

ໝວດທີ 2.2

ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານທຸລະກິດ: ລາວບໍ່ໄດ້ຢູ່ໂດດດ່ຽວ

ເນື້ອໃນຕົ້ນຕໍ

ແມ່ຍິງໃນທົ່ວໂລກ ສ່ວນຫລາຍຈະກ່ຽວພັນກັບການເຮັດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍໆ ແລະ ມັນກໍ່ຍາກສຳລັບນັກທຸລະກິດຍິງທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງຕົນ. ແມ່ຍິງສ່ວນຫລາຍຈະບໍ່ຮູ້ກ່ຽວກັບວ່າ ໃນໂລກທຸລະກິດແມ່ນແມ່ຍິງບໍ່ມີຄວາມສະເໝີພາບ. ນອກຈາກຈະຮັບຜິດຊອບກິດຈະກຳດ້ານທຸລະກິດແລ້ວ ເຂົາເຈົ້າຍັງມີໜ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບດ້ານຄອບຄົວ ແລະ ແລະວຽກເຮືອນຊານອີກຫລາຍໆຢ່າງ. ສ່ວນຫລາຍເຂົາເຈົ້າຈະພົບຄວາມກົດດັນໃຫ້ແບ່ງປັນກຳໄລຈາກທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ ໃຫ້ແກ່ຄອບຄົວ ແລະ ຊຸມຊົນ. ຊຸດການຝຶກອົບຮົມໝວດນີ້

ເປີດໂອກາດໃຫ້ໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບບົດຮຽນຕົວຈິງດ້ານພຶດຕິກຳສ່ວນຕົວຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແມ່ຍິງ, ແລະ ຜົນກະທົບຕໍ່ການດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ເກີດຈາກສາຍພົວພັນສ່ວນຕົວ ແລະ ສາຍພົວພັນພາຍໃນສັງຄົມຂອງແມ່ຍິງ. ມັນຍັງມີຄວາມສຳຄັນຫລາຍສຳລັບນັກທຸລະກິດຍິງ ເພື່ອທີ່ຈະສາມາດແກ້ໄຂ ບັນຫາ ແລະ ຜ່ານຜ່າຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນຊີວິດຂອງເຂົາເຈົ້າ, ກ່ອນທີ່ຄວາມຫຍຸ້ງຍາກເຫລົ່ານີ້ ຈະສົ່ງຜົນສະ ທ້ອນທາງລົບ ຕໍ່ການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ຈຸດປະສົງ

ໝວດທີ 2.2 ສຸມໃສ່ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານພູມສາດ, ດ້ານສັງຄົມ ແລະ ດ້ານວັດທະນາທຳ ເຊິ່ງແມ່ນສະພາບແວດລ້ອມຂອງແມ່ຍິງທີ່ດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່. ສະພາບແວດລ້ອມດັ່ງກ່າວ ສາມາດສົ່ງຜົນສະທ້ອນຕໍ່ການເຄື່ອນຍ້າຍ ແລະ ໂອກາດໃນການສ້າງເຄືອຂ່າຍຂອງແມ່ຍິງໄດ້ ທັງໃນດ້ານບວກ ແລະ ດ້ານລົບ. ພຶດຕະກຳສ່ວນຕົວຂອງຄົນແມ່ນ ໄດ້ຮັບຜົນສະທ້ອນມາຈາກຄວາມສາມາດຂອງເຂົາເຈົ້າໃນການທີ່ຈະສ່ຽງ ໂດຍມີການຄິດໄລ່ ແລະ ວາງເປົ້າໝາຍສຳລັບຕົນເອງ. ທັງໝົດເຫລົ່ານີ້ ໄດ້ຮັບຜົນສະທ້ອນມາຈາກຄວາມກົດດັນພາຍນອກຫລາຍໆທາງ. ບົດຮຽນສຳຄັນຂອງໝວດນີ້ ແມ່ນເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາມາດສົ່ງເສີມ ຕົນເອງໃຫ້ເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ ທີ່ຢູ່ໃນສະພາບແວດລ້ອມເຊິ່ງອາດມີລັກສະນະເອື້ອອຳນວຍ ຫລື ອາດ ຈະມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ ແລະ ມີຄວາມຮຸນແຮງໃນບາງກໍລະນີ.

ບົດຝຶກຫັດ

8. ອາຄານທຸລະກິດໃນສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ.
9. ທຸລະກິດຂອງລາວ ໃນຊຸມຊົນຂອງລາວເອງ: ການແຕ້ມແຜນວາດທຸລະກິດ.
10. ເຄືອຂ່າຍໜາກບານກໍ່ເຊືອກ.
11. ສາຍໄຍຂອງສາຍພົວພັນ.

ບົດຝຶກຫັດທີ 8 ການສ້າງທຸລະກິດ¹ໃນສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ

ຈຸດປະສົງ

- ເພື່ອເຂົ້າໃຈສາຍພົວພັນລະຫວ່າງທຸລະກິດ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງມັນ, ຕົວຢ່າງ: ຊຸມຊົນ, ວັດທະນາທຳ ແລະ ສັງຄົມ, ແລະ ເພື່ອເຂົ້າໃຈຜົນກະທົບ ແລະ ຜົນສະທ້ອນຂອງມັນຕໍ່ກັບຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການ ແມ່ຍິງ.
- ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະເມີນພຶດຕິກຳຂອງຄົນອື່ນ, ແລະ ຮັບຮູ້ວ່າເຂົາເຈົ້າຈະສາມາດປະເຊີນກັບຄວາມກົດດັນຈາກສະພາບແວດລ້ອມໄດ້ແນວໃດ.

ໄລຍະເວລາ

60 ນາທີ.

ການຈັດວາງຫ້ອງ

- ເຄິ່ງວົງມົນ ຫລື ເປັນຮູບໂຕ U.
- ວາງໂຕະ 1 ໜ່ວຍ ແລະ ຕັ້ງ 5 ໜ່ວຍໄວ້ກາງຫ້ອງຝັກອົບຮົມ ສຳລັບນຳໃຊ້ໃນບາດກ້າວທີ 2.

ອຸປະກອນ

- ກັບໄມ້ 25 ຫລື 30 ອັນ (ຫລື ຖ້າບໍ່ມີກັບໄມ້ ກໍ່ໃຫ້ໃຊ້ກັບໄມ້ຂີດໄຟທຳມະດາກໍ່ໄດ້) ເພື່ອຢາຍໃຫ້ແຕ່ລະຄົນຜູ້ຈະຫລິ້ນບົດລະຄອນ ເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.
- ບິກເຟິສ ແລະ ເຈ້ຍເປົ່າ.

ເອກະສານແຈກຢາຍ

ເອກະສານອະທິບາຍກ່ຽວກັບບົດບາດຈຳລອງ

ບົດຮຽນທີ່ກ່ຽວພັນກັນ

- ບົດຝຶກຫັດການສ້າງທຸລະກິດນີ້ ກໍ່ສາມາດເປັນປະໂຫຍດສຳລັບຂັ້ນຕອນການວາງແຜນທຸລະກິດ ໃນ ພາກທີ 3 ເຊັ່ນກັນ ເຊິ່ງມັນຈະເປັນເຄື່ອງມືທີ່ເນັ້ນໜັກບົດຮຽນກ່ຽວກັບ ພຶດຕະກຳສ່ວນຕົວຂອງຜູ້ປະກອບການ. ມັນຍັງສາມາດກຽມພ້ອມໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ໃນການຜ່ານຜ່າຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ ທີ່ອາດເກີດຈາກ ສາຍພົວພັນສ່ວນຕົວ ແລະ ສາຍພົວພັນດ້ານສັງຄົມ ເຊິ່ງອາດລົບກວນການລຽນໄຫລໃນການດຳເນີນ ທຸລະກິດ.

¹ ປັບດັດຈາກ: ປຶ້ມຄູ່ມືສຳລັບຄູ່ຝຶກແບບ CEFE, CEFE ສາກົນ: ພາກທີ IV ພາກບົດຝຶກຫັດ, ອົງການ GTZ.

- ເວລາເຮັດວຽກກັບກຸ່ມນັກທຸລະກິດຍິງທີ່ມີຄວາມຮູ້ສູງ ຫລື ຄູ່ຝຶກທີ່ມີປະສົບການທຸລະກິດ, ໃຫ້ນຳໃຊ້ເອກະສານອະທິບາຍທີ 8 ຫລື 11 ແລະ ໃຫ້ລວມເອົາແນວຄວາມຄິດກ່ຽວກັບ ຈຸດກຸ້ມທຶນ ('ບໍ່ມີກຳໄລ - ບໍ່ຂາດທຶນ', ໃຫ້ເບິ່ງຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມໃນຄູ່ມືອ້າງອີງ) ເຂົ້າໃນການສົນທະນາພາຍຫລັງຫລັ້ນບົດລະຄອນແລ້ວ. ຖ້າຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມແມ່ນຜູ້ທີ່ມີລະດັບການສຶກສາຕໍ່າ ເຊິ່ງບໍ່ລ້ຽງເຄີຍກັບ ແນວຄວາມຄິດດ້ານທຸລະກິດແລ້ວ ດີແທ້ແມ່ນໃຫ້ຫລັ້ນບົດລະຄອນອີກຄັ້ງໜຶ່ງໃນບົດຮຽນໝວດທີ 3.4: ການເງິນ.

 **ການກະກຽມ**

- ທີ່ມງານຝຶກອົບຮົມທັງໝົດ ຄວນອ່ານບົດຝຶກຫັດດັ່ງກ່າວລ່ວງໜ້າ ແລະ ຄັດເລືອກຈຳນວນ ແລະ ປະເພດຂອງບົດບາດທີ່ຈະນຳໃຊ້ໃນລະຫວ່າງການຫລັ້ນລະຄອນ (ປົກກະຕິໃຫ້ມີ 4 ຫາ 5 ບົດບາດ) (ເບິ່ງສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 27). ຄັດເລືອກບົດບາດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ ແລະ ຜູ້ສະແດງປະກອບອີກ 3 ຫາ 4 ຄົນ ຈາກເອກະສານອະທິບາຍ 7 ສະບັບທຳອິດ. (ເອກະສານອະທິບາຍ 8 -11 ແມ່ນສຳລັບ ນຳໃຊ້ໃນໝວດທີ 3.4: ການເງິນ). ເອກະສານອະທິບາຍ ສຳລັບບົດລະຄອນ ແມ່ນສາມາດປ່ຽນແປງ ແລະ ປັບດັດໄດ້ ເພື່ອໃຫ້ເຂົ້າກັບສະພາບແວດລ້ອມ ແລະ ສະພາບສັງຄົມ ຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ. ຄັດເລືອກ ບົດບາດໃຫ້ເຂົ້າກັບສະພາບຂອງທ້ອງຖິ່ນ. ຕົວຢ່າງ: ຖ້າ 'ນາຍບ້ານ' ຫາກເປັນຄົນທີ່ມີອິດທິພົນໃນຂົງເຂດນັ້ນ (ເບິ່ງເອກະສານອະທິບາຍທີ 4.), ຄວນຈະເລືອກເອົາບົດບາດນີ້ ມາຫລັ້ນໃນລະຫວ່າງການສະແດງບົດລະຄອນ. ໃນກໍລະນີອື່ນ, ບົດບາດຄືດັ່ງກ່າວ ອາດຫລັ້ນໃນລັກສະນະເປັນຫົວໜ້າພັກການເມືອງ ຫລື ເປັນຫົວໜ້າທ້ອງຖິ່ນການເມືອງ.
- ທີ່ມງານຝຶກອົບຮົມ ຄວນເລືອກເອົາຈຳນວນຮູບກັບໄມ້ທີ່ເໝາະສົມ ເຊິ່ງຈະເປັນຈຳນວນພໍດີສຳລັບໃຊ້ເປັນອຸປະກອນກໍ່ສ້າງຈຳນວນໜ້ອຍສຸດ ເພື່ອໃຫ້ທຸລະກິດພໍດີກຸ້ມທຶນ: ບໍ່ກຳໄລ - ບໍ່ຂາດທຶນ. ມາຮອດຈຸດນີ້ ຍັງບໍ່ມີການຄິດໄລ່ດ້ານການເງິນກ່ຽວກັບຈຸດກຸ້ມທຶນເທື່ອ, ແຕ່ວ່າ ມັນຈະມີປະໂຫຍດຫລາຍ ທີ່ຈະແນະນຳແນວຄວາມຄິດນີ້ໃນໄລຍະເບື້ອງຕົ້ນຂອງການຝຶກອົບຮົມ. ທີ່ມງານຝຶກອົບຮົມຄວນຈະຄາດຄະເນເບິ່ງວ່າ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການສາມາດສ້າງທຸລະກິດທີ່ເປັນຮູບອາຄານໄດ້ສູງ ແລະ ໃຫຍ່ປານໃດໂດຍບໍ່ມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຫລາຍ. ໂດຍສະເລັຍອາດຈະປະມານ 10 ກັບ, ແຕ່ວ່າ ຄູ່ຝຶກຈຳເປັນຕ້ອງກວດສອບ ເບິ່ງຈຳນວນກັບທີ່ຈະໃຊ້ໃຫ້ມີຈຳນວນພໍດີ ເຊິ່ງມັນຂຶ້ນກັບວັດຖຸທີ່ໃຊ້ເປັນຮູບກັບນັ້ນ. ຖ້ານຳໃຊ້ກັບໄມ້ ຂີດໄຟ, ຄວາມສູງ ແລະ ຄວາມທົນທານຂອງອາຄານ ອາດຈະມີໜ້ອຍກວ່ານຳໃຊ້ ຮູບກັບທີ່ເຮັດດ້ວຍໄມ້ຢ່າງດີ. ຄວນຈະເອົາກັບໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນຈຳນວນຫລາຍກວ່າ ທີ່ລາວຈະສາມາດນຳໃຊ້ສ້າງເປັນ ອາຄານ ໜ້ອຍໜຶ່ງ.
- ຖ້າເປັນໄປໄດ້, ໃຫ້ສະເໜີເອົາອາສາສະມັກສຳລັບບົດລະຄອນກ່ອນໜ້າຈະເລີ່ມບົດຝຶກຫັດໜ້ອຍໜຶ່ງ. ຈຳເປັນຕ້ອງໃຫ້ມີສະມາຊິກທີ່ມງານຝຶກອົບຮົມ 1 ຫລື 2 ຄົນ ເພື່ອອະທິບາຍໃຫ້ຜູ້ຫລັ້ນບົດບາດລະຄອນ, ໃນຂະນະທີ່ຄູ່ຝຶກອີກຜູ້ໜຶ່ງຈະອະທິບາຍໃຫ້ກຸ່ມຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມອື່ນ ທີ່ຈະເປັນຜູ້ສັງເກດການ ແລະ ລາຍງານໃຫ້ກຸ່ມໃຫຍ່.



