សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

សារណាបញ្ចប់ការសិក្សា

ការវិភាគទៅលើគំរូនៃការធ្វើសេចក្ដី
សម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ច

ស្រាវជ្រាវពីថ្ងៃទី ១៨ ខែ មីនា ឆ្នាំ ២០១៩ ដល់ថ្ងៃទី ១៦ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៩

តាក់តែងឡើងដោយ

និស្សិតឈ្មោះ **ម៉ែន ផលសំបូរ**

វ៉ាន់ លក្ខិណា

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

លោកស្រី **ឡុង ម៉ាមីឌី**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រគ្រប់គ្រងធុរកិច្ច

ជំនាន់ទី៣

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៥

ឆ្នាំសរសេរសារណា ២០១៩

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំ **ប៉ែន ផលសំបូរ** និង **ទ៉ាន់ លក្ខិណា** ជាក្រុមនិស្សិតឆ្នាំទី៤ ថ្នាក់M4A1 ជំនាន់ទី៣ ជំនាញគ្រប់គ្រងធុរកិច្ច នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ក្នុងឆ្នាំសិក្សា ២០១៨ - ២០១៩ ។

សូមធ្វើការគោរពថ្លែងអំណរគុណ និងសម្តែងនូវការដឹងគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុតចំពោះ ៖

លោកឪពុក អ្នកម្តាយ ដែលជាអ្នកមានគុណដ៏ធំធេងគ្មានអ្វីអាចយកមកប្រៀបប្រដូចបាន ដែលបានផ្តល់នូវកំណើត និងចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សា ព្រមទាំងអប់រំទូន្មានប្រៀនប្រដៅ តាំងពីតូចដល់ធំប្រកបដោយព្រហ្មវិហារធម៌ទាំង៤ប្រការ ។ ដើម្បីឱ្យយើងខ្ញុំបានសិក្សារៀនសូត្រ លោកទាំងពីរមិនដែលខ្វល់ពីការនឿយហត់លំបាក ឬឧបសគ្គអ្វីឡើយ ព្យាយាមធ្វើយ៉ាងណាផ្គត់ផ្គង់ឱ្យយើងខ្ញុំបានចូលរៀនសូត្រតាំងពីកម្រិតបឋមសិក្សាថ្នាក់ទី១ រហូតដល់កម្រិតឧត្តមសិក្សាឆ្នាំទី៤នេះ ។ លើសពីនេះទៅទៀត យើងខ្ញុំក៏សូមសំដែងការដឹងគុណចំពោះ **ជីដូនជីតា បងប្អូន មាមីង និងសាច់ញាតិទាំងអស់**របស់យើងខ្ញុំ ដែលតែងតែជម្រុញ និងផ្តល់ជាកម្លាំងចិត្តដល់យើងខ្ញុំឱ្យដើរមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ ។

ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង ព្រឹទ្ធបុរស ព្រឹទ្ធបុរសរង លោកគ្រូ និងអ្នកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យ ព្រមទាំងបុគ្គលិកទាំងអស់នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានខិតខំបង្ហាត់បង្រៀន ផ្តល់ជាចំណេះដឹង និងដំបូន្មានល្អៗ ព្រមទាំងចែករំលែកនូវបទពិសោធន៍ដ៏មានតម្លៃទាំងក្នុងការសិក្សា និងការកសាងខ្លួននៅក្នុងសង្គម ដែលញ៉ាំងឱ្យយើងខ្ញុំអាចអភិវឌ្ឍខ្លួនក្លាយទៅជាពលរដ្ឋល្អ និងជាសសរទ្រូងរបស់ប្រទេសជាតិនាថ្ងៃអនាគតផងដែរ ។

ជាពិសេស យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់ សូមធ្វើការថ្លែងអំណរអរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះ **អ្នកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យ ឡុង ម៉ាមីឌី** ដែលជាសាស្ត្រាចារ្យដឹកនាំសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សានេះ ដែលបានចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃនៅក្នុងការណែនាំ ចង្អុលបង្ហាញ ត្រួសត្រាយផ្លូវ ផ្តល់ជាឯកសារ និងយោបល់ល្អៗដើម្បីជាជំនួយនៅក្នុងការសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សានេះ ព្រមទាំងកែលម្អនូវរាល់ចំណុចខ្វះខាតទាំងឡាយ ដើម្បីឱ្យអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ មានតម្លៃអាចយកទៅប្រើប្រាស់បាន ។

និស្សិតរៀមច្បង ដែលបានបន្សល់ទុកស្នាដៃសម្រាប់ធ្វើជាគំរូដល់យើងខ្ញុំ និង**មិត្តនិស្សិតរួមជំនាន់ទាំងអស់** ដែលបានជួយពិនិត្យលើអក្ខរាវិរុទ្ធ ជម្រុញ និងលើកទឹកចិត្តដល់យើងខ្ញុំតាំងពី

ចាប់ផ្តើមរហូតដល់បញ្ចប់នូវការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះជាស្ថាពរ ។

យើងខ្ញុំសូមសន្យាយ៉ាងមុតមាំថា នឹងយកនូវជំនាញ ចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ទាំងឡាយដែលទទួលបានពីការសិក្សា ស្រាវជ្រាវនៅក្នុងថ្នាក់ឧត្តមសិក្សានេះ ទៅប្រើប្រាស់ឱ្យមានប្រយោជន៍ដល់សង្គមជាតិ មាតុភូមិ និងប្រជាពលរដ្ឋទាំងអស់ ក្នុងគោលបំណងចូលរួមលើកកម្ពស់ដល់ការអភិវឌ្ឍប្រទេសជាតិឱ្យកាន់តែរីកចម្រើន រឹងមាំប្រកបដោយចីរភាព ។

ជាចុងបញ្ចប់យើងខ្ញុំសូមគោរពជូនពរដល់លោកអ្នកមានគុណ ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង ព្រឹទ្ធបុរស ព្រឹទ្ធបុរសរង លោកគ្រូ អ្នកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យ បុគ្គលិកទាំងអស់នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្រ្ត និងវិទ្យាសាស្រ្តសេដ្ឋកិច្ច និស្សិតរៀមច្បង និងមិត្តនិស្សិតរួមជំនាន់ទាំងអស់ ជាពិសេស **អ្នកគ្រូ សាស្ត្រាចារ្យ ឡុង ម៉ាមីឌី** ឱ្យមានសុខភាពល្អទាំងផ្លូវកាយ និងផ្លូវចិត្ត និងទទួលបាននូវពរទាំង៤ប្រការគឺ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈកុំបីឃ្លាងឃ្លាតឡើយ ។

អារម្ភកថា

សៀវភៅនេះ គឺជាសារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងធុរកិច្ច ជំនាន់ទី៣ នៃឆ្នាំសិក្សា២០១៨-២០១៩ ជុំវិញប្រធានបទស្តីអំពី **"ការវិភាគទៅលើគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ច"** ។

វាជាអត្ថបទស្រាវជ្រាវថ្មីមួយ ដែលនិស្សិតផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចគ្រប់គ្រង របស់សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចបានតាក់តែងឡើងក្រោមរូបភាពមួយដែលបង្ហាញពីចំណេះដឹងបន្ថែមជុំវិញការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ច ។ ការសិក្សាទៅលើទ្រឹស្តីនៃគំរូល្អៗជាច្រើន ការស្វែងរកនូវកត្តាចម្បងដែលអាចបង្កើននូវប្រសិទ្ធិភាព (Effectiveness) និងស័ក្តិសិទ្ធិភាព (Efficiency) នៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ការបង្កើតសម្មតិកម្ម ដើម្បីបញ្ជាក់ពីទំនាក់ទំនងរវាងកត្តានីមួយៗជាមួយនឹងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្ម ដើម្បីកំណត់ភាពត្រឹមត្រូវនៃការវិភាគ និងវាយតម្លៃ ការពិភាក្សាលើករណីសិក្សា ដែលកើតមានជាក់ស្តែងនៅក្នុងការធ្វើធុរកិច្ច សុទ្ធសឹងតែត្រូវបានលើកឡើងនៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ ។

លើសពីនេះទៅទៀត វាបានត្រូវបានតាក់តែងឡើងក្រោមការដឹកនាំរបស់សាស្ត្រាចារ្យដែលមានបទពិសោធន៍ច្រើនឆ្នាំ ការវិភាគ វែកញែក វាយតម្លៃស៊ីជម្រៅដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកទេសមួយចំនួននៅក្នុងជំនាញគ្រប់គ្រងធុរកិច្ច ការប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវដែលប្លែកពីអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវដទៃរបស់និស្សិតនៅក្នុងមុខជំនាញនេះ និងការប្រមូលទិន្នន័យ ក៏ដូចជាឯកសារពាក់ព័ន្ធប្រកបដោយប្រសិទ្ធិភាព និងតម្លាភាពផងដែរ ។

យ៉ាងណាមិញ អត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ អាចនឹងផ្តល់ជាចំណេះដឹងមួយចំនួនទាក់ទងទៅនឹងទិដ្ឋភាពទូទៅនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច ការប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រ ក៏ដូចជាយុទ្ធសាស្ត្រមួយចំនួននៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ការបង្កើនប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្តិសិទ្ធិភាពនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តតាមរយៈការយល់ច្បាស់ពីកត្តាទាំងឡាយ ដែលដើរតួនាទីសំខាន់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ វាក៏អាចជាឧបករណ៍ជំនួយមួយសម្រាប់និស្សិតជំនាន់ក្រោយ ធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវស៊ីជម្រៅបន្ថែមពីលើប្រធានបទមួយនេះឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយ និងធ្វើឱ្យការយល់ដឹងទៅលើប្រធានបទមួយនេះមានលក្ខណៈកាន់តែល្អប្រសើរថែមមួយកម្រិតទៀត ។

ជាទីអាវសាន្ត យើងខ្ញុំក៏សូមអភ័យទោស និងសូមការអធ្យាស្រ័យពីសំណាក់បងប្អូនជនរួមជាតិ មិត្តនិស្សិត អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវទាំងអស់នូវរាល់កំហុសឆ្គងដែលបានកើតឡើង ទាំងចេតនាក្តី អចេតនាក្តី ហើយយើងខ្ញុំរីករាយ ស្វាគមន៍ និងពេញចិត្តទទួលនូវរាល់មតិយោបល់ទាំងឡាយ ទាំង

ក្នុងន័យរិះគន់ និងក្នុងន័យស្ថាបនាពីគ្រប់មជ្ឈដ្ឋានទាំងអស់ ។

ដោយសេចក្តីគោរព ស្រលាញ់ និងរាប់អានយ៉ាងខ្ពស់ខ្ពស់ពីយើងខ្ញុំ ។

មាតិកា

ទំព័រ

បញ្ជីតារាង iv

បញ្ជីរូបភាព v

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ០១

២. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ០២

៣. កម្មវត្ថុនៃការស្រាវជ្រាវ ០៣

៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ ០៤

៥. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ ០៥

៦. វិធីសាស្រ្តនៃការស្រាវជ្រាវ ០៦

៦.១ ប្រភេទនៃវិធីសាស្រ្តក្នុងការស្រាវជ្រាវ ០៦

៦.២ ការប្រមូលទិន្នន័យ ០៧

៦.៣ វិធីសាស្រ្តក្នុងការវិភាគទិន្នន័យ ០៨

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ ០៩

ជំពូកទី១
រំលឹកទ្រឹស្តី

១.១ និយមន័យ ១០

១.១.១ សេចក្តីសម្រេចចិត្ត ១០

១.១.២ ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ១១

១.១.៣ គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ១២

១.១.៤ គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច ១៣

១.២ ទិដ្ឋភាពទូទៅ ១៤

១.២.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច ១៤

១.២.១.១ ប្រភេទនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច ១៥

១.២.១.២ ជំនាញសំខាន់ៗនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច ១៨

១.២.២ កត្តាដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច ២១
១.៣ ដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ២២
១.៤ គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ច ២៤
១.៤.១ គំរូ Rational (Rational Model of Decision Making) ២៥
១.៤.១.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Rational ២៥
១.៤.១.២ ដំណើរការនៃគំរូ Rational ២៦
១.៤.២ គំរូ Bounded Rationality (Bounded Rationality Model of Decision Making)..... ២៧
១.៤.២.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Bounded Rationality ២៧
១.៤.២.២ ដំណើរការនៃគំរូ Bounded Rationality ២៧
១.៤.៣ គំរូ Recognition-Primed (Recognition-Primed Model of Decision Making) ២៩
១.៤.៣.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Recognition-Primed ២៩
១.៤.៣.២ ដំណើរការនៃគំរូ Recognition-Primed ២៩
១.៤.៤ គំរូ Intuitive (Intuitive Model of Decision Making) ៣០
១.៤.៤.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Intuitive ៣០
១.៤.៤.២ ដំណើរការនៃគំរូ Intuitive ៣១
១.៤.៥ គំរូ Normative (Normative Model of Decision Making) ៣២
១.៤.៥.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Normative ៣២
១.៤.៥.២ ដំណើរការនៃគំរូ Normative ៣២
១.៤.៦ គំរូ Garbage-Can (Garbage-Can Model of Decision Making) ៣៤
១.៤.៦.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Garbage-Can ៣៤
១.៤.៦.២ ដំណើរការនៃគំរូ Garbage-Can ៣៥
១.៤.៧ គំរូ OODA Loop (OODA Loop Model of Decision Making) ៣៨
១.៤.៧.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ OODA Loop ៣៨
១.៤.៧.២ ដំណើរការនៃគំរូ OODA Loop ៣៨
១.៤.៨ គំរូ Robust (Robust Model of Decision Making) ៤១
១.៤.៨.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Robust ៤១
១.៤.៨.២ ដំណើរការនៃគំរូ Robust ៤១
១.៤.៩ គំរូ Shared (Shared Model of Decision Making) ៤៣

១.៤.៩.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Shared ៤៣
១.៤.៩.២ ដំណើរការនៃគំរូ Shared ៤៤

ជំពូកទី២

លទ្ធផលនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

២.១ ការកំណត់អថេរបញ្ហា ៤៦
២.២ ការបង្កើតសម្មតិកម្ម ៤៩
២.៣ ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្ម ៥១
២.៣.១ ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី១ ..... ៥១
២.៣.១.១ ករណីសិក្សាទៅលើ ក្រុមហ៊ុន Nissan Motor Co., Ltd. ៥២
២.៣.១.២ ករណីសិក្សាទៅលើ ក្រុមហ៊ុន ASP ៥៥
២.៣.២ ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី២ ..... ៥៨
២.៣.២.១ ករណីសិក្សាទៅលើ ក្រុមហ៊ុន Toyota Motor Co., Ltd. ៦០
២.៣.២.២ ករណីសិក្សាទៅលើ សាលារៀននៅក្នុងប្រទេស អ៊ីស្រាអែល ៦៤
២.៣.៣ ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី៣ ..... ៦៨
២.៣.៣.១ ករណីសិក្សាទៅលើ កសិដ្ឋានទី១ ..... ៧១
២.៣.៣.២ ករណីសិក្សាទៅលើ កសិដ្ឋានទី២ ..... ៧២
២.៣.៣.៣ ករណីសិក្សាទៅលើ កសិដ្ឋានទី៣ ..... ៧៤
២.៣.៣.៤ ករណីសិក្សាទៅលើ កសិដ្ឋានទី៤ ..... ៧៦
២.៣.៣.៥ ករណីសិក្សាទៅលើ កសិដ្ឋានទី៥ ..... ៧៧
២.៣.៣.៦ ករណីសិក្សាទៅលើ កសិដ្ឋានទី៦ ..... ៧៩
២.៤ ការសន្និដ្ឋានទៅលើសម្មតិកម្ម ៨២

សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន និងការផ្ដល់អនុសាសន៍

១. សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន ៨៥
២. ការផ្ដល់អនុសាសន៍ ៨៧

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីតារាង

ទំព័រ

តារាងទី១ ៖ របាយការណ៍ស្តីពីការខូចខាតទៅលើក្រុមហ៊ុនផលិតគ្រឿងបរិក្ខារដើមចម្បង របស់ជប៉ុន ៥៤

តារាងទី២ ៖ ចំណាយ៩ប្រភេទដែលកើតឡើងដោយសារទិន្នន័យមិនមានគុណភាព ៥៨

តារាងទី៣ ៖ និយមន័យនៃបុគ្គលិកលក្ខណៈ Extrovert និងIntrovert ៦៩

តារាងទី៤ ៖ និយមន័យនៃបុគ្គលិកលក្ខណៈ Thinker និងFeeler ៦៩

តារាងទី៥ ៖ និយមន័យនៃបុគ្គលិកលក្ខណៈ Sensor និងIntuitive ៦៩

តារាងទី៦ ៖ លទ្ធផលនៃការវិភាគទៅលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋានក្នុងករណីសិក្សានីមួយៗ ៨១

បញ្ជីរូបភាព

ទំព័រ

រូបទី១ ៖ គំនូសតាងនៃជំហានទាំង៣របស់គំរូ Recognition-Primed ២៩
រូបទី២ ៖ គំនូសតាងនៃយុទ្ធសាស្ត្រទាំង៥របស់គំរូ Normative ៣៣
រូបទី៣ ៖ គំនូសតាងរបស់គំរូ Garbage-Can ៣៦
រូបទី៤ ៖ គំនូសតាងនៃជំហានទាំង៤របស់គំរូ OODA Loop ៣៩
រូបទី៥ ៖ គំនូសតាងនៃជំហានទាំង៤របស់គំរូ Robust ៤២
រូបទី៦ ៖ គំនូសតាងនៃជំហានទាំង៥របស់គំរូ Shared ៤៥
រូបទី៧ ៖ គំនូសតាងទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យ ៤៩
រូបទី៨ ៖ គំនូសតាងទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យរបស់សម្មតិកម្មទី១ .... ៥២
រូបទី៩ ៖ គំនូសតាងទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យរបស់សម្មតិកម្មទី២ .... ៦០
រូបទី១០ ៖ ក្រាហ្វិកតាងប្រាក់ចំណូលសុទ្ធ(Net Revenue)របស់ក្រុមហ៊ុន Toyota ពីឆ្នាំ១៩៣៧ ដល់ឆ្នាំ២០១០ .... ៦៤
រូបទី១១ ៖ គំនូសតាងទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យរបស់សម្មតិកម្មទី៣ .... ៧១

សេចក្ដីផ្ដើម

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

ការប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតរស់នៅគឺជារឿងដ៏ចាំបាច់បំផុតមួយ សម្រាប់ការរស់រានមានជីវិតរបស់មនុស្សគ្រប់រូប ។ ការប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតរបស់មនុស្សយើង ជាទូទៅត្រូវបានមជ្ឈដ្ឋានខាងក្រៅបែងចែកចេញជា២ គឺធ្វើការងារឱ្យអ្នកដទៃ និងធ្វើការងារឱ្យខ្លួនឯង ដែលយើងហៅថាការធ្វើធុរកិច្ច ។ ហើយការធ្វើធុរកិច្ចនេះទៀតសោត ប្រឈមនឹងហានិភ័យខ្ពស់ជាងការធ្វើការងារឱ្យអ្នកដទៃ ដោយវាទាមទារនូវការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើរឿងជាច្រើន ដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាធានាឱ្យបាននូវប្រាក់ចំណេញ និងស្ថេរភាពនៅក្នុងដំណើរនៃការធ្វើធុរកិច្ចរបស់ខ្លួន ។

បច្ចុប្បន្នយើងសង្កេតឃើញថា នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាយើងនេះ ការបើកធុរកិច្ចផ្ទាល់ខ្លួនក្លាយទៅជារឿងមួយ ដែលមនុស្សភាគច្រើនចង់ធ្វើ ។ ជាងនេះទៅទៀតនោះ យើងបានមើលឃើញពីផលលំបាកជាច្រើនដែលម្ចាស់ធុរកិច្ចបានកំពុងនឹងជួបប្រទះ នៅក្នុងទីផ្សារដែលពោរពេញទៅដោយភាពប្រកួតប្រជែង ដែលជាហេតុបណ្តាលឱ្យធុរកិច្ចមួយចំនួន ពិបាកស្វែងរកនូវទីផ្សារ ក៏ដូចជាប្រាក់ចំណេញ ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់តម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួន ក៏ដូចជាតម្រូវការនៅក្នុងធុរកិច្ចផងដែរ ។ ជាក់ស្តែងបើយោងទៅតាមអត្ថបទជាច្រើននៅក្នុងគេហទំព័រ B2B Cambodia យើងសង្កេតឃើញថាមានធុរកិច្ចមួយចំនួន ត្រូវបានដួលរលំ ឬមិនអាចឈរជើងបាននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាយើង ។ ក្នុងនោះដែរ អត្ថបទមួយបានលើកឡើងទាក់ទងទៅនឹងក្រុមហ៊ុន អឹមហ្វូន (Mfone) ដែលជាក្រុមហ៊ុនផ្តល់នូវសេវាទូរគមនាគមន៍ ដែលបានដំណើរការនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ចាប់តាំងពីឆ្នាំ១៩៩៣មកម្ល៉េះ ។ ក្រុមហ៊ុននេះបានជួបនូវវិបត្តិដ៏ធ្ងន់ធ្ងរ ដោយក្រុមហ៊ុនដែលបណ្តាក់ទុនរួមគ្នារវាង Shin Satellite Plc. របស់ប្រទេសថៃ និងក្រសួងប្រៃសណីយ៍ និងទូរគមនាគមន៍កម្ពុជាមួយនេះ បានប្រកាសក្ស័យធននៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៣ ដោយសារតែគ្មានលទ្ធភាពនៅក្នុងការសងបំណុលទៅកាន់ម្ចាស់បំណុលរបស់ខ្លួន ដែលគិតជាទឹកប្រាក់សរុបប្រមាណ ៦៨.៧៣លានដុល្លារចំពោះម្ចាស់បំណុលធំ២គឺ ក្រុមហ៊ុន Huawei Technologies និងក្រុមហ៊ុន Norwegian Company Elteck ។[1] តាមរយៈអត្ថបទនេះ យើងឃើញថាបើទោះបីជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមាននូវការឈរជើងក្នុងទីផ្សារជិត២០ឆ្នាំហើយក្តី ក៏នៅតែអាចជួបប្រទះនូវវិបត្តិដែលអាចបណ្តាលមកពីការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមិនត្រឹមត្រូវ នៅក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាដែលខ្លួនកំពុងនឹងជួបប្រទះ ហើយឈានទៅដល់ការបញ្ចប់នូវអាយុជីវិតរបស់ធុរ-

---

1 Pheap Aun.; Wilwohl Joshua., "Mfone's License Revoked", B2B-Cambodia.com, https://www.b2b-cambodia.com/articles/mfones-license-revoked/, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី០៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

កិច្ចនោះផងដែរ ។

ជាការពិតណាស់នៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ច ទាមទារឱ្យមានសមត្ថភាពខ្ពស់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ដើម្បីធានាបាននូវប្រាក់ចំណេញ ហើយអាចញ៉ាំងឱ្យក្រុមហ៊ុន ឬសហគ្រាសរបស់ខ្លួនអាចឈរជើង និងរស់រានមានជីវិតបាននៅក្នុងទីផ្សារ ។ តែទោះបីជាយ៉ាងដូច្នេះក៏ដោយ ក៏យើងមើលឃើញថា ការសិក្សាស៊ីជម្រៅទៅលើការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច នៅមានភាពខ្វះខាតនៅឡើយ ។ ជាពិសេសនោះគឺយើងមិនសូវឃើញមាននូវឯកសារជាខេមរភាសាដែលបានផ្ដល់ជាចំណេះដឹង ជុំវិញការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ចនេះច្រើនប៉ុន្មានទេ ។ វាជាហេតុបណ្ដាលឱ្យអ្នកគ្រប់គ្រង ក៏ដូចជាម្ចាស់ធុរកិច្ចភាគច្រើន ពិបាកទៅធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាដែលប្រឈមមុខ ប្រកបដោយប្រសិទ្ធិភាព (Effectiveness) និងស័ក្តិសិទ្ធិភាព (Efficiency) ហើយធានាបាននូវប្រាក់ចំណេញសម្រាប់ធុរកិច្ចរបស់ខ្លួននោះ ។

ដោយហេតុនេះ ហើយទើបយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្ត ធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានមួយស្ដីអំពី "**ការវិភាគទៅលើគំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ច**" ដោយធ្វើយ៉ាងណាបំពេញបន្ថែមនូវចន្លោះខ្វះខាតដែលកំពុងមាននាពេលបច្ចុប្បន្ន ជុំវិញការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តក្នុងវិស័យធុរកិច្ច ។

២. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

នៅក្នុងស្ថានភាពជាក់ស្ដែងរបស់ប្រទេសកម្ពុជានាពេលបច្ចុប្បន្ន យើងស្ថិតនៅក្នុងចំណោមប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ដែលវាទាមទារឱ្យមាននូវការធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវជាច្រើន ទៅលើបញ្ហាមួយចំនួនធំ ដើម្បីទទួលបាននូវព័ត៌មាន ឬទិន្នន័យថ្មីៗ ក៏ដូចជាវិធីសាស្ត្រ ឬយុទ្ធសាស្ត្រផ្សេងៗ ដើម្បីយកមកអនុវត្តក្នុងការជម្រុញឱ្យការអភិវឌ្ឍប្រទេសកម្ពុជា កាន់តែមានសន្ទុះទៅមុខបន្ថែមទៀត ។ ជាក់ស្ដែងនៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជា គឺទាមទារឱ្យមានការរកឃើញ ឬបង្កើតបន្ថែមនូវយុទ្ធសាស្ត្រ និងវិធីសាស្ត្រឱ្យបានកាន់តែច្រើន ដើម្បីយកមកប្រើប្រាស់ឬធ្វើការអនុវត្តក្នុងគោលបំណងធ្វើឱ្យវិស័យនេះមានការរីកចម្រើនកាន់តែខ្លាំងបន្ថែមទៀត ដូច្នេះហើយទើបអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវ ជុំវិញការវិភាគទៅលើគំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ចមួយនេះត្រូវបានតាក់តែងឡើងដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាស្វែងរកឱ្យឃើញថា ៖

- តើគំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តណាខ្លះដែលអាចប្រើប្រាស់បាននៅក្នុងធុរកិច្ច ?
- តើមានកត្តា(អថេរបញ្ហា)អ្វីខ្លះ ដែលជះឥទ្ធិពលទៅលើការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច ?

- តើកត្តា(អថេរបញ្ហា)ទាំងនោះ មានឥទ្ធិពលយ៉ាងដូចម្ដេចខ្លះទៅលើការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច ?

ក្នុងគោលបំណងយកនូវចម្លើយ ក៏ដូចជាការរកឃើញជុំវិញបញ្ហាទាំងអស់នោះ ទៅអនុវត្តផ្ទាល់នៅក្នុងការធ្វើធុរកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជាយើង ដើម្បីធ្វើឱ្យវិស័យនេះកាន់តែមានភាពរីកចម្រើនរឹងមាំទៅថ្ងៃអនាគត ។

៣. គម្មវត្ថុនៃការស្រាវជ្រាវ

ដោយសារមើលឃើញថា ការធ្វើធុរកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាយើង មិនសូវមានការអនុវត្តនូវគំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តណាមួយច្បាស់លាស់នោះទេ ទើបធ្វើឱ្យការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងការធ្វើធុរកិច្ចមួយមានបញ្ហាជាច្រើនកើតឡើង ។ ជាក់ស្ដែងស្ថានភាពក្ស័យធនរបស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៦នោះ គឺជាឧទាហរណ៍ជាក់ស្ដែងមួយ ដោយការណ៍ដែលខ្វះនូវទុនសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ផលិតកម្ម និងការប្រមូលទិញស្រូវស្តុកទុក ធ្វើឱ្យរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវមួយចំនួនដែលបានខ្ចីបុលធនាគារ និងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ដោយអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់បានប្រកាសបិទទ្វារ និងក្ស័យធន។[2] ដូច្នេះ បើមាននូវគំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តត្រឹមត្រូវ ជឿជាក់ថាអាជីវកម្មទាំងនោះ អាចនឹងរស់រានមានជីវិតនៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ចបន្តទៀត តាមរយៈការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្តិសិទ្ធិភាពដើម្បីបញ្ចៀស ឬដោះស្រាយនូវបញ្ហាទាំងនោះឱ្យបានកាន់តែល្អប្រសើរ ដោយសិក្សាកាន់តែស៊ីជម្រៅទៅលើទិដ្ឋភាពផ្សេងៗ មុននឹងសម្រេចចិត្តធ្វើអ្វីមួយ(ខ្ចីបុលជាដើម) ។

ដូច្នេះហើយទើបអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ ផ្ដោតសំខាន់ទៅលើកម្មវត្ថុ ឬគោលបំណងចម្បងតែ១ ដែលត្រូវបានបំបែកចេញជាកម្មវត្ថុជាក់លាក់ចំនួន២ដូចខាងក្រោម ៖

- **កម្មវត្ថុចម្បង ៖**
  - ➢ ស្វែងរកនូវវិធីសាស្ត្រ ឬយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ដែលល្អ ឬផ្ដល់ផលវិជ្ជមានសម្រាប់ប្រើនៅក្នុងការធ្វើធុរកិច្ច
- **កម្មវត្ថុជាក់លាក់ ៖**
  - ➢ ស្វែងរកនូវកត្តាទាំងឡាយណា ដែលជះឥទ្ធិពលទៅលើការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច

[2] អ៊ុំ រង្សី, "រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវប្រមាណ៤០%បានបិទទ្វារនិងក្ស័យធន", RFA.org, https://www.rfa.org/khmer/news/economy/40percent-of-rice-mills-close-07022016075538.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី០៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

➤ ស្វែងរកភាពវិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមាននៃឥទ្ធិពលរបស់កត្តាទាំងនោះ ទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច

៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ

ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់យើងខ្ញុំ ត្រូវបានកំណត់ដូចខាងក្រោម ៖

- ធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងស្វែងរកនូវគំរូទាំងឡាយណាដែលបានបង្កើតហើយស្រាប់ ហើយអាចយកមកប្រើប្រាស់បានក្នុងធុរកិច្ច
- សិក្សាទៅលើការអនុវត្តរបស់គំរូទាំងនោះ ដើម្បីបង្ហាញពីវិធីសាស្ត្រ និងយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច
- កំណត់នូវអថេរបញ្ហា ដែលជាកត្តាទាំងឡាយណាផ្តល់ឥទ្ធិពលទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច
- ស្វែងរកនូវភ័ស្តុតាងដែលកើតមាននៅក្នុង**វិស័យអប់រំ វិស័យឧស្សាហកម្មផលិតកម្ម និងវិស័យកសិកម្ម** ដើម្បីយកមកពិភាក្សា វែកញែក និងផ្តល់ជាទម្ងន់ទៅលើអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវទាំងមូល

មូលហេតុដែលយើងខ្ញុំធ្វើការកំណត់នូវទំហំ វិសាលភាព ក៏ដូចជាដែនកំណត់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវយ៉ាងដូចនេះ ក៏ដោយសារតែ ប្រធានបទដែលទាក់ទងទៅនឹងគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមានលក្ខណៈទូលំទូលាយ ហើយបច្ចុប្បន្នយើងឃើញថាបរិបទនៅក្នុងពិភពលោកបានដើរដល់យុគសម័យនៃបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម៤.០ ដោយយោងតាមអត្ថបទស្រាវជ្រាវ The Fourth Industrial Revolution: Opportunities and Challenges របស់ Min Xu, Jeanne M. David & Suk Hi Kim បានឱ្យឃើញថា នៅក្នុងសម័យកាលដ៏ជឿនលឿនមួយនេះ បដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្មបានដើរដល់ដំណាក់កាល៤.០ហើយ ចាប់តាំងពីការរកឃើញម៉ាស៊ីនដើរដោយចំហាយទឹកនៅក្នុងបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម១.០(១៧៦០-១៩០០) ការរកឃើញនូវនូវម៉ាស៊ីនប្រើប្រាស់ប្រេង និងអគ្គិសនីនៅក្នុងបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម២.០(១៩០០-១៩៦០) ការរកឃើញនូវការប្រើប្រាស់ថាមពល និងឧស្ម័ននុយក្លេអ៊ែរ ដោយមានរួមបញ្ចូលកុំព្យូទ័រ នឹងមនុស្សយន្ត(Robot)ក្នុងបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម៣.០(១៩៦០-២០០០) រហូតដល់ការប្រើប្រាស់ថាមពលបៃតង(Green Energies)ដែលមានអ៊ិនធឺណេត ម៉ាស៊ីនព្រីន3D និងវិស្វកម្មហ្សែន(Genetic Engineering)នៅក្នុងបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម៤.០(២០០០-បច្ចុប្បន្ន) (Xu, David and Kim 2018) ។

ជាងនេះទៅទៀត លោក Delipiter Lase ក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវក្រោមចំណងជើង Education

and Industrial Revolution 4.0 ក្នុងឆ្នាំ២០១៩នេះបានលើកឡើងថា បដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម៤.០ បានកែប្រែនូវការគិតទៅលើការអប់រំ មិនត្រឹមតែវិធីសាស្ត្រនៅក្នុងការបង្រៀនប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែចាំបាច់បន្ថែមទៅទៀតនោះ គឺការផ្លាស់ប្តូរនូវទស្សនៈគំនិតលើវិស័យអប់រំនេះផ្ទាល់តែម្តង (Lase 2019) ។

បន្ថែមពីលើនេះទៅទៀត លោក Klaus Schwab ដែលជាអ្នកសរសេរ និងបោះផ្សាយនូវគំនិត និងទស្សនៈជុំវិញបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម៤.០នេះក៏បានលើកឡើងដែរថា បដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម៤.០នេះ នឹងបង្កើតបាននូវពិភពលោកថ្មីមួយ ដែលឧស្សាហកម្មក្នុងការផលិត មានការរួមបញ្ចូលគ្នារវាងភាពជាក់ស្តែង(Virtual) និងរូបសាស្ត្រ(Physical)ក្នុងលក្ខណៈមួយដែលមានភាពបត់បែន ដូច្នេះវានឹងធ្វើឱ្យវិស័យនេះ សម្រេចបាននូវផលិតផលដែលប្រែប្រួលបានតាមតម្រូវការអតិថិជន និងបង្កើតបានជាគំរូនៃការធ្វើប្រតិបត្តិការថ្មីៗផងដែរ (Schwab 2016) ។

រួមជាមួយគ្នានេះដែរ អត្ថបទមួយរបស់ គណៈកម្មការអឺរ៉ុប(European Commission) ក្រោមចំណងជើងថា "Industry 4.0 in agriculture: Focus on IoT aspects" ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ បានលើកឡើងថា កសិកម្មនឹងទទួលនូវការកែទម្រង់មួយ ដែលមិនត្រឹមតែមានការប្រើប្រាស់នូវគ្រឿងម៉ាស៊ីន ឬឧបករណ៍ថ្មីដែលទំនើបប៉ុណ្ណោះទេ តែវានឹងអាចឱ្យវិស័យនេះបង្កើននូវផលិតភាពតាមរយៈបង្កើនសមត្ថភាពទៅលើការប្រមូល ប្រើប្រាស់ និងផ្លាស់ប្តូរទិន្នន័យ (European Commission 2017) ។

ជារួម វិសាលភាព ឬដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវរបស់យើងខ្ញុំ គឺផ្តោតសំខាន់តែទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច ហើយធ្វើការជ្រើសរើសនូវករណីសិក្សាទាំងឡាយណា ដែលមានការពាក់ព័ន្ធទៅលើ**វិស័យអប់រំ ឧស្សាហកម្មផលិតកម្ម** និង**កសិកម្ម**តែប៉ុណ្ណោះ ។

៥. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ចំពោះខ្លួនឯង ៖

- បង្កើននូវចំណេះដឹងទៅលើបញ្ហា និងដំណោះស្រាយទាំងឡាយជុំវិញការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច
- មានឱកាសអនុវត្តនូវរាល់ជំនាញ និងចំណេះដឹង ដែលបានសិក្សាអស់រយៈជិត៤ឆ្នាំនៅក្នុងថ្នាក់ឧត្តមសិក្សានេះ

ចំពោះសិស្ស និស្សិត មិត្តអ្នកអាន និងអ្នកស្រាវជ្រាវដទៃទៀត

- សម្រាប់ជាចំណេះដឹងបន្ថែមដល់សិស្ស និស្សិត មិត្តអ្នកអានជុំវិញប្រធានបទរបស់អត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ
- សម្រាប់ជាដើមទុនចំពោះអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយៗទៀត ក្នុងការយកទៅ

សិក្សាស្រាវជ្រាវស៊ីជម្រៅបន្ថែម

ចំពោះអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយនៅក្នុងធុរកិច្ច

- សម្រាប់ជាវិធីសាស្ត្រ ឬយុទ្ធសាស្ត្រដល់សហគ្រិន អ្នកគ្រប់គ្រង ឬម្ចាស់ធុរកិច្ចទាំងឡាយយកទៅប្រើប្រាស់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ចរបស់ខ្លួន
- សម្រាប់ជម្រុញដល់ការដោះស្រាយបញ្ហា ដែលកំពុងប្រឈមមុខឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្តិសិទ្ធិភាព

ចំពោះសង្គម និងសេដ្ឋកិច្ច

- ជម្រុញដល់ការលើកម្ពស់ទៅលើការសិក្សាស្រាវជ្រាវបន្ថែមជុំវិញប្រធានបទ
- ជាឯកសារខេមរភាសាទៅលើប្រធានបទសម្រាប់បំពេញតម្រូវការក្នុងសង្គម
- ជម្រុញដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចជាតិតាមរយៈការរីកចម្រើននៃវិស័យធុរកិច្ច

៦. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

៦.១ ប្រភេទនៃវិធីសាស្ត្រក្នុងការស្រាវជ្រាវ

វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ របស់អត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ គឺប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបគុណភាព(Qualitative Research Approach) ។ វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបគុណភាព គឺជាប្រភេទនៃការស្រាវជ្រាវបែបវិទ្យាសាស្ត្រសង្គម ដោយត្រូវការ និងធ្វើការប្រមូលនូវទិន្នន័យ ដែលមិនមែនជាលេខ(Non-numerical Data) ។ ហើយវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវមួយនេះ មានគោលបំណងព្យាយាមបកស្រាយអត្ថន័យចេញពីទិន្នន័យ ដែលប្រមូលបាន ដើម្បីជាប្រយោជន៍ក្នុងការយល់ដឹងឱ្យកាន់តែច្បាស់លាស់អំពីជីវិតនៅក្នុងសង្គម តាមរយៈការសិក្សាទៅលើប្រជាជនឬទីកន្លែង ដែលបានជ្រើសរើសក្នុងការស្រាវជ្រាវ (Harvey 1990) ។

វិធីសាស្ត្រក្នុងការស្រាវជ្រាវបែបគុណភាពនេះមានដូចជា ការសង្កេតមើលផ្ទាល់ ការស្ទង់មតិ ការសម្ភាសបែបស៊ីជម្រៅ ការសម្ភាសទៅលើក្រុម ការវិភាគមាតិកា ការសង្កេតផ្ទាល់ដោយរស់នៅជាមួយក្រុមមនុស្សដែលត្រូវធ្វើការសង្កេត ការសួរផ្ទាល់មាត់ជាមួយមនុស្ស ដែលមានបទពិសោធន៍ជាដើម (Harvey 1990) ។

ការជ្រើសរើសយកវិធីសាស្ត្របែបគុណភាពនេះ ក៏ដោយសារតែប្រធានបទ ទាមទារឱ្យមានការបកស្រាយច្បាស់លាស់ទៅលើបាតុភូត ឬស្ថានភាពដែលកើតមានឡើងនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ហើយត្រូវការការវិភាគស៊ីជម្រៅទៅលើបញ្ហាដែលកើតមានឡើង ដែលបញ្ហាទាំងអស់

នោះ មិនអាចយកនូវតួលេខមកវាយតម្លៃបាន ។ ជាងនេះទៅទៀត យើងខ្ញុំមានគោលបំណងចង់យល់ដឹងឱ្យកាន់តែច្បាស់លាស់អំពីហេតុផល គំនិត និងការជម្រុញផ្សេងៗនៃបញ្ហាឬបាតុភូត ។ ហើយតាមរយៈវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបគុណភាពនេះ ពួកយើងនឹងយល់កាន់តែច្បាស់នូវឫសគល់នៃបញ្ហា និងសិក្សាយ៉ាងស៊ីជម្រៅទៅលើបញ្ហាផងដែរ ។ ដូច្នេះហើយ ការប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវបែបគុណភាពនៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវស្រាវជ្រាវមួយនេះ វាអាចផ្តល់នូវប្រសិទ្ធិភាពជាងវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបបរិមាណ(Quantitative Research Approach) ដែលត្រូវបានគេប្រើ-ប្រាស់ ដើម្បីកំណត់នូវចំនួនបញ្ហាតាមរយៈការបង្កើតទិន្នន័យជាលេខឬទិន្នន័យដែលអាចប្លែងទៅជាស្ថិតិ ។ ហើយវាត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីកំណត់អំពីអាកប្បកិរិយា មតិ ឥរិយាបទ និងអថេរដែលបានកំណត់ផ្សេងៗទៀត ។ ការប្រមូលទិន្នន័យរបស់វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបបរិមាណនេះមានដូចជា ការសម្ភាសតាមទូរស័ព្ទ ការស្រង់មតិតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត និងការស្រង់មតិតាមរយៈក្រដាសសរសេរជាដើម (Harvey 1990) ។

យ៉ាងណាមិញ បើតាមរយៈនិក្ខេបបទថ្នាក់បណ្ឌិតរបស់ AKKAPONG KITTISARN ក្រោមចំណងជើង DECISION MAKING: being a study to develop a decision-making style to amalgamate best management practice with traditional Thai society and culture ក៏បានលើកយកនូវវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបគុណភាពមកប្រើប្រាស់ផងដែរ ។ ដោយសារតែអ្នកតាក់តែងអត្ថ-បទនេះឡើងមក គឺជាអ្នកសង្កេតជាជាងអ្នកចូលរួមដោយផ្ទាល់ ។ លើសពីនេះទៅទៀត វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវលក្ខណៈគុណភាព មានភាពពាក់ព័ន្ធយ៉ាងស្អិតរមួតជាមួយនឹងអត្ថបទស្រាវជ្រាវរបស់គាត់ ព្រោះថាការអះអាងទាំងឡាយរបស់អត្ថបទស្រាវជ្រាវនោះ មានលក្ខណៈល្អប្រសើរក្រោមការទាញយកនូវសេចក្តីសន្និដ្ឋានតាមរយៈ ការពិភាក្សា និងវិភាគទៅលើស្ថិតិ ឬទិន្នន័យដែលទទួលបានពីការសម្ភាស (Kittisarn 2003) ។

ដូចគ្នានេះដែរ បើមើលទៅលើលក្ខណៈនៃការស្រាវជ្រាវ(Nature of the Research)របស់និក្ខេបបទនោះ ជាមួយនឹងសារណាបញ្ចប់ការសិក្សារបស់យើងខ្ញុំ យើងសង្កេតឃើញថាមានចំណុចស្រដៀងគ្នាច្រើន ដូច្នេះហើយ យើងខ្ញុំក៏សម្រេចយកនូវវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបគុណភាពនេះមកប្រើប្រាស់នៅក្នុងការតាក់តែងនូវអត្ថបទស្រាវជ្រាវមួយនេះ ។

៦.២ ការប្រមូលទិន្នន័យ

ចំពោះទិន្នន័យដែលយើងខ្ញុំយកមកសិក្សាស្រាវជ្រាវមានតែ **ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ**(Secondary Data)មួយប្រភេទប៉ុណ្ណោះ ដែលត្រូវបានគេស្គាល់ថា ជាវិធីសាស្ត្របន្ទាប់បន្សំនៃការប្រមូលទិន្នន័យ

(Secondary Methods of Data Collection) ដែលជាទិន្នន័យប្រមូលដោយអ្នកណាម្នាក់មុន ហើយមិនមានពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវដែលប្រើប្រាស់ទិន្នន័យទាំងនោះ ដោយបានប្រមូលទិន្នន័យទាំងនោះក្នុងពេលវេលាមួយនៅក្នុងអតីតកាល ហើយប្រើប្រាស់ក្នុងគោលបំណងដទៃ ។ ហើយទិន្នន័យនេះត្រូវបានអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវផ្សេងទៀតយកទៅប្រើប្រាស់ ក្លាយទៅជាទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ ដោយវាខុសគ្នាពី **ទិន្នន័យចម្បង**(Primary Data)ដែលជាទិន្នន័យទាំងឡាយណាទទួលបានដល់ដៃអ្នកស្រាវជ្រាវជាលើកដំបូងដោយខ្លួនគាត់ផ្ទាល់ (Ajayi 2017) ។

