



# សៀវភៅរៀនធ្វើជំនួញ គំនរសម្បត្តិហូរចូល

សៀវភៅរៀនធ្វើជំនួញ គ្រឿងពន្យល់ទិញថោក លក់បានដាច់ មានរបៀបនាំមនុស្សចូលទិញច្រើន។  
និងនូវដោយ លោកគ្រូ ស៊ីវ ប៉ារ បោះពុម្ព ឆ្នាំ១៩៤២។

លោកគ្រូ ស៊ីវ ប៉ារ លើកឡើងថាគោលប្រយោជន៍៧យ៉ាងសម្រាប់ជំនួញមាន៖

(១) សំដី និងភាសា

(២) អក្សរនិងលេខ

(៣) សេពមិត្តនិងស៊ីបសួរ

(៤) ផ្សាយដំណឹង និងតែងពាក្យ

(៥) ស្គាល់យើង ស្គាល់គេ

(៦) អត់ធន់ និងព្យាយាម

(៧) បានប្រាក់រក្សាធុតង់

## សំដីនិងភាសា មានប្រយោជន៍ ក្នុងការជំនួញដូចម្តេច? ឬខាតប្រយោជន៍យ៉ាងណា?

អ្នកខ្លះមានសំដីពីរោះពីកំណើត អ្នកខ្លះទៀតមិនមានសំដីពីរោះពីកំណើតទេតែគេរៀនហាត់បានពីរោះ យកមកប្រើការទាក់ទាញប្រយោជន៍ក្នុងជំនួញ។ សំដីនេះសំខាន់ណាស់ សូម្បីអ្នកមានវិជ្ជាខ្ពស់យ៉ាងណាក៏ ដោយ បើអន់សំដីហើយក៏នៅតែខាតលាភខាតប្រយោជន៍។ អ្នកជំនួញបើអន់សំដីហើយ ធ្វើម្តេចនឹងចម្រើន បាន។ អ្នកមានសំដីពីរោះក្បោយ គេបានស្តាប់សេចក្តីត្រូវទំនង។ ធ្វើការជំនួញ ប្រៀបដូចជាពន្លឺភ្លើង ម៉ាងសុដ ឬពន្លឺអគ្គិសនីអញ្ចឹង។ អ្នកមានសំដីមិនពីរោះក៏ប្រើការក្នុងជំនួញបានដែរ ប៉ុន្តែមិនពេញលេញ ប្រៀបដូចជាប្រទីបអុជដោយចង្កៀងខ្លាញ់ត្រី ឬប្រេងដូង ក៏តែបានភ្លឺប៉ុន្តែមិនច្បាស់។ ការធ្វើជំនួញទាល់តែ សំដីពីរោះហើយត្រូវទំនងទៀត ទើបបានចម្រើន។ មនុស្សមានច្រើនជំពូកណាស់ ចេះសំដីពីរោះហើយ ប៉ុន្តែ ប្រើសំដីខុសទំនង ក៏នាំខាតប្រយោជន៍ខ្លួនទេ។ ខ្លះនិយាយហើយស្តាប់សំដីខ្លួនឯងមិនទាំងយល់ផង។ ពាក្យបូរណលោកថា សំដីជាឯក លេខជាទោ។ ពិតមែនណាស់ សំដីជាគំនរសម្បត្តិរបស់អ្នកជំនួញ ប៉ុន្តែបើ ប្រើខុសទំនងវាទៅជាឥតប្រយោជន៍ នាំអ្នកស្តាប់ធុញទ្រាន់ក៏សឹងមាន។

ហេតុនេះអ្នកលក់ដូរក្នុងហាងធំក្តីតូចក្តី ត្រូវចេះរៀបរយសំដី និងចេះធ្វើទឹកមុខស្រស់ស្រាយផង សូម្បី យើងកំពុងខឹងនឹងគ្នាឯងក្នុងផ្ទះក៏ដោយ តែពេលណាមានភ្ញៀវមកដល់ ត្រូវប្រើទឹកមុខស្រស់ស្រាយភ្លាម។ ធ្វើដូច្នេះទើប ត្រូវតាមគន្លងច្បាប់ជំនួញ ព្រោះថាមានមនុស្សភាគច្រើនចូលទៅក្នុងហាងលក់ដូរ ហើយឃើញ ម្ចាស់ហាងមុខក្រញូរមិនអើពើ មិនរាក់ទាក់សួរនាំទេ គេក៏មិនសួរយើងដែរ ព្រោះគេយល់ថាយើងជាមនុស្ស ក្រអឺតក្រអោងឆ្អឹងឆ្អែង។ ដោយឡែក យើងក៏ត្រូវចេះសំគាល់មនុស្សដែរ តើគេចូលហាងយើងគ្រាន់តែ ដើរមើលព្រោះប្លែកភ្នែក ឬចូលមកមានបំណងទិញ។ បើគ្រាន់តែមើលលេងទេ យើងមិនបាច់ដើរតាមទេ គ្រាន់តែក្រឡេកមើលមួយភ្លែតៗបានហើយ ក្រែងលោកទាក់ចិត្តហើយគេសួរយើង យើងត្រូវស្ទុះទៅប្រាប់ឲ្យ

រូសរាន់ បើទំនងជាគេចង់បាន គោងយកវត្ថុនោះមកបង្ហាញគេភ្លាម។ តើត្រូវសំគាល់ដូចម្តេចថាគេចូលមក ចង់ទិញ? ពិតមែនតែចិត្តមនុស្សគ្មានរូបរាងពិបាកមើលឃើញ ប៉ុន្តែគេមើលដឹងថាមនុស្សនោះមានបំណង ព្រោះអ្នកនោះដើរសំដៅមកតែម្តង ចូលដល់ក្នុងផ្ទះទើបរកមើល មនុស្សបែបនេះយើងត្រូវរាក់ទាក់ហើយនៅ ឈរជិតៗ។ មនុស្សមួយបែបទៀត គេដើរមើលនាយមើលអាយរៀងៗមក មនុស្សបែបនេះគឺគ្មានបំណងទេ យើងមិនបាច់ស្វែងរកវាបាន ប៉ុន្តែមិនត្រូវអង្គុយជជែកគ្នាលេងបែបហ្នឹងនោះក៏មិនកើតដែរ។ អ្នករកទទួលទានធំ បំផុតគឺសំដី ពីព្រោះសំដីធ្វើឲ្យមនុស្សជាប់ចិត្ត ជ្រះថ្លារីកថ្លើមរីកប្រមាត់។ បើអ្នកទិញព្រមទិញយើងហើយ ត្រូវ យករបស់នោះខ្ទប់រុំឲ្យល្អ ប្រយ័ត្នក្រែងវាខ្ចាត់ខ្ចាយតាមផ្លូវ នាំឲ្យលំបាកអ្នកទិញគេអាក់អន់ចិត្តជាខាងក្រោយ។ ពេលគេបង់ប្រាក់ឲ្យ ត្រូវទទួលដោយទឹកមុខញញឹមបែបត្រេកអរ ហើយឱនក្បាលបន្តិចចេញពាក្យថា អរគុណ។

អ្នកជំនួញមិនត្រូវប្រកាន់ឬក៏ចេញសំដីកិរិយាថា អញជាអ្នកមានទ្រព្យ ជាអ្នកមានវង្សត្រកូល រួចមើលងាយ អ្នកដទៃថាថោកទាបនោះឡើយ។ អ្នកជំនួញគឺពេលដែលឈរលក់របស់ គួរចេញកិរិយារាក់ទាក់តាម អាជ្ញាស្រ័យរបស់មហាជនដែលមកទិញ យើងត្រូវមានពាក្យឱនលំទានពីពោះ។ ប្រសិនបើយើងមាន គ្រោះថ្នាក់ ឬសត្រូវមកបៀតបៀន បើមានសំដីល្អគង់តែចៀសវាងពីសត្រូវបាន (មនុស្សម្យ៉ាងបើយើងចេញ សំដីទន់ភ្លន់យ៉ាងនេះហើយ ហើយត្រឡប់ជាមើលងាយយើងវិញមនុស្សបែបនេះមានតិចណាស់)។ សំដីនិង ភាសានេះនាំមកឲ្យចម្រើនគ្រប់យ៉ាងមិនមែនចម្រើនចំពោះតែការ ជំនួញនោះទេ សូម្បីឈ្មោះយើងក៏ល្អដែរ។ អ្នកដែលក្រីក្រធ្វើជំនួញដោយដើមទុនតិចតួច បើមានសំដីពីពោះនិងចេះភាសាច្រើនសាសន៍ នេះហើយ ជាយានជំនិះរបស់អ្នកជំនួញ អាចនឹងនាំអ្នកជំនួញនោះឲ្យឆ្លងដល់ត្រើយដូចសេចក្តីប្រាថ្នា។ សំដីនេះជាឯក ពិតណាស់ សំដីពីពោះជាទីគាប់ចិត្តមនុស្ស មនុស្សណាបានស្តាប់ហើយ មនុស្សនោះ គង់ជាប់ចិត្តនឹងសំដី នោះពុំខាន ទុកជារបស់ដែលទិញនោះ មិនទាន់បានបរិភោគក៏ដោយ ក៏វាឆ្ងាញ់គ្រង់សំដីនោះជាមុនរួចទៅ ហើយ។ បើអ្នកលក់មានសំដីពីពោះ ឧស្សាហ៍និយាយចេះទាំងភាសាច្រើនសាសន៍ថែមទៀត ជាការមាន ប្រយោជន៍ណាស់។ ប្រៀបដូចជាកូនក្រមុំមានរូបល្អ ទាំងប្រដាប់តុបតែងរាងកាយក៏សមរម្យ គឺអារ សំពត់ មាស ពេជ្រ ហើយបើនាងនោះចេះទាំងភាសាដទៃថែមទៀត ជាការសំខាន់បំផុត ជាហេតុនាំឲ្យអ្នកទិញជាប់ ចិត្ត។ ជាតិខ្មែរយើងគួរណាស់យកចិត្តទុកដាក់រៀនភាសាជាតិដទៃក្នុងប្រទេស យើង។ ប្រសិនបើអ្នកមាន ទ្រព្យសម្បត្តិច្រើនហើយចេះភាសាក៏ច្រើនសាសន៍ នោះរឹតតែនាំឲ្យមានប្រយោជន៍ណាស់ទៅទៀត។

**អក្សរនិងលេខ**

អ្នកធ្វើជំនួញតូចៗមុននឹងផ្អើមឡើង ត្រូវចេះអក្សរកំណើតរបស់យើងជាមុន គឺអក្សរនេះចេញទៅជាភាសា ឆាប់យល់ ឆាប់ដឹង ឆាប់ចូលចិត្ត បើចេះអក្សរចារឹក អក្សរចិន អក្សរអង់គ្លេស ទៀតក៏រឹតតែល្អ។ និយាយរួម មកយ៉ាងខ្លី អក្សរនេះសម្រាប់កត់ត្រា លេខសម្រាប់គិត។ អក្សរនេះ នាំឲ្យចាំកិច្ចការទាំងពួង និងមើលយល់ ការផ្សេងៗផង។ លេខនេះគិតឲ្យដឹងចំនេញឬខាត ខ្វះឬសល់។ លេខនេះជាផ្លើមរបស់អ្នកជំនួញ បើមិនចេះ ត្រូវតែរៀន មិនអាចបណ្តែតបណ្តោយបានឡើយ ពីព្រោះអ្នកជំនួញមិនចេះលេខ ធ្វើម្តេចឲ្យដឹងចំនេញខាត បើមិនដឹងចំនេញខាតធ្វើជំនួញមិនបានទេ។

**សេពមិត្តនិងស៊ើបសួរ**

អ្នកជំនួញត្រូវមានមិត្តសំលាញ់ជាច្រើន ការចេះចងមិត្តនិងស៊ើបសួរ ជាការមានប្រយោជន៍ នាំឲ្យដឹងខុសត្រូវ ចំណេញឬខាត នឹងច្បាប់រាជការ ច្បាប់អ្នកស្រុក។ អ្នកធ្វើជំនួញធំតូច គួរយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការសេពមិត្ត និងការស៊ើបសួរ ទើបឆាប់ដឹងជំនួញឡើងថ្លៃឬចុះថ្លៃ។ អ្នកជំនួញ ត្រូវសេពមិត្តនឹង(១)អ្នករាជការដើម្បីនឹងស៊ើបសួរច្បាប់ឲ្យស្គាល់ណាខុសណាត្រូវ។ អ្នកជំនួញបើមិនដឹងច្បាប់រាជការ បំពានលើច្បាប់នោះ ត្រូវរាជការពិន័យនាំឲ្យខាតទ្រព្យ ខូចចិត្ត។ អ្នកជំនួញបើមិនសេពមិត្តនឹង(២)អ្នកជំនួញដូចគ្នាទេ មិនដឹងរបស់ចុះថ្លៃឬឡើងថ្លៃ មិនដឹងកិច្ចការស្លៀតក្រឡិចក្រឡួចក្នុងការជំនួញ។ អ្នកជំនួញ ត្រូវសេពមិត្តនឹង(៣)អ្នកស្រុកដើម្បីស្គាល់អាជ្ញាស្រ័យរបស់អ្នកស្រុក។ កាលបើយើងបានសេពគប់នឹងមនុស្សបីពួកនេះហើយ យើងត្រូវស្តាប់មនុស្សទាំងបីពួកនេះ ហុចប្រយោជន៍ឲ្យយើង។ បើពាក្យសំដីណាគេនិយាយយើងត្រូវស្តាប់ហើយជ្រើសរើស ប្រៀបធៀបរកហេតុផលរបស់ពាក្យដែលយើងបានស្តាប់នោះ។ ម្យ៉ាងទៀត បើយើងអ្នកឆ្លាតវៃចង់សួរការអ្វីមួយ យើងត្រូវប្រយ័ត្នប្រយែង ក្រែងគេភូតភយើង យើងត្រូវរកឧបាយដោយពាក្យសង្កត់ ឬកាត់សេចក្តីជាមុន ដើម្បីការពារពាក្យដែលគេលាក់ឬកុហកបញ្ឆោតយើង។ អ្នកធ្វើជំនួញ បើមានហាងហើយឥតមានការសេពមិត្តនិងការសួរទេ មានអន្តរាយពីរយ៉ាងគឺ នាំឲ្យរលំហាងឬបិទទ្វារ គឺមកពីរបស់អ្នកស្រុកគេមានដូចយើង រួចយើងលក់ថ្លៃជាងគេ។

ជីវិតរបស់អ្នកជំនួញ រស់នៅបិតបេរបាន គឺមកពីទិញបានថោក លក់ចេញបានដាច់។ នាំឲ្យឈ្នះហាងយើងល្បីថាលក់ថោករួចល្អផង ហើយមនុស្សប្រាប់ពីមួយទៅមួយ នាំគ្នាមកទិញ។ បើយើងមិនសេពមិត្តនិងស៊ើបសួរ ធ្វើដូចម្តេចនឹងដឹងថារបស់ណាថោករបស់ណាថ្លៃ។ បើទិញប្រទះលើរបស់ថ្លៃ រួចយកមកលក់ក៏ថ្លៃជាងរបស់អ្នកដទៃ ជូនកាលរបស់ទិញដូចគ្នា គេលក់ថោកយើងលក់ថ្លៃ ម្ចាស់របស់ក៏មិនដឹងខ្លួន។ ជូនកាល ទិញត្រូវរបស់អាក្រក់ហើយខ្លាចខាត យកមករកឧបាយលក់ឲ្យគេទិញ។ ដល់គេទិញមកដល់ផ្ទះ អន់ចិត្តអាចិត្តជាខាងក្រោយ នាំឲ្យខូចចិត្តអ្នកទិញ។ ហេតុនេះ យើងជាអ្នកជំនួញ បើមិនមានការសេពមិត្ត និងស៊ើបសួរទេ ធ្វើម្តេចនឹងដឹងស្លៀតរបស់អ្នកជំនួញធ្វើឲ្យចំរើន។

