

# ការណែនាំនៅក្នុងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន

ជាការណែនាំសម្រាប់សហគ្រិនអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលមានបទពិសោធន៍ ដែលចង់ណែនាំសហគ្រិនដែលកំពុងព្យាយាមបង្កើតបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នថ្មី ឬបង្វែរបន្ទាត់អាជីវកម្មដែលមានស្រាប់របស់ពួកគេឱ្យមានបរិយាប័ន្ន។

**ឧបករណ៍ ទី ៤**



Photo: © stock.adobe.com/Chaay\_Iee

# ប្រវត្តិ

ឧបករណ៍ទី ៤ ស្តីអំពី «ការបង្កាត់បង្ហាញអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន» (IB-CM)។ គឺជាផ្នែកមួយនៃមគ្គុទ្ទេសក៍បង្កាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងការណែនាំដល់អ្នកជំនាញការសេចក្តីណែនាំនេះផ្តល់នូវព័ត៌មានអំពីប្រវត្តិ ក៏ដូចជាសមាគមអាជីវកម្មដែលគាំទ្រដល់សហគ្រិនដែលប្រាថ្នាចង់បានអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB) ។ ក្រៅពីឧបករណ៍ទី៤ សេចក្តីណែនាំនេះរួមមានឧបករណ៍ចំនួន៣ផ្សេងទៀត៖

- **ឧបករណ៍ទី១ «ការវាយតម្លៃទៅលើការត្រៀមខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន»**  
គឺជាឧបករណ៍សម្រាប់ធ្វើការវិភាគ ស្ថានភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ និងកំណត់សក្តានុពលរបស់ក្រុមហ៊ុននោះសម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- **ឧបករណ៍ទី២ «ការប្រែក្លាយទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន»**  
គឺជាឧបករណ៍សម្រាប់កំណត់ផ្នែកផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានសក្តានុពលខ្លាំងបំផុតសម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងដើម្បីបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរ។
- **ឧបករណ៍ទី៣ «ការវិនិច្ឆ័យជាលក្ខណៈស៊ីជម្រៅទៅលើការប្រែក្លាយខ្លួនទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន»**  
ជាឧបករណ៍សម្រាប់បង្កើតផែនការសកម្មភាពមួយដើម្បីការប្រែក្លាយទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន តាមរយៈការប្រើឧបករណ៍ជាក់ស្តែង និងគោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់គំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- **មគ្គុទ្ទេសក៍បង្កាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB-CM) សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា - សេចក្តីណែនាំអំពីការបង្កាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB-CM)**  
មានគោលបំណងសម្រាប់អ្នកជំនាញការធុរកិច្ច និងអ្នកសម្របសម្រួលដែលធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុនដែលចង់បង្កើតបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នថ្មី ឬចង់បង្វែរបន្ទាត់អាជីវកម្មដែលមានស្រាប់របស់ពួកគេទៅជាបរិយាប័ន្ន។ បន្ថែមពីលើគោលការណ៍ណែនាំទូទៅសម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ឯកសារនេះណែនាំឧបករណ៍ជាក់ស្តែងចំនួនបួន ដើម្បីគាំទ្រដល់ដំណើរការបណ្តុះបណ្តាល និងការណែនាំ។

## គោលបំណងរបស់ឧបករណ៍បង្កាត់បង្ហាញអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន

ឧបករណ៍បង្កាត់បង្ហាញអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន មានគោលបំណងអនុញ្ញាតឱ្យសហគ្រិនអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នក្លាយទៅជាអ្នកណែនាំដល់ក្រុមហ៊ុនជាច្រើនដែលប្រាថ្នាចង់ដំណើរការអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ ឧបករណ៍ទី ៤ នៃមគ្គុទ្ទេសក៍អំពីការបង្កាត់បង្ហាញអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB C-M) នេះផ្តល់ទិដ្ឋភាពទូទៅមួយអំពីដំណើរការបង្កាត់បង្ហាញ ក្នុងនាទី និងជំនាញរបស់អ្នកណែនាំអំពីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន រួមផ្សំជាមួយនឹងវិធីសាស្ត្រទាក់ទងដោយផ្ទាល់ដើម្បីធ្វើការតាមដានការប្រព្រឹត្តទៅ និងមានការយល់ដឹងបានច្បាស់អំពីដំណើរការនៃការបង្កាត់បង្ហាញ។ តាមរយៈការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍នេះអ្នកណែនាំ និងអ្នកទទួលបានការណែនាំនឹងអាច៖

- យល់ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីវិសាលភាព និងភាពស្មុគស្មាញនៃក្នុងនាទីក្នុងការបង្កាត់បង្ហាញអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- ដកពិសោធ និងរៀនសូត្របន្ថែមអំពីវិធីសាស្ត្រ និងដំណើរការផ្សេងៗក្នុងការបង្កាត់បង្រៀន។
- តាមដានជំហានកន្លឹះៗនៃទំនាក់ទំនងក្នុងការបង្កាត់បង្ហាញ និងអ្វីដែលកើតឡើងក្នុងទំនាក់ទំនងទាំងនោះ។
- ពង្រឹងជំនាញ និងសមត្ថភាពរបស់អ្នកណែនាំ។
- ធ្វើការកំណត់អំពីតម្រូវការរបស់អ្នកទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងការអភិវឌ្ឍគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន បានប្រសើរជាងមុន។

**តើឧបករណ៍នេះបង្កើតឡើងសម្រាប់នរណា?**

ឧបករណ៍នេះបានបង្កើតឡើងសម្រាប់សហគ្រិនជោគជ័យនៃអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB) ដែលមានបំណងចង់លើកទឹកចិត្តដល់សហគ្រិនដទៃទៀតឱ្យអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ជាពិសេសអ្នកដែលធ្វើប្រតិបត្តិការនៅក្នុងវិស័យដូចគ្នា។ វាក៏ជួយ បង្កើនចំណេះដឹងអំពីការបង្ហាត់បង្ហាញពីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន សម្រាប់អ្នកជំនាញការដែលគាំទ្រដល់ដំណើរការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ក្រុមហ៊ុនជាច្រើន៖

- **ហេតុអ្វី?** ការផ្តល់នូវវិធីសាស្ត្រច្នៃប្រឌិតផ្សេងៗសម្រាប់ការបង្ហាត់បង្ហាញ គឺជាកន្លឹះក្នុងការគាំទ្រដល់ដំណើរការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- **តើធ្វើដូចម្តេច?** ឧបករណ៍នេះរួមមានគំរូផ្សេងៗរួមជាមួយនិងសកម្មភាពជាច្រើន ក៏ដូចជាការវិភាគសម្រាប់ឱ្យអ្នកណែនាំ រួមជាមួយអ្នកទទួលបានការណែនាំធ្វើការរួមគ្នាបង្កើតដំណើរការនៃការបង្ហាត់បង្ហាញដែលអនុញ្ញាតឱ្យសហគ្រិន ប្រែក្លាយក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- **សម្រាប់នរណា?** ផ្តោតសំខាន់ទៅលើសហគ្រិននៃអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងអ្នកដឹកនាំក្រុមហ៊ុនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលមានបទពិសោធក្នុងការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងអ្នកដែលមានបំណងចង់គាំទ្រដល់ក្រុមហ៊ុនដទៃផ្សេងទៀតឱ្យសម្រេចបានការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ននេះ។
- **ដើម្បីអ្វី?** កំណត់ពីតម្រូវការរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំ កំណត់ពីតម្រូវការ និងសម្រេចគោលដៅរបស់ពួកគេតាមរយៈការសម្រេចតាមគោលបំណង ត្រួតពិនិត្យដំណើរការដោយការសហការគ្នា និងផ្តល់ការណែនាំដើម្បីលើកកម្ពស់ការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។