ការប្រមូលទិន្នន័យរបស់អត្ថបទស្រាវជ្រាវមួយនេះត្រូវបានប្រមូលចេញពី សៀវភៅ អត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវ ករណីសិក្សាផ្សេងៗ ក្នុងទម្រង់ជាឯកសារក្រដាស និងឯកសារតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត ។ យ៉ាងណាមិញ នៅក្នុងការជ្រើសរើសនូវទិន្នន័យយកមកប្រើប្រាស់នៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺត្រូវបានឆ្លងកាត់ការចម្រាញ់ជាច្រើនលើក ដោយធ្វើការជ្រើសរើសតែទិន្នន័យ ឬអត្ថបទពាក់ព័ន្ធទាំងឡាយណា ដែលមានតម្លៃ ឬអាចបន្ថែមទម្ងន់នៅក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះប៉ុណ្ណោះ ។ ជាក់ស្តែងនៅក្នុងការស្រាវជ្រាវរបស់ប្រធានបទស្តីពី "**ការវិភាគទៅលើគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ច**" យើងបានរកឃើញនូវគំរូចំនួន២៩ ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើង ប៉ុន្តែត្រូវបានលើកឡើងនៅក្នុងអត្ថបទតែ១៨គំរូ និងជ្រើសរើសយកតែ៩គំរូមកសិក្សាប៉ុណ្ណោះ ។ មួយវិញទៀត ករណីសិក្សាចំនួន១០ ត្រូវបានចម្រាញ់ចេញពីករណីសិក្សារាប់សិប ដែលយើងខ្ញុំបានអាន និងស្រាវជ្រាវ រួចទើបវាយតម្លៃថាតើករណីសិក្សាណាខ្លះ ដែលអាចត្រូវបានយកមកប្រើប្រាស់សម្រាប់សិក្សាជុំវិញប្រធានបទមួយនេះ ។

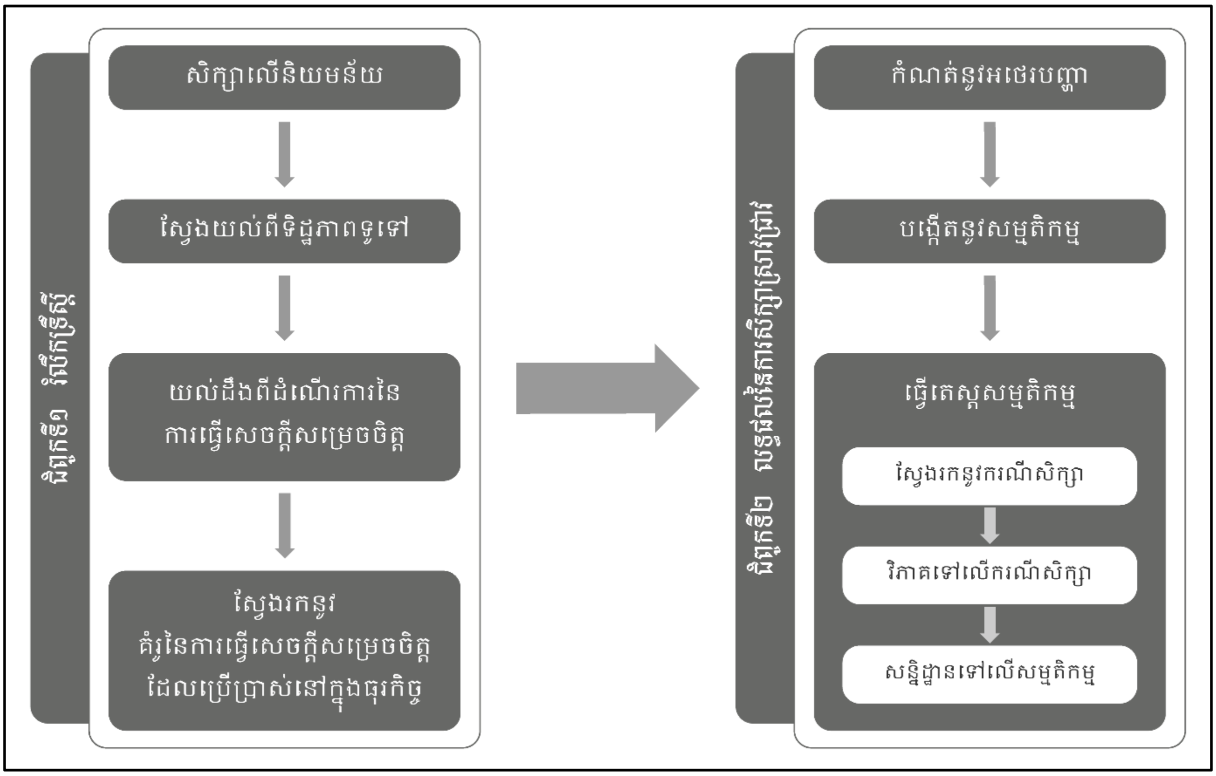
៦.៣ វិធីសាស្ត្រក្នុងការវិភាគទិន្នន័យ

វិធីសាស្ត្រនៅក្នុងការវិភាគទិន្នន័យរបស់អត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវសម្រាប់ប្រធានបទនេះ យើងខ្ញុំជ្រើសរើសយកការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្ម(Hypothesis Testing) ដោយប្រើប្រាស់នូវការវិភាគទៅលើករណីសិក្សា(Case Study Analysis) ។ ការបង្កើតនូវសម្មតិកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ប្រើប្រាស់នូវកត្តាទាំងឡាយណាដែលត្រូវបានរកចេញពីក្នុងគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ ដែលលើកយកមកសិក្សានៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ ដោយកត្តាទាំងនេះសុទ្ធតែមានឥទ្ធិពលទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ម្ចាស់ធុរកិច្ច ហើយកត្តាទាំងអស់នោះទៀតសោត ត្រូវបានកំណត់ជាអថេរបញ្ហា(Problem Variable) ដែលត្រូវធ្វើការរៀបចំ ចាត់ក្រុមបន្ថែមដើម្បីបង្កើតជាសម្មតិកម្ម ។ សម្មតិកម្មនីមួយៗ មាននូវអថេរឯករាជ្យ(Independent Variable)មួយ និងអថេរមិនឯករាជ្យ(Dependent Variable)មួយ ។

រីឯការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មវិញនោះ យើងខ្ញុំប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រជុំវិញការវិភាគទៅលើករណីសិក្សា(Case Study Analysis) ដោយធ្វើការវិភាគស៊ីជម្រៅទៅលើបញ្ហាដែលករណីនីមួយៗជួបប្រទះ និងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងនៅក្នុងអង្គភាពនីមួយៗ រួចធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើភាពវិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមានរបស់ឥទ្ធិពលនៃអថេរបញ្ហាទាំងឡាយ ទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងអស់នោះ ។ ហើយលទ្ធផលនៃការសន្និដ្ឋានទៅលើសម្មតិកម្មរបស់យើងខ្ញុំ គឺត្រូវបានធ្វើឡើងតាមរយៈការថ្លឹងថ្លែងទៅលើការវាយតម្លៃអថេរបញ្ហា របស់ករណីសិក្សាទាំងឡាយដែលបានជ្រើសរើស ។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ខាងក្រោមនេះ គឺជារចនាសម្ព័ន្ធទាំងមូល ជុំវិញការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានបទដែលស្តីអំពី "**ការវិភាគទៅលើគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ច**" របស់សារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រនេះ ៖



ជំពូកទី១
រំលឹកទ្រឹស្តី

ជំពូកទី១ រំលឹកទ្រឹស្តី

នៅក្នុងការរំលឹកទៅលើរាល់ទ្រឹស្តីជុំវិញគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ចរបស់ជំពូកទី១នេះ គឺធ្វើឡើងតាមរយៈ ៖

- ការសិក្សាទៅលើនិយមន័យនៃពាក្យគន្លឹះនីមួយៗ
- ការស្វែងយល់ពីទិដ្ឋភាពទូទៅរបស់ប្រធានបទ
- ការយល់ដឹងអំពីដំណើរការនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត
- ការស្វែងរកនូវគំរូទាំងឡាយណា ដែលបានបង្កើតឡើងដើម្បីប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងការធ្វើធុរកិច្ច

១.១ និយមន័យ

ការស្វែងយល់ទៅលើនិយមន័យនៃប្រធានបទមួយនេះ ចាំបាច់ត្រូវធ្វើឡើង៤ដំណាក់កាល ៖

- ការកំណត់និយមន័យនៃពាក្យ "សេចក្តីសម្រេចចិត្ត"
- ការកំណត់និយមន័យនៃពាក្យ "ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត"
- ការកំណត់និយមន័យនៃឃ្លា "គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត"
- ការកំណត់និយមន័យនៃឃ្លា "គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច"

តាមរយៈការធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវពីនិយមន័យនៃពាក្យ និងឃ្លាគន្លឹះទាំងនេះ ត្រូវបានអ្នកបច្ចេកទេស(សេដ្ឋវិទូជាដើម) អ្នកនិពន្ធ អ្នកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវជាច្រើនបានផ្តល់នូវនិយមន័យផ្សេងៗគ្នាមួយចំនួន ។

១.១.១ សេចក្តីសម្រេចចិត្ត

ពាក្យថា "សេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Decision)" បើយោងទៅតាមសៀវភៅ Quantitative Methods for Business Decisions, 6th edition របស់ លោក Lawrence L. Lapin បានឱ្យនិយមន័យនៃពាក្យសេចក្តីសម្រេចចិត្តថាជា *សេចក្តីសន្និដ្ឋានមួយ ដែលទទួលបានបន្ទាប់ពីការពិចារណាយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្ន* (Lapin 1994) ។

តាមរយៈនិក្ខេបបទរបស់លោក Robert B. Ducan ត្រង់ផ្នែក Multiple Decision-making Structures in Adapting to Environmental Uncertainty បានកំណត់នូវនិយមន័យនៃពាក្យសេចក្តីសម្រេចចិត្តថា *វាជាជម្រើស ដែលធ្វើការគិត ឬអនុវត្តដោយប្រុងប្រយ័ត្ន ទៅតាមវិធីជាក់ស្តែងណាមួយ នៅក្នុងកាលៈទេសៈណាមួយដែលបានកំណត់* (Duncan 1973) ។

រីឯគេហទំព័រ Merriam-Webster និង The Free Dictionary បានឱ្យនូវនិយមន័យនៃពាក្យសេចក្តីសម្រេចចិត្តថាជា *សកម្មភាពនៃការទទួលបាននូវសេចក្តីសន្និដ្ឋាន ឬសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់នរណាម្នាក់* (Merriam-Webster 2019) ។ *ស្ថានភាព ឬយោបល់ ឬការវិនិច្ឆ័យដែលទទួលបានក្រោយពីការធ្វើការពិចារណា* (Dictionary 2019) ។

ដូច្នេះ យើងអាចធ្វើការកំណត់នូវនិយមន័យនៃពាក្យ "សេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Decision)" បានថា វាគឺជា**សេចក្តីសន្និដ្ឋានមួយ ដែលទទួលបានបន្ទាប់ពី ការវិនិច្ឆ័យ ការពិចារណា ឬការសន្មត ហើយបង្កើតបានជាការអនុវត្តទៅតាមវិធីសាស្ត្រណាមួយ នៅក្នុងកាលៈទេសៈណាមួយដែលបានកំណត់ឡើងមក** ។

១.១.២ ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត

មាននូវអត្ថបទនិពន្ធ និងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវជាច្រើន បានកំណត់នូវនិយមន័យនៃពាក្យថា "ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Decision-Making)" ផ្សេងៗគ្នាដូចជា ៖

សៀវភៅ A Primer of Management របស់លោក Michael P. Dumler និងលោក Steven J. Skinner បានផ្តល់នូវនិយមន័យថា ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តគឺជា *ការជ្រើសរើសនូវជម្រើសមួយក្នុងចំណោមជម្រើសប្រកួតប្រជែងគ្នាជាច្រើន និងការអនុវត្តនូវជម្រើសដែលត្រូវបានជ្រើសរើសចេញមកនោះ* (Dumler and Skinner 2007) ។

សៀវភៅ Rational Decision Making របស់លោក Franz Eisenführ បានលើកឡើងថាការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តគឺជា *ដំណើរការនៃការជ្រើសរើសជម្រើសមួយក្នុងចំណោមជម្រើសជាច្រើនដើម្បីសម្រេចបាននូវលទ្ធផលដែលចង់បាន* (Eisenführ 2011) ។

តាមរយៈអត្ថបទស្រាវជ្រាវរបស់លោក Robert Harris បានបង្ហាញថា ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តគឺជា *ដំណើរការនៃការកាត់បន្ថយភាពមិនច្បាស់លាស់ និងភាពសង្ស័យនៃជម្រើសទាំងឡាយដើម្បីបង្កើតឱ្យមាននូវជម្រើសដែលសមហេតុសមផលមួយ សម្រាប់ជ្រើសរើសពីក្នុងជម្រើសទាំងអស់នោះ* (Harris 2015) ។

សៀវភៅ Management របស់លោក William F. Glueck ក៏បានលើកឡើងផងដែរថា ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តគឺជា *ដំណើរការនៃការគិត និងពិចារណាយ៉ាងល្អិតល្អន់ដែលនាំឱ្យទទួលបាននូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយ* (Glueck 1977) ។

សៀវភៅ Decision by Objectives របស់លោក Ernest H. Forman និងអ្នកស្រី Mary Ann Selly បានកំណត់និយមន័យនៃពាក្យការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តថា *វាជាដំណើរការនៃការជ្រើសរើសនូវ*

ជម្រើសមួយពីក្នុងចំណោមជម្រើសជាច្រើន ដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវគោលបំណង និងគោលដៅដែលបានកំណត់ឡើងយ៉ាងច្បាស់លាស់ (Forman and Selly 2001) ។

ដូច្នេះ យើងអាចធ្វើការកំណត់នូវនិយមន័យនៃពាក្យ "ការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត (Decision-Making)" បានថា វាគឺជា**ដំណើរការនៃការគិត ការពិចារណា ការវិនិច្ឆ័យ ដើម្បីបង្កើតនូវជម្រើសជាច្រើន(២ឡើងទៅ) ដែលអាចសម្រេចបាននូវគោលបំណង និងគោលដៅដែលបានកំណត់ឡើងមក ហើយធ្វើការកាត់បន្ថយនូវភាពមិនច្បាស់លាស់ និងភាពសង្ស័យនៃជម្រើសទាំងអស់នោះ រួចជ្រើសរើសនូវជម្រើសដែលសមហេតុផលមួយដើម្បីអនុវត្តចេញមក ។**

១.១.៣ គំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត

គំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត = គំរូ + ការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត

ពាក្យថា "គំរូ (Model)" ត្រូវបានលោក Anders Bille Jensen បានលើកឡើងនៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវ Do we need one business model definition? ថា *វាគឺជាតំណាងនៃភាពពិតជាក់ស្ដែងមួយ ឬជាឧទាហរណ៍មួយសម្រាប់ធ្វើតាម* (Jensen 2013) ។

ក្រៅពីនេះ យើងឃើញថា មិនសូវមាននូវអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវ ឬសៀវភៅដែលបានផ្ដល់នូវនិយមន័យច្បាស់លាស់ជុំវិញពាក្យថា "គំរូ (Model)" នេះទេ ។ ប៉ុន្តែ យើងសង្កេតឃើញថា មាននូវការពិភាក្សាគ្នាជាច្រើនទៅលើពាក្យនេះ នៅក្នុងគេហទំព័រ ResearchGate.com ដែលជាបណ្ដាញមួយប្រមូលផ្ដុំទៅដោយអ្នកស្រាវជ្រាវ និងអ្នកវិទ្យាសាស្ត្រជំនាញ ដែលពួកគេបានឆ្លើយតបទៅនឹងសំនួរមួយដែលបានលើកឡើងដោយបណ្ឌិត A. S. CohenMiller ថា *តើអ្នកឱ្យនិយមន័យពាក្យថា "គំរូ" ដោយរបៀបណានៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវជាលក្ខណៈទ្រឹស្ដី ?*

នៅក្នុងនោះ លោក Mustafa Guler បានលើកឡើងថា *គំរូ គឺជាវិធីសាស្ត្រនៅក្នុងការអនុវត្តដែលទាក់ទងទៅនឹងទ្រឹស្ដីដែលអ្នកបានជ្រើសរើស ។*[3] តែក្នុងនោះដែរយើងសង្កេតឃើញថា ការបកស្រាយភាគច្រើនបានធ្វើការប្រៀបធៀបពាក្យថា គំរូ នេះទៅនឹងពាក្យ ទ្រឹស្ដី ដោយហេតុថាវាមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នា ដែលមនុស្សភាគច្រើនអាចនឹងភាន់ច្រឡំ ។

នៅក្នុងចំណោមចម្លើយនៃសំណួរមួយទៀត ដែលលើកឡើងដោយលោក Indrajeet ថា *តើទ្រឹស្ដី និងគំរូមានភាពខុសគ្នាត្រង់ណា ?* មាននូវចម្លើយមួយដែលទទួលបានការទទួលស្គាល់ច្រើន

[3] Research Gate, "How would you define a 'model' within a theoretical research?", ResearchGate.com, https://www.researchgate.net/post/How_would_you_define_a_model_within_a_theoretical_research, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី០៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

ជាងគេគឺ ចម្លើយរបស់លោក Arturo Geigel ដែលបានឆ្លើយថា *ទ្រឹស្តីជាអំណះអំណាងទូទៅដែលទទួលបានពីការគិតជាលក្ខណៈអរូបី ហើយធ្វើការបកស្រាយទៅលើបាតុភូតអ្វីមួយ ។ គំរូជាឧបករណ៍ដ៏មានប្រយោជន៍មួយក្នុងការស្វែងយល់នូវបាតុភូតជាក់ស្តែងមួយ ។*[4]

យើងសង្កេតឃើញនូវភាពខុសគ្នាសំខាន់ចំនួនបីពីក្នុងការពិភាក្សាទាំង២ខាងលើនេះ ៖

- **ទ្រឹស្តី**ជាអំណះអំណាង **គំរូ**ជាឧបករណ៍
- **ទ្រឹស្តី**ជាលក្ខណៈអរូបី **គំរូ**ជាលក្ខណៈជាក់ស្តែង
- **ទ្រឹស្តី**មិនត្រូវការការពិសោធន៍ដើម្បីបញ្ជាក់ តែ**គំរូ**ត្រូវការ

ដូច្នេះ យើងអាចធ្វើការកំណត់នូវនិយមន័យនៃពាក្យ "គំរូ (Model)" បានថា វាគឺជា **ឧបករណ៍ ឬវិធីសាស្ត្រនៃការអនុវត្ត ដែលទាក់ទងទៅនឹងទ្រឹស្តីអ្វីមួយ សម្រាប់ប្រើប្រាស់ដើម្បីស្វែងយល់នូវបាតុភូតអ្វីមួយ រួចធ្វើការអនុវត្តចេញមក ។**

យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា "គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Model of Decision Making)" គឺជា **ឧបករណ៍ ឬវិធីសាស្ត្រនៃការអនុវត្ត ដែលប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើការស្វែងយល់ និងអនុវត្តនូវដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។**

១.១.៤ គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច

គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច = គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត + ធុរកិច្ច

គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ត្រូវបានគេប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងវិស័យយោធា សុខាភិបាល សេដ្ឋកិច្ច ធុរកិច្ច នយោបាយ ។ល។ ប៉ុន្តែអត្ថបទសិក្សានេះធ្វើការស្រាវជ្រាវតែទៅលើគំរូណាដែលអាចប្រើប្រាស់បាននៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ចតែប៉ុណ្ណោះ ។

ពាក្យថា "ធុរកិច្ច (Business)" មាននូវពាក្យមួយទៀតដែលមានន័យដូចគ្នា ហើយនឹងត្រូវបានប្រើប្រាស់រួមគ្នានៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវនេះ គឺពាក្យ "អាជីវកម្ម" ។

តាមរយៈសៀវភៅ Introduction to business: an integrated approach របស់លោក Richard D. Brown និងលោក George J. Petrello បានឱ្យនិយមន័យពាក្យអាជីវកម្មថាជា *ស្ថាប័នមួយដែលផលិតនូវទំនិញ ឬសេវាកម្មដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់មនុស្ស* (Brown and Petrello 1976) ។

នៅក្នុងសៀវភៅ Introduction to Modern Business របស់លោក Vernon A. Musseleman និង

---

[4] Research Gate, "What is difference between a theory and a model?", ResearchGate.com, https://www.researchgate.net/post/What_is_difference_between_a_theory_and_a_model, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី០៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

លោក John H. Jackson ពាក្យថាអាជីវកម្មត្រូវបានពន្យល់ថាជា *សកម្មភាពដែលបំពេញនូវតម្រូវការ និងចំណង់របស់សហគមន៍សេដ្ឋកិច្ច និងរៀបចំនូវក្រុមហ៊ុនមួយទៅធ្វើនូវសកម្មភាពទាំងនោះ* (Musselman and Jackson 1984) ។

រីឯនិយមន័យនៅក្នុងសៀវភៅ Business របស់លោក Richy W. Griffin និងលោក Ronald J. Ebert វិញ បានលើកឡើងថា *វាជាអង្គភាពមួយ ដែលផ្តល់នូវទំនិញ និងសេវាកម្ម ដើម្បីស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ* (Griffin and Ebert 1996) ។

ដូច្នេះ យើងអាចធ្វើការកំណត់នូវនិយមន័យនៃពាក្យ "ធុរកិច្ច ឬអាជីវកម្ម (Business)" បានថា វាគឺជា **ស្ថាប័ន ឬអង្គភាពមួយ ដែលផលិត ឬលក់នូវទំនិញ ឬបំពេញនូវសេវាកម្ម ក្នុងគោលបំណងស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ ។**

យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា "គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច (Model of Decision Making in Business)" គឺជា **គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយណា ដែលអាចយកមកប្រើប្រាស់បាននៅក្នុងស្ថាប័ន ឬអង្គភាពដែលផលិត ឬលក់នូវទំនិញ ឬបំពេញនូវសេវាកម្ម ក្នុងគោលបំណងស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ ដើម្បីដោះស្រាយនូវបញ្ហាដែលកំពុងជួបប្រទះ ។**

១.២ ទិដ្ឋភាពទូទៅ

១.២.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច

ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមានសារៈសំខាន់យ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងការរស់នៅ ជាពិសេសគឺនៅក្នុងអាជីវកម្មផ្ទាល់តែម្តង ។ យើងដឹងហើយថានៅក្នុងអាជីវកម្ម មាននូវបញ្ហាជាច្រើនដែលត្រូវជួបប្រទះ ហើយបញ្ហាទាំងនោះមាននូវលក្ខណៈទូលំទូលាយ និងមានភាពស្មុគស្មាញជាច្រើន ដែលមានរួមបញ្ចូលទាំងហានិភ័យ ក៏ដូចជាភាពមិនច្បាស់លាស់ទៀតផង ។ ដូច្នេះហើយ ម្ចាស់អាជីវកម្ម ក៏ដូចជាអ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជាច្រើនជារៀងរាល់ថ្ងៃ ដើម្បីធ្វើការឆ្លើយតបទៅនឹងបញ្ហាដែលកើតមានឡើងនៅក្នុងសហគ្រាស ឬអង្គភាពរបស់ខ្លួន ។

សំខាន់ជាងនេះទៅទៀតនោះ ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តគឺត្រូវធ្វើឡើងឱ្យទាន់ពេលវេលាកំណត់មួយ ដែលជាពេលវេលាមួយប្រែប្រួលទៅតាមស្ថានភាពនៃបញ្ហាដែលជួបប្រទះ ។ ជាទូទៅការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទទួលបានលទ្ធផលកាន់តែល្អប្រសើរ ប្រសិនបើពេលវេលាសម្រាប់ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តកាន់តែវែង ។ ដោយហេតុថា ព័ត៌មានជុំវិញបញ្ហាដែលកំពុងតែជួបប្រទះ មាននូវសារៈសំខាន់ក្នុងការវិភាគ ពិចារណា ដើម្បីបង្កើតនូវជម្រើសផ្សេងៗដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហា ហើយព័ត៌មានទាំងអស់នោះទាមទារឱ្យមានការធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវស៊ីជម្រៅ ដូច្នេះហើយប្រសិនបើ

ពេលវេលាមានភាពប្រចុចញ៉ុច វាអាចបណ្តាលឱ្យព័ត៌មានមានភាពខ្វះខាតហើយជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានទៅដល់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងមូល ។

អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត(Decision-Maker) ដើរតួយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងដំណើរការមួយនេះ ហើយសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយចំនួន ទាមទារឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងនោះ មាននូវកម្រិតយល់ដឹង ក៏ដូចជាបទពិសោធន៍ច្រើនដើម្បីសម្រេចចិត្តឱ្យបានកាន់តែល្អប្រសើរផងដែរ ។ ជាងនេះទៅទៀត នៅក្នុងដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងអស់នោះ អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តពេលខ្លះត្រូវការការចូលរួមពីអ្នកដទៃ តាមរយៈការប្រជុំពិភាក្សា ការប្រមូលយកមតិយោបល់ ឬព័ត៌មានផ្សេងៗជាដើម ដើម្បីជម្រុញដល់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព(Effectiveness) និងស័ក្តិសិទ្ធិភាព(Efficiency) ខ្ពស់ ។ ដូច្នេះហើយ ប្រសិនបើអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមិនមាននូវបទពិសោធន៍ច្រើន ឬខ្វះនូវជំនាញណាមួយជុំវិញការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហា ដែលកំពុងជួបប្រទះនោះ បូករួមទាំងសមត្ថភាពនៅក្នុងការទំនាក់ទំនងរបស់ខ្លួនមានកម្រិតទៀត វាអាចបណ្តាលឱ្យគុណភាពនៃសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ(Final Decision) ដែលត្រូវបានធ្វើឡើងក៏មានកម្រិតទាបទៅតាមនោះដែរ ។

ហានិភ័យ និងភាពមិនច្បាស់លាស់នៅតែជាឧបសគ្គដ៏ធំមួយសម្រាប់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ ។ ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តអាចនឹងផ្តល់នូវលទ្ធផលផ្សេងគ្នាទៅតាមឥរិយាបថរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចំពោះហានិភ័យ និងភាពមិនច្បាស់លាស់ ។ កត្តាខាងក្រៅផ្សេងៗមួយចំនួនទៀត ក៏អាចធ្វើឱ្យការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជួបប្រទះនឹងផលវិបាកជាច្រើន ជាពិសេសគឺកត្តាសេដ្ឋកិច្ច កត្តាសង្គម និងកត្តាវប្បធម៌ ។

ដោយសារតែមាននូវបញ្ហាប្រឈមជាច្រើននៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនេះ អ្នកជំនាញ(សេដ្ឋវិទូជាដើម)ជាច្រើន បានបង្កើតនូវឧបករណ៍ និងគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជាច្រើន ដើម្បីជាជំនួយនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង ក៏ដូចជាម្ចាស់អាជីវកម្មនៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មផងដែរ ។

១.២.១.១ ប្រភេទនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច

សេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងជីវភាពរស់នៅរបស់យើង មានច្រើនបែប ច្រើនប្រភេទ និងច្រើនសណ្ឋាន អាចជាសេចក្តីសម្រេចចិត្តតូចៗដូចជា *តើថ្ងៃនេះគួរហូបកាហ្វេនៅហាងណា ?* និងសេចក្តីសម្រេចចិត្តធំៗដូចជា *តើខ្ញុំគួរយល់ព្រមនឹងការសុំរៀបការរបស់គាត់ដែរឬទេ ?* ជាដើម ។ បើនិយាយអំពីសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលត្រូវធ្វើឡើងនៅក្នុងអាជីវកម្មវិញនោះ វាត្រូវបានអ្នកស្រី Diana

Wicks ដែលបានបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មពី London School of Economics (ឈរលេខរៀងទី៣៨[5]ជារួម និងលេខ៨[6]ចំពោះជំនាញអាជីវកម្ម និងគ្រប់គ្រងនៅលើពិភពលោក) និងជាប្រធានកម្មវិធីនិពន្ធនៃទស្សនាវដ្ដីលើបណ្ដាញអ៊ីនធឺណិត Business Chronicle នៅក្នុងទីក្រុងឡុងដ៍ ចក្រភពអង់គ្លេស បានបញ្ជាក់នៅក្នុងអត្ថបទ Top 5 Biggest Decisions Business Owners Make ថា អ្នកគ្រប់គ្រង ឬម្ចាស់អាជីវកម្មត្រូវប្រឈមមុខជាមួយនឹងការសម្រេចចិត្តជាច្រើន ប៉ុន្តែការសម្រេចចិត្តមួយចំនួនគឺមានសារៈសំខាន់ទៅលើការធ្វើឱ្យទទួលបាននូវប្រាក់ចំណេញ ជាជាងគោលបំណងដទៃផ្សេងទៀត ។ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តទាំងអស់នោះត្រូវបានបែងចែកជា៥ក្រុមធំៗគឺ[7] ៖

- **សេចក្ដីសម្រេចចិត្តផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ៖** ជាដំណើរការមួយ ដែលទទួលខុសត្រូវទៅលើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តជុំវិញបំណុល និងទ្រព្យម្ចាស់(ដើមទុនរបស់ម្ចាស់ហ៊ុន)របស់ក្រុមហ៊ុន ។[8] មាន៣សណ្ឋានធំៗគឺ ៖ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តទៅលើការវិនិយោគ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តទៅលើហិរញ្ញប្បទាន និងសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទៅលើភាគលាភ ។[9]
- **សេចក្ដីសម្រេចចិត្តផ្នែករចនាសម្ព័ន្ធ ៖** គឺជាសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទៅលើ ប្រភេទនៃរចនាសម្ព័ន្ធរបស់សហគ្រាស និងរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងនៅក្នុងអង្គភាពជាដើម ។ វាប្រូករួមទាំងសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទៅលើប្រភេទនៃអាជីវកម្ម(ឯកកម្មសិទ្ធ សហកម្មសិទ្ធ ឬសាជីវកម្ម ជាដើម) ទំហំនៃអាជីវកម្ម(មីក្រូ ធនតូច ធនមធ្យម ឬធនធំ) បទបញ្ជាផ្ទៃក្នុង ការដាក់ពិន័យ ការផ្ដល់រង្វាន់លើក-

---

[5] QS, "QS World University Ranking", QSTopUniversities.com, https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2019, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[6] QS, "QS World University Ranking, Business and Management Studies", QSTopUniversities.com, https://www.topuniversities.com/university-rankings/university-subject-rankings/2019/business-management-studies, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[7] Wicks, Diana. "Top 5 Biggest Decisions Business Owners Make", Small Business-Chron.com, http://smallbusiness.chron.com/top-5-biggest-decisions-business-owners-make-10131.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[8] WikiFinanzas, "Financial Decision", WikiFinanzas.com, http://wiki-finanzas.com/index.php?seccion=Contenido&id=2015C508122466, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[9] Diksha S., "Top 3 Types of Financial Decisions", BusinessManagementIdeas.com, http://www.businessmanagementideas.com/financial-management/top-3-types-of-financial-decisions/3776, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

ទឹកចិត្តជាដើម ។

- **សេចក្តីសម្រេចចិត្តផ្នែកយុទ្ធសាស្ត្រ ៖** ជាសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងមជ្ឈដ្ឋានទាំងមូលដែលសហគ្រាសមួយកំពុងដំណើរការ ធនធានទាំងឡាយដែលសហគ្រាសប្រើប្រាស់ ក្រុមមនុស្សទាំងឡាយដែលបង្កើតបានជាសហគ្រាស និងទំនាក់ទំនងរវាងធនធានមនុស្ស និងធនធានមិនមែនមនុស្ស ។ [10] វាជាសេចក្តីសម្រេចចិត្តរយៈពេលវែងដែលមានដូចជា សេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើការឈានជើងចូលទីផ្សារថ្មី ឬចេញពីទីផ្សារដែលមានស្រាប់ ការបង្កើតផលិតផលថ្មី ឬបញ្ឈប់ការផលិតផលិតផលដែលមានស្រាប់ ការស្វែងរកចំណែកទីផ្សារ(Market Segment)ថ្មី ឬបំបាត់ចំណែកទីផ្សារចាស់ ការចូលជាដៃគូ ឬបញ្ឈប់ភាពជាដៃគូជាមួយសហគ្រាសដទៃ និងយុទ្ធសាស្ត្រផ្សេងៗ ដូចជាយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលក់ និងយុទ្ធសាស្ត្រម៉ាឃីធីងជាដើម ដែលញុំាងឱ្យសហគ្រាសឈរលើទីតាំងដែលអាចទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ។
- **សេចក្តីសម្រេចចិត្តផ្នែកកម្លាំងពលកម្ម ៖** ជាសេចក្តីសម្រេចចិត្តជុំវិញការជ្រើសរើសបុគ្គលិក ការតំឡើងឋានៈរបស់បុគ្គលិក ការកំណត់ប្រាក់ឈ្នួល ឬប្រាក់ខែបុគ្គលិក ការបញ្ឈប់បុគ្គលិក ការផ្តល់ការអនុញ្ញាតទៅលើការសុំច្បាប់ជាដើម ។
- **សេចក្តីសម្រេចចិត្តផ្នែកប្រតិបត្តិការ ៖** ជាសេចក្តីសម្រេចចិត្តជាច្រើនដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃរបស់សហគ្រាស ។ នៅពេលដែលអតិថិជនធ្វើការទំនាក់ទំនងមកកាន់សហគ្រាស ធ្វើការកម្មង់នូវអ្វីមួយ ឬមាននូវសកម្មភាពអ្វីមួយដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងសហគ្រាស វាសុទ្ធតែមានពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងសេចក្តីសម្រេចចិត្តផ្នែកប្រតិបត្តិការទាំងអស់។ [11] វាអាចជាសេចក្តីសម្រេចចិត្តរយៈពេលខ្លី ឬមធ្យម ដែលរួមបញ្ចូលទាំងសេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើការជ្រើសរើសអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ការជ្រើសរើសអ្នកចែកចាយ ទំហំផលិតកម្ម ទំហំឃ្លាំងផ្ទុកសន្និធិ ក៏ដូចជាចំនួនសន្និធិដែលគួរមាន(ដូចជាប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសន្និធិ Just-In-Time 'JIT', First-In-First-Out 'FIFO', Last-In-First-Out 'LIFO')ជាដើម ។

[10] Management Study Guide, "Strategic Decisions - Definition and Characteristics", ManagementStudyGuide.com, http://www.businessmanagementideas.com/financial-management/top-3-types-of-financial-decisions/3776, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[11] DMS Team, "What Are Operational Decisions?", DecisionManagementSolutions.com, http://www.decisionmanagementsolutions.com/what-are-operational-decisions/, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

១.២.១.២ ជំនាញសំខាន់ៗនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច

អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត មិនមែនជាអ្នកដែលមាននូវសមត្ថភាពពិសេសពីកំណើតមកនោះទេ ព្រោះមាននូវជំនាញជាច្រើនដែលយើងអាចធ្វើការហ្វឹកហាត់ បណ្ដុះបណ្ដាលដើម្បីអភិវឌ្ឍការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្តិសិទ្ធិភាព ។ ជំនាញសំខាន់ៗដែលអាចជះឥទ្ធិពលខ្លាំងទៅលើការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងអាជីវកម្មនោះ ត្រូវបានបែងចែកជា៣ប្រភេទធំៗមានដូចជា ៖

- **ជំនាញចម្បង ៖** ជាជំនាញដែលអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយចាំបាច់ត្រូវតែមាន ។ ជំនាញទាំងនោះមានដូចជា ៖

  - Critical Thinking ៖ ជាជំនាញ ឬសមត្ថភាពនៅក្នុងការវិភាគទៅលើព័ត៌មានដោយមាននូវគោលដៅច្បាស់លាស់ រួចធ្វើសេចក្ដីសន្និដ្ឋានដោយសមហេតុសមផល ។ វាទាមទារនូវប្រភពមួយចំនួនដើម្បីមកធ្វើការវាយតម្លៃដូចជា ទិន្នន័យ ការពិត (Facts) និងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវជាដើម ។[12]
  - Logical Reasoning ៖ ជាដំណើរការនៃការប្រើប្រាស់នូវសនិទានភាព (ភាពសមហេតុផល ដែលឈរលើមូលដ្ឋានពិចារណាហ្មត់ចត់ និងត្រឹមត្រូវ) ជាជំហានបន្តបន្ទាប់គ្នាដែលមានលក្ខណៈជាប្រព័ន្ធ ដោយផ្អែកលើទម្រង់ការគណិតវិទ្យា រួមទាំងរបាយការណ៍ដែលទទួលបាន(សំដៅទៅលើព័ត៌មានដែលផ្ដល់ឱ្យ) រួចបង្កើតបានជាសេចក្ដីសន្និដ្ឋានមួយ ។[13]
  - ការវិភាគទិន្នន័យ (Data Analysis) ៖ ជាដំណើរការនៃការអនុវត្តបច្ចេកទេសស្ថិតិ និង/ឬ បច្ចេកទេសឡូជីខល (Logical Technique) ជាលក្ខណៈប្រព័ន្ធ ដើម្បីធ្វើការពិពណ៌នា និងធ្វើការបំភ្លឺ, ធ្វើការប្រមូលផ្ដុំ និងធ្វើការសង្ខេប, និងធ្វើការវាយតម្លៃទិន្នន័យ ។[14] ជាទូទៅវាមានលក្ខណៈមួយ ដែលអ្នកស្រាវជ្រាវធ្វើការស្វែងរក និងជ្រើសរើសនូវទិន្នន័យ រួចធ្វើការវិភាគទៅលើទិន្នន័យទាំងនោះក្នុងពេលដំណាលគ្នា ដោយប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រវិភាគតាមបែបស្ថិតិ ឬបច្ចេកទេសតក្ក ឬរួមបញ្ចូលបច្ចេកទេសទាំងពីរ រួចធ្វើការវាយតម្លៃដោយបក-

---

[12] Doyle, Alison., "Critical Thinking Definition, Skills and Examples", TheBalanceCareers.com https://www.thebalancecareers.com/critical-thinking-definition-with-examples-2063745, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[13] Chegg, "Logical Reasoning", Chegg.com, https://www.chegg.com/homework-help/definitions/logical-reasoning-63, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[14] Northern Illinois University, "Data Analysis", Responsible Conduct of Research (RCR) website, https://ori.hhs.gov/education/products/n_illinois_u/dfront.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

ប្រែទិន្នន័យទាំងនោះទៅជាសេចក្តីសន្និដ្ឋានចុងក្រោយមួយ ។

➢ ការប៉ាន់ស្មានលើហានិភ័យ (Risk Assessment) ៖ ជាដំណើរការនៃការកំណត់នូវគ្រោះថ្នាក់(Hazard) និងកត្តាហានិភ័យដែលអាចបង្កជាបញ្ហា ការវិភាគ និងវាយតម្លៃទៅលើហានិភ័យដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងគ្រោះថ្នាក់នោះ រួមទាំងការកំណត់នូវវិធីសាស្ត្រដែលស័ក្តិសមដើម្បីបំបាត់នូវគ្រោះថ្នាក់ ឬដើម្បីគ្រប់គ្រងទៅលើហានិភ័យក្នុងករណីដែលគ្រោះថ្នាក់នោះមិនអាចបំបាត់បាន ។[15]

- **ជំនាញដែលគួរមាន ៖** ជាជំនាញមួយចំនួន ដែលមិនទាមទារឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយត្រូវតែមាននោះទេ ប៉ុន្តែបើមាននូវជំនាញទាំងអស់នេះ វានឹងអាចជួយឱ្យការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្តិសិទ្ធិភាព ។ ជំនាញទាំងនោះមានដូចជា ៖

➢ Creative Thinking ៖ គឺជាសមត្ថភាពក្នុងការបង្កើតអ្វីដែលថ្មី អាចជាគំនិតថ្មីមួយ ដំណោះស្រាយថ្មីមួយ វិធីសាស្ត្រថ្មីមួយជាដើម ។ វាជាការណ៍មួយដែលធ្វើការសម្លឹងមើលទៅលើអ្វីមួយនៅក្នុងមធ្យោបាយថ្មីមួយ ដែលមិនធ្លាប់ត្រូវបានគិតគូរបែបនោះពីមុនមក ។ ដូច្នេះទើបជាទូទៅ វាត្រូវបានគេពិពណ៌នាថាជា "ការគិតនៅក្រៅប្រអប់" ។[16]

➢ Data Visualization ៖ ជាសមត្ថភាពនៅក្នុងការបង្ហាញនូវទិន្នន័យ ឱ្យទៅជាទម្រង់ក្រាហ្វិក ឬទម្រង់រូបភាព ក្នុងគោលបំណងជួយឱ្យអ្នកដទៃយល់អំពីសារៈសំខាន់នៃទិន្នន័យទាំងនោះ ។[17] ជារួម វាគឺជាការបកប្រែនូវទិន្នន័យដែលមានលក្ខណៈជាលេខ ទៅជាទម្រង់ផ្សេងមួយ ដែលអាចឱ្យអ្នកមិនចេះមើលពីទិន្នន័យទាំងអស់នោះ ងាយយល់អំពីអត្ថន័យរបស់វា ។

➢ Organizational ៖ ជាសមត្ថភាពដែលប្រើប្រាស់ក្នុងការចាត់ចែងនូវចំនួននៃការងារទាំងឡាយដែលខ្លួនត្រូវអនុវត្ត ការគ្រប់គ្រងនូវធនធាន និងពេលវេលា បូករួមទាំងការចាត់ចែងពេលវេលាសម្រាប់ការងាររបស់ខ្លួន ហើយនិងការដាក់អទិភាពនៃការងារនីមួយៗ

[15] Canadian Centre for Occupational Health and Safety, "Risk Assessment", CCOHS.com https://www.ccohs.ca/oshanswers/hsprograms/risk_assessment.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[16] Tomaszewski, Michael., "Creative Thinking: Definition, Examples & How to Boost Creativity Skills", Zety.com, https://zety.com/blog/creative-thinking-skills, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[17] Cleverism, "Data Visualization", Cleverism.com, https://www.cleverism.com/skills-and-tools/data-visualization/, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

របស់ខ្លួន ។[18] ការណ៍នេះគឺធ្វើយ៉ាងណារៀបចំនូវអទិភាពការងារចេញមក ដើម្បីធ្វើការងារឱ្យកាន់តែមានស័ក្តិសិទ្ធិភាព ដែលជាលទ្ធផល គឺអាចធ្វើឱ្យការងារទាំងឡាយបញ្ចប់ទាន់ពេលកំណត់ បង្កើននូវផលិតភាព និងកាត់បន្ថយនូវសម្ពាធបុគ្គលផងដែរ ។

➢ ការគ្រប់គ្រងពេលវេលា (Time Management) ៖ ជាដំណើរការនៅក្នុងការចាត់ចែង និងរៀបចំផែនការថាតើត្រូវធ្វើការបែងចែកពេលវេលាដើម្បីបំពេញសកម្មភាពជាក់-លាក់ណាមួយយ៉ាងដូចម្តេច ។ ហើយវាញ៉ាំងឱ្យអ្នកអាចធ្វើការដោយភាពឆ្លាតវៃ ហើយបញ្ចប់ភារកិច្ចកាន់តែច្រើននៅក្នុងរយៈពេលកាន់តែខ្លី ។[19]

- **ជំនាញសម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជាក្រុម ៖** ជាជំនាញដែលមានសារៈសំខាន់នៅពេលដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ត្រូវធ្វើការងារនេះជាក្រុមដើម្បីធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើអ្វីមួយ ។ ជំនាញទាំងនោះរួមមាន ៖

➢ កិច្ចសហការ (Collaboration) ៖ ជាឥរិយាបថដែលជួយឱ្យមនុស្សពីរនាក់ ឬមនុស្សមួយក្រុមអាចធ្វើការជាមួយគ្នាបានដោយល្អ តាមរយៈសមត្ថភាពមួយចំនួនដូចជា ការចូលរួម ការស្តាប់អ្នកដទៃ ការបញ្ចេញយោបល់ ការអនុវត្តតាមសេចក្តីណែនាំ ការស្វែងរកជំនួយ ការផ្តល់ និងទទួលយកនូវការសរសើរ ការរិះគន់ក្នុងន័យស្ថាបនាជាដើម ។[20]

➢ ការទំនាក់ទំនង (Communication) ៖ ជាសមត្ថភាពនៅក្នុងការផ្តល់ និងទទួលយកនូវព័ត៌មានខុសៗគ្នា ។ វារួមបញ្ចូលនូវការស្តាប់ ការនិយាយ ការសង្កេត និងការចេះយល់ចិត្តគ្នា ។[21]

➢ ការចរចារ (Negotiation) ៖ ជាដំណើរការនៃការឈានទៅដល់ការសម្រុះសម្រួលគ្នា ឬកិច្ចព្រមព្រៀងមួយ តាមរយៈវិធីសាស្ត្រដើម្បីផ្សះផ្សានូវភាពខុសគ្នា ស្រប

[18] Mcgurgan, Holly., "What Is the Definition of Organizational Skills?", https://careertrend.com/facts-6742801-definition-organizational-skills-.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[19] Mind Tools, "What Is Time Management?", MindTools.com, https://www.mindtools.com/pages/article/newHTE_00.htm, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[20] Firestone, Mary., "Collaborative Skills: Definition & Explanation", Study.com, https://study.com/academy/lesson/collaborative-skills-definition-lesson-quiz.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[21] Indeed, "Communication Skills: Definitions and Examples", Indeed.com, https://www.indeed.com/career-advice/resumes-cover-letters/communication-skills, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

ពេលជាមួយនឹងការបញ្ចៀសនូវជម្លោះ និងការប្រកែកទាស់ទែងគ្នាផងដែរ ។[22]

➢ ភាពដឹកនាំ (Leadership) ៖ ជាសិល្បៈនៅក្នុងការលើកទឹកចិត្តក្រុមមនុស្សឱ្យអនុវត្តការងារដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវគោលបំណងជារួមមួយ ។ វាក៏សំដៅទៅលើការបង្គាប់នូវបុគ្គលិក ក៏ដូចជាមិត្តរួមការងារទៅអនុវត្តនូវយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវតម្រូវការរបស់សហគ្រាស ។[23]

