ្នកដែលចង់សម្របសម្រួលវគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងអ្នកដែលចង់ប្រើវាជាប្រភពព័ត៌មានក៏បាន។ សៀវភៅណែនាំនេះត្រូវបាននិពន្ធឡើងជា សៀវភៅសម្រាប់អ្នកសម្របសម្រួល និងសៀវភៅសម្រាប់អ្នកចូលរួម។ សៀវភៅសម្រាប់អ្នកសម្របសម្រួល មានសេចក្តីណែនាំគ្រប់យ៉ាង និងអ្វីៗផ្សេងៗទៀតដែលអ្នកសម្របសម្រួលត្រូវការសម្រាប់គ្រប់គ្រងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ចំណែកឯ សៀវភៅសម្រាប់អ្នកចូលរួមវិញ មានតែព័ត៌មានដែលទាក់ទងនឹងប្រធានបទនីមួយៗ ដោយបញ្ចូលសេចក្តីណែនាំសម្រាប់អ្នកសម្របសម្រួលទេ។ វាមានប្រយោជន៍ណាស់ដែលត្រូវចែក សៀវភៅសម្រាប់អ្នកចូលរួមទៅ អ្នកដែលបានចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ សៀវភៅនេះក៏អាចប្រើជាប្រភពព័ត៌មានរៀនដោយខ្លួនឯងបានដែរ។

វគ្គនេះពន្យល់ចំណុចងាយៗអំពីរបៀបប្រើប្រាស់សៀវភៅណែនាំនេះ និងរបៀបបង្រៀនសហគមន៍។

១. ការរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ជំហានដំបូង អ្នកត្រូវរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ក្នុងជំហាននេះ អ្នកត្រូវត្រៀមឲ្យបានល្អិតល្អន់ ចាប់ពី ការរកកន្លែងសម្រាប់បើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ការជ្រើសរើសយកជំពូក និងប្រធានបទសម្រាប់បង្រៀន ឲ្យបានរួចស្រេចជាមុន ព្រមទាំងត្រូវពិនិត្យមើលឲ្យដឹងច្បាស់ថា អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងត្រូវបានត្រៀមរួចរាល់តាមសេចក្តីត្រូវការ និងស៊ីសង្វាក់គ្នា។ ប្រសិនបើ កិច្ចការ និងសម្ភារៈទាំងអស់នោះមិនត្រូវបានរៀបចំទុកជាមុនបានល្អទេ ដូច្នេះ ការបណ្តុះបណ្តាលនោះក៏មិនអាចទទួលបានលទ្ធផលល្អដែរ។ នៅពេលរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល អ្នកត្រូវពិចារណាឲ្យបានល្អិតល្អន់លើចំណុចមួយចំនួនដូចមានខាងក្រោមនេះ៖

១.១. ការជ្រើសរើសកន្លែងសម្រាប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ពេលខ្លះអ្នកអាចមានលទ្ធភាពបង្រៀននៅឯមូលដ្ឋានបាន ប៉ុន្តែពេលខ្លះអ្នកត្រូវរក ឬជួលកន្លែងណាមួយសម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលនេះ។ ត្រូវចាំថា អ្នកត្រូវធ្វើយ៉ាងណាឲ្យកន្លែងរៀនមានភាពស្ងប់ស្ងាត់ល្អ មានពន្លឺគ្រប់គ្រាន់ និងទូលាយល្មមដើម្បីឲ្យអ្នកចូលរួមអាចអង្គុយរៀន និងធ្វើកិច្ចការនានាបានស្រួល។ ត្រូវប្រាកដថា អ្នកបានសម្រេចចិត្ត និងកក់កន្លែងឲ្យបានយ៉ាងតិចពីរសប្តាហ៍មុនថ្ងៃបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។

១.២. អ្នកចូលរួម

ត្រូវកំណត់ឲ្យបានច្បាស់ថា អ្នកណាខ្លះគួរមកចូលរួម។ អ្នកចូលរួមអាចជាប្រជាពលរដ្ឋមួយ ឬពីរសហគមន៍ ដែលកំពុងប្រឈមការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ ឬអាចជាប្រជាពលរដ្ឋដែលជាសមាជិកបណ្តាញសហគមន៍ ឬអាចជាបុគ្គលិករបស់អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលនានា។ ពេលខ្លះប្រហែលជាអ្នកសម្រេចចិត្តថា បង្រៀនបុគ្គលិកក្រុមហ៊ុន ឬមន្ត្រីរាជការ។ សូមគិតថា តើអ្នកណាដែលនឹងទទួលប្រយោជន៍ពីការបណ្តុះបណ្តាលនេះ។ អ្នកក៏គប្បីត្រូវគិតពិចារណាដែរថា អ្នកណាខ្លះដែលអាចមានលទ្ធភាពអាចមកចូលរួមទាំងពីដើមវគ្គ រហូតដល់ចប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ សូមគិតដែរថា តើត្រូវមានអ្នកចូលរួមប៉ុន្មាននាក់ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ ជាទូទៅក្នុងមួយវគ្គបណ្តុះបណ្តាលមានអ្នកចូលរួមពី ១៥ នាក់ទៅ២៥នាក់។

ម្យ៉ាងទៀតត្រូវលៃយ៉ាងណាឲ្យមានអ្នកចូលរួមមកពីមជ្ឈដ្ឋានផ្សេងៗគ្នា និងត្រូវឲ្យមានចំនួនបុរស និងស្ត្រីស្មើគ្នា។ ជូនកាលគប្បីត្រូវឲ្យមានមនុស្សគ្រប់វ័យចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ ព្រោះថា ពួកគាត់អាចនឹងមានបទពិសោធន៍ផ្សេងៗគ្នា ដើម្បីចែករំលែកដល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ប្រសិនបើអ្នកបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនៅតំបន់ដែលមានជនជាតិច្រើនក្រុម ដូចជាជនជាតិចាម ឬជនជាតិដើមភាគតិចជាដើម ដូច្នេះអ្នកត្រូវលៃលកធ្វើយ៉ាងណាឲ្យពួកគាត់បានចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ និងត្រូវប្រាកដថាគ្មានភាពលម្អៀងចំពោះអ្នកចូលរួមម្នាក់ៗទេ។

១.៣. ការជូនដំណឹងនិងការអញ្ជើញ

ត្រូវជូនដំណឹងមុនទៅអ្នកចូលរួមទាំងអស់អំពីកាលបរិច្ឆេទនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ នៅពេលជិតដល់ថ្ងៃបណ្តុះបណ្តាល អ្នកគប្បីត្រូវរំលឹកពួកគាត់តាមទូរស័ព្ទ ឬតាមអ៊ីម៉េល ឬតាមមធ្យោបាយផ្សេងៗទៀតដែលអាចធ្វើបាន។

១.៤. ស្ថានភាពរបស់អ្នកចូលរួម

ចូរព្យាយាមស្វែងយល់អំពីបញ្ហាណាមួយដែលអ្នកចូលរួមកំពុងជួបប្រទះ និងដឹងថាតើរឿងរ៉ាវរបស់គាត់មានដំណើរដូចម្តេច។ ការធ្វើបែបនេះ អ្នកអាចជ្រើសរើសយកផ្នែកដែលសំខាន់បំផុតនៃសៀវភៅណែនាំនេះទៅបង្រៀន តម្រូវតាមសេចក្តីត្រូវការរបស់អ្នកចូលរួម។ យកល្អ អ្នកត្រូវសួរតំណាងសហគមន៍ពីរបីនាក់ថា តើប្រធានបទណាមួយដែលមានប្រយោជន៍បំផុតដល់ពួកគាត់។

១.៥. របៀបវារៈ

របៀបវារៈដាក់ចេញនូវផែនការសម្រាប់បង្រៀនមួយថ្ងៃៗនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ជាទូទៅ ត្រូវការរយៈពេល៤ថ្ងៃដើម្បីបង្រៀនគ្រប់មេរៀនទាំងអស់ដែលមាននៅក្នុងសៀវភៅនេះ។

អ្នកត្រូវប្រាកដថា អ្នកបានត្រៀមពេលគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់បង្រៀនមេរៀនទាំងអស់។ សូមចាំថា អ្នកមិនត្រូវភ្លេចបញ្ចូលម៉ោង សម្រាកអាហារសម្រន់ អាហារថ្ងៃត្រង់ និងម៉ោងលេងល្បែងបង្កើនឋាមពលផង (នឹងមានសេចក្តីពន្យល់លម្អិតនៅខាងក្រោម)។ កុំព្យាយាមធ្វើសកម្មភាពច្រើនពេកក្នុងមួយថ្ងៃៗ។

ខាងក្រោមនេះគឺជាការបែងចែកថា តើពេលវេលាជាមធ្យមប៉ុន្មាន សម្រាប់មេរៀននីមួយៗ ។ ចូរចំណាំថា នៅក្នុងមេរៀនទី១២ គឺពាក់ព័ន្ធនឹងជំនាញទាំងអស់ដែលបានរៀននៅក្នុងសិក្ខាសាលាទាំងស្រុង ហើយដែលត្រូវចំណាយពេល៥ម៉ោង។ យើងសូមផ្តល់យោបល់អោយអ្នកបង្រៀនមេរៀននេះមួយថ្ងៃដាច់ដោយឡែក ដើម្បីឲ្យមានពេលច្រើន។

ល	ឈ្មោះមេរៀន	ពេលវេលា (នាទី)
១	ការណែនាំអំពីការចរចានិងករណីនៃការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ	៩០ នាទី
២	ការត្រៀមរៀបចំ និងព័ត៌មាន	១០៥ នាទី
៣	ការស្វែងយល់អំពីផលប្រយោជន៍របស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ	៩០ នាទី
៤	ការបង្កើតជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង	៨៥ នាទី
៥	ឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង	១១០ នាទី
៦	មាត្រដ្ឋានឬ អំណះអំណាង	១០០ នាទី
៧	បង្កើនអំណាចរបស់អ្នកក្នុងការចរចា	៩៥ នាទី
៨	ទម្រង់ផ្សេងៗនៃទំនាក់ទំនង	៩០ នាទី
៩	ការរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា	៧៥ នាទី
១០	ការទំនាក់ទំនងល្អ	៧០ នាទី
១១	ការពារសហគមន៍របស់អ្នកនៅក្នុងការចរចា	៩០ នាទី
១២	ការអនុវត្ត ការចរចា	ប្រហែល ៥ម៉ោង

១.៦. ការជូនដំណឹងទៅអាជ្ញាធរ

សូមគិតឲ្យបានហ្មត់ចត់ថា តើអ្នកគប្បីត្រូវជូនដំណឹងទៅអាជ្ញាធរ អំពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនោះដែរឬទេ។ ចូរចងចាំថា វាអាចទៅរួចដែលអាជ្ញាធរអាចនឹងព្យាយាមបញ្ឈប់វគ្គវណ្តុះបណ្តាលរបស់អ្នក។

១.៧. ឯកសារសម្រាប់អ្នកចូលរួម

យកល្អ នៅពេលបញ្ចប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនីមួយៗ ត្រូវចែកព័ត៌មានទាំងអស់ដែលអ្នកបានបង្រៀនឲ្យទៅអ្នកចូលរួម។ អ្នកត្រូវថតចម្លងឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់នូវសៀវភៅសម្រាប់អ្នកចូលរួម អោយបានគ្រប់ៗគ្នា។ សៀវភៅនេះអាចរកបាននៅការិយាល័យរបស់អង្គការសមធម៌កម្ពុជា។

១.៨. ត្រូវត្រៀមមេរៀនឲ្យបានល្អិតល្អន់

ត្រូវប្រាកដថា អ្នកថ្នឹកនឹងឯកសារដែលអ្នកបម្រុងនឹងបង្រៀន និងត្រូវប្រាកដថា មុនចាប់ផ្ដើមវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាល អ្នកត្រូវមានសម្ភារៈទាំងអស់ដែលចាំបាច់សម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងមេរៀននីមួយៗ រួមទាំងឯកសារសម្រាប់ចែកជូនអ្នកចូលរួមផងដែរ។ ប្រសិនបើមានអ្នកសម្របសម្រួលច្រើននាក់ អ្នកត្រូវសម្រេចឲ្យហើយថា តើអ្នកណាទទួលខុសត្រូវលើមេរៀនណា និងសកម្មភាពអ្វី។

តារាងផ្ទៀងផ្ទាត់កិច្ចការដែលត្រូវធ្វើមុនបើកវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាល
មុននឹងចាប់ផ្ដើមដំណើរការវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាល អ្នកត្រូវប្រាកដថា អ្នកបានធ្វើកិច្ចការដូចខាងក្រោម៖
រៀបចំកន្លែងសម្រាប់វគ្គបណ្ដុះបណ្ដាល ☑
កំណត់ថា អ្នកណាខ្លះត្រូវចូលរួម និងចំនួនប៉ុន្មាន ☑
អញ្ជើញអ្នកចូលរួមមុនថ្ងៃបើកវគ្គ និងត្រូវរំលឹកពួកគាត់នៅពេលជិតដល់ថ្ងៃចូលរៀន ☑
ស្វែងយល់អំពីប្រវត្តិ និងស្ថានភាពរបស់អ្នកចូលរួម និងតើប្រធានបទណាខ្លះដែលមានប្រយោជន៍ដល់ពួកគាត់ ☑
ជ្រើសរើសយកប្រធានបទដែលអ្នកនឹងបង្រៀន និងរៀបចំរបៀបវារៈ ☑ ជូនដំណឹងទៅអាជ្ញាធរ ប្រសិនបើអ្នកយល់ថា ជាការចាំបាច់ ☑
ថតចម្លងផ្នែកពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងសៀវភៅរបស់អ្នកចូលរួម ☑
ត្រៀមសម្ភារៈសម្រាប់បង្រៀនឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ ឧទាហរណ៍ ក្រដាស ប៊ិច និងឯកសារសម្រាប់ចែកជូន ☑
រលឹកមេរៀនឡើងវិញ និងបង្រៀនសាកល្បង ដើម្បីឲ្យអ្នកមានទំនុកចិត្តក្នុងការបង្រៀន☑

២. ការចាប់ផ្ដើមវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាល

នៅថ្ងៃបើកវគ្គ អ្នកសម្របសម្រួលត្រូវមកកន្លែងបណ្ដុះបណ្ដាលឲ្យបានមុនគេ ដើម្បីពិនិត្យមើលឲ្យប្រាកដថា អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងរៀបរយអស់ហើយ។ ត្រូវរៀបចំសម្ភារៈសម្រាប់បង្រៀនឲ្យមានរបៀបរៀបរយ ដើម្បីងាយស្រួលយកនៅពេលអ្នកត្រូវការវាពេលកំពុងបង្រៀន។ ប្រសិនបើមានតុ និងកៅអីនៅក្នុងបន្ទប់បណ្ដុះបណ្ដាល អ្នកត្រូវគិតថា តើត្រូវរៀបចំវាជារាងដូចម្ដេច។ ជួនកាល ជាគំនិតល្អដែរដែលអ្នកត្រូវរៀបវាជារង្វង់ ដើម្បីឲ្យអ្នកចូលរួមទាំងអស់អាចមើលគ្នាឃើញ និងដើម្បីកុំឲ្យមានអ្នកអង្គុយក្រោយខ្នងគ្នា។ ការរៀបចំជារង្វង់បែបនេះនឹងជួយធ្វើឲ្យសកម្មភាពនៃការបណ្ដុះបណ្ដាល កាន់តែមានអន្តរសកម្ម ព្រោះគ្រប់គ្នាសុទ្ធតែមានអារម្មណ៍បានចូលរួមគ្រប់ៗគ្នា។

នៅពេលដែលអ្នកចូលរួមមកដល់ និងអង្គុយស្រួលបួលគ្រប់គ្នាហើយ ជំហានដំបូងគឺ អ្នកសម្របសម្រួលត្រូវណែនាំខ្លួនឯងឲ្យអ្នកចូលរួមទាំងអស់បានស្គាល់ជាមុនសិន រួចបន្ទាប់មកទើបឲ្យពួកគាត់ណែនាំខ្លួនឲ្យអ្នក និងអ្នកចូលរួមដទៃទៀតស្គាល់។ របៀបណែនាំខ្លួនឲ្យស្គាល់គ្នាបែបនេះ ត្រូវធ្វើនៅពេលចាប់ផ្ដើមវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលស្ទើរតែគ្រប់វគ្គទាំងអស់។ ដើម្បីចាប់ផ្ដើមវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលប្រកបដោយការចាប់អារម្មណ៍ សូមកុំអូសបន្លាយការណែនាំខ្លួននោះឲ្យយូរពេក បើមិនដូច្នោះទេ សូមចាប់ផ្ដើមដោយឲ្យពួកគាត់លេងល្បែង ឬធ្វើសកម្មភាពអ្វីដែលសប្បាយៗ។ ការណែនាំខ្លួននេះអាចធ្វើតាមរបៀប

សាមញ្ញៗដូចជា សួរឈ្មោះអ្នកចូលរួមម្នាក់ៗ សួរគាត់ថា មកពីណា និងសួរថា តើគាត់ចូលចិត្តម្ហូបអ្វីជាងគេ ឬតើគាត់ចូលចិត្តចម្រៀងបទអីជាងគេ។

ការចាប់ផ្តើមដោយពន្យល់ អំពីគោលបំណងសំខាន់ៗនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទៅអ្នកចូលរួម ក៏ជាគំនិតមួយល្អម្យ៉ាងដែរ។ អ្នកអាចឆ្លៀតពន្យល់អ្នកចូលរួមអំពីបទពិន័យខ្លះៗនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ ឧទាហរណ៍ គ្រប់គ្នាត្រូវតែបិទទូរស័ព្ទ គ្រប់គ្នាត្រូវយល់អំពីអ្នកចូលរួមផ្សេងទៀត គ្រប់គ្នាមិនត្រូវមានការរើសអើងគ្នា និងគ្រប់គ្នាត្រូវមានឱកាសនិយាយដូចៗគ្នា។ អ្នកក៏អាចសួរអ្នកចូលរួមអំពីក្តីរំពឹងទុក ដែលពួកគាត់នឹងទទួលបានពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះដែរ។ អ្នកអាចប្រើវិធីសុំឲ្យអ្នកចូលរួមពីរបីនាក់ ឬទាំងអស់គ្នា ប្រាប់អំពីក្តីរំពឹងដែលពួកគាត់នឹងទទួលបានពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ ម្នាក់មួយៗ។ រហូតដល់ចុងបញ្ចប់នៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល អ្នកអាចយកក្តីរំពឹងទាំងនោះមកមើលឡើងវិញ ដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់ថា តើវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ ត្រូវតាមការរំពឹងទុករបស់អ្នកចូលរួមដែរឬទេ។

៣. របៀបបង្រៀនបែបអន្តរសកម្ម

វិធីសាស្រ្តបង្រៀនដែលមានប្រសិទ្ធភាពបំផុតគឺវិធីបង្រៀនបែបអន្តរសកម្ម ដែលវិធីបង្រៀនបែបនេះ ផ្អែកនិងផ្តោតលើការចូលរួមយ៉ាងសកម្មរបស់អ្នកចូលរួម ជាជាងភាពសកម្មរបស់អ្នកសម្របសម្រួល។ វិធីសាស្រ្តនេះជួយអ្នកចូលរួមឲ្យរៀនកាន់តែឆាប់ចេះ និងចងចាំបានច្រើនជាង ការបង្រៀនបែបបុរាណ ដូចជារបៀបបង្រៀនបែបបាឋកថាជាដើម។

មានការសិក្សា និងការពិសោធជាច្រើនដែលបង្ហាញថា បរិមាណ និងគុណភាពនៃព័ត៌មានដែល អ្នកចូលរួមអាចចងចាំគឺអាស្រ័យលើវិធីសាស្រ្តបង្រៀន។ តាមការស្រាវជ្រាវនោះបង្ហាញថា វិធីបង្រៀនបែបបទឧទ្ទេស មានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការផ្តល់ចំណេះដឹងទៅអ្នកចូលរួមតិច។ ឧទាហរណ៍នៃវិធីសាស្រ្តបង្រៀនបែបអន្តរសកម្មមានដូចជា៖

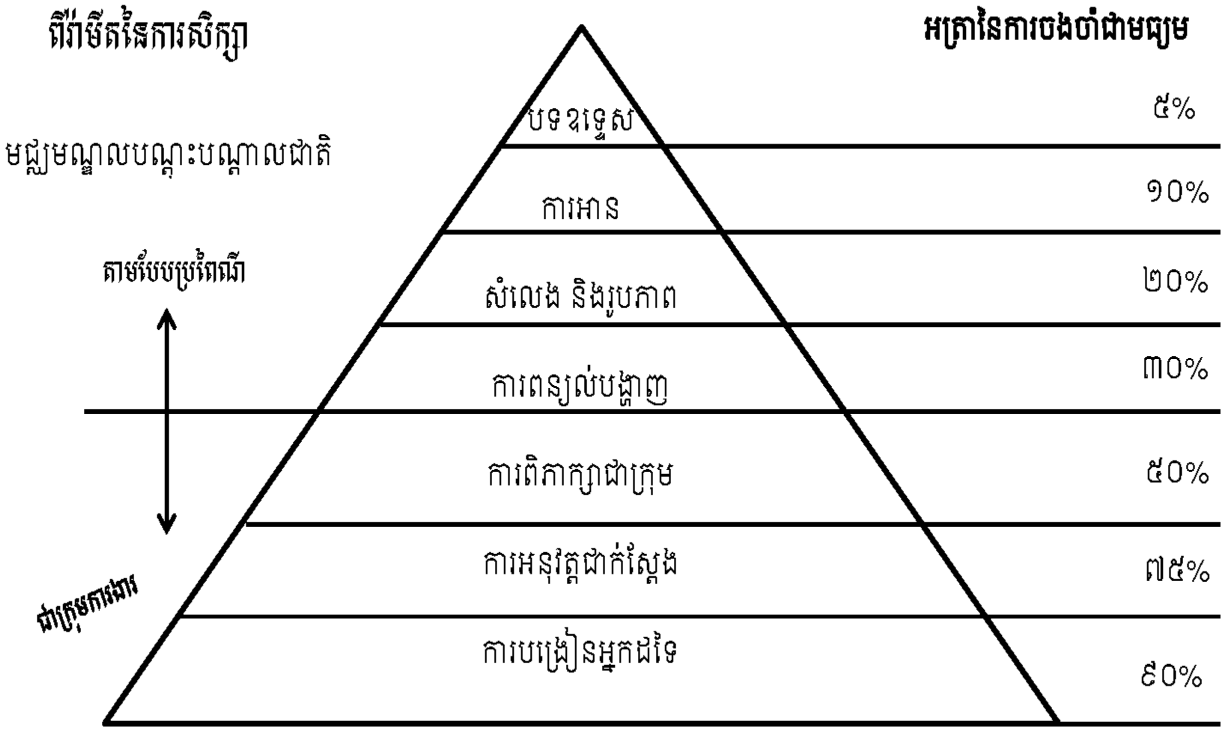
- ការសម្តែងតួ
- ការពន្យល់បង្ហាញ
- ការនិទានរឿង
- ការពិភាក្សាជាក្រុម

វិធីសាស្រ្តប្រសើរបំផុតសម្រាប់បង្កើនការយល់ដឹងអំពីព័ត៌មាន និងជំនាញថ្មីៗការបង្រៀន ព័ត៌មាន និងជំនាញនោះទៅអ្នកផ្សេង។ ការបង្រៀនអ្នកដទៃ អាចជួយឲ្យអ្នកទទួលបានការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ជាងមុន ដឹងអំពីរបៀបពន្យល់អ្វីមួយដោយប្រើភាសាសាមញ្ញៗ ព្រមទាំងអាចបង្ហាញ អំពីរបៀបដែលគេអាចប្រើចំណេះដឹង និងជំនាញដែល

បានរៀននោះ។ ការបណ្តុះបណ្តាលសហគមន៍គឺជាដំណើរការបង្រៀនផង និងរៀនផង។ នៅពេលអ្នកបង្រៀន អ្នកចូលរួមចេះ ចំណែកអ្នកក៏កាន់តែមានទំនុកចិត្ត និងបង្កើនការយល់ដឹងអំពីបញ្ហាដែលអ្នកបង្រៀននោះដែរ។ ទន្ទឹមនឹងការបង្រៀននោះ អ្នកក៏មានឱកាសដែលមិនអាចកាត់ថ្លៃបាន ដើម្បីរៀនសូត្រពីបទពិសោធន៍ និងរឿងរ៉ាវជាច្រើនរបស់អ្នកចូលរួមដែរ។

រយៈពេលមួយឆ្នាំក្រោយពីអ្នកចូលរួមបានរៀន តើពួកគាត់មានការចងចាំបានប៉ុន្មាន?

- ប្រសិនបើប្រើវិធីបង្រៀនបែបបាឋកថា (បទឧទ្ទេស) នោះអ្នកចូលរួមចងចាំប្រហែល ៥%
- ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមប្រើវិធីអាន នោះពួកគាត់ចងចាំប្រហែល ១០%
- ប្រសិនបើ ប្រើវិធីបង្រៀនបែបសោតទស្សន៍ (ការប្រើវីដេអូ ឬកម្មវិធី PowerPoint) នោះអ្នកចូលរួមចងចាំប្រហែល ២០%
- ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមមើលការបង្ហាញ នោះពួកគាត់នឹងចងចាំប្រហែល ៣០%
- ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមពិភាក្សាជាក្រុមតូច នោះពួកគាត់នឹងចងចាំប្រហែល ៥០%
- ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមអនុវត្តជាក់ស្តែង នោះពួកគាត់នឹងចងចាំ ៧៥%
  - ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមបង្រៀនអ្នកដទៃ នោះពួកគាត់នឹងចងចាំប្រហែល ៩០%



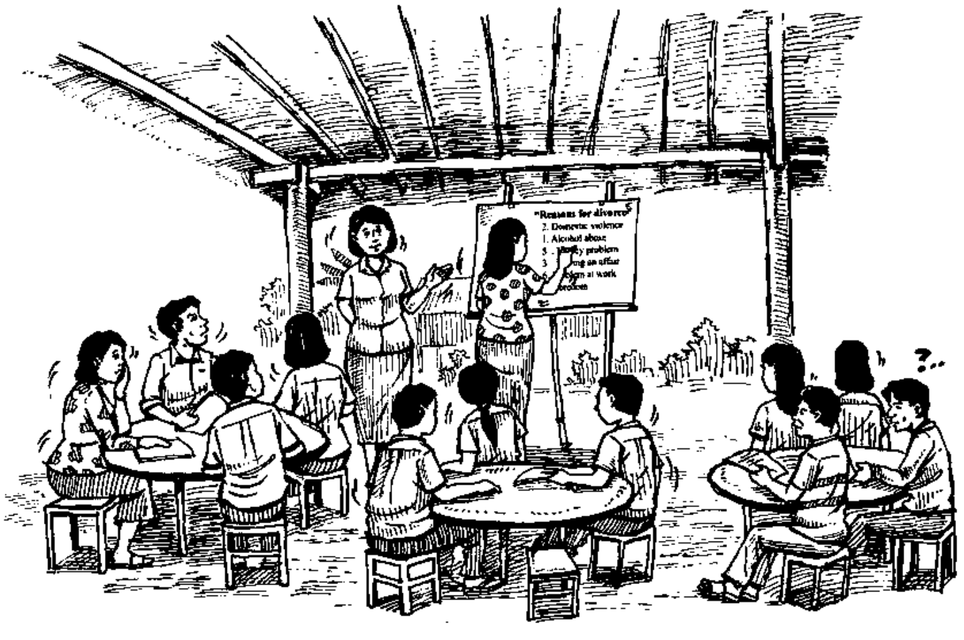
៤. វិធីសាស្ត្របង្រៀន

មានវិធីសាស្ត្របង្រៀនផ្សេងៗជាច្រើន ដែលអាចមានប្រយោជន៍សម្រាប់បង្រៀនសហគមន៍នានា។ វិធីសាស្ត្រទាំងនេះ មានគោលបំណង ធ្វើឲ្យអ្នកដែលចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលក្លាយជា*អ្នកចូលរួមយ៉ាងសកម្ម* មិនមែនជាអ្នកសង្កេតអសកម្មទេ។ វិធីសាស្ត្រទាំងនេះទទួលស្គាល់ថា អ្នកចូលរួមតែងតែមកចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដោយនាំមកនូវចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ពីជីវិតរបស់ពួកគាត់ ព្រមទាំងចូលរួមចំណែកចែករំលែកនូវចំណេះដឹងនិងបទពិសោធន៍ទាំងនោះ នៅក្នុងការរៀនសូត្រនៅក្នុងថ្នាក់រៀន។ ខាងក្រោមនេះជាឧទាហរណ៍មួយចំនួន អំពីវិធីសាស្ត្របង្រៀនបែបអន្តរសកម្ម។

៤.១. ការបំផុសគំនិត

ការបំផុសគំនិតជាវិធីមួយ ដែលផ្តល់ឱកាសឲ្យអ្នកចូលរួមគិតអំពីគំនិតផ្សេងៗដោយតាមចិត្ត។ ជាទូទៅ វិធីនេះ គ្មានចម្លើយត្រូវ ឬខុសទេ ដូច្នេះអ្នកចូលរួមមានឱកាសបញ្ចេញគំនិតរបស់ខ្លួនដោយសេរី។

នៅពេល បំផុសគំនិតលើប្រធានបទជាក់លាក់ណាមួយ អ្នកចូលរួមអាចសួរសំណួរផ្សេងៗ។ ឧទាហរណ៍៖ "តើវិធីសាស្ត្រខុសៗគ្នាក្នុងការបង្រៀនមានអ្វីខ្លះ?" នៅពេលនោះ អ្នកចូលរួមនឹករកគំនិតផ្សេងៗគ្នាជាច្រើន តាមតែពួកគាត់អាចគិតឃើញ។ ហើយគំនិតដែលពួកគាត់គិតឃើញនោះត្រូវកត់ត្រាទុកនៅលើក្តារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ។ ពេលនោះ គំនិតរបស់អ្នកចូលរួមម្នាក់នឹងត្រូវលើកមកពិភាក្សា។



៤.២. ការពិភាក្សាជាក្រុមតូច

ចំពោះការពិភាក្សាជាក្រុមតូច ត្រូវមានផែនការច្បាស់លាស់។ សូមពន្យល់អំពីវិធាន និងសេចក្តីណែនាំឲ្យបានច្បាស់លាស់ ព្រមទាំងទុកពេលគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ការពិភាក្សា។ ប្រសិនបើអាចធ្វើបាន ក្រុមពិភាក្សានីមួយៗ មិនគប្បីឲ្យមានសមាជិកច្រើនជាង៥នាក់ទេ ដូច្នេះសមាជិកក្រុមម្នាក់ៗអាចមានឱកាសគ្រប់ៗគ្នាក្នុងការបញ្ចេញយោបល់។

៤.៣. ករណីសិក្សា

ករណីសិក្សាជាសាច់រឿង ឬជាសេចក្តីរៀបរាប់អំពីព្រឹត្តិការណ៍ណាមួយដែលអាចជាព្រឹត្តិការណ៍ពិត ឬជាព្រឹត្តិការណ៍ប្រឌិត ដែលអាចយកមកប្រើជាជំនួយឲ្យអ្នកចូលរួមយល់អំពីរបៀបប្រើព័ត៌មាន និងជំនាញថ្មីៗ។ យើងក៏អាចប្រើករណីសិក្សា ក្នុងពេលពិភាក្សាជាក្រុមដែរ ដើម្បីជួយអ្នកចូលរួមឲ្យចេះវិភាគ និងសួរដេញដោលរកហេតុផលអំពីរបៀបប្រើព័ត៌មាន និងជំនាញថ្មីៗក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង។

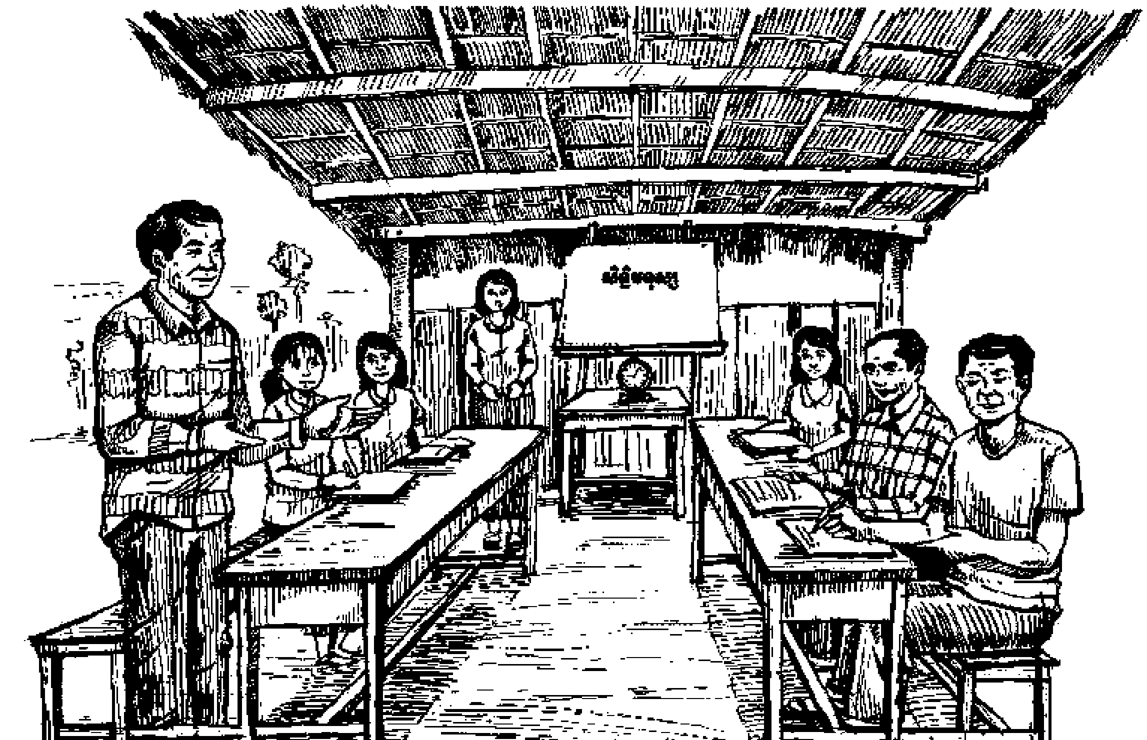
៤.៤. ការសម្តែងតួ

ក្នុងការសម្តែងតួ អ្នកចូលរួម (ឬជួនកាលអ្នកសម្របសម្រួល) សម្តែងបង្ហាញអំពីស្ថានភាពអ្វីមួយ។ ក្នុងការសម្តែងតួនេះ អ្នកចូលរួមអាចសម្តែងតួតាមករណីសិក្សាណា

មួយដែលអ្នកសម្របសម្រួលផ្តល់ជូនពួកគាត់ ឬសម្របសម្រួលសុំឲ្យពួកគាត់បង្កើតសាច់រឿងដោយខ្លួនឯង។ យើងអាចប្រើសម្ភារៈផ្សេងៗដែលមាននៅក្នុងបន្ទប់បណ្តុះបណ្តាល ដើម្បីធ្វើឲ្យការសម្តែងតួកាន់តែសប្បាយ។ វិធីសាស្ត្រសម្តែងតួ មានប្រយោជន៍ព្រោះអ្នកចូលរួមអាចប្រើគំនិតច្នៃប្រឌិត ដែលធ្វើឲ្យពួកគាត់មានអារម្មណ៍ថា បានចូលរួមក្នុងសកម្មភាពរៀនសូត្រកាន់តែច្រើន និងធ្វើឲ្យពួកគាត់សកម្ម និងចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការរៀនសូត្រ។

៤.៥. សំណួរ ចម្លើយ

យើងអាចប្រើវិធីបង្រៀនដោយការពិភាក្សាតាមរយៈសំណួរ ចម្លើយ ជំនួសវិធីសាស្ត្របង្រៀនបែបបទឧទ្ទេស។ វិធីសាស្ត្របង្រៀនបែបនេះ ធ្វើឲ្យអ្នកចូលរួមម្នាក់ៗមានឱកាសជជែកគ្នា និងគិតយ៉ាងល្អិតល្អន់អំពីបញ្ហានានា មិនមែនតែអ្នកសម្របសម្រួលទេដែលនិយាយនិងគិតនោះ។ អ្នកចូលរួម តែងតែដឹងជានិច្ចអំពីព័ត៌មានទាក់ទងនឹងបញ្ហា ឬប្រធានបទដែលកំពុងលើកមកបង្រៀន និងដឹងថា តើវាមានទំនាក់ទំនងដូចម្តេចជាមួយជីវិតរបស់ពួកគាត់។ អ្នកសម្របសម្រួលដែលពូកែ ត្រូវចេះរក្សាចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍របស់អ្នកចូលរួមទុក និងពង្រឹងបន្ថែមលើសមត្ថភាពខ្លួនឯង។ ការសួរសំណួរយ៉ាងគួរសមទៅអ្នកចូលរួមដែលមិនសកម្ម អាចជាវិធីមួយយ៉ាងល្អដើម្បីលើកទឹកចិត្តពួកគាត់ឲ្យបញ្ចេញយោបល់ និងចូលរួមកាន់តែសកម្ម។



សៀវភៅណែនាំសម្រាប់សហគមន៍ៈ ការចរចា និងការតស៊ូមតិ

វិធីមួយយ៉ាងល្អក្នុងការចាប់ផ្តើមបង្រៀនប្រធានបទថ្មី គឺចាប់ផ្តើមដោយសួរអ្នកចូលរួមទាំងអស់ក្នុងថ្នាក់នូវសំណួរងាយៗមួយចំនួនទាក់ទងនឹងប្រធានបទថ្មីនោះ។ ការធ្វើបែបនេះ នាំឲ្យអ្នកអាចដឹងអំពីអ្វីដែលអ្នកចូលរួមបានដឹងរួចហើយ។ ការសួរសំណួរនៅចុងបញ្ចប់នៃមេរៀននីមួយៗ ក៏ជាវិធីមួយល្អដែរ ក្នុងការត្រួតពិនិត្យថាតើអ្នកចូលរួមបានយល់មេរៀនដែរឬអត់ និងថាតើការបង្រៀននោះបានសម្រេចគោលបំណងមេរៀនឬទេ។

៤.៦. ល្បែងស្វាងគំនិត

ល្បែងស្វាងគំនិត ជាវិធីសប្បាយម្យ៉ាងសម្រាប់ទាំងមនុស្សពេញវ័យ និងកុមារក្នុងការរៀនសូត្រ។ យើងអាចលេងល្បែងជា "ការបន្ធូរភាពតានតឹង" ជាសកម្មភាពសប្បាយម្យ៉ាង ដែលអ្នកអាចប្រើវា ដើម្បីជួយអ្នកចូលរួមឲ្យស្គាល់គ្នា និងកាន់តែស្និទ្ធស្នាលជាមួយគ្នាថែមទៀត។ យើងក៏លេងល្បែង "បង្កើនថាមពល" ជាញឹកញាប់ណាស់ដែរ ដើម្បីធ្វើឲ្យអ្នកចូលរួមមានថាមពលឡើងវិញ នៅពេលដែលពួកគាត់មានអារម្មណ៍រវើរវាយ និងងោកងុយ ពេលកំពុងរៀន។ យើងក៏អាចលេងល្បែងដើម្បីបង្រៀនប្រធានបទពិបាកៗ ដូចជាច្បាប់ និងដើម្បីជួយអ្នកចូលរួមឲ្យចងចាំព័ត៌មានថ្មីៗ។ យើងអាចលេងល្បែងជាក្រុម និងអាចជាការប្រកួតប្រជែង ប៉ុន្តែសូមចាំថា មិនត្រូវធ្វើឲ្យអ្នកចូលរួមណាម្នាក់អាម៉ាស់មុខឡើយ ប្រសិនបើពួកគាត់មិនដឹងចម្លើយចំពោះសំណួរណាមួយនោះ។ វានឹងអាចកាន់តែលើកទឹកចិត្តអ្នកចូលរួម ប្រសិនបើមានអ្នកណាម្នាក់ឈ្នះ។

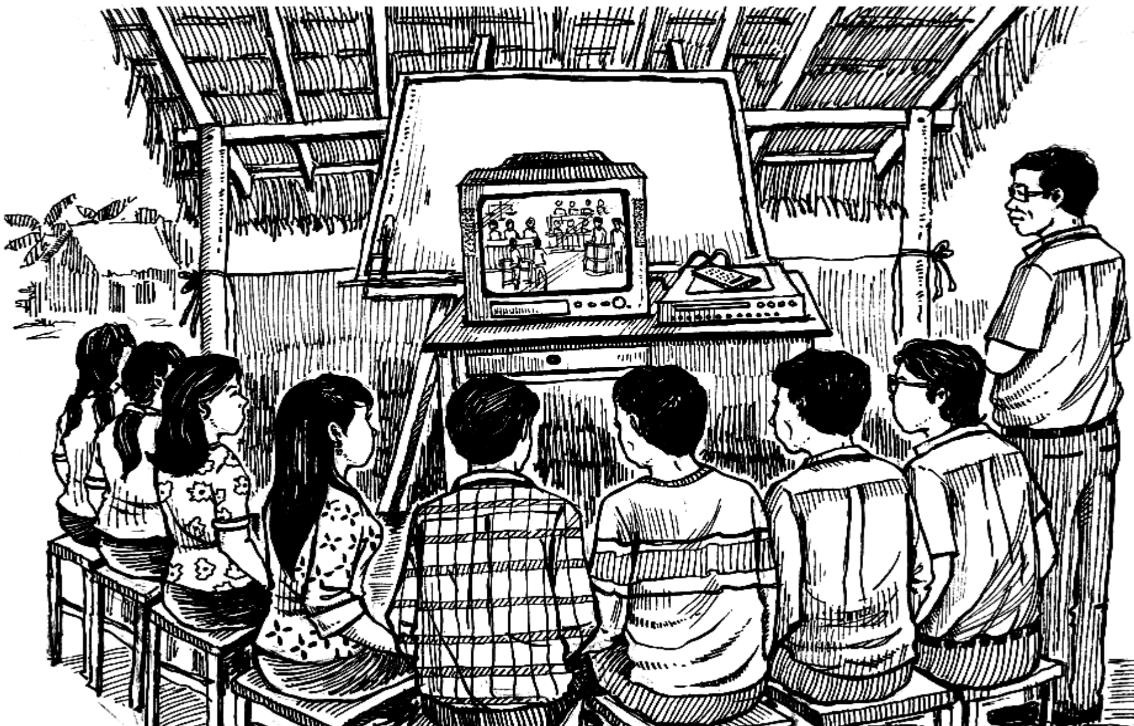
៤.៧. ការធ្វើបទបង្ហាញរបស់អ្នកចូលរួម

អ្នកសម្របសម្រួលអាចផ្តល់ប្រធានបទ ករណីសិក្សា ឬសំណួរណាមួយទៅអ្នកចូលរួមដើម្បីឲ្យពួកគាត់ធ្វើការជាក្រុមតូច និងបន្ទាប់មកឲ្យក្រុមនីមួយៗឡើងបង្ហាញលទ្ធផលពីការពិភាក្សាទៅអ្នកចូលរួមទាំងអស់នៅក្នុងថ្នាក់។ យើងអាចស្នើសុំក្រុមនីមួយៗឲ្យរៀបចំ និងបង្ហាញលទ្ធផលនៃការពិភាក្សា ជារូបគំនូរ ជាចម្រៀង ជាការសម្តែងតួ ជាផែនការ ជាគំនិត ឬជាចម្លើយ។ ការឡើងបង្ហាញ អាចធ្វើឡើងដោយក្រុមទាំងមូល ឬអាចជ្រើសរើសតំណាងម្នាក់របស់ក្រុមឲ្យឡើងបង្ហាញ។ ក្រោយមកទៀត អ្នកចូលរួមទាំងអស់ (ទាំងអ្នកឡើងបង្ហាញ ទាំងអ្នកមើល) អាចពិភាក្សាគ្នា លើខ្លឹមសារដែលក្រុមនីមួយៗបានបង្ហាញនោះ។

៤.៨. សម្ភារៈឧបទេស(ឧបករណ៍ជំនួយ)

វត្ថុ រូបថត រូបភាព រូបគំនូរ រូបភាពផ្ទាំងធំៗ និងភាពយន្តជាដើម ទាំងអស់នេះ គឺជាឧទាហរណ៍នៃ**សម្ភារៈឧបទេស**។ សម្ភារៈឧបទេសជួយធ្វើឲ្យអ្នកចូលរួម ផ្តោតអារម្មណ៍លើមេរៀន និងជាវិធីមួយយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការនាំយកបទពិសោធន៍អំពីជីវិតពិតៗពីប្រទេសកម្ពុជា និងពីជុំវិញពិភពលោកមកបង្ហាញក្នុងក្រុមទាំងមូល។ សម្ភារៈបឧទ្ទេសក៏មានប្រយោជន៍ ក្នុងការបង្ហាញគំនិត ទស្សនៈ និងផែនការផ្សេងៗដែរ។ នៅក្នុងពេលប្រើសម្ភារៈឧបទេសនោះ គេអាចសុំឲ្យអ្នកចូលរួមរៀបរាប់ និងវិភាគលើអ្វីដែលពួកគាត់ឃើញ និងឲ្យពួកគាត់អនុវត្ត ឬប្រៀបធៀបវា ទៅនឹងបទពិសោធន៍និងស្ថានភាពរបស់គាត់ផ្ទាល់។ សម្ភារៈឧបទេសខ្លះ ដូចជា ភាពយន្តជាដើម អាចមានប្រយោជន៍ខ្លាំងណាស់ ពេលធ្វើការពន្យល់បង្ហាញអំពីរបៀបអនុវត្តជំនាញថ្មីៗ។ឧទាហរណ៍ ទាំងល្អនិងអាក្រក់ត្រូវបានបង្ហាញ និងវិភាគ។ (ចូរចាំថា ស្ថានភាពដូចគ្នានេះ ក៏អាចត្រូវអនុវត្តដោយការសម្តែងតួដែរ)។

ក្រុមប្រជាសហគមន៍ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងភ្នាក់ងារនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ ជាច្រើនបានផលិតវីដេអូខ្លីៗអំពីច្បាប់ សិទ្ធិមនុស្ស និងលទ្ធិប្រជាធិបតេយ្យ។ ប្រសិនបើ អ្នកមានអគ្គិសនី និងក្បាលវីឌីអូ អ្នកអាចទាក់ទងទៅក្រុមទាំងនោះ និងសួរក្រែងលោពួកគេអាចមានវីឌីអូណាមួយ ដែលអ្នកអាចប្រើប្រាស់ជាជំនួយក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលសហគមន៍របស់អ្នក។



៤.៩. បទចម្រៀង

ប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរភាគច្រើនចូលចិត្តច្រៀងនិងរាំ។ ដូច្នេះ អ្នកអាចប្រើឱកាសនេះនៅក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលរបស់អ្នក។ ជូនកាលអ្នកអាចឲ្យក្រុមសម្រាកមួយភ្លែតពីការបង្រៀន និងនាំគ្នាច្រៀងរាំដើម្បីបំបាត់ភាពងងុយ។ អ្នកក៏អាចប្រើបទចម្រៀងក្នុងការបង្រៀនដែរ។ ឧទាហរណ៍ ក្រោយពីបង្រៀនអំពីប្រធានបទណាមួយរួចហើយ អ្នកអាចសុំឲ្យអ្នកចូលរួមតែងចម្រៀងមួយបទអំពីអ្វីដែលពួកគាត់បានរៀននោះ។ ប្រសិនបើអាចធ្វើបានដោយប្រើទំនុកភ្លេងណាមួយដែលកំពុងពេញនិយម នោះវាកាន់តែធ្វើឲ្យពួកគាត់ងាយចាំនូវអ្វីដែលពួកគាត់ទើបបានរៀនទៀតផង។

អ្នកចូលរួមដែលមានបញ្ហាពិបាកក្នុងការអាន

ជូនកាល អាចនឹងមានអ្នកចូលរួមខ្លះនៅក្នុងវគ្គសិក្សារបស់អ្នក ដែលមានការលំបាកក្នុងការអាន និងសរសេរ ។ អ្នកចាំបាច់ត្រូវដឹងអំពីបញ្ហានេះ ហើយវាប្រហែលជាទង្វើមិនល្អទេ ដែលយើងសួរពួកគាត់ត្រង់ៗ នៅក្នុងថ្នាក់ទាំងមូលយ៉ាងនេះ ព្រោះវាអាចធ្វើឲ្យពួកគាត់មានភាពអាម៉ាស់។

មេរៀនជាច្រើនតម្រូវឲ្យយើងប្រើករណីសិក្សា និងវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗ ដែលទាមទារឲ្យមានការអាន និងសរសេរខ្លះៗ។ ប្រសិនបើមានអ្នកចូលរួមណាដែលមានការលំបាកក្នុងការអាន និងសរសេរនោះ អ្នកមានជម្រើសពីរបីផ្សេងទៀត ដែលគេអាចយកមកប្រើ។ ជម្រើសមួយគឺត្រូវដាក់សមាជិកយ៉ាងតិចម្នាក់ដែលចេះអាន និងសរសេរ ទៅក្នុងក្រុមនីមួយៗ ដើម្បីធានាថា នៅពេលធ្វើលំហាត់ដែលប្រើករណីសិក្សា ឬសំណួរ គាត់អាចជួយអានឲ្យក្រុមគាត់ស្តាប់ និងជួយសរសេរគំនិត ឬចម្លើយរបស់ក្រុមគាត់ ប្រសិនបើចាំបាច់។

ប្រសិនបើមានអ្នកចេះអានមិនគ្រប់គ្រាន់ទេ ដូច្នេះខ្លួនអ្នកផ្ទាល់ ឬអ្នកសម្របសម្រួលដទៃទៀតអាចជួយអានករណីសិក្សាឲ្យឮខ្លាំងៗ និងជួយកត់ត្រាចម្លើយរបស់ពួកគាត់។ អ្នកអាចរិះរកវិធីផ្សេងៗទៀត ដើម្បីបង្កលទ្ធភាពដល់ក្រុមទាំងអស់បានកត់ត្រានូវគំនិត និងចម្លើយ ដូចជា គូររូបភាព ឬក៏ពួកគាត់ទន្ទេញសំណួរ និងចម្លើយឲ្យបានរត់មាត់ក៏បាន។

សកម្មភាពទាំងអស់នៅក្នុងសៀវភៅនេះ អាចមានភាពងាយស្រួលក្នុងការកែតម្រូវទៅតាមស្ថានភាព ដើម្បីឲ្យអ្នកចូលរួមគ្រប់រូប រួមទាំងអ្នកដែលមានការលំបាកក្នុងការអានអាចចូលរួមរៀនសូត្របានយ៉ាងសកម្ម។

៥. កិច្ចតែងការបង្រៀន

កិច្ចតែងការបង្រៀន គឺប្រៀបដូចជាផែនទីបង្ហាញផ្លូវយើង។ ប្រសិនបើ យើងចង់ទៅកន្លែងណាមួយ តែយើងស្គាល់ផ្លូវមិនច្បាស់ យើងអាចប្រើផែនទីដើម្បីរកផ្លូវ។ យើងត្រូវរកមើលកន្លែងចាប់ផ្តើម និងកន្លែងដែលយើងត្រូវទៅ យើងក៏ត្រូវរកមើលកន្លែងដែលយើងត្រូវឆ្លងកាត់មុនទៅដល់គោលដៅដែរ។ ប្លង់មេរៀនមានមុខងារដូចគ្នានឹងផែនទីដែរ។ កន្លែងចាប់ផ្តើមជាគោលបំណងមេរៀន រីឯគោលដៅចុងក្រោយជាការសម្រេចគោលបំណងនៃមេរៀន។ ប៉ុន្តែដើម្បីទៅដល់គោលដៅនោះ មានជំហានច្រើនដែលត្រូវឈានដើម្បីឲ្យបានសម្រេចគោលដៅនោះ។

ទំរង់មេរៀនក្នុងសៀវភៅនេះ ចែកជា៨ផ្នែក។ ក្នុងនោះរួមមានអត្ថបទមេរៀន ដែលអ្នកនឹងយកមកបង្រៀន និងកិច្ចតែងការសម្រាប់បង្រៀនមេរៀន ដែលបែងចែកជា៧ផ្នែកតូចៗ។ មានដូចជា៖ គោលបំណង សម្ភារៈ វិធីសាស្ត្រដែលត្រូវប្រើ ប្រអប់ដំណើរការ និងពេលវេលា សេចក្តីណែនាំដែលបានដាក់នៅក្នុងជំហានមួយៗ និងសង្ខេប។ ខាងក្រោមនេះ គឺជាសេចក្តីពន្យល់ត្រួសៗអំពីជំហានសំខាន់នីមួយៗទាំងនេះ។

៥.១. អត្ថបទមេរៀន

អត្ថបទមេរៀនមានព័ត៌មានអំពីប្រធានបទដែលត្រូវបង្រៀន។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើមេរៀនស្តីអំពី សិទ្ធិមនុស្ស អត្ថបទមេរៀននឹងមានបញ្ចូលព័ត៌មានអំពី តើសិទ្ធិមនុស្សជាអ្វី តើសិទ្ធិមនុស្សមកពីណា និងផ្តល់ឧទាហរណ៍ខ្លះៗពីប្រភេទខុសៗគ្នានៃសិទ្ធិមនុស្ស។ ជាធម្មតាអត្ថបទមេរៀនមានបញ្ចូលរូមភាពដែលពាក់ព័ន្ធនឹងមេរៀនផងដែរ។

៥.២. មេរៀន

៥.២.១. គោលបំណង

គោលបំណងនៃមេរៀនគឺជាអ្វីដែលអ្នកចូលរួមគប្បីត្រូវរៀន និងយល់ដោយរៀនមេរៀននោះ។

ឧទាហរណ៍៖

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងគិតអំពីតើសិទ្ធិមនុស្សជាអ្វី សិទ្ធិមកពីណា និងហេតុអ្វីចាំបាច់ត្រូវដឹងពីសិទ្ធិមនុស្ស។

៥.២.២ សម្ភារៈ

នេះគឺជាបញ្ជីសម្ភារៈដែលយើងត្រូវការចាំបាច់សម្រាប់បង្រៀន។ ដូច្នេះអ្នកត្រូវត្រៀមឲ្យមានសម្ភារៈទាំងអស់នេះ មុននឹងចាប់ផ្តើមបង្រៀនមេរៀន។

ឧទាហរណ៍៖

សម្ភារៈបង្រៀន៖ ក្តារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត បាល់ ឯកសារសម្រាប់ចែកជូន។

៥.២.៣. វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់

ជាវិធីសាស្ត្របង្រៀនតាមបែបអន្តរសកម្មមួយចំនួន ដែលត្រូវយកមកប្រើប្រាស់ក្នុងការបង្រៀន សម្រាប់មេរៀននីមួយៗ។

ឧទាហរណ៍៖

វិធីសាស្ត្របង្រៀន៖ ការបំផុសគំនិត ការពិភាក្សាសេរី និងការគូររូប។

៥.២.៤. ដំណើរការ/រយៈពេល

កូឡោនខាងឆ្វេងដៃនៃតារាងនេះ មានកំណត់អំពីជំហាននីមួយៗ ដើម្បីយកមកអនុវត្តតាមក្នុងពេលបង្រៀនមេរៀន។ កូឡោនខាងស្តាំ បង្ហាញរយៈពេលដែលត្រូវការចាំបាច់សម្រាប់ជំហាននីមួយៗ។ រយៈពេលសរុបដើម្បីបង្រៀនមេរៀនមានបង្ហាញនៅចុងខាងក្រោមនៃតារាង។ តារាងនេះមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់រៀបចំរបៀបវារៈ។

ឧទាហរណ៍៖

ដំណើរការ	**រយៈពេល (គិតជានាទី)**
ជំហានទី១៖ ការបំផុសគំនិត និង ការពិភាក្សាដោយសេរី	១៥ នាទី
ជំហានទី២៖ បទបង្ហាញព័ត៌មាននៅផ្នែកទី១ និងទី២	២០ នាទី
ជំហានទី៣៖ ការពិភាក្សាក្រុមតូច	១៥ នាទី
ជំហានទី៤៖ ការធ្វើបទបង្ហាញរបស់ក្រុមនីមួយៗ	២០ នាទី
ជំហានទី៥៖ ការសង្ខេប	១០ នាទី
សរុប៖	**៨០ នាទី**

៥.២.៥. សេចក្តីណែនាំសម្រាប់ការសម្របសម្រួល

ផ្នែកនៃសេចក្តីណែនាំសម្រាប់ការសម្របសម្រួលនៅក្នុងសៀវភៅនេះពន្យល់លម្អិត ពីរបៀបអនុវត្តជំហានទាំងអស់នៅក្នុងមេរៀននោះ ដូចដែលមាននៅក្នុងប្រអប់ដំណើរការ ។ ផ្នែកនៃសេចក្តីណែនាំនេះត្រូវបានបែងចែកជាជំហានៗ និងមានសង្ខេបចំនុចសំខាន់នៃមេរៀន ជាមួយនឹងគន្លឹះដែលនឹងជួយអ្នកក្នុងការបង្រៀនមេរៀនអោយមានប្រសិទ្ធិភាព។

៥.២.៦. ចម្លើយដែលអាចទទួលយកបាន

បើសិនជាមានសំនួរនៅក្នុងមេរៀន ដែលសួររកព័ត៌មានជាជាងគំនិតយោបល់ នោះដែលអាចទទួលយកបានក៏ត្រូវបានបញ្ចូលទៅក្នុងមេរៀនដែរ។

៥.២.៧. សង្ខេប

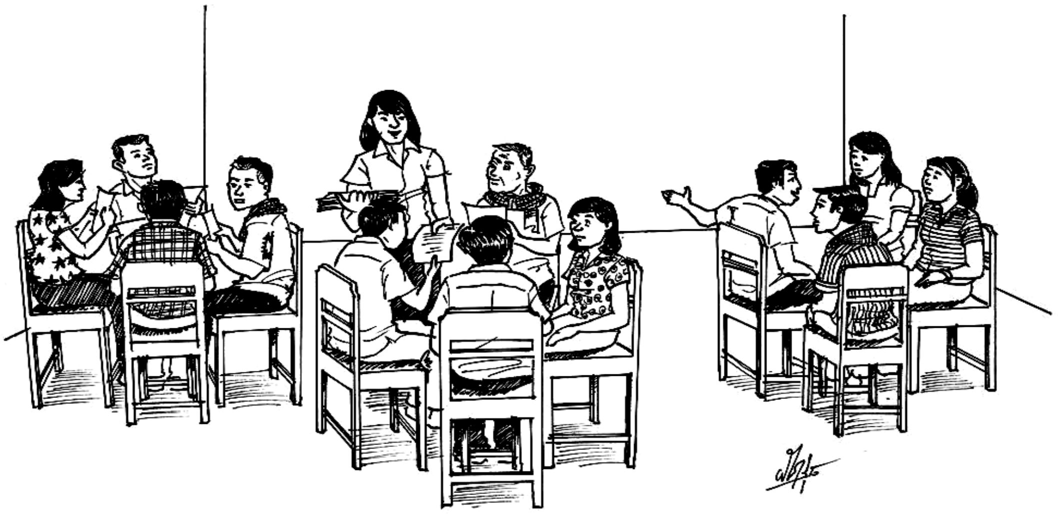
គោលដៅនៃការសង្ខេបនេះគឺដើម្បីវាយតម្លៃថា តើគោលបំណងនៃមេរៀនបានសម្រេចដែរឬទេ។ វាសំខាន់ណាស់ដែលយើងមិនគ្រាន់តែសង្ខេបព័ត៌មាននៅក្នុងមេរៀននោះទេ ព្រោះថា ការធ្វើបែបនេះមិនអនុញ្ញាតឲ្យអ្នកផ្ទៀងផ្ទាត់ដឹងថា អ្នកចូលរួមបានរៀនចេះ ឬមិនចេះចំណុចសំខាន់ៗនៃមេរៀនឡើយ។ ដូច្នេះអ្នកអាចផ្ទៀងផ្ទាត់ថា តើការ

បង្រៀនបានសម្រេច ឬមិនបានសម្រេចគោលបំណងនៃមេរៀនដោយប្រើសកម្មភាពខ្លះៗ ដូចជា សំណួរ ចម្លើយ ដោយសុំអ្នកចូលរួមឲ្យសង្ខេបមេរៀន ឬដោយការលេងល្បែងសប្បាយៗ ដូចជាសំណួរល្បងប្រាជ្ញាជាដើម។

៦. ជំនាញសម្របសម្រួល

អ្នកសម្របសម្រួលត្រូវគិតឲ្យបានដិតដល់ពីមាតិកាមេរៀន ការណែនាំសម្រាប់ធ្វើលំហាត់ និងពីសម្ភារៈចាំបាច់នានាសម្រាប់ការបង្រៀន។ ជាមួយគ្នានេះដែរ អ្នកសម្របសម្រួលត្រូវយល់ពីឥរិយាបថ ឬអាកប្បកិរិយាខ្លួនឯងក្នុងពេលសម្របសម្រួល និងស្វែងរកវិធីសមស្របសម្រាប់បង្រៀនមេរៀន។ ត្រូវចាំថា យើងត្រូវសំដែងអាកប្បកិរិយាដែលក្រុមទាំងមូលអាចគោរពបាន ហើយពួកគាត់ក៏មានអារម្មណ៍ថាពួកគាត់បានទទួលការគោរពពីអ្នកបង្រៀន និងមានអារម្មណ៍សប្បាយរីករាយ ក្នុងការចូលរួមសកម្មភាពក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ។ ផ្នែកបន្តទៀតនេះមានប្រាប់ពីជំហាន និងជំនាញខ្លះៗទៀត ដែលអាចជួយឲ្យអ្នកសម្របសម្រួលធ្វើការងារប្រកបដោយប្រសិទ្ធិភាព។

ដំបូងវាហាក់ដូចជាមានចំនុចច្រើនណាស់ ដើម្បីត្រូវចងចាំឲ្យអស់ ប៉ុន្តែយូរៗទៅវានឹងក្លាយទៅជាជំនាញដែលអ្នកមាន និងទទួលបានមកពីការអនុវត្តដោយផ្ទាល់ដោយស្វ័យប្រវត្តិ។



៦.១. ការត្រៀមរៀបចំ

ប្រសិនបើអ្នកចេះចាំព័ត៌មានច្បាស់អស់ហើយ នោះអ្នកនឹងមានទំនុកចិត្តលើខ្លួនឯងខ្លាំងជាងមុនថាអ្នកនឹងអាចបង្រៀនបានកាន់តែល្អ ហើយអ្នកចូលរួមនឹងកាន់តែទុកចិត្តលើសមត្ថភាពក្នុងការបង្រៀនរបស់អ្នកច្រើនជាងមុនដែរ។ ត្រូវចាំថា យើងត្រូវស្វែងយល់ឲ្យបានច្បាស់លាស់ពីព័ត៌មាន ឬចំណេះដឹងណាដែលយើងជ្រើសរើសមកបង្រៀន ហើយត្រូវដឹងថា តើសម្ភារៈអ្វីខ្លះដែលត្រូវការចាំបាច់សម្រាប់ពេលបង្រៀន និងសេចក្តីណែនាំណាខ្លះដែលអ្នកត្រូវផ្តល់ដល់អ្នកចូលរួម។

ត្រូវធ្វើអោយប្រាដកថា កន្លែងរៀន អាហារសម្រន់ ឯកសារមេរៀន សម្ភារៈ និងឧបករណ៍សម្រាប់បង្រៀនចាំបាច់នានា ត្រូវបានរៀបចំរួចរាល់ជាមុនយ៉ាងហោចណាស់ក៏មួយសប្តាហ៍មុនពេលបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដែរ។

ត្រូវធ្វើអោយប្រាកដថា អ្នកដឹងពីព័ត៌មានលម្អិត នៃរឿងរ៉ាវរបស់អ្នកចូលរួម។ សៀវភៅនេះ គឺសម្រាប់សហគមន៍ដែលកំពុងប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ និងសហគមន៍ដែលរងការឈឺចាប់ដោយសារតែការបណ្តេញចេញ និងកំពុងពុះពារស្វែងរកដំណោះស្រាយ។ មេរៀនមួយចំនួន អ្នកចូលរួមនឹងប្រើករណីរឿងរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ដើម្បីរៀនពីផ្នត់គំនិត និងជំនាញចរចា ដូច្នេះវាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកសម្របសម្រួលត្រូវមានគំនិតខ្លះៗពាក់ព័ន្ធនឹងរឿងរ៉ាវពិត និងភាគីដែលពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការណែនាំអ្នកចូលរួម។

៦.២. ការគ្រប់គ្រងពេលវេលា

ត្រូវចេះបត់បែនតាមស្ថានការណ៍ និងកាលៈទេសៈ។ បើសិនអ្នកចូលរួមយល់ថាមេរៀនពិបាកយល់ពេក អ្នកអាចផ្តល់ពេលបន្ថែមឲ្យបានវែងជាងពេលកំណត់បន្តិច និងសមល្មមឲ្យពួកគាត់។ បើសិនពួកគាត់ថាមេរៀនស្រួលពេក ឬថាពួកគាត់ចេះដឹងច្រើនពីប្រធានបទនៃមេរៀននេះហើយ នោះអ្នកអាចបង្កើនល្បឿន និងបញ្ចប់មេរៀនមុនពេលកំណត់ក៏បាន។ ប៉ុន្តែត្រូវចាំថា បើសិនអ្នករៀបចំកម្មវិធីបង្រៀនច្រើន និងត្រូវបង្រៀនប្រធានបទជាច្រើន ពេលនោះអ្នកត្រូវតែគោរពតាមកាលវិភាគដែលបានរៀបចំរួចមកតាមដែលអ្នកអាចធ្វើទៅបាន។

៦.៣. កាយវិការ

អ្នកសម្របសម្រួលត្រូវសំដែងឲ្យអ្នកចូលរួមដឹងថា អ្នកមានចិត្តសាទរ និងចង់បង្រៀន។ ពេលឈរត្រូវឈរឲ្យត្រង់ខ្លួន និងទន់ភ្លន់។ ត្រូវដើរទៅមកនៅក្នុងថ្នាក់ទាំងមូលនៅពេលបង្រៀន។ ត្រូវរំពៃមើលទៅអ្នកចូលរួមឲ្យបានគ្រប់ៗគ្នា មិនត្រូវសំឡឹងទៅក្រោម ឬសំឡឹងទៅក្រៅតាមបង្អួចឡើយ។ ហើយក៏មិនត្រូវរំពៃមើលតែអ្នកដែលនៅជួរខាងមុខប៉ុណ្ណោះទេ ត្រូវរំពឹងមើលឲ្យបានគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ។ កាយវិការរបស់អ្នកមិនគួរបង្កអោយឲ្យអ្នកចូលរួមមានភាពទើសទាល់ឡើយ ។ ឧទាហរណ៍ អ្នកមិនត្រូវចង្អុលមុខអ្នកចូលរួមណាម្នាក់ឡើយ។ បើសិនអ្នកណាម្នាក់កំពុងឆ្លើយនឹងសំណួរ កុំបន្ទុចបង្អាក់គាត់ ឬសម្លឹងគាត់ក្នុងន័យមើលស្រាលឡើយ ។ ត្រូវសម្តែងភាពសាទរ និងការលើកទឹកចិត្តឲ្យពួកគាត់វិញដោយពោលពាក្យសរសើរដោយសុច្ចចិត្ត ហើយប្រសិនបើចាំបាច់ត្រូវកែតម្រូវចម្លើយ ត្រូវធ្វើដោយសុភាពរាបសារ និងប្រកបដោយសេចក្តីគោរព។

៦.៤. ជៀសវាងការធ្វើបទឧទ្ទេស

យើងច្រើនច្រឡំថា បទឧទ្ទេសជាវិធីមានប្រសិទ្ធិភាពជាងគេក្នុងការបង្រៀនចំណេះដឹងថ្មីៗ។ តែវាមិនមែនដូច្នោះឡើយ។ ដូចដែលយើងបានពិភាក្សាមកពីខាងលើរួចមកហើយ បទឧទ្ទេសដែលវិធីដែលទទួលបានលទ្ធផលតិចតួចបំផុត។ វិធីសាស្រ្តបង្រៀនដែលយើងបានពិភាក្សាខាងលើជាវិធីយកមកបណ្តុះបណ្តាលចំណេះដឹងថ្មី ដោយជៀសវាងការធ្វើបទឧទ្ទេសនេះ។ បើសិនក្នុងពេលបង្រៀន អ្នកចាប់អារម្មណ៍ថា អ្នកនិយាយច្រើនពេកលើផ្នែកណាមួយនៅពេលបង្រៀន ចូរឈប់បន្តិចសិន ហើយផ្លាស់របៀបបង្រៀនមកជាការសួរសំណួរ ឬលើកឲ្យថ្នាក់ធ្វើសកម្មភាពណាមួយដើម្បីប្តូរបរិយាកាស។ ជាញឹកញាប់ណាស់ដែលគេអាចបំប្លែងមេរៀនតាមបែបបទឧទ្ទេស មកជាការបង្រៀនដែលមានអន្តរសកម្មវិញ ដោយលើកជាសំណួរដល់ក្រុមទាំងមូល និងបើឲ្យមានការពិភាក្សាគ្នាក្នុងក្រុម។ ធ្វើយ៉ាងនេះ អ្នកចូលរួមអាចស្វែងយល់ពីព័ត៌មានដោយខ្លួនឯង មិនចាំបាច់យើងបកស្រាយច្រើនពេកទេ។ បើទោះជាវិធីក្រោយនេះចំណាយពេលយូរបន្តិចមែន ប៉ុន្តែវាអាចធ្វើឲ្យមេរៀនមានការចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំង និងមានប្រសិទ្ធិភាពសម្រាប់អ្នកមកចូលរួមជាងការព្រោកប្រាជ្ញតែម្នាក់ឯង ដូចជា ការធ្វើបទឧបទេស។

៦.៥. ត្រួតពិនិត្យការយល់ដឹងរបស់អ្នកចូលរួម

អ្នកសម្របសម្រួលល្អ ត្រូវចេះត្រួតពិនិត្យមើលការយល់ដឹងពីប្រធានបទរបស់អ្នកចូលរួមគ្រប់ដំណាក់កាលនៃការបង្រៀន។ កុំចាំមេរៀនអស់មួយម៉ោងហើយ ទើបសួរអ្នកចូលរួម "យល់ឬទេ?" អ្នកអាចផ្ទៀងផ្ទាត់ការយល់ដឹងរបស់អ្នកចូលរួមរៀងរាល់ ២ឬ៣ នាទីម្តង ដោយលើកជាសំណួរពីប្រធានបទកំពុងបង្រៀន ឬសុំឲ្យអ្នកណាម្នាក់ស្ម័គ្រចិត្តសង្ខេបមេរៀន ដែលទើបបានរៀន។ ចូរចាំថា មិនត្រូវឲ្យអ្នកដែលមានសម្លេងខ្លាំង (ច្បាស់) ឬអ្នកមានស្មារតីរឹងមាំឡើងសង្ខេបនោះទេ។ ត្រូវចេះពិនិត្យអ្នកចូលរួមដែលមិនសូវបាននិយាយក៏បានយល់ដឹងពីមេរៀននេះដែរ។

៦.៦. ការលើកទឹកចិត្តអ្នកចូលរួមដែលស្ងៀមស្ងាត់

ស្ទើរតែគ្រប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលតែងតែមានអ្នកចូលរួមខ្លះនៅស្ងៀមស្ងាត់ (មិនសូវនិយាយស្តី) ដោយសារភាពខ្មាសអៀន ឬដោយសារមិនសូវយល់មេរៀន។ មានករណីខ្លះ ស្ត្រី ឬជនជាតិដើមភាគតិចច្រើនតែនៅស្ងៀមស្ងាត់ ហើយមិនសូវហានឆ្លើយសំណួរទេ បើទោះជាដឹងពីចម្លើយហ្នឹងក៏ដោយ។

ត្រូវព្យាយាមធ្វើយ៉ាងណា ដើម្បីឲ្យពួកគាត់មានអារម្មណ៍កក់ក្តៅរីករាយ និងធូរស្រាលក្នុងអារម្មណ៍យ៉ាងណា ដោយឧស្សាហ៍ញញឹមរាក់ទាក់ដល់ពួកគាត់ និងយកចិត្តទុកដាក់នឹងពួកគាត់។ អ្នកអាចសាកល្បងលើកទឹកចិត្តពួកគាត់ឲ្យឆ្លើយ សំណួរ ឬឡើងធ្វើជាតំណាងក្នុងក្រុមរបស់ខ្លួន ហើយផ្តល់ការសាទរដល់ពួកគាត់ នៅពេលដែលពួកគាត់ចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងសកម្មភាពណាមួយ។ ពេលសំរាកបើអាចធ្វើទៅបាន ឆ្លៀតឱកាសសាកសួររាក់ទាក់ជាមួយនឹងពួកគាត់បន្ថែមទៀត ព្រោះពួកគាត់អាចមានអារម្មណ៍សន្ទនាជាមួយអ្នកពីអ្វី ដែលពួកគាត់ទើបបានរៀន ឬចង់សួរអ្នកពីអ្វីមួយទាក់ទិននឹងមេរៀន។

៦.៧. កសាងទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអ្នកចូលរួម

អ្នកត្រូវព្យាយាមចងមិត្តភាពនឹងអ្នកចូលរួមទាំងឡាយដោយធ្វើតាមឧទាហរណ៍ដូចខាងក្រោម៖

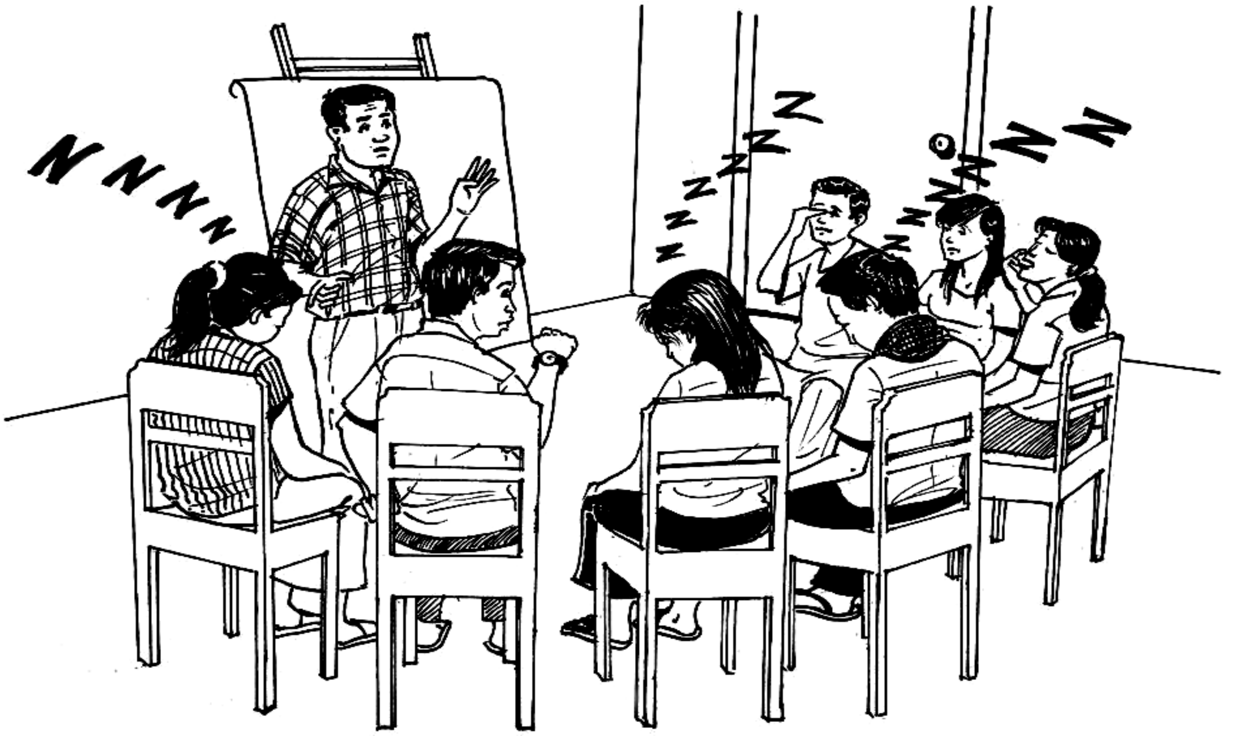
- ជម្រាបសួរពួកគាត់ ពេលចូលមកដល់បន្ទប់បណ្តុះបណ្តាល
- ហៅពួកគាត់ឲ្យសមតាមអាយុរបស់ពួកកាត់

- ហៅពួកគាត់ឲ្យចំៗឈ្មោះ
- សួរសំណួរដល់ពួកគាត់ និងប្រាប់ពួកគាត់ពីខ្លួនរបស់អ្នក
- លើកទឹកចិត្តអ្នកចូលរួមឲ្យសកម្មក្នុងមេរៀន
- និយាយទៅកាន់ពួកគាត់ម្នាក់ទល់ម្នាក់មុនចាប់ផ្តើម និងក្រោយពេលចប់មេរៀន ព្រមទាំងក្នុងពេលសម្រាក (ជាពិសេសជាមួយអ្នកដែលតែងតែស្ងៀមស្ងាត់)
- ផ្តល់ឱកាសឲ្យអ្នកចូលរួមបានចែករំលែកអំពីរឿងរ៉ាវផ្ទាល់ខ្លួននានា
- ចូលរួមពិសារអាហារថ្ងៃត្រង់ជាមួយអ្នកចូលរួម និង
- សរសើរចំពោះការខិតខំប្រឹងប្រែង និងការចូលរួមចំណែក ព្រមទាំងលើកទឹកចិត្តអ្នកណាដែលតែងតែអៀនខ្មាសច្រើន ឬមានការលំបាកក្នុងការយល់មេរៀន។

៦.៨. ល្បែងថាមពល

វាសំខាន់ដែលអ្នកត្រូវតែធ្វើយ៉ាងណា រក្សាចំណាប់អារម្មណ៍របស់អ្នកចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ បើសិនជាអ្នកចូលរួមមិនចាប់អារម្មណ៍ ពួកគាត់នឹងមិនស្តាប់ និងមិនចាំនូវអ្វីដែលអ្នកសម្របសម្រួលបានបង្រៀននោះទេ។

មធ្យោបាយដើម្បីបញ្ចៀសបញ្ហានេះគឺការលេង "ល្បែងថាមពល" ខ្លីៗ ចន្លោះពេលមេរៀន ឬនៅពេលណាដែលអ្នកគិតថា អ្នកចូលរួមកំពុងតែធុញទ្រាន់ ឬបាត់បង់ចំណាប់អារម្មណ៍។ ជារឿយៗ អ្នកអាចត្រូវការលេងល្បែងថាមពលរហូតដល់ចប់មួយថ្ងៃ ឬក៏លេងបន្ទាប់ពីអាហារថ្ងៃត្រង់ នៅពេលដែលអ្នកចូលរួមមានអារម្មណ៍ថាធុញទ្រាន់។ ល្បែងថាមពលមានដូចជា ចំរៀង ការរាំ ល្បែងផ្សេងៗ និទានរឿង និងសកម្មភាពផ្សេងៗទៀតដែលធ្វើអោយអ្នកចូលរួមនៅតែបន្ត និងទទួលបានភាពសប្បាយរីករាយ។



៧. ការវាយតម្លៃ

ក្រោយពីបង្រៀនចប់ យើងគួរតែធ្វើការវាយតម្លៃមួយដើម្បីចង់ដឹងថា តើអ្នកចូលរួមមានអារម្មណ៍យ៉ាងណាចំពោះវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ដូច្នេះមានតែការវាយតម្លៃប៉ុណ្ណោះដែលអាចឲ្យយើងដឹងអំពីបញ្ហានេះបាន។ ការវាយតម្លៃអាចធ្វើតាមរបៀបផ្សេងៗគ្នាជាច្រើន និងអាចធ្វើបាននៅពេលខុសៗគ្នាដែរ។ ជាទូទៅ អ្នកអាចធ្វើការវាយតម្លៃនៅពេលចប់មេរៀននីមួយៗ ប៉ុន្តែការធ្វើបែបនេះអាចនាំឲ្យអ្នកចូលរួមមានការធុញទ្រាន់បន្តិចហើយអាចចំណាយពេលយូរ។ ការវាយតម្លៃដ៏ល្អបំផុតគឺនៅពេលចប់កម្មវិធីក្នុងថ្ងៃនីមួយៗ។ នេះមានន័យថា យើងធ្វើការវាយតម្លៃជារៀងរាល់ថ្ងៃ។ ពេលខ្លះ អ្នកអាចធ្វើការវាយតម្លៃបណ្តុះបណ្តាលពីរ ឬបីសប្តាហ៍ក្រោយពីរៀនចប់ ឬអាចមួយខែក្រោយក៏បានដែរ។ ការធ្វើបែបនេះ ជាវិធីមួយដែលអ្នកអាចធ្វើការស្ទាបស្ទង់ពីការចងចាំរបស់អ្នកចូលរួមផង ចំណេះដឹង និងជំនាញដែលទើបបានរៀននៅក្នុងស្ថានភាពនៃជីវិតពួកគាត់ដែរឬទេ។

អ្នកអាចធ្វើការវាយតម្លៃដោយការនិយាយ ដោយសួរសំណួរខ្លះៗយ៉ាងសាមញ្ញជាមួយអ្នកចូលរួម។ ការធ្វើបែបនេះល្អណាស់ចំពោះអ្នកចូលរួមដែលមិនសូវចេះអានអក្សរ។ វិធីសាស្ត្រក្នុងការវាយតម្លៃមួយទៀត គឺ ចែកទម្រង់វាយតម្លៃឲ្យអ្នកចូលរួមបំពេញ។

វិធីមួយទៀតដើម្បីវាយតម្លៃនោះគឺគួរសួរសំណួរដូចជា៖

- តើអ្នកយល់មេរៀនដែរឬទេ?
- តើព័ត៌មានដែលផ្តល់ឲ្យនេះមានប្រយោជន៍ដែរឬទេ?
- តើមេរៀនណាដែលមានប្រយោជន៍ខ្លាំង ហើយមេរៀនណាដែលមិនសូវមានប្រយោជន៍? (អាចឲ្យអ្នកចូលរួមរៀបរាប់ពីលំដាប់នៃមេរៀនដែលមានសារៈសំខាន់បំផុតពីលើចុះមកក្រោយ)
- តើអ្នកសម្របសម្រួលរៀបចំ និងបង្រៀនបានល្អដែរឬទេ?

