ការបញ្ចៀសការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ

សៀវភៅណែនាំសម្រាប់សហគមន៍
អំពីការចរចា និងការតស៊ូមតិ

សៀវភៅសម្រាប់អ្នកចូលរួម

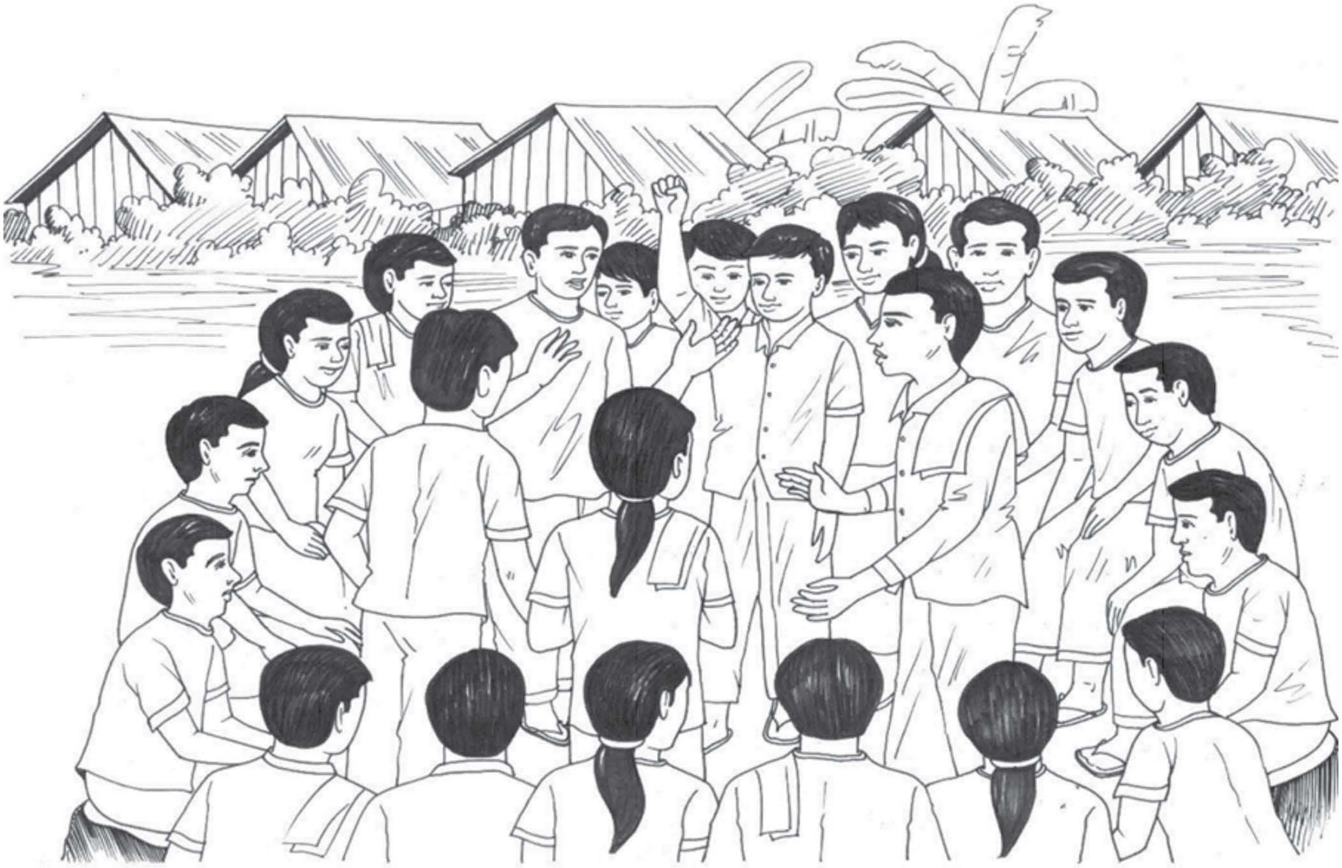
បោះពុម្ពសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា

អង្គការ សមធម៌កម្ពុជា
equitable cambodia

idi
inclusive
development
international

ការបញ្ចៀសការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំ

សៀវភៅណែនាំសម្រាប់សហគមន៍ អំពីការចរចា និងការតស៊ូមត



សៀវភៅសម្រាប់អ្នកចូលរួម

បោះពុម្ពសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា

បោះពុម្ពដោយ អង្គការសមធម៌កម្ពុជា និងអង្គការអន្តរជាតិការអភិវឌ្ឍដែលមានការចូលរួម

អង្គការ សមធម៌កម្ពុជា
equitable cambodia

idi inclusive development international

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 ប៊ុលហ្គាស្តី 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 គ្រីម្សខឺច ដែលបានត្រួតពិនិត្យ និងផ្ដល់យោបល់ទៅលើសេចក្ដីព្រាង និងក្រុមការងាររបស់កម្មវិធី អប់រំ និងផ្សព្វផ្សាយច្បាប់សម្រាប់សហគមន៍របស់អង្គការសមធម៌កម្ពុជា (ប៊ុន មករា យ៉ាន វុត្ថា រស់ សុធីតា ប៉ាត ណារី លឹម បូរិន និល សុខហេង សាន វិច្ឆិកា ម៉ិល 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

សេចក្តីណែនាំអំពីការចរចា និងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ ១

១. តើការចរចាជាអ្វី?.. ១

២. ការប្រើវិធីចរចាក្នុង ករណីមានការបណ្តាញចេញដោយបង្ខំ ៣

៣. អតុល្យភាពក្នុងការចរចា ៣

៤. ការពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នកក្នុងការចរចា ៤

ការត្រៀមខ្លួន និងព័ត៌មាន.. ៧

១. សារៈសំខាន់នៃការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការចរចារ ៧

២. សារៈសំខាន់នៃព័ត៌មាន.. ៨

៣. ការស្វែងយល់ពីស្ថានភាព ៩

៣. ១ ការរៀបចំតារាងពេលវេលា ៩

៣. ២ ដ្យាក្រាមភាគី ១០

៤. តើអ្វីជាផលប្រយោជន៍របស់ភាគីនៃការចរចា.. ១៥

៥. ស្វែងយល់ពីផលប្រយោជន៍របស់សហគមន៍របស់អ្នក ២០

ជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង... ២៣

១. ការប្រើប្រាស់ព័ត៌មានដើម្បីគិតរកជម្រើសផ្សេងៗទៀតដែលនាំឲ្យមានកិច្ច ព្រមព្រៀង ២៣

២. ការបង្កើតជម្រើសអភិវឌ្ឍក្រៅពីការបណ្តាញចេញ.. ២៦

៣. ជម្រើសពិតប្រាកដដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង ៣១

៣. ១ ការរកឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង ៣១

៣. ២ ការពង្រីកឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងកាន់តែធំ ៣២

៤. តម្រូវការដំបូងក្នុងការចរចា ៣៤

ច្បាប់ គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងផ្សេងៗ............................. ៣៧

១. តើមាត្រដ្ឋាន ឬ អំណះអំណាងជាអ្វី ៣៧

២. ការប្រើប្រាស់មាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងក្នុងការចរចា ៣៨

៣ ការស្វែងរកមាត្រដ្ឋាន ស្តីពីការបណ្តាញចេញ ៤០
ការបង្កើនអំណាចនៅក្នុងការចរចា ៤៥
១. ការបង្រួបបង្រួមសហាគមន៍របស់អ្នក ៤៥
២. អនុវត្តការតស៊ូមតិដើម្បីបង្កើនអំណាចរបស់អ្នក ៤៧
៣. ការទទួលបានការគាំទ្រពីបណ្តាញសហាគមន៍ ៤៩
៤. ការកំណត់ឱកាសល្អក្នុងការធ្វើការតស៊ូមតិនៅពេលដែលការចរចាបរាជ័យ.៥០
វិធីសាស្ត្រផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង ៥១
១. ប្រភេទផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង ៥១
២. ការទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ និងដោយប្រយោល ៥២
៣. ការឆ្លើយតបនិងព័ត៌មានថ្មី តើអ្នកត្រូវតែព្យាយាមឲ្យឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងបន្ទាន់ឬទេ? ៥៦
កិច្ចប្រជុំចរចា ៥៩
១. ការរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា ៥៩
១. ១ កន្លែងណា ពេលណា និង នរណា? ៥៩
១. ២ ការប្រើប្រាស់អ្នកសម្រួលឯករាជ្យ ៦១
១.៣ តើសារអ្វី និង ព័ត៌មានអ្វីដែលអ្នកគួរនិយាយ? ៦២
២. ការមានទំនាក់ទំនងល្អ ៦៥
៣. កាយវិការ ៦៧
ការការពារសហាគមន៍របស់អ្នក ៦៩
១. ការឃ្លាំមើលចំពោះល្បិចកលដែលគេប្រើដើម្បីបំបែកសហាគមន៍៖ ជនបង្កប់ ការស្វូកប៉ាន់ និងការគម្រាមកំហែង ៦៩
២. ការការពារប្រឆាំងចំពោះការសន្យាមិនពិត ៧១
៣. ការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យា ៧៣
យុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់សហាគមន៍ ៧៧
១ តើយុទ្ធសាស្ត្រការចរចាជាអ្វី? ៧៧
២ ការរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចាសម្រាប់សហាគមន៍ ៧៨
សទ្ទានុក្រម ៨៣

សេចក្ដីផ្ដើម

មានគ្រួសារកម្ពុជាក្រីក្រជាច្រើនកំពុងតែប្រឈមនឹងហានិភ័យ នៃការផ្លាស់ប្ដូរទីលំនៅដោយបង្ខំពីដី ផ្ទះ និងធនធានទិន្នផលរបស់ពួកគេ។ មានហេតុផលជាច្រើនដែលនាំអោយមានការផ្លាស់ប្ដូរទីលំនៅដោយបង្ខំនេះកើតឡើង។ 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 ក៏ដូចជាការផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់សហគមន៍។

សៀវភៅណែនាំនេះ គឺមានគោលបំណងជួយដល់សហគមន៍ដើម្បីបង្កើត ជំនាញចរចា "យោងលើផលប្រយោជន៍" និងស្វែងយល់ពីរបៀបប្រើប្រាស់លំដាប់នៃយន្តការដើម្បីដោះស្រាយជាមួយនឹងអតុល្យភាពអំណាច រវាងពួកគាត់ និងបុគ្គលដែលកំពុងព្យាយាមយកផ្ទះ ដី និងធនធានរបស់ពួកគាត់។ សៀវភៅនេះអាចមានប្រយោជន៍សម្រាប់សហគមន៍ដែលប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ ដរាបណា ភាគីម្ខាងទៀតមានចេតនាចរចាជាមួយ។ សៀវភៅនេះក៏អាចជាប្រយោជន៍ដល់សហគមន៍ដែលទទួលរងការបណ្តេញចេញរួចហើយក្នុងការចរចាដើម្បីរកដំណោះស្រាយ លើផលប៉ះពាល់ដែលពួកគេទទួលបានពីការបណ្តេញចេញ។ សៀវភៅណែនាំនេះ ជម្រុញអោយសហគមន៍បង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រចរចា ដែលរួមបញ្ចូលទាំងការតស៊ូមតិជាចំនុចសំខាន់ ដើម្បីពង្រឹងជំហររបស់ពួកគាត់។ សហគមន៍អាចប្រើប្រាស់សៀវភៅណែនាំនេះសម្រាប់ចរចា និងតស៊ូមតិ ដើម្បីរកដំណោះស្រាយផ្សេងៗ ឬជម្រើសផ្សេងៗ ក្រៅពីការបណ្តេញចេញ ដែលធ្វើអោយជីវភាពរបស់សហគមន៍ទាំងមូលប្រសើរឡើង។

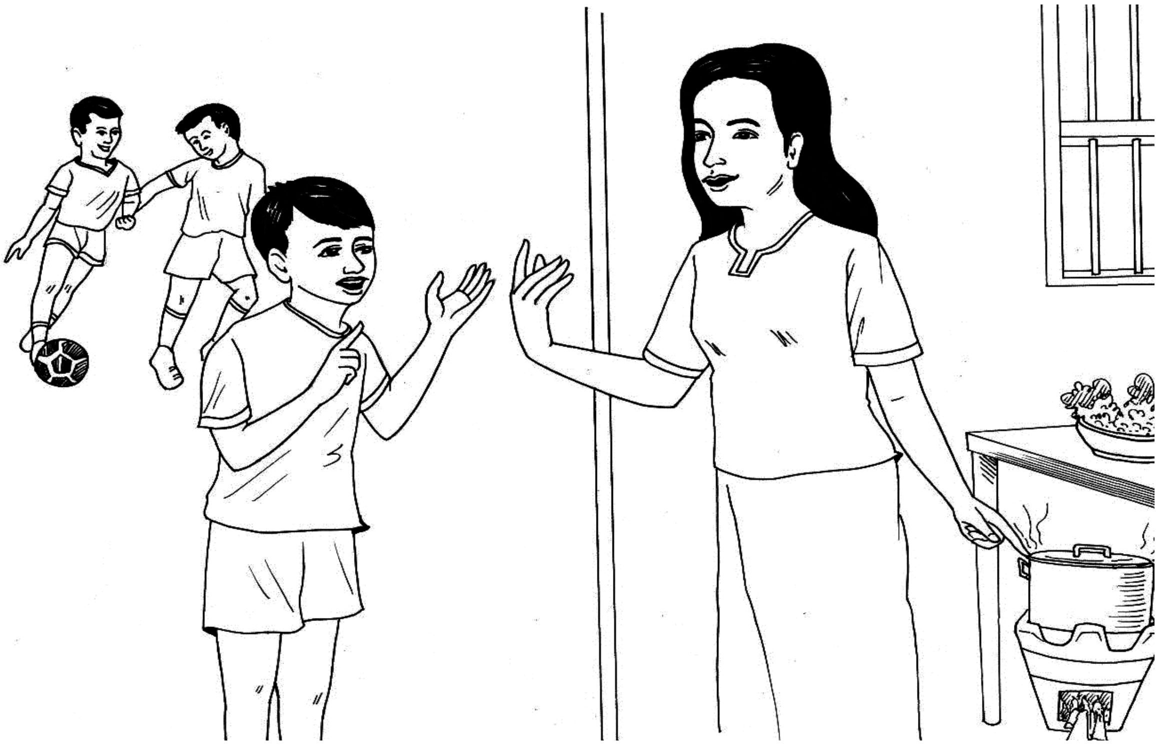
សេចក្ដីណែនាំអំពីការចរចា និងការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំ

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។



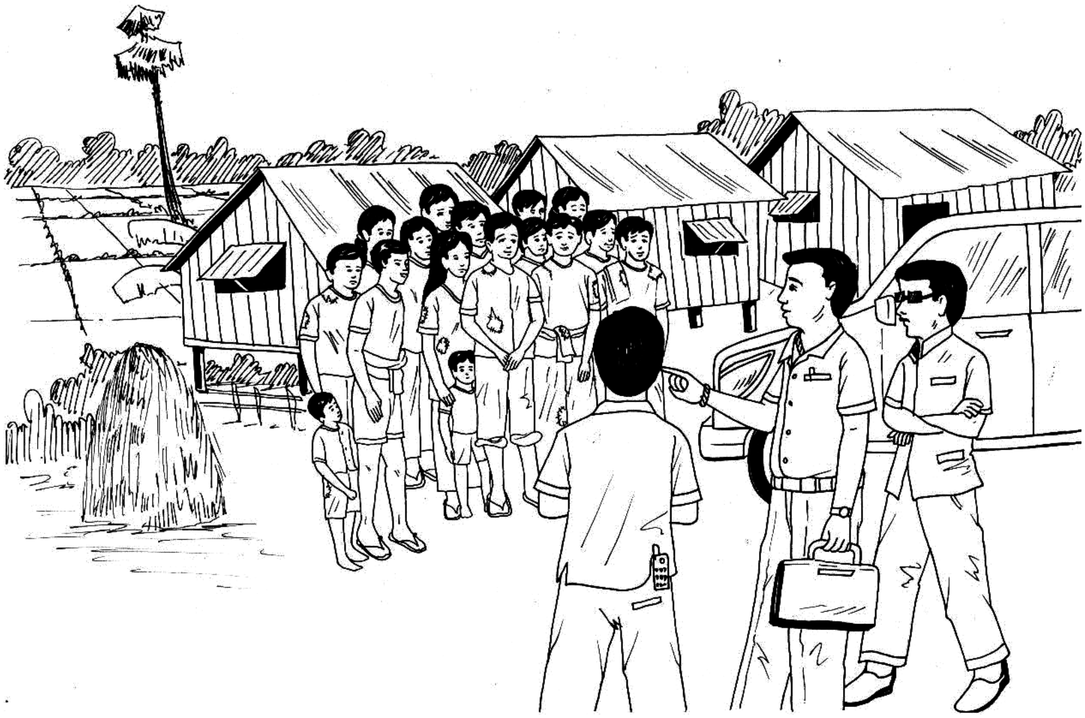
២. ការប្រើវិធីចរចាក្នុងករណីមានការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ

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

សហគមន៍ជាច្រើននៅប្រទេសកម្ពុជា និងនៅលើពិភពលោកបាននឹងប្រឈមមុខនឹងការបណ្តេញចេញបានធ្វើការតបតដើម្បីការពារសិទ្ធិដីធ្លីរបស់ពួកគេ។ សហគមន៍មួយចំនួនបានទទួលជោគជ័យក្នុងការតស៊ូរបស់ពួកគេ និងអាចបញ្ឈប់ការបណ្តេញចេញបានទាំងស្រុង ព្រមទាំងការពារដី និងផ្ទះរបស់ពួកគេបានទៀតផង។ ករណីមួយចំនួនទៀតការតស៊ូរបស់សហគមន៍បានទទួលជោគជ័យ 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 តាមធម្មតា អ្នកទិញ និងអ្នកលក់មានអំណាចស្មើគ្នា។ នេះគឺដោយសារអ្នកលក់ត្រូវការរកប្រាក់ ហើយអ្នកទិញត្រូវការទិញម្ហូបអាហារមួយចំនួន។ ទាំងអ្នកលក់ និងអ្នកទិញមានអ្វីៗក្នុងការផ្តល់ឲ្យគ្នាទៅវិញទៅមក។ ទាំងអ្នកលក់ និងអ្នកទិញមានអ្វីៗដែលភាគីម្ខាងទៀតត្រូវការ។ លក្ខណៈបែបនេះធ្វើឲ្យការចរចាកាន់តែងាយស្រួល។ ប៉ុន្តែនៅពេលដែលយើងប្រៀបធៀបទៅនឹងករណីនៃការបណ្តេញចេញ ស្ថានភាពខុសគ្នាស្រឡះ។ វាមិនមានភាពងាយស្រួលទេ ក្នុងការគិតអំពីអ្វី ដែលគ្រួសារទទួលការគំរាមកំហែងបណ្តេញចេញ ត្រូវផ្តល់ឲ្យទៅមនុស្ស ឬក្រុមហ៊ុនដែលនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញនោះទេ។ ដោយហេតុដូច្នេះហើយ ការដែលសុំឲ្យអ្នកនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញមកចរចានោះ អាចមានការពិបាក ។ តើអ្នកអាចធ្វើអ្វីបាន នៅពេលដែលមានអតុល្យភាពអំណាចកាន់តែខ្លាំងរវាងអ្នក និងភាគីដទៃទៀត?