**តើការបង្ហាត់បង្ហាញអាជីវកម្ម ខុសពីការបង្វឹកអាជីវកម្មយ៉ាងដូចម្តេច?**

ការបង្ហាត់បង្ហាញពីអាជីវកម្មគឺជា «ទីប្រឹក្សាដ៏មានបទពិសោធន៍ និងគួរឱ្យទុកចិត្តម្នាក់»។ ជាទូទៅ និយមន័យចម្បងគឺសំដៅទៅលើ «ប្រព័ន្ធបណ្តុះបណ្តាលនិយោជិតដែលមានរៀបចំរួមម្នាក់ ឬបុគ្គលម្នាក់ដែលមានបទពិសោធច្រើនជាង (អ្នកណែនាំ) ទទួលបានការចាត់តាំងឱ្យដើរតួនាទីជាទីប្រឹក្សា អ្នកពិគ្រោះ យោបល់ ឬជាអ្នកណែនាំផ្លូវដល់អ្នកនៅក្រោមបង្គាប់ ឬអ្នកទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាល។ អ្នកណែនាំមានទំនួលខុសត្រូវក្នុងការផ្តល់ការគាំទ្រ និងមតិក្រឡប់ដល់បុគ្គលដែលស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ខ្លួន»។<sup>1</sup> គោលដៅនៃទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកណែនាំ (រៀបចំរួម-អ្នកជំនាញ) និងអ្នកទទួលបានការណែនាំ (អ្នកក្រោមបង្គាប់-អ្នកទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាល) មានដូចជា៖

- លើកទឹកចិត្តដល់អ្នកមានវិជ្ជាជីវៈដែលមានទេពកោសល្យ ឱ្យផ្តោតសំខាន់ទៅលើការអភិវឌ្ឍអាជីព/ជីវិតរបស់ពួកគេ។
- បណ្តុះគំនិតបុគ្គលឱ្យមើលឃើញអ្វីដែលអាចធ្វើទៅបាននៅក្នុងអាជីព/ជីវិតរបស់ពួកគេ។
- ធ្វើឱ្យការអភិវឌ្ឍការដឹកនាំរបស់អ្នកមានវិជ្ជាជីវៈមានភាពប្រសើរឡើង។
- ផ្ទេរចំណេះដឹងពីអ្នកមានវិជ្ជាជីវៈជារៀបចំរួម ទៅកាន់អ្នកនៅក្រោមបង្គាប់។
- ពង្រឹងចំណងអន្តរវប្បធម៌ ឬវប្បធម៌ចម្រុះនៅក្នុងអង្គការ។
- ប្រើប្រាស់ដំណើរការណែនាំ ទុកដូចជាសិទ្ធិក្នុងការចូលទៅកាន់ការធ្វើផែនការសន្តិកម្ម។

យោងតាមសហព័ន្ធបង្វឹកអន្តរជាតិ (ICF)<sup>2</sup> ការបង្វឹកប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈគឺជា «ការចាប់ផ្តើមជាមួយអតិថិជននៅក្នុងការបំផុសគំនិត និងដំណើរការច្នៃប្រឌិតដែលជំរុញឱ្យពួកគេបង្កើនសក្តានុពលខ្លួន និងសក្តានុពលវិជ្ជាជីវៈរបស់ពួកគេឱ្យដល់កម្រិតអតិបរមា»។ ការបង្វឹកពន្លឿនការរីកចម្រើនក្នុងគោលដៅរបស់អតិថិជន តាមរយៈការផ្តល់ការផ្តោតសំខាន់ និងការយល់ដឹងដែលមានលក្ខណៈប្រសើរជាងដទៃសម្រាប់សំណួររបស់ពួកគេ។ ការបង្វឹក ចាត់ទុកថាជាចំណុចចាប់ផ្តើមនៃស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់អតិថិជន និងផ្តោតសំខាន់ទៅលើអ្វីដែលអតិថិជនមានបំណងចង់ធ្វើ ដើម្បីបានទៅដល់ទីកន្លែងដែលពួកគេចង់ទៅក្នុងថ្ងៃអនាគត ដោយដឹងថាលទ្ធផលទាំងអស់គឺអាស្រ័យទៅលើបំណង ជម្រើស និងសកម្មភាពរបស់អតិថិជន ដោយមានការគាំទ្រពិសណាក៏ដូចជាការបង្វឹករបស់អ្នកបង្វឹក និងការអនុវត្តវិធីសាស្ត្រក្នុងការបង្វឹកបង្វិន។<sup>3</sup> គោលដៅនៃការបង្វឹកអាជីវកម្មមានដូចជា៖

- អភិវឌ្ឍសមត្ថភាព និងភាពខ្លាំង ទាំងផ្ទាល់ខ្លួន និងសមូហភាព។

1 <https://www.kent.edu/yourtrainingpartner/know-difference-between-coaching-and-mentoring>  
 2 <https://coachfederation.org>  
 3 <https://coachingfederation.org/research/academic-research>

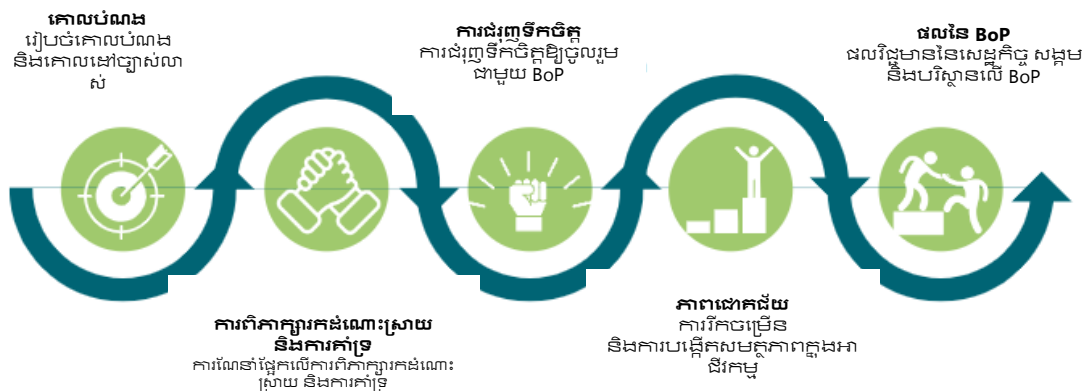
- ទទួលបានប្រសិទ្ធផល។
- ធ្វើការសម្រេចចិត្តប្រកបដោយមនសិការ ចំណេះដឹង ការជជែកជែកព្រឹក និងគុណតម្លៃ។
- មានទំនុកចិត្តលើខ្លួនឃើង។
- ប្រថុយប្រថានដើម្បីអ្វីដែលឃើងចង់បាន។
- ធ្វើការរួមបញ្ចូលនូវការដំឡើងក្នុងនាទីថ្មីៗ និងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ ឬការផ្លាស់ប្តូរកិច្ចការផ្សេងៗបានឆាប់រហ័ស
- លើកកម្ពស់សេចក្តីស្មោះត្រង់ចំពោះទេព្យកោសល្យផ្ទៃក្នុង។
- ធ្វើសមាហរណកម្មវិធីសាស្ត្រដែលបង្កើនសមត្ថភាពមនុស្ស។
- នាំគំនិតថ្មីចូលទៅក្នុងដំណើរការ ឬក៏រួមផ្សេងៗក្នុងការគ្រប់គ្រង។
- ជ្រោមជ្រែងដល់លទ្ធផលអាជីវកម្ម។