តាមរយៈការសួរសំណួរបែបនេះ អ្នកអាចកែលម្អ និងរៀបចំឲ្យបានកាន់តែប្រសើរឡើងនៅវគ្គក្រោយៗ។

លើសពីនេះទៀត អ្នកសម្របសម្រួល និងអ្នកសង្កេតការណ៍ក៏អាចធ្វើការវាយតម្លៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលតាមរយៈការសង្កេតរបស់ខ្លួនបានដែរ ដោយស្មានមើលថា តើវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនោះទទួលបានជោគជ័យត្រឹមកម្រឹតណា ហើយអ្នកចូលរួមយល់បានប៉ុនណាដែរ។

៨. រក្សាកំណត់ហេតុ

ចុងក្រោយអ្វីដែលសំខាន់មួយ គឺ អ្នកត្រូវរក្សាកំណត់ហេតុទុកនៅពេលដែលអ្នកបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលម្តងៗ។ កំណត់ហេតុនោះ វាពិតជាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់អ្នកខ្លាំងណាស់ក្នុងការចែករំលែកទៅអ្នកដទៃទៀត ប្រសិនបើអ្នកជាសមាជិកបណ្តាញ ឬធ្វើការក្នុងអង្គការណាមួយ។ ក្រោយពីបញ្ចប់វគ្គ អ្នកគួរកត់ត្រាទុកដូចខាងក្រោម៖

- មនុស្សដែលអ្នកបានបង្រៀន (ចំនួនបុរស ចំនួនស្ត្រី)
- បង្រៀននៅកន្លែងណា (ខេត្ត ស្រុក ឃុំ ភូមិ និងទីតាំង)
- ប្រធានបទដែលអ្នកបានបង្រៀន
- តើអ្នកគិតថា វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនោះដំណើរការទៅយ៉ាងណា (ឧទាហរណ៍ អ្នកចូលរួមយល់មេរៀនដែរឬទេ? តើមេរៀននោះធ្វើឲ្យមនុស្សចូលចិត្តដែរឬទេ?)

- តើអ្នកបានទទួលការឆ្លើយតបដូចម្ដេចខ្លះពីអ្នកចូលរួម (ការវាយតម្លៃវិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមាន)។

សេចក្ដីណែនាំអំពីការចរចា និងការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំ

លទ្ធផលទទួលបាន

ក្រោយពីបញ្ចប់ជំពូកនេះអ្នកចូលរួមនឹងៈ

១. ដឹងថាការចរចាគឺជាអ្វីនិងដឹងថាពួកគាត់ទាំងអស់គ្នាប្រើប្រាស់ជំនាញចរចានេះនៅក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃរបស់ខ្លួន

២. យល់ដឹងថាការចរចានឹងកាន់តែមានការលំបាកនៅពេលដែលសង្គមមានអតុល្យភាពនៃអំណាច

៣. យល់ដឹងថាការចរចាគឺជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការពុះពារតវ៉ាប្រឆាំងការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំ

៤. ដឹងថាមានវិធីសាស្ត្រជាច្រើនដែលប្រជាពលរដ្ឋអាចប្រើដើម្បីពង្រឹងសហគមន៍ឲ្យកាន់តែរឹងមាំ និងបង្កើនអំណាចរបស់ខ្លួនក្នុងការចរចា។

មេរៀនទី១៖ សេចក្តីផ្តើមអំពីការចរចា និងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងបានយល់ដឹងថាតើការចរចាជាអ្វី នឹងដឹងថាពួកគាត់ទាំងអស់គ្នាប្រើជំនាញចរចានៅក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃរបស់ខ្លួន។ អ្នកចូលរួមនឹងបានយល់ដឹងថា ក្នុងករណីនៃការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ ការចរចាអាចកាន់តែមានការលំបាក ដោយសារសង្គមមានអតុល្យភាពនៃអំណាច។ អ្នកចូលរួមនឹងបានដឹងថាមានវិធីសាស្រ្តច្រើនដែលពួកគាត់អាចយកមកប្រើដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់ខ្លួននៅក្នុងការចរចា។

សម្ភារ៖ ត្រូវមានក្រដាសនិងប៊ិចគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់អ្នកចូលរួមម្នាក់ៗនិងត្រៀមរង្វាន់ដែលតំណាងអោយវត្ថុមានតម្លៃ (ឧទាហរណ៍ ប្រអប់ទូរស័ព្ទទំនើបមួយ ឬ រូបភាពមួយពីទស្សនាវដ្តី) ក្តារខៀន ឬ ក្រដាសផ្ទាំងធំ និងហ្វឺតជាដើម។

វិធីសាស្រ្តប្រើប្រាស់៖ ការគូររូប បំផុសគំនិត ការលេងល្បែង ការពិភាក្សាក្នុងថ្នាក់ និងការចែករំលែករឿងរ៉ាវផ្សេងៗ។

ដំណើរការ	រយៈពេល (គិតជានាទី)
ជំហានទី១៖ ការបំផុសគំនិតអំពីការចរចា	១០ នាទី
ជំហានទី២៖ ណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១	១០ នាទី
ជំហានទី៣៖ ការលេងល្បែងបែបបញ្ចុះបញ្ចូល	២០ នាទី
ជំហានទី៤៖ ការពិភាក្សាអំពីល្បែងខាងលើ	២០ នាទី
ជំហានទី៥៖ ណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី២ ទី៣ និងទី៤	៣០ នាទី
ជំហានទី៦៖ ការសង្ខេបមេរៀន ដោយមានអ្នកចូលរួមចែករំលែករឿងរ៉ាវផ្សេងៗ	២០ នាទី
សរុប៖	១១០ នាទី

ជំហានទី១៖ ការបំផុសគំនិតអំពី "ការចរចា"៖

- ចែកក្រដាសមួយសន្លឹកនិងប៊ិចមួយដើមដើម្បីឲ្យអ្នកចូលរួមម្នាក់ៗហើយស្នើឲ្យពួកគាត់គូរអំពីស្ថានភាពនៅក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃនៅពេលពួកគាត់បានប្រើជំនាញចរចា ។ គំនូរនេះអាចបង្ហាញអំពីការចរចាក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគាត់ ឬ ការចរចាដែលពួកគាត់បានចូលរួមតែម្តង ឬ ក៏ពីរដង។
- ពីរបីនាទីក្រោយមកស្នើឲ្យអ្នកចូលរួមពីរបីនាក់បង្ហាញអ្វីដែលពួកគាត់បានគូរ និង ថាតើគំនូរនោះតំណាងអ្វី។ មិនចាំបាច់ស្នើឲ្យអ្នកចូលរួមទាំងអស់ឡើងបង្ហាញនាំអោយចំណាយពេលច្រើន។
- សួរអ្នកចូលរួមមើលក្រែងលោមាននរណាអាចផ្តល់និយមន័យអំពីពាក្យ "ការចរចានេះបាន។
- គូររូបនៅលើក្តារខៀនដែលតំណាងអោយមនុស្សពីរនាក់កំពុងទាក់ទងគ្នា។ គូរសញ្ញាព្រួញពីរូបគំនូរនោះបាញ់ទៅរកពាក្យថា ***ការយល់ព្រម*** ។

ជំហានទី២៖ ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១៖

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

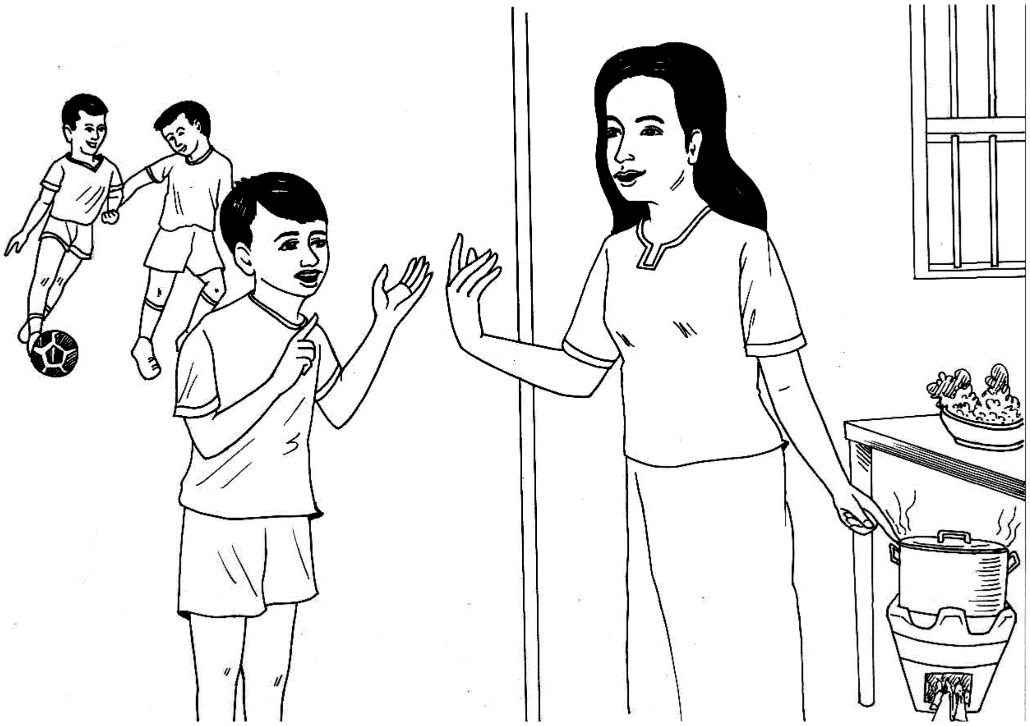
- តើការចរចាជាអ្វី(ប្រើឧទាហរណ៍ដែលបានផ្តល់អោយដោយអ្នកចូលរួមយកមកពន្យល់)?
- នៅក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃរបស់យើង យើងទាំងអស់គ្នាប្រើជំនាញចរចាជាមួយអ្នកដទៃដើម្បីទទួលបានអ្វីដែលយើងចង់បានទៅតាមស្ថានភាពខុសៗគ្នា។

១. តើការចរចាជាអ្វី?

ការចរចា គឺជាការជជែកគ្នារវាងមនុស្សពីរនាក់ ឬ ច្រើនជាងនេះក្នុងគោលបំណងដើម្បីឈានទៅសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងគ្នាលើបញ្ហា ឬ ស្ថានភាពជាក់លាក់ណាមួយ។ នៅពេលយើងចរចា យើងព្យាយាមបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីម្ខាងទៀតឲ្យយល់ស្របទៅនឹងអ្វីមួយដែល នឹងធ្វើឲ្យស្ថានភាពរបស់យើងមានលក្ខណៈកាន់តែប្រសើរឡើង។ តាមធម្មតា ការចរចាដែលទទួលបានជោគជ័យបំផុត គឺជាការចរចាដែលសម្រេចបានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលភាគី ទាំងអស់ពេញចិត្តទទួលយក ពីព្រោះវាធ្វើឲ្យស្ថានភាពរបស់ភាគីទាំងអស់មានភាពប្រសើរឡើង។

នៅក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃរបស់យើង យើងទាំងអស់គ្នាចរចាជាមួយអ្នកដទៃដើម្បីទទួលបានអ្វីដែលយើងចង់បានទៅតាមស្ថានភាពខុសៗគ្នា។ ឧទាហរណ៍នៅពេលអ្នកទិញត្រី នៅផ្សារអ្នកនិយាយទៅកាន់អ្នកលក់ត្រីដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលអ្នកលក់ ឲ្យលក់ត្រីក្នុងតម្លៃថោក។ រីឯអ្នកលក់ត្រីវិញព្យាយាមបញ្ចុះបញ្ចូលអ្នកឲ្យទិញត្រីរបស់គាត់ក្នុងតម្លៃខ្ពស់ ឬទិញត្រីច្រើន ។ ទីបំផុតអ្នកអាចយល់ព្រមថាអ្នកនឹងទិញក្នុងតម្លៃ ១ម៉ឺនរៀល សម្រាប់ត្រីធំពីរក្បាល។ ទាំងអ្នកនិងអ្នកលក់ត្រីពេញចិត្តនឹងការព្រមព្រៀងនេះ ពីព្រោះអ្នកទាំងពីរទទួលបានអ្វីដែលខ្លួនចង់បានហើយធ្វើឲ្យស្ថានភាពរបស់អ្នកប្រសើរឡើង។

ឧទាហរណ៍មួយទៀតអំពីការចរចា នៅពេលអ្នកចង់ឲ្យកូនប្រុសរបស់អ្នកឈប់លេងជាមួយមិត្តភក្តិរបស់វា ហើយមកជួយអ្នកក្នុងការធ្វើម្ហូបពេលល្ងាច។ កូនប្រុសរបស់អ្នកអាចប្រកែកថា វាកំពុងតែលេងសប្បាយ ហើយចង់នៅលេងបន្តទៀត។ អ្នកនិយាយចរចា ជាមួយកូនប្រុសរបស់អ្នក ហើយទីបំផុតអាចឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងគ្នាថា កូនរបស់អ្នកអាចនៅលេង១០នាទីទៀត ប៉ុន្តែក្រោយពីនេះ ត្រូវមកផ្ទះជួយធ្វើម្ហូបអ្នក។



ជំហានទី៣៖ ការលេងល្បែងបង្ហាញពីការបញ្ចុះបញ្ចូល

- មុនពេលចាប់ផ្តើមមេរៀននេះ អ្នកត្រូវប្រាកដថា អ្នកមានវត្ថុដែលតំណាងអោយរបស់មានតម្លៃ ដែលអាចធ្វើអោយអ្នកចូលរួមចង់បាន។
- ចូរពន្យល់អ្នកចូលរួមថា ចំនុចសំខាន់នៅក្នុងការចរចា គឺការបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីម្ខាងទៀតអោយយល់ព្រមទៅតាមអ្វីដែលអ្នកចង់បាន។ នេះគឺជាជំនាញមួយដែលមនុស្សមួយចំនួនពូកែពីកំណើត! ចូរប្រាប់អ្នកចូលរួមថា អ្នកនឹងលេងល្បែងមួយដើម្បីចង់ដឹងថា តើអ្នកណាដែលអាចបញ្ចុះបញ្ចូលអ្នកបាន។
- ដើម្បីចាប់ផ្តើមលេងល្បែងនេះ ត្រូវជ្រើសរើសអ្នកចូលរួមពីរនាក់ជាសមាជិកក្រុមរបស់អ្នក
- បង្ហាញវត្ថុ (ប្រអប់ទូរស័ព្ទ ឬរូបភាព ឬអាចជាវត្ថុមានតម្លៃផ្សេងទៀត) ទៅអ្នកចូលរួម។
- ពន្យល់ប្រាប់អ្នកចូលរួមទាំងអស់ថា អ្នកនិងសមាជិកក្រុមរបស់អ្នកមានគម្រោងចង់ទុកវត្ថុ(ប្រអប់ទូរស័ព្ទ ឬរូបភាព ឬអាចជាវត្ថុមានតម្លៃផ្សេងទៀត) នេះ ប៉ុន្តែអ្នកនឹងផ្តល់ឱកាសទៅអ្នកចូលរួមផ្សេងៗទៀតដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលក្រុមរបស់អ្នកថា ពួកគាត់ទេដែលគប្បីត្រូវទទួលបានទូរស័ព្ទនេះ។
- អ្នកចូលរួមត្រូវធ្វើការជាបីក្រុម ដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលក្រុមរបស់អ្នកឲ្យប្រគល់វត្ថុ (ប្រអប់ទូរស័ព្ទ ឬរូបភាព ឬអាចជាវត្ថុមានតម្លៃផ្សេងទៀត)នោះទៅពួកគាត់ ដោយមានរយៈពេលមួយនាទី ក្នុងការចរចាអំពីមូលហេតុដែលពួកគាត់ត្រូវការទូរស័ព្ទទំនើបនេះ។
- បែងចែកអ្នកចូលរួមជាបីក្រុម។ ហើយផ្តល់ពេលប្រាំនាទីឲ្យក្រុមនីមួយៗដើម្បីធ្វើការរួមគ្នារៀបចំរឿងតាមក្រុម។ លើកទឹកចិត្តក្រុមនីមួយៗ អោយមានលក្ខណៈឆ្នៃប្រឌិត និងទាក់ទង នៅក្នុងមូលហេតុរបស់គេ។ ក្រុមនីមួយៗអាចប្រើវិធីសាស្ត្រអ្វីក៏បាន អោយតែពួកគេគិតថា មានប្រសិទ្ធិភាពក្នុងការបញ្ចុះបញ្ចូលក្រុមរបស់អ្នក ដើម្បីព្រមប្រគល់វត្ថុនោះអោយទៅក្រុមរបស់ពួកគេ។

- ប្រាំនាទីក្រោយមក ផ្តល់ពេល ១នាទី ឲ្យក្រុមនីមួយៗឡើងមកចរចា ដោយព្យាយាមបញ្ចុះបញ្ចូលក្រុមរបស់អ្នកថា អ្នកគួរផ្តល់វត្ថុនេះដល់ពួកគាត់។
- ក្រោយពីក្រុមទាំងអស់បានបញ្ចប់ការចរចារបស់ខ្លួនហើយ ក្រុមរបស់អ្នកគួរសម្រេចថា តើអ្នកត្រូវផ្តល់វត្ថុទៅក្រុមណាមួយដែលបានបញ្ចុះបញ្ចូលអ្នក ឬអ្នកទុកទូរស័ព្ទនោះសម្រាប់ខ្លួនឯង។

ជំហានទី៤. ការពិភាក្សាអំពីការលេងល្បែង

- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់មានអារម្មណ៍ដូចម្តេចក្នុងការបញ្ចុះបញ្ចូលក្រុមរបស់អ្នក ឲ្យផ្តល់វត្ថុដល់ពួកគាត់។ តើចំណុចអ្វីខ្លះដែលពួកគាត់បានព្យាយាមបញ្ចូលទៅក្នុងសាច់រឿងរបស់ពួកគាត់ ដើម្បីព្យាយាមបញ្ចុះបញ្ចូលក្រុមរបស់អ្នក?
- សួរអ្នកចូលរួមនៅក្នុងក្រុមរបស់អ្នកថា តើពួកគាត់មានអារម្មណ៍ដូចម្តេចចំពោះតួនាទីរបស់ខ្លួន។ តើពួកគាត់គិតថា ពួកគាត់មានអំណាចទេ? តើចំណុចអ្វីខ្លះនៅក្នុងរឿងរបស់អ្នកដែលបានជួយបញ្ចុះបញ្ចូលពួកគេឲ្យផ្តល់រង្វាន់ ឬហេតុអ្វីបានជាពួកគេបដិសេធមិនផ្តល់រង្វាន់ទាំងនេះ?
- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថា វាត្រឹមត្រូវទេដែលក្រុមរបស់អ្នកមានអំណាចខ្លាំងក្នុងការសម្រេចថា ពួកគាត់គួរផ្តល់ ឬមិនផ្តល់រង្វាន់ទាំងនេះ និងថា នរណាគួរទទួលបានរង្វាន់ទាំងនោះ។
- ពន្យល់ថា នេះគឺជាឧទាហរណ៍អំពីអតុល្យភាពអំណាច ពីព្រោះក្រុមមួយមានអំណាចខ្លាំង ហើយក្រុមដទៃទៀតមានអំណាចខ្សោយ។ សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់អាចគិតដល់ស្ថានភាពស្រដៀងគ្នានៃអតុល្យភាពអំណាចនៅក្នុងជីវិតរបស់ពួកគាត់ទេ។

ជំហានទី៥. ការណែនាំព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី២ ទី៣ និងទី៤

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- ការចរចាដែលពាក់ព័ន្ធករណីនៃការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំមានការលំបាក ព្រោះជារឿយៗច្រើនតែមានអតុល្យភាពអំណាច
- អតុល្យភាពអំណាចកើតមាន ខណៈដែលបុគ្គលម្នាក់ ឬក្រុមមួយមានអំណាចជាងបុគ្គល ឬក្រុមផ្សេងទៀតដែលពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថានភាពជាក់លាក់ណាមួយ ឧទាហរណ៍ ដោយសារប្រាក់ តួនាទី ឬទំនាក់ទំនង
- មានវិធីសាស្រ្តច្រើនដែលយើងអាចប្រើនៅមុនពេល ឬក្នុងពេលចរចាដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់យើង និងបង្កើនអំណាចរបស់យើង។

២. ការប្រើវិធីចរចាក្នុងករណីមានការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ

ក្រុមគ្រួសារ និងសហគមន៍ជាច្រើននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា កំពុងប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ។ នៅក្នុងករណីខ្លះ ប្រជាពលរដ្ឋត្រូវគេបណ្តេញចេញពីផ្ទះសម្បែងរបស់ពួកគាត់ ហើយក្នុងករណីខ្លះទៀត ពួកគាត់ត្រូវគេបណ្តេញចេញពីដីស្រែ ចម្ការរបស់ពួកគាត់ ឬក៏បាត់បង់សិទ្ធិប្រើប្រាស់អនុផលព្រៃ និង**ធនធាន**ធម្មជាតិដទៃទៀតដែលពួកគាត់ពឹងអាស្រ័យសម្រាប់ចិញ្ចឹមជីវិត។

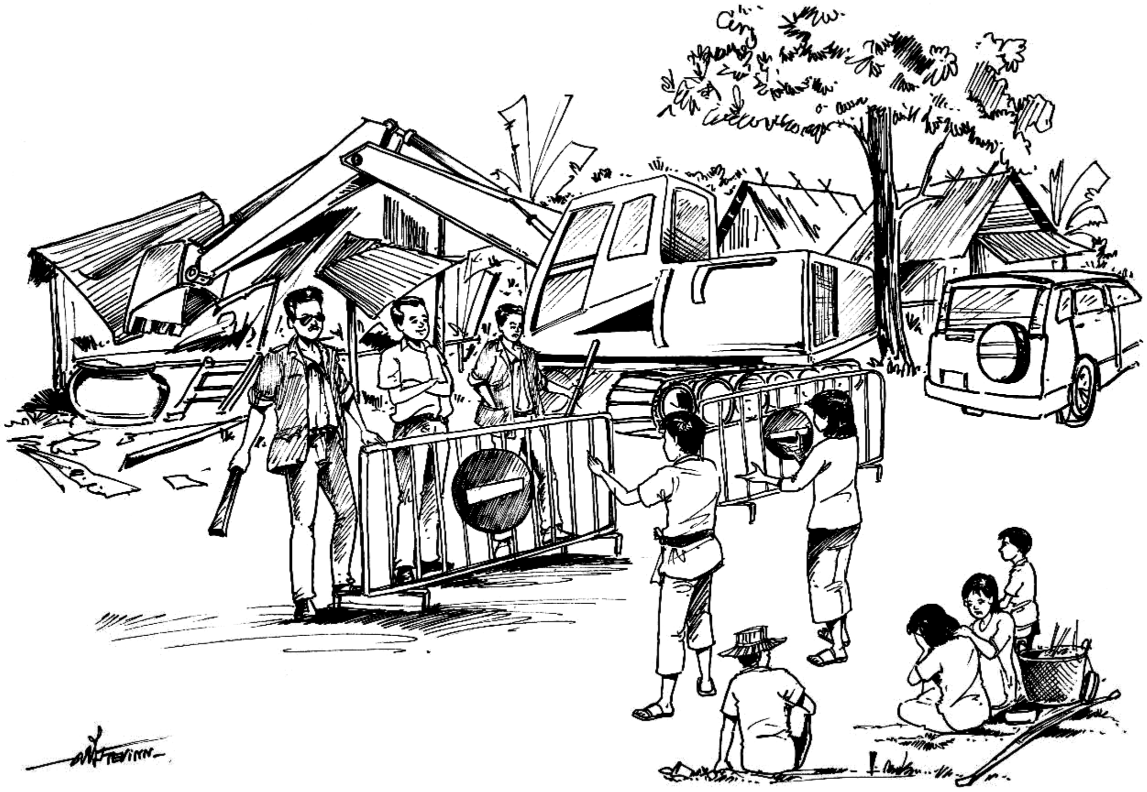
សហគមន៍ជាច្រើននៅប្រទេសកម្ពុជា និងនៅលើពិភពលោកបាននឹងប្រឈមមុខនឹងការបណ្តេញចេញបានធ្វើការតបតដើម្បីការពារសិទ្ធិដីធ្លីរបស់ពួកគេ។ សហគមន៍មួយចំនួនបានទទួលជោគជ័យក្នុងការតស៊ូរបស់ពួកគេ និងអាចបញ្ឈប់ការបណ្តេញចេញបានទាំងស្រុង ព្រមទាំងការពារដី និងផ្ទះរបស់ពួកគេបានទៀតផង។ ករណីមួយចំនួនទៀត ការតស៊ូរបស់សហគមន៍បានទទួលជោគជ័យ ដោយធ្វើអោយអាជ្ញាធរ ឬក៏ក្រុមហ៊ុនដែលនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញនោះយល់ព្រមចរចាជាមួយពួកគេ។ ក្នុងករណីនេះ សហគមន៍ទាំងនោះត្រូវតែត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេចក្នុងការចរចានោះ ដើម្បីទទួលលទ្ធផលល្អបំផុតតាមដែលអាចធ្វើបាន។

៣. អតុល្យភាពក្នុងការចរចា

ជារឿយៗ ការគំរាមកំហែងពីការបណ្តេញចេញកើតចេញពីអ្នកមានអំណាច។ នៅពេលបញ្ហានេះកើតឡើង ការចរចាពិតប្រាកដបែបនេះអាចមានការលំបាក ដោយសារតែអតុល្យភាពអំណាច រវាងអ្នកដែលទទួលរងការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ និងអ្នកដែលព្យាយាមរំលោភយកដីរបស់ពួកគាត់ ឬអ្នកដែលព្យាយាមបំផ្លាញធនធានធម្មជាតិ។ អតុល្យភាពអំណាចកើតឡើង ខណៈដែលមនុស្សម្នាក់ ឬមួយក្រុមមានអំណាចជាងអ្នកដទៃ ឬក្រុមដទៃដែលពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងស្ថានការណ៍ជាក់លាក់ណាមួយ។ អតុល្យភាពអំណាចអាចកើតមាន ដោយសារមនុស្សម្នាក់ មានប្រាក់ច្រើន មានតំណែងខ្ពស់នៅក្នុងជួររាជរដ្ឋាភិបាល ឬមានទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធជាមួយអ្នកផ្សេងទៀតដែលកំពុងកាន់តំណែងមានអំណាច។

នៅពេលដែលយើងគិតអំពីវិធីចរចារវាងអ្នកទិញនិងអ្នកលក់ត្រីនៅផ្សារ តាមធម្មតាអ្នកទិញ និងអ្នកលក់មានអំណាចស្មើគ្នា។ នេះគឺដោយសារអ្នកលក់ត្រូវការរកប្រាក់ ហើយអ្នកទិញត្រូវការទិញម្ហូបអាហារមួយចំនួន។ ទាំងអ្នកលក់ និងអ្នកទិញមានអ្វីៗក្នុងការផ្តល់ឲ្យគ្នាទៅវិញទៅមក។ ទាំងអ្នកលក់ និងអ្នកទិញមានអ្វីៗដែលភាគីម្ខាងទៀតត្រូវការ។

លក្ខណៈបែបនេះធ្វើឲ្យការចរចាកាន់តែងាយស្រួល។ ប៉ុន្តែនៅពេលដែលយើងប្រៀបធៀបទៅនឹងករណីនៃការបណ្តេញចេញ ស្ថានភាពខុសគ្នាស្រឡះ។ វាមិនមានភាពងាយស្រួលទេ ក្នុងការគិតអំពីអ្វី ដែលគ្រួសារទទួលការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ ត្រូវផ្តល់ឲ្យទៅមនុស្ស ឬក្រុមហ៊ុនដែលនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញនោះទេ។ ដោយហេតុដូច្នេះហើយការដែលសុំឲ្យអ្នកនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញមកចរចានោះ អាចមានការពិបាក ។ តើអ្នកអាចធ្វើអ្វីបាន នៅពេលដែលមានអតុល្យភាពអំណាចកាន់តែខ្លាំងរវាងអ្នក និងភាគីដទៃទៀត?



៤. ការពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នកក្នុងការចរចា

ការចរចាត្រូវបានគេដឹងថា ជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្ររបស់សហគមន៍ ដើម្បីទប់ទល់នឹងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ និងការរំលោភយកដីធ្លី។

នៅក្នុងសៀវភៅនេះ យើងពិភាក្សាអំពីវិធីសាស្ត្រដែលអ្នកអាចយកមកប្រើដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក និងបង្កើនអំណាចរបស់អ្នកក្នុងការចរចា។ ឧទាហរណ៍ យើងនឹងពិភាក្សាថា តើអ្នកអាចធ្វើបានដូចម្តេចខ្លះដើម្បីៈ

- ស្វែងរកព័ត៌មានស្ដីអំពីស្ថានភាពនិងអ្នកដែលពាក់ព័ន្ធ
- គិតអំពីជម្រើសដែលអាចប្រើប្រាស់សម្រាប់រកដំណោះស្រាយល្អប្រសើរ។
- ប្រើច្បាប់និងសិទ្ធិ និងវិធីអនុវត្តល្អៗនៅក្នុងករណីស្រដៀងគ្នានេះ។
- ប្រើទម្រង់ផ្សេងៗនៃការតស៊ូមតិ ក្នុងកំឡុងពេលនៃការចរចា
- ទទួលបានការគាំទ្រពីសហគមន៍និងអង្គការនានា និង
- គ្រប់គ្រងដំណើរការនៃការចរចា។

យើងមិនអាចមិនអើពើ ចំពោះអតុល្យភាពអំណាចដែលកើតមាននៅក្នុងករណីជាច្រើនពាក់ព័ន្ធនឹងការបណ្ដេញចេញនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាបានឡើយ។ ប៉ុន្តែ ការក្លាយជាអ្នកចរចា និងអ្នកតស៊ូមតិយ៉ាងពូកែអាចជួយអ្នកក្នុងការពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក ដើម្បីសម្រេចបានលទ្ធផលដែលអាចទទួលយកបានសម្រាប់អ្នកនិងសហគមន៍របស់អ្នក។ នៅក្នុងសៀវភៅនេះ យើងនឹងពិនិត្យមើលថា តើយើងអាចប្រើវិធីសាស្រ្តផ្សេងៗបែបណាខ្លះដើម្បីផ្លាស់ប្ដូរតុល្យភាពអំណាចដើម្បីឲ្យកាន់តែស្មើភាព។

បន្ទាប់ពីអ្នកបានរៀនអំពីវិធីសាស្រ្តទាំងនេះហើយ យើងលើកទឹកចិត្តឲ្យអ្នកធ្វើការជាមួយសហគមន៍របស់អ្នកដើម្បីរៀបចំ**យុទ្ធសាស្រ្តចរចា**។ យើងលើកទឹកចិត្តឲ្យអ្នកគិតអំពីវិធីសាស្រ្តខុសៗគ្នាដែលអ្នកអាចប្រើដើម្បីព្យាយាមពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក និងឈានដល់ការព្រមព្រៀងដែលធ្វើឲ្យស្ថានភាពរបស់អ្នកប្រសើរឡើង ។

ជំហានទី៦. ការសង្ខេបដោយមានអ្នកចូលរួមចែករំលែករឿងរ៉ាវផ្សេងៗ

- សួរអ្នកចូលរួមមើលថា តើពួកគាត់ធ្លាប់ចូលរួមក្នុងការចរចាពាក់ព័ន្ធនឹងការបណ្ដេញចេញឬទេ ឬតើពួកគាត់ធ្លាប់បានដឹងអំពីបទពិសោធរបស់នរណាម្នាក់ឬទេ។ លើកទឹកចិត្តឲ្យអ្នកចូលរួមចែករំលែកបទពិសោធ ឬរឿងរ៉ាវរបស់ខ្លួន។
- សួរពួកគាត់មើលថា តើមានអតុល្យភាពអំណាចក្នុងការចរចាឬទេ និងថាតើការចរចាសម្រេចលទ្ធផលប្រកបដោយជោគជ័យឬទេ។ ប្រសិនបើទទួលបានជោគជ័យ សុំឲ្យគាត់ពន្យល់អំពីមូលហេតុ និងរបៀបដែលប្រជាពលរដ្ឋ ឬសហគមន៍អាចពង្រឹងគោលជំហររបស់ខ្លួន។ ប្រសិនបើការចរចាមិនទទួលបានជោគជ័យទេ សុំឲ្យពួកគាត់ពន្យល់ថា តើហេតុអ្វីបានជាពួកគាត់គិតថាវាមិនទទួលបានជោគជ័យ។
- ពន្យល់ថា នៅក្នុងមេរៀនបន្ទាប់នេះ ពួកគាត់នឹងរៀនបន្ថែមទៀតថា តើការចរចាជាអ្វី និងតើពួកគាត់អាចធ្វើអ្វីខ្លះដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់ខ្លួន ក្នុងការចរចាជាមួយអ្នកមានអំណាច ឬក្រុមហ៊ុន។

ការត្រៀមខ្លួន និងព័ត៌មាន

លទ្ធផលទទួលបាន

ក្រោយពីបញ្ចប់ជំពូកនេះ អ្នកចូលរួមនឹង៖

១. យល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការចរចា

២. យល់ដឹងអំពីរបៀបប្រមូល និងរៀបចំព័ត៌មានអំពីស្ថានភាពក្នុងការពង្រឹងគោលជំហររបស់ខ្លួនក្នុងការចរចា

៣. យល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់ដែលត្រូវដឹងថាភាគីណាខ្លះពាក់ព័ន្ធក្នុងស្ថានភាពនោះ និងសារៈសំខាន់នៃទំនាក់ទំនងពីភាគីមួយទៅភាគីមួយទៀត

៤. ដឹងថា ហេតុអ្វីបានជា ការគិតអំពី តម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់ភាគីទាំងពីរក្នុងការចរចាមានសារៈសំខាន់។

មេរៀនទី២៖ ការប្រមូលផ្តុំព័ត៌មាន

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការត្រៀមខ្លួនមុនពេលចរចា។ អ្នកចូលរួមនឹងយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការប្រមូល និងការរៀបចំព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធស្ថានភាពនោះ។ អ្នកចូលរួមដឹងអំពីរបៀបប្រើប្រាស់តារាងពេលវេលា និងដ្យាក្រាមភាគីដែលជាវិធីក្នុងការរៀបចំព័ត៌មាន និងយល់អំពីស្ថានភាពនោះ។

សម្ភារៈ ក្តាខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១ ទី២ ទី៣ និងទី៤

វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ ការចរចា ការពិភាក្សាក្នុងថ្នាក់ តារាងពេលវេលា ការរៀបចំដ្យាក្រាមភាគី ករណីសិក្សា។

ដំណើរការ	**រយៈពេល (គិតជានាទី)**
ជំហានទី១. ការណែនាំអំពីការចរចា	៥នាទី
ជំហានទី២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងទី២	១៥ នាទី
ជំហានទី៣. ការណែនាំ អំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៣ ដោយប្រើឧទាហរណ៍ក្នុងឯកសារចែកជូន។	៣០នាទី
ជំហានទី៤. ពន្យល់អំពីរបៀបធ្វើលំហាត់ និងជ្រើសរើសអ្នកសម្របសម្រួល	៥នាទី
ជំហានទី៥. អ្នកចូលរួមធ្វើការងាររួមគ្នា ដើម្បីរៀបចំតារាងពេលវេលា និងដ្យាក្រាមភាគី	៣០ នាទី
ជំហានទី៦. សង្ខេប	២០ នាទី
សរុប៖	**១០៥ នាទី**

ជំហានទី១. ការណែនាំអំពីការចរចា

- ប្រាប់អ្នកចូលរួមថា អ្នកមានម៉ូតូដ៏ល្អមួយគ្រឿងចង់លក់។ សួរទៅអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់ហ៊ានអោយតម្លៃប៉ុន្មាន?។
- ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមសួរព័ត៌មានបន្ថែមអំពីម៉ូតូនោះ ឬអំពីតម្លៃដែលអ្នកចង់លក់ ឬសួរសំណួរផ្សេងៗទៀត អ្នកគ្រាន់តែនិយាយថា វាជាម៉ូតូល្អ ហើយឲ្យអ្នកចូលរួមផ្តល់តម្លៃសម្រាប់ម៉ូតូនោះ។
- ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមតថ្លៃ អ្នកត្រូវនិយាយថា វាមិនទាន់ដល់ថ្លៃទេ សូមឲ្យតម្លៃខ្ពស់ជាងនេះ។
- ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមនោះនិយាយថា ពួកគាត់មិនចង់បានម៉ូតូនោះទេ សូមអ្នកសួរអ្នកចូលរួមដទៃទៀតថា តើពួកគាត់ចង់ទិញម៉ូតូនេះឬទេ ហើយសូមបន្តធ្វើរបៀបដូចគ្នាជាមួយនឹងអ្នកចូលរួមផ្សេងៗទៀត។
- ពីរបីនាទីក្រោយមក ឬប្រសិនបើអ្នកចូលរួមនិយាយថា ពួកគាត់មិនចរចាដោយគ្មានព័ត៌មានបន្ថែមជាក់លាក់អំពីម៉ូតូនេះទេ អ្នកត្រូវបញ្ឈប់ត្រឹមនេះ។
- សួរអ្នកចូលរួមថា ហេតុអ្វីបានជាមានការលំបាកក្នុងការចរចា ឬហេតុអ្វីបានជាមិនអាចឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងគ្នាក្នុងការទិញលក់ម៉ូតូនោះ ទោះបីជា ភាគីម្ខាងចង់លក់ និងភាគីម្ខាងទៀតចង់ទិញក៏ដោយ។

ជំហានទី២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងទី២៖

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

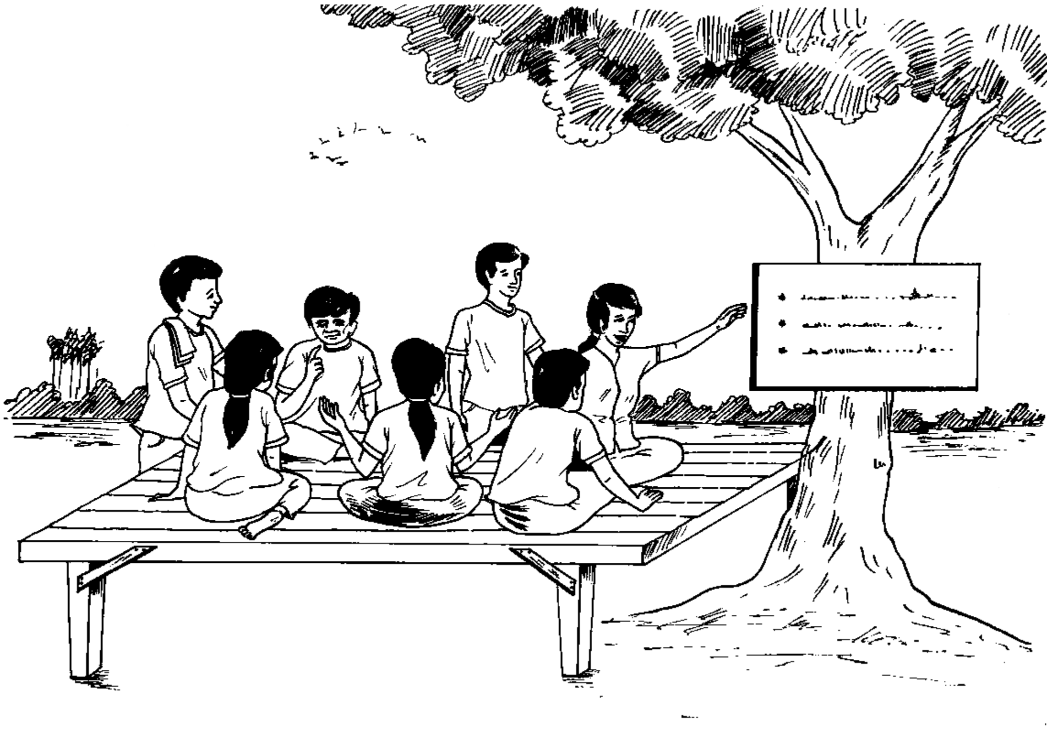
- ប្រសិនបើពួកគាត់ត្រៀមខ្លួនដោយប្រុងប្រយ័ត្នមុនពេលចរចា ពេលនោះពួកគាត់ប្រហែលជាអាចឈានដល់ការព្រមព្រៀងមួយដែលពួកគេពេញចិត្ត។
- គោលបំណងសំខាន់នៃការត្រៀមខ្លួនគឺត្រូវប្រមូលនិងរៀបចំព័ត៌មាន ដូច្នេះពួកគាត់អាចយល់អំពីស្ថានភាពនោះច្បាស់លាស់។
- ការយល់ដឹងអំពីស្ថានភាពដែលពួកគាត់កំពុងចរចាគឺជាមធ្យោបាយយ៉ាង សំខាន់ដើម្បីបង្កើនឥទ្ធិពលរបស់ខ្លួន។

១. សារៈសំខាន់នៃការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការចរចា

គោលបំណងនៃការចរចាគឺ ដើម្បីឈានទៅរកការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងដែលនឹងធ្វើឲ្យស្ថានភាពប្រសើរឡើង។ ការចរចាប្រកបដោយជោគជ័យបំផុត ជាធម្មតាគឺមានគោលបំណងឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងមួយ ដែលធ្វើឲ្យស្ថានភាពរបស់ភាគីទាំងពីរ (ឬភាគីទាំងអស់) កាន់តែប្រសើរ។

ដើម្បីក្លាយជាអ្នកចរចាយ៉ាងពូកែ ហើយមានជោគជ័យក្នុងការចរចា ដូច្នេះវាជាការសំខាន់ណាស់ ដែលអ្នកត្រូវត្រៀមខ្លួនដោយប្រុងប្រយ័ត្នមុនពេលចាប់ផ្ដើមនិយាយចរចាជាមួយអ្នកដទៃ។ ប្រសិនបើអ្នកបានត្រៀមខ្លួនដោយប្រុងប្រយ័ត្ន នោះអ្នកអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងដែលអ្នកពេញចិត្តជាមិនខាន។ ប្រសិនបើអ្នកមិនបានត្រៀមខ្លួនទេ អ្នកប្រហែលជាមិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងទេ ឬប្រហែលជាអ្នកត្រូវគេបង្ខិតបង្ខំឲ្យសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងមិនល្អ ដែលអ្នកមិនពេញចិត្ត។

គោលបំណងសំខាន់ក្នុងការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការចរចាគឺ ត្រូវប្រមូល និងរៀបចំព័ត៌មានអំពីខ្លួនអ្នក ភាគីដទៃ និងអំពីស្ថានភាពនោះ។ នេះមានន័យថា អ្នកបានត្រៀមខ្លួននិយាយអ្វីដែលអ្នកចង់និយាយយ៉ាងច្បាស់លាស់ និងនិយាយអំពីមូលហេតុនៃការចរចានោះប្រកបដោយយុត្តិធម៌ និងសមហេតុផល។ ប្រសិនបើអ្នកបានត្រៀមខ្លួន និងស្វែងយល់អំពីស្ថានភាពច្បាស់លាស់ ពេលនោះភាគីដទៃទៀតប្រហែលជាមិនអាចធ្វើឲ្យអ្នកយល់ច្រឡំ ឬបោកប្រាស់អ្នកបានឡើយ។ ការត្រៀមខ្លួន ឬការស្វែងយល់អំពីស្ថានភាពនេះក៏នឹងជួយអ្នកឲ្យដឹងថា តើអ្នកគប្បីត្រូវនិយាយជាមួយភាគីដទៃទៀតរបៀបណា និងដើម្បីឲ្យអ្នកដឹងថា តើវាមានប្រយោជន៍ក្នុងការប្រើប្រាស់ការតស៊ូមតិជំនួសការចរចាដែរឬទេ នៅក្នុងដំណាក់កាលណាមួយនោះ។



២. សារៈសំខាន់នៃព័ត៌មាន

ព័ត៌មានគឺជាឧបករណ៍មានអំណាចបំផុត។ នៅក្នុងការចរចា អ្នកនឹងស្ថិតក្នុងជំហររឹងមាំប្រសិនបើអ្នកគិត និងប្រមូលព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធឲ្យបានច្រើនតាមដែលអ្នកអាចធ្វើបាន៖

១.ស្ថានភាពរបស់អ្នកផ្ទាល់

២.អំពីភាគីដទៃទៀតក្នុងការចរចា

៣.អំពីបញ្ហាដែលអ្នកកំពុងធ្វើការចរចា។

ការគិតអំពីស្ថានភាពរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ ឬស្ថានភាពនៃសហគមន៍របស់អ្នកអាចជួយឲ្យអ្នកគិតអំពីលទ្ធផលផ្សេងៗមួយចំនួនដែលអ្នកនឹងពេញចិត្ត និងអំពីលទ្ធផលអ្វីខ្លះដែលអ្នកគួរចៀសវាង។ ការសិក្សាស្វែងយល់អំពីភាគីដទៃ អាចជួយឲ្យអ្នកដឹងពីអ្វីដែលពួកគេចង់បាន។ នៅពេលដែលអ្នកស្រាវជ្រាវអំពីស្ថានភាពនោះ ពេលនោះអ្នកអាចរកបានព័ត៌មានដែលអាចជួយឲ្យអ្នកយល់ថា កិច្ចព្រមព្រៀងប្រភេទណាខ្លះដែលអាចនឹងធ្វើទៅបាន។ អ្នកក៏នឹងអាចស្វែងរកព័ត៌មានដែលអាចជួយអ្នកដើម្បីស្វែងយល់ពីចំនុចខ្សោយ និងចំនុចដែលអ្នកអាចយកឈ្នះបាន។ នៅពេលដែលអ្នកដឹងព័ត៌មានទាំងអស់នេះ ពេលនោះអ្នកនឹងក្លាយជាអ្នកចរចាយ៉ាងពូកែ និងវៃឆ្លាត ហើយវាអាចជួយអ្នកឲ្យសម្រេចបានលទ្ធផលយ៉ាងល្អប្រសើរ។

អ្នកគួរព្យាយាមប្រមូលព័ត៌មាននេះអំឡុងពេលត្រៀមខ្លួន ប៉ុន្តែអ្នកអាចបន្តដឹងបន្ថែមទៀតអំឡុងពេលចរចា។ ប្រសិនបើ អ្នកទទួលបានព័ត៌មានថ្មីៗអំឡុងពេលប្រជុំចរចាជាមួយភាគីដទៃទៀត ដូច្នេះអ្នកអាចសម្រេចបញ្ឈប់កិច្ចប្រជុំចរចា ដើម្បីគិត ឬពិភាក្សាអំពីព័ត៌មានថ្មីៗនោះ និងគិតថា តើវាប៉ះពាល់ដល់ស្ថានភាពរបស់អ្នកយ៉ាងណា។

ជំហានទី៣. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៣៖

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹង៖

- ថា តារាងពេលវេលាជា មធ្យោបាយមួយក្នុងការរៀបចំព័ត៌មានអំពីហេតុការណ៍ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថានភាព។
- អំពីរបៀបរៀបចំតារាងពេលវេលា។
- ថា ស្ថានភាពភាគច្រើន គឺមានភាគីច្រើនពាក់ព័ន្ធ បើទោះបីជាអាចមានតែភាគីពីរចរចាក៏ដោយ។
- ថា វាមានសារៈសំខាន់ ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវដឹងពីទំនាក់ទំនងរវាងភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ ដើម្បីអោយពួកគាត់អាចសាកល្បងប្រើប្រាស់ឥទ្ធិពលរបស់ពួកគេដើម្បីទទួលបានអ្វីដែលពួកគាត់ចង់បាន។
- ថាដ្យាក្រាមភាគី គឺជាមធ្យោបាយមួយ ក្នុងការប្រមូល និងស្វែងយល់ពីព័ត៌មានរបស់ភាគីទាំងអស់ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថានភាពមួយ។
- អំពីរបៀបបង្កើតដ្យាក្រាមភាគី

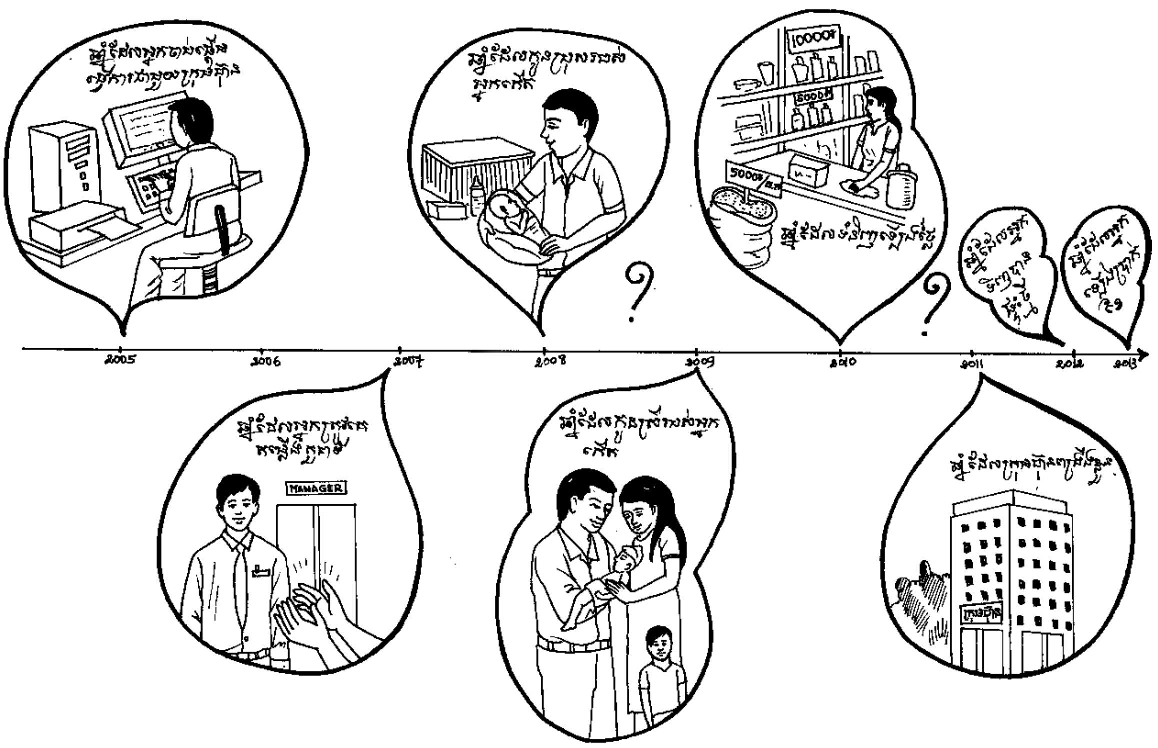
កំណត់សម្គាល់៖ ចែកឯកសារទី១ ទៅអ្នកចូលរួម ដើម្បីពន្យល់ផ្នែកទី ៣.១ (តារាងពេលវេលា) និងចែកឯកសារទី២ ដើម្បីពន្យល់ផ្នែកទី៣.២ (ដ្យាក្រាមភាគី) ។

៣. ការស្វែងយល់អំពីស្ថានភាព

៣.១. ការរៀបចំតារាងពេលវេលា

វិធីមួយក្នុងការគិតអំពីស្ថានភាពរបស់អ្នក និងក្នុងការរៀបចំព័ត៌មានដែលអ្នកមានគឺត្រូវរៀបចំ**តារាងពេលវេលា។** តារាងពេលវេលាគឺជាកាគូររៀបរាប់អំពីហេតុការណ៍ទាំងអស់ដែលបានកើតឡើងទាក់ទងនឹងស្ថានភាពរបស់អ្នក ហើយដាក់តាមលំដាប់លំដោយនៃកាលបរិច្ឆេទដែលបានកើតឡើង។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចរចាជា

មួយប្រធានរបស់អ្នកអំពីថា តើអ្នកគួរទទួលបានប្រាក់ខែបន្ថែមទៀត ឬយ៉ាងណានោះ ពេលនោះអ្នកគួរធ្វើតារាងពេលវេលា ដូចខាងក្រោមនេះ៖



តារាងពេលវេលាអាចសរសេរជាអក្សរ ឬគូររូបភាពដើម្បីតំណាងហេតុការណ៍ដែលអ្នកកំពុងកត់ត្រា។ ការធ្វើតារាងពេលវេលាអំពីស្ថានភាពអាចជួយអ្នកក្នុងការកំណត់ថា តើព័ត៌មានអ្វីដែលអ្នកត្រូវការស្វែងរក ដូចជានៅពេលដែលអ្វីមួយបានកើតឡើង នរណាពាក់ព័ន្ធខ្លះ ឬត្រូវការរកព័ត៌មានលម្អិតនៃហេតុការណ៍នោះជាដើម

៣.២. ផ្សាគ្រាមភាគី

នៅក្នុងស្ថានភាពភាគច្រើន មានច្រើនជាងពីរ**ភាគី**ពាក់ព័ន្ធ។ ទោះបីជាមើលទៅហាក់ដូចជា មានតែពីរភាគីប៉ុណ្ណោះដែលចូលរួមក្នុងការចរចាក៏ដោយ ប្រសិនបើអ្នកចំណាយពេលគិតអំពីបញ្ហានោះ អ្នកប្រហែលជារកឃើញថា មានមនុស្ស ក្រុម ឬអង្គការជាច្រើនទៀតដែលកំពុងប្រើឥទ្ធិពលមកលើភាគីទាំងពីរ ឬកំពុងធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ដល់ស្ថានភាពនោះ។

ឧទាហរណ៍៖ ការចរចាថ្ងៃចូលឆ្នាំខ្មែរ

ចូរនឹកស្រមៃថា ប្តីប្រពន្ធពីរនាក់ប្រកែកគ្នា ក្នុងរឿងថា តើត្រូវទៅលេងក្រុមគ្រួសាររបស់ខ្លួននៅក្នុងខេត្តបាត់ដំបងនៅថ្ងៃបុណ្យ ឬមិនទៅ។ ការចរចាហាក់ដូចជាបង្ហាញថាកើតឡើងរវាងប្តីនិងប្រពន្ធតែប៉ុណ្ណោះ។ ប្រពន្ធនិយាយថា គាត់ចង់ទៅបាត់ដំបង ហើយប្តីនិយាយថា គាត់ចង់នៅផ្ទះ។

ប៉ុន្តែ មានពាក់ព័ន្ធមនុស្សច្រើនទៀត ដែលមានឥទ្ធិពលលើស្ថានភាពនោះ។ កូនៗទាំងបីនាក់របស់គ្រួសារនេះ អាចចង់ទៅលេងបាត់ដំបងដើម្បីសួរសុខទុក្ខជីដូនរបស់ខ្លួនដែរ។ រីឯជីដូននៅខេត្តបាត់ដំបងវិញអាចគិតថា វាសំខាន់ណាស់ដែលពួកគេមកលេងគាត់ពីព្រោះគាត់ចាស់ហើយ ហើយពួកគាត់ខានជួបគ្នាយូរមកហើយ។

ម្យ៉ាងវិញទៀត ចៅហ្វាយនាយរបស់បុរសនោះអាចដាក់សម្ពាធលើប្តីកុំឲ្យទៅ ពីព្រោះចៅហ្វាយនាយស្រីនោះចង់ឲ្យគាត់ធ្វើការនៅថ្ងៃបុណ្យ ហើយនឹងផ្តល់ប្រាក់ឲ្យគាត់បន្ថែម។ ចំណែកឯមិត្តភក្តិរបស់បុរសនោះប្រហែលជាមិនចង់ឲ្យគាត់ទៅដែរ ពីព្រោះពួកគេចង់ឲ្យគាត់ទៅច្រៀងខារ៉ាអូខេជាមួយខ្លួននៅថ្ងៃបុណ្យនោះ។

នៅក្នុងស្ថានភាពនៃសាច់រឿងបែបនេះ ការចរចាគឺកើតឡើងរវាងមនុស្សពីរនាក់ទេ គឺប្តីនិងប្រពន្ធ។ ប៉ុន្តែ យ៉ាងហោចណាស់មានមនុស្ស៦នាក់ផ្សេងទៀតពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងរឿងនេះដែរគឺ៖

១. ប្រពន្ធ

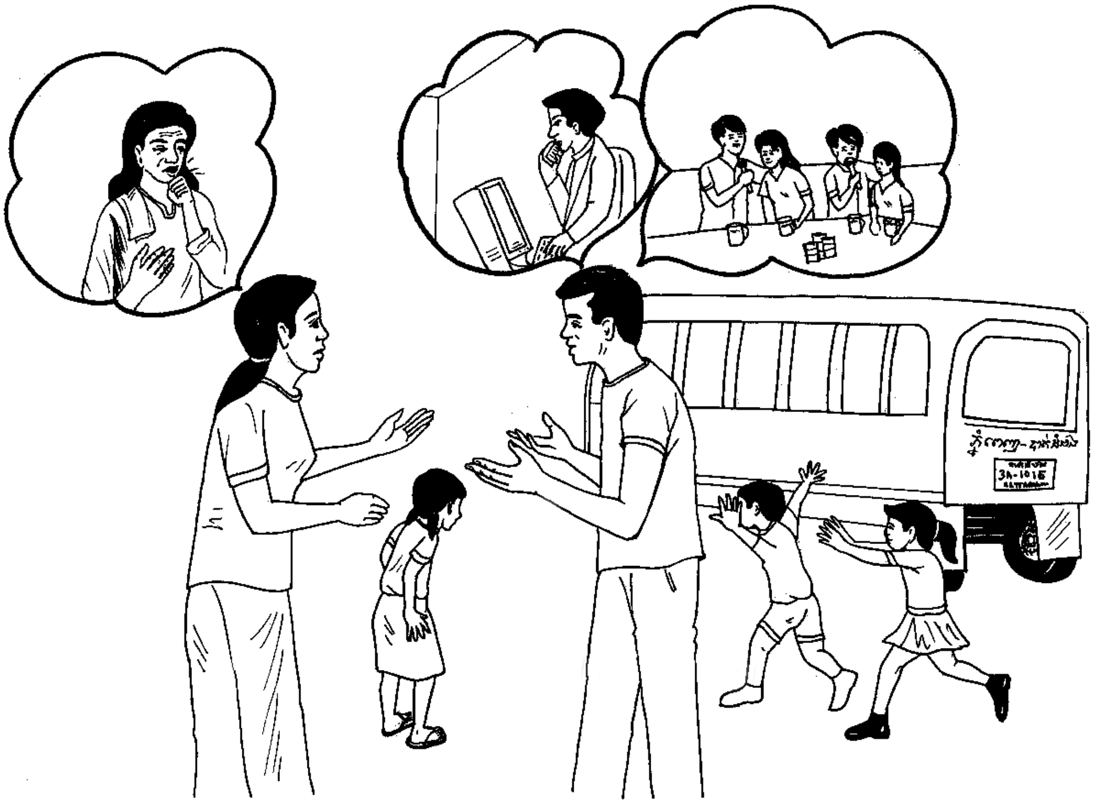
២. ប្តី

៣. កូនៗ (ដែលពួកគេម្នាក់ៗអាចមានយោបល់ខុសៗគ្នា)

៤. ជីដូននៅខេត្តបាត់ដំបង

៥. ចៅហ្វាយនាយរបស់ប្តី

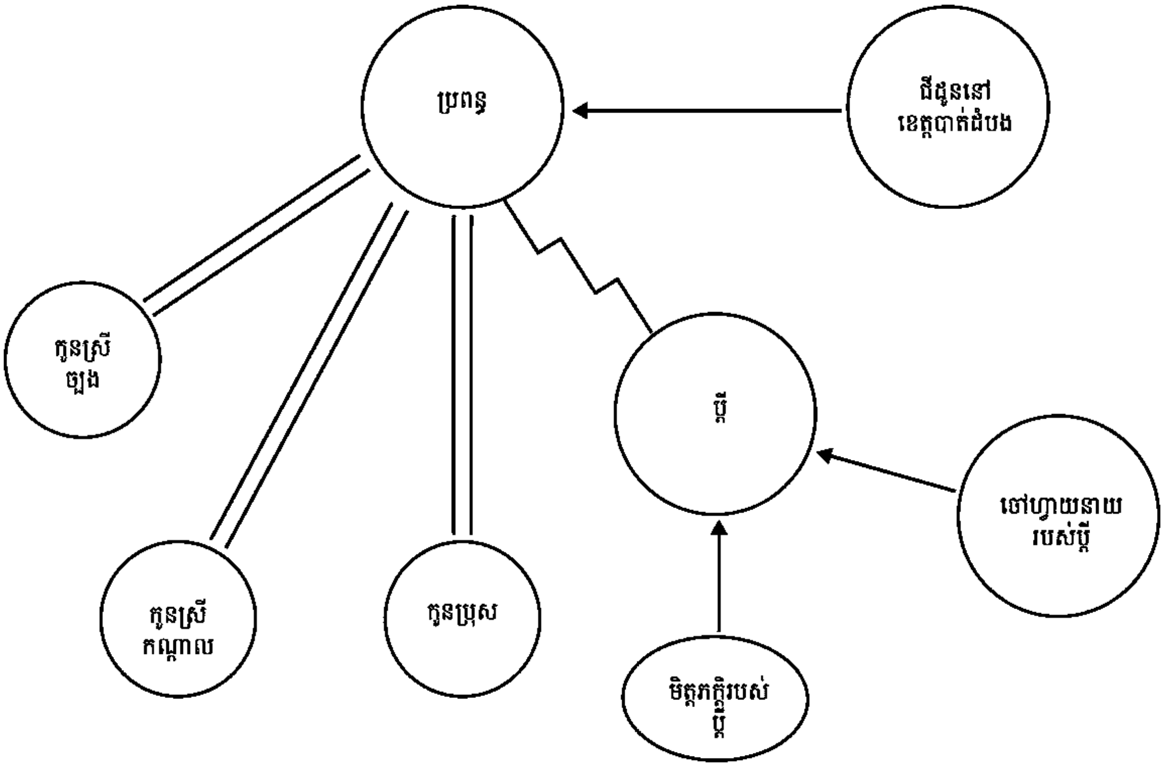
៦. មិត្តភក្តិរបស់ប្តី



វិធីសាស្ត្រមួយដែលអ្នកអាចប្រើដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការគិតអំពីទំនាក់ទំនងទាំងនេះ គឺវិធីដែលគេហៅថា **ការរៀបចំដ្យាក្រាមភាគី**។ ការរៀបចំដ្យាក្រាមភាគី ត្រូវសរសេរជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ឬការគូររូបភាគីទាំងអស់ ដែលអ្នកបានស្គាល់អត្តសញ្ញាណនៅក្នុងបញ្ជីរបស់អ្នក ឲ្យទៅជារូបដ្យាក្រាមធំមួយ។ អ្នកអាចគូររង្វង់ដែលមានទំហំខុសៗគ្នាជុំវិញភាគីនីមួយៗ ដើម្បីបង្ហាញ ឬបញ្ជាក់អំពីទំហំនៃអំណាចរបស់ភាគីនីមួយៗនោះ។ អ្នកក៏អាចគូរបន្ទាត់ប្រភេទខុសៗគ្នាដែរ រវាងភាគីនីមួយៗដើម្បីបង្ហាញអំពីប្រភេទនៃទំនាក់ទំនងនៃភាគីនីមួយៗ។

ខាងក្រោមនេះគឺជាឧទាហរណ៍អំពីការរៀបចំ **ដ្យាក្រាមភាគី** ដោយលើកយកឧទាហរណ៍របស់ប្ដីនិងប្រពន្ធដែលប្រកែកគ្នាក្នុងរឿងថា តើត្រូវទៅលេងស្រុកនៅខេត្តបាត់ដំបងឬមិនទៅ។

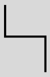
ឧទាហរណ៍ពីការរៀបចំដ្យាក្រាមភាគី៖

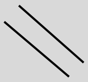


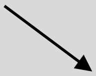
នៅក្នុងការរៀបចំដ្យាក្រាមភាគីនេះ យើងបានប្រើរង្វង់ធំៗដើម្បីបង្ហាញអំពីអ្នកដែលមានអំណាចខ្លាំង គឺប្រពន្ធនិងប្ដី ក៏ដូចជាជីដូននិងថៅហ្វាយនាយដែរ។ យើងបានប្រើរង្វង់តូចៗជាច្រើន ដើម្បីបង្ហាញអំពីអ្នកដែលមិនសូវមានអំណាចគឺកូនៗ និងមិត្តភក្តិរបស់ប្ដី។ ដូច្នេះក្រៅពីសរសេរជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ អ្នកក៏អាចគូររូបដ្យាក្រាមអំពីភាគីទាំងនោះបានដែរ។

