

ថៅកែស្រី

Sophia Amoruso ពីក្មេងស្រីបោះបង់ការសិក្សានៅវិទ្យាល័យ
ក្លាយជា **CEO** មានប្រាក់រាប់លានដុល្លារ និង ជាម្ចាស់
គ្រប់គ្រងអាណាចក្រម៉ូដសំលៀកបំពាក់ដ៏មានឥទ្ធិពល



បកប្រែពីសៀវភៅ

#GIRLBOSS

Sophia Amoruso



សេចក្តីសង្ខេប

នៅក្នុងសៀវភៅ «ថៅកែស្រី» អ្នកនិពន្ធជ្មោះគឺ **Sophia Amoruso** នាងបានចែករំលែកពីសាច់រឿងរបស់នាងពីក្មេងដែលបោះបង់ការសិក្សានៅវិទ្យាល័យ ហើយបោះជំហានក្លាយជាសហគ្រិនឆ្នើម និង ជានាយកប្រតិបត្តិ **CEO** ក្រុមហ៊ុនថ្លៃម៉ូដសំលៀកបំពាក់ដែលមានប្រាក់រាប់លានដុល្លារអាមេរិក ។ នាងបានចែករំលែកការចាប់ផ្តើមបង្កើតអាជីវកម្មពីបាតដៃទទេ បង្កើតបណ្តាញសហគមន៍វិស័យឆ្អិនធីណែតដ៏មានឥទ្ធិពលមួយ ការជ្រើសរើសវិនិយោគគំនិតបានត្រឹមត្រូវ និងអ្វីដែលធ្វើឲ្យនាងក្លាយជាសហគ្រិនស្រ្តីឆ្នើមមកដល់ពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ។

សៀវភៅមួយក្បាលនេះសម្រាប់អ្នកណា?

- ▶ ស្រ្តីដែលចាប់អារម្មណ៍លើតួនាទីជាអ្នកដឹកនាំ និង សហគ្រិនភាព
- ▶ អ្នកដែលកំពុងស្វែងរកអ្វីដែលជាទេពកោសល្យពិតប្រាកដរបស់ខ្លួនដើម្បីដើរឆ្ពោះទៅរកគោលដៅរបស់អ្នក
- ▶ ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលចាប់អារម្មណ៍ចង់ពង្រីកអាជីវកម្មឲ្យកាន់តែជោគជ័យ

អំពីអ្នកនិពន្ធ

Sophia Amoruso គឺជាស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន **NastyGal** ដែលជាគេហទំព័រដ៏ជោគជ័យមួយ មានលក់ម៉ូដសំលៀកបំពាក់ប្លែកៗ ស្បែកជើង និង គ្រឿងតុបតែងខ្លួនផ្សេងៗ ។

មាតិកា

- ▶ ស្វែងរកមហិច្ឆតាដែលមានក្នុងខ្លួន យកវាជាគោលដៅដើម្បីជំរុញទឹកចិត្ត
- ▶ ស្វែងរកអ្វីដែលជាបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នក ប្រើភាពខ្លាំងពីធម្មជាតិ ហើយបញ្ចុះវាឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យ
- ▶ ដើរលើផ្លូវដែលមិនធ្លាប់មានអ្នកដើរ ធ្វើកិច្ចការដែលមិនធ្លាប់មានអ្នកធ្វើ ដើម្បីស្វែងរកអ្វីដែលជាមហិច្ឆតាពិតរបស់អ្នក
- ▶ ដើម្បីជោគជ័យ គឺត្រូវតែធ្វើកិច្ចការដែលអ្នកស្រឡាញ់ឲ្យក្លាយជាជំនាញ ។ ប្រមូលពិសោធន៍ហើយយកវាមកអនុវត្ត
- ▶ សួរសំណួរ អ្វីដែលអ្នកគួរតែទទួលបាន ប្រើគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋបំបែកក្បួនខ្លះ តែកុំបំពានច្បាប់
- ▶ អ្នកមិនអាចហាមឃាត់ការគិតរបស់អ្នកដទៃមក លើអ្នកនោះទេ បំភ្លេចវាចោលទៅ ។ ត្រូវគិតវិជ្ជមាន ហើយផ្ដោតលើគោលដៅរបស់អ្នកវិញ

- ▶ ផ្ដាច់ខ្លួនអ្នកចេញឱ្យឆ្ងាយពីគេ ដាក់ខ្លួនរបស់អ្នកជាមួយសហ - គ្រិនភាព និង បង្កើនចំណង់ប្រកបដោយភាពច្នៃប្រតិដ្ឋ
- ▶ ស្វែងរកអ្នកវិនិយោគ និង បុគ្គលិកដែលមានទំនោរផ្ដាច់គំនិតស្រដៀងអ្នក ពួកគេនឹងគាំទ្រក្តីសុបិនរបស់អ្នក សូមកុំមើលរំលងពួកគេឱ្យសោះ
- ▶ នៅក្នុងអាជីវកម្ម ឬក្នុងជីវិតយើងក៏ដោយ គ្មានអ្វីអស្ចារ្យជាងការជឿជាក់លើខ្លួនឯងនោះទេ ។ អ្នកត្រូវតែមានមោទនភាព
- ▶ សេចក្ដីសង្ខេប
- ▶ ដំបូន្មានយកទៅអនុវត្ត
- ▶ សារពីក្រុមការងារ **eBook Cambodia**

ថៅកែស្រី

I. ស្វែងរកមហិច្ឆតាដែលមានក្នុងខ្លួន យកវាជាគោលដៅដើម្បីជំរុញទឹកចិត្ត

តើអ្នកយល់ថា នាយកប្រតិបត្តិប្រភេទណាដែលបង់បោះការសិក្សានៅវិទ្យាល័យ ដោយការចំណាយពេលឥតប្រយោជន៍កម្សាន្តជាមួយកីឡាហែលទឹក ហើយដើរលួចសំលៀកបំពាក់ក្នុងហាង និង ធ្វើការងារកំប៉ុកកំប៉ុក ដើម្បីរកលុយបង់ថ្លៃទឹកថ្លៃភ្លើង?