អ្នកជំនួញបើមានហាងលក់ដូរ ចម្រើនហូរហែរហើយ គេទុករបរនោះនៅតាមធម្មតា ហើយគេរករបរណាមួយយ៉ាងមាំ គឺមើលរបស់ណាចុះថ្លៃ តែទំនងឡើងថ្លៃវិញនោះ គេទិញមកទុក ចាំឡើងថ្លៃគេលក់ចេញទាំងអស់ ឬគេចូលក្រុមហ៊ុនណាមួយ ដើម្បីឲ្យឆាប់ចម្រើនអ្នកជំនួញ។ បើមានការសេពមិត្តហើយមានដើមទុនច្រើន គេមិនទុកដើមនៅស្ងៀមទំនេរទេ គឺមានកើតកម្រៃដើមទុននោះហូរហែទាល់តែមានធំឡើងទៅជាដង្ហោថៅកែកើត។ ការដែលស៊ើបសួរនេះ ជាការធំណាស់ សូមអ្នកជំនួញយកចិត្តទុកដាក់។ អ្នកជំនួញបើចង់ទៅទិញកុំរសរាន់ប្រញាប់ ទៀងតែទិញបានរបស់ថោក មកពីយើងស៊ើបសួរ។ ម្យ៉ាងទៀតត្រូវសេពមិត្តឲ្យស្គាល់ច្រើន ដើម្បីនឹងសិក្សារៀនស្រាវជ្រាវយកគំនិត ឬវិជ្ជាចំណេះជាន់ខ្ពស់ យកមកពិចារណា គិតឲ្យកើតទៅជាប្រាជ្ញា នេះហៅថាគំនិតអ្នកជំនួញ។

**ផ្សាយដំណឹងនិងតែងពាក្យ**

សេចក្តីផ្សាយដំណឹងឬជូនដំណឹងនេះ បើថាជាមេរបស់ការជំនួញក៏បាន យ៉ាងណាដូចជាយើងមានមាសឬពេជ្រ ជារបស់វិសេសក្នុងលោក ហើយយើងប្រាថ្នាដើម្បីយកទៅលក់ដូរ បើមិនឲ្យដំណឹងគេឲ្យដឹងទេ

អ្នកទាំងពួងក៏គេមិនអាចដឹងថាយើងមានមាសពេជ្រ។ ហេតុនេះក្នុងការធ្វើជំនួញ គេតែងរាប់អានការ ផ្សាយដំណឹងជាធំ ដើម្បីអ្នកទាំងពួងបានដឹងទូទៅក្នុងលោក ដូចអ្នកជំនួញគេផ្សាយដំណឹងព័ត៌មានលើ ទំព័រកាសែត ដើម្បីអ្នកប្រាប់គេឯងរបស់ដែលគេត្រូវការនោះ ថារបស់ល្អ របស់ពូកែ។ ខ្លះគេគូររូបនឹងក្រដាស រួចយកទៅបិទនៅជញ្ជាំងផ្ទះ ខ្លះគូរដោយប្រេងមានពណ៌ផ្សេងៗ លើជញ្ជាំងឬគូរលើសំពត់រនាំង ចងនៅរោង កុនឬរោងល្ខោន លើ កប៉ាល់ លើឡាន ឬលើបោះដោយទីវាលកន្លែងណាដែលមនុស្សប្រជុំច្រើន ឬមនុស្ស ដើរច្រើន ខ្លះក៏សរសេរដោយផ្ទះក្តារឬបាំងកាសី ឲ្យមនុស្សលឺក្នុងទីដែលមានមនុស្សប្រជុំច្រើន មានខ្លះគេ រចនាធ្វើជាអក្សរមានភ្លើង ឬតាក់តែងក្នុងទូរទស្សន៍នឹងពេញចិត្តរីករាយ ដើម្បីនឹងទាញចិត្តមនុស្សដែលដើរ តាមផ្លូវ។ ដូចផ្សាយដំណឹងលើក្រដាសឬក្នុងសៀវភៅ លើស្រោមសំបុត្រឬក្រដាសផ្គិត ប្រតិទិន ដែលគេត្រូវ ប្រើរាល់ថ្ងៃ ចារឹកក្នុងវត្ថុនោះទុកជូនដំណឹង។ ម្យ៉ាងទៀតគេមានផ្សាយដំណឹងតាមចម្រៀងឬតាមវិទ្យុ។ អ្នកធ្វើជំនួញត្រូវឆ្លាតវាងវៃមែនទែនឆាប់ដឹងឆាប់យល់ ការផ្សាយដំណឹងមានប្រយោជន៍ ឬឥតប្រយោជន៍ យ៉ាងណា។ ហេតុដូចម្តេចមនុស្សនោឡោនាំគ្នាមកទិញ ផលដូចម្តេចបានចូលមកដល់យើង យើងត្រូវពិនិត្យ ពិចារណាសង្កេតជុំវិញខ្លួនយើង។ យើងត្រូវគិតហេតុដូចម្តេច មហាជននាំគ្នាមកទិញរបស់យើង យើងត្រូវ បង្ហាញរបស់ឲ្យគេពេញចិត្តដោយហេតុពីរយ៉ាងគឺ:

(១) មកពីគេត្រូវការវត្ថុនោះ ឬមនុស្សប្រាថ្នារបស់នោះដោយអាស្រ័យទទួលទាន ឬតាក់តែងដោយអត់ទ្រាំ មិនបាន។

(២) វត្ថុនោះយកមកធ្វើជារបស់ចម្រើនប្រយោជន៍ផ្សេងៗ។

កាលណាមនុស្សចង់បានរបស់នោះ របស់នោះនឹងច្រើនទៅជារបស់មានតម្លៃខ្លះរបស់នោះមិនបាន ខំប្រឹង ទាល់តែបានតាមធនធានមានក្រ។

បើយើងជាអ្នកលក់មានរបស់ល្អចម្លែកហើយ មិនឲ្យអ្នកដែលគេនៅខ្វះហើយចង់ទិញ បានដឹងទេ ធ្វើដូចម្តេច គេនឹងមកទិញយើង? ជូនកាលគេត្រូវការ តែមិនដឹងឬគេអត់ទ្រាំទៅមកពីគេមិនដឹងថាមានលក់។ ហេតុនេះ ការផ្សាយដំណឹងជាប្រយោជន៍យ៉ាងសំខាន់។

**ស្គាល់យើងស្គាល់គេ**

អ្នកក្រចង់មានទ្រព្យឆាប់រហ័សក្នុងការជំនួញ សេចក្តីនេះក្រណាស់ ព្រោះយើងមិនទាន់ដឹងកិច្ចការលម្អិត សោះ។ ហេតុនេះត្រូវយើងទៅរៀនធ្វើជាគូលីអ្នកជំនួញជាមុន ធ្វើគូលីមានប្រយោជន៍ទៅខាងមុខ គឺធ្វើគូលី ក្នុងផ្ទះជំនួញ។ បើអ្នកមានគំនិតយកចិត្តទុកដាក់ រៀនមើលរបៀបគេ ទើបនាំមកនូវប្រយោជន៍ជាជាងធ្វើគូលី ផ្សេងៗ។ កាលណាអ្នកសន្សំបានប្រាក់កាសតិចតួចហើយ តាំងធ្វើជាអ្នកជំនួញតិចតួចដូចជាការលក់គុយ ទារលក់ទឹកកក ឬលក់ទំនិញផ្សេងៗ តាមកម្លាំងទ្រព្យធនរបស់ខ្លួន។ យើងត្រូវខំអត់ទ្រាំយកតម្រះរបស់គេ ទាល់តែបាន។ ពាក្យថាស្គាល់យើងស្គាល់គេ បើយើងមានគំនិតណា យើងត្រូវដឹងច្បាស់ថាវាវា បើគំនិត យើងវាអាក្រក់ យើងដឹងច្បាស់ថាវាអាក្រក់។ របស់លក់ដូរជារបស់ឥតវិញ្ញាណ បើវាមិនល្អវាអាក្រក់ជាងគេ កុំ ប្រកាន់ថារបស់យើងជារបស់ល្អ បើយើងប្រកាន់យ៉ាងនេះហើយ មានតែយើងមួយទេដែលមើលឃើញ ដូច្នោះ តែភ្នែករបស់អ្នកស្រុកអ្នកនគរគេមើលមកគេមិនយល់តាមយើងឡើយ។ ដូចជា មេហាងនៅស្រុក អាមេរិក គេបានបង្កើតឲ្យមានអណ្តូងប្រេងកាត ជាន់មុនចិននៅប្រើខ្លាញ់ត្រី គេយកប្រេងកាតទៅលក់នៅ

ស្រុកចិន។ គេធ្វើចង្កៀង ១លាន ថ្លៃដើម ១ធ្វើអស់ ០,៣០ រៀល លុះយកទៅលក់ស្រុកចិនគេលក់តែ ០,១០ រៀល។ គេបង្ហាត់ ៤ចិនប្រើចង្កៀងប្រេងកាត លុះចេះប្រើ គេលក់ប្រេងកាតដាច់ ធ្វើជាសេដ្ឋីនៅស្រុក អាមេរិក។

អ្នកមានហាងជាដំបូង បើមិនប្រសប់ការជំនួញសូមស្តាប់សេចក្តីនេះ ដូចជាហាងលក់ដូរត្រូវមានមនុស្ស ជួយធ្វើការ ក្រនឹងរកមនុស្សធ្វើការចម្រើនណាស់។ មនុស្សមាន២ពួក ពួក១ចេះដឹងតែមិនស្មោះត្រង់ ពួក១ ទៀត ទៀងត្រង់តែល្ងង់ប្រើការមិនកើត។ បើចង់ចម្រើនក្នុងហាងនីមួយៗ ត្រូវខំរកបានមនុស្សចេះឆ្លាត ហើយត្រង់ផង។ ធម្មតាការងារអ្វីទាំងអស់ បើចង់កើតទៅជាអ្នកមាន ត្រូវមានមនុស្សគ្រប់គ្រាន់ប្រើការ។ ធ្វើ ម្ចាស់ហាងត្រូវស្គាល់អធ្យាស្រ័យសុខទុក្ខអ្នកធ្វើការនិង ៤ ស្គាល់គំនិតចរិតអ្នកធ្វើការ។

អ្នកជំនួញត្រូវស្លៀកពាក់យ៉ាងណាចម្រើន អ្នកស្លៀកពាក់គួរមើលតាមរបរបស់យើងធ្វើជំនួញនោះ។ អ្នក ធ្វើការជំនួញតិចតួចកុំស្លៀកពាក់ហ៊ីហាហួសប្រមាណ ត្រូវបោកសំអាតនិងរៀបចំវត្ថុរបស់ខ្លួនបានស្អាត។ យើងជាអ្នកក្រទើបនឹងផ្តើមឡើងរកទទួលទានត្រូវកំណាញ់៤មែនទែន ត្រូវការប្រើលុះត្រាតែចម្រើនសឹម យើងប្រើការ ដែលកំណាញ់នោះមុនដំបូងយើងចាប់ផ្តើមឡើងជាទ្រព្យធនតិចតួច ដល់យើងមានទ្រព្យហូរ ចូលជាអ្នកមានហើយ យើងត្រូវចាយវាយជាខាងក្រោយ។ អ្នកមានហាងធំៗ ត្រូវស្លៀកពាក់សមគួរតាម សម័យ ៤មានប្រយោជន៍ដើម្បីនឹងសេពគបនឹងភ្ញៀវ។

អ្នកជំនួញត្រូវជៀសវាងការខ្មាសអៀនខុសទំនង គឺខ្មាសអៀននឹងស្រី១ ខ្មាសអៀននឹងអ្នកមានទ្រព្យសម្បត្តិ ១ ខ្មាសអៀននឹងអ្នកមានយសសក្តិ១ និងខ្មាសអៀននឹងអ្នកជំនួញ១។ បើអ្នកក្រហើយនៅប្រកាន់ សេចក្តីខ្មាសអៀនយ៉ាងនេះទុកដូចមនុស្ស ស្លាប់មួយចំហៀងខ្លួន មិនពេញលេញជាមនុស្សធ្វើជំនួញទេ។ អ្នកធ្វើការជំនួញដើមទុននៅតិចនៅជាអ្នកក្រ ត្រូវស្លៀកពាក់ធុនថោកតាមរបៀបអ្នកជំនួញក្រ កុំឲ្យបង់ សាហ៊ុយខាតដើមទុន។ ស្លៀកពាក់បែបនេះហើយ មានសេចក្តីខ្មាសអៀន គឺប្រាកដជាអ្នកស្មានថា ប្រហែល ជាស្រីឃើញអញស្លៀកពាក់ដាច់ដាច់ មិនស្រឡាញ់ដោយដឹងថាអញក្រ ឃើញអ្នកមានទ្រព្យសម្បត្តិ និងអ្នក មានយសសក្តិ សូម្បីញាតិសន្តាន ក៏ខ្មាសអៀនដែរ ស្មានក្រែងតែគេមើលងាយអញមិនដល់គេ ខ្មាសនឹងអ្នក ជំនួញ គឺស្មានថាក្រែងគេសើចចំអកចំអន់អញ ស្មានអញមិនចេះធ្វើជំនួញដូចគេ។ ការខ្មាសអៀនរបៀបនេះ សុទ្ធតែខុសទំនង។

**អត់ធន់និងព្យាយាម**

អ្នកប្រាថ្នាចង់បានគំនរសម្បត្តិហូរចូល ត្រូវតែព្យាយាម:

- (១) អត់ធន់នឹងការក្រលំបាក: ចេះសន្សំប្រាក់ទុកធ្វើដើមទុន។ រកបានប្រាក់ខ្លះក៏មិនហ៊ានចាយ ទុកយក ទៅពង្រីកជំនួញ៤កាន់តែធំឡើង។ ត្រូវសង្កត់សេចក្តីក្រលំបាក។
- (២) អត់ធន់នឹងការផ្អើងរុងរឿង: សេចក្តីផ្អើងរុងរឿងសប្បាយ អ្នកណាក៏ចូលចិត្តគ្រប់គ្នា យើងជាអ្នកមានធន ធាននៅតិច ចង់បានហ៊ីហាដូចជាគេអ្នកមាន ឬចង់ហ៊ីហាតាមទំនើងចិត្ត នោះនឹងនាំឲ្យបង់ទ្រព្យសម្បត្តិខូច ដើមទុន។ គួរខំរកទ្រព្យចូលបានច្រើន លុះពេលយើងក្លាយជាអ្នកមានហើយ យើងចង់សង់ផ្ទះថ្មី សរសេរស៊ី ម៉ង់ត៍ ជិះឡាន ពាក់មាស ពាក់ពេជ្រ ឬផ្អើងបែបណាក៏បាន មិនបាច់ព្រួយ ពីព្រោះទ្រព្យសម្បត្តិរបស់យើងរីក លូតលាស់មិនចេះអស់។

- (៣) អត់ធន់នឹងការខឹង: ការខឹងនាំឲ្យអន្តរាយខាតប្រយោជន៍ធំណាស់។ យើងត្រូវអត់ធន់សង្កត់កំហឹង ពីព្រោះយើងជាអ្នកជំនួញនៅក្រៅទៀត គ្មានអំណាចអ្វីឲ្យគេខ្លាចទេ បើសត្រូវទាំង៨ទិសមកបៀតបៀន។
- (៤) អត់ធន់នឹងការស្រឡាញ់: សំដៅដល់ការស្រឡាញ់ដែលបណ្តាលឲ្យខាតដើមទុន ដូចជាស្រឡាញ់ស្រីផ្កា មាសជាដើម។