៤. ការពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នកក្នុងការចរចា

ការចរចាត្រូវបានគេដឹងថា ជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្ររបស់សហគមន៍ ដើម្បីទប់ទល់នឹងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំ និងការរំលោភយកដីធ្លី។

នៅក្នុងសៀវភៅនេះ យើងពិភាក្សាអំពីវិធីសាស្ត្រដែលអ្នកអាចយកមកប្រើដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក និងបង្កើនអំណាចរបស់អ្នកក្នុងការចរចា។ ឧទាហរណ៍ យើងនឹងពិភាក្សាថា តើអ្នកអាចធ្វើបានដូចម្តេចខ្លះដើម្បី៖

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

យើងមិនអាចមិនអើពើ ចំពោះអតុល្យភាពអំណាចដែលកើតមាននៅក្នុងករណីជាច្រើនពាក់ព័ន្ធនឹងការបណ្តេញចេញនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាបានឡើយ។ ប៉ុន្តែ ការក្លាយជាអ្នកចរចា និងអ្នកតស៊ូមតិយ៉ាងពូកែអាចជួយអ្នកក្នុងការពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក ដើម្បីសម្រេចបានលទ្ធផលដែលអាចទទួលយកបានសម្រាប់អ្នកនិងសហគមន៍របស់អ្នក។ នៅក្នុងសៀវភៅនេះ យើងនឹងពិនិត្យមើលថា តើយើងអាចប្រើវិធីសាស្រ្តផ្សេងៗបែបណាខ្លះ ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរតុល្យភាពអំណាចដើម្បីឲ្យកាន់តែស្មើភាព។

បន្ទាប់ពីអ្នកបានរៀនអំពីវិធីសាស្រ្តទាំងនេះហើយ យើងលើកទឹកចិត្តឲ្យអ្នកធ្វើការជាមួយសហគមន៍របស់អ្នកដើម្បីរៀបចំ**យុទ្ធសាស្រ្តចរចា**។ យើងលើកទឹកចិត្តឲ្យអ្នកគិតអំពីវិធីសាស្រ្តខុសៗគ្នាដែលអ្នកអាចប្រើដើម្បីព្យាយាមពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក និងឈានដល់ការព្រមព្រៀងដែលធ្វើឲ្យស្ថានភាពរបស់អ្នកប្រសើរឡើង ។

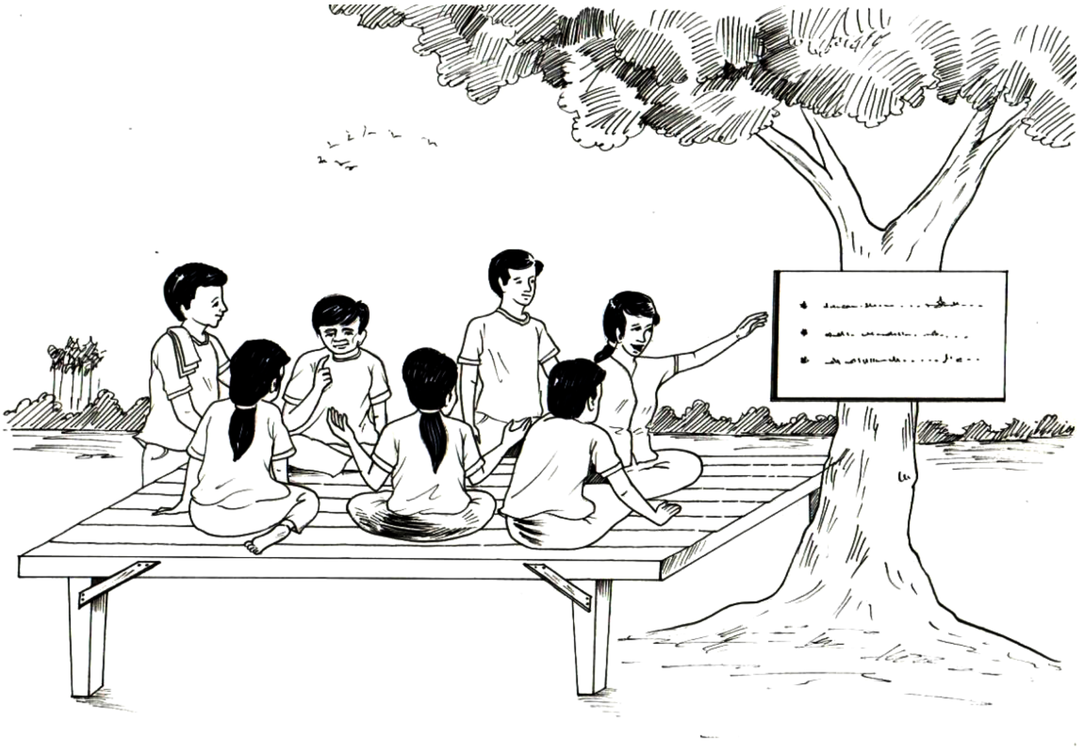
ការត្រៀមខ្លួន និងព័ត៌មាន

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។

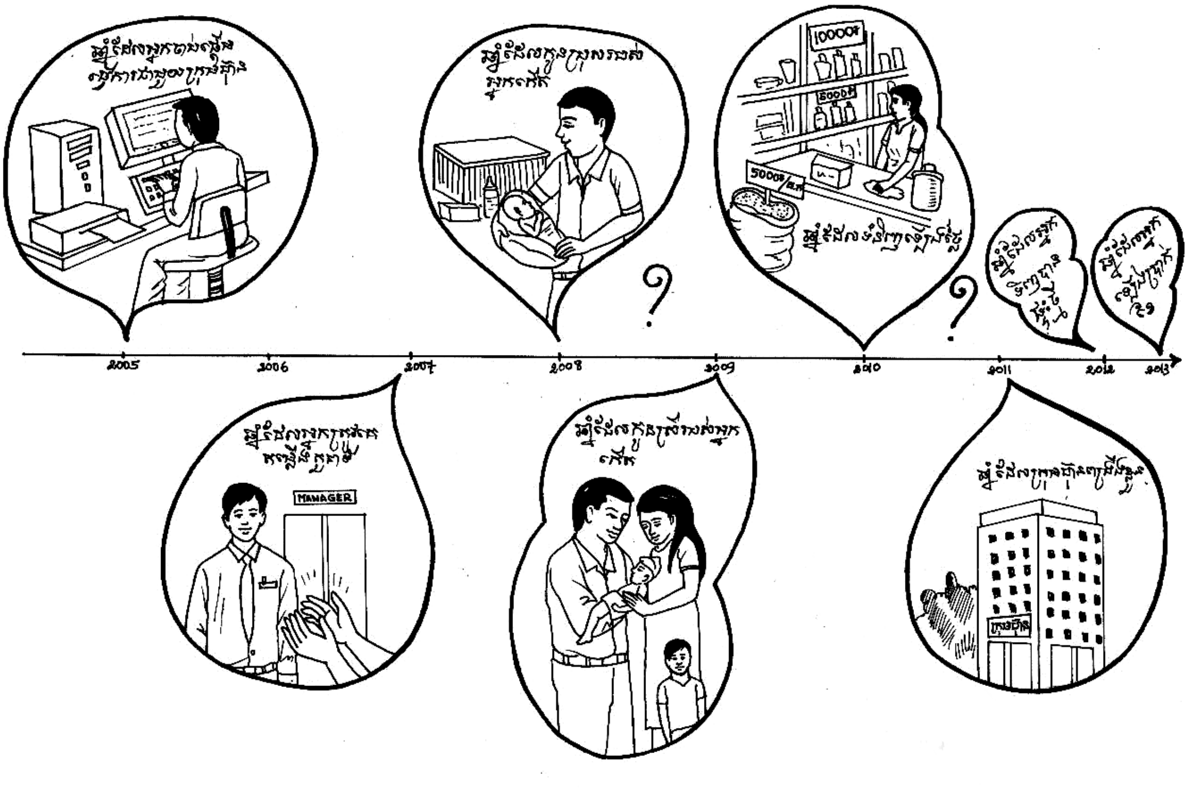
ការគិតអំពីស្ថានភាពរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ ឬស្ថានភាពនៃសហគមន៍របស់អ្នកអាចជួយឲ្យអ្នកគិតអំពីលទ្ធផលផ្សេងៗមួយចំនួនដែលអ្នកនឹងពេញចិត្ត និងអំពីលទ្ធផលអ្វីខ្លះដែលអ្នកគួរចៀសវាង។ ការសិក្សាស្វែងយល់អំពីភាគីដទៃ អាចជួយឲ្យអ្នកដឹងពីអ្វីដែលពួកគេចង់បាន។ នៅពេលដែលអ្នកស្រាវជ្រាវអំពីស្ថានភាពនោះ ពេលនោះអ្នកអាចរកបានព័ត៌មានដែលអាចជួយឲ្យអ្នកយល់ថា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

អ្នកគួរព្យាយាមប្រមូលព័ត៌មាននេះអំឡុងពេលត្រៀមខ្លួន ប៉ុន្តែអ្នកអាចបន្តដឹងបន្ថែមទៀតអំឡុងពេលចរចា។ ប្រសិនបើ អ្នកទទួលបានព័ត៌មានថ្មីៗអំឡុងពេលប្រជុំចរចាជាមួយភាគីដទៃទៀត ដូច្នេះអ្នកអាចសម្រេចបញ្ឈប់កិច្ចប្រជុំចរចា ដើម្បីគិត ឬពិភាក្សាអំពីព័ត៌មានថ្មីៗនោះ និងគិតថា តើវាប៉ះពាល់ដល់ស្ថានភាពរបស់អ្នកយ៉ាងណា។

៣. ការស្វែងយល់អំពីស្ថានភាព

៣.១. ការរៀបចំតារាងពេលវេលា

វិធីមួយក្នុងការគិតអំពីស្ថានភាពរបស់អ្នក និងក្នុងការរៀបចំព័ត៌មានដែលអ្នកមានគឺត្រូវរៀបចំ**តារាងពេលវេលា។** តារាងពេលវេលាគឺជាកាគូររៀបរាប់អំពីហេតុការណ៍ទាំងអស់ដែលបានកើតឡើងទាក់ទងនឹងស្ថានភាពរបស់អ្នក ហើយដាក់តាមលំដាប់លំដោយនៃកាលបរិច្ឆេទដែលបានកើតឡើង។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចរចាជាមួយប្រធានរបស់អ្នកអំពីថា តើអ្នកគួរទទួលបានប្រាក់ខែបន្ថែមទៀត ឬយ៉ាងណានោះ ពេលនោះអ្នកគួរធ្វើតារាងពេលវេលា ដូចខាងក្រោមនេះ៖



តារាងពេលវេលាអាចសរសេរជាអក្សរ ឬគូររូបភាពដើម្បីតំណាងហេតុការណ៍ដែលអ្នកកំពុងកត់ត្រា។ ការធ្វើតារាងពេលវេលាអំពីស្ថានភាពអាចជួយអ្នកក្នុងការកំណត់ថា តើព័ត៌មានអ្វីដែលអ្នកត្រូវការស្វែងរក ដូចជានៅពេលដែលអ្វីមួយបានកើតឡើង នរណាពាក់ព័ន្ធខ្លះ ឬត្រូវការរកព័ត៌មានលម្អិតនៃហេតុការណ៍នោះជាដើម

៣.២. ផ្សារភ្ជាប់ភាគី

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

ឧទាហរណ៍៖ ការចរចាថ្ងៃចូលឆ្នាំខ្មែរ

ចូរនឹកស្រមៃថា ប្ដីប្រពន្ធពីរនាក់ប្រកែកគ្នា ក្នុងរឿងថា តើត្រូវទៅលេងក្រុមគ្រួសាររបស់ខ្លួននៅក្នុងខេត្តបាត់ដំបងនៅថ្ងៃបុណ្យ ឬមិនទៅ។ ការចរចាហាក់ដូចជាបង្ហាញថាកើតឡើងរវាងប្ដីនិងប្រពន្ធតែប៉ុណ្ណោះ។ ប្រពន្ធនិយាយថា គាត់ចង់ទៅបាត់ដំបង ហើយប្ដីនិយាយថា គាត់ចង់នៅផ្ទះ។

ប៉ុន្តែ មានពាក់ព័ន្ធមនុស្សច្រើនទៀត ដែលមានឥទ្ធិពលលើស្ថានភាពនោះ។ កូនៗទាំងបីនាក់របស់គ្រួសារនេះ អាចចង់ទៅលេងបាត់ដំបងដើម្បីសួរសុខទុក្ខជីដូនរបស់ខ្លួនដែរ។ រីឯជីដូននៅខេត្តបាត់ដំបងវិញអាចគិតថា វាសំខាន់ណាស់ដែលពួកគេមកលេងគាត់ពីព្រោះគាត់ចាស់ហើយ ហើយពួកគាត់ខានជួបគ្នាយូរមកហើយ។

ម្យ៉ាងវិញទៀត ថៅហ្វាយនាយរបស់បុរសនោះអាចដាក់សម្ពាធលើប្ដីកុំឲ្យទៅ ពីព្រោះថៅហ្វាយនាយស្រីនោះចង់ឲ្យគាត់ធ្វើការនៅថ្ងៃបុណ្យ ហើយនឹងផ្ដល់ប្រាក់ឲ្យគាត់បន្ថែម។ ចំណែកឯមិត្តភក្តិរបស់បុរសនោះប្រហែលជាមិនចង់ឲ្យគាត់ទៅដែរ ពីព្រោះពួកគេចង់ឲ្យគាត់ទៅច្រៀងខារ៉ាអូខេជាមួយខ្លួននៅថ្ងៃបុណ្យនោះ។

នៅក្នុងស្ថានភាពនៃសាច់រឿងបែបនេះ ការចរចាគឺកើតឡើងរវាងមនុស្សពីរនាក់ទេ គឺប្តី និងប្រពន្ធ។ ប៉ុន្តែ យ៉ាងហោចណាស់មានមនុស្ស៦នាក់ផ្សេងទៀតពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងរឿងនេះដែរគឺៈ

១. ប្រពន្ធ

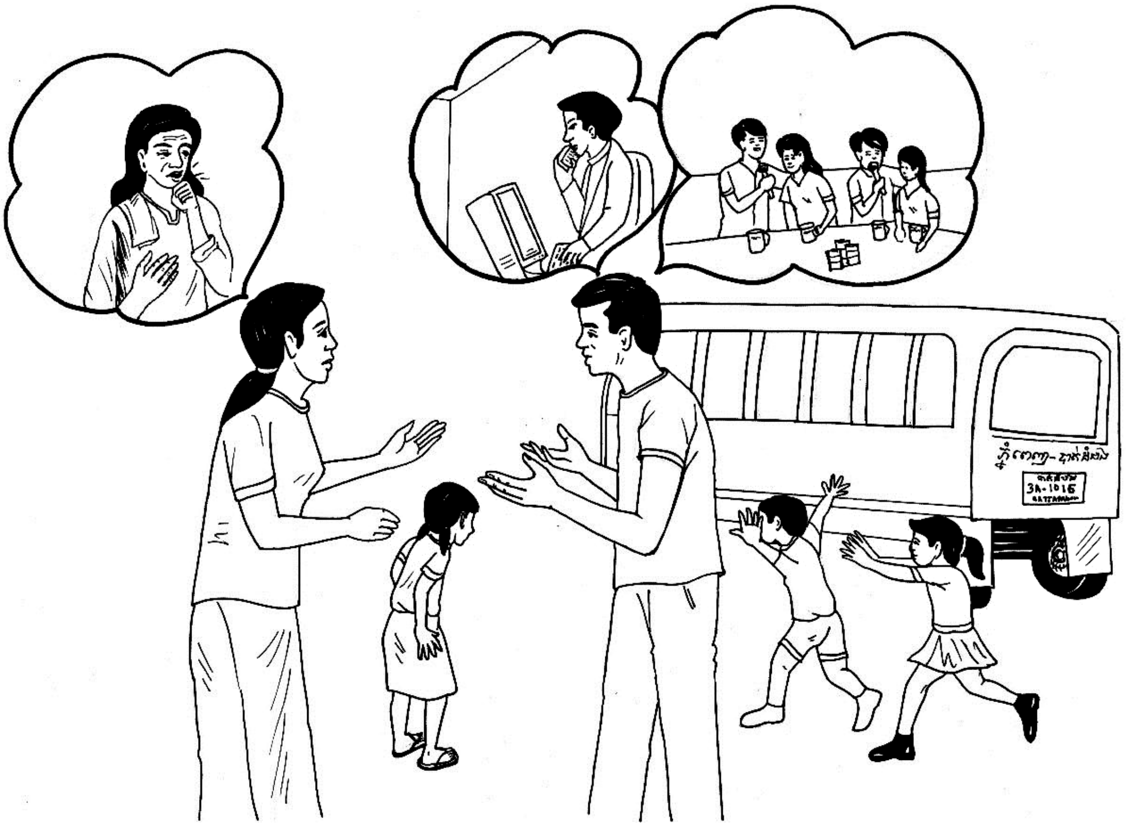
២. ប្តី

៣. កូនៗ (ដែលពួកគេម្នាក់ៗអាចមានយោបល់ខុសៗគ្នា)

