



ຄຳຖາມທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ 100 ສຳລັບທຸກການເລືອກ

ໂດຍ Friedhelm Wachs, ປະທານ, ສະຖາບັນການເລືອກໂລບ

Laotische Erstausgabe

Titel: ຄໍາຖາມທີ່ສໍາຄັນທີ່ສຸດ 100 ສໍາລັບທຸກການເລລະຈາ

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0217-2

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ທຸກປະໂຫຍກທຳຢືນໃນປຶ້ມນີ້ແມ່ນມີບົດບາດສໍາຄັນທາງເພດ.

ເກຣັບທຸກໆການເລລະຈາແມ່ນຖືກກະກົມຢ່າງເຄັ່ງຄັດ. ປຶ້ມນີ້ໄດ້ປ້ອງກັນວ່າຈະຊະນະການເລລະຈາ. ແຕ່ຖ້າທ່ານໄດ້ຮັບວິກຜ່ານຄໍາຖາມເຫຼົ່ານີ້ຢ່າງລະມັດລະວັງ, ທ່ານຈະມີປະໂຫຍດຫລາຍກວ່າຄູ່ເລລະຈາຂອງທ່ານ. ໃຊ້ໄວລາຂອງເຈົ້າ. ມັນເປັນປະໂຫຍດຂອງທ່ານ.

Friedhelm Wachs

	ຂ້າພະເຈົ້າ	4
	ຄູ່ເລລະຈາຂອງຂອບ	18
	ການແຂ່ງຂັນຂອງ	32
	ຜູ້	34
	ກນິລະຍດສດຸທາຍຂອງຂອບ	37
	ໃຜເປັນພັນທະມຕິຂອງຂອບ	39
	ກອນວັນທຳການເລລະຈາ	54

ຂ້າພະເຈົ້າ



ຂ້າພະເຈົ້າຢາກຈະເຮັດຫຍັງກັບການເລະ
ຈານ?



ແມ່ນຫຍັງທີ່ຈະເປັນຜົນດີທີ່ສຸດສຳລັບ
ຂ້ອຍ?



ສົ່ງທ່ານມີການເລລະຈານສຳລັບຂັ້ນແມ່ນຫຍັງ?



ເຊິ່ງຈະເປັນຜົນທາງສິ່ງທາງທາງສິດສຳລັບຂັ້ນຍັບ?



ຂັ້ນຍັບຄື່າໃຊ້ຈ່າຍປະຢດັບຫຼືດີຕາມ?



ຜົນໄດ້ຮັບທາງສຳມາດຍອມຮັບໄດ້ບໍ່?



ພວກເຂົາບໍ່ອາດຮັບເອົາຫຍັງ?



ຂ້ອຍຈຳເປັນຕ້ອງມີສິ່ງປະກອບໃດແດ່?



ອົງປະກອບຂອງຜົນໄດ້ຮັບແມ່ນສິ່ງທີ່ສຳຄັນ
ນາສຸດສຳລັບຂ້ອຍບໍ?



ອົງປະກອບຂອງຜົນໄດ້ຮັບທີ່ຂ້າພະເຈົ້າຕ້ອງ
ການ?



ຂ້ອຍສາມາດປະຖມີລັກສະນະໃດແດດ?



ເນື້ອຫາສັນຍາແລະເງື່ອນໄຂໃດແດດທີ່ມີຄວາມສຳຄັນຫນ້ອຍຕາມຂ້ອຍ?



ເນື້ອຫາໃດແລະເງື່ອນໄຂທີ່ເປັນສັນຍາທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ?



ຂ້ອຍມີທາງເລືອກໃດຖ້າຜົນໄດ້ຮັບບໍ່ເໝາະຕໍ່ອົງການ?



ຂ້ອຍສາມາດປັບປຸງທາງເລືອກເຫຼົ່ານີ້ໄດ້
ນອໃດ?



ເນື້ອໃນການເລືອກໃດທີ່ຂ້ອຍສາມາດສະ
ຫຼຸບໄດ້ໄຫມຫ່ວງເພີ່ມ?



ແມ່ນຫຍັງແດ່ທີ່ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ທີ່ມີ
ບຸກຄົນເລືອກເລືອກອື່ນໆ?



ຮູບແບບໃດຈະຕ້ອງແຕກຕ່າງກັນກ່ອນ
ກັບທາງເລືອກທາງສູງ, ດຽນນັ້ນແມ່ນ
ບຸກຄົນທີ່ເຫຼົ່ານີ້ຮັບການເລືອກ
ເລືອກການຂອງຂ້ອຍເດີມ?