យើងបានប្រើបន្ទាត់ប្រភេទខុសៗគ្នា ដើម្បីបង្ហាញអំពីប្រភេទនៃទំនាក់ទំនងរវាងភាគីនីមួយៗ។ ចំណុចសំខាន់ខាងក្រោម បង្ហាញអំពីអត្ថន័យនៃបន្ទាត់នីមួយៗ។ អ្នកមិនចាំបាច់ត្រូវតែប្រើនិមិត្តសញ្ញាទាំងនេះទេ ហើយអ្នកអាចគិតរកនិមិត្តសញ្ញាដទៃទៀតសម្រាប់ប្រើដើម្បីពន្យល់អំពីប្រភេទនៃទំនាក់ទំនងខុសៗគ្នានេះ។ អ្នកក៏អាចប្រើពណ៌រូបភាព និងរូបរាងខុសៗគ្នាជាតំណាងនៃបញ្ហាខុសៗគ្នានៅក្នុងការរៀបចំដ្យាក្រាមស្ថានភាពរបស់អ្នកបានដែរ។

និមិត្តសញ្ញាសម្រាប់ការរៀបចំផ្សាក្រាមស្ថានភាព៖

ដើម្បីបង្ហាញអំពីទំនាក់ទំនងនៃជម្លោះរវាងភាគីពាក់ព័ន្ធ
យើងប្រើនិមិត្តសញ្ញា៖ 

ដើម្បីបង្ហាញអំពីសម្ពន្ធភាពរឹងមាំ (អ្នកដែលយល់ស្រប
និងគាំទ្រគ្នាទៅវិញទៅមក យើងប្រើនិមិត្តសញ្ញា៖ 

ដើម្បីបង្ហាញអំពីឥទ្ធិពលខ្លាំងរបស់ភាគីមួយ
ទៅលើភាគីមួយទៀត យើងប្រើនិមិត្តសញ្ញា៖ 

នៅក្នុងស្ថានភាពកាន់តែស្មុគស្មាញ ដូចជានៅពេលដែលសហគមន៍កំពុងត្រូវក្រុមហ៊ុនគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ ពេលនោះប្រាកដជាមានភាគីកាន់តែច្រើនដែលអាចមានឥទ្ធិពលលើស្ថានភាពនោះ។ ឧទាហរណ៍៖

១. សហគមន៍ (និងគ្រួសារនីមួយៗអាចមានទស្សនៈខុសៗគ្នា)
២. ក្រុមហ៊ុន (ប្រធានក្រុមហ៊ុន និងនិយោជិតអាចមានទស្សនៈខុសៗគ្នា)
៣. វិនិយោគិនក្នុងគម្រោងរបស់ក្រុមហ៊ុន
៤. អាជ្ញាធរ ឃុំ សង្កាត់
៥. អាជ្ញាធរស្រុក ខណ្ឌ ឬក្រុង
៦. រដ្ឋាភិបាលថ្នាក់ជាតិ
៧. បណ្តាសហគមន៍ដទៃទៀត
៨. អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ
៩. ប្រទេសម្ចាស់ជំនួយមកប្រទេសកម្ពុជា និងស្ថានទូតរបស់ប្រទេសផ្សេងៗ
១០. ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ (ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយខុសៗគ្នា អាចមានឥទ្ធិពលផ្សេងៗគ្នា ទៅលើស្ថានភាពមួយ)
១១. គណបក្សនយោបាយផ្សេងៗ

ទាំងនេះគឺជាភាគីដែលអាចពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងស្ថានភាពរបស់សហគមន៍។ ការគិតអំពីភាគីទាំងអស់នេះ និងអំពីទំនាក់ទំនងរវាងភាគីនីមួយៗជាព័ត៌មានសំខាន់ណាស់ដែលអាចជួយអ្នកបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រចរចាប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ ជាពិសេស វាមានប្រយោជន៍ណាស់ ក្នុងការគិតអំពីឥទ្ធិពលរបស់ភាគីនីមួយៗលើក្រុមហ៊ុនដែលនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញនេះ។

អ្នកអាចប្រើប្រាស់ដ្យាក្រាមភាគី ដើម្បីគិត ឬពិភាក្សាជាមួយនឹងសហគមន៍របស់អ្នក អំពីភាគីទាំងអស់ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថានភាពរបស់អ្នក និងតើភាគីទាំងអស់ នោះអាចមានឥទ្ធិពលដោយរបៀបណា។

បន្ទាប់មក អ្នកអាចបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រចរចា ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងភាគី ដែលអ្នកគិតថាសំខាន់:

- អ្នកអាចស្នើសុំ**សម្ពន្ធមិត្ត**ឲ្យជួយគាំទ្រអ្នកក្នុងការចរចា។
- អ្នកអាចប្រើវិធីខុសៗគ្នាក្នុងការនិយាយចរចា ដើម្បីធ្វើឲ្យទំនាក់ទំនងមិនល្អឬខ្សោយ។
- អ្នកអាចប្រើវិធីតស៊ូមតិខុសៗគ្នា ដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីដែលមានឥទ្ធិពលមកលើភាគីមួយដែលអ្នកកំពុងចរចាជាមួយ ដើម្បីជាជំនួយដល់អ្នកក្នុងការចរចាបានសម្រេចអ្វីៗដែលអ្នកចង់បាន។

ឧទាហរណ៍ នៅក្នុងករណីនៃប្តី និងប្រពន្ធមួយគូឈ្លោះប្រកែកគ្នាអំពី ថាតើគួរទៅបាត់ដំបងឬអត់នៅថ្ងៃចូលឆ្នាំខ្មែរ។ ពេលនោះប្រពន្ធអាចសម្រេចចិត្តសុំឲ្យជីដូននិយាយជាមួយប្តីរបស់គាត់ ដើម្បីពន្យល់ថា ហេតុអ្វីបានជាវាសំខាន់ដែលពួកគាត់ត្រូវតែទៅបាត់ដំបង។ ប្រពន្ធនឹងធ្វើដូច្នេះដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលជីដូនឲ្យប្រើប្រាស់ឥទ្ធិពលរបស់គាត់ទៅលើប្តី ដើម្បីសម្រេចបានអ្វីដែលគាត់ចង់បាន។

ជំហានទី៤. ពន្យល់របៀបធ្វើលំហាត់ និងជ្រើសរើសអ្នកសម្របសម្រួល

- សូមសួរអ្នកចូលរួមថា ពួកគាត់ត្រៀមខ្លួនរួចរាល់ឬនៅ ក្នុងការបង្កើត តារាងពេលវេលា និងការរៀបចំផ្សាក្រោមភាគី។

- ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមមកពីសហគមន៍មួយ ដែលកំពុងប្រឈមនឹងការបណ្តេញចេញ សូមពន្យល់ថា ពួកគាត់នឹងត្រូវធ្វើការរួមគ្នាដើម្បីបង្កើត តារាងពេលវេលា និងផ្សាក្រោមភាគី ពីស្ថានភាពរបស់ពួកគាត់ផ្ទាល់។ (ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមមកពីសហគមន៍ផ្សេងៗគ្នា អ្នកគួរតែអោយពួកគេ ធ្វើការជាមួយនឹងសមាជិកដែលមកពីសហគមន៍ជាមួយគ្នា ដើម្បីធ្វើលំហាត់នេះ។

- សូមសួររក តើអ្នកណាចង់ដើរតួជាអ្នកសម្របសម្រួលសហគមន៍ ដើម្បីគូរតារាងពេលវេលា និងផ្សាក្រោមភាគី។ អ្នកសម្របសម្រួល អាចជាមនុស្សតែម្នាក់ ឬពីរនាក់ផ្សេងគ្នា មនុស្សម្នាក់គូរតារាងពេលវេលា និងមនុស្សម្នាក់ទៀតគូរផ្សាក្រោមភាគី។

- ចូរពន្យល់ថា អ្នកសម្របសម្រួលមិនគួរចូលរួមធ្វើលំហាត់នេះ ដោយផ្ទាល់ទេ ប៉ុន្តែគួរតែសម្របសម្រួលដំណើរការនៃការចូលរួមរបស់អ្នកចូលរួមម្នាក់ៗ។

ជំហានទី៥. អ្នកចូលរួមធ្វើលំហាត់ទាំងអស់គ្នា ដើម្បីធ្វើតារាងពេលវេលា និងរៀបចំផ្សាក្រោមភាគី៖

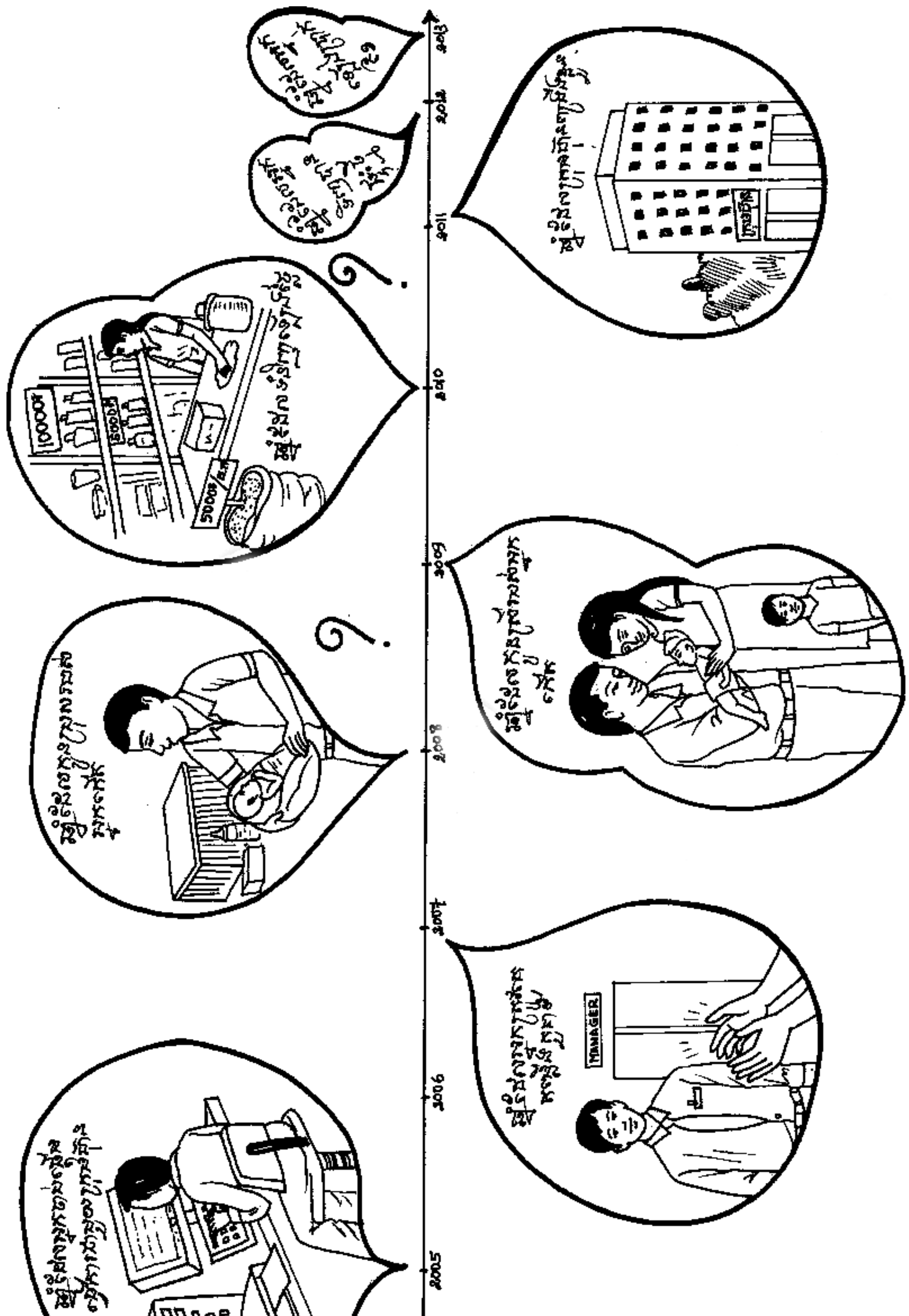
- អ្នកឈរនៅម្ខាង ដើម្បីអោយអ្នកសម្របសម្រួលសហគមន៍ដឹកនាំអ្នកចូលរួមតាមរយៈការធ្វើលំហាត់ក្នុងការបង្កើតតារាងពេលវេលា និង ផ្សាក្រោមភាគីអំពីស្ថានភាពរបស់ពួកគេផ្ទាល់។ អ្នកត្រូវត្រៀមខ្លួនក្នុងការ ចូលជួយណែនាំដំណើរការនៃការធ្វើលំហាត់នោះ ឬឆ្លើយនឹងសំនួរផ្សេងៗប្រសិនបើចាំបាច់។

- (ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមធ្វើការជាក្រុមតូចៗ អ្នកត្រូវដើរមើលតាមក្រុម ដើម្បីណែនាំពួកគេ និងឆ្លើយសំនួរផ្សេង)

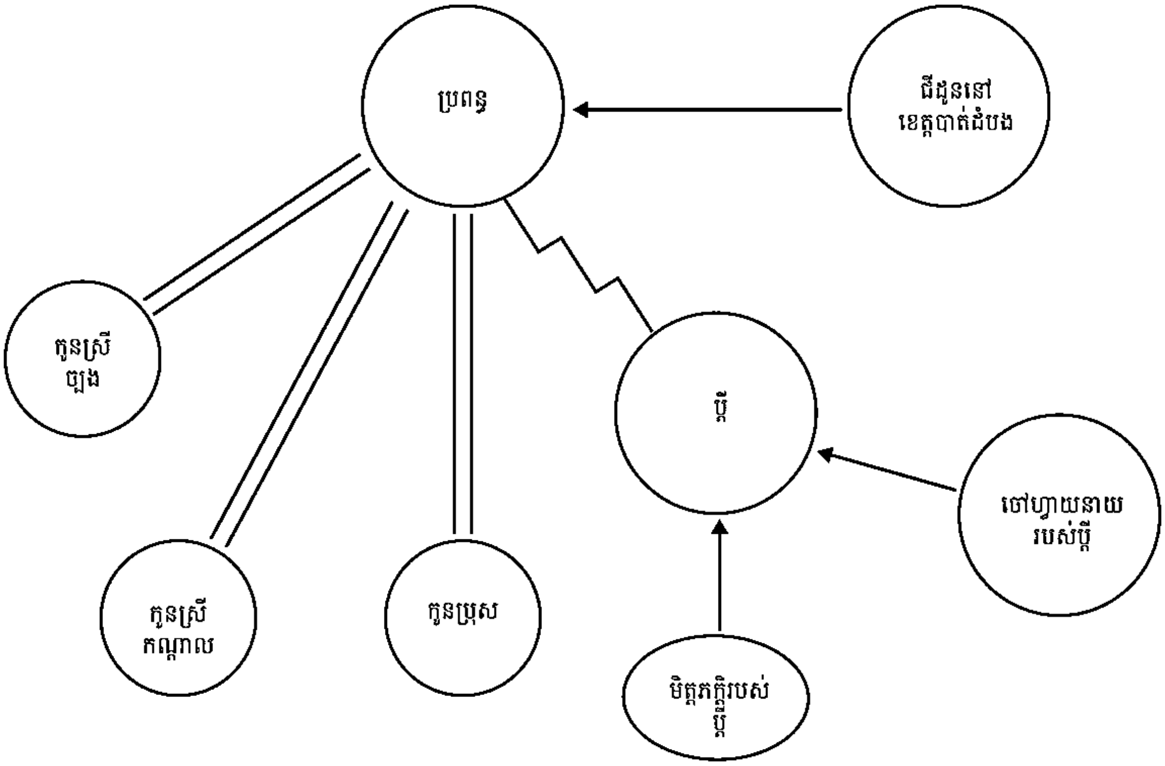
ជំហានទី៦. សង្ខេប

- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថា វិធីសាស្ត្រទាំងនេះមានសារៈសំខាន់ក្នុងការរៀបចំព័ត៌មាន អំពីស្ថានភាពសហគមន៍របស់ពួកគាត់ឬទេ។ សួរពួកគាត់ថា តើពួកគាត់ត្រូវការស្វែងរកព័ត៌មានអ្វី ដើម្បីពួកគាត់អាចធ្វើតារាងពេលវេលា និងរៀបចំដ្យាក្រាមភាគីរបស់សហគមន៍របស់ខ្លួន។ ពិភាក្សាមើលថា តើពួកគាត់នឹងស្វែងរកព័ត៌មានទាំងនេះបានដោយរបៀបណា។
- ប្រើករណីសិក្សានៅក្នុងឯកសារចែកជូនទី៣ អំពីអ្នកភូមិមកពីកោះកុង ដើម្បីធ្វើជាគំរូមួយទៀតនៃដ្យាក្រាមភាគីក្នុងករណីបណ្តេញចេញ។ ចែកឯកសារចែកជូនទី៣ ទៅអ្នកចូលរួម ហើយស្នើសុំអោយអ្នកចូលរួមម្នាក់អានអោយឮៗ។
- បន្ទាប់មកចែកឯកសារចែកជូនទី៤ ដែលជាដ្យាក្រាមភាគីនៃករណី សិក្សានៅកោះកុង។ ពិភាក្សាអំពីដ្យាក្រាមភាគីជាមួយអ្នកចូលរួម ហើយ សួរពួកគាត់ថា ពួកគាត់គិតយ៉ាងណាចំពោះករណីសិក្សានេះ។

ឯកសារចែកជូនទី១ – មេរៀនទី២



ឯកសារចែកជូនទី២ – មេរៀនទី២



និមិត្តសញ្ញាសម្រាប់ការរៀបចំដ្យាក្រាមស្ថានភាព៖

ដើម្បីបង្ហាញអំពីទំនាក់ទំនងនៃជម្លោះរវាងភាគីពាក់ព័ន្ធ
យើងប្រើនិមិត្តសញ្ញា៖

ដើម្បីបង្ហាញអំពីសម្ពន្ធភាពរឹងមាំ (អ្នកដែលយល់ស្រប
និងគាំទ្រគ្នាទៅវិញទៅមក យើងប្រើនិមិត្តសញ្ញា៖

ដើម្បីបង្ហាញអំពីឥទ្ធិពលខ្លាំងរបស់ភាគីមួយ
ទៅលើភាគីមួយទៀត យើងប្រើនិមិត្តសញ្ញា៖

ឯកសារចែកជូនទី៣ – មេរៀនទី២

ឆ្នាំ២០០៦ កសិករនៅស្រុកស្រែអំបិល ខេត្ត កោះកុង បានឮពាក្យចចាមអារ៉ាមថា តំបន់ទាំងមូលនៅជុំវិញភូមិទាំងអស់របស់ពួកគាត់ រដ្ឋបានផ្តល់សម្បទានទៅអោយ ក្រុមហ៊ុន **ថាយខូនកម្ពុជា**។ ពីរបីខែក្រោយមកកងកម្លាំងប្រដាប់អាវុធ បានបង្ហាញខ្លួនជាមួយនឹងបុគ្គលិកក្រុមហ៊ុនឈូសឆាយដំណាំរបស់កសិករទាំងនោះ និងយកដីរបស់ពួកគាត់។ កសិករពីរបីនាក់ត្រូវបានគេបាញ់របួសធ្ងន់ ខណៈពេលដែលពួកគេបានព្យាយាមការពារដីរបស់ពួកគេ។

អ្នកភូមិទាំងនោះបានដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅអាជ្ញាធរក្នុងតំបន់ ប៉ុន្តែអាជ្ញាធរបាននិយាយថា រឿងនេះគឺវាហួសពីសមត្ថភាព និងអំណាចរបស់អាជ្ញាធរ ដែលអាចជួយបាន។ នៅឆ្នាំ២០០៧ ពួកគាត់បានព្យាយាម ដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅតុលាការខេត្ត ប៉ុន្តែតុលាការនោះបានទុកពាក្យបណ្តឹងពួកគាត់ចោលដោយមិនមានចំណាត់ការ។ បន្ទាប់មកក្នុងឆ្នាំដដែលនោះ អ្នកភូមិបានធ្វើដំណើរមកភ្នំពេញ ដើម្បីដាក់ញត្តិជូននាយករដ្ឋមន្ត្រី ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុន ថាយខូន ជាក្រុមហ៊ុនដែលមានឥទ្ធិពល ដូច្នេះរាល់ពាក្យបណ្តឹងរបស់គាត់គឺមិនមានអ្នកដឹងឮទេ។ អ្នកភូមិអស់សង្ឃឹម ដោយមិនដឹងថា តើមានអ្វីដែលអាចធ្វើបាន។

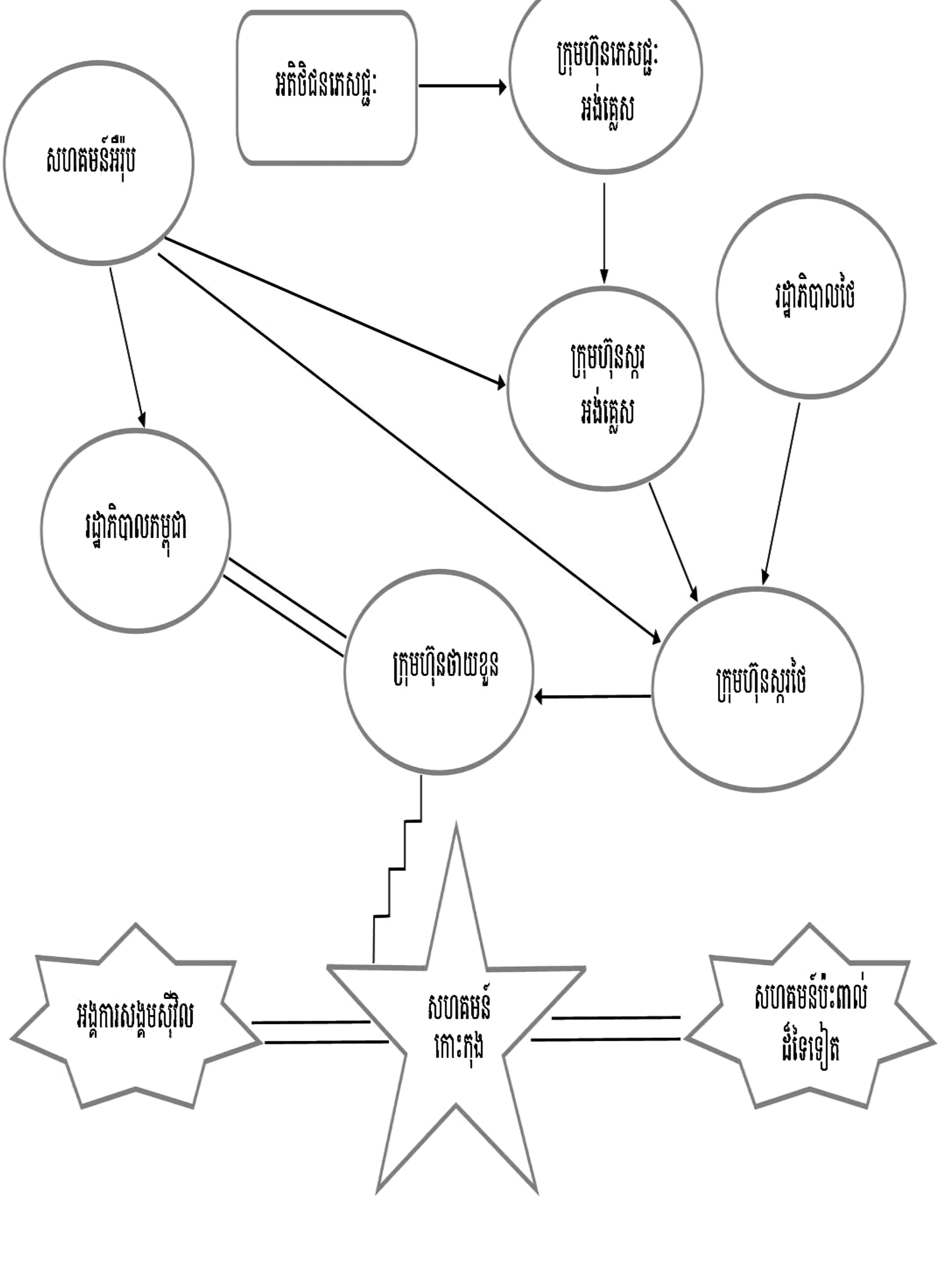
បន្ទាប់នៅឆ្នាំ២០០៩ អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលបានចាប់ផ្តើមធ្វើការស៊ើបអង្កេតទាក់ទងនឹងការយកដីនោះ នឹងសិក្សាដឹងថា មានភាគីជាច្រើនដែលពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងរឿងនោះ។ នៅពីក្រោយក្រុមហ៊ុន ថាយខូនកម្ពុជា គឺក្រុមហ៊ុនស្ករថៃដែលកំពុងតែស្វែងរកដី ដែលមានដីជាតិនៅជាប់ព្រំប្រទល់ថៃដើម្បីដាំអំពៅ។ អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល បានរកឃើញថា ក្រុមហ៊ុនថៃមានបំណងដាំអំពៅនៅកម្ពុជា ដើម្បីទទួលបានផលប្រយោជន៍ពីកិច្ចព្រមព្រៀងពិសេសពីសហគមន៍អ៊ឺរ៉ុប ដែលអនុញ្ញាតអោយ ក្រុមហ៊ុនដែលបណ្តាក់ទុននៅប្រទេសកម្ពុជាអាចនាំចេញផលិតផលរបស់ពួកគេ ទៅអ៊ឺរ៉ុបដោយមិនយកពន្ធ។ បន្ទាប់មកទៀតពួកគេក៏បានដឹងផងដែរថា នៅឆ្នាំ ២០១០ ក្រុមហ៊ុនថៃនោះបាននាំចេញស្ករទាំងអស់ពីខេត្តកោះកុងទៅក្រុមហ៊ុន អង់គ្លេសដ៏ល្បីមួយ។ ហើយក្រុមហ៊ុននេះក៏លក់បន្តទៅអោយក្រុមហ៊ុនភេសជ្ជៈ ល្បីៗមួយចំនួនបន្តទៀត។

ដោយមានការជួយពីអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលមួយចំនួន អ្នកភូមិបានដឹងពីភាគីទាំងអស់នេះ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថានភាពរបស់ពួកគាត់។ ពួកគាត់បានចូលរួមជាមួយនឹង

សហគមន៍ដែលរងផលប៉ះពាល់ដោយសារឧស្សាហកម្មស្ករផ្សេងទៀត និងបានចាប់ផ្តើមយុទ្ធនាការអន្តរជាតិមួយនៅក្នុងឆ្នាំ២០១១ ដើម្បីដាក់សម្ពាធទៅលើភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់។ ពួកគាត់បានដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅរដ្ឋាភិបាលថៃប្រឆាំងនឹងក្រុមហ៊ុនថៃ។ ពួកគាត់បានសរសេរលិខិតទៅសហគមន៍អឺរ៉ុប ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងគោលនយោបាយរបស់សហ-គមន៍របស់ខ្លួនបានធ្វើទុក្ខទោសដល់ពួកគាត់ដោយរបៀបណា។ ពួកគាត់ក៏មានសារព័ត៌មានសរសេរប្រធានបទជាច្រើនចុះផ្សាយនៅក្នុងសារព័ត៌មានអឺរ៉ុប។ ពួកគាត់បានជម្រុញអតិថិជនរបស់ភេសជ្ជនៅអឺរ៉ុប អោយសរសេរលិខិតទៅក្រុមហ៊ុនភេសជ្ជទាំងនោះ និងប្រាប់ពួកគេ អោយឈប់ទិញស្ករពីអ្នកដែលដណ្តើមយកដីគេ។ ពួកគាត់ក៏បានដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅតុលាការចក្រភពអង់គ្លេសប្រឆាំងនឹងក្រុមហ៊ុនអង់គ្លេសដែលបានទិញស្ករដែលដាំនៅលើដីដែលលួចគេ។

ទីបំផុត ការតស៊ូមតិនេះគឺបានចាប់ផ្តើមចេញជាលទ្ធផល ហើយនៅឆ្នាំ២០១៣ ក្រុមហ៊ុនថៃបានទៅជួបនឹងអ្នកភូមិដើម្បីចរចាស្វែងរកដំណោះស្រាយ។

ឯកសារចែកជូនទី៤ – មេរៀនទី២



មេរៀនទី៣៖ ការស្វែងយល់អំពីផលប្រយោជន៍របស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងបានយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់ក្នុងការស្វែងរកតម្រូវការរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីស្វែងយល់ពីផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ។ អ្នកចូលរួមនឹងដឹងថា នៅពេលដែលពួកគាត់មានព័ត៌មាននេះនៅក្នុងដៃហើយ ពេលនោះ វានឹងបង្កើនឱកាសក្នុងការឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងល្អក្នុងការចរចា។

សម្ភារៈ ក្ដារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១។

វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់ ករណីសិក្សា ដ្យាក្រាមមែកធាងនៃការចរចា

ដំណើរការ	**រយៈពេល (គិតជានាទី)**
ជំហានទី១. ការចរចានិងការពិភាក្សាជាមួយអ្នករត់ម៉ូតូឌុបកកង់បី	៥ នាទី
ជំហានទី២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៤ រួមជាមួយការពិភាក្សាឯកសារចែកជូនទី១ និងពន្យល់ដើមឈើការចរចា	២០ នាទី
ជំហានទី៣. ពន្យល់អំពីលំហាត់ និងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម	៥ នាទី
ជំហានទី៤. ក្រុមរៀបចំដ្យាក្រាមមែកធាងនៃការចរចា	២០ នាទី
ជំហានទី៥. ការធ្វើបទបង្ហាញតាមក្រុម និងពិភាក្សា	១៥ នាទី
ជំហានទី៦. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៥	១០ នាទី
ជំហានទី៧. សង្ខេប	១៥ នាទី
សរុប៖	៩០ នាទី

ជំហានទី១. ការចរចារបស់អ្នករត់ម៉ូតូឌុបកង់បី៖

- សុំអ្នកចូលរួមម្នាក់អោយស្ម័គ្រចិត្តដើរតួជាអ្នករត់ម៉ូតូឌុបកង់បី។ អ្នកអាចសុំឲ្យគាត់អង្គុយលើកៅអីនៅមុខថ្នាក់រៀន ធ្វើជាកំពុងតែបើកម៉ូតូឌុបកង់បី។
- អ្នកធ្វើជាកំពុងដើរតាមផ្លូវ ហើយហៅអ្នករត់ម៉ូតូឌុបកង់បីឲ្យឈប់ រួចសួរអ្នករត់ម៉ូតូឌុបកង់បីថា តើដឹកគាត់ពីទីនេះទៅផ្សារ គាត់យកតម្លៃប៉ុន្មាន។ មិនថាអ្នករត់ម៉ូតូឌុបកង់បីយកថ្លៃប៉ុន្មាននោះទេ អ្នកត្រូវតែឲ្យថ្លៃតែពាក់កណ្តាលប៉ុណ្ណោះ។
- អ្នកបន្តការចរចា ឬបន្ថតថ្លៃ ប៉ុន្តែកុំឲ្យថ្លៃខ្ពស់ជាងមុន គឺតម្លៃពាក់កណ្តាលនោះឲ្យសោះ។
- មួយនាទីក្រោយមក សូមបញ្ឈប់ចរចា ឬតថ្លៃ។
- សួរអ្នកចូលរួមថា មានអ្វីកើតឡើងក្នុងពេលចរចានេះ និងថាតើហេតុអ្វីបានការចរចានេះមិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងគ្នា។

ជំហានទី២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៤

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- ការចៀសវាងស្ថានភាពដែលភាគីទាំងពីមិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងអាចធ្វើទៅបាន ដោយស្វែងរកមូលហេតុដែលពួកគេទាំងពីរចង់បាន។
- ការរកឲ្យឃើញ ពីមូលហេតុដែលភាគីទាំងពីរចង់បានអ្វីពិតប្រាកដ ហើយអាចជួយពួកគេក្នុងការគិតរកដំណោះស្រាយដែលកាន់តែអាចធ្វើបាន។
- ការគិតអំពីមូលហេតុដែលភាគីទាំងអស់ចង់បានអ្វីមួយ វាចាំបាច់ត្រូវមានការស្វែងយល់អំពីផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេដូចជា តម្រូវការ ក្តីសង្ឃឹម និងការបារម្ភ។

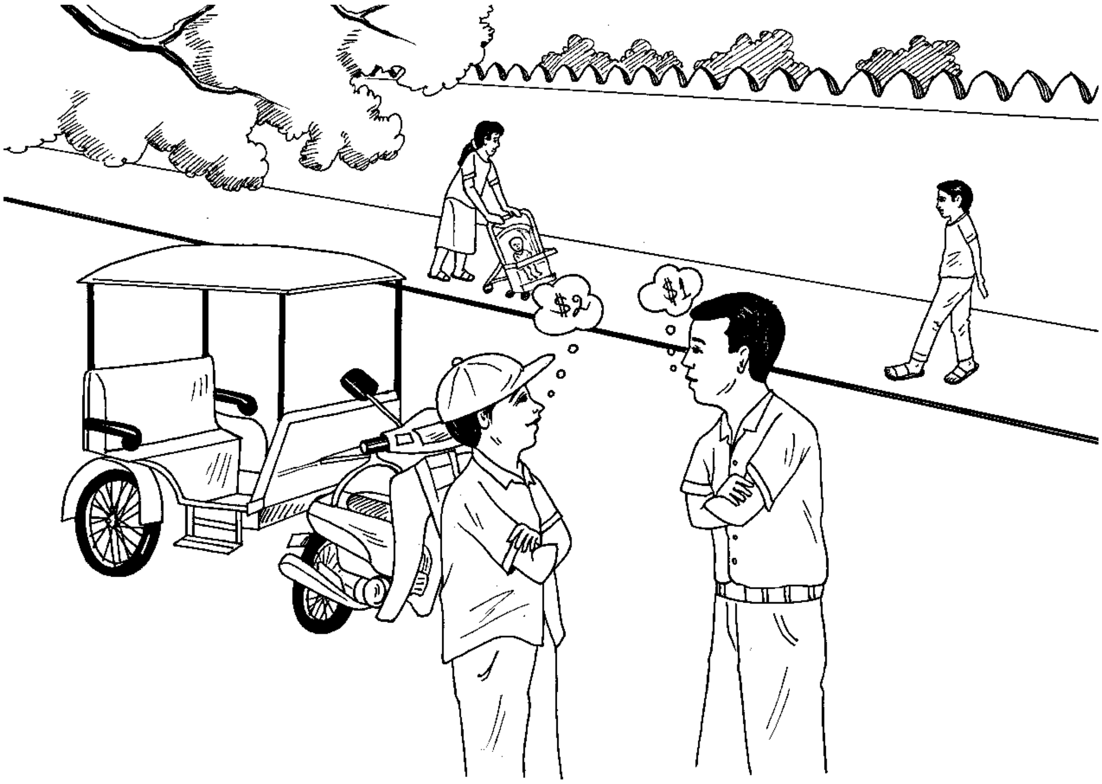
កំណត់សម្គាល់៖ ដើម្បីពន្យល់ឧទាហរណ៍នៃការចរចារបស់អ្នករត់ម៉ូតូឌុបកង់បី សូមចែកឯកសារចែកជូនទី១។ សួរអ្នកចូលរួមថា តើមានអ្វីកើតឡើងនៅក្នុងរូបភាពនោះ ហើយហេតុអ្វីបានជាពួកគេអាចឈានទៅដល់ការព្រមព្រៀងគ្នា។ នៅពេលអ្នកពន្យល់អំពី

របៀបរៀបចំមែកធាងនៃការចរចា យកល្អត្រូវគូររូបមួយនៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ឬលើក្តារខៀន ដូចរូបនៅក្នុងអត្ថបទនេះ។ ក្នុងការប្រើប្រាស់រូបដើមឈើ អ្នកត្រូវប្រាកដថា អ្នកពន្យល់ថា៖

- មែកឈើ ប្រៀបដូចជាការទាមទាររបស់ភាគី (គឺអ្វី ដែលពួកគេចង់បាន)។
- អ្នកត្រូវការជីកមើលឫសឈើ ដើម្បីស្វែងយល់អំពីផលប្រយោជន៍របស់ភាគីដូចជា តម្រូវការ ក្តីសង្ឃឹម និងការបារម្ភពួកគេ។

៤. តើអ្វីជាផលប្រយោជន៍របស់ភាគីនៃការចរចា?

នៅពេលគេចរចាគ្នា តាមធម្មតា គេផ្តោតលើលទ្ធផលដែលគេចង់បានតែប៉ុណ្ណោះ។ ក្នុងពេលចរចា ជាទូទៅច្រើនតែពួភាគីទាំងសងខាងនិយាយដដែលៗអំពីអ្វីដែលគេ ចង់បាន។ អាចមានការសម្របសម្រួលខ្លះៗ ប៉ុន្តែនៅពេលដែលភាគីម្ខាងៗចង់បាន អ្វីមួយ ហើយមិនត្រូវគ្នា ពេលនោះការចរចាត្រូវបញ្ចប់ទៅដោយគ្មានភាគីណាមួយទទួលបានអ្វីដែលខ្លួនចង់បានឡើយ។



ពេលនេះអ្នករត់ម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បីទារ២ដុល្លារ ក្នុងការដឹកបុរសម្នាក់ទៅផ្សារ ហើយមិនព្រមយកតិចជាងនេះឡើយ។ រីឯបុរសនោះវិញចង់ឲ្យតែ១ដុល្លារប៉ុណ្ណោះ ហើយថែមទាំងមិន

ព្រមឲ្យលើសពីនោះឡើយ។ ទាំងពីរភាគី មិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងគ្នាទេ ដូច្នេះពួកគាត់មិនអាចទទួលបានអ្វីដែលខ្លួនចង់បានឡើយ។

ការព្យាយាមចៀសវាងស្ថានភាពបែបនេះ សំខាន់ណាស់ក្នុងពេលចរចា។ អ្នកអាចធ្វើដូច្នេះ (បញ្ចៀស) បាន ដោយការស្វែងរកមូលហេតុនៅពីក្រោយនៃការទាមទាររបស់ភាគីនីមួយៗដើម្បីការចរចា និងដោយការគិតអំពី *មូលហេតុដែលអ្នកចង់បានអ្វីមួយ* និងស្វែងយល់អំពី*មូលហេតុដែលភាគីម្ខាងទៀតចង់បាន*ដែរ។ កត្តាទាំងនេះ អាចជួយឲ្យអ្នកគិតរកជម្រើសផ្សេងៗបន្ថែមទៀត ដើម្បីឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងដែលអាចធ្វើបាន។

ត្រូវយល់ពីមូលហេតុដែលអ្នក ឬសហគមន៍របស់អ្នកចង់បានអ្វីមួយ ដោយត្រូវគិតអំពីផលប្រយោជន៍របស់អ្នកដែរដូចជា តម្រូវការ ក្តីសង្ឃឹម ឬផែនការសម្រាប់អនាគត ក៏ដូចជាការបារម្ភ និងអ្វីដែលអ្នកចង់ចៀសវាង។

ត្រូវយល់ពីហេតុផលនៅពីក្រោយការទាមទាររបស់ភាគីម្ខាងទៀត ដោយត្រូវស្វែងរកថាតើអ្វីជាផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេដូចជា តម្រូវការ ក្តីសង្ឃឹម ឬផែនការ ក៏ដូចជាការបារម្ភរបស់ពួកគេ។

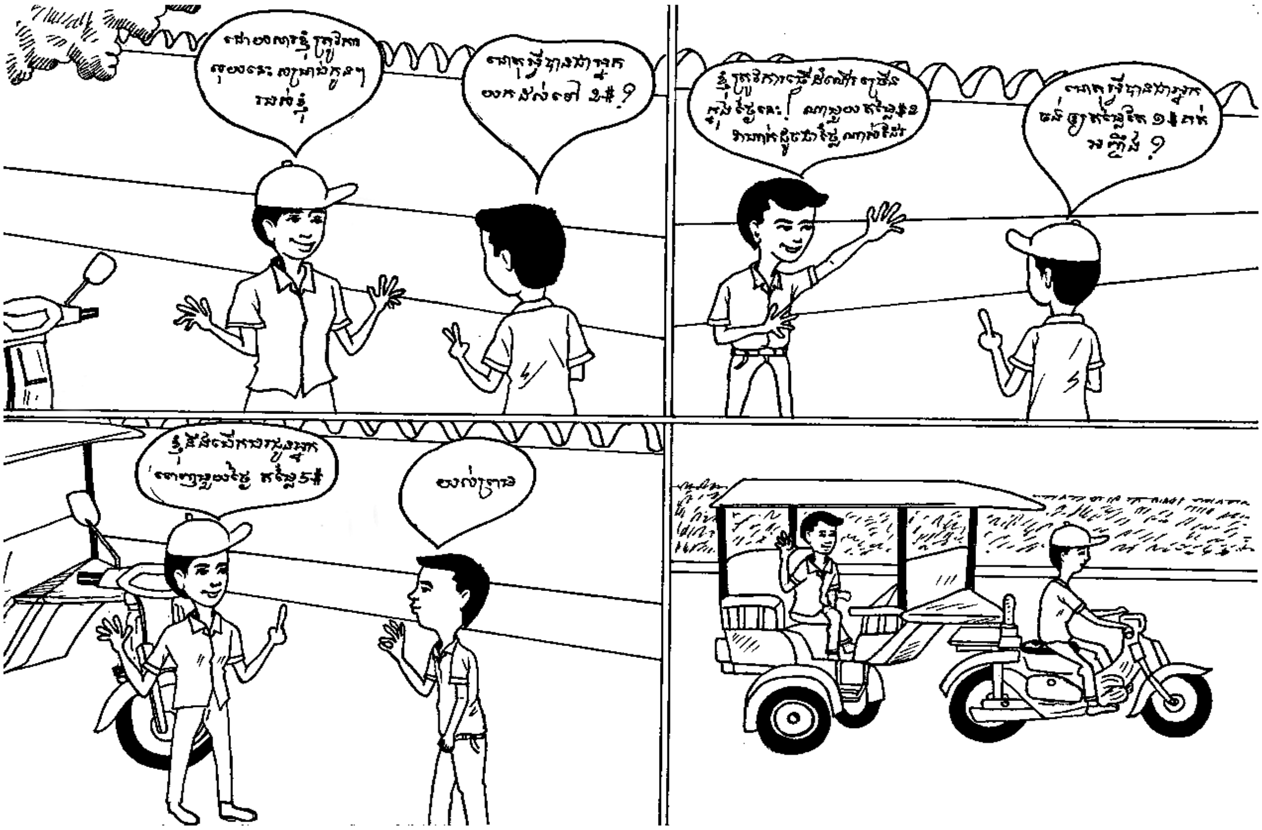
ឧទាហរណ៍៖

យើងអាចសួរថា៖ *ហេតុអ្វីបានជា* អ្នករត់ម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បីចង់បានតម្លៃ២ដុល្លារសម្រាប់ការដឹកបុរសនោះ? ប្រសិនបើអ្នកសួរគាត់ គាត់ប្រហែលជាឆ្លើយថា គាត់គ្មានម៉ូយច្រើនទេ ពីព្រោះមានអ្នករត់ម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បីច្រើនណាស់។ តម្លៃសាំងឡើងថ្លៃ ហើយគាត់បារម្ភថា ប្រសិនបើគាត់មិនចាប់ផ្តើមរកប្រាក់ឲ្យបានច្រើនរាល់ថ្ងៃទេនោះ គាត់នឹងមិនអាចរកប្រាក់បានសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ក្រុមគ្រួសាររបស់គាត់បានឡើយ។ គាត់ក៏អាចរកចំណូលបានគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីសន្សំលុយទុកទិញម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បី ដូច្នេះគាត់ មិនចាំបាច់ជួលរ៉ឺម៉កកង់បីគេទៀតទេ។

យើងក៏អាចសួរអ្នកដំណើរដែរថា៖ ហេតុអ្វីបានជាអ្នកទទូចសុំតម្លៃតែ១ដុល្លារ? បុរសនោះប្រហែលជាឆ្លើយថា គាត់ត្រូវធ្វើដំណើរច្រើននៅថ្ងៃនោះ។ គាត់ត្រូវទៅផ្សារ បន្ទាប់មកទៅកន្លែងធ្វើការ ហើយបន្ទាប់មកទៅយកកូនពីសាលារៀន ហើយបន្ទាប់ពីនោះ

ទៀតធ្វើដំណើរត្រឡប់មកផ្ទះវិញ។ គាត់មិនចង់ចំណាយប្រាក់លើសពី៥ដុល្លារទេ នៅក្នុងការធ្វើដំណើរទាំងប៉ុន្មានជើងនេះ។ គាត់រវល់ណាស់រាល់ថ្ងៃ ហើយគាត់ក៏បារម្ភអំពីការទៅធ្វើការយឺត និងការទៅយកកូនពីសាលាមកវិញដែរ។

ប្រសិនបើអ្នករត់ម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បី និងបុរសរូបនោះបានសន្ទនាគ្នាអំពីបញ្ហានេះ ហើយរកឃើញមូលហេតុដែលពួកគាត់ទាមទារចង់បានរៀងៗខ្លួន ពេលនោះពួកគាត់អាចចរចាគ្នាឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងបាន។ អ្នករត់ម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បីអាចយល់ព្រមដឹកបុរសនេះពេញមួយថ្ងៃ ដោយសុខចិត្តរង់ចាំគាត់ ដូច្នេះគាត់មិនចាំបាច់ពិបាកស្វែងរកម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បីផ្សេងទៀតទេ និងមិនពិបាកចំណាយពេលឥតប្រយោជន៍ក្នុងការចរចា ឬតថ្លៃរាល់ពេលឡើយ។ ពួកគាត់អាចដោះស្រាយគ្នាបានដោយព្រមព្រៀងគ្នាលើតម្លៃ៥ដុល្លារសម្រាប់ពេញមួយថ្ងៃ។

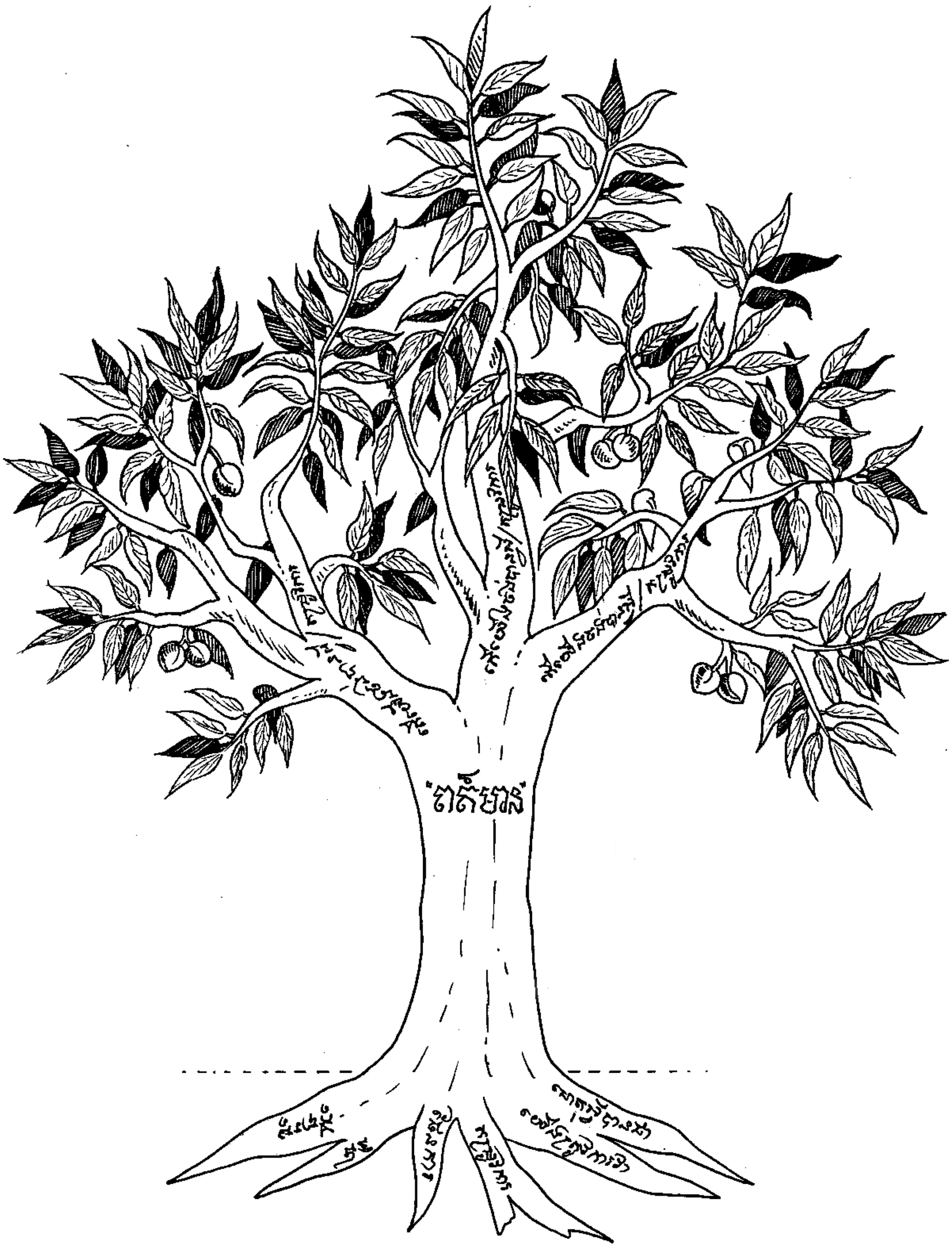


ចូរនឹកស្រមៃស្រមៃថា អ្នកកំពុងមើលដើមឈើធំមួយដើម។ ពេលនោះ អ្នកអាចឃើញមែកនិងស្លឹកមុនគេ។ ប៉ុន្តែអ្នកដឹងថានៅក្នុងដីគឺឫស ដែលស្រូបយកទឹក និងជីជាតិទៅចិញ្ចឹមមែកនិងស្លឹក និងរក្សាដើមឈើអោយមានជីវិត។

នៅក្នុងការចរចា មុនដំបូងយើងដឹងអំពីការទាមទាររបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងឡាយ។ ប៉ុន្តែអ្វីនៅពីក្រោយការទាមទារទាំងអស់នោះគឺផលប្រយោជន៍របស់ភាគី ដែលជា "ហេតុផល" នៃការទាមទារនោះ។

អ្វីដែលភាគីទាមទារនៅក្នុងការចរចាគឺប្រៀបដូចជា *ឫស* របស់ដើមឈើ។ យើងមិនអាចមើលឃើញឫសរបស់ដើមឈើទេ ប៉ុន្តែឫសឈើគឺចិញ្ចឹមមែក និងស្លឹក។ ឧទាហរណ៍ ការទាមទារចំនួន២ដុល្លា របស់អ្នករត់រ៉ឺម៉កកង់បី គឺជាមែកហើយនឹងស្លឹកនៃដើមឈើ។

មូលហេតុនៅពីក្រោយការទាមទាររបស់អ្នកទាំងពីរគឺជាឫស។ យើងមិនអាចមើលឃើញឫសនៃដើមឈើបានទេ តែឫសនេះវាចិញ្ចឹមមែកនិងស្លឹកឈើ។ ឧទាហរណ៍មូលហេតុដែលនៅពីក្រោយការទាមទាររបស់អ្នករត់រ៉ឺម៉កកង់បី គឺការបារម្ភខ្លាចមិនអាចរកចំណូលគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីចិញ្ចឹមគ្រួសាររបស់គាត់បាន និងក្តីសង្ឃឹម និងផែនការទិញម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បីមួយ ហើយមូលហេតុនេះជាឫសនៃដើមឈើ។ នេះគឺជាផលប្រយោជន៍របស់ភាគីទាំងពីរ។ យើងអាចមើលឃើញឫសឈើទាំងនេះនៅពេលដែលយើងជីក និងស្វែងរកព័ត៌មានបន្ថែមតែប៉ុណ្ណោះ។



មែកធាងនៃការចរចា៖ ការស្វែងយល់អំពីផលប្រយោជន៍ដែលមានដូចជាតម្រូវការ ក្ដីសង្ឃឹម និងការបារម្ភរបស់បណ្ដាភាគីពាក់ព័ន្ធនឹងបង្កើនឱកាសនាំឲ្យឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងដែលភាគីទាំងពីរពេញចិត្ត។

ជំហានទី៣. ការពន្យល់អំពីលំហាត់និងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម

- ពន្យល់ថា អ្នកនឹងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាបួនក្រុម។ ក្រុមនីមួយៗមានពេល២០ នាទីក្នុងការបង្កើតដើមឈើនៃការចរចាមួយដែលទាក់ទងនឹង ករណីសិក្សានៅកោះកុងពីមេរៀនទី២។

- ពីរក្រុមត្រូវរៀបចំដើមឈើនៃការចរចាសម្រាប់សហគមន៍ ដោយគិតអំពី ការទាមទាររបស់សហគមន៍ និងផលប្រយោជន៍ដែលនៅពីក្រោយការទាមទារនោះ។ ពួកគេនឹងត្រូវពិភាក្សាអំពីតម្រូវការ ក្តីសង្ឃឹម ផែនការ និងការបារម្ភរបស់សហគមន៍។

- ពីរក្រុមផ្សេងទៀតត្រូវបង្កើតដើមឈើនៃការចរចាសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន បុគ្គលណាមួយ ឬរដ្ឋាភិបាលដែលនៅពីក្រោយការគម្រាមកំហែង នៃការបណ្តេញចេញ។ ពួកគេគួរគិតពីអ្វីដែលចង់ទាមទារ (ឧទាហរណ៍ ដីធ្លី របស់ពួកគេ ឬក៏ព្រៃឈើ ។ល។) និងផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ។ ពួកគេនឹងពិភាក្សាលើអ្វីដែលអាចជាតម្រូវការ ផែនការ និងការបារម្ភ របស់ក្រុមហ៊ុន ឬរដ្ឋាភិបាលដែលអាចមាន។

- បែងចែកអ្នកចូលរួមជាបួនក្រុម រួចចែកក្រដាសផ្ទាំងធំនិងហ្វឺតឲ្យក្រុមនីមួយៗ ។

ជំហានទី៤. ក្រុមរៀបចំមែកធាងនៃការចរចា

- ដើរពិនិត្យមើលក្រុមនីមួយៗ ហើយត្រូវប្រាកដថា អ្នកចូលរួមម្នាក់ៗយល់ច្បាស់អំពីកិច្ចការដែលខ្លួនត្រូវធ្វើ និងផ្តល់ការណែនាំ ព្រមទាំងឆ្លើយសំនួរផ្សេងៗបើចាំបាច់ ។

ជំហានទី៥. ការធ្វើបទបង្ហាញតាមក្រុមៈ

- ស្នើសុំទៅក្រុមដែលបានគូរដើមឈើនៃការចរចារបស់សហគមន៍ អោយឡើងបកស្រាយដើមឈើរបស់ពួកគេ។ ហើយសុំក្រុមផ្សេងទៀត ក្រែងលោពួកគេអាចកំណត់បានផលប្រយោជន៍ផ្សេងទៀតរបស់សហគន៍។

- ស្នើសុំទៅក្រុមដែលបានគួរដើមឈើនៃការចរចារបស់ក្រុមហ៊ុន ឬ រដ្ឋាភិបាល ដែលនៅពីក្រោយនៃការបណ្តេញចេញ អោយឡើងបកស្រាយដើមឈើរបស់ពួកគេ។ ហើយសុំក្រុមផ្សេងទៀត ក្រែងលោពួកគេអាចកំណត់បានផលប្រយោជន៍ផ្សេងទៀត។
- បិទមែកធាងនៃការចរចានៅជុំវិញបន្ទប់ ហើយទុកនៅទីនោះសម្រាប់មេរៀនក្រោយៗទៀត។

ជំហានទី៦. ណែនាំព័ត៌មានផ្នែកទី៥៖

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- ការប្រមូលព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធពីសហគមន៍របស់ពួកគាត់ គឺចាំបាច់ត្រូវដឹងពីផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ។
- ពួកគាត់គួរតែប្រមូលព័ត៌មាន និងឯកសារគាំទ្រ ដើម្បីប្រើជាភស្តុតាងក្នុងពេលចរចា។

៥. ស្វែងយល់ពីផលប្រយោជន៍របស់សហគមន៍របស់អ្នក

ដើម្បីស្វែងយល់ពីផលប្រយោជន៍របស់សហគមន៍របស់អ្នក អ្នកត្រូវប្រមូលព័ត៌មានអំពីសហគមន៍របស់អ្នក និងភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់។ ឧទាហរណ៍ វាគឺការល្អដែលអ្នកត្រូវប្រមូលព័ត៌ទាំងអស់នេះ៖

- ទំហំដីសហគមន៍អ្នកទាំងមូល និងទំហំដីរបស់គ្រួសារនីមួយៗ
- ចំនួន និងប្រភេទផ្ទះ
- ទ្រព្យសម្បត្តិ និងធនធានមានតម្លៃផ្សេងៗ
- ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធសំខាន់ៗដែលនៅក្បែរនោះ ដូចជាសាលារៀន និងមន្ទីពេទ្យនិង
- ការងារ ជីវភាពរស់នៅ និងចំណូលផ្សេងៗ នៃគ្រួសារទាំងអស់

ព័ត៌មានទាំងអស់នេះ អាចជួយអ្នកស្វែងយល់អំពីអ្វីដែលសំខាន់ សម្រាប់សហគន៍របស់អ្នក និងកង្វល់ខុសៗគ្នារបស់គ្រួសារនីមួយៗដែលប្រឈមនឹងការបណ្តេញចេញ អំពីអ្វីដែលពួកគេអាចបាត់បង់ ឬក៏អ្វីដែលពួកគាត់បានបាត់បង់ ប្រសិនបើពួកគាត់ត្រូវបានគេបណ្តេញរួចហើយ។

ព័ត៌មានទាំងអស់នេះអាចប្រើដើម្បីដឹងពីតម្លៃដី ផ្ទះ ទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងៗ និងធនធានផ្សេងៗ។ វាមានសារៈសំខាន់ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចរចាពីចំនួននៃសំណងសមរម្យ ឬទ្រព្យសម្បត្តិ ផ្ទះ និងដីដែលត្រូវជំនួស។ ព័ត៌មានអំពីជីវភាពរស់នៅ និងចំណូលអាចជួយក្នុងការចរចា អំពីការគាំទ្រជីវភាព បើសិនជាសហគមន៍របស់ពួកគាត់ត្រូវផ្លាស់ប្តូរទៅកន្លែងផ្សេង។ ការដឹងពីតម្លៃទាំងអស់របស់ទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អ្នក និងធនធានផ្សេងៗ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដែលសហគមន៍របស់អ្នកប្រើ អាចជួយអ្នកផងដែរ ក្នុងការតវ៉ាថាការបណ្តេញចេញមិនគួរកើតឡើងទេ។

ការប្រមូលព័ត៌មានទាក់ទងនឹងសហគមន៍

អ្នកអាចចងក្រងក្រុមការងារស្រាវជ្រាវ ដែលបង្កើតឡើងដោយសមាជិកនៃសហគមន៍របស់អ្នក សម្រាប់ទទួលខុសត្រូវក្នុងការប្រមូលព័ត៌មាន។ ក្រុមការងារនេះនឹងចុះធ្វើការងារជាមួយសមាជិកសហគមន៍ម្នាក់ៗដើម្បីប្រមូលព័ត៌មាន។ ជម្រើសមួយទៀត អ្នកអាចស្នើសុំសមាជិកមួយៗ អោយចូលរួមការប្រជុំសហគមន៍ដោយត្រៀមមកជាមួយនឹងព័ត៌មានរបស់ពួកគេ។ បន្ទាប់មកអ្នកអាចបន្ថែមព័ត៌មានទាក់ទងនឹងទ្រព្យសម្បត្តិ ធនធានផ្សេងៗ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ដែលមានតម្លៃសម្រាប់សហគមន៍របស់អ្នក។

អ្នកគួរតែប្រមូលឯកសារថតចម្លងរបស់សមាជិកសហគមន៍មួយៗផងដែរ ដើម្បីបង្ហាញពីភាពជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ ឬអ្នកជួល នៅលើដីឬផ្ទះនោះ។ អ្នកក៏អាចថតរូបជុំវិញភូមិ ដោយមានគ្រួសារមួយៗឈរពីមុខផ្ទះរបស់ពួកគេ និងទ្រព្យសម្បត្តិ ព្រមទាំងធនធានផ្សេងៗ។ រូបថតអាចជាភស្តុតាងសំខាន់កំឡុងពេលចរចាមុនការបណ្តេញចេញ ឬក៏ប្រើសម្រាប់ទាមទារសំណងបន្ទាប់ពីការបណ្តេញចេញ។

ជំហានទី៦. សង្ខេប

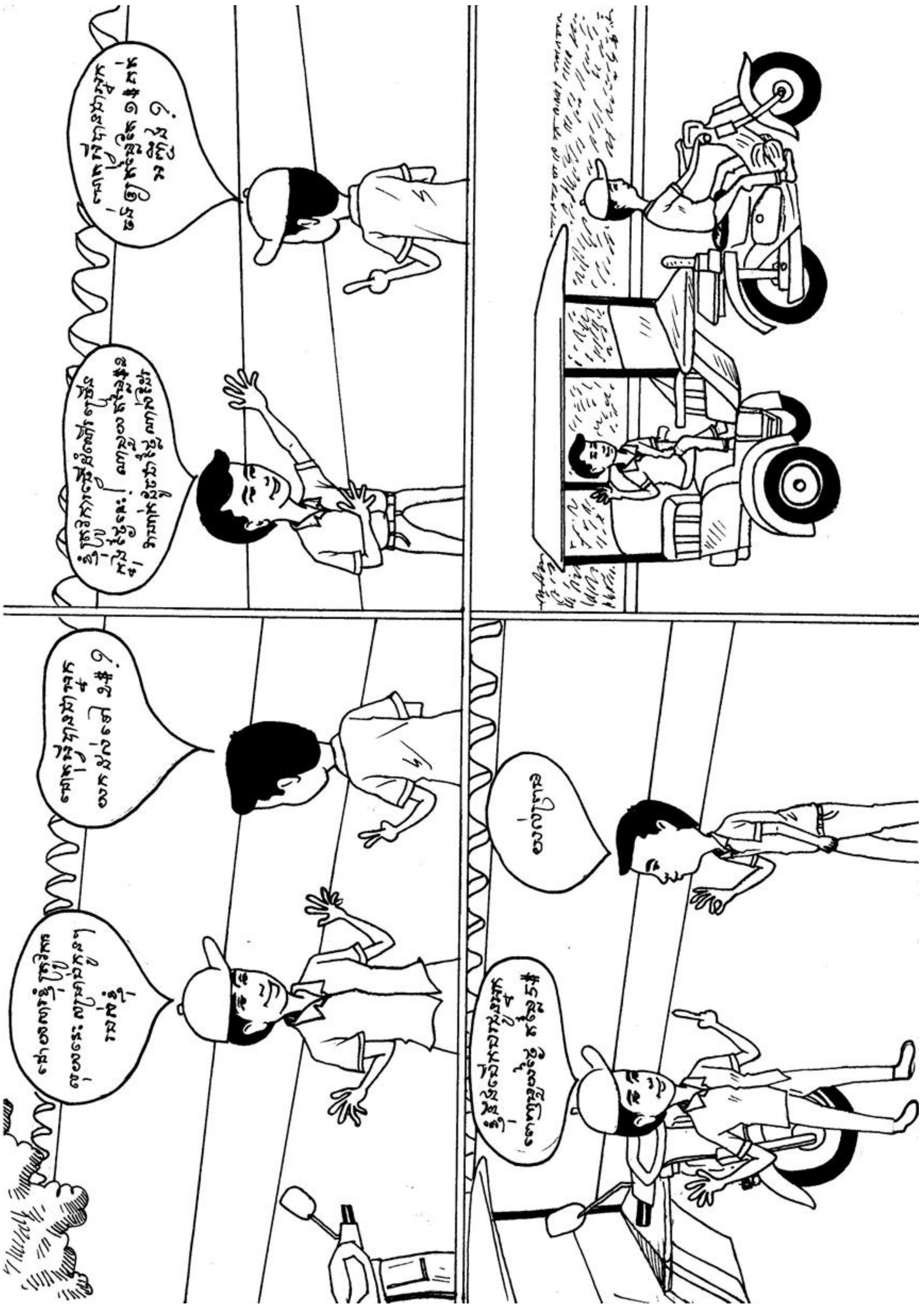
- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់អាចពន្យល់បានទេថា "ផលប្រយោជន៍" ជាអ្វី។ (ផលប្រយោជន៍របស់ភាគីមួយ គឺកើតចេញពីតម្រូវការ ក្តីសង្ឃឹម និងផែនការសម្រាប់អនាគតរបស់ពួកគេ ក៏ដូចជាការភ័យខ្លាច និងរឿងរ៉ាវទាំងឡាយដែលគេចង់ចៀសវាង។)

- បន្ទាប់មកសួរអ្នកចូលរួមថា ហេតុអ្វីបានជាវាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការស្វែងយល់អំពីផលប្រយោជន៍របស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ។ ផ្តល់ឱកាសឲ្យអ្នកចូលរួមពីរបីនាក់ដើម្បីឡើងឆ្លើយសំណួរ។ ត្រូវប្រាកដថា ពួកគាត់យល់ថា ពួកគាត់ទំនងជាគិតអំពីដំណោះស្រាយខុសៗគ្នាជាច្រើន ហើយបន្ទាប់មកឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង ប្រសិនបើ ពួកគាត់គិតពិចារណាអំពីផលប្រយោជន៍របស់ភាគីទាំងសងខាង។

- សួរអ្នកចូលរួម ក្រែងលោពួកគាត់អាចនឹងមានផលប្រយោជន៍ផ្សេងទៀតក្នុងចំណោមសហគមន៍របស់ពួកគាត់។ តើមានអ្នកណាខ្លះដែលមានតម្រូវការ ផែនការ និងភាពភ័យខ្លាចដូចគ្នា? សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់អាចបង្កើនការ

យល់ដឹងបន្ថែមអំពីផលប្រយោជន៍ទាំងអស់របស់សហគមន៍ដោយរបៀបណា។

- ចុងក្រោយ សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់អាចស្វែងរកព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធនឹងផលប្រយោជន៍របស់ក្រុមហ៊ុនណាមួយ ឬរដ្ឋាភិបាលដែលចង់យកដីរបស់ពួកគាត់ ឬចង់បំផ្លាញធនធានធម្មជាតិដែលពួកគាត់ធ្លាប់ប្រើប្រាស់ ដូចជាព្រៃឈើជាដើម ដោយរបៀបណា។ បន្ទាប់ពីបានស្តាប់គំនិតរបស់ពួកគេហើយ អ្នកអាចស្នើអោយពួកគេរកមើលរបាយការណ៍ សារព័ត៌មាន រកមើលគេហទំព័ររបស់ក្រុមហ៊ុន ឬក៏សរសេរសំបុត្រទៅក្រុមហ៊ុន ឬរដ្ឋាភិបាលសួរសំនួរទាក់ទងនឹងផែនការ និងផលប្រយោជន៍ផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុននោះ ឬរដ្ឋាភិបាល។ ណែនាំអោយពួកគាត់ស្នើសុំអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល ដើម្បីជួយក្នុងការធ្វើការស្រាវជ្រាវនេះ ឬជួយក្នុងការទាក់ទងទៅក្រុមហ៊ុន ឬក៏រដ្ឋាភិបាល។



ជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

លទ្ធផលទទួលបាន

ក្រោយពីបានបញ្ចប់ជំពូកនេះអ្នកចូលរួមនឹង៖

១. យល់ដឹងថា ការដឹងអំពីមូលហេតុនៅពីក្រោយការទាមទាររបស់ភាគីទាំងសងខាងដូចជា (តម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់ជាដើម) អាចជួយពួកគាត់គិតរកជម្រើសបន្ថែមទៀតដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

២. ដឹងអំពីរបៀបរកជម្រើសច្រើនជាងមួយដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

៣. យល់ដឹងថា ការគិតតែអំពីប្រាក់មួយមុខអាចរឹតត្បិតដល់ជម្រើសល្អៗ

៤. យល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់ក្នុងការគិតអំពីជម្រើសជាក់លាក់ដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

៥. យល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃសំណើដំបូងក្នុងការចរចា។

មេរៀនទី៤៖ ការបង្កើតជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យ មានកិច្ចព្រមព្រៀង

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងយល់ដឹងថា ផលប្រយោជន៍ភាគីទាំងពីរនឹងជួយដល់ពួកគេ ក្នុងការគិតពីជម្រើសផ្សេងៗ ដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។ អ្នកចូលរួមនឹងដឹងអំពីរបៀបបង្កើតជម្រើសនានា ដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។ អ្នកចូលរួមនឹងបង្កើតគំនិតផ្សេងៗដែលនាំអោយមានកិច្ចព្រមព្រៀង ជាជាងការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំ។

សម្ភារ៖ ក្ដារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១។
វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់ ការងារជាក្រុម ករណីសិក្សា។

ដំណើរការ	**រយៈពេល (គិតជានាទី)**
ជំហានទី១. រំឭកមេរៀនមុនឡើងវិញ	៥ នាទី
ជំហានទី២. ការណែនាំព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងពិភាក្សាឧទាហរណ៍ជាក់ស្ដែង	១៥ នាទី
ជំហានទី៣. ណែនាំព័ត៌មានក្នុងផ្នែកទី២ និងពិភាក្សាពីករណីសិក្សា	១៥ នាទី
ជំហានទី៤. ពន្យល់លំហាត់ និងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម	៥ នាទី
ជំហានទី៥. ក្រុមត្រៀមខ្លួន	២០ នាទី
ជំហានទី៦. ការប្រកួតប្រជែង និងការធ្វើបទបង្ហាញ	២០ នាទី
ជំហានទី៧. សង្ខេប	១០ នាទី
សរុប៖	**៩០ នាទី**

ជំហានទី១. ការរំឭកមេរៀនមុនឡើងវិញ៖

- ស្នើឲ្យអ្នកចូលរួមម្នាក់ ឬពីរនាក់ឡើងសង្ខេបចំណុចសំខាន់ៗពីមេរៀនមុនៗស្តីពី "ព័ត៌មាន"។ ត្រូវប្រាកដថា អ្នកចូលរួមចាំថា៖
    - វាសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវយល់ដឹងអំពីស្ថានភាពដែលអ្នកកំពុងចរចា និងអំពីភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់
    - វាសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវគិតអំពីអ្វីដែលអ្នកចង់បាន និងមូលហេតុដែលអ្នកចង់បាន ដូចជាតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់អ្នកជាដើម
    - វាសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវយល់ដឹងអំពីមូលហេតុដែលនៅពីក្រោយការទាមទាររបស់ភាគីម្ខាងទៀត ដូចជាតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់ភាគីនោះជាដើម។
- សួរអ្នកចូលរួមថា ហេតុអ្វីបានជាពួកគាត់គិតថា ការដឹងអំពីព័ត៌មាន មានសារៈសំខាន់។ តើវាអាចជួយពួកគាត់ ក្នុងការចរចាឲ្យកាន់តែទទួលបានជោគជ័យដោយរបៀបណា?