១.២.២ កត្តាដែលមានឥទ្ធិពលនៅលើការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងធុរកិច្ច

នៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនីមួយៗ អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ តែងតែព្យាយាមធ្វើយ៉ាងណាឱ្យការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តរបស់ខ្លួន មានប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្តិសិទ្ធិភាព ។ តែនៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទាំងអស់នោះ យើងសង្កេតឃើញមាននូវកត្តាជាច្រើនដែលជះឥទ្ធិពលទៅលើការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ហើយកត្តាខ្លះទៀតមាននូវសារៈសំខាន់យ៉ាងខ្លាំងសម្រាប់ការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តធំៗនៅក្នុងសហគ្រាស ។ កត្តាជាច្រើនត្រូវបានលើកឡើងនៅក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវកន្លងមក ដូចជា ស្ថានភាពនៃអង្គភាព(សហគ្រាស) ជំនាញ និងបុគ្គលិក-លក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ភាពអាចរកបាននៃព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធ បរិយាកាសខាងក្រៅនៃអង្គភាព (Haris 2012) បទពិសោធន៍របស់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត (Omarli 2017) ភាពមិនច្បាស់លាស់នៃស្ថានភាព (Sun and Bach 2014) ហានិភ័យ និងភាពបន្ទាន់(Urgency) (Rajagopalan, Rasheed and Datta 1993) កិច្ចសហការគ្នា (Janssen, Voort and AgungWahyudi 2016) ជាដើម ។ យ៉ាងណាមិញ យើងសង្កេតឃើញនូវកត្តាចំនួន៦ ដែលមានឥទ្ធិពលខ្លាំងទៅលើការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងអាជីវកម្ម រួមមាន ៖

- **ភាពបន្ទាន់**
- **ព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធ**
- **ហានិភ័យ និងភាពមិនច្បាស់លាស់**
- **ជំនាញ បុគ្គលិកលក្ខណៈ និងបទពិសោធន៍របស់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត**
- **កិច្ចសហការគ្នា**

---

[22] Skills You Need, "What is Negotiation?", SkillsYouNeed.com, https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

[23] Ward, Susan., "Leadership Definition", TheBalanceSmallBusiness.com, https://www.thebalancesmb.com/leadership-definition-2948275, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

- **ស្ថានភាពនៃអង្គភាពនិងកត្តាខាងក្រៅ(សេដ្ឋកិច្ច ការប្រកួតប្រជែង ។ ល ។)**

១.៣ ដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត

កំណត់ត្រាមួយ ក្នុងចំណោមកំណត់ត្រាដំបូងបំផុតរបស់ដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មានអាយុកាលតាំងពីសតវត្សរ៍ទី១៧មកម្លេះ ។ ដោយគណិតវិទូ លោក Blaise Pascal ដែលជាអ្នកបង្កើតនូវទ្រឹស្តីគណនា "តម្លៃរំពឹងទុក (Expected Value)" ទៅលើអ្វីមួយ ។ ដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនេះ ត្រូវបានអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយជាច្រើនយកមកសរសេរឱ្យកាន់តែលម្អិត និងផ្តល់ជាឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងជាច្រើន ដើម្បីជាជំនួយដល់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ បានយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់លាស់អំពីជំហាននីមួយៗនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ ខាងក្រោមនេះគឺជាជំហានទាំង៧ របស់ដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ៖

- **ជំហានទី១ ៖ ការរកឃើញថាត្រូវការសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយ** វាជាជំហានដែលយើងរកឃើញថា យើងត្រូវធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយចេញមក ។ *ឧទាហរណ៍ លោក **ម៉ាណុល** ចង់បើកនូវភោជនីយដ្ឋានផ្ទាល់ខ្លួនមួយ ហើយគាត់ដឹងថាគាត់ត្រូវការទីតាំងជាក់លាក់សម្រាប់ភោជនីយដ្ឋានរបស់គាត់ ដូច្នេះគាត់ត្រូវធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើការជ្រើសរើសទីតាំងភោជនីយដ្ឋានរបស់គាត់ ។*

- **ជំហានទី២ ៖ ការប្រមូលព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធ** បន្ទាប់ពីរកឃើញថា យើងត្រូវការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយហើយ យើងត្រូវទៅប្រមូលព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធ តាមរយៈការធ្វើការស្រាវជ្រាវ ។ ជាងនេះទៅទៀត យើងត្រូវយល់ឱ្យច្បាស់លាស់អំពីប្រភេទព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធនោះ ដើម្បីបញ្ចៀសការប្រមូលព័ត៌មាន ដែលមិនមានការពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះ ។ *ឧទាហរណ៍ លោក **ម៉ាណុល** ត្រូវការព័ត៌មានជុំវិញទីតាំងភោជនីយដ្ឋានដែលមានស្រាប់ ជម្រើសនៃការទិញ ឬជួលអចលនទ្រព្យ ក៏ដូចជាការណែនាំនៅក្នុងការបើកភោជនីយដ្ឋានជាដើម ។*

- **ជំហានទី៣ ៖ ការរកឃើញនូវជម្រើស** បន្ទាប់ពីស្វែងរកនូវព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធរួចយើងអាចធ្វើការកំណត់ចេញនូវជម្រើសនានា ដើម្បីធ្វើការជ្រើសរើស ។ *ឧទាហរណ៍ លោក **ម៉ាណុល** អាចធ្វើការទិញ ឬជួលនូវអគារមួយសម្រាប់បើកជាភោជនីយដ្ឋានរបស់គាត់ ។ ហើយគាត់ក៏ត្រូវធ្វើការពិចារណាទៅលើទីតាំងផ្សេងៗគ្នារបស់អគារផងដែរ ថាតើត្រូវយកទីតាំងនៅតំបន់កណ្តាលក្រុងដែលជាទីប្រជុំជន តំបន់ក្បែរផ្សារទំនើបធំៗ ឬតំបន់ជាយក្រុងដែលប្រមូលផ្តុំទៅដោយគេហដ្ឋានជាលក្ខណៈគ្រួសារ ។ ល ។*

- **ជំហានទី៤ ៖ វិភាគ និងថ្លឹងថ្លែងទៅលើជម្រើសទាំងនោះ** បន្ទាប់ពីបានរកឃើញ និង

កត់ត្រាចេញមកនូវជម្រើសទាំងឡាយហើយ យើងត្រូវធ្វើការវិភាគទៅលើជម្រើសទាំងនោះ ដោយរកឱ្យឃើញនូវកម្រិតនៃភាពដែលអាចធ្វើទៅបាននៃជម្រើសនីមួយៗ បូករួមទាំងភាពខាតបង់ និងផលចំណេញនៃជម្រើសនីមួយៗ ដោយផ្អែកទៅលើគោលបំណងជារួម ។ *ឧទាហរណ៍ លោក **ម៉ាណុល** វាយតម្លៃទៅលើកម្រិតនៃភាពដែលអាចទៅរួចរបស់ជម្រើសនីមួយៗឃើញថា គាត់មិនមាននូវដើមទុនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ទិញ ឬជួលទីតាំងនៅឯទីប្រជុំជន ឬក្បែរផ្សារទំនើបធំៗនោះទេ ដូច្នេះជម្រើសមួយនេះត្រូវបំបាត់ចោល ។ ហើយចំពោះការវិភាគទៅលើភាពខាតបង់ និងផលចំណេញវិញនោះ ឃើញថា មាននូវគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិកើនឡើងច្រើន ក្នុងការទិញនូវអគារមួយជា-ជាងការជួល ហើយក្នុងនោះដែរភាពខាតបង់ទៅលើការទិញ មានទំហំធំជាងផលចំណេញត្រឡប់មកវិញចំពោះការទិញអគារនោះ ដូចនេះ ជម្រើសនៃការទិញទីតាំងមួយមកបើកភោជនីយដ្ឋានរបស់គាត់ក៏ត្រូវបំបាត់ចោលដែរ ។*

- **ជំហានទី៥ ៖ ការជ្រើសរើសនូវជម្រើសណាមួយ** បន្ទាប់ពីបានធ្វើការវិភាគទៅលើជម្រើសទាំងឡាយដោយផ្អែកលើគោលបំណងជារួមហើយនោះ យើងត្រូវធ្វើការជ្រើសរើសនូវជម្រើសមួយដែលមានកម្រិតដែលអាចធ្វើទៅបានខ្ពស់ជាងគេ ហើយក៏ជាជម្រើសដែលអាចសម្រេចនូវគោលបំណងរបស់យើង ព្រមទាំងមាននូវផលចំណេញខ្ពស់បើធៀបទៅនឹងភាពខាតបង់ ។ *ឧទាហរណ៍ លោក **ម៉ាណុល** អាចនឹងធ្វើការជួលទីតាំងមួយនៅឯជាយក្រុងដែលប្រមូលផ្តុំទៅដោយគេហដ្ឋានជាលក្ខណៈគ្រួសារ ដោយសារតែជម្រើសនេះ អាចសម្រេចបាននូវគោលបំណងរបស់គាត់ដោយទទួលបាននូវអតិថិជនគោលដៅច្រើន ហើយភាពខាតបង់ក៏មានលក្ខណៈទាបជាងជម្រើសដទៃទៀតផងដែរ ។*
- **ជំហានទី៦ ៖ ការអនុវត្តនូវជម្រើសដែលបានជ្រើសរើស** បន្ទាប់ពីជ្រើសរើសនូវជម្រើសដែលល្អជាងគេរួចមក យើងធ្វើការអនុវត្តនូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយនោះចេញមក ។ *ឧទាហរណ៍ លោក **ម៉ាណុល** ទៅទីតាំងដែលគាត់ជ្រើសរើសដើម្បីធ្វើការជួលនូវអគារមួយ ដោយមានការចរចារគ្នាទៅលើតម្លៃនៃការជួល និងដំណើរការផ្សេងៗទៀតដើម្បីឈានទៅដល់កិច្ចព្រម-ព្រៀងគ្នា ។ បន្ទាប់ពីទទួលបានសិទ្ធិក្នុងការកាន់កាប់ និងប្រើប្រាស់ទីតាំងនោះហើយ គាត់អាចចាប់-ផ្តើមធ្វើការរៀបចំដើម្បីបើកនូវភោជនីយដ្ឋានរបស់គាត់បានហើយ ។*
- **ជំហានទី៧ ៖ ការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញ និងការវាយតម្លៃ** យើងត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលយើងបានធ្វើឡើង ហើយក៏ត្រូវធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើជម្រើសនោះថាតើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយនេះ បានសម្រេចនូវគោលបំណងជារួមដែរឬទេ ហើយ

កម្រិតនៃភាពដែលអាចធ្វើទៅបាន ក៏ដូចជាភាពខាតបង់ និងផលចំណេញជាក់ស្តែងមានលក្ខណៈដូចម្តេចបើធៀបទៅនឹងការវិភាគរបស់យើង ។ *ឧទាហរណ៍ លោក **ម៉ាណុល** នឹងវាយតម្លៃថាតើប្រាក់ចំណូលរបស់គាត់ អាចទប់ទល់ជាមួយនឹងថ្លៃជួលផ្ទះបានដែរឬទេ ហើយទីតាំងមួយនេះ បានទាក់ទាញនូវអតិថិជនគោលដៅរបស់គាត់ ឱ្យមកចូលបរិភោគនៅក្នុងភោជនីយដ្ឋានរបស់គាត់ដែរឬទេ ។* នៅក្នុង**ជំហានទី៤** ក្នុងអំឡុងពេលដែលធ្វើការវិភាគនោះ យើងនឹងបាននូវការព្យាករណ៍ និងការសន្មតមួយចំនួនផងដែរ ហើយទិន្នន័យដែលបានធ្វើការព្យាករណ៍ និងសន្មតនោះអាចយកមកធ្វើការប្រៀបធៀបទៅនឹងទិន្នន័យជាក់ស្តែង ។ *លោក **ម៉ាណុល** អាចនឹងរកឃើញថា ចំណូល និងចំណាយជាក់ស្តែងមានលក្ខណៈខ្ពស់ ឬទាបជាងការព្យាករណ៍ទុកនោះ ។* បន្ទាប់ពីការវាយតម្លៃរួច យើងអាចធ្វើការកែសម្រួលទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត បើសិនជាចាំបាច់ ។ *ប្រសិនបើលោក **ម៉ា-ណុល** មើលឃើញថាការចំណាយទៅលើការជួលអគាររបស់គាត់ខ្ពស់ជាងប្រាក់ចំណូល គាត់អាចធ្វើការស្វែងរកទីតាំងថ្មីបន្ទាប់ពីចប់កិច្ចសន្យាជួល ឬមួយក៏គាត់អាចតម្លើងថ្លៃម្ហូបអាហាររបស់គាត់ដើម្បីទប់ទល់ជាមួយនឹងភាពខាតបង់ទាំងនោះ ។*[24]

១.៤ គំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ច

ដោយយោងទៅតាមលោក Keen និងលោក Scott Morton នៅក្នុងសៀវភៅ Decision Support System (ឆ្នាំ១៩៧៨) លោក Huber នៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវ The nature of organisational decision making and the design of decision support systems (ឆ្នាំ១៩៨១) លោក Das និងលោក Teng នៅក្នុង Journal of Management Studies ឈ្មោះ Cognitive biases and strategic decision processes: An integrative perspective (ឆ្នាំ១៩៩៩) បានបង្ហាញឱ្យឃើញថា មាននូវគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចំនួន៩ដែលត្រូវបានគេយកមកសិក្សា ៖

- គំរូ Rational (Rational Model of Decision Making)
- គំរូ Bounded Rationality (Bounded Rationality Model of Decision Making)
- គំរូ Incremental (Incremental Model of Decision Making)
- គំរូ Garbage-Can (Garbage-Can Model of Decision Making)
- គំរូ Recognition-Primed (Recognition-Primed Model of Decision Making)
- គំរូ Political ឬគំរូCompetitive (Political/Competitive Model of Decision Making)

[24] Grimsley, Shawn, "The Seven Steps of Decision Making", Study.com, https://study.com/academy/lesson/the-seven-steps-of-decision-making.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៦ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩

- គំរូ Program (Program Model of Decision Making)
- គំរូ Individual Differences (Individual Differences Model of Decision Making)
- គំរូ Multiple Perspectives (Multiple Perspectives Model of Decision Making)

ក្រៅពីនេះ យើងឃើញមាននូវគំរូមួយចំនួនទៀត ដែលត្រូវបានគេបង្កើតឡើងមកសម្រាប់ប្រើប្រាស់នៅក្នុងអាជីវកម្មផងដែរ ។ តាមរយៈលោក Croskerry នៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវ A Universal Model of Diagnostic Reasoning (ឆ្នាំ២០០៩) លោក Maccuish នៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវ Orientation: Key To The Ooda Loop – The Culture Factor (ឆ្នាំ២០១២) គេហទំព័រ BMJ នៅក្នុងអត្ថបទ A three-talk model for shared decision making: multistage consultation process (ឆ្នាំ ២០១៧) យើងបានរកឃើញនូវគំរូចំនួន៥ផ្សេងទៀត ដូចជា ៖

- គំរូ Intuitive (Intuitive Model of Decision Making)
- គំរូ Normative (Normative Model of Decision Making)
- គំរូ Robust (Robust Model of Decision Making)
- គំរូ OODA Loop (OODA Loop Model of Decision Making)
- គំរូ Shared (Shared Model of Decision Making)

នៅមានគំរូជាច្រើនទៀត ដែលត្រូវបានរកឃើញនៅក្នុងបណ្ដាញអ៊ីនធឺណេត ប៉ុន្តែដោយសារតែមិនមាននូវការសិក្សា ឬប្រើប្រាស់ទូលំទូលាយ យើងខ្ញុំសម្រេចថាមិនលើកឡើងនៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវមួយនេះទេ ។ ដោយសារតែគំរូមួយចំនួនមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នា ដូច្នេះហើយនៅក្នុងចំណោមគំរូទាំង១៨ខាងលើនេះ យើងខ្ញុំធ្វើការជ្រើសរើសយកតែ៩គំរូប៉ុណ្ណោះមកធ្វើការសិក្សា ។

១.៤.១ គំរូ Rational (Rational Model of Decision Making)

១.៤.១.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Rational

Rational គឺជាការគិតពិចារណាដោយផ្អែកទៅលើហេតុផលសមស្រប ។ នៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ យើងខ្ញុំសូមប្រើពាក្យ "វិចារណញាណ" សម្រាប់ការបកប្រែទៅលើពាក្យ "Rationality" ។ គំរូ Rational នៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តគឺជាគំរូមួយដែលអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេច-ចិត្ត ប្រើប្រាស់នូវភាពពិតជាក់ស្ដែង ព័ត៌មានដែលទទួលបាន ការវិភាគ និងដំណើរការជាដំណាក់កាលដើម្បីទទួលបាននូវសេចក្ដីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។

វាគឺជាគំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលកើតមានមុនគេ ក្នុងចំណោមគំរូទាំងអស់ ។ គំរូនេះ ត្រូវបានអ្នកស្រាវជ្រាវជាច្រើនយកមកសិក្សាបន្ថែម ប៉ុន្តែមិនមាននូវឯកសារណាមួយបញ្ជាក់

ច្បាស់លាស់ថាវាត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយនរណា និងនៅពេលណានោះទេ ។ តែវាទំនងជាត្រូវបានវិវត្តខ្លួនចេញពីទ្រឹស្តី Rational Choice ដែលបានបង្កើតឡើងដោយសេដ្ឋវិទូជំនាន់ថ្មី ដែលអភិវឌ្ឍទ្រឹស្តីជំនាន់ដើមមួយចំនួន នៅក្នុងអំឡុងសតវត្សទី១៨ ដែលមានលោក William Stanley Jevons នៅក្នុងនោះផងដែរ ។

១.៤.១.២ ដំណើរការនៃគំរូ Rational

ដំណើរការរបស់គំរូ Rational នៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមានចំនួន៧ជំហានដូចខាងក្រោម ៖

- **ជំហានទី១ ៖ ផ្ទៀងផ្ទាត់ និងកំណត់នូវបញ្ហា** ត្រូវធ្វើការបញ្ជាក់ឱ្យបានច្បាស់លាស់ថាយើងពិតជាកំពុងប្រឈមមុខជាមួយនឹងបញ្ហា ។ ហើយកំណត់ឱ្យបានច្បាស់លាស់ថា បញ្ហាអ្វីដែលត្រូវធ្វើការដោះស្រាយ ។
- **ជំហានទី២ ៖ ស្រាវជ្រាវ និងស្វែងរកដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហានោះ** ស្វែងរកនូវដំណោះស្រាយឱ្យបានកាន់តែច្រើនតាមដែលអាចធ្វើបាន ។ ធ្វើយ៉ាងណាស្វែងរកនូវព័ត៌មានជុំវិញបញ្ហាដែលកំពុងប្រឈមមុខនោះឱ្យបានច្រើន ដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការបង្កើតនូវដំណោះស្រាយ ។
- **ជំហានទី៣ ៖ កំណត់នូវកម្រិតបទដ្ឋាន(ស្តង់ដារ)នៃភាពជោគជ័យ និងបរាជ័យរបស់ជម្រើសនៃដំណោះស្រាយទាំងនោះ** បង្កើតនូវដែនកំណត់នៃភាពជោគជ័យ និងបរាជ័យដើម្បីគណនាមើលថាតើជម្រើសមួយណាអាចដោះស្រាយបញ្ហាបាន ។ កម្រិតនៃភាពជោគជ័យមិនអាចខ្ពស់ពេករហូតដល់ថ្នាក់គ្មាននូវដំណោះស្រាយដែលអាចសម្រេចបាននោះទេ ។ ត្រូវធ្វើយ៉ាងណាកំណត់ឱ្យមានលក្ខណៈជាក់ស្តែង និងអាចគណនាជាតួលេខបាន ។
- **ជំហានទី៤ ៖ បន្ថែមនូវព័ត៌មានអំពីលទ្ធផលសក្តានុពលរបស់ជម្រើសនីមួយៗ** ធ្វើការគណនានូវលទ្ធផលរបស់ជម្រើសនៃដំណោះស្រាយនីមួយៗ ដោយធ្វើការបង្កើតនូវតារាងភាពខ្លាំង និងភាពខ្សោយរបស់ជម្រើសនីមួយៗ ហើយធ្វើការប្រៀបធៀប ។
- **ជំហានទី៥ ៖ ជ្រើសរើសជម្រើសល្អបំផុត រួចធ្វើការសាកល្បងវា** តាមរយៈជំហានខាងលើ ជ្រើសរើសនូវជម្រើសដែលល្អបំផុត ហើយធ្វើការសាកល្បងអនុវត្តវា ដោយត្រួតពិនិត្យទៅលើលទ្ធផលដែលទទួលបានជាជំហានដំបូងផងដែរ ។
- **ជំហានទី៦ ៖ តាមដាន និងវិភាគនូវលទ្ធផលនៃការសាកល្បង** តាមដាន និងវិភាគថាតើដំណោះស្រាយនោះ អាចដោះស្រាយបញ្ហាដែលនៅចំពោះមុខនោះដែរឬទេ ។
- **ជំហានទី៧ ៖ ការអនុវត្ត ឬកែប្រែ** ប្រសិនបើជម្រើសនៃដំណោះស្រាយនោះ អាច

ដោះស្រាយបញ្ហាបាន នោះវាគឺជាសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលប្រកបដោយវិចារណញ្ញាណ(សមហេតុសមផល)បំផុត ។ អ្នកអាចអនុវត្តវាចេញមកដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាដែលកំពុងជួបប្រទះនោះ ឬបញ្ហាដដែលនេះនៅថ្ងៃអនាគត ។ ប៉ុន្តែបើសិនជាវាមិនអាចដោះស្រាយបញ្ហានោះបាននោះទេ ត្រូវធ្វើការសាកល្បងនូវជម្រើសបន្ទាប់ទៀត ។

គំរូនេះបង្កើតឡើងសម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដោយប្រើប្រាស់វិចារណញ្ញាណ ក្នុងការជ្រើសរើសនូវជម្រើសដែលសមហេតុសមផលបំផុត ពីក្នុងជម្រើសទាំងឡាយ ដើម្បីទទួលបានសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលល្អបំផុត ។

១.៤.២ គំរូ Bounded Rationality (Bounded Rationality Model of Decision Making)

១.៤.២.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Bounded Rationality

Bounded Rationality កើតឡើងពីទស្សនៈទៅលើភាពមានដែនកំណត់របស់ Rationality នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត តាមរយៈភាពដែលពិបាកគ្រប់គ្រង ទៅលើបញ្ហានៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ភាពមានដែនកំណត់នៃការគិត ការវិនិច្ឆ័យ និងពេលវេលា ដែលមានដែនកំណត់ទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ គំរូនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយលោក Herbert A. Simon ដែលបានលើកឡើងជាលើកដំបូងនៅក្នុងសៀវភៅ Models of man: social and rational ដែលបោះពុម្ពផ្សាយនៅក្នុងឆ្នាំ១៩៥៧ ។[25]

លោក Herbert A. Simon
(សៀវភៅModels of man: social and rational, ១៩៥៧)

គំរូនេះត្រូវបានគេហៅម្យ៉ាងទៀតថា "គំរូ Administrative" ដែលជាការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តធ្វើឡើងដោយ Administrative Man (ផ្ទុយពី Economic Man) ដែលជាអ្នកមើលទៅលើសកម្មភាពនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយបំពេញទឹកចិត្តរបស់ពួកគេ ជាជាងធ្វើការវិភាគស្វែងរកហេតុផលសមស្រប(ការប្រើវិចារណញ្ញាណ) ។

១.៤.២.១ ដំណើរការនៃគំរូ Bounded Rationality

លោក Simon បង្កើតគំរូនេះឡើងដោយធ្វើការពន្យល់ពីមូលហេតុអ្វីដែលនាំឱ្យភាពមានដែនកំណត់ទាំងនោះអាចកើតមានឡើងនៅក្នុងបរិយាកាសនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ គំរូនេះបានធ្វើឱ្យលោកទទួលបាននូវពានរង្វាន់ណូបែល(Nobel Prize)ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចនៅឆ្នាំ១៩៧៨ ។ មាននូវ

[25] Simon, Herbert; "Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting", (New York: Wiley, 1957)

ការសន្មតចំនួន៤របស់លោក ដែលបង្ហាញពីភាពមានកម្រិតទៅលើកត្តាផ្សេងៗដែលញ៉ាំងឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមិនសូវធ្វើការសម្រេចចិត្តដោយប្រើវិចារណញ្ញាណ ៖

១. អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវជម្រើសទីមួយដែលបំពេញចិត្តពួកគេ

២. អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ទទួលស្គាល់នូវគំនិតរបស់ពួកគេចំពោះបរិយាកាសនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តថាមានលក្ខណៈសាមញ្ញ

៣. អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចូលចិត្តនូវការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដោយមិនគិតគូរទៅលើគ្រប់ជម្រើសទាំងអស់ឡើយ

៤. អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ប្រើប្រាស់ rules of thumb or heuristics ដើម្បីធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។

- ក្នុងនោះ ការសន្មតទី១ពាក់ព័ន្ធទៅនឹងពាក្យ satisfice ដែលកើតចេញពីពាក្យ satisfy និងពាក្យ suffice ដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវជម្រើសទី១ ដែលល្អគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ពួកគេ ដែលផ្តល់នូវផលប្រយោជន៍គ្រប់គ្រាន់ និងចំណាយពេលតិច ។
- ដោយសារតែមាននូវភាពប្រចុចញ៉ុចនៃពេលវេលា អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តក៏មើលទៅលើបរិយាកាសទាំងឡាយយ៉ាងសាមញ្ញ ហើយធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយផ្អែកទៅលើការវិភាគ ពិចារណាដោយសមញ្ញផងដែរ ដោយមិនឆ្លងការការវិភាគ វែកញែកជាច្រើនដំណាក់កាលដូចគំរូ Rational នោះទេ ។
- ហើយដោយសារតែអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មិនចង់ធ្វើការវិភាគដោយមានភាពស៊ាំញុំានោះ ទើបធ្វើឱ្យពួកគេធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តលឿនៗ ដោយមិនចាំបាច់គិតគូរដល់គ្រប់ជម្រើសទាំងឡាយនោះ ។
- ចំពោះការប្រើប្រាស់ rules of heuristics វិញ គឺជាស្ថានភាពមួយដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តប្រើផ្លូវកាត់ដើម្បីធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ វាចែកចេញជា២គឺ ៖
    - ➢ Availability heuristics ដែលជាការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយជ្រើសរើសនូវជម្រើសដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តគិតឃើញមុនគេ(ជម្រើសទី១ដែលលេចចេញមក) ។
    - ➢ Representative heuristics ដែលជាការប៉ានស្មានមួយដែលមើលទៅលើប្រូបាបប៊ីលីតេនៃព័ត៌មានដែលមាន ដោយប៉ាន់ស្មានថាស្ថានភាពមួយអាចនឹងទៅជាយ៉ាងដូចម្តេច ដោយសារតែពីមុនវាធ្លាប់យ៉ាងដូច្នោះជាដើម ។

គំរូនេះមាននូវជំហានសំខាន់ៗចំនួន៥ **គឺកំណត់នូវបញ្ហា, វិភាគបញ្ហា, កំណត់នូវលក្ខណៈ**

វិនិច្ឆ័យដែលពាក់ព័ន្ធ, បង្កើតនូវផែនការសកម្មភាព, អនុវត្ត និងវាយតម្លៃនូវសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។

គំរូនេះបង្កើតឡើងសម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដោយមិនប្រើប្រាស់វិចារណញ្ញាណ ដោយសារតែពេលវេលា និងការវិនិច្ឆ័យមាននូវដែនកំណត់ ដែលធ្វើឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសបាននូវជម្រើសដ៏ល្អមួយនៅក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លី ។

១.៤.៣ គំរូ Recognition-Primed (Recognition-Primed Model of Decision Making)

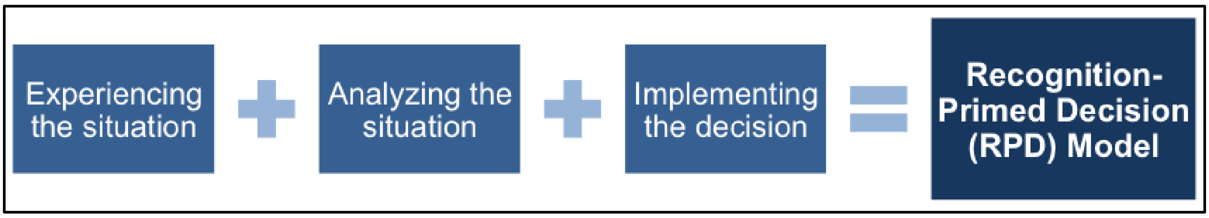
១.៤.៣.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Recognition-Primed

លោក Gary A. Klein (សៀវភៅ Sources of Power: How People Make Decisions, ១៩៩៩)

នៅក្នុងអាជីវកម្ម ជាទូទៅយើងមិនមាននូវពេលវេលាច្រើនសម្រាប់ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះទេ ។ ដែលភាគច្រើនអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មិនមានពេលគ្រប់គ្រាន់នៅក្នុងការប្រៀបធៀបនូវជម្រើសទាំងឡាយដែលរកបាន ។ គំរូ Recognition-Primed នេះត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយលោក Gary A. Klein នៅក្នុងអំឡុងឆ្នាំ ១៩៨៥ ។[26] គាត់បានរកឃើញថា អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តភាគច្រើន ប្រើប្រាស់នូវ **វិញ្ញោចនៃផ្លូវចិត្ត** (Mental Stimulation) ដែលវាជាចំណេះដឹងមួយដែលទទួលបានមកពីបទពិសោធន៍ ។

គំរូនេះមាននូវជំហានសំខាន់ៗចំនួន៣ ដែលយើងត្រូវអនុវត្តនៅក្នុងដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ៖

១.៤.៣.១ ដំណើរការនៃគំរូ Recognition-Primed



រូបទី១ គំនូសតាងនៃជំហានទាំង៣របស់គំរូ Recognition-Primed

ប្រភព ៖ www.free-management-ebooks.com/news/recognition-primed-decision-model

- **ជំហានទី១ ៖ ការស្វែងយល់ពីស្ថានភាព** នៅក្នុងជំហានដំបូងរបស់គំរូនេះ អ្នកត្រូវប្រមូលនូវព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងស្ថានភាពដែលត្រូវដោះស្រាយ ឱ្យបានកាន់តែច្រើនកាន់តែល្អ ។ អ្នកអាចធ្វើការស្វែងរកទិន្នន័យ ស្តាប់ព័ត៌មានពីភាគីពាក់ព័ន្ធ រួចធ្វើការវិភាគថាតើស្ថានភាពដែលកំពុងជួបប្រទះនោះ មានភាពប្រែប្រួលអ្វីឬអត់ ? ហើយថាតើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចាំបាច់ត្រូវធ្វើ

[26] Klein, Gary A., "Sources of Power: How People Make Decisions", (MIT Press, 1999)

ឡើងភ្លាមៗដែរឬក៏យ៉ាងណា ?

- **ជំហានទី២ ៖ ការវិភាគទៅលើស្ថានភាព** គឺជាជំហានដែលអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ធ្វើការវិភាគទៅលើស្ថានភាពដោយស្វែងរកនូវដំណោះស្រាយដែលអាចទៅរួចមួយចំនួន ។ ហើយជាទូទៅ ពួកគេពឹងផ្អែកទៅលើបទពិសោធន៍កន្លងមករបស់ពួកគេ ក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយ ។ បន្ទាប់ពីបាននូវជម្រើសនៃសេចក្ដីសម្រេចចិត្តចេញមកហើយ ពួកគេនឹងធ្វើការជ្រើសរើសនូវជម្រើសមួយ ដែលជាទូទៅគឺជាជម្រើសទី១ដែលនឹកឃើញមុនគេ ឬជម្រើសតែមួយគត់ដែលអាចអនុវត្តបាន ។

- **ជំហានទី៣ ៖ ការអនុវត្តនូវសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត** នៅពេលដែលសេចក្ដីសម្រេចចិត្តត្រូវបានធ្វើឡើង ការអនុវត្តត្រូវចាប់ផ្ដើមក្នុងរយៈដ៏ខ្លីបំផុត ដើម្បីធ្វើឱ្យសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលត្រូវបានជ្រើសរើសចេញមកនោះ មានឥទ្ធិពលទៅលើស្ថានភាពដែលកំពុងតែជួបប្រទះ ។

នៅក្នុងការអនុវត្តនូវគំរូមួយនេះ ការបណ្ដុះបណ្ដាលដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់ក្រុមអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត នៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព ។

គំរូនេះបង្កើតឡើងសម្រាប់ការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត នៅក្នុងករណីដែលពេលវេលាមានភាពប្រថុចញ៉ុច ដែលទាមទារការបណ្ដុះបណ្ដាលទៅលើការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចជារឿយៗ ដែលអាចឱ្យសហគ្រាសទទួលបាននូវលទ្ធផលវិជ្ជមាន ។

១.៤.៤ គំរូ Intuitive (Intuitive Model of Decision Making)

១.៤.៤.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Intuitive

អ្នកគ្រប់គ្រង ក៏ដូចជាអ្នកធ្វើអាជីវកម្មភាគច្រើន រំពឹងទៅលើអព្ភន្តរញាណ(Intuition)នៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តឱ្យបានលឿន ។ គំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដោយប្រើប្រាស់អព្ភន្តរ-ញាណនេះមានលក្ខណៈផ្ទុយគ្នាទៅនឹងគំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដោយវិចារណញាណ ។ នៅក្នុងអាជីវកម្មគំរូនេះអាចផ្ដល់នូវផលប្រយោជន៍ជាច្រើនផងដែរ ។

បើតាមការមើលទៅលើពាក្យថា អព្ភន្តរញាណនេះ អាចនឹងធ្វើឱ្យយើងគិតថា វាជាការប្រើញាណទី៦ ឬជាការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដោយការនឹកឃើញនូវដំណោះស្រាយអ្វីមួយដោយមិនសមហេតុសមផល ឬដោយចៃដន្យជាដើម ។ ប៉ុន្តែធាតុពិត វាជាសមត្ថភាពមួយដែលប្រើប្រាស់បានបន្ទាប់ពីមាននូវបទពិសោធន៍ និងការរៀនជាច្រើនឆ្នាំ ទៅលើភាពពិត លំនាំផ្សេងៗ គំនិត វិធីសាស្ត្រនានាដែលជាលក្ខណៈអរូបីនៅក្នុងខួរក្បាល ។

១.៤.៤.២ ដំណើរការនៃគំរូ Intuitive

នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់គំរូនេះ មិនមាននូវជំហាន ឬដំណាក់កាលដូចទៅនឹងគំរូដទៃទេ តែក្នុងនោះទាមទារឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មាននូវធាតុផ្សំមួយចំនួនដូចខាងក្រោម ដែលអាចញ៉ាំងឱ្យពួកគេប្រើប្រាស់អព្ភន្តរញ្ញាណរបស់ខ្លួន ទៅធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព ។ ធាតុផ្សំទាំងនោះមានដូចជា ៖

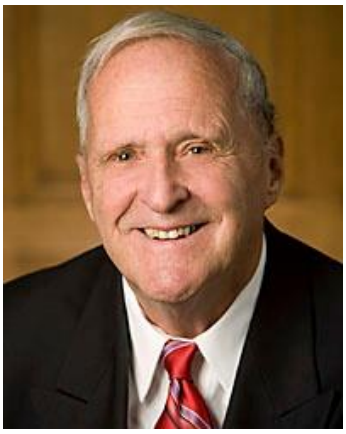
- **បទពិសោធន៍ ៖** អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តស្វែងយល់ពីលំនាំ(Pattern)នៃការដោះ-ស្រាយបញ្ហានីមួយៗបានតាមរយៈបទពិសោធន៍ដែលឆ្លងកាត់ដោយផ្ទាល់ ។ បទពិសោធន៍កាន់តែច្រើន នោះលំនាំកាន់តែច្រើនដែលពួកគេស្គាល់ ញ៉ាំងឱ្យពួកគេស្វែងរកបាននូវដំណោះស្រាយដែលមានប្រសិទ្ធិភាពកាន់តែឆាប់រហ័ស ។
- **បណ្តាញ ៖** សំដៅទៅលើបណ្តាញទំនាក់ទំនង ដោយអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមានទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកដែលមានសមត្ថភាពខ្ពស់ ឬប្រហាក់ប្រហែលខ្លួន ហើយរៀនពីការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ពួកគេ ។
- **ការហ៊ានប្រឈមមុខនឹងកំហុស ៖** អព្ភន្តរញ្ញាណអាចអភិវឌ្ឍកាន់តែល្អប្រសើរមិនមែនតែនៅក្នុងស្ថានភាពដែលទទួលបានភាពជោគជ័យមួយមុខនោះទេ ការទទួលយកនូវកំហុស ហើយរៀនពីវាក៏អាចធ្វើឱ្យការប្រើប្រាស់នូវអព្ភន្តរញ្ញាណកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាពផងដែរ ។
- **ការបើកចក្ខុវិស័យឱ្យទូលាយ ៖** លោក Peter Drucker ធ្លាប់បានលើកឡើងថា "ការបារម្ភពីបញ្ហាជារឿយៗ មិនអាចជួយឱ្យអ្នកគ្រប់គ្រងដើរទៅមុខបានឡើយ ។" គាត់ចង់សំដៅទៅលើការមើលឱ្យទូលាយ នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ប្រសិនបើរវល់តែមើលលើបញ្ហាតែមួយមុខ វាអាចធ្វើឱ្យខាតពេលជាច្រើន ហើយថែមទាំងញ៉ាំងឱ្យខកខាននូវជម្រើសនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលផ្តល់នូវឱកាសល្អៗជាច្រើនផងដែរ ។
- **ដែនកំណត ៖** សំដៅទៅលើការមិនប្រើអព្ភន្តរញ្ញាណហួសហេតុពេក ។ អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលជោគជ័យភាគច្រើន បន្ទាប់ពីទទួលបាននូវជម្រើសចុងក្រោយនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តហើយនោះ ពួកគេតែងតែធ្វើការប៉ាន់ស្មាននូវឥទ្ធិពលរបស់វាជាមុនសិន មុននឹងធ្វើការអនុវត្តចេញមក ។

គំរូនេះបង្កើតឡើងសម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលប្រើប្រាស់រយៈពេលខ្លី ហើយអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មាននូវសមត្ថភាពនៅក្នុងការប្រើប្រាស់អព្ភន្តរញ្ញាណរបស់ខ្លួនបានយ៉ាងមានប្រសិទ្ធិភាព ដោយពួកគេមានបទពិសោធន៍ច្រើននៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងអាជីវកម្ម

កន្លងមក ។

១.៤.៥ គំរូ Normative (Normative Model of Decision Making)

១.៤.៥.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Normative



លោក Victor H. Vroom (សៀវភៅ Leadership and Decision-Making, ១៩៧៣ និងសៀវភៅ The New Leadership: Managing Participation in Organizations, ១៩៨៨)

គំរូ Normative នៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនេះ គឺជាទ្រឹស្ដីមួយ ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយលោក Victor H. Vroom ដោយមានការសហការពីលោក Phillip W. Yetton (ឆ្នាំ១៩៧៣) [27] និងលោក Arthur G. Jago (ឆ្នាំ១៩៨៨) ។ [28] វាគឺជាគំរូមួយ ដែលជួយឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលជាថ្នាក់ដឹកនាំ អាចគ្រប់គ្រងពីកម្រិតនៃការចូលរួមរបស់បុគ្គលដទៃទៀត នៅក្នុងដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ។ ហើយគំរូនេះក៏ត្រូវបានគេហៅម្យ៉ាងទៀតថាជា គំរូ Vroom-Yetton-Jago នៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ។

គំរូនេះមាននូវយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ចំនួន ៥ ដែលបង្កើតឡើងដើម្បីកំណត់អំពី កម្រិតនៃការចូលរួមរបស់អ្នកដទៃផ្សេងទៀតនៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ។ វាញ៉ាំងឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ធ្វើការវិភាគទៅលើកម្រិតរបស់ភាគីដទៃ ហើយជ្រើសរើសនូវជម្រើសនៃយុទ្ធសាស្ត្រណាមួយ ដើម្បីប្រើប្រាស់នៅក្នុងការធ្វើ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តរបស់ខ្លួនឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្ដិសិទ្ធិភាព ។

១.៤.៥.២ ដំណើរការនៃគំរូ Normative

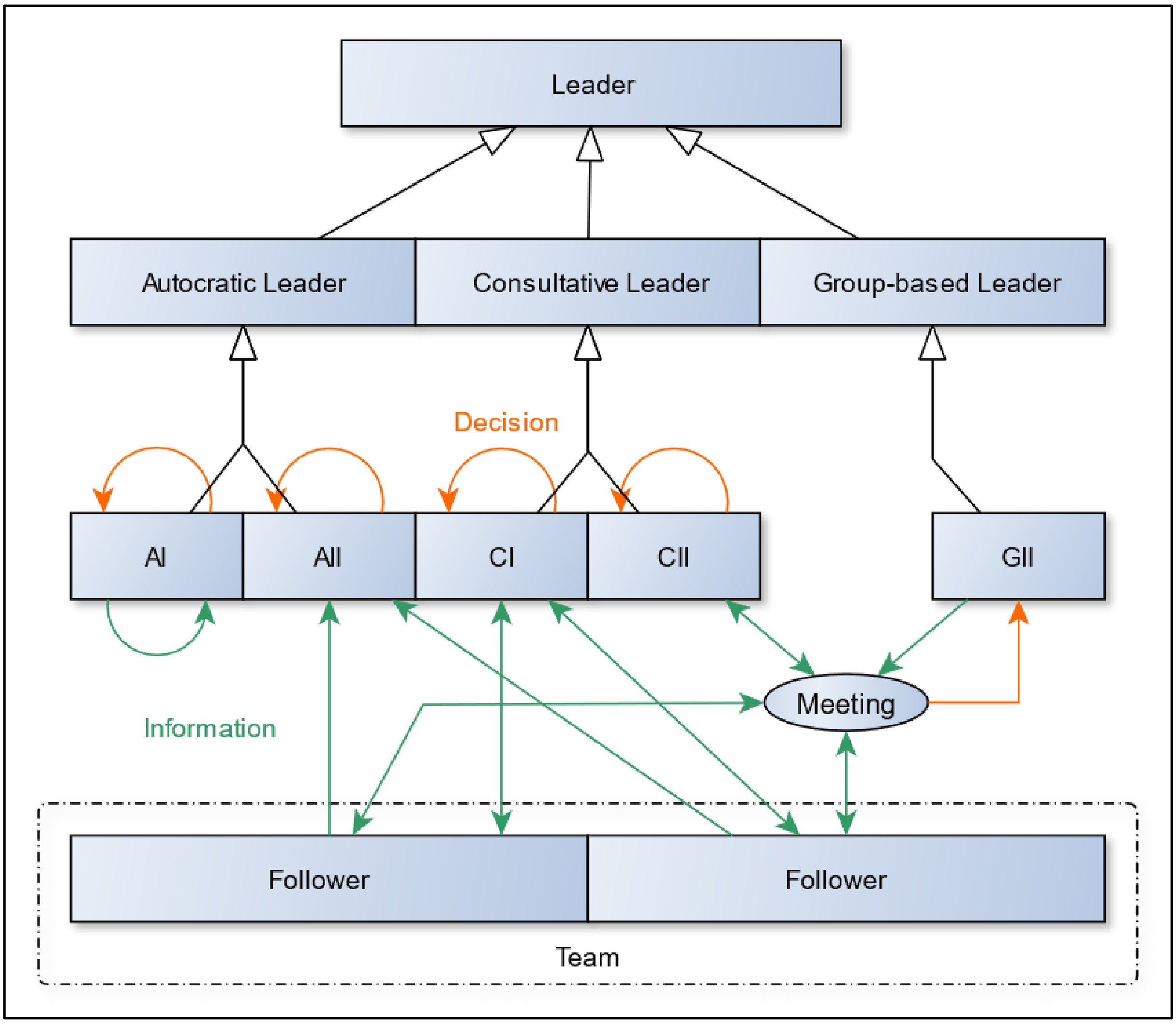
យុទ្ធសាស្ត្រទាំង៥នៃគំរូនេះរួមមាន ៖

- **Autocratic Type 1 (AI) ៖** ដំណើរការរបស់យុទ្ធសាស្ត្រនេះគឺអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលជាថ្នាក់ដឹកនាំប្រើប្រាស់នូវព័ត៌មានដែលទទួលបាន រួចធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដោយឯក-រាជ្យ ។ មិនមាននូវការប្រឹក្សាយោបល់ជាមួយសមាជិក ឬភាគីដទៃទៀតឡើយ ។ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយទើបត្រូវបានប្រកាសប្រាប់សមាជិកដទៃទៀតឱ្យបានដឹង ។
- **Autocratic Type 2 (AII) ៖** ចំពោះយុទ្ធសាស្ត្រទី២នេះ អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែល

[27] Vroom, Victor H.; Yetton, Phillip W., "Leadership and Decision-Making", (Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, 1973)

[28] Vroom, Victor H.; Jago, Arthur G., "The New Leadership: Managing Participation in Organizations", (New Jersey, Prentice-Hall, 1988)

ជាថ្នាក់ដឹកនាំ នៅតែធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយដោយឯករាជ្យដដែល ប៉ុន្តែចំណុចដែលខុសគ្នានោះគឺគេត្រូវចំណាយពេលទៅលើការប្រមូលព័ត៌មានពីសមាជិក ឬភាគីដទៃ ដើម្បីបានព័ត៌មានបន្ថែម ។



