សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Université Royal de Droit et des sciences Economiques

Royal University of Law and Economics

សារណាបញ្ចប់ការសិក្សា

យន្តការនៃការចរចាដោះស្រាយ វិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ

ស្រាវជ្រាវពីថ្ងៃទី ២៧ ខែមេសា ឆ្នាំ ២០២១ ដល់ថ្ងៃទី ២៥ ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២១

ស្រាវជ្រាវដោយ

និស្សិតឈ្មោះ ភ.ម៊ូ មូរ៉ា

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

បណ្ឌិត ព្រុំ រិទ្ធី

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ នីតិសាស្ត្រ

ជំនាន់ទី២១

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៧

ឆ្នាំសរសេរបាយការណ៍ ២០២១

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

នាងខ្ញុំឈ្មោះ **ម៉ូ មូរ៉ា** ដែលមានលេខកូដថ្នាក់ L4B3 ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រផ្នែកនីតិសាស្ត្រឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី២១ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ក្នុងឆ្នាំសិក្សា២០២០-២០២១ ។ ជាបឋមនាងខ្ញុំ សូមថ្លែងអំណរគុណ និងសម្តែងនូវការដឹងគុណកតញ្ញូតាធម៌យ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុតចំពោះ៖

លោកឪពុក អ្នកម្តាយ ទាំងពីរ ដែលបានផ្តល់កំណើត និងបានចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សាកូនស្រីម្នាក់នេះ តាំងពីតូចរហូតដល់រូបកូនធំពេញវ័យ ព្រមទាំងបានផ្តល់នូវការអប់រំ ផ្តល់ដំបូន្មានប្រៀនប្រដៅរូបកូន ឱ្យដើរផ្លូវល្អ និងបានជួយទំនុកបម្រុងកូនឱ្យចូលរៀន តាំងពីថ្នាក់បឋមរហូតដល់កូនបានរៀនចប់ អាចរកការងារធ្វើនៅក្នុងសង្គមបាន ជាពិសេសក៏បានជួយលើកទឹកចិត្តគាំទ្រសព្វបែបយ៉ាង ឱ្យកូនខិតខំរៀនសូត្ររហូតដល់រូបកូនបានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាប័ត្រផ្នែកនីតិសាស្ត្រនៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចនេះ ។

ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការនៃសាកលវិទ្យាល័យ សាកលវិទ្យាធិការរង ព្រឹទ្ធបុរស និងលោក លោកស្រី សាស្ត្រាចារ្យ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រទាំងអស់ ដែលបានយកចិត្តទុកដាក់ និងចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃរបស់លោក ដើម្បីបណ្តុះបណ្តាលចែករំលែកចំណេះដឹងដែលលោកមាន ព្រមទាំងបទពិសោធន៍ផ្ទាល់ខ្លួនក្នុងសង្គម មកបង្ហាត់បង្រៀននាងខ្ញុំ និងមិត្តរួមថ្នាក់ទាំងអស់គ្រប់មុខវិជ្ជា តាំងពីថ្នាក់មូលដ្ឋាន រហូតដល់បានបញ្ចប់ការសិក្សា ។

ជាពិសេស សូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុត ចំពោះ**លោកបណ្ឌិតសាស្ត្រាចារ្យ ព្រុំ រិទ្ធី** ដែលបានដឹកនាំក្នុងការសរសេរសារណាបញ្ចប់ឆ្នាំសិក្សារបស់នាងខ្ញុំ ។ លោកបណ្ឌិតសាស្ត្រាចារ្យ តែងតែចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃ ព្រមទាំងកម្លាំងកាយកម្លាំងចិត្ត គំនិតប្រាជ្ញាស្មារតី ជួយផ្តល់នូវមតិ ពន្យល់ កែលម្អ ក្នុងន័យស្ថាបនាដល់នាងខ្ញុំ ដើម្បីឱ្យការសរសេររបស់នាងខ្ញុំកាន់តែប្រសើរឡើង ហើយចងក្រងសារណាមួយនេះរហូតទទួលបានជោគជ័យ ។

ជាចុងក្រោយក៏សូមអរគុណផងដែរចំពោះ **លោក អ៊ុច ចាន់ណារ័ត្ន** ដែលតែងតែឧបត្ថម្ភគាំទ្រនិងលើកទឹកចិត្តនាងខ្ញុំតាំងពីដើមរៀងមក ចាប់ពីថ្នាក់មូលដ្ឋាន រហូតដល់ថ្នាក់បញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រ ។ លោកតែងតែផ្តល់ដំបូន្មាន ផ្តល់ជាចំណេះដឹង និងគំនិតល្អៗ ដើម្បីឱ្យនាងខ្ញុំបានស្វែងយល់កាន់តែច្រើន និងអភិវឌ្ឍន៍ខ្លួនឯងឱ្យកាន់តែប្រសើរនៅក្នុងសង្គមរស់នៅ ។

ជាទីបញ្ចប់នាងខ្ញុំ សូមគោរពជូនពរលោកអ្នកមានគុណទាំងពីរ ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង លោក លោកស្រីសាស្ត្រាចារ្យទាំងអស់ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច សូមឱ្យសមប្រកបតែសេចក្តីសុខ សេចក្តីចំរើន សុខភាពល្អបរិបូរណ៌ ជន្មាយុយឺនយូរ មានកម្លាំងពលំខ្លាំងក្លា ប្រាជ្ញាស្មារតីចងចាំបានល្អ មានសំណាងល្អ និងជាពិសេសសម្រេចគ្រប់ភារកិច្ចទាំងឡាយទាំងពួង ។

អារម្ភកថា

បន្ទាប់ពីបានសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្រ្ត និងវិទ្យាសាស្រ្តសេដ្ឋកិច្ចអស់រយៈពេល៤ឆ្នាំមក នាងខ្ញុំបានជាប់ចំណាត់ថ្នាក់នៅក្នុងការសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សាឆ្នាំទី៤នេះ គឺដោយសារបានខិតខំប្រឹងប្រែងយកចិត្តទុកដាក់រៀនសូត្រទាំងទ្រឹស្តីទាំងការអនុវត្ត តាមរយៈសាស្រ្តាចារ្យ សៀវភៅអត្ថបទ ឯកសារ និងតាមរយៈការស្រាវជ្រាវផ្សេងៗទៀត ។ នៅក្នុងដំណាក់កាលសរសេរសារណានេះ នាងខ្ញុំបានខិតខំធ្វើការស្រាវជ្រាវ ប្រមែប្រមូលនូវគ្រប់អត្ថបទច្បាប់សំខាន់ៗ និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀត ដែលទាក់ទងទៅនឹងការចរចា ដើម្បីធ្វើការដកស្រង់នូវរាល់ចំណុចសំខាន់ៗ យកមកធ្វើជាសារណាបញ្ចប់ការសិក្សា ដែលមានប្រធានបទ យន្តការនៃការចរចាដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ជូនសាកលវិទ្យាល័យ ដើម្បីធ្វើការវាយតម្លៃលើចំណេះដឹងរបស់នាងខ្ញុំ ដែលបានសិក្សារយៈពេលកន្លងមក ។

នាងខ្ញុំបានធ្វើការសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវប្រធានបទ ដែលទាក់ទងទៅនឹងផ្នែកចរចានេះ គឺដោយសារតែនាងខ្ញុំចាប់អារម្មណ៍ថា ការចរចាជានីតិវិធីមួយ ដែលមានសារៈសំខាន់នៅក្នុងវិវាទនៅក្នុងសង្គមបច្ចុប្បន្ន ក៏ដូចជាទៅអនាគត ។ ការប្រកាន់យកនូវយន្តការមួយចំនួន ដូចជាការចរចា ការសម្រុះសម្រួល និងការផ្សះផ្សា ដើម្បីជាមធ្យោបាយក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហា ឬ ទំនាស់ផ្សេងៗ ដោយពុំចាំបាច់ឆ្លងកាត់ប្រព័ន្ធតុលាការ គឺជាវប្បធម៌មួយ ដែលប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជាជាទូទៅ នៅគ្រប់ទីកន្លែង មិនថាជនបទ ឬ ទីក្រុង ធ្លាប់បានប្រើប្រាស់តាំងពីយូរយារណាស់មកហើយ ក៏ប៉ុន្តែជារឿយៗចំពោះការអនុវត្តន៍កន្លងមកភាគច្រើន មិនបានធ្វើការកត់ត្រាពីរបៀបនៃការដោះស្រាយទាំងអស់នោះនៅក្នុងសៀវភៅ ឬ ក៏ចងក្រងជាឯកសារទុកសម្រាប់អ្នកជំនាន់ក្រោយអនុវត្តតាមនោះទេ ដូច្នេះហើយទើបបច្ចុប្បន្ន គេឃើញមានឯកសារតិចតួចណាស់ ដែលបានសរសេរពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហាយន្តការនៃការចរចាដោះស្រាយវិវាទនេះ ។

ទោះជាយ៉ាងណា របាយការណ៍សារណា ដែលជាស្នាដៃរបស់នាងខ្ញុំចងក្រងឡើងមកនេះ សង្ឃឹម និងជឿជាក់ថា ពិតជាអាចជួយដល់មិត្តអ្នកអានគ្រប់រូប ដែលចង់ដឹង ចង់ស្វែងយល់ទៅលើយន្តការនៃចរចានៃរឿងវិវាទ ហើយអនុវត្តនូវវិធីសាស្រ្តដូចបានចងក្រងឡើងមកនេះ ដើម្បីទទួលបានប្រសិទ្ធិភាពក្នុងការចរចា ។ម្យ៉ាងវិញទៀត ការសរសេររបាយការណ៍សារណានេះផងដែរ ក៏អាចនៅមានចំណុចខ្វះចន្លោះ ពាក្យពេចន៍ខុសឆ្គង ឬខុសផ្នែកអក្ខរាវិរុទ្ធជាដើម ដូចនេះនាងខ្ញុំសូមការអធ្យាស្រ័យទុកជាមុន និងរីករាយស្វាគមន៍ចំពោះរាល់ការរិះគន់ និងការតិទៀន ក្នុងន័យស្ថាបនាពីសំណាក់មិត្តអ្នកអានគ្រប់រូប ដើម្បីកែលម្អនូវរាល់ចំណុចខុសឆ្គងដោយអចេតនារបស់នាងខ្ញុំទាំងនោះឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើ

មាតិកា

ទំព័រ

សេចក្តីផ្តើម ១

១. បុព្វហេតុនៃការស្រាវជ្រាវ ១

២. ចំណោទបញ្ហា ២

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ៣

៤. ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ និងវិធីសាស្ត្រនៃការស្វែងរកឯកសារ ៣

៥. សារៈសំខាន់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ៣

៦. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ ៣

ជំពូកទី១

សញ្ញាណទូទៅនៃការចរចា

១. មូលដ្ឋានគតិយុត្តិទាក់ទងនឹងការចរចា ៤

១.១. ច្បាប់នៅជាធរមាន ៥

១.២. ច្បាប់ត្រូវបាននិរាករណ៍ ៦

២. ប្រភេទនៃការចរចា ៨

២.១. ការចរចាដែលមានលក្ខណៈតឹងតែង ៨

២.២. ការចរចាដែលមានលក្ខណៈធូររលុង ៩

២.៣. ការចរចាដោយផ្អែកលើផលប្រយោជន៍ ១០

៣. គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិនៃការចរចា ១៣

៣.១. គុណសម្បត្តិនៃការចរចា ១៣

៥.២. គុណវិបត្តិនៃការចរចា ១៤

ជំពូកទី២

វិធីសាស្ត្រជាមូលដ្ឋានមុនការចរចា

១. ការពិចារណាទៅលើវិវាទមុនការចរចា ១៦

១.១. ការពិចារណាទៅលើវិវាទដែលកើតមាន ១៦

១.២. ការពិចារណាទៅលើភាពដែលអាចចរចាបាន ១៧

១.៣. ការគិតគូររក្សាមុខមាត់ ១៨

១.៤. ការគិតគូរលើអំណាច ១៩

១.៥. សីលធម៌ក្នុងការចរចា ២០

១.៥.១. ភារកិច្ចតាមសីលធម៌ ២១

១.៥.២. សីលធម៌ផ្អែកលើភាគីម្ខាងទៀត ២១

១.៥.៣. គុណធម៌ ២១

២. ដំណាក់កាលត្រៀមចរចា ២១

២.១. ស្វែងយល់អង្គហេតុ និងវិភាគច្បាប់ ២២

២.២. ការស្វែងយល់ពីផលប្រយោជន៍ ២៣

២.៣. ការកំណត់អត្តសញ្ញាណរបស់គូភាគី ២៤

២.៤. ការកំណត់ដំណាក់កាលនៃការជួបប្រជុំចរចា ២៤

ជំពូកទី៣

លក្ខខណ្ឌ និងនីតិវិធីនៃការចរចា

១. លក្ខខណ្ឌគតិយុត្តនៃកិច្ចសន្យាក្នុងការចរចា ២៧

១.១. លក្ខខណ្ឌគ្រឹះ ២៧

១.១.១. ឆន្ទៈគូភាគីក្នុងការចរចា ២៧

១.១.២. សមត្ថភាពគូភាគីចរចា ២៨

១.១.៣. កម្មវត្ថុនៃការចរចាព្រមព្រៀងលើកិច្ចសន្យា ២៩

១.២. លក្ខខណ្ឌទម្រង់ ៣០

២. នីតិវិធីនៃការចរចា ៣១

២.១. ថ្ងៃកំណត់ជួបចរចា ៣១
២.១.១. ទីកន្លែងនៃការជួបចរចា ៣២
២.១.២. ការគោរពពេលវេលា និងការណែនាំបង្ហាញខ្លួន ៣២
២.១.៣. ការនិយាយសំណេះសំណាល ៣៣
២.២. ការប្រកាសបើកការចរចា ៣៣
២.២.១. ការបង្កើតវិធានផ្ទៃក្នុង ៣៤
២.២.២. ការបង្កើតចំណុចសំខាន់ដែលត្រូវពិភាក្សាចរចា ៣៤
២.៣. ដំណាក់កាលប្រមូលព័ត៌មាន ៣៥
២.៤. ការដាក់សំណើទៅ និងទទួលយកពីភាគី ៣៦
២.៥. ដំណាក់កាលបញ្ចប់ ៣៧
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ៣៨
អនុសាសន៍ ៣៩
ឯកសារយោង
ឧបសម្ព័ន្ធ

សេចក្ដីផ្ដើម

១. បុព្វហេតុនៃការស្រាវជ្រាវ

នៅក្នុងសង្គមរស់នៅ មានករណីជាច្រើន បុគ្គលមួយចំនួនប្រតិបត្តិតាមកិច្ចសន្យា គោរពសិទ្ធិរបស់ភាគីម្ខាងទៀត ហើយអនុវត្តករណីកិច្ចរបស់ខ្លួនដោយសេចក្ដីសុចរិត ។ ដូចគ្នាផងដែរ បុគ្គលផ្សេងទៀត តាំងចិត្តគោរពការសន្យារបស់ខ្លួន ដោយបុព្វហេតុនៃទំនុកចិត្តលើសង្គមដែលមានច្បាប់ជាអ្នកចាត់ចែង ឬ ដោយបុព្វហេតុសាសនា ។ ទំនាក់ទំនងនៃការរស់នៅក្នុងសង្គមនេះ ទោះបីប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងប្រទេសមានភាពល្អប្រសើរយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏ជៀសមិនផុតពីការកើតមាននូវបញ្ហាទំនាស់របស់បុគ្គល ដែលកើតមានឡើងនោះទេ ។ ទំនាស់មួយអាចរីករាលដាលបាន ដោយសារភាពមិនច្បាស់លាស់ ទៅលើភាពជាកម្មសិទ្ធិ និងសិទ្ធិចម្បងៗមួយចំនួនទៀត ហើយពេលខ្លះទំនាស់ ក៏អាចកើតមានឡើងដោយសារតែការបាត់បង់ផលប្រយោជន៍ អំពើហិង្សា ឬ ការរំលោភបំពានណាមួយជាដើម ។ ហេតុនេះហើយតុលាការ ជាប្រព័ន្ធជាប្រព័ន្ធមួយ ដែលរដ្ឋបានផ្ដល់ភាពចាំបាច់ក្នុងការដោះស្រាយវិវាទ ដែលមានអំណាចបង្ខិតបង្ខំរបស់រដ្ឋ ដើម្បីបង្ការដល់អស្ថេរភាពសណ្ដាប់ធ្នាប់នៅក្នុងសង្គម នៅពេលដែលវិវាទភាគី មិនអាចឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងគ្នាបានតាមរយៈការសម្របសម្រួលនោះ ។

ទោះបីជាយ៉ាងណាគេឃើញថា ច្បាប់បានអនុញ្ញាតឱ្យភាគីទំនាស់អាចប្រើវិធានការដោះស្រាយវិវាទគ្នាបាន តាមរយៈការផ្ដល់លទ្ធភាពមួយចំនួន ក្នុងជម្រើសដោះស្រាយក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ដែលការដោះស្រាយនេះបានក្លាយទៅជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃប្រព័ន្ធច្បាប់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងនៅក្រៅប្រទេសដទៃទៀត ក្នុងគោលបំណងកាត់បន្ថយចំនួនរឿងក្ដីដែលបន្តកើនឡើងជារៀងរាល់ថ្ងៃនៅក្នុងតុលាការ កាត់បន្ថយពេលវេលាក្នុងការដោះស្រាយជម្លោះដែលមានរយៈពេលយូររបស់ភាគី កាត់បន្ថយទៅលើការចំណាយថវិកាក្នុងការបន្តវិវាទរបស់ខ្លួន ខាតបង់កត្តិយស កេរ្តិ៍ឈ្មោះ ជាអាទិ៍ ។ ការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនេះ ត្រូវបានគេហៅកាត់ថា ADR (Alternative Dispute Resolution) គឺសំដៅដល់វិធីផ្សេងៗ ដែលភាគីវិវាទអាចដោះស្រាយវិវាទស្ម័គ្រចិត្ត និងដោយឆន្ទានុសិទ្ធិក្រៅអំពីប្រព័ន្ធជំនុំជម្រះ ។ ជាគោលការណ៍ ការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនេះ ច្បាប់បានអនុញ្ញាតតែក្នុងវិវាទរដ្ឋប្បវេណីតែប៉ុណ្ណោះ មានន័យថាគេមិនបានអនុវត្តចំពោះរឿងព្រហ្មទណ្ឌនោះទេ ដោយសាររដ្ឋជាអ្នកគ្រប់គ្រងវិស័យយុត្តិធម៌ ប្រសិនជាអនុញ្ញាតឱ្យមានការដោះស្រាយវិវាទរឿងព្រហ្មទណ្ឌតាមលក្ខណៈបុគ្គលឯកជននោះ អាចបង្កឱ្យមានការកើតឡើងនូវអសន្តិសុខនៅក្នុងសង្គមកាន់តែច្រើន ។

ដំណោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនេះ គេឃើញមានប្រមូលផ្ដុំដោយទម្រង់ជាច្រើនដូចជា ការចរចា ការផ្សះផ្សា សន្ធានកម្ម និងមជ្ឈត្តកម្មជាអាទិ៍ ។ នៅក្នុងចំណោមទម្រង់ទាំងអស់ «**ការចរចា**» ជាទម្រង់ដែលមានប្រជាប្រិយបំផុតមួយ ដែលមានតាំងពីធម្មជាតិរបស់មនុស្ស ហើយត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ច្រើនកាលៈ

ទេសៈ និងគ្រប់ទីកន្លែង ព្រោះវាគឺជាទម្រង់សំខាន់បំផុតនៃការប្រាស្រ័យទំនាក់ទំនងរវាងមនុស្សនិងមនុស្ស ដែលជាទូទៅ ត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ស្ទើរគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់ ទាំងក្នុងការប្រកបការងារ ការរកស៊ី និងការរស់នៅប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នាប្រចាំថ្ងៃ ។

មនុស្ស អាចធ្វើការចរចាបានទាំងក្នុងរឿងវិវាទ និងមិនមែនជាវិវាទ ជាក់ស្តែងអាចធ្វើការចរចាគ្នាអំពីតម្លៃនៃទំនិញ ឬ ចរចាគ្នាអំពីការប្រើប្រាស់សេវាជាអាទិ៍ ។ នៅក្នុងការចរចាទៅលើវិវាទ មិនខុសគ្នាពីគោលការណ៍នៃការចរចាជាទូទៅនោះទេ ការចរចាទៅលើវិវាទ ទោះបីជាវិវាទនៅក្នុងកិច្ចសន្យា ឬ វិវាទនៅក្រៅកិច្ចសន្យាក៏ដោយ គឺមានគោលបំណងឱ្យមានការយោគយល់គ្នា និងដើម្បីទទួលបានការព្រមព្រៀង ហើយឈានទៅរកអត្ថប្រយោជន៍រួមគ្នាមួយរបស់គូភាគីចរចានីមួយៗ ។ ក្នុងដំណើរការនេះ គ្រប់ភាគីព្យាយាមពន្យល់ពីអ្វីដែលពួកគេចង់បាន ឬ ត្រូវការឱ្យភាគីម្ខាងទៀតព្រមព្រៀងដោះស្រាយវិវាទដោយសន្តិវិធីដ៏ពេញចិត្តបំផុត ។ នេះជាវាជាវិធីដំបូង និងជាទម្រង់ដ៏ទូទៅបំផុតនៃវិធីដោះស្រាយបានយ៉ាងច្រើននៅក្នុងវិវាទ ប៉ុន្តែការទទួលបានជោគជ័យយ៉ាងណានោះ គឺអាស្រ័យទៅលើទំនាក់ទំនងបានល្អសម្រាប់អ្នកចរចា ព្រមទាំងយល់ពីកាលៈទេសៈក្នុងការអនុវត្ត[1] ។

ហេតុនេះហើយបានជាគេឱ្យនិយមន័យ «**ការចរចា**» ថា គឺជាដំណើរការនៃការឆ្លើយឆ្លងគ្នាទៅវិញទៅមក ធ្វើបានតាមរយៈផ្ទាល់មាត់ ឬ តាមរយៈជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ និងដោយផ្ទាល់រវាងភាគីនិងភាគី ហើយក៏អាចតាមរយៈតាមបែបធម្មតា ឬ មានលក្ខណៈផ្លូវការ ដែលតាមរយៈទាំងនេះភាគីទាំងអស់ដាក់ជូន ឬ ពិចារណាលើសំណើផ្សេងៗ រហូតដល់សំណើណាមួយត្រូវបានធ្វើឡើង ហើយត្រូវបានគេទទួលយក ហើយការចរចានេះអាចជាវិធីដោះស្រាយវិវាទតូច ឬ ធំ ហើយក៏អាចជាវិធីដ៏សាមញ្ញ ឬ ជាវិធីដ៏ស្មុគស្មាញបំផុតផងដែរ ។ ដូច្នេះហើយទើបបច្ចុប្បន្ននេះ មានយុត្តាធិការជាច្រើនបានផ្តល់ភាពអនុគ្រោះដល់ដំណោះស្រាយវិវាទ តាមរយៈការចរចា ដោយសារតែមានហេតុផលល្អពីការប្រើប្រាស់មធ្យោបាយនៃយន្តការចរចានេះ ។

២. ចំណោទបញ្ហា

តើការចរចារកដំណោះស្រាយក្នុងវិវាទមានលក្ខណៈបែបណាខ្លះ? តើមានវិធីសាស្ត្របែបណា ត្រូវបានអនុវត្តន៍ក្នុងការចរចាដោះស្រាយលើវិវាទមួយឱ្យបានសមស្រប? តើយន្តការចរចាដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនេះ បានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍យ៉ាងណាចំពោះខ្លះគូភាគី?

---

[1] កៅ សីហា ឆ្នាំ ២០១០ ស្តីពីការ «ការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ»

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

គោលបំណងនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទសារណាស្តីអំពី «**យន្តការនៃការចរចាដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ**» នេះ គឺដើម្បីជួយឆ្លុះបញ្ចាំងពីមូលដ្ឋានគតិយុត្ត នីតិវិធី ក៏ដូចជាវិធីសាស្ត្របែបណា ដែលត្រូវបានគេយកមកអនុវត្ត សម្រាប់ដំណើរការចរចារកដំណោះស្រាយលើវិវាទមួយ ។

៤. ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ និងវិធីសាស្ត្រនៃការស្វែងរកឯកសារ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺកើតចេញពីការស្វែងរក នូវឯកសារមួយចំនួនជាឯកសារខេមរភាសា និងឯកសារបរទេស ។ ក្រៅពីនេះក៏បានសិក្សាស្វែងយល់ទៅលើប្រព័ន្ធវេបសាយ ឬ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងការសាកសួរព័ត៌មានខ្លះមួយចំនួនពីមេធាវី ដែលធ្លាប់បានអនុវត្តន៍នូវទម្រង់ចរចារក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនេះ ហើយចំពោះដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវអំពីប្រធានបទនៃសារណានេះផងដែរ គឺធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវត្រឹមតែទម្រង់នៃការចរចាតែប៉ុណ្ណោះ ហើយការចរចានេះទៀតសោត បានផ្តោតសំខាន់ទៅលើការចរចារផ្នែកនីតិឯកជន ជាពិសេសលើបណ្តឹងផ្នែករដ្ឋប្បវេណី ។

៥. សារៈសំខាន់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីជាផ្នែកស្មារតីមួយ សម្រាប់អ្នកចង់សិក្សានានាដែលចង់ឆ្វេងយល់ ជាពិសេសអ្នកដែលមានមុខងារជាអ្នកច្បាប់ ដែលត្រូវដោះស្រាយសម្រាប់វិវាទឯកជន ឱ្យគេមានការពិចារណាបានល្អិតល្អន់ មានលក្ខណៈសមស្របបំផុតសម្រាប់គូភាគីនីមួយៗ និងដើម្បីមានលទ្ធភាពធ្វើការសម្រេច និងជួយដល់ភាគីដែលមានវិវាទប្រកបដោយភាពវាងវៃ ហើយក៏អាចប្រើប្រាស់នូវយន្តការនេះ មុនពេលសម្រេចចិត្តដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅកាន់តុលាការ ។

៦. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីធ្វើការឆ្លើយតបទៅនឹងចំណោទគតិយុត្តខាងលើនេះ ហេតុនេះសូមធ្វើការបែងចែកចេញជាបីជំពូក ដែលទាក់ទងទៅនឹងប្រធានបទខាងលើ គឺ៖

ជំពូកទី១៖ សញ្ញាណទូទៅនៃការចរចា

ជំពូកទី២៖ វិធីសាស្ត្រជាមូលដ្ឋានមុនការចរចា

ជំពូកទី៣៖ លក្ខខណ្ឌ និងនីតិវិធីនៃការចរចា

ជំពូកទី១

សញ្ញាណទូទៅនៃការចរចា

១. មូលដ្ឋានគតិយុត្តទាក់ទងនឹងការចរចា

ជាទូទៅច្បាប់អាចត្រូវបានគេបែងចែកជាពីរប្រភេទធំៗ គឺនីតិសាធារណៈ និងនីតិឯកជន ។ ទស្សនៈភាគច្រើនយល់ឃើញថា នីតិទាំងពីរនេះត្រូវបានបែងចែកទៅតាមលក្ខណៈទំនាក់ទំនងគតិយុត្ត មានន័យថា នីតិសាធារណៈ គឺជាច្បាប់ដែលបញ្ញត្តិអំពីទំនាក់ទំនងរវាងភាគីដែលគ្មានភាពស្មើគ្នា (រដ្ឋ និងពលរដ្ឋ) រីឯនីតិឯកជន គឺជាច្បាប់ដែលបញ្ញត្តិអំពីទំនាក់ទំនងរវាងភាគីដែលមានភាពស្មើគ្នា (ពលរដ្ឋ និងពលរដ្ឋ ជាលក្ខណៈបុគ្គលឯកជន) ។ ជាគោលការណ៍ ច្បាប់គោរពនូវឆន្ទៈរបស់បុគ្គល ហើយអនុញ្ញាតឱ្យបុគ្គលអាចកំណត់នូវវិធានផ្ទាល់ខ្លួនដោយផ្អែកលើឆន្ទៈសេរីរបស់ពួកគេ ចំពោះបញ្ហាទាំងឡាយដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងជីវភាពសេដ្ឋកិច្ច ដែលរួមមានការដោះដូរទំនិញ និងសេវា (លក់ ជួល ជាដើម) ។ បុគ្គលឯកជនអាចធ្វើការសម្រេចចិត្ត ដោយផ្អែកតាមឆន្ទៈរបស់ខ្លួន ដូចជាការសម្រេចថា ទំនិញ ឬ សេវាបែបណាដែលត្រូវទិញ វត្ថុផ្សំបែបណាដែលត្រូវរកផលិតផលត្រូវ ផលិត និង លក់ជាដើម ។ លើសពីនេះទៅទៀត បុគ្គលឯកជនត្រូវបានចងដោយសេចក្តីសម្រេចរបស់ខ្លួនតែប៉ុណ្ណោះ ហើយរដ្ឋមិនអាចជ្រៀតជ្រែក ឬ ដាក់កំហិតទៅលើសេចក្តីសម្រេចរបស់បុគ្គលនោះបានឡើយ ។ យន្តការច្បាប់បែបនេះ គឺឈរលើមនោគមវិជ្ជាសេរីនិយម និងបុគ្គលនិយម ដែលថា ការមិនជ្រៀតជ្រែកក្នុងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចអាចជាចំណែកនៃអភិវឌ្ឍន៍សង្គម ។ យន្តការតាមរយៈនេះ បុគ្គលឯកជនអាចធ្វើការសម្រេចចិត្តដោយសេរី នៅក្នុងជីវភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួន ដែលគេហៅថា « **គោលការណ៍ស្វ័យភាពរបស់ឯកជន**» ។ ដូច្នេះក្នុងសង្គមសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ ជីវភាពសេដ្ឋកិច្ច និងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចរវាងបុគ្គលឯកជន ត្រូវស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងនៃគោលការណ៍ស្វ័យភាពរបស់ឯកជន[2] ។

ជាការពិត ប្រទេសកម្ពុជាបានអនុម័តច្បាប់ ដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការជាដំបូងរបស់ខ្លួនដោយការបង្កើតឡើងនូវក្រុមប្រឹក្សាអាជ្ញាកណ្តាលនៅឆ្នាំ២០០១ ។ នៅឆ្នាំ២០០២ សភាកម្ពុជាបានផ្តល់សច្ចាប័នទៅលើសន្ធិសញ្ញាអន្តរជាតិចំនួន២គឺៈ សន្ធិសញ្ញាសហប្រជាជាតិស្តីពីការទទួលស្គាល់ការដោះស្រាយក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ និងសន្ធិសញ្ញាសហប្រជាជាតិ ស្តីពីការដោះស្រាយវិវាទរវាងអ្នកវិនិយោគគិនបរទេសជាមួយនឹងរដ្ឋាភិបាល (សន្ធិសញ្ញានេះធ្វើនៅទីក្រុងវ៉ាស៊ីនតោនឆ្នាំ ១៩៦៩) ។ បន្ទាប់មកនៅឆ្នាំ ២០០៦ កម្ពុជាបានអនុម័តច្បាប់ដំណោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការជាលើកទី២ ហៅថាច្បាប់ស្តីពីមជ្ឈត្តការផ្អែកពាណិជ្ជកម្ម ។ ក្រៅពីនេះនៅមានច្បាប់ពិសេសមួយចំនួនទៀត ដែលផ្តល់លទ្ធភាពតាមផ្លូវច្បាប់ និងលើកទឹកចិត្តឱ្យមានការប្រើប្រាស់

[2] សេចក្តីពន្យល់ អំពីចំណុចសំខាន់ៗ នៃក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី ភាគ ១ នីតិវិធីចេញសាលក្រម (គន្លឹះទី១ ដល់ គន្លឹះទី៥, គន្លឹះទី៨ និងទី៩)

យន្តការនៃការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនេះ ដូចជាច្បាប់ស្តីពីការងារ ច្បាប់ស្តីពីអាពាហ៍ពិពាហ៍និងគ្រួសារ ព្រះរាជក្រឹត្យស្តីពីការបង្កើតអាជ្ញាធរជាតិដោះស្រាយទំនាស់ដីធ្លី អនុក្រឹត្យលេខ៤៧ ស្តីពីការរៀបចំ និងការប្រព្រឹត្តទៅរបស់គណៈកម្មការសុរិយាដី[3]ជាអាទិ៍ ។

ដូច្នេះយន្តការនៃការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនេះ មិនត្រឹមតែត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ក្នុងប្រព័ន្ធច្បាប់ថ្នាក់ជាតិនោះទេ គេក៏ឃើញមានប្រើប្រាស់ក្នុងប្រព័ន្ធច្បាប់អន្តរជាតិផងដែរ មុននឹងប្តឹងទៅតុលាការអន្តរជាតិ[4] ដោយការដោះស្រាយនោះ ត្រូវបានគេធ្វើឡើងតាមរយៈការចរចា ការផ្សះផ្សានានា រវាងរដ្ឋ និងរដ្ឋ ។ ទោះយ៉ាងណា ការចរចាដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការដែលមានទំនាក់ទំនង នៅក្នុងប្រព័ន្ធច្បាប់ជាតិគេឃើញថា ច្បាប់ដែលបានអនុម័តឱ្យប្រើប្រាស់រួចទៅហើយ បច្ចុប្បន្នច្បាប់ខ្លះកំពុងនៅមានជាធរមាននៅឡើយ ប៉ុន្តែច្បាប់ខ្លះទៀតត្រូវបាននិរាករណ៍រួចទៅហើយ ។

១.១. ច្បាប់នៅជាធរមាន

វិវាទរដ្ឋប្បវេណី សំដៅលើវិវាទដែលកើតចេញអំពីទំនាក់ទំនងគតិយុត្ត រវាងបុគ្គលឯកជនដែលមានភាពស្មើគ្នានៅក្នុងសង្គម ដូច្នេះយន្តការដោះស្រាយលើវិវាទ ច្បាប់មិនត្រឹមបានកំណត់ពីគោលបំណងនៃបណ្តឹងរដ្ឋប្បវេណី ក្នុងការការពារសិទ្ធិស្របច្បាប់របស់បុគ្គលឯកជន តាមរយៈការដោះស្រាយវិវាទដោយបង្ខំ[5] (ប្រើយន្តការតាមផ្លូវតុលាការរដ្ឋប្បវេណី) ប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងបានអនុញ្ញាតយ៉ាងជាក់លាក់ឱ្យមានការប្រើប្រាស់យន្តការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ទោះបីជាភាគីដើមចោទបានដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅតុលាការរួចហើយក៏ដោយ មានន័យថា ច្បាប់បានលើកទឹកចិត្តឱ្យធ្វើការចរចា និងផ្សះផ្សា ។ ខាងក្រោមនេះ ជាក្រមច្បាប់ដែលនៅជាធរមានទាក់ទងទៅនឹងការអនុញ្ញាត្ត ឱ្យមានការសម្របសម្រួលក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ទៅលើវិវាទផ្នែកឯកជននេះមានដូចជា៖

ក. ក្រមរដ្ឋប្បវេណី[6]

ក្រមរដ្ឋប្បវេណី នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាឆ្នាំ២០០៧ បានកំណត់ក្នុងជំពូកទី១៣ ស្តីអំពីការសះជាដោយចាប់ពីមាត្រា៧២៤ ដល់មាត្រា៧២៨ គឺបានកំណត់ពីវិធីសាស្ត្រដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការសម្រាប់កិច្ចសន្យាសំខាន់ៗ និងអំពីអំពើអនីត្យានុកូល ។ ក្នុងមាត្រា៧២៤ នៃក្រមនេះ បានកំណត់អំពីនិយមន័យនៃ «**ការសះជា**» គឺ ៖

[3] ជួប បិតបេរុទ្ធិ «ស្តីពីបំណកស្រាយវិវាទរដ្ឋប្បវេណី» ទំព័រទី២

[4] ម៉ម ដាត្កាវ៉ា «ស្តីពីមេរៀនទី១ ដំណោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ» ឆ្នាំ ២០១៣

[5] មាត្រា ២, ក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ឆ្នាំ ២០០៦

[6] ក្រមរដ្ឋប្បវេណី ប្រកាសឱ្យប្រើនៅថ្ងៃទី ០៨ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០០៧

«ការសះជា សំដៅទៅលើកិច្ចសន្យាមួយ ដែលភាគីបានព្រមព្រៀងបញ្ចប់វិវាទដែលមានរវាងគ្នានឹងគ្នា ដោយធ្វើសម្បទានទៅវិញទៅមក» ។

ចំណែកក្នុងនីតិវិធីនៃការលែងលះគ្នាវិញ មាត្រា៩៨២ ទាក់ទងទៅនឹងបណ្ដឹងនៃការលែងលះ មាត្រានេះបានប្រើពាក្យថា «**សះជា**» ដោយឱ្យក្រុមប្រឹក្សាឃុំសង្កាត់ អាចធ្វើការបញ្ចុះបញ្ចូលឱ្យសះជាគ្នាបាន និងមាត្រា ៩៨៤ ការសាកល្បងផ្សះផ្សាដោយតុលាការ ។

ខ. ក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី[7]

មានចែងក្នុងមាត្រា៩៧ ស្ដីពីការសាកល្បងផ្សះផ្សា និងមាត្រា១០៤ ស្ដីពី ការសាកល្បងផ្សះផ្សានៅក្នុងនីតិវិធីត្រៀមសម្រាប់ការទាញហេតុផល ។ មាត្រាទាំងពីរនេះ បានប្រើពាក្យ «**ផ្សះផ្សា**» ដែលជាវិធីសាស្ត្រមួយក្នុងការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការផងដែរ ។

មាត្រា៩៧ បានចែងថា « តុលាការអាចសាកល្បងធ្វើការផ្សះផ្សាបាន ទោះបីជាបណ្ដឹងស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់កាលណាក៏ដោយ» ។

មាត្រា១០៤ បានចែងថា « នៅក្នុងនីតិវិធីត្រៀមសម្រាប់ការទាញហេតុផល តុលាការត្រូវសាកល្បងផ្សះផ្សាជាដំបូងសិន លើកលែងតែយល់ឃើញថាមិនសមរម្យ» ។

គ. ច្បាប់ស្ដីពីការងារ

នៅក្នុងច្បាប់នេះ គេឃើញមានចែងនៅក្នុងមាត្រា៣០០ ដល់មាត្រា៣១៧ ត្រង់ជំពូកទី១២ ស្ដីពីការដោះស្រាយវិវាទការងារ ដោយបានប្រើពាក្យថា «**ការផ្សះផ្សា និងការសះជា**» ដែលពាក្យទាំងនេះ មិនខុសពីមាត្រាទាំងឡាយនៃក្រមរដ្ឋប្បវេណីខាងលើឡើយ ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ មាត្រាមួយចំនួនក្នុងជំពូកទី១២ នៃច្បាប់ការងារក៏មានចែងអំពី «**ក្រុមប្រឹក្សាអាជ្ញាកណ្ដាល**» ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើង ដោយប្រកាសរបស់ក្រសួងសង្គមកិច្ចការងារបណ្ដុះបណ្ដាលវិជ្ជាជីវៈ និងយុវនីតិសម្បទា បច្ចុប្បន្នហៅថាក្រសួងការងារ និងបណ្ដុះបណ្ដាលវិជ្ជាជីវៈ តាមប្រកាសលេខ ០០៩ ស.ក.ប.យ ចុះថ្ងៃទី២១ ខែមេសា ឆ្នាំ២០០៤ ដើម្បីធ្វើការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនៅក្នុងវិស័យការងារផងដែរ[8] ។

១.២. ច្បាប់ត្រូវបាននិរាករណ៍

ក. ក្រឹត្យ-ច្បាប់លេខ ៣៨

ជាការពិត ក្រឹត្យ-ច្បាប់លេខ៣៨ ក្រ.ច ស្ដីពីកិច្ចសន្យា និងការទទួលខុសត្រូវក្រៅកិច្ចសន្យា ត្រូវបានក្រុមប្រឹក្សារដ្ឋនៃសាធារណៈរដ្ឋប្រជាមានិតកម្ពុជា ប្រកាសឱ្យប្រើនៅថ្ងៃទី២៨ ខែតុលា ឆ្នាំ១៩៨៨ មានគោលដៅដើម្បីកំណត់ពីកាតព្វកិច្ចរបស់គូភាគីដែលបានចុះកិច្ចសន្យា ក៏ដូចជាការទទួលខុសត្រូវក្រៅកិច្ចសន្យាចំពោះ

[7] ក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី ប្រកាសឱ្យប្រើនៅថ្ងៃទី ០៦ ខែ កក្កដា ឆ្នាំ ២០០៦

[8] ច្បាប់ស្ដីពីការងារ ប្រកាសឱ្យប្រើនៅថ្ងៃទី ១៣ ខែមិនា ឆ្នាំ ១៩៩៧

ទង្វើរបស់ខ្លួន ។ ក្រឹត្យច្បាប់នេះ គេឃើញមាត្រាដែលមានទំនាក់ទំនងនឹងការចរចាផងដែរ ដែលនៅក្នុងនោះ ចាប់ពីមាត្រា៦ ដល់ មាត្រា១០ គឺបានលើកឡើងពីការមោឃភាព ឬ ការលប់ចោលនូវកិច្ចសន្យាដែលកើតឡើង ពីការព្រមព្រៀងរបស់ភាគី ក្នុងករណីមានការបន្លំ មានការភ័ន្តច្រឡំ ការបន្លំបោកប្រាស់។ល។ មានន័យថានៅ ពេលកិច្ចសន្យាមួយ មានវិការៈនៅក្នុងនោះ ឬ កិច្ចសន្យានាំឱ្យមានមោឃៈភាព ឬ លុបចោល ករណីទាំងនេះ គឺ ជៀសមិនផុតពីការចរចារវាងភាគីនៃកិច្ចសន្យារកដំណោះស្រាយនោះទេ ។ ក្រៅពីនេះ ទោះជារឿងកើតឡើង ក្រៅ កិច្ចសន្យាក៏ដោយ ករណីមានវិវាទ ឬ បញ្ហាកើតឡើង ក៏នៅតែមានការចរចាកើតឡើងដើម្បីរកដំណោះស្រាយជា មុនផងដែរ ។