**បានទ្រព្យរក្សាឲ្យគង់**

ប្រាក់កាសដែលបានមកហើយ តែខ្លះខ្លាយទៀងតែនឹងវិនាសទៅវិញ សូម្បីអ្នកជំនួញពូកែយ៉ាងណាក៏ដោយ គង់តែមិនបានសម្រេចដូចក្តីប្រាថ្នាឡើយ ដូចជាកញ្ជើញបាត ម្ចាស់មិនដឹងចេះតែច្រកចូលតាមមាត់ មិនដឹង ជាបាតខាងក្រោមវាធ្លាក់អស់។ អ្នកជំនួញបើគ្មានគំនិតទុកដាក់ប្រាក់ឲ្យគង់ទេ មុខតែវិនាសដោយហេតុ១០ យ៉ាង:

- (១) វិនាសដោយចោរខាងក្នុង និងចោរខាងក្រៅ
- (២) វិនាសដោយគេបោកបញ្ឆោតឆបោក
- (៣) វិនាសដោយភ្លើងឆេះ
- (៤) វិនាសដោយល្បែងស្រី
- (៥) វិនាសដោយស្រា
- (៦) វិនាសដោយល្បែងភ្នាល់ បៀ ប៉ោ
- (៧) វិនាសដោយខុសច្បាប់រដ្ឋ
- (៨) វិនាសដោយសង្គ្រាម
- (៩) វិនាសដោយប្តឹងផ្តល់ផ្ទាល់ផ្ទាល់គ្នា
- (១០) វិនាសដោយដើរលេងយប់ សេពគប់នឹងមនុស្សអាក្រក់ ប៉ោឡែ

ចប់

**វិធីចម្រើនទ្រព្យបន្ថយបំណុល នាំលុយចូល**

by The idea for business

**វិធីចម្រើនទ្រព្យបន្ថយបំណុល នាំលុយចូល**

ដំបូងគេត្រូវមានចំណេះដឹងអំពីរឿងលុយកាក់សិន។ ចំណេះដឹងមូលដ្ឋាន គេត្រូវដឹងថាអ្វីជាទ្រព្យ អ្វីទៅជាបំណុល។ ទ្រព្យគឺជាអ្វីៗដែលបង្កើតលុយកាន់តែច្រើនឡើងដល់ម្ចាស់ ឧទាហរណ៍ដូចជាភាគហ៊ុន ថ្លៃកម្មសិទ្ធិបញ្ញា និងការចងការប្រាក់ជាដើម។ បំណុលគឺជាអ្វីៗដែលកាត់បន្ថយលុយរបស់ម្ចាស់ឲ្យកាន់តែតិចទៅៗ។ មនុស្សរាល់គ្នាតែងយល់ថា ផ្ទះ និងឡាន គឺជាទ្រព្យ។ ការយល់បែបនេះអាចត្រូវ ហើយក៏អាចខុសដែរ គឺអាស្រ័យទៅលើការប្រើប្រាស់របស់ម្ចាស់។

ភាគច្រើនរបស់ទាំងនេះចាត់ទុកថាជាបំណុល ព្រោះរបស់ទាំងនេះត្រូវការឲ្យម្ចាស់ចាយលុយជាប់ជាប្រចាំ។ ផ្ទះត្រូវការថែរក្សាជួសជុល ហើយបើជាផ្ទះដែលបង់រំលោះទៀតសោត

នោះម្ចាស់ត្រូវបង់រាល់ខែឬរាល់ឆ្នាំថែមទៀតផង។ រថយន្ត ត្រូវលាង ជួសជុល ប្តូរប្រេង ចាក់សាំង។ល។ ប៉ុន្តែរបស់ទាំងនេះក៏អាចក្លាយទៅជាទ្រព្យវិញដែរ ប្រសិនបើម្ចាស់វាចេះប្រើប្រាស់ឲ្យបង្កើតលុយ។ ផ្ទះដាក់ជួលបានលុយ ឡានដាក់ជួលក៏បានលុយ។

អ្នកមាននិងអ្នកក្រខុសគ្នាត្រង់ អ្នកមានទិញទ្រព្យ ឯអ្នកក្រទិញបំណុល។ អ្នកក្រភាគច្រើនធ្វើការដើម្បីបានលុយ ឯអ្នកមានប្រើលុយធ្វើការ។ ប្រភពចំណូលចំបងឬតែមួយគត់របស់អ្នកក្រគឺប្រាក់ខែ។ ប្រាក់ដែលបានមកត្រូវចំណាយមួយភាគធំឬទាំងស្រុងទៅលើចំណាយនិងយកទៅទិញបំណុល។ ចំណាយរួមមានដូចជា ទឹក ភ្លើង សម្លៀកបំពាក់ ចំណាយប្រចាំថ្ងៃ និងឈ្នួលផ្ទះជាដើម។ ក្រៅពីនេះនៅបានទិញបំណុលដូចជា ប័ណ្ណឥណទាន និងផ្ទះបង់រំលោះ។ ការប្រើប័ណ្ណឥណទានមើលទៅដ៏រឹតហាក់ដូចជាហ៊ីហ្គាណាស់

ព្រោះអាចចាយវាយទិញទំនិញតាមសេចក្តីត្រូវការដោយមិនចាំបាច់មាន ប្រាក់ខ្លួនឯង។ តែកុំភ្លេចថាត្រូវបង់សងការប្រាក់ទៅឲ្យគេវិញ ហើយបើជូនជាចៃដន្យ សងយឺតកាលកំណត់ទៀតនឹងត្រូវទទួលបានពិន័យបង់ការប្រាក់មួយកម្រិតទៀត។ នេះបង្ហាញពីភាពមិនឆ្លាតវៃក្នុងរឿងលុយកាក់។ ក្រឡេកមកមើលការប្រើលុយរបស់អ្នកមានវិញ

អ្នកមានបានចំណូលពីខ្ទង់ទ្រព្យច្រើនយ៉ាងរបស់ខ្លួនរួមមានដូចជា ភាគហ៊ុន កម្មសិទ្ធិបញ្ញា អចលនទ្រព្យ និងចងការប្រាក់ ដែលបំលែងទៅជាចំណូល ប្រាក់ចំណេញ ថ្លៃកម្មសិទ្ធិបញ្ញា ថ្លៃឈ្នួល និងការប្រាក់។ អ្នកឆ្លាតវៃខាងលុយកាក់ព្យាយាមបង្កើតទ្រព្យឲ្យបានច្រើន ហើយកាត់បន្ថយបំណុល។ ឧទាហរណ៍បើគេចង់ទិញផ្ទះគេនឹងប្រើលុយអ្នកដទៃយកទៅទិញ ហើយឲ្យអ្នកផ្សេងមួយទៀតសងជំនួស។ មានន័យថាខ្ចីលុយពីធនាគារយកទៅទិញផ្ទះ ហើយដាក់ផ្ទះនោះជួល រួចយកថ្លៃឈ្នួលទៅបង់សងរំលោះធនាគារ។

ដើម្បីមានភាពឆ្លាតវៃក្នុងរឿងលុយកាក់ តើគេត្រូវមានចំណេះដឹងខ្លះ?

- (១) ចំណេះដឹងផ្នែកគណនេយ្យ
- (២) ចំណេះដឹងផ្នែកបណ្តាក់ទុន
- (៣) ចំណេះដឹងផ្នែកទីផ្សារ
- (៤) ចំណេះដឹងផ្នែកច្បាប់

ដើម្បីនឹងមានលុយកាត់ហូរចូលច្រើន មានត្រឹមតែចំណេះមិនគ្រប់គ្រាន់ទេ គេត្រូវជំនះភាពភ័យខ្លាច គំនិតអវិជ្ជមាន ភាពខ្ជិលច្រអូស ទម្លាប់អាក្រក់ និងការមើលស្រាលការងារ។ ធម្មជាតិជាមនុស្សតែងភ័យខ្លាចជារឿងធម្មតា។ ខ្លាចនេះ ខ្លាចនោះ ខ្លាចរកស៊ីខាត។ ត្រូវចាំថានេះគ្រាន់តែជាគំនិតអវិជ្ជមានប៉ុណ្ណោះ។ គំនិតអវិជ្ជមានធ្វើឲ្យយើងមើលមិនឃើញឱកាសធ្វើឲ្យយើងមើលឃើញតែចំនុចអាក្រក់។ នៅក្នុងសង្គមជាក់ស្តែង អ្នកហ៊ានច្រើនបានទទួលជោគជ័យ។

ក្រៅពីនេះគេត្រូវបំបាត់ទម្លាប់អាក្រក់ និងបង្កើតទម្លាប់ល្អ ទម្លាប់សន្សំលុយ ទម្លាប់ស្វែងរកប្រភពលុយថ្មីៗ និងទម្លាប់វិនិយោគ ដោយវិភាគពិចារណាតាមហេតុផលមិនមើលស្រាលការងារ។

ប្រការសំខាន់បំផុត គឺការតាំងចិត្តធ្វើយ៉ាងពិតប្រាកដថាខ្លួនប្រាថ្នាចង់ក្លាយ ជាអ្នកមាន។ បើមិនដូច្នោះទេ ក៏នឹងមិនសម្រេចផលអ្វីឡើយ។ បន្ទាប់មក ត្រូវសេពគប់មិត្តដោយប្រុងប្រយ័ត្ន។

គួរឧស្សាហ៍ទាក់ទងជាមួយមិត្តណាដែលពូកែរកស៊ី និងមានគំនិតវិជ្ជមាន។

គួរជៀសវាងមិត្តដែលមិនមានលុយ និងមានតែគំនិតអវិជ្ជមាន ព្រោះពួកគេមុខតែនឹងនិយាយថា "ទៅមិនរួចទេ"។ អ្នកត្រូវឈរលើជំហរខ្លួនឯង បើពុំដូច្នោះទេ ឱកាសល្អៗក៏នឹងបាត់បង់ទៅ។

ការរកស៊ីត្រូវបត់បែនទៅតាមកាលៈទេសៈ ពេលគឺមិនងាប់ក្រឡា។

អ្នកត្រូវអាចរៀនសូត្រនូវចំណេះដឹងក្នុងពេលដំខ្លី។ អ្នកត្រូវចេះយកចិត្តមើលថែអ្នកនាំប្រយោជន៍៩ (អ្នកនាំអតិថិជន៩ ឬអ្នកស៊ីកំរៃជើងសារ)។ ជួយអ្នកដទៃ គឺជួយខ្លួនឯង។

ចប់

### វិធីយកចិត្តអតិថិជន និងនាំឲ្យលក់ដាច់

ការប្រកបមុខរបរចិញ្ចឹមជីវិតត្រូវពឹងផ្អែកយ៉ាងច្រើនលើការចេះយក ចិត្តយកថ្លើមអតិថិជន។ អតិថិជនហ៊ាន ចំណាយប្រាក់ទិញរបស់មួយដោយមិនស្គាល់ស្រណោះប្រសិនបើគេ ពេញចិត្តសំដីសំដៅឬអត្ថចរិតរបស់ ម្ចាស់ហាង។ ពេលដែលអតិថិជនពេញចិត្តហើយ ពួកគេមិនសូវតម្លៃ ឬសាញនឹងគុណភាពផលិតផលទេ។ តើគួរធ្វើដូចម្តេចខ្លះដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជន?

- ១. ព្យាយាមកសាងទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជនជាជាងចង់តែលក់ផលិតផល
- ២. និយាយលេងជាមួយអតិថិជនដោយក្តីស្ម័គ្រស្មាលនិងយល់ចិត្ត
- ៣. យកចិត្តទុកដាក់ស្តាប់បញ្ហាលំបាករបស់អតិថិជនធ្វើឲ្យគាត់មានអារម្មណ៍ថាយើងជាមិត្តយល់ចិត្តម្នាក់
- ៤. និយាយទៀងទាត់ សន្យាអ្វីធ្វើឲ្យបានដូចសំដី ឧទាហរណ៍បើសន្យាថាធានាគុណភាពផលិតផល បើខូច ជូរសងវិញ លុះផលិតផលខូចមែនត្រូវតែជូរសង និងសុំអភ័យទោស។
- ៥. ធ្វើដោយស្មោះអស់ពីចិត្ត កុំសំដែងគ្រាន់តែល្អមើល ។

### បណ្តុះពូជជោគជ័យ

ឡៅ ស៊ី និយាយថា "ដំណើររាប់ពាន់យោជន៍ផ្អែមចេញពីមួយជំហាន" ។ ឆាកជីវិតមនុស្សប្រៀបបាននឹង ដំណើរដំរែងឆ្ងាយដែលផ្អែមចេញពីជីវិត ប្រចាំថ្ងៃ។ ជោគជ័យក្នុងឆាកជីវិតទាំងមូលផ្អែមចេញពីជោគជ័យ ក្នុងមួយថ្ងៃៗ។ ជោគជ័យក្នុងមួយថ្ងៃៗ ផ្អែមចេញពីជោគជ័យនៃកិច្ចការនីមួយៗ។ ជោគជ័យនៃកិច្ចការនីមួយៗ ផ្អែមចេញពីគំនិត។ គំនិត កើតចេញពីចិត្ត។ នេះជាគ្រាប់ពូជនៃជោគជ័យ។ តើត្រូវធ្វើដូចម្តេចខ្លះដើម្បី បណ្តុះពូជជោគជ័យ?

អ្នកប្រាជ្ញខាងបរមត្ថវិជ្ជា (វិជ្ជាផ្លូវចិត្ត) តែងអះអាងដូចៗគ្នា ចិត្តជាធំ អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងត្រូវផ្អែមចេញពីចិត្ត។ ដើម្បី ទទួលបានជោគជ័យ៖



1. ជាបឋមគេត្រូវជឿថាជោគជ័យនឹងកើតមានពិតប្រាកដចំពោះគេ។ ប្រសិនបើគេមិនជឿថាខ្លួនគេអាចនឹងទទួលបានជោគជ័យទេ គេមុខតែនឹងបរាជ័យ។
2. បន្ទាប់មកគេត្រូវតំកល់ឲ្យមាំក្នុងចិត្តនូវរូបភាពជោគជ័យ ហើយមើលឃើញហាក់ដូចជាខ្លួនទទួលបានជោគជ័យរួចជាស្រេច។
3. មួយផ្នែកទៀត គេត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ធ្វើកិច្ចការប្រចាំថ្ងៃ ឲ្យបានល្អបំផុត ធ្វើយ៉ាងណាឲ្យកិច្ចការនីមួយៗសុទ្ធតែទទួលបានជោគជ័យ។ ប្រសិនបើកិច្ចការនីមួយៗសុទ្ធតែទទួលបានជោគជ័យ ជីវិតទាំងមូលទៀងតែនឹងទទួលបានជោគជ័យ។ គេគួរប្រកាន់ខ្ជាប់នូវគោលការណ៍នេះជាដរាប៖  
*កិច្ចការនីមួយៗត្រូវតែជោគជ័យ ។*
4. ក្រៅពីនេះ គេត្រូវចេះផ្តល់ប្រយោជន៍ឲ្យមនុស្សដែលបង្កើតប្រយោជន៍ឲ្យខ្លួន គឺផ្តល់ឲ្យច្រើនជាងអ្វីដែលខ្លួនបានទទួល និងធ្វើឲ្យគេមានអារម្មណ៍ថាខ្លួនគេរីកចម្រើនជាងមុន។ គេគួរផ្តល់របស់ដែលមានតម្លៃជាងប្រាក់ទៅទៀត ឧទាហរណ៍ដូចជាការបង្រៀនឲ្យគេចេះស្ទូចត្រី ជាជាងឲ្យត្រីគេជាប្រចាំ។