៤. ជីដូននៅខេត្តបាត់ដំបង

៥. ចៅហ្វាយនាយរបស់ប្តី

៦. មិត្តភក្តិរបស់ប្តី

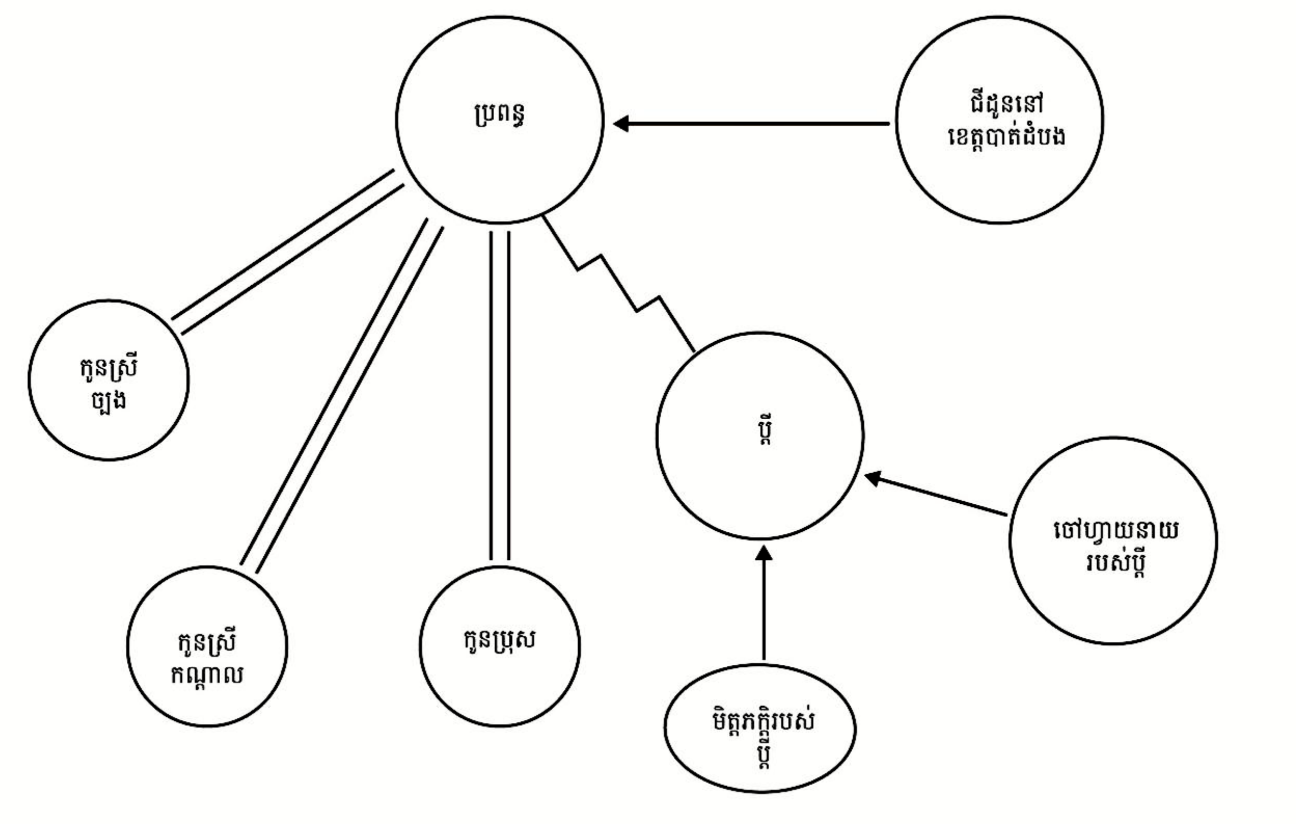


វិធីសាស្ត្រមួយដែលអ្នកអាចប្រើដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការគិតអំពីទំនាក់ទំនងទាំងនេះ គឺវិធីដែលគេហៅថា **ការរៀបចំដ្យាក្រាមភាគី**។ ការរៀបចំដ្យាក្រាមភាគី ត្រូវសរសេរជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ឬការគូររូបភាគីទាំងអស់ ដែលអ្នកបានស្គាល់អត្តសញ្ញាណនៅក្នុងបញ្ជីរបស់អ្នក ឲ្យទៅជារូបដ្យាក្រាមធំមួយ។ អ្នកអាចគូររង្វង់ដែលមានទំហំខុសៗគ្នាជុំវិញភាគីនីមួយៗ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

អាចគូរបន្ទាត់ប្រភេទខុសៗគ្នាដែរ រវាងភាគីនីមួយៗដើម្បីបង្ហាញអំពីប្រភេទនៃទំនាក់ទំនងនៃភាគីនីមួយៗ។

ខាងក្រោមនេះគឺជាឧទាហរណ៍អំពីការរៀបចំ **ដ្យាក្រាមភាគី** ដោយលើកយកឧទាហរណ៍របស់ប្ដីនិងប្រពន្ធដែលប្រកែកគ្នាក្នុងរឿងថា តើត្រូវទៅលេងស្រុកនៅខេត្តបាត់ដំបងឬមិនទៅ។

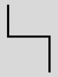
ឧទាហរណ៍ពីការរៀបចំដ្យាក្រាមភាគី៖

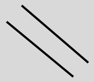


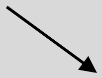
នៅក្នុងការរៀបចំដ្យាក្រាមភាគីនេះ យើងបានប្រើរង្វង់ធំៗដើម្បីបង្ហាញអំពីអ្នកដែលមានអំណាចខ្លាំង គឺប្រពន្ធនិងប្ដី ក៏ដូចជាជីដូននិងថៅហ្វាយនាយដែរ។ យើងបានប្រើរង្វង់តូចៗជាច្រើន ដើម្បីបង្ហាញអំពីអ្នកដែលមិនសូវមានអំណាចគឺកូនៗ និងមិត្តភក្តិរបស់ប្ដី។ ដូច្នេះក្រៅពីសរសេរជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ អ្នកក៏អាចគូររូបដ្យាក្រាមអំពីភាគីទាំងនោះបានដែរ។

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

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:

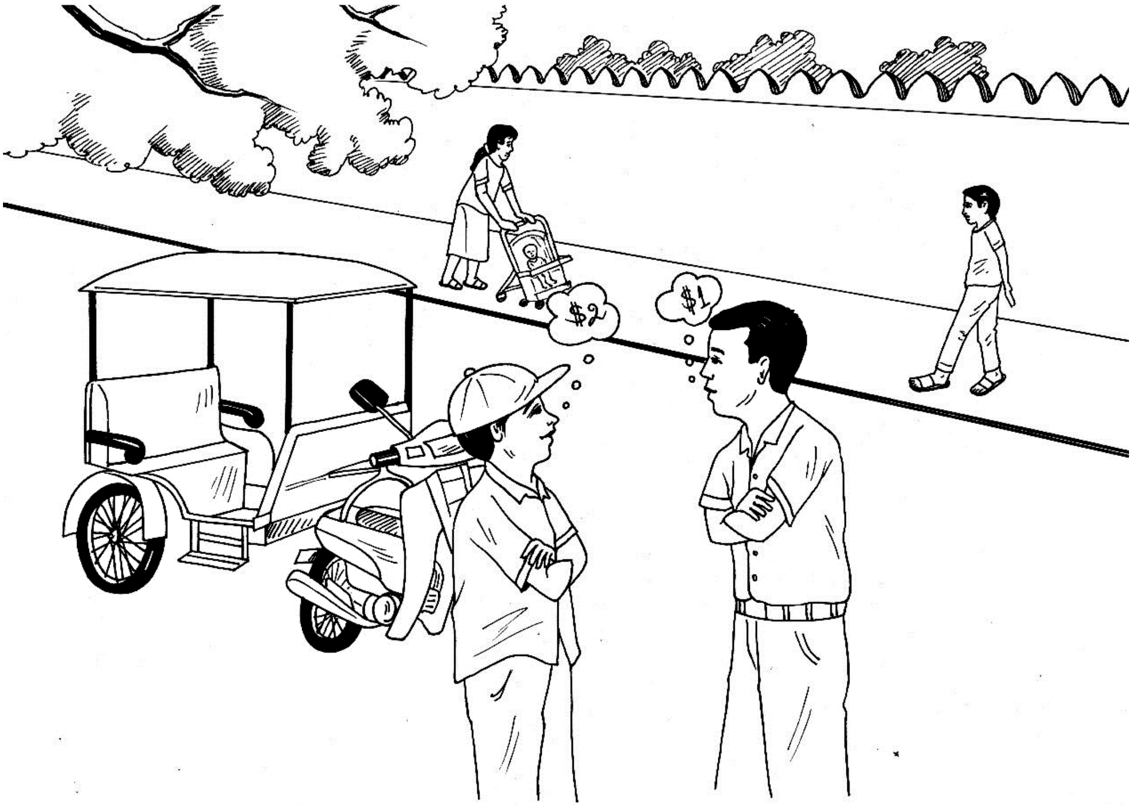
- អ្នកអាចស្នើសុំ**សម្ពន្ធមិត្ត**ឲ្យជួយគាំទ្រអ្នកក្នុងការចរចា។
- អ្នកអាចប្រើវិធីខុសៗគ្នាក្នុងការនិយាយចរចា ដើម្បីធ្វើឲ្យទំនាក់ទំនងមិនល្អឬខ្សោយ។
- អ្នកអាចប្រើវិធីតស៊ូមតិខុសៗគ្នា ដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីដែលមានឥទ្ធិពលមកលើភាគីមួយដែលអ្នកកំពុងចរចាជាមួយ ដើម្បីជាជំនួយដល់អ្នកក្នុងការចរចាបានសម្រេចអ្វីៗដែលអ្នកចង់បាន។

ឧទាហរណ៍ នៅក្នុងករណីនៃប្តី និងប្រពន្ធមួយគូឈ្លោះប្រកែកគ្នាអំពី ថាតើគួរទៅបាត់ដំបងឬអត់នៅថ្ងៃចូលឆ្នាំខ្មែរ។ ពេលនោះប្រពន្ធអាចសម្រេចចិត្តសុំឲ្យជីដូននិយាយ

ជាមួយប្តីរបស់គាត់ ដើម្បីពន្យល់ថា ហេតុអ្វីបានជាវាសំខាន់ដែលពួកគាត់ត្រូវតែទៅបាត់ដំបង។ ប្រពន្ធនឹងធ្វើដូច្នេះដើម្បីបញ្ចុះបញ្ចូលជីដូនឲ្យប្រើប្រាស់ឥទ្ធិពលរបស់គាត់ទៅលើប្តី ដើម្បីសម្រេចបានអ្វីដែលគាត់ចង់បាន។

៤. តើអ្វីជាផលប្រយោជន៍របស់ភាគីនៃការចរចា?

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



ពេលនេះអ្នករត់ម៉ូតូរ៉ឺម៉កកង់បីទារ២ដុល្លារ ក្នុងការដឹកបុរសម្នាក់ទៅផ្សារ ហើយមិនព្រមយកតិចជាងនេះឡើយ។ រីឯបុរសនោះវិញចង់ឲ្យតែ១ដុល្លារប៉ុណ្ណោះ ហើយថែមទាំងមិនព្រមឲ្យលើសពីនោះឡើយ។ 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។

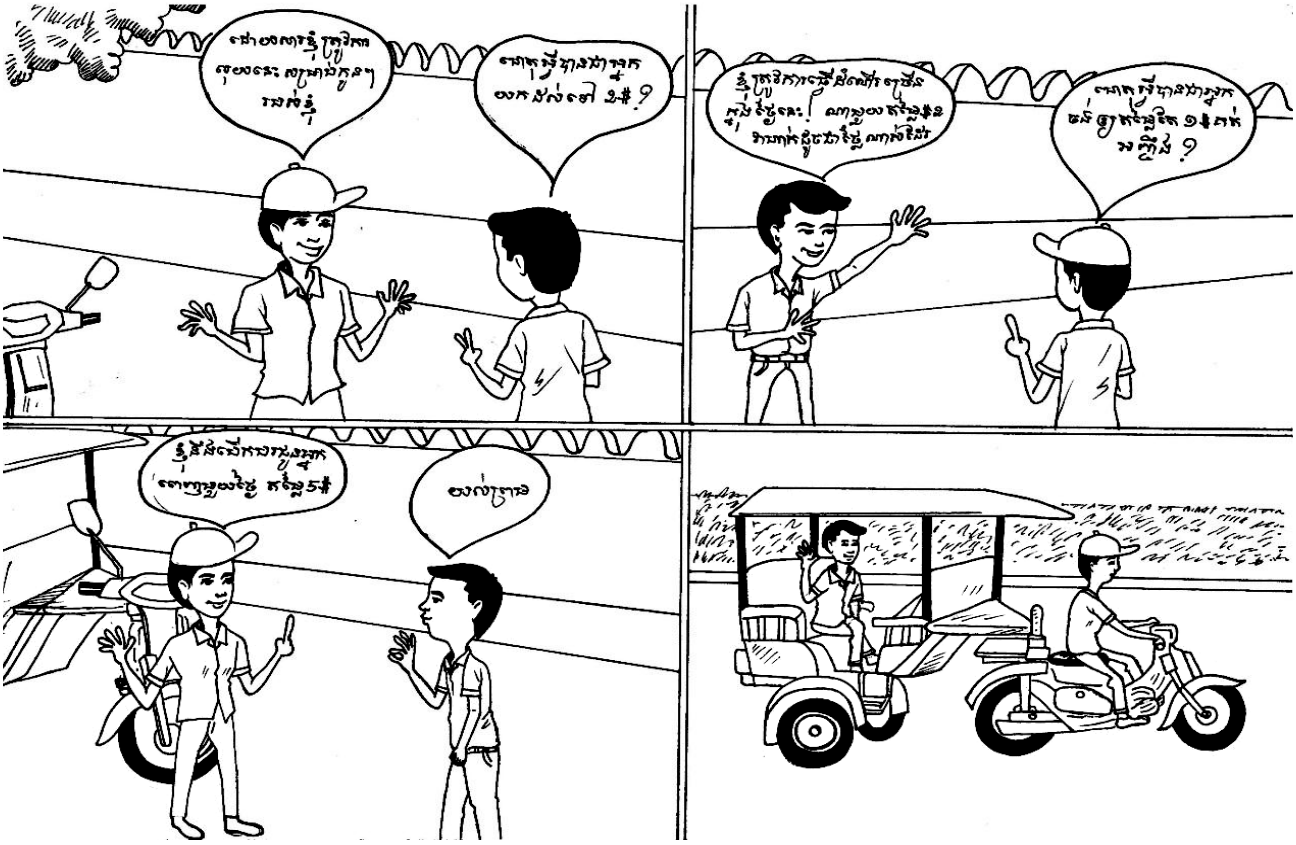
ត្រូវយល់ពីហេតុផលនៅពីក្រោយការទាមទាររបស់ភាគីម្ខាងទៀត ដោយត្រូវស្វែងរកថាតើអ្វីជាផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេដូចជា តម្រូវការ ក្តីសង្ឃឹម ឬផែនការ ក៏ដូចជាការបារម្ភរបស់ពួកគេ។

ឧទាហរណ៍៖

យើងអាចសួរថា៖ *ហេតុអ្វីបានជា* អ្នករត់ម៉ូតូឌុបកង់បីចង់បានតម្លៃ២ដុល្លារសម្រាប់ការដឹកបុរសនោះ? ប្រសិនបើអ្នកសួរគាត់ គាត់ប្រហែលជាឆ្លើយថា គាត់គ្មានម៉ូយច្រើនទេពីព្រោះមានអ្នករត់ម៉ូតូឌុបកង់បីច្រើនណាស់។ តម្លៃសាំងឡើងថ្លៃ ហើយគាត់បារម្ភថាប្រសិនបើគាត់មិនចាប់ផ្តើមរកប្រាក់ឲ្យបានច្រើនរាល់ថ្ងៃទេនោះ គាត់នឹងមិនអាចរកប្រាក់បានសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ក្រុមគ្រួសាររបស់គាត់បានឡើយ។ គាត់ក៏អាចរកចំណូលបានគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីសន្សំលុយទុកទិញម៉ូតូឌុបកង់បី ដូច្នេះគាត់ មិនចាំបាច់ជួលឌុបកង់បីគេទៀតទេ។

យើងក៏អាចសួរអ្នកដំណើរដែរថា៖ ហេតុអ្វីបានជាអ្នកទទូចសុំតម្លៃតែ១ដុល្លារ? បុរសនោះប្រហែលជាឆ្លើយថា គាត់ត្រូវធ្វើដំណើរច្រើននៅថ្ងៃនោះ។ គាត់ត្រូវទៅផ្សារ បន្ទាប់មកទៅកន្លែងធ្វើការ ហើយបន្ទាប់មកទៅយកកូនពីសាលារៀន ហើយបន្ទាប់ពីនោះទៀតធ្វើដំណើរត្រឡប់មកផ្ទះវិញ។ គាត់មិនចង់ចំណាយប្រាក់លើសពី៤ដុល្លារទេ នៅក្នុងការធ្វើដំណើរទាំងប៉ុន្មានជើងនេះ។ គាត់រវល់ណាស់រាល់ថ្ងៃ ហើយគាត់ក៏បារម្ភអំពីការទៅធ្វើការយឺត និងការទៅយកកូនពីសាលាមកវិញដែរ។

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

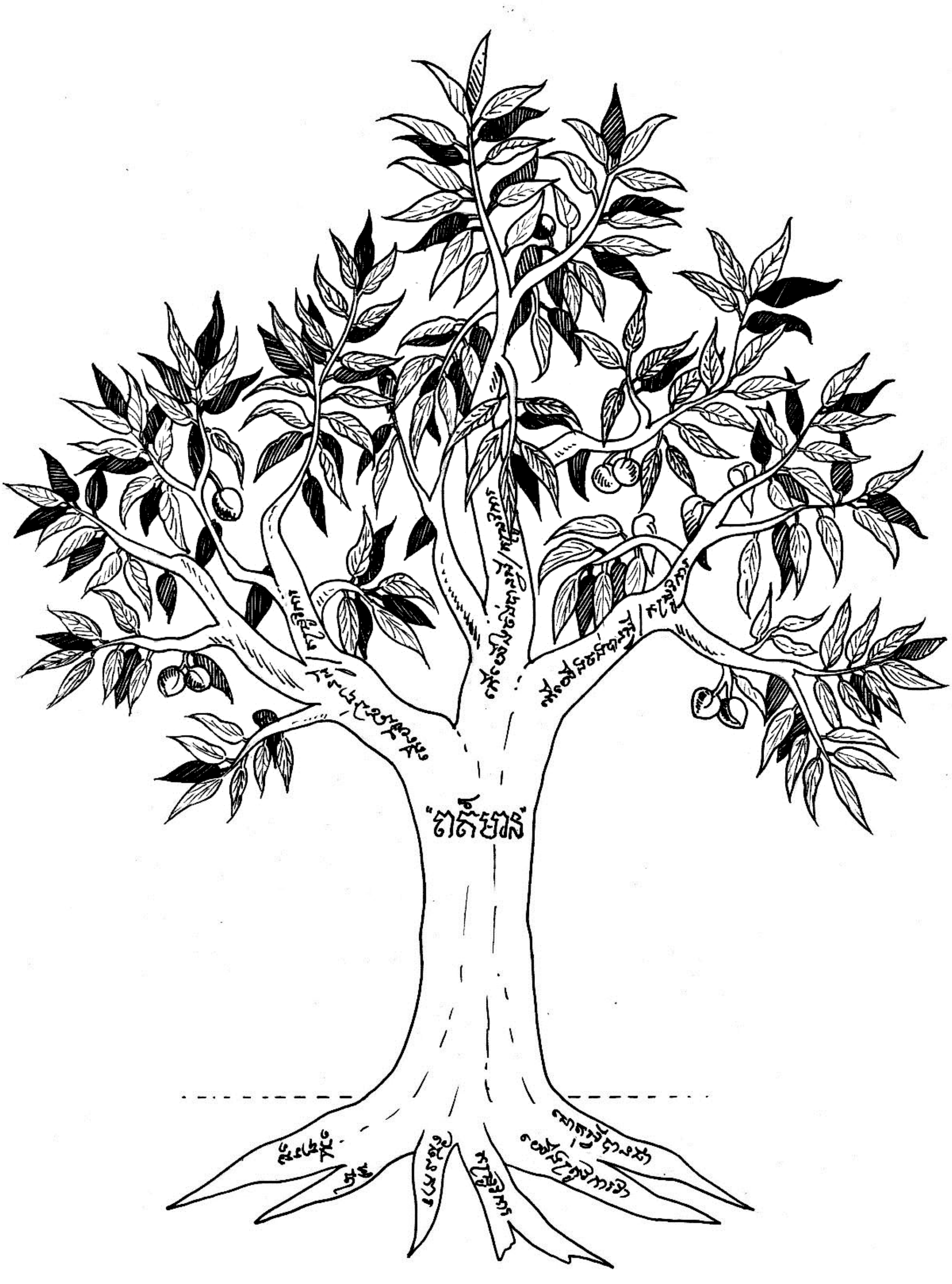


ចូរនឹកស្រមើស្រមៃថា អ្នកកំពុងមើលដើមឈើធំមួយដើម។ ពេលនោះ អ្នកអាចឃើញមែកនិងស្លឹកមុនគេ។ ប៉ុន្តែអ្នកដឹងថានៅក្នុងដីគឺឫស ដែលស្រូបយកទឹក និងជីជាតិទៅចិញ្ចឹមមែកនិងស្លឹក និងរក្សាដើមឈើអោយមានជីវិត។