គេឃើញថា ក្រោយពីការអនុវត្តអស់ជាច្រើនទសវត្ស និងក្រោយពីក្រមច្បាប់ថ្មីគឺក្រមរដ្ឋប្បវេណីបែប ជប៉ុន ត្រូវបានប្រកាសឱ្យប្រើខ្លឹមសារដែលមានចែងក្នុងក្រឹត្យ-ច្បាប់លេខ៣៨ ដូច្នេះក្រឹត្យ-ច្បាប់លេខ៣៨ ខ្លឹម សារស្ទើរតែទាំងស្រុងត្រូវបាននិរាករណ៍ ដោយបន្សល់ទុកតែមួយផ្នែកប៉ុណ្ណោះ ដែលនិយាយអំពីកិច្ចសន្យាដឹក ជញ្ជូន ។ នៅក្នុងមាត្រា៧៩ នៃច្បាប់ស្តីពីការអនុវត្តក្រមរដ្ឋប្បវេណីបានចែងថា « **ក្រឹត្យ-ច្បាប់លេខ ៣៨ ត្រូវបាន បាត់បង់សុពលភាពចាប់ពីកាលបរិច្ឆេទនៃការអនុវត្ត លើកលែងតែមាត្រា៨៣ ដល់មាត្រា៨៨ នៃក្រឹត្យ-ច្បាប់ លេខ៣៨នោះ នៅតែមានអានុភាពនៅក្រោយកាលបរិច្ឆេទនៃការអនុវត្ត រហូតដល់ពេលដែលកំណត់ផ្សេង ដោយច្បាប់**» ។ ទោះបីជាក្រឹត្យ-ច្បាប់លេខ ៣៨ ត្រូវបានគេនិរាករណ៍យ៉ាងណាក៏ដោយ ប៉ុន្តែឃើញថា គេតែង តែលើយកបទបញ្ញត្តិនៃក្រឹត្យ-ច្បាប់លេខ៣៨នេះមកសំអាង នៅពេលដែលគេពិភាក្សាអំពីកិច្ចសន្យា និងការ ទទួលខុសត្រូវក្រៅកិច្ចសន្យានោះ[9] ។

ខ. ច្បាប់ស្តីពីអាពាហ៍ពិពាហ៍ និង គ្រួសារ

ច្បាប់ស្តីពីអាពាហ៍ពិពាហ៍និងគ្រួសារ គេក៏ឃើញមានទំនាក់ទំនងទៅនឹងការយន្តការនៃការចរចាដោះ ស្រាយក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការផងដែរ ទៅលើបណ្តឹងលែងលះ ដោយបានលើកទឹកចិត្តគួរតែមានការដោះស្រាយគ្នា តាមរយៈការចរចាផ្សះផ្សាជាមុនសិន មុននឹងឈានទៅដល់ការដោះស្រាយក្នុងប្រព័ន្ធតុលាការ ។ មាត្រា ៤២ បានកំណត់ពីតួនាទីភារកិច្ចរបស់គណៈកម្មាធិការប្រជាជនឃុំ ឬ សង្កាត់ ដែលមានមូលដ្ឋាននៃបណ្តឹងលែងលះ ចូលមក គឺត្រូវធ្វើការផ្សះផ្សាគ្នាជាមុនសិន ក្នុងរយៈពេល១៥ថ្ងៃ ក្រោយពីបានទទួលពាក្យបណ្តឹង ។ ករណី ប្រសិនបើការផ្សះផ្សានេះ ពុំបានសម្រេចទេនោះ ទើបត្រូវបញ្ជូនបណ្តឹងលែងលះ ក៏ដូចជាសំណុំរឿងនេះ ទៅកាន់ តុលាការប្រជាជនខេត្ត-ក្រុង ជាបន្ទាន់ ។

ផ្អែកលើបទដ្ឋានគតិយុត្តខាងលើនេះ ទោះបីជាច្បាប់បានសរសេរពាក្យថា «**សះជា ផ្សះផ្សា ស្រុះស្រួល សម្របសម្រួល ឬ ការព្រមព្រៀង**» មានលក្ខណៈខុសគ្នាក៏ដោយ ប៉ុន្តែជាសកម្មភាពក្នុងន័យដូចគ្នាថា ជាការ

[9] ក្រឹត្យ-ច្បាប់ ស្តីពី កិច្ចសន្យា និងការទទួលខុសត្រូវក្រៅកិច្ចសន្យា លេខ ៣៨ ក្រ.ច ចុះថ្ងៃទី ២៨ ខែតុលា ឆ្នាំ១៩៨៨

បញ្ចប់នូវវិវាទដែលកើតមានឡើង ហើយការបញ្ចប់វិវាទនេះ គឺជៀសមិនផុតពីចរចារវាងភាគីនិងភាគីជាមុន ដែលបង្កប់នៅក្នុងនោះទេ ។ និយាយរួមបើគ្មានការចរចាកើតឡើង ក៏គ្មានសកម្មភាពទាំងនេះនោះដែរ លើសពីនេះទៅទៀតសូមបញ្ជាក់ថា លិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្តខ្មែរ ក៏អាចនៅមានច្រើនជាងនេះផងដែរ ។

២. ប្រភេទនៃការចរចាដោះស្រាយលើវិវាទ

បន្ទាប់ពីឃើញមានកំណត់ក្នុងផ្នែកគតិយុត្តរួចហើយនោះ ការចរចានេះ ក៏គេឃើញមានប្រភេទផ្សេងគ្នាដែលគេអាចធ្វើទៅបានផងដែរ ក្នុងនោះវាអាចមានលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យមួយសម្រាប់ចំណាត់ថ្នាក់ អាស្រ័យទៅលើចំនួនអ្នកចូលរួម ។ ក្នុងករណីនោះ វាត្រូវបានគេបែងចែកជា៖

- ការចរចាទ្វេភាគី
- ការចរចាជាពហុភាគី នៅពេលដែលមានច្រើនជាងពីរភាគីដែលពាក់ព័ន្ធក្នុងការពិភាក្សា ។

ការចរចានេះដែរ អាចជាការចរចាដោយផ្ទាល់ ដែលស្មើឱ្យមានអន្តរកម្មដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកចូលរួមជម្លោះ និងការចរចាដោយប្រយោល ដែលស្មើឱ្យអន្តរាគមន៍របស់ភាគីទីបី ហើយលក្ខណៈនៃការចរចានៃវិវាទនេះក៏អាចជា៖

- ការចរចាលើការពង្រីកកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមានស្រាប់ ។
- ការចរចាចែកចាយឡើងវិញ (ភាគីមួយក្នុងចំណោមភាគីទាំងអស់ក្នុងជម្លោះ តម្រូវឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរអត្ថប្រយោជន៍ ដោយសារតែអ្នកផ្សេងទៀត) ។
- ការចរចាលើការបង្កើតលក្ខខណ្ឌថ្មី ។
- ការចរចាលើសមិទ្ធិផលនៃផលប៉ះពាល់ (ជាការចរចាផ្តោតទៅលើការដោះស្រាយបញ្ហាតូចតាច) ជាអាទិ៍ ។ [10]

ជាការកត់សំគាល់ ការចរចានេះមានទម្រង់ផ្សេងៗគ្នា នៅក្នុងនោះយ៉ាងហោចណាស់គេឃើញការចរចាមានលក្ខណៈដូចជា៖

២.១. ការចរចារដែលមានលក្ខណៈតឹងតែង

ការចរចាដែលមានលក្ខណៈតឹងតែង ឬ អាចហៅម្យ៉ាងបានទៀតថា ការចរចាបែបបែងចែក មានគោលដៅចង់ឈ្នះ ឬ កាត់បន្ថយឱ្យដល់កំរិតអប្បរិមានៃការខាតបង់ មានន័យថា ភាគីម្ខាងព្យាយាមទទួលបានពីការចរចា ធ្វើយ៉ាងណាឱ្យការខាតបង់របស់ខ្លួនមានកាន់តែតិចបំផុត ។ ហេតុនេះប្រសិនបើភាគីម្ខាងទទួលបានអត្ត

---

[10] « ការចរចាជាមធ្យោបាយនៃការដោះស្រាយជម្លោះ ដែលមានលក្ខណៈស្ថាបនា, ដំណើរការចរចាជាមធ្យោបាយមួយដើម្បីដោះស្រាយជម្លោះ, ការវិភាគលទ្ធផលនៃការចរចា » https://dekorizma.ru/km/rukodelie/peregovory-kak-sposob-konstruktivnogo-razresheniya-konflikta.html ចូលមើលថ្ងៃទី ០៥/០៥/២០២១

ប្រយោជន៍កាន់តែច្រើន ភាគីម្ខាងទៀតច្បាស់ជាទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ កាន់តែតិចពីការចរចាប្រភេទនេះ (មានឈ្នះ-ចាញ់) ហើយវិធីសាស្រ្តនេះសន្មត់ថា គ្មានឱកាសដើម្បីឱ្យភាគីវិវាទស្វែងរកផលចំណេញរួមនោះឡើយ ។ ការចរចាដែលមានលក្ខណៈតឹងតែងនេះ វាអាចជាការចរចាដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង និងតទល់ ព្រោះនៅក្នុងអំឡុងពេលចរចា ភាគីវិវាទកំណត់ពីជំហខ្លួនឯងរៀងៗខ្លួន[11] ហើយត្រូវបានកត់សម្គាល់ថាជាការចរចាដោយការមិនទុកចិត្តរបស់ភាគីបដិបក្ស ទោះបីជាមានគំរូការ គោលជំហរ ការសំឡុត ការលាក់ព័ត៌មាន ការដាក់សម្ពាធ ឬ ការគំរាមកំហែង និងការប្រឆាំងនឹងសុច្ឆន្ទៈក៏ដោយ ។ ល។ នៅក្នុងការចរចាដែលមានលក្ខណៈបែបនេះ គេមិនគិតពីទំនាក់ទំនងនោះទេ ត្រង់ចំណុចនេះទោះបីពួកគេមានការព្រមព្រៀងគ្នាក៏ដោយ ក៏ភាគីអាចមានការព្រួយបារម្ភថាខ្លួនបាន «**ចាញ់ប្រៀប**» ហើយអាចនឹងប្រឈមនឹងការមើលមុខគ្នាទៅវិញទៅមកមិនចំនៅថ្ងៃក្រោយ ។

ឧទាហរណ៍៖ នៅក្នុងករណីគ្រោះថ្នាក់ចរាចរណ៍មួយ ភាគីម្ខាងបានអះអាងថាខ្លួន បានរងរបួសដោយសាររថយន្តរបស់ភាគីម្ខាងទៀត ។ ភាគីរងគ្រោះអាចរងរបួស ដោយគិតជាទំហំទឹកប្រាក់ ១000 ដុល្លារអាមេរិក ។ ប៉ុន្តែនៅពេលភាគីទាំងពីរធ្វើការចរចាគ្នា ពួកគេបានប្រកាន់នូវជំហររៀងៗខ្លួនអំពីចំនួនទឹកប្រាក់ដែលត្រូវបង់ ។ ភាគីរងគ្រោះនឹងព្យាយាមទាមទារ ក៏ដូចជាបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីម្ខាងទៀត ឱ្យសងសំណងទឹកប្រាក់ ១000ដុល្លារអាមេរិក ឬ ទឹកប្រាក់ប្រហាក់ប្រហែលមកឱ្យខ្លួន ។ ចំណែកឯភាគីម្ខាងទៀតក៏ព្យាយាមបញ្ចុះបញ្ចូលភាគីរងគ្រោះ ឱ្យយល់ព្រមទទួលយកចំនួនទឹកប្រាក់ចំនួនតិចតួចឡើងមក តាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ។

ក្នុងករណីនេះ ប្រសិនជាជនរងគ្រោះនៅតែអះអាងទាមទារតាមគោលជំហររបស់ខ្លួន ភាគីម្ខាងទៀតគឺជាអ្នកចាញ់ តែប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតអាចធ្វើការបញ្ចុះបញ្ចូលឱ្យភាគីរងគ្រោះ ទទួលយកចំនួនទឹកប្រាក់តិចតួចដែលខ្លួនស្នើសុំនោះ អ្នកដែលទទួលបានផលប្រយោជន៍តិចតួចបំផុតពីការចរចា គឺជាជនរងគ្រោះ ។

២.២. ការចរចាដែលមានលក្ខណៈធូររលុង

ការចរចាដែលមានលក្ខណៈធូររលុង គឺជាការចរចាដែលមានគោលដៅ ចង់បានតែការព្រមព្រៀង ។ ការចរចាបែបនេះ ត្រូវបានចាត់ទុកថា ជាការចរចាដោយភាពទុកចិត្តរបស់អ្នកចរចាមួយទៀត វាជាការធ្វើសម្បទានដើម្បីកសាងទំនាក់ទំនង ងាយស្រួលក្នុងការផ្លាស់ប្តូរនូវស្ថានភាព ដោយការបញ្ចេញព័ត៌មាន ស្មោះត្រង់ និងបន្ថយការជំរុញផ្លូវចិត្ត ។[12] ក្នុងការចរចាបែបនេះ លទ្ធផលនៃការចរចាមានសារៈសំខាន់តិចជាទំនាក់ទំនង ។

[11] ROGER FISHER, WILLIAMLM URY និង BRUCE PATON, ឈានទៅរកការយល់ព្រម (GETTING TO YES) ទំព័រ ៤-៥ (បោះពុម្ពលើកទី២ ឆ្នាំ ១៩៩១)

[12] Mr. Howie Clavier «ស្តីពីការចរចារ និង សន្ធានកម្ម» ទំព័រ ២៧, ជាប្រភពឯកសាររៀបរៀងឡើងសម្រាប់បង្រៀនសិស្សមេធាវីជំនាន់ទី ១១ ឆ្នាំសិក្សា ២០១០-២០១១ មាន ១០២ ទំព័រ ។

ឧទាហរណ៍៖ លោក សុធា មានដី១ហិកតានៅម្តុំទំនប់ម្លិច ជាដីដែលមានជីជាតិ និងមានទេសភាពល្អ ប្រណិតជាប់ជើងភ្នំ និងមានប្រភពទឹកធម្មជាតិផងដែរ ។ លោក សុធា បានទិញដីនេះ ពីអ្នកស្រុកអ្នកភូមិដែល ប្រកបដំណាំចំការតាំងពីយូរមកហើយ ដោយមានការទទួលស្គាល់ពីមេភូមិ មេឃុំ នៅតំបន់នោះ ត្រឹមកំរិតឯក សារភូមិឃុំប៉ុណ្ណោះ ហើយដីនៅតំបន់នោះ គឺមានលក្ខណៈដូចៗគ្នាទាំងអស់ ។ ថ្ងៃមួយម្ចាស់ដីក្បែរខាងលោក សុធា បានចាប់ផ្តើមធ្វើរបងព័ទ្ធជុំវិញដីរបស់គេ ដើម្បីសម្គាល់នូវព្រំដី នៅពេលដែលដីចាប់ផ្តើមឡើងថ្លៃ ប៉ុន្តែការ ធ្វើរបងនោះ ហាក់ដូចជាបានបំពានលើដីរបស់លោក សុធា ប្រហែលកន្លះម៉ែត្រ ព្រោះលោក សុធា សំអាង សម្គាល់ដើមឈើតូចៗខ្លះ ដែលម្ចាស់មុនប្រាប់ដើម្បីសម្គាល់ព្រំដី ។ ការចរចាពីព្រំដីមួយក៏បានកើតមានឡើង រវាងលោក សុធា និងម្ចាស់ដីជាប់នោះ ចុងក្រោយម្ចាស់ដីនោះ គាត់បានស្នើសុំដល់លោក សុធា ដោយគាត់បាន លើកឡើងថា ដោយសារគាត់មាន វ័យចាស់ជរាទៅហើយ ប្រហែលគាត់មានភាពស្រពិចស្រពិលខ្លះចំពោះរឿង ព្រំដីនេះ ហើយម្យ៉ាងទៀតគាត់ក៏បានធ្វើរបងរួចរាល់ហើយផងដែរនោះ សូមឱ្យលោក សុធា អធ្យាស្រ័យចំពោះ រឿងនេះផងចុះ ។

ករណីនេះ ដោយយល់ឃើញថា ជាអ្នកជិតខាងទៅថ្ងៃខាងមុខ មិនចង់មាននិងបន្តវិវាទនឹងគ្នា ម្យ៉ាង ដោយយល់ឃើញថា ត្រឹមដីកន្លះម៉ែត្រវាមិនច្រើនហួសហេតុក្នុងការបន្ថយដីមួយហិកតារបស់គាត់នោះ លោក សុធា អាចនឹងយល់ព្រមទៅលើការលើកឡើងរបស់ម្ចាស់ដីក្បែរខាងរបស់គាត់ ហើយធ្វើសម្បទានសម្រាប់ ទំនាក់ទំនងល្អ ជាជាងទាមទារនូវព្រំដីត្រឹមត្រូវតាមបំណងរបស់ខ្លួន ។

២.៣. ការចរចាដោយផ្អែកលើផលប្រយោជន៍

ការចរចាដោយផ្អែកលើផលប្រយោជន៍ ត្រូវបានគេនិយាយថា ជាការចរចាមានលក្ខណៈទន់ភ្លន់ចំពោះ មនុស្ស តែមានលក្ខណៈតឹងតែងលើបញ្ហា ។ គោលដៅនៃការចរចាបែបនេះ គឺការព្រមព្រៀងដែលស្របទៅតាម តម្រូវការផលប្រយោជន៍របស់អ្នកចរចាទាំងសងខាង ។ ការចរចាដោយផ្អែកទៅលើផលប្រយោជន៍នេះ វាមាន លក្ខណៈសហការ និងមានបំណងដោះស្រាយបញ្ហារួម ដោយផ្តោតអារម្មណ៍ជាសំខាន់ទៅលើផលប្រយោជន៍ ជាជាងទៅលើស្ថានភាពនៃការចរចា ឬ ចំណុចចុងក្រោយ ។ គេប្រើប្រាស់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យជាកម្មវត្ថុ និងស្តង់ដារ ដែលមានលក្ខណៈយុត្តិធម៌ ដើម្បីវាយតំលៃរាល់សំណើទាំងអស់ ដោយការព្យាយាមបង្រួបបង្រួមផល ប្រយោជន៍របស់ភាគីទាំងអស់ អ្នកចរចាបែបនេះមានបំណងរកដំណោះស្រាយតាមបែបឈ្នះ-ឈ្នះ ។

ការចរចាផ្អែកលើផលប្រយោជន៍នេះ ព្យាយាមជម្នះលើគុណវិបត្តិនៃការចរចាបែបតឹងតែង ដោយពង្រីក អត្ថប្រយោជន៍សរុបសម្រាប់ភាគីទាំងពីរ ក្នុងការរិះរកវិធីប្រកបដោយការច្នៃប្រឌិត ដើម្បីស្វែងរកដំណោះស្រាយដ៏ ប្រសើរបំផុតសម្រាប់ភាគីនីមួយៗ ។ នៅក្នុងការចរចាប្រភេទនេះ មានគោលការណ៍មួយចំនួន ត្រូវបានកំណត់ ឡើងដូចជា៖

- ផ្តោតអារម្មណ៍ទៅលើបញ្ហា ជាជាងទៅលើការស្តីបន្ទោសឱ្យមនុស្ស ។
- កុំកំណត់ការចរចាទៅលើស្ថានភាព ឬ ចំណុចកំណត់ចុងក្រោយ ។ ត្រូវផ្តោតអារម្មណ៍ទៅលើតំរូវការ ការព្រួយបារម្ភ ការភ័យខ្លាច ចំណុចគោលដៅ និងកត្តាដែលជំរុញឱ្យមានស្ថានភាពនោះកើតឡើង ។
- បង្កើតជំរើស ដើម្បីបង្រួបបង្រួមតម្រូវការ និងផលប្រយោជន៍ មានន័យថា បង្កើតជម្រើសសម្រាប់ផលចំណេញរួម ។ ត្រូវធ្វើការសម្របទៅតាមផលប្រយោជន៍ឱ្យបានច្រើនរបស់ភាគីតាមលទ្ធភាពដែលអាចធ្វើទៅបាន ។
- ប្រើប្រាស់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ (សង្កត់ធ្ងន់លើការប្រើប្រាស់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យមិនលម្អៀង) ដើម្បីវាយតម្លៃលើសំណើ ។
- ត្រូវយល់អំពីមធ្យោបាយដ៏ល្អផ្សេងទៀត ចំពោះការព្រមព្រៀងដែលបានចរចាគ្នា ឬ គេហៅថាជម្រើសល្អបំផុតក្រៅពីដំណោះស្រាយតាមការចរចា Best Alternative to a Negotiated Settlement (BATNA)[13] ។ កសាងជម្រើសដែលល្អបំផុត និងជម្រើសផ្សេងទៀត ដើម្បីឱ្យអ្នកចរចាមានអំណាចកាន់តែច្រើនក្នុងការចរចា ហើយត្រូវពិចារណាផងដែរ នូវជម្រើសអាក្រក់ផ្សេងទៀតចំពោះការព្រមព្រៀងដែលបានចរចា ។

ជាឧទាហរណ៍គឺល្បែងដ៏ល្បីមួយហៅថា ៖ **ទ្វេគ្រោះរបស់អ្នកទោស**៖ បានបង្ហាញពីសារៈសំខាន់នៃកិច្ចសហការ និងការពិចារណាក្នុងន័យឈ្នះ-ឈ្នះ ដែលបានជំនួសផ្នត់គំនិត ឈ្នះ-ចាញ់ តាមទម្លាប់ នៅក្នុងការចរចាបែបបែង ចែក ។ ៖ **ទ្វេគ្រោះរបស់អ្នកទោស**៖ ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយ **មៀរៀល ហ្លាត** (Merill Flood) និង **មែលវិន ឌ្រេស្ស៊ែរ** (Melvin Dresher) នៅសហរដ្ឋអាមេរិកនាឆ្នាំ ១៩៥០ វាជាផ្នែកមួយនៃវិស័យវិទ្យាសាស្ត្រដែលទើបលេចឡើងថ្មី ដែលគេស្គាល់ថា «**ទ្រឹស្តីបទល្បែង** (Game Theory)»[14] ។

ល្បែងនេះគឺ ជារឿងរ៉ាវរបស់ជនជាប់ចោទពីរនាក់ ដែលត្រូវប៉ូលីសចាប់ខ្លួនបាន ។ ពួកគេត្រូវបានជាប់ក្នុងមន្ទីរឃុំឃាំងមុនសវនាការ ហើយបានព្រមព្រៀងគ្នាថានឹងមិនក្បត់គ្នា និងមិនសារភាពបទល្មើសឡើយ ។ ប៉ុន្តែក្រោយមកពួកគេទាំងពីរនាក់ ត្រូវបានដាក់ឱ្យនៅដាច់ដោយឡែកពីគ្នា និងមិនអាចទំនាក់ទំនងគ្នាបាន ។

[13] BATNA (Best Alternative to a Negotiated Settlement) ជាចំណុចដ៏សំខាន់មួយ នៅក្នុងដំណោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ។ វាបានប្រាប់ដល់ភាគីម្ខាងៗអំពីអ្វីដែលអាចនឹងកើតឡើង ប្រសិនបើមិនមានការព្រមព្រៀងគ្នាទេនោះ ។ ជាទូទៅ BATNA បានមកពីការយកតំលៃជាទឹកប្រាក់ដែលរំពឹងទុកនៃរឿងក្តី Expected Monetary Value (EMV) បន្ទាប់ពីការពិចារណាលើគ្រប់សេណារីយោដែលអាចកើតឡើងរួច ជាការគណនាដ៏សំខាន់ ដែលមេធាវីត្រូវធ្វើសម្រាប់គ្រប់រឿងក្តីនីមួយៗ ទៅបន្ថែមចំណុចមួយចំនួនទៀត ។

[14] WILLIAM POUNDSTONE ស្តីពី «ទ្វេគ្រោះរបស់អ្នកទោស (Doubleday ed., ឆ្នាំ ១៩៩២)» ។

ប៉ូលីសមានភស្តុតាងតិចតួចប៉ុណ្ណោះសម្រាប់ការផ្តន្ទាទោសពួកគេ ។ ប៉ូលីសបានទៅជួបជនជាប់ចោទនីមួយៗ ហើយបានផ្តល់នូវសំណើដូចគ្នាគឺៈ ប្រសិនបើមានអ្នកសារភាព ហើយធ្វើជាសាក្សីឱ្យអយ្យការប្រឆាំងនឹងម្នាក់ទៀត អ្នកនោះនឹងត្រូវដោះលែងឱ្យមានសេរីភាព បន្ទាប់ពីជាប់ពន្ធនាគារអស់រយៈពេលតែ១០ថ្ងៃប៉ុណ្ណោះ ។ ក្នុងករណីមិនព្រមធ្វើជាសាក្សីឱ្យអយ្យការ ឬ នៅស្ងៀមមិនព្រមឆ្លើយ អ្នកដែលសមគំនិតជាប់ទាក់ទងបទល្មើស នឹងត្រូវផ្តន្ទាទោសជាប់ពន្ធនាគាររយៈពេល១០ឆ្នាំពេញ ដោយផ្អែកលើសក្ខីកម្មរបស់អ្នកទោសម្នាក់ទៀត ។

គេឃើញថា ប្រសិនបើជនជាប់ចោទទាំងពីរនាក់នៅស្ងៀមហើយមិនព្រមក្បត់គ្នា ពួកគេនឹងត្រូវផ្តន្ទាទោសឱ្យជាប់ពន្ធនាគារតែ៦ខែប៉ុណ្ណោះ ពីព្រោះប៉ូលីសមានភស្តុតាងមិនគ្រប់គ្រាន់ ។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើជនជាប់ចោទទាំងពីរនាក់សារភាព និងក្បត់គ្នាទៅវិញទៅមកនោះ ជនជាប់ចោទនីមួយៗ នឹងត្រូវផ្តន្ទាទោសឱ្យជាប់ពន្ធនាគារ៥ឆ្នាំពេញ ។ ដូច្នេះជនជាប់ចោទនីមួយៗ ត្រូវជ្រើសរើសរវាងការសហការគ្នា ហើយនិងនៅស្ងៀម ឬ ក៏ក្បត់គ្នាហើយសារភាព ហើយពួកគេទាំងពីរទំនងជានឹងយកចិត្តទុកដាក់ខ្លាំង ទៅលើការកាត់បន្ថយការជាប់ពន្ធនាគាររបស់ខ្លួន ឱ្យមានរយៈពេលតិចបំផុត ។ យ៉ាងណាមិញ គេឃើញថាជនជាប់ចោទនីមួយៗមិនដឹងទេថាជនជាប់ចោទម្នាក់ទៀតនឹងជ្រើសរើសយ៉ាងណានោះ ពីព្រោះពួកគេមិនអាចទំនាក់ទំនងគ្នាបាន ។ ដូច្នេះក្នុងករណី ៖ **ទ្វេគ្រោះអ្នកទោស**៖ នេះ វាបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា ការចរចាដែលអាចចែករំលែកគ្នានៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃការសហការរួម មានអត្ថប្រយោជន៍ជារួមកាន់តែច្រើន ជាជាងក្នុងក្របខ័ណ្ឌក្បត់គ្នាទៅវិញទៅមក ។[15]

ឧទាហរណ៍ទី២៖ កុមារពីរនាក់ ម្នាក់មានឈ្មោះថា សិលា និង ម្នាក់ទៀតមានឈ្មោះថា សុជា ជាបងប្អូននឹងគ្នា អង្គុយលេងជាមួយគ្នាតាមរបៀបក្មេង ដោយក្នុងនោះមានផ្លែក្រូចមួយ ដែលពួកគេទទួលបានពីអ៊ុំស្រីជិតខាងម្នាក់ផងដែរ ។ សិលា ពិតជាចង់ញ៉ាំផ្លែក្រូចនេះណាស់ ប៉ុន្តែ សុជា វិញ ចង់បានសំបកក្រូចនោះ មកបំពេញតម្រូវការលេងរបស់ខ្លួន ។ ពួកគេដណ្តើមផ្លែក្រូចតែមួយនោះទៅវិញទៅមក ដោយជំហររៀងៗខ្លួន ។ ក្រោយមកម្តាយក្មេងទាំងពីរបានរកឃើញវិធីសាស្ត្រមួយ ក្នុងការដោះស្រាយជូនក្មេងទាំងពីរ ដើម្បីឱ្យពួកគេបានសប្បាយចិត្តរៀងៗខ្លួន និងទទួលបានផលប្រយោជន៍នៃតម្រូវការដូចគ្នា គឺម្តាយបានបកសំបកក្រូច រួចហើយយកសាច់ខាងក្នុងប្រគល់ឱ្យទៅ សិលា ដើម្បីញ៉ាំ និងហុចសំបកក្រូចទៅឱ្យ សុជា ដើម្បីទុកលេង ។

នៅក្នុងឧទាហរណ៍នេះបានបង្ហាញថា ទោះបីមិនឈានដល់ការព្រមព្រៀងណាមួយក៏ដោយ ការកសាងជម្រើសណាមួយផ្សេងទៀត អាចជាដំណោះស្រាយរួមដ៏ល្អបំផុតសម្រាប់ជាប្រយោជន៍របស់ភាគីទាំងពីរ តាមលក្ខណៈយុត្តិធម៌ និងយុទ្ធសាស្ត្រឈ្នះ-ឈ្នះទាំងអស់គ្នា ។ ក្នុងករណីប្រសិនបើម្តាយរបស់ សិលា និង សុជា យល់ត្រឹមថា កូនរបស់គាត់ចង់បានផ្លែក្រូច ដោយមិនបានស្វែងយល់ពីមូលហេតុពិតប្រាកដនោះ ច្បាស់ណាស់

[15] ស៊្ទីវិន អ៊ែម អូស្ទើរមីឡឺរ ឆ្នាំ ២០១០ ស្តីពី «ដំណោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការៈ ប្រទេសកម្ពុជា, សៀវភៅសិក្សាស្តីពីទស្សនទានសំខាន់ៗ» ទំព័រ ៤៨, ៣៦ ។

ដែលគាត់អាចនឹងយកផ្លែក្រូចនោះ ទៅបែងចែកជាពីរស្មើគ្នា ដូច្នេះ សិលា និង សុជា ទទួលបានផលប្រយោជន៍នោះត្រឹមតែពាក់កណ្តាលប៉ុណ្ណោះ ដោយ សិលា អាចបកសំបកក្រូចនោះយកទៅបោះចោល ហើយយកសាច់ញាំ ចំណែកឯ សុជា វិញ បកសំបកក្រូចនោះយកមកទុកលេង ហើយបោះសាច់ក្រូចចោល ។

៣. គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិនៃការចរចា

ក្រៅពីប្រភេទ និងទម្រង់នៃការចរចានោះ ការចរចាលើដំណោះស្រាយវិវាទមួយ អាចបង្កើតឱ្យមានទាំងគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិនៅក្នុងនោះផងដែរ ។

៣.១. គុណសម្បត្តិនៃការចរចា

បើប្រៀបធៀបជាមួយវិធីសាស្ត្រទូទៅផ្សេងទៀត នៃដំណោះស្រាយវិវាទ ការចរចាមានអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ៗមួយចំនួនដែលគេឃើញមានដូចជា៖

- **សន្សំសំចៃការចំណាយ៖** ការចំណាយអស់ប្រាក់តិចជាងវិធីសាស្ត្រ ដោះស្រាយវិវាទផ្សេងទៀត ។ នេះគឺជាចំណែកមួយដែលនាំឱ្យការចរចាមានប្រជាប្រិយភាព ។ វាមិនមានប្រាក់ប្រដាប់ក្តី ឬ ថ្លៃចំណាយផ្សេងទៀតឡើយ ។

- **ភាពឯកជន៖** ការចរចាអាចជាដំណើរការឯកជនទាំងស្រុង ដោយគ្រាន់តែធ្វើឡើងរវាងភាគី និងភាគី ឬ តំណាងរបស់ពួកគេតែប៉ុណ្ណោះ ។ គ្មានការចូលរួមពីតុលាការ គ្មានអ្នកសារព័ត៌មាន និងគ្មានអ្នកដទៃទៀតចូលរួមទេ ។ សូម្បីតែមេធាវី ក៏ភាគីវិវាទមិនចាំបាច់អញ្ជើញឱ្យចូលរួមក៏បានផងដែរ បើទោះជាធ្លាប់បញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ថា មេធាវីមានតួនាទីដ៏សំខាន់ នៅក្នុងវិវាទតាមផ្លូវច្បាប់ភាគច្រើនក៏ដោយ ។ ប៉ុន្តែទោះបីមានវត្តមានមេធាវីក្តី ក៏សេចក្តីលម្អិតនៃវិវាទនឹងនៅតែជាលក្ខណៈឯកជនដដែល[16] ដែលប្រការនេះអាចមានសារៈសំខាន់យ៉ាងខ្លាំងសម្រាប់មនុស្ស និងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ។

- **ភាពបត់បែន៖** ការចរចាមានភាពបត់បែនទាំងក្នុងដំណើរការ និង លទ្ធផល ។ ទី១ ដំណើរការនៃការចរចាមានលក្ខណៈបត់បែនយ៉ាងខ្លាំង ពីព្រោះដូចបានរៀបរាប់ខាងលើ ដំណើរការអាចធ្វើឡើងក្រៅផ្លូវការ ឬ ជាផ្លូវការ ។ ការចរចាអាចធ្វើឡើងដោយមនុស្សពីរនាក់ ឬ ច្រើននាក់ ឬ អាចធ្វើឡើងដោយធ្វើជាលិខិតលាយលក្ខណ៍អក្សរ ឬ តទល់មុខគ្នា ឬតាមរយៈទូរស័ព្ទ ឬ តាមរយៈសារអេឡិចត្រូនិចជាដើម ។

ទី២ លទ្ធផលនៃការចរចារអាចមានលក្ខណៈបត់បែនខ្លាំងផងដែរ ដោយសារភាគីវិវាទផ្ទាល់ ជាអ្នកឈានដល់ការស្រុះស្រួល ពួកគេអាចព្រមព្រៀងគ្នាទៅលើដំណោះស្រាយផ្សេងៗជាច្រើន ដែលភាគីមិនអាចបានធ្វើនៅក្នុងការដោះស្រាយតាមរយៈមជ្ឈត្តការ ឬ តាមរយៈបណ្តឹងតុលាការ ។ ឧទាហរណ៍ មនុស្សម្នាក់អាច

[16] មាត្រា ៧, ច្បាប់ស្តីពីលក្ខន្តិកៈមេធាវីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ឆ្នាំ ១៩៩៥ និងមាត្រា ៥៨, ច្បាប់ស្តីពីក្រមសីលធម៌សម្រាប់គណៈមេធាវីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា, មេធាវីត្រូវតែរក្សាការសម្ងាត់ជាដាច់ខាតចំពោះទំនាក់ទំនងជាមួយកូនក្តីរបស់ខ្លួន ។ ។

យល់ព្រមបង់ប្រាក់រំលោះ ដែលមានតម្លៃកាន់តែខ្ពស់ ប្រសិនបើបង់ក្នុងរយៈពេលច្រើនឆ្នាំ ជំនួសឱ្យការបង់ប្រាក់សរុបតែមួយលើក ។ ខណៈពេលដែលការចរចាផ្តល់លទ្ធភាពនេះទាំងស្រុង សេចក្តីសម្រេចរបៀបនេះមិនត្រូវបានអនុញ្ញាតជាទូទៅឡើយ នៅក្នុងដំណើរការបណ្តឹងទៅតុលាការ ។

- **កាត់បន្ថយពេលវេលា៖** ការចរចាមានសក្តានុពល ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងមានប្រសិទ្ធភាព ។ ភាគីមិនចាំបាច់ត្រូវរងចាំចៅក្រម មជ្ឈត្តករ ឬ សន្ធានការី ដើម្បីធ្វើសវនាការ និងសម្រេចលើរឿងក្តីនោះឡើយ ។ បញ្ហាអាចត្រូវបានដោះស្រាយភ្លាមៗ ឱ្យតែភាគីឈានដល់ការស្រុះស្រួលគ្នា ។

- **លទ្ធភាពគ្រប់គ្រងដោយភាគីផ្ទាល់ខ្លួន៖** ការចរចាផ្តល់ឱ្យភាគីវិវាទ នូវលទ្ធភាពគ្រប់គ្រងយ៉ាងពេញលេញទៅលើដំណើរការ និងការបញ្ចប់ ។ ភាគីវិវាទជាអ្នកកំណត់ថា តើត្រូវធ្វើការចរចាតាមរបៀបណា? ហើយថាតើនឹងមានការស្រុះស្រួលដែរឬទេ ? ដូច្នេះនៅក្នុងការចរចានេះ គេមិនអាចបង្ខំភាគីណាមួយ ឱ្យចូលក្នុងដំណើរការចរចា ឬ ការស្រុះស្រួលណាមួយដោយគ្មានការព្រមព្រៀងពីភាគីនោះឡើយ[17] ។

- **ការអនុវត្តដំណោះស្រាយ៖** ការស្រុះស្រួលតាមរយៈការចរចាលើរឿងក្តីណាមួយ អាចត្រូវបានកត់បញ្ចូលក្នុងនីតិវិធីតុលាការ នៅចំពោះមុខចៅក្រម ហើយនឹងអាចអនុវត្តបានដូចសាលក្រមដែរ[18] ។

៣.២. គុណវិបត្តិនៃការចរចា

ទោះបីការចរចាមានគុណសម្បត្តិជាច្រើនក៏ដោយ ក៏មានមូលហេតុមួយចំនួន ដែលគេចាត់ទុកថាជាគុណវិបត្តិ ឬ ជាឧបសគ្គសម្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតបានមានដូចជា៖

- **ការពន្យាពេល៖** ភាគីម្ខាងអាចពន្យាពេលដំណើរការប្រសិនបើខ្លួនចង់នោះ ។ នៅក្នុងស្ថានភាពចរចាសុទ្ធសាធមួយ គ្មានវិធីអាចបង្ខំឱ្យភាគីណាមួយឱ្យពន្លឿនសកម្មភាពបានឡើយ ។ វាជាលទ្ធភាពមួយដែលថាភាគីល្មើស អាចមិនប្រាកដប្រជាអំពីការស្រុះស្រួលផងដែរ ហើយប្រើប្រាស់ការចរចា ជាវិធីសម្រាប់ពន្យានូវបញ្ហា ឬ គេចវេសពីបណ្តឹងតុលាការ ។

- **ភាគីគ្មានហេតុផល៖** ជាកំណត់សម្គាល់ស្រដៀងគ្នានេះ ភាគីក៏ពើបប្រទះផងដែរ នូវលទ្ធភាពដែលភាគីម្ខាងទៀត អាចប្រកាន់ជំហរមិនសមហេតុផលនៅក្នុងការចរចា ។ ដូចបានរៀបរាប់ពីខាងលើ ករណី

[17] មាត្រា ៦ ដល់មាត្រា ១០ ក្រឹត្យ-ច្បាប់លេខ ៣៨ ស្តីពីកិច្ចសន្យា និងការទទួលខុសត្រូវក្រៅកិច្ចសន្យា យោងតាមច្បាប់របស់ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា, ភាគីម្ខាងអាចចាត់ទុកការស្រុះស្រួលតាមរយៈការចរចាណាមួយជាមោឃៈបាន ប្រសិនបើខ្លួនបានបង្ហាញថា ភាគីម្ខាងទៀតបានបង្ខិតបង្ខំ ឬបន្លំបោកប្រាស់ ដើម្បីជំរុញឱ្យខ្លួនព្រមស្រុះស្រួល ។ យោងតាម សេចក្តីពន្យល់អំពីចំណុចសំខាន់ៗ នៃក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី ភាគ១ នីតិវិធីចេញសាលក្រម កថាភាគទី៥ អំពីការសះជាតាមផ្លូវបណ្តឹង ទំព័រ ១៦៨ បានកំណត់ថា «ការស្រុះស្រួលរវាងភាគីនៅក្នុងរឿងក្តីមួយ អាចត្រូវបានលុបចោលដោយការភាន់ច្រឡំ ឬការបន្លំបោកប្រាស់ ។ល។ »

[18] មាត្រា ២២២,ក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី ស្តីពីអានុភាពនៃកំណត់ហេតុស្តីពីការសះជា ជាអាទិ៍ « ក្នុងករណីដែលមានការសះជា ការលះបង់នូវការទាមទារ ឬ ការទទួលស្គាល់នូវការទាមទារ ត្រូវបានកត់ត្រានៅក្នុងកំណត់ហេតុ កំណត់ត្រានេះ មានអនុភាពដូចគ្នានឹងសាលក្រមស្ថាពរ» ។

នេះអាចដោយសារតែពួកគេមិនប្រាកដប្រជាចំពោះការចរចានោះ ហើយកំពុងប្រើប្រាស់មធ្យោបាយនេះ ដើម្បីបង្ខិនពេលវេលា ឬ គេចវេសពីបណ្តឹងនៅតុលាការ ។