ជាសេចក្តីសន្និដ្ឋាន យុទ្ធសាស្ត្រទាំងពីរបញ្ជាក់អំពីទំនាក់ទំនងរវាងភាគីពីរនាក់ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រាក់ចំណូល និងការបង្កើតសមត្ថភាពរបស់អាជីវកម្មមានការរីកចម្រើន។  
 ការបង្កើតបង្កើនពីអាជីវកម្មភាគច្រើនទាក់ទងនឹងការជំរុញផ្នែកវិជ្ជាជីវៈ។ វាប្រើប្រាស់បច្ចេកទេស  
 និងការគាំទ្រតាមរយៈវគ្គផ្សេងៗដែលផ្តោតសំខាន់ទៅលើការឆ្លើយតបទៅនឹងគោលបំណងនៃការរីកចម្រើនផ្នែកវិជ្ជាជីវៈ។  
 ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការណែនាំអាជីវកម្មផ្តោតសំខាន់ទៅលើការគាំទ្រផ្នែកវិជ្ជាជីវៈ និងការជំរុញទឹកចិត្ត  
 ដែលផ្តល់ឱ្យដោយអ្នកជំនាញផ្នែកអាជីវកម្ម ទៅកាន់នរណាម្នាក់ដែលមានបំណងចង់រីកចម្រើនក្នុងចំណេះដឹង  
 និងក្នុងការប្រតិបត្តិការងារក្នុងអាជីវកម្ម ឬក្នុងវិស័យជាក់លាក់មួយ។

**តើអ្វីទៅជាការណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន?**

ការណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន មានភាពខុសប្លែកគ្នាពីការណែនាំអាជីវកម្មទូទៅ ជាពិសេសទាក់ទងនឹងខ្លឹមសាររបស់វា។ ដោយឡែកអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នស្វែងរកការអភិវឌ្ឍបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ដែលអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនបង្កើតផលវិជ្ជមានសរុបក្នុងចំណោមប្រជាជនដែលនៅបាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គម (BoP)។ ហេតុដូច្នោះហើយ ទម្រង់ដែលប្រកបដោយនវានុវត្តន៍ និងច្បាស់លាស់នៃការបង្ហាត់បង្ហាញអាជីវកម្មនេះមានគោលបំណងបង្កើនកម្រិតនៃប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ដើម្បីធ្វើឱ្យផលវិជ្ជមានលើសេដ្ឋកិច្ចសង្គម និងបរិស្ថានមានភាពប្រសើរឡើង។ ការណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នគឺជាដំណើរការនៃការរៀនសូត្ររួមគ្នាអំពីបច្ចេកទេស និងវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗដើម្បីអភិវឌ្ឍក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នប្រកបដោយភាពជោគជ័យ។ ដំណើរការដ៏សំខាន់នេះអាចបង្ហាញជាសង្ខេបដូចខាងក្រោមនេះ៖

**ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃដំណើរបង្កាត់បង្ហាញអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន**



មក្តីទ្រុសក់អំពីការបង្កាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB-CM) និងវិធីដាច់ដ្ឋានឱ្យអ្នកជំនាញការអាជីវកម្មនូវបណ្តុំឧបករណ៍ដ៏មានអំណាច ដើម្បីជួយដល់ការប្រែក្លាយរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយពីសហគ្រាសសង្គម កំនិតផ្តួចផ្តើមទំនួលខុសត្រូវសង្គមរបស់សាជីវកម្ម (CSR) និងអាជីវកម្មស្នូលមួយឱ្យក្លាយជាកំនិតផ្តួចផ្តើមសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងជាអាជីវកម្មកំរុំ ឬពិនិត្យដោយស៊ីជម្រៅពីផលប៉ះពាល់លើសង្គមរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ ដែលមានកំរុំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នស្រាប់។ ដូច្នេះវិសាលភាពនៃសេវាប្រឹក្សាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នសម្រាប់ការប្រែក្លាយខ្លួនមានចំនួនពីរ៖

- កែលម្អការប្រតិបត្តិអាជីវកម្ម៖ ការរីកចម្រើនប្រសើរជាងមុន មានលទ្ធភាពចំណេញខ្ពស់ជាងមុន ដោះស្រាយហានិភ័យអាជីវកម្ម កាត់បន្ថយការចំណាយលើប្រតិបត្តិការ ធ្វើឱ្យលទ្ធភាពធនាគារប្រសើរឡើង ដោះស្រាយកិច្ចការពារសង្គម និងបរិស្ថាន ផ្តោតសំខាន់លើផលិតផល និងការគ្រប់គ្រងបទដ្ឋានផ្សេងៗ។
- កែលម្អផលប៉ះពាល់សង្គម៖ ទទួលបានសមិទ្ធផលកាន់តែធំ កំណត់គោលដៅកាន់តែប្រសើរ មានការទាក់ទងគ្នាកាន់តែធំ មានការចូលរួមចំណែកជាប្រព័ន្ធកាន់តែធំដើម្បីកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ និងការចូលរួមក្នុងសង្គម។

ឧបករណ៍ណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរួមបញ្ចូលនូវផ្នែកទាំងពីរនៃការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ នៅក្នុងការណែនាំប្រភេទនេះ អ្នកណែនាំ (សហគ្រិនអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ឬអ្នកដឹកនាំក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន) អាចជួយដល់អ្នកទទួលបានការណែនាំ (សហគ្រិន ឬអ្នកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មផ្សេងទៀត) ឱ្យកែលម្អការប្រតិបត្តិរបស់ខ្លួន និងកត្តាមូលដ្ឋានផ្សេងៗ (ភ្ជាប់ជាមួយនឹងផែនការសកម្មភាពរបស់ឧបករណ៍ទី៣) និងទំនួលខុសត្រូវរបស់ខ្លួនលើការធ្វើឱ្យផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ច សង្គម និងបរិស្ថានមានភាពប្រសើរឡើង។

**តើឧបករណ៍នេះត្រូវប្រើប្រាស់យ៉ាងដូចម្តេច?**

ឧបករណ៍នេះបានរៀបចំឡើងដោយបែងចែករចនាសម្ព័ន្ធជាបីផ្នែកស្របទៅតាមវិធីសាស្ត្របង្កាត់បង្ហាញអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ ផ្នែកនីមួយៗត្រូវគ្នាជាមួយនឹងក្រុមបង្កាត់បង្ហាញជាក់លាក់មួយនៃវគ្គជាច្រើនដែលគ្មានរចនាសម្ព័ន្ធ។ វគ្គទាំងនេះត្រឹមតែជាសេចក្តីណែនាំប៉ុណ្ណោះ វគ្គទាំងនេះមានការបកប្រែយ៉ាងខ្លាំងអាស្រ័យទៅតាមតម្រូវការ និងចម្ងល់របស់អ្នកទទួលបានការណែនាំ។