ជំហានទី២. ការណែនាំព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងពិភាក្សាពីឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែង

វាសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវតែយល់ដឹងថា៖

- កាលណាភាគី មានព័ត៌មានអំពីតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់ភាគីម្ខាងទៀតកាន់តែច្រើន ពេលនោះគេក៏កាន់តែអាចគិតរកជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងក៏កាន់តែច្រើនដែរ។
- ប្រសិនបើអ្នកមានជម្រើសច្រើនដើម្បីឈានទៅទទួលបានកិច្ចព្រមព្រៀង ពេលនោះវាទំនងជាអាចទៅរួច ដែលអ្នកនឹងរកបានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលភាគីទាំងសងខាងពេញចិត្ត។
- ការយល់ដឹងអំពីតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់ភាគីទាំងសងខាងអាចជួយអ្នកគិតរកជម្រើសល្អៗដើម្បីនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។

• ជម្រើសទាំងនេះអាចមានច្រើន ជាជាងការគិតតែអំពីប្រាក់តែមួយមុខ។

ចំណាំ: ប្រើប្រាស់ករណីអ្នកលក់អង្ករជាឧទាហរណ៍សម្រាប់ការពិភាក្សា។ អានឧទាហរណ៍ឲ្យលឺៗ ហើយសួរអ្នកចូលរួម ប្រសិនបើពួកគេគិតថា ជាកិច្ចព្រមព្រៀងមួយដែលបានសម្រេច និងហេតុអ្វី។

១. ការប្រើប្រាស់ព័ត៌មានដើម្បីគិតរកជម្រើសផ្សេងៗទៀតដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

កាលណាភាគី មានព័ត៌មានអំពីតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់ភាគីម្ខាងទៀតកាន់តែច្រើន ពេលនោះគេក៏កាន់តែអាចគិតរកជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងក៏កាន់តែច្រើនដែរ។ ប្រសិនបើអ្នកមានជម្រើសច្រើនដើម្បីឈានទៅទទួលបានកិច្ចព្រមព្រៀង ពេលនោះវាទំនងជាអាចទៅរួច ដែលអ្នកនឹងរកបានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលភាគីទាំងសងខាងពេញចិត្ត។

ជារឿយៗ គេគិតអំពីលទ្ធផលតែមួយដែលពួកគាត់នឹងយល់ព្រមតែប៉ុណ្ណោះ ហើយនៅពេលដែលលទ្ធផលនេះមិនឆ្លើយតបនឹងការទាមទាររបស់ភាគីម្ខាងទៀត ពេលនោះនឹងមិនអាចឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងបានឡើយ។ ផ្ទុយទៅវិញ ប្រសិនបើអ្នកគិតដោយប្រុងប្រយ័ត្នអំពីតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់ទាំងអស់របស់ភាគីទាំងសងខាង ពេលនោះអ្នកអាចចាប់ផ្តើមរកជម្រើសច្រើនទៀត ដែលអាចនាំឲ្យមាន កិច្ចព្រមព្រៀង។

ការប្រើប្រាស់វិធីនេះក្នុងការត្រៀមខ្លួនរបស់អ្នក មានន័យថា នៅពេលដែលអ្នកចាប់ផ្តើមចរចា អ្នកអាចពិភាក្សាអំពីចំណុចផ្សេងៗទៀត មិនមែនគ្រាន់តែលើបញ្ហាចម្បងៗដែលអ្នកកំពុងចរចានោះទេ។ អ្នកក៏អាចពិភាក្សាអំពីបញ្ហាដទៃទៀតដែលអ្នកនិងភាគីម្ខាងទៀតមាន ឬអាចធ្វើដែរ ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការរបស់អ្នក ដោះស្រាយកង្វល់របស់អ្នក និងជួយភាគីទាំងសងខាងឲ្យទទួលបានអ្វីដែលភាគីទាំងសងខាងចង់បាន។

ឧទាហរណ៍៖ ការចរចាដែលមិនផ្ដោតតែលើអង្ករ

សុធាលក់អង្ករ ហើយអ្នកជិតខាងរបស់នាងឈ្មោះផាន់ណាចង់ទិញមួយបាវ។ ជាធម្មតា សុធាលក់អង្កររបស់នាង តម្លៃ១០ម៉ឺនរៀលក្នុងមួយបាវ ប៉ុន្តែផាន់ណា មានប្រាក់តែ ៥ម៉ឺនរៀលប៉ុណ្ណោះ។ ប្រសិនបើ សុធានិងផាន់ណាមិនបានស្វែងរកព័ត៌មានច្រើនទៀតអំពីតម្រូវការរៀងៗខ្លួនទេ ពេលនោះស្ថានភាពគឺថា សុធាចង់លក់អង្ករក្នុងតម្លៃ១០ម៉ឺនរៀល ហើយផាន់ណាមានប្រាក់តែ ៥ម៉ឺនរៀលប៉ុណ្ណោះ។ អ្នកទាំងពីរនឹងមិនអាចឈានដល់ការព្រមព្រៀងគ្នាឡើយ។

ប៉ុន្តែ ផាន់ណាដឹងថា សុធា មានការលំបាកក្នុងការមើលថែទាំកូនប្រុសពីរនាក់របស់នាង ពីព្រោះនាងត្រូវទៅលក់នៅផ្សាររាល់ថ្ងៃ។ ជាទូទៅ សុធា រកប្រាក់បានគ្រប់គ្រាន់ពីការលក់នៅទីផ្សារ ប៉ុន្តែនាងត្រូវលក់ច្រើនម៉ោងណាស់ ហើយមិនមានពេលគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការថែទាំកូនប្រុសទាំងពីរនាក់របស់នាង និងធ្វើការងារផ្ទះឡើយ។ ផាន់ណា ក៏មិនមានប្រាក់ច្រើនដែរ ប៉ុន្តែនាងមានពេលវេលាច្រើន ពីព្រោះមួយរយៈចុងក្រោយនេះ នាងមិនអាចស្វែងរកការងារបានធ្វើទេ។

ដោយសារផាន់ណាមានព័ត៌មាននេះ នាងគិតរកជម្រើសផ្សេងដែលអាចនាំឲ្យមានការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងថ្មី។ ជម្រើសនេះគឺថា ផាន់ណាអាចមើលថែទាំកូនប្រុសទាំងពីររបស់សុធា បន្ទាប់ពីពួកគេមកពីរៀនវិញរយៈពេលបីម៉ោងក្នុងមួយថ្ងៃៗ និងធ្វើកិច្ចការផ្ទះខ្លះនៅផ្ទះរបស់សុធាជាថ្នូរនឹងអង្ករមួយបាវ។ ទាំងសុធា និងផាន់ណាពេញចិត្តនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ពីព្រោះកិច្ចព្រមព្រៀងនេះឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការរបស់ភាគីទាំងពីរ។

នៅក្នុងការចរចានេះ ផាន់ណានិងសុធាគិតអំពីជម្រើសមួយដើម្បីឈានទៅរកកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមិនគ្រាន់តែពាក់ព័ន្ធនឹងប្រាក់ប៉ុណ្ណោះទេ ទោះបីជា អ្នកទាំងពីរបានជជែកគ្នាអំពីការទិញនិងលក់ក៏ដោយ។ នេះគឺជាកិច្ចព្រមព្រៀងដែលល្អពីព្រោះ៖

- កិច្ចព្រមព្រៀងដែលឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការភាគីទាំងសងខាង: កិច្ចព្រមព្រៀងដែលអនុញ្ញាតឲ្យ សុធា មានពេលវេលាធ្វើការគ្រប់គ្រាន់ ដោយមិនខ្វល់ពីកូនប្រុសរបស់គាត់ និងផ្តល់ឲ្យផាន់ណានូវការងារមួយ និង អង្ករសម្រាប់បរិភោគគ្រប់គ្រាន់។
- លទ្ធផលទទួលបានគឺធំជាងអ្វីដែលពួកគាត់បានចរចាពីខាងដើម ដែលគ្រាន់តែអង្ករមួយបាវ។ ឥឡូវ សុធានិងមានអ្នកមើលថែកូនរបស់គាត់ ជារៀងរាល់ថ្ងៃ និងផាន់ណាទទួលបានអង្ករសម្រាប់បរិភោគគ្រាប់គ្រាន់។

នៅពេលដែលអ្នកអាចគិតអំពីគំនិតដែលអាចនាំឲ្យ មានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការរបស់ភាគីទាំងពីរ វាជាឱកាសដ៏ប្រសើរដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលភាគីទាំងពីរពេញចិត្ត។ ជម្រើសអាចពាក់ពន្ធ័នឹងអ្វីៗទៀតមិនមែន តែប្រាក់មួយមុខនោះទេ

ហើយអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមានរយៈពេល វែង និងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនសម្រាប់ភាគីទាំងសងខាង។

ជំហានទី ៣. ណែនាំព័ត៌មានក្នុងផ្នែកទី២ និងពិភាក្សាពីករណីសិក្សា

វាមានសារៈសំខាន់ដែលអ្នកចូលរួមយល់ដឹងអំពីៈ

- ថាការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំស្ទើតែទាំងអស់នាំឲ្យធ្លាក់ក្នុងភាព ក្រីក្រទោះបីជាទទួលបានប្រាក់សំណងខ្លះក៏ដោយ។
- ថាមានវិធីសាស្ត្រជាច្រើនក្នុងការបណ្ដេញចេញដែលវាប្រហែលជាជម្រើសដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលភាគីទាំងពីរពេញចិត្ត។

ចំណាំៈ ប្រើប្រាស់ឯកសារចែកជូនទី១ សម្រាប់ពិភាក្សាព័ត៌មាននេះ។ អ្នកអាចចង់អានករណីសិក្សាណាដែលពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថានភាពរបស់អ្នកចូលរួមផ្ទាល់តែម្ដង។ សាកសួរអ្នកចូលរួមថា ពួកគេគិតដូចម្ដេចអំពីករណីសិក្សា។ អ្នកអាចសួរអ្នកចូលរួម ប្រសិនបើពួកគាត់អាចគិតអំពីឧទាហរណ៍ផ្សេងទៀត។

២. ការបង្កើតជម្រើសអភិវឌ្ឍក្រៅពីការបណ្ដេញចេញ

បើសិនជាអ្នកកំពុងប្រឈមមុខនឹងការបណ្ដេញពីផ្ទះ ឬដីកសិកម្មរបស់អ្នក វាទំនងជាមានការលំបាក ក្នុងការគិតអំពីជម្រើស ដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលជាតម្រូវការរបស់អ្នក ក៏ដូចជាភាគីដែលមានឥទ្ធិពលដែលចង់បានដីរបស់អ្នកទាំងនោះ។ សហគមន៍ជាច្រើនដែលកំពុងប្រឈមមុខនឹងការបណ្ដេញចេញព្យាយាមចរចា ដើម្បីតែសំណងជាប្រាក់តែប៉ុណ្ណោះ ដោយមិនបានពិចារណាដល់ជម្រើសផ្សេងទៀត ដែលអាចផ្ដល់ផលប្រយោជន៍ច្រើនជាងដល់ការរស់នៅរបស់ពួកគាត់។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ មានករណីជាច្រើន ដែលការបណ្ដេញត្រូវបានបញ្ចៀស ដោយការស្វែងរកជម្រើសផ្សេងក្រៅពីសំណង ដែលបំពេញតម្រូវការរបស់ភាគីទាំងពីរ។

ឧទាហរណ៍ៈ សហគមន៍មួយចំនួននៅទីក្រុងអាចជៀសវាងការបណ្ដេញចេញបានដោយអនុញ្ញាតរដ្ឋាភិបាលប្រើប្រាស់ដីរបស់ពួកគាត់មួយផ្នែកដើម្បីសាងសង់ផ្ទះ និងមួយផ្នែកទៀតដើម្បីសាងសង់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ។ សហគមន៍មួយចំនួនទៀត បានរកឃើញជម្រើសជាដី និងបានចរចាលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ផែនការផ្លាស់ទីលំនៅរបស់ពួកគាត់។

សហគមន៍នៅជនបទដែលកំពុងប្រឈមនឹងការបណ្តេញចេញ ពីចំការដំណាំកសិកម្មទ្រង់ទ្រាយធំបានជៀសវាងការបណ្តេញចេញ ដោយយល់ព្រមដាំប្រភេទដំណាំជាក់លាក់ណាមួយនៅលើដីរបស់ពួកគាត់ ហើយលក់ទៅឲ្យក្រុមហ៊ុនតាមតម្លៃមួយទៅតាមការព្រមព្រៀងគ្នា។

ជម្រើសទាំងអស់នេះគឺសុទ្ធតែមានហានិភ័យ និងគួរតែត្រូវបានយកមកពិចារណាឲ្យហ្មត់ចត់ ដើម្បីធ្វើឲ្យប្រាកដថា ជម្រើសទាំងអស់នេះជាប្រយោជន៍ល្អបំផុតសម្រាប់អ្នក។ បើសិនជាអ្នកគិតថា អ្នកអាចទប់ទល់ជាមួយនឹងការបណ្តេញចេញ បានតាមរយៈការតវ៉ា ឬបន្តទៅតុលាការ ដូច្នេះវាអាចជាជម្រើសដ៏ល្អបំផុតរបស់អ្នក។ ប៉ុន្តែមានសហគមន៍ជាច្រើនរកឃើញថា ពួកគាត់ហាក់ដូចជាមិនអាចទប់ទល់នឹងការបណ្តេញដោយជោគជ័យតាមរយៈការបញ្ឈប់គម្រោងអភិវឌ្ឍន៍នោះទេ។ នៅក្នុងស្ថានភាពបែបនេះ មធ្យោបាយដែលល្អបំផុត ដើម្បីជៀសវាងការបណ្តេញចេញអាចជាការលើកឡើងនូវផែនការអភិវឌ្ឍន៍ជាជម្រើសដែលអាចបំពេញតម្រូវការភាគីទាំងពីរ។ ករណីសិក្សាខាងក្រោមពីប្រទេសកម្ពុជា ថៃ និង វៀតណាម គឺជាឧទាហរណ៍នៃជម្រើសជោគជ័យសម្រាប់ការបណ្តេញដែលសហគមន៍អាចចរចាបាន។

ការតាំងទីលំនៅថ្មីដោយមានការចូលរួមនៃ សហគមន៍អភិវឌ្ឍមានជ័យ នៃ រាជធានីភ្នំពេញ ប្រទេសកម្ពុជា
នៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៧ មាន១២៩ផ្ទះសម្បែងបានតាំងទីលំនៅលើចិញ្ចើមផ្លូវនៅទួលស្វាយព្រៃ ពួកគាត់បានដឹងថាពួកគាត់ត្រូវទទួលរងនូវការគម្រាមកំហែងបណ្តេញចេញ ដើម្បីបង្កើតផ្លូវសម្រាប់គម្រោងបង្ហូរទឹករបស់សាលារាជធានី។ ដោយយោងតាមក្រុមសន្សំប្រាក់របស់ពួកគាត់ ពួកគាត់បានគ្រប់គ្រងវិបត្តិនេះ ដោយធ្វើការចងក្រងពួកគេ និងចរចាផែនការផ្ទាល់របស់ពួកគាត់ ដោយការស្ម័គ្រចិត្តតាំងទីលំនៅលើដីថ្មីនៅសហគមន៍អភិវឌ្ឍមានជ័យ។ ជម្រើសនៃការជៀសវាងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំមានពាក់ព័ន្ធនឹងភាគីផ្សេងៗជាច្រើន: • សមាជិកសហគមន៍បានសិក្សាពីជម្រើសដីថ្មី និងបានជ្រើសយកទីតាំងចុងក្រោយពីជម្រើសពីរ បីផ្សេងៗទៀត។ • UNCHS (ផ្នែកមួយនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ) បានផ្តល់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន

តាមរយៈកិច្ចសន្យាសហគមន៍ ដែលសមាជិកសហគមន៍ទាំងអស់ ត្រូវបង់ប្រាក់សម្រាប់ការសាងសង់ផ្លូវ បង្គន់អនាម័យ ម៉ាស៊ីនបូមទឹក និងដាំដើមឈើ។

- សាលារាជធានី បានទិញដីថ្មីមួយកន្លែងដោយប្រើប្រាស់ថវិកាពីគម្រោងបង្ហូរទឹក និងផ្តល់ឲ្យផ្ទះសម្បែងនីមួយៗនូវប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ បន្ទាប់ពីពួកគាត់បង់រំលួសកម្ចីទិញផ្ទះរួច។
- ក្រុមវិស្វករវ័យក្មេងបានធ្វើការជាមួយអង្គការមួយចំនួនបានជួយរៀបចំផែនការ និងផ្ទះសម្បែង។
- ចៅហ្វាយស្រុកបានជួយធ្វើការចរចា និងជំរុញដំណើរការទាំងមូល។
- អង្គការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមួយបានផ្តល់កម្ចីទិញផ្ទះចំនួន ៤០០ដុល្លារ ទៅគ្រួសារនីមួយៗនៃ១២៩គ្រួសារ។
- គ្រួសារនីមួយៗបានសាងសង់ផ្ទះសម្បែងរបស់ពួកគាត់ដោយខ្លួនឯង ដែលផ្ទះទាំងនោះពួកគាត់បានរៀបចំជាមួយវិស្វករវ័យក្មេង។
- បណ្តាញសហគមន៍សន្សំប្រាក់បានកែប្រែគ្រប់ជំហាននីមួយៗ នៃដំណើរការទៅជាការបណ្តុះបណ្តាល និងការបណ្តុះស្មាតីសហគមន៍ជុំវិញរាជធានីដោយពង្រឹងចរន្តមួយដ៏រឹងមាំនៃការផ្លាស់ប្តូរទស្សនកិច្ច។

ករណីសហគមន៍អភិវឌ្ឍមានជ័យបានបង្ហាញថា ប្រសិនបើយើងផ្តល់ឱកាសដល់ពួកគាត់ សហគមន៍ក្រីក្រទាំងនោះអាចរៀបចំផែនការយ៉ាងមានប្រសិទ្ធិភាព និងអាចអនុវត្តដំណើរការតាំងទីលំនៅថ្មី ដោយស្ម័គ្រចិត្តក្រោមការសហការជាមួយភាគីផ្សេងៗទៀត។ លទ្ធផលជាទីពេញចិត្តទៅនឹងតម្រូវការរបស់សហគមន៍ ដែលបញ្ចប់ទៅដោយសហគមន៍ទទួលបានផ្ទះដែលល្អប្រសើរ និងសុវត្ថិភាពនៃការកាន់កាប់ និងសាលារាជធានីអាចបន្តគម្រោងបង្ហូរទឹកបាន។

ប្រភព: សម្ព័ន្ធសហគមន៍អាស៊ានសម្រាប់សិទ្ធិលំនៅដ្ឋាន (www.achr.net) និងលោក ហាឡាម ហ្គូត (Hallam Goad) " ភ្នំពេញ និងសំណង់មិនរៀបរយៈ អត្ថបទតាមកាលនៃព្រឹត្តការណ៍សំខាន់ (១៩៩២ ដល់ ២០១២) ឆ្នាំ២០១៤។

ការអភិវឌ្ឍនៅនឹងកន្លែងនៃសហគមន៍ព្រែកលួងវិចិត្រនៅបាងកកប្រទេសថៃ

រដ្ឋាភិបាលមានគម្រោងបណ្តេញសហគមន៍លួងវិចិត្រ ដែលរស់នៅតាមបណ្តោយព្រែកក្នុងទីក្រុងបាងកក ពីព្រោះវាត្រូវបានមើលឃើញថា ព្រែកជីកត្រូវការពង្រីកដោយសារតែមានទឹកជំនន់។ រដ្ឋាភិបាលជឿជាក់ថា សហគមន៍ជាអ្នកបង្កឲ្យមានទឹកជំនន់ដោយការចោលសំរាមរបស់ពួកគាត់ទៅក្នុងព្រែក។

សហគមន៍បានសិក្សាពីគម្រោងរបស់រដ្ឋាភិបាល និងបានសម្រេចរៀបចំសហគមន៍ដើម្បីសម្អាតព្រែក។ គ្រួសារនីមួយៗត្រូវបានរៀបចំឲ្យសម្អាតព្រែកមួយថ្ងៃក្នុងមួយខែ ប្រសិនបើគ្រួសារនោះមិនបានចូលរួម គេតម្រូវឲ្យបង់ប្រាក់ទៅក្នុងមូលនិធិ។ ដូចនេះផងដែរ គ្រួសារមួយចំនួនដែលបានកំពុងរស់នៅជិតព្រែកបានយល់ព្រមបង្វិតចេញពីព្រែកដើម្បីបញ្ឈប់ការកកស្ទះ និងទឹកជំនន់។ ព្រែកបានចាប់ផ្តើមស្អាត និងមិនមានទឹកជំនន់ទៀតទេ។ សហគមន៍បានដាំដើមឈើហូបផ្លែតាមបណ្តោយព្រែក និងបានប្រើប្រាស់បច្ចេកទេសគ្រប់គ្រងបរិស្ថានដើម្បីកាត់បន្ថយ ក្លិនមិនល្អចេញពីព្រែក។

ទស្សនៈរបស់រដ្ឋាភិបាលបានផ្លាស់ប្តូរចំពោះសហគមន៍ ពីការគិតថាពួកគាត់ជាអ្នកបំពុលបរិស្ថាន ទៅជាឥទ្ធិពលវិជ្ជមានទៅវិញ។ ជាលទ្ធផល រដ្ឋាភិបាលបានបោះបង់គម្រោងបណ្តេញចេញ និងអនុញ្ញាតឲ្យសមាជិកសហគមន៍នីមួយៗទទួលបានប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លី។

ប្រភព: បណ្តាញសហគមន៍ក្រីក្រប្រចាំតំបន់ទាំងបួន នៅប្រទេសថៃ (Four Regions Slum Network, Thailand)

កិច្ចសន្យាកសិកម្មនៅ ណាំឌិន ប្រទេសវៀតណាម

សហគមន៍នៅជនបទ និងនៅក្នុងព្រៃជាច្រើនប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងឡាយ ដែលទទួលបានសម្បទានដីពីរដ្ឋាភិបាល ដើម្បីអភិវឌ្ឍដំណាំកសិកម្មទ្រង់ទ្រាយធំ។ ជារឿយៗ សម្បទានទាំងនោះជាន់លើដីរបស់កសិករ និងសហគមន៍នៅក្នុងតំបន់នោះ។

មានគំរូជម្រើសជាច្រើនសម្រាប់កសិកម្ម ដែលជាប្រយោជន៍ដល់ក្រុមហ៊ុន ប៉ុន្តែមិនពាក់ព័ន្ធនឹងដំណាំទ្រង់ទ្រាយធំ ដែលចាប់យកដី និងធនធានដែលសហគមន៍នៅក្នុងតំបន់អាស្រ័យផល ឬពឹងផ្អែកលើនោះទេ។ ឧទាហរណ៍៖ ការធ្វើកសិកម្មតាមរយៈកិច្ចសន្យា មានន័យថា កសិករដែលធ្វើកសិកម្មខ្នាតតូចប្រើប្រាស់ដីរបស់គាត់ដើម្បីដាំដំណាំផ្សេងៗដែលក្រុមហ៊ុនចង់បាន ហើយលក់ទៅអោយក្រុមហ៊ុនតាមតម្លៃដែលបានព្រមព្រៀងគ្នា។

ផែនការប្រភេទនេះត្រូវបានរៀបចំឡើង ដោយជោគជ័យនៅខេត្ត ណាមឌិន ប្រទេសវៀតណាម។ ក្រុមហ៊ុនចិនមួយឈ្មោះថា ឡឺវេក្វ បានចុះកិច្ចសន្យាជាមួយអង្គការ កសិករចំនួន២០ ដែលអង្គការទាំងនោះបានចុះកិច្ចសន្យាជាមួយនឹងកសិករម្នាក់ៗដោយផ្ទាល់(កសិករទាំងនោះជាសមាជិករបស់អង្គការទាំង២០នោះ)។ មុនពេលធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា កសិករនៅទីនោះមានមុខរបរធ្វើស្រែ។ ក្រុមហ៊ុនចង់ឲ្យពួកគាត់ដាំត្រសក់ ដំឡូង និងពោត។ ក្រុមហ៊ុន ឡឺវេក្វ ផ្តល់ឲ្យកសិករដែលបានយល់ព្រម ទៅតាមការព្រមព្រៀងនោះនូវ គ្រាប់ពូជ ជី និងផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលផ្នែកបច្ចេកទេស ព្រមទាំងសន្យាថា នឹងទិញផលដំណាំទាំងនោះក្នុងតំលៃទៅតាមការកំណត់ក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង។ រាល់ការចំណាយទាំងអស់គឺត្រូវបានកាត់ចេញ (មិនរាប់បញ្ចូល) ពីតំលៃចុងក្រោយដែលក្រុមហ៊ុន ឡឺវេក្វ ចំណាយឲ្យកសិករ។ ក្រុមហ៊ុន ឡឺវេក្វ នឹងព្រមទទួលទិញតែផលិតផលណាដែលមានគុណភាពប៉ុណ្ណោះ។ គម្រោងបែបនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងអស់រយៈពេលជាង២០ឆ្នាំកន្លងមកហើយ ដែលមានការចូលរួមពីកសិករកាន់តែច្រើនឡើង។ កសិករពេញចិត្តនឹងចំណូលខ្ពស់ និងមានស្ថេរភាពបើប្រៀបធៀបនឹងចំណូលដែលពួកគាត់ធ្លាប់ទទួលបានពីមុន។ ផែនការបែបនេះអាចជាប្រយោជន៍ដល់ក្រុមហ៊ុនផងដែរ ដែលនាំឲ្យការធ្វើបែបនេះនៅតែបន្តជាច្រើនឆ្នាំ។

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនមែនសុទ្ធតែវិជ្ជមាន

នោះទេសម្រាប់កសិករដែលកាន់កាប់ដីតូចៗ។ ជារឿយៗ វាគឺជាគ្រោះថ្នាក់នៅពេលក្រុមហ៊ុនរំលោភបំពានតាមរយៈការពន្យាពេលការចំណាយ បង្កើនតម្លៃទិញដែលមិនយុត្តិធម៌ បង្ខំកសិករឲ្យទទួលយកហានិភ័យបើសិនជាការប្រមូលផលមិនល្អដោយសារតែអាកាសធាតុមិនល្អ។ កសិករដែលបានប្រមូលផ្តុំខ្លួនក្លាយជាសមាគម និងបានទទួលប្រឹក្សាយោបល់ផ្នែកច្បាប់ ព្រមទាំងការគាំទ្រផងជារឿយៗ គឺអាចចរចាបានលក្ខខណ្ឌកិច្ចសន្យាមួយដែលល្អប្រសើរ ដែលអាចជៀសផុតពីគ្រោះថ្នាក់ទាំងអស់នោះបាន។

ប្រភព៖ " ការបង្កើតការវិនិយោគវិស័យកសិកម្មដែលច្រើនបំផុត" ដោយអង្គការកសិកម្ម និងស្បៀងអាហារពិភពលោក (FAO) និងស្ថាប័នអន្តរជាតិដើម្បីបរិស្ថាន និងការអភិវឌ្ឍ (IIED) ឆ្នាំ២០១០ និង "ជម្រើសវិនិយោគវិជ្ជមានសម្រាប់ការទទួលបាន ឬជួលទំហំដីដែលមានទ្រង់ទ្រាយធំ " វិទ្យាស្ថានអន្តរប្រទេស" ឆ្នាំ ២០១២។

ជំហានទី៤. ពន្យល់លំហាត់ និងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម៖

- ពន្យល់ថា អ្នកនឹងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាបួនក្រុម។ ក្រុមនីមួយៗគប្បីត្រូវមានអ្នកចូលរួមចម្រុះ គឺអ្នកដែលបានរៀបចំមែកធាងនៃការចរចាសម្រាប់សហគមន៍ និងអ្នកចូលរួមខ្លះទៀត ដែលបានរៀបចំមែកធាង នៃចរចាសម្រាប់ភាគីម្ខាងទៀត។

- ក្រុមនីមួយៗគប្បីពិនិត្យមើលមែកធាងនៃការចរចា ដែលមានបិទនៅលើជញ្ជាំងបន្ទប់ក្នុងមេរៀនមុននេះ។ ក្រុមគប្បីគិតអំពីតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់ភាគីទាំងពីរនៅក្នុងករណីសិក្សា ហើយក្រុមក៏គប្បីគិតរកជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង ឲ្យបានច្រើនតាមតែអាចធ្វើបាន។

- ទាំងនេះមិនមែនជាជម្រើសដែលពួកគាត់គិតថា សហគមន៍ទាំងមូលនឹងយល់ព្រមជាមួយនោះទេ ឬជម្រើសដែលពួកគាត់គិតថាក្រុមហ៊ុន ឬរដ្ឋាភិបាលនឹងយល់ព្រមជាមួយដែរ។ ពួកគេគួរតែស្វែងរកគំនិតឲ្យបានច្រើនតាម តែអាចធ្វើទៅបាន។

- ក្រុមដែលអាចគិតរកជម្រើសដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង បានច្រើនជាងគេនឹងឈ្នះការប្រកួតប្រជែងនេះ។ ក្រុមនីមួយៗគួរបង្កើតគំនិតថ្មីតាមតែអាចធ្វើទៅបាន ហើយកុំគិតតែពីប្រាក់ ប៉ុន្តែគ្រប់មធ្យោបាយដែលភាគីទាំងពីរអាចធ្វើបានដើម្បីជួយគ្នា ធ្វើឲ្យស្ថានភាពរបស់ខ្លួនកាន់តែប្រសើរឡើង។ នេះក៏អាចមានអ្នកដទៃ ឬអង្គការនានាដែលពួកគាត់បានស្វែងរកនៅពេលធ្វើលំហាត់ស្តីពី ការរៀបចំផែនទីសហគមន៍។

- ក្រុមទាំងអស់នឹងមានពេល១៥នាទីក្នុងការធ្វើលំហាត់នេះ ដូច្នេះពួកគាត់ត្រូវគិតឲ្យបានឆាប់រហ័ស។

ជំហានទី៥. ក្រុមត្រៀមខ្លួន

- ដើរពិនិត្យមើលក្រុមនីមួយៗ ហើយត្រូវប្រាកដថា អ្នកចូលរួមម្នាក់ៗ យល់ដឹងអំពីភារកិច្ចរបស់ខ្លួន ។ ជំរុញនិងលើកទឹកចិត្តឲ្យក្រុមពិនិត្យមើលមែកជាងនៃការចរចា និងផែនទីសហគមន៍នៅក្នុងមេរៀនមុន និងគិតដោយភាពច្នៃប្រឌិតអំពីព័ត៌មានទាំងអស់នោះ។

ជំហានទី៦. ការប្រកួតប្រជែង និងការធ្វើបទបង្ហាញ

- សុំឲ្យអ្នកចូលរួមទៅតាមកន្លែងរៀងៗខ្លួនវិញ រួចសួរថា តើក្រុមនីមួយៗគិតរកបានជម្រើសប៉ុន្មាន។

- សុំឲ្យក្រុមដែលរកបានជម្រើសច្រើនជាងគេឡើងធ្វើបទបង្ហាញមុន។

- បន្ទាប់មក សួរក្រុមដទៃថា តើពួកគាត់មានជម្រើសខុសពីនេះទេ រួចហើយសុំឲ្យពួកគាត់បង្ហាញជម្រើសណាដែលខុសពីនោះ។

- ប្រសិនបើអ្នកមានរង្វាន់ អ្នកអាចផ្តល់រង្វាន់នោះទៅក្រុមណាដែលមានជម្រើសច្រើនជាងគេ។

ជំហានទី៧. សង្ខេប

- សួរអ្នកចូលរួមថា តើជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងមួយណាដែលពួកគាត់គិតថា ជាជម្រើសល្អបំផុត។ សួរថា ហេតុអ្វីបានជាពួកគាត់គិតថាជម្រើសនោះជាជម្រើសល្អបំផុត។ តើគេបានគិតអំពីតម្រូវការ និងកង្វល់របស់ភាគីទាំងសងខាងទេ? តើវាជាគំនិតច្នៃប្រឌិតទេ?
- អ្នកអាចសុំឲ្យអ្នកចូលរួមបោះឆ្នោតជ្រើសរើសយក ជម្រើសមួយណាដែលពួកគាត់គិតថា ជាជម្រើសល្អបំផុត និងប្រកបដោយគំនិតច្នៃប្រឌិតបំផុត។ ប្រសិនបើអ្នកមានរង្វាន់ច្រើន អ្នកអាចផ្តល់រង្វាន់នោះទៅក្រុមណាដែលបានគិតរកបានជម្រើសល្អបំផុត។

ឯកសារចែកជូនទី១៖ មេរៀនទី៤

ការតាំងទីលំនៅថ្មីដោយមានការចូលរួមនៃ សហគមន៍អភិវឌ្ឍមានជ័យ នៃរាជធានីភ្នំពេញ ប្រទេសកម្ពុជា

នៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៧ មាន១២៩ផ្ទះសម្បែងបានតាំងទីលំនៅលើចិញ្ចើមផ្លូវនៅ ទួលស្វាយព្រៃ ពួកគាត់បានដឹងថា ពួកគាត់ត្រូវទទួលរងនូវការគម្រាមកំហែងបណ្តេញចេញ ដើម្បីបង្កើតផ្លូវសម្រាប់គម្រោងបង្ហូរទឹករបស់សាលារាជធានី។ ដោយយោងតាមក្រុមសន្សំប្រាក់របស់ពួកគាត់ ពួកគាត់បានគ្រប់គ្រងវិបត្តិនេះដោយប្រើប្រាស់វា ដើម្បីចងក្រងពួកគេ និងចរចាផែនការផ្ទាល់របស់ពួកគាត់ ដោយការស្ម័គ្រចិត្តតាំងទីលំនៅលើដីថ្មីនៅសហគមន៍អភិវឌ្ឍមានជ័យ។ ជម្រើសនៃជៀសវាងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំមានពាក់ព័ន្ធនឹងភាគីផ្សេងៗជាច្រើនៈ

- សមាជិកសហគមន៍បានសិក្សាពីជម្រើសដីធ្លី និងបានជ្រើសយកទីតាំងចុងក្រោយពីជម្រើសពីរ បីផ្សេងៗទៀត។
- UNCHS (ផ្នែកមួយនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ) បានផ្តល់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ តាមរយៈកិច្ចសន្យាសហគមន៍ ដែលសមាជិកសហគមន៍ទាំងអស់ ត្រូវបង់ប្រាក់សម្រាប់ការសាងសង់ផ្លូវ បង្គន់អនាម័យ ម៉ាស៊ីនបូមទឹក និងដាំដើមឈើ។
- សាលារាជធានីបានទិញដីថ្មីមួយកន្លែង ដោយប្រើប្រាស់ថវិកាពីគម្រោងបង្ហូរទឹក និងផ្តល់ឲ្យផ្ទះសម្បែងនីមួយៗនូវប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិបន្ទាប់ពីពួកគាត់បង់រំលួសកម្ចីទិញផ្ទះរួច។
- ក្រុមវិស្វករវ័យក្មេងបានធ្វើការជាមួយអង្គការមួយចំនួនបានជួយរៀបចំផែនការ និងផ្ទះសម្បែង។
- ចៅហ្វាយស្រុកបានជួយធ្វើការចរចា និងជំរុញដំណើរការទាំងមូល។
- អង្គការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមួយបានផ្តល់កម្ចីទិញផ្ទះចំនួន ៤០០ដុល្លារ ទៅគ្រួសារនីមួយៗនៃ១២៩គ្រួសារ។

- គ្រួសារនីមួយៗបានសាងសង់ផ្ទះសម្បែងរបស់ពួកគាត់ដោយខ្លួនឯង ដែលផ្ទះទាំងនោះពួកគាត់បានរៀបចំជាមួយវិស្វករវ័យក្មេង។
- បណ្ដាញសហគមន៍សន្សំប្រាក់បានកែប្រែគ្រប់ជំហាននីមួយៗ នៃដំណើរការទៅជាការបណ្ដុះបណ្ដាល និងការបណ្ដុះស្មារតីសហគមន៍ជុំវិញរាជធានីដោយពង្រឹងចរន្តមួយដ៏រឹងមាំនៃការផ្លាស់ប្ដូរទស្សនកិច្ច។

ករណីសហគមន៍អភិវឌ្ឍមានជ័យបានបង្ហាញថា ប្រសិនបើយើងផ្ដល់ឱកាសដល់ពួកគាត់ សហគមន៍ក្រីក្រទាំងនោះអាចរៀបចំផែនការយ៉ាងមានប្រសិទ្ធិភាព និងអាចអនុវត្តដំណើរការតាំងទីលំនៅថ្មី ដោយស្ម័គ្រចិត្ត ក្រោមការសហការជាមួយភាគីផ្សេងៗទៀត។ លទ្ធផលជាទីពេញចិត្តទៅនឹងតម្រូវការរបស់សហគមន៍ ដែលបញ្ចប់ទៅដោយសហគមន៍ទទួលបានផ្ទះដែលល្អប្រសើរ និងសុវត្ថិភាពនៃការកាន់កាប់ និងសាលារាជធានីអាចបន្តគម្រោងបង្ហូរទឹកបាន។

ប្រភព: សម្ពន្ធសហគមន៍អាស៊ានសម្រាប់សិទ្ធិលំនៅដ្ឋាន (www.achr.net) និងលោក ហាឡាម ហ្គូត (Hallam Goad) " ភ្នំពេញ និងសំណង់មិនរៀបរយ៖ អត្ថបទតាមកាលនៃព្រឹត្តការណ៍សំខាន់ (១៩៩២ ដល់ ២០១២) ឆ្នាំ២០១៤។

ឯកសារចែកជូនទី១៖ មេរៀនទី៤

ការអភិវឌ្ឍនៅនឹងកន្លែងនៃសហគមន៍ព្រែកលួងវិចិត្រនៅបាងកក ប្រទេសថៃ

រដ្ឋាភិបាលមានគម្រោងបណ្តេញសហគមន៍លួងវិចិត្រដែលរស់នៅតាមបណ្តោយព្រែកក្នុងទីក្រុងបាងកក ពីព្រោះវាត្រូវបានមើលឃើញថា ព្រែកជីកត្រូវការពង្រីកដោយសារតែមានទឹកជំនន់។ រដ្ឋាភិបាលជឿជាក់ថា សហគមន៍ជាអ្នកបង្កឲ្យមានទឹកជំនន់ដោយការចោលសំរាមរបស់ពួកគាត់ទៅក្នុងព្រែក។

សហគមន៍បានសិក្សាពីគម្រោងរបស់រដ្ឋាភិបាល និងបានសម្រេចរៀបចំសហគមន៍ ដើម្បីសម្អាតព្រែក។ គ្រួសារនីមួយៗត្រូវបានរៀបចំឲ្យសម្អាតព្រែកមួយថ្ងៃក្នុងមួយខែ ប្រសិនបើគ្រួសារនោះមិនបានចូលរួម គេតម្រូវឲ្យបង់ប្រាក់ទៅក្នុងមូលនិធិ។ ដូចនេះផងដែរ គ្រួសារមួយចំនួន ដែលបានកំពុងរស់នៅជិតព្រែក បានយល់ព្រមបង្វិតចេញពីព្រែកដើម្បីបញ្ឈប់ការកកស្ទះ និងទឹកជំនន់។ ព្រែកបានចាប់ផ្តើមស្អាត និងមិនមានទឹកជំនន់ទៀតទេ។ សហគមន៍បានដាំដើមឈើហូបផ្លែតាមបណ្តោយព្រែក និងបានប្រើប្រាស់បច្ចេកទទេសគ្រប់គ្រងបរិស្ថានដើម្បីកាត់បន្ថយក្លិនមិនល្អចេញពីព្រែក។

ទស្សនៈរបស់រដ្ឋាភិបាលបានផ្លាស់ប្តូរចំពោះសហគមន៍ពីការគិតថា ពួកគាត់ជាអ្នកបំពុលបរិស្ថាន ទៅជាឥទ្ធិពលវិជ្ជមានទៅវិញ។ ជាលទ្ធផល រដ្ឋាភិបាលបានបោះបង់គម្រោងបណ្តេញចេញ និងអនុញ្ញាតឲ្យសមាជិកសហគមន៍នីមួយៗ ទទួលបានប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លី។

ប្រភព: បណ្តាញសហគមន៍ក្រីក្រប្រចាំតំបន់ទាំងបួន នៅប្រទេសថៃ (Four Regions Slum Network, Thailand)

កិច្ចសន្យាកសិកម្មនៅ ណាំឌិន ប្រទេសវៀតណាម

សហគមន៍នៅជនបទ និងនៅក្នុងព្រៃជាច្រើនប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែងបណ្ដេញចេញរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងឡាយដែលទទួលបានសម្បទានដីពីរដ្ឋាភិបាល ដើម្បីអភិវឌ្ឍដំណាំកសិកម្មទ្រង់ទ្រាយធំ ។ ជារឿយៗ សម្បទានទាំងនោះជាន់លើដីរបស់ កសិករ និងសហគមន៍នៅក្នុងតំបន់នោះ។

មានគំរូជម្រើសជាច្រើនសម្រាប់កសិកម្មដែលជាប្រយោជន៍ដល់ក្រុមហ៊ុន ប៉ុន្តែមិនពាក់ព័ន្ធនឹងដំណាំទ្រង់ទ្រាយធំ ដែលចាប់យកដី និងធនធានដែលសហគមន៍ នៅក្នុងតំបន់អាស្រ័យផល ឬពឹងផ្អែកលើនោះទេ។ ឧទាហរណ៍៖ ការធ្វើកសិកម្ម តាមរយៈកិច្ចសន្យាមានន័យថា កសិករដែលធ្វើកសិកម្មខ្នាតតូចប្រើប្រាស់ដីរបស់គាត់ដើម្បី ដាំដំណាំផ្សេងៗដែលក្រុមហ៊ុនចង់បាន ហើយលក់ទៅអោយក្រុមហ៊ុនតាមតម្លៃ ដែលបានព្រមព្រៀងគ្នា។

ផែនការប្រភេទនេះត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយជោគជ័យនៅខេត្តណាមឌិន ប្រទេសវៀតណាម។ ក្រុមហ៊ុនចិនមួយឈ្មោះថា ឡឺវេក្វ បានចុះកិច្ចសន្យាជាមួយអង្គការ កសិករចំនួន២០ ដែលអង្គការទាំងនោះបានចុះកិច្ចសន្យាជាមួយនឹងកសិករម្នាក់ៗដោយផ្ទាល់ (កសិករទាំងនោះជាសមាជិករបស់អង្គការទាំង២០នោះ)។ មុនពេលធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា កសិករមូលដ្ឋានធ្វើស្រែ។ ក្រុមហ៊ុនចង់ឲ្យពួកគាត់ ដាំត្រសក់ ដំឡូង និងពោត។ ក្រុមហ៊ុន ឡឺវេក្វ ផ្ដល់ឲ្យកសិករដែលបានយល់ព្រម ទៅតាមការព្រមព្រៀងនោះនូវគ្រាប់ពូជ ជី និងផ្ដល់វគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលផ្នែក បច្ចេកទេស ព្រមទាំងសន្យាថានឹងទិញផលដំណាំទាំងនោះក្នុងតំលៃទៅតាមការកំណត់តាមការព្រមព្រៀង។ រាល់ការចំណាយទាំងអស់គឺត្រូវបានកាត់ចេញ (មិនរាប់បញ្ចូល) ពីតំលៃចុងក្រោយដែលក្រុមហ៊ុន ឡឺវេក្វ ចំណាយឲ្យកសិករ។ ក្រុមហ៊ុន ឡឺវេក្វ នឹងព្រមទទួលទិញ តែផលិតផលណាដែលមានគុណភាពប៉ុណ្ណោះ។

គម្រោងបែបនេះត្រូវបានបង្កើនឡើង អស់រយៈពេលជាង២០ឆ្នាំកន្លងមកហើយ ដែលមានការចូលពីកសិករកាន់តែច្រើនឡើង។ កសិករពេញចិត្តនឹងចំណូលខ្ពស់ និងមានស្ថេរភាពបើប្រៀបធៀបនឹងចំណូលដែលពួកគាត់ធ្លាប់ទទួលបានពីមុន។ ផែនការ

បែបអាចជាប្រយោជន៍ដល់ក្រុមហ៊ុនផងដែរ ដែលនាំឲ្យការធ្វើបែបនេះនៅតែបន្តជាច្រើនឆ្នាំ។

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនមែនសុទ្ធតែវិជ្ជមាននោះទេសម្រាប់កសិករដែលកាន់កាប់ដីតូចៗ។ ជារឿយៗ វាគឺជាគ្រោះថ្នាក់នៅពេលក្រុមហ៊ុនរំលោភបំពានតាមរយៈការពន្យាពេលការចំណាយ បង្កើនតម្លៃទិញដែលមិនយុត្តិធម៌ បង្ខំកសិករឲ្យទទួលយកហានិភ័យ បើសិនជាការប្រមូលផលមិនល្អដោយសារតែអាកាសធាតុមិនល្អ។ កសិករដែលបានប្រមូលផ្តុំខ្លួនក្លាយជាសមាគម និងបានទទួលប្រឹក្សាយោបល់ផ្នែកច្បាប់ ព្រមទាំងការគាំទ្រផងជារឿយៗគឺអាចចរចាបានលក្ខខណ្ឌកិច្ចសន្យាមួយដែលល្អប្រសើរ ដែលអាចជៀសផុតពីគ្រោះថ្នាក់ទាំងអស់នោះបាន។

ប្រភព៖ " ការបង្កើតការវិនិយោគវិស័យកសិកម្មដែលច្រើនបំផុត" ដោយអង្គការកសិកម្ម និងស្បៀងអាហារពិភពលោក (FAO) និងស្ថាប័នអន្តរជាតិដើម្បីបរិស្ថាន និងការអភិវឌ្ឍ (IIED) ឆ្នាំ២០១០ និង "ជម្រើសវិនិយោគវិជ្ជមានសម្រាប់ការទទួលបាន ឬជួលទំហំដីដែលមានទ្រង់ទ្រាយធំ " វិទ្យាស្ថានអន្តរប្រទេស" ឆ្នាំ ២០១២។

មេរៀនទី៥៖ ឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង និង តម្រូវការ

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់ក្នុងការគិតអំពីជម្រើសសមហេតុផលដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។ អ្នកចូលរួមនឹងដឹងអំពីរបៀបរកឱកាសដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង និងដឹងថា ធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីពង្រីកវាឲ្យកាន់តែធំ។ អ្នកចូលរួមក៏ដឹងដែរថា ត្រូវធ្វើរបៀបណាដើម្បីបង្កើតតម្រូវការដំបូងយ៉ាងឆ្លាតវៃ។

សម្ភារៈ៖ ល្អីតូចនិងល្អីធំ ក្ដារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១ និងទី២ ឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់គូនីមួយៗ

វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់ ការបង្ហាញ ការសម្ដែងតួ ក្រុមត្រៀមខ្លួន និងការចរចា។

ដំណើរការ	**រយៈពេល (គិតជានាទី)**
ជំហានទី១. ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់អំពីជម្រើសសមហេតុផលនៅក្នុងករណីសិក្សា	១០នាទី
ជំហានទី ២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី២.១	១៥ នាទី
ជំហានទី៣. ការបង្ហាញអំពីល្អី	៥ នាទី
ជំហានទី ៤. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី២.២	១៥ នាទី
ជំហានទី ៥. ការសម្ដែងតួអំពីការផ្ដល់សំណើដំបូង	៥ នាទី
ជំហានទី៦. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៣	១៥ នាទី
ជំហានទី ៧. ពន្យល់អំពីការចរចានៅផ្សារ និងបែងចែកអ្នកចូលរួម	៥ នាទី
ជំហានទី៨. ក្រុមត្រៀមខ្លួន	១៥ នាទី

ជំហានទី៩. ការចរចា	៥ នាទី
ជំហានទី១០. សង្ខេប	២០ នាទី
សរុបៈ	**១១០ នាទី**

ជំហានទី១. ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់អំពីជម្រើសសមហេតុផលនៅក្នុងករណីសិក្សាៈ

- សុំឲ្យអ្នកចូលរួមគិតអំពីជម្រើសទាំងអស់ ដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលពួកគាត់បានរៀននៅក្នុងមេរៀនមុន។ សួរអ្នកចូលរួមថា តើជម្រើសណាមួយក្នុងចំណោមជម្រើសទាំងនេះដែលពួកគាត់គិតថា សមហេតុផល? តើជម្រើសណាមួយដែលនាំឲ្យភាគីទាំងសងខាងព្រមព្រៀងគ្នា? តើកត្តាអ្វីដែលធ្វើឲ្យជម្រើសមួយចំនួនសមហេតុផល ហើយជម្រើសមួយចំនួនទៀតមិនសមហេតុផល?
- ក្រោយពី អ្នកចូលរួមពីរបីនាក់មានឱកាសបញ្ចេញយោបល់របស់ខ្លួនរួចហើយ ចូរពន្យល់ថា វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវមានហេតុផលសមរម្យអំពីអ្វីដែលអ្នកអាចទទួលបានពីការចរចា និងអំពីអ្វីដែលភាគីម្ខាងទៀតសុខចិត្តព្រមផ្តល់ឲ្យ ឬព្រមទទួលយក។

ជំហានទី ២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៣

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងៈ

- ថា ការចរចាប្រកបដោយភាពជោគជ័យអាស្រ័យលើភាគីទាំងសងខាងដែលមានហេតុផលសមរម្យអំពីអ្វីដែលពួកគេអាចទទួលបានពីភាគីម្ខាងទៀត។
- អំពីរបៀបរកឲ្យឃើញឱកាសដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។

៣. ជម្រើសពិគ្រោះយោបល់ដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

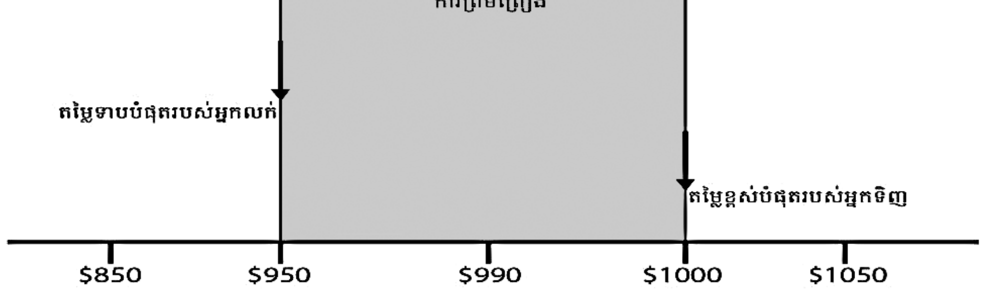
៣.១. ការរកឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

ការចរចាប្រកបដោយភាពជោគជ័យអាស្រ័យលើភាគីទាំងសងខាង មានហេតុផលសមរម្យអំពីការព្រមព្រៀងនោះ។ ប្រសិនបើអ្នកទាមទារលើសពីសមត្ថភាពភាគីម្ខាងទៀតអាចផ្តល់ឲ្យនោះអ្នកនឹងមិនអាចឈានទៅរកការព្រមព្រៀងបានឡើយ។ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតមិនអាចផ្តល់ឲ្យតាមសំណើដែលអ្នកត្រូវការទេ ពេលនោះអ្នកក៏ទំនងជាមិនអាចឈានទៅរកការព្រមព្រៀងដែលអ្នកពេញចិត្តដែរ។

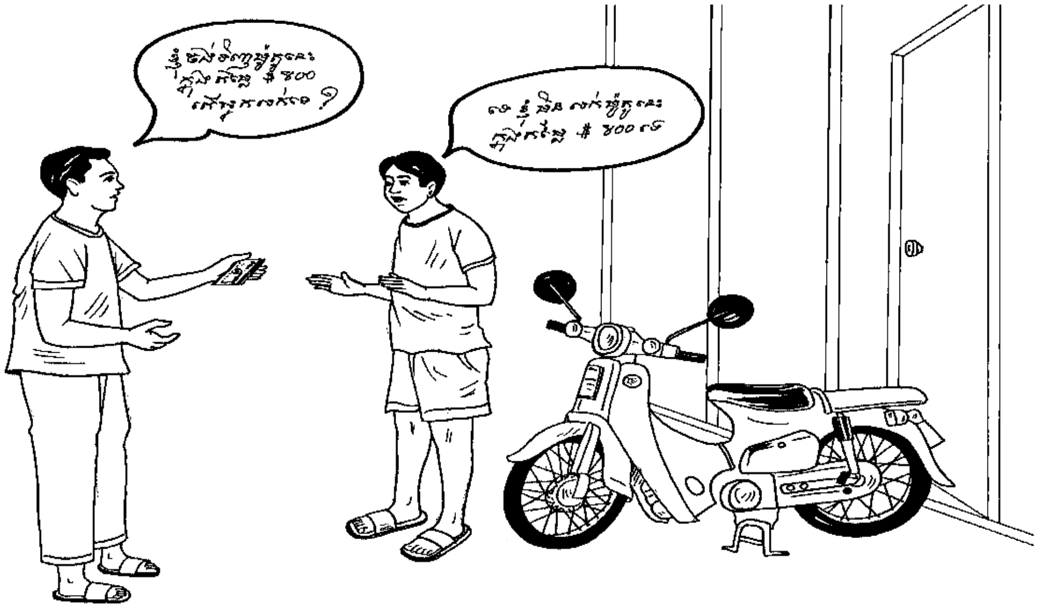
ហេតុដូច្នេះហើយ បានជាវាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការគិតអំពី**ឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង** ។ នេះគឺជាឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលស្ថិតក្នុងចន្លោះសំណើទាបបំផុតឬអន់បំផុត ដែលភាគីមួយនៅក្នុងការចរចាសុខចិត្តព្រមទទួលយក និងសំណើដែលភាគីម្ខាងទៀតសុខចិត្តព្រមផ្តល់ឲ្យច្រើនបំផុត។

ប្រសិនបើ អ្នកកំពុងចរចាអំពីការទិញនិងលក់អ្វីមួយ ឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងគឺស្ថិតត្រង់ចំណុចរវាង*តម្លៃទាបបំផុត* ដែលអ្នកលក់សុខចិត្តព្រមលក់និង*តម្លៃខ្ពស់បំផុត* ដែលអ្នកទិញសុខចិត្តព្រមទិញ។ ទាំងនេះគឺជាកម្រិត ឬព្រំដែនដែលនៅក្នុងនោះ អ្នកទិញនិងអ្នកលក់អាចឈានដល់ការព្រមព្រៀងគ្នា។

ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកចង់ទិញម៉ូតូមួយគ្រឿង ហើយតម្លៃខ្ពស់បំផុតដែលអ្នកចង់ទិញគឺ ១.០០០ដុល្លារ (ប៉ុន្តែ អ្នកចង់ចំណាយតិចជាងនេះ) ហើយអ្នកលក់មិនព្រមលក់ ម៉ូតូមួយគ្រឿងនេះក្នុងតម្លៃតិចជាង៩០០ដុល្លារទេ (ប៉ុន្តែចង់លក់បានច្រើនជាងនេះ) ដូច្នេះឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានការព្រមព្រៀងគ្នាគឺនៅចន្លោះពី៩០០ដុល្លារទៅ១.០០០ដុល្លារ។



ប្រសិនបើអ្នកទិញឲ្យតម្លៃអ្នកលក់៨០០ដុល្លារ ពេលនោះអ្នកលក់បដិសេធមិនព្រមលក់តាមតម្លៃនេះទេ។ ប្រសិនបើអ្នកលក់សុំតម្លៃ១.១០០ដុល្លារ អ្នកទិញក៏បដិសេធមិនព្រមទិញក្នុងតម្លៃនោះដែរ។ តម្លៃទាំងនេះមិនស្ថិតនៅក្នុងឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងឡើយ។



ជំហានទី៣. ការបង្ហាញអំពីល្អី៖

- ត្រូវប្រាកដថា មុនពេលចាប់ផ្តើមមេរៀន អ្នកមានល្អីពីរ ឬកំប៉ុងពីរ ល្អី ឬកំប៉ុងមួយតូច មួយទៀតធំ។ ដាក់ល្អីតូចនៅចំកណ្តាលបន្ទប់ ហើយឲ្យដុំក្រដាសទៅអ្នកចូលរួមពីរបីនាក់ រួចសុំឲ្យពួកគាត់គប់ដុំក្រដាសនោះចូលទៅក្នុងល្អី។ នេះវាលំបាកបន្តិចហើយ ព្រោះល្អីនេះតូច។ បន្ទាប់មក ដាក់ល្អីធំនៅចំកណ្តាលបន្ទប់ ហើយសុំឲ្យអ្នកចូលរួមពីរបីនាក់ទៀតគប់ដុំក្រដាសនោះចូលទៅក្នុងល្អីធំនោះ។ នេះនឹងមានភាពងាយស្រួលជាង ដោយសារល្អីនេះធំ។

- ពន្យល់ថា ការចរចាគឺដូចជាល្អីអ៊ីចឹង។ប្រសិនបើអ្នកគិតរកវិធីច្រើនសម្រាប់ការចរចា និងនឹករកជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងឲ្យបានច្រើន ពេលនោះវាកាន់តែងាយស្រួលក្នុងការឈានទៅរកការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង

ជំហានទី៤. ការណែនាំព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៣.២

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- ប្រសិនបើអ្នកមានព័ត៌មានកាន់តែច្រើនអំពីតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់ភាគីទាំងសងខាង ពេលនោះឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងអាចមានលទ្ធភាពកាន់តែច្រើន ពីព្រោះអ្នកអាចលើកយកជម្រើសចរចាច្រើនជាង មួយ។
- អ្នកអាចខកខានមិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងនៅក្នុងការចរចា ដោយសារតែអ្នកទទួល ឬផ្តល់ព័ត៌មានមិនគ្រប់គ្រាន់ មិនមែនដោយសារតែលទ្ធភាពនៃកិច្ចព្រមព្រៀងមិនអាចទៅរួចនោះទេ។

៣.២. ការពង្រីកឱកាសដែលអាចនាំឲ្យកិច្ចព្រមព្រៀងកាន់តែធំ

ឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង អាចកាន់តែធំឬតូច គឺអាស្រ័យលើទំហំ ឬកម្រិតនៃព័ត៌មានដែលអ្នកមានពាក់ព័ន្ធនឹងអ្វីដែលអ្នកចង់បាន និងអ្វីដែលភាគីម្ខាងទៀតចង់បាននោះច្រើនឬតិច។ ប្រសិនបើអ្នកមានព័ត៌មានកាន់តែច្រើនអំពីតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់ភាគីទាំងសងខាង ពេលនោះឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងមានកាន់តែច្រើន ពីព្រោះអ្នកអាចលើកហេតុផលមកចរចាច្រើនជាងមួយ គឺមិនមែននិយាយតែពីប្រាក់ប៉ុណ្ណោះទេ។ វាក៏អាស្រ័យលើភាពច្នៃប្រឌិត ឬភាពឈ្លាសវៃដែលអ្នកអាចគិតរកជម្រើសនានាដើម្បីអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងនោះដែរ។

ប្រសិនបើអ្នកទទួលបានព័ត៌មានមិនគ្រប់គ្រាន់ទេ ឬផ្តល់ឲ្យព័ត៌មានមិនគ្រប់គ្រាន់ទៅភាគីម្ខាងទៀត ពេលនោះឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងមានកាន់តែតិច។ នេះមានន័យថា អ្នកទំនងជាឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងតិចណាស់។ អ្នកអាចខកខានមិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង ក្នុងការចរចា ដោយសារតែអ្នកទទួល ឬផ្តល់ព័ត៌មានមិនគ្រប់គ្រាន់ មិនមែនដោយសារតែលទ្ធភាពនៃកិច្ចព្រមព្រៀងមិនអាចទៅរួចនោះទេ។

ឧទាហរណ៍៖ ការចរចាដែលមិនផ្តោតតែលើអង្ករ

តើអ្នកនៅចាំបានទេអំពីរឿងដែល ផាន់ណា និងសុធា ចរចាគ្នាអំពីការទិញលក់អង្ករមួយបាវនោះ? សុធា ចង់លក់អង្ករក្នុងតម្លៃ ១០ម៉ឺនរៀល សម្រាប់អង្ករមួយបាវ ប៉ុន្តែ ផាន់ណា មិនអាចមានប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ដើម្បីទិញអង្ករក្នុងតម្លៃនេះបានទេ។ ផាន់ណាអាចឲ្យតម្លៃ៥ម៉ឺនរៀល ប៉ុន្តែ សុធា មិនព្រមលក់ក្នុងតម្លៃតិចបែបនោះទេ។ នៅក្នុងការចរចានេះ តម្លៃ១០ម៉ឺនរៀល និង៥ម៉ឺនរៀល ស្ថិតនៅក្រៅឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។ ប្រសិនបើពួកគាត់បន្តការចរចាដោយគិតតែលើប្រាក់មួយមុខ នោះឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងពិតជាមានតិចតួចណាស់ ឬអាចគ្មានកិច្ចព្រមព្រៀងទាល់តែសោះក៏ថាបាន! ពួកគាត់នឹងមិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងបានឡើយ។

ប្រសិនបើ ផាន់ណា និងសុធាមិនបានស្វែងរកព័ត៌មានបន្ថែមទៀតអំពីតម្រូវការរៀងៗខ្លួនទេ ពេលនោះការចរចានឹងបរាជ័យមិនខាន។ ប៉ុន្តែដោយសារ ផាន់ណា ដឹងអំពីស្ថានភាពរបស់សុធា និងស្វែងយល់អំពីតម្រូវការរបស់សុធា ដូច្នេះ ផាន់ណា អាចធ្វើឲ្យឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងមានកាន់តែច្រើន តាមរយៈការចរចាអំពីជម្រើសផ្សេងៗទៀត។

ទីបំផុត ទាំងពីរនាក់អាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងគ្នា។ សុធា ព្រមលក់អង្ករឲ្យផាន់ណាមួយបាវ ហើយជាថ្នូរមកវិញ ផាន់ណាព្រមធ្វើការងារផ្ទះឲ្យសុធា និងមើលកូនៗរបស់សុធា។

ជំហានទី៥. ការសម្តែងតួអំពីការផ្តល់សំណើដំបូង៖

- ជ្រើសរើសអ្នកចូលរួមណាម្នាក់ ដែលមានរបស់នៅលើតុរបស់គាត់ ដូចជាទូរស័ព្ទជាដើម ឬអ្នកដែលពាក់របស់មានតម្លៃដូចជានាឡិកាដៃ ឬក៏ចិញ្ចៀនជាដើម។ ប្រាប់អ្នកចូលរួមនោះថា តើអ្នកអាចសុំទិញរបស់នេះពីគាត់ក្នុងតម្លៃ ១ដុល្លារបានទេ។ ទុកពេល ឬសុំឲ្យអ្នកចូលរួមប្រាប់មកអ្នកវិញ នូវតម្លៃដែលគាត់ចង់លក់នាឡិកានោះ។ បន្តការចរចាបែបនេះរយៈពេល១នាទី។

- សួរអ្នកចូលរួមថា តើនៅក្នុងការចរចានេះ ការឲ្យតម្លៃដំបូងប៉ុន្មាន។ តើអ្នកទិញឲ្យថ្លៃដំបូងប៉ុន្មាន ចុះអ្នកលក់ប្រាប់តម្លៃដំបូងប៉ុន្មាន? សួរថា តើពួកគាត់គិតថា នេះគឺជាការផ្តល់តម្លៃដំបូងប្រកបដោយភាពឆ្លាតវៃទេ?

ជំហានទី៦. ការណែនាំព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៤៖

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- "ការផ្តល់ឲ្យដំបូង" (១ដុល្លារ) ដែលបានធ្វើនៅក្នុងការសម្តែងតួ គឺដូចជា តម្រូវការដំបូង ដែលពួកគាត់ត្រូវធ្វើនៅក្នុងការចរចា ជាមួយអាជ្ញាធរ ឬក្រុមហ៊ុន នៅក្នុងស្ថានភាពបណ្តេញចេញមួយ។
- យកល្អ ការផ្តល់តម្រូវការដំបូងរបស់អ្នកត្រូវខ្ពស់ជាងអ្វីដែលអ្នកពេញចិត្តចង់ទទួលបាននៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង ប៉ុន្តែមិនត្រូវខ្ពស់ពេក ដែលនាំឲ្យភាគីម្ខាងទៀតដើរចេញពីការចរចានោះទេ។
- ការផ្តល់តម្រូវការដំបូងអាចប្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតថា អ្នកមានទំនុកចិត្តកម្រិតណាចំពោះចំណុចខ្លាំងរបស់អ្នកក្នុងការចរចា និងថា អ្នកអាចជា អ្នកចរចាយ៉ាងយុត្តិធម៌ និងមានហេតុផលសមរម្យ។

៤. តម្រូវការដំបូងក្នុងការចរចា

ការផ្តល់សំណើដំបូង ឬតម្រូវការដំបូង ដែលភាគីបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងការចរចា ជាទូទៅគឺជាលទ្ធផលប្រសើរដែលពួកគាត់ចង់ឲ្យសម្រេចបាន ទោះបីជាពួកគេដឹងថា ភាគីម្ខាងទៀតអាចនឹងមិនព្រមទទួលយកវាក៏ដោយ។

ឧទាហរណ៍ថា នៅក្នុងការចរចាអំពីសិទ្ធិដីធ្លី តម្រូវការរបស់សហគមន៍គឺ ពួកគាត់ចង់ឲ្យក្រុមហ៊ុនបញ្ឈប់ដំណើរការរបស់ក្រុមហ៊ុន និងឈប់រំខានពួកគាត់។ អាជ្ញាធរ ឬក្រុមហ៊ុនប្រហែលជាទាមទារឲ្យសហគមន៍ចាកចេញ និងផ្តល់ចំនួនសំណងតិចតួចមួយ។ បន្ទាប់ពីភាគីទាំងពីរបានបង្ហាញពីតម្រូវការរបស់ពួកគេហើយ ភាគីទាំងពីរអាចចាប់ផ្តើមជជែកពីផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ និងស្វែងរកជម្រើផ្សេងៗ ដើម្បីឈានទៅដល់ការព្រមព្រៀងមួយ ដែលភាគីទាំងសងខាងអាចទទួលយកបាន។

តើអ្នកគប្បីផ្តល់តម្រូវការដំបូងដូចម្តេច?

វាជាគំនិតល្អ ដើម្បីចាប់ផ្តើមដោយតម្រូវការខ្ពស់ជាងអ្វីដែលអ្នករីករាយនឹងទទួល នៅចុងបញ្ចប់នៃការព្រមព្រៀង ជាពិសេស ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចរចាពីចំនួនមួយនៃសំណង។ ការធ្វើបែបនេះអាចអ្នកសម្របសម្រួលកំឡុងពេលចរចា ប៉ុន្តែនៅតែទៅដល់ការព្រមព្រៀងដែលអ្នករីករាយនឹងទទួលយក។

ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ប្រសិនបើតម្រូវការរបស់អ្នកខ្ពស់ពេក ពេលនោះភាគីម្ខាងទៀតអាចគិតថា អ្នកមិនចង់ចរចាដោយសមរម្យទេ។ ពួកគាត់អាចគិតថា អ្នកជាមនុស្សគ្មានហេតុផល និងគិតថា អ្នកពិតជាមិនអាចយល់ព្រមឡើយ។ ភាគីម្ខាងទៀត អាចដើរចេញពីការចរចា ក្រោយពីបានឮតម្រូវការរបស់អ្នក ប្រសិនបើតម្រូវការនេះ នៅឆ្ងាយពេកពីតំបន់ដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។

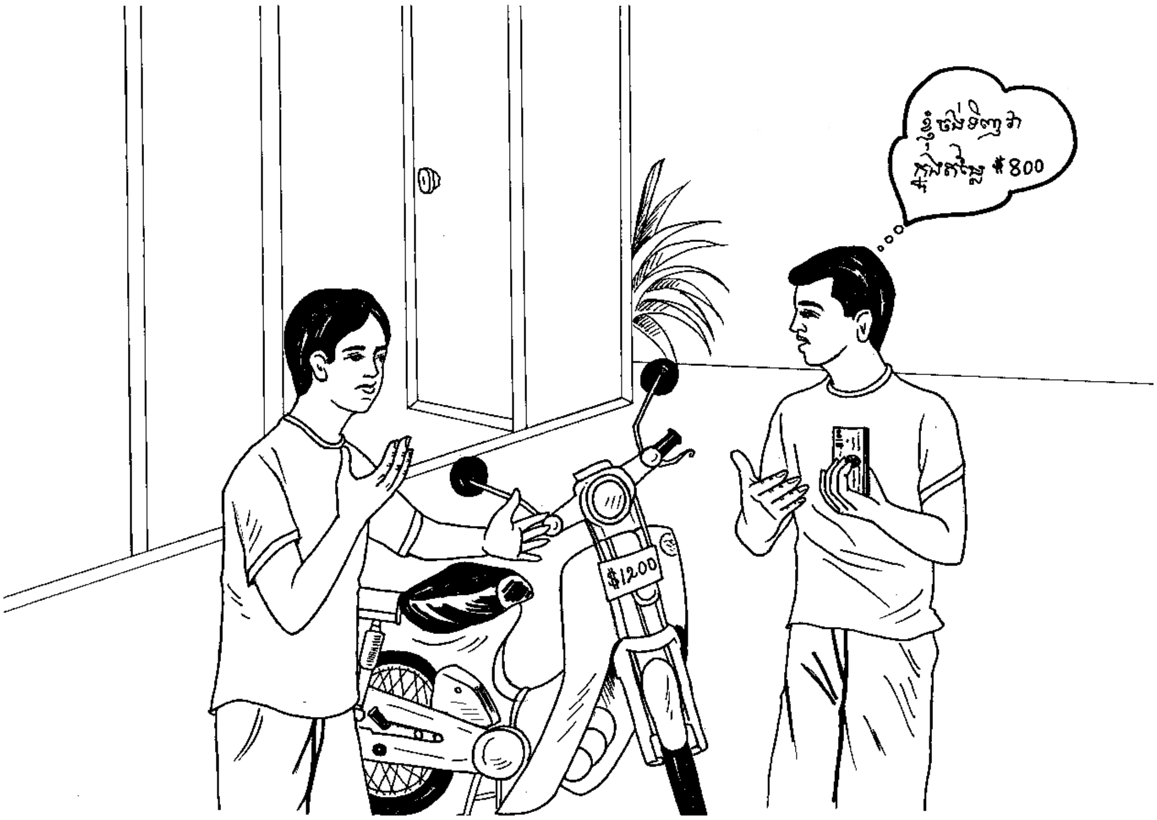
សំណើរបស់អ្នកគប្បីត្រូវស្ថិតនៅក្នុងចន្លោះនៃចំណុចដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។ សំណើនេះគប្បីៈ

- ខ្ពស់ជាងអ្វីដែលអ្នកពេញចិត្តនិងយល់ព្រមទទួលយក
- ប៉ុន្តែមិនត្រូវខ្ពស់ពេក ដែលជាហេតុនាំឲ្យភាគីម្ខាងទៀតដើរចេញពីការចរចានោះឡើយ។

តម្រូវការដំបូងសំខាន់ គឺដោយសារតម្រូវការនោះប្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតថា អ្នកមានទំនុកចិត្តកម្រិតណាពាក់ព័ន្ធនឹងចំណុចខ្លាំងរបស់អ្នកនៅក្នុងការចរចា និងប្រាប់ថា អ្នកជាមនុស្សចេះចរចាដោយយុត្តិធម៌ និងសមហេតុផល ។ វាក៏អាចប្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតដែរថា អ្នកជាមនុស្សដែលពូកែ ឬមិនពូកែក្នុងការចរចាយ៉ាងស្ទិតស្ទាញ ឬថា អ្នកជាមនុស្សចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំង ឬមិនចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការចរចាឲ្យឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងភ្លាមៗ។ ភាគីម្ខាងទៀតអាចឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់អ្នក តាមរយៈការផ្តល់អោយនូវសំណើមួយ ដែលប្រាប់នូវព័ត៌មានដូចគ្នាពីពួកគេ។

ឧទាហរណ៍ ស្រមៃថា អ្នកកំពុងទិញម៉ូតូមួយគ្រឿង ហើយអ្នកតថ្លៃដោយឲ្យតម្លៃដំបូង៧០០ដុល្លារ។ ពេលនោះអ្នកលក់និយាយថា គាត់ចង់លក់ក្នុងតម្លៃ ១.២០០ដុល្លារ។

ពេលនេះអ្នកដឹងថាអ្នកលក់ស្វិតណាស់ ហើយព្យាយាមចង់លក់ម៉ូតូរបស់គាត់ក្នុងតម្លៃខ្ពស់ ហើយប្រហែលជាមិនខ្វល់ថា គាត់លក់ ឬមិនលក់ម៉ូតូនេះឲ្យអ្នកនៅថ្ងៃនេះឡើយ ដោយសារគាត់មានទំនុកចិត្តយ៉ាងខ្លាំងថា គង់តែមានអ្នកផ្សេងទៀតមកទិញម៉ូតូនេះជាមិនខាន ឬម្យ៉ាងទៀត គាត់គិតថា ម៉ូតូរបស់គាត់ជាម៉ូតូល្អ។



ជំហានទី៧. ពន្យល់អំពីការចរចានៅផ្សារ និងបែកចែកអ្នកចូលរួម

- ពន្យល់ប្រាប់អ្នកចូលរួមថា ឥឡូវនេះពួកគាត់មានឱកាសអនុវត្តជំនាញ ចរចាដែលគាត់បានរៀននោះហើយ។ ពន្យល់ថា អ្នកនឹងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាពីរក្រុម។ ក្រុមទី១នឹងទទួលបានការណែនាំពាក់ព័ន្ធនឹងការដើរតួជាអ្នកលក់អាវនៅផ្សារ រីឯក្រុមទី២នឹងទទួលបានការណែនាំពាក់ព័ន្ធនឹងការដើរតួជាអ្នកទិញអាវ។

- ក្រុមនីមួយៗមានពេល១៥នាទីសម្រាប់អានការណែនាំនេះ និងដើម្បីត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ចរចា។ ក្នុងពេលចរចា ក្រុមនីមួយៗគួរគិតអំពីឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង អំពីជម្រើសសមហេតុផលដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង និងគិតថា ត្រូវផ្តល់សំណើដំបូងដូចម្តេច។

- បន្ទាប់មក ក្រុមនីមួយៗដែលត្រូវដើរតួជាអ្នកលក់អាវ ត្រូវផ្គូផ្គងជាមួយក្រុមដែលត្រូវដើរតួជាអ្នកទិញអាវ។ ក្រុមមានពេល៥នាទីក្នុងការចរចា ដើម្បីលក់ និងទិញអាវ។

- បែងចែកអ្នកចូលរួមជាពីរក្រុម។ ត្រូវប្រាកដថា ក្នុងក្រុមនីមួយៗមានចំនួនគូ។ ប្រសិនបើមានអ្នកចូលរួមបន្ថែម ពួកគាត់អាចចូលរួមជាមួយក្រុមបាន(មួយក្រុមអាចមានបីនាក់ប្រសិនបើចាំបាច់)។ ចែកឯកសារទី១ទៅក្រុមអ្នកលក់អាវ និងចែកឯកសារទី២ ទៅក្រុមអ្នកទិញអាវ។

- ស្នើឲ្យក្រុមនីមួយៗរក្សាការណែនាំនេះជាសម្ងាត់។

ជំហានទី ៨. អ្នកចូលរួមត្រៀមខ្លួន៖

- ត្រូវប្រាកដថា គ្រប់គ្នាយល់អំពីការណែនាំនេះ។ ប្រសិនបើមានអ្នកចូលរួមណាម្នាក់មិនចេះអានទេ សុំឲ្យនរណាម្នាក់អានការណែនាំនេះ។

- រំឭកប្រាប់អ្នកចូលរួមថា ពួកគាត់គួរគិតអំពី៖
  - ឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង
  - ជម្រើសសមហេតុផលដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង និង
  - សំណើដំបូងរបស់ខ្លួនគប្បីដូចម្តេច។

ជំហានទី ៩. ការចរចា

- ផ្គូផ្គងក្រុមអ្នកទិញអាវជាមួយនឹងក្រុមអ្នកលក់អាវ ហើយប្រាប់ពួកគាត់ឲ្យចាប់ផ្តើមចរចា។

- ៣នាទីក្រោយមក សូមប្រាប់ក្រុមដែលកំពុងចរចាថា ពួកគាត់មានពេល២នាទីទៀត ក្នុងការចរចាឲ្យសម្រេចបានកិច្ចព្រមព្រៀង។

- ៥នាទីក្រោយមក សុំឲ្យអ្នកចូលរួមឈប់ចរចា ហើយត្រឡប់មកកាន់កន្លែងអង្គុយរៀងៗខ្លួនវិញ។

ជំហានទី១០. សង្ខេប

- សុំឲ្យក្រុមទាំងអស់លើកដៃ ប្រសិនបើពួកគាត់ចរចាបានឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង។ បន្ទាប់មក សុំឲ្យអ្នកចូលរួមលើកដៃ ប្រសិនបើពួកគាត់ពេញចិត្តនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងនោះ។ សរសេរចំនួនក្រុមដែលបានចរចាឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង នៅលើក្ដារខៀន ហើយក៏សូមសរសេរចំនួនក្រុមដែលពេញចិត្តនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងដែរ។

- សួរក្រុមនីមួយៗ ដែលបានចរចាឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងថា តើពួកគាត់បានព្រមព្រៀងគ្នាដូចម្ដេច? សូមសរសេរ កិច្ចព្រមព្រៀងនៅលើក្ដារខៀន ដោយតម្លៃទាបនៅខាងក្រោម និងតម្លៃខ្ពស់នៅផ្នែកខាងលើនៃក្ដារខៀន។

- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថា ឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងស្ថិតនៅចំណុចណា។ តើតម្លៃប៉ុន្មានដែលជាតម្លៃទាបបំផុតដែលពួកគាត់គិតថា អ្នកលក់សុខចិត្តព្រមលក់? ចុះតម្លៃប៉ុន្មានដែលជាតម្លៃខ្ពស់បំផុតដែលពួកគាត់គិតថា អ្នកទិញសុខចិត្តព្រមទិញ?