ໝາຍເຫດສໍາລັບທີມງານຝຶກອົບຮົມ

ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມແມ່ຍິງຈະຫລິ້ນບົດບາດເປັນນັກທຸລະກິດຍິງ ຜູ້ເຊິ່ງຈະສ້າງທຸລະກິດຈາກຮູບກ້ອນໄມ້ ຫລື ກັບໄມ້ ຂີດໄຟ. ໃຫ້ອະທິບາຍຄໍາແນະນໍາສໍາລັບການສ້າງດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ກັບໄມ້ ຫລື ກັບໄມ້ຂີດໄຟນັ້ນ ແມ່ນດິນບລັອກກໍ່ເຮືອນ.
- ຮູບກັບ/ກ້ອນແຕ່ລະອັນ ແທນໃຫ້ຮຸ້ນ 1 ຮຸ້ນໃນການລົງທຶນທັງໝົດຂອງອາຄານ.
- ປະລິມານການລົງທຶນຈໍານວນໜຶ່ງ ແມ່ນມາຈາກເງິນກູ້ທະນາຄານ, ສ່ວນໜຶ່ງຍືມມາຈາກໝູ່, ແລະ ສ່ວນທີ່ເຫລືອແມ່ນຮຸ້ນສ່ວນຂອງນັກທຸລະກິດຍິງນັ້ນ.
- ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ ຕ້ອງສ້າງອາຄານທີ່ສູງຢ່າງໜ້ອຍ 10 ຊັ້ນຂອງຮູບກັບ (ໝາຍເຖິງການລົງທຶນເບື້ອງຕົ້ນ). ຍິ່ງອາຄານສູງ ຫລື ໃຫຍ່ ອາດຊ່ວຍໃຫ້ລາວສ້າງກໍາໄລໄດ້ຫລາຍ, ເຖິງແມ່ນວ່າມັນອາດພາ ໃຫ້ອາຄານລົ້ມ - ເວລາທີ່ລາວສ້າງສູງເກີນໄປ - ແລະ ກໍ່ຈະທຳລາຍທຸກຢ່າງ. ຈາກຊັ້ນທີ 11 ຂຶ້ນໄປ ລາວຈະເລີ່ມມີຍອດຂາຍ ຈາກທຸລະກິດໃໝ່ຂອງລາວ ແລະ ດັ່ງນັ້ນຈຶ່ງສ້າງລາຍຮັບ ແລະ ສຸດທ້າຍກໍ່ສ້າງ ກໍາໄລໄດ້.
- ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຄວນກຳນົດຈໍານວນຮູບກັບ ຫລື ກັບໄມ້ຂີດໄຟ ທີ່ລາວຕ້ອງການນໍາໃຊ້ສໍາລັບກໍ່ສ້າງອາຄານໄວ້ລ່ວງໜ້າ (ເປົ້າໝາຍທຸລະກິດ).
- ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ ຈະມີເວລາ 10 ນາທີສໍາລັບການກໍ່ສ້າງອາຄານ.
- ຖ້າອາຄານລົ້ມລົງໃນລະຫວ່າງເວລາທີ່ກຳນົດໃຫ້ນັ້ນ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການສາມາດເລີ່ມການກໍ່ສ້າງຄືນໃໝ່.
- ໃນຕອນທ້າຍ, ຈະໄດ້ນັບຈໍານວນຮູບກັບໄມ້/ກັບໄຟ ທີ່ນໍາໃຊ້ໃນການສ້າງອາຄານ ໂດຍທີມງານຝຶກອົບຮົມ.

ບົດສອນ

ບາດກ້າວທີ 1 - 20 ນາທີ.

ແນະນໍາກ່ຽວກັບບົດຝຶກຫັດໃຫ້ກຸ່ມໃຫຍ່ ວ່າເປັນໂອກາດສໍາລັບຝຶກຝົນທັກສະດ້ານການປະກອບກິດຈະການ: ຜູ້ເຂົ້າ ຮ່ວມແມ່ຍິງຄົນໜຶ່ງຈະຫລິ້ນບົດບາດເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ໜ້າທີ່ຂອງລາວ ແມ່ນສ້າງທຸລະກິດທີ່ເຮັດດ້ວຍ ຮູບກັບໄມ້ ຫລື ກັບໄມ້ຂີດໄຟ ໃນເວລາ 10 ນາທີ. ການກໍ່ສ້າງດັ່ງກ່າວ ແທນໃຫ້ການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ ຂອງລາວເອງ. ດິນບລັອກກໍ່ສ້າງ ແມ່ນຮູບກັບແຕ່ລະອັນ ຫລື ກັບໄຟແຕ່ລະກັບ. ທຶນຮອນທີ່ຈໍາເປັນສໍາລັບ ລົງທຶນເບື້ອງຕົ້ນ ແມ່ນຮູບກັບ/ກ້ອນ 10 ອັນ. ສະເໜີໃຫ້ໜຶ່ງໃນບັນດາຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ອາສາສະມັກ ແລະ ຫລິ້ນ ບົດບາດ ເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ (ຖ້າວ່າບໍ່ໄດ້ກຳນົດບົດລະຄອນນັ້ນມາກ່ອນ). ສະມາຊິກຂອງທີມງານຝຶກອົບຮົມ ຄວນຈະແນະນໍາລາວຢູ່ນອກຫ້ອງ. ນອກນັ້ນ, ສະເໜີໃຫ້ອີກ 3-4 ຄົນ ເພື່ອສະແດງເປັນນັກສະແດງ ປະກອບ ຜູ້ເຊິ່ງຈະຕ້ອງໄດ້ຮັບການແນະນໍາຕ່າງຫາກ ຈາກທີມງານຝຶກອົບຮົມ:

ນັກທຸລະກິດຍິງ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ
ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານທຸລະກິດ: ລາວບໍ່ໄດ້ຢູ່ໂດດດ່ຽວ
ການສ້າງທຸລະກິດໃນສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ

- **ສຳລັບກຸ່ມຮູ້ໜັງສື:** ຜູ້ສະແດງແຕ່ລະຄົນ ຈະໄດ້ຮັບເອກະສານແນະນຳ ເຊິ່ງພັນລະນາບົດບາດຂອງເຂົາເຈົ້າລະອຽດ.
- **ສຳລັບກຸ່ມບໍ່ຮູ້ໜັງສື:** ອະທິບາຍໃຫ້ຜູ້ສະແດງແຕ່ລະຄົນດ້ວຍປາກເປົ່າ. ຍົກກ່ຽວກັບບົດບາດຄົນຫລາຍໆຄັ້ງ, ແລະ ຕ້ອງຮັບປະກັນວ່າ ຜູ້ສະແດງແຕ່ລະຄົນເຂົ້າໃຈວ່າຄວນຈະເຮັດແນວໃດ ແລະ ປະພຶດແນວໃດ.

ໃນຂະນະດຽວກັນ, ຄູ່ຝຶກອີກຜູ້ໜຶ່ງຈະແນະນຳຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທີ່ເຫລືອ ໃຫ້ເປັນກຸ່ມຜູ້ສັງເກດການ: ຜູ້ປະກອບການຈະພະຍາຍາມກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດຂອງລາວ ໂດຍມີການສະໜັບສະໜູນ ຫລື ໂດຍບໍ່ມີການສະໜັບສະໜູນ ຈາກຜູ້ອື່ນ. ທຸລະກິດຈະເລີ່ມມີກຳໄລ ເມື່ອຜູ້ປະກອບກິດຈະການສາມາດປະກອບເປັນອາຄານທີ່ສູງກວ່າ 10 ຂັ້ນ ຮູບກັບໄມ້ ເຊິ່ງບໍ່ລົ້ມ. ຍັງຈະມີ 'ຜູ້ສະແດງ' ອີກ 3 - 4 ຄົນ ທີ່ຈະຫລິ້ນບົດບາດເປັນ ຜູ້ທີ່ມີອິດທິພົນທີ່ສົ່ງຜົນທາງບວກ ຫລື ທາງລົບຕໍ່ທຸລະກິດຂອງລາວ.

ບໍ່ອະນຸຍາດໃຫ້ຜູ້ສະແດງແຕ່ລະຄົນລົມກັນໃນລະຫວ່າງທີ່ອ່ານເອກະສານອະທິບາຍ ແລະ ໃນເວລາກຽມຍຸດທະສາດສຳລັບການຫລິ້ນບົດບາດຂອງເຂົາເຈົ້າ. ສິ່ງນີ້ຈະເຮັດໃຫ້ການສົນທະນາໃນເວລາຫລິ້ນບົດລະຄອນເບິ່ງຄືຕົວຈິງ ແລະ ເປັນທຳມະຊາດ.

ແຈ້ງໃຫ້ຜູ້ສະແດງຮູ້ວ່າ ເຂົາເຈົ້າຄວນເລີ່ມຫລິ້ນບົດບາດ ເມື່ອຄູ່ຝຶກ ບອກໃຫ້ເຂົ້າມາໃນຫ້ອງ. ທີມງານຝຶກອົບຮົມຈະເປັນຜູ້ເຊີນເຂົາເຈົ້າເຂົ້າມາເທື່ອລະຄົນ. ຜູ້ສະແດງແຕ່ລະຄົນຄວນເລີ່ມດ້ວຍການແນະນຳຕົນເອງ ໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ ແລະ ໃຫ້ກຸ່ມໄດ້ຮັບຮູ້ ຕົວຢ່າງ: "ຂ້ອຍແມ່ນ ເອື້ອຍຂອງເຈົ້າ ແລະ ຂ້ອຍ ..." ຫລື "ຂ້ອຍແມ່ນຫົວໜ້າຊຸມຊົນ, ຂ້ອຍ ...".

ໃນລະຫວ່າງຫລິ້ນບົດລະຄອນ ຜູ້ສະແດງສາມາດລົມກັນໄດ້ ແຕ່ບໍ່ອະນຸຍາດໃຫ້ຊ່ວຍຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນການ ປະຕິບັດໜ້າທີ່ການກໍ່ສ້າງຂອງລາວ. ລາວຈະສ້າງອາຄານດ້ວຍຕົນເອງ ແລະ ຈະໄດ້ຮັບການຊ່ວຍເຫລືອ ຫລື ຕ້ອງຈັດການກັບອຸປະສັກຕ່າງໆທີ່ຜູ້ສະແດງອື່ນໆຍົກຂຶ້ນມາ.

ອະທິບາຍໃຫ້ຈະແຈ້ງ ວ່າ **ບັນດາຮູບກັບ/ກ້ອນນັ້ນ ເປັນເຄື່ອງໝາຍແທນໃຫ້ຫຍັງໃນຕາມນີ້:** ແມ່ນຄຸນຄ່າທີ່ຈັບຕ້ອງ ໄດ້ ແລະ ແມ່ນ **ການລົງທຶນ** ທີ່ເປັນເງິນ. ກຸ່ມໃຫຍ່ໄດ້ຖືກແນະນຳໃຫ້ສັງເກດການດຳເນີນງານຢ່າງງຽບໆ, ແລະ ໂດຍສະເພາະໃຫ້ສັງເກດພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການຢ່າງລະອຽດ. ຫລັງຈາກທີ່ໄດ້ແນະນຳ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ຜູ້ສະແດງທັງໝົດແລ້ວ ກໍ່ສາມາດເລີ່ມການຫລິ້ນບົດລະຄອນໄດ້.

ບາດກ້າວທີ 2 - 20 ນາທີ.

ຄູ່ຝຶກສະເໜີໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຂົ້າມາໃນຫ້ອງ ແລະ ເລີ່ມປະຕິບັດໜ້າທີ່. ລາວຈະຄິດ ແລະ ປະຕິບັດຄືກັບ ແມ່ຍິງຜູ້ໜຶ່ງ ທີ່ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ ໂດຍການສ້າງອາຄານຈາກຮູບກັບ. ກ່ອນລາວຈະເລີ່ມສ້າງ, ລາວຈະແຈ້ງ ໃຫ້ກຸ່ມຮູ້ວ່າ ລາວວາງແຜນຈະນຳໃຊ້ຮູບກັບໄມ້ ຫລື ກັບໄຟຈຳນວນຫລາຍປານໃດ. ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ/ຜູ້ ສະແດງ ຈະບໍ່ຮູ້ຫຍັງໝົດກ່ຽວກັບບົດບາດຂອງຜູ້ສະແດງອື່ນໆ. ຜູ້ສະແດງອື່ນໆ ພະຍາຍາມຜັກດັນຜູ້ປະກອບ ການຕາມບົດບາດທີ່ເຂົາເຈົ້າໄດ້ຮັບ. ເມື່ອເວລາໝົດ (10 ນາທີ), ຄູ່ຝຶກຈະນັບຈຳນວນຮູບກັບທີ່ໄດ້ກອງກັນ ຂຶ້ນ, ແລະ ຍັງຢືນວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການບັນລຸເປົ້າໝາຍ ຫລື ບໍ່. ຈຳນວນກັບ

ທີ່ໃຊ້ນີ້ຈະຖືກບັນທຶກໄວ້ໃນເຈ້ຍ ຂາວໃຫຍ່.

ຂໍ້ຄວນລະວັງ

ຄູຝຶກບໍ່ຄວນຈະແຊກແຊງບົດລະຄອນດ້ວຍການໃຫ້ຄຳສັ່ງອັນໃໝ່. ທີມງານຝຶກອົບຮົມ ພຽງແຕ່ສາມາດສະເໜີໃຫ້ຜູ້ສະແດງທີ່ຮ່ວມສະແດງເວົ້າດັງຂຶ້ນ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໝົດກຸ່ມໄດ້ຍິນວ່າແມ່ນຫຍັງເກີດຂຶ້ນ.

ບາດກ້າວທີ 3 - 20 ນາທີ.

ຜູ້ຫລິ້ນບົດບາດ ແລະ ຜູ້ສັ່ງເກດການ ຈະວິເຄາະພຶດຕະກຳຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ກ່ຽວກັບການຕັ້ງເປົ້າໝາຍ ຂອງລາວ, ການຄິດໄລ່ຄວາມສ່ຽງຂອງລາວ ແລະ ກ່ຽວກັບທັກສະໃນການເຈລະຈາຂອງລາວ. ເຂົາເຈົ້າຈະ ໃຫ້ຄຳເຫັນກ່ຽວກັບສິ່ງລົບກວນທີ່ກະທົບຈາກພາຍນອກ ຫລື ຄວາມກົດດັນຕ່າງໆ ຈາກພາຍນອກ, ແລະຈະ ເຊື່ອມໂຍງສິ່ງນີ້ເຂົ້າກັບປະສົບການຕົວຈິງຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ສິນທະນາຈຸດຕ່າງໆລຸ່ມນີ້ກັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ:

1. ເລີ່ມຈາກຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ, ໂດຍຖາມຜູ້ສະແດງວ່າ ເຂົາເຈົ້າຮູ້ສຶກແນວໃດ, ມັນຍາກ ຫລື ມັນງ່າຍ? ເຂົາເຈົ້າດີໃຈ ຫລື ຜິດຫວັງກັບຜົນທີ່ໄດ້ຮັບ? ສິ່ງທ້າທາຍຕົ້ນຕໍແມ່ນຫຍັງ?
2. ຖາມຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທີ່ເປັນຜູ້ສັ່ງເກດການ ວ່າເຂົາເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ຫຍັງຈາກບົດຝຶກຫັດດັ່ງກ່າວ ແລະ ເຂົາເຈົ້າມັກ ຫລື ບໍ່ມັກບົດລະຄອນຄືແນວໃດ, ແລະ ຍ້ອນຫຍັງ?
3. ບົດລະຄອນກໍ່ຄືກັບຕົວຈິງບໍ່? ມັນສາມາດເກີດຂຶ້ນກັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງໃນຊຸມຊົນ ແລະ ສັງຄົມ ຂອງເຂົາເຈົ້າບໍ່? ຖ້າບໍ່, ແມ່ນຫຍັງຈະແຕກຕ່າງໄປຈາກນີ້?
4. ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຄວນຈະປະພຶດແນວໃດ ໃນສະຖານະການແບບນີ້? ຄວນຈະແນະນຳລະບຽບ ຫລັກການ ຫລື ທິດທາງຫຍັງໃຫ້ລາວຕື່ມບໍ່? ລາວມີທາງເລືອກອື່ນໆອັນໃດບໍ່ ທີ່ລາວສາມາດ ເຮັດໄດ້?
5. ລາວສາມາດ/ລາວຄວນຈະມີຄວາມເປັນເອກະລາດໃນລະດັບໃດໜຶ່ງ ຈາກຜົນສະທ້ອນ (ອິດທິພົນ) ຈາກພາຍນອກເຫລົ່ານັ້ນບໍ່? ຖ້າຄວນ ຈະເຮັດໄດ້ແນວໃດ?
6. ຈາກບົດຝຶກຫັດນີ້ ສາມາດຮຽນຮູ້ຫຍັງແດ່ ແລະ ໃນພຶດຕິກຳດ້ານການປະກອບກິດຈະການຂອງຄົນຜູ້ໜຶ່ງມີຫຍັງແດ່ທີ່ສາມາດປັບປຸງໄດ້? ສິນທະນາກ່ຽວກັບຫົວຂໍ້ຕ່າງໆລຸ່ມນີ້ ໃນເວລາສະຫລຸບບົດຝຶກຫັດ:
 - ມັນສຳຄັນທີ່ ກຸ່ມໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບຄວາມແຕກຕ່າງລະຫວ່າງຮູບແບບຕ່າງໆຂອງພຶດຕິກຳ ທີ່ກ່ຽວພັນເຖິງການສ່ຽງ (ຕົວຢ່າງ: ການລະມັດລະວັງເກີນໄປ ຫລື ປະຕິເສດຄວາມສ່ຽງ) ເຊິ່ງມັນອາດພາໃຫ້ມີການຕັດສິນໃຈກ່ຽວກັບທຸລະກິດທີ່ບໍ່ສົມເຫດສົມຜົນ ແນວໃດ.
 - ກ່ຽວກັບປະເດັນຂອງການປະເຊີນກັບຄວາມກົດດັນ ແລະ ຜົນສະທ້ອນຈາກປັດໄຈພາຍນອກ, ມັນສຳຄັນ ສຳລັບຄົນເຮົາທີ່ຈະຕ້ອງຮູ້ວ່າ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ ແມ່ນປະເຊີນກັບບັນຫາ ແລະ ຕ້ອງ ແກ້ໄຂ ຜ່ານຜ່າຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຕະຫລອດເວລາ ເຊິ່ງມັນເກີດຂຶ້ນທັງໃນຊີວິດສ່ວນຕົວ ແລະ ຊີວິດ ທາງສັງຄົມຂອງລາວ. ຖ້າຫາກປັດໄຈ ບໍ່ໄດ້ຮັບການແກ້ໄຂຢ່າງສອດຄ່ອງມັນອາດພາໃຫ້ມີຜົນສະ ທ້ອນອັນບໍ່ດີ ຕໍ່ການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງລາວໄດ້.



ເອກະສານອະທິບາຍກ່ຽວກັບບົດລະຄອນ

ເອກະສານອະທິບາຍທີ 1 ສຳລັບບົດບາດເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ
<p>ທ້າທີ່ຂອງທ່ານ ແມ່ນສ້າງອາຄານທຸລະກິດດ້ວຍຮູບກັບໄມ້/ກັບໄມ້ຂີດໄຟ ໂດຍໃຫ້ມັນສູງ ແລະ ໃຫຍ່ເທົ່າທີ່ຈະເປັນໄປໄດ້. ອົງປະກອບ/ວັດສະດຸ ຂອງ ອາຄານ ປະກອບດ້ວຍຮູບກັບແຕ່ລະອັນ. ອາຄານນີ້ ແທນໃຫ້ທຸລະກິດທີ່ທ່ານສ້າງຂຶ້ນ. ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງມີເງິນລົງທຶນ ຢ່າງໜ້ອຍສຸດແມ່ນ 10 ອັນ. ທ່ານສາມາດໃຊ້ທຶນຮອນຂອງທ່ານເອງ 4 ອັນ. ພູ່ຂອງທ່ານຜູ້ເຊິ່ງມີຄວາມສົນໃຈໃນໂຄງການນີ້ຫລາຍ ເອົາໃຫ້ທ່ານຍືມ 3 ອັນ. ສ່ວນອີກ 3 ອັນນັ້ນ ທ່ານຍືມຈາກທະນາຄານ. ເມື່ອໃດທີ່ທ່ານສ້າງທຸລະກິດຂອງທ່ານ ໄດ້ຫລາຍກວ່າ 10 ອັນເທົ່ານັ້ນ ທຸລະກິດຂອງທ່ານຈຶ່ງຈະສາມາດເລີ່ມສ້າງກຳໄລໄດ້.</p> <p>ທ່ານມີເວລາ 10 ນາທີ ເພື່ອສຳເລັດໜ້າທີ່ນີ້. ພາຍຫລັງ 5 ນາທີ ຈະເລີ່ມມີຜູ້ມາຢ້ຽມຢາມທ່ານ.</p> <p>✂</p>
ເອກະສານອະທິບາຍທີ 1 ສຳລັບບົດບາດເປັນນ້ອງສາວ
<p>ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງໃຊ້ເງິນເພື່ອໄປປິ່ນປົວລູກຂອງທ່ານຢູ່ໂຮງໝໍໂດຍດ່ວນ. ຄວາມພະຍາຍາມຂອງທ່ານໃນການໄປຍືມເງິນຈາກທະນາຄານລົ້ມເຫລວ ເພາະນາຍທະນາຄານພິຈາລະນາວ່າ ວຽກໃໝ່ຂອງທ່ານຍັງບໍ່ໝັ້ນຄົງພຽງພໍ ທີ່ຈະຮັບປະກັນການໃຊ້ແທນຄືນເງິນກູ້ເທື່ອ. ຍ້ອນແນວນັ້ນ, ທ່ານຈຶ່ງມາຫາເອື້ອຍຂອງທ່ານ ຜູ້ເຊິ່ງຫາກໍ່ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດໃໝ່ ດ້ວຍການສ້າງອາຄານ ຮູບກັບໄມ້/ກັບໄມ້ຂີດໄຟ. ກັບໄຟແຕ່ລະອັນແທນໃຫ້ຈຳນວນເງິນລົງທຶນສະເພາະໃດໜຶ່ງ. ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງຂໍຮູບກັບໄມ້/ກັບໄມ້ຂີດໄຟ 2-3 ອັນ ເພື່ອໄປຊ່ວຍຊີວິດລູກຂອງທ່ານ.</p> <p>ທ່ານຕ້ອງເຮັດແນວໃດໃຫ້ເອື້ອຍຂອງທ່ານເຊື່ອກ່ຽວກັບສະພາບອັນຕະລາຍທີ່ຮີບດ່ວນນັ້ນ. ລາວຄວນຈະຊ່ວຍທ່ານ ຍ້ອນເປັນຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງລາວຖານະເປັນເອື້ອຍ. ທ່ານຕ້ອງເອົາເງິນມາໃຫ້ໄດ້ໄວເທົ່າທີ່ຈະໄວໄດ້.</p> <p>ເມື່ອຄູຝຶກເອີ້ນທ່ານເຂົ້າມາ, ທ່ານຄວນເຂົ້າມາ ແລະ ສະເໜີຕົວກ່ອນ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຜູ້ອື່ນໆ (ຜູ້ສະແດງອື່ນ ແລະ ຜູ້ສັງເກດການ) ເຂົ້າໃຈວ່າທ່ານແມ່ນໃຜ. ທ່ານສາມາດລົມກັບນັກທຸລະກິດຍິງນັ້ນໄດ້ ແຕ່ທ່ານບໍ່ຄວນຈັບຕ້ອງຮູບກັບໄມ້/ກັບໄຟ ຫລື ຜູ້ປະກອບການ.</p> <p>✂</p>
ເອກະສານອະທິບາຍທີ 3 ສຳລັບບົດບາດເປັນໝູ່
<p>ໝູ່ໃກ້ຊິດຂອງທ່ານ ເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດ ດ້ວຍການສ້າງອາຄານດ້ວຍຮູບກັບໄມ້/ກັບໄມ້ຂີດໄຟ. ອົງປະກອບໃນການສ້າງອາຄານ ແມ່ນຮູບກັບໄມ້ແຕ່ລະອັນ. ທຶນປະກອບຂອງໝູ່ທ່ານ ແມ່ນ 2 ອັນ, ຍືມທະນາຄານ 3 ອັນ ແລະ ທີ່ເຫລືອ 3 ອັນ ແມ່ນຍືມຈາກທ່ານ. ມັນບໍ່ເປັນການງ່າຍທີ່ຈະຊ່ວຍໝູ່ດ້ວຍການໃຫ້ລາວຍືມ ໃນຄັ້ງນີ້, ຍ້ອນວ່າ ທ່ານຈະຕ້ອງໄດ້ເລື່ອນການແປງເຮືອນຂອງທ່ານ ເຊິ່ງກໍ່ຖືວ່າສຳຄັນສຳລັບທ່ານ ອອກໄປ ເພື່ອຊ່ວຍລາວ.</p> <p>ທ່ານມີຄວາມສົນໃຈໃນການເລີ່ມທຸລະກິດຂອງໝູ່ທ່ານ ໂດຍສະເພາະສົນໃຈທີ່ຈະເຫັນທຸລະກິດຂອງໝູ່ທ່ານມີກຳໄລ, ແລະ ຍິ່ງກຳໄລເທົ່າໃດຍິ່ງດີ. ທ່ານຮູ້ວ່າ ໝູ່ຂອງທ່ານ/ຜູ້ປະກອບກິດຈະການນັ້ນ ຈະສາມາດເລີ່ມມີກຳໄລໄດ້ ກໍ່ຕໍ່ເມື່ອລາວໄດ້ຢອງກັບໄມ້/ກັບໄຟ 10 ກັບ ຂຶ້ນໄປ. ຍ້ອນແນວນັ້ນ, ທ່ານຕ້ອງຍືນຍັນໃຫ້ໝູ່ຂອງທ່ານສ້າງອາຄານໃຫ້ໄວເທົ່າທີ່ຈະໄວໄດ້. ທ່ານບໍ່ສາມາດ ລົງມືຊ່ວຍລາວເຮັດທຸລະກິດໄດ້. ແຕ່ວ່າ, ທ່ານສາມາດແນະນຳ ແລະ ໃຫ້ທິດທາງແກ່ລາວ ດ້ວຍການເວົ້າການວ່າ ໃນລະຫວ່າງ ການຫລິ້ນບົດລະຄອນນັ້ນ. ທ່ານຢາກໃຫ້ລາວຈ່າຍຄືນໃຫ້ທ່ານ ໄວເທົ່າທີ່ຈະໄວໄດ້ ຍ້ອນວ່າ ທ່ານຢາກແປງເຮືອນຂອງທ່ານ ກ່ອນລະດູຝົນ, ເຊິ່ງມັນກໍ່ຈະມາຮອດໃນມຸ່ງນີ້ແລ້ວ.</p> <p>ເມື່ອຄູຝຶກເອີ້ນທ່ານເຂົ້າມາ, ທ່ານຄວນເຂົ້າມາ ແລະ ສະເໜີຕົວກ່ອນ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຜູ້ອື່ນໆ (ຜູ້ສະແດງອື່ນ ແລະ ຜູ້ສັງເກດການ) ເຂົ້າໃຈວ່າທ່ານແມ່ນໃຜ. ທ່ານສາມາດລົມກັບນັກທຸລະກິດຍິງນັ້ນໄດ້ ແຕ່ທ່ານບໍ່ຄວນຈັບຕ້ອງຮູບກັບໄມ້/ກັບໄຟ ຫລື ຜູ້ປະກອບການ.</p> <p>✂</p>