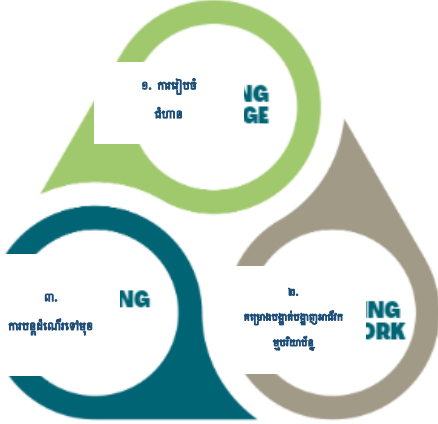




### កំណត់ចំណាំសម្រាប់អ្នកណែនាំ

1. លទ្ធផលដែលកើតចេញពីទំនាក់ទំនងនៃការណែនាំរបស់អ្នកអាចមានការផ្លាស់ប្តូរទៅតាមពេលវេលា។ មានការចាប់អារម្មណ៍តិចតួចទៅលើលទ្ធផលច្បាស់លាស់ និងអាចវាស់ស្ទង់បាន ឬការផ្លាស់ប្តូរវិយាបថ ហើយផ្តោតអារម្មណ៍ច្រើនជាងទៅលើការអភិវឌ្ឍទាំងស្រុងរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំពីអ្នក។
2. វិធីសាស្ត្រ និងគំរូខាងក្រោមគឺជាសេចក្តីណែនាំដើម្បីគាំទ្រដល់ការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំពីអ្នក។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វិធីសាស្ត្រទាំងនេះអាចធ្វើការសម្របសម្រួលបានទៅតាមសំណួររបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំ នៅក្នុងដំណើរការណែនាំ។
3. សូមធ្វើឱ្យប្រាកដថាសហគ្រិនជាអ្នកទទួលបានការណែនាំពីអ្នក ចង់ក្លាយជាផ្នែកមួយនៃចលនាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដោយស្មោះ និងអស់ពីចិត្ត ដើម្បីកសាងសេដ្ឋកិច្ចជាបរិយាប័ន្ន ប្រកបដោយក្រមសីលធម៌ និងមានភាពយូរអង្វែងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ មិនដូច្នោះទេ អ្នកនឹងមានការខកចិត្ត ក៏ដូចជាខាតបង់ពេលវេលា និងធនធានផងដែរ។
4. នៅពេលដែលអ្នកច្បាស់ក្នុងចិត្តថា អ្នកទទួលបានការណែនាំពីអ្នកនឹងប្តេជ្ញាចិត្ត សូមអានផ្នែកនីមួយៗនៃដំណើរការណែនាំឱ្យបានលម្អិត។
5. អំឡុងពេលនៃវគ្គទាំងនេះ គំរូនីមួយៗរបស់ឧបករណ៍ទី ៤ នឹងត្រូវបំពេញ ដោយមានសកម្មភាពផ្សេងៗស្របតាមកត្តាមូលដ្ឋាននីមួយៗរបស់វិធីសាស្ត្រនេះ។
6. ឧបករណ៍ទី ៤ មានការផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងឧបករណ៍ផ្សេងទៀតនៅក្នុងមត្តុទ្ទេសក៍អំពីការបង្ហាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្ម បរិយាប័ន្ន (IB-CM) ជាពិសេសផ្សារភ្ជាប់ទៅលទ្ធផលដែលបានទទួលនៅក្នុងផែនការសកម្មភាពរបស់ឧបករណ៍ទី៣។

### ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃវិធីសាស្ត្រណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន



- **កត្តាមូលដ្ឋានទី១: ការរៀបចំ**  
នៅក្នុងកត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ទី១ មានការកំណត់ដឹងអំពីការរំពឹងទុក និងដែនកំណត់ ដែលអ្នកណែនាំសម្របសម្រួលដំណើរការណែនាំជាមួយអ្នកណែនាំ តាមតម្រូវការរបស់គាត់។ អ្នកណែនាំជួយអ្នកដែលទទួលបានការណែនាំ ដើម្បីកំណត់អំពីការរំពឹងទុក គោលដៅ និងគោលបំណងចម្បងរបស់គាត់។
- **កត្តាមូលដ្ឋានទី២: ក្របខណ្ឌណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន**  
នៅក្នុងកត្តាមូលដ្ឋានទី២ ផែនការណែនាំត្រូវបានបង្កើតឡើង ដោយប្រើឧបករណ៍ដែលផ្តល់ដោយឧបករណ៍ណែនាំណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- **កត្តាមូលដ្ឋានទី៣: ការបង្កើនលទ្ធភាពទៅមុខ**  
នៅក្នុងកត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ទី ៣ អ្នកណែនាំអាចទទួលបានការអភិវឌ្ឍរបស់អ្នកដែលទទួលបានការណែនាំ ទាក់ទងនឹងការប្រែក្លាយទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ពួកគេ ហើយបង្កើតផែនការយុទ្ធសាស្ត្រឯករាជ្យសម្រាប់អ្នកទទួលបានការណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។

# ១. កត្តាមូលដ្ឋានទី១៖ ការរៀបចំ

## ១.១. វគ្គចាប់ផ្តើម

សកម្មភាពណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នទីមួយ គឺជាក្រុមប្រឹក្សាបង្កើតដោយមានការចូលរួមនៅក្នុងដំណើរការណែនាំ។ ជំនួបនេះនឹងជួយធានាដល់ការយល់ដឹងរវាងក្រុមអំពីគោលបំណង និងវិសាលភាពនៃការណែនាំ ក៏ដូចជាដើម្បីបញ្ជាក់ពីចម្ងល់ផ្សេងៗដែលអ្នកទទួលបានការណែនាំមាន ហើយក៏ដើម្បីបង្កើតវិធីសាស្ត្រប្រកបដោយតម្លាភាព និងការសហការរវាងអ្នកណែនាំ និងអ្នកទទួលបានការណែនាំសម្រាប់សកម្មភាពបន្តបន្ទាប់ទៀតទាំងអស់។ ក្នុងចំណោមទិដ្ឋភាពផ្សេងៗ ទិដ្ឋភាពមួយចំនួនខាងក្រោមនេះនឹងត្រូវលើកមកពិភាក្សា៖

- ការធ្វើបទបង្ហាញរបស់ក្រុមអ្នកណែនាំ និងអ្នកទទួលបានការណែនាំ
- តួនាទីរបស់អ្នកណែនាំ និងតួនាទីរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំ
- រយៈពេល៖ ប្រពលភាព និងភាពញឹកញាប់
- ការពិនិត្យឡើងវិញនូវវិធីសាស្ត្រដែលបានលើកឡើង ការបញ្ជាក់ពីចម្ងល់ និងសំណួរផ្សេងៗ
- ការរំពឹងទុកជាក់លាក់ផ្សេងៗនៅក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ
- ហានិភ័យដែលអាចកើតមាន និងផែនការកំណត់នៃការបង្ហាត់បង្ហាញ
- ផែនការការងារទូទៅ

នៅក្នុងជំនួបនេះ អ្នកណែនាំអាចបំពេញតារាងនេះដើម្បីប្រមូលរាល់ព័ត៌មានដែលចាំបាច់ ដើម្បីរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់វគ្គផ្សេងៗបន្តបន្ទាប់ទៀត៖

វគ្គចាប់ផ្តើម			
កាលបរិច្ឆេទ		រយៈពេល	
អ្នកទទួលបានការណែនាំរបស់ក្រុមហ៊ុន		បែបបទ (បច្ចុប្បន្ន/ ជាក់ស្តែង)	
អ្នកណែនាំ		ភាពញឹកញាប់ និងរយៈពេលរបស់វគ្គ	

**!** កំណត់ចំណាំសម្រាប់អ្នកណែនាំ  
តើធ្វើដូចម្តេច ដើម្បីអាចសម្រេចបានការណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នប្រកបដោយជោគជ័យ?

- ស្តាប់ពីតម្រូវការ និងកិច្ចការរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំដោយយកចិត្តទុកដាក់។
- សូមកុំបាត់បង់ការផ្តោតអារម្មណ៍៖ សូម
- សូមស្វែងដើម្បីទទួលបានការផ្តោតអារម្មណ៍ទាំងស្រុងពីអ្នកទទួលបានការណែនាំ។
- សូមប្រើភាសាដែលអាចយល់បាន៖ សូមគាំទ្រដល់អ្នកទទួលបានការណែនាំនៅផ្នែកបច្ចេកទេស ផ្តល់នូវចំណេះដឹងកំប៉ុន្តែផ្តល់ឱ្យនៅក្នុងរបៀបដែលច្បាស់ និងដោយសង្ខេប។
- សូមគោរពដល់ភាពខុសគ្នា និងគំនិតខុសគ្នា  
ដោយគិតថាការបង្ហាត់បង្ហាញដែលល្អគឺត្រូវធ្វើឡើងរួមគ្នាជាមួយនឹងអ្នកទទួលបានការណែនាំ។
- សូមចេះបត់បែនជាមួយនឹងការរៀបចំផែនការក្នុងវគ្គ
- សូមលើកចិត្តទុកដាក់ដើម្បីបង្កើតការផ្លាស់ប្តូរ ស្របតាមតម្រូវការរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំ និងដំណើរការ។
- សូមផ្តល់មតិគ្រឡប់ដើម្បីស្ថាបនានៅក្នុងដំណើរការណែនាំទាំងមូល។
- សូមបង្ហាញពីការប្តេជ្ញាចិត្តដ៏ជ្រាលជ្រៅរបស់អ្នកចំពោះ BoP ការយកចិត្តទុកដាក់លើបរិស្ថាន និងសង្គមទូទៅ។  
ការធ្វើបែបនេះនឹងលើកទឹកចិត្តដល់អ្នកទទួលបានការណែនាំឱ្យចូលរួមយ៉ាងពិតប្រាកដជាមួយនឹងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- សូមចាំថា៖ លទ្ធផលដែលកើត  
ចេញពីទំនាក់ទំនងនៃការណែនាំរបស់អ្នកអាចមានការផ្លាស់ប្តូរទៅតាមពេលវេលា។  
មានការចាប់អារម្មណ៍តិចតួចទៅលើលទ្ធផលជាក់លាក់ និងអាចរស់រវើកបាន ឬការផ្លាស់ប្តូរឥរិយាបថ ហើយផ្តោតអារម្មណ៍ច្រើនជាងទៅលើការអភិវឌ្ឍទាំងស្រុងរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំពីអ្នក។