ពាក្យទំនៀមខ្មែរ *ពូជក្រូចផ្លែក្រូច ពូជស្វាយផ្លែស្វាយ ដាំពូជអ្វីបានផ្លែហ្នឹង ។*

**កត្តា ៧ យ៉ាង ដែលនាំឲ្យជីវិតជោគជ័យ**

១. មានចំណេះដឹងខ្ពស់៖ មនុស្សមានការសិក្សាអប់រំខ្ពស់តែងទទួលបានប្រាក់ខែខ្ពស់និងមានគោរពរាប់អានច្រើន។
២. ស្ទាត់ជំនាញក្នុងការងារ៖ កាន់តែស្ទាត់ជំនាញកាន់តែងាយស្រួលបោះជំហានទៅមុខឆ្ពោះទៅកាន់ជោគជ័យមួយកម្រិតទៀត។
៣. ស្គាល់មនុស្សច្រើន និងមានគេរាប់អានច្រើន៖ ឱកាសបិទទ្វារឬបើកទ្វារទទួលស្វាគមន៍អ្នក គឺអាស្រ័យលើចំនួនមនុស្សដែលអ្នកស្គាល់ ដែលចូលចិត្តអ្នក និងមានបំណងចង់ជួយអ្នក។
៤. មានប្រាក់៖ យ៉ាងហោចណាស់មានប្រាក់សមល្មមក្នុងខ្លួន។ មានប្រាក់ធ្វើឲ្យមានទំនុកចិត្តក្នុងការទាក់ទាញនិងធ្វើការជាមួយ អ្នកដទៃ និងងាយស្រួលស្រូបយកឱកាស។
៥. មានគំនិតវិជ្ជមាន៖ គិតថាអ្វីៗអាចធ្វើទៅបានដោយជោគជ័យ។
៦. មានគំនិតច្នៃប្រឌិត៖ គំនិតច្នៃប្រឌិតធ្វើឲ្យអ្នកសម្រេចកិច្ចការបានលឿនជាងមុន និងឈានឆ្ពោះទៅរកជោគជ័យ។
៧. មានវិន័យចំពោះខ្លួនឯង និងមានចរិតសមគួរនឹងគេរាប់អាន។

**លក្ខណៈសម្បត្តិ ៥ យ៉ាងរបស់បុគ្គលជោគជ័យ**

ឆ្លងតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើមនុស្សសចំនួន១ម៉ឺន៥ពាន់នាក់ ដែលទទួលបានជោគជ័យក្នុងអាជីវកម្មនិងក្នុងជីវិតរបស់ខ្លួន ស្តែងបង្ហាញឲ្យឃើញពីលក្ខណៈសម្បត្តិរួម ៥ យ៉ាងដូចតទៅ៖

១. ស្គាល់ការគូរមិនគួរ៖ បុគ្គលជោគជ័យតែងដឹងថា ការណាគួរ ការណាមិនគួរ។ គេអាចដឹងបានទៅតាមរយៈបទពិសោធន៍ច្រើនឆ្នាំ។

- ២. ស្ទាត់ជំនាញក្នុងរឿងដែលខ្លួនធ្វើ៖ បុគ្គលជោគជ័យតែងស្ទាត់ជំនាញក្នុងកិច្ចការដែលគេធ្វើ ហើយគ្រប់ការងារដែលគេធ្វើ គេធ្វើបានយ៉ាងល្អ។
- ៣. ម្ចាស់ការលើខ្លួនឯង៖ បុគ្គលជោគជ័យមានភាពម្ចាស់ការខ្ពស់លើខ្លួនឯង ហ៊ានធ្វើហ៊ានទទួល មិនទំលាក់កំហុសទៅលើអ្នកដទៃ។
- ៤. ឈ្លាសវៃ៖ ភាពឆ្លាតវៃមិនសំដៅលើសញ្ញាប័ត្រផ្លូវការទេ។ បុគ្គលជោគជ័យមួយចំនួនមិនបានបញ្ចប់ការសិក្សាត្រឹមត្រូវទ្រាល័យ ឬមហាវិទ្យាល័យឡើយ។
- ៥. ធ្វើកិច្ចការផ្ដោតលើផលសម្រេចជា ចំបង៖ បុគ្គលជោគជ័យភាគច្រើនមានភាពដាច់ខាត និងច្បាស់លាស់លើកិច្ចការដែលខ្លួនធ្វើ ពោលគឺត្រូវការផលសម្រេចជាដាច់ខាតទោះមានរឿងអ្វីកើតឡើងក៏ដោយ។

**កត្តាជោគជ័យ៖ រាប់អានមនុស្សឲ្យបានច្រើន**

បុគ្គល គឺកោសិកានៃសង្គម។ មនុស្សរស់នៅក្នុងសង្គមតែងមានទំនាក់ទំនងជាមួយគ្នា។ ដំណើរជីវិតរបស់មនុស្សយើងម្នាក់ៗ តិចឬច្រើនតែងរងឥទ្ធិពលពីមនុស្សដែលយើងប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយ។ មុខរបរ ឬការងារ ឬឯកទេសសិក្សាដែលយើងជ្រើសរើស តែងកើតឡើងពីការផ្តល់យោបល់ពីអ្នកនៅជុំវិញខ្លួន។ ការរាប់អានមនុស្សឲ្យបានច្រើនគឺជាកត្តាគន្លឹះមួយដែលនាំទៅរក ជោគជ័យក្នុងជីវិត ព្រោះមនុស្សយើងចូលចិត្តធ្វើការ ឬរកស៊ីតែជាមួយមនុស្សដែលគេស្គាល់ទុកចិត្តតែប៉ុណ្ណោះ។

ក្នុងការរាប់អានមនុស្ស យើងមិនត្រូវគិតតែពីបរិមាណទេ យើងត្រូវគិតពីគុណភាព។ យើងត្រូវជ្រើសរើសយកមនុស្សណាដែលខ្លាំងជាងយើង នៅក្នុងអង្គការរបស់យើង ឬនៅក្នុងអាជីពដូចគ្នា។ អ្នកនោះជាមនុស្សដែលអាចបង្ហាត់បង្ហាញផ្លូវដល់យើងបាន។ យើងគួរគិតរំពៃរកមនុស្សណាដែលអាចជួយនាំយើងឆ្ពោះទៅមុខ ទៅរកអនាគតភ្លឺស្វាងជាំងមុន។

ចូរចាប់ផ្តើមពីក្នុងអង្គការរបស់យើងជាមុន ដោយព្យាយាមបង្កើនទំនាក់ទំនងល្អជាមួយថ្នាក់លើ។ មធ្យោបាយមួយក្នុងការបង្កើតទំនាក់ទំនងល្អ គឺការចូលទៅស្នើសុំប្រឹក្សាយោបល់ពីគាត់អំពីការអភិវឌ្ឍន៍វិជ្ជាជីវៈឬកសាងសមត្ថភាពការងារ។ ក្រៅពីនោះគួរសំដែងឲ្យឃើញអំពីទឹកចិត្តស្រឡាញ់ការងារ ចង់ចេះចង់ដឹង និងចង់ធ្វើកិច្ចការថ្មីៗថែមទៀត ជាជាងគិតតែពីសុំដំឡើងប្រាក់ខែ។ ចៅហ្វាយនាយប្រាកដស្រឡាញ់ចូលចិត្ត។

មិនថាយើងធ្វើការ ក្នុងវិស័យអ្វី ឬនៅកន្លែងណាទេ យើងត្រូវចូលរួមជាមួយសមាគមវិជ្ជាជីវៈរបស់យើងជានិច្ច ព្រោះទីនោះមានមនុស្សជាច្រើនដែលអាចជួយគាំទ្រយើងបាន។ ចូរស្ម័គ្រចិត្តជួយសកម្មភាពសមាគម និងបង្ហាញឲ្យគេឃើញពីសមត្ថភាព និងកិច្ចដែលយើងធ្វើ។ មនុស្សខ្លាំងៗនៅទីនោះ នឹងសង្កេតមើលយើង និងទទួលស្គាល់ស្នាដៃរបស់យើង ហើយពេលយើងជួបបញ្ហាគេប្រាកដជាជួយវិញ។

ចូរអនុវត្តដូចខាងក្រោមដើម្បីកសាងបណ្តាញទំនាក់ទំនង៖

- ១. ចងក្រងជាងកសាងរាល់មនុស្សដែលយើងស្គាល់ និងមានសក្តានុពល
- ២. លើកកំពស់ទំនាក់ទំនងដែលមានស្រាប់ឲ្យកាន់តែប្រសើរឡើង
- ២. ស្វែងយល់បន្ថែមតើអ្នកដែលយើងស្គាល់ តើពួកគេស្គាល់នរណាខ្លះទៀត

- ៣. កសាងទំនាក់ទំនងបន្ថែមជាមួយមនុស្សនៅក្នុង សមាគម អង្គការ ក្លឹប
- ៤. ប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណិតដើម្បីភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយបុគ្គលខ្លាំងៗ ដូចជាតាមរយៈ facebook, LinkedIn (មិនទាន់សូវពេញនិយមនៅកម្ពុជា) ឬបណ្តាញសង្គមមួយចំនួនទៀត
- ៥. ឧស្សាហ៍ទាក់ទងជាមួយមនុស្សដែលពូកែខាងទំនាក់ទំនង និងរៀនសូត្រពីគេ។

### **គន្លឹះបង្កើនភាពជោគជ័យក្នុងអាជីព**

មនុស្សម្នាក់ៗតែងប្រាថ្នាចង់ទទួលបានជោគជ័យក្នុងអាជីពរបស់ខ្លួន។ ជាការពិត គេមិនអាចធ្វើការតែមួយកន្លែងអស់មួយជីវិតបានទេ។ គេត្រូវផ្លាស់ប្តូរពីអាជីពមួយទៅអាជីពមួយទៀតនៅពេលណាមួយជា ចាំបាច់។ ជោគជ័យក្នុងអាជីពអាស្រ័យលើកត្តាច្រើនយ៉ាង តែកត្តាដែលសំខាន់ជាងគេ គឺការចេះត្រៀមលក្ខណៈ និងអភិវឌ្ឍន៍ខ្លួនឯងឲ្យស្របតាមបរិការសង្គមបច្ចុប្បន្ន។ គន្លឹះមួយចំនួនខាងក្រោមអាចជាជំនួយស្មារតីក្នុងការបង្កើនភាព ជោគជ័យក្នុងអាជីពរបស់អ្នក៖

- ១. យកចិត្តទុកដាក់សរសេររៀបរយរបស់អ្នក (CV) ឲ្យត្រូវតាមបទពិសោធន៍ ជាពិសេសស្នាដៃទាំងឡាយដែលអ្នកសម្រេចបានរហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន។ ប្រៀបធៀបលក្ខណៈសម្បត្តិដែលអ្នកមាន ជាមួយនឹងតម្រូវការទីផ្សារបច្ចុប្បន្នតើមានអ្វីខ្លះដែលអ្នកត្រូវ បំពេញបន្ថែម ឬចំនុចណាខ្លះអ្នកមានគុណសម្បត្តិពិសេសជាងមនុស្សទូទៅ។
- ២. រឹតចំណងទាក់ទងជាមួយជនមានឥទ្ធិពលក្នុងអង្គការ។ អ្នកគួរចំណាយពេលប្រាស្រ័យទាក់ទងឲ្យបានកាន់តែជិតស្និទ្ធជាមួយ ពួកគេ។ នេះជាគន្លឹះដ៏សំខាន់ដែលអាចឲ្យអ្នកឈានទៅកាន់មុខតំណែងខ្ពស់ជាងមុន ព្រោះបើមានមុខតំណែងណាទំនេរ ពួកគេមុខតែនឹងគិតដល់អ្នកមុនគេ។
- ៣. ឧស្សាហ៍ប្រាស្រ័យទាក់ទងនិងស្គាល់មនុស្សថ្មីៗខាងក្រៅអង្គការយ៉ាង ហោចណាស់ឲ្យបានមួយទៅបីនាក់ក្នុងមួយខែ។ នៅពេលទំនាក់ទំនងមានភាពជិតស្និទ្ធហើយអ្នកអាចសុំរាប់អានមិត្ត ភក្តិឬអ្នកផ្សេងទៀតដែលពួកគេស្គាល់បន្ថែមទៀត។
- ៤. ចូលរួមកម្មវិធីផ្សេងៗក្នុងវិស័យរបស់អ្នក រួចនាំយកព័ត៌មានមកចែករំលែកជាមួយសហការី។
- ៥. ធ្វើខ្លួនឲ្យសក្តិសមជាអ្នកមានវិជ្ជាជីវៈ។ ចូរយកចិត្តទុកដាក់លើ សម្លៀក បំពាក់ គ្រឿងតុបតែង ... ។ល។ លៃយ៉ាងណាឲ្យមើលទៅឃើញថាអ្នកជាបុគ្គលដ៏គួរឲ្យទុកចិត្ត និងជាអ្នកអាជីព។
- ៦. អភិវឌ្ឍន៍ខ្លួនឯងជាប្រចាំ ជាពិសេសជំនាញទំនាក់ទំនង និងចិត្តសាស្ត្រមនុស្ស។
- ៧. ត្រួតពិនិត្យមើលការរីកចម្រើនរបស់ខ្លួនជាប្រចាំ។

### **គោលការណ៍ ៣ យ៉ាង ដើម្បីជោគជ័យក្នុងជីវិត**

ទោះបីជាអ្នកបំពេញការងារអ្វីក៏ដោយ ចូរប្រកាន់ខ្ជាប់នូវគោលការណ៍ ៣ យ៉ាង គឺ គុណភាព បរិមាណ និងទឹកចិត្ត។

- ១. គុណភាព ៖ បំពេញការងារប្រកបដោយគុណភាពខ្ពស់ ចប់ចុងចប់ដើម និងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

- ២. បរិមាណ ៖ បន្ថែមពីលើគុណភាពនៃការងារ ចូរធ្វើផ្តល់នូវបរិមាណឲ្យបានច្រើនគ្រប់ពេលវេលាតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។
- ៣. ទឹកចិត្ត ៖ ក្នុងបរិបទនៃសង្គមសព្វថ្ងៃ ការបំពេញការងារប្រកបដោយគុណភាពនិងបរិមាណនៅមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់នៅ ឡើយទេ គឺត្រូវមានទឹកចិត្តបន្ថែមទៀត។ គេត្រូវសំដែងឲ្យឃើញពីស្មារតីស្រឡាញ់ការងារ និងទឹកចិត្តពុះពារក្នុងរាល់កិច្ចការដែលខ្លួនបំពេញ។ ក្រៅពីនោះ គេត្រូវចេះសហការឲ្យស៊ីសង្វាក់ជាមួយមិត្តរួមការងារដទៃទៀត។

**ដើម្បីជោគជ័យ(គ្រប់ភារកិច្ច)**

អ្នកដែលប្រាថ្នាចង់សម្រេចប្រយោជន៍គ្រប់យ៉ាង គួរប្រតិបត្តិតាមគោលការណ៍ខាងក្រោមដោយពេញលេញ។ គោលការណ៍នេះ ហៅថាធម៌សម្រេច៤យ៉ាង។

- ១. ឆន្ទៈ គឺ ស្រឡាញ់ការងារ
- ២. វិរិយៈ គឺ តស៊ូមិនបោះបង់ចោលការងារ
- ៣. ចិត្តៈ គឺ តំកល់ចិត្តយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការងារ
- ៤. វិមង្ស គឺ ពិនិត្យស្រាវជ្រាវសាកល្បងការងារ ដោយប្រើបញ្ញា។ ពុទ្ធាវាទ

**ទម្លាប់៣យ៉ាងដែលនាំឲ្យជីវិតបរាជ័យ**

ពាក្យចាស់បូរាណខ្មែរពោលថា ទម្លាប់ធំជាងច្បាប់ កិច្ចការអ្វីក៏ដោយឲ្យតែក្លាយជាទម្លាប់ហើយគឺពិបាកកែប្រែណាស់ បើទោះបីជាសកម្មភាពនោះវាខុសច្បាប់ក៏ដោយ។ តួយ៉ាងច្បាប់ចរាចរណ៍ចែងថាភ្លើងល្បឿងត្រូវបន្ថយល្បឿន តែមនុស្សមួយចំនួនទម្លាប់បន្ថែមល្បឿនទៅវិញ។ ទម្លាប់ល្អនាំមកនូវជោគជ័យ ទម្លាប់អាក្រក់នាំឲ្យបរាជ័យ។ មនុស្សបរាជ័យច្រើនមានទម្លាប់ដូចខាងក្រោម៖