ຂ້ອຍຈຳເປັນຕ້ອງລົບລ້າງສິ່ງກົດຂວາງຢ່າງ
ເປັນທາງການແນວໃດ?



ຂ້ອຍມັກໃຊ້ຈ່າຍປະຢັດຫຼືຕິດຕາມ?



ຄຳຂອງທາງເລືອກແມ່ນຫຍັງສຳລັບຂ້ອຍ?



ຖ້າວ່າມີເງື່ອນໄຂທາງດ້ານການເງິນ, ເຊິ່ງແມ່ນ
ເງິນທຸກສິ່ງທຸກສິ່ງແລະຕຳສຸດທຸກຂອບສາມາດ
ຍອມຮັບໄດ້ບໍ່?



ເງື່ອນໄຂໃດແລະເນື້ອໃນສັນຍາສາມາດປັບ
ປຸງແບ່ງຕົວເລກນຳແລະປະລິມານທຳເປັນປະໂ
ຫຍກທາງໃຫຍ່ທີ່ສຸດແລ້ວ?



ມາໂອກາດທາງຈະເຂົ້າສູ່ຕໍາແຫນ່ງທາງດ້ານ
ຍການສັນສຸດການແລະຈາ?



ຂໍ້ຍອບຍອມຮັບເງື່ອນສັນຍາໃດແດດ?



ຈະເປັນແນວໃດເຮັດໃຫ້ມັນງ່າຍຕໍ່ການຢຸດ
ການແລະຈາ?

ຄູ່ຈຳລະຈາຂອງຂັ້ນ



ຜົນປະໂຫຍດຂອງຄູ່ຈຳລະຈາຂອງຂັ້ນພະດ
ຈາກແມ່ນຫຍັງຈາກການເລະຈານ?



ຜົນປະໂຫຍດແມ່ນຫຍັງສຳລັບຄູ່ຈຳລະຈາ
ຂອງຂັ້ນ?



ການເຈລະຈາມຖືວ່າມສຳຄັນແນວໃດຕໍ່ຄູ່
ເຈລະຈາຂອງຂ້ອຍ?



ອົງປະກອບໃດຈະມີຜົນດີທີ່ສຸດສຳລັບຄູ່
ເຈລະຈາຂອງຂ້ອຍ?



ການໂອ້ນຮູ້ສູນິທະນາແລະຜົນໄດ້ຮັບແມ່ນ
ແນວໃດສຳລັບຄົນອື່ນ?



ແມ່ນຫຍັງທີ່ເປັນຜົນທີ່ດີທີ່ສຸດສຳ
ລັບຄູ່ເຈລະຈາຂອງຂ້ອຍ?



ຜົນໃດທີ່ບໍ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການປະໂຫຍດຂອງລາວ?



ອົງປະກອບໃດທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດສຳລັບລາວ?



ເປັນຫຍັງຜົນໄດ້ຮັບດັ່ງກ່າວຈຶ່ງບໍ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ລາວ?



ທ່ານຈະມີຜົນສະທ້ອນໃດແດ່ທີ່ມີສ່ວນປະກອບໃດ?



ທ່ານຕ້ອງການຢາກໃຫ້ສະມາຊິກໃດແດ່ທ່ານ
ມື່ນໄດ້ຮັບ?



ຕຽນໄຂແລະເນື້ອໃນສັນຍາໃດທີ່ສຳຄັນສຳ
ລບລາວ?



ລາວສາມາດເຮັດໄດ້ແນວໃດ?



ຂ້າພໍ່ເຮົາແລະເນື້ອໃນທີ່ທາໃດທີ່ມີຄວາມສຳຄັນ
ຫນ້ອຍທີ່ສຸດຕ່າງ?



ທາງຜ່ານອຸປະກອນທາງເລືອກຫຍັງກັບການສົນທະນາກັບຂອບ?



ລາວສາມາດປັບປຸງທາງເລືອກເຫຼົ່ານີ້ໄດ້ແນວໃດ?



ແມ່ນຫຍັງສາມາດທາງເລືອກທາງເທັກໂນໂລຢີທີ່ຈະຈາກຂອງຂອບມຸ້ງຜົນຂອງຄວາມປາຖະຫນາຂອງລາວບໍ່ມີຜົນ?



ມັນໄດ້ຮັບທາງເລືອກທີ່ຈະຈາກການເລືອກອື່ນໆບໍ່?