- **ការអនុវត្តដំណោះស្រាយ៖** បន្ទាប់ពីការចរចារួច ភាគីអាចឯកភាពគ្នាលើកិច្ចព្រមព្រៀងស្រុះស្រួលមួយ ដែលត្រូវធ្វើឡើងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ និងមានចុះហត្ថលេខា ។ ប៉ុន្តែមួយរយៈក្រោយមក ភាគីណាមួយអាចមិនគោរពតាមល័ក្ខខណ្ឌនៃការស្រុះស្រួលនោះ ដោយសារតែការស្រុះស្រួលនោះ គ្រាន់តែជាកិច្ចព្រមព្រៀងតាមរយៈការចរចា ដូច្នេះភាគីម្ខាងទៀតគ្មានវិធីដោយផ្ទាល់ ក្នុងការដាក់ឱ្យអនុវត្តដូចតាមផ្លូវតុលាការនោះឡើយ ។ ជាលទ្ធផលភាគីដែលរងនោះ នៅតែអាចត្រូវទៅដាក់ពាក្យប្តឹងទៅតុលាការ ហើយត្រូវរងចាំក្នុងរយៈពេលយូរ ដើម្បីអនុវត្តកិច្ចព្រមព្រៀងស្រុះស្រួលខាងដើមនោះ[19] ។
- ***ភាគីមានអំណាចខ្លាំងពេក៖*** មានកាលៈទេសៈមួយចំនួន ដែលភាគីមានវិសមភាពនឹងគ្នានៅក្នុងអំណាចចរចា ជាហេតុនាំឱ្យភាគីម្ខាងមានសិទ្ធិត្រួតត្រាហួសពេក ។ ឧទាហរណ៍ អ្នកជំនួញដ៏ស្ទុកស្តម និងមានអំណាចម្នាក់ អាចខកខានមិនបានបង់ប្រាក់ឱ្យជាងជួសជុលរថយន្តមួយ ។ ជាងជួសជុលរថយន្តអាចស្ថិតនៅក្រោមសម្ពាធ ឬ ការគំរាមកំហែងពីអ្នកជំនួញរូបនោះ ក្នុងអំឡុងពេលចរចាជាឯកជន ។ វាជាលទ្ធភាពមួយដែលថា ជាងជួសជុលរថយន្តនោះ នឹងចុះញ៉មចំពោះការគំរាមកំហែង ហើយព្រមទទួលយកដំណោះស្រាយមិនសមស្របណាមួយ ។ ដូច្នេះនៅក្នុងការចរចាជាឯកជននេះ អាចមិនមានភាគីទីបីណាមួយជួយបង្ការលទ្ធផលដ៏អយុត្តិធម៌បែបនោះឡើយ ។ ចំណុចគុណវិបត្តិទាំងនេះ ទោះគួរតែធ្វើការពិចារណាក្តី ប៉ុន្តែកម្រនឹងកើតមានណាស់ ។ ជាធម្មតាការចរចា គឺជាជម្រើសដំបូងដ៏ល្អបំផុតមួយ មុននឹងដាក់ពាក្យបណ្តឹង ឬ សំអាងលើទៅខស្តីពីមជ្ឈត្តការ ។ មានមេធាវីជាច្រើនតែងសាកល្បងធ្វើការចរចា ពីព្រោះវាមានភាពឆាប់រហ័ស និងមានតម្លៃថោកជាងវិធីដោះស្រាយវិវាទផ្សេងទៀត ដែលជាទូទៅគ្មានអ្វីត្រូវបាត់បង់ក្នុងការព្យាយាមចរចាលើវិវាទមួយនោះ។

បន្ទាប់ពីស្វែងយល់ពីសញ្ញាណនៃការចរចារួចហើយ សូមមកមើលពីវិធីសាស្ត្រជាមូលដ្ឋានមុននឹងឈានដល់ការចរចា ដែលមាននៅក្នុងជំពូកទី២ជាបន្តទៀត ថាយើងគួរអនុវត្តបែបណា ដើម្បីត្រៀមសម្រាប់ការចរចាវិវាទមួយកើតឡើងនោះ ។

[19] មាត្រា ២២២, ក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី ស្តីពីអានុភាពនៃកំណត់ហេតុស្តីពីការសះជា ជាអាទ៍ និង មាត្រា ៣៥០ ស្តីពីលិខិតអនុវត្ត នៅត្រង់ចំណុច ឈ ។ យោងទៅតាមការពន្យល់ចំណុចសំខាន់ៗ នៃក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី ទំព័រ ១៦៧ អានុភាពអនុវត្ត បានលើកឡើងថា ក្នុងករណីដែលមានចុះអំពីសិទ្ធិទាមទារឱ្យផ្តល់តាវកាលិកជាក់ស្តែង ដោយកំណត់ពេលអនុវត្ត ឬ បែបផែននៃការអនុវត្ត កំណត់ហេតុស្តីពីការសះជា ត្រូវមានអានុភាពអនុវត្ត ។ ដូច្នេះ នេះគឺជាលិខិតអនុវត្ត ដែលភាគីអាចសម្រេចនូវសិទ្ធិទាមទារនោះ តាមរយៈការអនុវត្តដោយបង្ខំ។

ជំពូកទី២

វិធីសាស្ត្រជាមូលដ្ឋានមុនការចរចា

១. ការពិចារណាទៅលើវិវាទមុនការចរចា

មនុស្សជាច្រើនយល់ឃើញថាវិវាទជាបញ្ហាដល់សង្គម ។ ដូចបានដឹងហើយថា «**ការចរចា**» គឺជាកិច្ចដំណើរការមួយ ដែលក្នុងនោះភាគីទាំងអស់ ប៉ុនប៉ងឈានទៅរកសេចក្ដីសម្រេចរួមមួយ លើបញ្ហានៃការព្រួយបារម្ភរួម ក្នុងស្ថានភាពដែលគេមិនមានការព្រមព្រៀងជាក់ស្ដែង ឬ ក្នុងស្ថានភាពដែលមានវិវាទ ។ ការគិតគូរពិចារណាស្វែងយល់ទៅលើវិវាទនិងភាគីវិវាទ មុននឹងឈានដល់កិច្ចចរចាគឺជារឿងដ៏ប្រសើរ ជាជាងការដែលទៅចរចាដោយមិនបានដឹងពីវិវាទកើតឡើងពិតប្រាកដពីចំណុចណា ឬ ភាគីម្ខាងទៀតមានសមាសភាពដូចម្ដេច ។

១.១. ការពិចារណាលើវិវាទដែលកើតមាន

គេឃើញថាមិនមែនវិវាទទាំងអស់សុទ្ធតែមើលឃើញជាក់ស្ដែងនោះទេ វិវាទខ្លះអាចកើតឡើងយ៉ាងស្ងៀមស្ងាត់អស់រយៈពេលយូរ មុននឹងលេចចេញជារូបរាង ។ វិវាទដែលមិនទាន់ចេញជារូបរាង វាមានភាពតឹងតែង ដែលមិនទាន់ឈានចូលទៅជាវិវាទពេញលេញនោះទេ ប៉ុន្តែវាមានប្រភពបង្កើតវិវាទមានរួចទៅហើយ ។ ចំណែកឯវិវាទដែលលេចចេញជារូបរាងនោះ គឺអាចមានការបញ្ជាក់ពីភាគីទៅលើបញ្ហាមួយចំនួន ហើយភាគីនោះទទួលស្គាល់ថា មានវិវាទមែន ប៉ុន្តែការដោះស្រាយក្នុងវិវាទសកម្ម ការចរចា ឬ ការដោះស្រាយបញ្ហា នៅមិនទាន់កើតមានឡើង ។ នៅក្នុងស្ថានភាពវិវាទជាក់ស្ដែង ក្នុងនោះភាគីទាំងនោះបានទាក់ទងគ្នាទៅវិញទៅមកដើម្បីដោះស្រាយវិវាទនោះ ហើយអាចឈានដល់ភាពទាល់ច្រក ។ ពេលខ្លះវិវាទជាក់ស្ដែងអាចកើតមកពីវិវាទដែលមិនទាន់លេចចេញជារូបរាង តែបានគូសបញ្ជាក់ពីវិវាទនោះហើយ គ្រាន់តែវិវាទនោះនៅមិនទាន់មើលឃើញ ។

ដូច្នេះដើម្បីកំណត់ពីកិច្ចដំណើរការល្អបំផុតសម្រាប់ដោះស្រាយវិវាទ ជាសំខាន់ត្រូវពិចារណានៃការបង្កើនល្បឿនវិវាទ ដោយចាប់ផ្ដើមពីកិច្ចសន្ទនាដែលមានប្រយោជន៍ និងបោះជំហានចុះទៅរកការបំផ្លាញនៃវិវាទនោះ ។ ការចរចាដែលមិនមានការជួយឧបត្ថម្ភ មិនអាចដំណើរការទៅបាន ក្នុងដំណាក់កាលនៃការបង្កើនល្បឿនពិតប្រាកដនៃវិវាទនោះទេ ប៉ុន្តែការធ្វើអន្តរាគមន៍ពីដំបូង អាចរារាំងមិនឱ្យវិវាទនោះមានល្បឿនឈានទៅដល់ការបំផ្លិចបំផ្លាញបាន ។ ហេតុនេះការពិចារណាទៅលើហេតុផលទាំងនេះ អាចឱ្យយើងបានដឹងពីឫសគល់នៃវិវាទពិតប្រាកដ និងរៀបចំផែនការបម្រុងក្នុងការដោះស្រាយវិវាទបានដោយរលូន និងជោគជ័យ ។ ក្រៅពីនេះក៏គួរមានការពិចារណាជាមុន ទៅលើហេតុផលផ្សេងទៀតដូចជា កត្តាដែលនាំអោយឈានទៅរកការចរចាបានថាមានអ្វីខ្លះ? និងតុល្យភាពនៃអំណាចរបស់គូភាគីជាដើម ។

១.២. ការពិចារណាលើភាពដែលអាចចរចាបាន

មាននិន្នាការក្នុងការសន្និដ្ឋានថា វិធីដែលល្អបំផុតក្នុងការដោះស្រាយវិវាទ គឺការពិភាក្សាចរចាទល់មុខគ្នាដោយចំហ និងត្រង់ទៅត្រង់មក ។ ការគេចវេសពីវិវាទតាមទម្លាប់ត្រូវបានគេចាត់ទុកថា «ជាការរត់គេចពីបញ្ហា» ឬ ការគេចវេសពីការផ្លាស់ប្តូរដែលមានប្រយោជន៍ ។ ប៉ុន្តែក៏មានទស្សនៈផ្សេងបានលើកឡើងផងដែរថា ការដោះស្រាយវិវាទមិនមែនសុទ្ធតែអាស្រ័យទៅលើការចរចាទល់មុខគ្នានោះទេ ។ មនុស្សអាចនឹងមានការគេចវេសពីវិវាទ ឬការគេចវេសនោះ តម្រូវទៅតាមចិត្តរបស់មនុស្សផ្សេងទៀត តាមវិធីដែលអាចធ្វើទៅបាន គឺដើម្បីរក្សាភាពសុខុដុមរម្យនាប៉ុណ្ណោះ ហើយការដោះស្រាយវិវាទបែបនេះ គេយល់ថាជាការដោះស្រាយដោយប្រយោលមិនសំញ៉ែង និងរក្សានូវមុខមាត់ ។

លោក ថូម៉ាស៍ គីលម៉ាន (Thomas-kilman) បានធ្វើការចុះផ្សាយក្នុងឯកសារនៃគំរូដោះស្រាយវិវាទ[20] របស់លោក (Thomas-Kilman Conflict Mode Instrument) ស្តីពីសារពើភ័ណ្ឌនៃវិធីដោះស្រាយវិវាទបុគ្គលដែលផ្តល់ភាពអនុគ្រោះចំពោះការការពារ ដែលមានក្នុងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ និងមានបំណងលប់ចោលនូវការគេចវេស និងសម្របសម្រួល ។ ក្នុងនោះមានដូចជា៖

❖ **<u>ការប្រកួតប្រជែង</u>** ៖ គេប្រើប្រាស់ការប្រកួតប្រជែង នៅពេលដែលបុគ្គលណាមួយគិតគូរជាសំខាន់ទៅលើគោលដៅដែលគេចង់បាន ហើយមានការគិតគូរតិចតួចបំផុតទៅលើទំនាក់ទំនង ។ បុគ្គលដែលមានការប្រកួតប្រជែងខ្ពស់ គេអាចប្រើប្រាស់អំណាចណាមួយដែលសមស្រប ដើម្បីសម្រេចគោលដៅ ។ មនុស្សក៏អាចធ្វើការប្រកួតប្រជែងផងដែរ នៅពេលគេយល់ថាការប្រកួតប្រជែងនេះជាកត្តាសំខាន់សម្រាប់តស៊ូ ដើម្បីគោលការណ៍ ឬ សិទ្ធិរបស់គេ ។

❖ **<u>ការជៀសវាង</u>** ៖ គេប្រើវិធីជៀសវាង នៅពេលដែលគេមានការព្រួយបារម្ភខ្ពស់ទៅលើទំនាក់ទំនង និងមានការព្រួយបារម្ភតិចតួចទៅលើគោលដៅ ។ ការជៀសវាងនេះ អាចកើតឡើងនៅពេលដែលបុគ្គលបានធ្វើការពិចារណាទៅលើជម្លោះនោះ អាចបណ្តាលមកពីកំហឹងក្តៅមួយពេល ឬ កង្វះការពិចារណា ក្នុងការគ្រប់គ្រងលើសកម្មភាពគ្រប់គ្រាន់ ហើយវាមិនសាកសមក្នុងការចរចានូវអ្វីដែលចង់បាន ជាហេតុនាំឱ្យមានការកាត់បន្ថយនូវការកសាងទំនាក់ទំនង ។ នៅក្នុងគំនិតនៃអាមេរិកខាងជើងការជៀសវាងនេះជាការគេចវេស ត្រូវបានគេកំណត់ថា ***«ការមិនការពារ និងមិនសហការ»*** ទង្វើនេះត្រូវបានគេចាត់ទុកថា ជាការបង្ហាញឱ្យឃើញពីការព្រួយ

[20] KENNETH THOMAS & RALPH KILMANN: CONFLICT MODES https://www.pocketbook.co.uk/blog/2017/09/12/kenneth-thomas-ralph-kilmann-conflict-modes/ ចូលមើលថ្ងៃទី ២៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២១

បារម្ភតិចតួចទៅលើទំនាក់ទំនង និងទៅលើគោលដៅ ។ ប៉ុន្តែនៅក្នុងសង្គម និងក្រុមមនុស្សជាច្រើនរួមទាំងអាស៊ី និងអាមេរិកឡាទីនផងនោះចាត់ទុកថា ការជៀសវាង ការគេចវេសនេះ ជាទង្វើនៃការសម្រួលដែលមានសារៈប្រយោជន៍ក្នុងការរក្សាទំនាក់ទំនងរបស់ពួកគេ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះគឺជួយរក្សាមុខមាត់ខ្លួនឯង និងអ្នកដទៃ។

❖ **ការសម្រុះសម្រួល** ៖ គេប្រើប្រាស់វិធីសម្របសម្រួល នៅពេលគេមានការព្រួយបារម្ភពាក់កណ្តាលទៅលើទំនាក់ទំនង និងពាក់កណ្តាលទៅលើគោលដៅ ។ ការប្រើវិធីពាក់កណ្តាលនេះ គេចាត់ទុកថាជាការលះបង់នូវចំណែកស្មើៗគ្នានៃភាគី ទោះជាគោលបំណងខុសពីអ្វីដែលភាគីត្រូវការក៏ដោយ ប៉ុន្តែវាហាក់ដូចជាយុត្តិធម៌ ។ គេយល់ថា ការសម្របសម្រួលនេះ ទោះជាទំនាក់ទំនងមិនត្រូវបានធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងក៏ដោយ ប៉ុន្តែវាមិនបង្កអន្តរាយច្រើននោះទេ ។

❖ **ការសហការ** ៖ នៅពេលដែលមានបញ្ហាវិវាទកើតឡើង វាពិតណាស់ក្នុងការជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានទៅលើពេលវេលា ធនធាន ឬការកសាងទំនាក់ទំនង ។ កិច្ចសហការ គេយល់ថា មានភាពប្រសើរនៅក្នុងការចរចាលើវិវាទ ព្រោះទង្វើនេះគេកត់សម្គាល់ឃើញថា កើតមានឡើងដោយសារគេព្រួយបារម្ភខ្ពស់ទៅលើទំនាក់ទំនង និងគោលដៅ ។ នេះជាការការពារ និងសហការតាមវិធីដែលស្វែងរកការបញ្ចូលផលប្រយោជន៍របស់បុគ្គលទាំងឡាយដែលទទួលរងនូវផលប៉ះពាល់ ។ មានន័យថា ការធ្វើកិច្ចសហការនេះ នៅពេលដែលយើងចំណាយពេលវេលាដើម្បីប្រឹងប្រែងនូវអ្វីដែលចង់បាន (ផលប្រយោជន៍) នេះ អាចបានព្រមគ្នាជាមួយការកសាងទំនាក់ទំនង បន្ទាប់ពីការចរចារកដំណោះស្រាយលើវិវាទ ដែលគេហៅរបៀបកិច្ចសហការនេះថា គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រ «ឈ្នះ-ឈ្នះ» នោះ ។

ទោះយ៉ាងណាគេបានលើកឡើងថា ការរៀបចំទុកជាមុនឱ្យបានត្រឹមត្រូវ គឺជាកត្តាសំខាន់នៃការចរចាប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព[21] ក្រៅពីនេះក៏ត្រូវពិចារណាទៅលើចំនួនភាគីដែលចូលរួមផងដែរ ។

១.៣. ការគិតគូររក្សាមុខមាត់

ការរក្សាមុខមាត់ និងការរៀបចំមុខមាត់ឡើងវិញ គឺមានសារៈសំខាន់បំផុតក្នុងការចរចា និងដំណោះស្រាយវិវាទ ។ ស្ថានភាពមុខមាត់របស់មនុស្សត្រង់ចំណុចនេះ គេអាចសំដៅទៅនឹងអ្វីដែលផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងស្ថានភាពកិត្យានុភាព និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះ សេចក្តីថ្លៃថ្នូរ កត្តិយស និង ការគោរពខ្លួនឯង ។ មនុស្សមានមុខ ឬ បាក់មុខ នៅពេលដែលបុគ្គលដទៃទៀត ធ្វើការវាយតំលៃប៉ះពាល់ដល់ឋានៈរបស់ខ្លួននៅក្នុងសង្គមជាវិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមាន ឬ ដោយសារឥរិយាបទរបស់នរណាម្នាក់ក្នុងគ្រួសារ ឬ ក្នុងក្រុមរបស់ខ្លួន ។ ហេតុនេះហើយបុគ្គលគ្រប់

[21] Mr. Howie Clavier ស្តីពី «ការចរចា និងសន្ធានកម្ម» ទំព័រ ៣២, ជាប្រភពឯកសាររៀបរៀងឡើងសម្រាប់បង្រៀនសិស្សមេធាវីជំនាន់ទី ១១ ឆ្នាំសិក្សា ២០១០-២០១១ មាន ១០២ ទំព័រ ។

រូបព្យាយាមរក្សាមុខមាត់រាល់ស្ថានភាពទាំងអស់ ដែលគេប្រាស្រ័យទាក់ទងនិងចរចា ជាពិសេសក្នុងស្ថានភាពវិវាទកើតឡើង ។ បុគ្គលខ្លះ ការរក្សាមុខមាត់នេះ មានសារៈសំខាន់ជាងជីវិតទៅទៀត ព្រោះពេលខ្លះគេហ៊ានធ្វើអ្វីគ្រប់យ៉ាងក៏ដើម្បីតែរក្សាមុខមាត់ និងកិត្តិយសរបស់គេ ។

ដូច្នេះការគិតពិចារណាទៅលើមុខមាត់នេះ ក៏ជាផ្នែកសំខាន់មួយសម្រាប់អ្នកចរចា ។ អ្នកចរចាដែលពូកែព្យាយាមរក្សាមុខមាត់ឱ្យភាគីទាំងអស់ ក្នុងពេលចរចា ធ្វើឱ្យភាគីមានទំនុកចិត្ត ធ្វើឱ្យស្ថានភាពនៃការចរចាបានទៅរលូន និងទទួលបានជោគជ័យ ។ ទិដ្ឋភាពសំខាន់ ២ យ៉ាងក្នុងការរក្សាមុខមាត់នៅពេលចរចាមានៈ

❖ **<u>ទំនាក់ទំនង</u>** ៖ ការងារដែលមានមុខមាត់ល្អ អាចជួយធានាឱ្យភាគីទាំងអស់មិនទទួលរងនូវការអាក់អន់ចិត្ត ឬបដិសេធត្រឹមចំណុចដែលគេផ្តាច់ទំនាក់ទំនង ឬ បដិសេធមិនបន្តចរចា មុនពេលទទួលបាននូវដំណោះស្រាយគួរជាទីពេញចិត្តទៅវិញទៅមក ។

❖ **<u>ស្វ័យភាព</u>** ៖ ការងារដែលមានមុខមាត់ ធានាជួយឱ្យភាគីទាំងអស់មានស្វ័យភាពគ្រប់គ្រាន់ ឬគ្រប់គ្រងបានទៅលើជំហ ។ អ្នកចរចាដែលពូកែ នឹងមិនធ្វើឱ្យខ្លួនគេទាល់ច្រកដោយការប្រកាន់ ជំហតាមទំនើងចិត្ត ឬ មិនសមស្របនោះទេ ។ ផ្ទុយទៅវិញគេផ្តោតអារម្មណ៍ទៅលើផលប្រយោជន៍ និងតម្រូវការរបស់គេដែលត្រូវបំពេញ ។ អ្នកចរចាដែលពូកែ ក៏គួរតែដឹងផងដែរថា មិនបង្ខំឱ្យនរណាម្នាក់មានភាពទាល់ច្រក ព្រោះភាពទាល់ច្រកអាចធ្វើឱ្យជននោះ ងាកមកធ្វើការតទល់យ៉ាងខ្លាំងក្លាវិញ ដើម្បីរក្សាមុខមាត់របស់គេ ។ ក្រៅពីនេះ ក៏គួរតែដឹងពីផលប្រយោជន៍របស់ភាគីមួយទៀត ដើម្បីងាយងាកចេញពីស្ថានភាពតឹងរឹងដោយមិនបាក់មុខ ។

១.៤. ការគិតគូរលើអំណាច[22]

ដូចបានលើកឡើងខាងលើថា ការចរចាដោះស្រាយវិវាទអាចមានទាក់ទងទៅនឹងអំណាចផងដែរ គេយល់ថាតុល្យភាពនៃអំណាច ក៏ជាចំណុចមួយគួរតែត្រូវបានលើកយកមកគិតគូរ ។ ពាក្យថា ៖ **អំណាច**៖ ត្រូវបានកំណត់ថា ជាលទ្ធភាពក្នុងការធ្វើអ្វីមួយឱ្យកើតឡើង ឬ លទ្ធភាពក្នុងការផ្លាស់ប្តូរអ្វីមួយ ។ នៅក្នុងការដោះស្រាយវិវាទ អំណាចមិនអាចចាត់ទុកថា ជាអំពើអាក្រក់ ឬ ល្អ ត្រូវ ឬ ខុស បានទេ ។ ៖ **អំណាច**៖ នេះ ជាវិធីដែលមនុស្សប្រើប្រាស់លទ្ធភាព និងឥទ្ធិពលរបស់គេដើម្បីកំណត់ថា តើអំណាចដែលគេកំពុងប្រើប្រាស់នោះក្នុងគោលបំណងអ្វី? ក្នុងនេះមានន័យថា ៖ **អំណាច**៖ អាចនឹងត្រូវបានប្រើប្រាស់ក្នុងវិធីប្រកបដោយសីលធម៌ និងគ្មានសីលធម៌ ។ ម្យ៉ាងទៀតគេឃើញថា ៖ **អំណាច**៖ កម្រនឹងមានតុល្យភាពពេញលេញណាស់ក្នុងចំណោមភាគីទាំងអស់ ។ ប្រសិនបើមានតុល្យភាពអំណាចខ្លាំងពេករវាងភាគីទាំងអស់ ការចរចាអាចមិនមានលក្ខណៈសមស្រប មានន័យថានៅពេលភាគីមួយ ឬ ច្រើន មានទម្លាប់ប្រើអំណាចដើម្បីលោភបំពានទៅលើភាគីមួយទៀត ឬ

[22] Mr. Howie Clavier ស្តីពី «ការចរចា និង សន្ធានកម្ម NEGOTIATION AND MEDIATION», ទំព័រ ៥៣, ៥៤, ៥៥, ជាប្រភពឯកសាររៀបរៀងឡើងសម្រាប់បង្រៀនសិស្សមេធាវីជំនាន់ទី ១១ ឆ្នាំសិក្សា ២០១០-២០១១ មាន ១០២ ទំព័រ ។

ដើម្បីទទួលបាននូវផលប្រយោជន៍ដែលមិនយុត្តិធម៌ ឬ មិនស្របច្បាប់ នោះការចរចារកដំណោះស្រាយវិវាទ ចាត់ទុកថាមិនមានលក្ខណៈត្រឹមត្រូវសម្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតនោះទេ ។ មានវិធីផ្សេងគ្នាជាច្រើនក្នុងការស្វែងយល់នៃការប្រើប្រាស់អំណាចនេះដូចជា៖

- **អំណាចលើ:** សំដៅដល់អំណាចបុគ្គលដែលស្របច្បាប់លើបុគ្គលផ្សេងទៀត ដោយបុគ្គលខ្លះបានប្រើប្រាស់អំណាចនេះ ក្នុងវិធីស្របច្បាប់ ប្រកបដោយសីលធម៌ និងអាណិតអាសូរ ។ ស្របពេលដែលបុគ្គលខ្លះទៀត បានប្រើប្រាស់វាស្របច្បាប់ដែរ ប៉ុន្តែក្នុងវិធីបំភិតបំភ័យ មិនត្រឹមត្រូវ សំឡុតគំរាម ដោយការទទួលសំណូក ឬ ផ្តល់ភាពអនុគ្រោះណាមួយជាដើម ។

- **អំណាចប្រឆាំង:** សំដៅដល់អំណាចបុគ្គលដែលប្រើដើម្បីប្រឆាំងនឹងបុគ្គលផ្សេងទៀត ដូចជាលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង ការតទល់នឹងភាគីបដិបក្ស ការគំរាមកំហែង ឬ អំពើហិង្សា ព្រមទាំងគិតបញ្ចូលទាំងការប្រកួតផ្នែកកីឡា និងល្បែងជាដើម ។

- **អំណាចផ្លាស់ប្តូរ:** សំដៅដល់អំណាចបុគ្គលដែលប្រើដើម្បីដោះដូរ ដូចជាកិច្ចសន្យា លើដំណើរការអ្វីមួយ ឬកិច្ចការទូតអន្តរជាតិ រួមទាំងការលើកទឹកចិត្តក្នុងការផ្តល់ជំនួយជាប្រាក់ ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរជាមួយកំណែទំរង់ប្រជាធិបតេយ្យ និងសេដ្ឋកិច្ច ។

- **អំណាចធ្វើ:** សំដៅដល់សមត្ថភាពក្នុងការធ្វើ ក្នុងការឱ្យដឹង ឬ ក្នុងការបង្កើតអ្វីមួយ រួមទាំងការសម្រួលដល់សមត្ថភាពរបស់បុគ្គលផងដែរ ។

- **អំណាចជាមួយ:** សំដៅទៅលើការប្រើប្រាស់សិទ្ធិអំណាចតាមរបៀបសហការ ដែលនេះជាអំណាចម្យ៉ាង ដែលកើតមកពីមនុស្ស ដែលធ្វើការរួមគ្នាឆ្ពោះទៅរកគោលដៅរួម ។

ចូរកំណត់ចំណាំថា ការចរចារកដំណោះស្រាយវិវាទអាចប្រព្រឹត្តទៅមានភាពងាយស្រួលនោះ គឺនៅពេលដែលភាគីអាចចូលរួមនៅក្នុងការចរចា ទោះបីជាភាគីមួយមានអំណាចច្រើនជាងភាគីមួយទៀត ឬ ភាគីមួយរំលោភបំពានអំណាចក៏ដោយ ។ ប៉ុន្តែក៏ត្រូវប្រុងប្រយ័ត្នផងដែរ នៅពេលដែលមើលទៅ ភាគីម្ខាងអាចប្រើប្រាស់អំណាចលួចលាក់ ដូចជាអំពើពុករលួយ ឬ អាងខ្សែ អាងខ្នងពីក្រោយ ដំណោះស្រាយមិនអាចមានចិរភាពបានទេ ប្រសិនបើមិនមានយុត្តិធម៌ចំពោះភាគីទន់ខ្សោយ ឬ ផ្ទុយពីច្បាប់រដ្ឋធម្មនុញ្ញ និងសន្ធិសញ្ញាអន្តរជាតិស្តីពីសិទ្ធិមនុស្ស ។

១.៥. សីលធម៌ក្នុងការចរចា

ការប្រកាន់ខ្ជាប់នូវបញ្ហាសីលធម៌ក្នុងការចរចា ជាធាតុផ្សំដ៏ចាំបាច់ដែលគួរពិចារណា ។ បញ្ហាសីលធម៌នៅក្នុងការចរចាអាចជា ការនិយាយពិតអំពីជំរើសផ្សេងទៀត ពីផលវិបាក មូលហេតុ ទស្សនទាន ភាពយុត្តិធម៌

ភាពស្មើគ្នាក្នុងការចរចា រួមទាំងនីតិវិធីនៃការចរចា ភាពស្មោះត្រង់ និងកម្រិតនៃការបង្ខិតបង្ខំជាដើម ។ មានវិធីសាស្ត្របីយ៉ាងដែលត្រូវពិចារណាទៅលើសីលធម៌នេះ គឺ៖

១.៥.១. ភារកិច្ចតាមសីលធម៌

ភារកិច្ចតាមសីលធម៌ គេសំដៅទៅលើភារកិច្ចផ្អែកលើអំពើបុណ្យបាបតាមសាសនា ដូចជាសាសនាព្រះពុទ្ធ ដែលហាមមិនឱ្យលួច សម្លាប់ ប្រព្រឹត្តអនាចារ និយាយទៀងត្រង់ កុំភូតកុហក ឬផឹកគ្រឿងស្រវឹងពេលបំពេញភារកិច្ចជាដើម ។ ក្រៅពីនេះក៏ផ្អែកទៅលើក្រឹត្យវិន័យដប់ប្រការ (Ten Commandments) ជាច្បាប់នៃសីលធម៌ដែលព្រះប្រទានដល់លោក ម៉ូសេ នៅលើភ្នំស៊ីណាយ ដែលសាសនាអ៊ិស្លាម និងគ្រិស្តគោរពតាមផងដែរដូចជា ហាមប្រមាថទៅលើវត្ថុសាកសិទ្ធិ ការយកព្រះនាមព្រះមកដាក់បណ្តាសារជនណាម្នាក់ ការកាប់សំលាប់ ការផិតក្បត់ ការមិនគោរពឪពុកម្តាយ ការលួច ការបោកបញ្ឆោត ការកុហកដែលជាដើមហេតុនាំមានកំហឹង ការល្មួងលោមដោយអំពើគំនិតមិនស្អាតស្អំ និងការលោភលន់ចង់បានទ្រព្យគេ ។

១.៥.២. សីលធម៌ផ្អែកលើភាគីម្ខាងទៀត

សីលធម៌ផ្អែកលើភាគីម្ខាងទៀត គេសំដៅទៅបុគ្គលមួយចំនួន ធ្វើសេចក្តីសម្រេចប្រកបដោយសីលធម៌ទៅលើអនុភាពនៃសេចក្តីសម្រេចរបស់ភាគីមួយទៀត ។ អ្នកចរចា អាចពិចារណាទៅលើអនុភាពនៃសកម្មភាពពាក្យសំដី និងលទ្ធផល ដែលមានលើភាគីទាំងអស់ផងដែរដូចជាៈ គ្រួសាររបស់ខ្លួន គ្រួសាររបស់ភាគីទាំងអស់ សហការី មិត្តភក្ក្រ អ្នកជំនាញគតិយុត្ត ក្រុមមនុស្សដែលងាយរងគ្រោះ សាធារណៈជន ជាដើម ។ល។

១.៥.៣. គុណធម៌

វិធីនៃការគិតគូមួយទៀតអំពីសីលធម៌ គឺការពិចារណាទៅលើចារិកលក្ខណៈផ្ទាល់របស់ភាគីនោះ ឧទាហរណ៍ដូចជាសីលធម៌ដែលផ្អែកលើគុណធម៌ (ប្រភពចេញពីទ្រឹស្តីព្រះពុទ្ធ) អាចអោយយើងមើលឃើញពីឫសគល់នៃវិវាទដែលកើតចេញពីភាពលោភលន់ សេចក្តីស្អប់ និងមាយាទដែលគិតតែពីខ្លួនឯង (អាត្មានិយម) របស់ភាគីនោះ ។

២. ដំណាក់កាលត្រៀមចរចា

ដំណើរការចរចា ដែលអាចប្រព្រឹត្តទៅបាន គឺផ្អែកទៅលើការចូលរួមរវាងគូភាគី នៅក្នុងការបង្កើតនូវដំណោះស្រាយឡើង តាមរយៈការព្រមព្រៀងគ្នាដ៏ល្អប្រសើរ ។ នៅក្នុងដំណាក់កាលត្រៀមនេះ ដើម្បីមានភាពជោគជ័យក្នុងការចរចា ប្រការសំខាន់ត្រូវត្រៀមខ្លួនដោយប្រុងប្រយ័ត្នមុនពេលចាប់ផ្តើមនិយាយចរចាជាមួយអ្នកដទៃ ព្រោះការត្រៀមខ្លួនដោយប្រុងប្រយ័ត្ននោះ អ្នកចរចាអាចនឹងឈានដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងដែលពេញចិត្តជាមិនខាន ។ មិនថាការចរចាលើវិវាទនៃកិច្ចសន្យា ឬ ក្រៅកិច្ចសន្យានោះទេ ច្បាប់មិនបានកំណត់ថាអ្នកណាជាអ្នកមានសមត្ថកិច្ចក្នុងការចរចានោះទេ មានន័យថា គ្រប់ជនទាំងឡាយ ដែលយល់ថាខ្លួនមានសមត្ថ

ភាពនិងជំនាញដែលអាចចរចា គឺអាចតាំងខ្លួនបំពេញកិច្ចនេះបាន ។ ប៉ុន្តែជាទូទៅ ភាគីនៃវិវាទភាគច្រើនបំផុតគឺពឹងពាក់លើ «**មេធាវី**» ដើម្បីតំណាងឱ្យខ្លួនក្នុងការចរចា ព្រោះសិទ្ធិដែលបុគ្គលទទួលបាន បានកំណត់ថា «***បុគ្គលគ្រប់រូបមានសិទ្ធិពឹងពាក់រកជំនួយពីមេធាវីម្នាក់តាមការជ្រើសរើសរបស់ខ្លួន ដើម្បីការពារ និងបង្កើតសិទ្ធិរបស់ខ្លួន***[23]» ឬ «***តាមរយៈតំណាងដែលបានជ្រើសរើសដោយសេរី***[24]» ។ សារៈប្រយោជន៍នៃការពឹងពាក់មេធាវីដើម្បីតំណាងខ្លួននេះ ព្រោះពួកគេយល់ថា «**មេធាវី**» ជាអ្នកផ្តល់យោបល់ ឬ ជាអ្នកតស៊ូមតិ ហើយក៏ជាបុគ្គលដែលទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណពីរដ្ឋដើម្បីអនុវត្តច្បាប់ និងផ្តល់ប្រឹក្សាដល់អតិថិជនអំពីបញ្ហាច្បាប់បាន ដោយលើកកម្ពស់ករណីអតិថិជនរបស់ពួកគេបាន តាមរយៈការជជែកតាមមាត់ និងតាមរយៈឯកសារដែលសរសេរ ដូចជាការស្នើសុំ និងការសង្ខេប ។ មេធាវី អាចរក្សាកត្តិយស និងសេចក្តីថ្លៃថ្នូរនៃវិជ្ជាជីវៈរបស់ខ្លួន ជាភ្នាក់ងារដ៏សំខាន់នៃរដ្ឋបាលយុត្តិធម៌ នៅគ្រប់ពេលវេលាទាំងអស់ ។ ម្យ៉ាងទៀត មេធាវី ក៏អាចជួយណែនាំកូនក្តីពីសិទ្ធិ និងករណីកិច្ចស្របច្បាប់របស់គេ និងពីការងារនៃប្រព័ន្ធច្បាប់ ដែលមានការពាក់ព័ន្ធដល់សិទ្ធិ និងករណីកិច្ចស្របច្បាប់របស់គេ ចំពោះរឿងក្តី ព្រមទាំងជួយកូនក្តី តាមរាល់មធ្យោបាយដែលសមស្រប និងចាត់ការតាមផ្លូវច្បាប់ ដើម្បីការពារផលប្រយោជន៍របស់គេ ព្រមទាំងរក្សាការសម្ងាត់តាមវិជ្ជាជីវៈរបស់ខ្លួន[25] ជាពិសេសទាក់ទងនឹងការលែងលះ ដែលមិនមែនជាវិវាទលើកិច្ចសន្យា ឬ ក្រៅកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែជាវិវាទទាក់ទងទៅនឹងឋានៈបុគ្គលនោះ ។

ដូច្នេះនៅក្នុងដំណាក់កាលត្រៀមសម្រាប់ការចរចានេះ ភាគី មេធាវី ឬ តំណាងរបស់ខ្លួន ត្រូវពិនិត្យមើលយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្ន ហើយព្យាយាមធ្វើសេចក្តីសន្និដ្ឋានជាមូលដ្ឋានមួយចំនួន មុននឹងចាប់ផ្តើមដំណើរការចរចាតាមរយៈ ៖

២.១. ស្វែងយល់អង្គហេតុ និងវិភាគច្បាប់

ការដែលទទួលបានព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ពីអង្គហេតុ អ្នកចរចានឹងស្ថិតក្នុងជំហរដ៏រឹងមាំមួយ ។ តាមរយៈនេះ អ្នកចរចានិងភាគីរបស់ខ្លួនត្រូវតែលើកយក និងព្រមគ្នាឱ្យបានច្បាស់លាស់ឱ្យហើយ លើចំណុចវិវាទទាំងឡាយ មុនពេលចាប់ផ្តើមការចរចា ។ ជំហានដំបូង ត្រូវធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងស្វែងរកអង្គហេតុដែលពាក់ព័ន្ធនឹងរឿងក្តីទាំងអស់ ។

[23] លិខិតតុបករណ៍អង្គការសហប្រជាជាតិស្តីពីចៅក្រម ព្រះរាជអាជ្ញា និងមេធាវី, គោលការណ៍ជាមូលដ្ឋានស្តីពីតួនាទីរបស់មេធាវី (១៩៩០), ស្តីពីសិទ្ធិទទួលបានមេធាវី និងសេវាកម្មច្បាប់ កថាខណ្ឌ ១ ។

[24] សេចក្តីប្រកាសជាសកលស្តីពីសិទ្ធិមនុស្ស ដែលត្រូវបានអនុម័ត និងប្រកាសដោយសេចក្តីសម្រេចចិត្ត នៃមហាសន្និបាតអង្គការសហប្រជាជាតិលេខ ២១៧ នៅថ្ងៃទី ១០ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ១៩៤៨

[25] មាត្រា ៧, ច្បាប់ស្តីពីក្រមសីលធម៌មេធាវី ដែលបានចុះក្នុងបញ្ជីគណៈមេធាវី នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ស្តីពីវិធានទូទៅ និងវិធានការផ្សេងៗ, អាថ៌កំបាំងវិជ្ជាជីវៈ

បន្ទាប់ពីយល់ច្បាស់អំពីអង្គហេតុរួចមក ជំហានបន្ទាប់គឺធ្វើការវិភាគផ្នែកច្បាប់ ដោយផ្អែកលើអង្គហេតុទាំងនោះ ។ ច្បាប់អាចមិនមានចម្លើយច្បាស់លាស់ ប៉ុន្តែប្រការដែលសំខាន់ ក្នុងនាមជាអ្នកចរចា ត្រូវព្យាយាមបង្កើតអំណះអំណាងផ្លូវច្បាប់ឱ្យបានច្រើនតាមដែលអាចធ្វើបាន ព្រមទាំងវាយតម្លៃដោយមិនលម្អៀង អំពីចំណុចខ្លាំងនៃអំណះអំណាងទាំងនេះ ។ ដូច្នេះក្រោយពេលបានស្វែងយល់អំពីអង្គហេតុ និងវិភាគលើច្បាប់រួចហើយ គេអាចគណនានូវចំណុចវិវាទបានខ្លះ ។[26]

២.២. ការស្វែងយល់ពីផលប្រយោជន៍

បន្ទាប់មកពីស្វែងយល់អង្គហេតុ និងអង្គច្បាប់នៃវិវាទរួចហើយ ត្រូវស្វែងយល់អំពីផលប្រយោជន៍ និងគោលដៅផងដែរ ។ ប្រការនេះទាមទារឱ្យមានការស្វែងយល់បន្ថែមទៀត ទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម សម្ព័ន្ធភាព ការភ័យព្រួយ បំណងប្រាថ្នា និងគោលដៅ ។ល។ ក្រៅពីប្រាក់កាស អាចមានបញ្ហានៃផលប្រយោជន៍មួយចំនួនដែលភាគីរបស់យើងចង់បានដូចជា៖

- ការរក្សាការសម្ងាត់
- សុវត្ថិភាពរាងកាយ
- ការរក្សាកេរ្តិ៍ឈ្មោះ
- ការរក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយភាគីម្ខាងទៀត
- ការបន្តការងារ
- ការទទួលស្គាល់ចំពោះកិច្ចប្រឹងប្រែងរបស់ភាគីនោះ
- ការទទួលបាននូវការសម្តែងភាពសោកស្តាយ ទឹកចិត្តអាណិតអាសូរ ឬ ការសុំទោស ។ល។