មនុស្សម្នាក់ដែលមិនខ្វល់អ្វីទាំងអស់ដូចជា **Sophia Amoruso** ដែលបានប្រើជីវិតឆើតឆាយរបស់នាងមកចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មម៉ូដសំលៀកបំពាក់ដ៏ជោគជ័យកាលពីប៉ុន្មានទសវត្សកន្លងទៅនេះ ។

ក្នុងសៀវភៅ «ថៅកែស្រី» នេះ **Sophia** បានពន្យល់អ្នកពីចំណង់ចំណូលចិត្តដែលចូលចិត្តទិញខោអាវចាស់ៗ បុរាណបួសសម័យយកមកលក់រហូតក្លាយជាអាជីវកម្មមួយដែលមានចំណូលរាប់លានដុល្លារអាមេរិក ។ ក្នុងសៀវភៅសង្ខេបនេះ អ្នកនឹងបានរៀនពីគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋ ការស្ទង់មតិក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ដែលធ្វើឲ្យរំដើបរំជួលដល់ស្ត្រីវ័យក្មេងជុំវិញពិភពលោក ។

ខាងក្រោមនេះជាអ្វីដែលអ្នកនឹងអាចរៀនសូត្រ៖

- ▶ ការធ្វើដំណើរមិនអស់ប្រាក់ បានបង្រៀននាងពីសហគ្រិនភាព
- ▶ នាងបានបំភ្លេចអ្វីៗ ទាំងអស់ដែលនាងរៀននៅសាលា ទើបធ្វើឲ្យនាងទទួលបានជោគជ័យយ៉ាងពិតប្រាកដ
- ▶ មូលហេតុដែលធ្វើឲ្យនាងក្លាយជាថៅកែឆ្នាតវៃម្នាក់នៅលើពិភពលោក គឺដោយសារពិសោធន៍ការងារនៅបណ្ណាគារលក់សៀវភៅដ៏ល្បីមួយ

II. ស្វែងរកអ្វីដែលជាបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អ្នក ប្រើភាពខ្លាំងពីធម្មជាតិ ហើយបញ្ចុះវាឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យ

តើជីវិតអ្នកផង់ក្តីឡើងដោយរបៀបណា? តើអ្នកធ្លាប់ឮខ្ញុំពុកម្តាយប្រដៅអ្នកថា បើអ្នកបរាជ័យក្នុងសាលា គឺអ្នកបរាជ័យក្នុងជីវិតដែរឬទេ?

ចំណុចនេះមិនមែន វាមិនមែនជាការពិតទាំងស្រុងនោះទេ ។

មនុស្សមួយចំនួនធ្វើបានល្អបំផុតក្នុងសាលា មនុស្សខ្លះធ្វើមិនបានល្អ វាមិនប្រាកដថា អ្នករៀនបានចំណាត់ថ្នាក់ល្អ ហើយអ្នកនឹងជោគជ័យ ក្នុងជីវិតនោះទេ ។

មនុស្សមានច្រើនជំពូកណាស់ក្នុងពិភពលោកនេះ ហើយមនុស្ស ម្នាក់ៗ មានជំនាញខុសៗគ្នា ។ ដើម្បីក្លាយជាអ្នកជោគជ័យ គឺត្រូវ រកឲ្យឃើញនៅសមត្ថភាពដ៏ពិតប្រាកដរបស់អ្នក និង សំលៀងដុស ខាត់វាឲ្យក្លាយទៅជាជំនាញ ។

នៅពេលដែលអ្នករកឃើញទេពកោសល្យរបស់អ្នកហើយ អ្នកនឹង មានសេរីភាពក្នុងការធ្វើកិច្ចការដែលអ្នកស្រឡាញ់ និង ពូកែលើវា ។ នៅលើវិថីមួយនេះ អ្នកនឹងធ្វើវាបានល្អបំផុត ហើយកាន់តែអស្ចារ្យ ។

នេះជាសាច់រឿង **Sophia Amoruso** ។ នាងមានដុងក្នុងការចងចាំ ឬតថ្លៃទំនិញចាស់ៗ ឲ្យចុះថោក ហើយយកទំនិញនោះទៅលក់វិញ ក្នុងតម្លៃថ្លៃខ្ពស់កប់ពពក ។ អាជីវកម្មមួយនេះ បានចាប់ផ្តើមឡើងពី អ្វីដែលនាងស្រឡាញ់តែប៉ុណ្ណោះ ប៉ុន្តែសេចក្តីសប្បាយរីករាយ និង ការប្រថុយប្រថាន បានធ្វើឲ្យនាងក្លាយជាម្ចាស់ហាងសំលៀកបំពាក់ មួយដ៏ធំ ។

នាងតែងតែធ្វើអ្វីដែលជាខ្លួននាង ហើយនិងធ្វើអ្វីដែលនាងពូកែធ្វើ
នេះជាអ្វីដែលធ្វើឲ្យនាងជោគជ័យ ។ ប៉ុន្តែនាងអាចរកផ្លូវនេះ
ឃើញក៏ដោយសារតែនាង ទទួលស្គាល់ចំណុចខ្លាំង និង ចំណុច
ខ្សោយរបស់នាងដែរ ។

ការទទួលស្គាល់ខ្លួនឯងជាចំណុចសំខាន់បំផុត ព្រោះដូចអ្វីដែលយើង
បាននិយាយគ្នារួចមកហើយ មនុស្សម្នាក់ៗមានលក្ខណៈខុសៗ គ្នា ។
មានមនុស្សដែលចូលចិត្តធ្វើការងារខាងក្នុង និង មនុស្សដែលចូល
ចិត្តធ្វើកិច្ចការខាងក្រៅ ។ មនុស្សម្នាក់ៗនេះ មានសមត្ថភាពពិសេស
ក្នុងការបំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់គេរៀងៗខ្លួន ។

មនុស្សដែលចូលចិត្តធ្វើកិច្ចការខាងក្រៅ គឺបំពេញការងារបានល្អ
ណាស់ នៅពេលដែលគេទំនាក់ទំនងជាមួយមនុស្សគ្រប់គ្នា ។
លក្ខណៈសម្បត្តិបែបនេះ គឺល្អណាស់សម្រាប់ធ្វើការនៅ Wall
Street ជាឧទាហរណ៍ ។ និង អ្នកដែលពូកែក្នុងការចរចាដើម្បីធ្វើការ
ដោះដូរទំនិញអ្វីមួយ ។ ប៉ុន្តែកិច្ចការប្រភេទនេះ គឺជាសុបិនអាក្រក់
សម្រាប់អ្នក ចូលចិត្តភាពស្ងៀមស្ងាត់ធ្វើកិច្ចការនៅហ្នឹងមួយកន្លែង ។

ករណីនេះ **Sophia Amoruso** គឺជាមនុស្ស ដែលចូលចិត្តភាព
ស្ងៀមស្ងាត់ ប៉ុន្តែបានផុសឡើងនៅពេលដែលមានបណ្តាញសង្គម ។