ຜົນຂອງຂໍ້ຍໍຍສາມາດເລະຈາຫຼໍ່ເມີນເນື້ອຫາແລະໃດແດ່?



ລາວຈະເອົາອຸປະສັກອອກໄປຕາມທາງແນວໃດ?



ຈະເປັນແນວໃດຈະແຕກຕ່າງກັນກັບວຽກບໍ່ທາງເລືອກທາງທາງສູນເພື່ອວາມນຈະດຽວກັນກັບຜົນໄດຮັບການເລະຈາຕາມສະບັບ?



ເງື່ອນໄຂທາງການກໍ່ສ້າງສາມາດມີອິດທິພົນຕໍ່ທາງເລືອກທາງທາງສູນ?



ລາວຈຳເປັນຕ້ອງມີຄືນຄ່າຫວຽດນາມຜົນປະໂຫຍດໃດແດ່?



ຖ້າບັນຫາທາງດ້ານການເງິນແມ່ນມີສິ່ງກັບຂອງ ເຊິ່ງຈະເປັນເງິນທຳອິດທຳອິດແລະທຳອິດທຳອິດສາມາດຍອມຮັບໄດ້ບໍ່?



ຕ່ຽມໃຈໃດແລະເນື້ອໃນຂອງສັນຍາສາມາດປັບແປງຕົວເລກແລະວຽກງານທຳອິດທຳອິດທີ່ດຸ່ເດັ່ນຄ່າທຳອິດໄດ້ຮັບແລ້ວ?

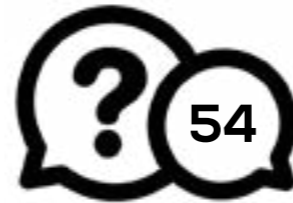


ມີຄວາມສ່ຽງທຳອິດຈະດຶງໂດຍການຢຸດການເລລະຈາ?



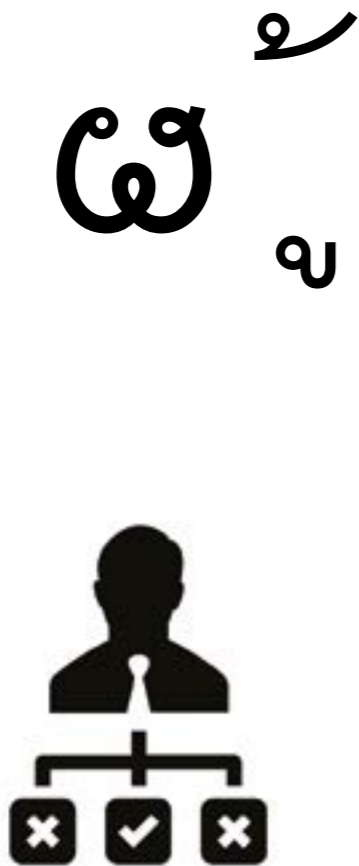
ລັກສະນະໃດທີ່ເຮັດໃຫ້ມັນງ່າຍຕໍ່ການທຳອິດທຳອິດການເລລະຈາ?

ການແຂ່ງຂັນ



ຖ້າທ່ານຕ້ອງການຄວາມໄວຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການ
ເລະຈາ:

1. ການກັບມື້ໃນເວລາດຽວບາງໃດ?
2. ການເລະຈາຈະໃຊ້ເວລາດຽວບາງໃດ?
3. ອາດຕາຊຸມໂມງຂອງຜູ້ກຳລັງຂອງກັບ
ພວກເຮົາແມ່ນຫຍັງ?
4. ຈະຕ້ອງພິຈາລະນາຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໆ
(ການນຳສະເຫນີ, ເດີນທາງ,
ທະນາຍຄວາມ) ແນວໃດ?



ແນວໃດທາງເລືອກຂອງການເລືອກແລະການອະນຸຍາດໃຫ້ຄູ່ແລະຈາຂອງຂັ້ນຕອນ?



ຂັ້ນຕອນຮູ້ກຳລັງຕັ້ງສິນທັງຫມົດບໍ່?



ແມ່ນຂອບເຂດຂອງການແຈ້ງຈາກກິດໄດຍກະດານ (ຄະນະກຳມະການ, ຄະນະກຳມະການການແຈ້ງຈາ, ອື່ນໆ)?



ຄວາມຕ້ອງການທຳອິດທຳອິດຂອງຂັ້ນ
ແມ່ນຫຍັງໃນການເລະຈານ?