ເອກະສານອະທິບາຍທີ 4 ສຳລັບບົດບາດເປັນນາຍບ້ານ	
	<p>ມີຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງຜູ້ໜຶ່ງ ທີ່ເປັນສະມາຊິກພາຍໃນບ້ານຂອງທ່ານ ກຳລັງສ້າງອາຄານທຸລະກິດດ້ວຍຮູບກັບໄມ້ ຫລື ກັບໄມ້ ຂີດໄຟຢູ່. ແຕ່ລະກັບແທນໃຫ້ຮຸ້ນໜຶ່ງຮຸ້ນໃນການລົງທຶນທັງໝົດ. ທ່ານສົນໃຈຢາກໄດ້ຮຸ້ນຈາກກຳໄລຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ນັ້ນ 2 ກັບ ເພື່ອມາລົງທຶນໃສ່ລະບົບນຳປະປາສາທາລະນະ ເຊິ່ງຈະເປັນປະໂຫຍດແກ່ຊຸມຊົນທັງໝົດ. ທ່ານເປັນນາຍບ້ານ ກໍ່ຄືຫົວໜ້າ ຊຸມຊົນ ແລະ ທຸກຄົນເຄີຍປະຕິບັດຕາມຄຳສັ່ງຂອງທ່ານ.</p> <p>ເມື່ອຄູຝຶກເອີ້ນທ່ານເຂົ້າມາ, ທ່ານຄວນເຂົ້າມາ ແລະ ສະເໜີຕົວກ່ອນ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຜູ້ອື່ນໆ (ຜູ້ສະແດງອິນ ແລະ ຜູ້ສັງເກດການ) ເຂົ້າໃຈວ່າທ່ານແມ່ນໃຜ. ທ່ານສາມາດລົມກັບນັກທຸລະກິດຍິງນັ້ນໄດ້ ແຕ່ທ່ານບໍ່ຄວນຈັບຕ້ອງຮູບກັບໄມ້/ກັບໄຟ ຫລື ຜູ້ປະກອບການ.</p> <p></p>
ເອກະສານອະທິບາຍທີ 5 ສຳລັບບົດບາດເປັນສາມີ	
	<p>ທ່ານແລະ ພັນລະຍາຂອງທ່ານ ມີຊີວິດທີ່ຫຍຸ້ງຍາກມາແຕ່ໃດໆ, ຈົນມາຮອດປັດຈຸບັນ ຫາກໍ່ມີໂອກາດສຸກສະບາຍພຽງເລັກນ້ອຍ. ພັນລະຍາຂອງທ່ານ ຫາກໍ່ເລີ່ມກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ທ່ານກໍ່ຄາດຫວັງສູງວ່າ ມັນຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານມີຊີວິດການເປັນຢູ່ດີຂຶ້ນ ມີເຄື່ອງໃຊ້ຂອງສອຍ ເຊັ່ນ: ໂທລະພາບໜ່ວຍໃຫຍ່ ແລະ ມີເຄື່ອງນຸ່ງງາມໆ. ທ່ານຄິດວ່າ ທຸລະກິດທີ່ລາວກຳລັງເຮັດຢູ່ມັນໃຊ້ເວລາດົນໂພດແລ້ວ ກວ່າຈະໄດ້ສິ່ງທີ່ທ່ານຫວັງດັ່ງກ່າວ, ແລະ ທ່ານກໍ່ເລີ່ມຈະອິດທິນບໍ່ໄຫວແລ້ວ ທີ່ຈະລໍຖ້າເບິ່ງ “ໝາກຜົນ” ຂອງທຸລະກິດຂອງພັນລະຍາຂອງທ່ານ. ທ່ານຢາກເຫັນບໍລິສັດໄດ້ກຳໄລດີ ເພື່ອມາຊ່ວຍປັບປຸງຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງທ່ານ. ທ່ານຄວນບອກໃຫ້ ພັນລະຍາເຖິງສິ່ງທີ່ທ່ານຕ້ອງການ, ແລະ ບອກໃຫ້ລາວຮູ້ວ່າ ທ່ານຢາກເຫັນຄວາມຄືບໜ້າຂອງທຸລະກິດ ແລະ ສ້າງກຳໄລ ໄວເທົ່າທີ່ຈະໄວໄດ້.</p> <p>ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ - ພັນລະຍາຂອງທ່ານ ກຳລັງພະຍາຍາມສ້າງອາຄານ ທຸລະກິດຮູບກັບ/ກັບໄມ້ຂີດໄຟ. ເພາະວ່າທຶນທຸລະກິດເບື້ອງ ຕົ້ນແມ່ນ 10 ຊັ້ນ, ດັ່ງນັ້ນ, ລາວຈະຕ້ອງໄດ້ສ້າງອາຄານທີ່ສູງກວ່າ 10 ຊັ້ນ ເພື່ອວ່າຈະສາມາດໄດ້ກຳໄລ, ແລະ ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າ ທຸລະກິດຈະບໍ່ລົ້ມເຫລວ. ລາວມີເວລາ 10 ນາທີ ເພື່ອສຳເລັດໜ້າທີ່ນີ້. ໃຫ້ທ່ານລົມກັບພັນລະຍາຂອງທ່ານໄດ້, ແຕ່ບໍ່ໃຫ້ຈັບຕ້ອງ ຮູບກັບ/ກັບໄມ້ຂີດໄຟ ຫລື ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.</p> <p></p>
ເອກະສານອະທິບາຍທີ 6 ສຳລັບບົດບາດເປັນນ້ອງຊາຍ	
	<p>ທ່ານແມ່ນນ້ອງຊາຍຂອງແມ່ຍິງຜູ້ທີ່ກຳລັງເລີ່ມບໍລິສັດນ້ອຍໜຶ່ງ ໃນເມືອງນ້ອຍໆແຫ່ງໜຶ່ງ ທີ່ທ່ານອາໄສເຊັ່ນກັນ. ລູກສາວຂອງທ່ານຖືກ ແລະ ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ແຕ່ງງານໂດຍດ່ວນ. ຍ້ອນແນວນັ້ນ ທ່ານຈຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງມີເງິນສຳລັບເຮັດງານກິນດອງ. ເອື້ອຍຂອງທ່ານ ກຳລັງພະຍາຍາມສ້າງອາຄານຮູບກັບໄມ້ ຫລື ກັບໄມ້ຂີດໄຟທີ່ສູງ ແລະ ໃຫຍ່. ຮູບກັບ/ກັບໄຟໝາຍເຖິງ ເງິນ, ແລະ ການກໍ່ສ້າງ ອາຄານໝາຍເຖິງການກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດ. ຕົ້ນທຶນເບື້ອງຕົ້ນຂອງເອື້ອຍຂອງທ່ານ ແມ່ນປະກອບດ້ວຍ ຮູບກັບ/ກັບໄຟ 10 ອັນ, ແລະ ທ່ານເຂົ້າໃຈວ່າ ທຸລະກິດຈະເລີ່ມມີກຳໄລໄດ້ ຫລັງຈາກທີ່ລາວໄດ້ໃຊ້ກັບໄມ້/ກັບໄຟ 10 ກັບຂຶ້ນໄປ.</p> <p>ເມື່ອຄູຝຶກເອີ້ນທ່ານເຂົ້າມາ, ທ່ານກໍ່ເຂົ້າໄປຫາເອື້ອຍຂອງທ່ານໂລດ ແລະ ເລີ່ມສະແດງບົດບາດອອກມາ. ຢ່າລືມບອກລາວ (ແລະຜູ້ອື່ນໆ) ວ່າທ່ານແມ່ນໃຜ. ໜ້າທີ່ຂອງທ່ານ ແມ່ນໃຫ້ຂໍຮູບກັບ/ກັບໄຟ 2 ອັນ ເພື່ອຊ່ວຍທ່ານເອງໃນການເຮັດງານດອງ. ທ່ານຕ້ອງການເງິນດ່ວນ ໂດຍ ບໍ່ຢາກຖ້າ. ໃຫ້ພະຍາຍາມຊູຊີ. ທ່ານສາມາດແນະນຳ ຫລື ໃຫ້ທິດທາງແກ່ເອື້ອຍ ໄດ້ດ້ວຍຄຳເວົ້າ, ແຕ່ທ່ານບໍ່ສາມາດຈັບຕ້ອງຮູບກັບໄມ້/ກັບໄຟ ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ (ເອື້ອຍຂອງທ່ານ) ໄດ້.</p> <p></p>