នាងអាចធ្វើការទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនតាមរយៈបណ្តាញសង្គម
បានយ៉ាងល្អឥតខ្ចោះដោយមិនបង្កលក្ខណៈខឹងសម្បាអ្វីសោះឡើយ។

III. ដើរលើផ្លូវដែលមិនធ្លាប់មានអ្នកដើរ ធ្វើកិច្ចការ ដែលមិនធ្លាប់មានអ្នកធ្វើ ដើម្បីស្វែងរកអ្វីដែល ជាមហិច្ឆតាពិតរបស់អ្នក

ប្រសិនបើអ្នកចង់ទទួលបានភាពជោគជ័យដ៏ធំធេង អ្នកត្រូវដឹងថា
ទោះបីជាអ្នករឹងមាំប៉ុណ្ណា វាគ្មានផ្លូវត្រង់ស្លូតទៅរកភាពជោគជ័យ
នោះដែរ ។

តាមការពិតទៅ នៅពេលដែលអ្នកដើរលើផ្លូវត្រង់ពេក វាអាចកំណត់
សមត្ថភាពរបស់អ្នក ដែលអ្នកប្រហែលជានឹងបាត់បង់អ្វីៗ ដែលថ្មី
និង ឱកាសដ៏ភ្ញាក់ផ្អើលជាច្រើន ។

សាកស្រមៃដល់អាកាសយាននិកម្នាក់ដែលចំណាយពេលមួយជីវិត
របស់គេដើម្បីសិក្សារៀនសូត្រ ។ នៅពេលដែលគេធ្វើការសាកល្បង
ការហោះហើរលើកដំបូង គាត់ដឹងថាគាត់មានអារម្មណ៍តក់ស្លុត ។
ដែលទោះបីជាគាត់ចំណាយពេលស្ទើរតែមួយជីវិតរបស់គាត់ ដើម្បី

ហ្វឹកហាត់ធ្វើជាអាកាសយានិកក៏ដោយ ក៏គេបានបែកអារម្មណ៍ក្នុង
ការប្រើពន្លឺឡាហ្សែដើម្បីមើលផ្លូវឆ្ពោះទៅមុខដែរ ។

ដូច្នេះ អ្នកត្រូវជ្រើសរើសផ្លូវត្រង់ដើម្បីដើរ ដែលទោះបីជាអ្នកដឹងថា
អ្នកត្រូវធ្វើការឆ្លុះ មួយចំនួនក៏ដោយ ។ មនុស្សខ្លះស្នាក់ស្ទើររឿង
នេះ ប៉ុន្តែអ្នកនឹងបានរៀនមេរៀនថ្មីៗ ពីឱកាសនីមួយៗ ។

ទោះបីជានាងមិនមែនជាអ្នកមានក៏ដោយ ពេលមួយ **Amoruso**
បានជ្រើសរើសធ្វើការនៅក្នុងបណ្តាគារលក់សៀវភៅដ៏ធំមួយ ។ នាង
ធ្វើកិច្ចការនេះលើកដំបូងមានឥរិយាបថមិនសមរម្យ និង ជាប់ចរិត
ចាស់របស់នាង ប៉ុន្តែចុងក្រោយនាងបានរៀនសូត្រយ៉ាងច្រើន ពីការ
ទទួលភ្ញៀវ រហូតឈានដល់ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មខ្លួនឯង ។

វាមានគុណសម្បត្តិច្រើនណាស់ដែលអ្នកនឹកស្មានមិនដល់ នៅពេល
ដែលអ្នកដើរលើផ្លូវដែលអ្នកមិនធ្លាប់ដើរ ។ ប៉ុន្តែពិតណាស់ ផ្នែកមួយ
ចំហៀងទៀតនៃកាក់ ក៏មានការបរាជ័យដែរ ។

បរាជ័យអាចកើតឡើងលើអ្នកគ្រប់គ្នា ដូច្នេះ អ្នកកុំខ្លាចវាឱ្យសោះ ។
មុនពេលនាងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនរបស់នាង បរាជ័យ និង
ជោគជ័យបានដើរទន្ទឹមគ្នា ។ ពេលមួយនោះ នាងគិតថាអ្វីៗ ដែលមិន
ដំណើរការ ក៏ព្រោះតែភាពខ្ជិលច្រអូសរបស់អ្នកនាង ។

ប៉ុន្តែការពិតមិនមែនអញ្ចឹងទេ គឺដោយសារការងារនោះ ពិតជាមិនស័ក្តិសមជាមួយនាង ។

ផ្ទុយទៅវិញ នាងបានដើរទិញសំលៀកបំពាក់ចាស់ៗ និង ដើរតថ្ងៃរាល់ទំនិញទាំងនោះ ហើយយកមកលក់ក្នុងគេហទំព័រ **eBay** ។ **Amoruso** នាងអាចធ្វើការពេញមួយថ្ងៃដោយមិនងាកមើលម៉ោងសូម្បីតែម្តង ។

IV. ដើម្បីជោគជ័យ គឺត្រូវតែធ្វើកិច្ចការដែលអ្នកស្រឡាញ់ឲ្យក្លាយជាជំនាញ ។ ប្រមូលពិសោធន៍ហើយយកវាមកអនុវត្ត

នៅពេលដែលអ្នករកឃើញអ្វីដែលអ្នកស្រឡាញ់ហើយ តើអ្នកត្រូវតែសម្រេចវាឲ្យបាន?

ចាប់ផ្តើមដោយធ្វើកិច្ចការនោះ ឲ្យក្លាយជាជំនាញជាមុនសិន ហើយរៀនសូត្រពីអ្វីៗ ទាំងអស់តាមតែអាចធ្វើទៅបាន ។ បើអ្នកស្ថិតក្នុងពិភពអាជីវកម្ម វិធីដែលល្អបំផុតដើម្បីបានពិសោធន៍ គឺការអនុវត្តសាកល្បង ។

សម្រាប់ **Amoruso** មានន័យថានាងបានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដោយ បាត់ដៃទទេ ។

ពេលចាប់ផ្តើមដំបូង នាងធ្វើកិច្ចការគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់ ដូចជា៖ ទិញ សំលៀកបំពាក់ វេចខ្ចប់ និង ដាក់ធ្វើទៅអតិថិជនជាដើម ។ កិច្ចការ នេះ បានបង្រៀននាងឲ្យស្គាល់ ទាំងកិច្ចការខាងក្នុង និង កិច្ចការខាង ក្រៅ ។