ຜົນໄດ້ຮັບຈາກການກົມພ້ອມເຫຼົ່ານີ້, ກາ
ນສະເຫນອງທຳອິດຂອງຂັ້ນແນວໃດ?



ກນິລະຍດຸສດຸທຳຍຂອງຂັ້ນ





ການສະເຫນສິດທາຍຂອງຂອຍແມ່ນຫຍັງ?



ໃນຂອບເຂດໃດທຳນຽມປະໂຫຍດຂອງຄູ່ສູນທະນາຂອງຂ້າພະເຈົ້າລວບລວມກັບຜນປະໂຫຍດຂອງຂອຍ?



ຂ້າພະເຈົ້າບອກຫຍັງເລື່ອງທຳພະເຈົ້າສາມາດນຳສະເຫນໃຫ້ຄູ່ລະຈາຂອງຂ້າພະເຈົ້າຜນທດທສູດຂອງຂ້າພະເຈົ້າໂດຍສະເພາະແມ່ນສງທຫນາຈດຈາ, ຫນາຮກແລະມຄນຸຄາ?

ໃຜເປັນພັນທະມດິຂອງຂອຍ





ຂ້ອຍເຈລະຈາກັບບຸກຄົນຫຼືລູກຂ້ອຍ?



ບຸກຄົນອື່ນໃດມີອິດທິພົນຕໍ່ພື້ນທີ່ໄດ້ຮັບຂອງ
ການເຈລະຈາກຈາກຄູ່ເຈລະຈາຂອງຂ້ອຍ?



ຄຮູ້ວ່າມາງານເຈລະຈາຂອງຂ້ອຍເຮັດວິກາແນວໃດ?



ມີການພົວພັນກັບຄູ່ເຈລະຈາຂອງຂ້ອຍໃນ
ລະຫວ່າງການມາບ?



ຄູ່ສູນິທະນາຂອງຂອ້ຍເຮດ໌ແນວໃດຫງ້ຈາ
ກນນ?



ຂອ້ຍເຄຍິພະຍາຍາມເລລະຈາກບໍລາວບ?



ແນວໃດທຄູ່ສູນິທະນາຂອງຂອ້ຍປະຕບິດ
ຕວິຫງ້ຈາກນນ?



ໂຄງສ້າງອງການຈັດຕັ້ງພາຍໃນແລະໂຄງກ
ານການຕດສນິໃຈທເຮດດວ້ຍຄູ່ເລລະຈາຂ
ອງຂອ້ຍແມ່ນແນວໃດ?



ເປົ້າໝາຍຂອງທ່ານລະຫວ່າງໄປແມ່ນຄູ່
ລະຈາຂອງຂອບຕາອາການເພີ່ມຂຶ້ນເປົ້າໝາຍ
ມາຍໃດ?



ລາວໄດ້ກຳນົດເປົ້າໝາຍທີ່ມີເປົ້າໝາຍສໍາ
ຄັນແນວໃດ?



ລາວຢາກຈະບັນລຸເປົ້າໝາຍເຫຼົ່ານີ້ໄດ້ແນວ
ໃດ?



ສິ່ງໃດທີ່ຢາກເຮັດໃຫ້ຜົນຂອງຂອບເຂດ
ຈາ?



ກ້ວກບໍ່ຫວີຂໍໃດຫນຶ່ງເທື່ອເປັນຄູ່ນິທະນາ
ຂອງຂ້າພະເຈົ້າເສີມໃຈໂດຍສະເພາະ?



ຜົນປະໂຫຍດຫຍັງເທື່ອສາມາດໃຫ້ແກ່
ຄູ່ລະຈາຂອງຂ້ອຍ?



ຜົນປະໂຫຍດນ້ອນຈະເປັນແນວໃດເພື່ອ
ໃຫ້ມັນເປັນໄປໄດ້ສຳລັບຄູ່ລະຈາຂອງຂ້ອຍ?



ຂ້ອຍຄວນຈະນຳສະເຫນີຜົນປະໂຫຍດເປັນ
ປະໂຫຍດຕື່ມແລະໃຫ້ໃຜແດດ?



ພາສາໃດຫນຶ່ງທີ່ຂ້ອຍຄວນໃຊ້ເພື່ອໃຫ້ພົວ
ກເຮົາສາມາດຕິດຕໍ່ກັບຄູ່ລະຈາຂອງພວ
ກເຮົາ?