**១.២ កិច្ចព្រមព្រៀងអំពីការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ**  
បន្ទាប់ពីការបើកវគ្គឱ្យដំណើរការ វគ្គបន្ទាប់ទៀតនឹងធ្វើឡើងតាមរចនាសម្ព័ន្ធដែលបានព្រមព្រៀងរួចហើយ។ ជំហានបន្ទាប់នៅក្នុងដំណើរការណែនាំ គឺត្រូវបង្កើត និងចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងអំពីការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការណែនាំមួយ។

សកម្មភាពនេះមានសារៈសំខាន់ក្នុងការធានានូវប្រសិទ្ធភាពនៃដំណើរការណែនាំទាំងមូល។ រវាងអ្នកណែនាំ និងអ្នកទទួលបានការណែនាំ សកម្មភាពផ្សេងៗជាសេរី និងតួនាទីអាចបង្កើតឡើងតាមការព្រមព្រៀងគ្នា។ ការព្រមព្រៀងទូទៅនៃទំនាក់ទំនងក្នុងការផ្តល់ការណែនាំនឹងអនុញ្ញាតឱ្យមានការគោរពតាមសកម្មភាព និងពេលវេលា ក៏ដូចជាលើកកម្ពស់ការពិភាក្សាដោយរលូន និងការស្តាប់ដោយយកចិត្តទុកដាក់។



**កិច្ចព្រមព្រៀងអំពីការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការណែនាំ (តំរូវ)**

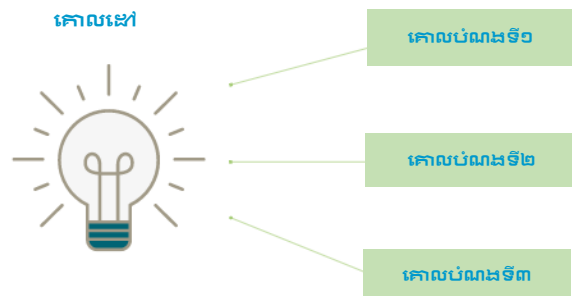
<b>កាលបរិច្ឆេទ</b>		
<b>វគ្គទី</b>		
<b>អ្នកណែនាំ</b>		
<b>តើអ្នកប្តេជ្ញាចិត្តធ្វើអ្វី?</b>	<b>ហត្ថលេខា</b>	
១. ឆ្លើយតប (ឈ្មោះរបស់អ្នកណែនាំ) ប្តេជ្ញាចិត្តខ្លួនដោយស្មោះត្រង់ដើម្បី៖ ២. ៣. ៤.		
<b>អ្នកទទួលការណែនាំ</b>		
<b>តើអ្នកប្តេជ្ញាចិត្តធ្វើអ្វី?</b>	<b>ហត្ថលេខា</b>	
១. ឆ្លើយតប (ឈ្មោះរបស់អ្នកទទួលការណែនាំ) ប្តេជ្ញាចិត្តខ្លួនដោយស្មោះត្រង់ដើម្បី៖ ២. ៣. ៤.		

**១.៣ ការកំណត់គោលដៅ និងគោលបំណង**

ដើម្បីបង្កើតគោលដៅ និងគោលបំណង ជាដំបូងវាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការដែលយល់ច្បាស់អំពីតម្រូវការក្នុងការអភិវឌ្ឍក្រុមហ៊ុនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ ជាទូទៅ អ្នកទទួលបានការណែនាំមានការលំបាកក្នុងការកំណត់តម្រូវការរបស់ពួកគេ។ នៅក្នុងករណីរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំក្នុងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន អ្នកមិនត្រឹមតែចាំបាច់ត្រូវរកឃើញពីតម្រូវការដើម្បីទទួលបានការពង្រីក និងការរីកចម្រើនក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុនប៉ុណ្ណោះទេ ក៏ប៉ុន្តែអ្នកក៏ត្រូវស្វែងរកតម្រូវការ និងបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗដើម្បីធ្វើការវិនិយោគឡើងវិញនៅក្នុងកុំរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នផងដែរ។ ម៉ាទ្រីសនៃឧបករណ៍ទី២ និងទី៣របស់ឧបករណ៍ជំនួយនេះអាចជួយដល់ការរកឃើញពីតម្រូវការដែលក្រុមហ៊ុនមាននៅពេលដែលមានការពាក់ព័ន្ធនឹង ឯការមានផលវិជ្ជមានចំពោះ BoP។ ដូចមានបង្ហាញនៅក្នុងគម្រោងខាងក្រោមនេះ សម្រាប់តម្រូវការនីមួយៗយ៉ាងហោចណាស់មានសកម្មភាពមួយអាចនឹងត្រូវស្នើឱ្យធ្វើ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការនោះ។ កិច្ចការនេះអាចនឹងត្រូវទទួលបានការណែនាំតាមរយៈរុករានណែនាំផ្សេងៗដែលធ្វើឡើងដោយអ្នកណែនាំ។



ចេញពីតម្រូវការដែលបានរកឃើញ យើងឃើញមានគោលបំណងដែលអ្នកទទួលបានការណែនាំចង់សម្រេចបាន។ គោលបំណងបានក្លាយជាគោលដៅចម្បងនៃដំណើរការណែនាំទាំងមូលក្នុងពេលជាមួយគ្នានោះដែរ។ គោលបំណងនឹងក្លាយជារបៀបដែលគោលដៅត្រូវសម្រេចបាន។






**កំណត់ចំណាំសម្រាប់អ្នកណែនាំ  
តើត្រូវកំណត់គោលដៅ និងគោលបំណងយ៉ាងដូចម្តេច?**

- សូមធ្វើការពិនិត្យដោយលម្អិតពីយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នជាមួយអ្នកទទួលបានការណែនាំរបស់អ្នកឡើងវិញ ដែលពួកគាត់អាចនឹងបានបង្កើត ផែនការសកម្មភាពសម្រាប់ការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នក្នុងឧបករណ៍ទី៣រួចទៅហើយ។
- ប្រសិនបើពួកគាត់បានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ទី៣ នៅក្នុងមគ្គុទ្ទេសក៍អំពីការបង្កាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB-CM) នេះ សូមធ្វើការជាមួយនិងអ្នកទទួលបានការណែនាំរបស់អ្នកដើម្បីកំណត់បញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗដែលកើតមានឡើងនៅក្នុង កត្តាមូលដ្ឋានសកម្មភាព និង សូចនាករប្រតិបត្តិកិច្ច (KPI) នីមួយៗរបស់ពួកគាត់។
- តើមានតម្រូវការអ្វីខ្លះដែលអ្នកបានកំណត់ក្នុងបញ្ហាប្រឈមដែលបានរកឃើញទាំងនោះ?
- សូមគាំទ្រដល់អ្នកទទួលបានការណែនាំរបស់អ្នកដើម្បីបង្កើតសកម្មភាពយ៉ាងហោចណាស់ចំនួនបី ដើម្បីដោះស្រាយរាល់តម្រូវការទាំងនេះ។
- សូមគាំទ្រដល់អ្នកទទួលបានការណែនាំរបស់អ្នកឱ្យសរសេរនូវតម្រូវការដែលបានរកឃើញនីមួយៗ ទុកជាគោលដៅដើម្បីសម្រេចបាន។
- តើគោលដៅអ្វីដែលកើតចេញពីគោលបំណងដែលបានលើកឡើងទាំងនេះ?