- ១. រឹងថ្នឹងមិនកែប្រែតាមកាលៈទេសៈ ៖ មនុស្សបរាជ័យច្រើនប្រកាន់ចរិតចាស់គំរិលមិនព្រមកែប្រែទៅតាមរបត់សង្គមទេ។
  - ២. មិនកំណត់ទិសដៅដែលត្រូវដើរទៅមុខ៖ មនុស្សបរាជ័យច្រើនគ្មានផែនការទៅថ្ងៃអនាគត គឺរលំតែជាមួយរឿងរ៉ាវលំប្រចាំថ្ងៃ សំលឹងឃើញតែប្រយោជន៍ភ្លាមៗចំពោះមុខ។
  - ៣. មិនតាមដានការងារ៖ មនុស្សបរាជ័យមិនតាមដានដំណើររីកចម្រើនរបស់ការងារថាដល់ណាហើយ នៅខ្វះអ្វីខ្លះ ឬត្រូវធ្វើអ្វីខ្លះបន្តទៀតទេ។
- ដើម្បីជោគជ័យក្នុងជីវិត ចូរកែប្រែទម្លាប់អាក្រក់ ចាប់យកទម្លាប់ល្អ។

**គន្លឹះ៥យ៉ាងជួយនាំភ័ព្វសំណាងល្អ**

បុគ្គលម្នាក់ៗតែងប្រាថ្នាចង់បាននូវសំណាងល្អ និងទ្រព្យសម្បត្តិច្រើន។ គន្លឹះមួយចំនួនខាងក្រោមអាចជួយនាំមកនូវសំណាងដល់មនុស្សគ្រប់រូប មិនមែនជាសំណាងដោយចៃដន្យទេ គឺសំណាងដោយកិច្ចប្រឹងប្រែង៖

- ១. ឧស្សាហ៍ប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយមនុស្សសុទ្ធទៅ
- ២. សំដែងចំណាប់អារម្មណ៍ និងយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះអ្នកដទៃ
- ៣. សំដែងប្រាប់អ្នកដទៃអំពីចំណូលចិត្តរបស់ខ្លួន និងចែករំលែករឿងចូលចិត្តជាមួយអ្នកដទៃ

- ៤. បំផុសគំនិតធ្វើកិច្ចការឲ្យកាន់តែប្រសើរឡើងជាលំដាប់ ចូរសួរខ្លួនឯងថា "ធ្វើដូចម្តេចទើបអាចសម្រេចកិច្ចការបានកាន់តែលឿនជាងមុន គុណភាពល្អជាងមុន"
- ៥. ហ៊ានសាកល្បងគំនិត ឬគម្រោងណាមួយដែលខ្លួនគិតថាផ្តល់ផលកំរៃច្រើន

### **វិធីសាស្ត្រ ៧ យ៉ាង ជួយបង្កើនគំនិតច្នៃប្រឌិត**

ដើម្បី ឲ្យមានគំនិតច្នៃប្រឌិត គេចាំបាច់ត្រូវតែស្វែងយល់ស៊ីជម្រៅអំពីខ្លួនឯង និងបន្តស្រាវជ្រាវជាប្រចាំនូវគំនិតថ្មីៗសម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍ជីវិត ឲ្យកាន់តែប្រសើរឡើង។ គេគួរប្រតិបត្តិតាមវិធីសាស្ត្រ ៧ យ៉ាងខាងក្រោមដើម្បីបំផុសគំនិតច្នៃប្រឌិត៖

- ១. ត្រូវមានចិត្តចង់ចេះ ចង់ដឹង ត្រូវចេះសួរសំណួរ ហេតុអ្វីបានជារឿងនេះទៅជាដូច្នោះ ហេតុអ្វីបានជារឿងនោះកើតឡើងទៅកើត... ។ល។
- ២. ទម្លាប់គិតរកវិធីធ្វើកិច្ចការទាំងឡាយចេញពីចំនុចសូន្យមកវិញ មានន័យថាទោះបីយើងដឹងថាកិច្ចការមួយនោះធ្វើតាមវិធីមួយណា លឿនក៏ដោយ ក៏យើងព្យាយាមគិតរកវិធីមួយទៀតយកមកធ្វើ ថាប្រសិនបើយើងមិនចេះវិធីចាស់នេះទេ តើយើងមានវិធីណាផ្សេងយកមកធ្វើកិច្ចការនេះបាន?
- ៣. ត្រូវចេះកែប្រែខ្លួនទៅតាមកាលៈទេសៈ កុំរឹងថ្នើង
- ៤. ត្រូវចេះទទួលកំហុសនៅពេលខ្លួនធ្វើខុស កុំចំណាយថាមពលការពារថាខ្លួនមិនខុស
- ៥. បន្តរៀនសូត្រជាប្រចាំ ព្រោះថាគ្មាននរណាម្នាក់ចេះសព្វ ដឹងសព្វនោះទេ មានតែការសិក្សាបន្ថែមទេទើបអាចបំពេញកង្វះខាតបាន
- ៦. ធ្វើកិច្ចការទាំងពួងដោយបែរឆ្ពោះទៅរកគោលបំណងដែលបានកំណត់ទុក
- ៧. ជៀសវាងមោទនៈភាពលើខ្លួនឯងហួសហេតុ

### **អាចិកំបាំងនៃដោគជីយសេដ្ឋីទាំង៥០០នាក់**

សេចក្តី ប្រាថ្នាចង់បានទ្រព្យសម្បត្តិច្រើន តែងកើតមានក្នុងសន្តានចិត្តមនុស្សលោកតាំងពីកំណើតមកម៉្លេះ (ស្រីហិតោបទេស)។ សួរថាធ្វើដូចម្តេចទើបក្លាយជាអ្នកមាន? នេះជាសំណួរដែលមនុស្សទូទៅចោទសួរជានិច្ច។ ណាប៉ូឡេអុងហៀល (Napoleon Hill) ដែលជាអ្នកនិពន្ធសៀវភៅដ៏ល្បីល្បាញដែលមានចំណងជើងថា "សញ្ជឹងគិត រួចក្លាយជាអ្នកមាន Think and Grow Rich" បាន ចំណាយពេលស្រាវជ្រាវអស់រាប់ឆ្នាំទៅលើកំពូលអ្នកមានទាំង ៥០០ នាក់នៅអាមេរិក ដើម្បីស្រាយចង់លំដាប់ថាអ្វីទៅជាកត្តាចំបងដែលនាំឲ្យមនុស្សក្លាយជា អ្នកមាន។ លោករកឃើញថាអ្នកមានទាំង ៥០០ នាក់នោះ មានចំនុចរួមមួយគឺ

**សំលឹងមើលអនាគតដោយភាពវិជ្ជមាន។ ពួកគេគិតថាអ្វីៗអាចសម្រេចទៅបានតាមការចង់បាន។** តាមរយៈរូបកំហើញនេះសៀវភៅមួយក្បាលដ៏មានតម្លៃខាងលើបានបោះពុម្ព ផ្សាយនិងលក់ដាច់បំផុតក្នុងពិភពលោក។ ក្រោយៗមកមានមនុស្សមិនតិចទេដែលបានក្លាយជាអ្នកមានដោយសារ អនុវត្តតាមវិធីសាស្ត្ររបស់ណាប៉ូឡេអុងហៀល។

ក្នុងសៀវភៅ *សញ្ជឹងគិតរួចក្លាយជាអ្នកមាន* ផ្ដោតជាសំខាន់ លើការកែប្រែផ្គត់ផ្គង់និងខាងក្នុង ឲ្យមានភាពប្រាកដប្រជាអំពីទំហំទឹកប្រាក់ដែលមនុស្សម្នាក់ៗ ប្រាថ្នាចង់បានក្នុងមួយឆ្នាំនេះ រួចហើយតម្កល់ចិត្តរំលឹកជារៀងរាល់ថ្ងៃអំពីក្តីប្រាថ្នានេះ។ កាលណាចិត្តខាងក្នុងរឹងមាំច្បាស់លាស់អំពីទឹកប្រាក់ដែលខ្លួន ប្រាថ្នាចង់បានហើយ នោះវានឹងស្តែងអានុភាពទាក់ទាញបង្កើតឲ្យលេចជារូបរាងឡើងនៅ ពិភពខាងក្រៅ។

**"ចង់ក្លាយជាអ្នកមាន ចូរកែប្រែផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នក"** ណាប៉ូឡេអុងហៀល។

### ដំបូន្មានជោគជ័យពីមហាសេដ្ឋីដែកថែប

អានដ្រូ ខានាហ្គី (Andrew Carnegie) ជាបុគ្គលដ៏ជោគជ័យបំផុតមួយក្នុងពិភពលោក។ លោកខានាហ្គី បានសាងខ្លួនពីកម្មករធម្មតារហូតដល់ក្លាយជាមហាសេដ្ឋីដែកថែប មានជាងគេបំផុតក្នុងពិភពលោក កាលពីជំនាន់លោកនៅមានជីវិត (1835-1919)។ ក្រៅពីទ្រព្យសម្បត្តិដ៏មហាសាល លោកខានាហ្គី គឺជាបុគ្គលគួរជាទីគោរពបំផុតសម្រាប់មនុស្សជំនាន់ក្រោយ។ លោកផ្តល់តម្លៃខ្ពស់ចំពោះចំណេះដឹងនិងការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។ លោកបានបរិច្ចាគប្រាក់ផ្ទាល់ខ្លួនច្រើនជាង 10 លានដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិកសម្រាប់បង្កើតបណ្ណាល័យសាធារណៈ និងទឹកប្រាក់ជាច្រើនទៀតជួយឧបត្ថម្ភដល់សាកលវិទ្យាល័យនានាទៅ សហរដ្ឋអាមេរិកនិងចក្រភពអង់គ្លេស។ តាមរយៈជោគជ័យដ៏ធំធេងរបស់លោកខានាហ្គី គេអាចរៀនសូត្រពីគន្លឹះជោគជ័យដូចខាងក្រោម៖

**វិនិយោគលើខ្លួនឯង** ៖ កសាងសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនក្នុងវិស័យណាមួយឲ្យប្រសើរឬបំផុត។ ប្រមូលថាមពល និងផ្ទុះគំនិតតែលើកិច្ចការនោះតែម្យ៉ាង។ លោកខានាហ្គី និយាយថា *ខ្ញុំជឿថាវិធីឆ្ពោះទៅកាន់ជោគជ័យក្នុងវិស័យណាក៏ដោយ គឺអាស្រ័យលើភាពស្មាត់ជំនាញ គ្រប់គ្រងបានគ្រប់ជ្រុងជ្រោយនៃវិស័យនោះ... តាមបទពិសោធន៍របស់ ខ្ញុំ ខ្ញុំកម្រឃើញបុគ្គលណាម្នាក់រកប្រាក់បានច្រើនដោយចាប់នេះ ចាប់នោះ មិនឆ្ពោះមួយណានោះឡើយ។*

**ជោគជ័យកើតចេញមកពីចិត្តទូលាយ និងការយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះមនុស្ស** ៖ លោកខានាហ្គី តែងតែគ្រប់គ្រងរោងចក្រប្រកបដោយតម្លាភាព និងមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយកម្មករនិងបុគ្គលិកទាំងអស់។ គាត់តែងស្វែងយល់ពីតម្រូវការនិងបំពេញតម្រូវការបុគ្គលិកកម្មករ ជានិច្ច។ លើសពីនេះ គាត់តែងស្វែងរកវិធីធ្វើឲ្យមនុស្សនៅជុំវិញក្លាយជាអ្នកមានដូច គាត់តែ។ ជាឧទាហរណ៍គាត់បានផ្តល់ប្រាក់ឲ្យអ្នកគ្រប់គ្រងរោងចក្រម្នាក់របស់ គាត់ឈ្មោះ Charles Schwab ចំនួន ១ លានដុល្លារក្នុងមួយឆ្នាំ ពីព្រោះអ្នកគ្រប់គ្រងរូបនេះមានសមត្ថភាពលោកទឹកចិត្តនិង គ្រប់គ្រងកម្មករ។

#### ចេះគ្រប់គ្រងអារម្មណ៍របស់ខ្លួនឯង

**បង្កើនបណ្តាញទំនាក់ទំនងរបស់អ្នក** ៖ រៀនសូត្រទាំងចំណេះដឹងនិងបទពិសោធន៍ពីមនុស្សក្នុងដែនទំនាក់ទំនង របស់អ្នក ហើយបន្តពង្រីកទំនាក់ទំនងឲ្យកាន់តែមានវិសាលភាពធំធេងឡើង។

#### ស្វែងរកចំណេះដឹង និងគុណតម្លៃ ជាជាងស្វែងរកតែប្រាក់

**ធ្វើដំណើរបង្កើនចំណេះដឹង និងធ្វើឲ្យគំនិតកាន់តែទូលាយ** ៖ លោកខានាហ្គី ចូលចិត្តធ្វើដំណើរណាស់។ នៅកំឡុងពេលធ្វើដំណើរលោកតែងរៀនសូត្រយ៉ាងស៊ីជម្រៅពីវប្បធម៌នៃ ប្រទេសនីមួយៗដែលលោកធ្វើ

ដំណើរទៅដល់។ នៅពេលទៅដល់ចិន លោកសិក្សាពីលទ្ធិខុងដឺ នៅពេលទៅដល់ឥណ្ឌាលោកសិក្សាពី ពុទ្ធសាសនា។

### មេរៀនជោគជ័យពីខែល (DELL)

អ្នក ប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រភាគច្រើនពិតជាបានស្គាល់ម៉ាកកុំព្យូទ័រ DELL ។ តែមានមួយចំនួនពិតជាមិនបានដឹង ទេថានរណាជាស្ថាបនិកនៃក្រុមហ៊ុន មួយនេះ។ លោក មៃយីល ខែល (Michael Dell) កើតនៅឆ្នាំ ១៩៦៥ នៅ រដ្ឋតិចសាស សហរដ្ឋអាមេរិក បានផ្ដើមបង្កើតក្រុមហ៊ុនខែលក្នុងឆ្នាំ ១៩៨៤ ដោយមានមហិច្ឆតាធំធេង គឺ ប្រកួតប្រជែងជាមួយក្រុមហ៊ុនយក្ស IBM។ កាលពីនៅវ័យកុមារ ខែលជាមនុស្សចូលចិត្តកុំព្យូទ័របំផុត។ ខែល តែងតែលូចគេចសាលាដើម្បីចូលរួមស្តាប់សន្និសីទកុំព្យូទ័រថ្នាក់ ជាតិ។ ខែលបានសុំឲ្យឪពុកខ្លួនទិញកុំព្យូទ័រ ឲ្យខ្លួនជាអំណោយថ្ងៃខួប កំណើត ១៥ ឆ្នាំ។ ខែលបានសំលឹងមើលឃើញប្រាក់ចំណេញដ៏ច្រើនពីការលក់ កុំព្យូទ័រ។ ខែលតែងតែពិចារណាថាអ្នកលក់កុំព្យូទ័រអាចរកប្រាក់ចំណេញបានយ៉ាង ច្រើនពីការលក់កុំព្យូទ័រ ទោះបីពួកគេដឹងតិចតួចអំពីបច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័រក៏ដោយ។ ចំណែកឯតម្រូវការប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រវិញមានទំហំធំ ក្រៃលែង ហើយអ្នកប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រភាគច្រើនទិញកុំព្យូទ័រដោយមិនតម្លៃ សុគ្រាស្មាញច្រើន។