ຄຳທີ່ສຳຄັນແມ່ນຫຍັງ?



ປະເພດແລະກຸນລະຍດຸການສົນທະນາໃດສາ
ມາດພົບເຫັນການປະຕິເສດ?



ຄວາມເປັນຈິງຂອງຄູ່ລະຈາຂອງຂ້ອຍແ
ມ່ນຫຍັງ?



ປະຫວັດຂອງບລ໌ສິດຫຼືອຸບຄວີຂອງລາວ
ແມ່ນຫຍັງ?



ເຫດການຫຼືສິ່ງທີ່ສຳຄັນທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນຫ້າປີຜ່ານມາ
ແມ່ນຫຍັງ?



ມີຄວາມກັບຂ້າງແນວໃດ?
(ກັບທະນາຄານ, ບລ໌ສິດ, ອົງກອນ,
ບຸກຄົນ)



ມີທ່າແຮງທາງດ້ານການເງິນແນວໃດ?



ອົງການຈັດຕັ້ງມີຫຍັງແດ່?



ຮູບພາບໃດຫນັງເທື່ອເຊິ່ງຈະຈາຂອງຂອ້ຍຕ້ອງການສ່າງ?



ການປະສານງານດ້ານການສຳນຶກແບບໃດ
ທົ່ວປະຕິບັດໃນຕະຫຼາດ?



ມີການຄຸ້ມຄອງໄພບໍ່?



ໃນສະພາບແວດລ້ອມໃດເທື່ອເຊິ່ງຈະຈາຂອງ
ພວກເຮົາໄດ້ຖືກສ່າງຂຶ້ນ?

ກ່ອນວັນທຸກການເລະຈາ



ວິທີການກວດກາແລະກວດກາທຸກການເລະຈາ
ຈະເກີດຂຶ້ນແນວໃດ?



ການເລະຈາຈະຈັດຂຶ້ນໃນສະຖານທີ່ໃດ?



ມີການຈັດບ່ອນນັ່ງຢູ່ບໍ່?



ພວກເຮົາຫຍຸ້ງຮູ້ວ່າມາງານຂອງພວກເຮົາຈະມາເຖງແນວໃດ?



ຂ້ອຍສາມາດປ້ອງກັນຄວາມກົດດັນທາງໃຈໄດ້ເໝາະແນວໃດ?



ຖ້າການເລລະຈາຈະໃຊ້ເວລາຫຼາຍ, ຂ້ອຍຈະນອນຢູ່ອ່ານໃດ?



ຂ້ອຍມີເຄື່ອງນຸ່ງຫມໍ້ກັບຂ້ອຍບໍ?



ຂ້ອຍມີການນັດຫມາຍອັນອີກແລະຂ້ອຍຈະຍົກເລກແນວໃດ?




ຂ້ອຍຈະຜ່ອນຄາຍກ່ອນນັດຫມາຍການເລລະຈາແນວໃດ?

ທ່ານມີຄຳຖາມຫຍັງກ່ຽວກັບການເລື່ອນເລັ່ມຕົວ?

ຕອບຄຳຖາມເຫຼົ່ານີ້.

ແລະໃນບັດຈຸບັນ: ຜົນສຳເລັດຫຼາຍໃນການເລື່ອນເລັ່ມ
ຂອງທ່ານ.

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with glasses, wearing a white shirt and a dark suit jacket. He is looking directly at the camera with a slight smile.

Friedhelm Wachs ແມ່ນຫນຶ່ງໃນບັນດາຜູ້
ຊື່ວິວຊານດ້ານການເຈລະຈາທາງການຂອງໄ
ລກ, ຄຮູ້ວ່າມາງານຂອງ LaxWachsSebenius
ແລະປະທານສະຖາບັນການເຈລະຈາຍໂລບ,
ລາວໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນການເຮັດວຽກຂອງລາວດ້ວຍກຽມ
ເຈລະຈາທາງການເມືອງໃນລະຫວ່າງສົງຄາມເຢັນແ
ລະກູບຊິນີ.
ໃນມັນ, ລາວແນະນຳບໍລິສັດ, ລັດຖະບານແລະພາກ
ສ່ວນຕ່າງໆໃນການທຸກທາຍການເຈລະຈາ.
ຜູ້ຊົນທົດທຳສິດໄດ້ຮັບລາງວັນສາກນິຫລາຍສຳລັບ
ວຽກງານຂອງລາວ.

ISBN: 978-3-7479-0217-2