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 ក្តីសង្ឃឹម និងការបារម្ភរបស់បណ្តាភាគីពាក់ព័ន្ធនឹងបង្កើនឱកាសនាំឲ្យឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងដែលភាគីទាំងពីរពេញចិត្ត។

៥. ស្វែងយល់ពីផលប្រយោជន៍របស់សហគមន៍របស់អ្នក

ដើម្បីស្វែងយល់ពីផលប្រយោជន៍របស់សហគមន៍របស់អ្នក អ្នកត្រូវប្រមូលព័ត៌មានអំពីសហគមន៍របស់អ្នក និងភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់។ ឧទាហរណ៍ វាគឺការល្អដែលអ្នកត្រូវប្រមូលព័ត៌ទាំងអស់នេះ៖

- ទំហំដីសហគមន៍អ្នកទាំងមូល និងទំហំដីរបស់គ្រួសារនីមួយៗ
- ចំនួន និងប្រភេទផ្ទះ
- ទ្រព្យសម្បត្តិ និងធនធានមានតម្លៃផ្សេងៗ
- ហេដ្ឋារចនាសម្ពន្ធសំខាន់ៗដែលនៅក្បែរនោះ 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 និងហេដ្ឋារចនាសម្ពន្ធដែលសហគមន៍របស់អ្នកប្រើ អាចជួយអ្នកផងដែរ ក្នុងការតវ៉ាថាការបណ្តេញចេញមិនគួរកើតឡើងទេ។

ការប្រមូលព័ត៌មានទាក់ទងនឹងសហគមន៍

អ្នកអាចចងក្រងក្រុមការងារស្រាវជ្រាវ ដែលបង្កើតឡើងដោយសមាជិកនៃសហគមន៍របស់អ្នក សម្រាប់ទទួលខុសត្រូវក្នុងការប្រមូលព័ត៌មាន។ ក្រុមការងារនេះនឹងចុះធ្វើការងារជាមួយសមាជិកសហគមន៍ម្នាក់ៗដើម្បីប្រមូលព័ត៌មាន។ ជម្រើសមួយទៀតអ្នកអាចស្នើសុំសមាជិកមួយៗ អោយចូលរួមការប្រជុំសហគមន៍ដោយត្រៀមមកជាមួយនឹងព័ត៌មានរបស់ពួកគេ។ បន្ទាប់មកអ្នកអាចបន្ថែមព័ត៌មានទាក់ទងនឹងទ្រព្យសម្បត្តិធនធានផ្សេងៗ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ដែលមានតម្លៃសម្រាប់សហគមន៍របស់ អ្នក។

អ្នកគួរតែប្រមូលឯកសារថតចម្លងរបស់សមាជិកសហគមន៍មួយៗផងដែរ ដើម្បីបង្ហាញពីភាពជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ ឬអ្នកជួល នៅលើដីឬផ្ទះនោះ។ អ្នកក៏អាចថតរូបជុំវិញភូមិដោយមានគ្រួសារមួយៗឈរពីមុខផ្ទះរបស់ពួកគេ និងទ្រព្យសម្បត្តិ ព្រមទាំងធនធានផ្សេងៗ។ រូបថតអាចជាភស្តុតាងសំខាន់កំឡុងពេលចរចាមុនការបណ្តេញចេញ ឬក៏ប្រើសម្រាប់ទាមទារសំណងបន្ទាប់ពីការបណ្តេញចេញ។

ជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

១. ការប្រើប្រាស់ព័ត៌មានដើម្បីគិតរកជម្រើសផ្សេងៗទៀតដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

កាលណាភាគី មានព័ត៌មានអំពីតម្រូវការ ផែនការ និងកង្វល់របស់ភាគីម្ខាងទៀត កាន់តែច្រើន ពេលនោះគេក៏កាន់តែអាចគិតរកជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង ក៏កាន់តែច្រើនដែរ។ ប្រសិនបើអ្នកមានជម្រើសច្រើនដើម្បីឈានទៅទទួលបានកិច្ចព្រមព្រៀង ពេលនោះវាទំនងជាអាចទៅរួច ដែលអ្នកនឹងរកបានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលភាគីទាំងសងខាងពេញចិត្ត។

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

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

ឧទាហរណ៍៖ ការចរចាដែលមិនផ្តោតតែលើអង្ករ

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 និង ផាន់ណាទទួលបានអង្ករសម្រាប់បរិភោគគ្រាប់គ្រាន់។

នៅពេលដែលអ្នកអាចគិតអំពីគំនិតដែលអាចនាំឲ្យ មានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការរបស់ភាគីទាំងពីរ វាជាឱកាសដ៏ប្រសើដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលភាគីទាំងពីរពេញចិត្ត។ ជម្រើសអាចពាក់ពន្ធ័នឹងអ្វីៗទៀតមិនមែន តែប្រាក់មួយមុខនោះទេ

ហើយអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមានរយៈពេល វែង និងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនសម្រាប់ភាគីទាំងសងខាង។

២. ការបង្កើតជម្រើសអភិវឌ្ឍក្រៅពីការបណ្តេញចេញ

បើសិនជាអ្នកកំពុងប្រឈមមុខនឹងការបណ្តេញពីផ្ទះ ឬដីកសិកម្មរបស់អ្នក វាទំនងជាមានការលំបាក ក្នុងការគិតអំពីជម្រើស ដែលនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងដែលជាតម្រូវការរបស់អ្នក ក៏ដូចជាភាគីដែលមានឥទ្ធិពលដែលចង់បានដីរបស់អ្នកទាំងនោះ។ សហគមន៍ជាច្រើនដែលកំពុងប្រឈមមុខនឹងការបណ្តេញចេញព្យាយាមចរចា ដើម្បីតែសំណងជាប្រាក់តែប៉ុណ្ណោះ ដោយមិនបានពិចារណាដល់ជម្រើសផ្សេងទៀត ដែលអាចផ្តល់ផលប្រយោជន៍ច្រើនជាងដល់ការរស់នៅរបស់ពួកគាត់។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ មានករណីជាច្រើន ដែលការបណ្តេញត្រូវបានបញ្ចៀស ដោយការស្វែងរកជម្រើសផ្សេងក្រៅពីសំណង ដែលបំពេញតម្រូវការរបស់ភាគីទាំងពីរ។

ឧទាហរណ៍៖ សហគមន៍មួយចំនួននៅទីក្រុងអាចជៀសវាងការបណ្តេញចេញបាន ដោយអនុញ្ញាតរដ្ឋាភិបាលប្រើប្រាស់ដីរបស់ពួកគាត់មួយផ្នែកដើម្បីសាងសង់ផ្ទះ និងមួយផ្នែកទៀតដើម្បីសាងសង់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ។ សហគមន៍មួយចំនួនទៀត បានរកឃើញជម្រើសជាដី និងបានចរចាលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ផែនការផ្លាស់ទីលំនៅរបស់ពួកគាត់។

សហគមន៍នៅជនបទដែលកំពុងប្រឈមនឹងការបណ្តេញចេញ ពីចំការដំណាំកសិកម្មទ្រង់ទ្រាយធំបានជៀសវាងការបណ្តេញចេញ ដោយយល់ព្រមដាំប្រភេទដំណាំជាក់លាក់ណាមួយនៅលើដីរបស់ពួកគាត់ ហើយលក់ទៅឲ្យក្រុមហ៊ុនតាមតម្លៃមួយទៅតាមការព្រមព្រៀងគ្នា។

ជម្រើសទាំងអស់នេះគឺសុទ្ធតែមានហានិភ័យ និងគួរតែត្រូវបានយកមកពិចារណាឲ្យហ្មត់ចត់ ដើម្បីធ្វើឲ្យប្រាកដថា ជម្រើសទាំងអស់នេះជាប្រយោជន៍ល្អបំផុតសម្រាប់អ្នក។ បើសិនជាអ្នកគិតថា អ្នកអាចទប់ទល់ជាមួយនឹងការបណ្តេញចេញ បានតាមរយៈការតវ៉ា ឬបន្តទៅតុលាការ ដូច្នេះវាអាចជាជម្រើសដ៏ល្អបំផុតរបស់អ្នក។ ប៉ុន្តែមានសហគមន៍ជាច្រើនរកឃើញថា ពួកគាត់ហាក់ដូចជាមិនអាចទប់ទល់នឹងការបណ្តេញដោយជោគជ័យ តាមរយៈការបញ្ឈប់គម្រោងអភិវឌ្ឍន៍នោះទេ។ នៅក្នុងស្ថានភាពបែបនេះ មធ្យោបាយដែលល្អបំផុត ដើម្បីជៀសវាងការបណ្តេញចេញអាចជាការលើកឡើងនូវផែនការអភិវឌ្ឍន៍

ជាជម្រើសដែលអាចបំពេញតម្រូវការភាគីទាំងពីរ។ ករណីសិក្សាខាងក្រោមពីប្រទេសកម្ពុជា ថៃ និង វៀតណាម គឺជាឧទាហរណ៍នៃជម្រើសជោគជ័យសម្រាប់ការបណ្តេញដែលសហគមន៍អាចចរចាបាន។

ការតាំងទីលំនៅថ្មីដោយមានការចូលរួមនៃ សហគមន៍អភិវឌ្ឍមានជ័យ នៃ រាជធានីភ្នំពេញ ប្រទេសកម្ពុជា
នៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៧ មាន១២៩ផ្ទះសម្បែងបានតាំងទីលំនៅលើចិញ្ចើមផ្លូវនៅ ទួលស្វាយព្រៃ ពួកគាត់បានដឹងថាពួកគាត់ត្រូវទទួលរងនូវការគម្រាមកំហែងបណ្តេញ ចេញដើម្បីបង្កើតផ្លូវសម្រាប់គម្រោងបង្ហូរទឹករបស់សាលារាជធានី។ ដោយយោងតាមក្រុមសន្សំប្រាក់របស់ពួកគាត់ ពួកគាត់បានគ្រប់គ្រងវិបត្តិនេះ ដោយធ្វើការចងក្រងពួកគេ និងចរចាផែនការផ្ទាល់របស់ពួកគាត់ ដោយការស្ម័គ្រចិត្តតាំងទីលំនៅលើដីថ្មីនៅសហគមន៍អភិវឌ្ឍមានជ័យ។ ជម្រើសនៃការជៀសវាងការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំមានពាក់ព័ន្ធនឹងភាគីផ្សេងៗជាច្រើន: • សមាជិកសហគមន៍បានសិក្សាពីជម្រើសដីធ្លី និងបានជ្រើសយកទីតាំងចុងក្រោយពីជម្រើសពីរ បីផ្សេងៗទៀត។ • UNCHS (ផ្នែកមួយនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ) បានផ្តល់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន តាមរយៈកិច្ចសន្យាសហគមន៍ ដែលសមាជិកសហគមន៍ទាំងអស់ ត្រូវបង់ប្រាក់សម្រាប់ការសាងសង់ផ្លូវ បង្គន់អនាម័យ ម៉ាស៊ីនបូមទឹក និងដាំដើមឈើ។ • សាលារាជធានី បានទិញដីថ្មីមួយកន្លែងដោយប្រើប្រាស់ថវិកាពីគម្រោងបង្ហូរទឹក និងផ្តល់ឲ្យផ្ទះសម្បែងនីមួយៗនូវប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ បន្ទាប់ពីពួកគាត់បង់រំលួសកម្ចីទិញផ្ទះរួច។ • ក្រុមវិស្វករវ័យក្មេងបានធ្វើការជាមួយអង្គការមួយចំនួនបានជួយរៀបចំផែនការ និងផ្ទះសម្បែង។ • ចៅហ្វាយស្រុកបានជួយធ្វើការចរចា និងជំរុញដំណើរការទាំងមូល។ • អង្គការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមួយបានផ្តល់កម្ចីទិញផ្ទះចំនួន ៩០០ដុល្លារ ទៅគ្រួសារ

នីមួយៗនៃ១២៩គ្រួសារ។

- គ្រួសារនីមួយៗបានសាងសង់ផ្ទះសម្បែងរបស់ពួកគាត់ដោយខ្លួនឯង ដែលផ្ទះទាំងនោះពួកគាត់បានរៀបចំជាមួយវិស្វករវ័យក្មេង។
- បណ្តាញសហគមន៍សន្សំប្រាក់បានកែប្រែគ្រប់ជំហាននីមួយៗ នៃដំណើរការទៅជាការបណ្តុះបណ្តាល និងការបណ្តុះស្មាតីសហគមន៍ជុំវិញរាជធានីដោយពង្រឹងចរន្តមួយដ៏រឹងមាំនៃការផ្លាស់ប្តូរទស្សនកិច្ច។

ករណីសហគមន៍អភិវឌ្ឍមានជ័យបានបង្ហាញថា ប្រសិនបើយើងផ្តល់ឱកាសដល់ពួកគាត់ សហគមន៍ក្រីក្រទាំងនោះអាចរៀបចំផែនការយ៉ាងមានប្រសិទ្ធិភាព និងអាចអនុវត្តដំណើរការតាំងទីលំនៅថ្មី ដោយស្ម័គ្រចិត្តក្រោមការសហការជាមួយភាគីផ្សេងៗទៀត។ លទ្ធផលជាទីពេញចិត្តទៅនឹងតម្រូវការរបស់សហគមន៍ ដែលបញ្ចប់ទៅដោយសហគមន៍ទទួលបានផ្ទះដែលល្អប្រសើរ និងសុវត្ថិភាពនៃការកាន់កាប់ និងសាលារាជធានីអាចបន្តគម្រោងបង្ហូរទឹកបាន។

ប្រភព: សម្ពន្ធសហគមន៍អាស៊ានសម្រាប់សិទ្ធិលំនៅដ្ឋាន (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 គ្រួសារមួយចំនួនដែលបានកំពុងរស់នៅជិតព្រែកបានយល់ព្រមបង្វិតចេញពីព្រែក

ដើម្បីបញ្ឈប់ការកកស្ទះ និងទឹកជំនន់។ ព្រៃកបានចាប់ផ្តើមស្អាត 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)។ មុនពេលធ្វើ

កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា កសិករនៅទីនោះមានមុខរបរធ្វើស្រែ។ ក្រុមហ៊ុនចង់ឲ្យពួកគាត់ដាំត្រសក់ ដំឡូង និងពោត។ ក្រុមហ៊ុន ឡឺវេកូ ផ្តល់ឲ្យកសិករដែលបានយល់ព្រម ទៅតាមការព្រមព្រៀងនោះនូវ គ្រាប់ពូជ ជី និងផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលផ្នែកបច្ចេកទេស ព្រមទាំងសន្យាថា នឹងទិញផលដំណាំទាំងនោះក្នុងតំលៃទៅតាមការកំណត់ក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង។ រាល់ការចំណាយទាំងអស់គឺត្រូវបានកាត់ចេញ (មិនរាប់បញ្ចូល) ពីតំលៃចុងក្រោយដែលក្រុមហ៊ុន ឡឺវេកូ ចំណាយឲ្យកសិករ។ ក្រុមហ៊ុន ឡឺវេកូ នឹងព្រមទទួលទិញតែផលិតផលណាដែលមានគុណភាពប៉ុណ្ណោះ។ គម្រោងបែបនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងអស់រយៈពេលជាង២០ឆ្នាំកន្លងមកហើយ ដែលមានការចូលរួមពីកសិករកាន់តែច្រើនឡើង។ កសិករពេញចិត្តនឹងចំណូលខ្ពស់ និងមានស្ថេរភាពបើប្រៀបធៀបនឹងចំណូលដែលពួកគាត់ធ្លាប់ទទួលបានពីមុន។ ផែនការបែបនេះអាចជាប្រយោជន៍ដល់ក្រុមហ៊ុនផងដែរ ដែលនាំឲ្យការធ្វើបែបនេះនៅតែបន្តជាច្រើនឆ្នាំ។

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនមែនសុទ្ធតែវិជ្ជមាននោះទេសម្រាប់កសិករដែលកាន់កាប់ដីតូចៗ។ ជារឿយៗ វាគឺជាគ្រោះថ្នាក់នៅពេលក្រុមហ៊ុនរំលោភបំពានតាមរយៈការពន្យាពេលការចំណាយ បង្កើនតម្លៃទិញដែលមិនយុត្តិធមិ បង្ខំកសិករឲ្យទទួលយកហានិភ័យបើសិនជាការប្រមូលផលមិនល្អដោយសារតែអាកាសធាតុមិនល្អ។ កសិករដែលបានប្រមូលផ្តុំខ្លួនក្លាយជាសមាគម និងបានទទួលប្រឹក្សាយោបល់ផ្នែកច្បាប់ ព្រមទាំងការគាំទ្រផងជារឿយៗ គឺអាចចរចាបានលក្ខខណ្ឌកិច្ចសន្យាមួយដែលល្អប្រសើរ ដែលអាចជៀសផុតពីគ្រោះថ្នាក់ទាំងអស់នោះបាន។