ເອກະສານອະທິບາຍທີ 7 ສຳລັບບົດບາດເປັນໝູ່	
	<p>ໝູ່ຂອງທ່ານ ເຊິ່ງເປັນເພື່ອນບ້ານ ຢູ່ໃນເມືອງນ້ອຍດຽວກັບທ່ານນັ້ນ ກຳລັງກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ. ລາວກຳລັງກໍ່ສ້າງອາຄານຮູບກັບ/ກັບໄມ້ຂີດໄຟ. ຕົ້ນທຶນທຳອິດຂອງລາວແມ່ນ 10 ກັບ, ແລະ 4 ກັບແມ່ນຍືມຈາກທ່ານ.</p> <p>ໃນການເຮັດທຸລະກິດຂອງລາວນັ້ນ ລາວຈຳເປັນຕ້ອງກໍ່ຂຶ້ນ 10 ຊັ້ນ ກັບໄມ້ ກ່ອນທີ່ລາວຈະເລີ່ມມີກຳໄລ ແລະ ຈຶ່ງຈະສາມາດຈ່າຍແທນຄືນທ່ານໄດ້.</p> <p>ທ່ານໄດ້ເລື່ອນແຜນແປງເຮືອນຂອງທ່ານ ເຊິ່ງກໍ່ເປັນວຽກສຳຄັນ ເພື່ອມາຊ່ວຍໝູ່. ຍ້ອນວ່າລາວຫາກໍ່ລິເລີ່ມ ເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ທ່ານຈຶ່ງຢ້ານວ່າ ລາວອາດລົ້ມເຫລວ ແລະ ບໍ່ສາມາດຈ່າຍແທນຄືນໃຫ້ທ່ານໄດ້. ທ່ານຢາກໃຫ້ໝູ່ ປະລິບຜົນສຳເລັດໃນການສ້າງ ອາຄານ, ແລະບໍ່ໃຫ້ລາວສ່ຽງໂດຍບໍ່ຈຳເປັນ ແລະ ບໍ່ໃຫ້ເອົາຊັບພະຍາກອນໄປໃຊ້ທາງອື່ນ ເຊິ່ງບໍ່ກ່ຽວພັນກັບຄວາມຄືບໜ້າ ຂອງທຸລະກິດຂອງລາວ. ໜ້າທີ່ຂອງທ່ານ ແມ່ນແນະນຳຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ໃຫ້ສືບຕໍ່ເຮັດໜ້າທີ່ ທີ່ວາງແຜນໄວ້ ເພື່ອວ່າທ່ານຈະສາມາດ ຖອນເງິນຄືນໄດ້.</p> <p>ເມື່ອຄູຝຶກເອີ້ນທ່ານເຂົ້າມາ, ທ່ານຄວນເຂົ້າມາ ແລະ ສະເໜີຕົວກ່ອນ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຜູ້ອື່ນໆ (ຜູ້ສະແດງອິນ ແລະ ຜູ້ສັງເກດການ) ເຂົ້າໃຈວ່າທ່ານແມ່ນໃຜ. ທ່ານສາມາດແນະນຳ ແລະ ໃຫ້ທິດທາງໄດ້ດ້ວຍຄຳເວົ້າ ແຕ່ທ່ານບໍ່ຄວນແຊກແຊງການກໍ່ສ້າງອາຄານດ້ວຍການກະທຳ.</p> <p>✂</p>
ເອກະສານອະທິບາຍທີ 8 ສຳລັບບົດບາດເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ (ພາກເພີ່ມເຕີມ)	
	<p>ໜ້າທີ່ຂອງທ່ານ ແມ່ນສ້າງອາຄານດ້ວຍຮູບກັບໄມ້ ຫລື ກັບໄມ້ຂີດໄຟ ຂຶ້ນທາງຕັ້ງ ແລະ ທາງຂວາງ. ຮູບກັບແຕ່ລະອັນ ແທນໃຫ້ຮຸ້ນ 1 ຮຸ້ນ ໃນການລົງທຶນໃນວິສາຫະກິດທັງໝົດຂອງທ່ານ. ບລັອກກໍ່ສ້າງອາຄານ ແມ່ນຮູບກັບແຕ່ລະອັນ. ອາຄານນີ້ ເປັນເຄື່ອງໝາຍຂອງບໍລິສັດທີ່ທ່ານກຳລັງສ້າງ. ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງມີທຶນມາລົງທຶນທັງໝົດ 10 ກັບ. ທ່ານນັບເບິ່ງທຶນຂອງຕົນເອງແລ້ວ ມີພຽງ 4 ກັບ. ໝູ່ຂອງທ່ານໃຫ້ຍືມ 3 ກັບ ແລະ ທີ່ເຫລືອ 3 ກັບແມ່ນຍືມຈາກທະນາຄານ. ທຸລະກິດຂອງທ່ານຈະເລີ່ມມີກຳໄລ ພາຍຫລັງທີ່ທ່ານໄດ້ຢອກກັບໃສ່ກັນຢ່າງໜ້ອຍ 10 ກັບ. ຈຸດກຸ້ມທຶນແມ່ນ 10 ກັບ: ພາຍເຖິງ ບໍ່ມີກຳໄລ ແລະ ບໍ່ຂາດທຶນ. ອາຄານທີ່ສູງກວ່ານັ້ນ ຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານສາມາດສ້າງກຳໄລ ແລະ ຖອນກຳໄລໄດ້. ນັບແຕ່ກັບທີ 11 ຂຶ້ນໄປ ມັນພາຍເຖິງຍອດຂາຍທີ່ກາຍຈຸດກຸ້ມທຶນຂຶ້ນໄປ, ແລະ ດັ່ງນັ້ນກໍ່ແມ່ນລາຍຮັບ ແລະ ກຳໄລ.</p> <p>ທ່ານມີເວລາ 10 ນາທີເພື່ອສຳເລັດໜ້າທີ່ດັ່ງກ່າວ. ພາຍຫລັງ 5 ນາທີ ຈະມີຜູ້ມາຢັ້ງມາຢາມທ່ານ.</p> <p>✂</p>
ເອກະສານອະທິບາຍທີ 1 ສຳລັບບົດບາດເປັນໝູ່ຜູ້ລົງທຶນ (ພາກເພີ່ມເຕີມ)	
	<p>ໝູ່ຂອງທ່ານກຳລັງສ້າງອາຄານທຸລະກິດ ດ້ວຍຮູບກັບໄມ້ ຫລື ກັບໄມ້ຂີດໄຟ. ກັບແຕ່ລະກັບ ແທນໃຫ້ຮຸ້ນແຕ່ລະຮຸ້ນ ໃນການລົງທຶນທັງໝົດ.</p> <p>ທ່ານໄດ້ໃຫ້ເງິນກູ້ສ່ວນຕົວແກ່ໝູ່ຜູ້ເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການນັ້ນ 3 ກັບ. ໝູ່ຂອງທ່ານຮັບປາກວ່າ ຈະຈ່າຍແທນຄືນເງິນກູ້ທັງໝົດໃຫ້ໄວ ເທົ່າທີ່ຈະໄວໄດ້ ຍ້ອນວ່າ ທ່ານກໍ່ມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກດ້ານການເງິນຢູ່ຄືກັນ. ດັ່ງນັ້ນ, ຄວາມຕ້ອງການຂອງທ່ານແມ່ນທ່ານຢາກ ໃຫ້ໝູ່ນັກປະກອບກິດຈະການຂອງທ່ານນັ້ນ ສາມາດສ້າງກຳໄລໄດ້ໄວເທົ່າໃດຢຶ່ງດີ. ບໍ່ອະນຸຍາດໃຫ້ທ່ານຊ່ວຍໝູ່ຂອງທ່ານໃນການສ້າງ ອາຄານດ້ວຍການກະທຳ ແຕ່ທ່ານ ສາມາດໃຫ້ຄຳແນະນຳແກ່ລາວໄດ້.</p> <p>ເມື່ອໝູ່ຂອງທ່ານສາມາດສ້າງໄດ້ 10 ກັບແລ້ວ (ເຊິ່ງພາຍເຖິງ “ຈຸດກຸ້ມທຶນ” ເຊິ່ງລາວບໍ່ມີກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນ), ທ່ານອາດຢາກໄດ້ເງິນກູ້ຂອງທ່ານຄືນໂດຍໄວ ຖ້າທ່ານເຫັນວ່າລາວມີກຳໄລຫລາຍພໍທີ່ຈະຈ່າຍທ່ານຄືນໄດ້ແລ້ວ.</p> <p>ທ່ານໃຫ້ເງິນກູ້ໂດຍອີງໃສ່ສາຍສຳພັນໝູ່ເພື່ອນທີ່ມີມາດິນນານ ແລະ ໃກ້ຊິດ, ແລະ ບົນພື້ນຖານເງິນໄຂທີ່ວ່າ ຕ້ອງໄດ້ຈ່າຍແທນຄືນເງິນກູ້ດັ່ງກ່າວໂດຍໄວ.</p> <p>ທ່ານສາມາດພະຍາຍາມເພື່ອມີອິດທິພົນກະທົບໃສ່ລາວ ໃຫ້ລາວຮັບຟັງທ່ານຫລາຍກວ່າຜູ້ອື່ນໆ ຜູ້ເຊິ່ງກໍ່ມີຄວາມຢາກໄດ້ຜົນປະໂຫຍດຂອງຕົນເອງຈາກທຸລະກິດ.</p>



ເອກະສານອະທິບາຍທີ 10 ສຳລັບບົດບາດເປັນນາຍທະນາຄານ (ພາກເພີ່ມເຕີມ)

ລູກຄ້າຂອງທ່ານກຳລັງສ້າງທຸລະກິດ ດ້ວຍຮູບກັບໄມ້ ຫລື ກັບໄມ້ຂີດໄຟ. ກັບແຕ່ລະກັບ ແທນໃຫ້ຮຸ້ນແຕ່ລະຮຸ້ນ ໃນການລົງທຶນທັງໝົດ. ທ່ານໄດ້ໃຫ້ເງິນກູ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຜູ້ນີ້ ໂດຍໃຫ້ 'ສິນເຊື້ອຂອງທະນາຄານ' ຈຳນວນ 3 ກັບ. ໃນຖານະນາຍທະນາຄານ ທ່ານບໍ່ຕ້ອງການຈະເສຍເງິນຂອງທະນາຄານໄປ. ດັ່ງນັ້ນ, ຄວາມຕ້ອງການຂອງທ່ານແມ່ນ ຢາກໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການນັ້ນ ສ້າງອາ ຄານໃຫ້ແໜ້ນໜາ ເທົ່າທີ່ຈະເປັນໄປໄດ້.

ທ່ານສາມາດໃຫ້ຄຳແນະນຳໄດ້ຕາມທີ່ຕ້ອງການ ແຕ່ບໍ່ອະນຸຍາດໃຫ້ຊ່ວຍຜູ້ປະກອບກິດຈະການສ້າງອາຄານດ້ວຍການກະທຳໄດ້. ຖ້າຜູ້ ປະກອບກິດຈະການເບິ່ງຄືວ່າຈະບໍ່ປະຕິບັດຕາມຄຳແນະນຳຂອງທ່ານ, ທ່ານກໍ່ສາມາດຊູ່ລາວວ່າ ຈະຖອນເງິນກູ້ຂອງທະນາຄານຄືນໄດ້ ຕະຫລອດເວລາ. ບູລິມະສິດອັນທຳອິດຂອງທຸກທຸລະກິດ ແມ່ນໃຫ້ຈ່າຍເງິນກູ້ຄືນໃຫ້ທະນາຄານ, ແລະ ໃນສາຍຕາຂອງກິດໝາຍ ແລ້ວ ທ່ານແມ່ນຜູ້ທຳອິດທີ່ຈະຕ້ອງໄດ້ຮັບເງິນຄືນ ກ່ອນໝູ່ໝົດ. ດັ່ງນັ້ນ, ທ່ານຕ້ອງຮັບປະກັນວ່າ ທ່ານສາມາດນຳໃຊ້ສິດ ທີ່ດັ່ງກ່າວ ໂດຍບໍ່ຖືກລົບກວນຈາກຜູ້ປະກອບກິດຈະການເອງ ຫລື ໂດຍຜູ້ອື່ນໆ ຜູ້ເຊິ່ງຄາດຫວັງຜົນປະໂຫຍດຈາກທຸລະກິດຂອງຜູ້ປະ ກອບການ.



ເອກະສານອະທິບາຍທີ 10 ສຳລັບບົດບາດເປັນພໍ່ (ພາກເພີ່ມເຕີມ)

ລູກກິກຂອງທ່ານ ກຳລັງກໍ່ສ້າງອາຄານທຸລະກິດ ດ້ວຍຮູບກັບໄມ້ ຫລື ກັບໄມ້ຂີດໄຟ. ກັບແຕ່ລະກັບ ແທນໃຫ້ຮຸ້ນແຕ່ລະຮຸ້ນ ໃນການລົງທຶນທັງໝົດ.

ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງການເງິນດ່ວນ (4 ກັບ). ທ່ານໄປຫາລູກສາວທ່ານ ຍ້ອນເຫັນວ່າ ລາວກຳລັງເຮັດທຸລະກິດໄດ້ດີ ເຊິ່ງ ຈະຊ່ວຍທ່ານໄດ້ດີກວ່າໝູ່. ບັນຫາຂອງທ່ານ ແມ່ນລູກຊາຍຫລ້າຂອງທ່ານ (ນ້ອງຊາຍຂອງລາວ) ຜູ້ເຊິ່ງຮຽນບໍ່ຈົບຂັ້ນປະຖົມ ຕອນນີ້ ບໍ່ສາມາດຊອກວຽກເຮັດງານທຳໄດ້ ແລະ ຕ້ອງການຄວາມຊ່ວຍເຫລືອເພື່ອຈະເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍຂອງຕົນເອງ. ການຊ່ວຍລູກຊາຍຫລ້າແມ່ນສຳຄັນສຳລັບທ່ານ ເພາະຜ່ານມາທ່ານກໍ່ໃຫ້ການຊ່ວຍເຫລືອລູກໆຜູ້ອື່ນ, ມາຮອດດຽວນີ້ ທ່ານກໍ່ເຖົ້າແກ່ແລ້ວ ແລະ ບໍ່ສາມາດຊ່ວຍເຫລືອລູກຊາຍຫລ້າໄດ້ຄືກັນກັບຜູ້ອື່ນໆ.

ທ່ານຄິດວ່າ ຜູ້ເປັນອ້າຍ ແລະ ເອື້ອຍຕ້ອງໄດ້ຮັບຜິດຊອບຊ່ວຍນ້ອງຊາຍ. ທ່ານໄດ້ໄປຫາລູກຊາຍ ແລະ ລູກສາວຜູ້ອື່ນໆ ຜູ້ເຊິ່ງມີວຽກເຮັດງານທຳ, ແລະ ເຂົາເຈົ້າກໍ່ໄດ້ປະກອບສ່ວນສຸດຂີດ ເທົ່າທີ່ຈະສາມາດເຮັດໄດ້ແລ້ວ. ເງິນທີ່ຍິງບໍ່ພໍດຽວນີ້ແມ່ນ 4 ກັບ, ແລະ ທ່ານຄິດວ່າລູກສາວກິກ ຜູ້ເຊິ່ງເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຈະສາມາດປະກອບສ່ວນຈຳນວນນີ້ໄດ້ຢ່າງງ່າຍດາຍ. ທ່ານຕ້ອງເຮັດ ໃຫ້ລາວຮູ້ວ່າ ທ່ານກຳລັງຈະຕາຍ, ມັນແມ່ນໜ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບຂອງລາວ ເຊິ່ງເປັນລູກຜູ້ໃຫຍ່ກວ່າໝູ່ໝົດ ໃນບັນດາອ້າຍນ້ອງ, ທີ່ຈະຕ້ອງເບິ່ງແຍງນ້ອງຊາຍຫລ້າ.