នៅពេលទំនិញខ្លះលក់មិនចេញ នាងបានប្តូរយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ តាម រយៈការដូរពាក្យពេចន៍ និង រូបភាពក្នុងគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួនរបស់នាង។ នៅពេលដែលនាងបត់បែនបែបនេះ នាងបានរៀនសូត្រ និង ទទួលបាន ចំណេះដឹងយ៉ាងច្រើន ពីអ្វីដែលអតិថិជនត្រូវការ ។

កំលុងពេលប៉ុន្មានឆ្នាំដំបូង **Amoruso** បានធ្វើជាតារាម៉ូដថត សំលៀកបំពាក់សម្រាប់ទំនិញរបស់នាង ។ ពេលដែលនាងធ្វើបែប នេះ វាទាក់ទាញទឹកចិត្តក្មេងស្រីៗ សម្រាប់ធ្វើជាកំរូលក់សំលៀក បំពាក់ ជាងការលក់ទំនិញរបស់នាង ។

នាងធ្វើកិច្ចការនេះតាមអ្វីដែលនាងអាចធ្វើទៅបាន នាងគឺជាតារាម៉ូដ ទាន់សម័យ និង តុបតែងខ្លួនប្លែកៗ ដែលទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍ អតិថិជនរបស់នាងឲ្យស្រលាញ់ពេញចិត្ត និង ចង់ធ្វើតាម ។ ចុង

ក្រោយអតិថិជនមិនត្រឹមតែតាមដានផលិតផលរបស់នាងទេ ពួកគេបានបង្កើតទំនាក់ទំនងទៅជាសហគមន៍មួយដ៏មានឥទ្ធិពល ។

ដំណាក់កាលនេះ អាជីវកម្មរបស់នាងចាប់ផ្តើមដុះស្លាប ហើយទាញបានប្រយោជន៍ពីហាងលក់សំលៀកបំពាក់ចាស់ៗ ។ ទំនិញរបស់នាងលើគេហទំព័រ eBay សុទ្ធតែរូបចាស់ៗ និង ធ្វើទីផ្សារមិនមានភាពទាក់ទាញ ។ ហើយនៅពេលដែលនាងឈប់ដាក់លក់លើ **eBay** ហើយប្តូរមកលក់ក្នុងគេហទំព័ររបស់នាង អ្នកគាំទ្រនាងជាច្រើនបានប្តូរមកតាមនាង ។

អតិថិជនស្មោះត្រង់របស់នាងមិនបញ្ឈប់ការគាំទ្រនាងនោះទេ ។ អតិថិជនស្រលាញ់ **NastyGal** របស់នាងខ្លាំងណាស់ ពេលដែលគេរកឃើញ គេបានចែករំលែកទៅមិត្តភក្តិគេជាច្រើន ។ ការផ្សាយពីមាត់មួយទៅមាត់មួយ នេះជួយឲ្យនាងរកបានម៉ួយដែលស្មោះត្រង់ជាមួយនាង ។

តាមរយៈការប្រឹងប្រែងធ្វើការ និង សន្សំពិសោធន៍នេះ នាងបានអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពនៃការវិភាគស៊ីជម្រៅពីអ្វីដែលអតិថិជនត្រូវការ ។ ប៉ុន្តែរឿងដែលធ្វើឲ្យនាងកាន់តែជោគជ័យនោះ នាងប្រើជំនាញទាំង នេះបង្កើតបានជាសហគមន៍មួយដ៏មានឥទ្ធិពល និង មានភាពស្មោះត្រង់ ។

V. សួរសំណួរ អ្វីដែលអ្នកគួរតែទទួលបាន ប្រើគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋ បំបែកក្បួនខ្លះ តែកុំបំពានច្បាប់

គ្មានសំណួរណាមួយដែលលំបាកនោះទេ ។ ប៉ុន្តែសំណួរខ្លះពិតជាគ្មានចម្លើយ ព្រោះតែមិនដែលមានឆ្លាស់ព័ន្ធរណាម្នាក់សួរ ។

ដូច្នេះ បើអ្នកចង់ចាប់ផ្តើមធ្វើអ្វីមួយ អ្នកត្រូវចាប់ចោទសួរពីវា ។

អ្នកសាកគិតផ្លូវនេះមើល បើអ្នកមិនដែលប្រាប់គេថាអ្នកចង់បានអី តើអ្នកនឹងទទួលបានវាដោយរបៀបណា?

វាមានលក្ខណៈសាមញ្ញបំផុត ។ អ្នកត្រូវប្រាប់គេពីក្តីស្រមៃ និង ក្តីសង្ឃឹមរបស់អ្នក បើអ្នកចង់ឲ្យមនុស្សទាំងនោះជួយអ្នក ។

Amoruso មានមេរៀនមួយពេលដែលភ្ញៀវព្យុះខ្លាំង នាងបានជាប់គាំងនៅកន្លែងមួយនៅខាងចំហៀងផ្លូវ ។ នាងអត់មានលុយសូម្បីតែមួយដុល្លារ នាងលើកដៃហៅឡានក្រុងឲ្យឈប់ ហើយសុំធ្វើដំណើរ ពេលទៅដល់គោលដៅរបស់នាង អ្នកបើកឡានក្រុងមិនយកលុយពីនាង នោះទេ ។

មេរៀននេះបានធ្វើឲ្យនាងភ្ញាក់ខ្លួនព្រឹត ហើយសួរខ្លួនឯងថា តើនាង គួរតែទទួលវាបានដែរឬទេ?