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

៣. ជម្រើសពិគ្រោះរកដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

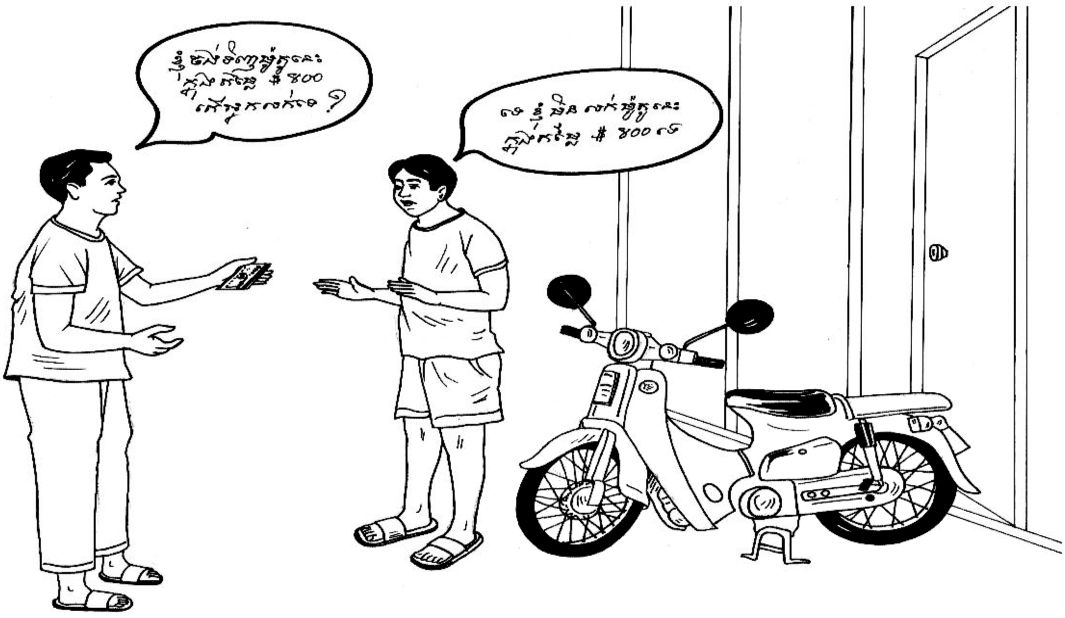
៣.១. ការរកឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង

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។



៣.២. ការពង្រីកឱកាសដែលអាចនាំឲ្យកិច្ចព្រមព្រៀងកាន់តែធំ

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

ប្រសិនបើអ្នកទទួលបានព័ត៌មានមិនគ្រប់គ្រាន់ទេ ឬផ្តល់ឲ្យព័ត៌មានមិនគ្រប់គ្រាន់ទៅភាគីម្ខាងទៀត ពេលនោះឱកាសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងមានកាន់តែតិច។ នេះមានន័យថា អ្នកទំនងជាឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងតិចណាស់។ អ្នកអាចខកខានមិនអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង ក្នុងការចរចា ដោយសារតែអ្នក

ទទួល 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។

៤. តម្រូវការដំបូងក្នុងការចរចា

ការផ្ដល់សំណើដំបូង ឬតម្រូវការដំបូង ដែលភាគីបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងការចរចា ជាទូទៅគឺជាលទ្ធផលប្រសើរដែលពួកគាត់ចង់ឲ្យសម្រេចបាន ទោះបីជាពួកគេដឹងថា ភាគីម្ខាងទៀតអាចនឹងមិនព្រមទទួលយកវាក៏ដោយ។

ឧទាហរណ៍ថា នៅក្នុងការចរចាអំពីសិទ្ធិដីធ្លី តម្រូវការរបស់សហគមន៍គឺ ពួកគាត់ចង់ឲ្យក្រុមហ៊ុនបញ្ឈប់ដំណើរការរបស់ក្រុមហ៊ុន និងឈប់រំខានពួកគាត់។ អាជ្ញាធរ ឬក្រុមហ៊ុនប្រហែលជាទាមទារឲ្យសហគមន៍ចាកចេញ និងផ្ដល់ចំនួនសំណងតិចតួចមួយ។
បន្ទាប់ពីភាគីទាំងពីរបានបង្ហាញពីតម្រូវការរបស់ពួកគេហើយ ភាគីទាំងពីរអាចចាប់ផ្ដើមជជែកពីផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ និងស្វែងរកជម្រើផ្សេងៗ ដើម្បីឈានទៅដល់ការព្រមព្រៀងមួយ ដែលភាគីទាំងសងខាងអាចទទួលយកបាន។

តើអ្នកគប្បីផ្តល់តម្រូវការដំបូងដូចម្តេច?

វាជាគំនិតល្អ ដើម្បីចាប់ផ្តើមដោយតម្រូវការខ្ពស់ជាងអ្វីដែលអ្នករីករាយនឹងទទួលនៅចុងបញ្ចប់នៃការព្រមព្រៀង ជាពិសេស ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចរចាពីចំនួនមួយនៃសំណង។ ការធ្វើបែបនេះអាចអ្នកសម្របសម្រួលកំឡុងពេលចរចា ប៉ុន្តែនៅតែទៅដល់ការព្រមព្រៀងដែលអ្នករីករាយនឹងទទួលយក។

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

សំណើរបស់អ្នកគប្បីត្រូវស្ថិតនៅក្នុងចន្លោះនៃចំណុចដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។ សំណើនេះគប្បី៖

- 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។

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

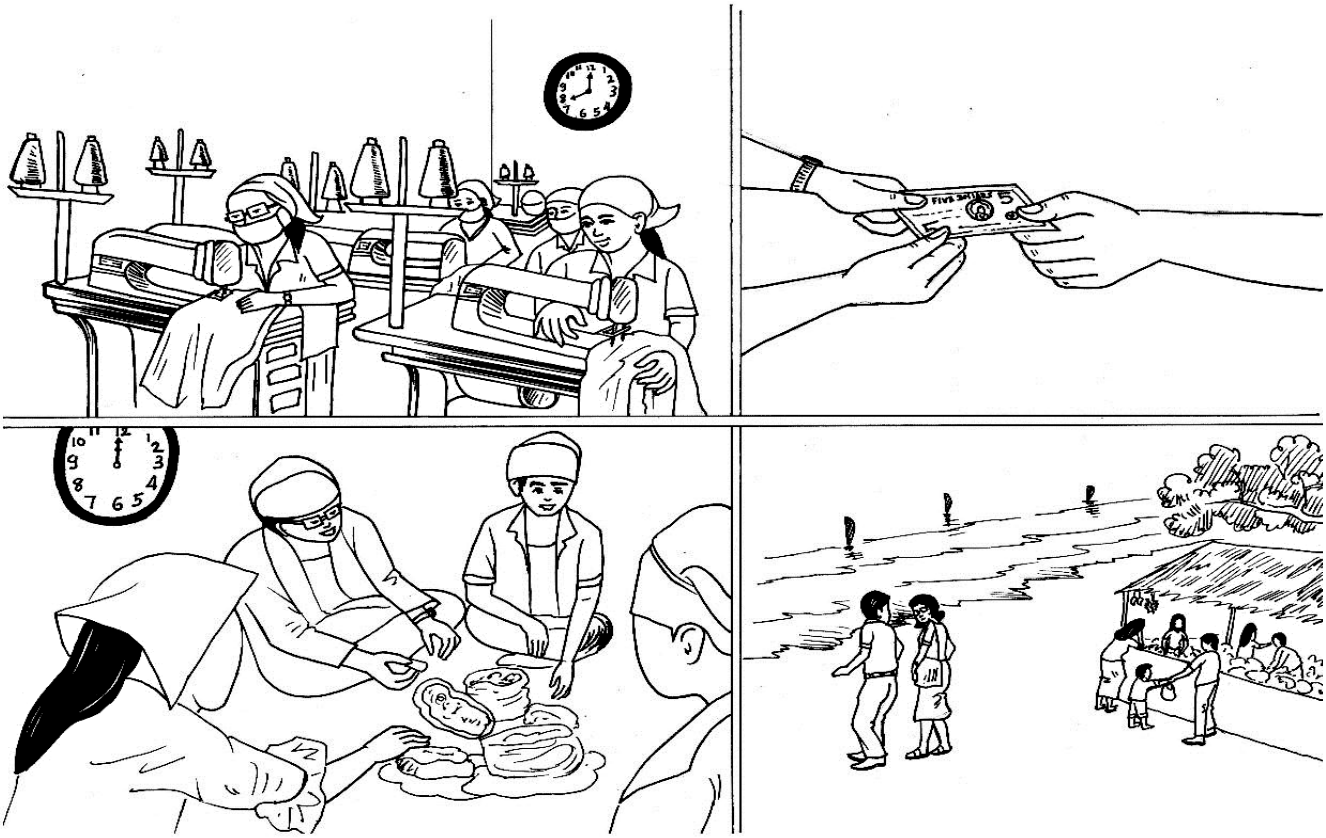
រថយន្តតាក់ស៊ីរបស់អ្នកនឹងចាកចេញទៅអាកាសយានដ្ឋាន ក្នុងរយៈពេល៥នាទីទៀត ដូច្នេះមុនចាកចេញ អ្នកត្រូវយល់ព្រមទិញក្នុងតម្លៃមួយសមរម្យ បើមិនដូច្នោះទេ អ្នកត្រូវចេញទៅវិញដោយមិនអាចទិញអាវបានឡើយ។

ច្បាប់គោលនយោបាយ និងមាត្រដ្ឋាន ឬ អំណះអំណាងផ្សេងៗ

១. តើមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងជាអ្វី?

ចំពោះបញ្ហាណាក៏ដោយដែលកំពុងដំណើរការចរចា តែងតែមានមាត្រដ្ឋាន ឬ អំណះអំណាង ពាក់ព័ន្ធសមស្របសម្រាប់ការចរចានោះ។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចរចាជាមួយនិយោជកអំពីចំនួនប្រាក់ខែចំនួនប៉ុន្មាន ដែលអ្នកត្រូវទទួលសម្រាប់ការងារថ្មី ប្រសិនបើអ្នកយល់ព្រម និងអំពីចំនួនម៉ោងធ្វើការក្នុងមួយសប្តាហ៍ ដូច្នេះមានច្បាប់កម្ពុជា និងច្បាប់អន្តរជាតិដែលអ្នកអាចយកមកអនុវត្ត ហើយអ្នកគួរប្រើប្រាស់ច្បាប់ទាំងនោះដើម្បីជួយអ្នកឲ្យឈានដល់ការសម្រេចចិត្ត។ និយោជករបស់អ្នកប្រហែលជាមានគោលនយោបាយដែលចែងថា បុគ្គលិកត្រូវទទួលបានប្រាក់ខែប៉ុន្មាន និងថា បុគ្គលិកគួរធ្វើការប៉ុន្មានម៉ោង។ 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 អ្នកអាចនិយាយទៅកាន់បណ្តាញផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មាន និងរៀបចំការដាក់ញត្តិ ឬការតវ៉ា អ្នកក៏អាចពិចារណាទាក់ទងមេធាវី ឬអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលជំនួយផ្នែកច្បាប់ ដើម្បីពិគ្រោះយោបល់អំពីការឡើងតុលាការ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតរំលោភច្បាប់និងសិទ្ធិរបស់អ្នក។

៣. ការស្វែងរកមាត្រដ្ឋានស្តីពីការបណ្តេញចេញ

ផ្នែកយ៉ាងសំខាន់មួយក្នុងការត្រៀមខ្លួនដើម្បីចូលរួមការចរចា គឺការស្វែងរកមាត្រដ្ឋានដែលអាចយកមកប្រើជាមួយនឹងស្ថានភាពរបស់អ្នក។ មាត្រដ្ឋានអាចបានមកពីសហគមន៍របស់អ្នក ខេត្តរបស់អ្នក ពីគ្រប់ទីកន្លែងនៃប្រទេសកម្ពុជា ឬពីប្រទេសផ្សេងៗក្នុងតំបន់ និងជុំវិញពិភពលោក។

វាមានមាត្រដ្ឋានជាច្រើនដែលអាចយកមកប្រើជាមួយនឹងការបណ្តេញចេញ ដែលអាចប្រើប្រាស់ដើម្បីពង្រឹងជំហររបស់អ្នកក្នុងការចរចា។
ឧទាហរណ៍៖ ច្បាប់កម្ពុជាដែលពាក់ព័ន្ធរួមមាន៖

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

ប្រសិនបើអ្នកមានសិទ្ធិលើដីធ្លីរបស់អ្នកដោយយោងតាមច្បាប់ទាំងនេះ អ្នកអាចប្រើប្រាស់ច្បាប់ទាំងនោះដើម្បីពង្រឹងជំហររបស់អ្នកក្នុងការចរចា។ អ្នកអាចស្នើសុំអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលជួយពន្យល់អ្នកអំពីច្បាប់ណាដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងស្ថានភាពរបស់អ្នក។

ការប្រើប្រាស់ច្បាប់ស្តីពីសិទ្ធិមនុស្សដើម្បីពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក
វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកត្រូវដឹងថា ការបណ្តេញចេញដោយបង្ខំគឺខុសច្បាប់អន្តជាតិ។ កតិកាសញ្ញាស្តីពីសិទ្ធិសេដ្ឋកិច្ច សង្គម និងវប្បធម៌ គឺជាសន្ធិសញ្ញាអន្តរជាតិដែលរដ្ឋាភិបាលនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាបានចុះហត្ថលេខា និងសន្យាថានឹងគោរពតាម។ មាត្រា១១ នៃកតិកាសញ្ញានេះតម្រូវឲ្យរដ្ឋហត្ថលេខី "*ទទួលស្គាល់សិទ្ធិរបស់បុគ្គលគ្រប់រូបក្នុងការទទួលបានជីវភាពរស់នៅសមរម្យ និងតាមមាត្រដ្ឋានសម្រាប់ខ្លួនគាត់ផ្ទាល់ និងគ្រួសារ រួមមាន អាហារ សំលៀកបំពាក់ លំនៅឋានសមរម្យ និងបន្តការធ្វើអោយប្រសើរឡើងនូវជីវភាព*" ។ មាត្រានេះមានន័យថា រដ្ឋាភិបាលត្រូវតែការពារប្រជាជនរបស់ខ្លួនពីការបណ្តេញដោយបង្ខំ ដែលនឹងធ្វើអោយលក្ខខណ្ឌរស់នៅរបស់ពួកគាត់

កាន់ 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 និងរដ្ឋាភិបាលដទៃៗទៀតបាន

គាំទ្រ។ សេចក្តីប្រកាសនេះបាននិយាយថា សហគមន៍ជនជាតិដើមភាគិតិចមានសិទ្ធិក្នុងការផ្តល់ ឬការមិនព្រមព្រៀងដោយសេរី និងទទួលបានព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ជាមុនសម្រាប់ គ្រប់គម្រោងដែលប៉ះពាល់ដីធ្លី ដែនដី និងធនធានរបស់ពួកគាត់។ នេះគឺមានន័យថា សហគមន៍ជនជាតិភាគតិចមានសិទ្ធិនិយាយថា "ទេ" ទៅការផ្លាស់ប្តូរទីលំនៅថ្មីណាដែលប្រឆាំងបំណងរបស់ពួកគាត់ ឬការប៉ះពាល់ផ្សេងៗទៀតទៅដីរបស់ពួកគាត់ និងធនធានធម្មជាតិដែលពួកគាត់មិនបានយល់ព្រម។

អ្នកអាចស្វែងយល់ផងដែរថាអ្វីជាការអនុវត្តល្អៗ ក្នុងប្រទេសជុំវិញពិភពលោកក្នុងករណីនៃការបណ្តេញចេញ ។ តើអ្វីជា ដំណោះស្រាយ ដែលមានការច្នៃប្រឌិត និងត្រឹមត្រូវ ដែលត្រូវបាន ប្រើប្រាស់ ជុំវិញពិភពលោក ហើយបានបង្ហាញអោយឃើញថា សិទ្ធិរបស់ប្រជាពលរដ្ឋត្រូវបានគោរព?

ព័ត៌មានល្អបំផុតនៃការអនុវត្តមិនមែនជាការបណ្តេញប្រជាពលរដ្ឋទេ ប៉ុន្តែវាជាដំណោះស្រាយដែលអនុញ្ញាតឲ្យសហគមន៍រក្សាបាននូវការអភិវឌ្ឍនៅនឹងកន្លែង ឬនៅជិតទីតាំង និងធនធានរបស់ពួកគាត់ ។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក៏ដោយ ប្រសិនបើ អ្នកកំពុងតែពិចារណាក្នុងការទទួលយកសំណងជាប្រាក់ និងការទិញផ្ទះផ្សេង ឬ ដីមួយផ្នែកនៃជម្រើសរបស់អ្នក បន្ទាប់មកអ្នកគួរស្វែងយល់ថា តើទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អ្នកមានតម្លៃប៉ុន្មាន។ អ្នកអាចសាកសួរអ្នកជិតខាង និងមនុស្សដទៃក្នុងសហគមន៍របស់អ្នកដែលពួកគេ

ទើបតែបានទិញដីថ្មីៗ តើពួកគេបានចំណាយអស់ប្រាក់ប៉ុន្មាន។ អ្នកអាចសាកសួរភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យ ថាតើដីធ្លីរបស់អ្នកមានតម្លៃប៉ុន្មាន។