ជានិស្សិតឆ្នាំទីមួយនៃសាកលវិទ្យាល័យតិចសាសសហរដ្ឋអាមេរិក ខែលតែងចំណាយពេលក្រៅម៉ោងសិក្សា ទៅផ្តល់សេវាកម្មលើកកំពស់បច្ចេក វិទ្យាកុំព្យូទ័រឲ្យអ្នករកស៊ី។ ដោយសារបញ្ហានេះធ្វើឲ្យការសិក្សារបស់ ខែលមិនសូវទទួលបានលទ្ធផលល្អ។ ឪពុករបស់ខែលខឹងនឹងខែលជាខ្លាំង ទើបចង់រឹបអូសយកកុំព្យូទ័ររបស់ ខែលទុកទាំងអស់ ដើម្បីឲ្យខែលផ្ទះអារម្មណ៍តែលើការសិក្សា។ ឪពុកខែលសួរទៅខែលថា "ត្រូវកំណត់ អាទិភាពក្នុងជីវិត តើគួរចង់បានអ្វីឲ្យពិតប្រាកដ?" ខែលឆ្លើយទៅកាន់ឪពុកវិញថា "**ខ្ញុំចង់ប្រកួតប្រជែង ជាមួយ IBM**" ។

ចាប់តាំងពីផ្ដើមអាជីវកម្មកុំព្យូទ័រមក ខែលបង្ហាញឲ្យឃើញពីយុទ្ធសាស្ត្រប្លែកគេ។ យុទ្ធសាស្ត្រដ៏ល្អល្បីល្បាញ មួយរបស់ខែល គឺ **Direct from Dell ទិញដោយផ្ទាល់ពីខែល**។ ខែលជឿថា គេអាចលក់ដូរកុំព្យូទ័រដោយផ្ទាល់ ពីអ្នកផលិតទៅកាន់អ្នកប្រើ ប្រាស់ដោយមិនចាំបាច់មានអន្តរការី(ឈ្មួញកណ្តាល) ។ ដើម្បីអនុវត្តន៍នូវ យុទ្ធសាស្ត្រនេះឲ្យបានជោគជ័យ ខែលបានផ្តល់នូវសេវាកម្មអតិថិជនក្រោយពេលលក់កុំព្យូទ័ររួច។ ទោះបី មានបញ្ហាបច្ចេកទេសអ្វីក៏ដោយ បុគ្គលិករបស់ខែលនឹងទៅដល់ផ្ទះអតិថិជនភ្លាម។ តាមរយៈការកាត់មិនឲ្យ មានឈ្មួញកណ្តាល ខែលអាចសន្សំសំចៃថ្លៃដើមបានយ៉ាងច្រើនលើសលប់។ ក្នុងឆ្នាំ ១៩៨៦ ពោលគឺបីឆ្នាំ ក្រោយពីបង្កើតក្រុមហ៊ុនចំណូលពីការលក់របស់ខែល កើនដល់ ៦០ លានដុល្លារ។

មេរៀនជោគជ័យពីខែល៖

**គិតខុសគេ** ៖ មនុស្សទូទៅប្រាប់ខែលថាការលក់ដោយផ្ទាល់ពីអ្នកផលិតទៅអ្នកប្រើ ប្រាស់មិនអាចធ្វើទៅ កើតទេក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំ។ តែខែលនិយាយថា "**ជារឿងសប្បាយចិត្តដែលធ្វើកិច្ចការដែលអ្នកដទៃគិតថា ទៅ មិនរួច ឬមិនទំនង**" ។

**កំណត់គោលដៅខ្ពស់ដែលអាចនឹងសម្រេចទៅបាន** ៖ នៅចុងឆ្នាំ ១៩៨៦ ក្រុមហ៊ុនបានកំណត់គោលដៅ លក់ឲ្យបាន ១ពាន់លានដុល្លារត្រឹមឆ្នាំ១៩៩២ និងពង្រីកខ្លួនជាអន្តរជាតិ។ ដល់ឆ្នាំ ១៩៩២ ក្រុមហ៊ុនអាច

សម្រេចការលក់ច្រើនទ្វេដងលើសពីគោលដៅកំណត់។ ការកំណត់គោលដៅខ្ពស់ ធ្វើឲ្យអ្នកវិវេកវិធីសម្រេច  
ឲ្យបាន។

ផ្ដោតទៅលើលទ្ធភាពដែលអាចនឹងជោគជ័យ ជាជាងផ្ដោតទៅលើគូប្រកួតប្រជែង ៖ កុំធ្វើដោយខ្លាច កុំវាស់  
វែងខ្លួនឯងដោយធៀបនឹងអ្នកដទៃ ចូរវាស់វែងខ្លួនឯងដោយប្រើស្តង់ដារនៃភាពល្អឥតខ្ចោះ។

### រូបមន្តបង្កើនប្រាក់ចំណូលទ្វេដង

១. ផ្ដោតថាមពលលើកិច្ចការដែលផ្តល់គុណតម្លៃខ្ពស់ ៖ ក្បួន 80/20 ចែងថាកិច្ចការដែលយើងធ្វើគឺមានតែ 20%  
ប៉ុណ្ណោះដែលបង្កើតប្រាក់ចំណូលភាគច្រើនដល់យើង ចំណែកឯ 80% ទៀតបង្កើតប្រាក់ចំណូលបានតែ 20%  
ប៉ុណ្ណោះនៃប្រាក់ចំណូលសរុប។ ដូច្នោះដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូលឲ្យបានកាន់តែច្រើនឡើង គេគួរយកចិត្តទុក  
ដាក់ធ្វើកិច្ចការ 20% ដែលផ្តល់គុណតម្លៃខ្ពស់នោះឲ្យបានកាន់តែច្រើនឡើងនិងមានប្រសិទ្ធភាពឡើង។  
ចំណែកកិច្ចការ 80% ទៀត គេគួរកាត់បន្ថយ ឬទម្លាក់ឲ្យថ្នាក់ក្រោមជួយធ្វើ ឬជៀសវាងកុំធ្វើ។ ចូរព្យាយាមធ្វើ  
បែបនេះជាដរាប នោះចំណូលរបស់អ្នកមុខតែនឹងកើនឡើង។

២. ខ្ចីកម្លាំងគេប្រើ ៖ មានន័យថាខ្ចីប្រាក់គេប្រើ ខ្ចីពេលវេលាគេប្រើ ខ្ចីចំណេះដឹងគេប្រើ ឬខ្ចីបទពិសោធន៍អំពី  
ជោគជ័យនិងបរាជ័យគេប្រើ គឺចេះស្រូបទាញយកចំនុចសំខាន់ដែលមានគុណតម្លៃសម្រាប់កិច្ចការ ខ្លួនមក  
ប្រើប្រាស់ ឬកផ្សំនិងធនធានផ្ទាល់ខ្លួន ធ្វើឲ្យទទួលបានជោគជ័យកាន់តែធំធេងឡើង។

៣. បង្កើនល្បឿន ៖ គ្រប់កិច្ចការដែលអ្នកធ្វើ ចូរធ្វើវាឲ្យបានកាន់តែលឿនជាងមុនជាដរាប។

៤. បង្កើតក្រុមការងារ ៖ ដើម្បីបង្កើនថាមពលឆ្ពោះទៅរកគោលដៅ អ្នកត្រូវចេះចាត់ចែងចងក្រងក្រុមការងារ  
។ ថាមពលការងារជាក្រុមដែលបណ្តុំទៅដោយសមត្ថភាពនិងជំនាញផ្សេងៗគ្នា គឺជាកម្លាំងដ៏សំខាន់នាំឆ្ពោះ  
ទៅរកជោគជ័យ។

រូបមន្តទាំងបួនខាងលើមានលក្ខណៈសាមញ្ញ ងាយស្រួលនិយាយ តែអាចនឹងពិបាកអនុវត្តន៍។ ហេតុនេះ គេ  
ត្រូវតែមានសេចក្តីអំណត់ និងតាំងចិត្តអនុវត្តន៍ខ្ជាប់ខ្ជួនទើបទទួលបានផល។ អ្នកនិពន្ធ ៖ Brian Tracy

### គោលការណ៍ទាំង៧នៃទ្រព្យសម្បត្តិ

អ្នកដែលប្រាថ្នាទ្រព្យសម្បត្តិ គួរពិចារណាស្វែងយល់គោលការណ៍ទាំង ៧ ដូចខាងក្រោម៖

- ១. កសាងផ្នត់គំនិតជាអ្នកមាន គឺដឹងថាអ្វីដែលបង្កើតប្រាក់កាន់តែច្រើនឡើង និងអ្វីដែលធ្វើឲ្យប្រាក់ចេះតែ  
ថយទៅៗ
- ២. ចំណាយឲ្យតិចជាងចំណូល និងសន្សំប្រាក់ទុកវិនិយោគ
- ៣. យល់ដឹងពីភាសារបស់ប្រាក់
- ៤. ចេះលៃសន្សំប្រាក់សម្រាប់ខ្លួនឯង មុននឹងទូរទាត់ឲ្យអ្នកដទៃ
- ៥. ប្រមូលផ្តុំទ្រព្យ គឺប្រាក់បង្កើតប្រាក់ ឬរបស់បង្កើតប្រាក់ឲ្យបានកាន់តែច្រើន
- ៦. យល់ដឹងពីការប្រាក់ផ្ទុប
- ៧. ចេះខ្ចីកម្លាំងគេប្រើ ពោលគឺប្រាក់របស់អ្នកដទៃ និងពេលវេលារបស់អ្នកដទៃ



# មូលហេតុ ៥ យ៉ាងដែលធ្វើឲ្យមនុស្សទូទៅមិនអាចក្លាយជាអ្នកមាន

មនុស្ស គ្រប់រូបតែងចង់មានទ្រព្យសម្បត្តិច្រើន។ មនុស្សខិតខំធ្វើការរាល់ថ្ងៃ ហើយតែងគិតថាថ្ងៃណាមួយខ្លួននឹងក្លាយជាអ្នកមាន។ តើមនុស្សគ្រប់គ្នាសុទ្ធតែអាចក្លាយជាអ្នកមានមែនទេ? លោក ប្រាអិន ត្រេសស៊ី (Brian Tracy) ដែលជាអ្នកនិពន្ធដ៏ល្បីល្បាញមួយរូបផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាព និងជាបុគ្គលដ៏ជោគជ័យមួយរូបបានលើកឡើងថា មានមូលហេតុសំខាន់ៗចំនួន ៥ ដែលរារាំងមិនឲ្យមនុស្សក្លាយជាអ្នកមាន៖

- ១. មនុស្សទូទៅ រស់នៅក្នុងសង្គមបុរេវិទ្យាសម័យដែលមិនមានអ្នកមាននៅក្បែរ ជាហេតុធ្វើឲ្យពួកគេ មិនដឹងថាអ្វីទៅដែលជំរុញឲ្យមនុស្សម្នាក់ៗក្លាយជាអ្នកមានបាន។
- ២. មនុស្សទូទៅ មិនហ៊ានសម្រេចចិត្តធ្វើ ទោះបីពួកគេបានអាន ឬបានទទួលដំបូន្មានពីមនុស្សជោគជ័យក៏ដោយ។
- ៣. មនុស្សទូទៅ មិនព្រមចាប់ផ្តើមធ្វើឥឡូវភ្លាមទេ ចេះតែគិតថាចាំដល់ពេលនេះចាំធ្វើ ចាំដល់ពេលនោះចាំធ្វើ។
- ៤. មនុស្សទូទៅ ពេញចិត្តតែនឹងរបស់ចំពោះមុខ ចាយវាយដើម្បីសប្បាយរយៈពេលខ្លី
- ៥. មនុស្សទូទៅ ខ្វះទស្សនវិស័យទៅអនាគត មិនដឹងថាអ្វីគួរធ្វើ អ្វីមិនគួរធ្វើ ដើម្បីសម្រេចទៅដៅអនាគត។

## វិធីសន្សំសំចៃមិនឲ្យប៉ះពាល់ដល់ខ្លួនចំណាយប្រចាំថ្ងៃ

សន្សំ សំចៃមានន័យថាការចាយវាយដោយរិះគិតមិនខ្លះខ្លាយ។ សន្សំសំចៃមិនសំដៅត្រឹមតែការចាយវាយប្រាក់តិចជាងមុនទេ តែក៏សំដៅលើការប្រើប្រាស់របស់ឲ្យអស់លទ្ធភាពឬមានប្រសិទ្ធភាព ខ្ពស់ដែរ។ វិធីសាស្ត្រមួយចំនួនខាងក្រោមអាចជួយឲ្យអ្នកសន្សំសំចៃរបស់ប្រើប្រាស់ដោយមិនឲ្យប៉ះពាល់ដល់ខ្លួនចំណាយប្រចាំថ្ងៃ៖

- ១. របស់មួយចំនួនយើងអាចប្រើតិចជាងមុនតែប្រសិទ្ធភាពនៅដដែល៖ ចូរប្រើសាប៊ូបោកខោអាវឲ្យតិចជាងមុនត្រឹមកម្រិតល្អមជៀសវាងខ្លះ ខ្លាយ ប្រើថ្នាំដុសធ្មេញ សាប៊ូកក់សក់ សាប៊ូដុសខ្លួន ក្រដាសជូតមាត់ ។ល។ តិចជាងមុន។
- ២. បិទភ្លើង ឬសម្ភារៈអេឡិចត្រូនិច ប្រសិនបើមិនប្រើប្រាស់។
- ៣. ងូតទឹកឲ្យលឿនជាងមុនដើម្បីសន្សំទឹក និងបិទទឹកប្រសិនបើមិនត្រូវការប្រើ។
- ៤. ចាក់ទឹកចូលក្នុងដបសាប៊ូកក់សក់ដែលជិតអស់ ដើម្បីក្រឡុកប្រើឲ្យអស់សាប៊ូ។
- ៥. កាត់សំបកថ្នាំដុសធ្មេញដែលជិតអស់ និងកៀ យកថ្នាំដុសធ្មេញដែលនៅសល់មកប្រើឲ្យអស់។
- ៦. សន្សំបន្លែដែលនៅសល់ដាក់ក្នុងថង់មួយទុកក្នុងទូរទឹកកក។ កុំបោះបន្លែចោល។ នៅពេលណាដែលថង់នេះពេញដោយបន្លែ ចូរធ្វើស៊ុបបន្លែបរិភោគ។
- ៧. រាល់សម្ភារៈដែលអាចប្រើប្រាស់ឡើងវិញបាន ដូចជាដប ថង់ កំប៉ុង ជាដើម ចូរកុំបោះចោល ចូរទុកប្រើប្រាស់ឡើងវិញ។

# ចំណេះដឹងអ្វីខ្លះដែលអ្នកត្រូវតែដឹងអំពីរឿងប្រាក់?

យ៉ាងហោចណាស់ ត្រូវយល់ដឹងចំនុចសំខាន់ៗខាងក្រោម៖

- ១. ចេះគណនាសំណងប្រាក់កំចិះ អត្រាការប្រាក់ ចំនួនការប្រាក់ត្រូវបង់ ចំនួនប្រាក់ត្រូវបង់តាមដំណាក់កាល...
- ២. ចេះគណនារកភាគរយ
- ៣. យល់ដឹងពីអត្រាការប្រាក់ផ្គូផង (ការប្រាក់ លើការប្រាក់)
- ៤. យល់ដឹងពីតម្លៃពិតរបស់ប្រាក់ក្នុងជីវិតរស់នៅ។ 1 ដុល្លារថ្ងៃនេះ មានតម្លៃជាង 1ដុល្លារថ្ងៃស្អែក។ ពេលវេលាធ្វើឲ្យប្រាក់បង្កើតប្រាក់បាន
- ៥. ចេះគណនាចំណូលចំណាយ និងតម្លៃទ្រព្យសម្បត្តិសុទ្ធ (កាត់ចំណាយរួច)