- សួរអ្នកចូលរួមថា តើមានកិច្ចព្រមព្រៀងផ្សេងទៀត ដែលមិនគិតតែពីប្រាក់ទេ ដូចជាមានគិតអំពីចំណុច ដូចជា ការផ្ដល់ថ្នាំពេទ្យ ឬការផ្ដល់ដំបូន្មានផ្នែកវេជ្ជសាស្ត្រដោយឥតគិតថ្លៃជាដើម។ តើមានជម្រើសសមហេតុផលអ្វីខ្លះទៀត ដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង?

- សួរអ្នកចូលរួមខ្លះថា តើសំណើដំបូងរបស់ពួកគាត់ដូចម្ដេច។ តើពួកគាត់គិតថា សំណើទាំងនេះជាសំណើដំបូងប្រកបដោយភាពឆ្លាតវៃ ឬទេ?

- តើអ្នកចូលរួមបានរៀនអ្វីខ្លះពីការចរចាដែលពួកគាត់បានចូលរួមនេះ? តើនៅពេលក្រោយ ពួកគាត់នឹងធ្វើអ្វីខ្លះផ្សេងពីនេះ?

ការសម្តែងតួក្រុម១៖ អ្នកលក់សម្លៀកបំពាក់នៅផ្សារ

អ្នកមានតូបមួយសម្រាប់លក់សម្លៀកបំពាក់គ្រប់ប្រភេទនៅផ្សារ ដូចជា អាវយឺត ខោ រ៉ូប ស្រោមជើង និងខោទ្រនាប់ជាដើម។

ទេសចរម្នាក់មកតូបរបស់អ្នកដើម្បីទិញអាវយឺតមួយ។ ថ្លៃដើមដែលអ្នកបានទិញពីជាងកាត់ដេរគឺតម្លៃ១.៥០ដុល្លា។

អ្នកលក់មិនដាច់សោះថ្ងៃនេះ។ កូនស្រីរបស់អ្នកមានជំងឺ ហើយអ្នកត្រូវសុំដំបូន្មានពីវេជ្ជបណ្ឌិតថា តើត្រូវព្យាបាលនាងរបៀបណា។ អ្នកដឹងថា អ្នកនឹងត្រូវបង់ថ្លៃឲ្យវេជ្ជបណ្ឌិតយ៉ាងហោចណាស់ក៏២ដុល្លាដែរ។

អ្នកត្រូវបិទហាងរបស់អ្នកក្នុងរយៈពេល៥នាទីទៀត។ អ្នកអាចបញ្ចុះតម្លៃមកត្រឹម ២ ដុល្លា ប្រសិនបើអ្នកមិនមានពេលទៀតនោះ បើពុំដូច្នោះទេ ភ្ញៀវទេសចរនេះសម្រេចចិត្តទៅទិញអាវពីតូបផ្សេង។ ប៉ុន្តែអ្នកចង់លក់អាវនេះឲ្យបានថ្លៃតាមតែអ្នកអាចធ្វើបាន។ ជាធម្មតា អ្នកអាចលក់អាវនេះ ក្នុងតម្លៃ២,៥០ ដុល្លា ប៉ុន្តែជួនកាល អ្នកអាចលក់បានរហូតដល់២០ដុល្លាទៅភ្ញៀវទេសចរ។

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី២ - មេរៀនទី៥

ការសម្តែងតួក្រុម២៖ អ្នកទិញអាវ ជាវេជ្ជបណ្ឌិតជនជាតិអាមេរិក នៅថ្ងៃវិស្សមកាល

អ្នកគឺជាវេជ្ជបណ្ឌិតមកពីសហរដ្ឋអាមេរិក ដែលបានមកវិស្សមកាលនៅប្រទេសកម្ពុជា ថ្ងៃនេះជាថ្ងៃចុងក្រោយនៃវិសម្សកាលរបស់អ្នក។ អ្នកបានឈាងចូលផ្សារមួយនៅតាមផ្លូវទៅកាន់អាកាសយានដ្ឋាន ព្រោះអ្នកចង់ទិញអាវមួយ។ អ្នកមានវ៉ាលីមួយ ដែលមានថង់ថ្នាំពេទ្យនៅក្នុងនោះផង។ អ្នកនៅសល់ប្រាក់ចំនួន១៥ដុល្លាក្នុងកាបូប។

អ្នកមិនប្រាដកទេថា តើអាវនេះនឹងមានតម្លៃប៉ុន្មាន ប៉ុន្តែអ្នកដឹងថា ជារឿយៗអ្នកលក់ដូរច្រើនតែបង្កើនតម្លៃសម្រាប់ភ្ញៀវទេសចរ ហើយអ្នកគិតថា ធ្វើបែបនេះមិនសមរម្យឡើយ។ អ្នកមិនចង់ចំណាយប្រាក់ច្រើន ដោយសារអ្នកជាភ្ញៀវទេសចរ នោះឡើយ។ អ្នករកឃើញតូបមួយ មានលក់អាវ និងសម្លៀកបំពាក់ផ្សេងៗទៀតជាច្រើន។

រថយន្តតាក់ស៊ីរបស់អ្នកនឹងចាកចេញទៅអាកាសយានដ្ឋាន ក្នុងរយៈពេល៥នាទីទៀត ដូច្នេះមុនចាកចេញ អ្នកត្រូវយល់ព្រមទិញក្នុងតម្លៃមួយសមរម្យ បើមិនដូច្នោះទេ អ្នកត្រូវចេញទៅវិញដោយមិនអាចទិញអាវបានឡើយ។

ច្បាប់ គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋាន ឬ អំណះអំណាងផ្សេងៗ

លទ្ធផលទទួលបាន

ក្រោយពីបញ្ចប់ជំពូកនេះអ្នកចូលរួមនឹង៖

១. យល់ដឹងអំពីអ្វីទៅជាកម្រិត មាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាង

២. ដឹងរបៀបស្វែងរកច្បាប់ គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាងផ្សេងៗ

៣. យល់ដឹងអំពីរបៀបប្រើមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាង ដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់ខ្លួនក្នុងការចរចា។

មេរៀនទី៦ - ការប្រើប្រាស់មាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងដើម្បី ពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងយល់ដឹងអំពីរបៀបប្រើប្រាស់ច្បាប់ គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាងផ្សេងៗក្នុងការចរចា អាចជួយធ្វើឲ្យគោលជំហររបស់ខ្លួនកាន់តែរឹងមាំជាងមុន។ អ្នកចូលរួមនឹងដឹងរបៀបស្វែងរកមាត្រដ្ឋានដែលទាក់ទងនឹងស្ថានភាពរបស់ពួកគាត់។ អ្នកចូលរួមនឹងអនុវត្តការចរចាដោយប្រើប្រាស់មាត្រដ្ឋានដើម្បីឈានទៅសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងយ៉ាងល្អមួយ។

សម្ភារៈ ក្ដារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១និងទី២សម្រាប់ក្រុមទាំងអស់ឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់។

វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់ ការធ្វើបទបង្ហាញជាក្រុម ការចរចា សំណួរបំផុសគំនិត។

ដំណើរការ	រយៈពេល (គិតជានាទី)
ជំហានទី១. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងទី២	១៥ នាទី
ជំហានទី២. ពន្យល់អំពីការចរចាពាក់ព័ន្ធចម្ការដំណាំនិងបែងចែកអ្នកចូលរួម	៥ នាទី
ជំហានទី៣. អ្នកចូលរួម ត្រៀមខ្លួន	១៥ នាទី
ជំហានទី៤. ការចរចា	១៥ នាទី
ជំហានទី៥. ការពិភាក្សា	១៥ នាទី
ជំហានទី៦. ធ្វើការបំផុសគំនិតអំពីច្បាប់ គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងផ្សេងៗទៀតដែលទាក់ទងនឹងការបណ្ដេញចេញ	១០ នាទី

ជំហានទី៧. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី ៣	១៥ នាទី
ជំហានទី៨. សង្ខេប	១០ នាទី
សរុប៖	**១០០ នាទី**

ជំហានទី១. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងទី២៖

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

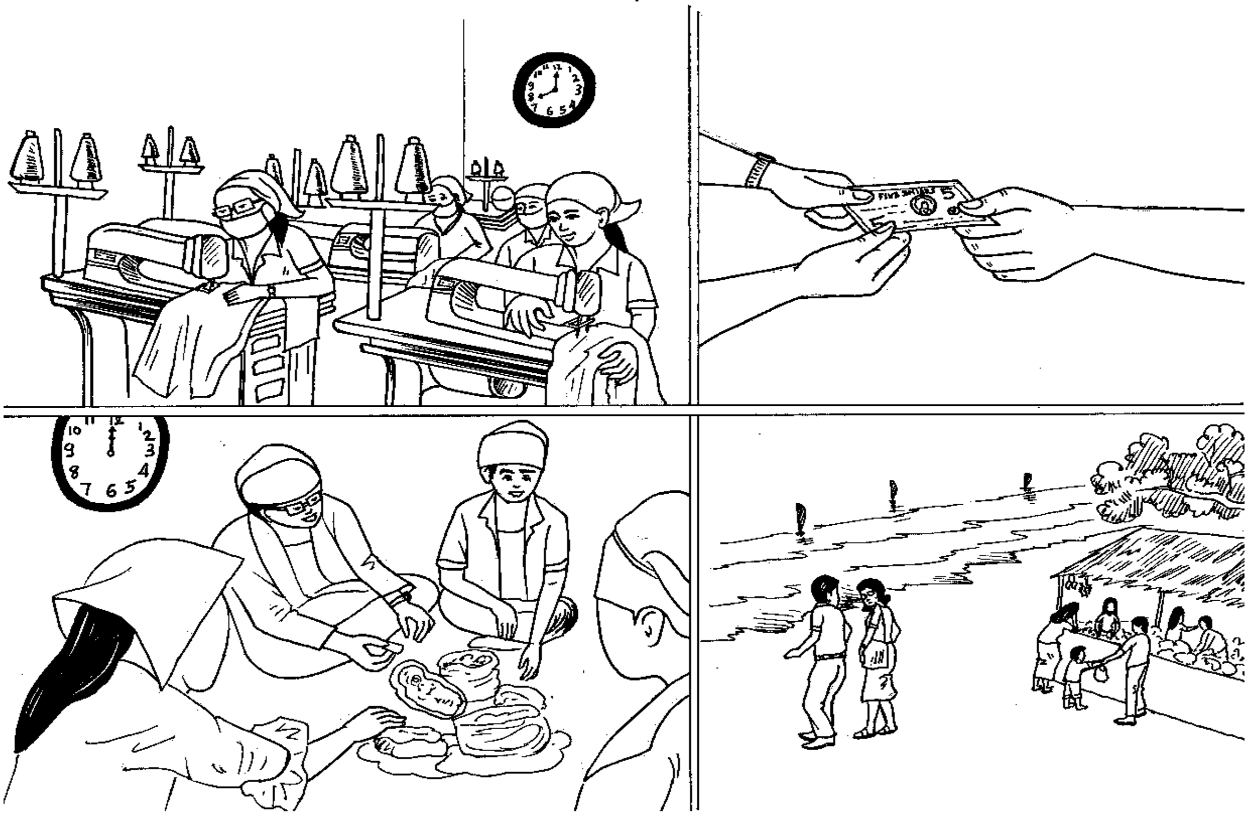
- ចំពោះបញ្ហាណាក៏ដោយដែលកំពុងដំណើរការចរចា តែងតែមានច្បាប់ គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងផ្សេងៗពាក់ព័ន្ធសមស្របសម្រាប់ការចរចានោះ
- ពួកគាត់អាចប្រើប្រាស់ច្បាប់ គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាងផ្សេងៗទៀតនៅក្នុងការចរចាដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីម្ខាងទៀតថា អ្វីដែលពួកគាត់ស្នើសុំ ត្រឹមត្រូវ និងសមហេតុផល
- ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតបដិសេធមិនអនុវត្តតាមច្បាប់នោះ ឬមិនធ្វើរឿងអ្វីមួយដែលត្រឹមត្រូវនិងសមហេតុផលទេ ពេលនោះអ្នកអាចប្រើប្រាស់ការតស៊ូមតិដើម្បីដាក់សម្ពាធឲ្យមានការចរចាដោយយុត្តិធម៌បាន។

១. តើមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងជាអ្វី?

ចំពោះបញ្ហាណាក៏ដោយដែលកំពុងដំណើរការចរចា តែងតែមានមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាង ពាក់ព័ន្ធសមស្របសម្រាប់ការចរចានោះ។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចរចាជាមួយនិយោជកអំពីចំនួនប្រាក់ខែចំនួនប៉ុន្មាន ដែលអ្នកត្រូវទទួលសម្រាប់ការងារថ្មី ប្រសិនបើអ្នកយល់ព្រម និងអំពីចំនួនម៉ោងធ្វើការក្នុងមួយសប្តាហ៍ ដូច្នេះមានច្បាប់កម្ពុជា និងច្បាប់អន្តរជាតិដែលអ្នកអាចយកមកអនុវត្ត ហើយអ្នកគួរប្រើប្រាស់ច្បាប់ទាំងនោះដើម្បីជួយអ្នកឲ្យឈានដល់ការសម្រេចចិត្ត។ និយោជករបស់អ្នកប្រហែលជាមានគោលនយោបាយដែលចែងថា បុគ្គលិកត្រូវទទួលបានប្រាក់ខែប៉ុន្មាន និងថា បុគ្គលិកគួរធ្វើការ

ប៉ុន្មានម៉ោង។ ច្បាប់ និងគោលការណ៍ទាំងនេះគឺជាមាត្រដ្ឋានយ៉ាងសំខាន់ ដែលអ្នកត្រូវយល់ដឹង និងប្រើប្រាស់ដើម្បីជួយធ្វើឲ្យប្រាកដថា កិច្ចព្រមព្រៀងត្រូវធ្វើឡើងយ៉ាងត្រឹមត្រូវ និងសមហេតុផល។

ចំពោះបញ្ហាណាក៏ដោយដែលកំពុងដំណើរការចរចា វាជាគំនិតល្អដែលត្រូវស្វែងយល់អំពីការអនុវត្តល្អៗដែលគេបានធ្វើក្នុងស្ថានភាពស្រដៀងគ្នា។ ឧទាហរណ៍ អ្នកអាចស្វែងយល់ថា តើបុគ្គលិកដែលមានការងារស្រដៀងអ្នកទទួលបានប្រាក់ខែប៉ុន្មាន ដោយប្រៀបធៀបទៅនឹងអាជីវកម្មផ្សេងៗក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មដែលត្រឹមត្រូវ និងសមហេតុផល។ អ្នកក៏អាចស្វែងរកបុគ្គលិកដែលមានការងារស្រដៀងគ្នា ដែលជាធម្មតាទទួលបានប្រាក់ឈ្នួល៥ដុល្លារក្នុងមួយថ្ងៃ ធ្វើការប្រាំបីម៉ោងក្នុងមួយថ្ងៃ និងប្រាំមួយថ្ងៃក្នុងមួយសប្តាហ៍ ដោយឈប់សម្រាកបរិភោគអាហារថ្ងៃត្រង់រយៈពេលមួយម៉ោងកន្លះ។ ការអនុវត្តល្អទាំងនេះ គឺជាមាត្រដ្ឋានដែលអាចជួយអ្នកក្នុងការចរចា។



២. ការប្រើប្រាស់មាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងក្នុងការចរចា

ច្បាប់ គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាងផ្សេងៗអាចប្រើប្រាស់ ក្នុងការចរចាដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីម្ខាងទៀតថា អ្វីដែលអ្នកស្នើឡើងនេះគឺ ត្រឹមត្រូវ និងសមហេតុផល ។

- ប្រសិនបើអ្នកអាចបង្ហាញថា អ្វីដែលអ្នកចង់បាន និងអ្វីដែលអ្នកស្នើឡើងនោះ គឺផ្អែកលើមាត្រដ្ឋាន ដូច្នេះការធ្វើបែបនេះអាចជួយអ្នកក្នុងការពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នកក្នុងការចរចា។
- ប្រសិនបើអ្នកអាចបង្ហាញថា អ្វីដែលភាគីម្ខាងទៀតកំពុងទាមទារនោះគឺផ្ទុយនឹងច្បាប់ឬគោលការណ៍របស់ពួកគេផ្ទាល់ រំលោភសិទ្ធិរបស់អ្នក ឬថាការអនុវត្តដែលមិនអាចទទួលយកបាននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ឬនៅជុំវិញពិភពលោក ដូច្នេះការបង្ហាញឲ្យឃើញបែបនេះ អាចធ្វើឲ្យគោលជំហររបស់ភាគីម្ខាងនោះចុះខ្សោយ។

ការប្រើប្រាស់សិទ្ធិរបស់អ្នកក្នុងការចរចា

អ្នកគប្បីត្រូវមានគោលបំណងរកកិច្ចព្រមព្រៀងមួយដែលគោរពច្បាប់ និងសិទ្ធិរបស់អ្នក និងផ្អែកលើការអនុវត្តល្អ។ ប៉ុន្តែវាមិនចេះតែងាយស្រួលក្នុងការបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីម្ខាងទៀតឲ្យប្រើប្រាស់មាត្រដ្ឋានទាំងនេះទេ។ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតបដិសេធមិនព្រមធ្វើដូច្នោះទេ ពេលនោះអ្នកអាចបញ្ឈប់ការចរចា ហើយប្រើប្រាស់ការតស៊ូមតិបែបផ្សេងដើម្បីដាក់សម្ពាធលើភាគីនោះឲ្យចរចាដោយយុត្តិធម៌។

ឧទាហរណ៍ អ្នកអាចនិយាយទៅកាន់បណ្ដាញផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មាន និងរៀបចំការដាក់ញត្តិ ឬការតវ៉ា អ្នកក៏អាចពិចារណាទាក់ទងមេធាវី ឬអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលជំនួយផ្នែកច្បាប់ ដើម្បីពិគ្រោះយោបល់អំពីការឡើងតុលាការ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតរំលោភច្បាប់និងសិទ្ធិរបស់អ្នក។

ជំហានទី២៖ពន្យល់អំពីការចរចាពាក់ព័ន្ធចម្ការដំណាំ និងបែងចែកអ្នកចូលរួម

- ពន្យល់ថា អ្នកនឹងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាពីរក្រុម។ ក្រុមមួយនឹងទទួលបានការណែនាំអំពីការដើរតួធ្វើជាម្ចាស់ និងអ្នកគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានយ៉ាងធំមួយ ដែលកំពុងជួលកម្មករជាច្រើននាក់។ ក្រុមមួយទៀតនឹងទទួលបានការណែនាំអំពី ការដើរតួធ្វើជាកសិករពីរនាក់ដែលកំពុងស្វែងរកការងារធ្វើនៅកសិដ្ឋាននេះ។
- ក្រុមនីមួយៗមានពេល១៥នាទីក្នុងការអានការណែនាំនេះ និងត្រៀមខ្លួនដើម្បីចូលរួមចរចា។ ពេលត្រៀមខ្លួន ក្រុមទាំងអស់គប្បីគិតអំពីជំនាញដែលពួកគេបានរៀន និងផ្ដោតលើការគិតអំពីមាត្រដ្ឋានដែលពាក់ព័ន្ធ។ ក្នុងការចរចានេះ ក្រុមអាចប្រើប្រាស់ការណែនាំនេះដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីម្ខាងទៀត ឲ្យឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងមួយដែលត្រឹមត្រូវនិងសមហេតុផល។
- ក្រោយមក សមាជិកក្នុងក្រុមដែលដើរតួជានិយោជក ត្រូវផ្គូផ្គងជាមួយសមាជិកក្នុងក្រុមដែលដើរតួជាកម្មករកសិដ្ឋាននេះ។ ទាំងអស់គ្នាមានពេល១៥នាទីក្នុងការចរចាដើម្បីឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង។

- បែងចែកអ្នកចូលរួមជាពីរក្រុម។ ត្រូវប្រាកដថា ក្រុមនីមួយៗត្រូវមានសមាជិកចំនួនគូ។ ប្រសិនបើមានអ្នកចូលរួមបន្ថែម គេអាចចូលរួមជាមួយក្រុមបាន។ ចែកឯកសារទី១ទៅក្រុម១ និងឯកសារទី២ ទៅក្រុម២។
- <u>សូមឲ្យក្រុមនីមួយរក្សាការណែនាំនេះជាសម្ងាត់។</u>

ជំហានទី៣. អ្នកចូលរួមត្រៀមខ្លួន

- ត្រូវប្រាកដថា អ្នកទាំងអស់គ្នាយល់អំពីខ្លឹមសារនៃការណែនាំនេះ។ ប្រសិនបើមានអ្នកចូលរួមមិនចេះអាន សុំឲ្យនរណាម្នាក់អានការណែនាំនេះ។
- រំឭកប្រាប់អ្នកចូលរួមថា ពួកគេគួរគិតអំពីជំនាញដែលខ្លួនបានរៀន និងផ្ដោតជាពិសេសលើមាត្រដ្ឋានពាក់ព័ន្ធដែលពួកគេអាចប្រើប្រាស់ ដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីម្ខាងទៀតឲ្យឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងដែលត្រឹមត្រូវ និងសមហេតុផល។

ជំហានទី៤. ការចរចា

- សមាជិកក្រុមនិយោជកម្នាក់ៗ ត្រូវចាប់គូជាមួយសមាជិកក្រុមកម្មករកសិដ្ឋាន ហើយប្រាប់ពួកគាត់ឲ្យចាប់ផ្ដើមការចរចា។
- ១០នាទីក្រោយមក ប្រាប់ទៅក្រុមចរចាថា ពួកគាត់សល់ពេលតែ៥នាទីទៀតប៉ុណ្ណោះដើម្បីចរចាគ្នាឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង។
- ១៥នាទីក្រោយ សុំឲ្យអ្នកចូលរួមបញ្ឈប់ការចរចា ហើយត្រឡប់ទៅកន្លែងអង្គុយរៀងៗខ្លួនវិញ។

ជំហានទី៥. ការពិភាក្សា

- ស្នើឲ្យក្រុមនីមួយៗលើកដៃ ប្រសិនបើពួកគាត់ឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង។ បន្ទាប់មកសុំឲ្យពួកគាត់លើកដៃ ប្រសិនបើកពួកគាត់ពេញចិត្តនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងនោះ។

- សួរក្រុមនីមួយៗដែលបានឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងថា តើពួកគាត់បានសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងអ្វីខ្លះ។ សួរថា តើការចរចា និងកិច្ចព្រមព្រៀងចុងក្រោយនោះផ្អែកលើមាត្រដ្ឋាននៃការចរចាដែរឬទេ? តើពួកគាត់បានប្រើច្បាប់ និងសិទ្ធិទាំងនេះយ៉ាងដូចម្តេច ដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីម្ខាងទៀត ឲ្យឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងដោយត្រឹមត្រូវ និងសមហេតុផល?

- អ្នកអាចសួរក្រុមដែលមិនបានឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងថា តើក្រុមមានបានប្រើប្រាស់មាត្រដ្ឋានក្នុងការចរចាដែរ ឬទេ។ តើមូលហេតុអ្វីខ្លះដែលពួកគាត់គិតថា ពួកគាត់មិនបានឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង?

- សួរថាតើ មាននរណាម្នាក់បានគំរាមធ្វើការតស៊ូមតិ ដើម្បីជាការគាបសង្កត់ឲ្យភាគីម្ខាងទៀតព្រមចរចាដោយត្រឹមត្រូវដែរ ឬទេ។

- តើអ្នកចូលរួមបានរៀនអ្វីខ្លះពីការចរចាដែលពួកគាត់បានចូលរួមនេះ? តើនៅពេលក្រោយ ពួកគាត់នឹងធ្វើអ្វីខ្លះផ្សេងពីនេះ?

ជំហានទី៦. សំណួរបំផុសគំនិតអំពីមាត្រដ្ឋានពាក់ព័ន្ធនឹងការបណ្តេញចេញ

- សួរទៅអ្នកចូលរួមថា ប្រសិនបើពួកគាត់អាចគិតអំពីមាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាងណា ដែលពួកគាត់គិតថាយកទៅប្រើបានជាមួយនឹងករណីនៃការបណ្តេញចេញ និងការផ្លាស់ទីលំនៅ។

- ជំរុញឲ្យអ្នកចូលរួមជជែកអំពីច្បាប់ និងសិទ្ធិមនុស្សដែលពួកគេធ្លាប់ឮ។

- អ្នកអាចសួរ ប្រសិនបើពួកគេអាចគិតអំពីការអនុវត្តល្អៗក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ឬប្រទេសផ្សេងៗទៀត (អាចជាករណីសិក្សាពីមេរៀនផ្សេងទៀត)។

- សួរថា ប្រសិនបើពួកគេអាចគិតមាត្រដ្ឋានផ្សេងៗទៀតដែលយកទៅប្រើបាន។

ជំហានទី៧. ណែនាំព័ត៌មានក្នុងផ្នែកទី ៣

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- ការស្វែងរកព័ត៌មានអំពីច្បាប់កម្ពុជា និងច្បាប់សិទ្ធិមនុស្សអន្តរជាតិដែលអាចយកទៅប្រើជាមួយនឹងការបណ្តេញចេញ ដែលជាផ្នែកមួយយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការត្រៀមខ្លួនចូលរួមក្នុងការចរចា។
- ការស្វែងរកព័ត៌មាននៃការអនុវត្តល្អ និងមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងផ្សេងៗទៀត នៅក្នុងស្ថានភាពប្រហាក់ប្រហែលគ្នានៅប្រទេសកម្ពុជា និងប្រទេសដទៃទៀត ជាផ្នែកយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់ការត្រៀមខ្លួនចូលរួមការចរចា។

ចំណាំ៖ ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមជាជនជាតិដើមភាគតិច ត្រូវផ្តោតទៅ លើសិទ្ធិជាពិសេសរបស់ពួកគាត់ ដូចជា សិទ្ធិផ្តល់ឲ្យ ឬដកហូត ការព្រមព្រៀងដោយសេរី និងការទទួលបានព័ត៌មានជាមុន អំពីរាល់គម្រោងទាំងឡាយណាដែលប៉ះពាល់ដល់ដី និងធនធានទាំងឡាយរបស់ពួកគាត់ ។

៣.ការស្វែងរកមាត្រដ្ឋានស្តីពីការបណ្តេញចេញ

ផ្នែកយ៉ាងសំខាន់មួយក្នុងការត្រៀមខ្លួនដើម្បីចូលរួមការចរចា គឺការស្វែងរកមាត្រដ្ឋានដែលអាចយកមកប្រើជាមួយនឹងស្ថានភាពរបស់អ្នក។ មាត្រដ្ឋានអាចបានមកពីសហគមន៍របស់អ្នក ខេត្តរបស់អ្នក ពីគ្រប់ទីកន្លែងនៃប្រទេសកម្ពុជា ឬពីប្រទេសផ្សេងៗក្នុងតំបន់ និងជុំវិញពិភពលោក។

វាមានមាត្រដ្ឋានជាច្រើនដែលអាចយកមកប្រើជាមួយនឹងការបណ្តេញចេញ ដែលអាចប្រើប្រាស់ដើម្បីពង្រឹងជំហររបស់អ្នកក្នុងការចរចា។

ឧទាហរណ៍៖ ច្បាប់កម្ពុជាដែលពាក់ព័ន្ធរួមមាន៖

- រដ្ឋធម្មនុញ្ញ
- ច្បាប់ភូមិបាល(ឆ្នាំ២០០១)
- ច្បាប់អស្សាមិករណ៍(ឆ្នាំ២០១០)
- អនុក្រឹត្យស្តីពីដីសម្បទានសេដ្ឋកិច្ច(ឆ្នាំ២០០៥)

ប្រសិនបើអ្នកមានសិទ្ធិលើដីធ្លីរបស់អ្នកដោយយោងតាមច្បាប់ទាំងនេះ អ្នកអាចប្រើប្រាស់ច្បាប់ទាំងនោះដើម្បីពង្រឹងជំហររបស់អ្នកក្នុងការចរចា។ អ្នកអាចស្នើរសុំអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលជួយពន្យល់អ្នកអំពីច្បាប់ណាដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងស្ថានភាពរបស់អ្នក។

ការប្រើប្រាស់ច្បាប់ស្តីពីសិទ្ធិមនុស្សដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក
វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកត្រូវដឹងថា ការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំគឺខុសច្បាប់អន្តជាតិ។ កតិកាសញ្ញាស្តីពីសិទ្ធិសេដ្ឋកិច្ច សង្គម និងវប្បធម៌ គឺជាសន្ធិសញ្ញាអន្តរជាតិដែលរដ្ឋាភិបាលនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាបានចុះហត្ថលេខា និងសន្យាថានឹងគោរពតាម។ មាត្រា១១ នៃកតិកាសញ្ញានេះតម្រូវឲ្យរដ្ឋហត្ថលេខី " *ទទួលស្គាល់សិទ្ធិរបស់បុគ្គលគ្រប់រូបក្នុងការទទួលបានជីវភាពរស់នៅសមរម្យ និងតាមមាត្រដ្ឋានសម្រាប់ខ្លួនគាត់ផ្ទាល់ និងគ្រួសារ រួមមាន អាហារ សំលៀកបំពាក់ លំនៅឋានសមរម្យ និងបន្តការធ្វើអោយប្រសើរឡើងនូវជីវភាព" ។* មាត្រានេះមានន័យថា រដ្ឋាភិបាលត្រូវតែការពារប្រជាជនរបស់ខ្លួនពីការបណ្តេញដោយបង្ខំ ដែលនឹងធ្វើអោយលក្ខខណ្ឌរស់នៅរបស់ពួកគាត់កាន់ តែអាក្រក់។ យោងទៅតាមគណៈកម្មាធិការអង្គការសហប្រជាជាតិ សិទ្ធិសេដ្ឋកិច្ច សង្គមកិច្ច និងវប្បធម៌ ដែលអ្នកទទួលខុសត្រូវទៅលើកតិកាសញ្ញានេះ៖ <u>ស្ថិតក្រោមច្បាប់អន្តរជាតិ ការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំគឺជាសកម្មភាពខុសច្បាប់។ នេះ បើយោងតាមគណៈកម្មការជំនាញនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ។</u> • ការបណ្តេញចេញអាចប្រព្រឹត្តទៅបាន តែក្នុងករណីដែលចាំបាច់បំផុតតែប៉ុណ្ណោះ ឧទាហរណ៍ នៅពេលដែលមានគម្រោងអភិវឌ្ឍដែលបំរើឲ្យផលប្រយោជន៍សាធារណៈពិតប្រាកដ។ • ការបណ្តេញចេញអាចកើតឡើងបាន តែក្នុងករណីដែលគ្មានមធ្យោបាយណាអាច ជៀសវាងបានតែប៉ុណ្ណោះ។ ឧទាហរណ៍ ការរៀបចំគម្រោងឡើងវិញ ឬស្វែងរកជម្រើសផ្សេងៗដែលមិនតម្រូវអោយមានការបណ្តេញចេញ។

- មុនពេលអនុវត្តការបណ្តេញចេញ រដ្ឋាភិបាលមានកាតព្វកិច្ចធានាថា៖
- ព័ត៌មានស្តីពីការបណ្តេញចេញ និងមូលហេតុសម្រាប់ការបណ្តេញចេញត្រូវបានប្រកាសជូនដំណឹងដល់ប្រជាពលរដ្ឋដែលរង ផលប៉ះពាល់។
- ប្រជាពលរដ្ឋដែលទទួលរងផលប៉ះពាល់ត្រូវបានពិគ្រោះយោបល់យ៉ាងត្រឹមត្រូវ។
- មានប្រកាសសេចក្តីជូនដំណឹងគ្រប់គ្រាន់ និងសមហេតុផលមុនពេលអនុវត្តការបណ្តេញចេញ។
- ផ្តល់សំណងសមរម្យដើម្បីធានាថា ប្រជាពលរដ្ឋអាចទទួលបានលំនៅដ្ឋាន និងដីធ្លីដែលជាជម្រើសក្នុងការទទួលយក។ ប្រជាពលរដ្ឋត្រូវតែអាចរក្សា ឬលើកកម្ពស់កម្រិតជីវភាពរស់នៅរបស់ខ្លួន។ សំណងអាចធ្វើឡើងក្នុងទម្រង់ជាប្រាក់ ដីធ្លី លំនៅដ្ឋាន និងការគាំទ្រផ្សេងៗទៀត។

ជនជាតិដើមភាគតិចមានសិទ្ធិជាក់លាក់ស្ថិតក្រោមច្បាប់អន្តរជាតិ។ សិទ្ធិទាំងនោះត្រូវបានពន្យល់នៅក្នុងសេចក្តីប្រកាសនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ ត្រង់ចំនុច សិទ្ធិរបស់ជនជាតិដើមភាគិតិច ដែលរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា និងរដ្ឋាភិបាលដទៃៗទៀតបានគាំទ្រ។ សេចក្តីប្រកាសនេះបាននិយាយថា សហគមន៍ជនជាតិដើមភាគិតិចមានសិទ្ធិក្នុងការផ្តល់ ឬការមិនព្រមព្រៀងដោយសេរី និងទទួលបានព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ជាមុនសម្រាប់ គ្រប់គម្រោងដែលប៉ះពាល់ដីធ្លី ដែនដី និងធនធានរបស់ពួកគាត់។ នេះគឺមានន័យថា សហគមន៍ជនជាតិភាគតិចមានសិទ្ធិនិយាយថា "ទេ" ទៅការផ្លាស់ប្តូរទីលំនៅថ្មីណាដែលប្រឆាំងបំណងរបស់ពួកគាត់ ឬការប៉ះពាល់ផ្សេងៗទៀតទៅដីរបស់ពួកគាត់ និងធនធានធម្មជាតិដែលពួកគាត់មិនបានយល់ព្រម។

អ្នកអាចស្វែងយល់ផងដែរថាអ្វីជាការអនុវត្តល្អៗ ក្នុងប្រទេសជុំវិញពិភពលោកក្នុងករណីនៃការបណ្តេញចេញ ។ តើអ្វីជា ដំណោះស្រាយ ដែលមានការច្នៃប្រឌិត និងត្រឹមត្រូវដែលត្រូវបាន ប្រើប្រាស់ ជុំវិញពិភពលោក ហើយបានបង្ហាញអោយឃើញថា សិទ្ធិរបស់ប្រជាពលរដ្ឋត្រូវបានគោរព?

ព័ត៌មានល្អបំផុតនៃការអនុវត្តមិនមែនជាការបណ្តេញប្រជាពលរដ្ឋទេ ប៉ុន្តែវាជាដំណោះស្រាយដែលអនុញ្ញាតឲ្យសហគមន៍រក្សាបាននូវការអភិវឌ្ឍនៅនឹងកន្លែង ឬនៅជិត

ទីតាំង និងធនធានរបស់ពួកគាត់ ។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក៏ដោយ ប្រសិនបើ អ្នកកំពុងតែពិចារណាក្នុងការទទួលយកសំណងជាប្រាក់ និងការទិញផ្ទះផ្សេង ឬ ដីមួយផ្នែកនៃជម្រើសរបស់អ្នក បន្ទាប់មកអ្នកគួរស្វែងយល់ថា តើទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អ្នកមានតម្លៃប៉ុន្មាន។ អ្នកអាចសាកសួរអ្នកជិតខាង និងមនុស្សដទៃក្នុងសហគមន៍របស់អ្នកដែលពួកគេទើបតែបានទិញដីថ្មីៗ តើពួកគេបានចំណាយអស់ប្រាក់ប៉ុន្មាន។ អ្នកអាចសាកសួរភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យ ថាតើដីធ្លីរបស់អ្នកមានតម្លៃប៉ុន្មាន។

ស្វែងយល់អំពីប្រភេទមាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាងទាំងនោះបូកបញ្ចូលច្បាប់ សិទ្ធិមនុស្ស ការអនុវត្តល្អៗ និងតម្លៃទ្រព្យសម្បត្តិទាំងនោះគឺជាផ្នែកមួយ យ៉ាងមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការចរចា។ អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលអាចជួយអ្នកក្នុងការស្រាវជ្រាវ។

ជំហានទី៨. សង្ខេប

- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថា ការប្រើប្រាស់មាត្រដ្ឋានមួយចំនួនអាចជួយពង្រឹងគោលជំហររបស់ពួកគាត់ ក្នុងការចរចាពាក់ព័ន្ធករណីនៃការបណ្តេញចេញដែរឬទេ។ ហេតុអ្វីបានជាអ្នកយល់ដូច្នោះ ឬហេតុអ្វីបានអ្នកមិនយល់ដូច្នោះ?
- តើពួកគាត់ធ្លាប់ មានបទពិសោធក្នុងការប្រើប្រាស់មាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាងនៅក្នុងការចរចា ឬក្នុងការតស៊ូមតិរបស់ពួកគាត់ឬទេ? តើពួកគាត់ធ្លាប់បានឃើញមាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាង ដែលអ្នកផ្សេងយកមកប្រើនៅក្នុងការតស៊ូមតិរបស់គេដែរឬទេ? ឧទាហរណ៍នៅក្នុងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មាន?

ការសម្តែងក្រុមទី១៖ ម្ចាស់ចម្ការ

អ្នកគឺជាម្ចាស់ចម្ការម្រេចយ៉ាងធំមួយកន្លែងនៅក្នុងខេត្តកំពត។ ម្រេចកំពតកំពុងតែមានប្រជាប្រិយភាពខ្លាំងឡើងៗ ហើយសូម្បីតែប្រជាជនមកពីប្រទេសដទៃក៏មកទិញម្រេចរបស់អ្នកដែរ។ ថ្មីៗនេះ អ្នកបានទិញដីបន្ថែមមួយកន្លែងទៀតដែលនៅជាប់នឹងចម្ការម្រេចរបស់អ្នកដើម្បីពង្រីកចម្ការរបស់អ្នក។

អ្នកជួលកម្មករប្រាំបីនាក់ឲ្យធ្វើការនៅក្នុងចម្ការរបស់អ្នក ហើយឥឡូវនេះអ្នកត្រូវការកម្មករបន្ថែមដើម្បីពង្រីកចម្ការម្រេចរបស់អ្នក។ អ្នកត្រូវការកម្មករដើម្បីភ្ជួរដី និងដាំម្រេច ហើយបន្ទាប់មកស្រោចទឹកដំណាំម្រេចរៀងរាល់ថ្ងៃរហូតដល់គ្រាប់ម្រេចល្មមបេះបាន និងរៀបចំទុកដាក់។

អ្នកបើកប្រាក់ឲ្យកម្មករចាស់ចំនួន២.៥០ដុល្លាក្នុងមួយថ្ងៃ។ ដោយសារអ្នកចាំបាច់ត្រូវបណ្តុះបណ្តាលកម្មករថ្មី ដូច្នេះអ្នកបើកប្រាក់ឲ្យកម្មករថ្មីទាំងនោះតែ២ ដុល្លាទេក្នុងមួយ

ថ្ងៃ ។ ប្រសិនបើពួកគាត់ជាកម្មករល្អមែននោះ បន្ទាប់ពីរយៈពេលមួយឆ្នាំ អ្នកនឹងបើកប្រាក់ឲ្យពួកគាត់២.៥០ ដុល្លាក្នុងមួយថ្ងៃ ដូចកម្មករចាស់ដែរ។ អ្នករំពឹងថា កម្មកររបស់អ្នកនឹងធ្វើការនៅក្នុងកសិដ្ឋាននេះរៀងរាល់ថ្ងៃ ហើយត្រូវតែសុំអ្នកជាមុន ប្រសិនបើកម្មករចង់ឈប់សម្រាក។ អ្នកមានអារម្មណ៍ថា ជាទូទៅ អ្នកជាមនុស្សប្រកាន់យុត្តិធម៌ ហើយអនុញ្ញាតឲ្យកម្មករសុំច្បាប់ឈប់សម្រាក ប្រសិនបើមានមូលហេតុច្បាស់លាស់ ដូចជាពេលពួកគេឈឺ ឬមានហេតុការណ៍ ឬពិធីចាំបាច់ក្នុងគ្រួសារ។ កម្មកររបស់អ្នកឈប់សម្រាកបរិភោគអាហារថ្ងៃត្រង់រយៈពេលមួយម៉ោងកន្លះរាល់ថ្ងៃ។

អ្នកគិតថា អ្នកជាមនុស្សចេះសន្តោសប្រណីណាស់ដល់កម្មកររបស់អ្នក បើប្រៀបធៀបជាមួយកសិដ្ឋានដទៃទៀត។ អ្នកមានផ្ទះសម្រាប់ឲ្យកម្មករស្នាក់នៅដែលមានផាសុកភាព និងរឹងមាំ។ មានបន្ទប់សម្រាប់កម្មករគ្រប់គ្នាដេក និងមានកន្លែងទទួលទានអាហារនៅខាងក្រៅ។ អ្នកផ្តល់អាហារដល់កម្មករបីពេលក្នុងមួយថ្ងៃដោយមានបន្លែ និងសាច់។ អ្នកឮថា កសិដ្ឋានដទៃទៀតមិនមានផ្ទះសម្រាប់កម្មករស្នាក់នៅទេ គឺឲ្យតែបាយនិងសម្លហូបតែប៉ុណ្ណោះ។

កសិករពីនាក់មកកសិដ្ឋានរបស់អ្នកក្នុងរយៈពេល១០នាទីទៀត ដើម្បីសុំជួបអ្នក ពីព្រោះពួកគាត់ចង់បានការងារធ្វើនៅកសិដ្ឋានរបស់អ្នក។ អ្នកត្រូវការរកកម្មករភ្លាមៗ ដូច្នេះអ្នកអាចចាប់ផ្តើមពង្រីកចម្ការរបស់អ្នក។ ប៉ុន្តែអ្នកក៏គិតដែរថា មានកសិករដទៃទៀតដើររកការងារធ្វើដែលអ្នកអាចជួល ប្រសិនបើអ្នកមិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយកសិករទាំងពីរនាក់នេះ។

ការសម្តែងតួក្រុមទី២៖ កសិករស្វែងរកការងារធ្វើ

អ្នកគឺកសិករពីរនាក់មកពីខេត្តព្រះសីហនុ ដើម្បីមករកការងារធ្វើនៅខេត្តកំពត។ អ្នកបានឮថា ម្រេចខេត្តកំពតជាម្រេចល្អណាស់ ហើយកសិករកំពុងតែធ្វើអាជីវកម្មយ៉ាងកាក់កប។ អ្នកមិនមានបទពិសោធន៍ក្នុងការដាំដំណាំម្រេចទេ ប៉ុន្តែអ្នកដាំដំណាំហូបផ្លែ និងបន្លែបង្កាគ្រប់ប្រភេទរយៈពេលច្រើនឆ្នាំមកហើយ។

អ្នកបាននិយាយទៅកាន់មនុស្សពីរបីនាក់នៅក្នុងខេត្តកំពត ហើយពួកគេបានប្រាប់អ្នកថា ជាទូទៅកសិករដាំម្រេចទទួលបានប្រាក់២.៥០ ដុល្លាក្នុងមួយថ្ងៃ។ អ្នកត្រូវតែរកប្រាក់ឲ្យបាន២.៥០ដុល្លា ដើម្បីអ្នកអាចផ្ញើទៅក្រុមគ្រួសាររបស់អ្នកនៅខេត្តព្រះសីហនុ។

អ្នកមានឆន្ទៈប្រឹងប្រែងធ្វើការណាស់ ប៉ុន្តែត្រូវទៅលេងផ្ទះដើម្បីសួរសុខទុក្ខក្រុមគ្រួសាររបស់អ្នករៀងរាល់ខែរយៈពេលពីរបីថ្ងៃ។ អ្នកមានទាំងប្រពន្ធ ថែមទាំងមានកូន

ទៀតផង។ អ្នកមិនអាចនាំយកក្រុមគ្រួសាររបស់អ្នកមកខេត្តកំពតបានទេ ពីព្រោះអ្នកមិនមានផ្ទះសម្បែងសម្រាប់ពួកគេស្នាក់នៅឡើយ។ អ្នកបានឮព័ត៌មានថា ជួនកាលក្រុមគ្រួសាររបស់កម្មករ ត្រូវបានអនុញ្ញាតឲ្យស្នាក់នៅក្នុងផ្ទះសម្រាប់កម្មករនៅកសិដ្ឋាននេះបាន នៅពេលដែលមានបន្ទប់គ្រប់គ្រាន់។ អ្នកសង្ឃឹមថា ក្នុងផ្ទះសម្រាប់កម្មករស្នាក់នៅមានបន្ទប់ទំនេរមួយពីរ ដូច្នេះហើយប្រពន្ធនិងកូនរបស់អ្នកអាចមកលេងអ្នកបាន។

អ្នកបម្រុងនឹងទៅជួបជាមួយម្ចាស់និងអ្នកគ្រប់គ្រងចម្ការម្រេច ដែលកំពុងត្រូវការរកកម្មករ។ អ្នកបានទទួលព័ត៌មានថា ម្ចាស់ចម្ការជាអ្នកមាន ប៉ុន្តែមិនបានប្រព្រឹត្តល្អមកលើកម្មករឡើយ។ អ្នកក៏បានទទួលព័ត៌មានថា គាត់មិនឲ្យកម្មកររបស់គាត់ឈប់សម្រាក់ឡើយ។ អ្នកព្រួយបារម្ភថា ម្ចាស់ចម្ការនឹងមិនចង់បើកប្រាក់ឲ្យអ្នកត្រឹមត្រូវឡើយ ឬមិនអនុញ្ញាតឲ្យអ្នកឈប់សម្រាកឡើយ។ អ្នកត្រូវការការងារ ពីព្រោះអ្នកគ្មានប្រាក់ទេ ប៉ុន្តែតើអ្នកនឹងទៅលេងក្រុមគ្រួសាររបស់អ្នកដូចម្ដេចទៅ បើគ្មានថ្ងៃឈប់សម្រាកផងនោះ? អ្នកក៏គិតដែរថា ប្រសិនបើអ្នកមិនឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងក្នុងការចរចាទេ ដូច្នេះមុខជាមានកសិករដទៃទៀតដែលនឹងត្រូវជួលបន្ថែមក្នុងពេលឆាប់ៗនេះជាមិនខាន។

អ្នកបានឮព័ត៌មានតាមវិទ្យុថា មានអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលមួយដែលឃ្លាំមើលលក្ខខណ្ឌការងារ និងប្រាក់ឈ្នួលរបស់កម្មករនៅតាមចម្ការនានា។ ជារឿយៗបុគ្គលិកមកពីអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលនេះ តែងតែនិយាយតាមវិទ្យុអំពីម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនដែលប្រព្រឹត្តមិនល្អមកលើកម្មករ ឬមិនព្រមបើកប្រាក់ឈ្នួលគ្រប់គ្រាន់ឲ្យកម្មករ។ អ្នកបានឮថា ម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនដែលអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលនេះបានលើកឈ្មោះនិយាយតាមវិទ្យុនោះ មានអារម្មណ៍ខ្មាសអៀន ហើយបាក់មុខយ៉ាងខ្លាំង។

ការបង្កើនអំណាចនៅក្នុងការចរចា

លទ្ធផលទទួលបាន

បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ជំពូកនេះទៅ អ្នកចូលរួមនឹងៈ

១. បានយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការចូលរួមរបស់ប្រជាសហាគមន៍ទាំងអស់ក្នុងការរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ការចរចា

២. បានយល់ដឹងអំពីរបៀបប្រើប្រាស់វិធីតស៊ូមតិខុសៗគ្នាដើម្បីបង្កើនអំណាចរបស់អ្នកក្នុងការចរចា

៣. បានដឹងថា ពេលណាត្រូវស្នើសុំការគាំទ្រពីសហាគមន៍ និងពីអង្គការនានា។

មេរៀនទី៧៖ ការប្រមូលផ្តុំអំណាច

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការបង្រួបបង្រួមគ្នានៅក្នុងសហគមន៍ដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់ខ្លួនក្នុងការចរចា។ អ្នកចូលរួមនឹងដឹងថា ពួកគាត់អាចប្រើប្រាស់វិធីតស៊ូមតិតាមបែបផ្សេងៗនិង ទទួលបានការគាំទ្រពីអ្នកផ្សេង ឬសហគមន៍ផ្សេង ក្នុងការបង្កើនអំណាចរបស់ខ្លួន។

សម្ភារៈ៖ ក្ដារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត ចង្កឹះចំនួន១៥ ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១ចំនួន ៣ឬ៤ច្បាប់

វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ បាតុកម្ម ការពិក្សាក្នុងថ្នាក់ ការបំផុសគំនិត ការងារជាក្រុម ការសម្ដែងតួ។

ដំណើរការ	រយៈពេល (គិតជានាទី)
ជំហានទី១. លំហាត់សាមគ្គីភាពសហគមន៍	៥ នាទី
ជំហានទី២. ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់ស្ដីពីសហគមន៍រួបរួមគ្នា	១០ នាទី
ជំហានទី៣. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១	១០ នាទី
ជំហានទី៤. ការបំផុសគំនិតនិងការពិភាក្សាអំពីការតស៊ូមតិ	៥ នាទី
ជំហានទី៥. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី២ និងទី៣	២០ នាទី
ជំហានទី៦. ពន្យល់អំពីរបៀបធ្វើលំហាត់ និងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម	៥ នាទី
ជំហានទី ៧. ការរៀបចំត្រៀមខ្លួន	២០ នាទី
ជំហានទី៨. ការសម្ដែងតួ និងការពិភាក្សាក្រុមធំ	២០ នាទី
ជំហានទី ៩. សង្ខេប	១០ នាទី
សរុប៖	**១០៥ នាទី**

ជំហានទី១. លំហាត់សាមគ្គីភាពរបស់សហគមន៍៖

- ស្នើសុំអ្នកស្ម័គ្រចិត្តបីនាក់ ឈរនៅមុខ
- ប្រគល់ចង្កឹះមួយទៅអ្នកស្ម័គ្រចិត្តទីមួយ បន្ទាប់មកសុំអោយគាត់កាច់ចង្កឹះនោះ
- បន្ទាប់មក ប្រគល់ចង្កឹះបីទៅអោយអ្នកស្ម័គ្រចិត្តទី២ និងសុំឲ្យគាត់កាច់បំបាក់ចង្កឹះនោះ
- បន្ទាប់មកទៀត ប្រគល់ចង្កឹះចំនួនដប់ទៅឲ្យអ្នកស្ម័គ្រចិត្តចុងក្រោយ ហើយសុំឲ្យគាត់កាច់បំបាក់វា
- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថាចង្កឹះមួយស្រួលកាច់ ឬចង្កឹះដប់ ស្រួលកាច់។ ប្រាប់ទៅពួកគាត់ថា ចង្កឹះគឺតំណាងឲ្យសហគមន៍។ នៅពេលដែលពួកគាត់ធ្វើការរួមគ្នា សមាជិកសហគមន៍ម្នាក់ពង្រឹងសមាជិកដទៃទៀត ហើយសហគមន៍ទាំងមូលនឹងកាន់ខ្លាំងឡើង។

ជំហានទី២. ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់អំពីសហគមន៍រួបរួមគ្នា៖

- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់ដែល ឬមិនដែលចូលរួមក្នុងស្ថានភាពដែលបង្កផលប៉ះពាល់សហគមន៍ទាំងមូល ប៉ុន្តែភាគីម្ខាងទៀតបែរជាចង់ចរចាជាមួយគ្រួសារដោយឡែកៗពីគ្នា ដោយមិនចង់ចរចាជាមួយសហគមន៍ទាំងមូលទេ។ លើកទឹកចិត្តឲ្យអ្នកចូលរួមចែករំលែករឿងរ៉ាវរបស់គាត់។
- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថា ពួកគាត់រឹងមាំជាងមុនទេ នៅពេលពួកគាត់ចរចាជាសហគមន៍ដោយមានសំលេងរួមគ្នាតែមួយ ឬថា តើពួកគាត់អាចទទួលបានលទ្ធផលកាន់តែប្រសើរក្នុងការចរចាជាលក្ខណៈបុគ្គល។

ជំហានទី៣. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១៖

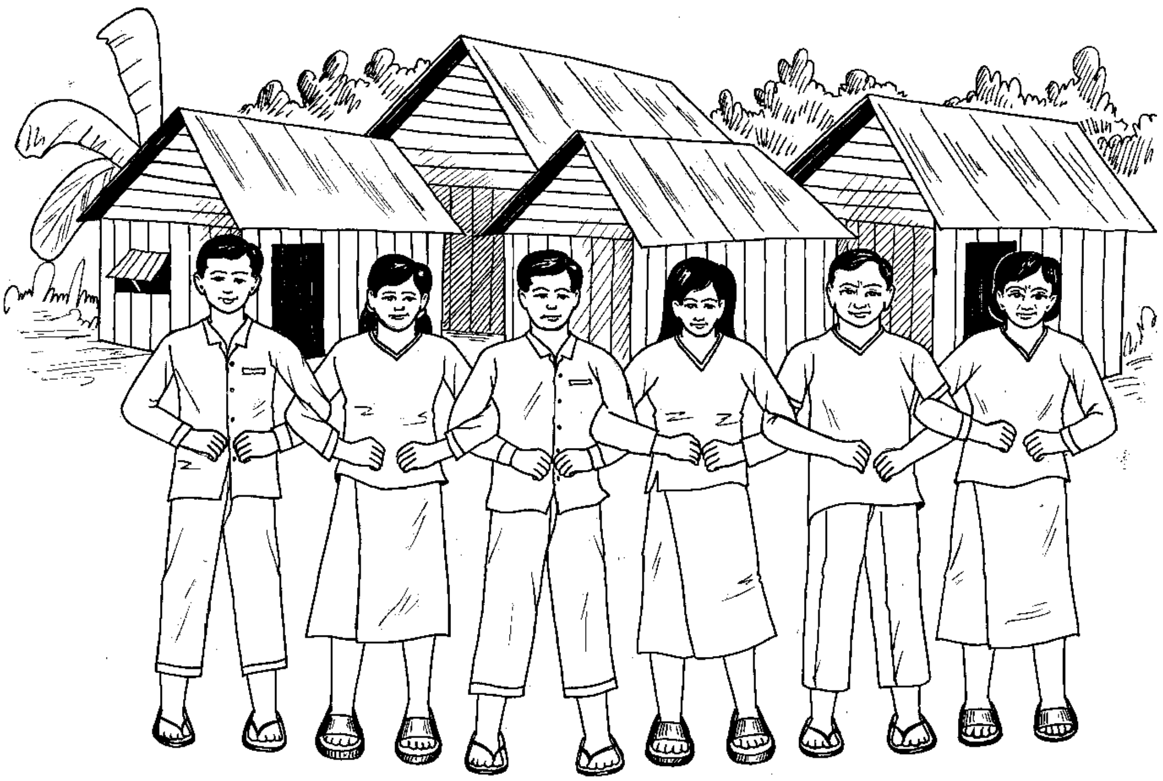
វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- ប្រសិនបើសហគមន៍បានចងក្រង និងរួបរួមគ្នា ពេលនោះគោលជំហររបស់ពួកគាត់ ក្នុងការចរចាអាចកាន់តែរឹងមាំជាងមុន
- ទោះបីជា ប្រជាពលរដ្ឋផ្សេងៗគ្នានៅក្នុងសហគមន៍ចង់បានលទ្ធផលខុសៗគ្នាក៏ដោយ ក៏សហគមន៍នៅតែអាចរួបរួមគ្នា និងចរចារួមគ្នាបានដែរ
- មានវិធីមួយចំនួនដើម្បីអោយសហគមន៍មានការរួបរួមគ្នាដូចជា ការជ្រើសរើសតំណាង រៀបចំការប្រជុំទៀងទាត់ និងស្វែងរកព័ត៌មានពីគ្រួសារនីមួយៗ

១. បង្រួបបង្រួមសហគមន៍របស់អ្នក

ជារឿយៗពាក់ព័ន្ធនឹងការបណ្តេញចេញ បុគ្គល ឬក្រុមហ៊ុនដែលព្យាយាមយកដីរបស់សហគមន៍ ច្រើនតែធ្វើអ្វីៗដើម្បីបំបែកកម្លាំងរបស់សហគមន៍។ អ្នកដែលនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញ ច្រើនតែហៅគ្រួសារនីមួយៗដោយឡែកពីគ្នា ទៅចរចាអំពីប្រាក់សំណង។ អ្នកទាំងនោះព្យាយាមធ្វើបែបនេះ ដើម្បីធ្វើឲ្យសហគមន៍ចុះខ្សោយ។ ប្រសិនបើសហគមន៍ព្យាយាមសុំឲ្យមានការចរចា ដោយមានសំឡេងសហគមន៍រួបរួមគ្នាតែមួយពេលនោះពិតជាកាន់តែមានការលំបាក ក្នុងការមិនអើពើ ចំពោះការទាមទាររបស់សហគមន៍ទាំងអស់។ នេះមិនមែនមានន័យថា គ្រួសារនីមួយៗនៅក្នុងសហគមន៍ចង់បានលទ្ធផលដូចគ្នានោះទេ។

ឧទាហរណ៍ សហគមន៍អាចសម្រេចថា វាជារឿងត្រឹមត្រូវសម្រាប់គ្រួសារដែលទទួលបានចំនួនទឹកប្រាក់សំណងខុសគ្នាអាស្រ័យលើទំហំផ្ទះរបស់ប្រជាពលរដ្ឋ។ ប្រជាពលរដ្ឋខ្លះអាចពេញចិត្តក្នុងការទទួលបានសំណងជាប្រាក់ ហើយខ្លះទៀតអាចពេញចិត្តទទួលបានដី និងផ្ទះនៅនឹងកន្លែង ។ រីឯប្រជាពលរដ្ឋខ្លះទៀត អាចចង់រកជម្រើសប្រកបដោយការច្នៃប្រឌិតបន្ថែមទៀតដែលមិនពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្លាស់ប្តូរពីផ្ទះនិងដីរបស់ខ្លួន។ ត្រង់នេះមិនមែនមានន័យថា សហគមន៍មិនអាចបង្រួបបង្រួមគ្នាបាននោះទេ។ សហគមន៍នៅតែអាចធ្វើការរួមគ្នាដើម្បីរៀបចំ និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្រ្តក្នុងគោលបំណងបង្កើនអំណាចរបស់ខ្លួនក្នុងការចរចា។



ប្រសិនបើសហគមន៍របស់អ្នកបានចងក្រង និងបង្រួបបង្រួមគ្នា គោលជំហររបស់អ្នកនៅក្នុងការចរចានឹងកាន់តែមានអំណាច។ មានរឿងជាច្រើនដែលអ្នកអាចធ្វើដើម្បីបង្រួបបង្រួមសហគមន៍របស់អ្នកបាន។ ជំហានដំបូង វាជាគំនិតល្អដែលត្រូវជ្រើសរើសតំណាងសហ-គមន៍ម្នាក់ដែលអ្នកទុកចិត្ត។ សហគមន៍ខ្លះ សម្រេចចិត្តជ្រើសរើសតំណាងពីរបីនាក់។ ធ្វើបែបនេះនាំឲ្យកាន់តែមានការលំបាក ដល់ជនដែលព្យាយាមរំលោភយកដីធ្លីរបស់សហ- គមន៍ក្នុងការគាបសង្កត់លើតំណាងសហគមន៍តែមួយ។ វាក៏ជាគំនិតល្អក្នុងការជ្រើសរើសមនុស្សចំរុះគ្នាដែលតំណាងឲ្យសមាជិកផ្សេងៗគ្នានៃសហគមន៍របស់អ្នក មានដូចជាស្ត្រី បុរស និងក្រុមជនជាតិដើមភាគតិច។

វាក៏ជាការសំខាន់ណាស់ដែរ ក្នុងការប្រជុំសហគមន៍ជាប្រចាំដើម្បីពិភាក្សាអំពីស្ថានភាព ចែករំលែកព័ត៌មាន និងផ្តល់ឱកាសឲ្យសហគមន៍បញ្ចេញមតិ។ អ្នកប្រហែលសម្រេចរៀបចំការប្រជុំជាមួយនឹងសហគមន៍ទាំងមូលជារៀងរាល់សប្តាហ៍ ឬរាល់ខែ។ ហើយនៅក្នុងការប្រជុំនេះ តំណាងសហគមន៍នឹងអាចដឹងច្បាស់ពីទស្សនៈវិស័យ និងគំនិតយោបល់របស់សហគមន៍ទាំងមូល។

វិធីមួយទៀតក្នុងការចងក្រងសហគមន៍គឺ ជ្រើសរើសអ្នកស្ម័គ្រចិត្តដើម្បីសួរសុខទុក្ខគ្រួសារនីមួយៗដើម្បីប្រមូលនូវព័ត៌មានទាក់ទងនឹងសិទ្ធិលំនៅដ្ឋានរបស់ពួកគេ និងសួរគាត់អំពីតម្រូវការ ផែនការ ភាពភ័យខ្លាច និងកង្វល់របស់ពួកគាត់។ ការសង្ខេបព័ត៌មានអាចនឹងយកមករាយការណ៍នៅក្នុងអង្គប្រជុំក្រុម ដូចនេះសហគមន៍ទាំងអស់កាន់តែបានយល់ច្បាស់ពីសមាជិកនីមួយៗ។ ហើយព័ត៌មានទាំងអស់នោះអាចយកមកប្រើប្រាស់ដើម្បីដឹងពីផលប្រយោជន៍របស់សហគមន៍ និងគិតពីជម្រើសដែលប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតសម្រាប់ការព្រមព្រៀងនៅក្នុងការចរចា។

ជំហានទី៤. ការបំផុសគំនិត និងការពិភាក្សាអំពីការតស៊ូមតិ

- ចូរសរសេរពាក្យ "តស៊ូមតិ" នៅលើក្តារខៀន។ សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថា ពាក្យនេះមានន័យដូចម្តេច។
- បន្ទាប់មក សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់អាចគិតអំពីប្រភេទនៃវិធីសាស្ត្រតស៊ូមតិខុសៗគ្នាបានឬទេ។ ខណៈដែលអ្នកចូលរួមឡើងផ្តល់យោបល់ សូមសរសេរចម្លើយរបស់គាត់ទុកផង។

ជំហានទី៥. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី២ និងទី៣

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- ការអនុវត្តការតស៊ូមតិជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រចរចាពាក់ព័ន្ធនឹងដំណើរការ ក្រៅការចរចា ដើម្បីព្យាយាមដាក់សម្ពាធលើភាគីម្ខាងទៀត ឲ្យចូលរួមការចរចាដោយយុត្តិធម៌។
- មានវិធីសាស្ត្រតស៊ូមតិច្រើនប្រភេទខុសៗគ្នា ដែលពួកគាត់អាចប្រើប្រាស់ដើម្បីប្រើឥទ្ធិពលទៅលើភាគីម្ខាងទៀត។
- ការទទួលបានការគាំទ្រពីសហគមន៍ដទៃ និងអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលនានាអាចជួយធ្វើឲ្យគោលជំហររបស់ខ្លួនកាន់តែរឹងមាំ។
- ពួកគាត់គួរតែកំណត់ឱកាសល្អក្នុងការតស៊ូមតិដែលខ្លាំងបំផុតរបស់ពួកគាត់ ដែលពួកគាត់អាចយកមកប្រើ ប្រសិនបើការចរចានោះបរាជ័យ។

- ពួកគាត់អាចប្រើវាជាការគម្រាមកំហែងមួយ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតមិនមានការចរចាដែលយុត្តិធម៌។

២. អនុវត្តការតស៊ូមតិដើម្បីបង្កើនអំណាចរបស់អ្នក

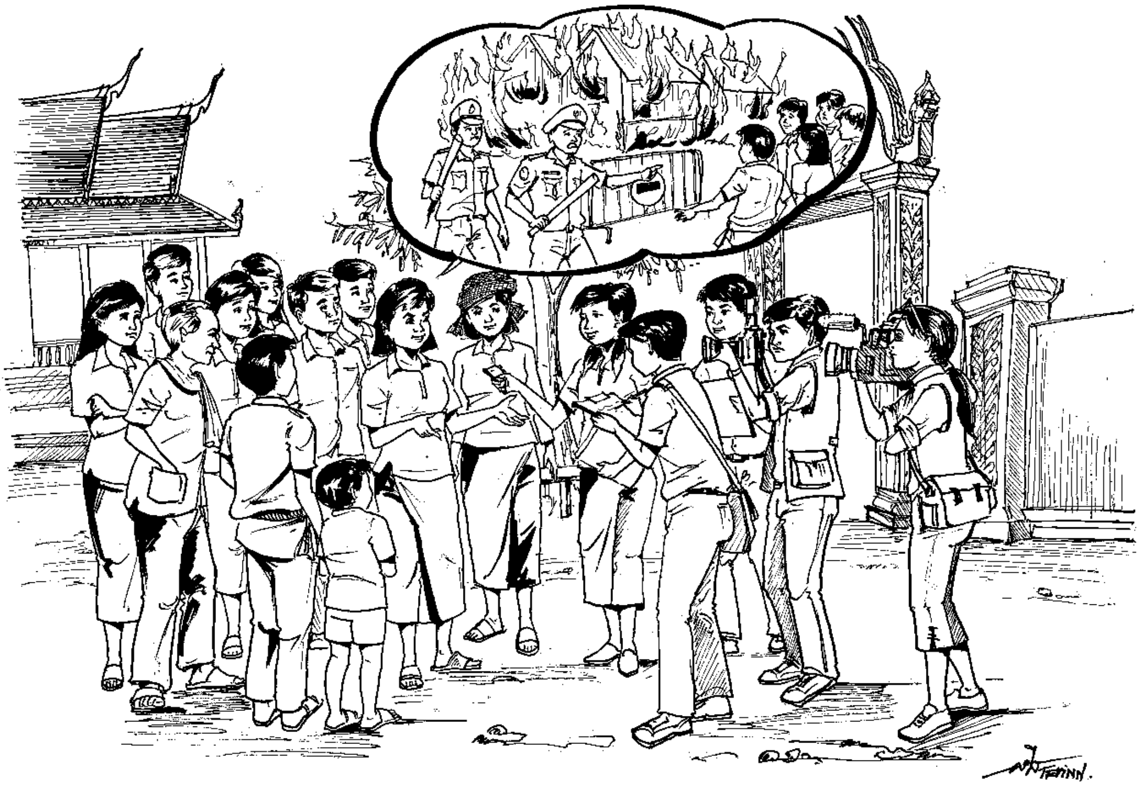
មធ្យោបាយសំខាន់ក្នុងការបង្កើនអំណាចរបស់អ្នកគឺ ត្រូវអនុវត្ត**ការតស៊ូមតិ**ប្រភេទផ្សេងៗគ្នា មុនពេលអ្នកចាប់ផ្តើមចរចា។ នៅពេលដែលអ្នកអនុវត្តការតស៊ូមតិជាផ្នែកនៃយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការចរចារបស់អ្នក ពេលនោះគឺអ្នកប្រើប្រាស់ពាក្យសម្តី ឬធ្វើសកម្មភាពនៅខាងក្រៅជំនួបនៃការចរចា ដើម្បីព្យាយាមដាក់សម្ពាធលើភាគីម្ខាងទៀតឲ្យធ្វើការចរចាដោយត្រឹមត្រូវ និងឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងដែលអ្នកពេញចិត្ត។

យុទ្ធសាស្ត្រនៃការតស៊ូមតិមានច្រើនប្រភេទផ្សេងៗគ្នា ដែលអ្នកអាចយកមកប្រើដើម្បីឲ្យមានឥទ្ធិពលទៅដល់ការសម្រេចចិត្ត និងសកម្មភាពរបស់ភាគីផ្សេងទៀត។ វារួមមាន៖

- ការដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅស្ថាប័នជាតិ និងអន្តរជាតិ
- ការជួបប្រជុំជាមួយអាជ្ញាធរ ក្រុមហ៊ុន និងភាគីផ្សេងទៀតដែលអាចមានឥទ្ធិពលលើភាគីដទៃទៀត
- ធ្វើការតវ៉ានៅក្រៅការិយាល័យក្រុមហ៊ុន
- ស្នើសុំឲ្យសហគមន៍ចុះហត្ថលេខាលើញត្តិហើយផ្ញើទៅរដ្ឋាភិបាល ឬក្រុមហ៊ុន និងភាគីដែលមានឥទ្ធិពលផ្សេងទៀត
- ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធព័ត៌មានសង្គម ដូចជាហ្វេសប៊ុក (Facebook) និងទ្វីតទ័រ (Twitter)
- ការនិយាយទៅកាន់សារព័ត៌មាន ដូចជាកាសែត ទូរទស្សន៍ វិទ្យុ អ្នកការសែតអំពីស្ថានភាពរបស់អ្នក
- ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធតុលាការនៅប្រទេសកម្ពុជា ឬប្រទេសដទៃទៀត

ឧទាហរណ៍ ក្នុងករណីនៃការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំពីសំណាក់ក្រុមហ៊ុន អ្នកអាចសម្រេចចិត្តនិយាយទៅកាន់អ្នកកាសែតអំពីស្ថានភាពរបស់អ្នក និងអំពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនរំលោភច្បាប់ និងអំពីការបង្កផលប៉ះពាល់ដល់សហគមន៍របស់អ្នក។ អ្នកអាចនិយាយទៅកាន់អ្នកកាសែតនៅកម្ពុជា និងនៅក្រៅប្រទេសផងដែរ។ បញ្ហានេះអាចជួយធ្វើឲ្យ

គោលជំហររបស់អ្នកនៅក្នុងការចរចាកាន់តែរឹងមាំ ពីព្រោះក្រុមហ៊ុនប្រហែលជាមិនចង់ឲ្យមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះមិនល្អឡើយ។



ការប្រើប្រាស់ការរៀបចំដ្យាក្រាមតួអង្គដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការរៀបចំការតស៊ូមតិរបស់អ្នក

វាជាគំនិតល្អក្នុងការអនុវត្តដំណើរនៃការរៀបចំដ្យាក្រាមតួអង្គនៅពេលដែលអ្នកគិតអំពីការអនុវត្តការតស៊ូមតិដើម្បីបង្កើនអំណាចរបស់អ្នក។

- សូមស្វែងរកភាគីដែលអាចគាំទ្រដល់អ្នក និងអាចពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក។ សូមគិតអំពីរបៀបដែលអ្នកអាចទំនាក់ទំនងជាមួយពួកគាត់ និងរបៀបដើម្បីឲ្យពួកគាត់ជួយអ្នក។
- សូមស្វែងរកភាគីណាដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើភាគីម្ខាងទៀត។ ចូរគិតអំពីរបៀបដែលអ្នកអាចបង្កើតឬធ្វើឲ្យទំនាក់ទំនងរបស់អ្នកជាមួយពួកគាត់កាន់តែប្រសើរឡើង ឬរបៀបអនុវត្តការតស៊ូមតិ ដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលពួកគាត់ឲ្យព្យាយាមប្រើឥទ្ធិពលទៅលើភាគីម្ខាងទៀតឲ្យចូលរួមក្នុងការចរចាដោយយុត្តិធម៌។

៣. ការទទួលបានការគាំទ្រពីបណ្តាញសហគមន៍

មធ្យោបាយសំខាន់មួយទៀតក្នុងការបង្កើនអំណាចរបស់សហគមន៍អ្នកគឺការទទួលបានការគាំទ្រពីសហគមន៍ផ្សេងៗ។ នៅក្នុងករណីនៃការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ កង្វល់ទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុននានា និងរដ្ឋាភិបាលគឺ នៅពេលដែលមានប្រជាពលរដ្ឋច្រើនក្រោកឡើងប្រឆាំងនឹងសកម្មភាព ឬសេចក្តីសម្រេចរបស់ខ្លួន ហើយធ្វើឲ្យផែនការ ឬស្ថានភាពរបស់ខ្លួនគ្មានសុវត្ថិភាព។ នៅពេលប្រជាពលរដ្ឋជាច្រើនរួបរួមគ្នានិយាយដោយមានសំឡេងឯកភាពដើម្បីបញ្ជូនសារអ្វីមួយ ពេលនោះសារនេះ កាន់តែមានឥទ្ធិពល ហើយវាកាន់តែលំបាកសម្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតក្នុងការធ្វើមិនដឹងមិនឮណាស់។

ឧទាហរណ៍ សហគមន៍ផ្សេងៗអាចគាំទ្រសហគមន៍របស់អ្នកតាមរយៈការចូលរួមការធ្វើបាតុកម្ម ការចុះហត្ថលេខាលើញត្តិ ឬការសរសេរលិខិតគាំទ្រជាដើម។ សហគមន៍ទាំងនោះ ក៏អាចគាំទ្រសហគមន៍របស់អ្នកតាមរយៈការមកកាន់ដីសហគមន៍របស់អ្នកដើម្បីជួយការពារដីនិងផ្ទះសម្បែងរបស់អ្នក អំឡុងពេលនៃការបណ្តេញចេញ។ ជួបប្រជុំជាមួយមនុស្សនៅសហគមន៍ផ្សេងៗទៀតដែលជួបប្រទះស្ថានភាពស្រដៀងគ្នា និងចែករំលែកបទពិសោធន៍ដែលធ្វើឲ្យសហគមន៍ទាំងនោះកាន់តែមានភាពរឹងមាំ។ សហគមន៍របស់អ្នកអាចគាំទ្រគ្នាទៅវិញទៅមកដើម្បីទប់ទល់នឹងការបណ្តេញចេញ និងសម្រេចគោលដៅរបស់សហគមន៍អ្នក។

៤. ការកំណត់ឱកាសល្អក្នុងការធ្វើការតស៊ូមតិនៅពេលដែលការចរចាបរាជ័យ

ប្រសិនបើអ្នកឈានទៅដល់ចំនុចមួយដែលអាជ្ញាធរ ឬក្រុមហ៊ុនមានបំណងចរចាជាមួយអ្នក នោះអ្នកប្រហែលទទួលបានជោគជ័យក្នុងការតស៊ូមតិរបស់អ្នក។ ឥឡូវ អ្នកគួរតែថា តើអ្នកនឹងធ្វើអ្វី ប្រសិនបើការចរចារបស់អ្នកបរាជ័យ និងមិនអាចសម្រេចបានការព្រមព្រៀងមួយដែលអ្នកពេញចិត្ត។

ក្នុងការចរចា ប្រសិនបើអ្នករកឃើញថា ភាគីម្ខាងទៀតកំពុងចរចាដោយមិនយុត្តិធម៌ ឬភាគីម្ខាងនោះមិនបានដាក់ជម្រើសសមរម្យក្នុងការដោះស្រាយទេ វាអាចមានប្រយោជន៍ក្នុងការដែលឲ្យភាគីម្ខាងនោះដឹងថា អ្នកមានជម្រើសផ្សេងក្នុងការចរចា។ ជម្រើសផ្សេងនោះជាធម្មតាគឺជាយុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិដែលអាចទៅរួចខ្លាំងបំផុត។ ឧទាហរណ៍៖ ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចរចាជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនមួយ ដែលព្រួយបារម្ភពីការថែរក្សាកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អរបស់ក្រុមហ៊ុន នោះជម្រើសផ្សេងរបស់អ្នកអាចជា ការធ្វើយុទ្ធនាការអន្តរជាតិជាសាធារណៈប្រឆាំងទៅនឹងក្រុមហ៊ុននោះ។ អ្នកក៏អាចដឹងដែរថា វាអាចទៅរួចក្នុងការពាក្យបណ្ដឹងទៅតុលាការប្ដឹងក្រុមហ៊ុន ឬតាមរយៈយន្តការដាក់ពាក្យបណ្ដឹងអន្តរជាតិ។ វាមានសារៈសំខាន់ដែលជម្រើស ដើម្បីចរចាគឺជាអ្វីដែលអ្នកមានសមត្ថភាពធ្វើបាន។ អ្នកគួរតែស្វែងរកការប្រឹក្សាយោបល់ពីអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល ដែលកំពុងគាំទ្រអ្នក ដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រជម្រើសរបស់អ្នក។

ប្រសិនបើអ្នកមានយុទ្ធសាស្ត្រនៃជម្រើសល្អ អ្នកអាចបំភ័យភាគីម្ខាងទៀតជាមួយនឹងជម្រើសនេះ បើជាការចរចានោះមិនមានដំណើរការល្អទេ។ ការបំភ័យដោយប្រើយុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិអាចគ្រប់គ្រាន់ធ្វើឲ្យភាគីម្ខាងទៀតចរចាដោយយុត្តិធម៌ និងផ្ដល់សំណើដែលប្រសើរជាងមុនដល់សហគមន៍។

ជំហានទី៦. ពន្យល់អំពីសកម្មភាព និងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម

- ពន្យល់ថា អ្នកចូលរួមនឹងត្រូវបែងចែកជាពីរក្រុម។ ក្រុមទាំងនេះនឹងទទួលបានករណីសិក្សាស្តីពីសហគមន៍នៅក្នុងខេត្តពោធិ៍សាត់។
- ក្រុមមួយគួរគិតថា តើអ្វីខ្លះដែលក្រុមគិតថា សហគមន៍គួរធ្វើ ដើម្បីបង្កើនអំណាចរបស់សហគមន៍ ***មុន*** ពេលចាប់ផ្តើមធ្វើការចរចាជាមួយក្រុមហ៊ុន។ អ្វីដែលត្រូវធ្វើនោះ អាចមាន ការបង្រួបបង្រួមសហគមន៍ ការតស៊ូមតិប្រភេទផ្សេងៗ និងការទទួលបានការគាំទ្រពីសហគមន៍ផ្សេងៗទៀត។ ក្រុមមួយទៀតគួរតែគិតពីអ្វីជាជម្រើសផ្សេងទៀតរបស់ក្រុមខ្លួនដើម្បីចរចា (គឺអ្វីដែលពួកគាត់ត្រូវធ្វើបើសិនជាការចរចាបរាជ័យ)។ វាគួរជាយុទ្ធសាស្រ្តតស៊ូមតិដែលអាចទៅរួច និងខ្លាំងបំផុតរបស់ពួកគាត់។
- បន្ទាប់មកក្រុមនីមួយៗ ត្រូវរៀបចំការសម្តែងតួរយៈពេល៥នាទីដើម្បីបង្ហាញអំពីសហគមន៍អនុវត្តផែនការរបស់ខ្លួនក្នុងការបង្កើនអំណាច។
- បែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម។ ពួកគាត់នឹងមានពេល២០នាទី ដើម្បីរៀបចំត្រៀមការសម្តែងនេះ។

ជំហានទី៧ ក្រុមរៀបចំត្រៀមខ្លួន

- ត្រូវប្រាកដថា ក្រុមនីមួយៗមានកន្លែងធ្វើការដាច់ដោយឡែកពីគ្នា។
- ត្រូវប្រាកដថា គ្រប់គ្នាយល់ការណែនាំ។ ប្រសិនបើមានអ្នកចូលរួមមិនអាចអានបាន សុំឲ្យនរណាម្នាក់អានករណីសិក្សានេះឲ្យឮៗ។

ជំហានទី៨. ការសម្តែង និងពិភាក្សាក្រុមធំ

- អញ្ជើញក្រុមឲ្យឡើងសម្តែងតួ។
- សួរអ្នកចូលរួមឲ្យកំណត់ថា តើនៅក្នុងការសម្តែងនេះ ក្រុមនីមួយៗមានការសម្រេចចិត្តធ្វើអ្វី ដើម្បីបង្កើនអំណាចរបស់ខ្លួន។ តើពួកគេគិតថាយុទ្ធសាស្រ្តនេះមានប្រសិទ្ធភាពដែរឬទេ?