ផលប្រយោជន៍ និងគោលដៅទាំងនេះ ពេលខ្លះមានសារៈសំខាន់ជាងប្រាក់កាសម្រាប់ភាគីម្ខាងៗ ឧទាហរណ៍ ករណីមេធាវីជាអ្នកតំណាងកូនក្តីក្នុងការចរចាវិវាទមួយ កូនក្តីរបស់គាត់អាចមានអំណះអំណាងរឹងមាំផ្អែកលើទស្សនៈផ្លូវច្បាប់ ប៉ុន្តែផលប្រយោជន៍របស់កូនក្តីនោះ អាចជាការជៀសវាងនូវការប្រឈមមុខជាសាធារណៈ ឬ កូនក្តីនោះអាចត្រូវការដំណោះស្រាយមួយដែលឆាប់រហ័ស ដោយសារតែលំបាកផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ឬ ប៉ះពាល់ពេលវេលាក្នុងការធ្វើមុខជំនួញរបស់ខ្លួន ។ ហើយក្រៅពីនេះក៏ត្រូវតែស្វែងយល់ទៅលើទស្សនៈរបស់ភាគីម្ខាងទៀត អាចថាភាគីម្ខាងទៀតមានផលប្រយោជន៍ដែលសំខាន់ ដែលទំនងនឹងធ្វើឱ្យគេកាន់តែចង់ដោះស្រាយរឿងក្តីនោះថែមទៀត ។ ដូច្នេះអ្នកចរចារ ឬ អ្នកតំណាងគូភាគី អាចនិយាយជាមួយកូនក្តី និងជាមួយអ្នក

[26] ស្ទីវិន អ៊ែម អូស្ទើមីឡឺ ស្តីពី «ទស្សនាទានសំខាន់ៗពីដំណោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ប្រទេសកម្ពុជា» បោះពុម្ព ខែ មករា ឆ្នាំ ២០១០ (បោះពុម្ពលើកទី២), រៀបចំឡើងដោយមានការត្រួតពិនិត្យពីទីភ្នាក់ងារសហរដ្ឋអាមេរិក ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិ ។

ដទៃទៀត ដើម្បីឱ្យដឹងថា តើមានផលប្រយោជន៍អ្វី ដែលអាចជំរុញទឹកចិត្តភាគីម្ខាងទៀតបាន ។ ម្យ៉ាងទៀត ត្រូវធ្វើការវិនិច្ឆ័យដោយឯករាជ្យ អំពីចំណុចខ្លាំងនៃអំណះអំណាងរបស់ភាគីទាំងពីរ ។

២.៣. ការកំណត់អត្តសញ្ញាណរបស់គូភាគី

ការកំណត់នូវអត្តសញ្ញាណរបស់គូភាគីជាប្រការសំខាន់ ព្រោះបើមិនច្បាស់ពីភាគីទេ អាចពិបាកក្នុងការកំណត់ឱ្យបុគ្គលណាមួយ ធ្វើអ្វីមួយសម្រាប់យើង ជាពិសេសនៅពេលចង់បង្ខំគេ ដោយការអនុវត្តបណ្តឹងតាមផ្លូវតុលាការ ឬ សមត្ថកិច្ចយុត្តាធិការណាមួយ ទាក់ទងនឹងលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យាដែលមានអានុភាពគតិយុត្ត ។ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតមានតំណាងរបស់ខ្លួនក្នុងការចរចា ដូចជាមេធាវីជាដើម ជាប្រការសំខាន់ផងដែរ ដែលត្រូវស្គាល់មេធាវីនៃភាគីបដិបក្ខ ។ ក្នុងករណីបើយើងមិនធ្លាប់បានស្គាល់មេធាវីរូបនោះសោះ ជាទូទៅយើងអាចធ្វើការទំនាក់ទំនងទៅផ្ទាល់ជាមួយគូភាគីវិវាទ ដើម្បីសួរនាំពីអ្នកតំណាងគូភាគីវិវាទ ងាយស្រួលក្នុងការទំនាក់ទំនងផ្សេងៗឱ្យបានរលូនល្អ ។

បន្ទាប់មកអាចធ្វើការស្វែងយល់ទិសដៅកំណត់អំពីកេរ្តិ៍ឈ្មោះ និងបែបបទការងារ (ស្តាយធ្វើការ) របស់គេ ដើម្បីតំរែតម្រូវខ្លួនរបស់យើងនាពេលចរចា ។ ករណីនេះយើងអាចធ្វើការកត់សម្គាល់ភាគីម្ខាងទៀតបាន (ករណីភាគីម្ខាងមានមេធាវីតំណាង) បាន តាមរយៈក្រដាសសេរសេរលិខិត/ ប័ណ្ណវិជ្ជាជីវៈ ដែលមានបញ្ជាក់ពីឈ្មោះ ឬ នាមករណ៍នៃក្រុមហ៊ុនមេធាវី ឬ ក៏និទ្ទេស «មេធាវី» ឋានន្តរសាកលវិទ្យាល័យ សញ្ញាប័ត្រសាលាជាន់ខ្ពស់ធំៗ ក៏ដូចជាបុព្វសិទ្ធិ ឬ ភាពល្បីល្បាញផ្ទាល់ខ្លួន ត្រូវបានបញ្ជាក់បង្ហាញ នៅលើក្រដាសនោះ[27] ។

ដូច្នេះការប្រមូលយកព័ត៌មានទាំងនេះ អាចអនុញ្ញាតឱ្យយើង លើកវាមកនិយាយនាពេលប្រជុំចរចា ដូចជាអាចលើកយកមកនិយាយពេលសំណេះសំណាលគ្នាលេង នៅពេលជួបមុខគ្នាជាលើកដំបូង ដែលវាមានអានុភាពជួយបង្កើតនូវទំនាក់ទំនងស្និទ្ធិស្នាលរវាងគ្នានឹងគ្នា ។

២.៤. ការកំណត់ដំណាក់កាលនៃការជួបប្រជុំចរចា

បន្ទាប់ពីបានប្រមូលយកនូវព័ត៌មាន ក៏ដូចជាការរៀបចំគិតគូរសម្រាប់ការចរចាហើយនោះ ការកំណត់ដំណាក់កាលនៃការជួបប្រជុំចរចាគួរតែអាចដំណើរការបាន ហើយវាជាកិច្ចដំបូងគួរយកចិត្តទុកដាក់បំផុតផងដែរ ដូចជា៖

- ព្រមព្រៀងទៅវិញទៅមកលើទីតាំង

[27] ករណីដែលអាចបានដឹងពីព័ត៌មានមេធាវីរបស់ម្ខាងទៀតតាមវិធីនេះ លុះត្រាតែមេធាវីរូបនោះ បានចុះឈ្មោះក្នុងគណៈមេធាវី ។ ម្យ៉ាងទៀត ការពិនិត្យពិច្ច័យលើក្រដាសសរសេរលិខិតរបស់មេធាវី ក៏អនុញ្ញាតិឱ្យយើងបានដឹងថា ករណីណាដែលគួរ ឬ មិនគួរ ក្នុងការអនុវត្តព្រោះតាមរយៈនៃវិធានមាត្រា ២៥ នៃក្រមសីលធម៌មេធាវី ដែលបានចែងកំណត់ អំពីទំនាក់ទំនងរវាងមេធាវីគ្នាឯង ។

- កំណត់នូវរបៀបចរចាជាវិជ្ជមាន (សេចក្តីផ្តើម ការនិយាយក្នុងភាសា និងសំលេងដែលមានបំណងដោះស្រាយបញ្ហា និងបង្រួបបង្រួម)
- ការព្រមព្រៀងទៅវិញទៅមកលើកិច្ចដំណើរការដោះស្រាយ (ការចរចា ការផ្សះផ្សា ឬ ការសម្រុះសម្រួល)
- កំណត់ពេលវេលាដែលភាគីនីមួយៗ អាចចូលរួមប្រជុំបាន
- ពិភាក្សាលើគោលការណ៍ណែនាំ ឬវិធានជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ពិភាក្សា
- ព្រមព្រៀងលើគោលបំណងទូទៅ សម្រាប់កិច្ចដំណើរការទាំងមូល និងការប្រជុំជាពិសេស ។

ការបង្កើតឱ្យមានបរិយាកាសនៃទំនាក់ទំនងគ្នាដោយគោរព និងសហការគ្នា នឹងឈានទៅដល់ការពិភាក្សាជាមួយគ្នា ។ នៅក្នុងស្មារតីនៃទំនាក់ទំនងនេះ មានន័យថា ត្រូវចេះស្រុះស្រួលដោយធ្វើការងារជាមួយគ្នា ដើម្បីឈានទៅរកដំណោះស្រាយមួយ ផ្តល់ការពេញចិត្តគ្រប់ភាគីទាំងអស់ ។ ហើយដើម្បីរក្សាឱ្យបាននូវការពិភាក្សាគ្នាលើមូលហេតុជាគោលនៃវិវាទ ជៀសវាងពិភាក្សាលើជំហរខ្លួនឯងនោះ ត្រូវយល់ពីតម្រូវការ ការព្រួយបារម្ភ ការភ័យខ្លាច និងគោលដៅ ព្រមទាំងតំលៃដែលសំខាន់សម្រាប់ជនគ្រប់រូបដែលមានផលប៉ះពាល់ ដោយក្នុងនោះត្រូវ៖

- ស្តាប់ដោយយកចិត្តទុកដាក់ពីតម្រូវការ និងផលប្រយោជន៍របស់ភាគីមួយទៀត ។
- រៀបចំជាវាក្យខ័ណ្ឌឡើងវិញ សង្ខេប និងសួរសំណួរ ដែលអាចស្រូបទាញយកព័ត៌មាន កសាងទំនាក់ទំនង និងរក្សាមុខមាត់។
- បង្ហាញយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្ននូវតម្រូវការ និងផលប្រយោជន៍របស់គូភាគីខ្លួន (ដោយប្រុងប្រយ័ត្នក្នុងការបង្ហាញផលប្រយោជន៍ទាំងអស់ ហើយដែលការទុកចិត្តនោះស្ថិតក្នុងបញ្ហា) ។

ក្នុងការពិភាក្សានេះដែរ ត្រូវបង្កើតសិទ្ធិជ្រើសរើស ដោយត្រូវគិតដល់គ្រប់ប្រភេទ នូវមធ្យោបាយទាំងអស់នៃដំណោះស្រាយ រួមទាំងដំណោះស្រាយដែលក្នុងនោះមិនមានភាគីណាមួយបានគិតដល់នៅឡើយ ហើយទោះបីជាភាគីធ្វើការផ្លាស់ប្តូរនៅពេលក្រោយក៏ដោយ ។ គួរប្រឌិតនូវដំណោះស្រាយដែលអាចធ្វើបានផ្សេងៗ ហើយដែលអាចស្របទៅតាមតំរូវការរបស់ជនគ្រប់រូបកន្លងមក ។

ប្រើប្រាស់ការបញ្ចុះបញ្ចូលជាបច្ចេកទេស ព្រមទាំងបង្កើត និងកំណត់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យតាមកម្មវត្ថុ និងយុត្តិធម៌ ដោយពិចារណាទៅលើសំណើរនីមួយៗ ដើម្បីផលប្រយោជន៍របស់ភាគីទាំងអស់ និងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដែលបានព្រមព្រៀង រួមទាំងការស្វែងរកដំណោះស្រាយដ៏ប្រសើរបំផុត គឺជាដំណោះស្រាយដែលបញ្ចប់នូវជំលោះ ។

ដូច្នេះការរកដំណោះស្រាយណាមួយដែលផ្តល់ការពេញចិត្ត ចំពោះភាគីទាំងអស់នៅគ្រប់លំដាប់ថ្នាក់ ដោយមានទាំងសមភាព ប្រសិទ្ធិភាព ប្រកបដោយលក្ខណៈទន់ភ្លន់ និងស្ថិតស្ថេរយូរអង្វែង ដំណោះស្រាយនោះ ក៏ត្រូវបានគិតគូរដល់ផលប្រយោជន៍របស់ភាគីនីមួយៗនៅក្នុងនោះផងដែរ និងត្រូវធានាថាអាចអនុវត្តបាន ។ ម្យ៉ាងទៀតដើម្បីរៀបចំឱ្យបានត្រឹមត្រូវនោះ គេត្រូវឆ្លងកាត់ការវិភាគ ការស្វែងរកព័ត៌មាន ការពិនិត្យ ការសំអាង នៃគោលជំហាច្បាប់ដែលលើកឡើងដោយរបស់ភាគីខ្លួន ព្រមទាំងភាពសមហេតុសមផលនៃគោលជំហររបស់ភាគី ដោយយល់ដល់ចំណុចខ្លាំង ព្រមទាំងចំណុចខ្សោយរបស់សំណុំរឿង ។

បន្ទាប់ពីស្វែងយល់នូវដំណាក់កាលវិធីសាស្ត្រមុនចូលដល់ការចរចារួចហើយនោះ យើងមកមើលក្នុង ជំពូកទី៣ជាបន្តទៀត ដែលបានលើកឡើងពីលក្ខខណ្ឌ និងនីតិវិធីនៃការចរចា ថាតើមានលក្ខណៈបែបណា?

ជំពូកទី៣
លក្ខខណ្ឌ និងនីតិវិធីនៃការចរចា

១. លក្ខខណ្ឌគតិយុត្តនៃកិច្ចសន្យាក្នុងការចរចា

ក្នុងដំណាក់កាលនៃបុព្វកិច្ចសន្យានេះ កិច្ចសន្យាមួយដែលអាចកើតឡើងបាន លុះត្រាតែគូភាគីធ្វើការចរចាគ្នាជាមុនសិន ។ បន្ទាប់ពីការចរចា ភាគីអាចធ្វើកិច្ចសន្យាជាឯកតោភាគី ឬ ទ្វេភាគី ទើបឈានដល់ដំណាក់កាលនៃការធ្វើសំណើ និង ស្វីកា ។

ស្វីការគឺជាការបង្ហាញឆន្ទៈ ដែលអ្នកទទួលសំណើយល់ព្រមចំពោះសំណើនោះ[28] ។ ក្រមរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាកម្ពុជាបានកំណត់ថា កិច្ចសន្យាមានអនុភាពដោយសារសំណើ និង ស្វីកាត្រូវគ្នា[29] ដូច្នេះការចរចាមួយ ដែលអាចឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងលើកិច្ចសន្យាបាន វាបង្កើតនូវកាតព្វកិច្ចរវាងគូភាគី ដើម្បីអនុវត្ត និងគោរពតាមទៅលើកិច្ចសន្យា ហើយកិច្ចសន្យានោះ ត្រូវតែជាកិច្ចសន្យាមានអានុភាពគតិយុត្តផងដែរ ។ ហេតុនេះដើម្បីឱ្យបុព្វកិច្ចនៃការចរចាលើកិច្ចសន្យានោះ មានសុពលភាពតាមផ្លូវច្បាប់ ចាំបាច់ត្រូវគោរពតាមលក្ខខណ្ឌជាសារធាតុពីរគឺ៖ **លក្ខខណ្ឌគ្រឹះ និងលក្ខខណ្ឌទម្រង់** ។

១.១. លក្ខខណ្ឌគ្រឹះ

នៅក្នុងលក្ខខណ្ឌគ្រឹះរបស់បុព្វកិច្ចនៃការចរចាលើកិច្ចសន្យា ដែលអាចមានសុពលភាពតាមផ្លូវច្បាប់ ហើយដើម្បីទទួលស្គាល់ជាវិធានសម្រាប់គ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងរបស់ភាគីទាំងពីរបាន លុះត្រាតែកិច្ចចរចានោះគោរពទៅតាមគោលការណ៍ ៣ យ៉ាងគឺៈ

- ឆន្ទៈរបស់ភាគីក្នុងការចរចាបង្កើតកិច្ចព្រមព្រៀងលើកិច្ចសន្យារួម
- សមត្ថភាពគូភាគី
- កម្មវត្ថុនៃការព្រមព្រៀងលើកិច្ចសន្យាជាក់លាក់ ស្របច្បាប់ របៀបរាបរយសាធារណៈ ឬ ទំនៀមទំលាប់ល្អប្រពៃ ។

១.១.១. ឆន្ទៈគូភាគីក្នុងការចរចា

ឆន្ទៈរបស់គូភាគីនេះ គឺជាធាតុផ្សំសំខាន់សម្រាប់ការចរចា ។ ប្រសិនបើការចរចា ធ្វើឡើងដោយមិនមានឆន្ទៈពិតប្រាកដ វាមិនមានអានុភាពគតិយុត្តទេ ។ តាមគោលការណ៍នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី ការចរចាឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងលើកិច្ចសន្យាមួយបាន គឺត្រូវតែកើតឡើងពីឆន្ទៈផ្ទាល់របស់ភាគី ក្នុងការបង្កើតនូវកិច្ចសន្យារួមនោះ ហើយឆន្ទៈនៃការព្រមព្រៀងនេះ មិនត្រូវមានវិការៈនៅក្នុងនោះផងដែរ ។

---

[28] មាត្រា ៣៣៧ កថាខណ្ឌ ២, ក្រមរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាឆ្នាំ ២០០៧

[29] មាត្រា ៣៣៧ កថាខណ្ឌ ១, ក្រមរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាឆ្នាំ ២០០៧

មាត្រា ៣៤៥ ក្រមរដ្ឋប្បវេណី នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាឆ្នាំ ២០០៧ បានចែងថា៖ *« អ្នកដែលបង្ហាញ ឆន្ទៈ អាចលុបចោលកិច្ចសន្យាបាន ដោយហេតុថា ការបង្ហាញឆន្ទៈមានវិការៈ ដូចក្នុងករណីៈ*

ក. ការបង្ហាញឆន្ទៈត្រូវបានធ្វើឡើងដោយការភាន់ច្រឡំ ។

ខ. ការបង្ហាញឆន្ទៈត្រូវបានធ្វើឡើងដោយការឆបោក ឬ ការគម្រាមកំហែង ឬ ការបង្ហាញការមិនពិតរបស់ភាគីម្ខាងទៀត ។

គ. ការបង្ហាញឆន្ទៈត្រូវបានធ្វើឡើងដោយអំពើឆ្លៀតឱកាសដោយមានគោលបំណងកេងយកចំណេញហួសហេតុ» ។

ចំណែកមាត្រា ៦ អំពីមោឃភាពនៃកិច្ចសន្យា ដែលមានចែងពីនៅក្នុងក្រឹត្យច្បាប់លេខ ៣៨ វាក្យខណ្ឌ ១ បានកំណត់ថា *« អាចទុកជាមោឃៈបាន ចំពោះកិច្ចសន្យាទាំងឡាយណាដែលមិនកើតចេញពីការព្រមព្រៀងដោយពិតប្រាកដ ឬ ដោយសេរី »* ។

យោងតាមច្បាប់ស្តីពីការងារវិញ យោងតាម ៦៩ កថាខណ្ឌទី២ បានកំណត់ថា « *អនុសញ្ញារួម ត្រូវធ្វើឡើងដោយមានការព្រមព្រៀងរវាងគូភាគីទាំងពីរ »* ។

១.១.២. សមត្ថភាពគូភាគីចរចា

ជាទូទៅ ជនទាំងឡាយដែលមានអាយុ ១៨ ឆ្នាំ អាចធ្វើការចរចាលើកិច្ចសន្យាព្រមព្រៀងបានគ្រប់ពេលវេលា លើកលែងតែជនមួយចំនួន ដែលត្រូវហាមឃាត់ដោយច្បាប់តែប៉ុណ្ណោះ មានជនគំហាត់ជាដើម[30] ។ សមត្ថភាពគូភាគីនេះមានដូចជាៈ

❖ **<u>សមត្ថភាពខាងទទួលសិទ្ធិ</u>** ៖ សំដៅលើស្ថានភាពជាក់លាក់របស់រូបវន្តបុគ្គលម្នាក់ៗដែលជាភាគី ក្នុងការទទួលបានសិទ្ធិ ដូចជាសិទ្ធិក្នុងការបង្កើតកិច្ចសន្យា សិទ្ធិទទួលបានមរតក សិទ្ធិទាមទារសំណងខូចខាត ជាដើម ។ ជាគោលការណ៍ រូបវន្តបុគ្គលគ្រប់រូប មានសមត្ថភាពទទួលបានសិទ្ធិបុគ្គលដូចៗគ្នា មិនថាជនជាតិខ្មែរ ឬ បរទេសឡើយ ប៉ុន្តែជនជាតិបរទេសមិនអាចទទួលបាន ឬ កាន់កាប់នូវសិទ្ធិមួយចំនួនដែលបានកំណត់ឡើយ លើកលែងតែមានបញ្ញត្តិផ្សេងនៅក្នុងច្បាប់ ឬ សន្ធិសញ្ញា ឬ អនុសញ្ញាអន្តរជាតិ[31] ។

❖ **<u>សមត្ថភាពខាងឆន្ទៈ</u>** ៖ សំដៅទៅលើជនក្រៅពីជន ត្រូវបានកម្រិតសមត្ថភាពធ្វើសកម្មភាពដូចដែលបានកំណត់ក្នុងមាត្រា ១៦ ក្រមរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ។ ជនដែលត្រូវបានកម្រិតសមត្ថភាព មានបីប្រភេទគឺៈ

- អនីតិជន
- ជននៅក្រោមអាណាព្យាបាលទូទៅ

[30] មាត្រា ១៤, ក្រឹត្យច្បាប់លេខ ៣៨ ស្តីពីកិច្ចសន្យា និងការទទួលខុសត្រូវក្រៅកិច្ចសន្យា

[31] មាត្រា ៧, ក្រមរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា

- ជននៅក្រោមហិបតូបត្ថម្ភ

កិច្ចសន្យាដែលបង្កើតឡើងដោយជនក្រៅពីជន ដែលត្រូវបានកម្រិតសមត្ថភាពក្នុងការធ្វើសកម្មភាព គឺមានសុពលភាពពេញលេញ ប្រសិនបើពុំមានមូលហេតុផ្សេងទៀត ដែលនាំឱ្យមោឃៈភាព ឬ មូលហេតុដែលអាចលុបចោលកិច្ចសន្យាបាន ។

១.១.៣. កម្មវត្ថុនៃការចរចាព្រមព្រៀងលើកិច្ចសន្យា

នៅក្នុងកម្មវត្ថុនេះ ចែកចេញជាពីរគឺ កម្មវត្ថុក្នុងកិច្ចសន្យា និង កម្មវត្ថុនៃកាតព្វកិច្ច ។

❖ **<u>កម្មវត្ថុក្នុងកិច្ចសន្យា</u>** ៖ សំដៅទៅលើប្រតិបត្តិការគតិយុត្ត ដែលភាគីទាំងឡាយចង់ធ្វើ ដោយបង្ហាញកម្មវត្ថុនោះថា ជាកម្មវត្ថុក្នុងកិច្ចសន្យាណាមួយ ។ ការកំណត់ព្រំដែនតែមួយគត់ ទៅនឹងសេរីភាពនៃការចុះកិច្ចសន្យា គឺគេមិនអាចអនុវត្តតាមគោលការណ៍នេះបាន លុះត្រាតែកិច្ចសន្យានេះ ប៉ះពាល់ដល់សណ្តាប់ធ្នាប់សាធារណៈ និង ទំនៀមទំលាប់ដ៏ល្អរបស់សង្គមជាតិ ។

❖ **<u>កម្មវត្ថុនៃកាតព្វកិច្ច</u>** ៖ សំដៅលើតាវកាលិក ឬ របស់អ្វីមួយដែលគូភាគី ត្រូវតែផ្តល់ឱ្យគូសន្យារបស់ខ្លួន គឺការប្រគល់វត្ថុ ឬ ប្រាក់ ។

កម្មវត្ថុនៃការចរចាព្រមព្រៀងលើកិច្ចសន្យា ត្រូវតែៈ

- **កម្មវត្ថុជាក់លាក់**: ជាកម្មវត្ថុដែលត្រូវតែកំណត់ ឬ អាចកំណត់បាន មានន័យថា ភាគីក្នុងកិច្ចសន្យាមានលទ្ធភាពវាស់ស្ទង់នូវទំហំកាតព្វកិច្ចរបស់ពួកគេបាន ។
- **កម្មវត្ថុនៃកិច្ចសន្យាជាក់លាក់**: មានន័យថា កម្មវត្ថុត្រូវតែមាននៅក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន ឬ ពេលអនាគត ។ ហេតុនេះហើយ ប្រសិនបើកិច្ចសន្យា ដែលបានចុះនៅពេលដែលវត្ថុត្រូវបានអន្តរាយរួចទៅហើយ ធ្វើឱ្យកិច្ចសន្យានោះ គ្មានសុពលភាព ព្រោះវាគ្មានកម្មវត្ថុជាក់លាក់ ក៏ប៉ុន្តែបើវត្ថុត្រូវអន្តរាយនោះ បន្ទាប់ពីការចុះកិច្ចសន្យានោះមានសុពលភាព បញ្ហាចោទមានឡើង ចំពោះអ្នកដែលទទួលខុសត្រូវតែប៉ុណ្ណោះ ។
- **កម្មវត្ថុអាចធ្វើកើត**: ជាកម្មវត្ថុ ដែលអាចជំនួសបាន ដូច្នេះបើកម្មវត្ថុនៃកិច្ចសន្យាត្រូវខូចខាតឱ្យភាគីម្ខាង ភាគីម្ខាងទៀតត្រូវរកវត្ថុថ្មីដូចគ្នាទាំងស្រុងមកជំនួស ដើម្បីបំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនឡើងវិញ ហេតុនេះការបាត់បង់វត្ថុ គ្មានឧបសគ្គដល់ការកើតកិច្ចសន្យាឡើយ ។
- **កម្មវត្ថុស្របច្បាប់ របៀបរៀបរយសាធារណៈ ឬ ទំនៀមទំលាប់ប្រពៃណីល្អ**: កម្មវត្ថុនៃកិច្ចសន្យា ដែលស្របច្បាប់ មានន័យថា មិនប៉ះពាល់ដល់របៀបរៀបរយសាធារណៈ ឬ ទំនៀមទំលាប់ល្អ ហើយថែមទាំងជាកម្មវត្ថុនៃកិច្ចសន្យា ដែលស្ថិតនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្ម ។ កម្មវត្ថុ

នៃកិច្ចសន្យា ឬ កម្មវត្ថុនៃកាតព្វកិច្ចនេះ អាចជាវត្ថុ ឬ អាចជាអំពើរបស់ភាគី ដែលសន្យាថានឹងប្រតិបត្តិ ។[32]

ទោះយ៉ាងណា ការចរចាព្រមព្រៀងចាប់មានអានុភាព នៅពេលដែលសំណើរបស់ភាគីម្ខាង បានដឹងលឺដល់ភាគីម្ខាងទៀតឈានដល់ការបង្កើតកិច្ចសន្យា ដោយភ្ជាប់កាតព្វកិច្ចនៅក្នុងនោះ ។ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងដាក់សំណើ ចង់ធ្វើការដកសំណើនោះវិញ នាំឱ្យសំណើនោះគ្មានអានុភាព ដូច្នេះដំណឹងនៃការដកសំណើនោះ ត្រូវឱ្យស្របពេល ឬ ក៏មុនពេលដែលសំណើនោះ ទៅដល់ដៃម្ខាងទៀត ដែលជាអ្នកនឹងត្រូវធ្វើស្វីកាត្រឡប់មកវិញ ដូច្នេះស្វីកាត្រូវមានអានុភាពនៅពេលដែលស្វីកានោះបានដល់អ្នកស្នើ ។ មានន័យថា គូភាគីមុននឹងឈានដល់សំណើ និងស្វីកាបានជួបគ្នា លុះត្រាតែគូភាគីនោះជាទូទៅបានប្រើប្រាស់មធ្យោបាយ ក្រោមរូបភាពនៃការចរចា ។ អ្នកស្នើ ឬ អ្នកទទួលសំណើ អាចប្រគល់សិទ្ធិអំណាចរបស់ខ្លួនទៅអ្នកផ្សេង ដើម្បីធ្វើសំណើ ឬ ទទួលសំណើជួសឱ្យខ្លួនបានផងដែរ[33] ។

១.២. លក្ខខណ្ឌទម្រង់

លក្ខខណ្ឌទម្រង់នៃការចរចារព្រមព្រៀងឈានដល់កិច្ចសន្យា គឺជាកិច្ចសន្យាដែលធ្វើឡើងដោយតម្រូវឱ្យគូភាគីធ្វើជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ និងជាភាសាខ្មែរ ។ ជាទូទៅកិច្ចសន្យា អាចធ្វើជាលិខិតយថាភូត ឬ លិខិតឯកជន ។ ជាការពិត កម្មវត្ថុនៃការចរចាព្រមពៀងឈានដល់កិច្ចសន្យានោះ អាចជាដីធ្លី ជាសំណង់ ជាទំនិញ ជាភាគហ៊ុន ជាប្រាក់ ជាប្រតិបត្តិការនៃការទិញ-លក់ ការជួល ការបញ្ចាំ ការសហប្រតិបត្តិការជាអាទិ៍ គឺត្រូវតែរៀបចំតាមច្បាប់កំណត់ ក្នុងគោលបំណងយកជាការបាន និងធានាបាននូវការការពារ ព្រមទាំងងាយស្រួលក្នុងការអនុវត្តតាម ។ សម្រាប់កិច្ចសន្យាដែលភាគីម្ខាងទទួលករណីកិច្ចធ្វើអនុប្បទាននូវកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុ ឬ ករណីកិច្ចធ្វើលទ្ធកម្មនូវសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុ ឬ ករណីកិច្ចធ្វើលទ្ធកម្មនូវកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុ នឹងមានអានុភាពលុះត្រាតែបានធ្វើលិខិតយថាភូត[34] ។

ចំណែកឯកិច្ចសន្យាឯកជន អាចធ្វើឡើងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ឬ ផ្ទាល់មាត់ ប៉ុន្តែដើម្បីអាចប្រើជាផ្លូវការចំពោះមុខច្បាប់បាន ត្រូវតែធ្វើជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ដោយមានការចុះហត្ថលេខារបស់គូភាគី និងសាក្សីដឹងឮផងដែរថា ការសរសេរជាលាយលក្ខ័ណអក្សរផ្តល់នូវលទ្ធភាពឱ្យភាគីម្ខាងអាចដឹងថាខ្លួននឹងធ្វើអ្វីខ្លះ? ហើយនឹងទទួលបានការតបស្នងវិញជាអ្វី? ឧទាហរណ៍ ភតិសន្យា ដែលភតិបតីលែងជាម្ចាស់ក្នុងការប្រើប្រាស់ និងអាស្រ័យផលលើវត្ថុជួលចាប់ពីពេលណា? ហើយពេលណាទទួលប្រាក់ពីថ្លៃជួល ឬ ពេលណាត្រឡប់វត្ថុជួល

[32] ញឹក វុទ្ធី ស្តីពី «នីតិកាតព្វកិច្ច» ភាគ ២

[33] មាត្រា ៣៣៧ កថាខណ្ឌ ២, ក្រមរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាឆ្នាំ ២០០៧

[34] មាត្រា ៣៣៦ កថាខណ្ឌ ២, ក្រមរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាឆ្នាំ ២០០៧

មកវិញ ជាដើម ។ ក្រៅពីនេះ អាចកំណត់ពីសមត្ថកិច្ចដោះស្រាយវិវាទក្រៅពីតុលាការផងដែរ ប្រសិនបើភាគីត្រូវការដូចជា ជ្រើសរើសមជ្ឈត្តការពាណិជ្ជកម្មសម្រាប់រឿងវិវាទពាណិជ្ជកម្ម ហើយយន្តការនេះនឹងរារាំងដល់តុលាការ ក្នុងការចូលរួមអន្តរាគមន៍តាមបណ្តឹងរបស់ភាគីណាមួយនាពេលខាងមុខ នៅពេលមានខសន្យាស្តីពីមជ្ឈត្តការក្នុងកិច្ចសន្យារួចហើយ ។

សរុបសេចក្តីមក លក្ខខណ្ឌទម្រង់នៃកិច្ចសន្យានេះ វាមានភាពល្អប្រសើរ ពីព្រោះវាអាចបញ្ជាក់ឱ្យច្បាស់ពីអ្វីមួយ ដែលបានចរចាព្រមព្រៀង អត្តសញ្ញាណរបស់ភាគី កាតព្វកិច្ចដែលត្រូវបំពេញ និងប្រយោជន៍របស់ភាគីដែលទទួលបាន និងរំពឹងទទួលបាន ព្រមទាំងលទ្ធភាពបញ្ចូលនូវខសន្យាស្តីពីការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការជាមុន និងអាចរៀបចំកិច្ចសន្យាទៅតាមប្រភេទដែលច្បាប់កំណត់ ដើម្បីជៀសវាងការមិនយកជាការបាននៅពេលក្រោយ[35] ។

២. នីតិវិធីនៃចរចា

ចូលមកដល់នីតិវិធីនៃការចរចានេះ គឺឈានដល់ដំណាក់កាលចាប់ផ្តើមនៃការចរចា ជាដំណាក់កាលមួយដែលមានភាពចាំបាច់ចំពោះភាពជោគជ័យមួយដែលអាចកើតឡើងទៅបាន ។ នៅក្នុងករណីមួយចំនួនភាគីទីមួយដែលស្នើឱ្យមានការចរចា អាចត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាការបង្ហាញភាពទន់ខ្សោយរបស់ខ្លួន ។ ប្រសិនជាមានករណីបែបនេះមែន អ្នកចរចាត្រូវគិតដោយប្រុងប្រយ័ត្នអំពីរបៀបបង្ហាញសម្តីនោះ ។ ជាគោលការណ៍ទូទៅ ប្រសិនបើភាគីមានផលប្រយោជន៍កាន់តែតិចនៅក្នុងការចរចា ភាគីនោះកាន់តែមានជំហររឹងមាំស្តែងឡើង ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ការព្យាយាមបង្ហាញការមិនមានចំណាប់អារម្មណ៍នៅក្នុងការចរចា ប៉ុន្តែនៅតែយល់ព្រមចូលរួមក្នុងការចរចា ជួនកាលក៏ជាប្រការមានសារៈប្រយោជន៍ផងដែរ ។[36]

២.១. ថ្ងៃកំណត់ជួបចរចា

នៅក្នុងដំណាក់កាលនេះ ការធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយគ្នាទៅវិញទៅមករវាងភាគី ដើម្បីពិភាក្សាអំពីបែបបទនៃការចរចា តើការចរចាទាំងនេះត្រូវធ្វើឡើងនៅពេលណា? នៅទីកន្លែងណា? និងដោយរបៀបណា? ដូចបានលើកឡើងខាងលើ ជាការល្អដែលត្រូវទុកជំរើសឱ្យច្រើននៃពេលវេលា និងទីកន្លែងឱ្យរួចរាល់ ដែលឥរិយាបថនេះបង្ហាញដល់ភាគី អំពីភាពទន់ភ្លន់របស់យើង អាចជាចំណុចពិសេសដ៏ល្អមួយ សម្រាប់ចាប់ផ្តើមការចរចា ។ ប៉ុន្តែទោះយ៉ាងណា ពាក់ព័ន្ធនឹងសំណួរសួរថា «នៅពេលណា» ផលប្រយោជន៍ខ្ពស់របស់ភាគីក្នុងការឱ្យមានការចរចាជាបន្ទាន់ អាចចង្អុលបង្ហាញនូវកម្រិតមួយនៃតម្រូវការ ។ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងយល់ថា ការចរចាត្រូវតែធ្វើ

---

[35] «ហេតុអ្វីកិច្ចសន្យាចាំបាច់ត្រូវធ្វើជាលាយលក្ខអក្សរ ?» Why is Contract necessary to make as written? វេបសាយ ការិយាល័យមេធាវី អូរីធី ឡាយអិន «អូរីធី ច្បាប់»

[36] អ៊ែម អូស្ទើរមីឡើរ៍ ស្តីពី «ដំណោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការៈ ប្រទេសកម្ពុជា , សៀវភៅសិក្សាស្តីពីទស្សនទានសំខាន់ៗ»

ឡើងជាបន្ទាន់ ភាគីនោះអាចប្រឈមនឹងតម្រូវការប្រាក់ផងដែរ ឬ អាចថា ភាគីនោះអាចប្រឈមនឹងរយៈពេលកំណត់ផ្នែកអាជីវកម្មដ៏សំខាន់ណាមួយ ឬ មានការភ័យខ្លាចថាវិវាទនោះនឹងត្រូវបើកចំហរជាសាធារណៈ ដែលអាចបង្កមហន្តរាយធ្ងន់ធ្ងរដល់ខ្លួនបាន ។

ដូច្នេះទោះជាមានមូលហេតុអ្វីក៏ដោយ វាមានសារៈប្រយោជន៍នៅក្នុងការចងចាំនូវចំណុចខាងលើនេះ និងត្រូវធានាថា ភាគីខ្លួន មិនហាក់ដូចជាមានចំណង់ជ្រុលពេក ក្នុងការឱ្យមានការចរចាជាបន្ទាន់នោះ ។

២.១.១. ទីកន្លែងនៃការជួបចរចា

ការកំណត់នូវទីតាំងសម្រាប់ការចរចា ក៏ជាផ្នែកមួយក៏គួរតែចាប់អារម្មណ៍ផងដែរ ។ ទីតាំងអាចជះឥទ្ធិពលដល់អារម្មណ៍ដល់ភាគីក្នុងការចរចា ។ ទីតាំងដែលមិនសមស្រប ធ្វើឱ្យអារម្មណ៍របស់ភាគីមិនសុខស្រួល ។ ប្រសិនបើជ្រើសរើសទីតាំងចរចាមានលក្ខណៈមិនត្រឹមត្រូវ មានសំលេងរំខាន ឬ មានលក្ខណៈចង្អៀតជាអាទិ៍ អាចឱ្យការចរចាពិភាក្សាផ្លាស់ប្តូរយោបល់គ្នាមិនមានប្រសិទ្ធិភាពបាន ។ម្យ៉ាងទៀត ប្រសិនជាការតម្រូវឱ្យភាគីអង្គុយជិតៗគ្នា ដែលពេលខ្លះពួកគេមិនចង់អង្គុយនៅជិតគ្នានោះទេ ជាហេតុធ្វើឱ្យភាគីមិនសូវសប្បាយចិត្តក្នុងការចរចាផងដែរ ។

អ្វីដែលជាការកត់សម្គាល់នោះ នៅក្នុងបន្ទប់ចរចា ភាគីគួរតែបិទទូរស័ព្ទ ហើយបង្កាអំពីវិធានការចាំបាច់មួយចំនួន ដើម្បីជៀសវាងការធ្វើអន្តរាគមន៍របស់តតិយជននាពេលកំពុងចរចា ។ ការដែលមិនប្រុងប្រយ័ត្នលើចំណុចទាំងនេះ អាចជាសារមួយទៅកាន់ភាគីបដិបក្ខថា ការចរចាមិនមានសារៈសំខាន់ ហើយនឹងធ្វើឱ្យគេមិនសប្បាយចិត្តចរចា បើសិនជាយើងមិនបានចាត់វិធានការខាងលើនេះ ។

២.១.២. ការគោរពពេលវេលា និងការណែនាំបង្ហាញខ្លួន

នៅពេលដែលគូភាគីបានព្រមព្រៀងគ្នាអំពីទីកន្លែង និងម៉ោងពេលនៃការណាត់ជួបចរចារួចហើយ ជាការសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវគោរពម៉ោងពេលណាត់ជួប ធ្វើយ៉ាងនេះដើម្បីកុំឱ្យភាគីបដិបក្ខមិនសប្បាយចិត្ត ។ នៅពេលជួបជុំគ្នាដំបូង ត្រូវធ្វើការណែនាំគ្រប់បុគ្គលទាំងអស់ដែលមានវត្តមានក្នុងបន្ទប់ចរចា ដើម្បីឱ្យដឹងច្បាស់ថា ម្នាក់ៗមានតួនាទីអ្វី?