រូបទី២ គំនូសតាងនៃយុទ្ធសាស្ត្រទាំង៥របស់គំរូ Normative

ប្រភព ៖ https://en.wikipedia.org/wiki/Vroom–Yetton_decision_model#/media/File:Vroom%E2%80%93Yetton_Leader_Styles.svg

- Consultative Type 1 (CI) ៖ នៅក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រទី៣នេះ អ្នកដឹកនាំការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តធ្វើការសួរនូវយោបល់ពីសមាជិកនីមួយៗ តែមិនមានការបើកអង្គប្រជុំពិភាក្សាឡើយ ។ ហើយសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយត្រូវធ្វើឡើងដោយអ្នកដឹកនាំខ្លួនឯងផ្ទាល់ ។
- Consultative Type 2 (CII) ៖ ចំពោះយុទ្ធសាស្ត្រទី៤នេះ អ្នកដឹកនាំបើកនូវការប្រជុំ

ពិភាក្សាជាមួយនឹងសមាជិកទាំងឡាយ ដោយឱ្យពួកគេលើកឡើងពីមតិយោបល់ផ្ទាល់ខ្លួន រួចពិភាក្សាគ្នាទៅវិញទៅមក ។ ប៉ុន្តែចុងបញ្ចប់ អ្នកដឹកនាំការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះ ជាអ្នកសម្រេចចុងក្រោយដោយផ្អែកទៅលើសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនឯងផ្ទាល់ធ្វើការយល់ស្រប ឬជំទាស់ទៅលើគំនិតយោបល់ដែលក្រុមទាំងមូលដែលបានលើកឡើង ។

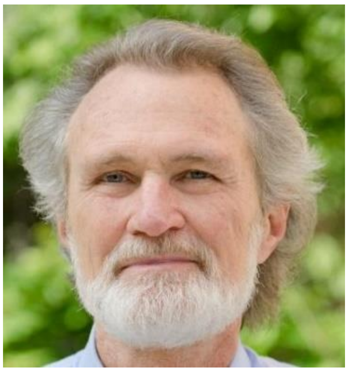
- Group-based Type 2 (GII)៖ រីឯយុទ្ធសាស្ត្រចុងក្រោយនេះ អ្នកដឹកនាំអនុញ្ញាតឱ្យសមាជិកក្រុមទាំងអស់ពិភាក្សារកនូវជម្រើសនៃសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយ ដែលអាចដោះស្រាយនូវបញ្ហាដែលពួកគេកំពុងប្រឈមមុខ រួចជ្រើសរើសយកជម្រើសដែលបានព្រមព្រៀងគ្នារវាងសមាជិកទាំងឡាយ ដោយមិនមានការបញ្ចូលនូវគំនិតផ្ទាល់ខ្លួនឡើយ ។

ដើម្បីជ្រើសរើសនូវយុទ្ធសាស្ត្រដែលត្រឹមត្រូវសម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត អ្នកដឹកនាំត្រូវឆ្លើយសំណួរចំនួន៨ និងធ្វើការជ្រើសរើសទៅតាមវិធីសាស្ត្រដែលមានលម្អិតនៅក្នុង**ឧបសម្ព័ន្ធ** ។

គំរូនេះបង្កើតឡើងសម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ជាលក្ខណៈក្រុម និងមាននូវយុទ្ធសាស្ត្រនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចំនួន៥ ដែលអាចជ្រើសរើសបាន ទៅតាមកម្រិតនៃការចូលរួមរបស់សមាជិកក្នុងក្រុម ហើយមានលក្ខណៈបត់បែនបានទៅតាមសមត្ថភាព និងបរិយាកាសផ្សេងៗរបស់ក្រុមនីមួយៗ ។

១.៤.៦ គំរូ Garbage-Can (Garbage-Can Model of Decision Making)

១.៤.៦.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Garbage-Can



លោក Michael D. Cohen (សៀវភៅ A Garbage Can Model of Organizational Choice, ១៩៧២)

គំរូ Garbage-Can ជាគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយ ដែលត្រូវបានប្រទះឃើញដំបូងបង្អស់ នៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវដែលមានចំណងជើងថា A Garbage Can Model of Organizational Choice ដែលសរសេរដោយលោក Michael D. Cohen លោក James G. March និងលោក Johan Olsen អំឡុងឆ្នាំ១៩៧២ ។[29] មាននូវទ្រឹស្តីជាច្រើនបានលើកឡើងថា នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជាក់ស្តែងនៅក្នុងអង្គភាព អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តភាគច្រើនធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយផ្អែកលើអារម្មណ៍ ដែលមានលក្ខណៈមិនសមហេតុសមផល ។ គំរូនេះផ្តោតទៅលើរបៀបនៃការធ្វើសេចក្តី

[29] Michael D. Cohen; James G. March; Johan P. Olsen, "A Garbage Can Model of Organizational Choice", Administrative Science Quarterly 17, No.1, (1972)

សម្រេចចិត្តរបស់សហគ្រាសជាទូទៅ ។ វាក៏បង្ហាញនូវធាតុផ្សំមួយចំនួន ដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះផងដែរ ។

លោកសាស្ត្រាចារ្យ Michael D. Cohen បានបង្កើតគំរូនេះឡើង មិនមែនក្នុងគោលបំណងឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ យកគំរូនេះទៅអនុវត្តនោះទេ ប៉ុន្តែដើម្បីបង្ហាញឱ្យពួកគេបានមើលឃើញអំពីទិដ្ឋភាពជាក់ស្តែងនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ ការដោះស្រាយបញ្ហាដែលជួបប្រទះនៅក្នុងគំរូនេះមានលក្ខណៈរញ៉េរញ៉ៃ ដោយសារតែជាទូទៅ អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសយកនូវជម្រើស នៃដំណោះស្រាយដំបូងគេ ដែលត្រូវបានរើសចេញពីក្នុងធុងសម្រាម (Garbage-Can) ក៏ដោយសារតែដំណោះស្រាយនោះ ធ្លាប់ទទួលបានលទ្ធផលកាលពីលើកមុន ប៉ុន្តែពួកគេភ្លេចគិតថា វាមិនប្រាកដថាអាចទទួលបានផលម្តងទៀតនោះទេ ។

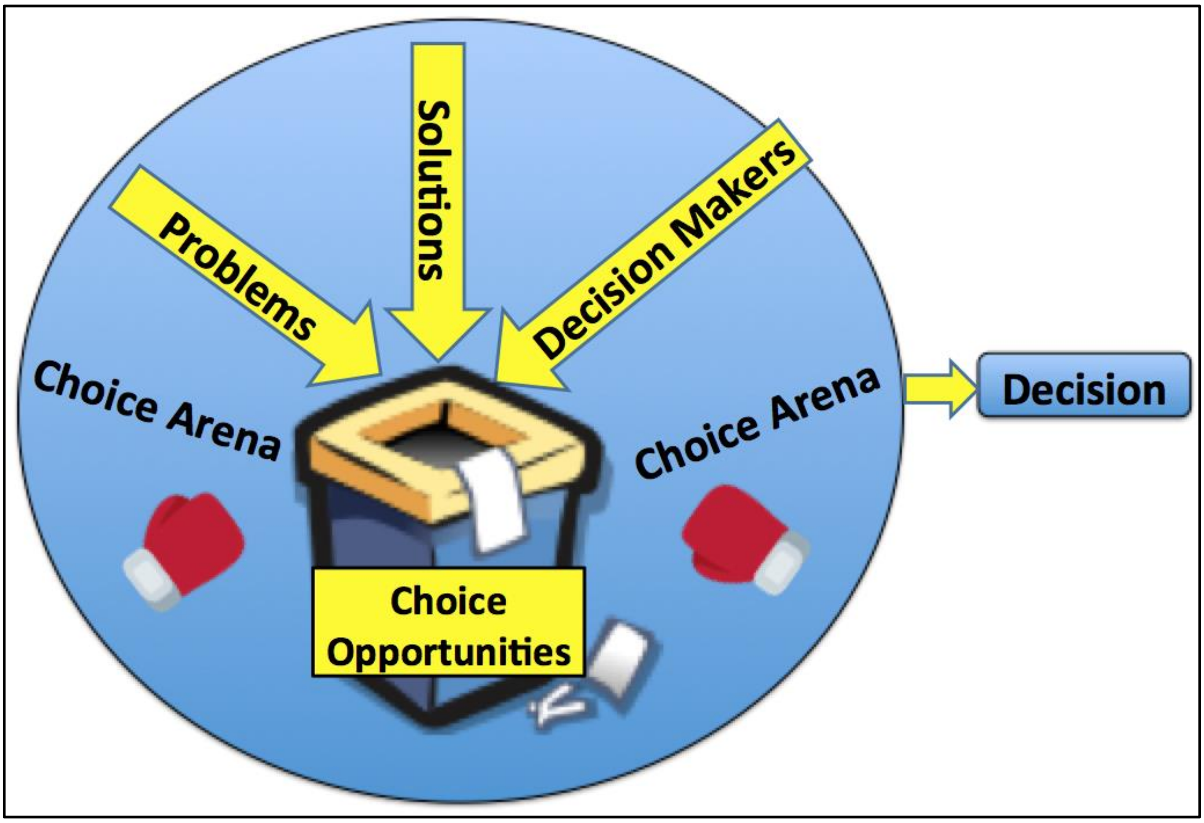
បើស្តាប់មើលទៅ គំរូនេះហាក់បីដូចជាមិនបានផ្តល់ផលអ្វីសោះ ប៉ុន្តែវាមិនដូច្នេះនោះទេ ។ សម្រាប់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលមាននូវជំនាញ និងបទពិសោធន៍ច្រើននោះ ការរើសយកដំណោះស្រាយចេញពីក្នុងធុងសម្រាមរបស់គាត់ ក៏អាចនឹងផ្តល់ជាដំណោះស្រាយដែលល្អមួយសម្រាប់បញ្ហា ដែលកំពុងជួបប្រទះនោះផងដែរ ។ ទន្ទឹមនឹងនេះ គំរូនេះក៏មិនបាននិយាយយ៉ាងដាច់ខាតថា អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជាទូទៅ គឺរើសយកដំណោះស្រាយតែពីក្នុងធុងសម្រាម ហើយមិនបានបង្កើតដំណោះស្រាយថ្មីនោះដែរ ពួកគេអាចនឹងរកឃើញនូវដំណោះស្រាយថ្មីមួយ ដែលមិនធ្លាប់បានប្រើពីមុនមកសោះ ហើយមានលក្ខណៈល្អប្រសើរជាដំណោះស្រាយចាស់ៗ ហើយយកវាទុកទៅក្នុងធុងសម្រាមបន្ថែមទៀត ដើម្បីប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃក្រោយ ។

១.៤.៦.២ ដំណើរការនៃគំរូ Garbage-Can

គំរូនេះមាននូវធាតុផ្សំចំនួន៤ ដែលចូលរួមនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ៖

- **បញ្ហា ៖** វាកើតឡើងដោយសារមនុស្សទាំងក្នុង និងក្រៅអង្គភាព ។ វាមិនចាំបាច់តែជាបញ្ហាដែលកើតឡើងជាក់ស្តែង ឬមើលឃើញនឹងភ្នែកនោះទេ ឱ្យតែអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចាត់ទុកថាវាជាបញ្ហា នោះវានឹងត្រូវធ្វើការដោះស្រាយ ។
- **ដំណោះស្រាយ ៖** វាជាផលិតផលរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ វាមិនចាំបាច់ត្រូវតែទាក់ទងទៅនឹងបញ្ហាដែលកំពុងជួបប្រទះនោះទេ តែផ្ទុយទៅវិញ ពួកគេយកដំណោះស្រាយដែលរើសបាន រកឃើញ ឬបង្កើតបាននោះ ទៅស្វែងរកនូវបញ្ហាដែលវាអាចដោះស្រាយបាន ។
- **អ្នកចូលរួម ៖** ជាអ្នកដែលចូលរួម និងចាកចេញពីដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ពួកគេអាចមាននូវចំណូលចិត្តផ្សេងៗគ្នាចំពោះការបង្កើតនូវដំណោះស្រាយ ។

- **ឱកាសនៃជម្រើស ៖** វាផ្តល់នូវឱកាសដល់អង្គភាពឱ្យធ្វើសកម្មភាពមួយដែលអាចត្រូវបានគេហៅថាជាការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។



រូបទី៣ គំនូសតាងរបស់គំរូ Garbage-Can

ប្រភព ៖

https://en.wikipedia.org/wiki/Garbage_can_model#/media/File:Garbage_Can_Model_Arena.png

បញ្ហា ដំណោះស្រាយ និងអ្នកចូលរួម ត្រូវហូរចូលទៅជួបធាតុផ្សំទី៤ ដែលជាឱកាសនៃជម្រើស ដែលត្រូវបានច្របល់បញ្ចូលគ្នាហើយពេលនោះ ៖

- **ឱកាសនៃជម្រើស** ស្វែងរកនូវ **បញ្ហា**
- **បញ្ហា** ស្វែងរកនូវ **ដំណោះស្រាយ**
- **ដំណោះស្រាយ** ស្វែងរកនូវ **បញ្ហា**
- **អ្នកចូលរួម** ស្វែងរកអ្វីដើម្បីធ្វើ

ឧទាហរណ៍ខ្លីមួយដើម្បីបញ្ជាក់ឱ្យកាន់តែច្បាស់អំពីគំរូនេះគឺ ៖ *ស្រមៃថាមាននូវសហគ្រិនម្នាក់ដែលគ្រោងនឹងបើកក្រុមហ៊ុនថ្មីជាលើកទី៤ នោះនៅពេលដែលគាត់ជួបប្រទះបញ្ហាអ្វីមួយ ឬគាត់នឹកឃើញថានឹងមានបញ្ហាអ្វីកើតឡើង គាត់ក៏ទៅរកថុងសម្រាមរបស់គាត់* (**អ្នកចូលរួមស្វែងរកអ្វីដើម្បី**

ធ្វើ) *ដែលផ្ទុកនូវដំណោះស្រាយ និងបញ្ហាជាច្រើនពីក្រុមហ៊ុនទី១ ទី២ និងទី៣របស់គាត់* (**បញ្ហាស្វែងរកដំណោះស្រាយ**) *ពេលនោះគាត់ប្រទះនូវដំណោះស្រាយជាច្រើនខ្លះចេញពីក្នុងធុង ខ្លះនៅក្រៅធុង ហើយវាញ៉ាំងឱ្យគាត់រកឃើញនូវបញ្ហាថ្មីផ្សេងទៀត* (**ដំណោះស្រាយស្វែងរកបញ្ហា**) *ដែលមិនបានជួបប្រទះជាក់ស្តែងសោះ ។ ដូច្នេះគាត់យកនូវដំណោះស្រាយមួយ មកដោះស្រាយបញ្ហាចំពោះមុខ ហើយដំណោះស្រាយថ្មីៗ បូករួមទាំងបញ្ហាថ្មីៗ ក៏ទុកនៅក្នុងធុងសម្រាមទៀត ដើម្បីរង់ចាំដោះស្រាយនៅពេលក្រោយ ឬពេលដែលបញ្ហាផ្សេងៗទៀតត្រូវបានជួបប្រទះ* (**ឱកាសនៃជម្រើសស្វែងរកនូវបញ្ហា**) ។

- លទ្ធផលទទួលបានពីការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយប្រើគំរូនេះមាន៣ករណី ៖
    - Resolution ករណីនៅពេលដែលជម្រើសដែលរើសមក អាចដោះស្រាយបញ្ហាបាន ។ នោះក៏ដោយសារតែបញ្ហាដែលកំពុងជួបប្រទះធ្លាប់កើតមានឡើងនៅក្នុងឱកាសនៃជម្រើស(ក្នុងធុងសម្រាម) ហើយអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមានសមត្ថភាពក្នុងការជ្រើសរើស ឬបង្កើតដំណោះស្រាយដែលត្រឹមត្រូវ ឬជាសំណាងរបស់គាត់ដែលរើសបាននូវជម្រើសដែលល្អ ។ (**បញ្ហាត្រូវបានដោះស្រាយដោយមានប្រសិទ្ធិភាព**)
    - Oversight ករណីនៅពេលដែលដំណោះស្រាយកើតឡើងមុនបញ្ហា ។ ពេលដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរកដំណោះស្រាយនៅក្នុងធុង ស្រាប់តែមានដំណោះស្រាយមួយចេញមក តែមិនមែនសម្រាប់ដោះស្រាយបញ្ហានៅចំពោះមុខ ហើយអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចាត់ទុកថាដំណោះស្រាយអាចប្រើប្រាស់បាន ហើយធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តយ៉ាងឆាប់រហ័ស ។ (**បញ្ហាត្រូវបានដោះស្រាយដោយគ្មានប្រសិទ្ធិភាព**)
    - Flight ករណីនៅពេលដែលដំណោះស្រាយរកបានបន្ទាប់ពីបញ្ហាបានកន្លងផុត ។ ដោយសារតែបញ្ហាបានជាប់គាំងអស់រយៈពេលជាយូរ ហើយមិនអាចរកនូវដំណោះ-ស្រាយពីក្នុងធុងសម្រាម ឬអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមិនអាចបង្កើតនូវដំណោះស្រាយថ្មីបានបន្ទាប់មកបញ្ហាក៏កន្លងផុតទៅបាត់ ។ ក្នុងករណីខ្លះ ពេលក្រោយមកទើបលេចចេញនូវដំណោះស្រាយមួយមក ដែលអាចដោះស្រាយនូវបញ្ហាចាស់នោះបាន ប៉ុន្តែបានត្រឹមតែបោះ-ចូលទៅក្នុងធុងសម្រាមបន្ថែមទៀត ។ (**បញ្ហាមិនត្រូវបានដោះស្រាយឡើយ**)

គំរូនេះបង្កើតឡើងសម្រាប់ឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មើលឃើញពីទិដ្ឋភាពទូទៅនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលគួរជៀសវាង និងប្រុងប្រយ័ត្នដើម្បីការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព ។

១.៤.៧ គំរូ OODA Loop (OODA Loop Model of Decision Making)

១.៤.៧.១ និដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ OODA Loop

លោក John R. Boyd
(សៀវភៅ DESTRUCTION AND CREATION, ១៩៧៦)

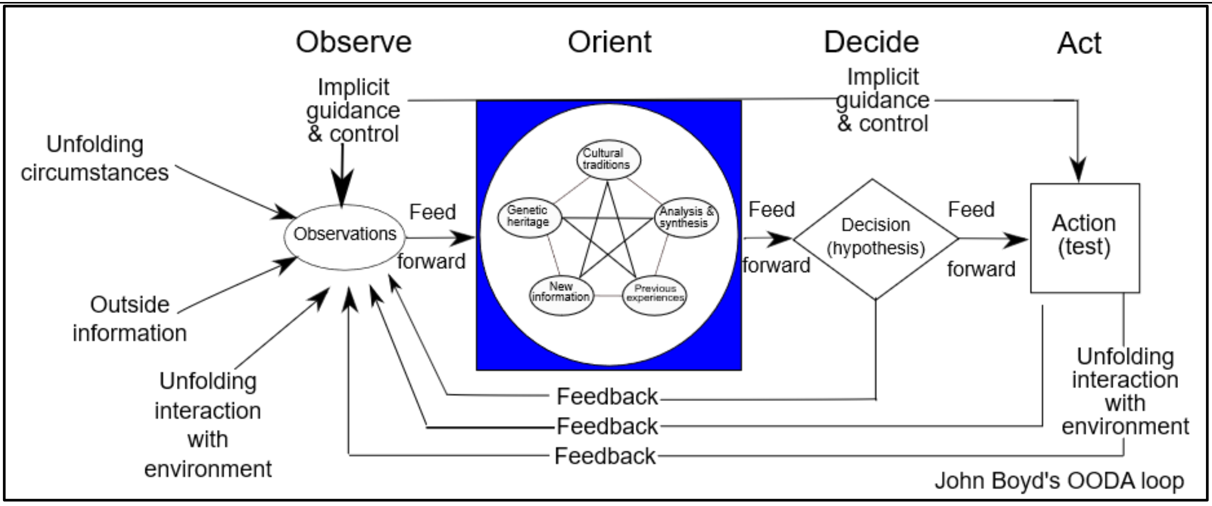
គំរូនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយលោក John R. Boyd នៅក្នុងអំឡុងឆ្នាំ១៩៧៦ ។ លោក John R. Boyd គឺជាអ្នកបើកយន្តហោះចម្បាំងនៃទ័ពអាកាសអាមេរិក និងជាទីប្រឹក្សានៃក្រសួងការពារជាតិសហរដ្ឋអាមេរិកផងដែរ ។

លោកធ្លាប់ជាអ្នកគិតគូរផ្នែកយុទ្ធសាស្ត្រ និងជាអ្នកចម្បាំងអស់រយៈពេលជិតសាមសិបឆ្នាំ ។ លោកក៏បានបង្ហាញនូវជំនាញហោះហើរយ៉ាងល្អនៅក្នុងសង្គ្រាមកូរ៉េ ហើយក្រោយមកលោកបានទៅបង្ហាត់នៅឯកងកម្លាំងទ័ពជើងអាកាសអាមេរិក (USAF) រួចទើបចូលទៅធ្វើការនៅឯក្រសួងការពារជាតិ ។

លោកបានបង្កើតនូវទ្រឹស្តី និងគំរូផ្សេងៗជាច្រើន ដែលបានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងវិស័យមួយចំនួន ដូចជាវិស័យយោធា កីឡា ធុរកិច្ច ។ ល ។ គំរូ OODA Loop នៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលលោកបានបង្កើតឡើងនោះ គឺបង្កើតឡើងសម្រាប់ប្រើប្រាស់នៅក្នុងការប្រយុទ្ធដើម្បីធ្វើការកែតម្រូវនូវយុទ្ធសាស្ត្រទៅតាមស្ថានភាព ដែលប្រែប្រួលឱ្យទាន់សភាពការណ៍ ប៉ុន្តែក្រោយមកក៏ត្រូវបានគេយកមកប្រើនៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ច ដើម្បីធ្វើការដោះស្រាយនូវបញ្ហាជាក់លាក់ណាមួយដែលកំពុងជួបប្រទះ ។

១.៤.៧.២ ដំណើរការនៃគំរូ OODA Loop

គំរូ OODA Loop ជាគំរូដែលមានលក្ខណៈជាវដ្ត(វិលចុះវិលឡើង) មាននូវជំហានបួន ដែលអាចបង្កើតបាននូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តរហ័សមួយ ប្រកបដោយប្រសិទ្ធិភាពដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាដែលកំពុងជួបប្រទះ ។ ជំហានទាំង៤នៃគំរូនេះគឺ Observe, Orient, Decide, Act ដែលជាដំណើរការមួយមានទំនាក់ទំនងគ្នាស្អិតរមួត ហើយមានលក្ខណៈវិលចុះវិលឡើង(វដ្ត) ដោយក្រោយពេលបញ្ចប់ជំហានទី៣ ឬទី៤ យើងនឹងវិលមកជំហានដំបូងវិញប្រសិនបើចាំបាច់ ។ ជំហានទី១ និងទី២ មានសារៈសំខាន់យ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងដំណើរការនៃគំរូទាំងមូល ព្រោះថាបើសិនជាជំហានទាំង២នេះធ្វើមិនបានល្អ វាញ៉ាំងឱ្យដំណោះស្រាយ ដែលទទួលបាននៅក្នុងជំហានទី៣មិនអាចដោះស្រាយនូវបញ្ហាដែលកំពុងប្រឈមមុខនោះបានទេ ។



រូបទី៤ គំនូសតាងនៃជំហានទាំង៤របស់គំរូ OODA Loop

ប្រភព ៖ https://en.wikipedia.org/wiki/OODA_loop#/media/File:OODA.Boyd.svg

- **ជំហានទី១ ៖ Observe (ត្រួតពិនិត្យ)** ការស្វែងយល់ពីអ្វីដែលកំពុងតែកើតឡើង ហើយធ្វើការប្រមូលនូវព័ត៌មានទាំងឡាយដែលពាក់ព័ន្ធ ដោយធ្វើយ៉ាងណាឱ្យព័ត៌មានទាំងនោះមានលក្ខណៈទូលាយជុំវិញបញ្ហាដែលកំពុងតែជួបប្រទះ ។ ព័ត៌មានត្រូវប្រមូលឱ្យបានកាន់តែច្រើនតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ព្រោះព័ត៌មានកាន់តែច្រើន ការស្វែងយល់ចំពោះបញ្ហាដែលកំពុងតែប្រឈមមុខនោះក៏កាន់តែមានលក្ខណៈច្បាស់លាស់ដែរ ។ ហើយវាក៏ជាជំហានទី៥(បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ជំហានទី៤ ត្រឡប់មកជំហានទី១នេះវិញ)ផងដែរ ដោយត្រូវធ្វើការស្វែងយល់ និងត្រួតពិនិត្យឡើងវិញ អំពីលទ្ធផលដែលទទួលបានក្រោយពីអនុវត្តនូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តមុនរួច ។ សំនួរដែលត្រូវលើកឡើងមកពិចារណានៅក្នុងជំហាននេះមានដូចជា ៖
  - **(ជុំដំបូង)** តើកត្តាខាងក្រៅអ្វីខ្លះ ដែលកំពុងតែកើតឡើងហើយជះឥទ្ធិពលទៅលើសហគ្រាសដោយផ្ទាល់ ?
  - **(ជុំដំបូង)** តើកត្តាខាងក្រៅអ្វីខ្លះ ដែលកំពុងតែកើតឡើងហើយជះឥទ្ធិពលទៅលើសហគ្រាសដោយប្រយោល ?
  - **(ជុំដំបូង)** តើកត្តាខាងក្នុង និងខាងក្រៅអ្វីខ្លះ ដែលកំពុងតែកើតឡើងហើយអាចនឹងប៉ះពាល់ទៅលើសហគ្រាសនៅក្នុងរយៈពេលវែង ?
  - **(ជុំបន្តបន្ទាប់)** តើការព្យាករណ៍ពីមុនមានភាពសុក្រឹតដែរឬទេ ? បើមិនសុក្រឹតបន្តទៅសំណួរបន្ទាប់ ។
  - **(ជុំបន្តបន្ទាប់)** តើការព្យាករណ៍ និងភាពជាក់ស្តែងខុសគ្នាត្រង់ចំណុចណាខ្លះ ?

ហេតុអ្វី ?

- **ជំហានទី២ ៖ Orient (តម្រង់ទិស)** ការវិភាគទៅលើព័ត៌មានដែលទទួលបាន ដើម្បីរកឱ្យឃើញនូវទីតាំងដែលយើងកំពុងតែឈរ និងទីតាំងដែលយើងចង់ទៅដល់ ។ នៅក្នុងជំហានមួយនេះ អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តធ្វើការកាត់បន្ថយនូវភាពខុសឆ្គងនៃការវិភាគ រួចបង្កើតបានជាជម្រើសនៃសេចក្ដីសម្រេចចិត្តមួយចំនួនចេញមក ។ ក្នុងនោះដែរមាននូវកត្តាសំខាន់ៗចំនួន៥ ដែលជះឥទ្ធិពលទៅលើការវិភាគចំពោះព័ត៌មាននៅក្នុងជំហាននេះ ៖
  - **វប្បធម៌ និងប្រពៃណី**
  - **លក្ខណៈនៃហ្សែន(Genetic)ពីកំណើត**
  - **សមត្ថភាពនៅក្នុងការវិភាគ និងការសំយោគ**
  - **ព័ត៌មានថ្មីៗចូលមកបន្ថែម**
  - **បទពិសោធន៍**
- **ជំហានទី៣ ៖ Decide (សម្រេចចិត្ត)** ការបង្កើតនូវគម្រោងនៃសកម្មភាព តាមរយៈការថ្លឹងថ្លែងនូវជម្រើសទាំងឡាយដែលទទួលបានពីជំហានទី២ ។ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលត្រូវបានជ្រើសរើសចេញមក មិនប្រាកដថាអាចជាជម្រើសចុងក្រោយនោះទេ តែវាជាសំណើរមួយសម្រាប់ដោះស្រាយបញ្ហាដែលជួបប្រទះ ។ បន្ទាប់ពីមាននូវព័ត៌មានបន្ថែមចូលមក ហើយធ្វើការវិភាគបន្ថែម ពេលនោះសំណើរថ្មីៗនឹងត្រូវបានបង្កើតឡើងមកថែមទៀត ។ បន្ទាប់ពីជ្រើសរើសនូវជម្រើសមួយចេញមកហើយ អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តត្រូវព្យាករណ៍នូវលទ្ធផលដែលអាចនឹងទទួលបាន នៅពេលអនុវត្តនូវជម្រើសមួយនេះ ដើម្បីយកព័ត៌មានទាំងនេះត្រឡប់ទៅជំហានទី១វិញ ។
- **ជំហានទី៤ ៖ Act (អនុវត្ត)** ការអនុវត្តនូវគម្រោងនៃសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលត្រូវបានធ្វើឡើង ។ ហើយធ្វើការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃទៅលើលទ្ធផលដែលទទួលបានជាក់ស្ដែង រួចយកព័ត៌មានទាំងនោះត្រឡប់ទៅជំហានទី១វិញ ។

គំរូនេះបង្កើតឡើងសម្រាប់ការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ដែលប្រើប្រាស់រយៈពេលខ្លី ដែលអាចញុំាងឱ្យសហគ្រាសមានប្រតិកម្មតបទៅកាន់បញ្ហាដែលជួបប្រទះបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស ជាពិសេសនោះគឺអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត អាចបន្តនូវជំហាននេះវិលចុះវិលឡើង(វដ្ដ) ដោយវាយតម្លៃបន្ថែមទៅលើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលបានជ្រើសរើសចេញមក ហើយធ្វើការកែលម្អបន្ថែមដើម្បីទទួលបានសេចក្ដីសម្រេចចិត្តថ្មីដែលកាន់តែមានលក្ខណៈល្អប្រសើរ ។

១.៤.៨ គំរូ Robust (Robust Model of Decision Making)

១.៤.៨.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Robust

លោក Jonathan Rosenhead (សៀវភៅ Rational Analysis for a Problematic World, ១៩៨៩)

វត្តមានរបស់គោលការណ៍នៃគំរូ Robust នេះ ត្រូវបានបង្ហាញឡើងដំបូងបំផុតនៅក្នុងសៀវភៅ Rational Analysis for a Problematic World របស់សាស្ត្រាចារ្យផ្នែកស្រាវជ្រាវប្រតិបត្តិនៃសាកលវិទ្យាល័យ London School of Economics លោក Jonathan Rosenhead បោះពុម្ពឆ្នាំ១៩៨៩ ។ វាគឺជាគំរូមួយដែលបានធ្វើការសិក្សាស៊ីជម្រៅ និងបង្កើតឡើងរវាងអ្នកស្រាវជ្រាវជាច្រើននៅក្នុង RAND Corporation ដែលជាក្រុមប្រឹក្សាស្រាវជ្រាវមួយ បង្កើតនូវដំណោះស្រាយជាច្រើនសម្រាប់បញ្ហានយោបាយសាធារណៈ ដើម្បីជួយឱ្យសង្គមនៅក្នុងពិភពលោក កាន់តែមានភាពសុខសាន្ត សន្តិសុខ និងរុងរឿង ។[30]

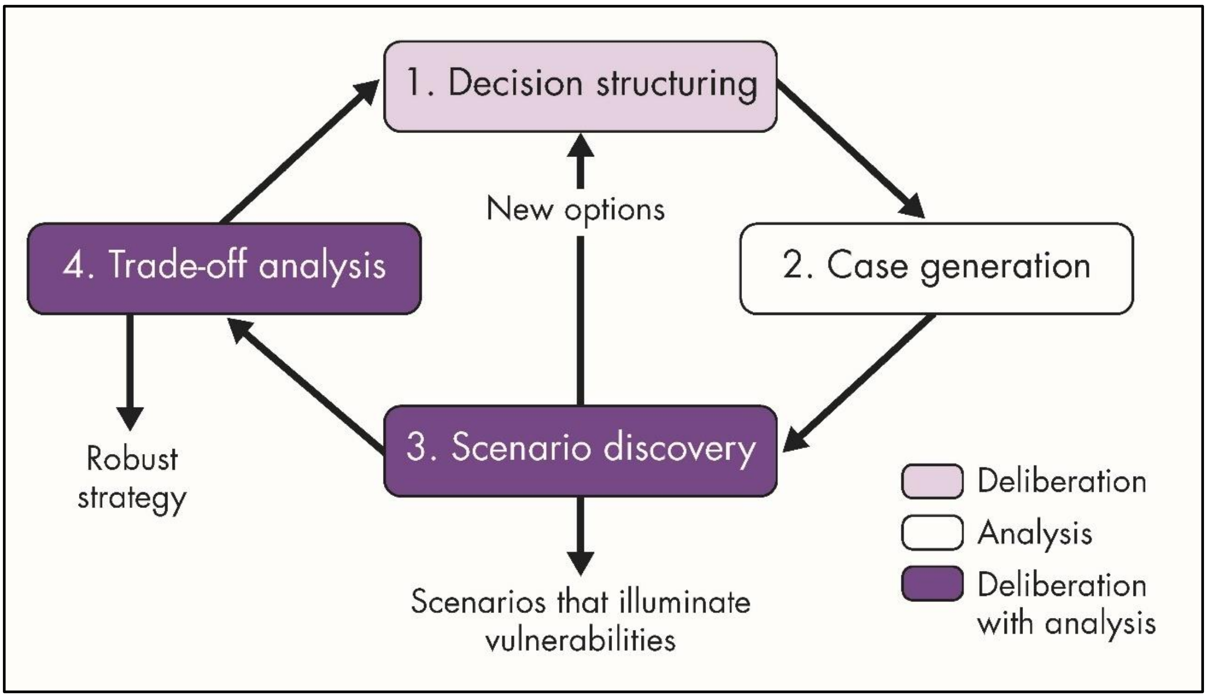
ពាក្យ Robust មានអត្ថន័យជាខេមរភាសាថា "ដែលរឹងមាំ" ។ គំរូ Robust នៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត គឺជាគំរូមួយដែលជួយដល់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ នៅក្នុងការស្វែងរក និងធ្វើការបង្កើតនូវជម្រើសនៃសេចក្ដីសម្រេចចិត្តថ្មី ដែលអាចជាជម្រើសមួយរឹងមាំ(Robust)ជាងជម្រើសដែលបានធ្វើការពិចារណារួច ។ ជាទូទៅ ជម្រើសរឹងមាំដែលបង្កើតដោយគំរូមួយនេះ គឺជាសេចក្ដីសម្រេចចិត្តមួយដែលមានការវិវត្តទៅតាមពេលវេលា ដើម្បីធ្វើការឆ្លើយតបទៅនឹងព័ត៌មានថ្មីៗ ឬភាពប្រែប្រួលផ្សេងៗ ។

១.៤.៨.២ ដំណើរការនៃគំរូ Robust

ដំណើរការជាទូទៅនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ច្រើនតែចាប់ផ្ដើមជាមួយនឹងការកំណត់នូវគោលដៅជារួមមួយពីសំណាក់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ បន្ទាប់មកទើបធ្វើការប្រមូលនូវព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធរួចធ្វើការបកស្រាយនូវព័ត៌មានទាំងនោះដើម្បីធ្វើការកែប្រែនូវគោលដៅជារួមឡើងវិញ រួចបង្កើតចេញនូវជម្រើសនៃសេចក្ដីសម្រេចចិត្តផ្សេងៗ ។ បន្ថែមពីលើនេះ គំរូ Robust ធ្វើការវិភាគ និងសម្រេចចិត្តតាមលក្ខណៈបញ្ច្រាស ដោយចាប់ផ្ដើមជាមួយនឹងការបង្កើតជាសេចក្ដីសម្រេចចិត្តមួយចេញមកជាមុន រួចធ្វើគម្រោងសាកល្បងវាជាមួយនឹងស្ថានភាពទាំងឡាយដែល

[30] RAND Corporation, "About the RAND Corporation", Rand.org, https://www.rand.org/about.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី០៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

អាចនឹងកើតឡើង ។ វាមាននូវ៤ជំហានដូចខាងក្រោម ៖



រូបទី៥ គំនូសតាងនៃជំហានទាំង៤របស់គំរូ Robust

ប្រភព ៖ Making Good Decisions Without Predictions (អត្ថបទស្រាវជ្រាវរបស់ RAND Corporation)

- **ជំហានទី១ ៖ ការបង្កើតនូវសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត (Decision Structuring)** អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ កំណត់នូវគោលដៅ ភាពមិនច្បាស់លាស់ និងជម្រើសដោយឆ្លងកាត់ការពិចារណារបស់ខ្លួន ។ វាបង្កើតបានជាសេចក្ដីសម្រេចចិត្តមួយ ដែលអាចមាននូវសកម្មភាពមួយចំនួនដែលប្រែប្រួលទៅតាមភាពមិនច្បាស់លាស់ទាំងនោះ ។
- **ជំហានទី២ ៖ ការបង្កើតនូវករណីសម្រាប់សិក្សា (Case Generation)** ធ្វើការវិភាគដោយបង្កើតនូវទិន្នន័យនៃស្ថានភាពទាំងឡាយ ដែលអាចនឹងមានកើតឡើង រួចបង្កើតចេញនូវករណីមួយចំនួន ហើយករណីនីមួយៗតំណាងឱ្យសកម្មភាពមួយនៃសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ។
- **ជំហានទី៣ ៖ ការរកឃើញនូវលទ្ធផល (Scenario Discovery)** ការវិភាគទៅលើទិន្នន័យនៃស្ថានភាពទាំងអស់នោះ អាចជួយដល់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទាំងអស់រកឃើញនូវបណ្ដុំនៃលទ្ធផល ដែលបង្ហាញឱ្យឃើញកាន់តែច្បាស់លាស់នូវស្ថានភាពបន្ទាប់ពីការអនុវត្តសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនោះ ។ ប្រសិនបើស្ថានភាពបន្ទាប់ពីការអនុវត្តអាចធ្វើឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តរកឃើញនូវសេចក្ដីសម្រេចចិត្តថ្មីដែលផ្ដល់លទ្ធផលកាន់តែល្អនោះ ជំហានបន្ទាប់គឺត្រូវត្រឡប់ទៅកាន់ការបង្កើតនូវសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត(ជំហានទី១)ឡើងវិញ ឬមួយក៏យកនូវលទ្ធផលទាំងអស់នោះទៅ

កាន់ជំហានទី៤ ។

- **ជំហានទី៤ ៖ ការរកឃើញនូវលទ្ធផល** (Scenario Discovery) វាជាការវាយតម្លៃតាមរយៈការវិភាគតុល្យភាព(Trade-off Analysis) ដើម្បីរកឱ្យឃើញថា តើជម្រើសនៃសេចក្តីសម្រេចចិត្តនេះស័ក្តិសមនឹងធ្វើការអនុវត្តដែរឬទេ ។

ដំណើរការនេះបន្តរហូតដល់ពេលដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ទទួលបាននូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តដ៏រឹងមាំមួយ ។ ភាពរឹងមាំ(Robustness)នៅទីនេះសំដៅទៅលើ ភាពដែលអាចបត់បែនបាននៃយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចំពោះករណីផ្សេង ដែលអាចកើតមានឡើង(ភាពមិនច្បាស់លាស់) ។ មាននូវទំហំនៃទិដ្ឋភាព(Dimension)មួយចំនួន ដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តគួរពិចារណា ដើម្បីធ្វើឱ្យសេចក្តីសម្រេចចិត្តកាន់តែមានលក្ខណៈរឹងមាំ ៖

- **រយៈពេល ៖** ខ្លី, កណ្តាល និងវែង
- **ទំហំនៃតំបន់ ៖** ក្នុងស្រុក, ថ្នាក់ជាតិ, អន្តរជាតិ និងជាសកល
- **កម្រិតស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ ៖** ទីផ្សារ, រដ្ឋាភិបាល និងសង្គមស៊ីវិល

មាននូវករណីតិចតួចណាស់ដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ត្រូវធ្វើការគិតគូរដល់ទំហំនៃទិដ្ឋភាពទាំង៣ក្នុងពេលតែមួយ ដែលជាទូទៅទំហំនៃទិដ្ឋភាពលើសពី១ ត្រូវបានគិតគូរដើម្បីទទួលបាននូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលរឹងមាំមួយ ។ ដែលក្នុងសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះមាននូវផែនការជាច្រើន ដែលផែនការមួយត្រូវបានយកមកអនុវត្តនៅក្នុងករណីដែលកំពុងជួបប្រទះ ហើយផែនការដទៃទៀតត្រូវបានរក្សាទុក ហើយនឹងត្រូវយកមកប្រើប្រាស់នៅពេលដែលកាលៈទេសៈមានការប្រែប្រួល ។

គំរូនេះបង្កើតឡើងសម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលស្ថិតនៅក្នុងស្ថានភាពមួយពោរពេញទៅដោយភាពមិនច្បាសលាស់ ដោយញុំាងឱ្យសហគ្រាសរកបាននូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តmYyអាចបត់បែនទៅតាមកាលៈទេសៈផ្សេងៗដែលអាចនឹងកើតមានឡើង ។

១.៤.៩ គំរូ Shared (Shared Model of Decision Making)

១.៤.៩.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃគំរូ Shared

គំរូ Shared នៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ត្រូវបានប្រើដំបូងបំផុតដោយលោក Robert Veatch នៅក្នុងឆ្នាំ១៩៧២ ។ ដើមឡើយ វាគឺជាវិធីសាស្ត្រមួយដែលពេទ្យ និងអ្នកជម្ងឺធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរួមគ្នា ដោយប្រើប្រាស់នូវភ័ស្តុតាងល្អបំផុតដែលទទួលបាន ។ ដោយសារតែពេទ្យជាអ្នកយល់ច្បាស់ទៅលើជម្ងឺ ការព្យាបាល ប្រូបាបប៊ីលីតេនៃភាពជោគជ័យ និងជោគវាសនានៃជម្ងឺ ។ រីឯអ្នកជម្ងឺជា

អ្នកដែលយល់ច្បាស់ទៅលើ ចំណូលចិត្តរបស់ខ្លួន តម្លៃ ឥរិយាបថរបស់ខ្លួនចំពោះហានិភ័យ និងស្ថានភាពសង្គម ។ ដូច្នេះគំរូនេះញ៉ាំងឱ្យពេទ្យ និងអ្នកជម្ងឺចែករំលែកនូវគំនិតរបស់ខ្លួនជុំវិញការព្យាបាលនូវជម្ងឺនេះ ដើម្បីធ្វើការជ្រើសរើសនូវជម្រើសដ៏ល្អបំផុតមួយសម្រាប់ការព្យាបាលនោះ ។

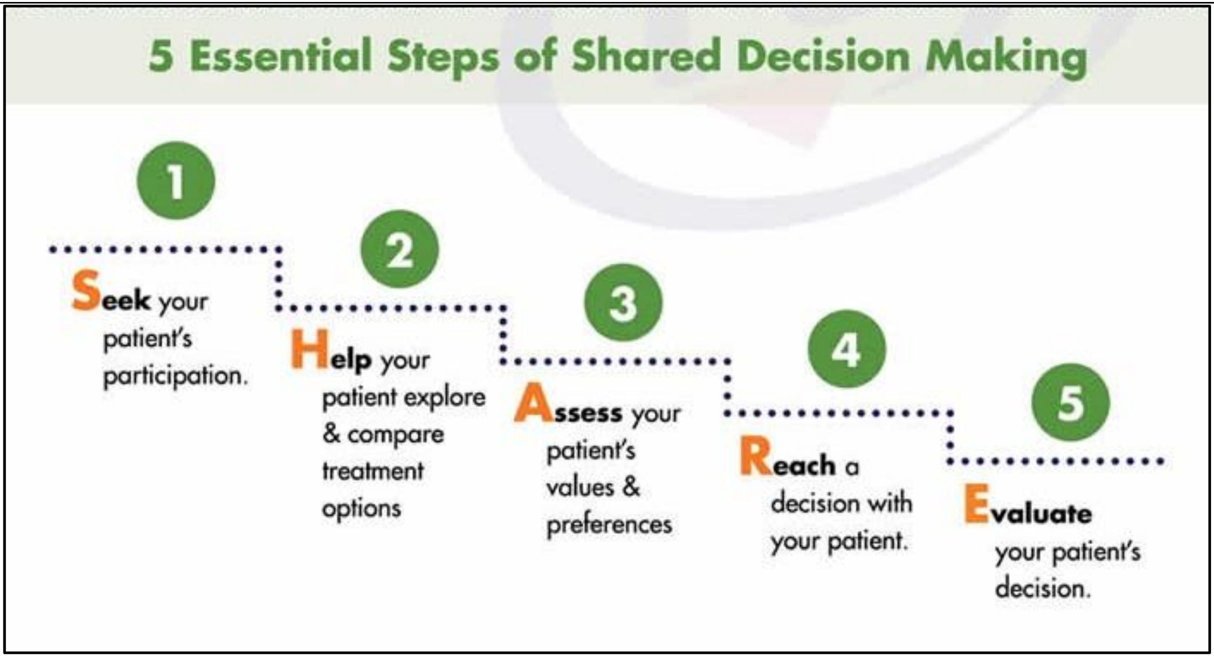
គំរូនេះក្រោយមកក៏ត្រូវបានគេយកមកប្រើប្រាស់នៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ចផងដែរ ។ ដោយសារតែពេលខ្លះ អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តត្រូវការជំនួយពីអ្នកដទៃ ដើម្បីបំពេញកិច្ចការមួយនេះឱ្យបានល្អ ។ មិនមែនដោយសារពួកគេមិនអាចធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តបាននោះទេ ប៉ុន្តែពេលខ្លះការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយចំនួនទាមទារនូវបច្ចេកទេស និងជំនាញលើសពីអ្វីដែលពួកគេមាន ដូច្នេះពួកគេត្រូវទៅស្វែងរកនរណាម្នាក់ដើម្បីមកជួយបំពេញនូវចំណុចដែលខ្វះខាតទាំងអស់នោះ ។

១.៤.៩.២ ដំណើរការនៃគំរូ Shared

គំរូនេះមានលក្ខណៈសាមញ្ញ ដែលមាន៥ជំហានសម្រាប់អនុវត្ត ៖

- **ជំហានទី១ ៖ ស្វែងរកអ្នកចូលរួម** ជំហាននេះត្រូវបែកចែកចេញជា២ដំណាក់កាល ។ ដំណាក់កាលទី១ គឺការស្វែងរកនូវអ្នកចូលរួមដែលសមស្រប និងដំណាក់កាលទី២ គឺជាការពិភាក្សាឬចរចារគ្នា រហូតឈានទៅដល់ការយល់ព្រមពីភាគីទី២ ។
- **ជំហានទី២ ៖ ស្វែងរកជម្រើស** ភាគីទាំងសងខាងចាប់ផ្តើមធ្វើការស្រាវជ្រាវស្វែងរកនូវជម្រើសនៃសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយដែលអាចរកបាន ។
- **ជំហានទី៣ ៖ ការវាយតម្លៃជម្រើស** បន្ទាប់ពីធ្វើការស្រាវជ្រាវស្វែងរកបាននូវជម្រើសជាច្រើនហើយ ពួកគេចាប់ផ្តើមធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើជម្រើសទាំងនោះ ដោយគណនានូវឥទ្ធិពលនៃជម្រើសនីមួយៗទៅតាមគោលបំណងជារួមរបស់ពួកគេ ។
- **ជំហានទី៤ ៖ ការសម្រេចចិត្ត** តាមរយៈការធ្វើការពិភាក្សាវាយតម្លៃទៅលើជម្រើសទាំងអស់របស់ភាគីទាំងសងខាងរួច ពួកគេអាចធ្វើការជ្រើសរើសនូវជម្រើសមួយធ្វើជាសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយរបស់ពួកគេ ។
- **ជំហានទី៥ ៖ ការវាយតម្លៃទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត** ភាគីទាំងសងខាងអាចធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលបានធ្វើឡើង ថាតើពិតជាជម្រើសដ៏ត្រឹមត្រូវមួយដែរឬទេ ?