រឿងសំខាន់មួយទៀតដើម្បីទទួលបានអ្វីដែលចង់បាន គឺជឿលើញាណ របស់អ្នក ។ គឺមានន័យថា អ្នកបានដឹងថា តើអ្នកគួរតែបំបែកក្បួន មួយណាដែលមិនមានបញ្ហា ។

ចុងក្រោយ ដើម្បីបើកអាជីវកម្មមួយជោគជ័យអ្នកត្រូវតែមានគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋ និង ចេះបំបែកក្បួន ។ កុំឃើញពិភពលោកនេះ តែផ្លូវពីរ គឺ ស និង ខ្មៅ ត្រូវមើលឲ្យឃើញពណ៌ប្រផេះផង ។

ពេលដែលអ្នកចេះគិតបត់បែន វាអាចជួយអ្នកកុំឲ្យមានការព្រួយ បារម្ភពីរឿងគិតរកតែត្រូវ ។ ផ្ទុយមកវិញ រៀនបំបែកក្បួន ដើរលើផ្លូវថ្មីៗ និង បង្កើតអ្វីដែលថ្មី ។

ប៉ុន្តែត្រូវចាំថា មិនមែនក្បួនទាំងអស់អ្នកត្រូវតែបំបែកនោះទេ ។

Amoruso ទទួលបានមេរៀននេះ ពេលដែលនាងត្រូវបាន គេចាប់ ពេលដែលនាងលួចសំលៀកបំពាក់គេ ។

នៅពេលនោះនាងបានបង់ប្រាក់ពិន័យជាថ្មីនិងការជាប់ពន្ធនាគារ
ពិសោធន៍នេះធ្វើឲ្យនាងចេះគិតឡើងវិញ ។ នាងបានសម្រេចចិត្ត ថា
មានតែក្បួនមួយចំនួនប៉ុណ្ណោះ ដែលល្អសម្រាប់នាង ដូចជាការ
ពាក់ស្បែកជើងកាលពីឆ្នាំមុន ចូលរួមកម្មវិធីបង្ហាញម៉ូដជាដើម ។

អញ្ចឹងហើយ នៅពេលដែលអ្នកចង់បំបែកក្បួន ហាមដាច់ខាតធ្វើ
រឿងខុសច្បាប់ ។ លុះត្រាតែអ្នកចង់រៀនមេរៀនអ្វីមួយក្នុងគុក ។

VI. អ្នកមិនអាចហាមឃាត់ការគិតរបស់អ្នកដ៏ទៃមក
លើអ្នកនោះទេ បំភ្លេចវាចោលទៅ ។ ត្រូវគិត
វិជ្ជមាន ហើយផ្ដោតលើគោលដៅរបស់អ្នកវិញ

ដូច្នេះអ្វីដែលអ្នកបានដឹងស្រាប់ហើយ ថាក្បួនខ្លះអ្នកអាចបំបែកបាន
តែក្បួនខ្លះអ្នកមិនអាចបំបែកបានទេ ។ ប៉ុន្តែក្បួនខ្លះ ជាក្បួនមាស
ប្រាក់ ដូចជា បើអ្នកជួយគេ គេនឹងជួយអ្នកវិញ ។

វាសំខាន់ណាស់ បើអ្នកមើលពិភពលោកនេះក្នុងផ្លូវល្អ ពិភពលោក
នេះនឹងផ្តល់ឲ្យអ្នកវិញនៅផលល្អ ។

តើមានអ្វីផ្សេងទៀត? ដូចជា ការផ្ដោតលើកិច្ចការដែលអ្នកស្រឡាញ់
អ្នកនឹងគ្មានថ្ងៃដែលអស់កម្លាំងធ្វើវានោះទេ ។

Amoruso ស្ទើរតែមិនជឿជំនួនមួយនេះ នៅពេលដែលមានមិត្ត
របស់នាងម្នាក់បានកាន់កាប់គេហទំព័ររបស់នាង ហើយព្យាយាមប្តូរ
វាទៅជារបស់គេ ។ ប្រសិនជាពេលនោះ នាងបង្កជម្លោះ និង
នៅតែបន្តខឹង ប្រហែលពេលនោះ គូប្រកួតប្រជែងរបស់នាងបាន
ឆក់យកអតិថិជន ខណៈពេលដែលសេវាកម្មអតិថិជនរបស់នាង
ធ្លាក់ចុះ ។

ប៉ុន្តែនាងមិនបានយកខ្លួនទៅកប់ក្នុងរឿងនេះទេ ។ ហើយក៏មិនមាន
គម្រោងចង់សងសឹក ឬតបតម្កើងដែរ ផ្ទុយទៅវិញ នាងបានបំភ្លេចវា
ហើយបន្ថែមការយកចិត្តទុកដាក់លើអាជីវកម្មរបស់នាង ។

ដូចអ្វីដែលនាងបានរៀន អ្នកមិនអាចបញ្ឈប់ការគិតរបស់អ្នកដទៃ ឬ
ធ្វើមកលើអ្នកនោះទេ ។ ប្រសិនបើអ្នកចំណាយពេលគិតរឿងស្មុគ
ស្មាញ ទាំងនោះអ្នកនឹងបាត់បង់គំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋ និង ការបង្កើតថ្មី
ដែលមានក្នុងខ្លួនរបស់អ្នក ។

នាងមានមេរៀនដ៏លឺថាបំផ្លាញកាលពីនៅរៀនវិទ្យាល័យ ។ នាង
បានបាត់បង់ជំនឿជាក់លើខ្លួនឯង ដោយការភ័យខ្លាចអ្នកដទៃគិតមក

លើនាង ។ ហើយនាងក៏សម្រេចចិត្តឈប់រៀន ក្រោយមកបាននាង ដឹងថា ការបារម្ភ និង ចំណាយថាមពលគិតរឿងអស់ទាំងហ្នឹង គឺ ជារឿងឥតប្រយោជន៍ ។

ដូច្នេះ អ្នកត្រូវផ្ដោតលើគោលដៅ បំភ្លេចរឿងឥតប្រយោជន៍ ហើយ បង្កើតវេទមន្តឡើង ។ នេះជាពាក្យសាមញ្ញមួយដើម្បីបន្តគោលដៅ របស់អ្នក ។ ដើម្បីបង្កើតវេទមន្ត អ្នកត្រូវសរសេរគោលដៅរបស់ អ្នក ឲ្យខ្លីមកត្រឹមតែពាក្យមួយមាត់ ឬបង្កើតវាជារូបភាពអ្វីមួយ ដើម្បីទុករម្ងឹកដល់ខ្លួនឯង មិនឲ្យអ្នកជំនឿយល់ ។

នេះគឺជាលេខកូដសម្ងាត់មួយដែលជួយបង្កើនថាមពលឲ្យអ្នកអាច រក្សាការគិតវិជ្ជមាន និងផ្តល់កម្លាំងចិត្តដើម្បីបន្តគោលដៅរបស់អ្នក ។

ឥលូវនេះ អ្វីដែលអ្នកត្រូវដឹង គឺគិតវិជ្ជមានស្មោះត្រង់ចំពោះខ្លួនឯង ។ តើអ្នកយកជំនាញទាំងនេះមកអនុវត្ត ក្នុងជីវិតសហគ្រិនរបស់អ្នក យ៉ាងដូចម្តេច? បន្ទាប់មកទៀតនេះ អ្នកនឹងបានយល់ពីរបៀបធ្វើ វាហើយ ។