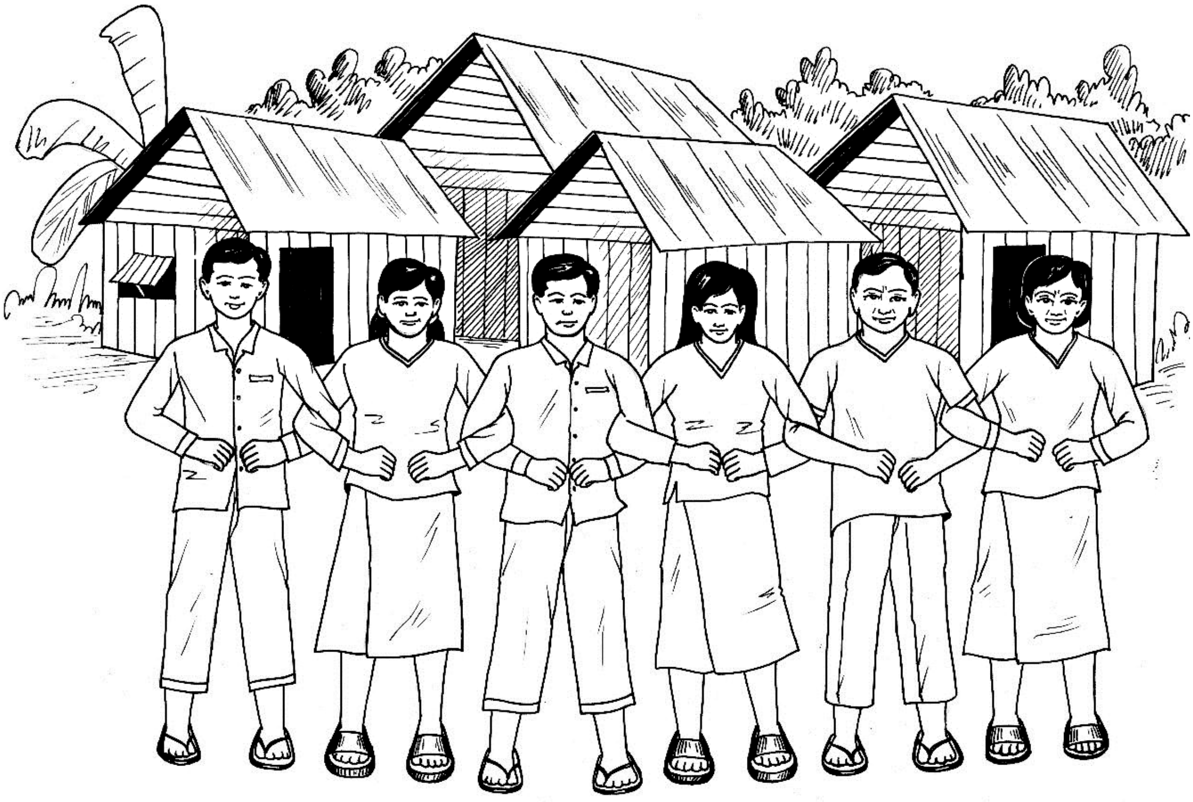
ស្វែងយល់អំពីប្រភេទមាត្រដ្ឋានឬអំណះអំណាងទាំងនោះបូកបញ្ចូលច្បាប់ សិទ្ធិមនុស្ស ការអនុវត្តល្អៗ និងតម្លៃទ្រព្យសម្បត្តិទាំងនោះគឺជាផ្នែកមួយ យ៉ាងមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការចរចា។ អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលអាចជួយអ្នកក្នុងការស្រាវជ្រាវ។

ការបង្កើនអំណាចនៅក្នុងការចរចា

១. បង្រួបបង្រួមសហគមន៍របស់អ្នក

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

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



ប្រសិនបើសហគមន៍របស់អ្នកបានចងក្រង និងបង្រួបបង្រួមគ្នា គោលជំហាររបស់អ្នកនៅក្នុងការចរចានឹងកាន់តែមានអំណាច។ 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។

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 ក្នុងករណីនៃការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំពីសំណាក់ក្រុមហ៊ុន អ្នកអាចសម្រេចចិត្តនិយាយទៅកាន់អ្នកកាសែតអំពីស្ថានភាពរបស់អ្នក និងអំពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនរំលោភច្បាប់ និងអំពីការបង្កផលប៉ះពាល់ដល់សហាគមន៍របស់អ្នក។ អ្នកអាចនិយាយទៅកាន់អ្នកកាសែតនៅកម្ពុជា និងនៅក្រៅប្រទេសផងដែរ។ បញ្ហានេះអាចជួយធ្វើឲ្យគោលជំហររបស់អ្នកនៅក្នុងការចរចាកាន់តែរឹងមាំ 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 ក៏អាចគាំទ្រសហគមន៍របស់អ្នកតាមរយៈការមកកាន់ដីសហគមន៍របស់អ្នកដើម្បី

ជួយការពារដីនិងផ្ទះសម្បែងរបស់អ្នក 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 វាអាចទៅរួចក្នុងការពាក្យបណ្តឹងទៅតុលាការប្តឹងក្រុមហ៊ុន ឬតាមរយៈយន្តការដាក់ពាក្យបណ្តឹងអន្តរជាតិ។ វាមានសារៈសំខាន់ដែលជម្រើស ដើម្បីចរចាគឺជាអ្វីដែលអ្នកមានសមត្ថភាពធ្វើបាន។ អ្នកគួរតែស្វែងរកការប្រឹក្សាយោបល់ពីអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល ដែលកំពុងគាំទ្រអ្នក ដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រជម្រើសរបស់អ្នក។

ប្រសិនបើអ្នកមានយុទ្ធសាស្ត្រនៃជម្រើសល្អ អ្នកអាចបំភ័យភាគីម្ខាងទៀតជាមួយនឹងជម្រើសនេះ បើជាការចរចានោះមិនមានដំណើរការល្អទេ។ ការបំភ័យដោយប្រើយុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិអាចគ្រប់គ្រាន់ធ្វើឲ្យភាគីម្ខាងទៀតចរចាដោយយុត្តិធម៌ និងផ្តល់សំណើដែលប្រសើរជាងមុនដល់សហគមន៍។

វិធីសាស្ត្រផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង

១. ប្រភេទផ្សេងៗនៃការទំនាក់ទំនង

ទំនាក់ទំនង មានន័យថាការផ្ញើ ឬទទួលបានព័ត៌មាន គំនិត ឬសារតាមរយៈពាក្យសម្តី ឬក៏សកម្មភាព។ សូមជ្រើសរើសពីរបៀបនៃការទំនាក់ទំនងនៅគ្រប់ដំណាក់កាលផ្សេងៗនៃដំណើរការនៃការចរចា គឺជាគន្លឹះសំខាន់ក្នុងការបង្កើនថាមពលរបស់អ្នក។

មានមធ្យោបាយផ្សេងៗគ្នាជាច្រើនដែលអ្នកអាចអនុវត្តដើម្បីបញ្ជូនសាររបស់អ្នកទៅភាគីម្ខាងទៀត។ ឧទាហរណ៍អ្នកអាចៈ

- រៀបចំកិច្ចប្រជុំទល់មុខគ្នា
- ផ្ញើលិខិត
- និយាយគ្នាតាមទូរស័ព្ទ
- ស្នើនរណាម្នាក់ឲ្យធ្វើជាតំណាងអ្នក

ទាំងនេះគឺសុទ្ធតែជាវិធីសាស្ត្រក្នុងការទំនាក់ទំនង ដែលអ្នកអាចយកមកប្រើក្នុងការចរចា។ អ្នកអាចជ្រើសរើសវិធីសាស្ត្រក្នុងការទំនាក់ទំនងអាស្រ័យលើស្ថានភាពរបស់អ្នក។ សហគមន៍របស់អ្នកគួរតែពិចារណាថា តើទម្រង់នៃការទំនាក់ទំនងបែបណាដែលជាវិធីសាស្ត្រល្អបំផុតដើម្បីបង្កើនអំណាចរបស់អ្នកនៅរាល់ដំណាក់កាលនៃការចរចា។

ក្នុងករណីការចរចាមិនដំណើរការ ឬមិនទទួលបានជោគជ័យ អ្នកអាចគិតពីវិធីទំនាក់ទំនងមួយចំនួន(ការតស៊ូមតិ) ខាងក្រោមដែលអាចដាក់សម្ពាធដល់ភាគីម្ខាងទៀត អោយទទួលខុសត្រូវចំពោះ បញ្ហាដែលពួកគេបានបង្កឡើងៈ

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

២. ការទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ និងដោយប្រយោល

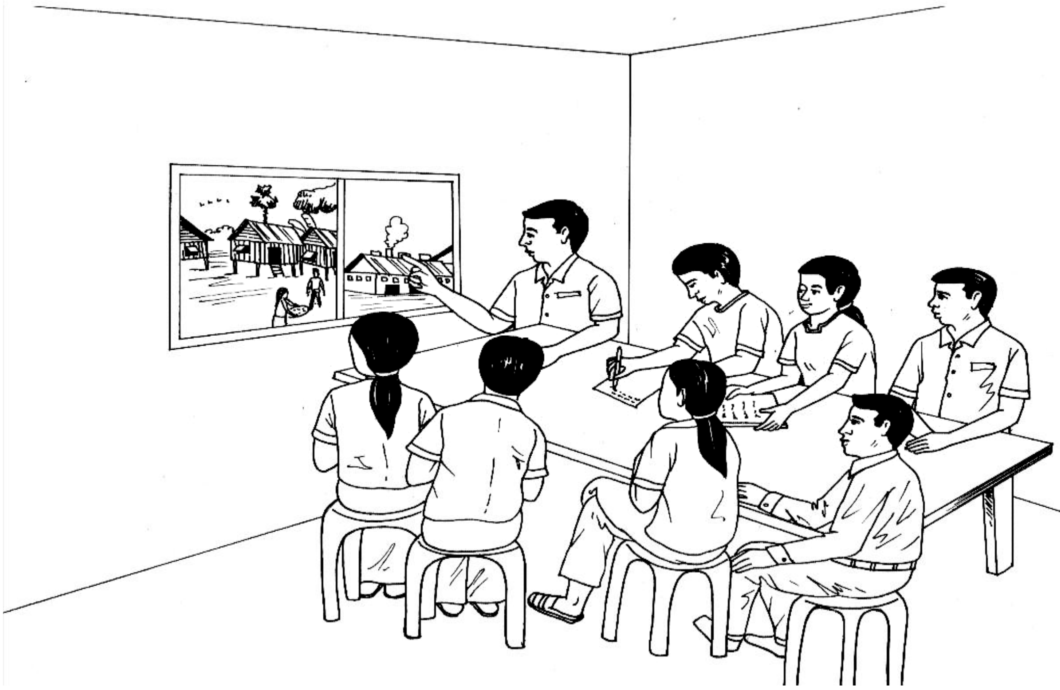
នៅក្នុងស្ថានភាពខ្លះ វាអាចមានប្រសិទ្ធភាពបំផុតក្នុងការទំនាក់ទំនង *ដោយផ្ទាល់* ទៅភាគីម្ខាងទៀត ដែលអាចធ្វើបាននៅក្នុងកិច្ចប្រជុំ តាមរយៈប្រគល់លិខិត ឬការនិយាយដោយផ្ទាល់តាមទូរស័ព្ទ។ ក្នុងករណីដែលការចរចាមិនដំណើរការ ឬមិនទទួលបានជោគជ័យ វាកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការទំនាក់ទំនង*ដោយប្រយោល* ដូចជាតាមរយៈប្រព័ន្ធព័ត៌មាន ឬតាមរយៈអ្នកដទៃដែលមានឥទ្ធិពលលើភាគីដែលអ្នកបានចរចាជាមួយ ដើម្បីជាការដាក់សម្ពាធអោយភាគីម្ខាងទៀតងាកមកធ្វើការដោះស្រាយបញ្ហា។ ប្រសិនបើអ្នកគិតអំពីដំណើរការនៃការចរចា វាមានបញ្ចូលទាំងការទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ និងដោយប្រយោលនៅរាល់ដំណាក់កាលនៃដំណើរការទាំងអស់ វាអាស្រ័យលើថា តើភាគីដទៃនោះចរចាដោយយុត្តិធម៌ ឬយ៉ាងណា។

នៅពេលដែលអ្នកអនុវត្តវិធីទំនាក់ទំនង*ដោយប្រយោល* បែបនេះ នោះអ្នកក៏អនុវត្តវិធីតស៊ូមតិ ដើម្បីដាក់សម្ពាធលើភាគីម្ខាងទៀត ឲ្យងាកមកធ្វើការដោយយុត្តិធម៌តាមរយៈការផ្សព្វផ្សាយសាររបស់អ្នកជាសាធារណៈ ឬតាមរយៈទទួលបានការគាំទ្រពីអ្នកដទៃ។ វិធី

សាស្ត្រនេះអាចកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការចរចា ប្រសិនបើអ្នកគិតថា ភាគីម្ខាងទៀតនឹងមិនចូលរួមចរចាដោយយុត្តិធម៌ ដោយគ្មានឥទ្ធិពល ឬសម្ពាធពីភាគីពាក់ព័ន្ធទេ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយប្រសិនបើភាគីណាម្ខាងមានឆន្ទៈក្នុងការចរចា ឬឆ្លើយតបដោយវិជ្ជមានលើការតស៊ូមតិដែលអ្នកបានធ្វើនោះ វាអាចជាគំនិតល្អដើម្បីបញ្ឈប់ការតស៊ូមតិ ហើយងាកមកចាប់ផ្តើមការចរចាដោយផ្ទាល់។

ការចរចាភាគច្រើនកើតឡើងតាមរយៈការជួបប្រជុំច្រើនដង។ ការជួបប្រជុំច្រើនដងអាចជួយអ្នកគ្រប់គ្រងដំណើរការនៃការចរចាបាន។ ឧទាហរណ៍ នៅពេលជួបប្រជុំលើកដំបូង អ្នកអាចសម្រេចចិត្តត្រឹមតែពិភាក្សាអំពីហេតុផលរបស់ភាគីម្ខាងទៀត ដែលចង់បានដីរបស់សហគមន៍ និងពិភាក្សាអំពីតម្រូវការ និងកង្វល់របស់សហគមន៍របស់អ្នកតែប៉ុណ្ណោះ។



បន្ទាប់មកអ្នកអាចបញ្ចប់ការប្រជុំ ហើយពិភាក្សាជាមួយសហគមន៍អំពីព័ត៌មានថ្មីៗដែលអ្នកបានដឹងពីកិច្ចប្រជុំនេះ និងពិភាក្សាថា តើភាគីម្ខាងទៀតទំនងជាមានឆន្ទៈក្នុងការចូលរួមចរចាដោយយុត្តិធម៌ដែរឬទេ។ ប្រសិនបើការប្រជុំនោះប្រព្រឹត្តទៅបានល្អសហគមន៍របស់អ្នកអាចសម្រេចបន្តការចរចា ហើយរៀបចំកិច្ចប្រជុំមួយទៀតដើម្បីពិភាក្សាអំពីជម្រើស ដែលអាចឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង។

ប្រសិនបើកិច្ចប្រជុំនោះ ប្រព្រឹត្តទៅមិនបានល្អទេ ដូច្នេះសហគមន៍របស់អ្នកអាចសម្រេចបញ្ឈប់ការចរចា ហើយប្រើប្រាស់ការតស៊ូមតិដើម្បីដាក់សម្ពាធលើភាគីម្ខាងទៀតឲ្យចូលរួមចរចាដោយយុត្តិធម៌។ ពេលខ្លះគ្រាន់តែគំរាមថាមានការតស៊ូមតិ វាអាចធ្វើឲ្យភាគីម្ខាងទៀតមានឆន្ទៈក្នុងការចរចាដោយយុត្តិធម៌បាន។ វាក៏ជាយុទ្ធសាស្ត្រតស៊ូមតិមួយសំរាប់គំរាមដល់ភាគីម្ខាងទៀតនៅក្នុងការប្រជុំចរចា។ ឧទាហរណ៍៖ អ្នកអាចសម្រេចប្រាប់ទៅភាគីម្ខាងទៀតថា ទោះបីជាពួកគេចាប់ផ្ដើមចរចាដោយយុត្តិធម៌ក៏ដោយ ក៏អ្នកនឹងនិយាយទៅកាន់សារព័ត៌មានអន្តរជាតិដែរ ឬប្រសិនបើពួកគេធ្វើសកម្មភាពខុសច្បាប់ អ្នកនឹងដាក់ពាក្យបណ្ដឹងទៅតុលាការ។

ករណីរបស់សហគមន៍ ភូមិ មហាខាន់

ភូមិមហាខាន់ គឺជាសហគមន៍មួយដែលមានប្រជាពលរដ្ឋប្រហែល៣០០នាក់នៅក្រុងបាងកក ប្រទេសថៃ។ ប្រជាពលរដ្ឋបានរស់នៅលើដីសហគមន៍របស់ខ្លួនអស់រយៈពេល១៥០ឆ្នាំមកហើយ ដោយប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតពីការលក់របស់របរធ្វើដោយដៃតាមប្រពៃណីរបស់ខ្លួន។ ប្រជាពលរដ្ឋជាច្រើនក៏បានសាងសង់ចេតិយដូនតារបស់ខ្លួននៅលើដីនេះដែរ។

កាលពីខែមករា ឆ្នាំ២០០៣ សហគមន៍នេះបានទទួលសេចក្ដីជូនដំណឹងអំពីការបណ្ដេញចេញពីសាលាក្រុង។ ពួកគាត់ត្រូវបានគេផ្ដល់ទីតាំងថ្មីដែលស្ថិតនៅចម្ងាយប្រហែល៤៥គីឡូម៉ែត្រពីសហគមន៍។ រដ្ឋាភិបាលមានគម្រោងប្រែក្លាយដីរបស់សហគមន៍ទៅជាឧទ្យានដើម្បីលើកកម្ពស់វិស័យទេសចរណ៍នៅក្នុងតំបន់នេះ។

ប្រជាសហគមន៍មិនចង់ផ្លាស់ទីលំនៅ ទៅនៅកន្លែងដែលឆ្ងាយបែបនេះទេ ហើយប្រាប់រដ្ឋាភិបាលថាពួកគេបដិសេធមិនព្រមចេញពីដីរបស់ខ្លួនឡើយ។

ប៉ុន្តែសហគមន៍ចង់ទាក់ទាញទេសចរឲ្យមកកាន់តំបន់នេះ ដូច្នេះពួកគាត់អាចលក់របស់របរធ្វើដោយដៃតាមប្រពៃណីរបស់សហគមន៍។ សហគមន៍បានសម្រេចចិត្តធ្វើការជាមួយនិស្សិតស្ថាបត្យកម្មមកពីសាកលវិទ្យាល័យមួយ ដើម្បីរៀបចំផែនការជម្រើសមួយសម្រាប់តំបន់នេះ ដោយមានផែនការអភិវឌ្ឍនៅនឹងកន្លែង និងរៀបចំសាងសង់ឧទ្យានមួយ។ ផែនការនេះបានគិតពិចារណាអំពីតម្រូវការរបស់សហគមន៍ផង និងផែនការរបស់រដ្ឋាភិបាលផង។ សហគមន៍បានចាប់ផ្ដើមអនុវត្តផ្នែកខ្លះៗនៃ

ផែនការនោះដោយខ្លួនឯង។ ពួកគេបានបង្កើតក្រុមការងារដើម្បីផ្សព្វផ្សាយពីផែនការរបស់ពួកគេ។ តាមរយៈការធ្វើដូចនេះ ពេលនោះសហគមន៍បានចាប់ផ្ដើមមានការគាំទ្រពីភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀតដូចជា អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងអង្គការសហប្រជាជាតិជាដើម។

សហគមន៍ក៏បាននិយាយទៅកាន់ប្រព័ន្ធព័ត៌មាន ដើម្បីឲ្យសាធារណជនដឹងអំពីស្ថានភាព និងគម្រោងរបស់ខ្លួនដែរ។ សហគមន៍តែងតែទាក់ទងប្រព័ន្ធព័ត៌មានរាល់ពេលដែលមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលមកកាន់ភូមិរបស់គាត់។