## ក្បួនកាត់បន្ថយចំណាយ

- ១. **តាមដានចំណាយ**៖ ប្រសិនបើអ្នកមិនដឹងថាចាយប្រាក់អស់ទៅណាខ្លះទេ នោះអ្នកនឹងជួបបញ្ហាប្រាក់នាពេលអនាគតជាក់ជាពុំខាន។ ចូរកាត់ត្រារាល់ចំណាយទាំងអស់ ហើយសួរខ្លួនឯងថាចំណាយណាជាចំណាយចាំបាច់?
- ២. កម្រិតចំនួនទឹកប្រាក់ចាយវាយប្រចាំសប្តាហ៍៖ ឧទាហរណ៍ប្រសិនបើអ្នកកំណត់ថាចាយ \$50 ក្នុងមួយសប្តាហ៍ ចូរដាក់តាមខ្លួនតែ \$50 ហាមថែម ហាមចាយលើសកម្រិត។ ករណីដែលចាយនៅសល់ ឧទាហរណ៍ចាយអស់ត្រឹមតែ \$30 ទឹកប្រាក់ដែលនៅសល់មិនត្រូវយកទៅបូកជាមួយសប្តាហ៍បន្ទាប់ទេ ពោលគឺសប្តាហ៍ក្រោយត្រូវចាយតែ \$50 មិនមែន \$70 ទេ។
- ៣. ពេលដើរលេងយប់ចូរដាក់ប្រាក់សុទ្ធតាមខ្លួនត្រឹមកម្រិតកំណត់បាន ហើយ ចូរកុំយកភាគធនាគារតាមខ្លួន បើមិនចង់ឲ្យចាយលង់ខ្លួន។ ការចាយប្រាក់សុទ្ធនឹងធ្វើឲ្យអ្នកដឹងខ្លួនថាចំណាយអស់ច្រើន ហើយអាមិនហ៊ានចំណាយ។
- ៤. ចូរទិញទំនិញដោយមានបញ្ជី ជៀសវាងទិញបន្លែផ្លែឈើស្រស់ច្រើនហូសកម្រិតបរិភោគពីរបីថ្ងៃព្រោះនឹងត្រូវខាតប្រាក់ទទេៗពេលរបស់ទាំងនោះរលួយខូចព្រោះបរិភោគ មិនទាន់។
- ៥. កែប្រែទម្លាប់ចាយប្រាក់៖ បើរកឃើញថាខ្លួនចំណាយខ្លះខ្លាយទៅលើអ្វីហើយចូរព្យាយាមកាត់បន្ថយចំណាយលើមុខនោះ។ ពេលអនុវត្តបានជោគជ័យមួយហើយ ចូរបន្តអនុវត្តលើចំនុចផ្សេងមួយទៀត រហូតដល់លែងមានចំនុចខ្លះខ្លាយ។

## ក្បួនរក្សានិងប្រើប្រាស់ប្រាក់១៤យ៉ាង

- ១. ចាយវាយឲ្យតិចជាងចំណូល
- ២. ចាប់ផ្តើមសន្សំប្រាក់ពីឥឡូវនេះទៅ ជាជាងរង់ចាំរហូតដល់រកឃើញថាគួររកស៊ីរបរអ្វី ទើបចាប់ផ្តើមប្រមែប្រមូលស្វែងរកប្រាក់
- ៣. ពេលវេលាជាមាសប្រាក់ គ្រប់គ្រងពេលវេលាបានល្អមានន័យថាគ្រប់គ្រងមាសប្រាក់ក៏បានល្អដែរ

៤. ជៀសវាងពីបំណុលដែលមានការប្រាក់ខ្ពស់

៥. ពិភាក្សាពីរឿងប្រាក់កាក់៖ ការខ្លាចអាមិនហ៊ាននិយាយគ្នាដោយគ្រង់ៗអំពីរឿងប្រាក់កាក់នឹង នាំឲ្យអ្នកជួបបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ។

៦. ឈប់ចាយវាយហ៊ុហា ដើម្បីអ្នកថាខ្លួនមានប្រាក់ច្រើន

៧. តាមដានដំណើររីកចម្រើននៃទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អ្នកជានិច្ច

៨. ថែរក្សារបស់របរប្រើប្រាស់ជាប្រចាំ បើមិនដូច្នោះទេអ្នកត្រូវចំណាយប្រាក់ដើម្បីជួសជុលរបស់ទាំងនោះជាក់ជាពុំខាន។ សាកល្បងសង្កេតមើលមួយត្រួសក្នុងផ្ទះរបស់អ្នក តើមានរបស់អ្វីខ្លះដែលអ្នកទុកចោលមិនអើពើ ឬស្ទើរតែខូចខាតអស់ដោយមិនបានថែរក្សា?

៩. កិច្ចការណាដែលអាចធ្វើបានដោយខ្លួនឯង ចូរធ្វើដោយខ្លួនឯង នេះជាវិធីកាត់បន្ថយចំណាយដ៏មានប្រសិទ្ធភាព។ បើងាកនេះពីងគេ ងាកនោះជួលគេ អ្នកនឹងត្រូវចំណាយគ្រប់យ៉ាង។

១០. រាល់ចំណាយត្រូវមានផែនការទុកជាមុន

១១. ស្វែងរកចំណូលចិត្តពិតប្រាកដរបស់ខ្លួន និងធ្វើកិច្ចការដែលខ្លួនចូលចិត្ត

១២. កសាងមិត្តភាពនិងទំនាក់ទំនងពិតប្រាកដ។ មិត្តភាពនិងចំណងទាក់ទងល្អជាទ្រព្យសម្បត្តិដ៏មានតម្លៃ។

១៣. អភិវឌ្ឍន៍ខ្លួនឯងជាប្រចាំ៖ ចំណេះដឹង សុខភាព ចំណងទាក់ទង ។ល។

១៤. ផ្តល់ជំនួយដោយឥតចំណង

### គន្លឹះក្នុងការសន្សំប្រាក់

"សន្សំប្រាក់? តើបានប្រាក់មកពីណាសន្សំ បើចាយមួយខែៗមិនទាំងគ្រប់ផង?" នេះ ជាពាក្យដែលលេចឡើងភ្លាមៗក្នុងចិត្តរបស់មនុស្សទូទៅ កាលណាគេនិយាយពីរឿងសន្សំប្រាក់។ ប្រសិនបើយើងទុកពាក្យនេះក្នុងចិត្តនោះយើងប្រាកដជាមិនអាចសន្សំ ប្រាក់បានជាដាច់ខាត។ សុភាសិតខ្មែរមួយពោលថា "ទូកធំ ក្លោងធំ" មាន ន័យថាចំណូលច្រើន ចំណាយក៏ច្រើនទៅតាមហ្នឹងដែរ។ ដូច្នោះទោះជាយើងរកប្រាក់បានប៉ុណ្ណាក៏មិនសល់ដែរ ព្រោះយើងនឹងចំណាយកាន់តែច្រើនឡើងទៅតាមខ្លង់ចំណូល។

ចូរធ្វើបញ្ជីចំណាយប្រចាំថ្ងៃ រួចបូកសរុប និងពិនិត្យជារៀងរាល់សប្តាហ៍ ហើយចោទសួរខ្លួនឯងថាតើចំណាយអ្វីខ្លះដែលចាំបាច់ខានមិនបាន និងតើចំណាយអ្វីខ្លះដែលអាចកាត់ចោលបាន។ ចំណាយណាដែលកាត់បាន យើងដកប្រាក់ដែលធ្លាប់ចំណាយនោះមកសន្សំវិញ។ តើអ្នកបរិភោគអាហារ ក្រៅផ្ទះញឹកញាប់ទេ? តើអ្នកអាចកាត់ចំណាយប្រចាំថ្ងៃមួយចំនួនចេញបានទេ (ដូចជា កាហ្វេ សុរា បារី ។ល។)? តើសេវាកម្មអ្វីខ្លះដែលអ្នកមិនត្រូវការចាំបាច់ (ទូរទស្សន៍ខ្សែកាប)?

ចូរផ្ទេរប្រាក់ខែជាស្វ័យប្រវត្តិមួយចំណែកចូលក្នុងគណនី សន្សំ។ ចូរចងចាំថាធម្មជាតិជាមនុស្សមានប្រាក់ក្នុងដៃកាន់តែច្រើនកាន់ តែចង់ចំណាយ។ ដូច្នោះបើប្រាក់ជាប់ក្នុងគណនីសន្សំ ពិបាកដកចេញ ឬមិនអាចដកចេញ ក៏មិនងាយនឹងចំណាយផ្ដេសផ្ដាសដែរ។

ប្រសិនបើអ្នក ឡើងប្រាក់ខែ ឬទទួលបានប្រាក់រង្វាន់ ចូរយកប្រាក់ដែលទទួលបាននោះដាក់ក្នុងគណនីសន្សំ ព្រោះកន្លងមកអ្នកប្រើប្រាក់ខែចាស់ក៏អាចទូទាត់ចំណាយជីវភាព គ្រប់គ្រាន់ទៅហើយ។

គ្រប់សាច់ប្រាក់បន្ថែមដែលអ្នកទទួលបានពីប្រភពផ្សេងដោយការ ធ្វើសេវាកម្មរបស់អ្នក ឬដោយសារមូលហេតុណាមួយ ចូរដាក់ចូលក្នុងគណនីសន្សំទាំងអស់ ឬមួយចំណែកណានោះ។

ប្រាក់ដែលធ្លាប់សងបំណុលគេជារៀងរាល់ខែ លុះសងដាច់ហើយ ចូរដាក់ប្រាក់នេះចូលទៅក្នុងគណនីសន្សំ។

ខាងក្រោមនេះជាគន្លឹះមួយចំនួនដែលអ្នកអាចអនុវត្តបានដើម្បីសន្សំសំចៃបន្ថែមទៀត៖

- ចូរចិញ្ចឹមអំពូលភ្លើង ប្រសិនបើអ្នកមើលទូរទស្សន៍ ដើម្បីសន្សំសំចៃភ្លើង។ កុំបើកភ្លើងចោល។ បន្ទប់ណាដែលយើងមិនប្រើ ឬចេញក្រៅបន្ទប់ ចូរចិញ្ចឹមភ្លើង (សូម្បីតែបន្ទប់ទឹក)។
- ចូរជ្រើសរើសប្រភេទអំពូលភ្លើងដែលស៊ីភ្លើងតិច។
- កាត់បន្ថយចំណាយលើថ្លៃទូរស័ព្ទ ចូរប្រើតែសេវាកម្មណាដែលចាំបាច់បានហើយ។
- ប្រើបាន កែវ ក្រណាត់ ជាជាងផ្លាស្ទិច ព្រោះរបស់ទាំងនេះអាចលាងសំអាតនិងយកមកប្រើម្តងទៀតបានតែផ្លាស្ទិចត្រូវទិញថ្មីជាប្រចាំ។
- បិទទ្វារបង្អួច បាំងកុំឲ្យពន្លឺចាំងចូលក្នុងផ្ទះ ព្រោះវាធ្វើឲ្យក្តៅ ហើយម៉ាស៊ីនត្រជាក់ខំដើរកាន់តែខ្លាំង ស៊ីភ្លើងអស់កាន់តែច្រើន។
- ដាំដើមឈើផ្តល់ម្តប់ដល់ផ្ទះ ជួយកាត់បន្ថយចំណាយម៉ាស៊ីនត្រជាក់។
- ពេលបើកបររៀសរាងកន្លែងកកស្ទះដើម្បីកុំឲ្យចំណាយសាំងច្រើន។
- កុំចូលហាងបាយពេលកំពុងឃ្នានខ្លាំង។
- [សិក្សាពីរបៀបគ្រប់គ្រងចំណាយ](#)

### វិធីគ្រប់គ្រងចំណាយ

និយាយដល់រឿងចំណាយមនុស្សភាគច្រើនជួបប្រទះបញ្ហាប្រហាក់ប្រហែលគ្នា គឺទើបតែនឹងបើកប្រាក់ខែមិនទាន់បានប៉ុន្មានថ្ងៃផង មិនដឹងបាត់ប្រាក់ទៅណាអស់ រួចក៏ចោទសួរខ្លួនឯងថា *ខ្ញុំដូចជាមិនបានចាយវាយអីខ្លះខ្លាយទេ ហេតុអ្វីក៏អស់ប្រាក់ទៅណាឈ្មើស្ទើរ?* អ្នកខ្លះថា *ដាច់ខែដាច់ខ្យល់*។

ចូរអនុវត្តតាមដំណាក់កាលទាំងបួនខាងក្រោមដើម្បីគ្រប់គ្រងចំណាយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព៖

១. ធ្វើបញ្ជីតាមដានចំណាយប្រចាំថ្ងៃ
២. ធ្វើបញ្ជីចំណូលនិងចំណាយប្រចាំខែ
៣. ស្វែងរកមធ្យោបាយកាត់បន្ថយចំណាយ
៤. ស្វែងរកមធ្យោបាយបង្កើនចំណូល

#### តាមដានចំណាយប្រចាំថ្ងៃ

ជារៀងរាល់ថ្ងៃចូរកត់ត្រាគ្រប់ចំណាយទាំងអស់ រាប់ចាប់តាំងពីការហ្វេ គុយទាវ ឡើងទៅ។ ចូរអនុវត្តបែបនេះរាល់ថ្ងៃ នោះអ្នកនឹងរកឃើញថា អ្នកបានចាយវាយខ្លះខ្លាយលើអ្វីខ្លះ អ្វីដែលជាចំណាយចាំបាច់ អ្វីដែលជាចំណាយមិនចាំបាច់។ ចូរកាត់បន្ថយឬកុំចាយលើរបស់ដែលមិនចាំបាច់។

#### តារាងចំណូលនិងចំណាយ

ចូរកត់ត្រាចូលទាំងអស់នូវរាល់ចំណូលរបស់អ្នកមកពីប្រភពផ្សេងៗ ឧទាហរណ៍ ចំណូលពីការងារ អាជីវកម្ម ការប្រាក់ ។ល។

ចូរបែងចែកចំណាយជាពីរប្រភេទ គឺចំណាយថេររួមមានដូចជាឈ្នួលផ្ទះ ថ្លៃសាលា ថ្លៃធានារ៉ាប់រង... និងចំណាយប្រែប្រួល រួមមានដូចជា ថ្លៃទឹក ថ្លៃអគ្គិសនី ថ្លៃអាហារ... ។

**គន្លឹះកាត់បន្ថយចំណាយ**

ត្រូវចាយវាយទៅតាមផែនការចំណាយ

ដាក់ប្រាក់តាមខ្លួនតិចៗបានហើយដើម្បីជៀសវាងកុំឲ្យដកចាយច្រើន

ទិញទំនិញដែលចាំបាច់តែប៉ុណ្ណោះ

មុនទៅទិញទំនិញត្រូវមានបញ្ជីមុខទំនិញដែលត្រូវទិញ ដើម្បីជៀសវាងកុំឲ្យទិញតាមតែចិត្តចង់

ខ្ទប់អាហារថ្ងៃត្រង់ពីផ្ទះទៅ ជាជាងបរិភោគនៅភោជនីដ្ឋាន

បង់ថ្លៃទឹក អគ្គិសនី និងថ្លៃដទៃទៀត ឲ្យទាន់ពេលដើម្បីជៀសវាងការដាក់ពិន័យ

ឆែកមើលចំណាយប្រចាំខែ រួចសួរខ្លួនឯងថាអ្នកពិតជាត្រូវការរបស់ទាំងនោះមែនឬ

កាត់ប្រាក់ចេញពីគណនីប្រាក់ខែដោយស្វ័យប្រវត្តិរៀងរាល់ខែចូលក្នុងខ្ទង់សន្សំ

**ស្វែងរកប្រភពចំណូលផ្សេងទៀត** ចូរសួរខ្លួនឯងថាក្រៅពីប្រភពចំណូលសព្វថ្ងៃតើអាចរកចំណូលមកពីប្រភពណាផ្សេងបន្ថែមទៀតទេ ។

ចូររក្សាទុកឯកសារបញ្ជីស្នាមឲ្យមានរបៀបរៀបរយ និងមានសុវត្ថិភាព។

ចូរពិនិត្យនិងវាយតម្លៃលើចំណាយចំណូលរបស់ខ្លួនជាទៀងទាត់។

**វិធីសន្សំសំចៃប្រាក់**

ការសន្សំសំចៃប្រាក់ មើលទៅហាក់ដូចជាលំបាកស្មុគស្មាញសម្រាប់មនុស្សមួយចំនួន។ នេះដោយសារតែប្រាក់ខែនិងចំណូលមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ជីវភាព។