គំរូនេះបង្កើតឡើងសម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដោយភាគី២នាក់ ឬ១ក្រុម តាមរយៈការសុំជំនួយពីភាគីទី១ ដោយសារភាគីទី១មិនមានសមត្ថភាព ជំនាញ ឬបច្ចេកទេសគ្រប់គ្រាន់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះ ។



រូបទី៦ គំនូសតាងនៃជំហានទាំង៥របស់គំរូ Shared

ប្រភព ៖ https://www.ahrq.gov/professionals/education/curriculum-tools/shareddecisionmaking/index.html

ជំពូកទី២

លទ្ធផលនៃ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ជំពូកទី២ លទ្ធផលនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សា និងពិភាក្សាទៅលើលទ្ធផលនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវក្នុងជំពូកទី២នេះ គឺធ្វើឡើងតាមរយៈ ៖

- ការកំណត់នូវអថេរបញ្ហា ដែលត្រូវបានរកចេញពីក្នុងគំរូនីមួយៗ
- ការបង្កើតនូវសម្មតិកម្ម(Hypothesis) តាមរយៈការសន្មតទៅលើអថេរបញ្ហានីមួយៗ
- ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្ម តាមរយៈការវិភាគទៅលើករណីសិក្សាផ្សេងៗ
- ការសន្និដ្ឋានទៅលើភាពត្រឹមត្រូវនៃសម្មតិកម្មទាំងនោះ

២.១ ការកំណត់អថេរបញ្ហា

នៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ យើងខ្ញុំនឹងលើកយកនូវអថេរចំនួន២យកមកសិក្សា គឺអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យ ។

ទាក់ទងនឹងនិយមន័យរបស់ពាក្យថា "អថេរឯករាជ្យ(Independent Variable)" និង"អថេរមិនឯករាជ្យ(Dependent Variable)" ត្រូវបានលើកឡើងនៅក្នុង សៀវភៅ Foundations of Behavioral Research, 3rd edition របស់លោក Fred N. Kerlinger ក្នុងឆ្នាំ១៩៨៦ថា *អថេរឯករាជ្យគឺជាហេតុបង្ករបស់អថេរមិនឯករាជ្យដែលត្រូវបានសន្មត ហើយអថេរមិនឯករាជ្យគឺជាលទ្ធផលដែលត្រូវបានសន្មត ។ អថេរឯករាជ្យគឺជាព្រឹត្តិការណ៍ដែលនាំមុខ ហើយអថេរមិនឯករាជ្យគឺជាលទ្ធផលរបស់វា* (Kerlinger 1986) *។*

ហើយបើយោងតាមលោក Saul Mcleod លើកឡើងនៅក្នុងអត្ថបទមួយក្រោមចំណងជើង Independent, Dependent, and Extraneous Variables បានឱ្យនិយមន័យថា "អថេរ" *ជាអ្វីៗដែលអាចផ្លាស់ប្ដូរឬត្រូវបានផ្លាស់ប្ដូរ ក្នុងនោះមានដូចជា ការចងចាំ ចំណាប់អារម្មណ៍ និងពេលវេលាដែលត្រូវធ្វើប្រតិបត្តិការ ។* បន្ថែមពីនេះ "អថេរឯករាជ្យ" គឺសំដៅទៅលើ *អថេរដែលមានឥទ្ធិពលផ្ទាល់លើអថេរមិនឯករាជ្យ* ។ ដោយឡែក "អថេរមិនឯករាជ្យ" គឺជា*អថេរដែលត្រូវបានគេធ្វើតេស្តទៅលើនៅក្នុងការពិសោធន៍* ។ ជារួមអថេរទាំងពីរមានការជាប់ពាក់ព័ន្ធគ្នាទៅវិញទៅមកតាមរយៈហេតុនិងឥទ្ធិពល ។ បើសិនអថេរឯករាជ្យមានការផ្លាស់ប្ដូរ នោះមានន័យថាអថេរមិនឯករាជ្យត្រូវបានអថេរឯករាជ្យជះឥទ្ធិពលលើ (Mcleod 2018) ។

ចំពោះការកំណត់នូវអថេរបញ្ហានៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ យើងខ្ញុំឈរលើគោលការណ៍ចំនួន២ គឺ ៖

- ដកស្រង់ការសន្និដ្ឋានរបស់អ្នកស្រាវជ្រាវផ្សេងៗ ដែលធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើគំរូទាំង៩ដែលបានលើកឡើងនៅក្នុងជំពូកទី១
- អថេរមិនឯករាជ្យមួយ ដែលទទួលរងឥទ្ធិពលដោយអថេរឯករាជ្យដទៃទៀត

តាមរយៈការធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ បានឱ្យឃើញថា នៅក្នុងពិភពជាក់ស្តែង ចំនួនអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តច្រើន បញ្ហាដែលមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ ទីផ្សារដែលមានសន្ទុះទៅមុខលឿន ភាពដែលមិនអាចព្យាករណ៍បាន និង*ភាពមិនច្បាស់លាស់* ធ្វើឱ្យវិចារណញ្ញាណលែងមាននូវប្រសិទ្ធិភាពនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Heracleous 1994)។ ជាក់ស្តែង នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងអាជីវកម្ម មាននូវបញ្ហាជាច្រើនដែលត្រូវជួបប្រទះ ដូចដែលលោក Herbert Simon លើកឡើងនៅក្នុងសៀវភៅ Model of Bounded Rationality ក្នុងឆ្នាំ១៩៨២ថា អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តត្រូវប្រឈមមុខ និងត្រូវធ្វើការនៅក្រោមកំហិតដែលមិនអាចជៀសផុតចំនួន៣ គឺ៖ *ភាពមានដែនកំណត់នៃព័ត៌មាន សមត្ថភាពរបស់ខួរក្បាល* និង*ពេលវេលា*។ សេចក្តីសម្រេចចិត្ត ត្រូវរងឥទ្ធិពលដោយកត្តាមួយចំនួនផ្សេងទៀត រួមមាន*សមត្ថភាពនៃបុគ្គល*ទៅលើដំណើរការនៃការគិតពិចារណា និង*អសមត្ថភាពរបស់ពួកគេ*នៅក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាទាំងឡាយដើម្បីធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។

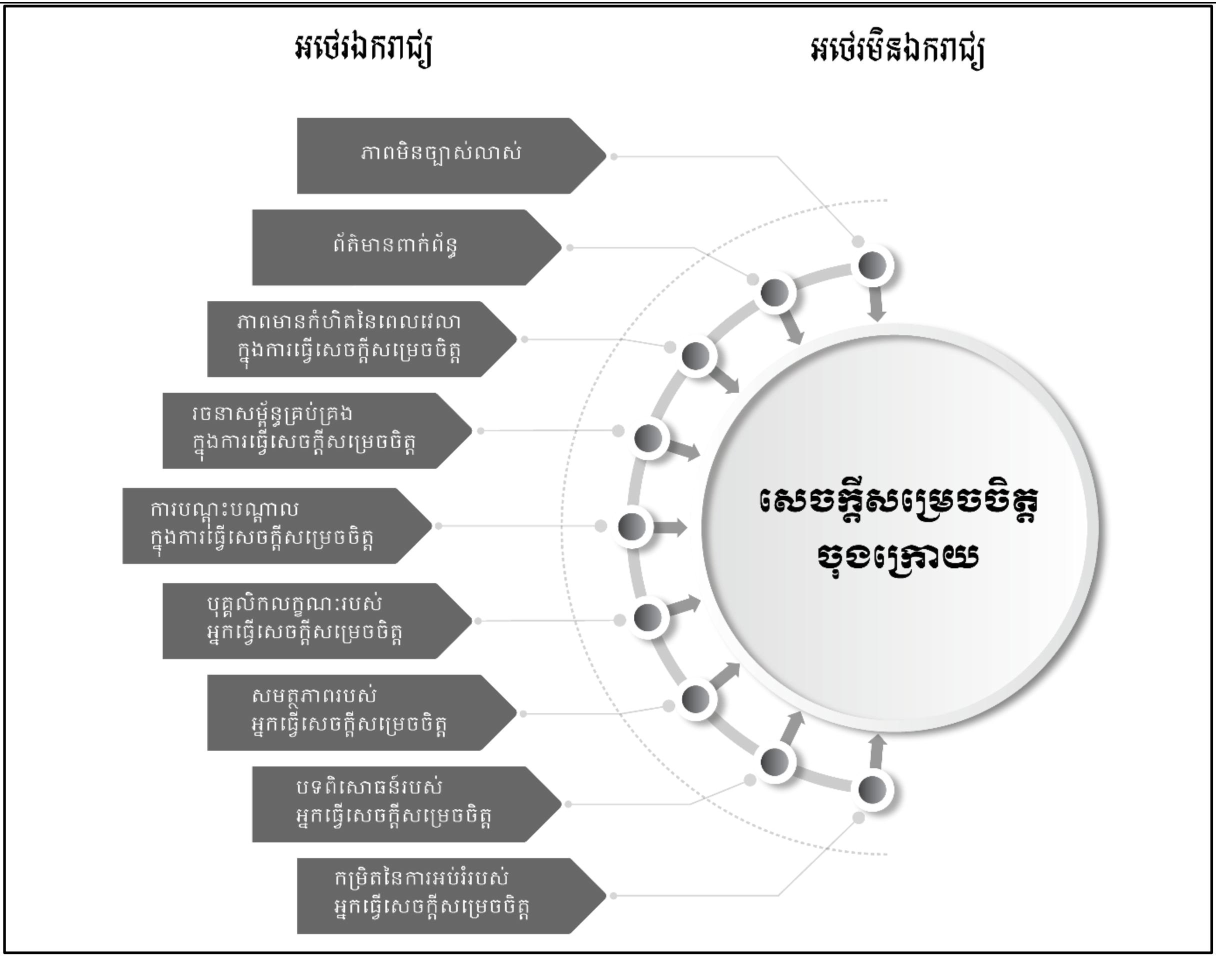
នៅក្នុងគំរូ Garbage-Can បានឱ្យយើងស្វែងយល់យ៉ាងច្បាស់ពី*បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត*នៅក្នុងសហគ្រាសជាប្រចាំថ្ងៃ ហើយវត្តមានរបស់គំរូនេះក៏ជាការឆ្លើយតបមួយទៅកាន់*វចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត*នៅក្នុងអាជីវកម្ម ដែលគ្របដណ្តប់យ៉ាងទូលាយនៅក្នុងការគ្រប់គ្រងរបស់សហគ្រាសក្នុងអំឡុងដើមទសវត្សរ៍ឆ្នាំ១៩៧០ (Kessler 2013)។ រីឯគោលបំណងចម្បងនៅក្នុងគំរូ Recognition-Primed វិញនោះ គឺពណ៌នាពីរបៀបដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តអាចប្រើប្រាស់នូវ*បទពិសោធន៍របស់ខ្លួន*ដើម្បីធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដោយមិនចាំបាច់ធ្វើការស្វែងរកដោយលំបាកតាមវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗ ដើម្បីទទួលបាននូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលល្អមួយនោះឡើយ (Hassard 2009)។

ក្នុងនោះដែរ អត្ថបទស្រាវជ្រាវរបស់ Ade Maharini Adiandari, Eka Afnan Troena, Djumahir និង H.A. Fatchan ក៏បានបង្ហាញនូវកត្តាមួយចំនួនដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើអន្តរប្រតិកម្មនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយវិចារណញ្ញាណ និងអព្ភន្តរញ្ញាណផងដែរ ដូចជា៖ *ល្បឿននៃពេលវេលា ភាពដែលអាចរកបាននៃទិន្នន័យ បទពិសោធន៍ កម្រិតនៃភាពជឿជាក់ និងបុគ្គលិកលក្ខណៈចំពោះហានិភ័យ*។ ដោយឡែក លោកVroom និង Jago ក្នុងឆ្នាំ ១៩៧៨ បានសន្និដ្ឋានថា *បុគ្គលិកលក្ខណៈ*

របស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលមានលក្ខណៈស្របគ្នាទៅនឹងការលើកឡើងក្នុងគំរូ Normative ដែលពួកគេបានបង្កើតឡើងមកនោះ អាចផ្តល់នូវប្រូបាបប៊ីលីតេកាន់តែខ្ពស់ទៅលើលទ្ធផលនៃសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ *ការអប់រំ និងការបណ្តុះបណ្តាល*ក៏ជាវិធីសាស្ត្រ២ ដែលអាចយកមកប្រើប្រាស់ ដើម្បីផ្តល់ឥទ្ធិពលទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តផងដែរ (MACCUISH 2012) ។

តាមរយៈអត្ថបទស្រាវជ្រាវជាច្រើនខាងលើនេះ យើងអាចធ្វើកាជ្រើសរើសយកនូវអថេរបញ្ហាមួយចំនួនដូចខាងក្រោម ៖

- **អថេរមិនឯករាជ្យ (Dependent Variable) ៖**
  - ➢ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ (Final Decision)
- **អថេរឯករាជ្យ (Independent Variable) ៖**
  - ➢ ភាពមិនច្បាស់លាស់ (Uncertainty)
  - ➢ ព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ (Relevant Information)
  - ➢ ភាពមានកំហិតនៃពេលវេលាក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Time Constrain in Making Decision)
  - ➢ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Management Structure on Decision-Making)
  - ➢ ការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Decision-Making Training)
  - ➢ បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Decision-Maker′s Personalities)
  - ➢ សមត្ថភាពរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Decision-Maker′s Ability)
  - ➢ បទពិសោធន៍របស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Decision-Maker′s Experience)
  - ➢ កម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត (Decision-Maker′s Education)



រូបទី៧ គំនូសតាងទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យ

២.២ ការបង្កើតសម្មតិកម្ម

និយមន័យរបស់ពាក្យសម្មតិកម្ម(Hypothesis) តាមរយៈលោក Kerlinger នៅក្នុងសៀវភៅ Foundation of Behavioral Research ឆ្នាំ១៩៨៦ បានលើកឡើងថា *សម្មតិកម្មគឺជាប្រយោគដែលមានលក្ខណៈជាការប៉ាន់ស្មាន ទៅលើទំនាក់ទំនងរវាងអថេរពីរ ឬច្រើន* (Kerlinger 1986) ។

ក្នុងនោះដែរ លោក Bailey នៅក្នុងសៀវភៅ Methods of Social Research ឆ្នាំ១៩៧៨ បានលើកឡើងថា *សម្មតិកម្មគឺជា សំណើមួយដែលធ្វើការអះអាងឡើងនៅក្នុងទម្រង់មួយដែលអាចធ្វើតេស្តបាន ហើយអាចព្យាករណ៍ពីទំនាក់ទំនងរវាងអថេរពីរ ឬច្រើន* (Bailey 1978) ។

រីឯលោក Greinnell ក៏បានលើកឡើងនៅក្នុងសៀវភៅ Social work research and evaluation ក្នុងឆ្នាំ១៩៨៨ផងដែរថា *សម្មតិកម្មត្រូវបានសរសេរឡើងជារបៀបមួយដែលអាចបញ្ជាក់ថាត្រូវ ឬខុសដោយទិន្នន័យដែលមានសុពលភាព និងគួរឱ្យទុកចិត្ត ហើយវាត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងគោលបំណងស្វែងរកនូវទិន្នន័យទាំងនោះដើម្បីធ្វើការសិក្សាលើអត្ថបទស្រាវជ្រាវរបស់យើង* (Grinnell

1988) ។

ដូច្នេះហើយការបង្កើតសម្មតិកម្មនៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវមួយនេះ គឺធ្វើឡើងដោយឈរលើគោលការណ៍ចំនួន៣ដូចខាងក្រោម ៖

- បង្ហាញនូវទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យ
- អាចយកទៅធ្វើតេស្តបញ្ជាក់ពីភាពត្រឹមត្រូវបាន
- អាចរកបាននូវករណីសិក្សា(case study) ដែលពាក់ព័ន្ធមកធ្វើតេស្តបញ្ជាក់បាន

នៅក្នុងចំណោមអថេរឯករាជ្យទាំង៩ខាងលើ យើងខ្ញុំធ្វើការចែកចេញជា៣ក្រុម រួចបង្កើតជាសម្មតិកម្មចំនួន៣ ដែលសម្មតិកម្មនីមួយៗ មាននូវអថេរឯករាជ្យរួមមួយ ហើយភ្ជាប់ជាមួយនឹងអថេរឯករាជ្យដទៃមួយចំនួនទៀត ដូចខាងក្រោម ៖

ក្រុមទី១ ៖ ភាពមិនច្បាស់លាស់ និងព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ

<u>សម្មតិកម្មទី១</u> ៖ ព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធ មានឥទ្ធិពលទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។

ដោយសម្មតិកម្មទី១នេះ មាននូវអថេរឯករាជ្យចំនួន៣ ដែលត្រូវធ្វើការសិក្សាលម្អិត ៖

- ភាពមិនច្បាស់លាស់នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ
- ភាពដែលអាចរកបាន(Availability)នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ
- គុណភាព(Quality)នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ

ក្រុមទី២ ៖ ភាពមានកំហិតនៃពេលវេលា រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង និងការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត

<u>សម្មតិកម្មទី២</u> ៖ លក្ខខណ្ឌក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មានឥទ្ធិពលទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។

ដោយសម្មតិកម្មទី២នេះ មាននូវអថេរឯករាជ្យចំនួន៣ ដែលត្រូវធ្វើការសិក្សាលម្អិត ៖

- ភាពមានកំហិតនៃពេលវេលាក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត
- រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត
- ការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត

ក្រុមទី៣ ៖ បុគ្គលិកលក្ខណៈ សមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត

<u>សម្មតិកម្មទី៣</u> ៖ ស្ថានភាពរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មានឥទ្ធិពលទៅលើ សេចក្តី

សម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។

ដោយសម្មតិកម្មទី៣នេះ មាននូវអថេរឯករាជ្យចំនួន៤ ដែលត្រូវធ្វើការសិក្សាលម្អិត ៖

- បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត
- សមត្ថភាពរបស់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត
- បទពិសោធន៍របស់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត
- កម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត

២.៣ ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្ម

ដើម្បីបញ្ជាក់ថា សម្មតិកម្មដែលយើងខ្ញុំបានបង្កើតឡើងមកនោះមានភាពត្រឹមត្រូវ ឬខ្វះខាតត្រង់ចំណុចណា ចាំបាច់ត្រូវធ្វើតេស្តតាមរយៈវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗ ដែលនៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ យើងខ្ញុំប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រវិភាគលើករណីសិក្សា (Case Study Analysis) ។

ក្នុងការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មរបស់អត្ថបទស្រាវជ្រាវនេះ យើងខ្ញុំឈរលើគោលការណ៍ចំនួន៣ ដូចខាងក្រោម ៖

- ករណីសិក្សា២(ឬច្រើនជាងនេះបើអាចធ្វើទៅបាន) ត្រូវយកមកវិភាគ វាយតម្លៃនៅក្នុងសម្មតិកម្មនីមួយៗ
- ស្វែងរកនូវទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យ នៅក្នុងករណីសិក្សានីមួយៗ ឬឥទ្ធិពលរបស់អថេរឯករាជ្យនីមួយៗ ដែលមាននៅក្នុងសម្មតិកម្មទាំង៣ ទៅលើអថេរមិនឯករាជ្យ
- បញ្ជាក់ទៅលើភាពត្រឹមត្រូវ ឬភាពខ្វះចន្លោះរបស់សម្មតិកម្មនីមួយៗ

២.៣.១ ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី១

<u>សម្មតិកម្មទី១</u> ៖ ព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធ មានឥទ្ធិពលទៅលើ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។

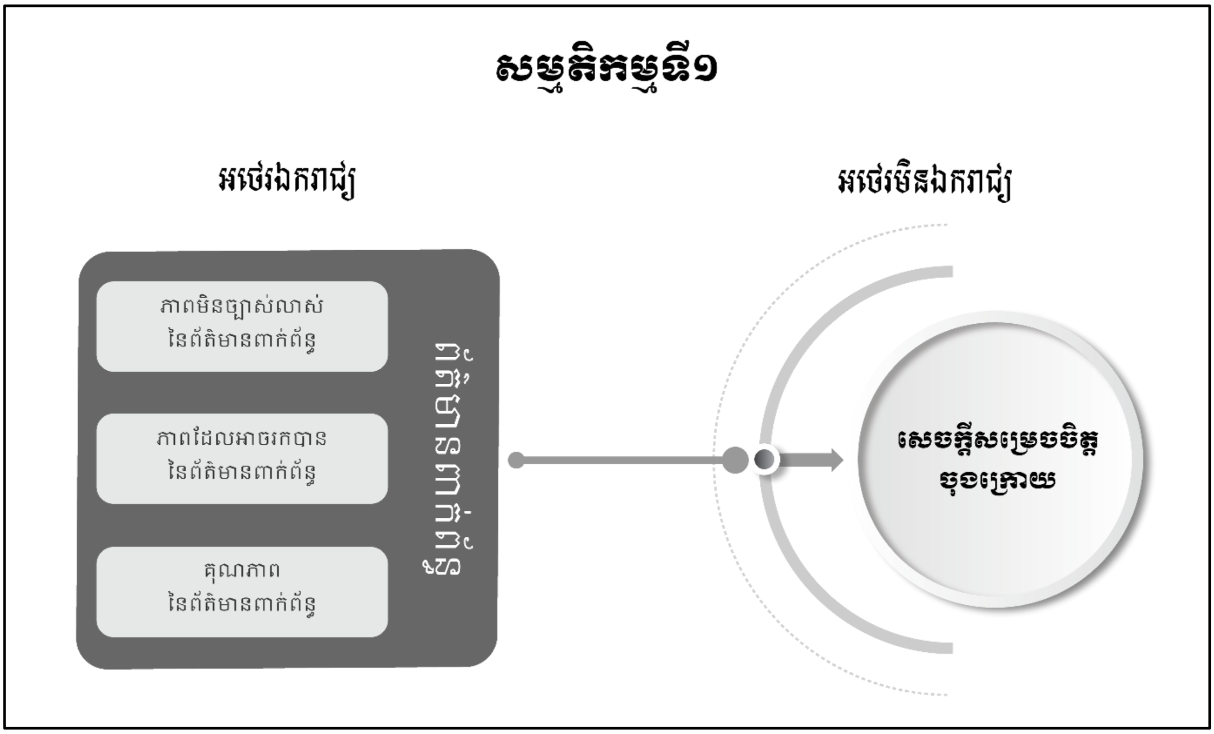
សម្មតិកម្មទី១នេះ មាននូវអថេរឯករាជ្យចំនួន៣ ដែលត្រូវធ្វើការសិក្សាលម្អិត ៖

- ភាពមិនច្បាស់លាស់នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ
- ភាពដែលអាចរកបាន(Availably)នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ
- គុណភាព(Quality)នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ

ចំពោះសម្មតិកម្មទី១នេះ អថេរដែលត្រូវបានយកមកសិក្សាគឺ ព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ដែលជាអថេរឯករាជ្យ រួមជាមួយនិងសេចក្ដីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ដែលជាអថេរមិនឯករាជ្យ ។ នៅក្នុងសម្មតិកម្ម

ទី១នេះ មាននូវអថេរបញ្ហា ឬអថេរឯករាជ្យចំនួន៣ផ្សេងទៀត ដែលត្រូវធ្វើការសិក្សាលម្អិតនៅក្នុងការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី១នេះ រួមមាន ទី១គឺ ភាពមិនច្បាស់លាស់នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ទី២គឺ ភាពដែលអាចរកបាននៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ និងទី៣គឺ គុណភាពនៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ។

នៅក្នុងការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី១នេះ យើងខ្ញុំចាំបាច់ត្រូវស្វែងរកនូវករណីសិក្សាទាំងឡាយណាដែលអាចបញ្ជាក់ពីឥទ្ធិពលរបស់ ព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។ តាមរយៈការបញ្ជាក់ឱ្យឃើញពីភាពត្រឹមត្រូវ ឬខ្វះចន្លោះរបស់អថេរឯករាជ្យទាំង៣ រួចទើបទាញនូវសេចក្តីសន្និដ្ឋានជារួមទៅលើសម្មតិកម្មទី១នេះ ។



រូបទី៨ គំនូសតាងទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យរបស់សម្មតិកម្មទី១

២.៣.១.១ ករណីសិក្សានៅលើ ក្រុមហ៊ុន Nissan Motor Co., Ltd.

ករណីសិក្សានេះដកស្រង់ចេញពីអត្ថបទក្រោមចំណងជើងថា "Nissan Motor Company Ltd.: Building Operational Resiliency" របស់ William Schmidt និងDavid Simchi-Levi ក្នុងឆ្នាំ២០១៣ (Schmidt and Simchi-Levi 2013) ។

ក្រុមហ៊ុន Nissan Motor Co., Ltd. បង្កើតឡើងនៅថ្ងៃទី២៦ ខែធ្នូ ឆ្នាំ១៩៣៣ មានទីស្នាក់ការកណ្តាលនៅប្រទេសជប៉ុន ដែលជាក្រុមហ៊ុនផលិត និងចែកចាយនូវរថយន្ត គ្រឿងបរិក្ខាររថយន្ត និងគ្រឿងបរិក្ខារនាវា ។ សេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ក៏មានរួមបញ្ចូលនូវហិរញ្ញប្បទានទៅលើការលក់ផងដែរ ។ ក្រុមហ៊ុនមានរោងចក្រផលិតរថយន្តនៅក្នុងប្រទេស និងតំបន់ចំនួន២០(រួមទាំងប្រទេស

ជប៉ុន) ។ Nissan ធ្វើការលក់ផលិតផល និងផ្តល់នូវសេវាកម្មរបស់ខ្លួននៅក្នុងប្រទេសជាង១៦០ជុំវិញពិភពលោក ។[31]

បញ្ហាដែលក្រុមហ៊ុន Nissan បានជួបប្រទះ

នៅថ្ងៃទី១១ ខែមីនា ឆ្នាំ២០១១ រញ្ជួយដីកម្រិត៩រិចទ័រ បានវាយប្រហារឆ្នេរប្រទេសជប៉ុន រលកស៊ូណាមិកម្ពស់ជាង៤០ម៉ែត្រ ធ្វើដំណើរនៅលើគោកជិត១០គ.ម. ហើយបានបំផ្លាញនូវរ៉េអាក់ទ័រនុយក្លេអ៊ែរ(Nuclear Reactor)ចំនួន៣ នៅហ្វ៊ូគូស៊ីម៉ាដាយអ៊ីឈី(Fukushima Daiichi) ។ ផលប៉ះពាល់នៃគ្រោះធម្មជាតិលើកនោះ មានទំហំយ៉ាងធំដែលមិនធ្លាប់មានពីមុនមកក្នុងប្រវត្តិសាស្ត្រប្រទេសជប៉ុន ។

វាមិនត្រឹមតែជាវិបត្តិសម្រាប់មនុស្សជាតិប៉ុណ្ណោះទេ តែក៏ជាវិបត្តិដ៏ធំមួយសម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចប្រទេសជប៉ុនផងដែរ អគារចំនួន ១២៥,០០០ខ្នងត្រូវបានបំផ្លាញ ហើយទំហំនៃផលប៉ះពាល់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចត្រូវបានគេព្យាករណ៍ប្រមាណជា ១៦.៩ លានលានយេន (ប្រមាណ២១០ពាន់លានដុល្លារ ស.ហ.អ.) ។[32] ក្នុងសប្តាហ៍បន្ទាប់ពីគ្រោះមហន្តរាយនេះ រោងចក្រផលិតរថយន្តរបស់ជប៉ុនប្រមាណជា៨០%ត្រូវបានផ្អាកដំណើរការ ។ នៅក្នុងឧស្សាហកម្មផលិតរថយន្តនេះ ផលិតកម្មប្រចាំខែថយចុះជិត៦០%ក្នុងខែមីនា និងខែមេសាឆ្នាំ២០១១(ធៀបទៅនឹងឆ្នាំ២០១០) រហូតដល់ខែតុលា ទើបអាចដើបឡើងវិញទាំងស្រុងបាន ។[33]

មិនត្រឹមតែទីផ្សារក្នុងប្រទេសជួបប្រទះនូវបញ្ហាប៉ុណ្ណោះទេ ទីផ្សារក្រៅប្រទេសក៏ទទួលរងនូវឥទ្ធិពលនេះដែរ ។ ក្រុមហ៊ុនដ៏ធំទាំង៣របស់ជប៉ុន Toyota, Honda និង Nissan ដែលជាអ្នកនាំចេញនូវផលិតផលទៅក្រៅប្រទេសនោះ ក៏ជួបប្រទះនូវបញ្ហាប្រឈមយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរបន្ទាប់ពីជប៉ុនជួបគ្រោះមហន្តរាយលើកនោះ(មើលតារាងទី១) ។ **ក្នុងនោះ រោងចក្រផលិតរថយន្តចំនួន៦ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់សំខាន់ៗប្រហែល៥០របស់ក្រុមហ៊ុន Nissan ត្រូវបានទទួលរងការខូចខាត ។**

31 "Profile: Nissan Motor Co Ltd (NSANY.PQ)", Reuters.com, https://www.reuters.com/finance/stocks/companyProfile/NSANY.PQ, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី១៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

32 Ministry of Economy, Trade and Industry, "Road to recovery", Government of Japan, http://japan.kantei.go.jp/policy/documents/2012/__icsFiles/afieldfile/2012/03/07/road_to_recovery.pdf, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី១៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

33 WardsAuto Group, "Japan Production by Month, 2005-2011", (2012)

Company	Damage status
Nissan Motor	✓ Fires broke out at Tochigi Factory and a foundry in Iwaki ✓ Damage to the Tochigi Factory, Iwaki Factory (engines), Yokohama Factory (engines, etc.), Oppama Factory and Zama Works (lithium-ion batteries, etc.) ✓ It will take some time before the Iwaki Factory is repaired
Toyota Motor	✓ Partially damaged facilities at the Iwate Factory (subsidiary Kanto Auto Works), Miyagi Factory(subsidiary Central Motor), and Tohoku Factory (parts)
Honda Motor	✓ Some damage in to facilities in Tochigi Prefecture
Mazda Motor	✓ No major direct impact
Suzuki Motor	✓ No major direct impact

តារាងទី១ របាយការណ៍ស្តីពីការខូចខាតទៅលើក្រុមហ៊ុនផលិតគ្រឿងបរិក្ខារដើមចម្បងរបស់ជប៉ុន

ប្រភព ៖ Kohei Takahashi, "Autos and Auto Parts," J.P. Morgan Equity Research, March 22, 2011.

ការឆ្លើយតបរបស់ Nissan ទៅកាន់គ្រោះមហន្តរាយ

បន្ទាប់ពីជួបនឹងគ្រោះមហន្តរាយភ្លាម ទីស្នាក់ការគ្រប់គ្រងគ្រោះមហន្តរាយសកល(Global Disaster Control Headquarters)របស់ក្រុមហ៊ុន Nissan ត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើផលប៉ះពាល់នៃប្រតិបត្តិការ និងធ្វើការត្រួតពិនិត្យទៅលើសកម្មភាពក្នុងការស្តារឡើងវិញ ។ រួមជាមួយគ្នានោះ គណៈកម្មាធិការក្នុងការស្តារឡើងវិញ(Recovery Committee) ក៏ត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីធ្វើការសម្របសម្រួលទៅលើសកម្មភាពនៅក្នុងការស្តារឡើងវិញ ដោយធ្វើឱ្យខ្សែចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់(Supply Chain)មានលក្ខណៈកាន់តែល្អប្រសើរឡើង ។

តាមរយៈការលើកឡើងក្នុងរបាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០១១ដោយលោក Colin Dodge នាយកទទួលបន្ទុកផ្នែកស្តារឡើងវិញ បានឱ្យដឹងថា ៖

ភាពខូចខាតនៃរចនាសម្ព័ន្ធផ្គត់ផ្គង់នៅក្នុងប្រទេសជប៉ុនរបស់ក្រុមហ៊ុន បានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងឆាប់រហ័សទៅកាន់ខ្សែចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ជុំវិញពិភពលោក ។ ក្នុងអំឡុងពេលប៉ុន្មានខែចុងក្រោយនេះ ក្រុមហ៊ុន Nissan បាននឹងកំពុងអនុវត្តនូវវិធានការគ្រប់បែបយ៉ាង ក្នុងតំបន់ដែលក្រុមហ៊ុនយើងធ្វើអាជីវកម្ម ។

*ឧទាហរណ៍នៅឯទ្វីបអឺរ៉ុប យើងមានទីតាំងរោងចក្រផលិតនៅក្នុងចក្រភពអង់គ្លេស ប្រទេសអេស្ប៉ាញ និងសហព័ន្ធរុស្ស៊ី យើងបានចាត់វិធានការភ្លាមៗបន្ទាប់ពីរញ្ជួយដី ដើម្បីធានាឱ្យបាននូវការផ្គត់ផ្គង់គ្រឿងបន្លាស់សំខាន់ៗ ។ ក្រុមការងារនៅអឺរ៉ុប បានធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយនឹងក្រុមការងារជប៉ុន នៅក្នុង**<u>ការចែករំលែកនូវព័ត៌មាន</u>**អំពីស្ថានភាពផ្គត់ផ្គង់គ្រឿងបន្លាស់នៅក្នុងប្រទេសជប៉ុន ដែលបានឆ្លុះបញ្ចាំងឱ្យឃើញពីការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព(update)*

យ៉ាងឆាប់រហ័សជុំវិញការផ្គត់ផ្គង់ក្នុងតំបន់ ។ __កម្រិតនៃភាពស៊ីជម្រៅ និងភាពត្រឹមត្រូវនៃការចែករំលែកព័ត៌មានទាំងនេះគឺអស្ចារ្យខ្លាំងណាស់__ ។ វាញ៉ាំងឱ្យយើងធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពជាបន្ត-បន្ទាប់ទៅលើការព្យាករណ៍ផលិតកម្មក្នុងតំបន់របស់យើង ដូច្នេះយើងអាចសម្រួលពេលវេលានៃការផលិតក្នុងតំបន់របស់យើងទៅតាមស្ថានភាពផលិតរបស់ប្រទេសជប៉ុន ។

លើសពីនេះទៅទៀត គណៈកម្មាធិការក្នុងការស្តារឡើងវិញ បានសង្កត់ធ្ងន់ទៅលើការអនុវត្តសាមញ្ញតែមានអត្ថន័យមួយចំនួន នៅក្នុងការសម្របសម្រួលទៅលើការឆ្លើយតបរបស់ក្រុមហ៊ុនចំពោះគ្រោះមហន្តរាយនោះ ។ ក្នុងនោះមានមួយចំណុចដែលបានលើកឡើងពី ***__ការចែករំលែកព័ត៌មាន__*** ៖

ក្រុមហ៊ុន Nissan បានប្រមូលនូវក្រុមការងារគ្រប់តំបន់ចូលក្នុងដំណើរការនៃការឆ្លើយតបមួយនេះ ។ ព្រោះពួកគេយល់ថា ប្រតិបត្តិការនៅក្រៅប្រទេសជប៉ុនទាំងអស់ត្រូវការព័ត៌មានទាក់ទងនឹងស្ថានភាពផ្គត់ផ្គង់របស់ជប៉ុន ប៉ុន្តែការផ្តល់នូវព័ត៌មានទាំងនោះទៅកាន់ពួកគេក្លាយជាការរំខានមួយក្នុងដំណើរការឆ្លើយតបទៅកាន់គ្រោះមហន្តរាយ ។ ពួកគេក៏ចាប់អារម្មណ៍ដែរថាព័ត៌មានទាំងនោះត្រូវបានរោងចក្រក្រោមបង្គាប់មួយចំនួនប្រើប្រាស់ដោយអត្តទត្ថភាព(Selfishly) ដើម្បីបំពេញតម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួន ។

ដើម្បីដោះស្រាយនូវបញ្ហាទាំង២នេះ ក្រុមហ៊ុនNissan បានឱ្យបុគ្គលិក២រូបពីតំបន់នីមួយៗមកប្រទេសជប៉ុនដោយផ្ទាល់ដើម្បីប្រមូលព័ត៌មានដោយខ្លួនឯង និងដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហារួមគ្នា ជា-ជាងការខិតខំប្រឹងប្រែងដោយផ្ទាល់របស់រោងចក្រនៅតាមតំបន់នីមួយៗ ។ ជាលទ្ធផល តាមតំបន់នីមួយៗបានយល់ច្បាស់ពីបញ្ហាដែលបានកំពុងជួបប្រទះ នៅក្នុងប្រទេសជប៉ុន ហើយបានជួយបង្កើននូវប្រសិទ្ធិភាពនៅក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងបញ្ហាទាំងនោះ ។

ដោយសារតែការចែករំលែកព័ត៌មានដោយមានភាពរហ័ស និងមាននូវគុណភាពខ្ពស់ក្នុងការប្រើប្រាស់ទៀតនោះ ទើបញ៉ាំងឱ្យក្រុមហ៊ុនNissan អាចធ្វើការកែសម្រួលនូវខ្សែចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ និងផលិតកម្មរបស់ខ្លួន ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការអតិថិជនឱ្យបានល្អបំផុតតាមដែលអាចធ្វើទៅបានក្នុងអំឡុងពេលដែលរោងចក្រចំនួន៦របស់គេត្រូវទទួលរងការខូចខាត ។

យ៉ាងណាមិញ យើងមិនបានរកឃើញនូវការលើកឡើងជុំវិញឥទ្ធិពលនៃភាពមិនច្បាស់លាស់របស់ព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយនៅក្នុងករណីសិក្សានេះនោះទេ ។

២.៣.១.២ ករណីសិក្សានៅលើ ក្រុមហ៊ុន ASP

ករណីសិក្សានេះដកស្រង់ចេញពីអត្ថបទស្រាវជ្រាវមួយក្រោមចំណងជើងថា "The costs of

poor data quality" របស់ Anders Haug, Frederik Zachariassen និងDennis van Liempd ក្នុងឆ្នាំ ២០១១ (Haug, Zachariassen and Liempd 2011) ។

សម្រាប់ករណីសិក្សាមួយនេះ ដោយសារអ្នកសរសេរមិនបានបញ្ចេញឈ្មោះក្រុមហ៊ុន ដូច្នេះ យើងខ្ញុំសូមដាក់ឈ្មោះក្រុមហ៊ុននេះថា ASP មកពីពាក្យ Automotive Spare Parts (គ្រឿងបន្លាស់រថយន្ត) ដែលជាផលិតផលផ្គត់ផ្គង់ដោយក្រុមហ៊ុននោះ ។ នៅក្នុងករណីសិក្សានេះ ផ្តោតសំខាន់ទៅលើការបង្កើននូវគុណភាពនៃនិន្នន័យ(ព័ត៌មាន)ពាក់ព័ន្ធ នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ ដោយសារតែមើលឃើញថាវាមានតម្លៃសម្រាប់ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី១នេះ ទើបយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តយកវាមកសិក្សា និងធ្វើការវិភាគដើម្បីទាញសេចក្តីសន្និដ្ឋាន ។

សម្គាល់ ៖ នៅក្នុងករណីសិក្សានេះ ក្រុមហ៊ុន ASP មាននូវបុត្រសម្ព័ន្ធ(Subsidiary)ចំនួន១៨ នៅទូទាំងពិភពលោក ។

បញ្ហាដែលក្រុមហ៊ុនបានជួបប្រទះ

ក្រុមហ៊ុនASP មាននូវផលិតផល ៨,៥០០ឯកតា ធៀបទៅនឹងអតិថិជនជាង១០,០០០ទីតាំង នៅជុំវិញពិភពលោក ដែលទិន្នន័យមានចំនួនច្រើន ហើយត្រូវការចំណាយពេលយូរនៅក្នុងការគ្រប់គ្រង ដើម្បីធ្វើការកំណត់ថ្លៃទំនិញឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ។ ដូច្នេះហើយ ក្រុមហ៊ុនក៏បានជ្រើសរើសអ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកស៊ើបការណ៍អាជីវកម្ម(Business Intelligence Manager)២រូប ដែលមានភារកិច្ចនៅក្នុងការសម្អាតទិន្នន័យ និងធ្វើការកំណត់ថ្លៃផលិតផល ។

ក្នុងពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ មាននូវក្រុមហ៊ុនដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់ចិនបានចូលក្នុងទីផ្សារ ដែលផ្តល់ជាសម្ពាធមួយដល់ដល់ក្រុមហ៊ុនASP នៅក្នុងការរក្សាប្រាក់ចំណេញរបស់ពួកគេ ។ នៅក្នុងប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនASPនេះ អ្នកគ្រប់គ្រងទាំង២រូបបានរកឃើញនូវ**ចំណាយយ៉ាងច្រើនទៅលើប្រតិបត្តិការសាមញ្ញមួយចំនួន**ដូចជា ការដឹកជញ្ជូនឱ្យបានត្រឹមត្រូវទៅកាន់ទីតាំងរបស់អតិថិជន និងការរៀបចំបារកូត(bar coding)ឱ្យបានត្រឹមត្រូវតាមស្តង់ដារជាដើម ។ លើសពីនេះទៅទៀត បញ្ហាមួយទៀតដែលពួកគេបានរកឃើញគឺត្រង់ថា អតិថិជនជាច្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុនមាននូវកិច្ចសន្យាកំណត់ថ្លៃជាលក្ខណៈបុគ្គលដោយគ្មានប្រព័ន្ធច្បាស់លាស់ វាមានន័យថាបុគ្គលិកផ្នែកលក់របស់ពួកគេចំណាយពេលយ៉ាងច្រើនដើម្បីទាញយក និងរៀបចំទិន្នន័យរវាងបុគ្គល និងអតិថិជន ។ ពួកគេក៏បានរកឃើញនូវ**ចំណាយប្រតិបត្តិការដែលអរូបីមួយចំនួនទៀត** ដោយអ្នកគ្រប់គ្រងទាំង២រូបត្រូវចំណាយពេលយ៉ាងច្រើនដើម្បីធ្វើការទាញយក កត់ត្រា រៀបចំ និងធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពព័ត៌មានទាក់ទងនឹងការកំណត់ថ្លៃពីប្រភពផ្សេងៗ ដូចជាដៃគូប្រកួតប្រជែងជាដើម

ហើយទិន្នន័យទាំងអស់នេះមានសារៈសំខាន់យ៉ាងខ្លាំងសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន ដែលអាចឱ្យពួកគេកំណត់ថ្លៃបានល្អប្រសើរទៅតាមស្ថានភាពទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ។ ហើយការប្រមូលព័ត៌មាននេះទៀតសោត ត្រូវការប្រមូលពីគ្រប់ទីតាំងទាំងអស់ដែលមានក្រុមហ៊ុនរបស់ពួកគេ ។ វាបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា អ្នកគ្រប់គ្រងទាំងពីរ និងបុគ្គលិកផ្នែកម៉ាឃីធីងទាំងអស់របស់ក្រុមហ៊ុន ធ្វើការងារ២ដងស្ទួន ដោយសារមិនបានសហាការគ្នា ។ ដែលកាណ៍នេះត្រូវបានក្រុមហ៊ុនប៉ាន់ស្មានថា មានចំណាយស្មើនឹងការជួលបុគ្គលិកម៉ាឃីធីងចំនួន២រូបឯណោះ ។

មួយវិញទៀត អ្នកគ្រប់គ្រងទាំង២រូបក៏បានរកឃើញនូវ**ចំណាយដែលមិនចាំបាច់មួយចំនួនទៅលើយុទ្ធសាស្ត្រក្រុមហ៊ុន**ផងដែរ ។ មួយគឺការគ្រប់គ្រងសន្និធិ(Inventory Management) ដូចជាការដឹកជញ្ជូនទំនិញចេញចូលដែលមិនចាំបាច់មួយចំនួន ការមិនបានដឹកទំនិញទាន់ពេលកំណត់ ការខ្វះខាតទំនិញក្នុងសន្និធិ ឬទំហំនៃការផ្ទុកសន្និធិមានកំណត់ជាដើម ។ មួយវិញទៀត គឺការណ៍ដែលក្រុមហ៊ុនមិនបានរកព័ត៌មានទៅលើទំហំនៃប្រាក់ចំណេញ ដែលអតិថិជនខ្លួនអាចទទួលបាន ហើយធ្វើការផ្តល់នូវសេវាកម្មជាច្រើនដោយទទួលបានផលចំណេញតិច ហើយភាគច្រើនបុគ្គលិកផ្នែកលក់មិនបានដឹងពីថ្លៃដើមផលិតផល ដែលញ៉ាំងឱ្យពួកគេមិនអាចកំណត់នូវថ្លៃដែលល្អបំផុតសម្រាប់អតិថិជនរបស់ពួកគេបាន ។ ការចំណាយទាំងនេះ ត្រូវបានប៉ាន់ស្មានថា មានទំហំប្រមាណ ៥ ទៅ ៧% នៃចំណាយថេរសរុប(Total Fixed Cost)របស់ក្រុមហ៊ុន ។

ដំណោះស្រាយរបស់ក្រុមហ៊ុនASP

យើងឃើញថាបញ្ហាដែលក្រុមហ៊ុននេះជួបប្រទះត្រូវបានបែងចែកជា២ប្រភេទធំៗ ៖ ចំណាយមិនចាំបាច់លើប្រតិបត្តិការ និងចំណាយមិនចាំបាច់លើយុទ្ធសាស្ត្រ ។

- **ចំពោះចំណាយលើប្រតិបត្តិការ ៖** ក្រុមហ៊ុននេះបង្កើតនូវគំរូនៃការកំណត់ថ្លៃ ដែលទិន្នន័យពាក់ព័ន្ធត្រូវបានយកមកប្រើប្រាស់ដោយស្វ័យប្រវត្តិតាមប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រ ពោលគឺព័ត៌មានទាក់ទងនឹងការកំណត់ថ្លៃដែលរកបានហើយ ត្រូវផ្ទុកនៅក្នុងប្រព័ន្ធនេះ ដោយមិនចាំបាច់ធ្វើការស្វែងរកសារជាថ្មីម្តងទៀត ។ នេះគឺជាវិធីសាស្ត្រមួយ ដែលក្រុមហ៊ុនប្រើប្រាស់នៅក្នុងការ***កែលម្អនូវគុណភាពនៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការកំណត់ថ្លៃ ឱ្យដល់កម្រិតល្អប្រសើរ***មួយ ។
- **ចំពោះចំណាយលើយុទ្ធសាស្ត្រ ៖** ក្រុមហ៊ុនកំណត់ឱ្យពួកគេព្យាយាមធ្វើការ***ស្វែងរកឱ្យបាននូវព័ត៌មានលម្អិតជុំវិញចំណាយទាក់ទងនឹងទំហំសន្និធិ និងការដឹកជញ្ជូន*** ។ ដែលចុងបញ្ចប់ពួកគេសម្រេចចិត្តធ្វើមជ្ឈការសន្និធិ(Centralize Inventories) ដោយដកទីតាំងផ្ទុកទំនិញតូចៗមួយចំនួនចេញ ពិសេសនៅអឺរ៉ុប ។ ដែលជាលទ្ធផលពួកគេពេញចិត្តទៅនឹងគុណភាពនៃទិន្នន័យ និង

ព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធដើម្បីធ្វើសេចក្តីសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយនេះ ។

	Effects of poor quality data on operational tasks	Effects of poor quality data on strategic decisions
Hidden costs	E.g. long lead times, data being registered multiple times, employee dissatisfaction, etc.	E.g. focus on wrong customer segments, poor overall production planning, poor price policies, etc.
Direct costs	E.g. manufacturing errors, wrong deliveries, payment errors, etc.	E.g. few sales, low efficiency, problems in keeping delivery times, etc.