បន្ទាប់មក សហគមន៍បានរៀបចំកិច្ចប្រជុំចរចាជាលើកដំបូងជាមួយរដ្ឋាភិ-បាល។ សហគមន៍និងនិស្សិតបានបង្ហាញអំពីគម្រោង និងហេតុផលរបស់ខ្លួនដែលគាំទ្រគម្រោងនេះ។ ពួកគាត់បានលើកហេតុផលពន្យល់ថា ការបណ្ដេញចេញ នាំឲ្យមានការរំលោភសិទ្ធិរបស់សហគមន៍។ ពួកគាត់ក៏បានប្រាប់អាជ្ញាធរថា ពួកគាត់ក៏ចង់បានឧទ្យាននេះដើម្បីទាក់ទាញទេសចរដែរ ប៉ុន្តែ វានឹងកាន់តែល្អប្រសើរសម្រាប់វិស័យសេដ្ឋកិច្ច ប្រសិនបើពួកគាត់អាចបន្តរស់នៅទីនេះដោយលក់របស់របរធ្វើដោយដៃតាមប្រពៃណីរបស់ខ្លួនឲ្យទៅភ្ញៀវទេសចរ។

ពួកគាត់មិនបានឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀង នៅពេលចរចាដំណាក់កាលដំបូងនោះទេ ហើយអាជ្ញាធរបានបន្តគំរាមកំហែងបណ្ដេញសហគមន៍ចេញពីដីរបស់ពួកគាត់ដដែល។ សមាជិកសហគមន៍ខ្លះបាត់បង់ក្ដីសង្ឃឹម ហើយបានចាកចេញ ប៉ុន្តែប្រជាពលរដ្ឋភាគច្រើននៅប្រកាន់យកការតស៊ូមតិដើម្បីការពារសិទ្ធិរបស់ខ្លួន។

នៅខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០៥ ភាគីពាក់ព័ន្ធបានរៀបចំកិច្ចប្រជុំចរចាម្ដងទៀត ហើយបានឈានដល់ ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងលើការអភិវឌ្ឍតំបន់នេះទៅតាមគម្រោងរបស់សហគមន៍និងនិស្សិតស្ថាបត្យកម្ម។[១]

[១] មជ្ឈមណ្ឌលសិទ្ធិលំនៅដ្ឋាននិងការបណ្ដេញចេញ៖ *យុទ្ធសាស្ត្រនិង ភាពជោគជ័យ: ការឆ្លើយតបនឹងការបណ្ដេញចេញដោយបង្ខំ* ឆ្នាំ២០០៨ ទំព័រ៥៧-៦៥។

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 ហើយអ្នកមួយចំនួនបានទទួលយកសំណងដែលក្រុមហ៊ុនផ្តល់ឲ្យ ហើយក៏ចាកចេញទៅទាំងមិនពេញចិត្ត។

ប៉ុន្តែការតស៊ូរបស់សហគមន៍នៅតែខ្លាំង ហើយមិនយូរប៉ុន្មាន ក្រោយមកគ្រួសារដែលនៅសេសសល់បានទទួលសំណង ២០០០០ដុល្លា ក្នុងការចាកចេញ ដែលមានចំនួនច្រើនជាងអ្នកទទួលដំបូង។ ហើយគ្រួសារមួយចំនួនបានទទួលសំណងនេះ។ មតិមួយទៀត យល់ថា សំណងប៉ុណ្ណោះ នៅតែក្រោមតម្លៃដែលពួកគេបានដាក់ទៅក្រុមហ៊ុន និងសាលាក្រុងនៅឡើយ ហើយពួកគេនឹងបន្តចរចា ទោះជាមានការគំរាមកំហែងថានឹងមានការបណ្តេញចេញក្នុងពេលឆាប់ៗក៏ដោយ ។

ពីរ បីថ្ងៃក្រោយមក ភូមិទាំងមូលត្រូវវាយកំទេចដោយ កំលាំងចំរុះ និងកម្មករក្រុមហ៊ុន ដោយអាគ្រាក់ ជំពាមកៅស៊ូ និងគ្រាប់បែកផ្សែង។ គ្រួសារមួយចំនួនបានទទួលផ្ទះល្វែងនៅកន្លែងតាំងទីលំនៅថ្មីដែលឆ្ងាយពីទីក្រុង ប៉ុន្តែមិនបានទទួលសំណងទេ។

រឿងដីក្រហម បានបង្ហាញពីសារៈសំខាន់នៃការប៉ាន់ប្រមាណពីភាពធ្ងន់ធ្ងរ នៃហានិភ័យដែលកើតចេញពីការបណ្តេញចេញ និងការចរចាដែលស្ថិតក្នុងកំរិតមួយដែលអាចឈានដល់ការព្រមព្រៀង។ ភាគីទាំងអស់ត្រូវពិចារណាពីអ្វីដែលអ្នកគួរសម្រេចធ្វើនៅជំហានបន្ទាប់ទៀត។

កិច្ចប្រជុំចរចា

១. ការរៀបចំផែនការប្រជុំចរចា

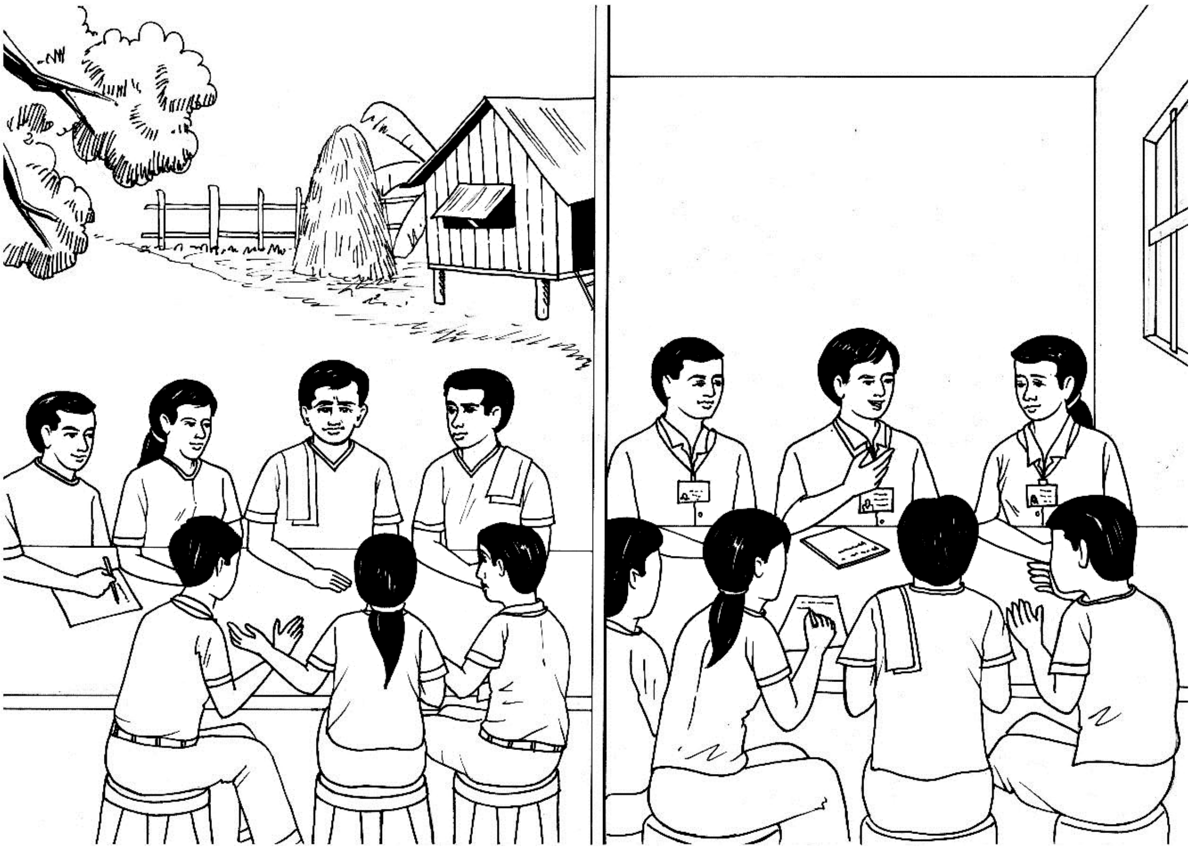
នៅពេលអ្នកសម្រេចចិត្តរៀបចំកិច្ចប្រជុំចរចា យកល្អត្រូវរៀបចំផែនការដោយប្រុងប្រយ័ត្នមុនពេលប្រជុំ។

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 ព្រមទាំងអ្នកអាចមានអារម្មណ៍កក់ក្តៅជាងកន្លែងផ្សេង។ 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

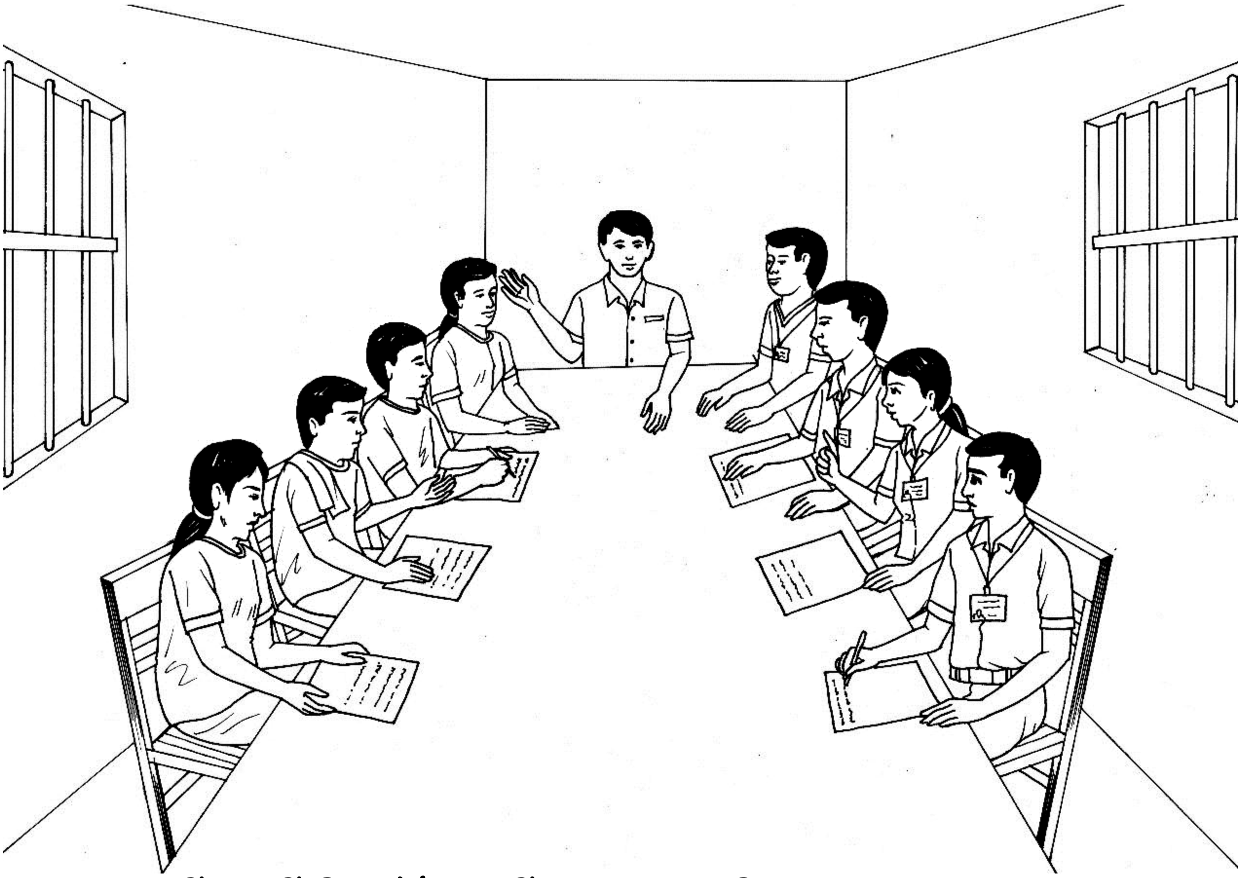
ហើយអាចលើកឡើងអំពីបញ្ហាទាំងអស់ដែលមានសារៈសំខាន់សម្រាប់សហគមន៍។ អ្នកតំណាងត្រូវតែពូកែក្នុងការបញ្ជូនសារ និងត្រូវបានជឿទុកចិត្តពីសំណាក់សហគមន៍ ដើម្បីតំណាងឲ្យផលប្រយោជន៍រួម។ យកល្អ ត្រូវមានស្ត្រី និងតំណាងក្រុមភាគតិចនៅក្នុងសហគមន៍ ដែលមានតម្រូវការ និងកង្វល់ជាក់លាក់ចូលរួមប្រជុំដែរ។

អ្នកក៏អាចពិចារណាអញ្ជើញ**អ្នកគាំទ្រ**សហគមន៍របស់អ្នក ឲ្យចូលរួមប្រជុំនេះដែរ ដូចជាសមាជិកបណ្តាញសហគមន៍ ឬអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលនានាជាដើម។ វត្តមានពួកគាត់នៅក្នុងកិច្ចប្រជុំ អាចជាមធ្យោបាយមានប្រសិទ្ធភាពដើម្បីធ្វើឲ្យប្រាកដថា ភាគីម្ខាងទៀតមិនប្រើប្រាស់មធ្យោបាយបំភិតបំភ័យ 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 ឬក្រុមហ៊ុនដែលប៉ះពាល់ដល់សហគមន៍អ្នក និងផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ។ អ្នកក៏ចង់ដឹងផងដែរពីអ្នកណាខ្លះដែលពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងគម្រោង ឬអ្នកណាខ្លះដែលជាអ្នកវិនិយោគ ឬស្ថាបនិក។

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

តំណាងសហគមន៍ដែលចូលរួមប្រជុំចរចា មានការទទួលខុសត្រូវពិសេស ហើយគប្បីត្រូវចងចាំអំពីផលប្រយោជន៍របស់សហគមន៍របស់អ្នក និងកុំធ្វើការសម្រេចចិត្តណាដែលសហគមន៍របស់អ្នកមិនបានយល់ស្របឲ្យសោះ។ អ្នកមិនគួរឈានដល់ការព្រមព្រៀងណាមួយនៅពេលប្រជុំចរចាដែលទទួលផលប្រយោជន៍សម្រាប់ខ្លួនឯង ហើយបង្កផលប៉ះពាល់ដល់សហគមន៍របស់អ្នកឡើយ។

អ្នកមិនអាចលក់ដីដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់អ្នកដទៃឡើយ

ច្បាប់ចែងថា អ្នកមិនអាចលក់ដីក្នុងនាមសមាជិកដទៃនៃសហគមន៍របស់អ្នកបានឡើយ។ (មាត្រា២៥៥ ច្បាប់ភូមិបាល២០០១)

ប្រសិនបើតំណាងសហគមន៍យល់ព្រមលក់ដីខ្លះរបស់សហគមន៍ ដូច្នេះការព្រមព្រៀងនេះជាអំពើផ្ទុយនឹងច្បាប់។ នេះគឺដោយសារដីនេះ មិនមែនជាដីរបស់ខ្លួនដែលត្រូវលក់នោះទេ។

ទោះបីជា សហគមន៍ផ្តល់សិទ្ធិឲ្យតំណាងយល់ព្រមព្រៀងលក់ដីនេះក៏ដោយ ក៏ភាគីម្ខាងទៀត នៅតែសុំឲ្យគ្រួសារនីមួយៗផ្តិតមេដៃយល់ព្រមលក់ដីរបស់

ខ្លួនដោយស្របច្បាប់ដែរ។ ដូច្នេះគ្រួសារនីមួយៗត្រូវតែយល់ដឹងអំពីកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ហើយយល់ព្រមលក់ដីរបស់ខ្លួនដោយគ្មានការបង្ខិតបង្ខំ និងការបោកបញ្ឆោត ឬការគាបសង្កត់ណាមួយឡើយ។

២. ការមានទំនាក់ទំនងល្អ

ការមានទំនាក់ទំនងល្អរវាងអ្នក និងភាគីម្ខាងទៀត សំខាន់ណាស់ក្នុងដំណើរការនៃការប្រជុំចរចា។ ការមានទំនាក់ទំនងល្អពាក់ព័ន្ធការធ្វើបទបង្ហាញច្បាស់ៗ និងការចែករំលែកព័ត៌មានរបស់អ្នក ក៏ដូចជាការស្តាប់ និងការសួរសំណួរដែរ។ អ្នកក៏ត្រូវធ្វើការពិចារណាទៅលើពេលវេលាដែលអ្នកនិយាយ ហើយត្រូវប្រាកដថាអ្នកចំណាយពេលក្នុងការចែកចាយរាល់ព័ត៌មាន និងសារ ដែលអ្នកបានត្រៀមទុកសម្រាប់សហគមន៍របស់អ្នក។ ប្រសិនបើមានតំណាងច្រើនបានត្រៀមក្នុងការនិយាយ អ្នកត្រូវប្រាកដថា ពួកគេមានឱកាសក្នុងការនិយាយគ្រប់ៗគ្នា។ អ្នកអាចស្នើអោយភាគីម្ខាងទៀតសួរសំនួរ ឬបញ្ជាក់ប្រសិនបើពួកគេមាន។

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

ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតនិយាយវែងពេកក្នុងពេលប្រជុំ ហើយមិនផ្តល់ឱកាសអោយអ្នកនិយាយ ពេលនោះអ្នកអាចនិយាយកាត់ពួកគេដោយគួរសម ហើយប្រាប់ពួកគេថា ដល់ពេលដែលអ្នកត្រូវនិយាយម្តង ។ ការរៀបចំ**របៀបវារៈ**ប្រជុំ និងមានអ្នកសម្របសម្រួលឯករាជ្យនៅពេលប្រជុំ អាចមានសារៈប្រយោជន៍ណាស់ដើម្បីបញ្ចៀសស្ថានភាពបែបនេះ។ របៀបវារៈគឺជា បញ្ជីនៃប្រធានបទ ឬបញ្ហាដែលត្រូវលើកមកពិភាក្សានៅពេលប្រជុំ ហើយជួនកាលអ្នកក៏ត្រូវកំណត់រយៈពេលសម្រាប់ការពិភាក្សាលើប្រធានបទឬបញ្ហានីមួយៗផងដែរ។