ບົດຝຶກຫັດທີ 9 ທຸລະກິດຂອງລາວ ໃນຊຸມຊົນຂອງລາວ: ສ້າງແຜນວາດທຸລະກິດ²

ຈຸດປະສົງ

- ເພື່ອເຮັດໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຮູ້ກ່ຽວກັບສະພາບດ້ານສັງຄົມ, ເສດຖະກິດ ແລະ ວັດທະນາທຳ ເຊິ່ງໃນນັ້ນເຂົາເຈົ້າກຳລັງ (ກຳລັງຈະ) ດຳເນີນວຽກງານເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.
- ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມວິເຄາະສະພາບກ່ຽວກັບໂອກາດຕ່າງໆ ແລະ ອຸປະສັກໃນພື້ນທີ່ເຮັດທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ໄລຍະເວລາ

60 ນາທີ.

ການຈັດວາງຫ້ອງ

ຈັດເປັນວົງມົນ ເພື່ອເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມຍ່ອຍ (ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ 2-4 ຄົນ ໃນແຕ່ລະກຸ່ມ).

ອຸປະກອນ

- ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ ຫລື ເຈ້ຍໃຫຍ່ສີອື່ນ, ຢາຍໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມຍ່ອຍ ກຸ່ມລະ 1 - 2 ແຜ່ນ.
- ບົກເຟີດ ທີ່ມີສີຕ່າງກັນ, ຢາຍໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມແຕ່ລະຄົນ ພາຍໃນກຸ່ມຍ່ອຍ

ແຜ່ນໃສ ຫລື ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່

ຕົວຢ່າງແຜນທີ່ຂອງບ້ານ.

ບົດຮຽນທີ່ກ່ຽວພັນກັນ

ບົດຝຶກຫັດອື່ນໆທຸກບົດ ໃນໝວດທີ 3.2 ການຕະຫລາດ.

ການກະກຽມ

ຕົວຢ່າງແຜນທີ່ຂອງບ້ານ (ສື່ຝຶກອົບຮົມທີ 28) ຄວນຈະຂຽນລົງໃນເຈ້ຍໃຫຍ່ຕິດໃສ່ຝາ ຫລື ສາຍໃສ່ເຄື່ອງສາຍ ແຜ່ນໃສ.

² ແຫລ່ງຂໍ້ມູນ: ບັບດັດຈາກຄູ່ມື CEFÉ pour Jeunes Femmes Rurales in Tunisie, ໂດຍ Susanne Bauer and Sabine Harting 1995.

 **ບົດສອນ**

ບາດກ້າວທີ 1 - 5 ນາທີ.

ອະທິບາຍກ່ຽວກັບແນວຄວາມຄິດການສ້າງແຜນວາດທຸລະກິດ: ມັນປະກອບດ້ວຍການແຕ້ມຮູບຊຸມຊົນ ເຊິ່ງເປັນບ່ອນທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງດຳລົງຊີວິດຢູ່ ແລະ ເປັນບ່ອນທີ່ລາວຕ້ອງການຢາກເຮັດທຸລະກິດ. ມັນແມ່ນ ບ່ອນທີ່ລາວຈະກັບໄປພາຍຫລັງຝຶກອົບຮົມແລ້ວ. ໃຫ້ສະແດງຮູບຕົວຢ່າງ ‘ແຜນທີ່ບ້ານ’ ໃຫ້ເບິ່ງ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຢູ່ໃນກຸ່ມຍ່ອຍຂອງເຂົາເຈົ້ານັ້ນ, ຈະແຕ້ມແຜນວາດທີ່ຄ້າຍຄືກັນນັ້ນ ໂດຍແຕ້ມແຜນວາດສະຖານທີ່ເຮັດ ທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າໃນໝູ່ບ້ານ ຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ, ໃນຕົວເມືອງ ຫລື ຂົງເຂດຕົວເມືອງໃຫຍ່.

ອະທິບາຍວ່າ ບົດຝຶກຫັດນີ້ ແມ່ນສຳລັບໝົດທຸກຄົນ ແລະ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທຸກຄົນ ຄວນປະກອບສ່ວນໃນການ ແຕ້ມ. ແຕ່ລະຄົນກໍ່ບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງຮູ້ໜັງສື ຫລື ຕ້ອງມີທັກສະດ້ານສິລະປະ ເຊິ່ງຈະໄດ້ເຮັດບົດຝຶກຫັດຄືກັນ. ຊຸກຍູ້ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມແຕ້ມປັດໄຈຕ່າງໆ ທີ່ມີແນວໂນ້ມວ່າຈະສົ່ງຜົນສະທ້ອນແກ່ທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ ທັງ ພາຍໃນບ້ານເອງ ແລະ ທັງພົວພັນໄປເຖິງໂລກພາຍນອກ. ໃຫ້ຂໍ້ແນະນຳບາງຈຸດດັ່ງນີ້:

- ພົນລະເມືອງ: ຈຳນວນ (ເພດ, ອາຍຸ ແລະລະດັບລາຍຮັບ ຕາມຄວາມເໝາະສົມ); ເປັນເຂດທີ່ມີພົນລະເມືອງໜາແໜ້ນ ຫລື ບໍ່, ແລະອື່ນໆ.
- ບັນດາອົງກອນທ້ອງຖິ່ນທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ: ຫ້ອງການຂອງລັດ; ຫ້ອງວ່າການເມືອງ ຫລື ອຳນາດການປົກຄອງບ້ານ; ໂຮງຮຽນ; ສຸກສາລາ/ໂຮງໝໍ; ທະນາຄານ; ໄປສະນີ; ບ່ອນສັກກາລະບູຊາ, ອື່ນໆ.
- ບ່ອນຜະລິດ ແລະ ຄ້າຂາຍທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ: ຕະຫລາດ; ຮ້ານຄ້າ; ແລະ ຮ້ານສ້ອມແປງ; ເນື້ອທີ່ປູກຝັງ; ໂຮງງານ.
- ໄລຍະທ່າງທາງພື້ນດິນ, ທາງນໍ້າ ແລະ ທາງອາກາດ ຕາມຄວາມເໝາະສົມ: ເສັ້ນທາງໃຫຍ່ ແລະ ການເຊື່ອມຕໍ່ໄປຍັງເມືອງ/ບ້ານ ອື່ນໆ; ໄລຍະທາງໄປຫາບ້ານຖັດໄປ, ເມືອງ ແລະ ໄປຫານະຄອນຫລວງ; ແມ່ນໍ້າ ແລະ ເສັ້ນທາງນໍ້າອື່ນໆ; ເດີນບິນ.
- ພາຫານະ ຄົມມະນາຄົມຂົນສົ່ງ: ລົດເມ ແລະ ລົດໄຟ; ສະຖານີລົດເມ ແລະ ລົດໄຟ; ລົດແຕັກຊີ ຫລື ລົດຂົນສົ່ງມວນຊົນອື່ນໆ.
- ຈຸດພົບປະສຳລັບແມ່ຍິງ, ຜູ້ຊາຍ ແລະ ເດັກນ້ອຍ: ໂຮງຮຽນ; ສຸກສາລາ; ບ່ອນສັກກາລະບູຊາ; ນໍ້າສ້າງ; ບ່ອນອາບນໍ້າ; ຕະຫລາດ; ສະມາຄົມແມ່ຍິງ; ຫ້ອງປະຊຸມຂອງຊຸມຊົນ; ອື່ນໆ.

ນອກນັ້ນ, ສະເໜີໃຫ້ກຸ່ມຄິດຄົ້ນການໂຄສະນາ, ຄຳຂວັນ ຫລື ‘ຄະຕິປະຈຳໃຈ’ ສຳລັບບ້ານ/ເຂດ/ເມືອງຂອງເຂົາເຈົ້າ ເພື່ອສົ່ງເສີມ ‘ແມ່ຍິງໃນວິສາຫະກິດ’ ຢູ່ເຂດບ້ານຂອງເຂົາເຈົ້າ ເຊິ່ງອາດໃສ່ກ່ຽວກັບຫົວຂໍ້ເຊັ່ນວ່າ: ‘ເປັນຫຍັງພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງມີຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ’, ຫລື ‘ໝາກຮຸ່ງທີ່ດີທີ່ສຸດ ມາຈາກ... (ຊື່ທຸລະກິດ, ບ້ານ ຫລື ຂົງເຂດເມືອງ)’. ຄຳຂວັນດັ່ງກ່າວຈະເປັນຫົວຂໍ້ຕິດໃສ່ຮູບແຕ້ມຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ບາດກ້າວທີ 2 - 30 ນາທີ.

ແບ່ງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເປັນກຸ່ມນ້ອຍ. ໃຫ້ເວລາແກ່ແຕ່ລະກຸ່ມເພື່ອແຕ້ມຮູບແຜນວາດດັ່ງກ່າວ. ຖ້າຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທາກມາຈາກບ່ອນດຽວກັນ, ເຂົາເຈົ້າບໍ່ຕ້ອງເປັນຫ່ວງວ່າ ກຸ່ມອື່ນຈະແຕ້ມ 'ແຜນວາດຄືກັນ'. ສິ່ງນີ້ບໍ່ຄ່ອຍເກີດຂຶ້ນເລື້ອຍປານໃດ. ຖ້າທາກມີຄຳຖາມວ່າ ຈະແຕ້ມແນວໃດ, ໃຫ້ຊຸກຍູ້ເຂົາເຈົ້າ ແຕ່ບໍ່ໃຫ້ອະທິບາຍຫລາຍ, ເພາະມັນອາດຈະກົດຂວາງດ້ານຫົວຄິດປະດິດສ້າງ ແລະ ການວາດພາບດ້ວຍຕົນເອງຂອງເຂົາເຈົ້າ. ຊຸກຍູ້ໃຫ້ທຸກຄົນປະກອບສ່ວນໃນການແຕ້ມຮູບ, ເຖິງແມ່ນວ່າເຂົາເຈົ້າຈະບໍ່ເຄີຍຈັບບິກ. ເມື່ອໝົດເວລາແລ້ວແຈ້ງໃຫ້ແຕ່ລະຄົນວ່າ ຮູບແຕ້ມຈະໄດ້ເກັບມ້ຽນໄວ້ຕະຫລອດໄລຍະການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ເຂົາເຈົ້າສາມາດມາແຕ້ມຕື່ມໃສ່ໃຫ້ສຳເລັດໃນຕໍ່ໜ້າຕາມເວລາເໝາະສົມ.

ບາດກ້າວທີ 3 - 35 ນາທີ.

ໃຫ້ກຸ່ມນຳສະເໜີໂດຍຫຍໍ້ກ່ຽວກັບຮູບແຜນວາດຂອງເຂົາເຈົ້າຕໍ່ກຸ່ມໃຫຍ່ ແລະ ຊີ້ໃຫ້ເຫັນເຖິງໂອກາດ ແລະ ອຸປະສັກຕົ້ນຕໍກ່ຽວກັບສະຖານທີ່ເຮັດທຸລະກິດຂອງລາວ.

ສະເໜີໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມອະທິບາຍເຫດຜົນວ່າ ຍ້ອນຫຍັງແຕ່ລະປັດໄຈທີ່ຂຽນລົງມາຂ້າງເທິງນັ້ນ (ບາດກ້າວ ທີ 1) ຈຶ່ງສຳຄັນຕໍ່ທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ. ການສົນທະນາບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງກວມເອົາແຕ່ລະດ້ານລະອຽດ ແຕ່ຄວນດຶງເອົາຈຸດສຳຄັນຕ່າງໆ ທີ່ມີຜົນກະທົບຕໍ່ການກໍ່ຕັ້ງ ແລະ ການຂະຫຍາຍວິສາຫະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ:

- ຄວາມຕ້ອງການ: ຜູ້ຊື້ສິນຄ້າ/ລູກຄ້າ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງເຂົາເຈົ້າ.
- ການສະໜອງ: ຄຸນນະພາບ ແລະ ປະລິມານຂອງວັດຖຸດິບ ຫລື ສິນຄ້າສຳລັບຂາຍ.
- ໂອກາດ ຫລື ຕົ້ນທຶນ ເນື່ອງຈາກຄວາມໃກ້ ຫລື ໄກດ້ານພູມສັນຖານ (ຈາກເນື້ອທີ່ປູກຝັງ, ຈາກວັດຖຸດິບ ແລະ ຈາກລູກຄ້າ).
- ຄູ່ແຂ່ງ.
- ບົດບາດຂອງອົງກອນສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດ.
- ບົດບາດຂອງຊຸມຊົນ ແລະ ອົງກອນຂອງຊຸມຊົນ.
- ບົດບາດຂອງເຄືອຂ່າຍ ແລະ ການຕິດຕໍ່ພົວພັນ.