វិធីសន្សំសំចៃ៥យ៉ាងខាងក្រោមអាចជួយអ្នកសន្សំសំចៃប្រាក់ទុកបម្រុងសម្រាប់ថ្ងៃអានាគត។

១. កុំទិញអ្វីដែលមិនចាំបាច់។ មុននឹងទិញអ្វីមួយចូរពិចារណាហើយពិចារណាទៀតថាអ្នកពិតជាត្រូវ ការវត្ថុនោះចាំបាច់ខ្លះមិនបានមែនទេ។ ប្រសិនបើមិនទាន់ចាំបាច់ទេ ចូរកុំទិញ។
២. ចំអិនអាហារពេលព្រឹកដោយខ្លួនឯង និងខ្ទប់អាហារថ្ងៃត្រង់យកទៅបរិភោគនៅកន្លែងធ្វើការ។ ធ្វើបែបនេះជួយកាត់បន្ថយចំណាយប្រចាំថ្ងៃរបស់អ្នកបានមួយចំណែក។
៣. មុននឹងទិញរបស់អ្វីមួយ ត្រូវប្រៀបធៀបមើលតម្លៃឲ្យបានច្បាស់លាស់ កុំទិញតាមតែចិត្តចង់។ អ្នកអាចនឹងសន្សំបានប្រាក់ជាច្រើន ដោយមិនទិញរបស់ដែលថ្លៃហួសហេតុ។
៤. បើមិនចាំបាច់ទេ កុំទិញនៅហាងធំៗ។
៥. ទោះបីជាអាកាសធាតុក្តៅស្អុះស្អាប់ក៏ដោយ អ្នកគួររិះរិះម៉ាស៊ីនត្រជាក់ម្តងម្កាលដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយលើថ្លៃ អគ្គិសនី និងជួយការពារបរិស្ថាន។ *ស្រង់ចេញពី៖ ទស្សនាវដ្តីប្រជាប្រិយ*

# ស្វែងយល់ពីធនាគារ

១០ឆ្នាំមុន នៅកម្ពុជា ប្រសិនបើមាននរណាម្នាក់និយាយថា ខ្ញុំដាក់ប្រាក់នៅធនាគារ ប្រាកដជាមានគេពេប ប្រាប់ជាមិនខានថា មានប្រាក់ខ្លួនឯងមិនចេះទុក បែរជាឲ្យគេទុកឲ្យ។ ទៅទុកចិត្តអីធនាគារ។ តែស្ថានភាព បច្ចុប្បន្នជួយស្រឡះទាំងស្រុងពីស្ថានភាពពីអតីតកាល។ តើមានមនុស្សប៉ុន្មាននាក់ទុកប្រាក់សុទ្ធនៅផ្ទះ? ប្រាកដជាមានមិនច្រើននាក់ទេ។

អតិថិជនយកប្រាក់ទៅធ្វើនៅធនាគារដោយសារមូលហេតុចំបងៗមួយចំនួន៖

- ១. សុវត្ថិភាព៖ មិនបារម្ភពីចោរលួចប្លន់ ភ្លើងឆេះ ឬបាត់បង់ដោយប្រការផ្សេងៗ
- ២. ងាយស្រួលដកវិញ ព្រោះអាចដកពេលណាក៏បានតាម អេធីអឹម-ATM ២៤ម៉ោងលើ២៤ម៉ោង
- ៣. សន្សំប្រាក់

៤. កសាងទំនាក់ទំនងល្អជាមួយធនាគារ ដើម្បីងាយស្រួលខ្ចីប្រាក់ទៅថ្ងៃក្រោយ

ដើម្បីយល់កាន់តែច្បាស់ពីធនាគារ គេគួរដឹងអំពីតួនាទីរបស់បុគ្គលិកបួនប្រភេទដែលគេតែងជួបទំនាក់ ទំនង ជាញឹកញាប់ពេលទៅធនាគារ។

១. អ្នកផ្តល់សេវាកម្មអតិថិជន៖ ជាអ្នកផ្តល់ព័ត៌មានអំពីធនាគារ ឆ្លើយតបនឹងចំណង់អតិថិជន ពន្យល់ពីសេវា កម្មធនាគារ ជួយបើកគណនីឲ្យអតិថិជន និងនាំអតិថិជនទៅរកអ្នកដែលអាចជួយដោះស្រាយបញ្ហាបាន។

២. បេឡាករ៖ ជាអ្នកទទួលប្រាក់ និងដកប្រាក់ឲ្យអតិថិជន ឆ្លើយតបនឹងសំណួរ និងនាំអតិថិជនទៅជួបអ្នក ដែលអាចដោះស្រាយបញ្ហាបាន។

៣. មន្ត្រីឥណទាន៖ ទទួលពាក្យសុំខ្ចីប្រាក់ ជួយបំពេញសំណុំបែបបទ ឆ្លើយតបនឹងសំណួរ ផ្តល់ឯកសារ សេវាកម្មក្រុមហ៊ុន

៤. ប្រធានសាខា៖ គ្រប់គ្រងដឹកនាំ ប្រតិបត្តិការទូទៅរបស់ធនាគារ និងជួយដោះស្រាយបញ្ហានានាដែល បុគ្គលិកដោះស្រាយមិនចេញ។

## ការបង្កើតគណនីនៅធនាគារ

ដើម្បីបើកគណនីនៅធនាគារបាន គេត្រូវមានឯកសារសំគាល់ខ្លួន និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀត អាស្រ័យ ទៅតាមតម្រូវការរបស់ធនាគារនីមួយៗ។ ធនាគារភាគច្រើនតម្រូវឲ្យដាក់ប្រាក់តំកល់អប្បបរមា ក្នុងគណនី។ ដើម្បីរក្សាគណនីរបស់ខ្លួនឲ្យនៅដំណើរការ តាមធម្មតា អតិថិជនត្រូវមានប្រតិបត្តិការ ដាក់ឬដកប្រាក់ យ៉ាង ហោចណាស់ម្តងក្នុងមួយឆ្នាំ។

## ការខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ

មុនពេលខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារណាមួយ គេគួរសិក្សាឲ្យបានច្បាស់ពីគោលនយោបាយឥណទានរបស់ធនាគារ នោះ ជាពិសេសការប្រាក់ និងថ្លៃឈ្នួលដែលត្រូវបង់សម្រាប់ដំណើរការសុំប្រាក់កំរើ។

## ប្រភេទធនាគារឬគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា

ធនាគារពាណិជ្ជ (សូមចុចត្រង់នេះដើម្បីទាញយកបញ្ជីធនាគារពាណិជ្ជ)

ធនាគារឯកទេស (សូមចុចត្រង់នេះដើម្បីទាញយកបញ្ជីធនាគារឯកទេស)

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ (សូមចុចត្រង់នេះដើម្បីទាញយកបញ្ជីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ)

[ច្បាប់ស្តីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ](#)

# ប្តូរចំណុចដែលធនាគារពិចារណាមុនឲ្យប្រាក់កំចី

មុននឹងផ្តល់ប្រាក់កំចីទៅអតិថិជនណាម្នាក់ធនាគារភាគច្រើនពិចារណាលើ កត្តាសំខាន់ៗបួន។ ក្នុងភាសាអង់គ្លេស គេហៅកត្តាទាំងបួនថា The Four C's (Capacity លទ្ធភាពសង, Capital ទ្រព្យសម្បត្តិ, Character ប្រវត្តិសងប្រាក់, Collateral វត្ថុបញ្ចាំ)។

**លទ្ធភាពសង** សំដៅលើសមត្ថភាពនាពេលបច្ចុប្បន្ននិង នាពេលអនាគត ក្នុងការសងប្រាក់ធនាគារវិញ។ និយាយឲ្យចំ គឺតើអ្នកអាចមានប្រាក់សងគ្រប់គ្រាន់ជារៀងរាល់ខែដែរឬទេ? ធនាគារពិចារណាលើកត្តាមួយចំនួនដូចជា៖

- តើអ្នកធ្វើការជាមួយអង្គការបច្ចុប្បន្នបានរយៈពេលប៉ុន្មានហើយ តើអ្នកស្ថិតក្នុងមុខដំណែងដដែលឬដូរមុខដំណែង? ជាទូទៅធនាគារមើលថាអ្នកបានធ្វើការនៅអង្គការបច្ចុប្បន្នដំណែងដដែលយ៉ាង ហោចណាស់រយៈពេលមួយឆ្នាំ។
- តើអ្នករកបានចំណូលប៉ុន្មានក្នុងមួយខែ?
- តើអ្នកចំណាយអស់ប៉ុន្មានក្នុងមួយខែ? រួមនឹងបំណុលផ្សេងទៀតដែលអ្នកជំពាក់?

**ទ្រព្យសម្បត្តិ** សំដៅលើទ្រព្យទាំងអស់ដែលអ្នកមាន៖

- តើអ្នកមានផ្ទះទេ? មានផ្ទះមានន័យថាអ្នកខិតខំសន្សំទ្រព្យសម្បត្តិ ប្រសិនបើករណីណាមួយអ្នកជួបបញ្ហាសងបំណុលមិនរួច អ្នកអាចនឹងលក់ផ្ទះសងបំណុលបាន។
- តើអ្នករថយន្តឬទ្រព្យអ្វីផ្សេងទៀតទេ?
- តើអ្នកមានសន្សំប្រាក់នៅធនាគារទេ? ប្រសិនបើអ្នកបានសន្សំប្រាក់បម្រុងសម្រាប់គ្រាអាសន្ន នោះប្រាក់នេះអាចយកមកទូទាត់សងក្នុងករណីអ្នកជួបបញ្ហា ហិរញ្ញវត្ថុ។

**ប្រវត្តិសងប្រាក់** សំដៅលើការទូទាត់ទាន់ពេលវេលា ។ តើប្រវត្តិសងប្រាក់របស់អ្នកកាលពីមុនល្អឬមិនល្អ? ប្រសិនបើអ្នកមានប្រវត្តិល្អ នោះអ្នកងាយស្រួលខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ។

**វត្ថុបញ្ចាំ** សំដៅលើទ្រព្យសម្បត្តិដែលអ្នកដាក់ជាគ្រឿងធានាថាអ្នកសងប្រាក់ទៅ ធនាគារវិញគ្រប់ចំនួននិងទាន់ពេលវេលា ប្រសិនបើអ្នកមិនអាចសងបានទេ អ្នកយល់ព្រមលក់ទ្រព្យសម្បត្តិនេះដើម្បីសង។ វត្ថុបញ្ចាំរួមមានផ្ទះដើម ជាគ្រឿងបញ្ចាក់ធ្វើឲ្យធនាគារទុកចិត្តមកលើអ្នក។ *ប្រភព៖ FIDC*

## វិធីខ្ចីប្រាក់ឲ្យបានឆាប់

ជីវិត មនុស្សយើងជួនកាលក៏មានពេលខ្លះទំលងម្តងម្តាលដែរ ដោយហេតុចៃដន្យនណាមួយដោះស្រាយមិនទាន់។ ពេលជួបហេតុការណ៍ដូច្នោះយើងត្រូវចេះរកវិធីដោះទំល។ ការខ្ចីប្រាក់គេមិនមែនជារឿងងាយស្រួលទេ តែយើងអាចខ្ចីបានឆាប់រហ័សប្រសិនបើយើងយល់ច្បាស់ពីវិធីខ្ចី និងប្រភពប្រាក់។

១. ត្រូវត្រៀមលក្ខណៈរួចជាស្រេច។ គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុឬធនាគារ ភាគច្រើន ត្រូវការព័ត៌មានមួយចំនួនអំពីអ្នក ហើយជាទូទៅព័ត៌មានដែលត្រូវការនោះមិនខុសគ្នាប៉ុន្មានទេពីអង្គការ មួយទៅអង្គការមួយ។ ដូច្នោះចូរត្រៀមព័ត៌មាននិងឯកសារឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ ភ្នាក់ងារឥណទាន។ ធ្វើដូចនេះ អាចជួយពន្លឿនដំណើរការប្រាក់កំចីរបស់អ្នកបាន។

២. ប្រសិនបើអ្នកធ្លាប់ខ្ចីពីមុនមកហើយ ហើយតែងសង់ប្រាក់ត្រឡប់វិញជារៀងរាល់ថ្ងៃ នោះអ្នកងាយនឹងទទួលបានប្រាក់កំចីម្តងទៀត។

៣. ស្វែងរកប្រភពប្រាក់៖ តើប្រភពណាខ្លះអាចឲ្យអ្នកខ្ចីប្រាក់បាន បងប្អូន មិត្តភក្តិ ធនាគារ....? ចូរជ្រើសរើសប្រកបដោយហេតុផល យកតែប្រភពណាដែលសមស្របបំផុតសម្រាប់អ្នក។ រួចសិក្សាមើលតើប្រភពណាទំនងជាឲ្យអ្នកខ្ចីជាងគេ។

៤. អាវ៉ង់ប្រាក់ខែមុន (សងវិញពេលបើកប្រាក់ខែ)។ វិធីនេះអាចខ្ចីបានលឿន ហើយកន្លែងធ្វើការភាគច្រើនអាចនឹងមានសេវាប្រភេទនេះ។

៥. បញ្ហា។

### **ធម្មសម្បត្តិយ៉ាងនាំឲ្យមានទិព្វសម្បត្តិច្រើន**

១. ជាបុគ្គលដែលមានភ្នែកល្អ ភ្នែកភ្លឺ ចេះដឹងប៊ុនប្រសប់ក្នុងមុខរបរជំនួញ ស្គាល់ដើមទុន ស្គាល់កំរៃ ជាពិសេសចេះក្បួនសេដ្ឋកិច្ច និងពាណិជ្ជកម្ម។

២. ជាបុគ្គលមានសេចក្តីព្យាយាមយ៉ាងមោះមុត ចេះស្ទង់ ចេះពិចារណា ចេះពិនិត្យកាលៈទេសៈ មានគំនិតបច្ចេកទេស មានសេចក្តីឆ្លាតក្រៅតម្រា ដឹងកិច្ចកល ដូចជាដឹងថា ទៅទិញរបស់នៅកន្លែងណាមានតម្លៃថោកទៅលក់នៅផ្សារណាបានតម្លៃខ្ពស់។ ជាពិសេសបើបានចំណេញច្រើនមិនភ្លេចស្មារតី ខាតដើមទុនគេមិនសុខចិត្តលះបង់ចោលឬរាងចាលឡើយ។

៣. ជាបុគ្គលមានមនុស្សរាប់អានច្រើន សំបូរមិត្តសម្លាញ់ ស្គាល់ពីរបៀបធ្វើឲ្យមនុស្សគ្រប់មជ្ឈដ្ឋានទូទៅ បាក់ចិត្តនិយម មានជំនឿមានសេចក្តីទុកចិត្តទុកដើម រហូតស្ទើរចំណេញស្វីខាតជាមួយគ្នា។

*អត្ថបទ៖ ការអប់រំរបស់ពុទ្ធសាសនា*