**គោលដៅ និងគោលបំណង**

<b>កាលបរិច្ឆេទ</b>				
<b>វគ្គទី</b>				
<b>កត្តាមូលដ្ឋាន(ឧបករណ៍ទី៣)</b>	<b>តម្រូវការដែលរកឃើញ</b>	<b>សកម្មភាពដើម្បីដោះស្រាយតម្រូវការទាំងនេះ</b>	<b>គោលបំណង</b>	<b>គោលដៅចម្បង</b>
<b>BB1 - ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម</b>	<b>តម្រូវការទី១:</b> _____ _____	<b>សកម្មភាពទី១:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី២:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី៣:</b> _____ _____	<b>គោលបំណងទី ១:</b> _____ _____	<b>គោលដៅទី១:</b> _____ _____
	<b>តម្រូវការទី២:</b> _____ _____	<b>សកម្មភាពទី១:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី២:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី៣:</b> _____ _____	<b>គោលបំណងទី ២:</b> _____ _____	
	<b>តម្រូវការទី៣:</b> _____ _____	<b>សកម្មភាពទី១:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី២:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី៣:</b> _____ _____	<b>គោលបំណងទី ៣:</b> _____ _____	
	<b>តម្រូវការទី១:</b> _____ _____	<b>សកម្មភាពទី១:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី២:</b> _____	<b>គោលបំណងទី ១:</b> _____ _____	

BB2 - ខ្សែច្រវាក់កម្ពុជា		_____ _____ <b>សកម្មភាពទី៣:</b> _____ _____		_____ <b>គោលដៅទី២:</b> _____ _____
	<b>តម្រូវការទី២:</b> _____ _____	<b>សកម្មភាពទី១:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី២:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី៣:</b> _____ _____	<b>គោលបំណងទី ២:</b> _____ _____	
	<b>តម្រូវការទី៣:</b> _____ _____	<b>សកម្មភាពទី១:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី២:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី៣:</b> _____ _____	<b>គោលបំណងទី ៣:</b> _____ _____	
BB3 - ការពង្រឹងប្រព័ន្ធរាវជ្រាវផលប៉ះពាល់	<b>តម្រូវការទី១:</b> _____ _____	<b>សកម្មភាពទី១:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី២:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី៣:</b> _____ _____	<b>គោលបំណងទី ១:</b> _____ _____	
	<b>តម្រូវការទី២:</b> _____ _____	<b>សកម្មភាពទី១:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី២:</b> _____	<b>គោលបំណងទី ២:</b> _____ _____	

		_____ <b>សកម្មភាពទី៣:</b> _____ _____		<b>គោលដៅទី៣:</b> _____ _____
	<b>តម្រូវការទី៣:</b> _____ _____	<b>សកម្មភាពទី១:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី២:</b> _____ <b>សកម្មភាពទី៣:</b> _____ _____	<b>គោលបំណងទី ៣:</b> _____ _____	
<div style="display: flex; align-items: center;">  <p> <b>ការគិតគូរ៖</b>  <b>អ្នក និងអ្នកទទួលបានការណែនាំពីអ្នក អាចប្រើកន្លែងទំនេរនេះដើម្បីធ្វើការគិតគូរ៖បញ្ហាអង្គការ អំពីគោលដៅ គោលបំណង តម្រូវការ និងសកម្មភាពក្នុងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលបានកំណត់នេះ និងរបៀបដែលចំណុចទាំងនេះគាំទ្រដល់ការអភិវឌ្ឍន៍ទាំងមូលរបស់ការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំរបស់អ្នក។</b> </p> </div>				




**២. កត្តាមូលដ្ឋានទី២៖ ក្របខណ្ឌនៃការណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន**  
**២.១. ការបង្កើតរចនសម្ពន្ធក្របខណ្ឌណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន**

កត្តាមូលដ្ឋានទី២ នឹងភ្ជាប់ជាមួយឧបករណ៍ទី២ និងទី៣។  
 ដើម្បីបង្កើតកត្តាមូលដ្ឋាននៃដំណើរការណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ននេះ  
 ជាការសំខាន់ណាស់ក្នុងការដឹងពីលទ្ធផលដែលបានទទួលមកពីឧបករណ៍ផ្សេងៗទៀត។ ជាការពិត អ្នកណែនាំ  
 និងអ្នកទទួលបានការណែនាំអាចយកការវិភាគរបស់លទ្ធផលពីមុនៗ  
 មកអនុវត្តនៅក្នុងវគ្គផ្សេងៗរបស់កត្តាមូលដ្ឋានទី២បាន។

1. សូមបញ្ជាក់ពីទិដ្ឋភាពដែលស្ថិតនៅក្នុងដំណើរការនៃការប្រែក្លាយខ្លួនទៅរកកម្មវិធីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដ៏ប្រសើរមួយ៖
  - សូមពិភាក្សាជាមួយនឹងអ្នកទទួលបានការណែនាំ ពីផែនការសកម្មភាពនៃការកែប្រែខ្លួន (ឧបករណ៍ទី៣) និងជ្រើសរើសយកចំណុចទាំងអស់ដែលត្រូវការលើកយកមកដោះស្រាយក្នុងអំឡុងពេលដែលអនុញ្ញាតឱ្យពិភាក្សា ដើម្បីបន្តការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នបន្ថែមទៀត។
  - ចូរសុំឱ្យអ្នកទទួលបានការណែនាំដាក់អាទិភាពទៅលើទិដ្ឋភាពផ្សេងៗដែលពួកគេចាត់ទុកថាបន្ទាន់ និងចាំបាច់បំផុត ដើម្បីប្រែក្លាយខ្លួននៅក្នុងក្រុមហ៊ុន (ផ្អែកលើការដាក់កម្រិតនៃអាទិភាពខ្ពស់ មធ្យម និងទាប)។
  - សូមប្រើចំណេះដឹងពីមុនរបស់អ្នកដើម្បីគាំទ្រដល់អ្នកទទួលបានការណែនាំក្នុងការសម្រេចចិត្ត ក៏ប៉ុន្តែសូមកុំប្រាប់ពួកគេឱ្យដឹងចម្លើយ។
  - ជាការចាំបាច់ណាស់ដែលអ្នកទទួលបានការណែនាំផ្ទាល់មាត់ចំពោះសកម្មភាពដែលបានលើកឡើង និងកាលបរិច្ឆេទត្រូវបំពេញ ដើម្បីអនុវត្តសកម្មភាពទាំងនោះប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពក្នុងអំឡុងពេលដែលបានកំណត់រួចហើយ។
2. សូមកំណត់ពីរបៀបដែលដំណើរការនឹងត្រូវវាស់ស្ទង់ ផ្អែកលើ KPI ដែលបានជ្រើសរើសរួចហើយ៖
  - ប្រសិនបើផែនការសកម្មភាពរបស់ឧបករណ៍ទី៣ មិនកំណត់ពីជំហានជាក់លាក់ក្នុងការអនុវត្ត ដើម្បីសម្រេចបានតាម KPI ដោយលម្អិតទេ សូមធ្វើការជាមួយអ្នកទទួលបានការណែនាំដើម្បីពន្យល់អំពី KPI ដែលបានលើកឡើងឱ្យបានច្បាស់លាស់។
3. សូមបង្កើតវគ្គជាក់លាក់មួយសម្រាប់ធ្វើការឆ្លុះបញ្ចាំង និងធ្វើការវិភាគពីផែនការសកម្មភាពរបស់ឧបករណ៍ទី៣ ធ្វើការកំណត់ពីតម្រូវការ បញ្ហាប្រឈម និងសកម្មភាពថ្មីៗ ដែលកើតមានឡើងនៅក្នុងកត្តាមូលដ្ឋាន ១.៣ នៃដំណើរការផ្តល់ការណែនាំ។
4. សូមរួមគ្នាបង្កើតផែនការផ្តល់ការណែនាំមួយដែលធ្វើឱ្យវិសាលភាពមានភាពប្រសើរឡើង និងសម្រេចបាននូវគោលបំណងដែលលើកឡើងនៅក្នុងផែនការសកម្មភាពនៃឧបករណ៍ទី៣។