គេឃើញថាការជួបដើម្បីធ្វើការចរចា ជាដំណាក់កាលមួយមានសារៈសំខាន់ ដើម្បីធ្វើឱ្យភាគីទំទាស់ចូលមករកការសម្រុះសម្រួលគ្នាមួយដោយស្ម័គ្រចិត្ត ។ ចំណុចនេះអាចមានការជួបប្រទះនូវឧបស័គ្គ ព្រោះថាជាធម្មតា នៅពេលដែលមនុស្សពីរនាក់មានទំនាស់នឹងគ្នាហើយនោះ ភាគីពុំសូវមានឆន្ទៈនឹងប្រឈមមុខដាក់គ្នានោះទេ ដូច្នេះអ្នកសម្រុះសម្រួល ត្រូវប្រើប្រាស់នូវទេពកោសល្យ វិធីសាស្ត្រ ឬ មធ្យោបាយផ្សេងៗ ដើម្បីធ្វើយ៉ាងណា ឱ្យភាគីទំនាស់អាចខិតចូលជិតគ្នា ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រកបដោយជោគជ័យ ។

២.១.៣. ការនិយាយសំណេះសំណាល

មុននឹងចូលដល់ការសិក្សាអំពីកម្មវត្ថុនៃវិវាទ គួរតែធ្វើការសំណេះសំណាលគ្នាលេងសិន ដើម្បីសំរួលបរិយាកាស ហើយបន្ធូរអារម្មណ៍តានតឹងរបស់គូភាគីផងដែរ ។ ត្រូវចាំថា នាពេលជួបចរចាគ្នាលើកទីមួយ គូភាគីវិវាទ ដែលខានជួបគ្នាជាយូរមកហើយ ហើយប្រឈមមុខគ្នាជាលើកដំបូង អាចមានអារម្មណ៍មួរម៉ៅ ឬឈ្លានពាន (និយាយកំរោល) បើសិនជាមិនប្រុងប្រយ័ត្នអំពីធាតុចិត្តសាស្ត្រនេះទេ ។

ជាការពិត មុនពេលចូលដល់ការចរចា អ្នកចរចាដែលមានតំណាង អាចដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការការពារការប៉ះទង្គិចគ្នារវាងគូភាគី ដូច្នេះបើមានការពិភាក្សាជាមួយនឹងទីប្រឹក្សានៃគូបដិបក្ខ យកល្អត្រូវពិភាក្សាអំពីបញ្ហាផ្សេងៗនោះ ដោយមានវត្តមាន ឬ នៅចំពោះមុខភាគីទាំងសងខាង ដែលជាការបង្ហាញនូវតម្លាភាពនៃនីតិវិធីចរចា ហើយធ្វើឱ្យគូភាគីមានទំនុកចិត្តលើព្រះរាជអាជ្ញារបស់ពួកគេ ។ អ្នកតំណាងចរចា អាចពិភាក្សាគ្នាជាមុនអំពីចំណុចលំអិតមួយចំនួន និងធ្វើទំនាក់ទំនងតាមទូរស័ព្ទ ជាមួយតំណាងនៃភាគីបដិបក្ខ មុនពេលចាប់ផ្តើមដំណើរការនៃការចរចា ក្នុងទិសដៅជៀសវាងនូវស្ថានភាពមិនល្អខាងលើ ។

២.២. ការប្រកាសបើកការចរចា

មុននឹងចូលដល់ការពិភាក្សាលើចំណុចខ្លឹមសារ នៃប្រធានបទចរចា វាជាការសំខាន់មួយ ដើម្បីធ្វើការប្រកាសបញ្ជាក់ថា គោលបំណងរួមនៃការចរចាគ្នា គឺព្យាយាមស្វែងរកនូវការត្រូវរ៉ូវគ្នាមួយ និងដើម្បីថែរក្សាទំនាក់ទំនងរវាងភាគីទាំងពីរ ហើយមិនមែនជាការបង្ហាញថា ទស្សនៈរបស់ភាគីណាមួយ ត្រូវ១០០%នោះទេ ។ ដូចគ្នាដែរ គូភាគី ឬ អ្នកតំណាងចរចា ត្រូវបញ្ជាក់បន្ថែមទៀតថា ដើម្បីឈានដល់គោលបំណងរួមនេះ គូភាគីទាំងពីរត្រូវចងចាំថា ត្រូវតែធ្វើសម្បទានឱ្យគ្នាទៅវិញទៅមក ដោយមិនអាចជៀសវាងបាន ។ គ្រប់បុគ្គលដែលមានវត្តមានមានសិទ្ធិបញ្ចេញមតិយោបល់តាមចិត្តរបស់គេ ប៉ុន្តែក៏ត្រូវគោរពនូវវិធាននៃសុភាវធម៌ (ការគោរព) និងភាពគួរសម ។ ភាគីម្ខាងទៀត មានសិទ្ធិរងចាំថា អ្វីដែលខ្លួននិយាយត្រូវបានគេស្តាប់ ហើយគោរពនៅពេលដែលភាគីនីមួយៗបង្ហាញមូលហេតុ និងការយល់ឃើញរបស់ខ្លួន ។

២.២.១. ការបង្កើតវិធានផ្ទៃក្នុង

អ្វីដែលធ្វើឱ្យមានប្រាកដប្រជាបន្ថែមទៀតនោះ គូភាគីចរចាអាចបង្កើតជាវិធានផ្ទៃក្នុងមួយបាន ដើម្បីធ្វើជាមូលដ្ឋានចាំបាច់ ឱ្យគូភាគីគោរពឱ្យបានខ្ជាប់ខ្ជួន តាមរយៈឆន្ទៈនៃការឯកភាពគ្នា នៅមុនដំណើរការជជែកពិភាក្សាចាប់ផ្តើមដូចជា៖

- កំណត់ពេលវេលាសម្រាប់គូភាគីលើកឡើងពីបញ្ហារបស់ខ្លួន បញ្ជាក់ពីគោលបំណង ឬ ការស្នើសុំអ្វីផ្សេងៗ ម្តងម្នាក់ៗ ស្មើរៗគ្នា ។

- នៅពេលភាគីមួយនិមួយៗនិយាយ មិនត្រូវឱ្យភាគីមួយទៀតនិយាយកាត់ ឬ និយាយរំខាន នោះទេ គឺត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ស្តាប់គេឱ្យបានច្បាស់ ។
- ត្រូវប្រើភាសានិយាយឱ្យបានសមរម្យ កុំប្រើពាក្យអសុរស មាក់ងាយ ជាដើម ។
- ការនិយាយត្រូវផ្តោតទៅលើការរិះរកមធ្យោបាយដោះស្រាយទំនាស់ឱ្យបានច្រើន ជាជាងការនិយាយរឿងរ៉ាវនៃទំនាស់ និងជៀសវាងការនិយាយលើកយកហេតុផលក្នុងការការពារខ្លួន និងទាញយកភាពត្រូវច្បាប់ ។
- ការប្រើកាយវិការនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំ មិនត្រូវឱ្យប្រើកាយវិការមិនសមរម្យដូចជា ចង្អុលមុខគ្នា គោះតុដាក់គ្នា កុំជក់បារី និងមិនត្រូវថតរូបជាដើម ។
- កំណត់ហេតុនៃការប្រជុំ ត្រូវទទួលស្គាល់ដោយភាគីទាំងពីរ តាមរយៈនៃការចុះហត្ថលេខា ឬ ផ្តិតមេដៃ ។[37]

២.២.២. ការបង្កើតចំណុចសំខាន់ដែលត្រូវពិភាក្សាចរចា

ដើម្បីចូលទៅដល់ចំណុចសំខាន់នៃការចរចា ដូចបានលើកឡើងខាងលើ ជាការចាំបាច់ ដែលត្រូវរៀបចំឱ្យមានរបៀបវារៈមួយ គឺចំណុចនេះហើយ ដែលតម្រូវឱ្យមានការត្រៀមរៀបចំជាមុន ដោយប្រុងប្រយ័ត្ន និងយកចិត្តទុកដាក់ ពីព្រោះរបៀបវារៈនេះអាចកំណត់អំពីច្រក ឬ ផ្លូវចេញនៃការចរចា ហើយផ្តល់នូវសារមួយ អំពីចំណុចសំខាន់ៗ ដែលភាគីទាំងពីរត្រូវធ្វើការចរចា ។ អ្នកចរចា គួរតែត្រូវត្រៀមរួចជាស្រេច នូវសំណួរទាំងឡាយដែលត្រូវសួរ ដើម្បីយល់ជំហររបស់គូបដិបក្ខ និងទទួលបាននូវព័ត៌មានបន្ថែមទៀតដែលមានសារៈសំខាន់ ក្នុងការធ្វើការសន្និដ្ឋានបញ្ជាប់អំពីជំហររបស់ខ្លួនលើចំណុច ឬ ប្រធានបទមួយចំនួន ។_ម្យ៉ាងទៀត ដើម្បីធានាថាខ្លួន នឹងមិនភ្លេចចម្លើយ ដែលផ្តល់ឱ្យចំពោះសំណួរផ្សេងៗ និងដើម្បីអាចធ្វើរបាយការណ៍មួយចំនួនអំពីសំណួរ ឬ បញ្ហាទាំងនោះ ការធ្វើកំណត់ត្រាទុក ក៏អាចមានសំខាន់ផងដែរ នៅពេលដែលជួបពិភាក្សាគ្នា ។ ការធ្វើរបៀបនេះ វាអាចជួយឱ្យការប្រមូលព័ត៌មានបានច្រើន ដើម្បីត្រិះរិះពិចារណា នាពេលបន្ទាប់ ។

ត្រូវចងចាំផងដែរថា ត្រូវតែមានចិត្តទូលំទូលាយ ហើយរង់ចាំទទួលនូវធាតុផ្សេងៗ ក៏ដូចជាការអត្ថាធិប្បាយដទៃទៀត ដោយមិនធ្វើប្រតិកម្មដោយហឹង្សា ដោយមិននិយាយស្តីឱ្យគេឃើញ (មិននិយាយថាយើងខឹងទេ ប៉ុន្តែកាយវិការទឹកមុខយើងបង្ហាញថាយើងខឹង) និងដោយមិននិយាយចេញនូវការអត្ថាធិប្បាយរបស់យើង ដែលមានលក្ខណៈបង្ហាញថា យើងកំពុងតែវាយតំលៃភាគីបដិបក្ខជាដើម ។

[37] សមាគមអាដហុក ការពារសិទ្ធិមនុស្ស និងអភិវឌ្ឍន៍នៅកម្ពុជា ស្តីពី «ឧបករណ៍ដោះស្រាយទំនាស់ក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ» ឆ្នាំ ២០១៣, ទំព័រ ១២

២.៣. ដំណាក់កាលប្រមូលព័ត៌មាន

ដំណាក់កាលប្រមូលព័ត៌មានចាប់ផ្តើម នៅពេលភាគីពីរចាប់ផ្តើមចរចាគ្នាយ៉ាងសកម្ម ទាំងដោយខ្លួនឯងផ្ទាល់ ឬ តាមរយៈមេធាវី ។ នៅក្នុងដំណាក់កាលនេះ ភាគីទាំងពីរចាប់ផ្តើមផ្តល់ព័ត៌មានដល់គ្នាទៅវិញទៅមក ។ នៅពេលពិភាក្សាអំពីអង្គហេតុ និងអង្គច្បាប់ ភាគីត្រូវផ្តល់ហេតុផលដែលមិនលម្អៀងចំពោះដំហរដោះស្រាយរបស់ខ្លួន ។ នៅដំណាក់កាលនេះ គូភាគី អ្នកតំណាងចរចា ឬ មេធាវី ត្រូវដើរតួនាទីឱ្យមានសមភាពរវាងការព្យាយាមដឹងព័ត៌មានឱ្យបានច្រើនបំផុតពាក់ព័ន្ធនឹងផលប្រយោជន៍ និង BATNA[38] របស់ភាគីម្ខាងទៀត ហើយនឹងព្យាយាមបង្ហាញ BATNA របស់ខ្លួនយ៉ាងតិចបំផុត ។ ប៉ុន្តែពួកគេត្រូវតែផ្តល់ព័ត៌មាន ឱ្យបានសមល្មម ដើម្បីឱ្យការចរចាអាចបន្តទៅទៀតបាន ។

ការចរចាត្រូវព្យាយាមប្រើប្រាស់ប្រយោគវិជ្ជមាន ជំនួសឱ្យការគំរាមកំហែង ឬ ពាក្យពេចន៍ដែលមានភាពអវិជ្ជមាន ។ ការព្យាយាមធ្វើឱ្យភាគីម្ខាងទៀត បន្តការនិយាយនៅក្នុងអំឡុងពេលចរចា គឺជាប្រការដ៏មានសារៈប្រយោជន៍ ។ ប្រសិនបើភាគីម្ខាងនោះនិយាយកាន់តែច្រើន គេអាចបញ្ចេញព័ត៌មានកាន់តែបានច្រើន[39] ហើយគួរតែដឹងមុននូវជំហររបស់ដៃគូរខ្លួន និងមានលទ្ធភាពធ្វើអំណះអំណាងទល់នឹងធាតុ ឬ ចំណុចទាំងឡាយ ដែលភាគីបដិបក្ខអាចផ្តល់មកឱ្យ ។

ភាពនឹងនរ និងការធ្វើអារម្មណ៍ឱ្យស្ងប់ចំពោះមុខគូភាគី ជារឿងដែលល្អបំផុត ព្រោះការបាត់បង់ការគ្រប់គ្រងលើខ្លួនឯងលើចំណុចនេះ អាចនាំឱ្យគូបដិបក្ខ មានជំហរបិទជិត ឬ ដកខ្លួនពីការចរចា ។ ដូច្នេះបើសិនយើងពិនិត្យឃើញថា មានស្ថានភាពតានតឹងចេញពីភាគីក្នុងពេលនៃការចរចា[40] យកល្អគួរតែផ្អាកការចរចាសិនហើយលើកទៅថ្ងៃក្រោយទៀត ក្នុងទិសដៅជៀសវាងការបញ្ឈប់ទំនាក់ទំនងរវាងភាគីទាំងពីរ ។ ហេតុនេះដើម្បីទទួលជោគជ័យក្នុងការចរចា គឺត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ស្តាប់ដោយសកម្ម (ដោយទុកឱ្យអតិថិជនរបស់ខ្លួន បញ្ចេញ

[38] The best available alternative to a negotiated settlement ឬ ជម្រើសល្អបំផុតដែលអាចរកបានក្រៅពីដំណោះស្រាយតាមការចរចា ។

[39] អ្នកចរចាដែលពូកែ តែងតែព្យាយាមស្តាប់យ៉ាងសកម្មបំផុតនៅក្នុងដំណាក់កាលនេះ ។ យ៉ាងណាមិញ ព័ត៌មានដែលមិនមែនជាពាក្យសម្តី (ដូចជា ឥរិយាបថ ទឹកមុខ កាយវិការ) ក៏មានច្រើនដែរ ដែលអ្នកចរចាអាចរកបាន ដើម្បីវាយតម្លៃពីភាគីម្ខាងទៀត ។ មានចំណុចមួយចំនួន ដែលអ្នកតំណាងចរចា ឬ មេធាវីគួរអនុវត្តត្រូវត្រៀមរួចជាស្រេច នូវសំណួរទាំងឡាយត្រូវសួរ ដើម្បីយល់ជំហររបស់គូបដិបក្ខ ដើម្បីទទួលបាននូវព័ត៌មានបន្ថែមទៀត ដែលមានសារៈសំខាន់ក្នុងការសន្និដ្ឋានបញ្ចប់អំពីជំហររបស់អតិថិជនខ្លួន លើចំណុច ឬ ប្រធានបទមួយចំនួន ព្រមទាំងផ្តល់នូវព័ត៌មានទៅដៃគូរបស់ខ្លួន បើសិនជាគេសួរសំណួរទាក់ទងនឹងព័ត៌មាននោះ ឬ បើសិនគិតថា ជាយុទ្ធសាស្ត្រល្អ ក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មានទាំងនោះ ។

[40] ស្វែងយល់ពីអារម្មណ៍ តំរូវការ ឬ ភាពតានតឹងក្នុងចិត្ត របស់ភាគីម្ខាងទៀត ក៏ដូចជាអំពីស៊ីល និងបុគ្គលិក លក្ខណៈរបស់អ្នកតំណាងភាគីនោះ ក្នុងគោលដៅអាចទាញយកប្រយោជន៍បានពីគ្រប់តំរុយទាំងអស់ ដែលភាគីម្ខាងទៀត ឬ អ្នកតំណាងរបស់គេបញ្ជូន ឬ ទាក់ទងមកយើង ដោយចេតនា ឬ អចេតនា ។

មតិ ហើយត្រូវមើលមុខរបស់អតិថិជនយើងជានិច្ច) ផងដែរ និងត្រូវចេះទប់ចិត្ត នៅពេលដែលគេចូលរួមក្នុងការចរចា ។

ករណីជាមេធាវី ឬ អ្នកតំណាងចរចា ទោះយ៉ាងណា ក៏គួរកុំទំនោរទៅលើអតិថិជនរបស់ខ្លួន ១០០ ភាគរយពេក ហើយកុំយករឿងអតិថិជនមកធ្វើដូចជារឿងផ្ទាល់ខ្លួន និងចូលរួមសកម្មភាពពិភាក្សា ជាជាងអង្គុយរងចាំឱ្យភាគីបដិបក្ខផ្តល់ព័ត៌មានឱ្យខ្លួន ដែលអាចបង្ហាញថាជាឥរិយាបថមិនរស់រវើក ឬ អសកម្ម អាចជាសញ្ញាបង្ហាញអំពីភាពគ្មានប្រយោជន៍របស់ខ្លួនក្នុងការចរចា (ជាឥរិយាបទនាំឱ្យមានការដកថយ ឬ បិទជិតក្នុងការចរចា នាំឱ្យមានបញ្ហាដល់ ការពិភាក្សាផ្លាស់ប្តូរយោបល់ ដែលជាធាតុមួយសំខាន់នៃជ័យជំនះក្នុងការចរចា) ។

២.៤. ការដាក់សំណើទៅ និងទទួលយកពីគូភាគី

ដើម្បីឈានទៅដល់ការសម្រេចកិច្ចព្រមព្រៀងមួយបាន ចាំបាច់ត្រូវតែគូភាគីធ្វើការផ្តល់នូវសំណើសមហេតុផលឱ្យគ្នាទៅវិញទៅមក ដើម្បីជួយឱ្យមានដំណោះស្រាយ ។ អ្វីដែលសំខាន់ក្នុងការដាក់សំណើរនេះ ត្រូវត្រៀមរៀបចំនូវគំរោង ឬ ផែនការនៃការចរចា ដោយពិនិត្យពិច័យមើលចំណុចដែលត្រូវធ្វើសម្បទាន ។

អ្នកតំណាងចរចា ឬ មេធាវី អាចសុំផ្អាកការចរចាមួយភ្លែត ដើម្បីធ្វើការជជែកពិភាក្សា ជាលក្ខណៈជាមួយអតិថិជនរបស់ខ្លួននូវចំណុចទាំងឡាយដែលត្រូវដាក់សំណើរនោះ ប៉ុន្តែបើអតិថិជនមិនចូលរួមក្នុងការចរចាទេ មេធាវីគួរតែប្រាប់ទៅគូបដិបក្ខថា ចំណុចទាំងឡាយ ដែលជាកម្មវត្ថុសំខាន់នៃការដោះស្រាយបញ្ហា ត្រូវបានកត់ត្រាទុករួចហើយ ហើយប្រាប់ភាគីបដិបក្ខថា នឹងផ្តល់ចម្លើយវិញ បន្ទាប់ពីជួបពិភាក្សាជាមួយអតិថិជនរបស់ខ្លួន ។ មេធាវីជានិច្ចកាល ត្រូវតែមានលេខទូរស័ព្ទទំនាក់ទំនងរបស់អតិថិជនខ្លួន ដែលអាចទាក់ទងបានគ្រប់ពេលវេលា ហើយនៅពេលមានការជួបចរចា បើសិនជាអតិថិជនមិនបានចូលរួមការចរចានោះ ។ ការពន្យឺតដោយឥតប្រយោជន៍ ខណៈពេលនៃការសម្រេចចិត្តលើសម្បទានណាមួយ អាចធ្វើឱ្យខូចសង្វាក់នៃការចរចា មិនគួរឱ្យកើតមាននោះឡើយ ។

នៅពេលដែលភាគីបដិបក្ខ ឬ តំណាងរបស់គេដាក់សំណើអ្វីមួយមក មេធាវីនៃភាគីមួយ នៅពេលដែលភាគីនោះអវត្តមាន មេធាវីមានកាតព្វកិច្ចត្រូវបញ្ជូនសំណើរនោះទៅអតិថិជនខ្លួន ទោះបីជាអតិថិជនខ្លួនគិតថាជាសំណើដែលគ្មានខ្លឹមសារក៏ដោយ ។ ដែលនេះជាចំណុចមួយ នៃកាតព្វកិច្ចរបស់មេធាវី ក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មានស្តីពីដំណើរការនៃសំនុំរឿងគ្រប់ពេលដល់អតិថិជនខ្លួន ។

២.៥. ដំណាក់កាលបញ្ចប់ចរចា

នៅពេលដែលមានការព្រមព្រៀងក្នុងកំឡុងពេលចរចារួចហើយនោះ ត្រូវតែសរសេរជាលាយលក្ខណ៍អក្សរភ្លាមៗ ទៅលើលក្ខខណ្ឌនានានៃការព្រមព្រៀងនោះ ដើម្បីធានាឱ្យផ្ទេកគតិយុត្តចំពោះការចរចាលើការព្រម

ព្រៀងទាំងនោះ ព្រោះការចងចាំរបស់មនុស្សម្នាក់ៗតែងតែអាចរលត់ទៅវិញនៅពេលណាមួយ ឬអាចមានការបំពាបំពានណាមួយ ពីភាគីដែលមានគំនិតទុច្ចរិតលើលក្ខខណ្ឌដែលបានព្រមព្រៀង ។

ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើភាគីចរចាគាត់ពន្យាពេល ដោយគ្រាន់តែការចងចាំអំពីលក្ខខ័ណ្ឌនៃការព្រមព្រៀងនោះ តែក្រោយមកទៀត ពួកគាត់អាចមិនឯកភាពទៅលើលក្ខខ័ណ្ឌជាក់លាក់ណាមួយ នៅពេលដែលយើងមិនបានសរសេរចូលទៅក្នុងកិច្ចសន្យានោះ ។ ម្យ៉ាងទៀត ប្រសិនបើភាគីមានពេលវេលាច្រើន ក៏អាចនឹងពិចារណាឡើងវិញនូវសម្បទានរបស់ខ្លួន ហើយព្យាយាមចរចាឡើងវិញ ដើម្បីទទួលបានលក្ខខ័ណ្ឌកាន់តែប្រសើជាងមុនផងដែរ ។

ដូច្នេះដើម្បីជៀសវាងនូវបញ្ហានេះ ភាគីចរចាត្រូវត្រៀមខ្លួនជានិច្ច ក្នុងការសរសេរចូលនូវល័ក្ខខណ្ឌជាមូលដ្ឋាននៃកិច្ចព្រមព្រៀង និងចុះហត្ថលេខា ក្នុងទម្រង់ច្បាប់ឱ្យបានសមស្រប ដែលអាចធ្វើទៅបានក្នុងកំឡុងពេលចរចារួចរាល់ហើយនោះ ។ ប៉ុន្តែក្នុងករណីចុះកិច្ចព្រមព្រៀងបញ្ចប់បញ្ហា ត្រូវបានធ្វើឡើងតែអ្នកតំណាង ឬមេធាវីនោះ មេធាវី ត្រូវកត់ត្រាគ្រប់ចំណុចទាំងអស់ ដែលមានការព្រមព្រៀងគ្នា ។ ការកត់ត្រា មានសារៈសំខាន់ពីព្រោះយើងត្រូវធ្វើរបាយការណ៍ទៅឱ្យអតិថិជនយើង អំពីអ្វីដែលសម្រេចបាន ឬ ត្រូវតាក់តែងនូវលិខិតជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ដែលបញ្ជាក់ពីភាពច្បាស់លាស់អំពីការព្រមព្រៀងគ្នា រវាងភាគីដែលមានវត្តមានទាំងអស់។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

បន្ទាប់ពីបានធ្វើការសិក្សា និងស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានបទ « **យន្តការនៃការចរចាដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ**» នេះរួចហើយ ជាការកត់សម្គាល់ ការចរចាអាចកើតមានឡើងច្រើនទម្រង់ ទៅតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៃរឿងហេតុដែលកើតមានឡើង ។ ទោះបីការចរចាជារឿងសាមញ្ញដែលកើតមានឡើងក្នុងសង្គមរស់នៅក៏ដោយ ប៉ុន្តែការចរចាអាចកើតមានទៅបានលុះត្រាតែមានការព្រមព្រៀងដោយឆន្ទៈរវាងគូភាគីនិងភាគី ហើយការចរចានោះទៀតសោត អាចទទួលបានជោគជ័យក៏អាស្រ័យទៅលើការធ្វើសម្បទានទៅវិញទៅមករវាងគូភាគីផងដែរ ។ អ្វីដែលគួរឱ្យកត់សម្គាល់មួយទៀត ទោះបីការចរចាកើតមាននៅគ្រប់ទីកន្លែងក្នុងជីវភាពរបស់មនុស្សក៏ដោយ ប៉ុន្តែអ្នកដែលមានជំនាញចរចាខាងវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនេះ អាចត្រូវបានទាមទារឱ្យមានលក្ខខណ្ឌជាច្រើននៅក្នុងនោះ ។ ជាធម្មតាមិនថានៅកន្លែងណាទេ យើងម្នាក់ៗសុទ្ធតែប្រឈមមុខនឹងការចរចា ។

ជាទូទៅការចរចាកើតឡើងនៅពេលដែលបុគ្គលពីរនាក់ ឬ ច្រើននាក់ផ្តល់តម្លៃ ទៅលើរឿងណាមួយផ្សេងគ្នា ដោយសារមនុស្សយើងម្នាក់ៗ ធំលូតលាស់ឡើងនៅកន្លែងផ្សេងគ្នា បរិបទផ្សេងគ្នា កម្រិតចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ក៏មានលក្ខណៈដោយឡែកពីគ្នា ដូច្នេះហើយទើបមានការយល់ឃើញខុសប្លែកពីគ្នា ។ នៅបរិបទមួយចំនួន ការចរចាប្រៀបដូចជាការធ្វើសង្គ្រាម អ្នកណាមានអំណាចជាង ឬ ឥទ្ធិពលជាង អ្នកនោះត្រូវតែឈ្នះ ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតឱ្យតែបានអ្វីដែលខ្លួនចង់បាន នោះហើយបញ្ជាក់ថាឈ្នះ ។ ការចរចាបែបនេះ មិនមែនជាការចរចាប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនោះទេ ។ ក្រៅពីនេះគេឃើញថា ការចរចាខ្លះ ធ្វើឡើងគ្រាន់តែដើម្បីជាការឃោគយល់គ្នា ចង់បានប្រយោជន៍ណាមួយចេញពីការចរចាជាដើម ។ល។

គេឃើញថា ទម្រង់នៃការចរចាវិវាទក្រៅផ្លូវតុលាការនេះ បានផ្តល់នូវគុណសម្បត្តិជាច្រើន ទោះជាមានគុណវិបត្តិនៅក្នុងនោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ។ ភាពផ្តល់មកច្រើននូវគុណសម្បត្តិនេះហើយ វាបានក្លាយជាយន្តការមួយ កាន់តែមានប្រជាប្រិយភាពកាន់តែខ្លាំងឡើងៗ នៅក្នុងស្រទាប់មហាជនទូទៅ ដែលព្យាយាមចាប់យកអនុវត្ត និងសម្រាប់ជួយសម្រួលដល់ប្រព័ន្ធតុលាការ កុំឱ្យកកស្ទះលិចលង់ទៅដោយសំណុំរឿងនៅក្នុងការដោះស្រាយនូវជម្លោះវិវាទទាំងនោះ ។ ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណា សេចក្តីសម្រេច ការព្រមព្រៀង ក្នុងការចរចាដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការនេះ គឺមិនមានអានុភាពចាប់បង្ខំដូចអំណាចសាលក្រម ឬសាលដីការបស់តុលាការនោះឡើយ ។

អនុសាសន៍

ទោះយ៉ាងណាសម្រាប់របាយការណ៍សារណានេះសង្ឃឹមថា ជាវណ្ណកម្មមួយផ្តល់ផលប្រយោជន៍ច្រើនសម្រាប់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវ អំពីប្រធានបទទាក់ទងនឹងការចរចាក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ហើយដើម្បីជាការចូលរួមចំណែកធ្វើឱ្យប្រធានបទស្តីពី «យន្តការនៃការចរចាវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ» នេះ កាន់តែសាយភាយចំណេះដឹងដល់គ្រប់មជ្ឈដ្ឋាន និងមានការអនុវត្តន៍ប្រកបដោយប្រសិទ្ធិភាពនោះ ហើយក៏សូមផ្តល់អនុសាសន៍មួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- សូមឱ្យអ្នកសិក្សាស្វែងយល់គ្រប់រូប ព្យាយាមយកចំណេះដឹងដែលខ្លួនទទួលបានទោះតិចឬច្រើន អនុវត្តន៍នៅក្នុងសង្គមរស់នៅឱ្យបានច្រើន ព្រោះការអនុវត្តនេះ វាជាបទពិសោធន៍ដ៏អស្ចារ្យមួយ ទោះបីមិនទទួលបានជោគជ័យ ប៉ុន្តែវាដូចជាមេរៀនដែលផ្តល់ឱ្យយើង ដើម្បីជៀសវាងចំណុចអវិជ្ជមាននៅពេលក្រោយៗទៀត ។

- ការចរចាលើវិវាទមួយ ប្រសិនបើគូភាគីប្រកាន់យកតែជំហរ ឬ ផលប្រយោជន៍របស់ខ្លួនចង់បាននោះ ដំណើរការចរចា អាចនឹងទទួលបរាជ័យនៅពាក់កណ្តាលទី ហើយក៏អាចឈានដល់ដំណាក់កាលមានបណ្តឹងតាមផ្លូវបណ្តឹងតុលាការ ជាហេតុអាចនាំឱ្យមានការខូចប្រយោជន៍ បង្ខិនពេលវេលា ប្រាក់កាសកាន់តែច្រើនថែមទៀតសម្រាប់គូភាគី ដែលចាប់យកតែការចង់ឈ្នះនោះ ។ ដូច្នេះការចរចាជាដំបូង មុននឹងឈានដល់ដំណាក់កាលបណ្តឹងតាមផ្លូវតុលាការនេះ ជារឿងសំខាន់មួយ ដែលបុគ្គលគ្រប់រូបគួរអនុវត្តឱ្យបានច្រើនបំផុត ។ ការរកដំណោះស្រាយមួយដែលសមស្រប វាមិនត្រឹមតែសាងនូវមិត្តភាពនោះទេ ថែមទាំងជួយកាត់បន្ថយភាពអកម្មដែលកើតពីវិវាទនៅក្នុងសង្គមរស់នៅរបស់មនុស្សផងដែរ ។

- ការដោះស្រាយជម្លោះមួយ គួរតែបង្កើតនីតិវិធីក្នុងការដោះស្រាយ ដោយសមធម៌ មានតម្លាភាព ដោយសំចៃទៅលើពេលវេលា ប្រាក់កាស និងទាំងសេចក្តីត្រេកត្រអាល ដើម្បីបង្រួមទំនាក់ទំនង ព្រមទាំងមានស្មារតីគោរពគ្នាផងដែរ ។

- តំណាងភាគីចរចា ត្រូវយល់ដឹងពីក្រមច្បាប់ឱ្យបានច្រើន យល់ពីស្ថានការ ព្រមទាំងមានក្រមសីលធម៌ សុជីវធម៌ និងគុណធម៌ នៅក្នុងខ្លួន ដើម្បីជៀសវាងឱ្យភាគីជម្លោះ កាន់តែមានបញ្ហាវិវាទកាន់តែរីកធំឡើងនោះ ៕

ឯកសារយោង

❖ **ប្រភពឯកសារបទដ្ឋានគតិយុត្ត**

១. ប្រភពឯកសារបទដ្ឋានគតិយុត្តអន្តរជាតិ

- សេចក្តីប្រកាសជាសកលស្តីពីសិទ្ធិមនុស្ស ដែលត្រូវបានអនុម័តនិងប្រកាសដោយសេចក្តីសម្រេចចិត្ត នៃមហាសន្និបាតអង្គការសហប្រជាជាតិលេខ ២១៧ នៅថ្ងៃទី ១០ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ១៩៤៨ ។
- លិខិតតុបករណ៍អង្គការសហប្រជាជាតិស្តីពីចៅក្រម ព្រះរាជអាជ្ញា និងមេធាវី, គោលការណ៍ជាមូលដ្ឋានស្តីពីតួនាទីរបស់មេធាវី (១៩៩០), ស្តីពីសិទ្ធិទទួលបានមេធាវី និងសេវាកម្មច្បាប់ ។

២. ប្រភពឯកសារបទដ្ឋានគតិយុត្តជាតិ

ក. <u>ឯកសារបទដ្ឋានគតិយុត្តជាតិនៅជាធរមាន</u>

- ក្រមរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា លេខ នស /រកម/១២០៧ ចុះថ្ងៃទី ០៨ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០៧
- ក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា លេខ សន/រកម/០៧០៦/០២១ ចុះថ្ងៃទី ០៦ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០០៦ ។
- ច្បាប់ស្តីពីការងារ លេខ ជស/រកម/០៣៩៧/០១ ប្រកាសឱ្យប្រើថ្ងៃទី ១៣ ខែមិនា ឆ្នាំ ១៩៩៧ ។
- ច្បាប់ស្តីពីក្រមសីលធម៌មេធាវី នៃគណៈមេធាវីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ឆ្នាំ២០១២ ចុះថ្ងៃទី ២១ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០១២ ។
- ច្បាប់ស្តីពីលក្ខន្តិកៈមេធាវីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា លេខ នស/រកម/០៨៩៥/០៦ ប្រកាសឱ្យប្រើថ្ងៃទី ២២ ខែសីហា ឆ្នាំ ១៩៩៥ ។

ខ.<u>ឯកសារបទដ្ឋានគតិយុត្តត្រូវបាននិរាករណ៍</u>

- ក្រឹត្យ-ច្បាប់លេខ៣៨ ស្តីពី កិច្ចសន្យា និងការទទួលខុសត្រូវក្រៅកិច្ចសន្យា លេខ ៣៨ ក្រ.ច ចុះថ្ងៃទី ២៨ ខែតុលា ឆ្នាំ១៩៨៨ ។
- ច្បាប់ស្តីពីអាពាហ៍ពិពាហ៍ និងគ្រួសារ ១៩៨៦ លេខ៥៦ ក្រ. ចុះថ្ងៃទី ២៦ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ១៩៨៩ ។

❖ **ប្រភពឯកសារផ្សេងៗ**

- សេចក្តីពន្យល់ អំពីចំណុចសំខាន់ៗ នៃក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី ភាគ ១ នីតិវិធីចេញសាលក្រម (គន្លឹទី១ ដល់ គន្លឹទី៥, គន្លឹទី៨ និងទី៩) ។
- កៅ សីហា ស្តីពីការ ការដោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ឆ្នាំ ២០១០ មាន ២០ ទំព័រ ។
- ញឹក វុធ្ធី ស្តីពី នីតិកាតព្វកិច្ច ភាគ ២ មាន ៤៥ទំព័រ ។

- ម៉ម ដាត្ថារ៉ា ស្តីពីមេរៀនទី១ ដំណោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ឆ្នាំ ២០១៣ ។
- Mr. Howie Clavier មេធាវីនៃគណៈមេធាវីកាណាដា ស្តីពីការចរចារ និង សន្ទានកម្ម របស់គណៈមេធាវីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា មជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈមេធាវី ជាឯកសារសម្រាប់បង្រៀនសិស្សមេធាវីជំនាន់ទី ១១ ឆ្នាំសិក្សា ២០១០-២០១១, ១០២ទំព័រ ។
- ស៊្វីរិន អ៊ែម អូស្ទើរមីឡឺរ ស្តីពី ដំណោះស្រាយវិវាទក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការៈ ប្រទេសកម្ពុជា «សៀវភៅសិក្សាស្តីពីទស្សនទានសំខាន់ៗ» ខែមករា ឆ្នាំ ២០១០, បោះពុម្ពលើកទី២ ។
- សមាគមអាដហុក ការពារសិទ្ធិមនុស្ស និងអភិវឌ្ឍន៍នៅកម្ពុជា ស្តីពី ឧបករណ៍ដោះស្រាយទំនាស់ក្រៅប្រព័ន្ធតុលាការ ឆ្នាំ ២០១៣, ៤៩ ទំព័រ ។
- ROGER FISHER, WILLIAMLM URY និង BRUCE PATON ស្តីពីការ ឈានទៅរកការយល់ព្រម (GETTING TO YES), (បោះពុម្ពលើកទី២ ឆ្នាំ ១៩៩១) ។

❖ ប្រភពឯកសារពីប្រព័ន្ធគេហទំព័រផ្សេងៗ

- https://dekorizma.ru/km/rukodelie/peregovory-kak-sposob-konstruktivnogo-razresheniya-konflikta.html អំពីការចរចាជាមធ្យោបាយនៃការដោះស្រាយជម្លោះ ដែលមានលក្ខណៈស្ថាបនា, ដំណើរការចរចាជាមធ្យោបាយមួយដើម្បីដោះស្រាយជម្លោះ, ការវិភាគលទ្ធផលនៃការចរចា
- ជួប បិតយេរឫទ្ធិ ស្តីពីបំណាកស្រាយវិវាទរដ្ឋប្បវេណី មាន១៥ទំព័រ, https://drive.google.com/file/d/0ByaiR1LpzdQLTWRKbEN3WEs2THM/view?resourcekey=0-yLJUS4pxAMdCSDIcCScsAQ ចូលមើលខែ មេសា ឆ្នាំ ២០២១
- https://www.pocketbook.co.uk/blog/2017/09/12/kenneth-thomas-ralph-kilmann-conflict-modes/ KENNETH THOMAS & RALPH KILMANN: CONFLICT MODES ចូលមើលថ្ងៃទី ២៤ មេសា ២០២១
- គេហទំព័រ របស់ការិយាល័យមេធាវី អ៊្វីធី ឡាយអិន «អ៊្វីធី ច្បាប់» ហេតុអ្វីកិច្ចសន្យាចាំបាច់ត្រូវធ្វើជាលាយល័ក្ខអក្សរ ? Why is Contract necessary to make as written? ចូលមើលខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១១

ឧបសម្ព័ន្ធ

គណៈមេធាវីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា

THE BAR ASSOCIATION OF THE KINGDOM OF CAMBODIA

មជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈមេធាវី

CENTER FOR LAWYERS TRAINING AND LEGAL PROFESSIONAL IMPROVEMENT

ការចរចារ និង សន្ធានកម្ម

NEGOTIATION AND MEDIATION

សាស្ត្រាចារ្យ ៖ MR. HOWIE CLAVIER

មេធាវី នៃគណៈមេធាវីកាណាដា

LAWYER OF CANADIAN BAR ASSOCIATION

ឧបត្ថម្ភដោយ ៖ **CIDA**

UNDER THE COORDINATION OF CANADIAN BAR ASSOCIATION

រក្សាសិទ្ធិគ្រប់យ៉ាង

ALL RIGHTS SERVERVED

ថ្ងៃទី ២៥-២៩ ខែ មេសា ឆ្នាំ ២០១១

ឯកសារនេះរៀបរៀងឡើងសម្រាប់បង្រៀនសិស្សមេធាវីជំនាន់ទី ១១

ឆ្នាំសិក្សា ២០១០-២០១១

អាគារលេខ ១៧ (ជាន់ទី ៣ ក្នុងរាជបណ្ឌិតសភាវិជ្ជាជីវៈតុលាការ) ផ្លូវ ៤៦៦ សង្កាត់ទន្លេបាសាក់ ខណ្ឌចំការមន ភ្នំពេញ

Building No.7 (3th floor of Royal Academy for Judicical Prodessions), St. 466 Sangkat Tounle Cassak, Khan Chamkarmon, Phnom Penh, Cambodia ទូរស័ព្ទ-ទូរសារ/ Phone-Fax: (855) 23 720 267 អ៊ីមែល / Email:LTC@online.com

តើជិវាទជាអ្វី ?