VII. ផ្ដាច់ខ្លួនអ្នកចេញឲ្យឆ្ងាយពីគេ ដាក់ខ្លួនរបស់អ្នក ជាមួយសហគ្រិនភាព និង បង្កើនចំណង់ប្រកប ដោយភាពច្នៃប្រតិដ្ឋ

កាលយើងនៅក្មេងៗ គំនិតច្នៃប្រតិបត្តិរបស់យើង កើតចេញតាមរយៈ
ការរៀនគូររូប និង យកខ្មៅដៃគូសវាសគូររូបផ្សេងៗ ។ ប៉ុន្តែពេលធំ
ឡើងបានដឹងថា អ្វីដែលយើងធ្លាប់ធ្វើពេលហ្នឹងវាជួយអ្នកក្នុង
ការបង្កើតគំនិតច្នៃប្រតិបត្តិថ្មីៗ ។

ហើយនៅពេលដែលអ្នកបញ្ចូលគំនិតច្នៃប្រតិបត្តិជាមួយនឹងអាជីវកម្ម
គឺអាជីវកម្មរបស់អ្នកនឹងមើលទៅមានលក្ខណៈខុសប្លែកពីគេ ។

សហគ្រិនដែលពោពេញដោយគំនិតច្នៃប្រតិបត្តិ គឺតែងតែសួរគ្រប់
សំណួរ នៅពេលគេធ្វើបែបនេះ គេបានបង្កើតគំនិតថ្មីៗ ជាច្រើន
សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់គេ ។ ការទទួលយកគំនិត និង ទំនោរសង្គម
វាបានត្រឹមតែកំណត់សមត្ថភាពរបស់អ្នកតែប៉ុណ្ណោះ ។

ឧទាហរណ៍៖ ក្រុមហ៊ុន **NastyGal** មិនបានផ្ដោតទៅលើស្តង់ដារ
ម៉ូដសំលៀកបំពាក់សម្រាប់មនុស្សស្រីដើមទ្រូងរាបនោះទេ ។
ក្រុមហ៊ុនមួយនេះបានបង្កើត ឡើងដោយផ្ដោតលើគំនិតច្នៃប្រតិបត្តិ
កាត់សំលៀកបំពាក់ផ្ដោតលើរាងប្លែកៗ ហើយធ្វើទីផ្សារជាមួយ
មនុស្សស្រី ដែលមានសក់រួញៗ ។

ជំហាននៃការលេងម៉ូដបែបនេះ វាមិនមែនត្រឹមតែជាជម្រើសគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋនោះទេ វាគឺជាអាជីវកម្មឆ្លាតវៃមួយ ដែលជួយឱ្យនាងបង្កើនប្រាក់ចំណូលបានយ៉ាងច្រើន ។

ទោះបីយ៉ាងណាក៏ដោយ សហគ្រិនដែលមានគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋ ពេលខ្លះធ្វើការផ្លាស់ប្តូរលឿនពេក យោងតាមការស្រមើស្រមៃរបស់គេម្តងៗ ដែលវាហួសពីទ្រឹស្តីដែលអាចអនុវត្តបាន ។ វាជារឿងសំខាន់ណាស់ ដែលអ្នកត្រូវរក្សាឱ្យស្មើភាពគ្នា ។

ឧណៈពេលនាងផ្តោតសំខាន់លើម៉ូដអក្សរលើគេហទំព័ររបស់នាង នាងក៏បានប្តូររូបភាពសំលៀកបំពាក់ជាច្រើនដែលបានដាក់តាំងលើគេហទំព័រនោះ នាងបានចំណាយកម្លាំង និង ការយកចិត្តទុកដាក់ជាខ្លាំង ដើម្បីទាញយកប្រជាប្រិយ និង រក្សាអតិថិជនចាស់ ។

នាងតែងតែគិតពីពិសោធន៍ និង គំនិតរបស់អតិថិជនដែលទិញទំនិញលើគេហទំព័ររបស់នាង ស្របពេលគ្នានោះដែរ នាងតែងតែយកចិត្តទុកដាក់ ធ្វើយ៉ាងណាឱ្យគេហទំព័រទាំងស្រុងរបស់នាងមានភាពទាក់ទាញ និង ភាពខុសប្លែកពីគេ ។ ធ្វើបែបនេះ នាងបានផ្សាភ្ជាប់ទេពកោសល្យនៃគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋជាមួយសហគ្រិនភាពរបស់នាង ។

មនុស្សដែលមានគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋ ជារឿយៗ គឺធ្វើទីផ្សារមាន ប្រសិទ្ធភាពបំផុត អញ្ចឹងទេ អ្នកត្រូវរក្សាថាមពលដើម្បីផ្ដោតលើកិច្ចការនេះ ។ នេះជាវិធីមួយដែលអាចគាស់កាយភាពច្នៃប្រតិដ្ឋនៃសិល្បៈស្របពេលដែលអ្នកកំពុងតែនឹងពង្រីកអាជីវកម្ម ។

អ្នកខ្លះគិតថា ប្រហែលមកពីពួកគេជាមនុស្សចូលចិត្តលេងម៉ូដ (ឬក៏មានភាពច្នៃប្រតិដ្ឋ) ដែលយល់ថា ពួកគេមិនអាចក្លាយជាអ្នកជំនួញបានទេ ។ ការគិតបែបនេះ គឺជារឿងមិនត្រឹមត្រូវ ហើយខ្ញុំធានាថាអ្នកនឹងបរាជ័យ ។

VIII. ស្វែងរកអ្នកវិនិយោគ និង បុគ្គលិកដែលមាន
ទំនោរផ្គត់គំនិតស្រដៀងអ្នក ពួកគេនឹងគាំទ្រក្តី
សុបិន របស់អ្នក សូមកុំមើលរំលងពួកគេឱ្យសោះ

ក្នុងនាមជាសហគ្រិនការជ្រើសបុគ្គលិក និង អ្នកវិនិយោគដែលមានគំនិតស្រដៀងអ្នក ជារឿងសំខាន់ណាស់ ។ ប៉ុន្តែ តើអ្នកត្រូវធ្វើដូចម្តេចទើបរកក្រុមមនុស្សទាំងនេះបាន?