**ក្របខណ្ឌណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន**

<b>កាលបរិច្ឆេទ</b>			
<b>វគ្គទី</b>			
<b>កត្តាមូលដ្ឋាននៃផែនការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលបានលើកមកដោះស្រាយ</b>		<b>គោលដៅចម្បង សកម្មភាព និង KPI ដែលកើតចេញពីកត្តាមូលដ្ឋានអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន</b>	
<b>ចំនួននៃបញ្ហាប្រឈមដែលទាក់ទងទៅនឹងកត្តាមូលដ្ឋាន</b>			
<b>ការកំណត់តម្រូវការស្របតាមបញ្ហាប្រឈមដែលបានបរិយាយ</b>			
<b>ការបង្កើតគោលបំណង និងផ្នែកផ្សេងៗនៃការកែលម្អដើម្បីធ្វើការដោះស្រាយរួមគ្នា</b>			
<b>សកម្មភាពថ្មីៗដែលនឹងត្រូវបង្កើតឡើងដោយអ្នកទទួលបានការណែនាំរហូតដល់វគ្គបន្ទាប់</b>			
<p align="center"><b>ការគិតគូរ៖ បញ្ហា</b></p>			
<div style="display: flex; align-items: center;">  <p>អ្នក និងអ្នកទទួលបានការណែនាំពីអ្នក អាចប្រើកន្លែងទំនេរនេះដើម្បីធ្វើការគិតគូរ៖ បញ្ហាដរាបរួមគ្នា អំពីគោលដៅ គោលបំណង តម្រូវការ និងសកម្មភាពក្នុងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលបានកំណត់នេះ និងរបៀបដែលចំណុចទាំងនេះគាំទ្រដល់ការអភិវឌ្ឍទាំងមូលក្នុងការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នកដែលទទួលបានការណែនាំពីអ្នក។</p> <hr/> <hr/> <hr/> </div>			

**ផែនការផ្តល់ការណែនាំអំពីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន**

វគ្គ	កាលបរិច្ឆេទ	លក្ខណៈ: (បច្ចុប្បន្ន/ពិចម្ងាយ/នៅនឹងកន្លែងផ្ទាល់)	កត្តាមូលដ្ឋានដែលបានលើកមកដោះស្រាយ	គោលដៅចម្បងនៃវគ្គ
វគ្គទី ១				
វគ្គទី ២				
វគ្គទី ៣				

វគ្គទី ៤				
វគ្គទី ៥				
វគ្គទី ៦				

ការគិតគូរៈបញ្ចាំង



អ្នក និងអ្នកទទួលបានការណែនាំពីអ្នក អាចប្រើកន្លែងទំនេរនេះដើម្បីធ្វើការគិតគូរៈបញ្ចាំងរួមគ្នា អំពីគោលដៅ គោលបំណង តម្រូវការ និងសកម្មភាពក្នុងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលបានកំណត់នេះ និងរបៀបដែលចំណុចទាំងនេះគាំទ្រដល់ការអភិវឌ្ឍទាំងមូលរបស់ការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នកដែលទទួលបានការណែនាំពីអ្នក។

---



---




---

**៣. កត្តាមូលដ្ឋានទី៣៖ ការបន្តដំណើរទៅមុខ**

នៅក្នុងកត្តាមូលដ្ឋានចុងក្រោយនេះ ដំណើរការណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន តម្រូវឱ្យមានវគ្គជាក់លាក់មួយដើម្បីពិចារណាពីចំណេះដឹងទាំងអស់ដែលបានទទួល និងបានបង្កើត ដើម្បីកំណត់ជំហានបន្ទាប់ទៀត។ ភាពជោគជ័យនៃកត្តាមូលដ្ឋាននេះនឹងផ្អែកទៅលើការអនុវត្តពីមុននៃការបង្កើតដែលធ្វើឡើងរួមគ្នា និងការពិចារណាអំពីអនុសាសន៍ផ្សេងៗសម្រាប់ការណែនាំដំលូ។ វគ្គគិតគូរ៖បញ្ចាំងដែលគ្មានវចនាសម្ពន្ធអាចប្រើប្រាស់ជាសេចក្តីណែនាំដល់អ្នកណែនាំដើម្បីចែករំលែក និងពិភាក្សាពីដំណើរការបង្កាត់បង្ហាញជាមួយនឹងអ្នកទទួលបានការណែនាំ។ ជាមួយនឹងកត្តាមូលដ្ឋានទី៣នេះ អ្នកណែនាំអាចដឹងពីការអភិវឌ្ឍ ទាំងស្រុងរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំទាក់ទងនឹងការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ពួកគេ និងការបង្កើតរួមគ្នាមួយនូវផែនការយុទ្ធសាស្ត្រឯករាជ្យសម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំ។

 កំណត់ចំណាំសម្រាប់អ្នកណែនាំ  
ទិដ្ឋភាពសំខាន់ៗដើម្បីដោះស្រាយនៅក្នុងកត្តាមូលដ្ឋានទី៣នេះគឺ៖

- សង្កត់ធ្ងន់ទៅលើសមិទ្ធផលនៃដំណើរការណែនាំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន
- មតិស្តាប់នាទាក់ទងនឹងគោលបំណង និងគោលដៅដែលមិនទាន់សម្រេចបាន
- ការកំណត់ការរៀបចំជំហានបន្ទាប់នៅក្នុងរបៀបថ្មីមួយដែលឯករាជ្យ

 ការគិតគូរ៖បញ្ចាំងចុងក្រោយ៖

អ្នក និងអ្នកទទួលបានការណែនាំរបស់អ្នកអាចប្រើកន្លែងទំនេរនេះដើម្បីធ្វើការគិតគូរ៖បញ្ចាំងរួមគ្នា ទៅលើដំណើរការបង្កាត់បង្ហាញអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នទាំងអស់ នៃការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នកទទួលបានការណែនាំ។ ក្នុងនាមជាអ្នកណែនាំ អ្នកអាចលើកឡើងសំណួរដែលមិនបានព្រាងទុកដូចខាងក្រោមនេះ៖

១. តើអ្នកគិតថាដំណើរការបង្កាត់បង្ហាញជួយអ្នកកម្រិតណា ក្នុងការពង្រឹងការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នក?

---

២. តើអ្នកគិតថាដំណើរការបង្កាត់បង្ហាញជួយអ្នកកម្រិតណាក្នុងការបំពេញតាមគោលបំណង និងគោលដៅដែលបានលើកឡើង?

---

៣. តើអ្នកគិតថាការបង្កាត់បង្ហាញជួយដល់អ្នកកម្រិតណា ក្នុងការបញ្ជាក់ពីសកម្មភាពនាពេលអនាគត ដើម្បីសម្រេចផែនការសកម្មភាពក្នុងឧបករណ៍ទី៣?