តារាងទី២ ចំណាយ៤ប្រភេទដែលកើតឡើងដោយសារទិន្នន័យមិនមានគុណភាព

ប្រភព ៖ Anders Haug, Frederik Zachariassen, Dennis van Liempd, "The costs of poor data quality", Journal of Industrial Engineering and Management, 2011

ដោយសារតែការស្វែងរកព័ត៌មានលម្អិត និងស៊ីជម្រៅ ទើបញ៉ាំងឱ្យក្រុមហ៊ុននេះរកឃើញនូវចំណាយមួយចំនួន ដែលបញ្ហាទាំងនេះបណ្តាលមកពីការស្វែករកព័ត៌មានមិនបានល្អ បូករួមទាំងគុណភាពនៃការប្រើប្រាស់ ក៏ដូចជាគុណភាពរបស់ព័ត៌មានផ្ទាល់ផងដែរ ដែលជាចុងបញ្ចប់ក្រុម-ហ៊ុនមាននូវគំរូមួយសម្រាប់ធ្វើការកំណត់ថ្លៃបានល្អប្រសើរ ហើយធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តបានត្រឹម-ត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិផងដែរ ។

យ៉ាងណាមិញ នៅក្នុងករណីសិក្សាមួយនេះ យើងមិនបានរកឃើញនូវការលើកឡើងជុំវិញឥទ្ធិពលនៃភាពមិនច្បាស់លាស់របស់ព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយរបស់ក្រុមហ៊ុននេះនោះទេ ។

២.៣.២ ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី២

សម្មតិកម្មទី២ ៖ លក្ខខណ្ឌក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មានឥទ្ធិពលទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។

សម្មតិកម្មទី២នេះ មាននូវអថេរឯករាជ្យចំនួន៣ ដែលត្រូវធ្វើការសិក្សាលម្អិត ៖

- ភាពមានកំហិតនៃពេលវេលាក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត
- រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត

- ការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត

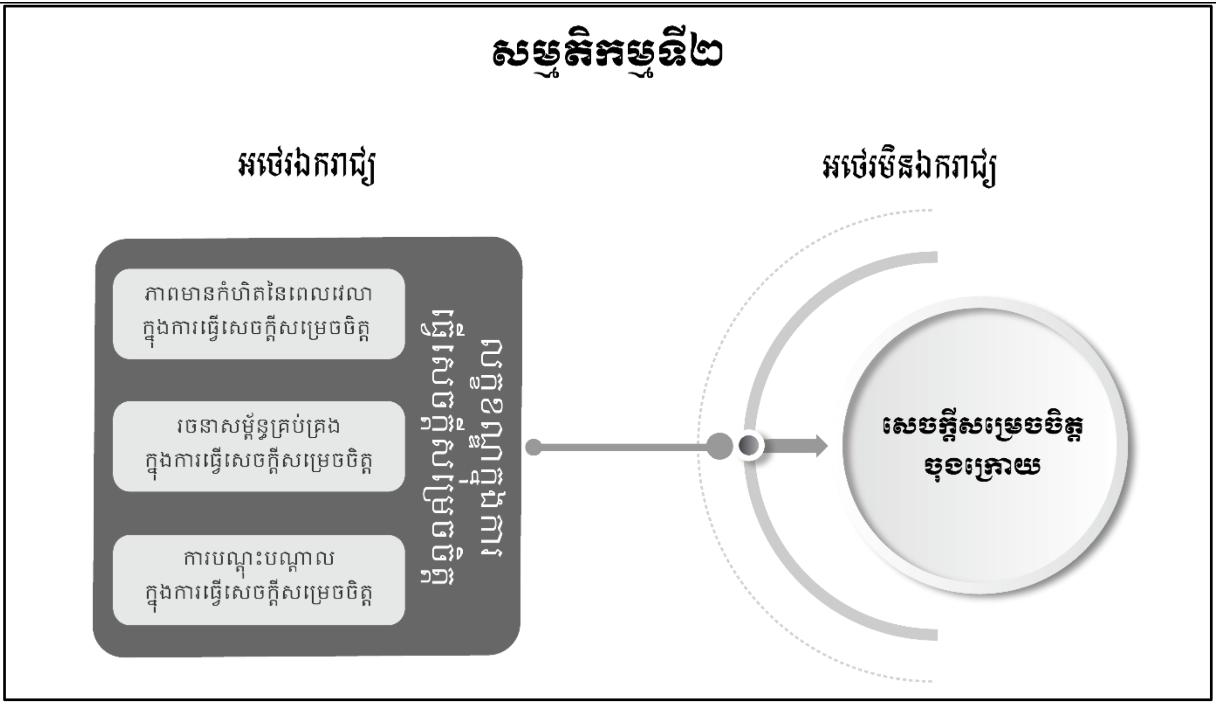
ចំពោះសម្មតិកម្មទី២នេះ យើងមាននូវអថេរឯករាជ្យមួយដែលនិយាយអំពីលក្ខខណ្ឌក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។ ក្នុងនោះយើងបានចែកនូវលក្ខខណ្ឌនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចេញជា៣ គឺភាពមានកំហិតនៃពេលវេលា រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង និងការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលជាអថេរបញ្ហាសម្រាប់ការសិក្សាលម្អិតនៅក្នុងការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី២នេះ ។

ក្នុងនោះភាពមានកំហិតនៃពេលវេលា សំដៅទៅលើពេលវេលា ដែលមានតិចតួចនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ឬជាភាពបន្ទាន់សម្រាប់ការធ្វើចេញនូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយមួយមកដើម្បីយកទៅដោះស្រាយបញ្ហាដែលជួបប្រទះ ។

រីឯរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងវិញសំដៅទៅលើ ដំណើរការទាំងស្រុងនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត និងទំហំនៃការចូលរួមរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ ដែលជាទូទៅ យើងសង្កេតឃើញមាន២ករណី គឺ**ទី១ រចនាសម្ព័ន្ធដែលមានភាពច្បាស់លាស់**ទៅលើលំដាប់លំដោយនៅក្នុងដំណើរការនីមួយៗ ក៏ដូចជាទំហំនៃការចូលរួមរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងដំណាក់កាលនីមួយៗផងដែរ ហើយ**ទី២វិញនោះ គឺជារចនាសម្ព័ន្ធដែលមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ ឬគ្មានការរៀបចំជារចនាសម្ព័ន្ធចេញមកតែម្តង** ដោយអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងអស់មិនដឹងត្រូវធ្វើការពីណា-ទៅណា ហើយមិនដឹងថាត្រូវចូលរួមនៅពេលណាផងដែរ ។

ចុងក្រោយនោះគឺការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលសំដៅទៅលើដំណើរការនៃការហ្វឹកហាត់ ឬរៀនពីយុទ្ធសាស្ត្រ និងវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗជុំវិញការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ច ។

ដូច្នេះនៅក្នុងការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី២នេះ យើងខ្ញុំនឹងលើកឡើងនូវករណីសិក្សាដែលបង្ហាញឱ្យឃើញពី ឥទ្ធិពលរបស់លក្ខខណ្ឌទាំង៣នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលបានលើកឡើងខាងលើនេះ ទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយដែលធ្វើចេញមកដោយអ្នកគ្រប់គ្រង ឬម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងនោះ រួចទើបធ្វើការទាញនូវសេចក្តីសន្និដ្ឋានជារួមមួយទៅលើសម្មតិកម្មទី២នេះទាំងមូល ។



រូបទី៩ គំនូសតាងទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យរបស់សម្មតិកម្មទី២

២.៣.២.១ ករណីសិក្សានៅលើ ក្រុមហ៊ុន Toyota Motor Co., Ltd.

ករណីសិក្សានេះដកស្រង់ចេញពីអត្ថបទមួយក្រោមចំណងជើងថា "Decision Making; the case study of Toyota Motor Company Essay" ពីក្នុងគេហទំព័រ Ivypanda.com (Gordon 2010) ។

ក្រុមហ៊ុន Toyota Motor Co., Ltd. បង្កើតឡើងនៅក្នុងឆ្នាំ១៩៣៧ ដោយលោក Kiichiro Toyoda ជាក្រុមហ៊ុនដែលធ្វើអាជីវកម្មទៅលើឧស្សាហាកម្មរថយន្ត និងហិរញ្ញប្បទាន ។ Toyota លក់រថយន្តរបស់ខ្លួននៅក្នុងប្រទេសប្រហែល១៩០ជុំវិញពិភពលោក ។ [34] ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ Toyota បានក្លាយទៅជាក្រុមហ៊ុនដែលផលិតរថយន្តធំជាងគេទី១លើពិភពលោក (ជាង២០លានគ្រឿង) ។[35]

បញ្ហាដែលក្រុមហ៊ុនToyota បានជួបប្រទះ:

ប៉ុន្មានសតវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ ពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិត្រូវបានជម្រុញទៅមុខដោយសកលភាវូបនីយកម្ម ហើយទីផ្សារគោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុនជាច្រើន ស្ថិតនៅឆ្ងាយពីទីស្នាក់ការកណ្ដាលរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះ ។ មិនខុសគ្នាប៉ុន្មាននោះដែរ ក្រុមហ៊ុន Toyota ក៏ជាក្រុមហ៊ុនដែលមាននូវ

---

[34] "Profile: Toyota Motor Corp (7203.T)", Reuters.com, https://www.reuters.com/finance/stocks/company-profile/7203.T, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី១៧ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

[35] Sawe, Banjamin E., "The World's Biggest Automobile Companies", Worldatlas.com, https://www.worldatlas.com/articles/which-are-the-world-s-biggest-automobile-companies.html, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី១៧ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

ទស្សនវិស័យទៅលើការធ្វើពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិដែរ ដូច្នេះហើយការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើការជ្រើសរើសទីតាំង(ប្រទេស)ណាមួយ ដោយបោះបង់នូវទីតាំងណាមួយផ្សេងទៀតដើម្បីធ្វើការវិនិយោគនោះ គឺមានសារៈសំខាន់យ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងភាពជោគជ័យរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយនេះ ។

ការអនុវត្តរបស់ក្រុមហ៊ុនToyota

ដោយសារតែមើលឃើញនូវសារៈសំខាន់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនេះហើយ ទើបក្រុមហ៊ុន Toyota បាន***<u>បង្កើតនូវចេនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងមួយសម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត</u>***មួយនេះ ដែលមានដំណើរការដូចខាងក្រោម ៖

- **ដំណាក់កាលទី១ ៖ ការវិភាគបញ្ហា**

ជាការវិភាគទៅលើបញ្ហានៅក្នុងការវិនិយោគដែលកំពុងតែជួបប្រទះ ។ នៅក្នុងករណីសិក្សានេះ ក្រុមហ៊ុន Toyota ចង់ធ្វើពិពិធកម្ម(Diversity)ចូលទៅក្នុងទីផ្សារអន្តរជាតិ ។ ដូច្នេះហើយការវិភាគទៅលើបញ្ហានេះ ក្រុមហ៊ុនត្រូវវាយតម្លៃជាមុនសិនទៅលើប្រតិបត្តិការនៅក្នុងទីផ្សារបច្ចុប្បន្នដែលខ្លួនមាន រួចទើបស្វែងរកនូវយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការឈានជើងចូលទីផ្សារអន្តរជាតិ ។ ដូច្នេះហើយ Toyota បានលើកឡើងនូវចំណោទបញ្ហាមួយចំនួនដូចខាងក្រោម ៖

- តើទីផ្សារនោះបំពេញនូវតម្រូវការអ្វី ?
- តើក្រុមហ៊ុនមាននូវទំហំដែលអាចផ្គត់ផ្គង់ទំនិញ ដែលមានគុណភាពទៅកាន់ប្រទេសក្រៅដែរឬទេ ?
- តើម៉ាកផលិតផលដែលខ្លួនមានគឺអ្វី ? ហើយវាអាចផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះដល់ក្រុមហ៊ុន ចំពោះការធ្វើអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេសនោះ ?
- ហេតុអ្វីបានជាក្រុមហ៊ុនមានបំណងធ្វើពិពិធកម្មទៅក្នុងទីផ្សារក្រៅប្រទេស ?

មុននឹងធ្វើការជ្រើសរើសប្រទេស កឬខនោះ ក្រុមហ៊ុន Toyota ចាំបាច់ត្រូវឆ្លើយនូវសំណួរទាំងអស់នេះជាមុនសិន ។ ក្នុងដំណាក់កាលដំបូងនេះ អាចធ្វើឱ្យក្រុមអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តស្វែងយល់ស៊ីជម្រៅពីភាពខ្លាំង(Strengths) និងភាពខ្សោយ(Weakness)របស់ក្រុមហ៊ុនខ្លួន ដើម្បីធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តឱ្យបានកាន់តែល្អប្រសើរ ។

- **ដំណាក់កាលទី២ ៖ ការប្រមូលទិន្នន័យ**

នៅក្នុងដំណាក់កាលនេះ អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តបង្កើតនូវក្រុមស្រាវជ្រាវមួយ ដែលត្រូវធ្វើការស្វែងរកនូវទិន្នន័យជុំវិញប្រទេស និងផលិតផលដែលត្រូវធ្វើការវិនិយោគ ហើយនៅក្នុងនោះដែរ

ពួកគេត្រូវបានតម្រូវឱ្យស្វែងរកឱ្យបាននូវជម្រើសមួយចំនួនបន្ថែមទៅលើប្រទេស ដែលមានសក្តានុពល ពោលគឺប្រទេសលើសពី២ត្រូវបានលើកឡើងយកមកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ វិធីសាស្ត្រនៅក្នុងការស្វែងរកនោះគឺពួកគេអាចរកនូវទិន្នន័យ ដែលមានស្រាប់នៅក្នុងប្រព័ន្ធស៊ើបការណ៍អាជីវកម្ម(Business Intelligence) របស់ពួកគេ ឬមួយក៏ស្វែងរកបន្ថែមពីស្ថានភាពទីផ្សាររបស់ប្រទេសនីមួយៗនៅក្នុងបណ្តាញអ៊ីនធឺណេត ។ មួយវិញទៀត ពួកគេក៏អាចនឹងទៅដល់ប្រទេសនោះដោយផ្ទាល់ដើម្បីស្វែងរកទិន្នន័យបន្ថែមផងដែរ ។

ក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវនោះនឹងលើកឡើងពីប្រទេសទាំងឡាយដែលគួរយកមកពិចារណា ហើយធ្វើការវិភាគស៊ីជម្រៅទៅលើប្រទេសទាំងអស់នោះ ។ ចំណុចសំខាន់នៅក្នុងដំណាក់កាលនេះ គឺពួកគេស្វែងរកនូវលក្ខណៈពិសេសរបស់ប្រទេសនីមួយៗ ដែលអាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍(ផលចំណេញ) ទៅដល់ក្រុមហ៊ុន ដូចជា កំណើនសេដ្ឋកិច្ច អត្រាកំណើនប្រជាជនខ្ពស់ លក្ខខណ្ឌនៃការរស់នៅមានការរីកចម្រើន ក៏ដូចជាភាពល្បីល្បាញនៃម៉ាកToyota ក្នុងប្រទេសនោះជាដើម ។

- **ដំណាក់កាលទី៣ ៖ ការជ្រើសរើសជម្រើសដែលល្អជាងគេ**

បន្ទាប់ពីបាននូវទិន្នន័យគ្រប់គ្រាន់ហើយ ពួកគេយកទិន្នន័យ និងការវិភាគស៊ីជម្រៅទាំងអស់នោះទៅឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តថ្លឹងថ្លែង ។ ដោយក្នុងនោះក៏មានរួមបញ្ចូលនូវយុទ្ធសាស្ត្រនៅក្នុងការឈានចូលទីផ្សារដែលប្រទេសនីមួយៗតម្រូវឱ្យមានផងដែរ ដើម្បីជៀសវាងការបរាជ័យដោយមិនបានដឹងពីការទាមទារនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗបន្ទាប់ពីជ្រើសរើសរួច ។ ក្នុងនោះដែរមាននូវវិធីសាស្ត្រជាច្រើនដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តប្រើដើម្បីថ្លឹងថ្លែង ដូចជា ការវិភាគទៅលើផលចំណេញ និងភាពខាតបង់(Cost and Benefit analysis) ការព្យាករណ៍ការលក់ ការព្យាករណ៍លើចំណាយប្រតិបត្តិការនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗជាដើម ។

- **ដំណាក់កាលទី៤ ៖ ការវិភាគទៅលើប្រទេសគោលដៅ**

កត្តាខាងក្រោមនេះ គឺជាអ្វីដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ Toyota វិភាគទៅលើប្រទេសដែលពួកគេបានកំណត់ ៖

➢ ទំហំចំណែកទីផ្សាររបស់ផលិតផល ដែលToyotaគ្រោងលក់នៅក្នុងប្រទេសនោះ

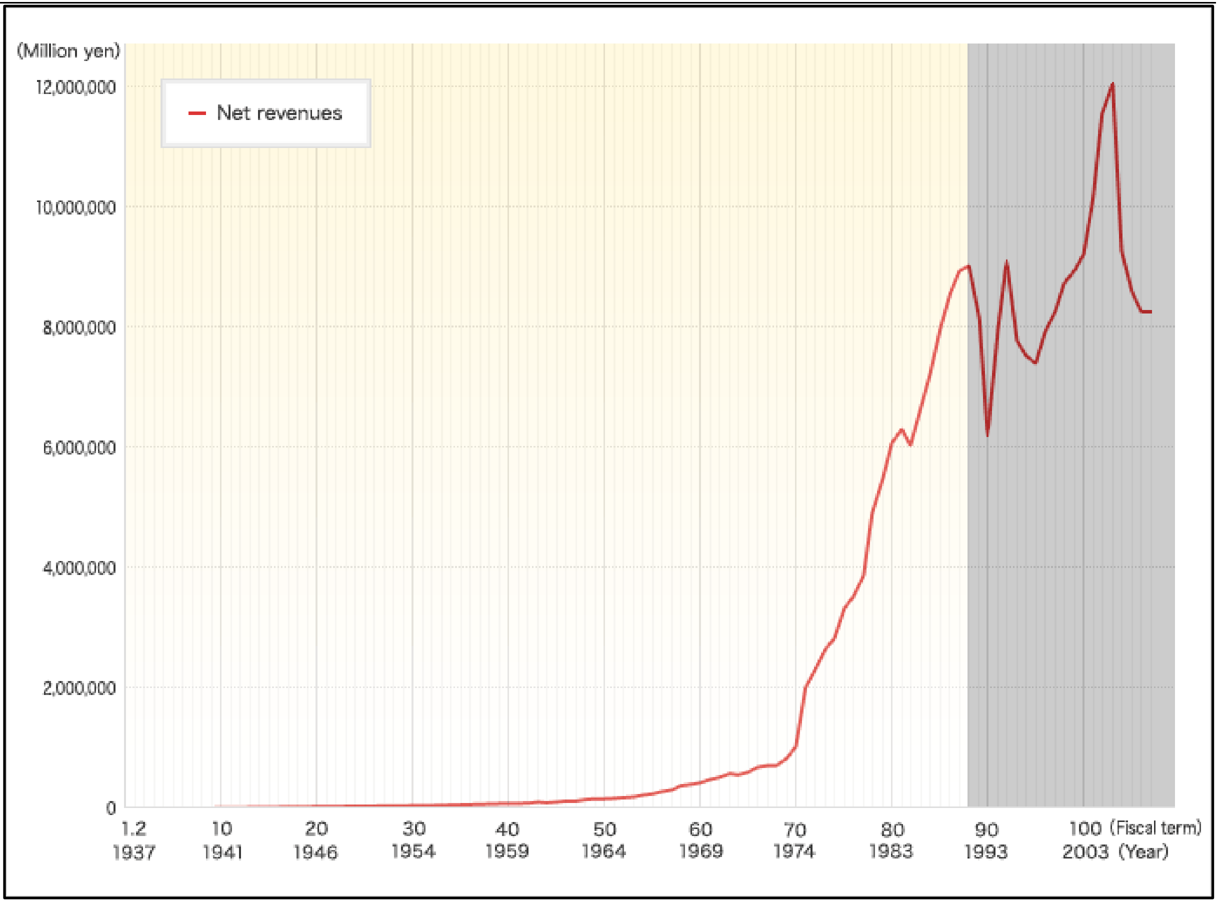
➢ ភាពល្បីនៃម៉ាក Toyota នៅក្នុងប្រទេសនោះ ដោយវិភាគទៅលើបម្រែបម្រួលនៃការលក់នៅក្នុងប្រទេសនោះ ហើយនិងផលិតផលដែលប្រទេសនោះនឹងទិញពីToyota

- ស្ថានភាពច្បាប់នៅក្នុងប្រទេសនោះ ដូចជានយោបាយពន្ធ ច្បាប់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនបរទេស សិទ្ធិក្នុងការកាន់កាប់អចលនទ្រព្យជាដើម
- ធនធានដែលមាននៅក្នុងប្រទេសគោលដៅ ដូចជាកម្លាំងពលកម្ម វត្ថុធាតុដើម បណ្តាញទំនាក់ទំនង និងការដឹកជញ្ជូនជាដើម
- អត្រាកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសនោះ
- ការប្រកួតប្រជែង ដែលជាកត្តាសំខាន់ជាងគេនៅក្នុងការវិភាគរបស់ក្រុម-ហ៊ុន ។ ជាទូទៅ Toyota បញ្ជូនអ្នកស៊ើបការណ៍សម្ងាត់ទៅប្រទេសនោះដើម្បីវិភាគស្ថានភាពទីផ្សារ និងកម្រិតដែលអាចឈរជើងបានរបស់ក្រុមហ៊ុននៅទីនោះ និងជាពិសេសផលិតផលដែលអតិថិជនគោលដៅអាចនឹងទិញពីToyota ដែលជាកត្តាសំខាន់សម្រាប់ការជ្រើសរើសចំណែកទីផ្សារ(Market Segment)ឱ្យបានត្រឹមត្រូវ

ដំណាក់កាលនេះជាដំណាក់កាលចុងក្រោយ ហើយមានសារៈសំខាន់ជាងគេ ដែលអាចធានាថាទិន្នន័យដែលបានមកទាំងនោះពិតជាមានឥទ្ធិពលទៅលើក្រុមហ៊ុន Toyota បន្ទាប់ពីធ្វើការវិនិ-យោគនៅក្នុងទីផ្សារអន្តរជាតិ ។ វាក៏បង្ហាញឱ្យឃើញពីឱកាស(Opportunity) និងការគំរាមកំហែង (Threat) ដើម្បីឱ្យក្រុមហ៊ុនធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តបានត្រឹមត្រូវផងដែរ ។

យើងឃើញថា ក្រុមហ៊ុន Toyota មាននូវដំណើរការច្បាស់លាស់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តក្នុងការជ្រើសរើសប្រទេសមួយសម្រាប់ធ្វើការវិនិយោគ ។ គួរបញ្ជាក់ផងដែរថា ករណីសិក្សានេះមិនបានបង្ហាញពីភាពលម្អិតនៃអ្នកចូលរួមនោះទេ ប៉ុន្តែយើងអាចឃើញថា ពួកគេបានបែងចែកឱ្យមានក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវផ្សេងពីក្រុមអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលជាភាពច្បាស់លាស់ពីការងារ និងលំដាប់លំដោយនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនេះ ។ ជាលទ្ធផលយើងឃើញថា Toyota បានក្លាយទៅជាក្រុមហ៊ុនធំទី១នៅក្នុងការផលិតរថយន្ត(គិតលើទំហំនៃការលក់ និងការផលិត)តាំងពីឆ្នាំ២០០៨មក ដោយយកឈ្នះលើក្រុមហ៊ុន General Motor (Guardian News 2011) *។ នៅក្នុងរូបទី១០ យើងអាចឃើញពីកំណើននៃប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុននេះ បន្ទាប់ពីការវិនិយោគក្រៅប្រទេសជាលើកដំបូងក្នុងឆ្នាំ១៩៦៣(ទីក្រុងMelbourne ប្រទេសអូស្ត្រាលី) ។*

តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក្នុងករណីសិក្សាទាក់ទងទៅនឹងក្រុមហ៊ុន Toyota នេះ មិនបានបង្ហាញឱ្យឃើញអំពីភាពមានកំហិតនៃពេលវេលា ក៏ដូចជាការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះទេ ។



រូបទី១០ ក្រាហ្វិកតាងប្រាក់ចំណូលសុទ្ធ(Net Revenue)របស់ក្រុមហ៊ុនToyota ពីឆ្នាំ១៩៣៧ ដល់ឆ្នាំ២០១០

ប្រភព ៖ https://www.toyota-global.com/company/history_of_toyota/75years/data/company_information/management_and_finances/finances/income/1960.html

២.៣.២.២ ករណីសិក្សានៅលើ សាលារៀននៅក្នុងប្រទេស អ៊ីស្រាអែល

ករណីសិក្សាខាងក្រោមនេះដកស្រង់ចេញពីអត្ថបទស្រាវជ្រាវមួយមួយ ដែលមានចំណងជើងថា "Searching for Gold in The Garbage Can: Decision-Making on Resource Utilization in Schools Using the Garbage-Can Model" របស់Emanuel Tamir និងMirit K. Grabarski (Tamir and Grabarski 2018) ។

យើងសង្កេតឃើញថាករណីសិក្សាដែលយើងខ្ញុំបានលើកឡើងកន្លងមក សុទ្ធតែនិយាយពីការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ។ មាននូវមូលហេតុ២ដែលយើងខ្ញុំលើកយកសាលារៀននៅក្នុងប្រទេសអ៊ីស្រាអែលមកធ្វើការសិក្សា ៖ ទី១ ដោយសារតែសាលារៀនក៏ជាអាជីវកម្មមួយបែបផងដែរ ព្រោះសាលារៀនក៏ជាទីតាំងមួយដែលផ្តល់នូវសេវាកម្ម(ការបង្រៀន) ដើម្បីបំពេញតម្រូវការ

របស់អតិថិជន(សិស្ស)ផងដែរ ។

ទី២ ដោយសារវត្តមានរបស់គំរូ Garbage-Can ក្នុងទសវត្សរ៍ឆ្នាំ១៩៧០ ញ៉ាំងឱ្យក្រុមហ៊ុនធំៗភាគច្រើន បានបញ្ចៀសនូវរចនាសម្ព័ន្ធនៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលគ្មានដំណើរការច្បាស់លាស់ ដើម្បីជៀសវាងនូវលទ្ធផលនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលគ្មានប្រសិទ្ធិភាព ដូច្នេះហើយទើបមិនសូវមាននូវករណីសិក្សាជុំវិញបញ្ហាមួយនេះ ប៉ុន្តែអ្នកស្រាវជ្រាវEmanuel Tamir និង Mirit K Grabarski (២០១៨) បានរកឃើញនូវបញ្ហានេះកើតមាននៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តក្នុងប្រព័ន្ធអប់រំរបស់ប្រទេសអ៊ីស្រាអែល ដែលយើងខ្ញុំនឹងលើកយកមកពិភាក្សានេះ ។

វិធីសាស្ត្រដែលពួកគេធ្វើនោះ គឺជាការសម្ភាសទៅលើបុគ្គលិកដែលធ្វើការនៅក្នុងប្រព័ន្ធអប់រំក្នុងប្រទេសអ៊ីស្រាអែល ។ យើងខ្ញុំនឹងដកស្រង់តែការឆ្លើយតបណាដែលមានតម្លៃសម្រាប់យកមកវិភាគនៅក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់ពួកយើងប៉ុណ្ណោះ ។

សេចក្ដីសម្រេចចិត្តទៅលើមូលនិធិ (១ករណី)

មូលនិធិ(Funding) សំដៅទៅលើកញ្ចប់ថវិកាដែលរដ្ឋ ស្ថាប័ន ឬសហគ្រាសផ្ដល់ជាជំនួយដល់សាលារៀនដើម្បីប្រើប្រាស់ទៅតាមតម្រូវការរបស់ពួកគេ ។

អ្នកសម្របសម្រួលថ្នាក់វិទ្យាសាស្ត្រ(អាយុ៤៥ឆ្នាំ មានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យអប់រំ១៦ឆ្នាំ)នៃសាលាបឋមសិក្សាមួយ បានលើកឡើងថា ៖

> *នៅពេលជិតចុងឆ្នាំ ជារឿយៗមាននូវមូលនិធិនៅសល់មួយចំនួន ដែលមិនអាចយកទៅប្រើនៅឆ្នាំបន្ទាប់បាន ដូច្នេះពួកយើងក៏ស្វែងរកថាតើត្រូវប្រើថវិកាដែលនៅសល់ទៅលើអ្វី ? ព្រោះបើមិនប្រើអស់នោះទេ រដ្ឋ ឬម្ចាស់ជំនួយនឹងប្រមូលមូលនិធិដែលនៅសល់ទាំងនោះត្រឡប់ទៅវិញ ។ **<u>សេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅពេលនោះតែងតែមិនសូវធ្វើបានល្អឡើយ ។</u>** ខ្ញុំបានជួបនូវរឿងបែបនេះជាមួយនឹងកញ្ចប់មូលនិធិ Kerev Fund(មូលធិនិសម្រាប់កម្មវិធីបង្រៀនផ្លូវការ និងមិនផ្លូវការនៅក្នុងសាលា) ។ នៅពេលនោះ ពួកខ្ញុំប៉ុន្មាននាក់បានទៅជួបនាយកសាលាជាមួយនឹងអ្នកសម្របសម្រួលថវិកាមូលនិធិ ហើយបានផ្ដល់ជាយោបល់មួយចំនួន ប៉ុន្តែមិនត្រូវបានអនុញ្ញាតនោះឡើយ ។ ចុងបញ្ចប់ សម្ភារការិយាល័យដែលយើងមិនត្រូវការ បែរជាត្រូវបានទិញមក ជំនួសឱ្យការចំណាយថវិកាទៅលើកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តក្មេងដែលមានសមត្ថភាព(Enrichment Program)សម្រាប់សិស្សទៅវិញ ។*

តម្រូវការចម្បងរបស់សាលារៀន គឺការបង្កើតនូវកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តក្មេងដែលមានសមត្ថភាពដើម្បីជម្រុញឱ្យសិស្សមានភាពរីកចម្រើន ។ តែ***<u>សេចក្ដីសម្រេចចិត្តខាងលើនេះ ធ្វើឡើងដោយការ</u>***

<u>បញ្ចុះបញ្ចូលរបស់បុគ្គល</u> ជុំវិញតម្រូវការទៅលើសម្ភារការិយាល័យ ដែលខុសពីគោលបំណងរបស់មូលនិធិ ប៉ុន្តែបែរជាត្រូវបានអនុញ្ញាតឱ្យអនុវត្តទៅវិញ ។ មូលហេតុក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនេះ ត្រូវបានលើកឡើងថា មានភាពខ្វះខាតទៅលើសម្ភារការិយាល័យ ប៉ុន្តែនេះមិនមែនជាបញ្ហាដែលសាលាត្រូវទៅដោះស្រាយនោះទេ ហើយច្បាស់ណាស់វាគ្រាន់តែជាលេសមួយ ដើម្បីឱ្យពួកគេចំណាយទៅលើអ្វីមួយតាមការយល់ឃើញរបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះ ។

សេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើធនធានមនុស្ស (៣ករណី)

ធនធានមនុស្សសម្រាប់សាលារៀន សំដៅទៅលើគ្រូបង្រៀនអាជីព គ្រូបង្រៀនចុះកម្មសិក្សា ទីប្រឹក្សាបង្រៀន និងបុគ្គលិកជំនាញដែលផ្តល់សេវាកម្មនៅក្នុងសាលា ។

គ្រូបង្រៀនទទួលបន្ទុកថ្នាក់មួយរូប(អាយុ៥៩ឆ្នាំ មានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យអប់រំ២៣ឆ្នាំ)បានលើកឡើងពីការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តផ្សេងៗគ្នារបស់អ្នកគ្រប់គ្រង ទៅលើគ្រូបង្រៀនចុះកម្មសិក្សា ដោយបំពេញទៅលើតម្រូវការដទៃៗជាច្រើន តែមិនបានផ្តោតសំខាន់ទៅលើតម្រូវការចម្បងថា ៖

> *សាលារៀនបានទទួលនូវគ្រូចុះកម្មសិក្សាជាច្រើនដែលត្រូវមកចុះបង្រៀន ដើម្បីបំពេញកម្មសិក្សារបស់ពួកគេ ។ សាលាតែងតែគ្មានអ្វីសម្រាប់ឱ្យពួកគេធ្វើឡើយ ។ ពួកយើងបានឱ្យពួកគេបង្រៀនសិស្សជាលក្ខណៈបុគ្គល ដើម្បីជួយសិស្សដែលជួបការលំបាក និងជម្រុញនូវការងារដទៃផ្សេងទៀត ។ ពួកយើងមិនចង់បោះបង់ចោលពួកគេទេ ព្រោះពួកគេបានសម្រាលបន្ទុករបស់យើង និងធ្វើនូវការងារដែលយើងត្រូវធ្វើដោយមិនចាំបាច់ធ្វើបានល្អណាស់ណានោះទេ ។ ពួកគេមិនទទួលបានការណែនាំដែលចាំបាច់សោះ ហើយ**<u>សេចក្តីសម្រេចចិត្តទាក់ទងនឹងការងាររបស់ពួកគេ ពេលខ្លះត្រូវបានធ្វើឡើងនៅពេលព្រឹក ក្នុងការិយាល័យលេខាធិការ ដោយអ្នកសម្របសម្រួលជាមួយនឹងនាយករងដែលជាអ្នកទទួលខុសត្រូវ ហើយពេលខ្លះនាយកសាលាផ្ទាល់ក៏ចូលរួមក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះផងដែរ</u>** ។ សម្រាប់អ្នកខាងក្រៅមើលមក សាលាអាចលើកឡើងថាពួកគេនៅថ្មី ដូច្នេះហើយត្រូវទៅរៀនពីគ្រប់ផ្នែកផ្សេងៗគ្នា ប៉ុន្តែ ខ្ញុំសង្ស័យថាបើពួកគេប្រើពេលវេលាមករៀបចំមុន តើពួកគេនឹងរៀបចំដោយបែបនេះដែរឬទេ ?*

ការសម្រេចចិត្តដាក់គ្រូជំនួស នៅពេលដែលមានគ្រូសុំច្បាប់ក៏ជាបញ្ហាមួយសម្រាប់សាលារៀនផងដែរ ។ អ្នកសម្របសម្រួលប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រមួយរូប(អាយុ៥១ឆ្នាំ មានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យអប់រំ១៦ឆ្នាំ)បានលើកឡើងថា ៖

> *ក្នុងឆ្នាំនេះ សាលារៀនបានធ្វើការកែប្រែក្រុមបង្រៀនយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរបន្ទាប់ពីគ្រូបង្រៀន៥*

របស់ុំច្បាប់លំហែមាតុភាព(Maternity Leave) ហើយបូករួមទាំងមានគ្រូ២រូបផ្សេងទៀត សុំច្បាប់ឈឺអស់រយៈពេលយ៉ាងយូរ ។ តាមបទបញ្ជា គ្រូ១រូបត្រូវមកជំនួសគ្រូដែលសុំច្បាប់លំហែមាតុភាព២រូប ។ ប៉ុន្តែ ពួកគេមិនបានគិតដល់ថាគ្រូទាំងនោះអាចនឹងសុំពន្យារពេលសម្រាកនោះឡើយ ។ នៅពេលដែលមានស្ថានភាពនោះកើតឡើង គ្រូជំនួសត្រូវបង្ខំឱ្យទទួលថ្នាក់រៀនជាច្រើន ដែលបណ្តាលឱ្យមានភាពរញ៉េរញ៉ៃ ពិបាកក្នុងការគ្រប់គ្រង និងផ្តល់សម្ពាធជាច្រើនដល់សាលារៀន ជាពិសេសមានការរិះគន់ពីសិស្ស និងអាណាព្យាបាលផងដែរ ។ ពួកគេក៏__សម្រេចចិត្តយកគ្រូភាសាអង់គ្លេសមកទទួលបន្ទុកថ្នាក់ ហើយឱ្យបុគ្គលិកដែលមិនមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ (ដែលពួកគេជាទូទៅបានត្រឹមតែមកជំនួសគ្រូដែលអវត្តមានប៉ុណ្ណោះ) ឱ្យមកធ្វើការអប់រំសិស្សក្នុងថ្នាក់រៀនផងដែរ__ ។ នេះមិនមែនជាដំណោះស្រាយដែលល្អប្រសើរនោះទេ ព្រោះសិស្សមិនទទួលបានការបង្រៀនប្រកបដោយជំនាញ ។

អ្នកសម្របសម្រួលប្រចាំឆ្នាំមួយរូបទៀត(អាយុ៥០ឆ្នាំ មានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យអប់រំ២១ឆ្នាំ) បានលើកឡើងជុំវិញការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើលក្ខខណ្ឌគ្រូបង្រៀនថា ៖

អាណាព្យាបាលសិស្សបានធ្វើការរិះគន់ពីគ្រូបង្រៀនស្ត្រីម្នាក់ ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងមកនេះនាងមាននូវតំណែងអចិន្ត្រៃយ៍មួយ(មានន័យថា នាងមិនអាចត្រូវបានដកចេញដោយងាយស្រួលនោះទេ) ។ នាយកសាលាបានផ្លាស់ប្តូរថ្នាក់ដែលនាងបង្រៀន២ឆ្នាំមកដោយស្រួល ។ នៅពេលដែលអាណាព្យាបាលមកស្រែកទាំងកំហឹងថា នាងមិនបានយកចិត្តទុកដាក់នឹងតម្រូវការរបស់កូនពួកគាត់ ហើយថាកម្រិតនៃការបង្រៀនរបស់នាងមិនសូវល្អ __នាយកសាលាក៏ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តផ្លាស់ប្តូរនាងទៅបង្រៀនថ្នាក់ផ្សេងភ្លាម ដើម្បីបំបាត់កំហឹងរបស់ពួកគេ__ ។ ប៉ុន្តែបញ្ហានេះនៅតែកើតមានឡើងនៅ២ ទៅ ៣ខែបន្ទាប់ ។

ការណ៍ដែលមិនមាននូវរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តច្បាស់លាស់ អាចធ្វើឱ្យការចូលរួមនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ ជាក់ស្តែងការបង្រៀនរបស់គ្រូបង្រៀនម្នាក់នៅក្នុងសាលារៀនដែលគ្រប់គ្រងដោយថ្នាក់ដឹកនាំសាលា ***__បែរជាត្រូវបានសម្រេចដោយអាណាព្យាបាលសិស្សទៅវិញ__*** ។ មួយវិញទៀត យើងឃើញថាការរៀបចំការបង្រៀនរបស់ គ្រូចុះកម្មសិក្សា និងគ្រូជំនួស ក៏***__មិនត្រូវបានឆ្លងកាត់ការរៀបចំដោយមានការប្រមូលព័ត៌មាន និងទិន្នន័យច្បាស់លាស់__*** ដើម្បីឱ្យដំណើរការមានភាពរលូនដែរ ហើយ***__ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ត្រូវចូលរួមពីថ្នាក់ដឹកនាំណាខ្លះ ក៏មិនបានរៀបចំឱ្យស្រួលបួលផងដែរ__*** ។

យើងអាចសង្កេតឃើញថា តាមរយៈការលើកឡើងរបស់បុគ្គលិកផ្នែកអប់រំប៉ុន្មានរូបខាងលើនេះ

នៅក្នុងសាលារៀនមួយចំនួនរបស់ប្រទេសអ៊ីស្រាអែល ថ្នាក់ដឹកនាំសាលារៀនភាគច្រើនមិនបានយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើការរៀបចំនូវរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តឱ្យបានច្បាស់លាស់ ជុំវិញការចូលរួមរបស់បុគ្គលិកតាមផ្នែកនីមួយៗ ការកំណត់គោលដៅនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ការប្រមូលព័ត៌មានជាដើម សុទ្ធតែជះឥទ្ធិពលទៅដល់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ពួកគេ ។

តែក្នុងនោះ យើងឃើញថាបុគ្គលិកផ្នែកអប់រំទាំងនោះមិនបានលើកឡើងជុំវិញបញ្ហាចំពោះភាពមិនកំហិតនៃពេលវេលា និងការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះទេ ដូច្នេះយើងមិនដឹងថាតើវាមាននូវឥទ្ធិពលយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ ចំពោះការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់អង្គភាពនោះទេ ។

២.៣.៣ ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី៣

<u>សម្មតិកម្មទី៣</u> ៖ ស្ថានភាពរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មានឥទ្ធិពលទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។

សម្មតិកម្មទី៣នេះ មាននូវអថេរឯករាជ្យចំនួន៤ ដែលត្រូវធ្វើការសិក្សាលម្អិត ៖

- បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត
- សមត្ថភាពរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត
- បទពិសោធន៍របស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត
- កម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត

ចំពោះសម្មតិកម្មទី៣នេះ យើងមាននូវអថេរឯករាជ្យមួយដែលនិយាយអំពីស្ថានភាពរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដោយចែកចេញជាចំណុចលម្អិតចំនួន៤ ដែលជាអថេរឯករាជ្យ៤បន្ថែម រួមមាន បុគ្គលិកលក្ខណៈ សមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។

ចំពោះបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលនឹងលើកឡើងនៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ យើងខ្ញុំលើកយកនូវបុគ្គលិកលក្ខណៈសំខាន់ៗចំនួន៦(៣ គូ) មកសិក្សា ៖

- Extrovert vs. Introvert
- Thinker vs. Feeler
- Sensor vs. Intuitive

Extrovert	Introvert
• និយាយច្រើនជាស្តាប់ • គិតហើយនិយាយចេញមកក្រៅ • ធ្វើសកម្មភាពហើយគិត • ចូលចិត្តនៅក្បែរមនុស្ស ឬជាក្រុម • ងាយបែកអារម្មណ៍ • ចូលចិត្តធ្វើការងារច្រើនក្នុងពេលតែមួយ • ចូលចិត្តធ្វើការងារជាមួយក្រុមមនុស្ស	• ស្តាប់ច្រើនជាងនិយាយ • គិតក្នុងខួរក្បាលតែម្នាក់ឯង • គិតហើយធ្វើសកម្មភាព • ចូលចិត្តនៅតែឯង • ពូកែផ្តោតអារម្មណ៍ • ចូលចិត្តធ្វើការងារតែមួយ • ចូលចិត្តធ្វើការងារតែម្នាក់ឯង

តារាងទី៣ និយមន័យនៃបុគ្គលិកលក្ខណៈ: Extrovert និងIntrovert

កែសម្រួលពីប្រភព ៖ https://personalitymax.com/personality-types/preferences/extraversion-introversion/

Thinker	Feeler
• ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយមានគោលដៅ និងសមហេតុសមផល • ស្វែងរក និងផ្តោតទៅលើអ្វីដែលជាភាពពិតជាក់ស្តែង • ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមិនសំដៅលើបុគ្គល • គិតគូរជិតដល់ ម៉ត់ចត់	• ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយប្រើប្រាស់អារម្មណ៍ • ផ្តោតទៅលើតែអ្វីដែលខ្លួនចូលចិត្ត • ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តផ្តោតលើបុគ្គល • មិនចូលចិត្តការគិតគូរបែបស៊ាំញ៉ាំ

តារាងទី៤ និយមន័យនៃបុគ្គលិកលក្ខណៈ: Thinker និងFeeler

កែសម្រួលពីប្រភព ៖ https://personalitymax.com/personality-types/preferences/sensing-intuition/

Sensor	Intuitive
• ផ្តោតលើភាពលម្អិតនៃបញ្ហា • ជឿជាក់លើការធ្វើពិសោធន៍ • ផ្តោតអារម្មណ៍ក្នុងការស្វែងយល់ពីការពិត និងព័ត៌មានលំអិត • រីករាយនឹងទទួលយកគំនិតផ្សេងៗទៀត ដើម្បីសិក្សា និងវិភាគ	• ផ្តោតលើរូបភាពជារួមនៃបញ្ហា • ជឿជាក់លើអព្ភន្តរញាណ • គិតស្រមៃពីភាពដែលអាចទៅរួចនៃអ្វីដែលនឹងអាចកើតឡើង • រីករាយនឹងទទួលយកគំនិតដែលដូចទៅនឹងគំនិតខ្លួនឯង

• ចូលចិត្តរៀបរាប់នូវរឿងរ៉ាវ ឬរបស់អ្វីមួយជាន័យត្រង់ និងច្បាស់លាស់	• ចូលចិត្តរៀបរាប់នូវរឿងរ៉ាវ ឬរបស់អ្វីមួយជាន័យធៀប

តារាងទី៥ និយមន័យនៃបុគ្គលិកលក្ខណ: Sensor និងIntuitive

កែសម្រួលពីប្រភព ៖ https://personalitymax.com/personality-types/preferences/sensing-intuition/

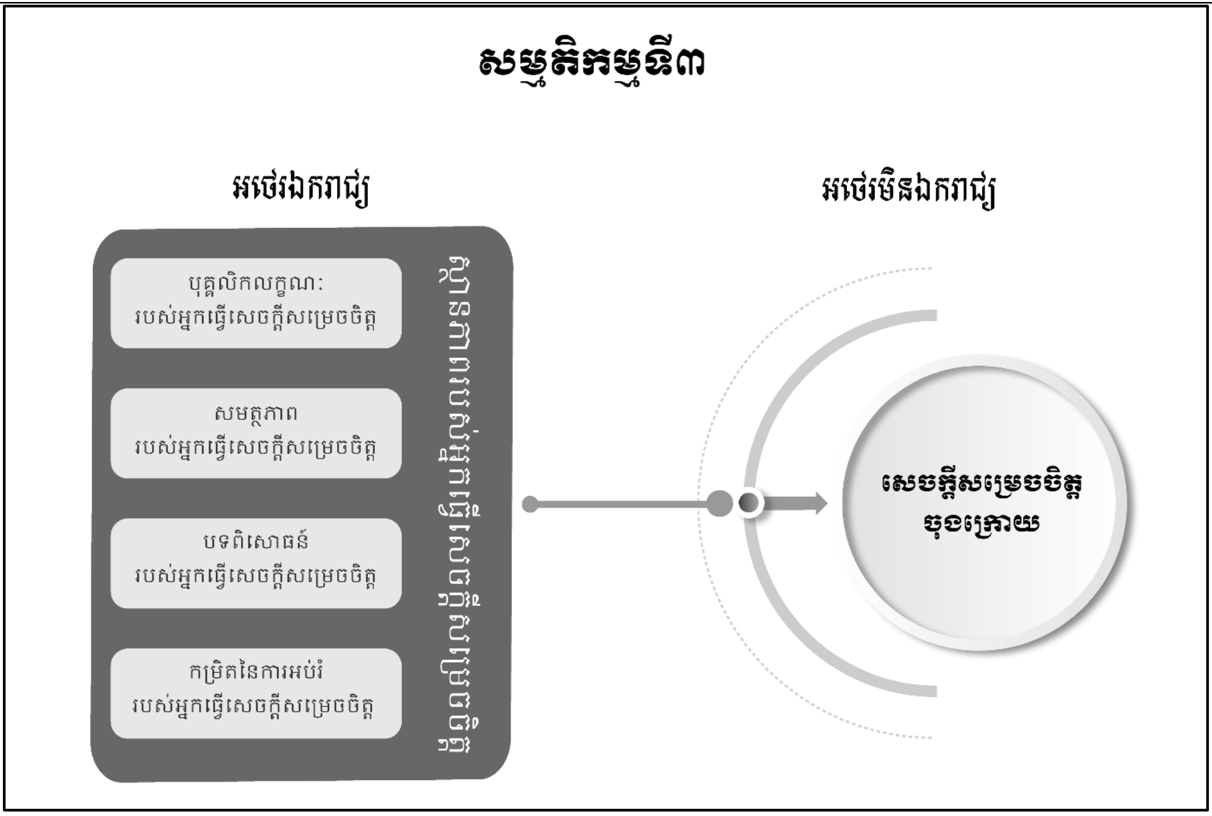
ចំពោះសមត្ថភាព យើងសំដៅទៅលើសមត្ថភាពនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយ ដូចដែលបានលើកឡើងនៅក្នុងចំណុច១.២.១.២ ជុំវិញជំនាញចម្បង ជំនាញបន្ទាប់បន្សំ និងជំនាញប្រើប្រាស់សម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជាក្រុមផងដែរ ។

រីឯបទពិសោធន៍វិញនោះ សំដៅទៅលើការប្រើប្រាស់នូវបទពិសោធន៍ដើម្បីធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលប្រែប្រួលទៅតាមអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចនីមួយៗ មានខ្លះមាននូវបទពិសោធន៍ច្រើន ឬខ្លះមាននូវបទពិសោធន៍តិច ។

មួយវិញទៀត កម្រិតនៃការអប់រំ សំដៅទៅលើកម្រិតវប្បធម៌របស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ឬកម្រិតនៃការទទួលបានការអប់រំមុនពេលដែលបុគ្គលនោះ ចាប់ផ្តើមធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ច ដែលវាបែងចែកនូវកម្រិតខ្ពស់ ឬទាបផ្សេងៗគ្នា នៅក្នុងការអប់រំដែលអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនីមួយៗទទួលបាន ។

សម្រាប់ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី៣នេះ យើងនឹងលើកយកករណីសិក្សាចំនួន៦ ដែលនិយាយអំពីម្ចាស់កសិដ្ឋាន៦រូប នៅក្នុងប្រទេសស៊ុយអែត ដើម្បីធ្វើការប្រៀបធៀប ហើយស្វែងរកនូវការលើកឡើងជុំវិញបុគ្គលិកលក្ខណ: សមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត រួចធ្វើសេចក្តីសន្និដ្ឋានទៅលើឥទ្ធិពលរបស់បុគ្គលិកលក្ខណ:ផ្សេងៗគ្នា សមត្ថភាពផ្សេងៗគ្នា បទពិសោធន៍ខុសៗគ្នា និងកម្រិតនៃការអប់រំខ្ពស់ទាបមិនដូចគ្នារបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។

ចំពោះករណីសិក្សាទាំង៦ខាងក្រោមនេះ ត្រូវបានដកស្រង់ចេញពីសារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់អនុបណ្ឌិតរបស់ Monzurul Alam ក្រោមចំណងជើងថា " The strategic decision making process and influence of personality - Six case studies of farms in Sweden ក្នុងឆ្នាំ២០១៣ (Alam 2013) ។



រូបទី១១ គំនូសតាងទំនាក់ទំនងរវាងអថេរឯករាជ្យ និងអថេរមិនឯករាជ្យរបស់សម្មតិកម្មទី៣

២.៣.៣.១ ករណីសិក្សានៅលើ កសិដ្ឋានទី១

កសិដ្ឋានទី១នេះ មានចម្ងាយ២០គីឡូម៉ែត្រពីទីក្រុងUppsala ។ ម្ចាស់កសិដ្ឋានបានទិញវាក្នុងឆ្នាំ១៩៨៩ ។ អាជីវកម្ម២សំខាន់ៗរបស់គាត់គឺ ការបង្កាត់ពូជសេះ និងការផលិតស្មៅសម្រាប់សត្វចិញ្ចឹម ដែលកសិដ្ឋានរបស់គាត់មាននូវបុគ្គលិក៣នាក់នៅរដូវដែលលក់ដាច់ខ្លាំង(Peak Season) និងមានតែគាត់ម្នាក់ឯងប៉ុណ្ណោះនៅរដូវដែលមិនសូវលក់ដាច់(Low Season) ។

គាត់អាចចាត់ទុកថាជាមនុស្សជោគជ័យម្នាក់នៅក្នុងវិស័យមួយនេះ ដោយសារគាត់មាននូវទំនាក់ទំនងល្អជាមួយនឹងអតិថិជន ក៏ដូចជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ផងដែរ ។ ហើយការប្រកួតប្រជែងដែលគាត់ជួបប្រទះវិញនោះ ក៏មិនមានឥទ្ធិពលខ្លាំងទៅលើការឈរជើងក្នុងទីផ្សាររបស់គាត់ទេ ដោយសារគាត់បានលើកឡើងថា ៖ "វាងាយស្រួលនៅក្នុងការយកលេខ១ណាស់ ។"

បញ្ហាដែលជួបប្រទះ

បញ្ហាចម្បងដែលគាត់កំពុងតែជួបប្រទះនោះគឺ ការឈានចូលដល់វ័យចាស់ជរា ហើយកូនៗរបស់គាត់មិនមានអ្នកចង់បន្តវេនធ្វើជាកសិករដូចរូបគាត់ទេ ។ ដូច្នេះហើយគាត់ប្រឈមមុននឹងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយទៅលើការលក់ដីរបស់គាត់ ។

ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋាន

គាត់បាន*និយាយនូវបញ្ហារបស់គាត់ដែលកំពុងជួបប្រទះនោះជាមួយនឹង អ្នកគ្រប់គ្រងក្នុងតំបន់ក៏ដូចជាម្ចាស់កសិដ្ឋានដទៃៗទៀត* ។ ប៉ុន្តែការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់គាត់គឺផ្តោតសំខាន់ទៅលើបទពិសោធន៍ជាច្រើនឆ្នាំដែលគាត់បានឆ្លងកាត់ ។ ដូច្នេះ គាត់ក៏សម្រេចចិត្តថានឹងលក់នូវដីរបស់គាត់នាពេលអនាគត ដើម្បីបានថវិកាលឿន ហើយអាចរក្សាទុកនៅក្នុងធនាគារដើម្បីបង្ការនូវបញ្ហាអ្វីមួយកើតឡើងភ្លាមៗ ។

ដូច្នេះ យើងអាចវាយតម្លៃទៅលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់កសិករទី១នេះបានថា ៖

- **ជា Extrovert ដោយសារតែគាត់ជាមនុស្សមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយមនុស្សខាងក្រៅ ហើយគាត់ក៏ជាមនុស្សដែលដើរសុំយោបល់ពីអ្នកដទៃ នៅក្នុងដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់គាត់ដែរ ។**
- **ជា Feeler ដោយសារតែគាត់ប្រើនូវអារម្មណ៍របស់គាត់ទៅធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តក្រោយពីស្តាប់នូវយោបល់ ទស្សនៈរបស់អ្នកដទៃ ជាជាងការគិតគូរពីតថភាពជាក់ស្តែង ។**
- **ជា Intuitive ដោយសារតែគាត់ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដោយមិនបានធ្វើការវិភាគដោយប្រើប្រាស់ទិន្នន័យផ្សេងៗ**

ប៉ុន្តែតាមរយៈករណីសិក្សានេះ យើងមិនអាចវាយតម្លៃទៅលើសមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់កសិករទី១នេះបានច្បាស់លាស់នោះទេ ។

២.៣.៣.២ ករណីសិក្សានៅលើ កសិដ្ឋានទី២

កសិដ្ឋានទី២នេះ នៅខាងត្បូងទីក្រុងUppsala ដែលមានដីទំហំ ៦៥០ហិកតា ។ កសិដ្ឋាននេះបង្កើតដោយមូលនិធិមួយ ហើយគ្រប់គ្រងដោយកសិករទី២ និងគ្រួសាររបស់គាត់ ។ ដើមឡើយផលិតផលដែលពួកគេលក់គឺទឹកដោះគោ ប៉ុន្តែក្រោយមកក៏បញ្ឈប់នូវការផលិតផលិតផលមួយនេះ ហើយផ្លាស់ប្តូរទៅជាការចិញ្ចឹមសត្វគោ សេះ និងដាំនូវដំឡូង ទំពាំងបារាំង ស្ត្របឺរី បូករួមទាំងបើកនូវហាងមួយផងដែរ ។

ការលក់ផលិតផលរបស់ពួកគេ ដើមឡើយគឺអតិថិជនមកទិញដោយផ្ទាល់នៅនឹងកសិដ្ឋានរបស់ពួកគាត់ ដោយពួកគេមករើសយកនូវផលិតផលដែលចង់បានហើយទិញយកទៅ ។ តែក្រោយមក គាត់មាននូវបុគ្គលិកដើម្បីជួយការងារមួយនេះ ដោយមានរៀបចំនូវផលិតផលទាំងអស់នោះលក់ឱ្យអតិថិជន ដោយមិនចាំបាច់ឱ្យពួកគេមករើសយកដោយខ្លួនឯងនោះទេ ។ ផលិតផលភាគច្រើនត្រូវបានលក់នៅឯកសិដ្ឋាន ហើយភាគតិចបំផុតដែលបានយកទៅលក់នៅឯផ្សារទំនើបនៅក្នុងទីក្រុង ។

បញ្ហាដែលជួបប្រទះ

អស់រយៈពេលជាច្រើនឆ្នាំដែលពួកគេលក់ផលិតផលនៅក្នុងកសិដ្ឋានឱ្យអតិថិជន ហើយតម្រូវការកាន់តែកើនឡើងជានិច្ច ។ ពួកគេមិនមាននូវទីតាំងល្អសមរម្យ សម្រាប់ទទួលស្វាគមន៍នូវអតិថិជនរបស់ពួកគេឡើយ ដូច្នេះម្ចាស់កសិដ្ឋាន ត្រូវធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅលើការបង្កើតនូវទី-តាំងមួយសម្រាប់លក់ផលិតផលរបស់គាត់ ហើយអាចធ្វើការទទួលរាក់ទាក់អតិថិជនរបស់គាត់បានសមរម្យផងដែរ ។

ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋាន

នៅក្នុងកសិដ្ឋានរបស់គាត់មាននូវអគារមួយ ដែលមិនបានប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើអ្វីមួយឡើយ ដូច្នេះហើយការសាងសង់មិនមែនជាបញ្ហាដែលគាត់ត្រូវបារម្ភនោះទេ ។ គាត់ និងភរិយាក៏បាន***ធ្វើដំណើរទៅកាន់កសិដ្ឋានមួយផ្សេងទៀត***នៅឯភាគខាងត្បូងប្រទេសស៊ុយអែត ដែលមាននូវហាងមួយធ្វើការលក់នូវផលិតផលរបស់កសិដ្ឋាននោះ ***ដើម្បីធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងសុំនូវយោបល់ខ្លះៗមក*** ។

ប៉ុន្តែនៅពេលទៅដល់ទីតាំងនោះ ពួកគេក៏ទទួលបាននូវសំណើមួយ ដែលមាននូវអង្គភាពមួយ មាននូវគំនិតបង្កើត "butiken på landet" ដែលជាហាងលក់សម្លៀកបំពាក់នៅក្នុងកសិដ្ឋានតំបន់ជនបទ ។ អង្គភាពនោះកំពុងស្វែងរកទីកន្លែងសម្រាប់បើកនូវហាងប្រភេទនោះ នៅក្នុងតំបន់ដែលកសិដ្ឋានរបស់កសិករទី២បិតនៅ ។ ដោយសារតែការលើកសំណើនោះ តម្រូវឱ្យម្ចាស់កសិ-ដ្ឋានសម្រេចចិត្តឱ្យបានឆាប់រហ័ស ដូច្នេះហើយ នៅលើរថយន្តតាមផ្លូវត្រឡប់មកវិញពួកគេក៏ធ្វើការសម្រេចចិត្តបើកនូវហាងនោះឡើង(ឆ្នាំ២០០៨) ។

មូលហេតុដែលពួកគេសម្រេចចិត្តបើកហាងប្រភេទនោះ ក៏ដោយសារតែពួកគាត់មានគម្រោងបើកហាងរួចមកហើយ ដូច្នេះវាមិនពិបាកនៅក្នុងការកែប្រែប្រភេទហាងនោះទេ ។ ក្រោយមកដំណើរការរបស់ហាងដែលបើកនោះ ក៏ផ្តលនូវលទ្ធផលល្អប្រសើរសម្រាប់ពួកគេដែរ ។

បញ្ហាផ្សេងមួយទៀតដែលជួបប្រទះ

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ គំនិតដែលចង់លក់ផលិតផលរបស់ពួកគេនៅក្នុងហាងសម្លៀកបំពាក់ដែលបានបើកនោះគឺមានអស់រយៈពេលជាយូរឆ្នាំរួចមកហើយ ។ រហូតដល់ឆ្នាំ២០០៩ ពួកគេប្រឈមនឹងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយទៀត ថាតើត្រូវពង្រីកហាងរបស់គាត់ដែរឬទេ ?

ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋាន

ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ពួកគេផ្អែកលើកត្តា២គឺ ៖ ***ការចង់បានរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋានខ្លួន***

<u>ឯងផ្ទាល់អស់រយៈពេលជាយូរមកហើយ បូករួមទាំងតម្រូវការរបស់អតិថិជន</u> ដែលបានសំណូមពរឱ្យពួកគាត់លក់ផលិតផលកសិកម្មរបស់គាត់ក្នុងហាង ។ ដូច្នេះពួកគាត់ក៏សម្រេចចិត្តពង្រីកនូវហាងនោះទ្វេដងក្នុងឆ្នាំ២០០៩ ដើម្បីលក់នូវផលិតផលមួយចំនួន ដែលផលិតចេញពីកសិដ្ឋានគាត់ដោយផ្ទាល់នោះ ។

ដូច្នេះ យើងអាចវាយតម្លៃទៅលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់កសិករទី២នេះបានថា ៖

- **ជា Extrovert ដោយសារតែគាត់បានទៅធ្វើការស្រាវជ្រាវនៅកសិដ្ឋានមួយផ្សេងទៀត ដើម្បីរកព័ត៌មាន និងគំនិតផ្សេងៗ មួយវិញទៀត គាត់បានចូលរួមពិភាក្សាជាមួយនឹងភរិយារបស់គាត់ក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តផងដែរ**
- **ជា Thinker ដោយសារតែគាត់ប្រើការគិតគូរពីតថភាពជាក់ស្តែងដែលជាតម្រូវការរបស់គាត់ផ្ទាល់ និងអតិថិជននៅក្នុងការពង្រីកហាងរបស់គាត់សម្រាប់លក់ផលិតផលកសិកម្ម**
- **ជា Sensor ដោយសារតែមុននឹងគាត់ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត គាត់បានទៅស្វែងរកនូវទិន្នន័យ និងព័ត៌មាន ជាពិសេសមុននឹងគាត់សម្រេចចិត្តពង្រីកហាងរបស់គាត់ គាត់ក៏ដឹងច្បាស់ពីភាពជោគជ័យរបស់ក្រុមហ៊ុនគាត់តាមរយៈតួលេខប្រាក់ចំណូលផងដែរ ។ ប៉ុន្តែទោះបីជាយ៉ាងនេះក្តី ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅលើរថយន្តបានឱ្យឃើញថាគាត់ជា Intuitive ប៉ុន្តែករណីនេះ ក៏ដោយសារតែគាត់ត្រូវធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លី ព្រោះមិនចង់បាត់បង់ឱកាសដែលគេផ្តល់ឱ្យនោះ ។**

ប៉ុន្តែតាមរយៈករណីសិក្សានេះ យើងមិនអាចវាយតម្លៃទៅលើសមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់កសិករទី២នេះបានច្បាស់លាស់នោះទេ ។

២.៣.៣.៣ ករណីសិក្សានៅលើ កសិដ្ឋានទី៣

កសិដ្ឋានទី៣នេះ មានចម្ងាយប្រហែល៥គ.ម. ពីទីក្រុង Uppsala ។ វាគឺជាកសិដ្ឋានមួយ ដែលផលិតទឹកដោះគោសរីរាង្គ ។ មានផ្ទៃដីដែលមានស្មៅដុះដោយធម្មជាតិទំហំ ១៤០ហិកតា ផ្ទៃដីដែលអាចដាំដុះបាន ២៨៦ហិកតា និងផ្ទៃដីសរីរាង្គសម្រាប់ជួល ១០០ហិកតា ។ មានគោចិញ្ចឹមដល់ទៅ ១៨០ក្បាល ហើយទឹកដោះគោដែលផលិតបាន ត្រូវបានដឹកជញ្ជូនទៅកាន់ Sju Gårdar ដែលជាសហករណ៍(Cooperatives)១ប្រមូលផ្តុំដោយកសិដ្ឋានចំនួន៧ ដែលធ្វើការលក់នូវទឹកដោះគោសរីរាង្គនៅក្នុងទីក្រុង Uppsala ។

កសិដ្ឋាននេះត្រូវបានគ្រប់គ្រងដោយគ្រួសារមួយតាំងពីឆ្នាំ១៩២៣ ហើយបច្ចុប្បន្ន អ្នកទទួលខុសត្រូវគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន គឺជាកូនប្រុសច្បង២រូបដែលជាជំនាន់ទី៣(ចៅរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋានដំបូង

បំផុត) ហើយក៏បានជួលនូវបុគ្គលិកពេញម៉ោង២រូប ដើម្បីជួយការងារបន្ថែមទៀតផងដែរ ។

បញ្ហាដែលជួបប្រទះ

រយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ បម្រែបម្រួលនៃអាកាសធាតុ ដោយសីតុណ្ហភាពមធ្យមកើនឡើងធ្វើឱ្យដីនៅក្នុងកសិដ្ឋានជ្រាយ ហើយស្អិត ដែលពិបាកនៅក្នុងការដាក់ជីលាមកសត្វដោយគ្រាក់ទ័រ ។ ដូច្នេះហើយ ជីទាំងនោះត្រូវរក្សាទុកលើសពីមួយឆ្នាំ ។ បូករួមទាំងគម្រោងនៅក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្មដោយបង្កើនចំនួនសត្វគោដល់ទៅច្រើនរយក្បាលទៅថ្ងៃអនាគត ក៏ទាមទារបង្កើននូវទំហំនៃទីតាំងផ្ទុកជីផងដែរ ។ ហើយបើតាមម្ចាស់កសិដ្ឋានទី៣ឱ្យដឹងដែរនោះ ដីប្រមាណ ៩០០ហិកតា ត្រូវបានព្យាករណ៍ថាត្រូវការនូវជីលាមកសត្វទាំងនោះដើម្បីទ្រទ្រង់ជីវជាតិ ។

ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋាន

បន្ទាប់ពីប្រទះឃើញនូវបញ្ហាទាំងនេះហើយ បងប្អូនកសិករទី៣នេះក៏ចាប់ផ្តើមនូវដំណើរការនៃ***ការស្វែងរកព័ត៌មាន ការប្រមូលព័ត៌មាន និងធ្វើការទំនាក់ទំនងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ផ្សេងៗនៃទីតាំងផ្ទុកជី និងធ្វើទស្សនកិច្ចសិក្សាទៅកាន់កសិដ្ឋានដទៃទៀត*** ដើម្បីសិក្សាពីដំណោះស្រាយទៅលើបញ្ហាដែលស្រដៀងគ្នានោះ ។

ពួកគេបានស្វែងរកឃើញនូវជម្រើស២ គឺធ្វើអាងផ្ទុកជីផ្លាស្ទិក និងបេតុង ។ លទ្ធផលនៃការសាងសង់អាងផ្ទុកទាំង២ប្រភេទ ត្រូវបាន***ព្យាករណ៍ហើយយកលទ្ធផលមកធ្វើការវិភាគប្រៀបធៀបផលចំណេញ និងភាពខាតបង់*** ។ កត្តាមួយចំនួនដែលត្រូវបានយកមកគិតគូរ ដូចជា***ទីតាំងដីស្ថិតនៅលើតំបន់អភិរក្សធម្មជាតិ និងជាដីដែលជួលឱ្យគេ*** ដូច្នេះវា***ទាមទារឱ្យមានលក្ខណៈមួយដែលងាយនឹងបត់បែនបាន*** ។ ដូច្នេះហើយ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយរបស់ពួកគេគឺ ជ្រើសរើសយកការសង់អាងផ្ទុកជីផ្លាស្ទីក ដែលវាចំណាយតិច ហើយងាយនឹងស្តារឡើងវិញអាស្រ័យទៅលើទីតាំងដីដែលទាមទារភាពដែលអាចបត់បែនបាននោះ ។ សេចក្តីសម្រេចចិត្តនេះត្រូវបានវាយតម្លៃថាជាសេចក្តីសម្រេចចិត្តដ៏ល្អប្រសើរមួយ ។

ដូច្នេះ យើងអាចវាយតម្លៃទៅលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់កសិករទី៣នេះបានថា ៖

- **ជា Extrovert ដោយសារតែគាត់បានទៅធ្វើការទាក់ទងទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងទៅសិក្សានៅឯកសិដ្ឋានដែលធ្លាប់ជួបប្រទះបញ្ហាស្រដៀងគ្នានេះ ។**
- **ជា Thinker ដោយសារតែគាត់ប្រើការគិតគូរពីតថភាពជាក់ស្តែង ដែលជាតម្រូវការទីតាំងដីសម្រាប់ផ្ទុកជីលាមកសត្វ ។**
- **ជា Sensor តាមរយៈការប្រមូលទិន្នន័យ និងព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ រួចធ្វើការវិភាគ ប្រៀប**

ធៀបនូវផលចំណេញ និងភាពខាតបង់ដើម្បីឈានទៅដល់សេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ។

ប៉ុន្តែតាមរយៈករណីសិក្សានេះ យើងមិនអាចវាយតម្លៃទៅលើសមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់កសិករទី៣នេះបានច្បាស់លាស់នោះទេ ។

២.៣.៣.៤ ករណីសិក្សានៅលើ កសិដ្ឋានទី៤

កសិដ្ឋានទី៤នេះ គឺជាផ្នែកមួយនៃសហករណ៍ព្រៃធំជាងគេនៅឯប្រទេសស៊ុយអែត មានចម្ងាយប្រមាណ៦០គ.ម. ពីទីក្រុង Uppsala ។ ផលិតផលចម្បងរបស់កសិដ្ឋានទី៣នេះគឺ កូនឈើconifer(ស្រល់ម្យ៉ាង) ដែលមានប្រភេទកូនឈើspruce(៦៥%) កូនឈើ pine និងកូនឈើ larch ។ ហើយក៏មាននូវកូនពន្លកbroadleaf(ស្លឹកម្យ៉ាង)ផងដែរ ។ គ្រាប់ពូជសម្រាប់យកមកបណ្ដុះត្រូវបានប្រមូលចេញពី ដីចម្ការ(seed orchards)conifer(៥៩%) និងព្រៃ(forest stand) conifer(41%) ។ ពួកគេលក់កូនឈើទាំងនោះមួយចំនួនធំនៅស៊ុយអែត និងមួយចំនួនតូចនៅហ្វាំងឡង់ ។

នៅក្នុងករណីសិក្សានេះ និយាយអំពីបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកផលិតកម្ម ដែលគាត់មិនសូវធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តអ្វីច្រើននោះទេ ព្រោះភាគច្រើនគឺថ្នាក់លើរបស់គាត់ជាអ្នកសម្រេចចិត្តទៅលើបរិមាណនៃការផលិត រីឯរូបគាត់វិញធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទៅលើវិធីសាស្ត្រនៅក្នុងការផលិត ។

និយាយពីការផលិតកូនឈើទាំងនោះ វាត្រូវចំណាយរយៈពេល១ទៅ៣ឆ្នាំទៅតាមប្រភេទឈើ ដើម្បីឱ្យលូតលាស់ដល់ទំហំដែលចង់បាន ។ នៅក្នុងអំឡុងពេលចាប់ផ្ដើម គ្រាប់ពូជដំបូងឡើយត្រូវបានថែរក្សានៅក្នុងទូរទឹកកក ហើយបណ្ដុះនៅក្នុងធុងដែលវាក៏ត្រូវបានលក់ដើម្បីបំពេញតម្រូវការដែរ ។

ដំបូង កូនឈើលូតលាស់នៅក្នុងផ្ទះកញ្ចក់ រួចត្រូវបានយកចេញមកខាងក្រៅដើម្បីធ្វើការថែទាំពេលយប់ក្នុងរយៈពេលវែងមួយ(long night treatment) ។ នៅចុងសរទរដូវ(late autumn) ធុងដាក់កូនឈើនៅដើមសិសិររដូវ(early winter) ត្រូវបានទុកនៅក្នុងក្រដាសកាតុង និងរក្សាក្នុងបន្ទប់ត្រជាក់ដើម្បីរក្សាទុកលក់នៅក្នុងនិទាឃរដូវ(spring) និងវស្សានរដូវ(summer) ។

បញ្ហាដែលជួបប្រទះ

បញ្ហាដែលកសិករទី៤បានរកឃើញនៅក្នុងអំឡុងពេលដាំកូនឈើ conifer នោះគឺ នៅពេលដែល**កូនឈើលូតលាស់ខ្ពស់ពេក** ។ ដោយសារតែពេលផ្ទុកកូនឈើនៅក្នុងក្រដាសកាតុងដើម្បីដឹកជញ្ជូន ពួកគេត្រូវការដាក់វាឱ្យបានកាន់តែច្រើនតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ប៉ុន្តែដោយសារតែកម្ពស់របស់កូនឈើខ្ពស់ពេកធ្វើឱ្យការចំណាយក្នុងការដឹកជញ្ជូនកាន់តែខ្ពស់ ។

ដូច្នេះ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលត្រូវធ្វើឡើងគឺ ដោះស្រាយបញ្ហាកម្ពស់កូនឈើ ដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយ ។

ការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋាន

នៅក្នុងការដោះស្រាយនូវបញ្ហានេះដោយមានការចូលរួមពីមិត្តរួមការងារម្នាក់ ដែលមានបទ-ពិសោធន៍៣០ឆ្នាំទៅលើបញ្ហានេះ ។ ពួកគេបានសាកល្បងធ្វើការថែទាំពេលយប់រយៈវែងសម្រាប់គ្រាប់ពូជ ឬពន្យារពេលវេលាសម្រាប់បណ្ដុះគ្រាប់ពូជ ។ ***<u>តាមរយៈការពិសោធន៍</u>*** ឃើញថាការថែទាំពេលយប់រយៈពេលវែងជោគជ័យទៅលើកូនឈើ spruce ប៉ុន្តែមិនទាន់បានសាកល្បងនៅលើ larch នៅឡើយទេ ។ ដូច្នេះបន្ទាប់ពីការពិសោធន៍លើ larch នូវវិធីសាស្ត្រទាំង២នេះ ពួកគេសង្កេតឃើញថា លទ្ធផលនៃកម្ពស់របស់កូនឈើ larch ទាបជាងឆ្នាំមុន តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយការថែទាំពេលយប់រយៈពេលវែងបានពន្យារអស់៣សប្ដាហ៍ ដែលបណ្ដាលឱ្យមានលទ្ធផលដូច្នេះ ។

សេចក្ដីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយមិនត្រូវបានលើកឡើងនៅក្នុងករណីសិក្សានេះទេ ប៉ុន្តែយើងអាចដឹងថាពួកគេប្រាកដជាជ្រើសរើសជម្រើសដែលល្អជាង ក្នុងចំណោមជម្រើសទាំង២នេះ ។

ដូច្នេះ យើងអាចវាយតម្លៃទៅលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់កសិករទី៤នេះបានថា ៖

- **ជា Introvert ដោយសារតែគាត់មិនបានទៅទំនាក់ទំនងអ្នកខាងក្រៅដើម្បីសុំយោបល់ទេ បានត្រឹមតែសហការជាមួយមិត្តរួមការងាររបស់ខ្លួននៅក្នុងកសិដ្ឋាននេះប៉ុណ្ណោះ ។**
- **ជា Thinker ដោយសារតែគាត់ប្រើការគិតគូរពីតថភាពជាក់ស្ដែង ដែលមើលទៅលើស្ថានភាពដែលកើតឡើង បូករួមទាំងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលមាននូវគោលដៅច្បាស់លាស់ផងដែរ ។**
- **ជា Sensor តាមរយៈការប្រមូលទិន្នន័យ និងការពិសោធន៍ជាស្ដែង ដើម្បីធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ។**

ប៉ុន្តែតាមរយៈករណីសិក្សានេះ យើងមិនអាចវាយតម្លៃទៅលើសមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់កសិករទី៤នេះបានច្បាស់លាស់នោះទេ ។

២.៣.៣.៥ ករណីសិក្សានៅលើ កសិដ្ឋានទី៥

កសិដ្ឋានទី៥នេះ ជាផ្នែកមួយរបស់សហករណ៍ផលិតទឹកដោះគោមួយដែលមានឈ្មោះថា "Sju Gårdar" ដែលបង្កើតឡើងដោយកសិដ្ឋានចំនួន៧ក្នុងក្រុង Uppland ក្នុងអំឡុងឆ្នាំ២០០៨ ។ ម្ចាស់កសិដ្ឋានទី៥នេះជាកូនស្រីម្នាក់ ដែលបន្តនូវអាជីវកម្មផលិតទឹកដោះគោពីឪពុកម្ដាយរបស់គាត់ ។ បច្ចុប្បន្នគាត់គ្រប់គ្រងអាជីវកម្មនេះជាមួយស្វាមីរបស់គាត់ ។

ក្នុងកសិដ្ឋានរបស់គាត់មាននូវបុគ្គលិកពេញម៉ោងម្នាក់ និងក្រៅម៉ោងម្នាក់ ។ ផលិតផលរបស់កសិដ្ឋានមួយនេះគឺ ទឹកដោះគោអេកូឡូស៊ី(Ecological Milk) ។ កសិដ្ឋាននេះមានមេគោយកទឹកដោះ(Dairy Cow)ចំនួន ១១០ក្បាល និងមេគោជំទង់(Heifer)១១០ក្បាល ។ គោឈ្មោលត្រូវបានលក់ពេលកើតបានមួយខែ ហើយមេគោមួយក្បាលអាចផលិតទឹកដោះគោបានប្រមាណ ៨,០០០ គីឡូក្រាមក្នុងមួយឆ្នាំ ។ ផ្ទៃដីដែលភ្ជួរហើយរបស់កសិដ្ឋានប្រមាណ១៥០ហិកតា ភាគច្រើនមានស្មៅសម្រាប់មេគោ និងផ្ទៃដីដែលមានស្មៅដុះដោយធម្មជាតិទំហំ៥០ហិកតា បូករួមទាំងព្រៃទំហំ៤០ហិកតាផងដែរ ។

បញ្ហាដែលជួបប្រទះ

អំឡុងរស្សានរដូវឆ្នាំ២០០៨ ម្ចាស់កសិដ្ឋានទី៥បានទទួលទូរស័ព្ទមួយ ដែលបានអញ្ជើញគាត់ទៅចូលរួមក្រុមកសិករក្នុងតំបន់ ដែលមានគម្រោងបង្កើតម៉ាកផលិតផលទឹកដោះគោដោយខ្លួនឯងផ្ទាល់ ។ ប៉ុន្តែបញ្ហាគឺថា កសិករទី៥គាត់មិនពេញចិត្តនឹងតម្លៃប្រមូលទិញដែល Arla(ក្រុមហ៊ុនដែលទំនាក់ទំនងហៅគាត់មក)បានដាក់ឱ្យនោះទេ ។ (បញ្ជាក់ ៖ កសិដ្ឋានទី៥នេះធ្លាប់បានចុះកិច្ចសន្យាផ្គត់ផ្គង់ទឹកដោះគោឱ្យទៅArlaមុនឆ្នាំ២០០៨) មូលហេតុមួយដែលគាត់មិនពេញចិត្តនឹងតម្លៃគឺ**តម្រូវការរបស់ទឹកដោះគោអេកូឡូស៊ីមានកម្រិតខ្ពស់ ហើយទទួលបានការផ្តល់តម្លៃទាប** ។ ហើយមូលហេតុមួយទៀតនោះគឺ Arlaបានបញ្ជាទិញទឹកដោះគោពីប្រទេសដាណឺម៉ាក នៅពេលដែលទឹកដោះគោក្នុងប្រទេសស៊ុយអែតឡើងថ្លៃ ដែលជាកត្តាមួយបង្ហាញពីភាពមិនច្បាស់លាស់ក្នុងការលក់ទឹកដោះគោទៅឱ្យ Arla ។

ក្រោយមកមាននូវឱកាសមួយបានមកដល់ គឺគាត់អាចធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទៅចូលរួមជាមួយនឹងកសិដ្ឋាន៦ផ្សេងទៀតក្នុង Sju Gårdar ដោយដើរចេញពី Arla ។

ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋាន

គាត់***<u>មិនបានគិតច្រើននៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនេះនោះទេ</u>*** ។ ដូច្នេះហើយនៅក្នុងអំឡុងខែសីហា កិច្ចសន្យាជាមួយនឹង Arla ត្រូវបានបញ្ចប់ ។ រួចហើយគាត់ក៏ចាប់ផ្តើមចូលរួមជាមួយនឹង Sju Gårdar នៅចុងឆ្នាំ២០០៨ ។ កសិដ្ឋានទាំង៧នោះបង្កើតបានជាសហករណ៍មួយ ដែលដឹកជញ្ជូនទឹកដោះគោទៅ Gefleortens ដើម្បីរៀបចំលក់នៅជុំវិញក្រុង Uppsala ហើយទឹកដោះគោដែលសល់ពីការដាក់លក់ ត្រូវលក់ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុន Milko ។

តាមការលើកឡើងរបស់កសិករទី៥ បានឱ្យដឹងថា ដោយសារតែភាពមិនច្បាស់លាស់ទៅលើថ្លៃទឹកដោះគោធ្វើឱ្យគាត់គិតថាការព្យាករណ៍ទៅឆ្នាំក្រោយ ក៏ដូចជាការរៀបចំកញ្ចប់ចំណាយ

(Spending Budget)ផ្សេងៗ គឺគ្មានន័យសម្រាប់គាត់ ព្រោះគាត់មិនដឹងថាគាត់នឹងបានលក់ផលិតផលរបស់គាត់ឱ្យទៅ Arla ដែរឬទេ ។ បើទោះបីជាមានហានិភ័យក្នុងការដើរចេញពី Arla ក៏ដោយ គាត់នៅតែយល់ថា "យើងត្រូវតែប្រថុយនឹងហានិភ័យនៅក្នុងអាជីវកម្ម យើងគ្រាន់តែត្រូវធ្វើវាដើម្បីឱ្យអ្វីមួយកើតមានឡើងប៉ុណ្ណោះ ។"

ដូច្នេះ យើងអាចវាយតម្លៃទៅលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់កសិករទី៥នេះបានថា ៖

- ជា Introvert ដោយសារតែគាត់មិនបានទៅទំនាក់ទំនងអ្នកខាងក្រៅដើម្បីសុំយោបល់ទេ ដោយគាត់បានធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តយ៉ាងឆាប់រហ័ស ប៉ុន្តែយើងមិនអាចវាយតម្លៃដាច់ខាតតែម្តងនោះទេ ព្រោះអាចថានៅពេលដែលគាត់ជួបប្រទះនូវសេចក្តីសម្រេចចិត្តប្រភេទផ្សេង គាត់ក៏អាចធ្វើការសុំយោបល់ពីកសិដ្ឋាន៦ផ្សេងទៀត ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណាក្នុងករណីសិក្សានេះ យើងឃើញថាគាត់មានបុគ្គលិកលក្ខណៈជា Introvert ។
- ជា Thinker ដោយសារតែគាត់ប្រើការគិតគូរពីតថភាពជាក់ស្តែង គាត់មើលឃើញនូវភាពមិនច្បាស់លាស់ដែលជាតថភាពជាក់ស្តែងមួយ ដែលគាត់ធ្លាប់បានជួបប្រទះជាមួយនឹង Arla រួចមកហើយ ។
- ជា Intuitive ដោយសារតែគាត់ធ្វើការចុះបញ្ជីគណនេយ្យ(Bookkeepping) ដោយខ្លួនគាត់ផ្ទាល់រហូតមក ដែលជាមូលហេតុមួយធ្វើឱ្យគាត់សម្រេចចិត្តដោយមិនធ្វើការវិភាគទៅលើទិន្នន័យអ្វីឡើយ គឺប្រើនូវអព្ភន្តរញ្ញាណទៅធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តតែម្តង ។

ប៉ុន្តែតាមរយៈករណីសិក្សានេះ យើងមិនអាចវាយតម្លៃទៅលើសមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់កសិករទី៥នេះបានច្បាស់លាស់នោះទេ ។

២.៣.៣.៦ ករណីសិក្សានៅលើ កសិដ្ឋានទី៦

កសិដ្ឋានទី៦នេះ ស្ថិតនៅជាយក្រុង Uppsala មុនឆ្នាំ១៩៩៩ វាជាកសិដ្ឋានដែលផលិតសាច់គោ ។ កសិករទី៦ដែលយើងលើកយកមកសិក្សានេះ បានមកទទួលខុសត្រូវលើដីកសិដ្ឋាននេះតាំងពីឆ្នាំ១៩៨៤មកម្លេះ ។ កាលនោះ ផ្ទៃដីសរុបមានប្រមាណ៣០០ហិកតា ដែលបច្ចុប្បន្នពង្រីកដល់៦០០ហិកតា ។ សត្វគោប្រមាណ៣០០ក្បាល ត្រូវបានចិញ្ចឹមនៅក្នុងក្រោលធំៗ២ ។ ពេលនោះមានបុគ្គលិកធ្វើការក្នុងកសិដ្ឋានតែ៣នាក់ប៉ុណ្ណោះ ដែលបច្ចុប្បន្នមានដល់ទៅ២៥នាក់ជាអតិបរិមា ។

បញ្ហាដែលជួបប្រទះ

អំឡុងដើមទសវត្សរ៍ឆ្នាំ១៩៧០ តម្លៃសាច់បានធ្លាក់ថ្លៃជាបន្តបន្ទាប់ រីឯថ្លៃចិញ្ចឹមគោ និងថ្លៃដីមានការកើនឡើងជាលំដាប់ ។ ដូច្នេះហើយ សេចក្តីសម្រេចចិត្តមួយដែលកសិករទី៦ត្រូវធ្វើឡើង

នោះគឺថា តើត្រូវបន្តចិញ្ចឹមគោយកសាច់លក់ទៀត ឬមួយក៏ឈានជើងចេញពីទីផ្សារនេះ ហើយទៅស្វែងរកនូវអាជីវកម្មដទៃ ?