ជំហានទី៩. សង្ខេប

- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់ធ្លាប់មានបទពិសោធន៍ក្នុងការអនុវត្តវិធីសាស្រ្ត ត ស៊ូមតិផ្សេងៗឬទេ? លើកទឹកចិត្តឲ្យអ្នកចូលរួមចែករំលែករឿងរ៉ាវរបស់គាត់។
- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថា ការប្រើវិធីសាស្រ្តតស៊ូមតិដែលពួកគាត់បានធ្វើទទួលបានជោគជ័យឬទេ។ ហេតុអ្វីទទួលបាន ឬមិនទទួលបានជោគជ័យ?

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១៖ មេរៀនទី៧

សហគមន៍របស់អ្នករស់នៅក្នុងខេត្តពោធិ៍សាត់ ហើយបានរស់នៅលើដីនោះតាំងពីដើមឆ្នាំ១៩៨០មកម្ល៉េះ។ ប្រជាពលរដ្ឋ១០០គ្រួសារនៅក្នុងសហគមន៍របស់អ្នក មានមុខរបរចិញ្ចឹមជីវិតសំខាន់គឺ ការធ្វើស្រែចម្ការ នេសាទ និងការលក់ដូរបន្តិចបន្តួច។ កាលពីឆ្នាំមុន មានមនុស្សជាច្រើននាក់បានមកភូមិរបស់អ្នកដោយមានឧបករណ៍មកជាមួយផង ហើយបានជីកដីដោយបន្សល់ទុកស្នាមរណ្តៅជ្រៅៗ។

ថ្មីៗនេះ តំណាងមកពីក្រុមហ៊ុនដែលគេហៅថា ក្រុមហ៊ុន ថៃហ្គ័រ (Tiger Co) បានមកដល់ភូមិរបស់អ្នក ហើយបានប្រាប់សហគមន៍របស់អ្នកថា សហគមន៍នេះត្រូវតែចាកចេញ ពីព្រោះក្រុមហ៊ុនមានការអនុញ្ញាតឲ្យរុករករ៉ែមាសនៅលើដីនេះ។

គេបានប្រាប់សហគមន៍របស់អ្នកថា ប្រជាពលរដ្ឋត្រូវតែចាកចេញក្នុងរយៈពេលមួយខែ ហើយគ្រួសារនីមួយៗនឹងទទួលបានប្រាក់៥០០ដុល្លារ។ គ្រួសារភាគច្រើនមិនចង់ចាកចេញពីតំបន់នេះទេពីព្រោះពួកគាត់បានរស់នៅទីនេះដោយសប្បាយរីករាយ។ គ្រួសារទាំងនេះភ័យខ្លាចថា ពួកគាត់នឹងត្រូវបង្ខំចាកចេញទៅកាន់ក្រុងសៀមរាប ឬរាជធានីភ្នំពេញដើម្បីរកការងារធ្វើ។

គ្រួសារខ្លះទៀតចង់ធ្វើការចរចាដើម្បីទាមទារសំណងបន្ថែមទៀត ហើយប្រសិនបើពួកគាត់ទទួលបាន ពេលនោះពួកគាត់សុខចិត្តចាកចេញ។

សហគមន៍របស់អ្នកមានសិទ្ធិស្របច្បាប់ក្នុងការកាន់កាប់ដីនេះ ហើយគ្រួសារជាច្រើនមានឯកសារដែលបង្ហាញថា ការទទួលស្គាល់ដោយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។

សហគមន៍របស់អ្នកត្រៀមខ្លួនរួចហើយ ក្នុងការអនុវត្តការតស៊ូមតិដើម្បីព្យាយាមបញ្ឈប់ការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ និងដាក់សម្ពាធលើក្រុមហ៊ុនថៃហ្គ័រខ្វឲ្យធ្វើការចរចា។

តើសហគមន៍របស់អ្នកសម្រេចអនុវត្តការតស៊ូមតិអ្វីខ្លះ ហើយតើសហគមន៍របស់អ្នកចង់បង្ហាញ ឬបញ្ជូនសារអ្វីខ្លះ? តើសហគមន៍នឹងស្វែងរកការគាំទ្រពីភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗណាខ្លះ? *សូមរៀបចំ និងត្រៀមខ្លួនដើម្បីឡើងសម្តែងតួ បង្ហាញអំពីស្ថានភាពរបស់សហគមន៍អ្នក និងអ្វីខ្លះដែលសហគមន៍បានសម្រេចធ្វើ!*

វិធីសាស្ត្រផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង

លទ្ធផលទទួលបាន

បន្ទាប់ពីបានបញ្ចប់ជំពូកនេះ អ្នកចូលរួមនឹង៖

១. ដឹងថាមានវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗក្នុងការទំនាក់ទំនងជាមួយភាគីផ្សេងទៀត

២. ដឹងថានៅពេលណាដែលត្រូវប្រើវិធីសាស្ត្រទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ និងមិនផ្ទាល់

៣. ដឹងថាពេលណាដែលត្រូវប្រើការតស៊ូមតិ ក្នុងដំណើរការនៃការចរចា

៤. យល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការគិតពិចារណាអំពីព័ត៌មានថ្មីៗ ជាពិសេសព័ត៌មានអំពីការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ។

មេរៀនទី៨៖ វិធីសាស្ត្រផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនងនៅក្នុង ដំណើរការចរចា

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងដឹងថា មានវិធីសាស្ត្រទំនាក់ទំនងខុសៗគ្នា ដែលពួកគាត់អាចប្រើប្រាស់ក្នុងដំណើរការនៃការចរចា។ ពួកគាត់ក៏ពិចារណាផងដែរថា តើពេលណាដែលត្រូវប្រើវិធីសាស្ត្រទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ និងដោយប្រយោល។ អ្នកចូលរួមនឹងយល់ដឹងពីរបៀបដែលគួរត្រូវពិចារណាអំពីព័ត៌មានថ្មីៗស្ដីពីស្ថានភាពពាក់ព័ន្ធនឹងសហគមន៍ នៅពេលសម្រេចចិត្តធ្វើអ្វីមួយក្នុងដំណាក់កាលបន្ទាប់។

សម្ភារៈ៖ ក្ដារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត និងចម្លងឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១។

វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ ការបំផុសគំនិត ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់ ការងារជាក្រុម ការធ្វើបទបង្ហាញ។

ដំណើរការ	រយៈពេល (គិតជានាទី)
ជំហានទី១. សេចក្ដីណែនាំអំពី"ការទំនាក់ទំនង"	៥ នាទី
ជំហានទី២. ករណីសិក្សា និងលំហាត់ទះដៃ	១០ នាទី
ជំហានទី៣. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១, ២, និង៣	៣០ នាទី
ជំហានទី៤. ពន្យល់អំពីសកម្មភាព និងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម	៥ នាទី
ជំហានទី៥. ការងារជាក្រុម	១៥ នាទី
ជំហានទី៦. ការធ្វើបទបង្ហាញ	១៥ នាទី
ជំហានទី ៧. សង្ខេប	១០ នាទី
សរុប៖	**៩០ នាទី**

ជំហានទី១. សេចក្តីណែនាំអំពីការទំនាក់ទំនង

- សរសេរពាក្យ "ការទំនាក់ទំនង" នៅលើក្តារខៀន។ សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថា វាមានន័យដូចម្តេច។
- ពន្យល់ថា "ការទំនាក់ទំនង" មានន័យថាការផ្ញើ និងទទួលបានព័ត៌មាន គំនិត ឬក៏សារតាមរយៈពាក្យសម្តី ឬសកម្មភាព។
- ពន្យល់ថា ផ្នែកសំខាន់នៃការចរចាគឺការបញ្ជូនឬទទួលព័ត៌មានជាមួយភាគីម្ខាងទៀត ហើយ មានមធ្យោបាយផ្សេងៗគ្នាជាច្រើនក្នុងការទំនាក់ទំនង។

ជំហានទី២. ករណីសិក្សា និងលំហាត់ទះដៃ

- ពន្យល់អ្នកចូលរួមថា អ្នកនឹងអានរឿងមួយដល់ពួកគេ ហើយរាល់ពេលដែលឮ ពី *វិធីសាស្ត្រផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង* ពួកគាត់ត្រូវទះដៃមួយ
- អានយឺតៗអំពីករណីសិក្សារបស់សហគមន៍ភូមិមហាខាន់ នៅចុងជំហានទី២

  កំណត់សម្គាល់៖ នៅពេលដែលអ្នកបានឮពីទម្រង់នៃការទំនាក់ទំនងដំបូងនៅក្នុងសាច់រឿង (ឧទាហរណ៍: ទទួលលិខិតបណ្តេញចេញ) លើកទឹកចិត្តអ្នកចូលរួមឲ្យទះដៃ។ ទាំងអស់នៅក្នុងសាច់រឿងសុទ្ធតែគូសបន្ទាត់ពីក្រោម

- បន្ទាប់ពីអ្នកអានសាច់រឿងចប់ សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់អាចកំណត់ពីឈ្មោះនៃវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង ដែលសហគមន៍បានប្រើនោះបានដែរឬទេ។

ជំហានទី៣. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១,២ និងទី៣

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- ពួកគាត់អាចជ្រើសរើសមធ្យោបាយផ្សេងៗគ្នាដើម្បីផ្ញើ ឬបញ្ជូនសារទៅភាគីម្ខាងទៀត និងទទួលព័ត៌មានពីភាគីនោះវិញ។
- ក្នុងករណីខ្លះការទំនាក់ទំនងដោយប្រយោលអាចមានប្រសិទ្ធភាពជាងក្នុងការធ្វើឲ្យភាគីម្ខាងទៀតចូលរួមចរចាដោយយុត្តិធម៌។

- ដំណាក់កាលនៃការចរចាទាំងអស់ ដែលអាចបញ្ចូលការជួបប្រជុំជាច្រើនលើក និងប្រភេទផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង និងវិធីសាស្រ្តផ្សេងៗក្នុងការតស៊ូមតិ។
- វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការវិភាគរាល់ព័ត៌មានថ្មីៗ ដែលមានដូចជាព័ត៌មានអំពីការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ និងក្នុងនាមសហគមន៍ត្រូវសម្រេចឆ្លើយតបដោយរបៀបណា។

កំណត់សម្គាល់៖ ប្រើករណីសិក្សាដីក្រហម ដើម្បីពន្យល់ពីសារៈសំខាន់ក្នុងការគិតពិចារណាលើព័ត៌មានថ្មីៗអំពីការបណ្តេញចេញនៅក្នុងការសម្រេចចិត្តបន្ទាប់។

១. ប្រភេទផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង

ទំនាក់ទំនង មានន័យថាការផ្ញើ ឬទទួលបានព័ត៌មាន គំនិត ឬសារតាមរយៈពាក្យសម្តី ឬក៏សកម្មភាព។ សូមជ្រើសរើសពីរបៀបនៃការទំនាក់ទំនងនៅគ្រប់ដំណាក់កាលផ្សេងៗនៃដំណើរការនៃការចរចា គឺជាគន្លឹះសំខាន់ក្នុងការបង្កើនថាមពលរបស់អ្នក។

មានមធ្យោបាយផ្សេងៗគ្នាជាច្រើនដែលអ្នកអាចអនុវត្តដើម្បីបញ្ជូនសាររបស់អ្នកទៅភាគីម្ខាងទៀត។ ឧទាហរណ៍អ្នកអាច៖

- រៀបចំកិច្ចប្រជុំទល់មុខគ្នា
- ផ្ញើលិខិត
- និយាយគ្នាតាមទូរស័ព្ទ
- ស្នើនរណាម្នាក់ឲ្យធ្វើជាតំណាងអ្នក

ទាំងនេះគឺសុទ្ធតែជាវិធីសាស្រ្តក្នុងការទំនាក់ទំនង ដែលអ្នកអាចយកមកប្រើក្នុងការចរចា។ អ្នកអាចជ្រើសរើសវិធីសាស្រ្តក្នុងការទំនាក់ទំនងអាស្រ័យលើស្ថានភាពរបស់អ្នក។ សហគមន៍របស់អ្នកគួរតែពិចារណាថា តើទម្រង់នៃការទំនាក់ទំនងបែបណាដែលជាវិធីសាស្រ្តល្អបំផុតដើម្បីបង្កើនអំណាចរបស់អ្នកនៅរាល់ដំណាក់កាលនៃការចរចា។

ក្នុងករណីការចរចាមិនដំណើរការ ឬមិនទទួលបានជោគជ័យ អ្នកអាចគិតពីវិធីទំនាក់ទំនងមួយចំនួន(ការតស៊ូមតិ) ខាងក្រោមដែលអាចដាក់សម្ពាធដល់ភាគីម្ខាងទៀត អោយទទួលខុសត្រូវចំពោះ បញ្ហាដែលពួកគេបានបង្កឡើង៖

- ស្នើឲ្យប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ ដូចជាកាសែត ទូរទស្សន៍ ឬវិទ្យុដើម្បីរាយការណ៍អំពីរឿងរ៉ាវ រួមទាំងសាររបស់អ្នក។
- រៀបចំការជួបជុំធ្វើការតវ៉ា ឬធ្វើបាតុកម្មនៅកន្លែងណាដែលអាចទាក់ទាញការចាប់អារម្មណ៍ពីភាគីម្ខាងទៀតដោយប្រើប្រាស់បដា ឬឧករណ៍បំពងសម្លេងដើម្បីផ្សព្វផ្សាយសាររបស់អ្នកជាសាធារណៈ។

២. ការទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ និងដោយប្រយោល

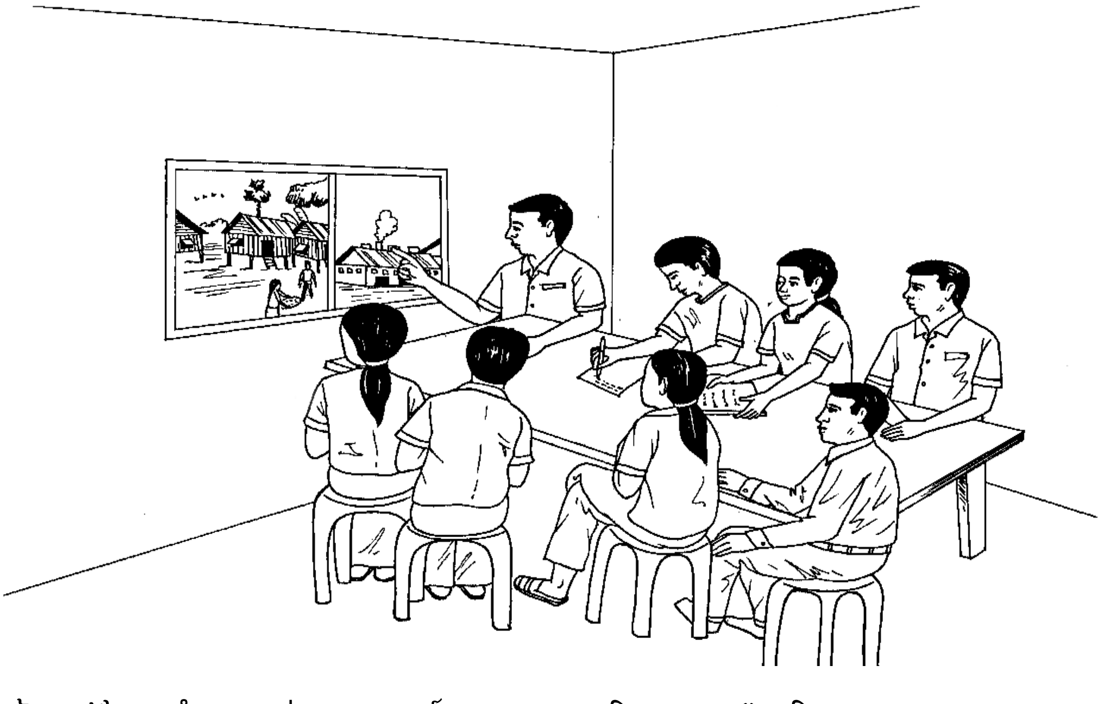
នៅក្នុងស្ថានភាពខ្លះ វាអាចមានប្រសិទ្ធភាពបំផុតក្នុងការទំនាក់ទំនង *ដោយផ្ទាល់* ទៅភាគីម្ខាងទៀត ដែលអាចធ្វើបាននៅក្នុងកិច្ចប្រជុំ តាមរយៈប្រគល់លិខិត ឬការនិយាយដោយផ្ទាល់តាមទូរស័ព្ទ។ ក្នុងករណីដែលការចរចាមិនដំណើរការ ឬមិនទទួលបានជោគជ័យ វាកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការទំនាក់ទំនង*ដោយប្រយោល* ដូចជាតាមរយៈប្រព័ន្ធព័ត៌មាន ឬតាមរយៈអ្នកដទៃដែលមានឥទ្ធិពលលើភាគីដែលអ្នកបានចរចាជាមួយ ដើម្បីជាការដាក់សម្ពាធអោយភាគីម្ខាងទៀតងាកមកធ្វើការដោះស្រាយបញ្ហា។ ប្រសិនបើ

អ្នកគិតអំពីដំណើរការនៃការចរចា វាមានបញ្ចូលទាំងការទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ និង ដោយប្រយោលនៅរាល់ដំណាក់កាលនៃដំណើរការទាំងអស់ វាអាស្រ័យលើថា តើភាគី ដទៃនោះចរចាដោយយុត្តិធម៌ ឬយ៉ាងណា។

នៅពេលដែលអ្នកអនុវត្តវិធីទំនាក់ទំនង*ដោយប្រយោល* បែបនេះ នោះអ្នកក៏អនុវត្ត វិធីតស៊ូមតិ ដើម្បីដាក់សម្ពាធលើភាគីម្ខាងទៀត ឲ្យងាកមកធ្វើការដោយយុត្តិធម៌តាមរយៈ ការផ្សព្វផ្សាយសាររបស់អ្នកជាសាធារណៈ ឬតាមរយៈទទួលបានការគាំទ្រពីអ្នកដទៃ។ វិធី សាស្ត្រនេះអាចកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការចរចា ប្រសិនបើអ្នកគិតថា ភាគីម្ខាងទៀត នឹងមិនចូលរួមចរចាដោយយុត្តិធម៌ ដោយគ្មានឥទ្ធិពល ឬសម្ពាធពីភាគីពាក់ព័ន្ធទេ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយប្រសិនបើភាគីណាម្ខាងមានឆន្ទៈក្នុងការចរចា ឬឆ្លើយតប ដោយវិជ្ជមានលើការតស៊ូមតិដែលអ្នកបានធ្វើនោះ វាអាចជាគំនិតល្អដើម្បីបញ្ឈប់ការតស៊ូ មតិ ហើយងាកមកចាប់ផ្តើមការចរចាដោយផ្ទាល់។

ការចរចាភាគច្រើនកើតឡើងតាមរយៈការជួបប្រជុំច្រើនដង។ ការជួបប្រជុំច្រើនដង អាចជួយអ្នកគ្រប់គ្រងដំណើរការនៃការចរចាបាន។ ឧទាហរណ៍ នៅពេលជួបប្រជុំលើក ដំបូង អ្នកអាចសម្រេចចិត្តត្រឹមតែពិភាក្សាអំពីហេតុផលរបស់ភាគីម្ខាងទៀត ដែលចង់ បានដីរបស់សហគមន៍ និងពិភាក្សាអំពីតម្រូវការ និងកង្វល់របស់សហគមន៍របស់អ្នកតែ ប៉ុណ្ណោះ។



បន្ទាប់មកអ្នកអាចបញ្ចប់ការប្រជុំ ហើយពិភាក្សាជាមួយសហគមន៍អំពីព័ត៌មានថ្មីៗដែលអ្នកបានដឹងពីកិច្ចប្រជុំនេះ និងពិភាក្សាថា តើភាគីម្ខាងទៀតទំនងជាមានឆន្ទៈក្នុងការចូលរួមចរចាដោយយុត្តិធម៌ដែរឬទេ។ ប្រសិនបើការប្រជុំនោះប្រព្រឹត្តទៅបានល្អសហគមន៍របស់អ្នកអាចសម្រេចបន្តការចរចា ហើយរៀបចំកិច្ចប្រជុំមួយទៀតដើម្បីពិភាក្សាអំពីជម្រើស ដែលអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង។

ប្រសិនបើកិច្ចប្រជុំនោះ ប្រព្រឹត្តទៅមិនបានល្អទេ ដូច្នេះសហគមន៍របស់អ្នកអាចសម្រេចបញ្ឈប់ការចរចា ហើយប្រើប្រាស់ការតស៊ូមតិដើម្បីដាក់សម្ពាធលើភាគីម្ខាងទៀតឲ្យចូលរួមចរចាដោយយុត្តិធម៌។ ពេលខ្លះគ្រាន់តែគំរាមថាមានការតស៊ូមតិ វាអាចធ្វើឲ្យភាគីម្ខាងទៀតមានឆន្ទៈក្នុងការចរចាដោយយុត្តិធម៌បាន។ វាក៏ជាយុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិមួយសំរាប់គំរាមដល់ភាគីម្ខាងទៀតនៅក្នុងការប្រជុំចរចា។ ឧទាហរណ៍៖ អ្នកអាចសម្រេចប្រាប់ទៅភាគីម្ខាងទៀតថា ទោះបីជាពួកគេចាប់ផ្តើមចរចាដោយយុត្តិធម៌ក៏ដោយ ក៏អ្នកនឹងនិយាយទៅកាន់សារព័ត៌មានអន្តរជាតិដែរ ឬប្រសិនបើពួកគេធ្វើសកម្មភាពខុសច្បាប់ អ្នកនឹងដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅតុលាការ។

ករណីរបស់សហគមន៍ ភូមិ មហាខាន់

ភូមិមហាខាន់ គឺជាសហគមន៍មួយដែលមានប្រជាពលរដ្ឋប្រហែល៣០០នាក់នៅក្រុងបាងកក ប្រទេសថៃ។ ប្រជាពលរដ្ឋបានរស់នៅលើដីសហគមន៍របស់ខ្លួនអស់រយៈពេល១៥០ឆ្នាំមកហើយ ដោយប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតពីការលក់របស់របរធ្វើដោយដៃតាមប្រពៃណីរបស់ខ្លួន។ ប្រជាពលរដ្ឋជាច្រើនក៏បានសាងសង់ចេតិយដូនតារបស់ខ្លួននៅលើដីនេះដែរ។

កាលពីខែមករា ឆ្នាំ២០០៣ សហគមន៍នេះបានទទួលសេចក្តីជូនដំណឹងអំពីការបណ្តេញចេញពីសាលាក្រុង។ ពួកគាត់ត្រូវបានគេផ្តល់ទីតាំងថ្មីដែលស្ថិតនៅចម្ងាយប្រហែល៤៥គីឡូម៉ែត្រពីសហគមន៍។ រដ្ឋាភិបាលមានគម្រោងប្រែក្លាយដីរបស់សហគមន៍ទៅជាឧទ្យានដើម្បីលើកកម្ពស់វិស័យទេសចរណ៍នៅក្នុងតំបន់នេះ។

ប្រជាសហគមន៍មិនចង់ផ្លាស់ទីលំនៅ ទៅនៅកន្លែងដែលឆ្ងាយបែបនេះទេ ហើយប្រាប់រដ្ឋាភិបាលថាពួកគេបដិសេធមិនព្រមចេញពីដីរបស់ខ្លួនឡើយ។

ប៉ុន្តែសហគមន៍ចង់ទាក់ទាញទេសចរឲ្យមកកាន់តំបន់នេះ ដូច្នេះពួកគាត់អាច

លក់របស់របរធ្វើដោយដៃតាមប្រពៃណីរបស់សហគមន៍។ សហគមន៍បានសម្រេចចិត្តធ្វើការជាមួយនិស្សិតស្ថាបត្យកម្មមកពីសាកលវិទ្យាល័យមួយ ដើម្បីរៀបចំផែនការជម្រើសមួយសម្រាប់តំបន់នេះ ដោយមានផែនការអភិវឌ្ឍនៅនឹងកន្លែង និងរៀបចំសាងសង់ឧទ្យានមួយ។ ផែនការនេះបានគិតពិចារណាអំពីតម្រូវការរបស់សហគមន៍ផង និងផែនការរបស់រដ្ឋាភិបាលផង។ សហគមន៍បានចាប់ផ្តើមអនុវត្តផ្នែកខ្លះៗនៃផែនការនោះដោយខ្លួនឯង។ ពួកគេបានបង្កើតក្រុមការងារដើម្បីផ្សព្វផ្សាយពីផែនការរបស់ពួកគេ។ តាមរយៈការធ្វើដូចនេះ ពេលនោះសហគមន៍បានចាប់ផ្តើមមានការគាំទ្រពីភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀតដូចជា អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងអង្គការសហប្រជាជាតិជាដើម។

សហគមន៍ក៏បាននិយាយទៅកាន់ប្រព័ន្ធព័ត៌មាន ដើម្បីឲ្យសាធារណជនដឹងអំពីស្ថានភាព និងគម្រោងរបស់ខ្លួនដែរ។ សហគមន៍តែងតែទាក់ទងប្រព័ន្ធព័ត៌មានរាល់ពេលដែលមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលមកកាន់ភូមិរបស់គាត់។

បន្ទាប់មក សហគមន៍បានរៀបចំកិច្ចប្រជុំចរចាជាលើកដំបូងជាមួយរដ្ឋាភិបាល។ សហគមន៍និងនិស្សិតបានបង្ហាញអំពីគម្រោង និងហេតុផលរបស់ខ្លួនដែលគាំទ្រគម្រោងនេះ។ ពួកគាត់បានលើកហេតុផលពន្យល់ថា ការបណ្តេញចេញ នាំឲ្យមានការរំលោភសិទ្ធិរបស់សហគមន៍។ ពួកគាត់ក៏បានប្រាប់អាជ្ញាធរថា ពួកគាត់ក៏ចង់បានឧទ្យាននេះដើម្បីទាក់ទាញទេសចរដែរ ប៉ុន្តែ វានឹងកាន់តែល្អប្រសើរសម្រាប់វិស័យសេដ្ឋកិច្ច ប្រសិនបើពួកគាត់អាចបន្តរស់នៅទីនេះដោយលក់របស់របរធ្វើដោយដៃតាមប្រពៃណីរបស់ខ្លួនឲ្យទៅភ្ញៀវទេសចរ។

ពួកគាត់មិនបានឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង នៅពេលចរចាដំណាក់កាលដំបូងនោះទេ ហើយអាជ្ញាធរបានបន្តគំរាមកំហែងបណ្តេញសហគមន៍ចេញពីដីរបស់ពួកគាត់ដដែល។ សមាជិកសហគមន៍ខ្លះបាត់បង់ក្តីសង្ឃឹម ហើយបានចាកចេញ ប៉ុន្តែប្រជាពលរដ្ឋភាគច្រើននៅប្រកាន់យកការតស៊ូមតិដើម្បីការពារសិទ្ធិរបស់ខ្លួន។

នៅខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០៥ ភាគីពាក់ព័ន្ធបានរៀបចំកិច្ចប្រជុំចរចាម្តងទៀត ហើយបានឈានដល់ ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងលើការអភិវឌ្ឍតំបន់នេះទៅតាមគម្រោងរបស់សហគមន៍និងនិស្សិតស្ថាបត្យកម្ម។[១]

[១] មជ្ឈមណ្ឌលសិទ្ធិលំនៅដ្ឋាននិងការបណ្តេញចេញ៖ *យុទ្ធសាស្ត្រនិង ភាពជោគជ័យ: ការឆ្លើយតបនឹងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ* ឆ្នាំ២០០៨ ទំព័រ៥៧-៦៤។

៣. ការឆ្លើយតបនឹងព័ត៌មានថ្មីៈ តើអ្នកត្រូវតែព្យាយាមឲ្យឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងបន្ទាន់ ឬទេ?

ដំណើរការនៃការចរចាអាចនឹងកើតមានឆាប់រហ័ស ប្រសិនបើមានការចាំបាច់បន្ទាន់ដើម្បីឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀង ឧទាហរណ៍ៈ ដោយសារតែសហគមន៍របស់ពួកគេកំពុងតែជួបការបណ្តេញចេញជាបន្ទាន់។ ប្រសិនបើគ្មានភាពបន្ទាន់ទេ ការចរចាអាចនឹងកើតមានយឺតៗ ដើម្បីអោយអ្នកមានពេលវេលាសម្រាក និងគិតអំពីព័ត៌មានថ្មីៗ និងផែនការបន្ទាប់ដែលអ្នកត្រូវធ្វើ។

ក្នុងករណីនៃការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ វាជារឿងសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវតាមឃ្លាំមើលស្ថានភាពជាប្រចាំ និងគិតពិចារណាអំពីព័ត៌មានថ្មីៗថា តើការបណ្តេញចេញអាចកើតឡើងនៅពេលណា។ ជួនកាល សហគមន៍នានាបានទទួលសេចក្តីជូនដំណឹងជាច្រើនលើកអំពីការបណ្តេញចេញដែលនឹងប្រព្រឹត្តទៅនៅពេលវេលាខុសៗគ្នា។ ដូចគ្នានេះដែរ សហគមន៍ខ្លះក៏តែងតែឮពាក្យចចាមអារ៉ាមខុសៗគ្នាជាច្រើនថា ការបណ្តេញចេញនឹងប្រព្រឹត្តទៅនៅពេលនេះ ឬពេលនោះជាដើម។

វាតែងតែមានការលំបាកដើម្បីឲ្យដឹងថា តើព័ត៌មានមួយណាជាព័ត៌មានពិតប្រាកដ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏រាល់សេចក្តីប្រកាស និងពាក្យចចាមអារ៉ាមទាំងអស់គួរត្រូវលើកមកពិចារណាឲ្យបានហ្មត់ចត់។ សហគមន៍គួរចែករំលែក និងពិភាក្សារាល់ព័ត៌មានស្តីពីការគំរាមកំហែងនៃការបណ្តេញចេញ និងសម្រេចចិត្តរួមគ្នាថា តើត្រូវចាត់វិធានការបែបណាតបវិញ។ សហគមន៍អាចសម្រេចចិត្តថា ការបណ្តេញចេញទំនងជានឹងមិនអាចកើតឡើងទេ ហើយពួកគាត់មានពេលវេលាច្រើនជាងនេះទៀតក្នុងការចរចា។ សហគមន៍អាចសម្រេចចិត្តថា ការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញពិតជានឹងកើតឡើង ហើយពួកគាត់គួរព្យាយាមស្វែងរកដំណោះស្រាយល្អបំផុតដែលអាចធ្វើទៅបាន ជាបន្ទាន់។ សហគមន៍អាចសម្រេចចិត្តថា បើទោះជាមានការគំរាមកំហែងពិតមែនក៏ដោយ ក៏ពួកគាត់ចង់បន្តការតវ៉ាប្រឆាំងដែរ។

ករណីសហគមន៍ដីក្រហម

សហគមន៍ដីក្រហមនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ បានប្រឈមមុខទៅនឹងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ ដោយក្រុមហ៊ុនមួយ និងសាលាក្រុងភ្នំពេញកាលពីបួនប្រាំឆ្នាំមុន។ សហគមន៍មួយចំនួនបានសម្រេចចិត្តចាកចេញ និងទទួលសំណងមិនសមរម្យដែលគេផ្តល់អោយ ដោយសារមានសម្ពាធ និងការគំរាមកំហែង។ មិនតែប៉ុណ្ណោះពួកគេបានទទួលការបំភ័យថា ពួកគេនឹងមិនទទួលបានអ្វីទាំងអស់ ប្រសិនបើពួកគេមិនព្រមចាកចេញ ហើយផ្ទះរបស់ពួកគេនឹងត្រូវបំផ្លាញចោលដោយក្រុមហ៊ុន។

ក្រុមហ៊ុនបានជួលមនុស្សប្រុសជាច្រើន ឲ្យមករំខាន និងវាយបង្ខំឲ្យសមាជិកសហគមន៍ចាកចេញ។ តំណាងសហគមន៍ខ្លះទទួលរងការចោទប្រកាន់ពីបទល្មើសព្រហ្មទណ្ឌទាំងពួកគេមិនបានប្រព្រឹត្តបទល្មើសនេះឡើយ។

តែទោះជាយ៉ាងណា ការតស៊ូមតិរបស់សហគមន៍កាន់តែមានភាពរឹងមាំទៅៗ។ សកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយតាម សារព័ត៌មាន និងការតវ៉ាតែងតែកើតមានជាប្រចាំ ហើយបានបង្ហាញពីភាពខ្លាំងនៃសាមគ្គីភាពសហគមន៍។ ការតស៊ូមតិនេះបានផ្ញើសារដ៏ខ្លាំងមួយទៅក្រុមហ៊ុន និងសាលាក្រុង។

ក្រោយមកក្រុមហ៊ុនបានយល់ព្រមធ្វើការចរចា។ កិច្ចប្រជុំនៃការចរចាមួយបានកើតឡើង ប៉ុន្តែមិនមានព្រមព្រៀងគ្នាណាមួយឡើយ។ ការចរចាបានបន្តតាមរយៈការបញ្ជូនសារដោយប្រយោលដោយប្រើប្រព័ន្ធសារព័ត៌មាន។ សមាជិកសហគមន៍ដែលបន្តតវ៉ា បានទទូចទាមទារថាពួកគេត្រូវការសំណងឲ្យគ្រប់គ្រាន់ ដូច្នេះពួកគេអាចមានលទ្ធភាពក្នុងការទិញផ្ទះឬអាគារនៅក្នុងទីក្រុងបាន។ ក្រុមហ៊ុនបានបន្ថែមសំណងបន្តិចទៀត ប៉ុន្តែនៅតែមិនគ្រប់គ្រាន់។

នៅក្នុងកំឡុងពេលដដែល មានពាក្យចចាមអារ៉ាមថា នឹងមានការប្រើកំលាំងបណ្តេញប្រជាសហគមន៍ទាំងមូលក្នុងពេលឆាប់ៗ។ សហគមន៍ទាំងអស់មានការព្រួយបារម្ភ ភ័យរន្ធត់ ហើយអ្នកមួយចំនួនបានទទួលយកសំណងដែលក្រុមហ៊ុនផ្តល់ឲ្យហើយក៏ចាកចេញទៅទាំងមិនពេញចិត្ត។

ប៉ុន្តែការតស៊ូរបស់សហគមន៍នៅតែខ្លាំង ហើយមិនយូរប៉ុន្មាន ក្រោយមកគ្រួសារដែលនៅសេសសល់បានទទួលសំណង ២០០០០ដុល្លា ក្នុងការចាកចេញ ដែលមានចំនួនច្រើនជាងអ្នកទទួលដំបូង។ ហើយគ្រួសារមួយចំនួនបានទទួលសំណាងនេះ។ មតិមួយទៀត យល់ថា សំណងប៉ុណ្ណេះ នៅតែក្រោមតម្លៃដែលពួកគេបានដាក់ទៅក្រុមហ៊ុន និងសាលាក្រុងនៅឡើយ ហើយពួកគេនឹងបន្តចរចា ទោះជាមានការគំរាមកំហែងថានឹងមានការបណ្តេញចេញក្នុងពេលឆាប់ៗក៏ដោយ ។

ពីរ បីថ្ងៃក្រោយមក ភូមិទាំងមូលត្រូវវាយកំទេចដោយ កំលាំងចំរុះ និងកម្មករក្រុមហ៊ុន ដោយអាត្រាក់ ជំពាមកៅស៊ូ និងគ្រាប់បែកផ្សេង។ គ្រួសារមួយចំនួនបានទទួលផ្ទះល្វែងនៅកន្លែងតាំងទីលំនៅថ្មីដែលឆ្ងាយពីទីក្រុង ប៉ុន្តែមិនបានទទួលសំណងទេ។

រឿងដីក្រហម បានបង្ហាញពីសារៈសំខាន់នៃការប៉ាន់ប្រមាណពីភាពធ្ងន់ធ្ងរ នៃហានិភ័យដែលកើតចេញពីការបណ្តេញចេញ និងការចរចាដែលស្ថិតក្នុងកំរិតមួយដែលអាចឈានដល់ការព្រមព្រៀង។ ភាគីទាំងអស់ត្រូវពិចារណាពីអ្វីដែលអ្នកគួរសម្រេចធ្វើនៅជំហានបន្ទាប់ទៀត។

ជំហានទី៤៖ ពន្យល់អំពីសកម្មភាព និងការបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម

- ពន្យល់ថា អ្នកចូលរួមនឹងត្រូវបែងចែកជាបីក្រុម។ ក្រុមនីមួយៗនឹងទទួលបានករណីសិក្សាខ្លីៗស្តីពីសហគមន៍ ដែលប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ។ ក្រុមនីមួយៗគួរធ្វើផែនការសម្រាប់ដំណាក់កាលបន្ទាប់នៅក្នុងដំណើរការនៃការចរចា ដូចជា៖
  - របៀបដែលពួកគាត់ត្រូវទំនាក់ទំនងទៅភាគីម្ខាងទៀត(ការទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ និងដោយប្រយោល)។
  - ប្រសិនបើពួកគាត់ អនុវត្តវិធីតស៊ូមតិ តើពួកគាត់នឹងអនុវត្តវិធីតស៊ូមតិប្រភេទណា។
  - ក្រុមគួរពិភាក្សា ហេតុអ្វីបានជាពួកគេគិតថាយុទ្ធសាស្ត្រនេះនឹងមានប្រសិទ្ធភាព

- ក្រុមនីមួយៗមានពេល១៥នាទីក្នុងការធ្វើផែនការនេះ ហើយបន្ទាប់មកត្រូវឡើងបង្ហាញផែនការរបស់ក្រុម។
- បែងចែកអ្នកចូលរួមជាបីក្រុម ហើយផ្តល់ឲ្យក្រុមនីមួយៗនូវករណីសិក្សាមួយក្នុងឯកសារចែកជូនទី១។

ជំហានទី៥៖ ការងារជាក្រុម

- ត្រូវប្រាកដថា គ្រប់គ្នាយល់អំពីការណែនាំទាំងនេះ។ ប្រសិនបើមានអ្នកមិនអាចអានបាន ស្នើនរណាម្នាក់ឲ្យអានករណីសិក្សានេះឲ្យឮៗ។

ជំហានទី៦៖ ការធ្វើបទបង្ហាញ

- អញ្ជើញក្រុមនីមួយៗ ឲ្យឡើងបង្ហាញករណីសិក្សារបស់ខ្លួន និងផែនការបន្ទាប់។ ក្រុមត្រូវពន្យល់ហេតុអ្វីបានជាពួកគេគិតថាវាជាយុទ្ធសាស្ត្រមួយដែលមានប្រសិទ្ធភាព។
- បន្ទាប់ពីក្រុមបានបង្ហាញចប់ សួរអ្នកចូលរួមផ្សេងៗទៀតថា តើពួកគាត់គិតថាយុទ្ធសាស្ត្រណាមួយដែលល្អ។

រំលឹកអ្នកចូលរួមថា ដំណើរការនៃការចរចាត្រូវមានភាពបត់បែនហើយសហគមន៍ត្រូវតែពិចារណាជានិច្ចអំពីព័ត៌មានថ្មីៗ ពាក់ព័ន្ធនឹងការសម្រេចចិត្តអំពីដំណាក់កាលបន្ទាប់ដែលត្រូវអនុវត្ត។ នៅក្នុងករណីសិក្សានេះ បានបង្ហាញពីយុទ្ធសាស្ត្រផ្សេងៗគ្នាគឺមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ស្ថានភាពផ្សេងៗគ្នាដែរ ជាពិសេសវាអាស្រ័យថា តើការបណ្តេញចេញអាចកើតបានដោយបន្ទាន់នៅពេលណា។

ជំហានទី៧៖ សង្ខេបដោយប្រើដុំឡូងក្តៅ

- សូមឲ្យអ្នកចូលរួមឈរជារង្វង់។ ពន្យល់អ្នកចូលរួមថា អ្នកនឹងបោះបាល់ជុំវិញរង្វង់ ហើយនៅពេលដែលភ្លេងឈប់ អ្នកដែលកាន់បាល់នោះត្រូវឆ្លើយនឹងសំនួរនោះ
- សំនួរអាចមានដូចជា៖
  ១. អ្វីទៅជាការទំនាក់ទំនង?
  ២. ចូររកវិធីសាស្ត្រនៃការទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់(សួរសំណួរនេះពីរទៅបីដង)
  ៣. ចូររកវិធីសាស្ត្រនៃការទំនាក់ទំនងដោយប្រយោល (សួរសំណួរនេះពីរទៅបីដង)
  ៤. តើពេលណាដែលល្អក្នុងការប្រើការធ្វើការទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ (តស៊ូមតិ)
  ៥. ហេតុអ្វីបានជាការប្រជុំចរចាច្រើនដង វាជាគំនិតល្អ។

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១៖ មេរៀនទី៨

ករណីសិក្សាទី១

សហគមន៍មួយនៅខេត្តសៀមរាម ឮវិទ្យុផ្សាយថា ក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាដែលគ្រប់គ្រងដោយអ្នកមានអំណាចម្នាក់ ហើយទទួលបានសម្បទានដីរយៈពេល៩៩ឆ្នាំលើដីដែលពួកគេកំពុងតែរស់នៅ។ ក្រុមហ៊ុនមានគម្រោងសាងសង់ផ្សារទំនើបនៅលើដីនេះ។ សមាជិកម្នាក់នៅក្នុងសហគមន៍នោះ បានសួរបងប្អូនជីដូនមួយរបស់គេ ដែលធ្វើការឲ្យអភិបាលខេត្ត ហើយគាត់បានប្រាប់ដែរថាព័ត៌មាននេះជាការពិត ហើយពួកគេនឹងត្រូវប្រឈមការបណ្តេញចេញ។ សហគមន៍បានរស់នៅលើដីនោះតាំងពីឆ្នាំ១៩៨០ ហើយពួកគាត់មិនចង់ចាកចេញនោះទេ។ សហគមន៍បានធ្វើការទាក់ទងជាមួយអង្គការសង្គមស៊ីវិល និងសហគមន៍ផ្សេងទៀត ដែលទទួលរងការបណ្តេញចេញ នៅខេត្តសៀមរាប។ ពួកគេបានសម្រេចចិត្តធ្វើសន្និសិទកាសែត ដើម្បីទាមទាររស់នៅលើដីរបស់ពួកគេ។ នៅថ្ងៃបន្ទាប់មានការចុះនៅលើទំព័រកាសែតអំពីពាក្យសម្តីរបស់តំណាងក្រុមហ៊ុនដែលនិយាយថា ប្រជាពលរដ្ឋដែលរស់នៅលើដីនោះគឺខុសច្បាប់ ប៉ុន្តែដោយសារតែក្រុមហ៊ុនបារម្ភអំពីប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរ បានជាក្រុមហ៊ុនផ្តល់សំណងចំនួន ៥០០០ដុល្លាសម្រាប់មួយគ្រួសារ ដើម្បីធ្វើការផ្លាស់ប្តូរទៅឆ្ងាយ នៅពេលមានការអភិវឌ្ឍចាប់ផ្តើមនៅក្នុងរយៈពេល៦ខែ។

ករណីសិក្សាទី២

កសិករនៅក្នុងខេត្តក្រចេះត្រូវបានមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលជូនដំណឹងថា ដីដែលពួកគេបានដាំដំណាំរដ្ឋាភិបាលបានផ្ទេរទៅឲ្យក្រុមហ៊ុនវៀតណាម ដើម្បីដាំដំណាំកៅស៊ូ។ យោងតាមផ្នែកមួយនៃកិច្ចព្រមព្រៀង ក្រុមហ៊ុនបានរកដីផ្សេងអោយកសិករ ប៉ុន្តែនៅពេលដែលកសិករទៅមើល ដីនោះមិនសូវមានជីជាតិ ហើយមានទំហំតូចជាងដីរបស់ពួកគេមានសព្វថ្ងៃ។ ប្រធានភូមិបានប្រាប់មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលថាដីដែលគេផ្តល់ឲ្យនោះពួកគេមិនអាចទទួលយកបាននោះទេ។ មិនយូរប៉ុន្មាន ក្រុមហ៊ុនបានដាក់សន្តិសុខ ដើម្បីគំរាមកំហែងកសិករណាដែលព្យាយាមចូលមកកាន់ដីរបស់ពួកគាត់វិញ។ កសិករបានធ្វើការតវ៉ាទាមទារ ហើយនៅពេលនោះ សន្តិសុខបានអនុញ្ញាតឲ្យពួកគេចូលកាន់កាប់ដីរបស់គេវិញ។ មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលបានប្រាប់ទៅកសិករថា ក្រុមហ៊ុននឹងចាប់ផ្តើមនាំបុគ្គលិកមកក្នុងពេលឆាប់ៗ ដើម្បីចាប់ផ្តើមរៀបចំដីសម្រាប់ដាំដំណាំ ហើយសន្តិសុខរបស់ក្រុមហ៊ុននឹងមិនអនុញ្ញាត

អោយកសិករណាម្នាក់ចូលមកកាន់ដីនោះទៀតទេ។ គាត់ប្រាប់កសិករថា ពួកគេត្រូវតែទទួលដីថ្មីជំនួស ឬក៏មិនបានទទួលអ្វីទាំងអស់។ មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលក៏បានប្រាប់កសិករដែរថា ក្រុមហ៊ុនបានទទួលប្រាក់ពីធនាគារពិភពលោក។

ករណីសិក្សាទី៣

ផ្ទះដែលនៅជុំវិញផ្លូវរថភ្លើងចាស់ដែលលែងប្រើប្រាស់ នៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ត្រូវបានគេជូនដំណឹងថាពួកគាត់ត្រូវចាកចេញពីទីនោះ ព្រោះរដ្ឋាភិបាលនឹងធ្វើការជួសជុលផ្លូវរថភ្លើង។ គ្រួសារនៅទីនោះបានរកឃើញថារដ្ឋាភិបាលបានទទួលជំនួយពីធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី និងរដ្ឋាភិបាលអូស្ត្រាលីសម្រាប់គម្រោងមួយនេះ។ គ្រួសារទាំងនោះត្រូវបានគេហៅឲ្យទៅប្រជុំ និងប្រាប់ថាពួកគេនឹងទទួលបានសំណងសម្រាប់ផ្ទះ និងដីដែលមានទីតាំងថ្មី។ ប៉ុន្តែអ្វីដែលសំខាន់នោះគឺសំណងដែលម្ចាស់ផ្ទះទទួលបាននោះ គឺមិនគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរ និងសង់លំនៅឋានថ្មីលើទីតាំងថ្មីនោះទេ។ ពួកគេព្រួយបារម្ភថាកន្លែងតាំងទីលំនៅថ្មី គឺមានទីតាំងឆ្ងាយពីទីតាំងដែលគាត់កំពុងរស់នៅ ហើយអាចនឹងប៉ះពាល់ដល់ជីវភាពរស់នៅរបស់ពួកគាត់ និងពិបាកនឹងទទួលបានសេវាផ្សេងៗនៅក្នុងទីក្រុង។ រាជរដ្ឋាភិបាលបានឲ្យកិច្ចសន្យាទៅម្ចាស់ផ្ទះនីមួយៗដើម្បីផ្តិតមេដៃ ដើម្បីទទួលបាននូវសំណង និងទីតាំងថ្មី។ គ្រួសារទាំងនោះជួបប្រជុំ និងសម្រេចចិត្តថាពួកគេចង់សុំសំណងបន្ថែមទៀត និងកន្លែងតាំងទីលំនៅផ្សេងពីកន្លែងនោះ ដូចនេះទើបពួកគេមិនរស់ដោយលំបាកដោយសារគម្រោងអភិវឌ្ឍន៍នេះ។

កិច្ចប្រជុំចរចា

លទ្ធផលទទួលបាន

ក្រោយពីបញ្ចប់ជំពូកនេះអ្នកចូលរួមនឹងៈ

១. បានយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការរៀបចំផែនការប្រជុំចរចានីមួយៗដោយប្រុងប្រយ័ត្ន

២. ដឹងថា ត្រូវរៀបចំអ្វី នៅពេលរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា

៣. យល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃទំនាក់ទំនងល្អ

៤. ដឹងអំពីរបៀបដែលត្រូវទំនាក់ទំនងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

មេរៀនទី៩៖ ការរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា។ ពួកគាត់នឹងដឹងអំពីបញ្ហាផ្សេងៗដែលពួកគាត់គួរសម្រេចចិត្ត មុនពេលពួកគាត់ទៅចូលរួមប្រជុំចរចា។

សម្ភារៈ៖ ក្តារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១, ទី២ និងទី៣។
វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ ការពិភាក្សាក្នុងថ្នាក់ ការងារជាក្រុម។

ដំណើរការ	រយៈពេល (គិតជានាទី)
ជំហានទី១. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១	៣០ នាទី
ជំហានទី២. ពន្យល់អំពីសកម្មភាព និងបែងចែកអ្នកចូលរួម	៥ នាទី
ជំហានទី៣. ក្រុមនីមួយៗ រៀបចំផែនការប្រជុំការចរចា	៣០ នាទី
ជំហានទី៤. សង្ខេប ដោយក្រុមនីមួយៗយល់ស្របលើចំណុចលម្អិតនៃការប្រជុំចរចា	១០ នាទី
សរុប៖	**៧៥ នាទី**

ជំហានទី១. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវគិតថា តើកិច្ចប្រជុំត្រូវធ្វើនៅកន្លែងណា និងនៅពេលណា និងតើអ្នកណាខ្លះដែលចូលរួមប្រជុំ
- វាមានប្រយោជន៍ណាស់ដែលត្រូវមានអ្នកសម្របសម្រួលឯករាជ្យ
- សហគមន៍គួរសម្រេចថា តើព័ត៌មានអ្វីខ្លះដែលពួកគាត់ចង់ផ្តល់ឲ្យភាគីម្ខាងទៀត និងព័ត៌មានអ្វីខ្លះដែលពួកគាត់ចង់ទទួលបានពីភាគីនោះវិញ
- តំណាងសហគមន៍ត្រូវតែច្បាស់លាស់ថា តើពួកគាត់មានសិទ្ធិនិងអំណាចអ្វីខ្លះក្នុងការសម្រេចចិត្តនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំ។

១. ការរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា

នៅពេលអ្នកសម្រេចចិត្តរៀបចំកិច្ចប្រជុំចរចា យកល្អត្រូវរៀបចំផែនការដោយប្រុងប្រយ័ត្នមុនពេលប្រជុំ។

តើអ្នកគួររៀបចំផែនការអ្វីខ្លះមុនពេលប្រជុំចរចា?

ការរៀបចំផែនការសម្រាប់កិច្ចប្រជុំចរចា ត្រូវមានការសម្រេចចិត្តមួយចំនួនដូចខាងក្រោមនេះ៖

- តើកិច្ចប្រជុំត្រូវធ្វើនៅកន្លែងណា និងនៅពេលណា?
- តើនរណាត្រូវទៅចូលរួមប្រជុំដើម្បីជាតំណាងសហគមន៍?
- តើអ្នកនឹងស្នើឲ្យអ្នកផ្សេងចូលរួមប្រជុំនេះទេ? ឧទាហរណ៍អ្នកគាំទ្រសហគមន៍ ដូចជា អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលជាដើម។
- តើអ្នកនឹងស្នើសុំឲ្យនរណាម្នាក់សម្របសម្រួលកិច្ចប្រជុំនោះឬទេ?

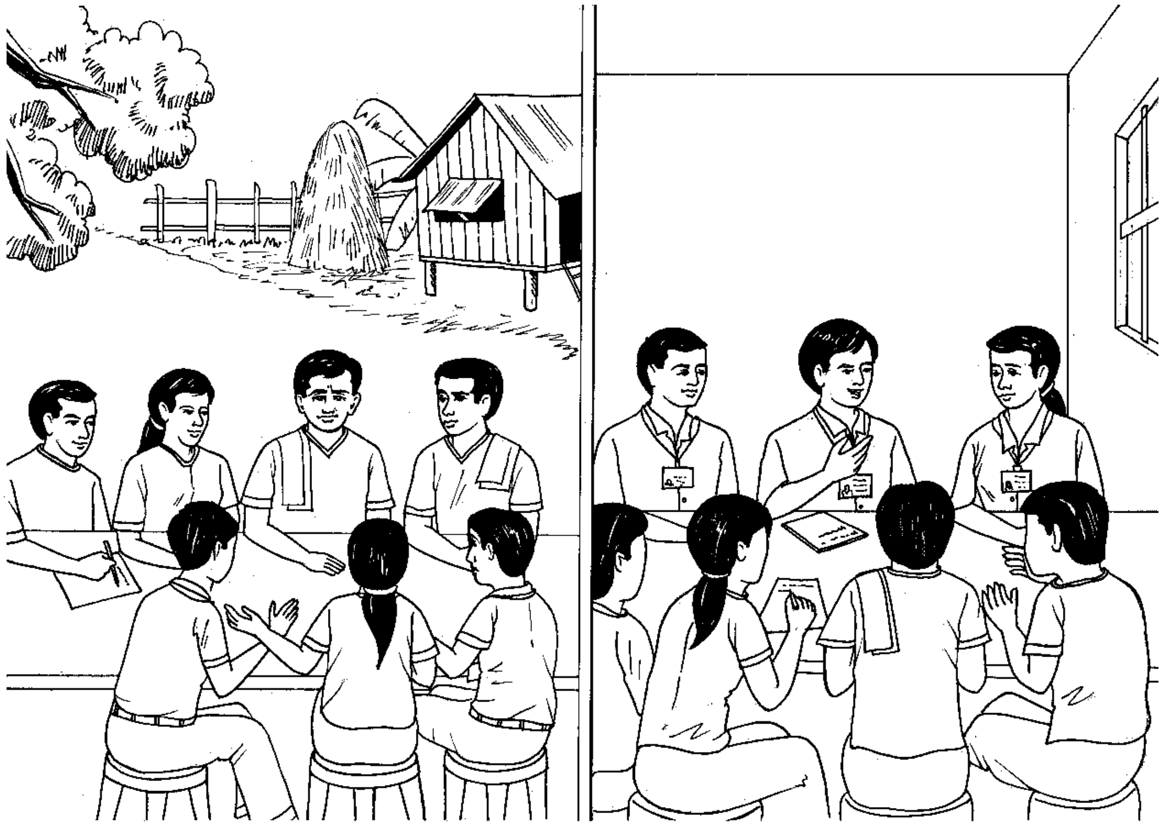
នៅពេលអ្នករៀបចំផែនការប្រជុំ អ្នកក៏គប្បីត្រូវសម្រេចលើចំណុចមួយចំនួនដូចខាងក្រោមនេះថា៖

- តើសារអ្វីខ្លះដែលអ្នកចង់និយាយនៅពេលប្រជុំ?
- តើព័ត៌មានអ្វីខ្លះដែលអ្នកចង់បានពីភាគីម្ខាងទៀតនៅពេលប្រជុំ?
- តើតំណាងរបស់អ្នកមានសិទ្ធិអំណាចអ្វីខ្លះក្នុងការសម្រេចចិត្តក្នុងនាមសហគមន៍?

១.១. កន្លែងណា ពេលណា និងនរណា?

គិតថា តើកន្លែងណា ដែលសមស្របសម្រាប់កិច្ចប្រជុំ។ ទីកន្លែងនៃកិច្ចប្រជុំជាកត្តាសំខាន់ ពីព្រោះអ្នកអាចមានអារម្មណ៍មិនរឹងមាំនៅពេលចរចា ប្រសិនបើអ្នកមិនកក់ក្ដៅចំពោះបរិយាកាសជុំវិញខ្លួន។

ប្រសិនបើអ្នកប្រជុំនៅក្នុងភូមិរបស់អ្នក អ្នកអាចប្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតនូវបញ្ហាមួយចំនួនពាក់ព័ន្ធនឹងភូមិរបស់អ្នក ហើយដែលមានសារៈសំខាន់សម្រាប់អ្នក ព្រមទាំងអ្នកអាចមានអារម្មណ៍កក់ក្ដៅជាងកន្លែងផ្សេង។ ប៉ុន្តែភាគីម្ខាងទៀត អាចគ្មានឆន្ទៈក្នុងការចរចាដោយបើកចំហបែបនេះ។ ម្យ៉ាងទៀត វាអាចជាប្រការល្អដែលអ្នកត្រូវរកកន្លែងអព្យាក្រឹតសម្រាប់ប្រជុំ ដូចជាការិយាល័យរបស់អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ឬអគាររដ្ឋាភិបាលជាដើម។ ករណីនីមួយៗមិនដូចគ្នាទេ ដូច្នេះហើយ សហគមន៍របស់អ្នកអាចគិតអំពីទីកន្លែងល្អបំផុតក្នុងករណីជាក់លាក់ណាមួយ ហើយបន្ទាប់មកលើកសំណើទៅភាគីម្ខាងទៀត ។



ពេលវេលានៃកិច្ចប្រជុំក៏សំខាន់ណាស់ដែរ។ អ្នកត្រូវប្រាកដថា អ្នកមានពេលគ្រប់គ្រាន់ក្នុងដំណើរការប្រជុំដើម្បីពិភាក្សាអំពីបញ្ហាផ្សេងៗដែលអ្នកបានគ្រោងទុក។

ចំណុចមួយទៀត ដែលត្រូវរៀបចំផែនការដែរនោះគឺ នរណាខ្លះត្រូវចូលរួមប្រជុំ។ តើសហគមន៍ទាំងមូលត្រូវចូលរួមប្រជុំ ឬ**តំណាង**សហគមន៍តែពីរបីនាក់? ប្រសិនបើមានប្រជាសហគមន៍ច្រើនចូលរួមនោះ តើនរណាខ្លះជា**អ្នកនិយាយ**? ប្រសិនបើមានតំណាងតែពីរបីនាក់ត្រូវទៅចូលរួមប្រជុំ តើតំណាងនោះជានរណាខ្លះ? គួរមានអ្នកចូលរួមមកពីសហគមន៍របស់អ្នកគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីឲ្យប្រាកដថា តំណាងទាំងនោះមានអារម្មណ៍កក់ក្តៅ ហើយអាចលើកឡើងអំពីបញ្ហាទាំងអស់ដែលមានសារៈសំខាន់សម្រាប់សហគមន៍។ អ្នកតំណាងត្រូវតែពូកែក្នុងការបញ្ជូនសារ និងត្រូវបានជឿទុកចិត្តពីសំណាក់សហគមន៍ ដើម្បីតំណាងឲ្យផលប្រយោជន៍រួម។ យកល្អ ត្រូវមានស្ត្រី និងតំណាងក្រុមភាគតិចនៅក្នុងសហគមន៍ ដែលមានតម្រូវការ និងកង្វល់ជាក់លាក់ចូលរួមប្រជុំដែរ។

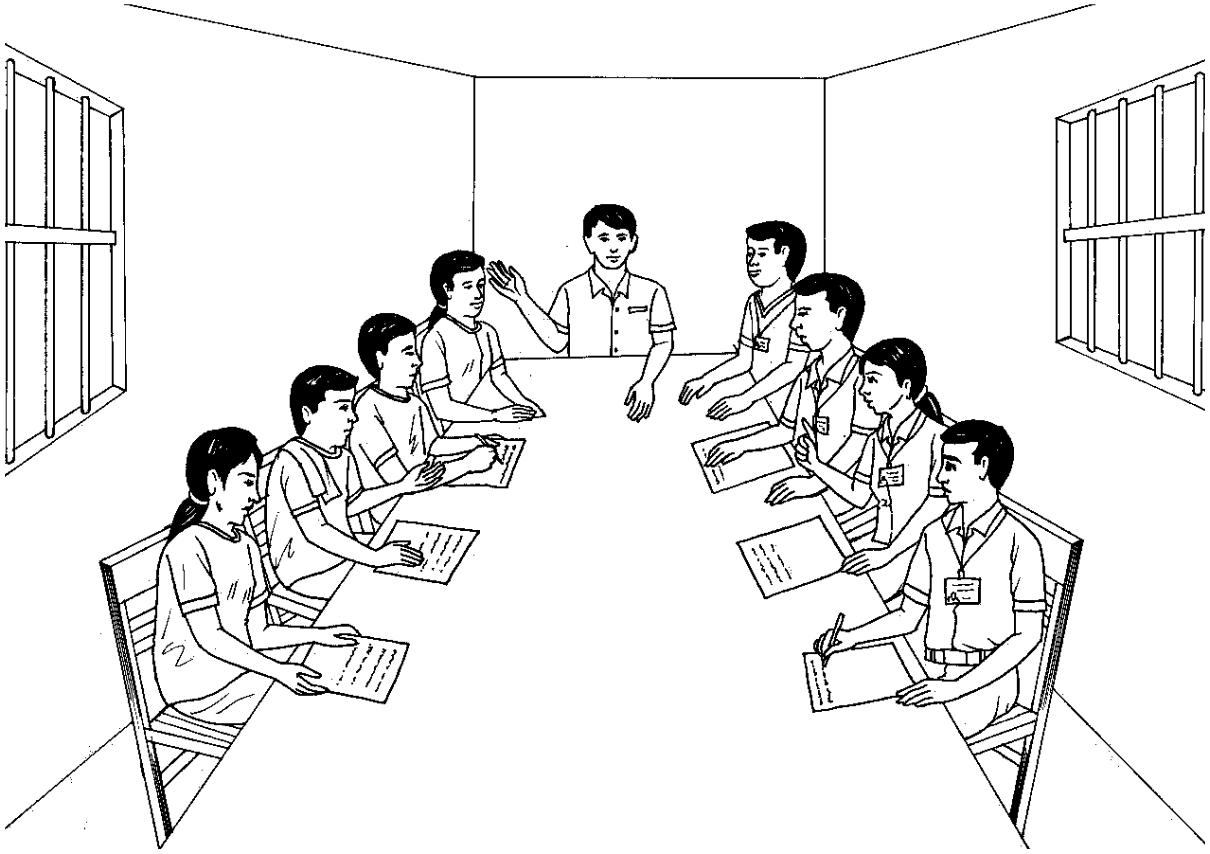
អ្នកក៏អាចពិចារណាអញ្ជើញ**អ្នកគាំទ្រ**សហគមន៍របស់អ្នក ឲ្យចូលរួមប្រជុំនេះដែរ ដូចជាសមាជិកបណ្តាញសហគមន៍ ឬអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលនានាជាដើម។ វត្តមានពួកគាត់នៅក្នុងកិច្ចប្រជុំ អាចជាមធ្យោបាយមានប្រសិទ្ធភាពដើម្បីធ្វើឲ្យប្រាកដថា ភាគី

ម្ខាងទៀតមិនប្រើប្រាស់មធ្យោបាយបំភិតបំភ័យ និងការគំរាមកំហែងនៅពេលប្រជុំ និងធ្វើការចរចាដោយយុត្តិធម៌។

១.២. ការប្រើប្រាស់អ្នកសម្របសម្រួលឯករាជ្យ

នៅក្នុងករណីខ្លះ យកល្អត្រូវស្នើឲ្យនរណាម្នាក់ដែលមិនមែនជាសមាជិកនៃសហគមន៍របស់អ្នក និងជាអ្នកដែលមិនពាក់ព័ន្ធជាមួយភាគីម្ខាងទៀតឲ្យជួយសម្របសម្រួលកិច្ចប្រជុំចរចានេះ។ គាត់គប្បីជាមនុស្សដែលមានការគោរពពីភាគីទាំងសងខាងនៃកិច្ចប្រជុំចរចា។ **អ្នកសម្របសម្រួល**មិនអាចធ្វើការសម្រេចចិត្តណាមួយអំពីកិច្ចព្រមព្រៀង ឬផ្តល់នូវដំបូន្មាននៅក្នុងការចរចា ជំនួសអ្នក ឬភាគីម្ខាងទៀតឡើយ ប៉ុន្តែអាចជួយធ្វើឲ្យដំណើរការនៃការចរចា នៅពេលប្រជុំប្រព្រឹត្តទៅបានល្អប្រសើរ។

អ្នកសម្របសម្រួលអាចទទួលបន្ទុកក្នុងការធានាថា ការចរចាប្រព្រឹត្តទៅដោយរលូន ដោយភាគីនីមួយៗ ឬអ្នកចូលរួមម្នាក់ៗមានឱកាសនិយាយ និងសួរសំណួរ មានឱកាសសម្រេចថា តើគួរសម្រាកប្រជុំនៅពេលណា ឬចាប់ផ្តើមពិភាក្សាបញ្ហាបន្ទាប់នៅពេលណាជាដើម។ អ្នកសម្របសម្រួលក៏អាចសម្រេចប្រកាសបិទអង្គប្រជុំដែរ ប្រសិនបើភាគីទាំងសងខាងមិនសហការគ្នាទេ។



១.៣. តើសារអ្វី និងព័ត៌មានអ្វីដែលអ្នកគួរនិយាយ?

សារ និងព័ត៌មាន
មុនពេលអ្នកទៅចូលរួមប្រជុំ វាជាប្រការសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកត្រូវប្រាកដក្នុងចិត្តថា តំណាងសហគមន៍យល់ច្បាស់អំពីបញ្ហាបីដូចខាងក្រោមនេះ៖ • តើសារអ្វីខ្លះដែលសហគមន៍ចង់និយាយនៅពេលប្រជុំ? • តើព័ត៌មានអ្វីខ្លះដែលសហគមន៍ចង់បានពីភាគីម្ខាងទៀតនៅពេលប្រជុំ? • តើតំណាងសហគមន៍មានសិទ្ធិអំណាចអ្វីខ្លះក្នុងការសម្រេចចិត្តជួសមុខសហគមន៍?