---

៤. តើអ្នកគិតថាអ្នករៀនបានកម្រិតណាអំពីយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីធ្វើឱ្យមានផលវិជ្ជមានលើ BoP ចេញពីក្នុងដំណើរការបង្កាត់បង្ហាញ?

៥. សូមសរសេរពីការកិត្តិយសបញ្ចាំងសង្ខេបអំពីដំណើរការណែនាំ IB របស់អ្នក។

---



---



---



---



---



---

ការកំណត់ជំហានបន្ទាប់សម្រាប់អ្នកទទួលបានការណែនាំ

កាលបរិច្ឆេទ  
វគ្គទី

សេចក្តីពណ៌នាសង្ខេបអំពីលទ្ធផលក្នុងវគ្គកិត្តិយសបញ្ចាំងពីការណែនាំ និងការវាយតម្លៃ

សកម្មភាពចម្បងដែលរកឃើញ	គោលដៅប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	សកម្មភាពស្នូលសម្រាប់ការប្រែក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	ស្ថិតិវិភាគប្រតិបត្តិ (KPI)	រយៈពេលសម្រាប់ការអនុវត្ត	ថវិកាដែលបានប៉ាន់ប្រមាណ /
សកម្មភាពទី ១	គោលដៅប្រែក្លាយចម្បងដែលត្រូវសម្រេច	<p>សកម្មភាពទី១:</p> <hr/> <hr/> <p>សកម្មភាពទី២:</p> <hr/> <hr/> <p>សកម្មភាពទី៣:</p> <hr/> <hr/>	<p>KPI 1:</p> <hr/> <hr/> <p>KPI 2:</p> <hr/> <hr/> <p>KPI 3:</p> <hr/> <hr/>	<p>ខែ _____ ឆ្នាំ _____</p> <p>-</p> <p>ដល់</p> <p>ខែ _____ ឆ្នាំ _____</p> <p>-</p>	

<b>សកម្មភាពទី ២</b>	<b>គោលដៅប្រែក្លាយចម្បង ដែលត្រូវសម្រេច</b> <hr/> <hr/>	<b>សកម្មភាពទី១:</b> <hr/> <hr/> <b>សកម្មភាពទី២:</b> <hr/> <hr/> <b>សកម្មភាពទី៣:</b> <hr/> <hr/>	<b>KPI 1:</b> <hr/> <hr/> <b>KPI 2:</b> <hr/> <hr/> <b>KPI 3:</b> <hr/> <hr/>	លើ _____ ឆ្នាំ - ដល់ លើ _____ ឆ្នាំ -	
<b>សកម្មភាពទី ៣</b>	<b>គោលដៅប្រែក្លាយចម្បង ដែលត្រូវសម្រេច</b> <hr/> <hr/>	<b>សកម្មភាពទី១:</b> <hr/> <hr/> <b>សកម្មភាពទី២:</b> <hr/> <hr/> <b>សកម្មភាពទី៣:</b> <hr/> <hr/>	<b>KPI 1:</b> <hr/> <hr/> <b>KPI 2:</b> <hr/> <hr/> <b>KPI 3:</b> <hr/> <hr/>	លើ _____ ឆ្នាំ - ដល់ លើ _____ ឆ្នាំ -	





## បណ្តាញសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (iBAN)

បណ្តាញសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (iBAN) គឺជាគំនិតផ្តួចផ្តើមសកលដែលគាំទ្រដល់ការពង្រីក និងការចម្លង គំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ តាមរយៈវិធីសាស្ត្រយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ខ្លួន iBAN គាំទ្រក្រុមហ៊ុន ជាមួយនឹងកម្មវិធីគ្រៀមខ្លួន វិនិយោគដែលសមស្រប និងបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រគោលនយោបាយអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នថ្នាក់ជាតិជាមួយអ្នកបង្កើត គោលនយោបាយ។

ក្នុងកម្រិតសកល iBAN គ្រប់គ្រងវេទិកាចំណេះដឹងអន្តរជាតិដ៏ធំបំផុត ([www.inclusivebusiness.net](http://www.inclusivebusiness.net)) សម្រាប់ អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ iBAN បង្កើតកន្លែងមួយដែលចំណេះដឹងផ្នែកលើកស្តុកតាំង ផ្លាស់ប្តូរទៅជាការរៀនសូត្រ និង ដៃគូថ្មី។ ជាមួយនឹងការផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់របស់ខ្លួនលើការលើកកម្ពស់គំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នទូទាំង ហើយជា លទ្ធផលបានជួយពង្រឹងដល់ការរស់នៅរបស់ប្រជាជនក្រីក្រ iBAN កំពុងរួមចំណែកយ៉ាងសកម្មក្នុងការសម្រេច បាននូវគោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាពរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិ។

iBAN ទទួលបានជំនួយពីក្រសួងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ និងអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច នៃប្រទេសអាឡឺម៉ង់ និងអនុវត្តដោយ អង្គការ Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH។ ដំណាក់កាលមុន នៃគម្រោងនេះ (០១/២០១៧ - ១២/២០២១) ត្រូវបានគាំទ្រដោយសហភាពអឺរ៉ុប។

- <https://www.inclusivebusiness.net>



## Emerging Markets Consulting (EMC)

Emerging Markets Consulting គឺជាក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាយោបល់ដែលមានមូលដ្ឋានក្នុងស្រុកដែលនាំមកនូវ ការអនុវត្តល្អបំផុតទាំងវិស័យឯកជន និងការអភិវឌ្ឍនៅក្នុងតំបន់ទន្លេមេគង្គ។

ជាមួយនឹងសេវាកម្មបន្តជាប់គ្នាក្នុងរយៈពេល ១២ឆ្នាំជាងមកនេះ ស្ថាប័ននេះបានបញ្ចប់គម្រោងចំនួន ៣៥០គម្រោង ដោយមានបុគ្គលិកអចិន្ត្រៃយ៍ដែលប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការរស់នៅ និងធ្វើការនៅក្នុងតំបន់ EMC វិនិយោគ ទាំងស្រុងទៅលើភាពជោគជ័យរបស់អ្នក ហើយជាពិសេសអាចគាំទ្រដល់ការរីកចម្រើនរយៈពេលវែងរបស់អ្នក។

- <https://emc-consulting.asia>



## GlobalCAD - មជ្ឈមណ្ឌលនៃភាពជាដៃគូសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ

GlobalCAD គឺជាក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាអន្តរជាតិដែលមានបទពិសោធជាង១៥ឆ្នាំលើគម្រោងឈានមុខគេដែល មានផលជះខ្ពស់ដល់សង្គម សេដ្ឋកិច្ច និងបរិស្ថាន។ ស្ថាប័ននេះបង្កើតជាបណ្តាញអ្នកជំនាញទូទាំងពិភពលោក លើការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព និងបរិយាប័ន្ន។ ពួកគេរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រដោយផ្អែកលើសម្ព័ន្ធភាព ដោយ ផ្តល់នូវដំណោះស្រាយរួម និងផ្លាស់ប្តូរដែលឆ្លើយតបទៅនឹងបញ្ហាប្រឈមជាសកលជាច្រើន។ សេវាកម្មទាំងនេះ រួមមានការស្រាវជ្រាវ ដំបូន្មានយុទ្ធសាស្ត្រ ការគាំទ្របច្ចេកទេស ការបណ្តុះបណ្តាល និងការកសាងសមត្ថភាពក្នុង ផ្នែកនៃភាពជាដៃគូចម្រុះវិស័យ អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងការអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជន សេដ្ឋកិច្ចបែកចែក ការបន្សុំ និង ការកាត់បន្ថយការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ និងសមភាពយេនឌ័រ ។

- <https://globalcad.org/en>

មគ្គុទ្ទេសក៍បង្កាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB-CM) នេះ ត្រូវបានផលិតឡើងដោយ Global CAD និង EMC និងគាំទ្រដោយ iBAN។



[INCLUSIVEBUSINESS.NET](http://INCLUSIVEBUSINESS.NET)