តើវាមានសារៈសំខាន់អ្វីដែលយើងត្រូវសិក្សាអំពីសញ្ញាណនេះ? សន្ទានកម្មមានទិសដៅធ្វើដំណើរទៅដល់បេះដូងរបស់វិវាទ ដើម្បីធ្វើការវិភាគមូលហេតុដើម និង ប្រភពរបស់វា។ ការវិភាគនេះ គឺជាជំហានទីមួយសំខាន់ ដើម្បីជួយសន្ទានការី អមត្ដភាគីក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយទាំងឡាយដែលសមស្រប។ ការយល់ដឹងច្បាស់អំពីសញ្ញាណនេះ អនុញ្ញាតិឱ្យគេមិនធ្លាក់ចូលទៅក្នុងគំរូជាប្រពៃណីនៃប្រតិកម្មចំពោះវិវាទ ប្រតិកម្មដែលជាញឹកញាយមិនមែនជាប្រតិកម្មដែលនាំឱ្យមានការរីកចំរើន និង ផលទេ។

វិវាទ មានវត្តមានជានិច្ចនៅក្នុងជីវិតប្រចាំថ្ងៃរបស់យើង។ វិវាទនេះ មានធាតុអាវេគ[៦] និង អត្តវិស័យ។ វា អាចជាប្រភពនៃការកែប្រែដែលវិជ្ជមាន ឬ ប្រែក្លាយទៅជាធាតុដែលបំផ្លាញ។ ដូច្នេះ សន្ទានការី ត្រូវធ្វើយ៉ាងណាឱ្យវិវាទក្លាយទៅជាប្រភពមួយនៃការសំរបសំរួលបត់បែន និង ការធ្វើឱ្យថ្មី ឬ កែប្រែឡើងវិញ។

កំណត់សំគាល់

[៦] ធ្វើអោយរំជួលចិត្ត ឬ អារម្មណ៍។

ប្រភពនៃវិវាទ

វាជាការញ៉ីកញ៉ាប់ផងដែរដែលវិវាទមួយមានរូបភាពមកពីការយល់ច្រឡំលើគ្នា (ការស្ដាប់គ្នាមិនបាន) រវាងគូភាគី បានន័យថា គូភាគី មិនបានព្រមព្រៀងគ្នាទៅលើអ្វីដែលទាក់ទងនឹង អង្គហេតុ គំនិត ឬ ទស្សនៈ។ វិវាទមួយ មានប្រភពច្រើន។ ការកំណត់បាននូវសារជាតិនៃប្រភពទាំងឡាយរបស់វិវាទ នឹងអនុញ្ញាតឱ្យសន្ទានការីជ្រើសរើសវិធីសាស្ត្រអន្តរាគមត្រឹមត្រូវ និង សមស្រប ដើម្បីធ្វើឱ្យសន្ទានកម្មដំណើរការតទៅមុខបានល្អ។ សន្ទានកម្ម គឺជាសិល្បៈមួយដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ។ សន្ទានការី ត្រូវដឹងជានិច្ចកាលថា ហេតុអ្វីបានជាខ្លួនជ្រើសរើសអន្តរាគមពិសេសមួយ ជាជាងអន្តរាគមមួយទៀត។ ចំណេះដឹងនេះ អនុញ្ញាតឱ្យសន្ទានការីរក្សាឋានៈខ្លួនជាម្ចាស់នៃដំណើរការ និង ប្រមូលថាមពលរបស់គូភាគីទៅទុកដាក់ក្នុងទីកន្លែងដែលត្រឹមត្រូវ។

ក្នុងចំណោមប្រភពទាំងឡាយនៃវិវាទ គេ ជួបប្រទះប្រភពចំនួន ៥ នៅក្នុងសន្ទានកម្មវិវាទរដ្ឋប្បវេណី និងពាណិជ្ជកម្ម:

១. វិវាទនៃតម្លៃ :

ជំរើសជីវិត មនោគមវិជ្ជា និង សាសនា ។

២. វិវាទនៃទំនាក់ទំនង

អារម្មណ៍ខ្លាំង Stéréotypes ឬ ការយល់ដឹងដោយវិញ្ញាណមិនល្អ (មិនត្រឹមត្រូវ) ការទាក់ទងមិនល្អ អំពើអវិជ្ជមានមានច្រំដែលៗ ។

៣. វិវាទនៃទិន្នន័យ

ការខ្វះពត៌មាន ពត៌មានមិនត្រឹមត្រូវ ការបកស្រាយខុស ឬ ផ្សេងគ្នា និង នីតិវិធីវាយតំលៃផ្សេង ឬ ខុសគ្នា។

៤. វិវាទអំពីផលប្រយោជន៍

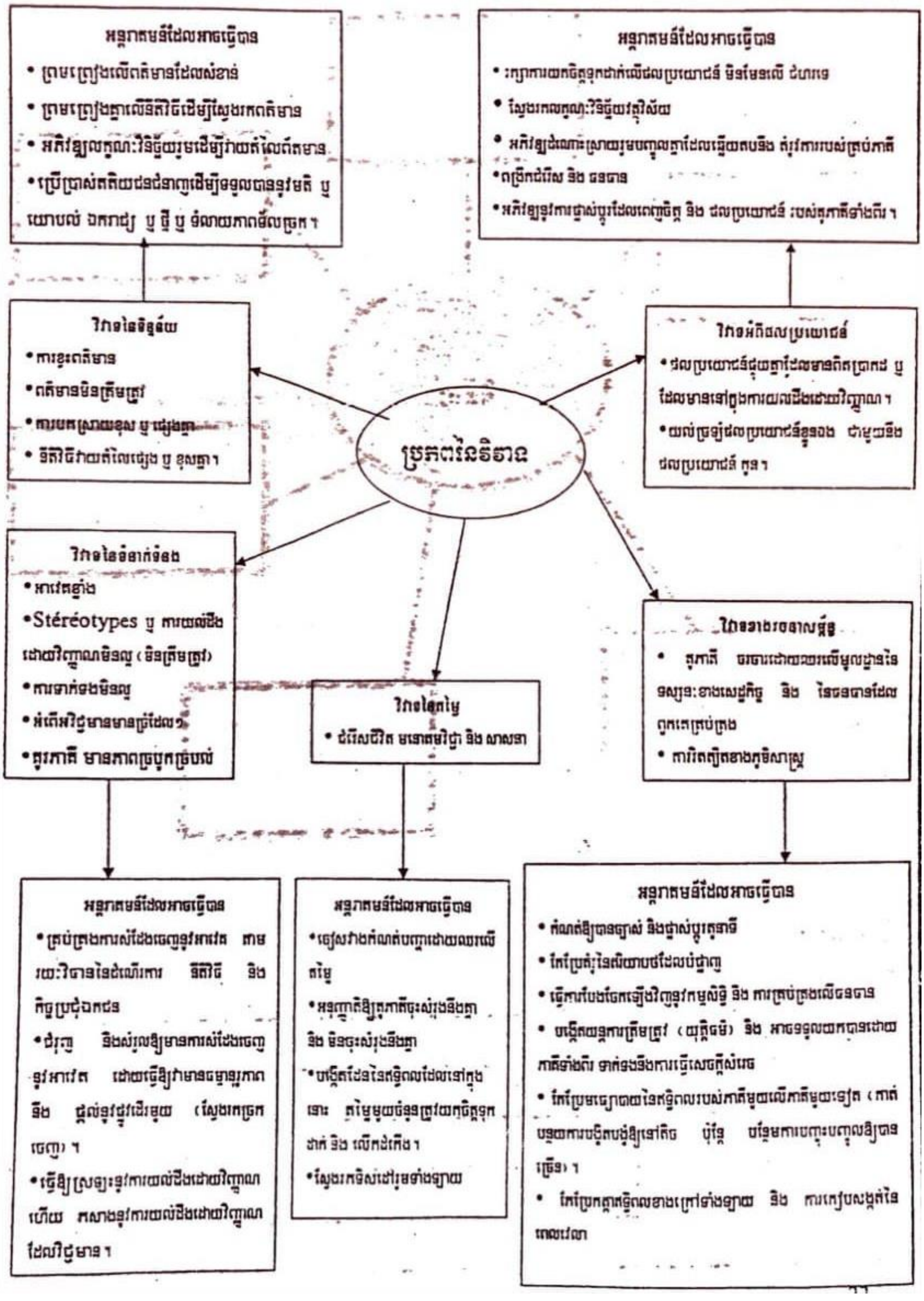
ផលប្រយោជន៍ផ្ទុយគ្នាដែលមានពិតប្រាកដ ឬ ដែលមាននៅក្នុងការយលដឹងដោយវិញ្ញាណ។ យល់ច្រឡំផលប្រយោជន៍ខ្លួនឯង ជាមួយនឹងផលប្រយោជន៍គូន។

៥. វិវាទខាងរចនាសម្ព័ន្ធ

គូភាគី ចរចារដោយឈរលើមូលដ្ឋាននៃទស្សនៈខាងសេដ្ឋកិច្ច និង នៃធនធានដែលពួកគេគ្រប់គ្រង និងការរិតត្បិតខាងភូមិសាស្ត្រ។

ចំពោះប្រភពនិមួយៗនៃវិវាទ សន្ទានការីអាចស្នើយុទ្ធសាស្ត្រអន្តរាគមន៍ដែលមានប្រសិទ្ធិភាព។

ឧបករណ៍នៃរោគវិនិច្ឆ័យ និងអន្តរាគមន៍



កត្តិការភេទនៃជំលោះមានលក្ខណៈដដែល ការប្រយុទ្ធ អំពើហិង្សា ការបង្ករឿង
អំពើដោយផ្ទាល់ គ្មានហិង្សា ច្បាប់
ការប្តឹងទៅតុលាការ ការវិនិច្ឆ័យ
មន្ត្រីស៊ើបអង្កេតនិងទទួលបណ្តឹងពលរដ្ឋចំពោះអាជ្ញាធរសាធារណៈ ការសំរុះសំរួលគ្នា ការនាំដល់ការស្រុះស្រួលគ្នា
ការចរចាគ្នា ដំណោះស្រាយក្រៅផ្លូវការណ៍នៃបញ្ហាមួយ
ការស្រុះស្រួលគ្នា (ដោយអត់អោនឱ្យគ្នា) ការចៀស (ដោយការគេចគ្នា)
សំគាល់: ដើម្បីឱ្យវិធីទីមួយ១ខាងលើនេះ ឬ វិធីប្រហាក់ប្រហែលដទៃទៀតប្រព្រឹត្តទៅតាមលំដាប់លំដោយបាន លុះត្រាតែ : ការត្រួតពិនិត្យចំនួនប្រាក់ដែលធ្វើឡើងដោយភាគីនៃជំលោះមានការថយចុះ ហើយកំរិតនៃការសំរេចចិត្តដោយគតិជនមានការកើនឡើង. លក្ខណៈជាស្ថាពរនៃលិខិតបទដ្ឋានកើនឡើង ដែលនាំឱ្យតំលៃសេដ្ឋកិច្ចនិងតំលៃមនុស្សធម៌ កើនឡើងផងដែរ ។

ឧបករណ៍ទុកជាអត្តសញ្ញាណនៃបញ្ហាល្មើស និងការធ្វើអន្តរាគមន៍

ការធ្វើអន្តរាគមន៍ដែលអាចកើតមានគឺ

- ត្រូវព្រមព្រៀងគ្នាលើព័ត៌មានសំខាន់ៗ
- ត្រូវព្រមព្រៀងលើនីតិវិធីមួយចំនួនដើម្បីជាមធ្យោបាយប្រមូលព័ត៌មាននានា
- ត្រូវជំរុញឱ្យមានគោលការណ៍រួមមួយចំនួនដើម្បីវាយតំលៃលើព័ត៌មានដែលទទួលបាន
- ត្រូវប្រើប្រាស់អ្នកជំនាញម្នាក់ក្នុងការផ្តល់យោបល់ដោយឯករាជ្យ ឬថ្មី ឬ ដើម្បីទំលុះនូវភាពទាល់ច្រក

ការធ្វើអន្តរាគមន៍ដែលអាចកើតមានគឺ

- ត្រូវការពារដោយប្រុងប្រយ័ត្ននូវផលប្រយោជន៍ ហើយមិនត្រូវការពារនូវជំហរក្នុងវិវាទឡើយ
- ត្រូវស្វែងរកឱ្យបាននូវគោលការណ៍ដែលជាគោលដៅក្នុងដំណោះស្រាយវិវាទ
- ត្រូវជំរុញដំណោះស្រាយវិវាទទាំងមូលដោយ លៃយ៉ាងណាឱ្យភាគីក្នុងវិវាទទាំងអស់មានការពេញចិត្ត
- ត្រូវបើកឱ្យទូលាយនូវសិទ្ធិជ្រើសរើស និងសិទ្ធិលើធនធានដែលមាន
- ត្រូវជំរុញនូវការផ្លាស់ប្តូរគ្នាទៅវិញទៅមកដែលផ្តល់ការពេញចិត្តដល់ភាគីក្នុងវិវាទទាំងអស់

ជំលោះលើទិន្នន័យ

- ការខ្វះនូវព័ត៌មាន
- ព័ត៌មានដែលទទួលបាននោះមិនពិត
- ការយល់ឃើញខុសៗគ្នា
- ការបកស្រាយផ្សេងៗគ្នា
- នីតិវិធីនៃការវាយតំលៃខុសៗគ្នាលើទិន្នន័យទទួលបាន

ជំលោះលើផលប្រយោជន៍

- ចំពោះផលប្រយោជន៍ដែលផ្ទុយគ្នាដោយគ្រាន់តែដឹង ឬក៏ពិតដែលអាច ; ប្រែប្រួលតាមដំណើរការនៃវិវាទ ឬ ផ្លាស់ប្តូរតាមវិវាទ
- ដោយភាន់ច្រឡំផលប្រយោជន៍បុគ្គល និងផលប្រយោជន៍ក្រុម

ជំលោះមានលក្ខណៈមិនដាច់ខាត

- ដោយការរំជួលចិត្តខ្លាំង
- ដោយការស្មានជាមុន ឬដោយឃើញមិនច្បាស់
- ដោយដំណឹងមិនច្បាស់ ឬដោយខ្វះដំណឹង
- ដោយការប្រព្រឹត្តដដែលៗក្នុងន័យអវិជ្ជមាន

ជំលោះលើតំលៃ

- ការជ្រើសរើសយកការរស់នៅ, គតិវិជ្ជា, ទស្សនៈវិជ្ជា និងជំនឿសាសនា

ជំលោះលើរចនាសម្ព័ន្ធ

- ភាគីក្នុងវិវាទចរចាគ្នាដោយផ្អែកលើស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ច និងធនធានដទៃទៀតដែលពួកគេកំពុងកាន់កាប់
- ដោយការបង្ខិតបង្ខំដោយភូមិសាស្ត្រ

ការធ្វើអន្តរាគមន៍ដែលអាចកើតមានគឺ

- ត្រូវគ្រប់គ្រងឱ្យបានការសំដែងចេញនូវចិត្តរំភើប ដោយប្រការណាមួយទាក់ទងនឹងវិវាទ. ទីតាំង. ការប្រមូលផ្តុំបាននូវឯកសារផ្សេងៗ
- សម្រួលសេចក្តីរំភើបឱ្យស្របតាមច្បាប់ ដោយត្រូវលៃយ៉ាងណាយកជាវិធីមួយក្នុងវិវាទ
- ត្រូវគូសបញ្ជាក់នូវអ្វីៗដែលបានដឹង និងព្យាយាមរក្សាការដឹងទាំងនោះឱ្យបានជាវិជ្ជមាន
- ត្រូវធ្វើឱ្យបានល្អប្រសើរ និងត្រូវមានទំនាក់ទំនងជាញឹកញាប់រកគ្នា
- ត្រូវចេះលើកទឹកចិត្តដល់ឥរិយាបទវិជ្ជមានរបស់ភាគីក្នុងវិវាទដើម្បីធ្វើការដោះស្រាយបញ្ហា

ការធ្វើអន្តរាគមន៍ដែលអាចកើតមានគឺ

- ត្រូវចៀសវាងធ្វើការកំណត់លើបញ្ហាដោយវាយជាតំលៃ
- ត្រូវផ្តល់ការអនុគ្រោះដល់ភាគីក្នុងវិវាទឱ្យស្រុះស្រួលគ្នា ដោយកុំបណ្តោយទុកឱ្យភាគីក្នុងវិវាទមិនអាចចុះសំរុងគ្នាបាន
- ត្រូវបង្កើតដែនសកម្មភាពដែលមានឥទ្ធិពលដោយក្នុងនោះត្រូវមានតំលៃផងដែរ
- ត្រូវស្វែងរកឱ្យបាននូវកម្មវត្ថុរួម

ការធ្វើអន្តរាគមន៍ដែលអាចកើតមានគឺ

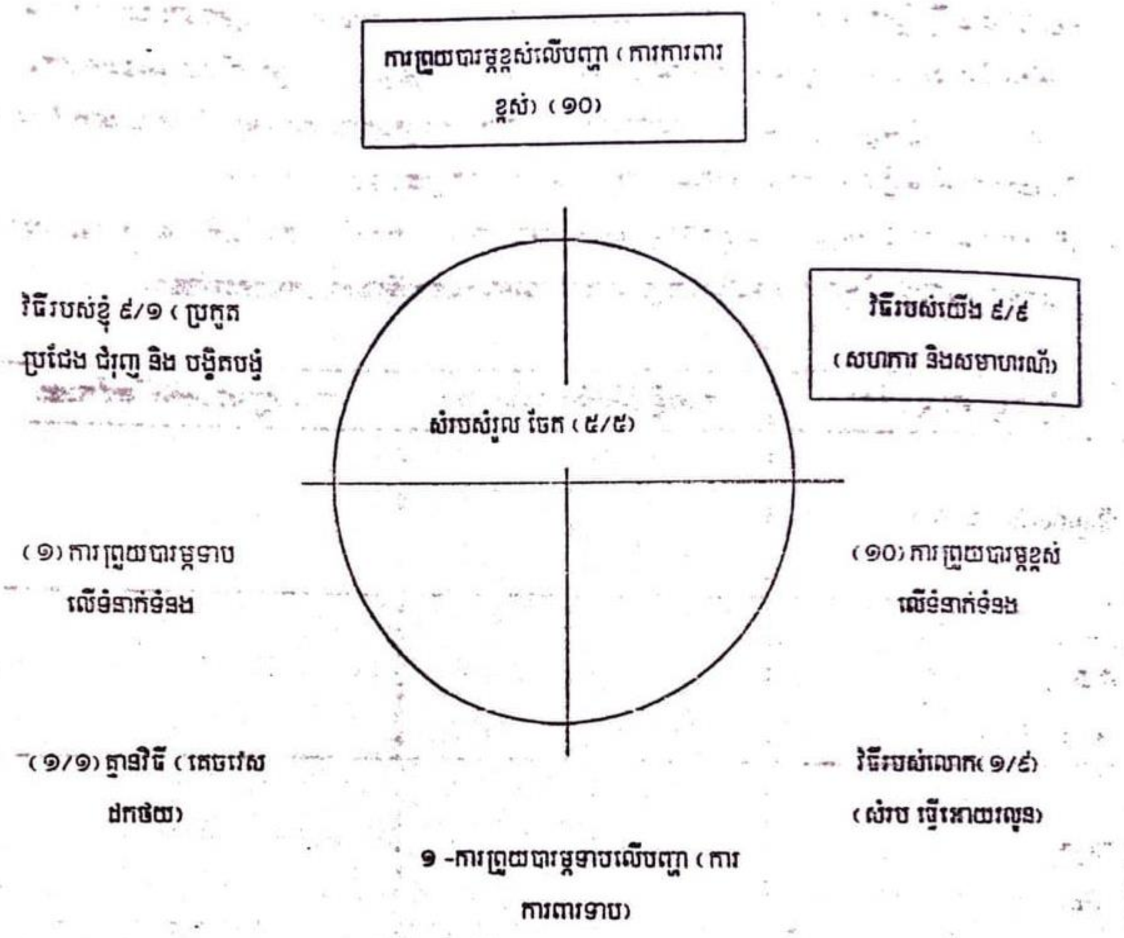
- ត្រូវកំណត់ឱ្យបានច្បាស់លាស់ និងត្រូវធ្វើការផ្លាស់ប្តូរនូវមុខនាទី
- ត្រូវកែប្រែនូវចរិកលក្ខណៈដែលមានភាពបំផ្លាញ
- ត្រូវបែងចែកឡើងវិញនូវសិទ្ធិលើកម្មសិទ្ធិ និងត្រូវត្រួតពិនិត្យលើធនធានដែលមាន
- ត្រូវបង្កើតនូវយន្តការយុត្តិធម៌មួយ ហើយដែលភាគីក្នុងវិវាទអាចទទួលយកបានក្នុងការដែលយន្តការនេះសំរេចសេចក្តីម្តងៗ
- ត្រូវធ្វើការកែប្រែមធ្យោបាយដែលមានឥទ្ធិពលលើភាគីម្ខាងៗ (ដោយមានការបង្ខិតបង្ខំតិចតួច, តែដោយមានជំនឿជាក់ច្រើន)
- ត្រូវកែប្រែកត្តាទាំងឡាយដែលមានឥទ្ធិពលចូលមកពីខាងក្រៅ និងត្រូវសំចៃពេលវេលា

សំណួរពិភាក្សា

- ពិចារណាពីឧទាហរណ៍នៃវិវាទមួយ ។ តើអាចមានប្រភពអ្វីខ្លះដែលបង្កអោយមានវិវាទទាំងនេះ?

- ទ្រឹស្តីព្រះពុទ្ធក៏ផ្តល់ផងដែរពីប្រភពមួយចំនួននៃវិវាទក្នុងដំណាក់កាលនៃការកកើតភាពពឹងពាក់អាស្រ័យ ។ តើគំនិតនេះអាចជួយលោកអ្នកអោយបានយល់ ពីវិវាទទាំងនេះបានយ៉ាងដូចម្តេច ? តើមេធាវី និង កូនក្តីដែលមានសញ្ជាតិ អ៊ីស្លាម និង គ្រិស្ត មានជំនឿដែលអាចជួយអោយពួកគេយល់ពីវិវាទរបស់គេបានដែរឬទេ?

- តាមប្រភពនៃវិវាទនីមួយៗ តើលោកអាចពិចារណាពីវិធីដែលមានអាចមានផ្សេងទៀត ដើម្បីធ្វើអន្តរាគមន៍ឬទេ ? សូមមេត្តាអានគំនូសបំព្រួញក្នុងទំព័រ ១១ ។



---

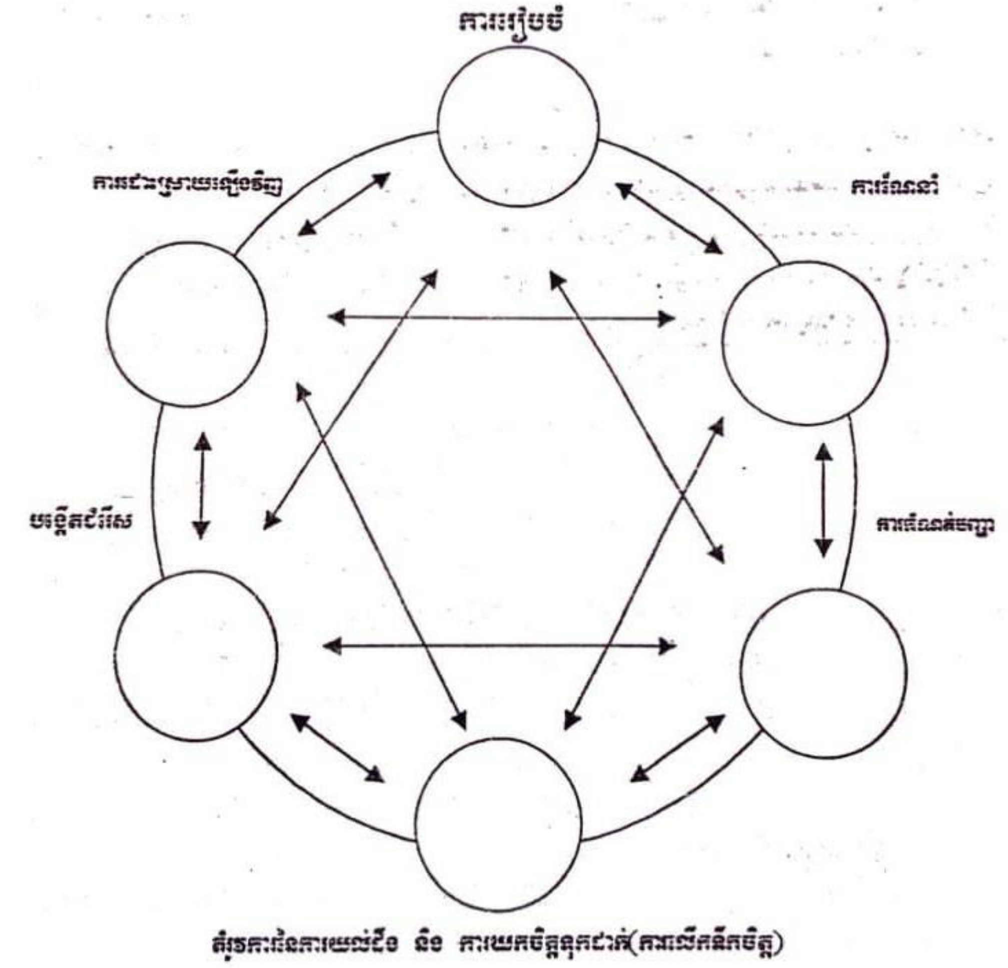
៩ ដកស្រង់មកពី David Augsburger ។ ការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើការប្រឈមៈ តើត្រូវស្វែងយល់ និង បញ្ជាក់ពីអារម្មណ៍ខាំងក្លារបស់លោកយ៉ាងទៅចំពោះអ្នកដទៃ ។ Venture, CA:Regal Books, 1973, at 16: Thomas,K and Kilmann, R. Thomas-Kilmann Conflict MOde Instrument. Tuxedo, NY:XICOM, 1974 at 9 ដោយមានការរួមចំណែកពី Stella Ting-Toomey et al, " Ethnic Identify Salience and Conflict Styles in Fours Ethnic Groups: African Americans, Asian Americans, European Americans, and Latino Americans" ។ ឯកសារនេះបានរៀបចំឡើង ក្នុងពេលសន្និបាតរបស់សមាគមប្រាស្រ័យទាក់ទងសន្ទរកថា New Orkean, La.., ខែវិច្ឆិកា ១៩៩៤

ភាពខ្លាំង និង ភាពខ្សោយនៃគំរូដោះស្រាយវិវាទនីមួយ ៗ :
នៅពេលណាដែលលោកគួរតែប្រើប្រាស់គំរូដោះស្រាយវិវាទនីមួយ ៗ នេះ

- គិតអំពីជំហនៃរឿងក្តីមួយចំនួន ។ ពិចារណាទៅលើគំរូដោះស្រាយវិវាទផ្សេង ៗ រួមមានទាំងការប្រកួតប្រជែង ការគេចវេស ការសំរប និង សហការ ។ សូមពិចារណាផងដែរពីកំហិតជិតផ្សេង ៗ ទៀតក្នុងការដោះស្រាយវិវាទ រួមមានទាំងការទៅសុំយោបល់សំងាត់ផ្ទាល់ខ្លួនពីបុគ្គលដែលមានបទពិសោធ ឬ ការប្រើប្រាស់វិធីប្រយោលផ្សេងៗទៀតដើម្បីដោះស្រាយវិវាទ ។ ពិចារណាទៅលើភាពខ្លាំង និង ភាពខ្សោយនៃគំរូដោះស្រាយនីមួយ ៗ នៅក្នុងជំហនៃវិវាទខុស ៗ គ្នា ។
- តើគំរូរបស់លោកក្នុងជំហផ្សេងគ្នានោះ មានលក្ខណៈខុសគ្នាឬទេ? ពិចារណាទៅលើកំរិតនៃភាពជិតស្និទ្ធ និង អំណាច ពាក់ព័ន្ធដែលលោកមានក្នុងជំហនីមួយ ៗ ។ តារាងខាងក្រោមមានសំរាប់អោយលោកធ្វើការកត់សំគាល់មួយចំនួន។

គំរូ (ឬ ការប៉ុនប៉ង)	ភាពខ្លាំងនៃកំហិតជិតនេះ	ភាពខ្សោយនៃកំហិតជិតនេះ
ដើម្បីគេចវេស (ដកថយ)		
ដើម្បីឈ្នះ (ប្រកួតប្រជែង)		
ចូលរួម (សំរប)		
សំរួល (អោយ និង យកមកវិញ)		
សហការ (សហការដើម្បីបំពេញទៅតាមតំរូវការទាំងអស់)		
កំហិតជិតផ្សេងទៀត		

ប្រព័ន្ធនៃកិច្ចដំណើរការចរចារ



យើង ចរចារៀងរាល់ថ្ងៃ ដើម្បីគ្រប់គ្រងស្ថានភាពវិវាទដែលកើតមាននៅក្នុងផ្ទះ ឬ នៅកន្លែងធ្វើការរបស់យើង។ ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ភាពប្រសប់ចាំបាច់ក្នុងការដឹកនាំការចរចារឱ្យបានល្អ គេត្រូវតែទម្លាប់ខ្លួន ឬមានភាពស្ទាត់ជំនាញ និងបច្ចេកទេសគន្លឹះក្នុងការទាក់ទងមួយចំនួន។

មុននឹងពិនិត្យមើលបច្ចេកទេសទាំងឡាយនៃការទាក់ទង យើងគួរតែធ្វើការបែងចែកដែលសំខាន់មួយរវាង:

ការចរចារប្រកាន់ជំហរ

ការចរចារដោយគិតពីផលប្រយោជន៍ / សហប្រតិបត្តិការ

ការចរចារប្រកាន់ជំហរ

ចរិតលក្ខណៈ

- ការចរចារដោយមានទិសដៅតឹងរ៉ឹង មិនកែប្រែ
- ការស្នើសុំពីដំបូងខ្ពស់
- បញ្ចេញពត៌មានតិចតួច
- និយាយកម្ហា គំរាមកំហែង
- ការសម្របសម្រួលតិចតួច

តើពេលណាគេប្រើការការចរចារប្រកាន់ជំហរ?

- ធនធានមានការរឹតត្បិត
- ផលប្រយោជន៍ផ្ទុយគ្នាខ្លាំងពេក
- មិនមានការគិតរក្សាទុកទំនាក់ទំនងនាពេលអនាគតទេ

តម្លៃនៃការចរចារប្រកាន់ជំហរ

- ទំនាក់ទំនងបែកបាក់
- រារាំងការស្វែងរកដំណោះស្រាយ
- ឈានទៅដល់ការព្រមព្រៀងច្រើន

ផលប្រយោជន៍នៃការចរចារប្រកាន់ជំហរ

- ទប់ស្កាត់ការធ្វើសម្បទានដែលមិនបានគ្រោងទុក
- មិនតំរូវអោយមានការបរិកាសទុកចិត្តគ្នាទេ
- មិនតំរូវឱ្យមានការប្រាប់ពត៌មានសំងាត់ទេ

ការចរចារដោយគិតពីផលប្រយោជន៍

ចរិកលក្ខណៈ

- គូភាគីត្រូវបានផ្តាច់ចេញពីបញ្ហា
- ការយកចិត្តទុកដាក់របស់គូភាគីផ្តោតជាសំខាន់លើផលប្រយោជន៍ជាជាងជំហររបស់គេម្នាក់ៗ
- ផ្លូវនៃដំណោះស្រាយមានច្រើន
- លទ្ធផលសំអាងលើបទដ្ឋានវត្ថុវិស័យ

តើនៅពេលណាដែលគេប្រើការចរចារដែលឈរលើផលប្រយោជន៍?

- ផលប្រយោជន៍របស់គូភាគីមានភាពអាស្រ័យគ្នាទៅវិញទៅមក
- ទំនាក់ទំនងនាពេលអនាគតមានលក្ខណៈសំខាន់
- ដំណោះស្រាយសមស្របមួយត្រូវតែរកឱ្យបាន

តម្លៃនៃការចរចារឈរលើផលប្រយោជន៍

- តំរូវចាំបាច់នូវបរិយាកាសដែលមានទំនុកចិត្ត
- ការនិយាយចេញ ឬ ផ្សព្វផ្សាយពត៌មានសំខាន់
- ការនិយាយចេញ ឬ ផ្សព្វផ្សាយផលប្រយោជន៍ដែលខុសគ្នា

ផលប្រយោជន៍នៃការចរចារគិតពីផលប្រយោជន៍

- បង្កើតដំណោះស្រាយតាមការចង់បាន
- រចនាកិរិយាបថមួយដែលផ្តោតខ្លាំងបំផុតលើការចរចារ
- ជំរុញឱ្យមានទំនុកចិត្ត និង ទំនាក់ទំនងរយះពេលយូរ

តើត្រូវជ្រើសរើសបែបបទមួយណា?

អាស្រ័យតាមបរិបទនៃការចរចារ វាជាការចាំបាច់ដែលត្រូវប្រើបែបបទមួយជាជាងបែបបទមួយទៀត។ នៅក្នុងក្រុមការងារ ឬ ក្រុមមួយ ការចរចារឈរលើផលប្រយោជន៍ ឬ ការចរចារបែបសហប្រតិបត្តិការ ត្រូវបានជ្រើសរើស ក្នុងការដោះស្រាយវិវាទ អាស្រ័យទៅតាមផលប្រយោជន៍ដែលបែបបទនីមួយៗផ្តល់ឱ្យ។

តើផ្លាស់ប្តូរពីបែបបទមួយទៅបែបបទមួយទៀតដោយដូចម្តេច?

គ្រប់ពេលនៃដំណើរការចរចារ ឬ នាពេលជួបប្រជុំចរចារតែម្តង ដំណើរការនៃការចរចារ អាចប្រែប្រួល ។ គេអាចជួបប្រជុំចរចារ ហើយ ផ្លាស់ប្តូរពីស្ទីលនៃការចរចារដោយប្រកាន់ជំហរ ទៅការចរចារឈរលើកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ ហើយ គេអាចធ្វើយ៉ាងនេះ តាមរបៀបដូចខាងក្រោមៈ

- នាពេលចាប់ផ្តើមចរចារ ចូរផ្តល់សារៈសំខាន់ដល់ការជជែកពិភាក្សា ជាជាងនិយាយអំពី "ជំហរ" នៃការចរចាររបស់អ្នក ។ ការទាក់ទងសកម្ម អនុញ្ញាតិឱ្យអ្នកបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់នូវអំណះអំណាងនៃជំហររបស់អ្នក ។
- កុំតំរូវឱ្យមានដំណោះស្រាយជាក់លាក់ នាខណៈដំបូងនៃការចរចារ ។
- កុំធ្វើប្រតិកម្មទៅនឹងវិបត្តិនៃជំហររបស់ភាគីម្ខាងទៀត ដោយអ្នកត្រូវប្រកាន់យក (បោះយុទ្ធា) ជំហរផ្សេងមួយទៀត ។
- ចូរសួរថា តើវាជាការចាំបាច់ដែលត្រូវដោះស្រាយការចរចារ តាមរបៀប "ឈ្នះចាញ់" ។ ចូរពន្យល់ទៅគូភាគីថា អ្នកកំពុងតែស្វែងរកដំណោះស្រាយមួយដែលផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់គ្រប់ភាគីដែលមានវិវាទ (បែបបទ "ឈ្នះ /ឈ្នះ") ។
- សុំឱ្យភាគីម្ខាងពន្យល់អ្នកអំពីសារៈសំខាន់នៃជំហរជាក់លាក់ណាមួយនៃការចរចារសំរាប់គូភាគីម្ខាងទៀត ។ ចូរព្យាយាមរកឱ្យឃើញ ឬ កំណត់អត្តសញ្ញាណនៃកង្វល់ ដែលលាក់នៅក្នុងចិត្ត ។
- ធ្វើការបែងចែកដាច់ចេញពីគ្នានូវផលប្រយោជន៍បច្ចុប្បន្ន នៅក្នុងការប្រកាសអំពីជំហរៈ ផលប្រយោជន៍របស់អ្នក
- ធ្វើការបែងចែកដាច់ចេញពីគ្នានូវផលប្រយោជន៍បច្ចុប្បន្ន នៅក្នុងការប្រកាសអំពីជំហរៈ ផលប្រយោជន៍ជាសារវន្តនៃនីតិវិធី ឬ ផលប្រយោជន៍ខាងផ្លូវចិត្ត ។
- ចូរឃ្លាំមើលគោលការណ៍ទូទៅទាំងឡាយ ដែលតាមរយៈនោះ គូភាគី អាចរកឃើញនូវការស្រុះស្រួលគ្នា ។
- ចូរធ្វើការកែប្រែបញ្ហាឡើងវិញ ក្នុងគោលដៅស្វែងរកមធ្យោបាយដែលឆ្លើយតបនឹងផលប្រយោជន៍ជាជាងព្យាយាមជំរុញភាគីម្ខាងទៀតឱ្យទទួលយកជំហររបស់អ្នក ។
- ចូរធ្វើការកែប្រែបញ្ហាឡើងវិញ ក្នុងគោលដៅគូសបញ្ជាក់ផលប្រយោជន៍រួម ឬ លទ្ធភាពនៃផលប្រយោជន៍ទៅវិញទៅមក ។
- ចូរធ្វើ "គំលាត" (ន័យធៀប) ផលប្រយោជន៍នៃគូភាគីវិវាទ ។
- ចូរធ្វើការប្រកាន់ជំហរដោយដាចក់ចេញនូវ "ជំហរផ្ទុយ" ច្រើន ហើយ ឱ្យយោបល់ថា ជំហរនីមួយៗគួរតែត្រូវបានគេលើកយកមកពិភាក្សា ដើម្បីមើលឱ្យឃើញថាតើជំហរមួយណាដែលឆ្លើយតបត្រឹមត្រូវជាងគេទៅនឹងផលប្រយោជន៍របស់គូភាគី

គំរូនៃការចរចារក្នុងការអនុវត្តន៍

មុនជួបប្រជុំ ត្រៀមការចរចារ

- ធ្វើការប្រមូលពត៌មាន។
- ធ្វើអត្តសញ្ញាណគំរូការ និង ផលប្រយោជន៍នៃអ្នកដទៃទាំងឡាយ និង វិភាគត្រួតពិនិត្យគំរូការ និង ផលប្រយោជន៍ខ្លួនឯងផងដែរ។
- តាក់តែងឡេបថ[1] របស់ខ្ញុំ (Me-So-Re) ព្យាយាមកំណត់ឡេបថរបស់អ្នកផ្សេង។
- ជ្រើសរើសម៉ោង និង ទីកន្លែង។

ជំហានទី១ បង្កើតចរិយាបថ និងបរិយាកាស

- លើកបង្ហាញចំនុចរួមគ្នា / ការងារជាក្រុម
- សុំអោយបញ្ជាក់ ពេលវេលា ពេលសំរាក នាទី
- បង្កើតអាជ្ញា ឬ អំណាច
- បង្កើតទំនាក់ទំនង (នៃទំនុកចិត្ត)
- ផ្តោតលើការយកចិត្តទុកដាក់លើដំណើរការ

ជំហានទី២ កំណត់បញ្ហា និងបង្កើតរបៀបវារៈ

- បង្កើតគោលដៅនៃកិច្ចប្រជុំចរចារ
- សួរបញ្ជាក់ឱ្យបានច្បាស់អំពីចំណុចផ្ទាល់ ឬ បញ្ហាខ្លួនរបស់ភាគីនិមួយ១
- បង្កើតរបៀបវារៈ និង កំណត់អាទិភាព

ជំហានទី៣ ធ្វើការសិក្សាលើសំណូរ និង ផលប្រយោជន៍ទាំងឡាយ

- ធ្វើការប្រមូល និង ផ្លាស់ប្តូរពត៌មាន
- បញ្ជាក់ច្បាស់ផលប្រយោជន៍របស់អ្នក និង សុំឱ្យគូភាគីបញ្ជាក់ឱ្យច្បាស់ផងដែរអំពីផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ
- កំណត់ផលប្រយោជន៍រួម
- ធ្វើការផ្តាច់សំនួរនិមួយ១ចេញពីគ្នា
- តាក់តែងសេចក្តីថ្លែងការណ៍អព្យាក្រិត្យមួយស្តីអំពីទិសដៅ

---

[1] Alternative.

ជំហានទី៤ ដោះស្រាយបញ្ហា និង ចរចារកិច្ចព្រមព្រៀង

- បង្កើតឱ្យមានជំរើសច្រើន
- កំនត់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដែលនាំឱ្យគេអាចរក្សាសមធម៌បាន
- បញ្ជាក់ឱ្យបានច្បាស់ថា នរណាធ្វើអ្វី? នៅពេលណា? នៅកន្លែងណា? ហើយ ក្នុងកំរិតណា?
  (មានន័យថា យើង ត្រូវច្បាស់លាស់ និង ហ្មត់ចត់)
- តាក់តែងកិច្ចព្រមព្រៀងលាយលក្ខណ៍អក្សរ
- កំណត់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យនៃការវាយតំលៃ

គំរូនៃការចរចារក្នុងការអនុវត្ត

ការសិក្សាលើការចរចារបានបង្ហាញថា ឥរិយាបថខាងក្រោមបែងចែករវាងអ្នកចរចារជាញឈ្នះ[9] និង អ្នកចរចារអន់ ឬ មិនសូវមានប្រាជ្ញា។

អ្នកចរចារជាញឈ្នះ

- ដាក់ចេញនូវជំរើសគុណនឹងពីរ ចំពោះសំណួរមួយ។
- ធ្វើការត្រួតពិនិត្យលើដំណោះស្រាយសំរាប់ផ្ទាសវិជ្ជមាន និង អវិជ្ជមានសំរាប់ការចរចារ។
- មិននិយាយថា ជំហររបស់ភាគីម្ខាងទៀត "មិនត្រឹមត្រូវ" ឬ "អហង្ការ[10]"។
- ធ្វើការបញ្ជាក់មូលហេតុនៃភាពមិនចុះសំរុងលើចំនុចមួយ ជាជាងលើកឡើងតែអំពីជំលោះ ឬ ភាពខុសគ្នា។
- ធ្វើសកម្មភាពដោយមានការគោរពចំពោះភាគីម្ខាងទៀត។
- សួរសំនួរច្រើន។
- ត្រួតពិនិត្យភាពខុសគ្នា ជាជាងយកវាធ្វើជាបញ្ហា ឬ សំនួរ។

---

[9] វាងវៃ ប៉ិនប្រសប់។

[10] Intransigeant.

នេះគឺជាការពិនិត្យពិច័យលើវិវាទណាមួយក៏ដោយ ដើម្បីដឹងថា គូរភាគីបានប្រកាន់យកជំហរ ថាមានអ្វីមួយដែលកើតឡើងរវាងគូភាគី ហើយ គូរភាគីទាំងពីរមានការព្រួយបារម្ភ ការខ្វាចក្រែង ឬ ផលប្រយោជន៍ ចំពោះអ្វីដែលបានកើតឡើង។

ក្នុងនាមជាសន្ទានការី យើងត្រូវតែអាចធ្វើការញែកចេញពីគ្នានូវជំហរទាំងឡាយ សំណួរដែលកំពុងកើតមាន និង ផលប្រយោជន៍របស់ភាគីនិមួយៗ។

ជំហរ

ជាដំណោះស្រាយមួយដែលបានស្នើចេញ ហើយ ដែលភាគីម្ខាងជឿថា អាចបំពេញ ឬ ឆ្លើយតបផលប្រយោជន៍ ឬ តំរូវការរបស់គេ . ជាលទ្ធផលដែលភាគីនិមួយៗចង់បានជាទិភាព។

ជាទូទៅសេចក្តីថ្លែងអំពីជំហរ ចាប់ផ្តើមដោយ:

ខ្ញុំមិនចង់បានទេ. ខ្ញុំចង់បាន. អ្នកគួរតែ. ខ្ញុំប្រាថ្នាចង់បាន. យើងត្រូវតែ. អ្នកត្រូវតែ. ខ្ញុំបដិសេធ...