ប្រជាសហគមន៍ទាំងមូលគួរចូលរួមឆ្លើយសំណួរទាំងបីនេះទាំងអស់គ្នា មុនពេលកិច្ចប្រជុំចរចាចាប់ផ្តើម ដើម្បីឲ្យតំណាងសហគមន៍អាចធ្វើការជួសមុខសហគមន៍បានត្រឹមត្រូវនៅពេលប្រជុំ។

សហគមន៍របស់អ្នកគួរជួបជុំ និងធ្វើការរួមគ្នាដើម្បីចងក្រងបញ្ជីព័ត៌មានដែលអ្នកចង់និយាយប្រាប់ភាគីម្ខាងទៀត។ សហគមន៍អាចសរសេរបញ្ចូលទាំងផលប្រយោជន៍ដែលសហគមន៍មាន និងភ័ស្តុតាង ឬក៏បញ្ហាដែលសហគមន៍រំពឹងទុក ថា សហគមន៍អាចនឹងប្រឈមនឹងបញ្ហា ដោយសារតែសកម្មភាពរបស់ភាគីម្ខាងទៀត នៅក្នុងបញ្ជីព័ត៌មានរបស់សហគមន៍។ សហគមន៍ចាំបាច់ត្រូវធ្វើការរួមគ្នា ដើម្បីប្រមូលនូវព័ត៌មាន ដែលអ្នកចង់បញ្ជូនសារទៅភាគីម្ខាងទៀតនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំ ដូចជាឯកសារផ្សេងៗ រូបថត និងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវអំពីផលប៉ះពាល់។

អ្នកក៏គួរកត់ត្រារាល់ចំណុចដែលអ្នកមិនចង់ប្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតដែរ ធ្វើដូច្នេះអ្នកមិនធ្វើឲ្យគោលជំហររបស់អ្នកចុះខ្សោយឡើយ។ ឧទាហរណ៍៖ អ្នកពិតជាមិនចង់ប្រាប់ទៅភាគីម្ខាងទៀតអំពីការបែកបាក់គ្នានៅក្នុងសហគមន៍របស់អ្នកនោះទេ។

យកល្អត្រូវរៀបចំបញ្ជីរសំណួរសម្រាប់សួរទៅភាគីម្ខាងទៀត ដើម្បីស្វែងរកព័ត៌មានដែលអ្នកត្រូវការ។ ឧទាហរណ៍៖ អ្នកចង់ស្វែងរកពីគម្រោងរបស់រដ្ឋាភិបាល ឬក្រុមហ៊ុន

ដែលប៉ះពាល់ដល់សហគមន៍អ្នក និងផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ។ អ្នកក៏ចង់ដឹងផងដែរពីអ្នកណាខ្លះដែលពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងគម្រោង ឬអ្នកណាខ្លះដែលជាអ្នកវិនិយោគ ឬស្ថាបនិក។

តំណាងដែលត្រូវបានសហគមន៍ជ្រើសរើសគប្បីត្រូវយល់ច្បាស់ថា តើសហគមន៍បានផ្តល់ឲ្យពួកគាត់នូវសិទ្ធិអំណាចអ្វីខ្លះក្នុងការកំណត់គោលជំហរ ឬក្នុងការសន្យាចំពោះភាគីម្ខាងទៀតនៅពេលប្រជុំចរចា។ សហគមន៍អាចសម្រេចឲ្យតំណាងរបស់ខ្លួនអាចធ្វើការកំណត់គោលជំហរចំពោះភាគីម្ខាងទៀតបាន ប្រសិនបើ ការប្រជុំនោះបានឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងលើចំណុចជាក់លាក់ណាមួយ។ ប្រសិនបើ កិច្ចប្រជុំនោះមិនបានឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងណាមួយទេ ដូច្នេះសហគមន៍របស់អ្នកអាចសម្រេចថា អ្នកមិនគួរធ្វើការសម្រេចចិត្តណាមួយ ដោយមិនបានពិភាក្សាជាមួយសមាជិកផ្សេងៗទៀតរបស់សហគមន៍អំពីអ្វីដែលភាគីម្ខាងទៀតបាននិយាយ នោះឡើយ។ គួរចងចាំដែរថា ដំណើរការចរចាតែងតែកើតមានច្រើនដងនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំ ហើយការព្រមព្រៀងមិនអាចកើតមានទេនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំដំបូង។

តំណាងសហគមន៍ដែលចូលរួមប្រជុំចរចា មានការទទួលខុសត្រូវពិសេស ហើយគប្បីត្រូវចងចាំអំពីផលប្រយោជន៍របស់សហគមន៍របស់អ្នក និងកុំធ្វើការសម្រេចចិត្តណាដែលសហគមន៍របស់អ្នកមិនបានយល់ស្របឲ្យសោះ។ អ្នកមិនគួរឈានដល់ការព្រម

ព្រៀងណាមួយនៅពេលប្រជុំចរចាដែលទទួលផលប្រយោជន៍សម្រាប់ខ្លួនឯង ហើយបង្កផលប៉ះពាល់ដល់សហគមន៍របស់អ្នកឡើយ។

អ្នកមិនអាចលក់ដីដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់អ្នកដទៃឡើយ

ច្បាប់ចែងថា អ្នកមិនអាចលក់ដីក្នុងនាមសមាជិកដទៃនៃសហគមន៍របស់អ្នកបានឡើយ។ (មាត្រា២៥៥ ច្បាប់ភូមិបាល២០០១)

ប្រសិនបើតំណាងសហគមន៍យល់ព្រមលក់ដីខ្លះរបស់សហគមន៍ ដូច្នេះការព្រមព្រៀងនេះជាអំពើផ្ទុយនឹងច្បាប់។ នេះគឺដោយសារដីនេះ មិនមែនជាដីរបស់ខ្លួនដែលត្រូវលក់នោះទេ។

ទោះបីជា សហគមន៍ផ្តល់សិទ្ធិឲ្យតំណាងយល់ព្រមព្រៀងលក់ដីនេះក៏ដោយ ក៏ភាគីម្ខាងទៀត នៅតែសុំឲ្យគ្រួសារនីមួយៗផ្តិតមេដៃយល់ព្រមលក់ដីរបស់ខ្លួនដោយស្របច្បាប់ដែរ។ ដូច្នេះគ្រួសារនីមួយៗត្រូវតែយល់ដឹងអំពីកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ហើយយល់ព្រមលក់ដីរបស់ខ្លួនដោយគ្មានការបង្ខិតបង្ខំ និងការបោកបញ្ឆោត ឬការគាបសង្កត់ណាមួយឡើយ។

ជំហានទី២. ពន្យល់អំពីសកម្មភាព និងបែងចែកអ្នកចូលរួម

- ពន្យល់ថា អ្នកចូលរួមនឹងត្រូវបែងចែកជាពីរក្រុម។ ក្រុមទី១ ទទួលបានការណែនាំអំពីកសិករធ្វើស្រែនៅខេត្តបាត់ដំបង ដែលមានគេសុំទិញដីរបស់ពួកគាត់មួយចំណែក។ ក្រុមទី២ ទទួលបានការណែនាំអំពីក្រុមហ៊ុនមួយដែលចង់ទិញដីដើម្បីសាងសង់សណ្ឋាគារ។ ក្រុមទាំងពីរទទួលបានបញ្ជីអំពីចំណុចមួយចំនួនដែលពួកគាត់ត្រូវសម្រេចចិត្ត នៅពេលរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា។ នៅក្នុងមេរៀននេះអ្នកចូលរួមគ្រាន់តែរៀបចំគម្រោងដើម្បីប្រជុំចរចាប៉ុណ្ណោះ។
- ក្រុមនីមួយៗមានពេល២០នាទីសម្រាប់អានការណែនាំនេះ ហើយក្រុមនីមួយៗត្រូវរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា។ មិនទាន់មានការចរចាពិតប្រាកដទេ

ពេលនេះ លុះដល់មេរៀនក្រោយទើបមាន ដូច្នេះក្រុមទាំងពីរគួររក្សាទុកផែនការរបស់ខ្លួនជាសម្ងាត់។

- ក្រោយពីពួកគាត់រៀបចំផែនការរួចហើយ ពួកគេត្រូវមកជុំគ្នា ហើយត្រូវសម្រេចព្រមព្រៀងគ្នាអំពីទីកន្លែង និងពេលវេលាដែលត្រូវប្រជុំ ហើយត្រូវសម្រេចថា តើពួកគាត់ត្រូវការអ្នកសម្របសម្រួលឯករាជ្យដែរឬទេ ហើយអ្នកណាជាអ្នកសម្របសម្រួល។ ការពិភាក្សារវាងក្រុមនីមួយៗនឹងធ្វើការសម្រេចលើចំណុចលម្អិតនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំចរចា (ដែលនឹងធ្វើឡើងនៅមេរៀនបន្ទាប់)។
- បែងចែកអ្នកចូលរួមជាពីរក្រុម ដោយមានអ្នកចូលរួមភាគច្រើននៅក្នុងក្រុម១ ហើយមានតែប្រាំឬប្រាំមួយនាក់ប៉ុណ្ណោះនៅក្នុងក្រុម២។ ចែកឯកសារចែកជូនទី១ អោយទៅក្រុមទី១ ឯកសារចែកជូនទី២ អោយក្រុមទី២ ហើយឯកសារចែកជូនទី៣ អោយក្រុមទាំងពីរ។
- ត្រូវប្រាកដថា ក្រុមនីមួយៗមានកន្លែងដោយឡែកពីគ្នាដើម្បីធ្វើការនេះ ដូច្នេះពួកគាត់អាចរក្សាផែនការរបស់ក្រុមជាសម្ងាត់បាន។

ជំហានទី៣. ក្រុមរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា

- ត្រូវប្រាកដថា គ្រប់គ្នាយល់ការណែនាំនេះ។ ប្រសិនបើមានអ្នកមិនអាចអានបាន ស្នើនរណាម្នាក់ឲ្យអានករណីសិក្សានេះឲ្យឮៗ។ ក្រុមនីមួយៗត្រូវឆ្លើយ ទៅនឹងសំនួរក្នុងឯកសារចែកជូនទី៣។ រំលឹកដល់ក្រុមទាំងពីរមិនឲ្យបង្ហាញការណែនាំរបស់ក្រុមខ្លួន ទៅក្រុមដទៃទៀតទេ។

ជំហានទី ៤. សង្ខេប ដោយក្រុមទាំងពីរឯកភាពលើកិច្ចប្រជុំលម្អិត

- នាំក្រុមទាំងពីរមកក្នុងថ្នាក់វិញ
- ដំបូងស្នើក្រុមទី១(កសិករធ្វើស្រែមកពីខេត្តបាត់ដំបង) ឡើងពន្យល់ទៅក្រុមទី២(ក្រុមហ៊ុន) អំពីទីកន្លែងនិងពេលវេលាដែលពួកគាត់នឹងរៀបចំកិច្ចប្រជុំ។ (ជាក់ស្តែង ការប្រជុំចរចានឹងធ្វើនៅមេរៀនបន្ទាប់ ហើយធ្វើនៅក្នុង

បន្ទប់រៀន ប៉ុន្តែពួកគេត្រូវធ្វើពុតជាព្រមព្រៀងលើចំណុចណាមួយនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំចរចា។) សួរក្រុមទី១ ថាតើពួកគាត់ត្រូវការអ្នកសម្របសម្រួលដែរឬទេ? ហើយអ្នកណាជាអ្នកសម្របសម្រួល។

- សួរក្រុមទី២ថា តើពួកគាត់យល់ស្របតាមសំណើរបស់ក្រុមទី១ដែរឬទេ។
- អនុញ្ញាតឲ្យក្រុមនីមួយៗពិភាក្សាអំពីចំណុចលម្អិតនៃកិច្ចប្រជុំ រហូតដល់ពួកគាត់យល់ស្រប ។
- ពន្យល់ថា ក្រុមនីមួយៗគប្បីត្រូវចងចាំអំពីផែនការរបស់ខ្លួន និងរក្សាផែនការនោះជាសម្ងាត់ ពីព្រោះនៅមេរៀនក្រោយ ពួកគាត់នឹងត្រូវបើកកិច្ចប្រជុំចរចានេះ។

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១៖ មេរៀនទី៩

ព័ត៌មានសម្រាប់កសិករធ្វើស្រែ៖

មានតំណាងក្រុមហ៊ុនពីរបីនាក់ បានមកកាន់ខេត្តបាត់ដំបងដើម្បីសុំទិញដីខ្លះពីសហគមន៍របស់អ្នក ដែលដីនេះស្ថិតនៅជាប់នឹងបឹងក្បែរនោះ។ សហគមន៍របស់អ្នករស់នៅតាមបណ្តោយបឹងនោះ។ ហើយគ្រួសារភាគច្រើនទិញដីនៅតាមមាត់បឹង ប៉ុន្តែពួកគេបានសាងសង់ផ្ទះចម្ងាយកន្លះហិកតាពីមាត់បឹង ព្រោះនៅតាមមាត់បឹងនេះគឺមានភក់ជ្រាំច្រើន និងសម្បូរសត្វល្អិតនៅក្នុងរដូវភ្លៀង។ ប្រជាសហគមន៍ប្រើប្រាស់ទឹកពីក្នុងបឹងនេះដើម្បីប្រើប្រាស់នៅក្នុងផ្ទះ ស្រោចស្រពស្រែស្រូវ និងសួនដំណាំនៅក្រោយផ្ទះ។ គ្រួសារភាគច្រើនបានទិញដីនោះតាំងពីឆ្នាំ១៩៩០ ហើយមានឯកសារដែលចុះហត្ថលេខាដោយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។

តំណាងក្រុមហ៊ុននិយាយថា ក្រុមហ៊ុនចង់សាងសង់សណ្ឋាគារនៅតាមបណ្តោយមាត់បឹងនោះ ដែលអ្នកគិតថា ជាគម្រោងគួរឲ្យចង់សើច។ តើនរណាចង់មកស្នាក់នៅទីនោះទៅ? គ្មានអ្វី ក្រៅតែពីដីភក់ និងមូសឡើយ។

ក្រុមហ៊ុនបានឲ្យសំណងទៅសហគមន៍ តម្លៃ៨០០ដុល្លារក្នុងមួយហិកតា សម្រាប់ដីទាំងអស់នៅអែបបឹងនេះ។ អ្នកគិតថា តម្លៃនេះថោកបន្តិច ហើយគិតថា ដីនៅក្នុងតំបន់នេះមានតម្លៃប្រហែល១.០០០ដុល្លារក្នុងមួយហិកតា។

វាជាឆ្នាំដែលអាក្រក់បំផុតសម្រាប់ដំណាំស្រូវ ហើយប្រជាពលរដ្ឋជាច្រើនគ្រួសារនៅក្នុងសហគមន៍របស់អ្នកជំពាក់បំណុលគេច្រើន ។ អ្នកបានប្រាក់កាន់តែច្រើនកាន់តែប្រសើរ។ ប៉ុន្តែអ្នកព្រួយបារម្ភថាប្រសិនបើអ្នកលក់ដីដែលនៅជាប់នឹងបឹងនោះ អ្នកនឹងមិនអាចយកទឹកពីបឹងនេះទៅប្រើប្រាស់ក្នុងផ្ទះ និងស្រោចស្រពដីស្រែរបស់អ្នកបានទៀតហើយ។ ប្រសិនបើអ្នកមិនអាចធ្វើស្រែបានទៀតទេ ពេលនោះសហគមន៍របស់អ្នកនឹងមិនអាចរស់បានឡើយ។

អ្នកបានទទួលព័ត៌មានថា ក្រុមហ៊ុននេះអាចស្ទិតស្ទាញក្នុងការចរចាជាមួយសហគមន៍។ ក្រុមហ៊ុនបានទាក់ទងជាមួយអ្នកដែលមានអំណាចក្នុងជួររដ្ឋាភិបាល។ អ្នកព្រួយបារម្ភថា ក្រុមហ៊ុនអាចគំរាមកំហែងបណ្តេញអ្នកចេញ ប្រសិនបើអ្នកមិនទទួលយកតម្លៃទាបបែបនេះ។

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី២៖ មេរៀនទី៩

ព័ត៌មានសម្រាប់តំណាងក្រុមហ៊ុន៖

ក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកចង់សាងសង់សណ្ឋាគារមួយនៅក្នុងខេត្តបាត់ដំបង។ អ្នកបានរកឃើញទីតាំងមួយនៅក្បែរបឹងដែលអ្នកគិតថាជាទីតាំងល្អ។ ទេសភាពនៃមាត់បឹងនេះគឺស្រស់ស្អាត។ បច្ចុប្បន្នដីនោះជាដីភក់ជ្រាំ ប៉ុន្តែដីនោះអាចស្ងួត។ នៅពេលសាងសង់រួចរាល់ វានឹងក្លាយជាកន្លែងយ៉ាងស្រស់ស្អាត ហើយអ្នកប្រាកដថា មនុស្សម្នានឹងចង់មកលេងជាមិនខាន។

ដីនោះត្រូវបានកាន់កាប់ដោយគ្រួសារ ដែលរស់នៅក្នុងផ្ទះតូចនៅអមតាមមាត់បឹង។ អ្នកបានស្នើសុំទិញដីនេះក្នុងតម្លៃ៨០០ដុល្លារក្នុងមួយហិកតា។ សំណើសុំទិញក្នុងតម្លៃនេះទាបជាងតម្លៃដីស្រែនៅក្នុងតំបន់នេះ ប៉ុន្តែអ្នកគិតថា កសិករមិនប្រើប្រាស់ដីនេះទេពីព្រោះវាជាដីភក់។ ហើយអ្នកមិនគិតថាគ្រួសារទាំងអស់នោះមានប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិលើដីនោះទេ។

តំបន់នេះល្អប្រសើរណាស់សម្រាប់តំបន់ទេសចរណ៍។ មានកន្លែងទឹកធ្លាក់ និងរូងភ្នំនៅក្បែរនោះ ដែលប្រជាពលរដ្ឋនឹងចង់មកលេង។ អ្នកដឹងថា ប្រសិនបើអ្នកអាចទិញដីនេះក្នុងតម្លៃថោក ហើយសាងសង់សណ្ឋាគារបាន ពេលនោះអ្នកអាចលក់សណ្ឋាគារ និងដីនេះ ក្នុងរយៈពេលពីរបីឆ្នាំក្រោយដោយបានចំណេញប្រាក់ជាង១០ដងនៃប្រាក់ដែលអ្នកបានវិនិយោគទៅទៀត។ អ្នកគិតថា ការនិយាយចំណុចនេះប្រាប់កសិករមិនល្អទេ បើមិនដូច្នេះទេ ពួកគាត់នឹងទារតម្លៃកាន់តែខ្ពស់ពីអ្នក។

អ្នកនឹងត្រូវការកម្មករដើម្បីសាងសង់សណ្ឋាគារ និង បុគ្គលិកនៅពេលដែលសណ្ឋាគាររបស់អ្នកដំណើរការ។ វាច្បាស់ណាស់ថាអ្នកនឹងជួលអ្នកដែលនៅតំបន់នោះដើម្បីធ្វើការនៅទីនោះ ប៉ុន្តែអ្នកមិនទាន់ច្បាស់ថា ពួកគេមានជំនាញនោះទេ ព្រោះពួកគេសុទ្ធតែជាកសិករ។

ក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកបានណែនាំអ្នកឲ្យទិញដីនេះក្នុងតម្លៃទាបបំផុត ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនមិនចង់ឲ្យមានការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានមិនល្អតាមបណ្តាញព័ត៌មាន ដូចក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនទៀតដែលបានរំលោភយកដី ពីសហគមន៍នានាដោយមិនបានផ្តល់សំណងនោះឡើយ។ អ្នកចង់ឲ្យមានដំណោះស្រាយកាន់តែឆាប់ ដូចនេះវានឹងគ្មានបញ្ហាទៀត ហើយអ្នកក៏អាចសាងសង់សណ្ឋាគារបាន។

មានដីមួយកន្លែងផ្សេងទៀតនៅក្នុងខេត្តបាត់ដំបងដែលអ្នកអាចយកមកសាងសង់សណ្ឋាគារនោះ។ ហើយម្ចាស់ដីនោះបានសម្រេចចិត្តលក់ដីនោះហើយ ប៉ុន្តែតំបន់នោះមិនសូវល្អសម្រាប់តំបន់ទេសចរណ៍ទេ។

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី៣៖ មេរៀនទី៩

តើអ្នកគួររៀបចំផែនការអ្វីខ្លះមុនពេលមានកិច្ចប្រជុំចរចា?

- តើកិច្ចប្រជុំនឹងធ្វើឡើងនៅកន្លែងណា ហើយពេលណា?
- តើនរណាខ្លះត្រូវធ្វើជាតំណាង ឬជាវាគ្មិន?
- តើព័ត៌មាន អ្វីដែលអ្នកចង់និយាយនៅពេលប្រជុំចរចានេះ?
- តើព័ត៌មានអ្វីខ្លះដែលអ្នកចង់បាននៅពេលប្រជុំចរចានេះ?
- តើតំណាងមានសិទ្ធិអំណាចអ្វីខ្លះក្នុងការសម្រេចចិត្ត?
- តើអ្នកនឹងស្នើសុំឲ្យនរណាម្នាក់ធ្វើជាអ្នកសម្របសម្រួលឯករាជ្យនៅពេលប្រជុំចរចានេះឬទេ? ប្រសិនបើមាន តើគួរតែជានរណា?

មេរៀនទី១០៖ ការទំនាក់ទំនងល្អ

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងយល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការទំនាក់ទំនងល្អ និងដឹងអំពីរបៀបក្លាយជាអ្នកមានទំនាក់ទំនងល្អ។ អ្នកចូលរួមនឹងមានឱកាសអនុវត្តជំនាញទំនាក់ទំនងរបស់ខ្លួន។

វិធីសាស្ត្រ ប្រើប្រាស់៖ ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់ ការចរចា

ដំណើរការ	រយៈពេល (គិតជានាទី)
ជំហានទី១. ការសម្តែងតួពីការទំនាក់ទំនងមិនល្អ	១០ នាទី
ជំហានទី២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី២ និងទី៣	១០ នាទី
ជំហានទី៣. ការចរចា	២០ នាទី
ជំហានទី៤. សង្ខេប	៣០ នាទី
សរុប៖	**៧០ នាទី**

ជំហានទី១. ការសម្តែងតួពីការទំនាក់ទំនងមិនល្អ

- មុនចាប់ផ្តើមពន្យល់មេរៀន ស្នើអោយអ្នកចូលរួមម្នាក់ សង្ខេបពីអ្វីដែលគេបានរៀនពីមេរៀនមុន។
- នៅពេលពួកគេកំពុងសង្ខេប អ្នកត្រូវលើកដៃហាមពួកគេ ហើយត្រូវធ្វើមុខខឹងពួកគេ បន្ទាប់មកអ្នកត្រូវធ្វើអ្វីផ្សេងៗ ឬធ្វើជានិយាយទូរស័ព្ទរបស់អ្នក។
- ពីរ បី នាទីក្រោយមក សួរអ្នកចូលរួម ថាតើពួកគេមានអារម្មណ៍យ៉ាងណា នៅពេលអ្នកសម្រុកសម្រួល រំខានពួកគេ ខណៈពេលដែលពួកគេកំពុងសង្ខេបមេរៀន។

ជំហានទី២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី២ និង ទី៣

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- ទំនាក់ទំនងល្អមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការប្រជុំចរចា
- អំពីរបៀបក្លាយទៅជាអ្នកដែលមានទំនាក់ទំនងល្អ ដោយការនិយាយច្បាស់ៗ សួរសំនួរនិង ស្តាប់ដោយប្រុងប្រយ័ត្ន
- សារៈសំខាន់នៃ កាយវិការ ក្នុងការទំនាក់ទំនង។

២. ការមានទំនាក់ទំនងល្អ

ការមានទំនាក់ទំនងល្អរវាងអ្នក និងភាគីម្ខាងទៀត សំខាន់ណាស់ក្នុងដំណើរការនៃការប្រជុំចរចា។ ការមានទំនាក់ទំនងល្អពាក់ព័ន្ធការធ្វើបទបង្ហាញច្បាស់ៗ និងការចែករំលែកព័ត៌មានរបស់អ្នក ក៏ដូចជាការស្តាប់ និងការសួរសំណួរដែរ។ អ្នកក៏ត្រូវធ្វើការពិចារណាទៅលើពេលវេលាដែលអ្នកនិយាយ ហើយត្រូវប្រាកដថាអ្នកចំណាយពេលក្នុងការចែកចាយរាល់ព័ត៌មាន និងសារ ដែលអ្នកបានត្រៀមទុកសម្រាប់សហគមន៍របស់អ្នក។ ប្រសិនបើមានតំណាងច្រើនបានត្រៀមក្នុងការនិយាយ អ្នកត្រូវប្រាកដថា ពួកគេមាន

ឱកាសក្នុងការនិយាយគ្រប់ៗគ្នា។ អ្នកអាចស្នើអោយភាគីម្ខាងទៀតសួរសំនួរ ឬបញ្ជាក់ប្រសិនបើពួកគេមាន។

អ្នកត្រូវចងចាំថា អ្នកត្រូវស្តាប់ភាគីម្ខាងទៀតដោយប្រុងប្រយ័ត្ន ដូច្នេះអ្នកអាចយល់ពីផែនការ និងផលប្រយោជន៍របស់គេ ពីព្រោះថាព័ត៌មាននេះ នឹងជួយអ្នកក្នុងការគិតពីជម្រើសដែលអាចឈានទៅដល់ការព្រមព្រៀង។ អ្នកគួរសួរ និងស្តាប់ទៅការឆ្លើយតបរបស់ភាគីម្ខាងទៀតដោយប្រុងប្រយ័ត្ន។ ពេលខ្លះពួកគេនិយាយ អ្វីដែលខុសពីការស្មានទុករបស់អ្នក ហើយវាអាចជួយអ្នកក្នុងការចរចានេះ។ អ្នកត្រូវសួរគ្រប់សំណួរទាំងអស់ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានដែលអ្នកត្រូវការ ដូចដែរបានព្រមព្រៀងជាមួយសហគមន៍របស់អ្នក។

ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតនិយាយវែងពេកក្នុងពេលប្រជុំ ហើយមិនផ្តល់ឱកាសអោយអ្នកនិយាយ ពេលនោះអ្នកអាចនិយាយកាត់ពួកគេដោយគួរសម ហើយប្រាប់ពួកគេថា ដល់ពេលដែលអ្នកត្រូវនិយាយម្តង ។ ការរៀបចំ**របៀបវារៈ**ប្រជុំ និងមានអ្នកសម្របសម្រួលឯករាជ្យនៅពេលប្រជុំ អាចមានសារៈប្រយោជន៍ណាស់ដើម្បីបញ្ចៀសស្ថានភាព

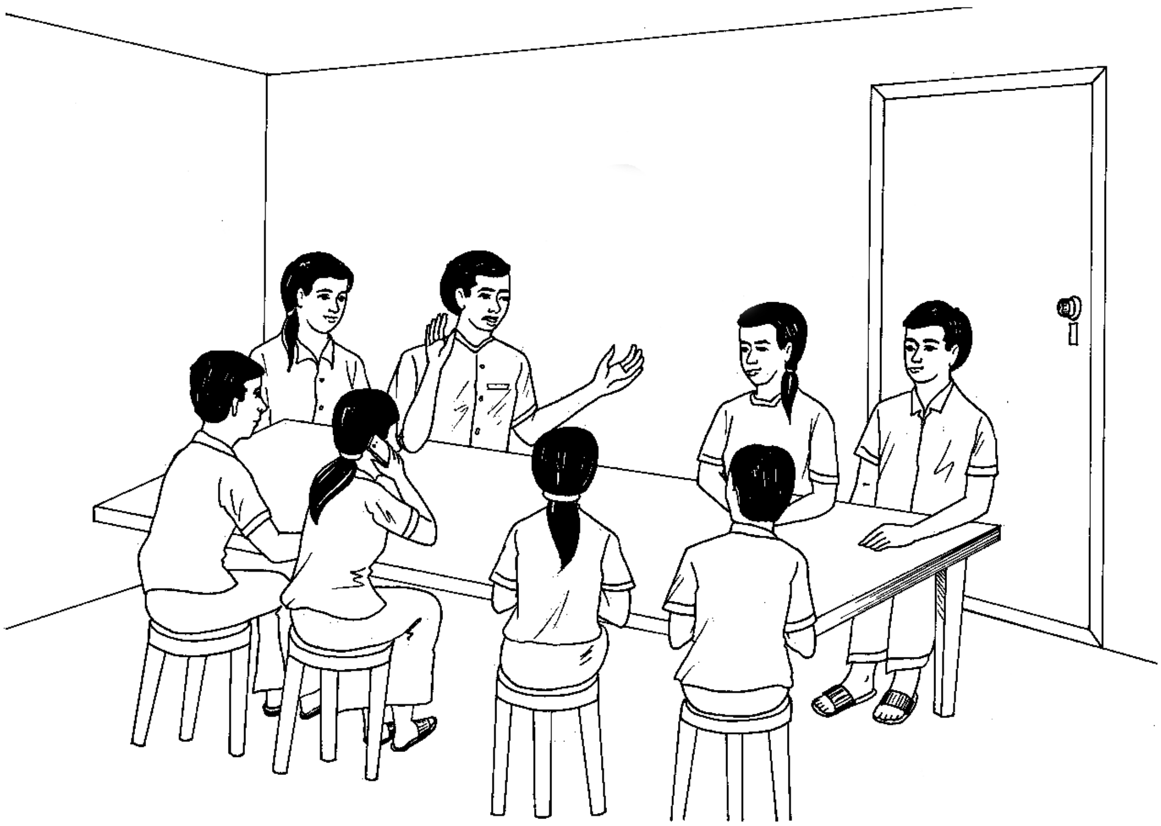
បែបនេះ។ របៀបវារៈគឺជា បញ្ជីនៃប្រធានបទ ឬបញ្ហាដែលត្រូវលើកមកពិភាក្សានៅពេលប្រជុំ ហើយជូនកាលអ្នកក៏ត្រូវកំណត់រយៈពេលសម្រាប់ការពិភាក្សាលើប្រធានបទឬបញ្ហានីមួយៗផងដែរ។

ពេលខ្លះភាគីម្ខាងទៀត អាចមិនស្តាប់អ្នកនៅពេលអ្នកនិយាយក្នុងកិច្ចចរចា។ ឧទាហរណ៍ ពួកគេប្រហែលជាធ្វើទទួលទូរស័ព្ទ ហើយនិយាយទូរស័ព្ទ។ ប្រសិនបើស្ថានភាពបែបនេះកើតឡើង អ្នកគួរឈប់និយាយ ហើយចាំរហូតពួកគេផ្តោតការចាប់អារម្មណ៍លើអ្នកវិញ។

ទោះបីជា ភាគីម្ខាងទៀតសម្តែងអាកប្បកិរិយាមិនសមរម្យ ឬច្រងេងច្រងាង វាជាការមិនល្អទេប្រសិនបើអ្នកខ្វះភាពអត់ធ្មត់ ហើយស្រែកឡូឡាទៅកាន់ពួកគេក្នុងពេលចរចា។ នៅពេលពួកគេធ្វើអាកប្បកិរិយាមិនល្អបែបនេះ ជាការប្រសើរអ្នកត្រូវទប់អារម្មណ៍កុំឆេវឆាវអោយសោះ។ អ្នកអាចបញ្ចប់ការប្រជុំ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀត មិនធ្វើការចរចាដោយសមរម្យ។

៣. កាយវិការ

ព័ត៌មានជាច្រើនបានបញ្ចេញទៅក្រៅ តាមរយៈ កាយវិការ របស់យើង។ ពេលខ្លះយើងបញ្ចេញសារ ដែលយើងមិនមានចំណងថាបញ្ចេញ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើ យើងក្រព័ទ្ធដៃ មើលទៅយើងហាក់ដូចជាមានកំហឹង ឬរាងចចេសរឹងរូស។ ប្រសិនបើយើងងក់ក្បាល នៅពេលនរណាម្នាក់កំពុងនិយាយ នោះពួកគេអាចយល់ថា អ្នកយល់ព្រមទៅនឹងអ្វីដែលពួកគេកំពុងនិយាយ។



ជំហានទី៣. ការចរចា

- ពន្យល់អ្នកចូលរួមថា ឥឡូវនេះពួកគាត់មានឱកាសហាត់អនុវត្តជំនាញទំនាក់ទំនង និងភាសាកាយវិការល្អ នៅពេលប្រជុំចរចាដែលពួកគាត់បានរៀបចំផែនការរួចហើយក្នុងមេរៀនមុន។
- ស្នើសុំឲ្យមានអ្នកសម្របសម្រួលអព្យាក្រឹត្យម្នាក់ក្នុងការចរចា។
- អ្នកអាចរៀបចំបន្ទប់ ដើម្បីឲ្យអ្នកចូលរួមអាចអង្គុយទល់មុខគ្នាចរចា។
- ក្នុងពេលចរចា អនុញ្ញាតឲ្យតំណាងក្រុមនីមួយៗ ឡើងនិយាយ និងសួរសំណួរ។ អ្នកគួរប្រើប្រាស់តួនាទីរបស់អ្នកជាអ្នកសម្របសម្រួលឲ្យបានហ្មត់ចត់ ហើយត្រូវប្រាកដថា ការចរចាប្រព្រឹត្តទៅដោយរលូន។ កិច្ចប្រជុំចរចាគួរមានរយៈពេលត្រឹម៣០នាទីបានហើយ។

ជំហានទី៤. សង្ខេប

- ដើម្បីសង្ខេបមេរៀននេះ អ្នកត្រូវសម្របសម្រួលឲ្យមានការឆ្លុះបញ្ចាំងទាំងអស់គ្នានៅក្នុងថ្នាក់អំពីការចរចានេះ។
- ដើម្បីសម្របសម្រួលឲ្យមានការពិភាក្សានេះ អ្នកអាចសួរសំណួរដូចខាងក្រោមនេះ៖
    - តើក្រុមទី១ គិតថាក្រុមទី២ បានប្រើប្រាស់ ជំនាញក្នុងការទំនាក់ទំនង និងភាសាកាយវិការបានល្អទេ។ សួរក្រុមទី២ តើមានអ្វីទៀត ដែលពួកគេអាចធ្វើអោយការទំនាក់ទំនង និងភាសាកាយវិការ កាន់តែល្អ?
    - តើក្រុមទី១ បានប្រាប់សារដែលពួកគាត់បានរៀបចំទាំងអស់នោះទៅក្រុមទី២ដោយជោគជ័យទេ? តើពួកគាត់បានទទួលព័ត៌មានដែលពួកគាត់ចង់បានពីក្រុមទី២ទេ? (អ្នកអាចសួរសំណួរដូចគ្នានេះទៅក្រុមទី២)។

- ប្រសិនបើ ដល់ចុងបញ្ចប់នៃការប្រជុំចរចានេះបានឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង តើក្រុមទាំងពីរពេញចិត្តនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងនេះទេ? តើអ្នកតំណាងមានសិទ្ធិសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងនេះទេ?
- តើអ្នកចូលរួមគិតដូចម្ដេចនៅពេលដែលមានអ្នកសម្របសម្រួលអព្យាក្រឹត្យជួយសម្របសម្រួល? តើមានសារៈសំខាន់ទេ?
- តើពួកគាត់បានរៀនអ្វីខ្លះពីលំហាត់នៃការចរចានេះ ហើយតើពួកគាត់នឹងធ្វើអ្វីខុសពីនេះ នៅពេលក្រោយ?

ការការពារសហគមន៍របស់អ្នក

លទ្ធផលទទួលបាន

ក្រោយពីបានបញ្ចប់ជំពូកនេះ អ្នកចូលរួមនឹង៖

១. យល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃវិធីការពារខ្លួនចំពោះល្បិចកលដែលគេប្រើដើម្បីបំបែកសហគមន៍

២. ដឹងថា ពួកគាត់អាចធ្វើអ្វីខ្លះដើម្បីការពារខ្លួនចំពោះការបោកបញ្ឆោតនិងល្បិចកលដែលគេប្រើដើម្បីបំបែកសហគមន៍

៣. ដឹងថា ពួកគាត់អាចធ្វើអ្វីខ្លះដើម្បីការពារខ្លួនចំពោះការសន្យាមិនពិត និងកិច្ចសន្យាក្នុងគោលបំណងមិនល្អ។

មេរៀនទី ១១ - ការការពារសហគមន៍របស់អ្នកនៅក្នុងការចរចា

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងដឹងកត្តាមួយចំនួនដែលពួកគាត់អាចធ្វើ ដើម្បីការពារខ្លួនចំពោះការបោកបញ្ឆោត និងល្បិចកលដែលគេប្រើ ដើម្បីបំបែកកម្លាំងសហគមន៍។ អ្នកចូលរួមក៏នឹងដឹងដែរអំពីកត្តាមួយចំនួនដែលពួកគាត់អាចធ្វើដើម្បីការពារខ្លួនចំពោះការសន្យាមិនពិត និងកិច្ចសន្យាគោលបំណងមិនល្អ។

សម្ភារៈ៖ កិច្ចសន្យាបញ្ឆោត ក្តារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១ ទី២ និងទី៣។

វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ ការពិភាក្សាក្នុងថ្នាក់ ការបង្ហាញ ការសម្តែងតួស្មៀមស្ងាត់

ដំណើរការ	រយៈពេល (គិតជានាទី)
ជំហានទី១. រៀបចំបញ្ជីវត្តមានបោកបញ្ឆោតមួយ មុនពេលចាប់ផ្តើមបង្រៀន	៥ នាទី
ជំហានទី២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងទី២	២០ នាទី
ជំហានទី៣. ពន្យល់អំពីល្បិចបោកបញ្ឆោតនៅក្នុងបញ្ជីវត្តមាន	៥ នាទី
ជំហានទី៤. ការណែនាំព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៣	១០នាទី
ជំហានទី៥. ពន្យល់អំពីលំហាត់ និងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម	៥ នាទី
ជំហានទី៦. ក្រុមរៀបចំត្រៀមខ្លួន	២០ នាទី
ជំហានទី៧. ការសម្តែងតួអមដោយស្មៀមស្ងាត់	២០ នាទី
ជំហានទី៨. សង្ខេប	១០ នាទី
សរុប៖	**៩៥ នាទី**

ជំហានទី១. ការរៀបចំត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ធ្វើលំហាត់

- មុនពេលចាប់ផ្តើមមេរៀន សូមធ្វើបញ្ជីវត្តមាន "បោកបញ្ឆោត" មួយ។ បញ្ជីនេះ គួរមានចន្លោះសម្រាប់សរសេរឈ្មោះរបស់អ្នកចូលរួម និងចន្លោះសម្រាប់ចុះហត្ថលេខា ប៉ុន្តែកុំសរសេរនៅតាមចន្លោះទាំងនោះឲ្យសោះ លើកលែងតែកាលបរិច្ឆេទ។ នៅចន្លោះកាលបរិច្ឆេទ និងចន្លោះសម្រាប់ចុះហត្ថលេខា គួរទុកចន្លោះទំនេរដោយមានកន្លែងគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់សរសេរពីរប្រយោគបាន។ សូមមើលឧទាហរណ៍ខាងក្រោម៖

<u>ថ្ងៃទី១ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០១៤</u>

[ទុកចន្លោះនេះឲ្យនៅទំនេររហូតដល់ក្រោយពេលអ្នកចូលរួមចុះហត្ថលេខារួច]

ឈ្មោះ	ហត្ថលេខា

- ចាប់ផ្តើមមេរៀននៅពេលបញ្ជីវត្តមានកំពុងចុះនៅក្នុងថ្នាក់ ប៉ុន្តែនៅ ពេលដែលបញ្ជីវត្តមានបានចុះហត្ថលេខាដោយអ្នកចូលទាំងអស់ហើយ ត្រូវសរសេរនៅលើក្បាលបញ្ជីថា "ខ្ញុំយល់ព្រមបង់ប្រាក់ឲ្យអ្នកសម្រសម្រួលចំនួន ដុល្លា១៥" (អ្នកនឹងបង្ហាញបញ្ជីនេះទៅអ្នកចូលរួមនៅក្នុងមេរៀន ដើម្បីជាឧទាហរណ៍នៃការបោកបញ្ឆោតដែលក្រុមហ៊ុនតែងតែប្រើ ។)

ជំហានទី២. ការណែនាំព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងទី២

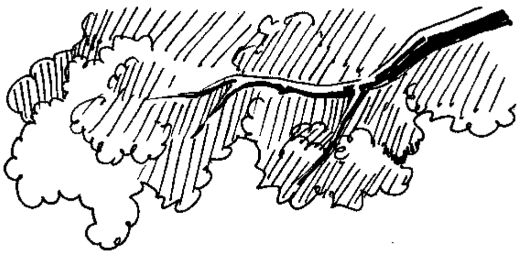
វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹង៖

- អំពីប្រភេទនៃល្បិចកល និងការបោកបញ្ឆោតប្រើប្រាស់ដោយ ក្រុមហ៊ុន ឬអ្នកដទៃទៀត។
- ថា វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវដឹងអំពីការបោកបញ្ឆោត និងល្បិចកលទាំងនេះ និងពិភាក្សាអំពីបញ្ហានេះជាមួយសហគមន៍របស់ខ្លួន ព្រមទាំងបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីការពារខ្លួន។
- អំពីរបៀបការពារខ្លួនចំពោះការសន្យាមិនពិតនៅពេលចរចា។

១. ការឃ្លាំមើលចំពោះល្បិចកលដែលគេប្រើដើម្បីបំបែកសហគមន៍៖ ជនបង្កប់ ការសូកប៉ាន់ និងការគំរាមកំហែង

សហគមន៍ជាច្រើននៅទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា បាននិយាយអំពីរឿងរ៉ាវពាក់ព័ន្ធនឹងក្រុមហ៊ុនមួយចំនួន ឬបុគ្គលដែលនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញដែលប្រើប្រាស់ជនបង្កប់នៅក្នុងសហគមន៍ដើម្បីស្វែងរកប្រជាពលរដ្ឋដែលរឹងទទឹង និងមិនព្រមចាកចេញ។ បុគ្គល ឬក្រុមហ៊ុននោះអាចផ្តល់ប្រាក់ស្ងាត់ៗ ទៅនរណាម្នាក់ឲ្យបញ្ចុះបញ្ចូលអ្នកដទៃនៅក្នុងសហគមន៍ឲ្យព្រមទទួលយកសំណើដែលពួកគាត់មិនពេញចិត្ត។ មានរឿងរ៉ាវពាក់ព័ន្ធនឹងការសូកប៉ាន់មេដឹកនាំសហគមន៍ ដើម្បីឲ្យតំណាងសហគមន៍នោះចាកចេញពីសហគមន៍ ឬចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងជំនួសមុខសហគមន៍ទាំងមូល។

មានករណីខ្លះ បុគ្គល ឬក្រុមហ៊ុន ដែលនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញបានគំរាមតំណាងសហគមន៍ ឬប្រជាសហគមន៍ណាដែលហ៊ាននិយាយតវ៉ា និងបដិសេធមិនព្រមចាកចេញ។ ឧទាហរណ៍ គេអាចប្រាប់ប្រជាសហគមន៍ថា ពួកគាត់ ឬក្រុមគ្រួសាររបស់ពួកគាត់នឹងបាត់បង់ការងារ មានគ្រោះថ្នាក់រាងកាយ ឬប្រាប់ថា ពួកគាត់នឹងត្រូវចោទប្រកាន់ពីបទល្មើសព្រហ្មទណ្ឌ ទោះបីជាពួកគាត់មិនបានប្រព្រឹត្តអ្វីខុសច្បាប់ក៏ដោយ។



មានករណីខ្លះទៀត ពួកគេគំរាមបង្ខូចកេរ្តិ៍ឈ្មោះតំណាងសហគមន៍ ដោយនិយាយកុហកដើម្បីធ្វើឲ្យសហគមន៍ និងអ្នកដទៃទៀតលែងជឿទុកចិត្ត និងគោរពតំណាងសហគមន៍។ ជាអកុសល មានករណីជាច្រើនដែលក្រុមហ៊ុន ឬបុគ្គលបានអនុវត្តការគំរាមកំហែងបែបនេះ។ ក្រុមហ៊ុន ឬបុគ្គលដែលចង់យកដីរបស់សហគមន៍ ប្រើប្រាស់ល្បិចកលទាំងនេះដើម្បីបំបែកសហគមន៍ និងធ្វើឲ្យពួកគាត់បែកបាក់សាមគ្គីភាព។ គេធ្វើបែបនេះ ពី

ព្រោះគេដឹងថា ប្រសិនបើ សហគមន៍បែកបាក់សាមគ្គីគ្នា វាងាយស្រួលក្នុងការដាក់សម្ពាធលើប្រជាសហគមន៍ឲ្យបោះបង់ និងចាកចេញពីដីធ្លីរបស់ខ្លួន។

វាសំខាន់ណាស់ ដែលសហគមន៍របស់អ្នកត្រូវនិយាយអំពីលទ្ធភាពដែលក្រុមហ៊ុន ឬបុគ្គលដែលនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញ អាចនឹងប្រើប្រាស់ល្បិចកលទាំងនេះមកលើអ្នក ព្រមទាំងរៀបចំបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រការពារចំពោះល្បិចកលទាំងនោះ។ ការនិយាយដោយចំហ ជាប្រចាំនៅក្នុងសហគមន៍ ដោយមានតំណាងសហគមន៍ខ្លាំងៗច្រើននាក់ និងការធ្វើឲ្យប្រាកដថា ម្នាក់ៗយល់ថា កង្វល់របស់ខ្លួននឹងត្រូវបាន គិតពិចារណាដោយតំណាងសហគមន៍គឺជា មធ្យោបាយយ៉ាងល្អក្នុងការការពារ ចំពោះល្បិចកលនេះ។ ការប្រមូលផ្តុំគំនិតរបស់ប្រជាសហគមន៍ទាំងអស់គ្នា បញ្ចូលទៅក្នុងយុទ្ធសាស្ត្ររបស់សហគមន៍ ដូចជាថា តើពេលណាត្រូវអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិ និងតើអ្វីខ្លះដែលត្រូវសម្រេចឲ្យបាននៅពេលប្រជុំចរចាក៏ជាមធ្យោបាយយ៉ាងសំខាន់ដែរ ដើម្បីធ្វើឲ្យសហគមន៍រួបរួមសាមគ្គីគ្នា និងមានកម្លាំងរឹងមាំ។

២.ការការពារប្រឆាំងចំពោះការសន្យាមិនពិត

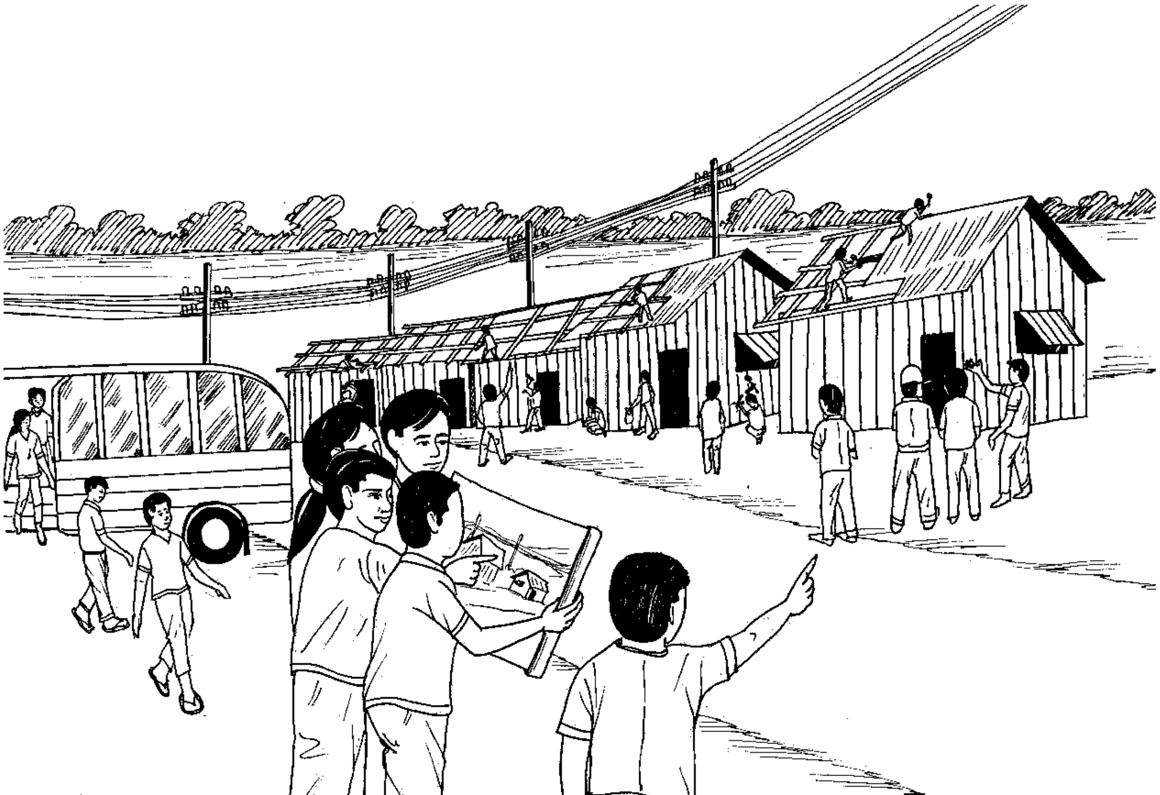
ប្រសិនបើអ្នកមិនទុកចិត្តភាគីដែលអ្នកកំពុងចរចាជាមួយទេ ដូច្នេះអ្នកក៏អាចមិនទុកចិត្តលើការសន្យាណាមួយដែលពួកគេធ្វើនៅពេលកំពុងប្រជុំ ឬនៅចុងបញ្ចប់នៃការចរចានោះដែរ ។ មានកិច្ចការខ្លះដែលអ្នកអាចធ្វើដើម្បីការពារខ្លួននៅពេលប្រជុំចរចា ប្រសិនបើ អ្នកមិនទុកចិត្តទាំងស្រុងលើភាគីម្ខាងទៀតទេ។

ការប្រើប្រាស់អ្នកសម្របសម្រួលឯករាជ្យ ដូចដែលបានពិភាក្សាខាងលើរួចហើយ គឺជាមធ្យោបាយមួយដើម្បីជួយឲ្យការចរចាប្រព្រឹត្តទៅដោយរលូន នៅពេលដែលភាគីទាំងសងខាងមានទំនាក់ទំនងមិនល្អ និងមានទំនុកចិត្តតិចតួច។ ប្រសិនបើភាគីទាំងពីរគោរពអ្នកសម្របសម្រួល ដូច្នេះភាគីទាំងនោះទំនងជាកាន់តែមានភាពស្មោះត្រង់ នៅក្នុងកិច្ចប្រជុំចរចា។

អ្នកសម្របសម្រួលក៏អាចដើរតួជា**សាក្សី**ចំពោះសេចក្តីអះអាង ឬការសន្យាណាមួយដែលបានធ្វើឡើងអំឡុងពេលប្រជុំចរចាបានដែរ។ ធ្វើបែបនេះសំខាន់ណាស់ ពីព្រោះវាកាន់តែមានការលំបាក សម្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតក្នុងការមិនគោរពកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួន នៅពេលដែលមានសាក្សីឯករាជ្យ។ អ្នកក៏អាចសុំឲ្យមានអ្នកចូលរួមប្រជុំ ដើម្បីគ្រាន់តែធ្វើជា

សាក្សីតែប៉ុណ្ណោះ។ សាក្សីកាន់តែសំខាន់ ប្រសិនបើសាក្សីនោះ ជាមនុស្សដែលភាគីម្ខាងទៀតគោរព ឬជាអ្នកដែលមានសិទ្ធិនិងអំណាចខ្លះ។ វាសំខាន់ណាស់ដែលសាក្សីមានឆន្ទៈក្នុងការនិយាយ នៅពេលដែល ភាគីម្ខាងទៀតមិនគោរពតាមការសន្យារបស់ខ្លួន។ គេក៏អាចធ្វើកំណត់ហេតុកិច្ចប្រជុំដើម្បីប្រើប្រាស់ជាភស្តុតាងនៃការសន្យានោះដែរ។ ឧទាហរណ៍ ដោយការថតវីដេអូជាដើម។ ប្រសិនបើអាចធ្វើបាន ត្រូវឲ្យប្រាកដថា មានអ្នកធ្វើកំណត់ហេតុកិច្ចប្រជុំចរចា។

អ្នកអាចសំណូមពរឲ្យមានការអនុវត្តកិច្ចព្រមព្រៀងតាមដំណាក់កាល ធ្វើដូច្នេះអ្នកនៅតែបន្តសកម្មភាពរបស់ខ្លួន រហូតទាល់តែភាគីម្ខាងទៀតគោរពតាមការសន្យារបស់ខ្លួនជាមុនសិន។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើរដ្ឋាភិបាល ឬក្រុមហ៊ុនសន្យាសាងសង់ផ្ទះថ្មីៗជូនសហគមន៍របស់អ្នកនៅកន្លែងតាំងទីលំនៅថ្មី ពេលនោះអ្នកអាចបញ្ចូលខ្លឹមសារទៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងថា សហគមន៍គប្បីអាចចុះទៅមើលកន្លែងតាំងទីលំនៅថ្មី ដើម្បីធ្វើឲ្យប្រាកដថា លំនៅដ្ឋាន និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធល្អៗត្រូវបានសាងសង់មុនពេលអ្នកចាកចេញទៅទីតាំងថ្មីនោះ។



ករណីរបស់ កីឡាករប្រដាល់

ភូមិមួយក្នុងរាជធានីភ្នំពេញត្រូវបានគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ ។ ក្នុងចំណោមអ្នកភូមិទាំងអស់ មានអ្នកភូមិម្នាក់ គឺជាអតីតកីឡាករប្រដាល់អាជីពល្បីឈ្មោះម្នាក់ និងយុវជនមួយចំនួនជាសិស្សរបស់គាត់។ ពេលដំបូងកីឡាកររូបនោះ បានបដិសេធចំពោះការផ្តល់ឲ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងការផ្លាស់ប្តូរទៅទីតាំងថ្មីដែលមានចំងាយ២០គីឡូម៉ែតពីទីតាំងចាស់។ បន្ទាប់ពីមួយរយៈក្រោយមក ក្រុមហ៊ុនបានចរចាជាមួយកីឡាកររូបនោះ ដោយផ្តល់ឲ្យគាត់នូវមជ្ឈមណ្ឌលកីឡាប្រដាល់មួយ និងសំភារៈដែលគាត់ត្រូវការដើម្បីអនុវត្ត និងហ្វឹកហាត់សិស្សរបស់គាត់។ ដោយសារសម្ពាធនៃការផ្លាស់ប្តូរ ទោះបីជាទីតាំងថ្មីនោះ មានចំងាយឆ្ងាយ និងមិនមានតម្លៃថ្លៃក៏ដោយ។ ក្រុមហ៊ុនបានសន្យានឹងសាងសង់មជ្ឈមណ្ឌលឆាប់ៗនេះ ដូច្នេះគាត់ និងសិស្សរបស់គាត់បានយល់ព្រមដើម្បីផ្លាស់ប្តូរ។ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនមិនបានសាងសង់ មជ្ឈមណ្ឌលប្រដាល់ដូចអ្វីដែលបានសន្យានោះឡើយ។

ជំហានទី៣. ការពន្យល់ពីល្បិចបោកបញ្ឆោតនៅក្នុងបញ្ជីវត្តមាន

- សរសេរនៅលើក្បាលបញ្ជីវត្តមានថា "ខ្ញុំយល់ព្រមបង់ប្រាក់ទៅអ្នកសម្របសម្រួលចំនួន១៥ដុល្លា"
- បង្ហាញអ្នកចូលរួមនូវអ្វី ដែលបានសរសេរនៅលើលិខិតដែលពួកគេចុះហត្ថលេខា។ សួរពួកគាត់ថា តើគាត់គិតថាកិច្ចសន្យានេះមានសុពលភាព និងអាចអនុវត្តបានដែរឬទេ
- ប្រាប់អ្នកចូលរួមថាកិច្ចសន្យានេះមិនមានសុពលភាពនោះទេ ព្រោះពួកគាត់ត្រូវបានគេបោកបញ្ឆោតឲ្យចុះហត្ថលេខាលើលិខិតនោះ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកចូលរួមគួរដឹងដែរថា តើមានមនុស្សប៉ុន្មាននាក់ត្រូវបានគេបោកបញ្ឆោតតាមរបៀបនេះ
- ហែកបញ្ជីវត្តមាននោះចោល

- ពន្យល់ពីគោលបំណងនៃលំហាត់ គឺចង់បង្ហាញថា ពួកគាត់មិនគួរចុះហត្ថលេខាលើលិខិតដែលទទេស្អាត ឬលិខិតដែលពួកគាត់មិនអាចអានឬយល់បាន ព្រោះហត្ថលេខារបស់ពួកគាត់អាចត្រូវបានគេយកទៅប្រើដើម្បីបន្លំកិច្ចសន្យា។

ជំហានទី៤. ណែនាំព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី៣

សំខាន់ណាស់ដើម្បីឲ្យអ្នកចូលរួមយល់ពីៈ

- តើកិច្ចសន្យាមានសុពលភាពជាអ្វី
- ដឹងថា ពួកគេមិនគួរចុះហត្ថលេខា ឬផ្តិតស្នាមមេដៃលើអ្វីដែលពួកគាត់មិនទាន់យល់ច្បាស់ ឬមិនមានការយល់ព្រមពីអ្នកផ្សេងទៀតនៅក្នុងសហគមន៍ ដែលមានផលប៉ះពាល់។

៣. ការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យា

វាជាការសំខាន់ណាស់ដែលកត់ត្រាឲ្យច្បាស់អំពីកិច្ចព្រមព្រៀងគ្នា និងចុះហត្ថលេខាដោយភាគីទាំងសងខាង។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ សូមកុំចុះហត្ថលេខា ឬផ្តិតមេដៃលើអ្វីដែលអ្នកមិនយល់ច្បាស់ ឬដោយគ្មានការព្រមព្រៀងពីសហគមន៍របស់អ្នកឲ្យសោះ។ អ្នកមិនគប្បីត្រូវ ចុះហត្ថលេខាលើអ្វីមួយភ្លាមៗតាមគេបង្ខំនោះឡើយ។ ត្រូវប្រាកដថា អ្នកមានពេលគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់អានដោយប្រុងប្រយ័ត្ន ឬឲ្យនរណាម្នាក់អាន និងពន្យល់អ្នកអំពីខ្លឹមសារនៅក្នុងឯកសារនោះ។

ទន្ទឹមគ្នានេះដែរ ត្រូវប្រាកដថា ប្រជាសហគមន៍របស់អ្នកយល់ស្របទៅនឹងខ្លឹមសារនៅក្នុងឯកសារនោះ ប្រសិនបើវាអាចបង្កផលប៉ះពាល់ដល់ពួកគាត់។ អ្នកគប្បីចុះហត្ថ-លេខាលើឯកសារនោះ តែក្នុងករណីដែលអ្នកប្រាកដថា អ្នកនិងប្រជាសហគមន៍ផ្សេងៗទៀតដែលទទួលរងផលប៉ះពាល់បានយល់ស្របទៅលើខ្លឹមសារនៅក្នុងឯកសារនោះ។

នៅពេលដែលអ្នកចុះហត្ថលេខាលើឯកសាររួចហើយ ពេលនោះឯកសារនោះអាចជា**កិច្ចសន្យាភ្ជាប់កាតព្វកិច្ចតាមផ្លូវច្បាប់**។ នេះមានន័យថា ប្រសិនបើអ្នកមិនបានធ្វើអ្វីដូចមានចែងនៅក្នុងកិច្ចសន្យានេះទេ នោះភាគីម្ខាងទៀតអាចដាក់ពាក្យបណ្តឹងប្តឹងអ្នកទៅតុលាការបាន។ ចៅក្រមអាចបង្គាប់ឲ្យអ្នកធ្វើតាមអ្វីដែលមានចែង នៅក្នុងកិច្ចសន្យា ឬ

បង្គាប់ឲ្យអ្នកបង់ប្រាក់ពិន័យចំពោះអ្វីដែលអ្នកមិនបានអនុវត្ត ក្រោយពីអ្នកបានសន្យា ដោយមានចុះហត្ថលេខាលើឯកសារនោះ។

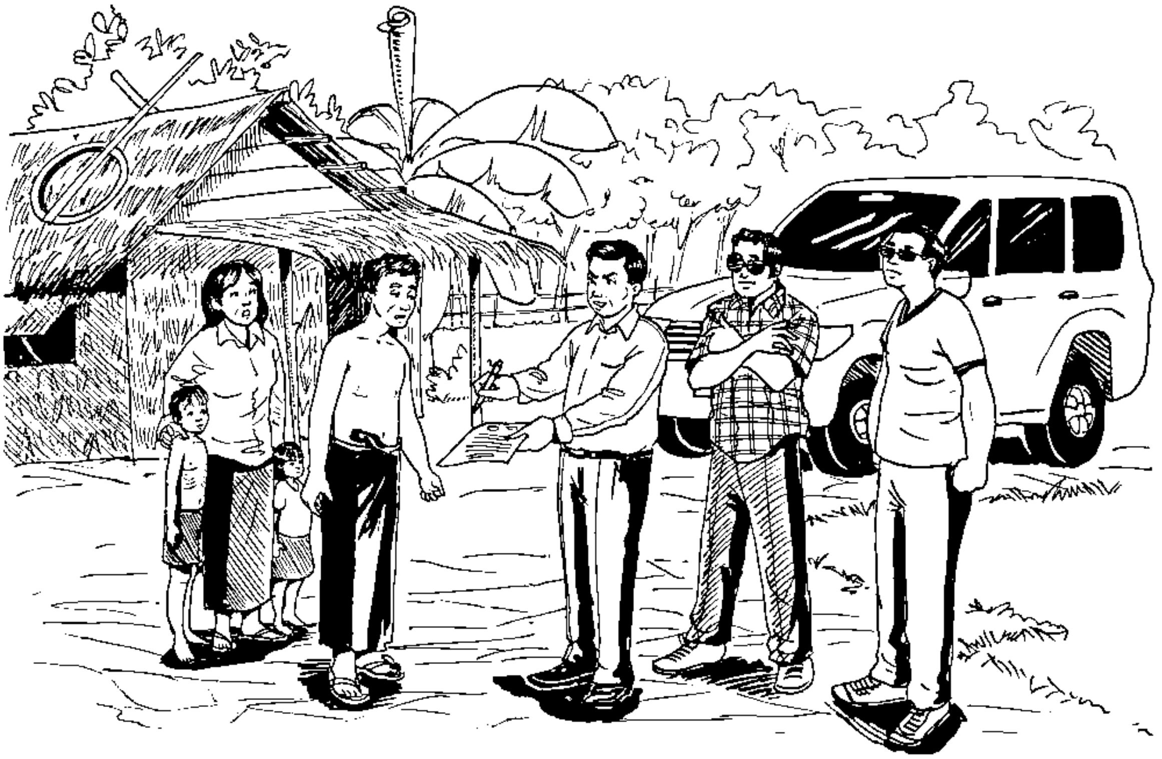
កិច្ចសន្យាលក់ដី

សំខាន់ត្រូវដឹងថា អ្វីជាកិច្ចសន្យាមានសុពលភាព។ កិច្ចសន្យាមានសុពលភាពគឺត្រូវ អនុវត្តតាមផ្លូវច្បាប់។ មានន័យថា គេអាចទៅតុលាការបង្ខំឲ្យអ្នកដទៃ ឬអ្នកដែលបានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាអោយអនុវត្តតាមកិច្ចសន្យានោះ។

កិច្ចសន្យាលក់ដី ត្រូវតែធ្វើឡើងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ហើយចុះហត្ថលេខា ឬផ្តិតមេដៃដោយមនុស្សពេញវ័យ ដែលអាចយល់ច្បាស់អំពីអត្ថន័យនៃការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យា។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើមនុស្សពេញវ័យដែលមានជំងឺផ្លូវចិត្តធ្ងន់ធ្ងរ ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យា នោះកិច្ចសន្យានេះអសុពលភាព។

ប្រសិនបើ នរណាម្នាក់ត្រូវគេបោកបញ្ឆោត ឬបង្ខិតបង្ខំឲ្យចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យានោះ ដូច្នេះកិច្ចសន្យានោះជាកិច្ចសន្យាអសុពលភាព។

សូមចងចាំថា មានតែម្ចាស់ដីពិតប្រាកដ ឬអ្នកកាន់កាប់ដីស្របច្បាប់តែប៉ុណ្ណោះទើបអាចលក់ដីដោយស្របច្បាប់បាន។



ជំហានទី៥. ពន្យល់អំពីលំហាត់ និងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុម

- ពន្យល់ថា អ្នកនឹងបែងចែកអ្នកចូលរួមជាបីក្រុម ហើយផ្តល់សាច់រឿងទៅក្រុមនីមួយៗ ហើយពន្យល់ថា តើមានវិធីសាស្ត្រអ្វីខ្លះ ដែលត្រូវប្រើដើម្បីតតាំងនឹងសហគមន៍។

- ក្រុមនីមួយត្រូវគិតអំពីអ្វីដែលសហគមន៍អាចធ្វើដើម្បីការពារខ្លួន វិធីសាស្ត្រដូចមាននៅក្នុងសាច់រឿងនោះ។

- បន្ទាប់មកក្រុមនីមួយៗត្រូវឡើងសម្តែងតួដោយស្ងៀមស្ងាត់ (ដោយមិននិយាយ) ដើម្បីបង្ហាញអំពីវិធីសាស្ត្រ ដែលគេប្រើចំពោះសហគមន៍ និងអ្វីដែលសហគមន៍បានធ្វើដើម្បីការពារខ្លួន។ បន្ទាប់ពីក្រុមនីមួយៗសម្តែងតួដោយស្ងៀមស្ងាត់ហើយ អ្នកចូលរួមផ្សេងទៀតនឹងធ្វើការទស្សន៍ទាយ ថាតើមានអ្វីកើតឡើងនៅក្នុងការសម្តែងនោះ។

- ការសម្តែងតួនេះ មិនគួរឲ្យលើសប្រាំនាទីឡើយ។ ក្រុមនីមួយៗមានពេល២០នាទីក្នុងការរៀបចំត្រៀមខ្លួន។

- បែងចែកអ្នកចូលរួមជាបីក្រុម និងចែកសាច់រឿងទៅក្រុមនីមួយៗសម្រាប់ការសម្តែងតួ របស់ខ្លួននេះ។

ជំហានទី៦. ក្រុមនីមួយៗរៀបចំ និងត្រៀមខ្លួន

- ត្រូវប្រាកដថា ក្រុមទាំងអស់យល់ពីភារកិច្ចរបស់ខ្លួន និងមានកន្លែងគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការរៀបចំនិងត្រៀមខ្លួន។
- រំឭកប្រាប់ក្រុមនីមួយៗថា អ្វីដែលពួកគាត់គប្បីត្រូវបញ្ចូលទៅក្នុងការសម្តែងរបស់ខ្លួនគឺៈ
  - ការបោកបញ្ឆោត ឬល្បិចកលដែលត្រូវប្រើចំពោះសហគមន៍ និង
  - យុទ្ធសាស្ត្រដែលសហគមន៍ប្រើដើម្បីការពារខ្លួន។
- ប្រាប់ក្រុមនីមួយៗឲ្យដឹងនៅពេលដែលពួកគាត់សល់ពេលតែ៥នាទីទៀត

ជំហានទី៧. ការសម្តែងតួដោយស្ងៀមស្ងាត់

- ស្នើឲ្យក្រុមនីមួយឡើងសម្តែងតួ
- ក្រោយពីក្រុមនីមួយៗបានសម្តែងតួចប់ ស្នើឲ្យអ្នកចូលរួមទស្សន៍ទាយអំពីអ្វីដែលបានកើតឡើងនៅក្នុងការសម្តែង។ អ្នកចូលរួមត្រូវទស្សន៍ទាយតើវិធីសាស្ត្រអ្វីដែលគេយកមកប្រើដើម្បីបំបែកសហគមន៍ និងអ្វីដែលសហគមន៍បានធ្វើដើម្បីការពារខ្លួន។

ជំហានទី៨. សង្ខេប

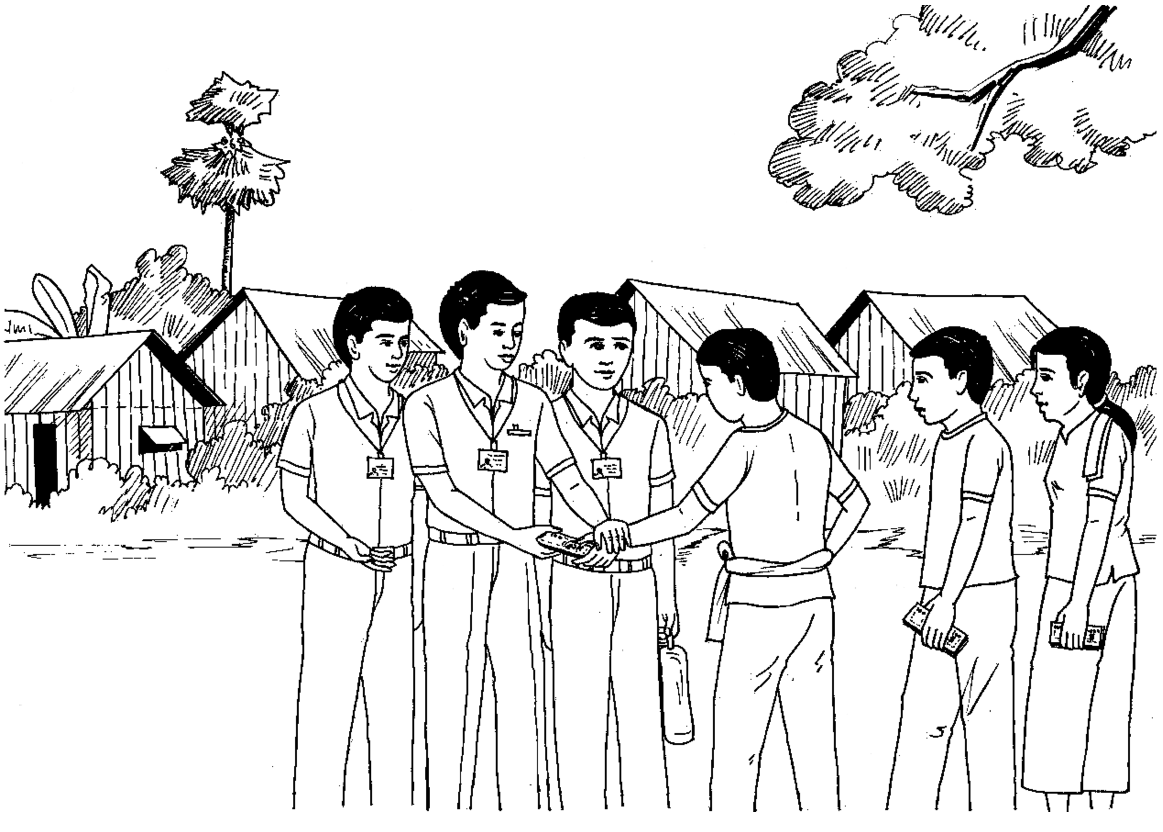
- សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់ធ្លាប់បានជួបប្រទះការបោកបញ្ឆោត ឬការប្រើល្បិចកលណាមួយដូចបានពិភាក្សាឬទេ។ តើពួកគាត់បានឮថា មាននរណាម្នាក់ ត្រូវគេបោកបញ្ឆោតឬទេ?
- តើពួកគាត់ដឹងថា មានសហគមន៍ណាដែលត្រូវបានបែកបាក់ដោយការបោកបញ្ឆោត ឬការប្រើល្បិចទាំងនេះទេ? តើពួកគាត់មានដឹងរឿងដែលថាសហគមន៍នៅតែរឹងមាំ ទោះបីជាមានការបោកបញ្ឆោត ឬការប្រើល្បិចដើម្បីបំបែក ឬធ្វើឲ្យពួកគេចុះខ្សោយក៏ដោយ?