បញ្ហាមួយទៀតដែលកើតមានឡើងក្រោយពីនោះគឺ វីរុសបានសម្លាប់គោអស់៥-៦ក្បាល ហើយក្រោលគោ ត្រូវបានដាក់ឱ្យដាច់ដោយឡែកយ៉ាងហោចណាស់មួយខែ ដើម្បីបញ្ចៀសការឆ្លងរាលដាល ។

ការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋាន

បន្ទាប់ពីចាប់អារម្មណ៍ទៅលើការធ្លាក់ថ្លៃសាច់ និងការកើនឡើងនៃចំណាយក្នុងការចិញ្ចឹមនោះ ម្ចាស់កសិដ្ឋានរូបនោះក៏បានធ្វើ***ការគណនាពីផលចំណេញ និងភាពខាតបង់***របស់កសិដ្ឋានឃើញថាទៅថ្ងៃអនាគត អាជីវកម្មមួយនេះនឹងជួបវិបត្តិ ។

បូករួមទាំងបញ្ហាវីរុសសម្លាប់សត្វគោទៀតនោះ គាត់បានសម្រេចចិត្តស្វែងរកនូវអាជីវកម្មដទៃដើម្បីបន្តនៅក្នុងកសិដ្ឋានរបស់គាត់ ។ ប៉ុន្តែគាត់មិនបានបញ្ឈប់ទាំងស្រុងតែម្តងទេ ។ ក្នុងឆ្នាំ១៩៩៩ គាត់ត្រូវធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តមួយផ្សេងទៀត ទៅលើអាជីវកម្មថ្មី ដោយពេលនោះមាននូវជម្រើស២ ទីមួយគឺផលិតស្មៅសម្រាប់សត្វស៊ីដើម្បីលក់ និងទីពីរគឺបើកជាស្ថានីយ៍ម៉ាស៊ីនដែលមានម៉ាស៊ីនកាត់ស្មៅ និងម៉ាស៊ីនកាយដី(Excavator Machine) ។

ដោយមើលឃើញថា ការផលិតស្មៅសម្រាប់សត្វគឺពឹងផ្អែកខ្លាំងទៅលើអាកាសធាតុ ហើយអាចនឹងត្រូវធ្វើការទាំងយប់ ទាំងចុងសប្ដាហ៍ទៀតនោះ ជម្រើសទី២ក៏ត្រូវបានជ្រើសរើស ។ ពេលនោះគាត់បានទិញនូវម៉ាស៊ីនកាត់ស្មៅ និងម៉ាស៊ីនកាយដីចំនួន២ ដើម្បីបំពេញសេវាកម្មនេះនៅក្នុងក្រុងUppsala ។ ជារឿងមួយដ៏គួរឱ្យកត់សម្គាល់ គឺបន្ទាប់ពីចាប់ផ្ដើមផ្លាស់ប្ដូរអាជីវកម្ម គាត់មើលឃើញពីកំណើននៃតម្រូវការទៅលើសេវាកម្មទាំងនេះ ដែលប៉ុន្មានឆ្នាំក្រោយមក ស្មៅនៅតាមសួនក្នុងក្រុង និងជុំវិញអគារសាកលវិទ្យាល័យជាដើម សុទ្ធតែត្រូវបានជម្រះដោយកសិដ្ឋាននេះ ។

មកដល់ឆ្នាំ២០០៣ ទើបការចិញ្ចឹមសត្វគោត្រូវបានបញ្ចប់ទាំងស្រុង ។ សេវាកម្មជាច្រើន ត្រូវបានបំពេញដោយកសិដ្ឋានទី៦នេះ ដូចជា ការជីកដីធ្វើអាងហែលទឹក ការឈូសព្រិល(Snow Clearance) ការកាត់ស្មៅឱ្យចេញជារាង(Grass Molding) ដែលផ្ទៃដី២៥០ហិកតានៅក្នុងក្រុង Uppsala ត្រូវបានកសិដ្ឋាននេះរៀបចំកាត់ស្មៅឱ្យចេញជារាង ដោយប្រើប្រាស់មាស៊ីនដល់ទៅ១០គ្រឿង ។ កសិដ្ឋាននេះធ្វើការរៀបចំបំពេញសេវាកម្មទៅតាមរដូវ ដោយការកាត់ស្មៅត្រូវបានអនុវត្តពីពាក់កណ្ដាលខែឧសភា ដល់ខែតុលា និងការឈូសសម្អាតព្រិលអនុវត្តក្នុងរដូវរងារ ដូច្នេះតម្រូវ-ការមានគ្រប់ពេលទាំងអស់ពេញមួយឆ្នាំ ។

ដូច្នេះ យើងអាចវាយតម្លៃទៅលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់កសិករទី៦នេះបានថា ៖

- ជា Introvert ដោយសារតែគាត់មិនបានទៅទំនាក់ទំនងអ្នកខាងក្រៅដើម្បីសុំយោបល់ទេ ដោយគាត់បានធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយការវិភាគទៅលើអាជីវកម្មដែលកសិដ្ឋានកំពុងអនុវត្តដោយខ្លួនឯងផ្ទាល់ ។
- ជា Thinker ដោយសារតែគាត់ប្រើការគិតគូរពីតថភាពជាក់ស្តែង គាត់មើលឃើញនូវការធ្លាក់ចុះនៃតម្លៃសាច់ និងការកើនឡើងនៃការចំណាយទៅលើការចិញ្ចឹមសត្វគោផងដែរ ។
- ជា Sensor ដោយសារតែគាត់បានធ្វើការគណនានូវផលចំណេញ និងភាពខាតបង់ទៅថ្ងៃអនាគតរបស់អាជីវកម្មក្នុងកសិដ្ឋាននេះ ទើបធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តតាមក្រោយ ។

ប៉ុន្តែតាមរយៈករណីសិក្សានេះ យើងមិនអាចវាយតម្លៃទៅលើសមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់កសិករទី៦នេះបានច្បាស់លាស់នោះទេ ។

កសិករក្នុងករណីសិក្សទី	ប្រៀបធៀបបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់កសិករ		
	Extrovert/ *Introvert*	Thinker/ *Feeler*	Sensor/ *Intuitive*
ករណីសិក្សាទី១	Extrovert	*Feeler*	*Intuitive*
ករណីសិក្សាទី២	Extrovert	Thinker	Sensor
ករណីសិក្សាទី៣	Extrovert	Thinker	Sensor
ករណីសិក្សាទី៤	*Introvert*	Thinker	Sensor
ករណីសិក្សាទី៥	*Introvert*	Thinker	*Intuitive*
ករណីសិក្សាទី៦	*Introvert*	Thinker	Sensor

តារាងទី៦ លទ្ធផលនៃការវិភាគទៅលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់ម្ចាស់កសិដ្ឋានក្នុងករណីសិក្សានីមួយៗ

យើងឃើញថា ក្នុងករណីសិក្សាទាំង៦ខាងលើ បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនីមួយៗមានភាពខុសៗគ្នា ប៉ុន្តែនៅក្នុងស្ថានភាពផ្សេងៗគ្នា ពួកគាត់នៅតែអាចធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តបានយ៉ាងល្អ ដោយអាចធ្វើឱ្យពួកគាត់ឈរជើងបាននៅក្នុងអាជីវកម្មមួយនេះ ក៏ដូចជាទទួលបាននូវលទ្ធផលកាន់តែល្អប្រសើរចំពោះភាពប្រែប្រួលដែលកំពុងជួបប្រទះ និងធ្វើការឆ្លើយតបយ៉ាងល្អទៅកាន់បញ្ហាដែលកំពុងប្រឈមមុខផងដែរ ។

យ៉ាងណាមិញ ចំពោះសមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មិនមានលើកឡើងលម្អិត ដែលអាចឱ្យយើងខ្ញុំធ្វើការវិភាគបាននោះទេ ដូច្នេះយើងពិបាក

នឹងធ្វើការសន្និដ្ឋានទៅលើចំណុចទាំងបីនេះណាស់ ។

២.៤ ការសន្និដ្ឋានទៅលើសម្មតិកម្ម

ចំពោះ**<u>សម្មតិកម្មទី១</u> ៖** ព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធ មានឥទ្ធិពលទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ដែលមាននូវអថេរឯករាជ្យចំនួន៣ ដែលត្រូវធ្វើការសិក្សាលម្អិតគឺ ភាពមិនច្បាស់លាស់នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ភាពដែលអាចរកបាននៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ និងគុណភាពនៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ហើយយើងខ្ញុំបានលើកយកនូវករណីសិក្សាចំនួន២ដើម្បីមកធ្វើតេស្ត ។

ទីមួយគឺករណីសិក្សារបស់ក្រុមហ៊ុន Nissan Motor Co., Ltd. ដែលសិក្សាអំពីការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជុំវិញការឆ្លើយតបទៅនឹងគ្រោះមហន្តរាយ ដោយ**<u>ភាពដែលអាចរកបាន និងគុណភាពនៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ</u>** មានឥទ្ធិពល**<u>វិជ្ជមាន</u>**ទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលវាបានអនុញ្ញាតិឱ្យក្រុមហ៊ុននេះងើបឡើងវិញបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស ។ យើងអាចមើលឃើញថា ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនផលិតរថយន្តធំៗក្នុងប្រទេសជប៉ុន ក្រុមហ៊ុន Nissan ទទួលរងនូវការខូចខាតខ្លាំងជាងគេ ប៉ុន្តែបែរជាអាចរក្សានូវកំណើននៃប្រាក់ចំណេញសុទ្ធបាន ដោយអត្រាកំណើន ៧% ក្នុងឆ្នាំសារពើពន្ធ២០១១ បើធៀបទៅនឹងរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១០ ។[36]

រីឯ ករណីសិក្សារបស់ក្រុមហ៊ុន ASP ដែលសិក្សាទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តក្នុងការកំណត់ថ្លៃ និងការកាត់បន្ថយចំណាយនោះ **<u>ភាពដែលអាចរកបាន និងគុណភាពនៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ</u>** មានឥទ្ធិពល**<u>វិជ្ជមាន</u>**ទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលអនុញ្ញាតិឱ្យក្រុមហ៊ុននេះរកឃើញនូវចំណាយមិនចាំបាច់មួយចំនួន រួចធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តបានល្អប្រសើរនៅក្នុងការកំណត់ថ្លៃទំនិញទៅតាមស្ថានភាពទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ក៏ដូចជាកាត់បន្ថយចំណាយទៅលើការគ្រប់គ្រងសន្និធិផងដែរ ។ ត្បិតតែមិនមានទិន្នន័យពីរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុននេះ ប៉ុន្តែយើងអាចសន្មតថា ក្រុមហ៊ុនបានកាត់បន្ថយនូវចំណាយមិនចាំបាច់ជាច្រើន ដែលអាចញ៉ាំងឱ្យក្រុមហ៊ុនទទួលបានប្រាក់ចំណេញកាន់តែច្រើននៅក្នុងរយៈពេលវែងផងដែរ ។

យ៉ាងណាមិញ ករណីសិក្សាទាំង២នេះ មិនបានលើកឡើងច្បាស់លាស់ជុំវិញ ឥទ្ធិពលនៃភាពមិនច្បាស់លាស់របស់ព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយនោះទេ ។

ដូច្នេះ យើងអាចសន្និដ្ឋានចំពោះសម្មតិកម្មទី១បានថា <u>ភាពដែលអាចរកបាន និងគុណភាពនៃព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធ មានឥទ្ធិពលវិជ្ជមានទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ</u> ។ ប៉ុន្តែ **ភាពមិន**

[36] Nissan Global, "Annual Report 2011", Nissan-Global.com https://www.nissan-global.com/EN/DOCUMENT/PDF/AR/2011/AR2011_E_All.pdf, យកមកប្រើប្រាស់នៅថ្ងៃទី២៩ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

ច្បាស់លាស់នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ មិនច្បាស់ថាមានឥទ្ធិពលយ៉ាងណាទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះទេ ។

ចំពោះ**<u>សម្មតិកម្មទី២</u> ៖** លក្ខខណ្ឌក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មានឥទ្ធិពលទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ក៏មាននូវអថេរឯករាជ្យចំនួន៣ផងដែរគឺ ភាពមានកំហិតនៃពេលវេលាក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត និងការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដោយយើងបានលើកយកករណីសិក្សាចំនួន២មកសិក្សាផងដែរ ។

ទីមួយ ករណីសិក្សារបស់ក្រុមហ៊ុន Toyota Motor Co., Ltd. ដែលមាននូវ**<u>រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តច្បាស់លាស់ បែងចែងនូវការចូលរួម និងដំណើរការក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តយ៉ាងជាក់លាក់</u>** ធ្វើឱ្យមានឥទ្ធិពល**<u>វិជ្ជមាន</u>**ទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលអនុញ្ញាតិឱ្យក្រុមហ៊ុននេះ សម្រេចចិត្តជ្រើសរើសបានយ៉ាងត្រឹមត្រូវនូវប្រទេសដែលខ្លួនគួរតែទៅធ្វើការវិនិយោគ ហើយផ្តល់ជាលទ្ធផលក្នុងការពង្រីកនូវអាជីវកម្មបានកាន់តែធំ បង្កើនប្រាក់ចំណូលកាន់តែច្រើន ហើយធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុននេះ ឈរនៅលើកំពូលតារាងក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនផលិតរថយន្តទាំងអស់ក្នុងពិភពលោក ។

ចំណែកឯទីពីរវិញ គឺករណីសិក្សាទៅលើប្រព័ន្ធអប់រំរបស់ប្រទេសអ៊ីស្រាអែល ដែលបង្ហាញឱ្យឃើញពី**<u>ការមិនបានរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ឬរចនាសម្ព័ន្ធដែលមិនមានភាពច្បាស់លាស់ទៅលើការចូលរួម និងដំណើរការក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត</u>** ធ្វើឱ្យមានឥទ្ធិពល**<u>អវិជ្ជមាន</u>**ទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់អង្គភាពនីមួយៗ ដោយសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងនោះមិនសូវសមហេតុផល ហើយអាចធ្វើការជ្រើសរើសជម្រើសកាន់តែល្អប្រសិនបើមាននូវរចនាសម្ព័ន្ធមួយដែលជាក់លាក់ ។ វាក៏បានបង្ហាញឱ្យឃើញនូវបញ្ហានៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដែលអង្គភាពមួយចំនួននៅតែមិនទាន់បានដោះស្រាយ បើទោះបីជាគំរូ Garbage-Can ត្រូវបានបង្កើតឡើងជាង៤ទសវត្សរ៍មកហើយក្តី ។

តែទោះជាយ៉ាងនេះក្តី យើងមិនបានរកឃើញនូវការលើកឡើងជុំវិញភាពមានកំហិតនៃពេលវេលា និងការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះទេ ដែលជាហេតុបណ្តាលឱ្យយើងខ្ញុំពិបាកនៅក្នុងការទាញនូវសេចក្តីសន្និដ្ឋាន ទៅលើអថេរឯករាជ្យនៅក្នុងសម្មតិកម្មរងទាំង២នោះ ។

ដូច្នេះ យើងអាចសន្និដ្ឋានចំពោះសម្មតិកម្មទី២បានថា <u>ការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តឱ្យបានច្បាស់លាស់ មានឥទ្ធិពលវិជ្ជមានទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ</u> ។

ហើយការមិនបានរៀបចំ ឬរៀបចំដោយមិនច្បាស់លាស់ទៅលើរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មានឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។ ប៉ុន្តែភាពមានកំហិតនៃពេលវេលា និងការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មិនច្បាស់ថាមានឥទ្ធិពលយ៉ាងណាចំពោះសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយនោះឡើយ ។

ចំពោះ**សម្មតិកម្មទី៣ ៖** ស្ថានភាពរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មានឥទ្ធិពលទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ មាននូវអថេរឯករាជ្យចំនួន៤ដែលបានយកមកធ្វើការសិក្សាលម្អិត រួមមានបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត សមត្ថភាពរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត បទពិសោធន៍របស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ដោយយើងបានលើកយកនូវករណីសិក្សាចំនួន៦ ដែលសិក្សាទៅលើម្ចាស់កសិដ្ឋាន៦រូបនៅក្នុងប្រទេសស៊ុយអែត ជុំវិញការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តផ្សេងៗនៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ ។

យើងសង្កេតឃើញថា **បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំង៦ ដែលមាននូវលក្ខណៈខុសៗគ្នាទាំងនោះ** សុទ្ធតែមានឥទ្ធិពល**វិជ្ជមាន**ទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់កសិករនៅក្នុងកសិដ្ឋាននីមួយៗ ។ វាក៏បានបង្ហាញឱ្យឃើញផងដែរថា បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនីមួយៗ បង្ហាញឱ្យឃើញពីភាពខុសគ្នានៃដំណើរការនៅក្នុងសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ប៉ុន្តែមិនមានឥទ្ធិពលផ្សេងគ្នាដោយសារតែកត្តាផ្សេងៗមួយចំនួនទៀតចូលរួម ដូចជា ព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធដែលពេញលេញ ការចូលរួមរបស់អ្នកដទៃ និងកត្តាសេដ្ឋកិច្ចជាដើម ។

ប៉ុន្តែ សមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងនោះ មិនត្រូវបានរកឃើញពី ឥទ្ធិពលចំពោះសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយនៅក្នុងករណីសិក្សាទាំង៦នេះនោះទេ ដូច្នេះយើងមិនអាចធ្វើការទាញយកនូវសេចក្តីសន្និដ្ឋានណាមួយជុំវិញអថេរបញ្ហាទាំងនោះឡើយ ។

ដូច្នេះ យើងអាចសន្និដ្ឋានចំពោះសម្មតិកម្មទី៣បានថា បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មានឥទ្ធិពលវិជ្ជមានទៅលើ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។ ហើយសមត្ថភាព បទពិសោធន៍ និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត មិនច្បាស់ថាមានឥទ្ធិពលយ៉ាងណាទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយនោះទេ ។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

និង

ការផ្តល់អនុសាសន៍

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

តាមរយៈការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានបទស្តីពី **"ការវិភាគទៅលើគំរូនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ច"** យើងសង្កេតឃើញថា មាននូវគំរូជាច្រើនដែលត្រូវបានបង្កើតឡើង ដើម្បីប្រើប្រាស់សម្រាប់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ច ។ ក្នុងនោះដែរ បន្ទាប់ពីបានស្វែងយល់យ៉ាងច្បាស់លាស់ទៅលើអត្ថន័យ ក៏ដូចជាទិដ្ឋភាពទូទៅនៃប្រធានបទមួយនេះ យើងខ្ញុំបានលើកយកនូវគំរូចំនួន៩មកធ្វើការសិក្សានៅក្នុងជំពូកទី១ ចំណុចទី១.៤ ចាប់ពីទំព័រទី២៤ ដល់ទំព័រ៤៥ ។ ដោយយើងបានមើលឃើញពីភាពខុសគ្នានៃដំណើរការ និងការចូលរួមចំណែករបស់គំរូនីមួយៗ នៅក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហា ដែលម្ចាស់អាជីវកម្មបានជួបប្រទះតាមរយៈការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ។

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អថេរបញ្ហាមួយចំនួនត្រូវបានអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវមុនៗជាច្រើនលើកឡើងនៅក្នុងអត្ថបទស្រាវជ្រាវរបស់ពួកគេ ។ ប៉ុន្តែមិនបានបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់ពីឥទ្ធិពលរបស់អថេរបញ្ហានីមួយៗ ទៅលើការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងទាំងឡាយនៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មនោះទេ ។ ហើយបញ្ហាទាំងអស់នោះទៀតសោត សុទ្ធសឹងតែជាបញ្ហាដែលម្ចាស់អាជីវកម្មនីមួយៗគួរតែពិចារណា និងប្រុងប្រយ័ត្ននៅក្នុងដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ។ ដូច្នេះហើយទើបនៅក្នុងជំពូកទី២នេះ ចំណុចទី២.១ ក្នុងទំព័រទី៤៦ ដល់ទំព័រ៤៩ យើងបានធ្វើការជ្រើស-រើសយកនូវអថេរបញ្ហាចំនួន៩ធ្វើជាអថេរឯករាជ្យ ដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើអថេរមិនឯករាជ្យតែមួយគត់គឺ សេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ។

យ៉ាងណាមិញ អថេរបញ្ហាទាំង៩នោះត្រូវបានចែកចេញជា៣ក្រុម ដែលក្រុមទាំង៣នោះត្រូវបានបង្កើតចេញជាសម្មតិកម្ម៣នៅក្នុងចំណុចទី២.២ ទំព័រទី៤៩ ដល់៥១ ហើយសម្មតិកម្មនីមួយៗមាននូវអថេរបញ្ហាមួយចំនួន ដែលបានបង្ហាញឱ្យឃើញពី ឥទ្ធិពលនៃភាពលម្អិតរបស់អថេរឯករាជ្យនីមួយៗ ទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ដែលជាអថេរមិនឯករាជ្យរបស់យើងនោះ ។ ចំពោះវិធីសាស្ត្រនៅក្នុងការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្ម ដែលយើងខ្ញុំបានជ្រើសរើសយកមកប្រើប្រាស់នៅក្នុងអត្ថ-បទស្រាវជ្រាវមួយនេះ គឺធ្វើឡើងតាមរយៈការវិភាគទៅលើករណីសិក្សា ។ ហើយនៅក្នុងជំពូកទី២ដដែលនោះដែរ ករណីសិក្សាចំនួន១០ត្រូវបានជ្រើសរើសយកមកធ្វើការវិភាគ និងវាយតម្លៃសម្រាប់ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មនេះ ។

ឆ្លងកាត់ការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មយើងអាចសន្និដ្ឋានពីភាពវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមាននៃឥទ្ធិពលរបស់

អថេរបញ្ហាចំនួន៤ ទៅលើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយបាន ដោយក្នុងនោះ **ភាពដែលអាចរកបាន និងគុណភាពនៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ** ក្នុងសម្មតិកម្មទី១ ផ្ដល់នូវ**ឥទ្ធិពលវិជ្ជមាន**ទៅលើ**សេចក្ដីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ** ដែលលទ្ធផលនៃការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី១នេះ ត្រូវបានធ្វើការសិក្សាស៊ីជម្រៅនៅក្នុងចំណុចទី២.៣.១ ចាប់ពីទំព័រទី៥១ ដល់ទំព័រ៥៨ ។ រីឯអថេរឯករាជ្យស្ដីពី **រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត** ក្នុងសម្មតិកម្មទី២ មាននូវ**ឥទ្ធិពលវិជ្ជមានផង និងអវិជ្ជមានផង** ដោយ**អាស្រ័យទៅលើការរៀបចំបានច្បាស់លាស់ ឬមិនច្បាស់លាស់**ទៅលើអ្នកចូលរួមនៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ក៏ដូចជាដំណើរការនៅក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងនោះផងដែរ ដោយលទ្ធផលនៃការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី២នេះ ត្រូវបានធ្វើការវិភាគលម្អិតនៅក្នុងចំណុចទី២.៣.២ ចាប់ពីទំព័រទី៥៨ ដល់ទំព័រ៦៨ ។ ហើយចំពោះអថេរឯករាជ្យដែលនិយាយអំពី **បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត** ក្នុងសម្មតិកម្មទី៣វិញនោះ មិនមែនជាបញ្ហាចោទដ៏ធំមួយនោះឡើយ ព្រោះយើងបានមើលឃើញនូវ**ឥទ្ធិពលវិជ្ជមាន**នៃបុគ្គលិកលក្ខណៈផ្សេងៗគ្នា របស់អ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ទៅលើ**សេចក្ដីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ** ដែលលទ្ធផលនៃការធ្វើតេស្តសម្មតិកម្មទី៣នេះ ត្រូវបានធ្វើការប្រៀបធៀបវាយតម្លៃនៅក្នុងចំណុចទី២.៣.៣នៅក្នុងទំព័រទី៦៨ ដល់ទំព័រ៨២ ។ ហើយការវាយតម្លៃ និងសន្និដ្ឋានជារួមទៅលើសម្មតិកម្មទាំង៣ ត្រូវបានធ្វើឡើងនៅក្នុងចំណុចទី២.៤ ក្នុងទំព័រទី៨២ ដល់ទំព័រទី៨៤ ។

តាមរយៈការសិក្សា ការស្រាវជ្រាវ ការធ្វើតេស្ត ការវិភាគ ការវាយតម្លៃខាងលើ យើងឃើញថា ចំណោទបញ្ហាទាំង៣របស់ប្រធានបទត្រូវបានឆ្លើយតបយ៉ាងច្បាស់លាស់ ហើយជាងនេះទៅទៀតនោះគឺ គោលបំណងជាក់លាក់ទាំង២របស់អត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះក៏ត្រូវបានបំពេញ ។

ជារួមមក យើងឃើញថា អត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវជុំវិញប្រធានបទស្ដីពី "**ការវិភាគទៅលើគំរូនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តដែលប្រើប្រាស់នៅក្នុងធុរកិច្ច**" បានផ្ដល់ជាជំនួយមួយផ្នែកដល់ម្ចាស់អាជីវកម្ម ឬអ្នកគ្រប់គ្រង ដែលដើរតួនាទីជាអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម ដោយបានបំពេញនូវចន្លោះខ្វះខាតមួយផ្នែក នៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ច ដែលបានផ្ដល់ជាចំណេះដឹងបន្ថែមជុំវិញការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តឱ្យកាន់តែល្អប្រសើរនៅក្នុងអាជីវកម្ម ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អថេរឯករាជ្យដែលនៅសល់មិនទាន់បានទាញចេញជាសេចក្ដីសន្និដ្ឋានពីក្នុងសម្មតិកម្មទាំងនោះ ក៏ជាចំណុចខ្វះខាតមួយដែលយើងខ្ញុំមិនទាន់បានដោះស្រាយដែរ បើទោះបីជាមានការលើកឡើងតិចតួច នៅក្នុងការវិភាគទៅលើករណីសិក្សាទាំង១០នោះក៏ដោយ ដូច្នេះហើយសង្ឃឹមថាអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយ ធ្វើការស្រាវជ្រាវបំពេញបន្ថែមពីលើចំណុចខ្វះខាតទាំងអស់នោះ

ដើម្បីជម្រុញឱ្យការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងអាជីវកម្ម កាន់តែមានភាពរីកចម្រើន កាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្ដិសិទ្ធិភាពផងដែរ ។

២. ការផ្ដល់អនុសាសន៍

ចំពោះអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងវិស័យធុរកិច្ចទាំងឡាយ ៖

ឆ្លងកាត់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវស៊ីជម្រៅទៅលើប្រធានបទនេះ យើងឃើញថា អថេរបញ្ហាទាំង៣ របស់សម្មតិកម្មដែលបានធ្វើតេស្តនោះ ចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង ។ **ភាពដែលអាចស្វែងរកបាន និងគុណភាពនៃព័ត៌មាន** ជារបស់មួយដែលចាំបាច់បំផុតនៅក្នុងដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ។ ដូច្នេះហើយអ្នកធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយគប្បីធ្វើការស្វែងរកឱ្យបាននូវព័ត៌មានទាំងឡាយណា ដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តឱ្យបានកាន់តែច្រើនកាន់តែល្អ ហើយលើសពីនេះទៀតនោះគឺត្រូវធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើព័ត៌មានដែលរកបានទាំងនោះ ថាតើព័ត៌មានណាខ្លះដែលមានគុណភាពល្អ និងព័ត៌មានណាដែលគ្មានតម្លៃនៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត រួចធ្វើការប្រើប្រាស់ព័ត៌មានដែលបានជ្រើស-រើសនោះឱ្យមានប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្ដិសិទ្ធិភាព ។

រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងនៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត ក៏ដើរតួនាទីសំខាន់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មផងដែរ ។ ក្នុងអង្គភាពមួយដែលមានច្រើនផ្នែក គប្បីរៀបចំនូវដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តឱ្យមានលំដាប់លំដោយ និងបង្ហាញពីភារកិច្ច ទំនួលខុស-ត្រូវ ក៏ដូចជាកម្រិតនៃការចូលរួមរបស់បុគ្គលទាំងឡាយនៅក្នុងអង្គភាព ដើម្បីជៀសវាងការធ្វើការងារច្រំដែល ការធ្វើការងារលើស ឬខ្វះពីអ្វីដែលបុគ្គលខ្លួនឯងគួរបំពេញ ដែលសុទ្ធតែជាហេតុធ្វើឱ្យការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តជួបប្រទះបញ្ហាផ្សេងៗ ។ ជាងនេះទៅទៀត ដំណើរការនៃការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តក៏ជាស្នូលសំខាន់មួយដែរសម្រាប់សហគ្រាសនីមួយៗ ។ ព្រោះនៅពេលដែលអាជីវកម្មមួយដែលមានច្រើនផ្នែក ហើយអ្នកចូលរួមសុទ្ធតែដឹងពីដំណើរការពីដើមដល់ចប់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនោះ វាធ្វើឱ្យការអនុវត្តមានភាពរលូន និងងាយស្រួល ដែលផ្ដល់ជាប្រសិទ្ធិភាពខ្ពស់នៅក្នុងការសម្រេចចិត្ត ។

យ៉ាងណាមិញ ចំពោះសហគ្រាស ឬអាជីវកម្មខ្នាតតូច ឬខ្នាតមីក្រូវិញ មិនទាមទារឱ្យមាននូវការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធទាំងនេះឱ្យជាក់លាក់ទេ ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការកំណត់នូវអ្នកដែលមានសិទ្ធិនៅក្នុងការធ្វើសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ និងការបែងចែកការងារនៅក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្ត នៅតែត្រូវគិតគូរដើម្បីជាប្រយោជន៍ដល់អាជីវកម្មខ្លួន ។

បើទោះបីជា **បុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត** មិនមានឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានដែលគួរឱ្យកត់សម្គាល់ក៏ដោយ ក៏អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តទាំងឡាយគប្បីស្វែងយល់ពីបុគ្គលិកលក្ខណៈផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ខ្លួនឯង ដើម្បីប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រដែលសមស្របនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តឱ្យបានល្អប្រសើរផងដែរ ។

ចំពោះអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយ ៖

ដូចដែលបានលើកឡើងរួចមកហើយថា យើងធ្វើតេស្តសម្មតិកម្ម ហើយរកនូវចម្លើយបានតែ៤អថេរបញ្ហាប៉ុណ្ណោះ ។ ដូច្នេះហើយអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវក្រោមចំណងជើងដដែលនេះ អាចនឹងធ្វើការស៊ើជម្រៅបន្ថែមទៅលើ**ឥទ្ធិពលរបស់ ភាពមិនច្បាស់លាស់នៃព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ភាពបន្ទាន់នៃពេលវេលា និងការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត** ក៏ដូចជា**បទពិសោធន៍ សមត្ថភាព និងកម្រិតនៃការអប់រំរបស់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត** ទៅលើការ**ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ** ដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាឆ្លើយតប ក៏ដូចជាដោះស្រាយ និងបំពេញបន្ថែមនូវចន្លោះខ្វះខាតក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តក្នុងធុរកិច្ច ។

ជាពិសេសនោះ អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយអាចប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រនៅក្នុងការប្រៀបធៀបនូវរាល់គំរូទាំងឡាយដែលបានលើកឡើងយកមកសិក្សា ដើម្បីបង្ហាញពីប្រសិទ្ធិភាព និងស័ក្តិសិទ្ធិភាពរបស់គំរូទាំងនោះ រួចធ្វើការផ្តល់ជាអនុសាសន៍នូវគំរូដែលល្អសម្រាប់ប្រើប្រាស់នៅក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តជាក់ស្តែងក្នុងអាជីវកម្ម ដើម្បីបំពេញបន្ថែមឱ្យកាន់តែពេញលេញទៅលើអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់យើងខ្ញុំ ក៏ដូចជាចូលរួមចំណែកសម្រួលដល់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅក្នុងអាជីវកម្មឱ្យកាន់តែល្អប្រសើរថែមមួយកម្រិតទៀត ។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

Adiandari, Ade Maharini, Eka Afnan Troena, Djumahir, and H.A. Fatchan. 2014. "Intuitive Decision Making Practice and Its Role in Creating Bank Profit." *European Journal of Business and Management* 209-227.

Ajayi, Oluwatosin Victor. 2017. Distinguish between primary sources of data and secondary sources of data. September.

Alam, Monzurul. 2013. "The strategic decision making process and influence of personality - Six case studies of farms in Sweden." Master Thesis, Uppsala.

Bailey, Kenneth D. 1978. *Methods of Social Research.* Free Press.

Bright Hub Project Management. n.d. "Definition and Uses of John Boyd's OODA Loop." *Bright Hub Project Management.* https://www.brighthubpm.com/methods-strategies/105998-explaining-the-ooda-loop-with-examples/.

Brown, Richard D., and George J. Petrello. 1976. *Introduction to business : an integrated approach.* Beverly Hills: Glencoe Press.

Chi, Clifford. 2018. "Rational Decision Making: The 7-Step Process for Making Logical Decisions." *HubSpot.* July 18. https://blog.hubspot.com/marketing/rational-decision-making.

Decision Making Confidence. 2019. "Recognition Primed Decision Making Model." *Decision-Making-Confidence.* https://www.decision-making-confidence.com/recognition-primed-decision-making-model.html.

Dictionary, The Free. 2019. *The Free Dictionary.* April 18. http://www.thefreedictionary.com/decision.

Dumler, Michael P., and Steven J. Skinner. 2007. *A Primer for Management.* Cengage Learning; 2 edition.

Duncan, Robert B. 1973. "Multiple Decision-making Structure in Adapting to Environmental Uncertainty: The Impact on Organizational Effectiveness." *Human Relations Volume 26* 273-291.

Eisenführ, Franz. 2011. *Rational Decision Making.* New York: Springer.

European Commission. 2017. "Industry 4.0 in agriculture: Focus on IoT aspects." *Europa.eu.* July. https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Agriculture%204.0%20IoT%20v1.pdf.

Forman, Ernest H., and Mary Ann Selly. 2001. *Decision By Objectives.* World Scientific.

Free Management Books. 2019. "The Recognition-Primed Decision Model." *Free-Management-EBooks.* http://www.free-management-ebooks.com/news/recognition-primed-decision-model/.

Glueck, William F. 1977. *Management.* New York: The Dryden Press.

Gordon, Jamari. 2010. "Decision Making; the case study of Toyota Motor Company Essay." *Ivypanda.com.* https://ivypanda.com/essays/decision-making-the-case-study-of-toyota-motor-company/.

Griffin, Ricky W., and Ronald J. Ebert. 1996. *Business.* Prentice-Hall International.

Grinnell, R.M. 1988. *Social work research and evaluation.* Illinois: Peacock.

Guardian News. 2011. "Toyota holds top spot as world's number one carmaker ." *TheGuardian.com.* Jan 24. https://www.theguardian.com/business/2011/jan/24/toyota-world-number-one-carmaker.

Haris, Ikhfan. 2012. "Determinant Factors of Decision Making Process in Higher Education Institution." *Global Journal of Management and Business Research* 33-40.

Harris, Robert. 2015. *Introduction to Decision Making, Part 1.* January 21. Accessed April 18, 2019. https://virtualsalt.com/crebook5.htm.

Harvey, L. 1990. *Critical Social Research.* London: Unwin Hyman.

Hassard, Stephen T. 2009. "The variations of recognition primed decision-making and how it informs design decision-making." *the 9th Bi-annual international conference on Naturalistic Decision Making*, June: 339-346.

Haug, Anders, Frederik Zachariassen, and Dennis van Liempd. 2011. "The costs of poor data quality." *Journal of Industrial Engineering and Management* 168-193.

Heracleous, Loizos Th. 1994. "Rational Decision Making: Myth or Reality?" *Management Development Review*, July: 16-23.

Janse, Ben. 2019. "Vroom Yetton Jago Decision Model." *Tools Hero.* https://www.toolshero.com/decision-making/vroom-yetton-jago-decision-model/.

Janssen, Marijn, Haiko van der Voort, and AgungWahyudi. 2016. "Factors influencing big data decision-making quality." *Journal of Business Research* 338-345.

Jensen, Anders Bille. 2013. "Do we need one business model definition?" *Journal of Business Models* 61-84.

Johnsinit. n.d. "Shared Decision Making – Is It a Good or a Bad Idea?" *Bright Hub Project Management.* https://www.brighthubpm.com/resource-management/97264-pros-and-cons-of-shared-decision-making/.

Kerlinger, F.N. 1986. *Foundations of behavioral research.* Orlando: Rinehart and Winston.

Kessler, Eric H. 2013. "Garbage Can Model of Decision Making." *Encyclopedia of Management Theory*, 307-310.

Kittisarn, Akkapong. 2003. Decision making: being a study to develop a decision-making style to amalgamate best management practice with traditional Thai society and culture. Doctor of Business Administration Thesis, Lismore: NSW.

Lapin, Lawrence L. 1994. Quantitative Methods for Business Decisions, 6th ed. Florida: Wadsworth, Inc.

Lase, Delipiter. 2019. "Education and Industrial Revolution 4.0." *Researchgate.net.* June. https://www.researchgate.net/publication/333972234_Education_and_Industrial_Revolution_40.

Lombardo, Jennifer. 2019. "Intuitive Decision Making in Business and Management." *Study.com.* https://study.com/academy/lesson/intuitive-decision-making-in-business-and-management.html.

MACCUISH, Donald A. 2012. "ORIENTATION: KEY TO THE OODA LOOP – THE CULTURE FACTOR." *Journal of Defense REsources Management* 67-74.

Matzler, Kurt, Franz Bailom, and Todd Mooradian. 2007. "Intuitive Decision Making." *MIT Sloan Management Review*, September: 13-15.

Mcleod, Saul. 2018. "Independent, Dependent, and Extraneous Variables." *SimplyPsychology.* https://www.simplypsychology.org/variables.html.

Merriam-Webster. 2019. *Merriam-Webster.* April 18. https://www.merriam-webster.com/dictionary/decision.

Mike, Miller. n.d. "The Shared Decision Making Model." *Study.com.* https://study.com/academy/lesson/the-shared-decision-making-model.html.

Mind Tools Content Team. 2019. "The Vroom-Yetton Decision Model." *Mindtools.* https://www.mindtools.com/pages/article/newTED_91.htm.

Musselman, Vernon A., and John H. Jackson. 1984. *Introduction to Modern Business.* Prentice-Hall.

Omarli, Sevinj. 2017. "Which Factors have an Impact on Managerial Decision-Making Process? An Integrated Framework."

Pickrell, W.O., G. Elwync, and P.E.M. Smith. 2015. "Shared decision-making in epilepsy management." *Journal Metrics* 01-05.

Psychometric Success Ltd.,. n.d. "The OODA Loop in Business Strategy." *Free Management Ebooks.* http://www.free-management-ebooks.com/news/ooda-loop-in-business-strategy/.

Pugh, Stuart. 1981. Concept selection: a method that works. Zürich: Heurista.

Rajagopalan, Nandini, Abdul M. A. Rasheed, and Deepak K. Datta. 1993. "Strategic Decision Processes: Critical Review and Future Directions." *Journal of Management* 349-384 .

RAND Corporation. 2013. "Making Good Decisions Without Predictions: Robust Decision Making for Planning Under Deep Uncertainty." *Rand Corporation.* https://www.rand.org/pubs/research_briefs/RB9701.html.

Rosenhead, Jonathan, Janet Marin, and Philip J. Stone. 1966. *Experiment in Induction.* Academic Press.

Schmidt, William, and David Simchi-Levi. 2013. "Nissan Motor Company Ltd.: Building Operational Resiliency." *MITSloan.mit.edu.* August 27. https://mitsloan.mit.edu/LearningEdge/CaseDocs/13-149%20Nissan.Simchi-Levi.pdf.

Schwab, Klaus. 2016. *The Fourth Industrial Revolution.* Penguin Books Limited.

Sherman, Fraser. 2019. "What is the Garbage Can Model Approach?" *BizFluent.* January 22. https://bizfluent.com/facts-7741400-garbage-can-model-approach.html.

Simon, Herbert A. 1982. *Models of Bounded Rationality.* MIT Press.

Sun, Longyin, and Christian Bach. 2014. "Influencing Factors in the Decision and Management Sciences."

Tamir, Emanuel, and Mirit K Grabarski. 2018. "Searching for Gold in The Garbage Can: Decision-Making on Resource Utilization in Schools Using the Garbage-Can Model." *Journal of Leadership and Policy in Schools* 01-16.

Taylor, Richard. 2011. "Robust Decision Making (RDM)." *WeAdapt.org.* May 31. https://www.weadapt.org/knowledge-base/adaptation-decision-making/robust-decision-making.

Uzonwanne, Francis. 2016. "Rational Model of Decision Making." In *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*, by Ali Farazmand, 1-6. Springer.

Vroom, Victor H., and Arthur G. Jago. 1988. *The New Leadership: Managing Participation in Organizations.* New Jersey: Prentice-Hall.

Wikipedia contributors. 2019. "Robust Decision-Making." *Wekipedia, The Free Encyclopedia.* February 12. https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Robust_decision-making&oldid=883005223.

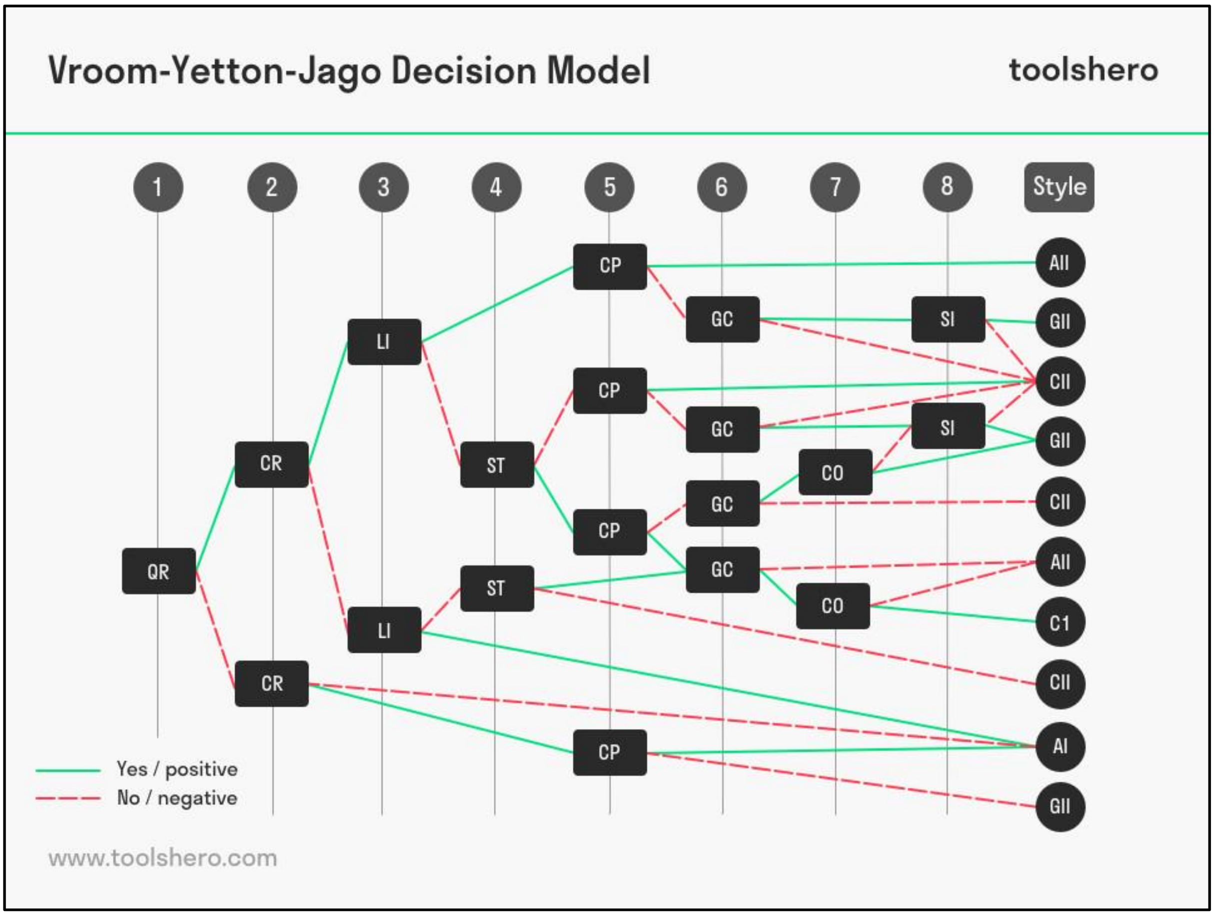
Xu, Min, Jeanne M. David, and Suk Hi Kim. 2018. "The Fourth Industrial Revolution: Opportunities and Challenges." *International Journal of Financial Research* 90-95.

ឧបសម្ព័ន្ធ

Determining the Right Decision Style

Victor Vroom, Phillip Yetton and Arthur Jago developed eight questions that must be answered with yes or no to arrive at the right decision style. All the questions have a certain theme. These themes are represented by the abbreviations in the model. The eight questions must be answered in the order below by the leader so as to determine the right leadership style and decision method.

1. Is the quality of the decision very important? Are the consequences of possible failure significant? – QR (quality requirement)
2. Is a successful result dependent upon the team members? – CR (commitment requirement)
3. Does the leader have sufficient information to make an important decision alone? – LI (leader’s information)
4. Has the problem been defined and structured properly so it can be easily understood what needs to be done and what a good solution might be? ST – (problem structure)
5. When a leader makes the decision himself, is it likely to assume that the team is sufficiently involved and motivated and will accept the decision? – CP (commitment probability)
6. Are the goals of the team consistent with the goals of the organisation that have been set to define a successful solution? – GC (goal congruence)
7. If the team has to make a decision, are conflicts expected about the decision to be made and solution? – CO (subordinate Conflicts)
8. Do the team members and other external parties have sufficient information to make an important decision? – SI (subordinate information)
   Use the visualisation of the model to answer the questions step by step and arrive at the right style of decision-making. All the way to the right in the image of the model, an arrow is used to indicate which decision method is most suitable for the situation.


Vroom-Yetton-Jago Decision Model
toolshero
1
2
3
4
5
6
7
8
Style
QR
CR
CR
LI
LI
ST
ST
CP
CP
CP
CP
GC
GC
GC
GC
CO
CO
SI
SI
AII
GII
CII
GII
CII
AII
C1
CII
AI
GII
Yes / positive
No / negative
www.toolshero.com