ឧទាហរណ៍: "នាងត្រូវតែធ្វើការសុំទោសចំពោះការដែលបាននិយាយរឿងនោះប្រាប់គេ "។ " វា ឬ គាត់ត្រូវតែព្រមទទួលរៀនកម្មវិធីវេទយិតកម្ម[១១] បន្តទៀត "។

ជាលក្ខណៈទូទៅ សេចក្តីថ្លែងទាំងនេះ :

- ធ្វើអោយឥរិយាបថទប់ ឬ ការពារខ្លួន មានប្រពលលក្ខណៈ
- បង្កើតឱ្យមានការរឹងទទឹង (តស៊ូ) ឬ ការជំទាស់ប្រឆាំង
- ត្រូវបានគិតថា អាចឆ្លើយតបទៅនឹងតំរូវការរបស់មនុស្ស

សំណួរ

សំណួរដែលត្រូវពិភាក្សា ឬ បញ្ហាដែលត្រូវដោះស្រាយ។

- ឧទាហរណ៍: ទំនាក់ទំនងការងារ។
- ឥទ្ធិពលបង្កើតឡើងដោយរូបភាពទាំងឡាយ។

ផលប្រយោជន៍

អំណះអំណាង ឬ មូលហេតុដែលបង្កប់នៅក្នុងចិត្ត ដែលជំហររបស់គូភាគីសំអាងលើ (តំរូវការ ការប្រាថ្នាចង់បាន ការព្រួយបារម្ភ ឬ ការខ្វាចក្រែងរបស់គូភាគី)។ ផលប្រយោជន៍ អាចមានលក្ខណៈផុសនីយ[១២] (ឧទាហរណ៍ ទ្រព្យសម្បត្តិ ឬ វត្ថុ) ឬ ខាងផ្លូវចិត្ត/អារម្មណ៍ (ឧទាហរណ៍: ការទទួលស្គាល់ ឬ ការយល់ព្រមតាម)។

---

[11] Sensibilisation.

[12] ដែលអាច ស្ទាបបាន។

ផលប្រយោជន៍គ្រូបានបកស្រាយតាមចំនុចខាងក្រោម

ការព្រួយបារម្ភ

សេចក្តីសង្ឃឹម

ការខឹង

សមត្ថកម្ម

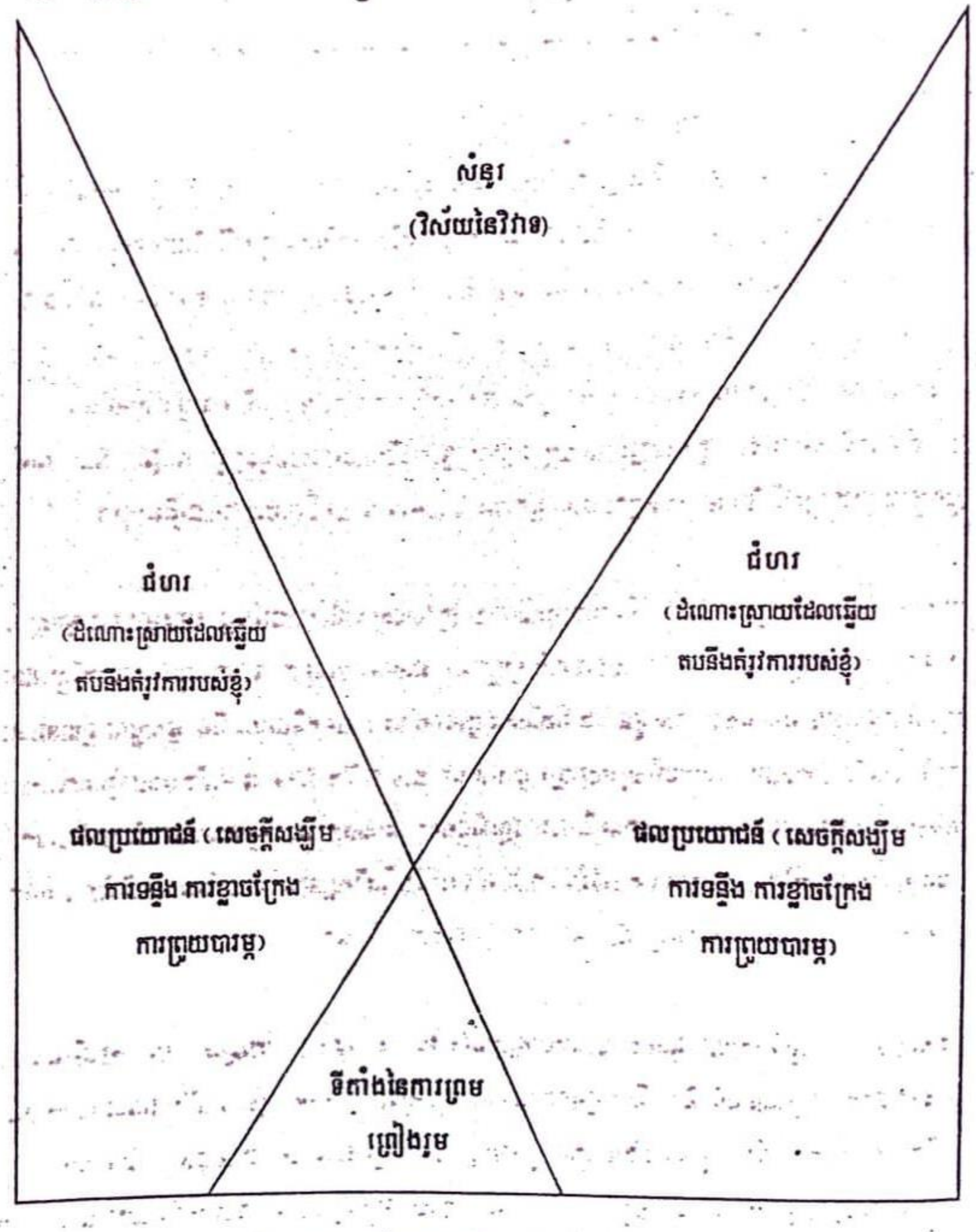
អាទិភាព

ជំនឿស៊ប់

ការខ្វាចផ្យាង

គម្ងូ

ខន្សនកម្ម ឬ ការឈានទៅរកផលប្រយោជន៍ដោយចេញពីជំហរទាំងឡាយ



កិច្ចព្រមព្រៀងដែលឈរលើផលប្រយោជន៍ជាជាងជំហរ

បច្ចេកទេស និង យុទ្ធសាស្ត្រនៃការទាក់ទង

ការទាក់ទងមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការដោះស្រាយវិវាទ។
គេបានស្នើថា ការទាក់ទង គឺជាសមិទ្ធកម្មខ្ពស់ជាងគេរបស់មនុស្សជាតិ។ ដោយសារបច្ចេកវិទ្យា យើងអាចធ្វើការទាក់ទងជាមួយមនុស្សផ្សេងទៀត ទោះបីជានៅឆ្ងាយពីគ្នាក្តី។ ប៉ុន្តែ ការនិយាយគ្នា មិនមែនមានន័យថាជាការទាក់ទងទេ។ ភាគច្រើននៃបំលាស់ប្តូរពាក្យសំដីទល់មុខគ្នារបស់យើង មិននាំឱ្យមានការទាក់ទងទេ។ បានន័យថា អន្តរសកម្មភាពរបស់យើង មិននាំឱ្យឈានទៅដល់បំលាស់ប្តូរដែលផ្តល់ផលទាំងអស់នោះទេ។ ជាញឹកញាប់ យើងតែងតែមានភាពលំបាកក្នុងការចែកចាយមនោសញ្ចេតនា និង ការគិតពិតប្រាកដរបស់យើង ជាមួយអ្នកដទៃ។
វា គឺជាការពិបាកផងដែរ ក្នុងការស្តាប់ដោយប្រុងប្រយ័ត្ននូវការនិយាយរបស់មនុស្សម្នាក់ទៀត និង យល់ជ្រួតជ្រាប នូវពាក្យសំដី និង មនោសញ្ចេតនារបស់អ្នកនោះ ដែលអាចអោយយើងយល់វាបានត្រឹមត្រូវ។

ដោយសារតែមនោសញ្ចេតនា និង ការគិតរបស់អ្នកនិយាយ ត្រូវបានស្គាល់ដឹងដោយតែអ្នកនោះម្នាក់ឯង អ្នកស្តាប់អាចត្រឹមតែសាកល្បង និង ព្យាយាមកាត់យល់តែប៉ុណ្ណោះ។ ជាងនេះទៅទៀត ដោយសារតែការបកប្រែដែលធ្វើដោយអ្នកស្តាប់ មានលក្ខណៈផ្ទាល់ខ្លួន និង ដឹងតែគាត់ម្នាក់ឯងដែរ ទាំងអ្នកនិយាយ និង អ្នកស្តាប់ គ្មាននរណាម្នាក់ អាចកំណត់បានថាតើមានការមិនចុះសំរុងគ្នា ឬ អត់ទេ? តាមការពិត វិវាទ អាចកើតមានឡើងដោយសារការស្តាប់មិនយល់គ្នានេះឯង។ ការទាក់ទងដែលមានប្រសិទ្ធិភាព មានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ចំពោះដំណើរការដោះស្រាយវិវាទ ប៉ុន្តែ ការទាក់ទងពតិមានមិនពិត ឬ ការទាក់ទងមិនពិតប្រាកដ អាចនាំអោយកើតវិវាទ ហើយជាញឹកញយ គឺជាកត្តាមួយដែលចូលរួមឱ្យមានការវាយលុកប្រឆាំងនឹងវិវាទ។

មនុស្សផ្សេងគ្នា ផ្តល់អត្ថន័យផ្សេងគ្នា ចំពោះពាក្យមួយចំនួនដូចជា *ស្នេហា ការស្អប់ និង ការខឹងសម្បា*។ ជាញឹកញាប់ ពាក្យដែលយើងដឹង មិនបង្ហាញចេញដោយសុក្រិត្យអំពីស្ថានភាព ឬ បទពិសោធន៍របស់យើងទេ ហើយ យើងមិនអាចធ្វើការបង្ហាញ ឬ និយាយចេញយ៉ាងច្បាស់លាស់នូវអ្វីដែលយើងចង់បង្ហាញ ឬ និយាយទេ។
មនុស្សទាំងឡាយប្រើកូដលើសាររបស់ពួកគេ (ដែលត្រូវបានទទួលស្គាល់ថាជាភាពមិនពិតនៃការទាក់ទង)។ នេះមានន័យថា ជាញឹកញយ យើង មិនដឹងពីមនោសញ្ចេតនា និង ការគិតរបស់ភាគីម្ខាងទៀត ដែលសំដែងចេញតាមពាក្យសំដី និង កាយវិការទេ។
មនុស្សភាគច្រើន ជជែកពិភាក្សាគ្នាជាញឹកញាប់លើបញ្ហាស្មើ នៅពេលដែលបញ្ហាដែលបង្កប់នៅខាងក្នុង (ចិត្ត) ពិតប្រាកដ គឺជាអ្វីដែលពួកគេគិតគូរ ឬ ខ្វល់ខ្វាយ។ ជាញឹកញាប់ ភាពចាំបាច់នៃការចែករំលែកអ្វីមួយ ដើម្បី ធានាការទាក់ទងច្បាស់លាស់ពិតប្រាកដ ធ្វើឱ្យយើងមានភាពសៅហ្មង។ វា រិតតែលំបាកជាងនេះទៅទៀតនោះ

ក្នុងការបង្ហាញចេញមនោសញ្ចេតនា និង ការគិតរបស់យើង។ ជាផលវិបាក យើង ទទួលជោគជ័យក្នុងការស្វែងរក បានដំណោះស្រាយល្អចំពោះបញ្ហាតូចតាច ដោយមិនចាំបាច់ពិនិត្យលើការព្រួយបារម្ភខ្លាំងរបស់យើង។

អ្នកនិយាយ អាចមិនដឹង ឬ មិនចាប់អារម្មណ៍លើអារម្មណ៍របស់គេ ឬ អារម្មណ៍របស់គេអាចធ្វើឱ្យគេខ្មាស់បាន (មោហ៍ចាំង)។ វប្បធម៌ប្រទេសច្រើន បណ្តុះគំនិតប្រឆាំងការបង្ហាញអារម្មណ៍ (ឧទាហរណ៍ ក្មេងប្រុស មិនត្រូវយំដាច់ខាត)។ បើយើង មិនបង្ហាញមនោសញ្ចេតនាយើងចេញមកទេ វាមានគ្រោះថ្នាក់មួយត្រង់ថា មនោសញ្ចេតនានេះ ដឹកនាំសកម្មភាពរបស់យើង។ ការមានឱកាសបង្ហាញចេញមនោសញ្ចេតនារបស់យើង អនុញ្ញាតិអោយយើង ប្រឈមមុខនឹងវាដោយមានហេតុផល។ មនោសញ្ចេតមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ហើយ វាជាកត្តាកំណត់មួយ ក្នុងគ្រប់ស្ថានភាពវិវាទ។ បើយើងដឹងដោយវិញ្ញាណថា ភាគីម្ខាងទៀត យល់ច្បាស់ពិតប្រាកដនូវមនោសញ្ចេតនា របស់យើងចំពោះស្ថានភាព សក្តានុពលនៃដំណោះស្រាយ មានការកើនឡើង។ ដោយសារមូលហេតុផ្សេងៗ យ៉ាងច្រើន វាជាការលំបាកណាស់សំរាប់មនុស្សទាំងឡាយ បង្ហាញចេញឱ្យច្បាស់លាស់ត្រឹមត្រូវនូវអារម្មណ៍ ឬ ការគិតរបស់គេ។

ក្នុងករណីភាគច្រើន អ្នកស្តាប់ឃ្លាតចេញពីការស្តាប់របស់គេដោយសារតែការគិតផ្ទាល់ខ្លួន (ឧទាហរណ៍: គិតអំពីអ្វីដែលគេនឹងនិយាយនាពេលបន្ទាប់ ឬ គិតអំពីអ្វីដែលគេត្រូវធ្វើនៅល្ងាចថ្ងៃសៅរ៍) និង ដោយសារអ្វីដែលកើតឡើងជុំវិញខ្លួនគេ។

អ្នកស្តាប់ ស្តាប់ឮតាមរយៈសន្ទះ ឬ តម្រងមួយដែលកែប្រែពតិមានភាគច្រើនដែលបាននិយាយ។ យើង ស្តាប់ឮស្របទៅតាមបទពិសោធន៍បុរេវិនិច្ឆ័យ និង សញ្ញាណគិតទុកជាមុនរបស់យើង។ ជាញឹកញាប់ យើងស្តាប់ឮអ្វីដែលយើងទាយទុកជាមុនថា អ្នកនោះនឹងនិយាយ។ លទ្ធភាពនៃការភាន់ច្រឡំ និង ការបកស្រាយខុសនៅក្នុងដំណើរការនៃការទាក់ទង មានច្រើនខ្លាំងណាស់។ ការតាក់តែងបច្ចេកទេសនៃការទាក់ទង អាចចូលរួមកាត់បន្ថយបានច្រើន នូវលទ្ធផលដែលយើងមិនប្រាថ្នាចង់បាន។

តួនាទីមួយក្នុងចំណោមតួនាទីសំខាន់របស់សន្ទានការីម្នាក់ គឺជួយគូរភាគីឱ្យទាក់ទងគ្នាក្នុងកំឡុងកិច្ចប្រជុំសន្ទានកម្ម ដោយធានាថា ភាគីម្ខាងស្តាប់ និង យល់ទស្សនៈ ឬ ការគិតរបស់ភាគីម្ខាងទៀត។

ស្ទីលនៃការដាក់ខ្លួនចំៗជាំង ៣

ស្ទីលអកម្ម	**ជាមួយនឹងស្ទីលអកម្ម មនុស្សទាំងឡាយមានទំនោរ:** • ធ្វើវិញ្ញត្តិដោយប្រយោលនូវមនោសញ្ចេតនា ការគិត ឬ ការប៉ងប្រាថ្នារបស់គេ • សើចច្រើន • លើកតម្រូវការរបស់អ្នកដទៃមកពិភាក្សាមុនតម្រូវការរបស់ខ្លួនគេ • ច្រើនតែអង្គុយស្តាប់គេ • និយាយដោយប្រុងប្រយ័ត្ន ឬ មិនអស់ (ឧទាហរណ៍: ខ្ញុំមិនមែនជាអ្នកជំនាញទេ...) • បង្ហាញភាពពិបាកក្នុងការសុំអ្វីមួយ • បង្ហាញភាពពិបាកក្នុងការឆ្លើយ "ទេ" ចំពោះការស្នើសុំណាមួយ • និយាយសំលេងខ្សាវៗ ស្ទើរតែស្តាប់មិនបាន • ផ្អែកទៅលើអ្នកដទៃដើម្បីទាយអ្វីដែលខ្លួនគេនោះចង់និយាយ • មិនហ៊ានមើលអ្នកដទៃចំមុខទេ
ស្ទីលឈ្លានពាន	**ជាមួយនឹងស្ទីលឈ្លានពាន មនុស្សទាំងឡាយមានទំនោរ:** • និយាយអ្វីដែលគេគិត ដែលគេចង់បាន អ្វីដែលជាអារម្មណ៍របស់គេ ជាញឹកញាប់ ដោយគ្មានគិតអំពីសិទ្ធិ និង អារម្មណ៍របស់អ្នកដទៃ • ប្រើប្រាស់ការចំអកឡកឡឺយ ឬ ការរិះគន់ដែលលាក់លៀម • ស្វែងរកជាញឹកញាប់អ្នកដែលខុស (មានពិរុទ្ធ) • ទំលាក់ទោសលើអ្នកដទៃ បើគេមិនទទួលអ្វីដែលគេចង់បាន • ចាប់ផ្តើមឃ្លាជាញឹកញាប់ដោយពាក្យ "អ្នក លោក" • ប្រើប្រាស់ជាញឹកញាប់ពាក្យដាច់ខាតដូចជា "ជាដរាប, ជានិច្ច" និង "អត់សោះ, គ្មានសោះ" • អនុម័តយកឥរិយាបថមួយនៃឧត្តមភាព និង អំណាច • អនុម័តយកឥរិយាបថតឹងរឹង (ជើងទាំងពីរនៅស្ងៀមមិនកំរើក ដៃច្រត់ចង្កេះ ថ្គាមចង្អៀត ហើយ ចង្កា លយមកមុខ) • មិនស្តាប់អ្នកដទៃ ព្រោះគេដឹងថាគេត្រូវរួចទៅហើយ
ស្ទីលវិជ្ជមាន ឬ ស្របគាម	• និយាយយ៉ាងច្បាស់អំពីអ្វីដែលជាអារម្មណ៍របស់គេ អ្វីដែលគេគិត និងប្រាថ្នាចង់បាន • អះអះអាងសិទ្ធិរបស់គេ ដោយគិតគូរផងដែរសិទ្ធិ និង អារម្មណ៍របស់អ្នកដទៃ • ស្តាប់ដោយយកចិត្តទុកដាក់ • ធ្វើឱ្យអ្នកដទៃដឹងថា គេយល់អំពីអ្វីដែលអ្នកនោះបាននិយាយ

	• ដាក់ចេញដោយផ្ទាល់តែម្តងនូវអ្វីដែលគេស្នើសុំ និងអ្វីដែលគេបដិសេធ • ធ្វើប្រតិកម្មដោយប្រសិទ្ធិភាពចំពោះការរិះគន់ ដោយមិនក្លាយទៅជាបំពាន ឬ ការពារខ្លួន • សំដែងចេញតាមរយៈឥរិយាបថរបស់គេនូវកំលាំងប្រាកដ (មិនញញើត) និង Empathie • និយាយដោយសំលេងម៉ឺងម៉ាត់ និង រម្យទម • កំណត់យកឥរិយាបថម៉ឺងម៉ាត់ (នឹងធឹង) និង មិនប្រែប្រួល។

បច្ចេកទេសនៃការស្តាប់ដោយសកម្ម

ការស្តាប់ដោយសកម្ម គឺជាការខំប្រឹងធ្វើឡើងដោយអ្នកស្តាប់ក្នុងការធ្វើបរប្រយោគ[13] នៃមនោសញ្ចេតនា ឬ អត្ថន័យនៃអ្វីដែលអ្នកនិយាយបាននិយាយ។ នេះមានន័យថា អ្នកស្តាប់ព្យាយាមគិតថា បើខ្លួនគាត់ជាអ្នកនិយាយនោះវិញ តើគាត់មានអារម្មណ៍យ៉ាងដូចម្តេច? ចំណុចនេះ ធ្វើឱ្យយើងយល់ផងដែរថា អ្នកដទៃនោះសំខាន់ ហើយអ្នកនោះ សមនឹងយើងចំណាយពេលវេលាជាមួយ និង ផ្តល់ការយកចិត្តទុកដាក់។

អ្នកមិនអាចធ្វើពុតជាស្តាប់ដោយសកម្មបានទេ ពីព្រោះការស្តាប់ដោយសកម្មភាព តំរូវឱ្យមានចំនុចច្រើនជាងការងក់ក្បាល ឬ "បាទ.ចាស" ពីពេលមួយទៅពេលមួយ។

ការស្តាប់ដោយសកម្ម មិនងាយស្រួលទេ ពីព្រោះ វាតំរូវឱ្យយើងធ្វើការប្រឹងប្រែង ដើម្បីយល់ពាក្យសំដី របស់មនុស្សម្នាក់ទៀត ហើយ ព្យួរការវិនិច្ឆ័យរបស់យើងទៅលើអ្វីដែលបាននិយាយ។ តាមរយៈការសាមញ្ញដែលអ្នកមិនធ្វើការវិនិច្ឆ័យ អ្នកបង្ហាញសក្តិភាពនៃការគោរពរបស់អ្នកចំពោះមនុស្សម្នាក់ទៀត ហើយ ធ្វើឱ្យមនុស្សនេះមិនសូវបារម្ភ ឬ ខ្វល់អំពីការដែលអាចត្រូវគេមើលងាយ ឬ បង្អាប់បន្ថោក។ ជាងនេះទៅទៀត សក្តិភាពនេះ ជួយកសាងទំនុកចិត្តផងដែរ។

ចំណុចដែលលេចធ្លោនៃការស្តាប់ដោយសកម្ម

ការស្តាប់ដោយសកម្ម គឺជារបៀបមួយនៃការឆ្លើយតបទៅអ្នកនិយាយ ដោយធ្វើឱ្យអ្នកនោះដឹងថាអ្នកស្តាប់ព្យាយាម ឬ សាកល្បងយល់ពាក្យសំដី កាយវិការ និង មនោសញ្ចេតនារបស់អ្នកនិយាយនោះ។

គ្រប់មនុស្សដែលមានសោតវិញ្ញាណ អាចស្តាប់បាន ប៉ុន្តែ មនុស្សតិចណាស់មានទំលាប់ស្តាប់ដោយសកម្ម។

គេបង្រៀនយើងឱ្យចេះអាន សរសេរ និង និយាយ ប៉ុន្តែ យើងទទួលបានតិចណាស់នូវការបង្រៀនអំពី របៀប "ស្តាប់ដោយសកម្ម"។

មានតែ៥០% ប៉ុណ្ណោះនៃអ្វីដែលបាននិយាយ ត្រូវបានយល់ និង ស្តាប់ឮដោយអ្នកស្តាប់។ ដូច្នេះ នៅក្នុងវិស័យនៃសន្ទានកម្ម និង ការដោះស្រាយវិវាទ និង ក្នុងគ្រប់វិស័យផ្សេងទៀតទាំងអស់នៃការទាក់ទង ការស្តាប់ដោយសកម្ម មិនអាចចោលបានទេ។

---

[13] សេចក្តីបកស្រាយ ឬ ពន្យល់ទូលំទូលាយនៃអត្ថបទ ឬ ឃ្លាមួយ។

គោលបំណងនៃការស្ដាប់ដោយសកម្ម

ធានាការយល់មិនត្រឹមតែពាក្យដែលនិយាយដោយភាគីម្ខាងទៀតប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែ រួមទាំងអត្ថន័យនៃពាក្យទាំងនោះផង។

បង្ហាញភស្តុតាងអំពីផលប្រយោជន៍ (ធ្វើឱ្យគេឃើញថា មានផលប្រយោជន៍) ។

បង្ការអាការៈរោគ ពួកគេ មិនយល់ទេ ។

អនុញ្ញាតិអោយបុគ្គលម្នាក់ពិចារណាអំពីអ្វីដែលគេចង់និយាយ ឬ ទៅលើអ្វីដែលគេទើបតែនិយាយ។

លើកទឹកចិត្តអោយគេផ្ដល់ពត៌មានលំអិតពេញលេញជាងនេះ ។

ពិនិត្យឡើងវិញនូវអត្ថន័យនៃសក្កិភាពដែលអាចត្រូវបានគេបកស្រាយខុស ។

កំណត់សំគាល់

ឧបករណ៍នៃការស្ដាប់ដោយសកម្ម

ការលើកទឹកចិត្ត

ចូរបង្ហាញផលប្រយោជន៍របស់អ្នក ចំពោះអ្វីដែលបុគ្គលម្នាក់ទៀតនិយាយ ហើយ លើកទឹកចិត្តគេឱ្យនិយាយ។ ចូរបង្ហាញចេញមិនមែនជាការយល់ព្រម ហើយក៏មិនមែនជាការមិនយល់ព្រមដែរ។ *"ខ្ញុំចង់ដឹង ច្រើនជាងហ្នឹងបន្តិច ទាក់ទងនឹងបញ្ហានៃប្រធានបទ"*។

ការបំភ្លឺឱ្យច្បាស់សេចក្ដី

ចូរតាំងសំណួរ បើសិនអ្នកចង់យល់ច្បាស់អំពីអ្វីដែលបាននិយាយ ឬ បើសិនជាអ្នក មិនច្បាស់ ឬ ស្រពិចស្រពិល។ *"ខ្ញុំមិនច្បាស់ថាខ្ញុំយល់ច្បាស់ទេ ឬ ខ្ញុំដូចជា យល់ពុំច្បាស់សោះ"។ "តើអ្នកអាចពន្យល់សាជាថ្មីបានទេ?"*។

ការពោលឡើងវិញ

ចូរធ្វើការនិយាយឡើងវិញ ដោយពាក្យរបស់អ្នកផ្ទាល់ ទាក់ទងនឹងគំនិតចំបងៗ ដើម្បីបង្ហាញថាអ្នកបានស្ដាប់លឺច្បាស់ ហើយ យល់ច្បាស់អ្វីដែលបាននិយាយ។ វា ជាការសំខាន់ដែលត្រូវពោលឡើងវិញដោយសង្ខេបនូវចំនុចចំបងសំខាន់ៗ។ *"អាទិភាពរបស់អ្នក គឺអភិវឌ្ឍ ឬ ថែរក្សាប្រពៃណីនៃប្រជាជនរបស់អ្នក"*។

ស្រមោល

ទិសដៅនៃស្រមោល គឺធ្វើឱ្យគេដឹងថា អ្នកយល់អ្វីដែលបុគ្គលម្នាក់ទៀតមានអារម្មណ៍។
"អ្នក មានការទើសចិត្តយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះការដែលគេធ្វើសេចក្ដីសំរេច ដោយមិនពិភាក្សាជាមួយអ្នក"។

សង្ខិត្តន័យ (ការសរុប សរុបនិទ្ទេស)

ធ្វើការពោលឡើងវិញចំនុចដែលលេចធ្លោជាងគេ ក្នុងទិសដៅធ្វើការពិនិត្យមើលឡើងវិញ និង ភ្ជាប់គំនិតសំខាន់ៗជាមួយគ្នា។ ការធ្វើសង្ខិត្តន័យ គឺជាបច្ចេកទេសដែលមានប្រយោជន៍ នៅពេលណាដែលការពិភាក្សាហាក់ដូចជាមិនទៅមុខ ហើយ អ្នកចង់ឱ្យគេត្រឡប់ទៅរកផ្លូវត្រូវវិញ។ *"ជាសរុបទៅ នេះ ជាអ្វីដែលបាននិយាយរហូតដល់ពេលនេះ"*។

ការផ្ដល់តំលៃ

ការផ្ដល់តំលៃ ធ្វើឱ្យមានការទទួលស្គាល់សារៈសំខាន់នៃគំនិត តំលៃ ការខំប្រឹងប្រែង និងមនោសញ្ចេតនា របស់ភាគីនិមួយៗ។ បច្ចេកទេសនេះ ត្រូវបានប្រើដើម្បីផ្ដល់តំលៃដល់បុគ្គលម្នាក់ ហើយ បង្ហាញថា អ្នកអបអរចំពោះ

វិធានសីលធម៌វិជ្ជាជីវៈ (ក្រមសីលធម៌)

ក្រមសីលធម៌ SPDR

ការទទួលខុសត្រូវទូទៅ

តតិយភាគីទាំងឡាយ មានការទទួលខុសត្រូវចំពោះអ្នកចូលរួមទាំងឡាយ ចំពោះវិជ្ជាជីវៈ និង ចំពោះខ្លួនពួកគេផ្ទាល់។ ពួកគេ ត្រូវតែរក្សាភាពស្មោះត្រង់ជានិច្ច និង មិនកាន់ជើងភាគីណាមួយទេ ធ្វើសកម្មភាពដោយស្មោះត្រង់ មានភាពវាងវៃ និង រិតត្បិតខ្លួនពួកគេថាមិនគិតអំពីផលប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ ហើយ ធ្វើឱ្យខូចប្រយោជន៍របស់គូរភាគី ឬ ធ្វើអោយអន្តរាយដល់គូរភាគីទេ។ តតិយភាគីទាំងឡាយ ត្រូវធ្វើសកម្មភាពដោយសមធម៌ជាមួយគ្រប់អ្នកចូលរួម មិនត្រូវមានផលប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួននៅក្នុងលទ្ធផលនៃការដំណើរការសន្ទានកម្មទេ ស្ថិតនៅជាអនាគតិចំពោះបុគ្គល ឬ ស្ថាប័នទាំងឡាយដែលចូលរួមក្នុងវិវាទ មានទុកពេលទំនេរសមរម្យសំរាប់គ្រប់អ្នកចូលរួម និង ធានាថាគ្រប់អ្នកចូលរួមទាំងអស់ យល់ច្បាស់អំពីដំណើរការដែលពួកគេបានសំរេចចូលរួម។

ការទទួលខុសត្រូវចំពោះអ្នកចូលរួម

ក. អព្យាក្រឹតភាព:

តតិយភាគី ត្រូវតែមិនលំអៀងចំពោះគ្រប់អ្នកចូលរួម។ អនាគតិ មានន័យថា អវត្តមាននៃបក្ខានុគ្រោះ (អនុគ្រោះនិយម ឬ បក្ខពួកនិយម) ឬ ការកាន់ជើង ជូនដោយពាក្យសំដី ឬ ជូនដោយសកម្មភាព និង ការសន្យាថា ធ្វើការសំរាប់គ្រប់អ្នកចូលរួមទាំងអស់ មិនមែនសំរាប់អ្នកចូលរួមណាមួយជាពិសេសនោះទេ។

ខ. ការផ្តល់ការព្រមព្រៀងដោយដឹងមុន

តតិយភាគី មានកាតព្វកិច្ចធានាថា គ្រប់អ្នកចូលរួមយល់អំពីសារជាតិនៃដំណើរការនីតិវិធី តួនាទីពិសេសរបស់តតិយភាគី និង ទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកចូលរួមទាំងអស់ជាមួយតតិយភាគី។

គ. អាថ៌កំបាំង ឬ ការសម្ងាត់:

ការរក្សាការសម្ងាត់ គឺជាការចំនុចស្នូលរបស់ (ជាការសំរេចវាសនា) នៅក្នុងដំណើរការដោះស្រាយវិវាទទាំងឡាយ។ ការសម្ងាត់ លើកទឹកចិត្តឱ្យមានសេចក្ដីស្មោះត្រង់ ការរុករកសំណួរបានពេញលេញ និង ការទទួលយក (ទទួលស្គាល់) តតិយភាគីដោយអ្នកចូលរួម។ ប៉ុន្តែ វាអាចមានករណីមួយចំនួនដែលការសម្ងាត់ មិនត្រូវបានរក្សាទេ។ នៅក្នុងករណីបែបនេះ តតិយភាគីត្រូវប្រាប់ដល់អ្នកចូលរួម ដោយជ្រើសរើសខណៈដ៏សមរម្យមួយនៅក្នុងកំឡុងពេលនៃដំណើរការដោះស្រាយវិវាទ ថាការសម្ងាត់នៃការជជែកពិភាក្សា និងមិនត្រូវបានរក្សាទាំងអស់ទេ។ ក្រៅពីស្ថានភាពទាំងអស់ខាងលើ តតិយភាគី ត្រូវខំធ្វើយ៉ាងណា ទប់មិនឱ្យផ្សព្វផ្សាយពត៌មាននៅខាងក្រៅដំណើរការសន្ទានកម្ម។ តតិយភាគី ត្រូវគោរពការសន្យារបស់ខ្លួនក្នុងការរក្សាពត៌មានសម្ងាត់គ្រប់ខណៈនៃ ដំណើរការ។

ឃ. ទំនាស់ផលប្រយោជន៍

តតិយភាគី ត្រូវធ្វើអនុបវាទ (តម) គ្រប់ពេលទាំងអស់មិនចូលរួមនៅក្នុងវិវាទ នៅពេលដែលគេគិត ឬ ដឹងដោយញាណថា ការចូលរួមរបស់គេ ក្នុងនាមជាជនអព្យាក្រិត្យ គឺជា ឬ នឹងបង្កើតឱ្យមានវិវាទផលប្រយោជន៍ ឬ នៅគ្រប់កាលៈទេសៈផ្សេងទៀតទាំអអស់ដែលនាំឱ្យមានការជជែកពិភាក្សា (នាំឱ្យមានបញ្ហា) អំពីភាពមិនលំអៀងរបស់គេ។

ង. ភាពរហ័ស

តតិយភាគី ត្រូវធ្វើការប្រឹងប្រែងសមរម្យដើម្បីធ្វើឱ្យដំណើរការវិវឌ្ឍន៍ទៅមុខ។

ច. កិច្ចព្រមព្រៀង និង ផលវិបាករបស់វា

ដំណើរការនៃការដោះស្រាយវិវាទ គឺជារបស់អ្នកចូលរួមទាំងឡាយ។ ទោះបីជាតតិយភាគី គ្មានផលប្រយោជន៍អ្វីសោះទាក់ទងនឹងពាក្យពេចន៍នៃកិច្ចព្រមព្រៀង (លទ្ធផល) ក៏ដោយក៏គេត្រូវតែពេញចិត្ត ឬ រីករាយនឹងការដែលថាកិច្ចព្រមព្រៀងទាំងឡាយដែលគេបានចូលរួម គោរពភាពសុច្ចរិតបំផុតនៃដំណើរការ។ គេ មានការទទួលខុសត្រូវក្នុងការជំរុញអ្នកចូលរួមទាំងអស់ឱ្យពិចារណាឡើងវិញអំពីអត្ថន័យនៃកិច្ចព្រមព្រៀង។

ជាងនេះទៅទៀត បើគេមានការអល់អែកទាក់ទងនឹងផលវិបាកដែលអាចមាននៃកិច្ចព្រមព្រៀង និង តំរូវការរបស់អ្នកចូលរួម គេត្រូវតែប្រាប់អ្នកចូលរួមអំពីបញ្ហាទាំងនេះ។ ដោយជ្រើសរើសយកទស្សនៈវិជ្ជានេះ តតិយភាគីអាចវិនិច្ឆ័យថា វាគួរដល់កាល (ពេល) ដែលត្រូវអប់រំ ឬ បង្រៀនអ្នកចូលរួម ប្រាប់ឱ្យអ្នកចូលរួមម្នាក់ ឬ ច្រើននាក់ទៅរកទីប្រឹក្សាជំនាញ ឬ ប្រកាសដកខ្លួនចេញពីករណីខាងលើ។ ប៉ុន្តែ តតិយភាគី មិនត្រូវក្នុងគ្រប់ករណីទាំងអស់ បំពានផ្នែកទី៣ (ស្ដីពីការរក្សាការសម្ងាត់) នៃស្តង់ដារទាំងនេះទេ។

ការមិនបង្ហាញអំពីផលប្រយោជន៍

តតិយភាគីត្រូវប្រមើល ឬ លៃលកថា ក្នុងករណីខ្លះ ផលប្រយោជន៍ទាំងឡាយ មិនត្រូវលើកមកបង្ហាញនៅក្នុងដំណើរការទេ។ ទៅតាមការវិនិច្ឆ័យរបស់គេ និង តំរូវការរបស់អ្នកចូលរួមដែលគេដឹងដោយវិញ្ញាណ តតិយភាគី ត្រូវតែធានាថា អ្នកចូលរួមចំបង១ទាំងឡាយបានត្រិះរិះពិចារណាច្បាស់លាស់អំពីផលប្រយោជន៍ទាំងនេះ។

ការប្រើប្រាស់ពហុដំណើរការ

ការប្រើប្រាស់ពហុដំណើរការនៃការដោះស្រាយវិវាទ ដោយតតិយភាគីតែម្នាក់ ធ្វើឱ្យគេមានការទទួលខុសត្រូវបន្ថែម។ នៅពេលដែលវិធីនេះ ត្រូវបានដាក់ឱ្យប្រើជាដំបូង តតិយភាគី ត្រូវតែប្រាប់ដល់អ្នកចូលរួមទាំងឡាយនាពេលចាប់ផ្តើមភ្លាម អំពីសារជាតិនៃនីតិវិធីទាំងឡាយ។ គេត្រូវប្រាប់ដល់អ្នកចូលរួមថា ការផ្សព្វផ្សាយ ឬ ការទំនោយពតិមាន ក្នុងកំឡុងពេលណាមួយនៃដំណើរការ អាចត្រូវបានចែករំលែកជាមួយនឹង អ្នកចេញសេចក្តីសំរេចដនៃទៀត។ បើការប្រើប្រាស់ពហុដំណើរការ ត្រូវគិតដាក់ឱ្យប្រើក្រោយពីមានការចាប់ផ្តើមដំណើរការដោះស្រាយវិវាទរួចទៅហើយ តតិយភាគី ត្រូវតែប្រាប់អ្នកចូលរួមអំពីផលវិបាក និង ផ្តល់ដល់ពួកគេ នូវឱកាសក្នុងការជ្រើសរើសតតិយភាគីផ្សេងសំរាប់ដំណើរការបន្ទាប់តទៅមុខ។ តតិយភាគី មានករណីយកិច្ច ប្រាប់អ្នកចូលរួមអំពីការឆ្លង ឬ ការភ្ជាប់ពីដំណើរការដោះស្រាយវិវាទមួយទៅដំណើរការមួយទៀត។

បុគ្គលិក ការធ្លាប់ធ្វើពីមុន ឬ បទពិសោធន៍) និង គុណវឌ្ឍិ (លក្ខណៈសម្បត្តិវិជ្ជាជីវៈ)

តតិយភាគី ត្រូវចូលរួមក្នុងដំណើរការ តែនៅក្នុងករណីដែលគេជឿជាក់ក្នុងខ្លួនថា គេមានចំណេះដឹងសមស្រប ស្តីពីដំណើរការ និង ដើម្បីឱ្យមានប្រសិទ្ធិភាព មានចំណេះដឹងលើបញ្ហាដែលចោទ។ គេ មានផងដែរកាតព្វកិច្ចរក្សា និងតំកើងភាពប្រសប់ខាងវិជ្ជាជីវៈរបស់គេ ឱ្យដល់កំរិតល្អឥតខ្ចោះមួយ។

ការប្រកាសប្រាប់អំពីថ្លៃប្រាក់ឈ្នួល

តតិយភាគី ត្រូវប្រាប់អ្នកចូលរួមតាំងតែពីពេលចាប់ផ្តើមដំណើរការដំបូង អំពីរចនាសម្ព័ន្ធនៃប្រាក់កាត់ទុក (ប្រាក់បំរុង) កំរៃ និង ថ្លៃចំណាយផ្សេងទៀតដែលសមហេតុផល។

ការជួយចលវិជ្ជាជីវៈ

តតិយភាគីដែលមានបទពិសោធន៍ គួរតែចូលរួមបណ្ដុះបណ្ដាលអ្នកថ្មីកការថ្មី១នៅក្នុងវិស័យនេះ ហើយ ចូលរួមផ្សព្វផ្សាយប្រាប់ដល់សាធារណៈជនអំពីតំលៃ និង គុណប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់ដំណើរការអព្យាក្រិត្យនៃការដោះស្រាយវិវាទ ។ នៅក្នុងករណីខ្លះ គេគួរតែផ្ដល់សេវារបស់គេ ដោយមិនគិតប្រាក់កំរៃ ។

ការទទួលខុសត្រូវរបស់តតិយភាគីដែលធ្វើសកម្មភាពនៅក្នុងករណី ឬ រឿងដែលចូលរួមគ្នា

ក្នុងយថាភាពដែលមានតតិយភាគីច្រើនជាងម្នាក់ ចូលរួមក្នុងការដោះស្រាយវិវាទ តតិយភាគីនីមួយ១មានកាតព្វកិច្ចប្រាប់តតិយភាគីផ្សេងទៀត អំពីបញ្ហានេះ នាខណៈដែលគេចូលខ្លួនក្នុងដំណើរការ ។ តតិយភាគីទាំងឡាយដែលធ្វើការជាមួយអ្នកចូលរួមដូចគ្នា ត្រូវតែថែរក្សាឱ្យបាននូវទំនាក់ទំនងបើកចំហរ និង មានលក្ខណៈវិជ្ជាជីវៈ ។