ໃນການສົນທະນາ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຄວນຈະສາມາດຮັບຮູ້ເຖິງອຸປະສັກ ແລະ ຍາດແຍ່ງໂອກາດເພື່ອສ້າງລາຍຮັບ ແລະ ສ້າງທຸລະກິດໃນສະພາບແວດລ້ອມໂດຍກົງຂອງເຂົາເຈົ້າ. ເຂົາເຈົ້າຄວນພັດທະນາໃຫ້ສາມາດຮັບຮູ້ເຖິງທາງເລືອກຕ່າງໆທີ່ມີ ທັງໃນສະພາບແວດລ້ອມຂອງທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ໃນສະພາບແວດລ້ອມທຸລະກິດໃນວົງກວ້າງ. ສາມາດນຳໃຊ້ບາງຕົວຢ່າງ ເພື່ອສະແດງໃຫ້ເຫັນຈຸດເຫລົ່ານີ້: ແມ່ຍິງທີ່ມີດິນອຸດົມສົມບູນຢູ່ໃກ້ເຂົາ ເຈົ້າຈະໃຊ້ເວລາໃນການປູກພືດເປັນສິນຄ້າ ໜ້ອຍກວ່າແມ່ຍິງທີ່ຕ້ອງໄດ້ຍ່າງໄປຫາດິນຂອງຕົນເປັນເວລາຫລາຍຊົ່ວໂມງ. ຖ້າລາວບໍ່ສາມາດນຳເອົາຜັກໄປຂາຍຢູ່ຕະຫລາດໃກ້ໆໄດ້ ໂອກາດທີ່ຜັກຈະແຫວ່ ກໍ່ມີສູງ. ນອກນັ້ນ, ກໍ່ຄວນສົນທະນາກ່ຽວກັບວິທີແກ້ໄຂ ແລະ ທາງເລືອກສຳລັບແກ້ໄຂບັນຫາດັ່ງກ່າວ, ຕົວຢ່າງ: ຊອກຫາຜູ້ສະ

ນັກທຸລະກິດຍິງ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ
ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານທຸລະກິດ: ລາວບໍ່ໄດ້ຢູ່ໂດດດ່ຽວ
ທຸລະກິດຂອງລາວ ໃນຊຸມຊົນຂອງລາວ: ສ້າງແຜນວາດທຸລະກິດ

ໜອງຜູ້ອື່ນໆ; ແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບລູກຄ້າ ແລະ/ຫລື ຄູ່ແຂ່ງຜູ້ໃໝ່; ຫລື ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ ກັບແມ່ຍິງ ຜູ້ອື່ນໆ ແລະ ກັບສະມາຄົມທຸລະກິດຕ່າງໆ.

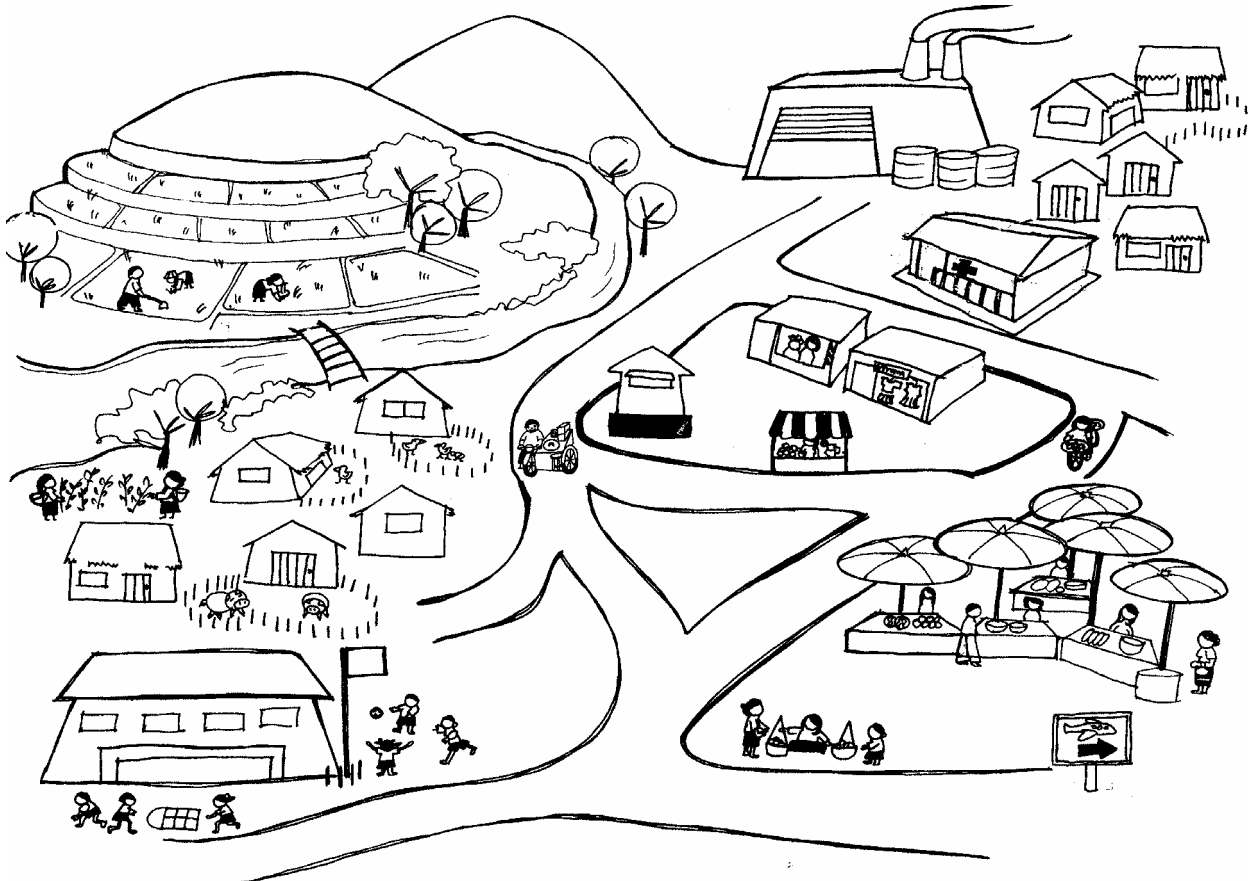
ມັນຄວນຈະເປັນທີ່ຈະແຈ້ງສຳລັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມວ່າ ບ້ານ / ເມືອງ/ຊຸມຊົນຂອງເຂົາເຈົ້າ ອາດຂາດສິ່ງອຳນວຍ ຄວາມສະດວກ ແລະ ຄຸນລັກສະນະບາງຢ່າງ, ເຊິ່ງເປັນສິ່ງທີ່ທ້າທາຍສຳລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ອາດຊອກຫາໂອກາດໃໝ່ ໂດຍການເບິ່ງສະພາບແວດລ້ອມ ທີ່ເຂົາເຈົ້າຄຸ້ນເຄີຍນັ້ນໃນທິດທາງໃໝ່. ໃນການ ທົບທວນເບິ່ງພາບວາດ, ຮູບແຕ້ມ ແລະ ຮູບພາບຮ່ວມກັບທັງໝົດກຸ່ມນັ້ນ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມບາງຄົນກໍ່ມີແນວໂນ້ມ ວ່າຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບສິ່ງຕ່າງໆ ທີ່ເຂົາເຈົ້າອາດບໍ່ເຄີຍຮັບຮູ້ມາກ່ອນທີ່ຈະແຕ້ມ ຫລື ເບິ່ງພາບດັ່ງກ່າວຢູ່ໃນ ເຈ້ຍ.

ສຸດທ້າຍ, ໃຫ້ສົນທະນາກ່ຽວກັບໂອກາດ ແລະ ອຸປະສັກ ໃນດ້ານ **ການເຄື່ອນໄຫວໄປມາ** ຂອງນັກທຸລະກິດ ຍິງ ຍ້ອນວ່າ ແມ່ຍິງສ່ວນຫລາຍຈະພົບອຸປະສັກດ້ານການເຄື່ອນໄຫວໄປມາ ໃນສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເຂົາ ເຈົ້າຢູ່. ເຂົາເຈົ້າມີໂອກາດເຂົ້າຫາສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກດ້ານການຄົມມະນາຄົມຂົນສົ່ງບໍ່; ເຂົາເຈົ້າສາມາດໄປ ມາໄດ້ດັ່ງທີ່ເຂົາເຈົ້າຕ້ອງການບໍ່ ຫລື ເຂົາເຈົ້າຖືກຈຳກັດໃຫ້ຢູ່ແຕ່ກັບເຮືອນ ແລະ ດິນຂອງເຂົາເຈົ້າ? ຖ້າເຂົາເຈົ້າ ພົບອຸປະສັກດ້ານການເຄື່ອນໄຫວໄປມາ, ເຂົາເຈົ້າແກ້ໄຂບັນຫາເຫລົ່ານີ້ແນວໃດ. ຖ້າແມ່ຍິງບອກວ່າ ເຂົາເຈົ້າ ບໍ່ສາມາດຂີ່ລົດຖີບ, ຂັບລົດຈັກ ຫລື ລົດໃຫຍ່ໄດ້, ໃຫ້ຊຸກຍູ້ໃຫ້ໄປຮຽນ, ຖ້າຫາກວ່າມັນຈຳເປັນ ສຳລັບທຸລະກິດ ຂອງເຂົາເຈົ້າ. ອາດຍົກຕົວຢ່າງໃຫ້ເຫັນກ່ຽວກັບປະເທດໃກ້ຄຽງທີ່ມີແມ່ຍິງສາມາດຂັບລົດ ເປັນ.

ກ່ຽວກັບຄຳຂວັນທີ່ແຕ່ລະກຸ່ມຄົນຄິດຂຶ້ນມາ, ສະເໜີໃຫ້ເຂົາເຈົ້າເກັບເອົາຄຳຂວັນເຫລົ່ານີ້ໄປຄິດ ສຳລັບບົດ ຝຶກຫັດຕໍ່ໄປໃນຊຸດຝຶກອົບຮົມນີ້. ບັນດາຄຳຂວັນສາມາດນຳມາປັບປຸງ ແລະ ນຳໃຊ້ຄືນອີກໃນລະຫວ່າງບົດ ຮຽນກ່ຽວກັບການຕະຫລາດ ແລະ ສາຍພົວພັນກັບມວນຊົນ ແລະ ສົ່ມວນຊົນ. ພາຍຫລັງບົດຮຽນນີ້ແລ້ວ ໃຫ້ຕິດແຜນທີ່ບ້ານໃສ່ຝາ ແລະ ຮັກສາໄວ້ຈົນຮອດທ້າຍຂອງການຝຶກອົບຮົມ.



ຕົວຢ່າງແຜນທີ່ບ້ານ



ບົດຝຶກຫັດທີ 10 ເຄືອຂ່າຍພາກບານກໍ່ເຊືອກ³

ຈຸດປະສົງ

- ເພື່ອຊຸກຍູ້ໃຫ້ມີການຮ່ວມມື ແລະ ການສ້າງເຄືອຂ່າຍລະຫວ່າງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມນຳກັນ.
- ເພື່ອສ້າງພະລັງ ແລະ ກະຕຸ້ນການແລກປ່ຽນຄຳເຫັນລະຫວ່າງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ.

ໄລຍະເວລາ

30 ນາທີ.

ການຈັດວາງຫ້ອງ

- ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຍື່ນເປັນວົງມົນໃນບາດກ້າວທີ 1.
- ຈັດບ່ອນນັ່ງໃຫ້ສຳລັບພາກອື່ນໆຂອງບົດຝຶກຫັດນີ້.

ອຸປະກອນ

ເຊືອກທີ່ມີຄວາມຍາວ ປະມານ 80 -120 ແມັດ ກຽວໃສ່ໝາກບານສຳລັບໃຊ້ 25 ຄົນ. ປະເພດເຊືອກ: ເສັ້ນແລບ, ເບົາ ແລະ ທົນທານ (ຝ້າຍ ຫລື ເຊືອກຢາງ).

ແຜ່ນໃສ ຫລື ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່

ຄຳສຸພາສິດຈາກປະເທດມາລີ (ອາຟຣິກາຕາເວັນຕົກ) ກ່ຽວກັບ 'ການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ'.

ບົດຮຽນທີ່ກ່ຽວພັນກັນ

ໝວດທີ 4.2 ການໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດ.

ໝາຍເຫດສຳລັບທີມງານຝຶກອົບຮົມ

ບົດຝຶກຫັດນີ້ ເປັນເກມສ້າງບັນຍາກາດທີ່ດີ ເຊິ່ງສາມາດຫລິ້ນເກມນີ້ໄດ້ຕະຫລອດເວລາໃນລະຫວ່າງການຝຶກອົບຮົມ. ແນະນຳໃຫ້ຫລິ້ນເກມນີ້ ໃນໄລຍະຕົ້ນຂອງການຝຶກອົບຮົມ ຍ້ອນວ່າເລື່ອງ (ປະຫວັດ) ຂອງ ບຸກຄົນສາມາດສ້າງຄວາມສະໜິດສະໜົມໃນບັນດາຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມນຳກັນໄດ້. ບົດຝຶກຫັດນີ້ ຍັງສາມາດເປັນເກມສ້າງພະລັງໄດ້.