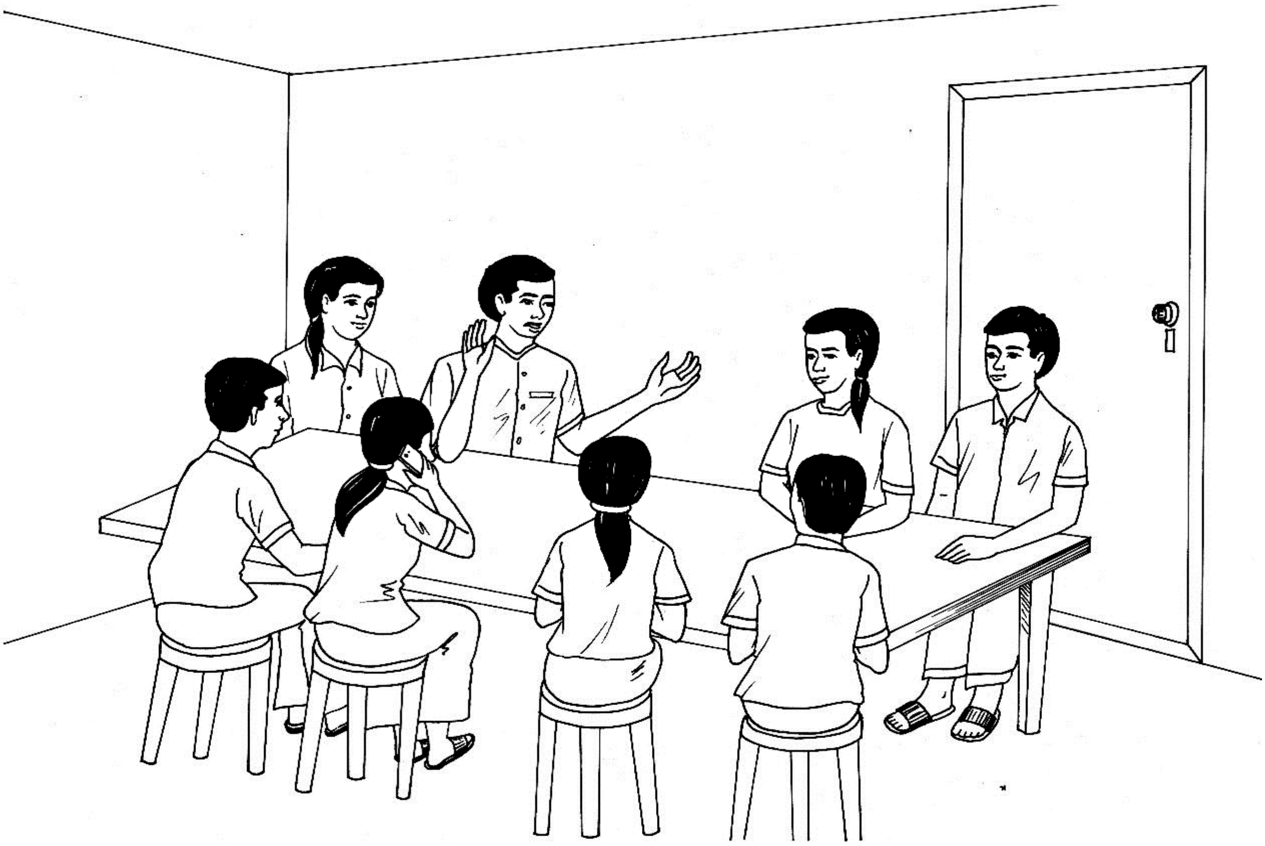
ពេលខ្លះភាគីម្ខាងទៀត អាចមិនស្តាប់អ្នកនៅពេលអ្នកនិយាយក្នុងកិច្ចចរចា។ ឧទាហរណ៍ ពួកគេប្រហែលជាធ្វើទទូលទូរស័ព្ទ ហើយនិយាយទូរស័ព្ទ។ ប្រសិនបើស្ថានភាពបែបនេះកើតឡើង អ្នកគួរឈប់និយាយ ហើយចាំរហូតពួកគេផ្តោតការចាប់អារម្មណ៍លើអ្នកវិញ។

ទោះបីជា ភាគីម្ខាងទៀតសម្តែងអាកប្បកិរិយាមិនសមរម្យ ឬច្រងេងច្រងាង វាជាការមិនល្អទេប្រសិនបើអ្នកខ្វះភាពអត់ធ្មត់ ហើយស្រែកឡូឡាទៅកាន់ពួកគេក្នុងពេលចរចា។ នៅពេលពួកគេធ្វើអាកប្បកិរិយាមិនល្អបែបនេះ ជាការប្រសើរអ្នកត្រូវទប់អារម្មណ៍

កុំឆេវឆាវអោយសោះ។ អ្នកអាចបញ្ចប់ការប្រជុំ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀត មិនធ្វើការចរចាដោយសមរម្យ។

៣. កាយវិការ

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



ការការពារសហគមន៍របស់អ្នក

១. ការឃ្លាំមើលចំពោះល្បិចកលដែលគេប្រើដើម្បីបំបែកសហគមន៍៖ ជនបង្កប់ ការសូកប៉ាន់ និងការគំរាមកំហែង

សហគមន៍ជាច្រើននៅទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា បាននិយាយអំពីរឿងរ៉ាវពាក់ព័ន្ធនឹងក្រុមហ៊ុនមួយចំនួន ឬបុគ្គលដែលនៅពីក្រោយការបណ្តេញចេញដែលប្រើប្រាស់ជនបង្កប់នៅក្នុងសហគមន៍ដើម្បីស្វែងរកប្រជាពលរដ្ឋដែលរឹងទទឹង និងមិនព្រមចាកចេញ។ បុគ្គល ឬក្រុមហ៊ុននោះអាចផ្តល់ប្រាក់ស្វាត់ៗ 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

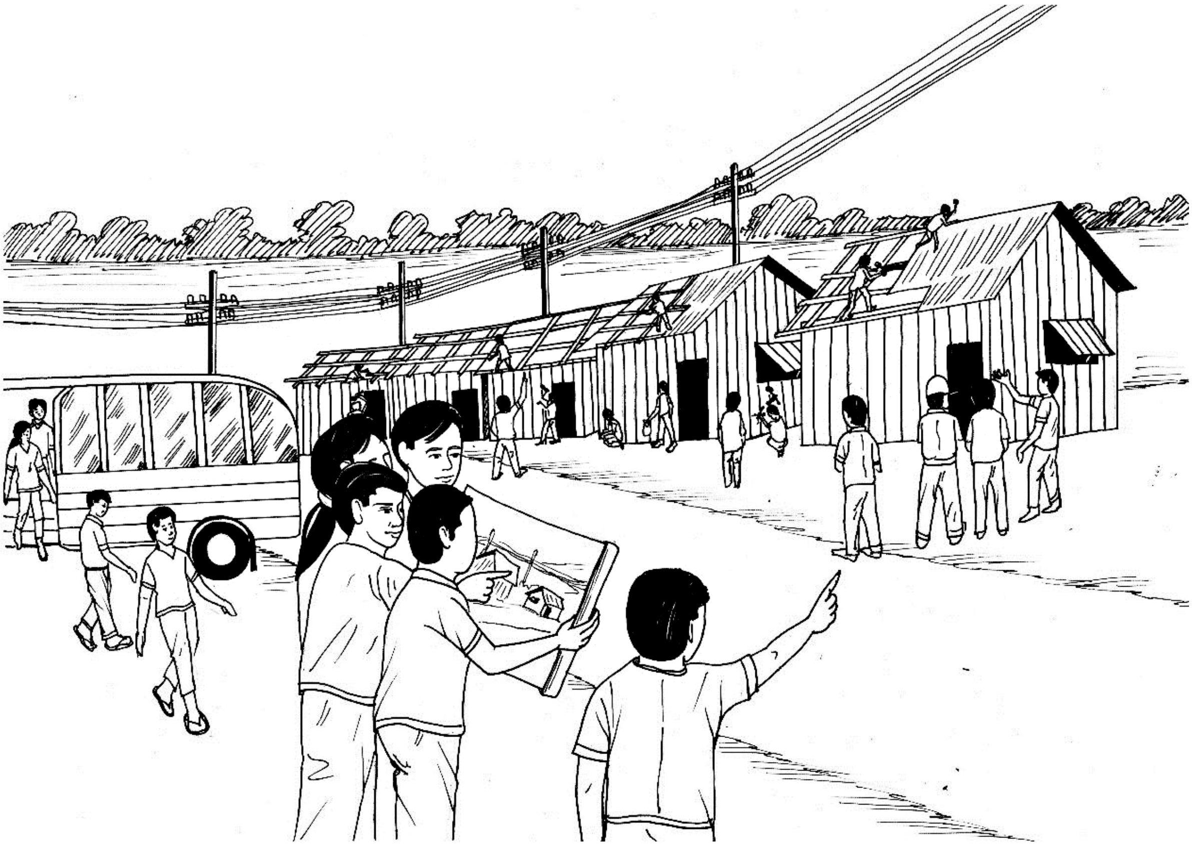
ប្រសិនបើអ្នកមិនទុកចិត្តភាគីដែលអ្នកកំពុងចរចាជាមួយទេ ដូច្នេះអ្នកក៏អាចមិនទុកចិត្តលើការសន្យាណាមួយដែលពួកគេធ្វើនៅពេលកំពុងប្រជុំ ឬនៅចុងបញ្ចប់នៃការចរចានោះដែរ ។ មានកិច្ចការខ្លះដែលអ្នកអាចធ្វើដើម្បីការពារខ្លួននៅពេលប្រជុំចរចា ប្រសិនបើ អ្នកមិនទុកចិត្តទាំងស្រុងលើភាគីម្ខាងទៀតទេ។

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។

៣. ការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យា

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

ទន្ទឹមគ្នានេះដែរ ត្រូវប្រាកដថា ប្រជាសហគមន៍របស់អ្នកយល់ស្របទៅនឹងខ្លឹមសារនៅក្នុងឯកសារនោះ ប្រសិនបើវាអាចបង្កផលប៉ះពាល់ដល់ពួកគាត់។ អ្នកគប្បីចុះហត្ថលេខាលើឯកសារនោះ តែក្នុងករណីដែលអ្នកប្រាកដថា អ្នកនិងប្រជាសហគមន៍ផ្សេងៗទៀតដែលទទួលរងផលប៉ះពាល់បានយល់ស្របទៅលើខ្លឹមសារនៅក្នុងឯកសារនោះ។

នៅពេលដែលអ្នកចុះហត្ថលេខាលើឯកសាររួចហើយ ពេលនោះឯកសារនោះអាចជា**កិច្ចសន្យាភ្ជាប់កាតព្វកិច្ចតាមផ្លូវច្បាប់**។ នេះមានន័យថា ប្រសិនបើអ្នកមិនបានធ្វើអ្វីដូច

មានចែងនៅក្នុងកិច្ចសន្យានេះទេ នោះភាគីម្ខាងទៀតអាចដាក់ពាក្យបណ្ដឹងប្ដឹងអ្នកទៅតុលាការបាន។ ចៅក្រមអាចបង្គាប់ឲ្យអ្នកធ្វើតាមអ្វីដែលមានចែង នៅក្នុងកិច្ចសន្យា ឬបង្គាប់ឲ្យអ្នកបង់ប្រាក់ពិន័យចំពោះអ្វីដែលអ្នកមិនបានអនុវត្ត ក្រោយពីអ្នកបានសន្យាដោយមានចុះហត្ថលេខាលើឯកសារនោះ។

កិច្ចសន្យាលក់ដី

សំខាន់ត្រូវដឹងថា អ្វីជាកិច្ចសន្យាមានសុពលភាព។ កិច្ចសន្យាមានសុពលភាពគឺត្រូវ អនុវត្តតាមផ្លូវច្បាប់។ មានន័យថា គេអាចទៅតុលាការបង្ខំឲ្យអ្នកដទៃ ឬអ្នកដែលបានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាអោយអនុវត្តតាមកិច្ចសន្យានោះ។

កិច្ចសន្យាលក់ដី ត្រូវតែធ្វើឡើងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ហើយចុះហត្ថលេខា ឬផ្ដិតមេដៃដោយមនុស្សពេញវ័យ ដែលអាចយល់ច្បាស់អំពីអត្ថន័យនៃការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យា។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើមនុស្សពេញវ័យដែលមានជំងឺផ្លូវចិត្តធ្ងន់ធ្ងរ ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យា នោះកិច្ចសន្យានេះអសុពលភាព។

ប្រសិនបើ នរណាម្នាក់ត្រូវគេបោកបញ្ឆោត ឬបង្ខិតបង្ខំឲ្យចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យានោះ ដូច្នេះកិច្ចសន្យានោះជាកិច្ចសន្យាអសុពលភាព។

សូមចងចាំថា មានតែម្ចាស់ដីពិតប្រាកដ ឬអ្នកកាន់កាប់ដីស្របច្បាប់តែប៉ុណ្ណោះទើបអាចលក់ដីដោយស្របច្បាប់បាន។

យុទ្ធសាស្ត្រចរចារបស់សហគមន៍

១. តើយុទ្ធសាស្ត្រចរចាជាអ្វី?

យុទ្ធសាស្ត្រចរចាគឺជាផែនការដែលដាក់ចេញនូវ៖

១. ព័ត៌មានអំពីស្ថានភាព ភាគីទាំងសងខាង និងជម្រើសដែលអាចនាំឲ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀង។

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

២. វិធីដែលអ្នកនឹងប្រើប្រាស់ការតស៊ូមតិ ដើម្បីបង្កើនកំលាំងរបស់អ្នក និងពង្រឹងគោលជំហររបស់អ្នក៖

- តើមានភាគីពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗណាខ្លះដែលអាចមានឥទ្ធិពលលើស្ថានភាពនោះ?
- តើអ្នកនឹងអនុវត្តការតស៊ូមតិក្នុងយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អ្នកទេ? ប្រសិនបើ អនុវត្ត តើអ្នកអនុវត្តការតស៊ូមតិប្រភេទណា?

- តើអ្នកនឹងត្រូវការជំនួយគាំទ្រពីអ្នកដទៃទេ? ប្រសិនបើត្រូវការ តើនរណាខ្លះ ហើយដោយរបៀបណា?
- តើអ្នកនឹងនិយាយជាមួយភាគីម្ខាងទៀតដូចម្តេច?តើទំរង់នៃការនិយាយ ដោយផ្ទាល់ ឬប្រយោលបែបណាដែលអ្នកនឹងប្រើ?

៣. របៀបដែលអ្នកការពារចំពោះការបោកបញ្ឆោត និងល្បិចកលដែលគេអនុវត្ត ដើម្បីបំបែកសហគមន៍។

- តើភាគីម្ខាងទៀតអាចអនុវត្តល្បិចកល និងការបោកបញ្ឆោតអ្វីខ្លះ?
- តើអ្នកគប្បីត្រូវការពារសហគមន៍របស់អ្នកដោយរបៀបណា?

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

២. ការរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រចរចាសម្រាប់សហគមន៍

ប្រសិនបើស្ថានភាពណាមួយធ្វើឲ្យប៉ះពាល់សហគមន៍ទាំងមូល វាសំខាន់ណាស់ដែលសហគមន៍របស់អ្នកត្រូវរៀបចំការប្រជុំច្រើនលើក ដើម្បីពិភាក្សារាល់បញ្ហាទាំងអស់នេះ និងដើម្បីរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រចរចា។ អ្នកគួរបន្តរៀបចំការប្រជុំទៀងទាត់ ដើម្បីពិភាក្សាថាតើយុទ្ធសាស្ត្រចរចានេះដំណើរការបានល្អដល់កម្រិតណា ពិភាក្សាអំពីព័ត៌មានថ្មីៗ និងពិភាក្សាថា តើដល់ពេលត្រូវអនុវត្តគំនិត ឬវិធីសាស្ត្រថ្មីៗហើយឬនៅ។

ប្រសិនបើ ប្រជាសហគមន៍របស់អ្នកទាំងអស់ចូលរួមក្នុងការរៀបចំផែនការនេះ ពេលនោះសហគមន៍របស់អ្នកកាន់តែរួបរួមសាមគ្គីគ្នាបានល្អ និងនិយាយដោយមានសំឡេងឯកភាពតែមួយដើម្បីធ្វើឲ្យគោលជំហររបស់អ្នកកាន់តែរឹងមាំ។

វាសំខាន់ណាស់ដែលអ្នកត្រូវតែរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អ្នក ឲ្យបានលឿនតាំងពីដំបូងតាមតែអាចធ្វើទៅបាន គឺធ្វើផែនការនេះភ្លាមនៅពេលដែលអ្នកបានឮថា មាន

គេចង់យកដី ផ្ទះ សហគមន៍ ឬធនធានធម្មជាតិរបស់អ្នក។ កាលណាអ្នកមានពេលកាន់តែច្រើនក្នុងការរៀបចំផែនការ និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អ្នក ពេលនោះអ្នកក៏នឹងកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានលទ្ធផលដែលអ្នកពេញចិត្តដែរ។

តារាងយុទ្ធសាស្ត្រចរចា

តើមានភាគីណាខ្លះចូលរួមចរចា?

តើការចរចានេះនិយាយអំពីស្ថានភាពអ្វីខ្លះ? (ចូរសរសេរពណ៌នាអំពីបញ្ហា ដែលត្រូវធ្វើការដោះស្រាយនៅក្នុងការចរចា)

តើភាគីទាំងសងខាងមាន ផលប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ?	
ភាគីយើង	**ភាគីគេ**
ព័ត៌មានដែលយើងត្រូវការស្វែងរកពីភាគីម្ខាងទៀត៖	

បទដ្ឋាន ឬអំណះអំណាង
តើ អំណះអំណាង ច្បាប់ និងសិទ្ធិដែលពាក់ព័ន្ធណាខ្លះដែលត្រូវយកមកប្រើប្រាស់?
ព័ត៌មានទាក់ទងនឹងមាត្រដ្ឋាន ឬអំណះអំណាងដែលយើងត្រូវការស្វែងរកៈ

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

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

សទ្ទានុក្រម

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

២. **ដ្យាក្រាមភាគី៖** គំនូរ ឬដ្យាក្រាមមួយដែលបង្ហាញពីភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់។

៣. **ការតស៊ូមតិ (ការស្វែងរកការគាំទ្រ)៖** ការផ្ញើសារតាមរយៈពាក្យសម្ដី ឬសកម្មភាពនានាដើម្បីធ្វើឲ្យការសម្រេចចិត្ត ឬសកម្មភាពរបស់អ្នកណាម្នាក់មានការផ្លាស់ប្ដូរ ឬធ្វើឲ្យអ្នកណាម្នាក់ប្ដូរការសម្រេចចិត្ត ឬសកម្មភាពអ្វីមួយ។

៤. **អ្នកតស៊ូមតិ (អ្នកស្វែងរកការគាំទ្រ)៖** អ្នកដែលប្រើប្រាស់សកម្មភាពតស៊ូមតិដើម្បីធ្វើឲ្យការសម្រេចចិត្ត ឬសកម្មភាពរបស់អ្នកណាម្នាក់មានការផ្លាស់ប្ដូរ ឬធ្វើឲ្យអ្នកណាម្នាក់ប្ដូរការសម្រេចចិត្ត ឬសកម្មភាពអ្វីមួយ។

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

៦. **សម្ពន្ធមិត្ត៖** ភាគីដែលគាំទ្រអ្នក និងអាចមានឥទ្ធិពលលើស្ថានភាពមួយ។

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

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

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 ដើម្បីធ្វើឲ្យជំហររបស់អ្នកកាន់តែរឹងមាំ។

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។