ក្រុមការងារខ្លាំង គឺជាក្រុមមនុស្សដែលមានភាពស្មោះត្រង់ ខិតខំបំពេញការងារ និង ស្មោះស្ម័គ្រចំពោះអ្នក ។ អ្នកនិពន្ធសៀវភៅនេះបានចំណាយពេលរៀនសូត្រពីមេរៀននេះជាងមួយឆ្នាំ គឺពេលដែល

នាយកគ្រប់គ្រងឃ្លាំងទំនិញក្រុមហ៊ុន **NastyGal's** បានបោះបង់
លាឈប់ធ្វើការងារ ហើយបន្សល់ទុកឃ្លាំងទំនិញរបស់គាត់ឲ្យមាន
ភាពអនាធិបតេយ្យ ។

ប៉ុន្តែស្របពេលនោះ មានក្រុមការងារមួយក្រុមដែលស្មោះត្រង់និង
នាងបានចូលខ្លួនមកទទួលបន្ទុកការងារនេះ ។ ពួកគេបានរៀបចំ
ទំនិញដែលអតិថិជនកម្ពុជាច្រើន រហូតទាល់តែគ្រប់ចំនួន ហើយ
មិនឲ្យមានការ រាំងស្ទះណាមួយកើតឡើងនោះទេ ។ ពួកគេបាន
ធ្វើការលើសពី ទំនួលខុសត្រូវ ដែលមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យាការងារ
ហើយធ្វើឲ្យប្រាកដថាគ្មានចន្លោះប្រហោង ឬ បាត់បង់ទំនិញរបស់
អតិថិជនណាមួយឡើយ ក្នុងកំឡុងពេលស្ថានការណ៍លំបាកនោះ ។

ក្នុងនាមជា នាយកប្រតិបត្តិ ក្រុមបុគ្គលិកបែបនេះ គឺជាភ្នាក់ងារដែល
គេចង់បាន ។ នៅពេលដែលបុគ្គលិករបស់អ្នក ជាក្រុមដែលអាច
រឹងពាក់បាន ធ្វើឲ្យអ្នកអាចគេងលក់ស្រួល ។

ហើយនៅខណៈពេលដែលអ្នក និង បុគ្គលិកអ្នកកំពុងបំពេញការងារ
ដ៏មមាញឹកនេះ អ្នកត្រូវប្រាកដថា អ្នកវិនិយោគរបស់អ្នកក៏ត្រូវជួយ
គាំទ្រអ្នកដែរ មិនត្រូវឲ្យគេមើលស្រាលចំណុចនេះទេ ។

អ្នកវិនិយោគត្រូវតែនៅជួយគាំទ្រអ្នកក្នុងស្ថានភាពបែបនេះ ដើម្បីឱ្យ
អ្នកអាចសម្រេចក្តីសុបិនរបស់អ្នកបាន មិនមែនធ្វើតាមគំនិតពួកគេ
នោះទេ ។ តាមពិសោធន៍ផ្ទាល់របស់ **Amoruso** អ្នកវិនិយោគមួយ
ចំនួននឹងធ្វើឱ្យអ្នកឈឺក្បាល ។ ពេលនោះមានអ្នកវិនិយោគ ដ៏មានឥទ្ធិ
ពលម្នាក់បានបញ្ជាឱ្យប្រតិបត្តិការជាន់ខ្ពស់ម្នាក់មកតាមដាន និង ត្រួត
ពិនិត្យ ព្រោះខ្លាចនាងមានបញ្ហារឿងលុយកាក់មិនប្រក្រតី ។

គំនិតចង្អៀតចង្អល់របស់គាត់ធ្វើឱ្យនាងភ្ញាក់ខ្លួនព្រឹត សម្រាប់
ក្រុមហ៊ុន **NastyGal** របស់គាត់ ។ ជាពិសេសគឺសម្រាប់សហគ្រិន
ស្រីដូចជារូបគាត់ដែលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មពីបាតដៃទេ ហើយមិន
ដែលប្រើកម្ចីធនាគារអ្វីទាំងអស់ ។

ចុងក្រោយ នាងរកបានវិនិយោគគិតម្នាក់ដែលយល់ពីនាង និង ដឹងថា
នេះជាដំណាក់កាលនៃការផ្លាស់ប្តូរ មិនមែនជារឿងដែលនាងចាយ
លុយខ្លះខាយនោះទេ ។

ទីបញ្ចប់នេះ រឿងដែលសំខាន់បំផុត គឺអ្នកត្រូវតែច្បាស់លាស់ជាមួយ
គោលការណ៍ និង បដិសេធជាមិនខ្វះការខ្វែងគំនិតផ្សេងៗ ដែលគ្រាន់តែ
ធ្វើឡើងដើម្បីបានភាគលាភ ។ នៅពេលអ្នកស្របតាមគំនិតគេពេល
នោះវាមិនមានបញ្ហាអ្វីទេក្នុងរយៈពេលខ្លីនោះ ប៉ុន្តែវានឹងមានបញ្ហា
នៅពេលក្រោយ ។

IX. នៅក្នុងអាជីវកម្ម ឬក្នុងជីវិតយើងក៏ដោយ គ្មានអ្វី
អស្ចារ្យជាងការជឿជាក់លើខ្លួនឯងនោះទេ ។ អ្នក
ត្រូវតែមានមោទនភាពជាមួយវា

តើអ្នកដឹងទេ ហេតុអ្វីមនុស្សខ្លះមើលទៅដូចជាមានវស្សា? ទាំងនេះគឺ
ជាទំនុកចិត្ត នៅពេលអ្នកជឿជាក់លើស្បែករបស់អ្នក អ្នកនឹងមើល
ទៅស្អាតតែម្តង ។

ចំណុចនេះវាមកជាមួយនិងបុគ្គលិកលក្ខណៈផ្ទាល់ខ្លួន និង ជីវិត
អាជីវកម្មរបស់អ្នក ។ ប្រសិនបើអ្នកដឹងថាអ្នកត្រូវធ្វើអ្វីក្នុងក្រុមហ៊ុន
របស់អ្នក អ្នកនឹងលែងមានការព្រួយបារម្ភ និង ជឿជាក់ក្នុងការដើរ
លើផ្លូវរបស់អ្នក ។

បើមិនដូច្នោះទេ អ្នកនឹងវិលវល់ទៅតាមទំនោរសង្គម ឬមជ្ឈដ្ឋាន
ជុំវិញរបស់អ្នក ។

នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន **NastyGal** នាងយល់ថាវាសំខាន់ណាស់ដែលនាង
ត្រូវធ្វើជាតំណាងឱ្យក្រុមហ៊ុន នាងហ៊ានជួបជាមួយមនុស្សទាំងអស់
សូម្បីតែមនុស្សចម្លែកក៏ដោយ ។