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១៖ មេរៀនទី១១

សាច់រឿងសម្រាប់ក្រុមទី១

សហគមន៍មួយកំពុងទទួលរងការគំរាមកំហែងបណ្ដេញចេញ។ ក្រុមហ៊ុនដែលបានព្យាយាមយកដីនេះ បានផ្ដល់សំណូកទៅសមាជិកសហគមន៍ពីរបីនាក់។ ក្រុមហ៊ុននេះបានផ្ដល់ប្រាក់ទៅសមាជិកសហគមន៍ទាំងបីនាក់ ដើម្បីស្វែងរកដោយសម្ងាត់ នូវព័ត៌មានអំពីគ្រួសារប្រជាពលរដ្ឋ ហើយបញ្ចុះបញ្ចូលពួកគាត់ឲ្យចាកចេញ។

ចូរសម្ដែងតួដោយស្ងៀមស្ងាត់តាមសាច់រឿងនេះ និងតាមអ្វីដែលសហគមន៍ធ្វើដើម្បីការពារខ្លួននៅពេលដែលមានការបោកបញ្ឆោត។ អ្នកអាចប្រើប្រាស់សម្លេងបាន ប៉ុន្តែមិនឲ្យនិយាយនោះទេ។

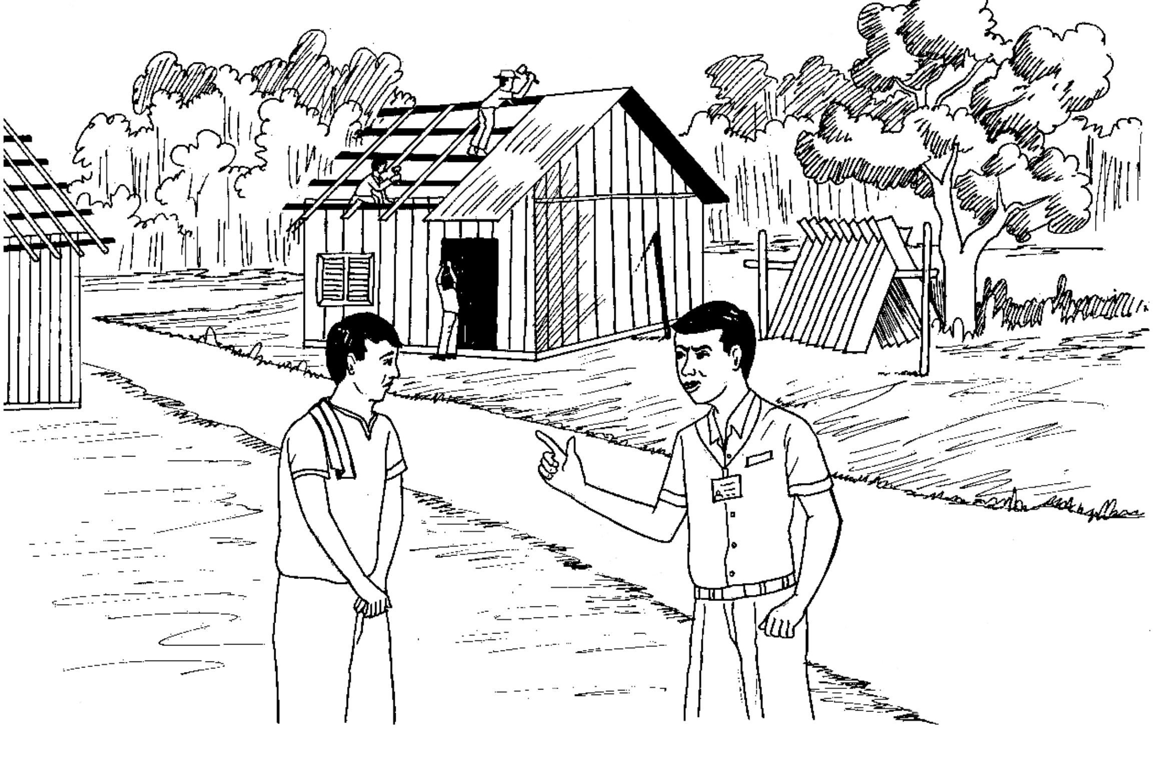


ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី២៖ មេរៀនទី១១

សាច់រឿងសម្រាប់ក្រុមទី២

សហគមន៍មួយស្ថិតនៅក្បែរព្រៃដែលសហគមន៍នេះប្រើ ក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃដើម្បីរកស្បៀងអាហារ ឈើសម្រាប់ធ្វើផ្ទះ និងរកសម្ភារផ្សេងៗទៀត។ ក្រុមហ៊ុនមួយកំពុងព្យាយាមកាប់បំផ្លាញព្រៃឈើ។ សហគមន៍នេះបានធ្វើការតវ៉ា ហើយបានអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិជាច្រើនលើក ដូចជាការនិយាយតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មាន និងដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅរដ្ឋាភិបាលជាដើម ។ ក្រុមហ៊ុនចង់បំបែកសហគមន៍ដើម្បីឲ្យសហគមន៍ចុះខ្សោយ រួចបញ្ជូនតំណាងរបស់ខ្លួនទៅដើម្បីបំភិតបំភ័យតំណាងសហគមន៍។ ក្រុមហ៊ុនប្រាប់មេដឹកនាំសហគមន៍ថា ក្រុមហ៊ុននឹងរំខានដល់ក្រុមគ្រួសាររបស់គាត់ ប្រសិនបើគាត់មិនបញ្ឈប់ការតស៊ូមតិទេ។ ក្រុមហ៊ុនក៏បានចាប់ផ្តើមផ្សព្វផ្សាយពាក្យចចាមអារ៉ាមអំពីតំណាងសហគមន៍ ដើម្បីបង្ខូចកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់គាត់។

ចូរសម្តែងតួដោយស្ងៀមស្ងាត់តាមសាច់រឿងខាងលើនេះ និងតាមអ្វីដែលសហគមន៍ ធ្វើដើម្បីការពារខ្លួន។ អ្នកអាចប្រើប្រាស់សម្លេងបាន ប៉ុន្តែមិនឲ្យនិយាយនោះទេ។



ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី៣៖ មេរៀនទី១១

សាច់រឿងសម្រាប់ក្រុមទី៣

តំណាងសហគមន៍កំពុងជួបប្រជុំចរចាជាមួយតំណាងក្រុមហ៊ុន។ ក្រុមហ៊ុននេះចង់បានដីរបស់សហគមន៍ដើម្បីសាងសង់តំបន់អភិវឌ្ឍន៍ធំមួយ។ សហគមន៍យល់ព្រមចាកចេញ លុះណាតែពួកគាត់ទទួលបានទីតាំងសម្រាប់រស់នៅល្អ ដោយមានផ្ទះសម្បែង និងអ្វីៗដែលពួកគាត់ត្រូវការ។ ក្រុមហ៊ុនសន្យាផ្តល់អ្វីៗទាំងអស់នេះជូនពួកគាត់ ប៉ុន្តែនិយាយថា សហគមន៍នឹងត្រូវរុះរើលំនៅដ្ឋានចេញទៅកាន់តំបន់តាំងទីលំនៅថ្មីក្នុងពេលឥឡូវនេះ ហើយត្រូវរស់នៅក្រោមតង់រហូតដល់ផ្ទះត្រូវបានសាងសង់រួច ដូចនេះក្រុមហ៊ុនអាចចាប់ផ្តើមធ្វើការអភិវឌ្ឍបាន។ ក្រុមហ៊ុនសន្យាសាងសង់ផ្ទះល្អៗជូនដល់សហគមន៍ ដែលផ្ទះទាំងនោះធំ និងល្អជាងផ្ទះដែលពួកគាត់កំពុងរស់នៅឥឡូវនេះ។ គេសន្យាថាផ្ទះនោះនឹងត្រូវបានសាងសង់រួចរាល់ក្នុងរយៈពេល៦ខែ។ ក្រុមហ៊ុននិយាយថា តំណាងទាំងអស់ត្រូវតែចុះហត្ថលេខាលើឯកសារនៅក្នុងពេលប្រជុំនេះ បើមិនដូច្នោះទេ សហគមន៍នឹងមិនទទួលបានអ្វីឡើយ។

សូមសម្តែងតួដោយស្ទៀមស្ទាត់តាមការប្រជុំនេះ និងតាមអ្វីដែលសហគមន៍ធ្វើដើម្បីការពារខ្លួន។ អ្នកអាចប្រើប្រាស់សម្លេងបាន ប៉ុន្តែមិនឲ្យនិយាយនោះទេ។

យុទ្ធសាស្រ្តចរចារបស់សហគមន៍

លទ្ធផលទទួលបាន

បន្ទាប់ពីបានបញ្ចប់ជំពូកនេះ អ្នកចូលរួមនឹងៈ

១. ដឹងថា អ្វីជាយុទ្ធសាស្រ្តចរចារបស់សហគមន៍

២. ដឹងរបៀបប្រើប្រាស់វិធីសាស្រ្តទាំងអស់សម្រាប់ការចរចាដែលបានពិភាក្សានៅក្នុងសៀវភៅនេះដើម្បីរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្រ្តចរចា

៣. យល់ដឹងអំពីសារៈសំខាន់នៃការចូលរួមដោយប្រជាសហគមន៍ទាំងមូល ក្នុងការបង្កើតយុទ្ធសាស្រ្តចរចា

៤. ដឹងរបៀបចរចាដោយការប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្រ្តចរចា។

មេរៀនទី១២៖ ការអនុវត្ត ការចរចា

គោលបំណង៖ អ្នកចូលរួមនឹងបានយល់ដឹងថា អ្វីជាយុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់សហគមន៍ និងអំពីសារៈសំខាន់នៃការចូលរួមរបស់ប្រជាសហគមន៍ទាំងមូល។ អ្នកចូលរួមនឹងបានដឹងអំពីរបៀបរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់សហគមន៍ និងរបៀបប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការចរចាប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

សម្ភារៈ៖ ក្ដារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ ហ្វឺត ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១ ទី២ ទី៣ និងទី៤។

វិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់៖ ការបំផុសគំនិត ការពិភាក្សានៅក្នុងថ្នាក់ ការត្រៀមខ្លួនរបស់ក្រុម និងការចរចា។

ដំណើរការ	**រយៈពេល (គិតជានាទី)**
ជំហានទី១. ការបំផុសគំនិតអំពីវិធីសាស្ត្រទាំងអស់សម្រាប់ការចរចា	១០ នាទី
ជំហានទី២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងទី២	៣០ នាទី
ជំហានទី៣. ពន្យល់អំពីសកម្មភាព និងការបែងចែកអ្នកចូលរួម	១៥ នាទី
ជំហានទី៤. ក្រុមរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចា	៦០-៩០ នាទី
ជំហានទី៥. ក្រុម ចរចា (ការប្រជុំលើកទី១)	៣០ នាទី
ជំហានទី៦. ក្រុម រៀបចំផែនការប្រជុំចរចា លើកទី២	៣០ នាទី
ជំហានទី៧. ក្រុម ចរចា (ការប្រជុំលើកទី២)	៣០ នាទី
ជំហានទី៨. ការពិភាក្សាអំពីការចរចាខាងលើ	១០ នាទី
ជំហានទី៩. ការពិភាក្សាអំពីការអនុវត្តវិធីសាស្ត្រតស៊ូមតិ និងការការពារសហគមន៍	២០ នាទី

ជំហានទី១០. សង្ខេប	៣០ នាទី
សរុប៖	**ប្រហែល៥ម៉ោង**

<u>កំណត់សម្គាល់៖</u> មេរៀននេះត្រូវការរយៈពេលប្រហែល៥ម៉ោង។ វាអាចប្រើពេលច្រើនជាងនេះសម្រាប់ក្រុមខ្លះ។ អ្នកប្រហែលជាចង់បង្រៀនមេរៀននេះរយៈពេលមួយថ្ងៃពេញ ឬកន្លះថ្ងៃពីរដង។ អ្នកចាំបាច់ត្រូវរៀបចំផែនការ នៅពេលអ្នកសម្រាក ឬពេលទទួលទានអាហារថ្ងៃត្រង់ ពេលបង្រៀនមេរៀននេះ។

ជំហានទី១. ការបំផុសគំនិតអំពីវិធីសាស្ត្រទាំងអស់សម្រាប់ការចរចា

- សុំឲ្យអ្នកចូលរួមគិតអំពីព័ត៌មានទាំងអស់ ដែលពួកគាត់បានពិភាក្សានៅក្នុងសិក្ខាសាលាស្តីពីការចរចានេះ។ សុំឲ្យពួកគាត់គិតអំពីវិធីសាស្ត្រ និងគំនិតទាំងអស់សម្រាប់ត្រៀមខ្លួនចូលរួមប្រជុំចរចា ពង្រឹងគោលជំហររបស់ខ្លួន និងអ្នកចរចាប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។
- សុំឲ្យអ្នកចូលរួមប្រាប់ឈ្មោះ ឬរៀបរាប់វិធីសាស្ត្រ និងគំនិតនានា។ អ្នកអាចស្នើឲ្យអ្នកចូលរួមគិតអំពីវិធីសាស្ត្រ ឬគំនិតមួយដែលពួកគាត់បានរៀន ឬសុំឲ្យអ្នកចូលរួមលើកដៃ ប្រសិនបើពួកគាត់អាចគិតឃើញវិធីសាស្ត្រ ឬគំនិតណាមួយ។
- នៅពេលដែលអ្នកចូលរួមពន្យល់អំពីវិធីសាស្ត្រ ឬគំនិតនោះសូមសរសេរនៅលើក្តារខៀន ឬក្រដាសផ្ទាំងធំ។

ជំហានទី២. ការណែនាំអំពីព័ត៌មាននៅក្នុងផ្នែកទី១ និងទី២

វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកចូលរួមត្រូវយល់ដឹងថា៖

- អ្វីជាយុទ្ធសាស្ត្រនៃការចរចា និងព័ត៌មានទាំងអស់ដែលបានរៀបចំ
- ខណៈដែលពួកគាត់រៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រ យកល្អត្រូវធ្វើបញ្ជីព័ត៌មានដែលពួកគាត់ត្រូវការ និងថា តើពួកគាត់ត្រូវរកវាដោយរបៀបណា
- នៅពេលដែលពួកគាត់ទទួលបានព័ត៌មានថ្មីៗ ពួកគាត់គួរប្រើវាដើម្បីរៀបចំ ឬប្តូរយុទ្ធសាស្ត្រ
- ការរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រនេះគួរមានការចូលរួមពីសហគមន៍ទាំងមូល ដូចជាតាមរយៈការប្រជុំសហគមន៍ជាទៀងទាត់។

១. តើយុទ្ធសាស្ត្រចរចាជាអ្វី?

យុទ្ធសាស្ត្រចរចាគឺជាផែនការដែលដាក់ចេញនូវ៖

១. ព័ត៌មានអំពីស្ថានភាព ភាគីទាំងសងខាង និងជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។

- តើភាគីចូលរួមចរចាមាននរណាខ្លះ?
- តើការចរចានោះនិយាយអំពីស្ថានភាពអ្វី?
- តើផលប្រយោជន៍ភាគីទាំងសងខាងមានអ្វីខ្លះ ?
- តើបញ្ហាទាំងអស់មានអ្វីខ្លះដែលគប្បីត្រូវលើកយកមកពិភាក្សានៅក្នុងការចរចា?
- តើ ករណីសិក្សាដែលស្រដៀងគ្នានឹងរឿងរបស់សហគមន៍អ្នក ច្បាប់ និងសិទ្ធិដែលពាក់ព័ន្ធមានអ្វីខ្លះ?
- តើមានជម្រើសអ្វីខ្លះដែលអាចនាំឲ្យមានការព្រមព្រៀង និងតើចំណុចអ្វីដែលអាចនាំឲ្យមានការព្រមព្រៀង?
- តើការព្រមព្រៀងដែលអាចកើតមានប្រសើរបំផុតគឺអ្វី ហើយការព្រមព្រៀងអប្បបរមាដែលអ្នកនឹងទទួលយកគឺអ្វី?

- តើអ្នកផ្តល់សំណើដំបូងប៉ុន្មាន?

២. វិធីដែលអ្នកនឹងប្រើប្រាស់ការតស៊ូមតិ ដើម្បីបង្កើនកំលាំងរបស់អ្នក និងពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នកៈ

- តើមានភាគីពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗណាខ្លះដែលអាចមានឥទ្ធិពលលើស្ថានភាពនោះ?
- តើអ្នកនឹងអនុវត្តការតស៊ូមតិក្នុងយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អ្នកទេ? ប្រសិនបើ អនុវត្ត តើអ្នកអនុវត្តការតស៊ូមតិប្រភេទណា?
- តើអ្នកនឹងត្រូវការជំនួយគាំទ្រពីអ្នកដទៃទេ? ប្រសិនបើត្រូវការ តើនរណាខ្លះ ហើយដោយរបៀបណា?
- តើអ្នកនឹងនិយាយជាមួយភាគីម្ខាងទៀតដូចម្តេច?តើទំរង់នៃការនិយាយដោយផ្ទាល់ ឬប្រយោលបែបណាដែលអ្នកនឹងប្រើ?

៣. របៀបដែលអ្នកការពារចំពោះការបោកបញ្ឆោត និងល្បិចកលដែលគេអនុវត្ត ដើម្បីបំបែកសហគមន៍។

- តើភាគីម្ខាងទៀតអាចអនុវត្តល្បិចកល និងការបោកបញ្ឆោតអ្វីខ្លះ?
- តើអ្នកគប្បីត្រូវការពារសហគមន៍របស់អ្នកដោយរបៀបណា?

ខណៈដែលអ្នកកំពុងរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ យកល្អត្រូវធ្វើបញ្ជីព័ត៌មានដែលអ្នកត្រូវការ និងរបៀបដែលអ្នកត្រូវរកព័ត៌មាននោះ។ នៅពេលដែលអ្នកទទួលបានព័ត៌មានថ្មីៗ អ្នកអាចប្រើប្រាស់វាដើម្បីរៀបចំ ឬប្តូរយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អ្នក។ នេះមានន័យថា យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការចរចាអាចផ្លាស់ប្តូរគ្រប់ពេល នៅពេលដែលមានព័ត៌មានថ្មីៗ ឬស្ថានភាពផ្លាស់ប្តូរ។

២. ការរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចាសម្រាប់សហគមន៍

ប្រសិនបើស្ថានភាពណាមួយធ្វើឲ្យប៉ះពាល់សហគមន៍ទាំងមូល វាសំខាន់ណាស់ដែលសហគមន៍របស់អ្នកត្រូវរៀបចំការប្រជុំច្រើនលើក ដើម្បីពិភាក្សាពល់បញ្ហាទាំងអស់នេះ និងដើម្បីរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រចរចា។ អ្នកគួរបន្តរៀបចំការប្រជុំទៀងទាត់ ដើម្បីពិភាក្សាថាតើយុទ្ធសាស្ត្រចរចានេះដំណើរការបានល្អដល់កម្រិតណា ពិភាក្សាអំពីព័ត៌មានថ្មីៗ និង

ពិភាក្សាថា តើដល់ពេលត្រូវអនុវត្តគំនិត ឬវិធីសាស្ត្រថ្មីៗហើយឬនៅ។

ប្រសិនបើ ប្រជាសហគមន៍របស់អ្នកទាំងអស់ចូលរួមក្នុងការរៀបចំផែនការនេះ ពេលនោះសហគមន៍របស់អ្នកកាន់តែរួបរួមសាមគ្គីគ្នាបានល្អ និងនិយាយដោយមានសំឡេងឯកភាពតែមួយដើម្បីធ្វើឲ្យគោលជំហាររបស់អ្នកកាន់តែរឹងមាំ។

វាសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកត្រូវតែរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អ្នក ឲ្យបានលឿនតាំងពីដំបូងតាមតែអាចធ្វើទៅបាន គឺធ្វើផែនការនេះភ្លាមនៅពេលដែលអ្នកបានឮថា មានគេចង់យកដី ផ្ទះ សហគមន៍ ឬធនធានធម្មជាតិរបស់អ្នក។ កាលណាអ្នកមានពេលកាន់តែច្រើនក្នុងការរៀបចំផែនការ និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អ្នក ពេលនោះអ្នកក៏នឹងកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានលទ្ធផលដែលអ្នកពេញចិត្តដែរ។

ជំហានទី៣. ពន្យល់អំពីសកម្មភាព និងបែងចែកអ្នកចូលរួម

- មុនពេលចាប់ផ្តើមបង្រៀនមេរៀននេះ សូមសម្រេចថា តើអ្នកត្រូវប្រើប្រាស់ករណីសិក្សា ដែលបានផ្តល់ជូននៅក្នុងឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី២និងទី៣ ឬក៏ប្រើប្រាស់ស្ថានភាព នៅក្នុងសហគមន៍ផ្ទាល់សម្រាប់សកម្មភាពនេះ។

ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមមកពីសហគមន៍ច្រើនខុសៗគ្នា អ្នកគួរប្រើប្រាស់ករណីសិក្សាដែលបានផ្ដល់ឲ្យនេះ។ ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមទាំងអស់មកពីសហគមន៍តែមួយ អ្នកអាចសម្រេចចិត្តប្រើប្រាស់ករណីសិក្សានេះ ឬស្ថានភាពរបស់សហគមន៍ផ្ទាល់

- ពន្យល់ថា ឥឡូវនេះអ្នកចូលរួមមានឱកាសប្រើប្រាស់ព័ត៌មានទាំងអស់ និងជំនាញថ្មីៗ ដែលពួកគាត់បានរៀននៅក្នុងសិក្ខាសាលា ដើម្បីក្លាយជាអ្នកចរចាមានប្រសិទ្ធភាព។ ពួកគាត់នឹងមានឱកាសក្នុងការរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចាសម្រាប់សហគមន៍ ហើយបន្ទាប់មកធ្វើការចរចាតែម្ដង។

- ប្រសិនបើ អ្នកសម្រេចចិត្តប្រើប្រាស់ស្ថានភាពរបស់សហគមន៍ផ្ទាល់ ដូច្នេះសូមអ្នកពន្យល់ថា ពួកគាត់ត្រូវរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រចរចាសម្រាប់សហគមន៍ បន្ទាប់មកធ្វើការចរចាអំពីស្ថានភាពពិតរបស់សហគមន៍។ សកម្មភាពខ្លះ ពួកគេបានធ្វើតាំងពីដើមមេរៀន អាចជួយពួកគេ ក្នុងការបង្កើតតយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការចរចារបស់ពួកគេ រួមទាំងដើមឈើនៃការចរចានៃមេរៀនទី៣ និងបញ្ជីជម្រើសផ្សេងៗនៃការព្រមព្រៀងក្នុងមេរៀនទី៤។

- ប្រសិនបើអ្នកសម្រេចប្រើប្រាស់ករណីសិក្សាវិញ ឥឡូវនេះអ្នកអាចអានករណីសិក្សានេះដូចខាងក្រោម៖

ករណីសិក្សាស្ដីពីការចរចា៖ ផ្លូវទៅខេត្តកំពត

សាលារាជធានីភ្នំពេញបារម្ភថា មានការកកស្ទះចរាចរណ៍ខ្លាំងណាស់នៅតាមផ្លូវទៅកាន់អាកាសយានដ្ឋាន។ សាលាក្រុងជឿថា បញ្ហាមួយផ្នែកគឺថា នេះគឺជាផ្លូវតែមួយ ដែលប្រជាពលរដ្ឋជាច្រើនប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើដំណើរទៅខេត្តតាកែវផង និងខេត្តកំពតផង។ សាលារាជធានីបានសម្រេចស្ថាបនាផ្លូវទី២មួយខ្សែទៀតជុំវិញអាកាសយានដ្ឋាន ដូច្នេះរថយន្តដែលធ្វើដំណើរទៅខេត្តតាកែវ និងខេត្តកំពតមិនបើកបរតាមផ្លូវអាកាសយានដ្ឋានទៀតឡើយ។

ដើម្បីស្ថាបនាផ្លូវនេះបាន សាលារាជធានីត្រូវយកដីមួយចំនួននៅប៉ែកខាងជើងនៃផ្លូវអាកាសយានដ្ឋាន។ ក្រុមវិស្វកររបស់រដ្ឋាភិបាលបានសម្រេចថា ផ្លូវកាត់ត្រង់បំផុត គឺ

ត្រូវធ្វើកាត់តាមដីនៅក្នុងសង្កាត់ចោមចៅ។ នេះមានន័យថា ផ្ទះប្រជាពលរដ្ឋប្រហែល ២៥០គ្រួសារនៅក្នុងសហគមន៍មួយ ត្រូវវាយកម្ទេចចោលដើម្បីមានកន្លែងគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ស្ថាបនាផ្លូវថ្មីនេះ។

ច្បាប់កម្ពុជាអនុញ្ញាតឲ្យរដ្ឋាភិបាលយកដីពីប្រជាពលរដ្ឋ សម្រាប់គម្រោងដែលផ្តល់ផលប្រយោជន៍សម្រាប់សាធារណជន។ ប៉ុន្តែច្បាប់នេះចែងថា រដ្ឋាភិបាលត្រូវតែផ្តល់ព័ត៌មាន ឬជូនដំណឹង និងពិគ្រោះយោបល់ជាមួយប្រជាពលរដ្ឋដែលនឹងទទួលរងផលប៉ះពាល់ និងផ្តល់សំណងសមរម្យដល់ពួកគាត់មុនពេលយកដីរបស់ពួកគាត់។

- ពន្យល់ថា អ្នកចូលរួមត្រូវបែងចែកជាពីរក្រុម។ ក្រុមទី១ នឹងដើរតួជាសហគមន៍ដែលប្រឈមនឹងការបណ្តេញចេញ។ ក្រុមនេះនឹងទទួលបានការណែនាំមួយចំនួន ហើយបន្ទាប់មកត្រូវរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់សហគមន៍ និងត្រៀមខ្លួនចូលរួមចរចា។

- ប្រសិនបើអ្នកប្រើប្រាស់ករណីសិក្សា ក្រុមទី២ដើរតួជាមន្ត្រីរបស់សាលារាជធានីភ្នំពេញ។ ក្រុមនេះនឹងទទួលបានការណែនាំមួយចំនួន ហើយបន្ទាប់មករៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់សាលាក្រុង និងត្រៀមខ្លួនចូលរួមចរចា។ ក្រុមទី២ នឹងដើរតួជា ក្រុមហ៊ុន ឬអាជ្ញាធរ ហើយធ្វើការគំរាមកំហែង បណ្តេញពួកគេចេញ។

- ក្រុមទាំងពីរគួរប្រើប្រាស់ "តារាងយុទ្ធសាស្ត្រចរចា" នៅក្នុងឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី៣ ដែលណែនាំពួកគាត់អំពីយុទ្ធសាស្ត្រចរចាតាំងពីដើមរហូតដល់ចប់។ (ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមភាគច្រើនមិនអាចអាន និងសរសេរទេ សូមកុំប្រើឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី៣។ ផ្ទុយទៅវិញត្រូវចំណាយពេលជាមួយក្រុមដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាឲ្យប្រាកដថា ពួកគាត់ពិភាក្សារាល់បញ្ហាទាំងអស់ដែលមាននៅក្នុងតារាងកិច្ចការ)។

- ក្រុមនីមួយៗមានពេល៩០នាទីក្នុងការអានការណែនាំ និងរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រចរចា។ ក្រុមនីមួយៗគប្បីត្រូវរក្សាការណែនាំ និងផែនការរបស់ក្រុមជាសម្ងាត់។

- ក្រោយពីនោះមកក្រុមទាំងពីរត្រូវបើកកិច្ចប្រជុំចរចា។ ក្រុមនីមួយៗគប្បីចងចាំថា ក្រុមបានត្រូវជ្រើសរើសអ្នកដែលត្រូវឡើងនិយាយនៅពេលចរចា។

- បែងចែកអ្នកចូលរួមជាពីរក្រុម ដោយក្រុមទី១មានអ្នកចូលរួមច្រើន ហើយក្រុមទី២មានតែប្រាំ ឬប្រាំមួយនាក់តែប៉ុណ្ណោះ។ ចែកឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១ទៅក្រុមទី១ និងឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី២ទៅ ក្រុមទី២ ប្រសិនបើអ្នកប្រើប្រាស់ករណីសិក្សា។

- ចែកឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី៣ទៅក្រុមទាំងពីរ។

- ត្រូវប្រាកដថា ក្រុមទាំងពីរមានកន្លែងដោយឡែកពីគ្នា ដើម្បីធ្វើការងារនេះ ធ្វើដូច្នេះក្រុមអាចរក្សាផែនការរបស់ខ្លួនជាសម្ងាត់។

ជំហានទី៤. ក្រុមរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចា

- ត្រូវប្រាកដថា គ្រប់គ្នាយល់អំពីការណែនាំ និងភារកិច្ចរបស់ខ្លួន។ ប្រសិនបើមានអ្នកមិនអាចអានបានទេ សូមឲ្យនរណាម្នាក់អានឯកសារសម្រាប់ចែកជូនតាមក្រុមរៀងៗខ្លួន។

- លើកទឹកចិត្តក្រុមឲ្យប្រើប្រាស់ "តារាងយុទ្ធសាស្ត្រចរចា" ដែលណែនាំពួកគាត់អំពីការរៀបចំផែនការតាំងពីដើមរហូតដល់ចប់។ អ្នកប្រហែលជាត្រូវការការពន្យល់អំពីរបៀបប្រើប្រាស់តារាងនេះ។ ពួកគាត់គួរចម្លងប្រអប់តារាងកិច្ចការនៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ ហើយបំពេញព័ត៌មានក្នុងប្រអប់នេះ។ ប្រសិនបើ អ្នកចូលរួមភាគច្រើនមិនអាចអាន និងសរសេរបានទេ ពួកគាត់អាចរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់ខ្លួនដោយការនិយាយ ការគូររូបភាព ឬតាមមធ្យោបាយផ្សេងៗទៀតដែលពួកគាត់គិតថាមានប្រយោជន៍។

- យកល្អត្រូវចំណាយពេលនៅជាមួយក្រុម និងត្រូវប្រាកដថា ពួកគាត់ដឹងថាត្រូវធ្វើអ្វី ព្រមទាំងឆ្លើយសំណួរដែលពួកគាត់សួរ។ យកល្អត្រូវលើកទឹកចិត្តពួកគាត់បន្តទៅសំណួរបន្ទាប់ ប្រសិនបើពួកគាត់ចំណាយពេលយូរពេកលើចំណុចណាមួយ។

- នៅចុងបញ្ចប់ រំឭកប្រាប់ក្រុមទាំងពីរថា ពួកគាត់ត្រូវជ្រើសរើសអ្នកដែលត្រូវនិយាយនៅពេលចរចា។

ជំហានទី៥. ក្រុមប្រជុំចរចា (ប្រជុំលើកទី១)៖

- ហៅក្រុមទាំងពីរឲ្យត្រឡប់មកវិញ ដើម្បីចាប់ផ្ដើមការចរចា។ ពន្យល់ថា អ្នកឬអ្នកសម្របសម្រួលផ្សេងទៀត ដើរតួជាអ្នកសម្របសម្រួលឯករាជ្យសម្រាប់ការចរចានេះ។ ពន្យល់ពួកគេថា នេះគឺជាកិច្ចប្រជុំចរចាដំបូង ហើយពួកគេមានពេល ៣០នាទីក្នុងការចរចានេះ។

- ចាប់ផ្ដើមការចរចា និងសម្របសម្រួលការប្រជុំ

- ប្រហែលជា៣០នាទីក្រោយមក សូមបញ្ឈប់កិច្ចប្រជុំចរចាលើកទី១។ ពន្យល់ថា ឥឡូវនេះក្រុមនីមួយៗមានឱកាសពិភាក្សាអំពីការចរចា និងយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ខ្លួន មុនពេលក្រុមប្រជុំគ្នាចរចាលើកទី២។ ពេលនេះពួកគាត់អាចសម្រេចផ្លាស់ប្ដូរយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ក្រុមបាន ដោយសារថា ពួកគាត់មានព័ត៌មានច្រើន។ ពួកគាត់ក៏អាចសម្រេចផ្លាស់ប្ដូរអ្នកឡើងនិយាយដែរ។

- ពួកគាត់គួរគិតដោយប្រុងប្រយ័ត្ន អំពីផលប្រយោជន៍របស់ភាគីម្ខាងទៀត ដោយសារថាពួកគាត់មានព័ត៌មានច្រើន និងយល់ឃើញថា ពួកគាត់អាចគិតអំពីជម្រើសកាន់តែច្រើនដែលអាច ឬមិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង។

- ក្រុមនីមួយៗមានពេល៣០នាទីក្នុងការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ប្រជុំចរចាលើកទី២។

- ប្រសិនបើក្រុមទាំងពីរឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រចរចាលើកទី១ សូមបន្តចូលទៅជំហានទី៨ (ការពិភាក្សាអំពីការចរចា)។

ជំហានទី៦. ក្រុម រៀបចំផែនការប្រជុំលើកទី២៖

- ផ្ដល់ពេល៣០នាទីដើម្បីឲ្យក្រុមនីមួយៗរៀបចំត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ប្រជុំចរចាលើកទី២។

ជំហានទី៧. ក្រុមប្រជុំចរចា (កិច្ចប្រជុំលើកទី២)

- ហៅក្រុមឲ្យត្រឡប់មកវិញដើម្បីចាប់ផ្តើមកិច្ចប្រជុំចរចាលើកទី២។ ជាកិច្ចចាប់ផ្តើមការចរចាលើកនេះ អ្នកសម្របសម្រួលគួរប្រាប់ក្រុមទាំងពីរថា ពួកគាត់មានពេលច្រើនបំផុត៣០នាទីធ្វើយ៉ាងណាឲ្យការប្រជុំចរចានេះ ឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង។
- ប្រហែលជា៣០នាទីក្រោយមក សូមបញ្ឈប់ការចរចានេះ ទោះបីជាមិនទាន់បានឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងក៏ដោយ។

ជំហានទី៨. ការពិភាក្សាអំពីការចរចា

- សម្របសម្រួលឲ្យមានមតិឆ្លុះបញ្ចាំង ឬវិភាគទាំងអស់គ្នាអំពីការចរចា។
- ដើម្បីសម្របសម្រួលការពិភាក្សា អ្នកអាចសួរសំណួរដូចខាងក្រោមនេះ (អ្នកអាចប្រើសំណួរទាំងនេះ ឬសំណួរផ្សេងទៀតដែលអ្នកគិតថា មានសារៈសំខាន់បំផុតសម្រាប់ការពិភាក្សា)៖
    - ប្រសិនបើការចរចាឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀង តើក្រុមទាំងពីរសប្បាយចិត្តនឹងការព្រមព្រៀងនេះទេ? តើអ្នកតំណាងមានសិទ្ធិ ក្នុងការសម្រេចចិត្តក្នុងការព្រមព្រៀងនេះដែរឬទេ?
    - ប្រសិនកិច្ចចរចានេះមិនឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងទេ អ្នកត្រូវសួរពួកគេថា ហេតុអ្វី?
    - តើក្រុមគិតថា ការរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រចរចាមានសារៈប្រយោជន៍ ទេ? ហេតុអ្វីបានជាមានប្រយោជន៍ ឬគ្មានប្រយោជន៍? តើការរៀបចំត្រៀមចរចានេះ មានអ្វីខ្លះដែលលំបាកបំផុត? តើពួកគាត់ធ្វើបែបនេះជាមួយសហគមន៍របស់ខ្លួនដើម្បីរៀបចំត្រៀមសម្រាប់ការចរចាឬទេ?
    - តើក្រុមបានប្រើយុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់ខ្លួន នៅពេលប្រជុំចរចានោះទេ? តើយុទ្ធសាស្ត្រចរចា បានជួយពួកគាត់ឲ្យក្លាយជាអ្នកពូកែនិយាយចរចា

ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពដោយរបៀបណា? តើពួកគាត់បាននិយាយ ឬប្រាប់សារដូចពួកគាត់បានត្រៀមទុកនោះទេ? តើពួកគាត់បានទទួលព័ត៌មានទាំងអស់ពីភាគីម្ខាងទៀតទេ?

- នៅចន្លោះពេលប្រជុំចរចា តើក្រុមបានពិភាក្សាអំពីអ្វីនៅពេលរៀបចំផែនការលើកទី២? តើពួកគាត់បានផ្លាស់ប្តូរយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ខ្លួនផ្អែកលើព័ត៌មានថ្មីៗទេ?
- តើពួកគាត់គិតយ៉ាងម៉េចដែរ ចំពោះរបៀបដែលតំណាងឡើងនិយាយចរចា? តើពួកគាត់ជាអ្នកពូកែនិយាយចរចាទេ? ហេតុអ្វី បានជាពូកែ ឬមិនពូកែ?

ជំហានទី៩. ការពិភាក្សាអំពីការអនុវត្តការតស៊ូមតិ និងកិច្ចការពារសហគមន៍

- សួរអ្នកចូលរួមនៅក្នុងក្រុម១ថា តើពួកគាត់បានអនុវត្តវិធីតស៊ូមតិនៅក្នុងដំណាក់កាលណាមួយនៃដំណើរការចរចា ដើម្បីដាក់សម្ពាធលើភាគីម្ខាងទៀតឲ្យធ្វើការចរចាដោយយុត្តិធម៌ទេ។ ប្រសិនពួកគេប្រើប្រាស់ករណីសិក្សា សហគមន៍របស់ពួកគេ ពួកគេអាចគិតត្រឡប់ក្រោយវិញ អំពីលំហាត់ដ្យាក្រាមតួអង្គពាក់ព័ន្ធដែលពួកគេធ្វើ។
- ប្រសិនបើ ពួកគាត់បានធ្វើដូច្នោះ តើពួកគាត់បានអនុវត្តវិធីសាស្ត្រតស៊ូមតិប្រភេទអ្វីខ្លះ? តើពួកគាត់មានប្រើឥទ្ធិពលរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀតទេ។ តើពួកគាត់បានប្រើសារអ្វីខ្លះ? តើពួកគាត់គិតថា ធ្វើរបៀបនេះបានជួយពង្រឹងគោលជំហររបស់ពួកគាត់ក្នុងការចរចាដោយរបៀបណាខ្លះ?
- អ្នកអាចសួរក្រុម២ថា តើពួកគាត់គិតថា គំនិតនៃវិធីតស៊ូមតិទាំងនេះបានដាក់សម្ពាធលើពួកគាត់ឲ្យផ្លាស់ប្តូរចិត្តក្នុងការចរចាឬទេ?
- បន្ទាប់មកទៀត សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់អាចគិតឃើញអំពីការបោកបញ្ឆោត និងល្បិចកលណាមួយដែលសាលារាជធានីបានព្យាយាមអនុវត្តដើម្បីធ្វើឲ្យសហគមន៍ចុះខ្សោយ និងដើម្បីបំបែកសហគមន៍ ដែរឬទេ ប្រសិនបើនេះ

ជា ការចរចាមែនទែន។

- តើសហគមន៍បានធ្វើអ្វីខ្លះដើម្បីការពារខ្លួន?
- ពន្យល់ថា កត្តាទាំងអស់នេះគប្បីត្រូវបានលើកយកមកពិភាក្សាជាផ្នែកនៃយុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់សហគមន៍ នៅក្នុងស្ថានភាពជាក់ស្តែង។

ជំហានទី១០. សង្ខេប

- ប្រសិនបើ មានចំណុចដែលអ្នកចូលរួមចង់ពិភាក្សា ឬបញ្ជាក់បន្ថែម អ្នកអាចយកពេលនេះដើម្បីពិភាក្សា ឬបញ្ជាក់បាន។ សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់មានសំណួរអ្វីពាក់ព័ន្ធនឹងចំណុចនានា ដែលបានពិភាក្សានៅក្នុងមេរៀននេះ ឬមេរៀនផ្សេងៗទៀតដែរឬទេ។
- ចុងក្រោយ សូមរំឭកប្រាប់អ្នកចូលរួមអំពីការពិភាក្សានៅក្នុងមេរៀនទី១ ស្តីពីអតុល្យភាពអំណាច នៅក្នុងករណីនៃការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ។ សួរអ្នកចូលរួមថា តើពួកគាត់គិតថា ពួកគាត់កាន់តែមានជំហររឹងមាំជាងមុនក្នុងការចរចាដែរឬទេ ប្រសិនបើសហគមន៍របស់គាត់អនុវត្ត វិធីសាស្ត្រដែលអ្នកបានរៀន និងបានធ្វើការរួមគ្នា ដើម្បីរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់សហគមន៍។

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី១៖ មេរៀនទី១២

ផ្លូវទៅខេត្តកំពត៖ ព័ត៌មានសម្រាប់សហគមន៍

កាលពីបីខែមុន សាលារាជធានីភ្នំពេញបានប្រាប់សហគមន៍របស់អ្នកថា សាលាក្រុងមានផែនការស្ថាបនាផ្លូវថ្មីមួយខ្សែដែលផ្តល់មូលនិធិពីរដ្ឋាភិបាលជប៉ុន ហើយសហគមន៍របស់អ្នកនឹងត្រូវផ្លាស់ទី។ ទោះបីជា តំណាងសហគមន៍របស់អ្នកបានប្រាប់សាលារាជធានីអំពីការមិនសប្បាយចិត្តក្នុងការផ្លាស់ទីសហគមន៍ពីសំណាក់ប្រជាពលរដ្ឋក៏ដោយ ក៏សាលារាជធានីបានលើកឡើងថា ផ្លូវនេះមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់ប្រទេសជាតិ ហើយត្រូវតែធ្វើផ្លូវនេះ។

អ្នកបានឮពាក្យចចាមអារ៉ាមថា សាលារាជធានីមានគម្រោងឲ្យប្រជាពលរដ្ឋ២៥០គ្រួសារចាកចេញទៅតំបន់តាំងទីលំនៅថ្មីស្ថិតនៅចម្ងាយ២០គីឡូម៉ែត្រពីទីនេះ ឬក៏ផ្តល់ប្រាក់ជូនពួកគាត់ចំនួន៥.០០០ដុល្លារក្នុងមួយគ្រួសារ។ គ្រួសារភាគច្រើនមិនចង់ចាកចេញទៅឆ្ងាយឡើយ។ ស្ត្រីខ្លះនៅក្នុងភូមិនេះមានតូបលក់បាយនៅមុខផ្ទះដែលតាមផ្លូវមានមនុស្សអ៊ូអរនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ហើយបុរសខ្លះរត់ម៉ូតូឌុប ឬម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បី។ ប្រជាពលរដ្ឋខ្លះទៀតធ្វើការងារមិនថាអ្វីឡើយ តាមតែពួកគាត់អាចរកបាននៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ដូចជាការងារសំណង់នៅតាមការដ្ឋានសាងសង់ជាដើម។ ពួកគាត់ទាំងអស់គ្នាចង់រស់នៅ

ក្បែរៗមណ្ឌលរាជធានីភ្នំពេញ ដើម្បីធ្វើការងារទាំងអស់នេះ។ ពួកគាត់មិនចង់ទទួលយកប្រាក់ចំនួន៥.០០០ដុល្លារនេះទេ ពីព្រោះវាមិនគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីទិញផ្ទះនៅក្នុងតំបន់នោះឡើយ។ វាមានតម្លៃតិចជាងតម្លៃផ្ទះរបស់គាត់ច្រើនណាស់!

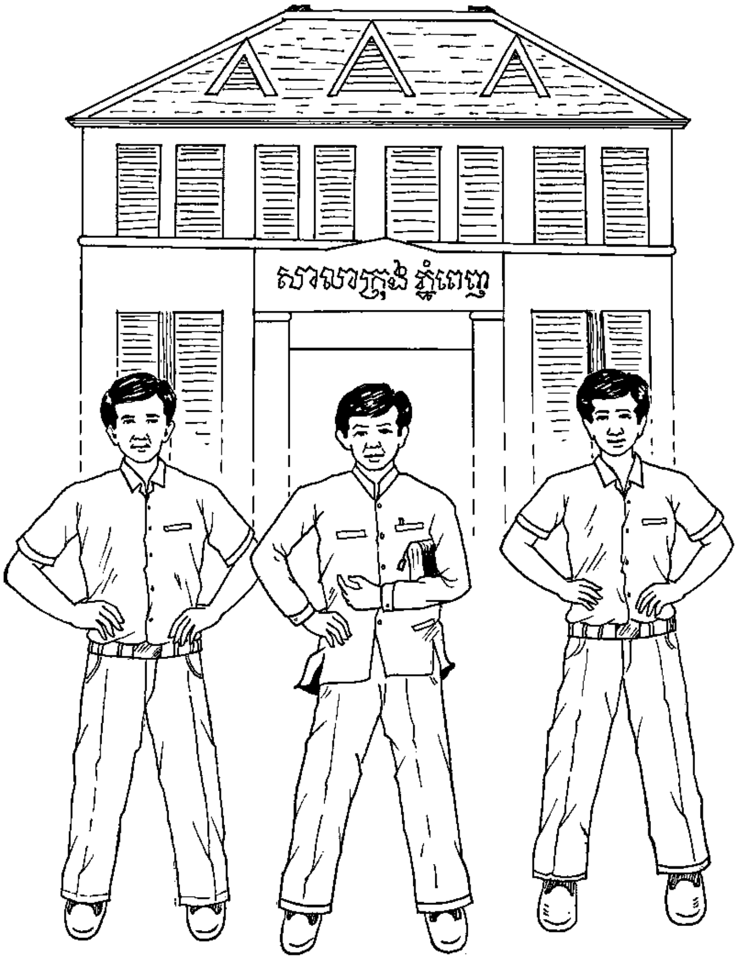
ក្នុងខែកន្លងទៅនេះ ប្រជាពលរដ្ឋនៅក្នុងភូមិបានជួបជាមួយស្ថាបត្យករ និងវិស្វករស្ម័គ្រចិត្តប៉ុន្មាននាក់ដែលបានជួយពួកគាត់ក្នុងការរៀបចំប្លង់ជម្រើសសម្រាប់សង់ផ្លូវនេះ។ ប្លង់ជម្រើសនេះគឺត្រូវស្ថាបនាផ្លូវវាងភូមិ មិនមែនស្ថាបនាកាត់ចំកណ្ដាលភូមិទេ។ ប្លង់នេះនាំឲ្យផ្លូវនេះវែងជាងគម្រោងដើមរបស់សាលារាជធានីភ្នំពេញមួយគីឡូម៉ែត្រ ប៉ុន្តែមានប្រជាពលរដ្ឋតែ៥០គ្រួសារប៉ុណ្ណោះ ត្រូវបាត់បង់ផ្ទះសម្បែង។ តាមប្លង់របស់សហគមន៍ រដ្ឋាភិបាលត្រូវសាងសង់ផ្ទះថ្មីៗជូនប្រជាពលរដ្ឋទាំង៥០គ្រួសារនេះនៅក្នុងភូមិនេះ នៅលើដីទំនេរ។

អ្នកគិតថា ការសាងសង់ផ្ទះសមរម្យជូនគ្រួសារនីមួយៗ នៅក្នុងសហគមន៍ត្រូវចំណាយប្រាក់ប្រហែល១០.០០០ដុល្លារ។ ក្រុមវិស្វករស្ម័គ្រចិត្តបានប្រាប់អ្នកថា តាមប្លង់របស់សហគមន៍ សាលារាជធានីភ្នំពេញត្រូវចំណាយប្រាក់ចំនួន ៦៥០.០០០ដុល្លារទៀត ដើម្បីស្ថាបនាផ្លូវចម្ងាយមួយគីឡូម៉ែត្របន្ថែម។ ប៉ុន្តែតាមប្លង់នេះ អាចសន្សំសំចៃប្រាក់សម្រាប់ផ្ដល់សំណងជូនប្រជាពលរដ្ឋច្រើនគ្រួសារ ពីព្រោះមានគ្រួសារតិចតួចប៉ុណ្ណោះនឹងត្រូវចាកចេញ ហើយពួកគាត់នឹងមិនត្រូវការដីនៅតំបន់តាំងទីលំនៅថ្មីឡើយ។

សហគមន៍បានពិភាក្សាជាមួយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល អំពីសិទ្ធិរបស់ពួកគាត់មានសិទ្ធិអ្វីខ្លះ ហើយបានដឹងថា ប្លង់ដែលសហគមន៍បានរៀបចំឡើងនោះគោរពទៅតាមគោលការណ៍ច្បាប់ និងសិទ្ធិមនុស្ស។ គម្រោងរបស់សាលាក្រុង នឹងមិនមានការគោរពសិទ្ធិមនុស្ស ដោយសារប្រជាពលរដ្ឋចំនួន២៥០គ្រួសារ នឹងត្រូវបណ្ដេញដោយមិនទទួលបានលំនៅដ្ឋានសមរម្យ។

អ្នកត្រូវបានតំណាងសាលារាជធានី ប្រាប់ថាតំណាងសាលារាជធានីនឹងជួបអ្នកដើម្បីធ្វើការពិភាក្សាអំពីគម្រោងនេះ។ សហគមន៍របស់អ្នកត្រូវធ្វើការត្រៀមរៀបចំ!

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី២៖ មេរៀនទី១២



ផ្លូវទៅខេត្តកំពត៖ ព័ត៌មានសម្រាប់មន្ត្រីសាលារាជធានី

ក្រុមរបស់អ្នកបម្រើការងារនៅសាលារាជធានីភ្នំពេញ។ ក្រុមរបស់អ្នកកំពុងអនុវត្តគម្រោងមួយ គឺស្ថាបនាផ្លូវថ្មីមួយខ្សែពីភ្នំពេញទៅខេត្តតាកែវ និងខេត្តកំពត។ សាលារាជធានីភ្នំពេញបានណែនាំ ក្រុមរបស់អ្នកឲ្យជួបប្រជុំជាមួយតំណាងអ្នកភូមិនៅភូមិមួយក្នុងសង្កាត់ចោមចៅ ដែលសាលាក្រុងចាំបាច់ត្រូវតែឲ្យពួកគាត់រុះរើ និងចាកចេញពីភូមិដើម្បីយកដីសម្រាប់ស្ថាបនាផ្លូវនេះ។ នៅពេលប្រជុំ អ្នកត្រូវនិយាយអំពីគម្រោងស្ថាបនាផ្លូវ និងផែនការតាំងទីលំនៅថ្មី។

តាមការយល់ឃើញរបស់អ្នក ការប្រជុំនេះដូចជា ការប្រជុំផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានដែលអ្នកត្រូវប្រាប់តំណាងប្រជាពលរដ្ឋអំពីអ្វីៗដែលនឹងកើតឡើង ហើយមិនមែនជាការប្រជុំចរចាទេ។ គ្មានអ្វីច្រើនត្រូវចរចាទេ។ សាលារាជធានីត្រូវតែស្ថាបនាផ្លូវមួយខ្សែនេះ ហើយសាលារាជធានីទទួលបានមូលនិធិពីរដ្ឋាភិបាលជប៉ុនសម្រាប់ស្ថាបនាផ្លូវនេះ។ សាលារាជធានីបានលៃលកចាត់ចែងទុកប្រាក់ចំនួន១.២៥០.០០០ដុល្លារសម្រាប់ការតាំងទីលំនៅថ្មី។ អ្នកមិនប្រាកដទេថា ហេតុអ្វីបានជាសហគមន៍នៅតែត្អូញត្អែរ ពីព្រោះប្រាក់ចំនួន ១.២៥០.០០០ ដុល្លារ ជាប្រាក់យ៉ាងច្រើនសម្រាប់ផ្តល់ឲ្យប្រជាពលរដ្ឋ២៥០គ្រួសារដែលត្រូវចាកចេញ។ នេះគឺជាសហគមន៍ក្រីក្រមួយ ហើយអ្នកគិតថា ពួកគាត់គួរតែសប្បាយចិត្តទទួលយកប្រាក់នេះ!។

ប៉ុន្តែ សាលារាជធានីបារម្ភតិចតួចអំពីការលេចព្ធព័ត៌មានមិនល្អ។ នៅកន្លែងផ្សេងទៀតនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ នៅពេលដែលសាលារាជធានីភ្នំពេញអនុវត្តគម្រោងដូចគ្នានេះ ប្រជាពលរដ្ឋមានការអាក់អន់ចិត្ត ហើយបាននិយាយប្រាប់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានអំពីអ្វីដែលបានកើតឡើង។ វាបានបណ្តាលឲ្យមានរឿងអាស្រូវយ៉ាងធំដែលធ្វើឲ្យប្រជាពលរដ្ឋជាច្រើនខឹងសម្បាទាំងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងនៅក្រៅប្រទេស ដែលជាអំពើគួរឲ្យអៀនខ្មាសចំពោះសាលារាជធានីភ្នំពេញ។

សាលារាជធានីបានប្រាប់អ្នកឲ្យប្រកាន់ជំហររឹងមាំ នៅពេលដែលអ្នកប្រាប់សហគមន៍អំពីអ្វីដែលនឹងកើតឡើងពាក់ព័ន្ធនឹងការស្ថាបនាផ្លូវនេះ។ ប៉ុន្តែសាលារាជធានីក៏បានលើកឡើងដែរថា អ្នកអាចធ្វើការចរចាបន្តិចទៅ ប្រសិនបើអ្នកគិតថា ការចរចានេះនឹងធ្វើឲ្យការស្ថាបនាផ្លូវនេះកាន់តែងាយស្រួល ហើយនឹងបញ្ចៀសភាពអាម៉ាសជាសាធារណៈសម្រាប់សាលារាជធានី។ អ្នកគិតថា អ្នកអាចយល់ព្រមផ្តល់ប្រាក់ចំនួនប្រហែល៧.០០០ដុល្លារក្នុងមួយគ្រួសារៗ ឬក៏ផ្ទះល្វែងនៅតំបន់តាំងទីលំនៅថ្មី និងបូកបន្ថែមប្រាក់២.០០០ដុល្លារទៀត ប៉ុន្តែប្រសិនបើអ្នកផ្តល់ប្រាក់កាន់តែតិច ចៅហ្វាយរបស់អ្នកពិតជាកាន់តែសប្បាយចិត្តជាមួយអ្នក ។ អ្នកគិតថា អ្នកនឹងទទួលបានរង្វាន់ ប្រសិនបើអ្នកធ្វើការងារនេះបានល្អពាក់ព័ន្ធនឹងគម្រោងនេះ និងសន្សំសំចៃប្រាក់របស់សាលារាជធានី។

សាលារាជធានីបានចាប់ផ្តើមស្វែងរកកម្មកររួចហើយ ហើយចង់ចាប់ផ្តើមគម្រោងក្នុងពេលឆាប់ៗនេះ។

ឯកសារសម្រាប់ចែកជូនទី៣៖ មេរៀនទី១២

តារាងយុទ្ធសាស្ត្រចរចា

តើមានភាគីណាខ្លះចូលរួមចរចា?

តើការចរចានេះនិយាយអំពីស្ថានភាពអ្វីខ្លះ? (ចូរសរសេរពណ៌នាអំពីបញ្ហា ដែលត្រូវធ្វើការដោះស្រាយនៅក្នុងការចរចា)

តើភាគីទាំងសងខាងមាន ផលប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ?	
ភាគីយើង	**ភាគីគេ**
ព័ត៌មានដែលយើងត្រូវការស្វែងរកពីភាគីម្ខាងទៀត៖	

បទដ្ឋាន ឬអំណះអំណាង
តើ អំណះអំណាង ច្បាប់ និងសិទ្ធិដែលពាក់ព័ន្ធណាខ្លះដែលត្រូវយកមកប្រើប្រាស់?
ព័ត៌មានទាក់ទងនឹងមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងដែលយើងត្រូវការស្វែងរក៖

ជម្រើសផ្សេងៗដែលអាចនាំឲ្យឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង
តើជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងមានអ្វីខ្លះ? (ចូរស្រង់ជម្រើសទាំងនោះ ហើយកត់ចំណាំជម្រើសណាដែលអ្នកគិតថា សមហេតុផល និងស្ថិតនៅក្នុងចំណុចនៃជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង)
តើកិច្ចព្រមព្រៀងប្រសើរបំផុតដែលអាចនឹងសម្រេចបាន មានអ្វីខ្លះ? (កិច្ចព្រមព្រៀងប្រសើរបំផុតរបស់អ្នក)
តើកំរិតអប្បមាត្រឹមណានៃសំណើ ដែលអ្នកនឹងទទួលយក?
តើអ្វី ដែលអ្នកនឹងស្នើ ឬធ្វើការទាមទារដំបូង?

យុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិ
តើភាគីពាក់ព័ន្ធណាខ្លះដែលអ្នកអាចធ្វើការដាក់សម្ពាធបាន?
តើអ្នកនឹងធ្វើការតស៊ូមតិកំឡុងពេលនៃការចរចាដែរឬទេ? តើការតស៊ូមតិបែបណា ដែលអ្នកនឹងយកមកប្រើ? តើអ្នកនឹងស្វែងរកការគាំទ្រពីសហគមន៍ផ្សេងៗដែរឬទេ? ប្រសិនបើអ្នកត្រូវការការគាំទ្រ តើពួកគេជានរណា ហើយស្វែងរកដោយរបៀបណា?
តើជម្រើសផ្សេងៗក្នុងការចរចារបស់អ្នកមានអ្វីខ្លះ? តើយុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិបែបណា ដែលអ្នកនឹងប្រើប្រាស់ ប្រសិនបើការចរចាមិនជោគជ័យ ឬមិនដំណើរការ?

សទ្ទានុក្រម

១. **ភាគី (ពាក់ព័ន្ធក្នុងស្ថានភាពណាមួយ)៖** បុគ្គល ក្រុម សហគមន៍ អង្គការ អាជ្ញាធរ ឬអ្នកណាផ្សេងទៀតដែលទទួលរងផលប៉ះពាល់ ឬអាចមានឥទ្ធិពលលើស្ថានភាពតាមមធ្យោបាយណាមួយ។

២. **ដ្យាក្រាមភាគី៖** គំនូរ ឬដ្យាក្រាមមួយដែលបង្ហាញពីភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់។

៣. **ការតស៊ូមតិ (ការស្វែងរកការគាំទ្រ)៖** ការធ្វើសារតាមរយៈពាក្យសម្តី ឬសកម្មភាពនានាដើម្បីធ្វើឲ្យការសម្រេចចិត្ត ឬសកម្មភាពរបស់អ្នកណាម្នាក់មានការផ្លាស់ប្តូរ ឬធ្វើឲ្យអ្នកណាម្នាក់ប្តូរការសម្រេចចិត្ត ឬសកម្មភាពអ្វីមួយ។

៤. **អ្នកតស៊ូមតិ (អ្នកស្វែងរកការគាំទ្រ)៖** អ្នកដែលប្រើប្រាស់សកម្មភាពតស៊ូមតិដើម្បីធ្វើឲ្យការសម្រេចចិត្ត ឬសកម្មភាពរបស់អ្នកណាម្នាក់មានការផ្លាស់ប្តូរ ឬធ្វើឲ្យអ្នកណាម្នាក់ប្តូរការសម្រេចចិត្ត ឬសកម្មភាពអ្វីមួយ។

៥. **របៀបវារៈ៖** បញ្ជីនៃប្រធានបទ ឬបញ្ហាដែលនឹងត្រូវលើកមកពិភាក្សានៅពេលប្រជុំ ហើយជួនកាលរបៀបវារៈមានបញ្ចូលរយៈពេលដែលត្រូវប្រើលើការពិភាក្សាប្រធានបទ ឬបញ្ហានីមួយៗផង។

៦. **សម្ពន្ធមិត្ត៖** ភាគីដែលគាំទ្រអ្នក និងអាចមានឥទ្ធិពលលើស្ថានភាពមួយ។

៧. **ជម្រើសដើម្បីចរចា៖** ជាជម្រើសដែលភាគីអាចប្រើនៅក្នុងការចរចាដើម្បីទៅដល់ការព្រមព្រៀង។ ជម្រើសនេះ គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិដ៏ខ្លាំងមួយ ដែលសហគមន៍គួរតែប្រើ ប្រសិនការចរចាមិនទទួលបានជោគជ័យ។

៨. **ចំណុចដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង៖** ចំណុចចន្លោះសំណើទាបបំផុត ឬអន់បំផុតដែលភាគីមួយក្នុងការចរចាសុខចិត្តព្រមទទួលយក និងចំណុចដែលភាគីម្ខាងទៀតសុខចិត្តព្រមផ្តល់ឲ្យច្រើនបំផុត។

៩. **ការបរិហារកេរ្តិ៍៖** គឺជាអំពើ ដែលជនណាម្នាក់ ធ្វើការចោទប្រកាន់ បុគ្គលណាម្នាក់ឬស្ថាប័នណាផ្សេងទៀត ដែលធ្វើអោយខូចកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់បុគ្គល ឬស្ថាប័ននោះ។ ការបង្ខូចកេរ្តិ៍ឈ្មោះ ដែលជាការចោទប្រកាន់នោះត្រូវធ្វើឡើងជាសាធារណៈ និងដោយធ្វើឡើងដោយទុច្ចរិត។ ការបរិហារកេរ្តិ៍ជាអំពើខុសច្បាប់។

១០. **ការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានមិនពិត៖** ការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានដែលខុសពីការពិត តែក្នុងន័យ ឬតែក្នុងករណីដែលអ្នកធ្វើដូច្នោះក្នុងអំពើទុច្ចរិត ឬអំពើមិនល្អដែលហេតុផលក្នុងការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានគឺមានបំណងព្យាបាទ និងក្នុងករណីដែលព័ត៌មាននេះទំនងជារំខានដល់សេចក្តីសុខស្ងប់របស់សង្គម។

១១. **វិធីអនុវត្តន៍ល្អៗ (ក្នុងករណីនៃការបណ្តេញចេញ)៖** ការស្វែងរកដំណោះស្រាយដែលត្រឹមត្រូវ និងគោរពគោលការណ៍សិទ្ធិប្រជាពលរដ្ឋ ដើម្បីធ្វើឲ្យជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាពលរដ្ឋមិនធ្លាក់ដុនដាប និងធ្វើឲ្យជីវភាពកាន់តែប្រសើរឡើងនៅពេលដែលអាចធ្វើបាន។

១២. **គ្រួសារ៖** សំដៅលើមនុស្សមួយក្រុមរស់នៅក្រោមដំបូលផ្ទះតែមួយ។

១៣. **ការញុះញង់៖** គឺជាអំពើដែលធ្វើឡើងដោយពាក្យសំដីក្តី ឬលាយលក្ខអក្សរ ឬចាក់ផ្សាយក្តីក្នុងគោលបំណង ធ្វើអោយនរណាម្នាក់ប្រព្រឹត្តបទល្មើស។ ការញុះញង់ជាអំពើខុសច្បាប់។

១៤. **កតិកាសញ្ញាស្តីពីសិទ្ធិសេដ្ឋកិច្ច សង្គមកិច្ច និងវប្បធម៌៖** ជាសន្ធិសញ្ញាអន្តរជាតិ ដែលទទួលស្គាល់សិទ្ធិមនុស្សគ្រប់រូប ក្នុងការទទួលបានមាត្រដ្ឋានសមរម្យក្នុងការរស់នៅ មានសុខភាពល្អ មានការអប់រំ និងសិទ្ធិផ្សេងៗទៀត។ រដ្ឋាភិបាលនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាបានចុះហត្ថលេខា និងសន្យាថាគោរព។

១៥. **កិច្ចសន្យាកាតព្វកិច្ចផ្លូវច្បាប់៖** នៅពេលដែលអ្នកបានចុះហត្ថលេខាឬ ផ្តិតមេដៃលើកិច្ចសន្យាអ្វីមួយ វាអាចជាកិច្ចសន្យាកាតព្វកិច្ចផ្លូវច្បាប់។ នេះមានន័យថាប្រសិនបើ អ្នកមិនបានធ្វើអ្វីមួយដែលកិច្ចសន្យាបានចែងទេ ពេលនោះភាគីម្ខាងទៀតនៃកិច្ចសន្យានេះ អាចដាក់ពាក្យបណ្តឹងប្តឹងអ្នកទៅតុលាការបាន។ ចៅក្រមអាចបង្គាប់ឲ្យអ្នកធ្វើអ្វីដែលមានចែងនៅក្នុងកិច្ចសន្យា ឬបង្គាប់ឲ្យអ្នកបង់ប្រាក់

ពិន័យ សម្រាប់ការមិនអនុវត្តតាមអ្វីមួយដែលអ្នកបានសន្យាធ្វើនៅពេលអ្នកបានចុះហត្ថលេខា។

១៦. **ការព្រមព្រៀងដែលមានលក្ខណៈចាប់បង្ខំតាមផ្លូវច្បាប់៖** សំដៅលើការព្រមព្រៀងផ្លូវច្បាប់រវាងភាគីពីរឬច្រើននាក់ ដែលអាចអោយតុលាការប្រើដើម្បីការចាប់បង្ខំអោយគោរពប្រសិនបើភាគីណាមួយមិនអនុវត្តតាមការព្រមព្រៀងដែលបានកំណត់ ។

១៧. **ធនធានធម្មជាតិ៖** វត្ថុដែលកើតពីបរិស្ថាន ហើយប្រជាពលរដ្ឋប្រើប្រាស់ដើម្បីធ្វើ ឬបង្កើតអ្វីមួយ។ ឧទាហរណ៍ ដី ទឹក និងដើមឈើជាដើម។

១៨. **ការចរចា៖** ការនិយាយគ្នា រវាងភាគីនឹងភាគីក្នុងគោលបំណងដើម្បីឈានទៅរកការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងលើបញ្ហា ឬស្ថានភាពជាក់លាក់ណាមួយ។

១៩. **យុទ្ធសាស្ត្រចរចា៖** ផែនការដែលមានបញ្ចូលព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថានភាព និងបណ្តាភាគីចូលរួមក្នុងការចរចា និងអំពីជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង ការទាមទារ ការផ្តល់សំណើដំបូង វិធីសាស្ត្រក្នុងការទំនាក់ទំនង និងការតស៊ូមតិ ដំណើរការនៃការចរចា និងអ្វីៗទៀតដែលធ្វើឲ្យអ្នកក្លាយជាអ្នកចរចាយ៉ាងពូកែ។

២០. **ភាគី (ក្នុងការចរចា)៖** បុគ្គល ក្រុម សហគមន៍ អង្គការ ឬអាជ្ញាធរដែលកំពុងចូលរួមចរចា។

២១. **អតុល្យភាពអំណាច៖** អតុល្យភាពអំណាចកើតឡើងខណៈដែលមនុស្សម្នាក់ ឬក្រុមមួយមានអំណាចជាងមនុស្សម្នាក់ ឬក្រុមមួយទៀតដែលពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងស្ថានភាពជាក់លាក់ណាមួយ។ អតុល្យភាពអំណាចអាចកើតមានដោយសារមនុស្សម្នាក់មានប្រាក់ច្រើន មានឋានៈខ្ពស់នៅក្នុងជួររដ្ឋាភិបាល ឬក្រុមហ៊ុន ឬមានទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធជាមួយនរណាម្នាក់ទៀតដែលមានតួនាទី និងអំណាចខ្លាំង។

២២. **ការព្រមព្រៀងដោយសេរីជាមុន និងដោយមានព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់៖** សិទ្ធិរបស់ជនជាតិដើមភាគតិចក្នុងការចូលរួមក្នុងការសម្រេចចិត្ត ដែលប៉ះពាល់ដល់ដីធ្លី និងធនធានរបស់ពួកគេ ជាពិសេសទាក់ទងនឹងគម្រោងអភិវឌ្ឍន៍ធនធានធម្មជាតិ។

ពួកគេមានសិទ្ធិក្នុងការយល់ព្រម ឬជំទាស់លើគ្រប់គម្រោងអភិវឌ្ឍន៍ ដែលប៉ះពាល់ដល់ដីធ្លី តំបន់ និងធនធានរបស់ពួកគេ។

២៣. **ផលប្រយោជន៍សាធារណៈ៖** សំដៅទៅលើផលប្រយោជន៍របស់ប្រជាពលរដ្ឋទូទៅ ដោយសារផលប្រយោជន៍នេះជួយធ្វើឲ្យជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាពលរដ្ឋកាន់តែប្រសើរឡើង ផ្តល់សេវាកម្មសំខាន់ៗ ឬធ្វើឲ្យពួកគាត់មានសុវត្ថិភាព។

២៤. **តំណាង៖** បុគ្គលម្នាក់ដែលត្រូវបានគេជ្រើសរើសតាមរយៈការបោះឆ្នោត ដើម្បីធ្វើការតំណាងអោយប្រជាជននៅក្នុងការប្រជុំចរចា។

២៥. **សុវត្ថិភាពក្នុងការកាន់កាប់៖** ជាការរៀបចំដោយស្របច្បាប់ដែលអនុញ្ញាតឲ្យប្រជាពលរដ្ឋទាំងអស់រស់នៅក្នុងផ្ទះរបស់ពួកគេដោយសន្តិភាព សុវត្ថិភាព និងសេចក្តីថ្លៃថ្នូរដោយគ្មានការភ័យខ្លាចពីការបណ្តេញចេញ ។

២៦. **ដ្យាក្រាមស្ថានភាព៖** ការគូររៀបរាប់អំពីភាគីទាំងអស់ដែលពាក់ព័ន្ធក្នុងស្ថានភាព និងបង្ហាញទំនាក់ទំនងរវាងស្ថានភាពមួយទៅស្ថានភាពមួយទៀត។ ដ្យាក្រាមស្ថានភាពអាចជួយអ្នកដើម្បីកំណត់ថា អ្នកណាជាសម្ពន្ធមិត្តរបស់អ្នក និងអ្នកណាដែលមានឥទ្ធិពលលើភាគីម្ខាងទៀត។ ការរៀបចំដ្យាក្រាមស្ថានភាពអាចមានប្រយោជន៍នៅពេលដែលអ្នកគិតអំពីការប្រើប្រាស់ការតស៊ូមតិ ដើម្បីធ្វើឲ្យជំហាររបស់អ្នកកាន់តែរឹងមាំ។

២៧. **អ្នកនាំពាក្យ៖** មនុស្សម្នាក់ដែលត្រូវបានគេផ្តល់សិទ្ធិឲ្យក្នុងការនិយាយជំនួសមនុស្សម្នាក់ផ្សេងទៀត ក្រុមមនុស្ស ឬអង្គការ។

២៨. **តារាងពេលវេលា៖** ការគូររៀបរាប់អំពីគ្រប់ហេតុការណ៍ដែលបានកើតឡើងដែលទាក់ទងនឹងស្ថានភាពរបស់អ្នក ដោយរៀបចំតាមលំដាប់ពេលវេលាដែលបានកើតឡើង។

២៩. **អង្គការសហប្រជាជាតិ៖** អង្គការអន្តរជាតិដែលត្រូវបង្កើតឡើងដោយរដ្ឋាភិបាលក្នុងពិភពលោកកាលពីឆ្នាំ១៩៤៥។ អង្គការសហប្រជាជាតិធ្វើការដើម្បីសន្តិភាព និង

សន្តិសុខក្នុងពិភពលោក។ បច្ចុប្បន្ននេះមានប្រទេសចំនួន១៩៣ប្រទេស ជាសមាជិកនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ។

៣០. **សេចក្តីប្រកាសជាសាកលរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិ ស្តីពីសិទ្ធិរបស់ជនជាតិដើមភាគតិចៈ** ជាសេចក្តីប្រកាសអន្តរជាតិមួយ ដែលទទួលស្គាល់សិទ្ធិ របស់ជនជាតិដើមភាគតិច អោយរួចផុតពីការរើសអើង អោយពួកគេអាចគោរព និងប្រតិបត្តិប្រពៃណីទំនៀមទំលាប់របស់ពួកគេ គ្រប់គ្រងដីធ្លីរបស់ពួកគេតាមបែបប្រពៃណីរបស់ពួកគេ និងចូលរួមសម្រេចចិត្តលើការងារដែលប៉ះពាល់ដល់ជីវិតរស់នៅរបស់ពួកគេ។ ទោះបីជា សេចក្តីប្រកាសនេះ មិនមែនជាច្បាប់ ក៏វាជាឯកសារអន្តរជាតិសំខាន់មួយដែលទទួលស្គាល់សិទ្ធិជនជាតិដើមភាគតិច ហើយដែលបានចុះហត្ថលេខាដោយប្រទេសជាច្រើន ក្នុងនោះក៏មានប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ។

៣១. **កិច្ចសន្យាមានសុពលភាពៈ** កិច្ចសន្យាមួយដែលធ្វើឡើងដោយគោរពតាមច្បាប់ ហើយត្រូវបានចុះហត្ថលេខាដោយមនុស្សពេញវ័យ ដែលមានសិទ្ធិ និងសមត្ថភាពយល់ដឹងអំពីអ្វីដែលខ្លួនកំពុងធ្វើ។ ប្រសិនបើនរណាម្នាក់បោកបញ្ឆោត ឬបង្ខិតបង្ខំឲ្យអ្នកចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាណាមួយ ពេលនោះកិច្ចសន្យានោះ ជាកិច្ចសន្យាអសុពលភាព។

៣២. **សាក្សីៈ** នរណាម្នាក់ដែលបានឃើញ ឬដឹងអំពីស្ថានភាព ឬអ្វីមួយដែលបានកើតឡើង ហើយអាចផ្តល់ភស្តុតាងអំពីស្ថានភាព ឬហេតុការណ៍នោះ ដើម្បីបញ្ជាក់ការពិត។

សៀវភៅណែនាំស្តីពីជំនាញក្នុងការចរចានេះ ធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណងជួយដល់សហគមន៍ ដែលបានទទួលរងការគម្រាមកំហែងពីការបណ្តេញចេញ អោយមានជំនាញក្នុងការចរចាដោយផ្អែកលើផលប្រយោជន៍ជាគោល និងយល់ពីរបៀបប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រក្នុងការដោះស្រាយអតុល្យភាពអំណាចរវាងសហគមន៍ និងបុគ្គលទាំងឡាយណាដែលព្យាយាមរំលោភបំពានយកផ្ទះ ដី និងធនធានរបស់សហគមន៍។

សៀវភៅនេះជំរុញអោយសហគមន៍ទាំងអស់បង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រ ក្នុងការចរចាដែលរួមគ្នាជាមួយនិងការតស៊ូមតិអោយចំចំនុចសំខាន់នៃការចរចា ដើម្បីពង្រឹងគោលជំហរក្នុងការចរចារបស់ពួកគេ។

សហគមន៍អាចប្រើប្រាស់សៀវភៅនេះជាមគ្គុទេសក៍ក្នុងការចរចារ និងតស៊ូមតិសម្រាប់ជម្រើសផ្សេងៗដែលធ្វើអោយការរស់នៅរបស់សហគមន៍ទាំងមូលមានភាពប្រសើរឡើង។ វាក៏មានអត្ថប្រយោជន៍ផងដែរ សម្រាប់សហគមន៍ដែលទទួលរងការបណ្តេញចេញរួចហើយក្នុងការរៀបចំការចរចាដើម្បីដំណោះស្រាយ។