ការឃោសនា និង ការទទូចសុំ

តតិយភាគីត្រូវតែចងចាំជានិច្ចថា ទំរង់មួយចំនួននៃការឃោសនា និង ការទទូចសុំ មានលក្ខណៈមិនត្រឹមត្រូវទេ ។ ឧទាហរណ៍ៈ នៅក្នុងវិស័យនៃការដោះស្រាយវិវាទ ដូចជាមជ្ឈត្តវិនិច្ឆ័យវិវាទការងារ ការឃោសនា និង ការទទូចសុំខាងលើ ត្រូវបានហាមឃាត់ ។ គ្រប់ការឃោសនា ត្រូវតែបង្ហាញដោយស្មោះត្រង់អំពីសេវាដែលផ្ដល់ជូន ។ ការធានាអះអាងអំពីលទ្ធផលជាក់លាក់ ឬ ការធ្វើសន្យាដែលបង្កប់នូវការកាន់ជើង ឬ ភាពអនុគ្រោះដល់ភាគីម្ខាង ដើម្បីទទួលបានអតិថិជន ត្រូវហាមឃាត់ផងដែរ ។ តតិយភាគី មិនត្រូវទទួលយកកំរៃជើងសារ ការបញ្ចុះតម្លៃ ឬ គ្រប់កំរៃប្រហាក់ប្រហែលដទៃទៀត សំរាប់ការដែលគេបានជួយអតិថិជននោះទេ ។

សំគាល់ៈ ច្បាប់ដើម គឺជាភាសាអង់គ្លេស ។ អត្ថបទនេះត្រូវបានបកប្រែដោយលោក ឌីសែល ភីឈីប ។

សំរាប់ពត៌មានបន្ថែម សូមទាក់ទងការិយាល័យអន្តរជាតិនៃ SPIDR

SPIDR
1621 Connecticut Ave, NW Suite 400
Washington, DC 20009
(202)-265-1927

វិធីសាស្ត្រ តូម៉ាស់ គីលម៉ាន់ នៃការវាយតម្លៃឥរិយាបថ នៅក្នុងស្ថានភាពវិវាទ

១.	A/ ពេលខ្លះ ខ្ញុំទុកឱ្យអ្នកដទៃជាអ្នកទទួលខុសត្រូវដោះស្រាយបញ្ហា

B/ ជាជាងពិភាក្សាអំពីការខ្វែងគំនិតរបស់យើង ខ្ញុំព្យាយាមលើកពីចំណុចដែលយើងអាចព្រមព្រៀងគ្នាវិញ

២.	A/ ខ្ញុំព្យាយាមរកដំណោះស្រាយសម្របសម្រួលមួយ

B/ ខ្ញុំប្រឹងប្រែងឆ្លើយតបទៅនឹងកង្វល់របស់យើង ទាំងរបស់គាត់ ក៏ដូចជារបស់ខ្ញុំ

៣.	A/ ជាទូទៅខ្ញុំតាមសម្រេចគោលដៅរបស់ខ្ញុំ ដោយមានការប្តេជ្ញាចិត្ត

B/ ខ្ញុំខំប្រឹងផ្តល់ទំនុកចិត្តឱ្យដល់ម្នាក់ទៀត និង ខំប្រឹងរក្សាទំនាក់ទំនងរបស់យើង

៤.	A/ ខ្ញុំព្យាយាមរកដំណោះស្រាយសម្របសម្រួលមួយ

B/ ពេលខ្លះខ្ញុំធ្វើពលីកម្មចំណង់របស់ខ្លួនឯង ប្តូរនឹងចំណង់របស់ម្នាក់ទៀត

៥.	A/ ខ្ញុំស្វែងរកជំនួយពីម្នាក់ទៀតយ៉ាងជាប់អហង្ការដើម្បីបានដំណោះស្រាយមួយ

B/ ខ្ញុំព្យាយាមធ្វើគ្រប់យ៉ាងដើម្បីជៀសវាងភាពតានតឹងឥតប្រយោជន៍

៦.	A/ ខ្ញុំជៀសវាងបង្កើតកង្វល់ឱ្យខ្លួនឯង

B/ ខ្ញុំព្យាយាមធ្វើឱ្យគេសម្របតាមជំហររបស់ខ្ញុំ

៧	A/ ខ្ញុំព្យាយាមរុញបញ្ហាចេញដើម្បីឱ្យខ្ញុំមានពេលគិតសិន

B/ ខ្ញុំធ្វើអនុប្បទានលើចំណុចខ្លះជាថ្នូរនឹងការបន្ធូរបន្ថយខ្លះៗមកវិញ

៨	A/ ជាទូទៅខ្ញុំតាមសម្រេចគោលដៅរបស់ខ្ញុំដោយការប្តេជ្ញាចិត្ត

B/ ខ្ញុំព្យាយាមលើកចេញភ្លាម នូវ បញ្ហាដែលអាចចោទឡើង

៩	A/ ខ្ញុំយល់ថាគេមិនគួរខ្វល់ចិត្តនឹងការខ្វែងគំនិតគ្នាតែរហូតនោះទេ

B/ ខ្ញុំប្រឹងប្រែងធ្វើឱ្យគោលដៅរបស់ខ្ញុំបានសម្រេច

១០	A/ ជាទូទៅខ្ញុំតាមសម្រេចគោលដៅរបស់ខ្ញុំដោយការប្តេជ្ញាចិត្ត

B/ ខ្ញុំព្យាយាមរកដំណោះស្រាយសម្របសម្រួលមួយ

១១	A/ ខ្ញុំព្យាយាមលើកចេញភ្លាម នូវ បញ្ហាដែលអាចចោទឡើង

B/ ខ្ញុំខំប្រឹងផ្តល់ទំនុកចិត្តឱ្យម្នាក់ទៀត និង ខំប្រឹងរក្សាទំនាក់ទំនងរបស់យើង

១២	A/ ពេលខ្លះខ្ញុំជៀសវាងនូវជំហរដែលអាចបង្កជាទំនាស់

B/ ខ្ញុំធ្វើសម្បទានបើម្នាក់ទៀតធ្វើដែរ

១៣	A/ ខ្ញុំស្នើឱ្យមានការព្រមព្រៀងគ្នាមួយ

B/ ខ្ញុំទទូចឱ្យគេទទួលគំនិតរបស់ខ្ញុំ

១៤ A/ ខ្ញុំធ្វើយ៉ាងណាឱ្យគេយល់អំពីគំនិតរបស់ខ្ញុំ ហើយខ្ញុំសុំគំនិតរបស់គេមកវិញ

B/ ខ្ញុំព្យាយាមបង្ហាញអំពីភាពសមហេតុផល និង ផលប្រយោជន៍របស់ជំហរខ្ញុំ

១៥ A/ ខ្ញុំខំប្រឹងផ្តល់ទំនុកចិត្តឱ្យម្នាក់ទៀត និង ខំប្រឹងរក្សាទំនាក់ទំនងរបស់យើង

B/ ខ្ញុំព្យាយាមធ្វើគ្រប់យ៉ាងដើម្បីជៀសវាងភាពតានតឹង

១៦ A/ ខ្ញុំព្យាយាមធ្វើយ៉ាងណាកុំឱ្យគេអាក់អន់ចិត្ត

B/ ខ្ញុំព្យាយាមបញ្ចុះបញ្ចូលបុគ្គលម្នាក់ទៀតអំពីគុណូបការៈនៃជំហររបស់ខ្ញុំ

១៧ A/ ជាទូទៅខ្ញុំតាមសម្រេចគោលដៅរបស់ខ្ញុំដោយការប្តេជ្ញាចិត្ត

B/ ខ្ញុំព្យាយាមធ្វើគ្រប់យ៉ាងដើម្បីជៀសវាងភាពតានតឹងឥតប្រយោជន៍

១៨ A/ ខ្ញុំអាចឱ្យបុគ្គលម្នាក់ទៀតរក្សាជំហររបស់គាត់បើសិនជាធ្វើដូច្នេះគាត់បានសប្បាយចិត្ត

B/ ខ្ញុំធ្វើអនុប្បទានបើសិនជាភាគីម្ខាងទៀតធ្វើដែរ

១៩ A/ ខ្ញុំព្យាយាមលើកចេញភ្លាម នូវ បញ្ហាដែលអាចចោទឡើង

B/ ខ្ញុំព្យាយាមរុញបញ្ហាចេញដើម្បីឱ្យខ្ញុំមានពេលគិតសិន

២០ A/ ខ្ញុំខំប្រឹងដោះស្រាយជម្លោះរបស់យើងភ្លាម១

B/ ខ្ញុំព្យាយាមរកចំណុចកណ្តាលមួយដើម្បីធ្វើអនុប្បទានទាំងអស់គ្នា

២១ A/ ដោយចាប់ផ្តើមការចរចារ ខ្ញុំព្យាយាមយកគិតគូរអំពីចំណង់របស់បុគ្គលម្នាក់ទៀត

B/ ខ្ញុំតែងតែងាកទៅរកការពិភាក្សាផ្ទាល់អំពីបញ្ហា

២២ A/ ខ្ញុំព្យាយាមរកជំហរកណ្តាលរវាងជំហរខ្ញុំ និង ជំហរគាត់

B/ ខ្ញុំផ្តល់តម្លៃឱ្យ បំណងរបស់ខ្ញុំ

២៣ A/ ខ្ញុំយកចិត្តទុកដាក់ធ្វើយ៉ាងណាបំពេញបំណងរបស់យើងទាំងអស់គ្នា

B/ ពេលខ្លះ ខ្ញុំទុកឱ្យអ្នកដទៃជាអ្នកទទួលខុសត្រូវដោះស្រាយបញ្ហា

២៤ A/ បើសិនជាម្ខាងទៀតកាន់ជំហររបស់ខ្លួនខ្លាំងនោះ ខ្ញុំនឹងព្យាយាមបំពេញបំណងរបស់គាត់

B/ ខ្ញុំព្យាយាមនាំគាត់ឱ្យមករកការសម្រុះសម្រួលគ្នាមួយ

២៥ A/ ខ្ញុំព្យាយាមបង្ហាញគាត់នូវភាពសមហេតុផល និង ផលប្រយោជន៍នៃជំហររបស់ខ្ញុំ

B/ ដោយចាប់ផ្តើមការចរចារ ខ្ញុំព្យាយាមយកគិតគូរអំពីចំណង់របស់បុគ្គលម្នាក់ទៀត

២៦ A/ ខ្ញុំស្នើឱ្យមានការព្រមព្រៀងគ្នាមួយ

B/ ខ្ញុំព្យាយាមបំពេញរបស់យើងទាំងអស់គ្នាស្ទើរតែគ្រប់ពេល

២៧ A/ ពេលខ្លះខ្ញុំជៀសវាងនូវជំហរដែលអាចបង្កជាទំនាស់

B/ បើធ្វើដូច្នេះបុគ្គលម្នាក់ទៀតសប្បាយចិត្ត ខ្ញុំនឹងទុកឱ្យគាត់រក្សាជំហររបស់គាត់

២៨ A/ ជាទូទៅខ្ញុំតាមសម្រេចគោលដៅរបស់ខ្ញុំដោយការប្តេជ្ញាចិត្ត

B/ ជាទូទៅខ្ញុំព្យាយាមរកជំនួយរបស់ភាគីម្ខាងទៀតដើម្បីបានដំណោះស្រាយមួយ

២៩ A/ ខ្ញុំស្នើឱ្យមានការព្រមព្រៀងគ្នាមួយ

B/ ខ្ញុំយល់ថាគេមិនគួរខ្វល់ចិត្តនឹងការខ្វែងគំនិតគ្នាតែរហូតនោះទេ

៣០ A/ ខ្ញុំព្យាយាមធ្វើយ៉ាងណាកុំឱ្យគេអាក់អន់ចិត្ត

B/ ខ្ញុំតែងតែចែករំលែកគំនិតរបស់ខ្ញុំចំពោះបញ្ហានោះជាមួយនឹងបុគ្គលម្នាក់ទៀតដើម្បីឱ្យយើងអាចដោះស្រាយបញ្ហានោះចេញ

ផ្ទះក្នុងសុបិន្ត

Jule Renard និង Michelle Latour: អ្នកជួល

Yuon Tardif និង Marie-Ange Petit: ម្ចាស់ផ្ទះ

Jules និង Michelle ដែលជាសហព័ទ្ធមិនបានរៀបការ មានកូនពីរនាក់។ ពួកគេ ជួលផ្ទះតូចមួយនៅស្រុកស្រែ។ Michelle ស្នាក់នៅផ្ទះជាមួយកូនដែលកំពុងរៀនថ្នាក់បឋមសិក្សា។ Jules ធ្វើការនៅក្នុងរោងចក្រកែច្នៃផលិតផលកសិកម្ម ក្នុងឃុំដែលគេស្នាក់នៅ ប៉ុន្តែ មិនទាន់មានការងារទៀងទាត់ (ស្ថិតស្ថេរ) ទេ។ ដោយសារមូលហេតុនេះ ចំណូលរបស់គេក៏មិនទៀងទាត់ដែរ។ ស្ថានភាពរបស់គាត់ មានការកែលំអ ពីព្រោះ គាត់ អាចធ្វើការច្រើនម៉ោងជាងមុនក្នុងមួយសប្តាហ៍។ ប្តីប្រពន្ធនេះ ចូលចិត្តរស់នៅស្រុកស្រែ ហើយ ពេញចិត្តនឹងផ្ទះនេះណាស់ រហូតដល់ពេលថ្មីៗនេះ។ កម្មសិទ្ធិករនៃផ្ទះ (ម្ចាស់ផ្ទះ) គឺជាមនុស្សល្អណាស់ ហើយ ពូកែអត់ធ្មត់ណាស់ នៅពេលដែលអ្នកជួលបង់ឈ្នួល ផ្ទះយឺតពេល ពីរដងក្នុងប៉ុន្មានខែចុងក្រោយនេះ។. ប៉ុន្តែ ការបង់យឺតលើកចុងក្រោយនេះ ម្ចាស់ផ្ទះ មានការខឹង សម្បារយ៉ាងខ្លាំង។ ឥឡូវនេះ ម្ចាស់ផ្ទះ បដិសេធមិនជួសជុលម៉ាស៊ីនបោកខោអាវ។ គឺជាម៉ាស៊ីនដែលចាស់ ហើយ ធ្លាប់ខូចរួចទៅ ហើយ។ កាលពីខូចលើកមុននោះ ម្ចាស់ផ្ទះ បានយកទៅឱ្យគេជួសជុល។ Jules និង Michelle មិនដឹងថា លើក នេះ ម៉ាស៊ីននោះខូចដោយសារអ្វីទេ ប៉ុន្តែ ម្ចាស់ផ្ទះ លើកឡើងថា វាជាការកំហុសរបស់ពួកគេ ហើយ បដិសេធមិន ជួសជុលសាជាថ្មីទេ។ បង្អួចការពារមូសនៅក្នុងបន្ទប់មួយក៏ត្រូវផ្លាស់ប្តូរដែរ ប៉ុន្តែ ម្ចាស់ផ្ទះបដិសេធមិនជួសជុលដូច គ្នា។ ទ្វារបន្ទប់មួយទៀត ក៏ត្រូវប្តូរដែរ ព្រោះវាបិទមិនស្លូវជាប់ ហើយ ពិបាកបើកបិទ ប៉ុន្តែ ម្ចាស់ផ្ទះ ធ្វើមិនដឹងមិនឮតែម្តង។

Jules និង Michelle បង់ថ្លៃឈ្នួលផ្ទះ ហើយ ដឹងថាគាត់មានសិទ្ធិទទួលបានសេវាមួយចំនួន។ Jules និង Michelle គិតថា ម្ចាស់ផ្ទះ ចង់ឱ្យពួកគេចេញពីផ្ទះនេះ ព្រោះ ម្ចាស់ផ្ទះនេះ ចង់មកនៅផ្ទះនេះវិញ។ Jules និង Michelle គ្មានមធ្យោបាយស្វែងរកផ្ទះថ្មីទេនាពេលនេះ និង បង់ថ្លៃឈ្នួលខែទី១ និង ខែចុងក្រោយ។ ពួកគេទាំងពីរនាក់ ទើបតែអាចឈរជើងបានតែបន្តិច (មានជីវភាពរៀងល្អបន្តិច)។ ពួកគេ មិនចង់រស់នៅទីក្រុងទេ ហើយ Jules ចង់រក្សាការងារនៅក្នុងឃុំនេះទៀតផង។ ពួកគេ ជាមនុស្សដែលមានហេតុផលណាស់ ហើយសង្ឃឹមថាអាចស្រុះស្រួលជាមួយម្ចាស់ផ្ទះវិញ។ ប៉ុន្តែ មិនមានម៉ាស៊ីនបោកខោអាវ នៅពេលដែលមានកូនតូចមិនមែនជាជំរើសមួយដែលល្អទេសំរាប់ពួកគេ។

លំហាត់អនុវត្តដកស្រង់ចេញពី Roleplay Book នៃ The Mediation Center at Carleton University, Ottawa, Ontario, 1999. ។

ការបោះផ្សាយឡើងវិញដោយមានការអនុញ្ញាត។ បកប្រែជាបារាំងដោយ Jovette Létourneau, Néo-Format inc. 2002 ។

បកប្រែជាភាសាខ្មែរដោយ សាស្ត្រាចារ្យច្បាប់ លី ច័ន្ទតុលា។

ផ្ទះក្នុងសុបិន្ត

ការត្រៀមចរចារ

បំភ្លឺផលប្រយោជន៍		
របស់យើង	របស់គេ	របស់អ្នកដទៃ
អ្វីដែលសំខាន់សំរាប់យើង? ហេតុអ្វី ដើម្បីមូលហេតុអ្វីខ្លះ?	បើយើងជាគេវិញ តើអ្វីជាចំនុចសំខាន់សំរាប់យើង ឬ ដែលធ្វើឱ្យយើងខូលខ្វាយ?	តើផលប្រយោជន៍របស់អ្នកដទៃអ្វីខ្លះអាចត្រូវបានប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំង?

ជំរើសទាំងឡាយ		
ជំរើសសំរាប់យើង	ជំរើសសំរាប់គេ	ជំរើសដែលអាចបំពេញចិត្តផលប្រយោជន៍រួម

ខ្សែបថ (ការផ្លាស់ផ្ទា)
អ្វីដែលយើងអាចធ្វើដើម្បីបំពេញផលប្រយោជន៍របស់យើង បើសិនជាយើង មិនអាចឈានទៅដល់កិច្ចព្រមព្រៀងដែលត្រូវបានដាក់ចរចារជាមួយគ្នាទេ។

យ៉ាងខ្ពស់ដល់ទៅ ១០០ ពាន់ដុល្លា ដើម្បីទិញទ្រព្យសម្បត្តិនេះ។ ប៉ុន្តែអ្នកដឹងថា អ្នកអាចធ្វើអោយបានល្អជាមួយអតិថិជនថ្មីនេះប្រសិនបើអ្នកអាចចរចារអោយនៅតំលៃទាបបាន ។ អ្នកត្រូវ បានគេប្រាប់ផងដែរថា ម្ចាស់កូនកោះនេះ គឺជាអ្នកដឹកនាំយ៉ាងម៉ឺងមាត់ ដ៏ចំណានម្នាក់នៃអង្គាមួយ ប៉ុន្តែអ្នកបានឮ ថា អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល (NGO) បើកអោយមាន ការពិភាក្សាពីការលក់ភោគផលប៉ុន្តែ មានការព្រួយបារម្ភ យ៉ាងខ្លាំងអំពីការធ្វើ អោយអន្តរាយ នៃប្រភេទផ្លែស្វាយទិព្វនេះ ។

អ្នកមានការសន្ទនាដោយត្រួស១តាមទូរស័ព្ទជាមួយម្ចាស់កោះ ដែលគ្រាន់តែពន្យល់ប្រាប់ថាអ្នកជាតំណាងអោយក្រុមហ៊ុនមួយហើយថាអ្នកចង់ពិភាក្សាអំពីទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មលើភោគផលផ្លែស្វាយរបស់គាត់។ អ្នកបានសុំការណាត់ជួប ហើយអ្នកទំនងនិងត្រូវជួបគាត់/នាង ។

យ៉ាងខ្ពស់ដល់ទៅ ១០០ ពាន់ដុល្លា ដើម្បីទិញទ្រព្យសម្បត្តិនេះ។ ប៉ុន្តែអ្នកដឹងថា អ្នកអាចធ្វើអោយបានល្អជាមួយអតិថិជនថ្មីនេះប្រសិនបើអ្នកអាចចរចារអោយនៅតំលៃទាបបាន ។ អ្នកត្រូវ បានគេប្រាប់ផងដែរថា ម្ចាស់កូនកោះនេះ គឺជាអ្នកដឹកនាំយ៉ាងម៉ឺងមាត់ ដ៏ចំណានម្នាក់នៃអង្គាមួយ ប៉ុន្តែអ្នកបានឮ ថា អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល (NGO) បើកអោយមាន ការពិភាក្សាពីការលក់ភោគផលប៉ុន្តែ មានការព្រួយបារម្ភ យ៉ាងខ្លាំងអំពីការធ្វើ អោយអន្តរាយ នៃប្រភេទផ្លែស្វាយទិព្វនេះ ។

អ្នកមានការសន្ទនាដោយត្រួស១តាមទូរស័ព្ទជាមួយម្ចាស់កោះ ដែលគ្រាន់តែពន្យល់ប្រាប់ថាអ្នកជាតំណាងអោយក្រុមហ៊ុនមួយហើយថាអ្នកចង់ពិភាក្សាអំពីទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មលើភោគផលផ្លែស្វាយរបស់គាត់។ អ្នកបានសុំការណាត់ជួប ហើយអ្នកទំនងនិងត្រូវជួបគាត់/នាង ។

<u>ស្ថានីយប្រេងឥន្ធនៈ(ស្ថានីយចាក់សាំង)របស់លោក Fixit</u>

ស្ថានការណ៍/បញ្ហា

នេះជាជម្លោះមួយរវាងលោក Jim Fixit ដែលជាម្ចាស់ស្ថានីយចាក់ប្រេងមួយកន្លែង និង នាង Imelda del Rio ដែលជាអ្នកជិតខាងរបស់គាត់។ នាង Del Rio មានបញ្ហាមួយដែលគួរឲ្យធុញទ្រាន់ពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថានីយចាក់សាំងនេះ ដូចជា: ស្មះលូ, ការលាងឡានដែលធ្វើឲ្យរំខានដល់ជីវិតឯកជនរបស់គាត់, ប្រព័ន្ធសំឡេងដែលរំឡើងជាប់ជានិច្ចនៅពេលយប់ ហើយនិងបញ្ហាផ្សេងៗទៀត។

លោក Fixit បានទទួលនូវការរុកគួនយ៉ាងច្រើនពីសំណាក់អ្នកជិតខាងរបស់គាត់។ វាទំនងជា នាង Del Rio បានចំណាយពេលរបស់គាត់ទាំងអស់និយាយតាមទូរស័ព្ទសុំនេះសុំនោះជានិច្ច។ លោក Fixit មានអារម្មណ៍ថាទោះបីជាគាត់បានធ្វើអ្វីក៏ដោយក៏នៅតែមិនបំពេញចិត្តនឹងនាង Imelda del Rio នេះដែរ។

តួនាទីរបស់ Jim Fixit

អ្នកជាម្ចាស់ស្ថានីយចាក់សាំងមួយដែលបានសង់ឡើងដោយឪពុករបស់អ្នក ៤ ឆ្នាំកន្លងមកហើយ។ អ្នកជិតខាងរបស់អ្នកកំពុងតែផ្តល់បញ្ហាគ្រប់បែបយ៉ាងចំពោះអ្នក។

នាង Del Rioជាមនុស្សស្រីដែលឆាប់ភ័យខ្លត់ និងឆាប់ខឹងបំផុតដែលគាត់តែងតែប្តឹងជានិច្ចអំពីសំឡេងចេញពីស្ថានីយនេះ ។ ប្រព័ន្ធសំឡេងនេះឆាប់រំណាស់ ដូចជាៈម្តងម្កាលសត្វហើរពីឈើ ឬវត្ថុផ្សេងៗដែលអាចបណ្តាលឲ្យវាបន្លឺឡើង។ ដោយសារតែស្ថានីយនេះបើកបំរើការ 24 ម៉ោង, ដូច្នេះហើយបានជាកណ្តឹងសម្លេងនេះតែងតែបិទកាលណាវាឮសំឡេង។

ជួនកាលមានស្លឹកឈើ ឬកាកសំណល់/សំរាមផ្សេងៗដែលធ្វើឲ្យស្ទះលូនៅក្នុងកំរាលថ្មការ៉ូឡាដែលអាចបង្ករឲ្យមានទឹកហូរចូលទៅក្នុងសួនរបស់អ្នកជិតខាងអ្នក ក៏ប៉ុន្តែ អ្នកបានកាយវាចេញពីលូភ្លាមៗ

ដែរនៅពេលដែលអ្នកបានដឹងបញ្ហានេះ ។ នាង Del Rio បានព្យាយាមប្ដឹងអ្នករួចមកហើយដោយសារតែបញ្ហាទឹកជន់លិចនេះ។ ឥឡូវនេះ គាត់កំពុងតែគម្រាមប្ដឹងអ្នកចំពោះបញ្ហាកណ្ដឹងសំឡេងរំខាន ព្រមទាំងការលាងឡាននៅស្ពានីយនេះដែលកាន់កាប់ដោយពួកយុវជនក្នុងភូមិផងដែរ ។ នាង Del Rio យល់ឃើញថាពួកគេបានធ្វើឲ្យឮសំឡេងខ្លាំងណាស់ ក៏ប៉ុន្តែ អ្នកវិញយល់ថាពួកគេនោះគ្រាន់តែប្រព្រឹត្តតាមទម្លាប់ធម្មតារបស់យុវជនតែប៉ុណ្ណោះ។

វាទំនងជាថានេះគឺគ្រាន់តែជាសង្កាត់ដ៏អ៊ូអរមួយតែប៉ណ្ណោះ ហើយវាមិនគួរណាឡើយទៅបន្ទោសស្ពានីយនេះចំពោះរាល់បញ្ហានៃសំឡេងអ៊ូអរនេះឡើយ។ អ្នកប្រាកដណាស់ថាផ្នែករបងដ៏វែងដែលស្ថិតនៅលើគែមជ្រុងម្ខាងនៃអចលនទ្រព្យរបស់អ្នកដែលនៅជិតនឹងបន្ទប់កេង និងនៅពីក្រោយសំយាបផ្ទះរបស់នាងគឺបានកាត់បន្ថយសំឡេងអ៊ូរអរដែលចេញពីស្ពានីយនេះ។

អ្នកមានអារម្មណ៍ថា: អ្នកនឹងមិនអាចបំពេញចិត្តអ្នកជិតខាងរបស់អ្នកបានឡើយ ទោះបីជាអ្នកធ្វើអ្វីក៏ដោយ។ ប៉ុន្តែ ដោយសារតែមានបណ្ដឹងជាច្រើនដាក់ទៅសាលាក្រុងនោះ ហើយនិងមានការចុះពិនិត្យរបស់អធិការមិនចេះចប់នោះមក អ្នកបានសម្រេចចិត្តដោះស្រាយនូវជម្លោះនេះជាមួយនិងនាង Del Rio ម្ដង ហើយនិងសំរាប់គ្រប់បញ្ហាទាំងអស់។

របស់អ្នក ដែលនៅពីក្រោយនិងសំយាបផ្ទះតែម្តង។ អ្នកគិតថាព្រឹត្តិការណ៍បែបនេះត្រូវបានគេធ្វើឡើង ៦ ឬ ៧ ថ្ងៃចុងសប្តាហ៍នៃរដូវក្តៅនីមួយៗ។

វាមានបញ្ហាជាច្រើនទៀតដែលរំខានដល់អ្នក។ និយោជិតនៃស្ថានីយនេះមិនបានអើពើនឹងអ្នកទេ នៅពេលដែលអ្នកព្យាយាមនិយាយទៅកាន់ពួកគេនោះ។ ពួកគេមិនដែលរក្សាពាក្យសម្តីរបស់គេទេ។ លូបង្ហូរទឹកតែងតែស្ទះ និងធ្វើឲ្យទឹកជន់លើសួនរបស់អ្នកនៅពេលមានភ្លៀង។ អ្នកបានអញ្ជើញមន្ត្រីសាលាក្រុងហើយដែលបានព្រមានដល់ឃានដ្ឋាននេះកុំធ្វើឲ្យស្ទះលូដោយកាកសំណល់/សំរាម ទៀតនោះទេ ក៏ប៉ុន្តែគេមិនដែលធ្វើទេលុះត្រាតែអ្នកស្នើសុំ។ ហើយដោយថាមានច្រកចង្អៀតនៅចន្លោះស្ថានីយពួកគេ និងផ្ទះរបស់អ្នកដែលធ្វើឲ្យរបស់របរ/វត្ថុគ្រប់ប្រភេទចូលមកនៅពេលយប់ ដូចជាវត្ថុដែលអ្នកមិនដែលគិតដល់វាសោះ។

អ្នកចង់ប្តឹងស្ថានីយនេះសំរាប់បញ្ហាទាំងឡាយដែលបង្ករឡើងដោយសំឡេងរំ និង ការលាងឡាន ក៏ប៉ុន្តែអ្នកក៏ពិតជាចង់ចាប់ផ្តើមតាមរយៈការព្យាយាមចរចារដោយសេចក្តីត្រូវការរបស់អ្នកត្រូវបានគេគោរពដែរ។

ករណីសិក្សា ទី១: វិវាទរវាងភាគីពីរ

អង្គហេតុ :

នៅលើដីមួយកន្លែង មានកម្មសិទ្ធិករតាមច្បាប់មួយរូបដែលមានប័ណ្ណសំគាល់កម្មសិទ្ធិដីធ្លី និងកម្មសិទ្ធិករតាមព្រឹត្តការណ៍មួយរូបទៀតដែលជាអ្នកកាន់កាប់ដីនោះរយៈពេល២០ឆ្នាំមកហើយ ។

ស្ថានភាពរឿងរ៉ាវនាពេលបច្ចុប្បន្ន

-កម្មសិទ្ធិករតាមច្បាប់ ទាមទារការអាស្រ័យផលលើដីរបស់គាត់តាមរយៈការបណ្តេញចេញ ។

-កម្មសិទ្ធិករតាមព្រឹត្តការណ៍ដែលចាត់ទុកខ្លួនដូចជាកម្មសិទ្ធិដែរបដិសេធការចាកចេញពីដីនោះ ។

-ភាគីទាំពីរលែងនិយាយរកគ្នាជាច្រើនឆ្នាំ ។

-ស្ថានភាពរវាងភាគីទាំងពីរនេះ មានសភាពកាន់តែតានតឹងឡើង ។

ករណីសិក្សាទី១: គោលបំណងរបស់ភាគី ១

កម្មសិទ្ធិករតាមច្បាប់

១. គោលបំណង :

កម្មសិទ្ធិករតាមច្បាប់ទាមទារដាច់ណាត់នូវផលប្រយោជន៍តាមរយៈការបណ្តេញចេញ ។

២. ផលប្រយោជន៍ :

ហិរញ្ញវត្ថុ : អាជីវកម្ម ឬដី និងការអាស្រ័យផល ។

សីលធម៌និងសង្គម :ការដកហូតជាក់លាក់បែបនេះ បណ្តាលអោយប៉ះពាល់ដល់
កិត្តិស័ព្ទគាត់នៅក្នុងភូមិរបស់គាត់ ។

៣. អារម្មណ៍យល់ឃើញ/ការរំជួលចិត្ត :

អយុត្តិធម៌ : ជាអ្នកដែលកាន់កាប់ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លី និងជាអ្នកដែលមិនអាចអាស្រ័យផល
លើដីខ្លួនឯងបាន ។

ករណីសិក្សាទី១: <u>*គោលជំហររបស់ភាគី ២*</u>

<u>*កម្មសិទ្ធិករតាមព្រឹត្តការណ៍*</u>

១-គោលជំហរ :

កម្មសិទ្ធិករតាមព្រឹត្តការណ៍ចាត់ទុកខ្លួនឯងដូចជាកម្មសិទ្ធិកររយៈពេល២០ឆ្នាំ ។ គាត់បានធ្វើខ្លួនដូចជាឪពុកគំរូក្នុងគ្រួសារ ។ គាត់បានអាស្រ័យផលលើដីនេះជាលក្ខណៈបន្តរដោយសន្តិភាព និងគ្មានការជំទាស់តវ៉ារហូតដល់ថ្ងៃមានវិវាទ ។

២-ផលប្រយោជន៍ :

ហិរញ្ញវត្ថុ : ការធ្វើអាជីវកម្ម និងការអាស្រ័យផលលើដី ។

សង្គមនិងសីលធម៌ :កម្មសិទ្ធិករតាមព្រឹត្តការណ៍ប្រឈមមុខនឹងការបាត់បង់រាល់ការចំណាយសំរាប់ផ្តត់ផ្គង់ដែលជាទ្រព្យរបស់គាត់ ។

៣-អារម្មណ៍យល់ឃើញ/ការរំជួលចិត្ត:

អយុត្តិធម៌ : ពីព្រោះថាចាត់ទុកខ្លួនឯងដូចជាកម្មសិទ្ធិកររយៈពេល ២០ឆ្នាំមកហើយនៅដីនោះ ដែលខ្លួនបានកែប្រែទីនោះទៅជាដីមានតំលៃ និងធ្វើអោយរូបគាត់មិនចង់ចាកចេញពីដីនោះ ។

ករណីសិក្សាទី ២: ការពិពណ៌នាអំពីវិវាទ

មានពាណិជ្ជករពីរនាក់ ម្នាក់ឈ្មោះ វុទ្ធី ជាឈ្មួញលក់រាយ និងម្នាក់ទៀតឈ្មួញលក់ដុំ ឈ្មោះ សុភា ។ វុទ្ធីបានទិញទំនិញអស់ចំនួន ១០០០ ០០០រៀល ពីឈ្មួញលក់ដុំ សុភា ដោយសន្យាប្រគល់លុយ ៣០ថ្ងៃទៀតរាប់គិតពីថ្ងៃចេញវិក័យប័ត្រ ។វិក័យប័ត្រនេះ ធ្វើនៅថ្ងៃទី ០១ តុលា និងថ្ងៃប្រគល់លុយនៅ ថ្ងៃ ៣០ តុលា។

នៅថ្ងៃ ៣០ តុលា វុទ្ធីមិនបានសងបំណុលរបស់គាត់ទេ ។ សុភាបានផ្ញើលិខិតដាក់តំហិតឱ្យសងប្រាក់នៅចន្លោះ ៨ថ្ងៃទៀត ។

គួរចំណាំថា សុភារស់នៅ ក្រុងព្រះសីហនុ និង វុទ្ធីនៅ ភ្នំពេញ។

ស្ថានភាពបែបហ្នឹង ហើយដែលនាំឱ្យវិវាទកើតមាន។

ម៉្យាងវិញទៀត វុទ្ធីបានចេញមូលប្បទានប័ត្រមួយនៅថ្ងៃ៣០ តុលា ។ មូលប្បទានប័ត្រនេះត្រូវបានបញ្ជូនត្រលប់មកវិញដោយធនាគារដោយសារគ្មានទឹកប្រាក់ គ្រប់គ្រាន់ក្នុងគណនីក្នុងរយៈពេល ២០ថ្ងៃ ។

ឈ្មួញលក់ដុំ សុភាជួបបញ្ហាធ្ងន់ធ្ងរ ដែលនាំអោយប៉ះប៉ាល់ដល់សតិអារម្មណ៏របស់គាត់ : វុទ្ធីប្រឈមមុខនឹងការជាប់ពន្ធនាគារដោយសារការចេញមូលប្បទានប័ត្រគ្មានទឹកប្រាក់ ហើយនិងឥណទេយ្យនឹងបាត់បង់។ ដូចគ្នានេះផងដែរការប្រាក់ដែលជាប់ពាក់ពន្ធ័គឺ តំរូវអោយ លោកវុទ្ធីបង់ប្រាក់ជាបន្ទាន់ ។

ករណីសិក្សា ២ : *<u>គោលជំហររបស់ឈ្មួញលក់ដុំ សុភា</u>*

-ទាមទារមកវិញនូវបំណុលរបស់គាត់តាមគ្រប់មធ្យោបាយ ។

-យកការប្រាក់ ចំពោះការយឺតយ៉ាវ ។

-សោហ៊ុយលើការទារមកវិញជាបន្ទុករបស់អតិថិជន ។

-ឈ្មួញលក់ដុំមិនចង់ដឹងអំពីហេតុផលទាំងឡាយនៃការយឺតយ៉ាវបង់លុយរបស់វុទ្ធីទេ ។

ផលប្រយោជន៍របស់សុភា

-អាចបង់លុយអោយអ្នកផ្គត់ផ្គង់តាមកាលបរិច្ឆេតផុតកំណត់បាន ។

-ការមិនបំពេញករណីកិច្ចរបស់វុទ្ធី ធ្វើអោយបាត់បង់នូវផលប្រយោជន៍ ។

ករណីសិក្សា ២ : *<u>គោលជំហររបស់អ្នកមិនបំពេញករណីកិច្ច វុទ្ធី</u>*

-គាត់មិនទាន់មានលុយសងនៅឡើយទេ ។

-គាត់មិនទាន់លក់ចេញអស់នូវទំនិញនោះនៅឡើយទេ និងសល់របស់បន្តិចបន្តួចដែលគាត់មាន សំរាប់ប្រើប្រាស់នៅក្នុងមុខជំនួញផ្សេងទៀត ។

-គាត់មិនព្រមបង់ការប្រាក់ចំពោះការយឺតយ៉ាវដែលមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យានោះទេ ។

វុទ្ធី ត្រូវបានគេប្ដឹង ។

-ផលប្រយោជន៍របស់វុទ្ធី

-ការលើកពេលចំនួន ៦០ថ្ងៃនៃការយឺតយ៉ាវត្រូវបានបូកបញ្ចូល

ករណីសិក្សា៣: ជិវាង រវាងអ្នកជិតខាង

-អន្តរហេតុ :អ្នកជិតខាងមានជំលោះនិងគ្នាពីព្រោះថាភាគីម្ខាងប្តឹងភាគីម្ខាងទៀតពីរឿងចិញ្ចឹមសត្វ: មាន់ ជ្រូក និងឆ្កែ ។

-នៅក្នុងរឿងនេះ បណ្តឹងធ្វើឡើងដោយសារតែ សំលេងឆ្កែព្រូសនៅពេលយប់ សំលេងមាន់រងាវនៅពេលព្រលឹមស្រាងៗ ព្រមទាំងសំលេងជ្រូកស្រែក(អូកៗ)ជាប្រចាំ ។

-ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ន : ទំនាក់ទំនងជិតខាងនេះមិនដូចអ្វីដែលធ្លាប់មានពីមុនទេ គូបដិបក្ខនេះឈ្លោះគ្នាដោយសាររឿងកំប៉ិកកំប៉ុក ។

ករណីសិក្សា៣ : *ភាគីទី ១: ជើមបណ្តឹង*

-គោលបំណង: គឺថាផ្អាកសំលេងរំខានទាំងយប់ទាំងថ្ងៃនិងការធុញទ្រាន់និងទង្វើផ្សេងៗដែលកើតចេញពីការចិញ្ចឹមសត្វទាំងនោះ ។

-ផលប្រយោជន៍ : គោរពភាពស្ងប់ស្ងាត់ និងសុខមាលភាពក្នុងសង្កាត់ ។

-អារម្មណ៍យល់ឃើញ : មិនគោរពអ្នកដទៃ និងបិនមានបរិស្ថាន ។

ករណីសិក្សា៨: ការពិពណ៌នាអំពីទិវាន

-**អត្ថហេតុ** : ទិវា អន្តរជាតិសិទ្ធិនារី ០៨ មិនា ២០០១

ប្រទេសកម្ពុជា បានអនុម័តអនុសញ្ញាទាក់ទងនិងការប្រារព្ធទិវាសិទ្ធិនារី ០៨ មិនារៀងរាល់ឆ្នាំ ។ ការសំដែងនូវឆន្ទៈត្រូវបានរៀបចំឡើង និងត្រូវបានប្រារព្ធនៅក្នុងទូទាំងប្រទេស ដោយតំរូវអោយមានការចូលរួមពីនារី ។វិវាទបានកើតឡើងនៅត្រង់ចំនុចថា តើ ទិវានេះ ជាការឈប់សំរាកមានប្រាក់ឈ្នួលដែរ ឬទេ ។

ករណីសិក្សា ៨ : *គោលជំហររបស់ភាគីលេខ០១ (កម្មការិនី)*

-**គោលជំហរ**: ពួកយើងចង់ចូលរួមក្នុងការសំដែងឆន្ទៈនៅពេលប្រារព្ធ ទិវាសិទ្ធិនារី និងចង់បានប្រាក់ឈ្នួលដែរដោយសារទិវានេះផ្សាយតាមវិទ្យុ និងទូរទស្សន៍ដែលមានកំលាំងអនុវត្ត ដូចច្បាប់ ។

-**ផលប្រយោជន៍** : បង្ហាញពីភាពថ្លៃថ្នូរ-សមធម៌-សមភាព-យុត្តិធម៌សង្គមរបស់នារី ។

-**អារម្មណ៍យល់ឃើញ** : ពួកចៅកែ ជាអ្នកជិះជាន់កេងប្រវ័ញ្ច ។

ករណីសិក្សា៤ : គោលជំហររបស់ភាគីលេខ២ (ចៅកែ)

-គោលជំហរ: ០៨ មិនា មិនមែនជាទិវាឈប់សំរាកមានប្រាក់ឈ្នួលទេ ពីព្រោះថា ទិវាសិទ្ធិនារីនេះមិនមានក្នុងបញ្ជីថ្ងៃឈប់សំរាកដោយមានប្រាក់ឈ្នួលដែលចុះផ្សាយក្នុងរាជកិច្ចនោះទេ ។

-ផលប្រយោជន៍ : សហគ្រាស ត្រូវគិតដល់ប្រយោជន៍ទាំងសងខាង ។

-អារម្មណ៍យល់ឃើញ : កម្មការិនីរួចផុតកាតព្វកិច្ច ។