វាប្រហែលជាមើលទៅឡាយ នៅពេលដែលអ្នកធ្វើឬក្រអឺតក្រទម
ដូចជាពួកអ្នកដែលមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្បីៗ ប៉ុន្តែភាពក្រអឺតក្រទមនេះ
វាបង្ហាញអ្នកពីការខ្វះទំនុកចិត្តច្រើនជាង ។

ដូចដែលគ្រប់គ្នាដឹងស្រាប់ហើយ គ្មាននរណាម្នាក់យកលុយទៅទិញ
ទំនុកចិត្តបាននោះទេ ។ តែការពិតទៅសំលៀកបំពាក់ថ្លៃៗ វាជួយ
អ្នកបានខ្លះ ប៉ុន្តែលុះត្រាអ្នកជាមនុស្សឆ្លាតវៃដែរ ។

វាក៏មានន័យថា អ្នកដឹងពេលណាដែលអ្នកត្រូវប្រគល់ការសម្រេច
ចិត្តមួយចំនួនទៅកាន់នរណាម្នាក់ដែលមានជំនាញ និង ពិសោធន៍
ច្រើន ។ កុំព្យាយាមបង្ហាញថា អ្នកចេះគ្រប់រឿង ព្រោះនឹងធ្វើឲ្យក្រុម
ការងារខ្លះមានអារម្មណ៍កាន់តែឆ្ងាយពីការងារ ។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្នក
គប្បីចេះដាក់ខ្លួន និង មានទំនុកចិត្ត ។

ប្រសិនជាធ្វើតាមដំបូន្មានទាំងនេះ អ្នកនឹងក្លាយជាមនុស្សដែល
មានភាពទាក់ទាញទៅកាន់មនុស្សគ្រប់គ្នា ដែលអ្នកជួប ។ ហើយបើ
អ្នក ស្លៀកពាក់សំលៀកបំពាក់ឡាយៗ ទៀត អ្នកបានឆក់យកបេះដូង
គេ ហើយ ។

សេចក្តីសង្ខេប

ក្លាយជាសហគ្រិនជោគជ័យ មិនមែនទាល់តែអ្នកជាសិស្សពូកែក្នុងសាលានោះទេ ផ្ទុយទៅវិញត្រូវស្វែងរកធ្វើអ្វីដែលអ្នកស្រឡាញ់ ហើយបញ្ចុះមហិច្ឆតាឆ្ពោះទៅរកវា ។ ដូច្នេះ បើអ្នកចង់ជោគជ័យ ត្រូវស្ម័គ្រចិត្តថា អ្នកស្រឡាញ់អ្វី ហើយរកផ្លូវទៅរកគោលដៅនោះ ដោយភ្ជាប់សហគ្រិនភាព និង ទេពកោសល្យនៃគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋរបស់អ្នក ។ ហើយអ្វីដែលសំខាន់ខ្លាំងបំផុតនោះគឺការជឿជាក់លើខ្លួនឯង ។

ដំបូន្មានយកទៅអនុវត្ត

បង្កើតនិមិត្តសញ្ញា (ឬយ័ន្តស័ក្តិសិទ្ធិ) ឬ ឃ្លាណាមួយភ្ជាប់ជាមួយគោលដៅរបស់អ្នក ។

តើអ្នកចង់បោះបង់គោលដៅ ហើយចាប់ផ្តើមស្វែងរកវាមកវិញមែនទេ? សរសេរគោលដៅរបស់អ្នកក្នុងក្រដាសតូចមួយ ដោយប្រើពាក្យតែមួយម៉ាត់ ហើយធ្វើវាឲ្យចេញទៅជារូបភាពមួយ ដែលគ្មាននរណាអាចយល់បាន ។ លេខកូដសម្ងាត់មួយនេះនឹងជំរុញអ្នកឲ្យដើរឆ្ពោះទៅរកគោលដៅ ដោយរក្សាបាននូវអារម្មណ៍វិជ្ជមាន និងមិនបារម្ភខ្លាចបាក់ទឹកចិត្តឡើយ ។

សារពីក្រុមការងារ eBook Cambodia

លោក លី ក្វាន់យូ មេដឹកនាំសង្គមប្រជាជននិយាយទៅកាន់ប្រជាជនគាត់ថា ប្រទេសសិង្ហបុរីត្រូវការសហគ្រិនចំនួនភាគច្រើនដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ប្រទេសនេះឲ្យកាន់តែរីកចម្រើន ។ ខណៈពេលនោះ គាត់បានស្នើរសុំសហគ្រិនឆ្នើមពីប្រទេសចិន និង ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី មកជួយបណ្តុះបណ្តាលប្រជាជនរបស់គាត់ ។ អ្វីដែលគាត់ទទួលបាន គឺប្រជាជនសិង្ហបុរីបច្ចុប្បន្នបីនាក់ គឺមានពីរនាក់ជាសហគ្រិនឆ្នើម ជាពិសេសទៀតនោះ គឺប្រជាជននេះ កំពុងរកស៊ីលើវិស័យអ៊ីនធឺណែត ដែលគេគ្រប់គ្នាកំពុងត្រៀម នៅដើមសករាជនៃឧស្សាហកម្ម ៤.០ នេះ ។

ក្នុងសៀវភៅនេះ ភាពជោគជ័យរបស់ **Amoruso** ក៏ស្ថិតក្នុងឧស្សាហកម្ម ៤.០ ដូចគ្នា ។ នាងបានដំណើរការហាងលក់សំលៀកបំពាក់របស់នាងតាមគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួន ។ តាមការស្រង់ស្ថិតិ ពីការបង់ប្រាក់របស់អតិថិជន **eBook Cambodia** គឺ ៩៥% បង់ប្រាក់តាម **Apps** ធនាគារ ។ នេះជារបត់ថ្មីមួយសម្រាប់សហគ្រិនជំនាន់ថ្មី ត្រូវគិតពីមធ្យោបាយនេះ ។ បើអ្នកចាប់អារម្មណ៍បង្កើតគេហទំព័រ អាចទាក់ទងក្រុមហ៊ុនមួយនេះ www.digitaladvised.asia យើងសូមណែនាំ ។ នេះជាក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្មែរ ហើយមានតម្លៃសមរម្យជាងគេបំផុត បើប្រៀបធៀបទៅនឹងក្រុមហ៊ុនផ្សេង ។

ពីក្រុមការងារ eBook Cambodia