³ ແຫລ່ງຂໍ້ມູນ: ບັບດັດຈາກ GTZ, 1990, The Yam Coil, in: CEFE Compendium, Volume I, CEFE International 1990.

 **ບົດສອນ**

ບາດກ້າວທີ 1 - 15 ນາທີ.

ໜຶ່ງໃນຈຳນວນສະມາຊິກທີ່ມາຈາກຝຶກອົບຮົມຄວນຖືໜາກບານກໍ່ເຊືອກໄວ້ ແລະ ເລົ່າເລື່ອງສັ້ນກ່ຽວກັບປະສົບການທີ່ດີ ກ່ຽວກັບໄດ້ຮັບການຊ່ວຍເຫລືອຈາກຜູ້ອື່ນໃຫ້ກຸ່ມໄດ້ຮັບຟັງ. ມັນສຳຄັນທີ່ຈະເນັ້ນເຖິງບົດບາດທີ່ຜູ້ອື່ນມີຕໍ່ທ່ານໃນປະສົບການນັ້ນ. ຕົວຢ່າງ:

- ເລື່ອງກ່ຽວກັບຜົນສຳເລັດໃນທຸລະກິດ, ໃນການຝຶກອົບຮົມ ຫລື ຈາກຊີວິດສ່ວນຕົວ.
- ມີຍອດຂາຍດີ ເຊິ່ງເປັນຜົນງານການຊ່ວຍເຫລືອຈາກບຸກຄົນອື່ນ, ຫລື ກິດຈະກຳທີ່ປະສົບຜົນສຳເລັດ ເຊິ່ງສຳເລັດລົງໄດ້ ດ້ວຍຜົນງານການເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນຂອງຜູ້ອື່ນ.

ເລື່ອງຂອງຄູຝຶກບໍ່ຄວນຈະກາຍ 30-60 ວິນາທີ. ຈາກນັ້ນ ຄູຝຶກຈັບເຊືອກສັ້ນໜຶ່ງໄວ້ແບບຫລວມໆ ແລະ ໂຍນໜາກບານກໍ່ເຊືອກໃຫ້ຜູ້ອື່ນໃນວົງມົນ⁴. ຜູ້ທີ່ໄດ້ຮັບໜາກບານກໍ່ເຊືອກຜູ້ຕໍ່ໄປກໍ່ຈະເປັນຜູ້ເລົ່າ ກ່ຽວກັບ 'ເລື່ອງຜົນສຳເລັດ' ຫລື ປະສົບການຂອງລາວ, ແລະ ໂຍນກໍ່ເຊືອກໄປຫາຜູ້ອື່ນໃນກຸ່ມຕໍ່ໄປ ພ້ອມກັບໄດ້ດຶງເຊືອກສັ້ນໜຶ່ງໄວ້ໃຫ້ເຄັ່ງ. ບົດຝຶກຫັດນີ້ ສືບຕໍ່ຈົນວ່າ ທຸກຄົນໄດ້ເລົ່າເລື່ອງ, ແລະ ທຸກຄົນໄດ້ຈັບເຊືອກໄວ້ໃນມືເຂົາເຈົ້າ.

ບາດກ້າວທີ 2 - 5 ນາທີ.

ເມື່ອຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເຊື່ອມໂຍງເຂົ້າກັນດ້ວຍເຊືອກແລ້ວ, ສະເໜີໃຫ້ເຂົາເຈົ້າດຶງສິ້ນທີ່ເຂົາເຈົ້າຈັບໄວ້ນັ້ນເບົາໆ ເຂົ້າໄປຫາໂຕເຂົາເຈົ້າ. ທຸກຄົນສາມາດຫລຽວເຫັນສາຍໂຍຕາໜ່າງຂອງເຊືອກ ເຊິ່ງມັນແທນໃຫ້ສາຍພົວພັນ. ອະທິບາຍວ່າ ເຄືອຂ່າຍໃນລັກສະນະນີ້ ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງສາຍການສື່ສານທີ່ອາດເປັນໄປໄດ້ ໃນລະຫວ່າງການຝຶກອົບຮົມ, ແລະ ໃນທີ່ສຸດສາມາດແທນໃຫ້ການຮ່ວມມືລະຫວ່າງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມດ້ວຍກັນໃນອະນາຄົດ. ເພື່ອໃຫ້ເຫັນເສັ້ນເຊືອກຕ່າງໆຂອງກໍ່ເຊືອກ ແລະ ເຄືອຂ່າຍ ຫລື ຕາໜ່າງໃນລັກສະນະຊັດເຈນກວ່າເກົ່ານັ້ນ ສະເໜີໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຍົກສາຍເຊືອກຂຶ້ນເທິງຫົວເຂົາເຈົ້າ. ຄູຝຶກຜູ້ໜຶ່ງສາມາດວາງວັດຖຸເບົາໆ (ເຊັ່ນເຈ້ຍແຜ່ນໜຶ່ງ ຫລື ເອກະສານສະບັບໜຶ່ງ) ໃສ່ເທິງຕາໜ່າງນັ້ນ ແລະ ອະທິບາຍວ່າ ມັນສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມແຂງແຮງຂອງການຮ່ວມກັບຈັບເຊືອກເສັ້ນນີ້. ເພື່ອສະຫລຸບບົດຝຶກຫັດ, ສະເໜີໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດວາງຕາໜ່າງນັ້ນລົງພື້ນພ້ອມກັນ ແລະ ສະເໜີໃຫ້ເຂົາເຈົ້ານັ້ງເປັນວົງມົນອ້ອມຕາໜ່າງດັ່ງກ່າວ.

ບາດກ້າວທີ 3 - 10 ນາທີ.

ສັງລວມຈຸດເດັ່ນໆຂອງເລື່ອງ ແລະ ປະສົບການຕ່າງໆ ທີ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເລົ່າໃນລະຫວ່າງບົດຝຶກຫັດ. ສະຫລຸບດັ່ງນີ້:

⁴ ໃນວັດທະນາທຳຂອງບາງບ່ອນນັ້ນ ການໂຍນສິ່ງຂອງໃຫ້ຜູ້ອື່ນອາດຈະເປັນລັກສະນະບໍ່ສຸພາບເລັກນ້ອຍ. ກວດສອບເບິ່ງຈຸດນີ້ກ່ອນການຝຶກອົບຮົມ. ອີກທາງເລືອກໜຶ່ງ ແມ່ນອາດຈະກຶ້ງໜາກບານກໍ່ເຊືອກໄປຕາມພື້ນ.

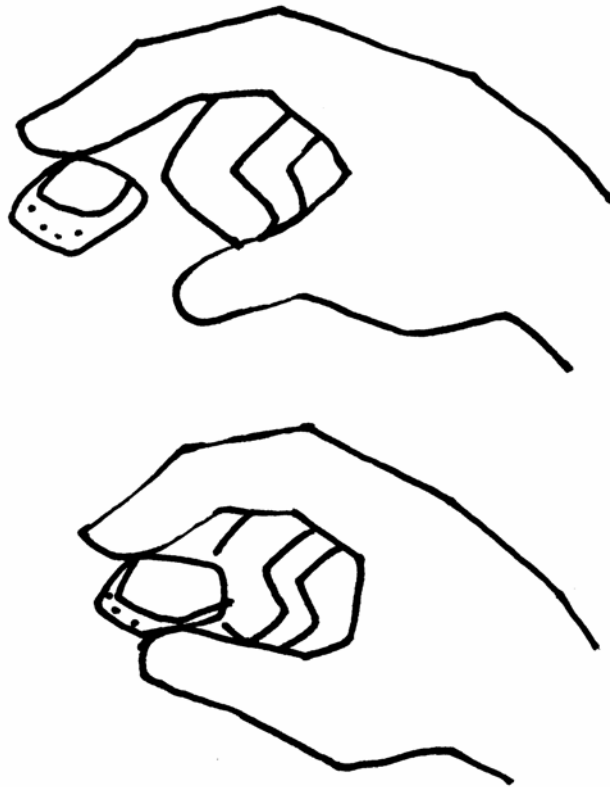
ນັກທຸລະກິດຍິງ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ
ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານທຸລະກິດ: ລາວບໍ່ໄດ້ຢູ່ໂດດດ່ຽວ
ເຄືອຂ່າຍພາກບານກໍ່ເຊືອກ

- ສະເໜີໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມກຳນົດ ແລະ ແລກປ່ຽນກ່ຽວກັບຈຸດສຳຄັນທີ່ສຸດໃນການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນໃຫ້ມີຜົນສຳເລັດ. ເນັ້ນເຖິງຄວາມສຳຄັນຂອງການຮ່ວມມື ແລະ ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ, ໂດຍສະເພາະໃນປະເທດຕ່າງໆ ເຊິ່ງອາດມີປະສິບການກ່ຽວກັບບັນຫາໃນເມື່ອກ່ອນ (ຕົວຢ່າງ: ໂຄງການດ້ານສັງຄົມແບບຖືກບັງຄັບ; ເປັນສະມາຊິກສະມາຄົມ ຫລື ສະຫະກອນແບບຖືກບັງຄັບ; ໂຄງການຂອງຊຸມຊົນທີ່ດຳເນີນໄປເພື່ອຈຸດປະສົງທາງການເມືອງ, ແລະອື່ນໆ).
- ໃນເມື່ອວ່າການຝຶກອົບຮົມແມ່ນເລັ່ງໃສ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງໂດຍສະເພາະ (ທັງຜູ້ທີ່ກຳລັງເຮັດທຸລະກິດ ແລະ ຜູ້ທີ່ມີທ່າແຮງທີ່ຈະເລີ່ມ) ໃຫ້ສົນທະນາວ່າ ໃນຫລາຍກໍລະນີ ເຂົາເຈົ້າບໍ່ມີໂອກາດເຂົ້າເຖິງເຄືອຂ່າຍ ທາງສັງຄົມ, ທາງທຸລະກິດ ແລະ ທາງການເມືອງ ຄືກັນກັບຜູ້ຊາຍ ທົ່ວໄປ. ຕົວຢ່າງ: ກຸ່ມນັກທຸລະກິດຊາຍ, ກິດຈະກຳດ້ານສັງຄົມ ຫລື ດ້ານກິລາຂອງຜູ້ຊາຍ. ຖາມຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ກ່ຽວກັບເຄືອຂ່າຍຂອງແມ່ຍິງວ່າມີບໍ່, ແລະ ຖາມກ່ຽວກັບ ຈຸດດີ ແລະ ຈຸດອ່ອນ ຂອງເຄືອຂ່າຍເຫລົ່າ ນັ້ນ. ຖາມເຂົາເຈົ້າວ່າ ເຂົາເຈົ້າມີວິທີເຂົ້າຫາ ເຄືອຂ່າຍຂອງຜູ້ຊາຍບໍ່.

ສະຫລຸບບົດຝຶກຫັດນີ້ ດ້ວຍການອ້າງອີງເຖິງໝວດທີ 4, ເຊິ່ງຈະໃຫ້ໂອກາດໄດ້ເຂົ້າໃຈເລິກເຊິ່ງຂຶ້ນກວ່າເກົ່າກ່ຽວກັບການຈັດຕັ້ງກຸ່ມ ແລະ ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ.



ສຸພາສິດຈາກປະເທດມາລີ (ອາຟຣິກາຕາເວັນຕົກ) ກ່ຽວກັບ 'ການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ'



“ໃຊ້ນີ້ວມີນີ້ວດຽວບໍ່ສາມາດຍົກກ້ອນຫີນຂຶ້ນໄດ້ ...
... ແຕ່ໃຊ້ຫລາຍນີ້ວຮ່ວມກັນກໍ່ຈະສາມາດຈັດການຍົກໄດ້!”

ບົດຝຶກຫັດທີ 11. ສາຍໄຍການພົວພັນ (ສາມາດຍົກເວັ້ນໄດ້)

ຈຸດປະສົງ

- ເພື່ອກຳນົດບຸກຄົນ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງຕົ້ນຕໍ ຜູ້ເຊິ່ງສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ແມ່ຍິງ ສ້າງ, ດຳເນີນ ແລະ ຂະຫຍາຍວິສາຫະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າດ້ວຍຕົນເອງ.
- ເພື່ອກຳນົດສາຍພົວພັນທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ ລະຫວ່າງເຂົາເຈົ້າ ກັບໜ່ວຍງານຕ່າງໆ.

ໄລຍະເວລາ

90 ນາທີ.

ການຈັດວາງຫ້ອງ

ຈັດບ່ອນນັ່ງສຳລັບເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມ 4 ກຸ່ມ, ຈັດຕາມປະເພດທຸລະກິດ ຫລື ປະເພດແນວຄວາມຄິດທຸລະກິດ. ແຕ່ລະກຸ່ມຈຳເປັນຕ້ອງມີກະດານ (ຫລືຝາຫ້ອງ, ຫລື ບ່ອນຫວ່າງຢູ່ພື້ນຫ້ອງ).

ອຸປະກອນ

ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່, ບັດຄວາມເພື່ອຂຽນ ແລະ ບົກເພີ່ສສີຕ່າງໆ.

ແຜ່ນໃສ ຫລື ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່

- ຕົວຢ່າງແຜນວາດສະພາບແວດລ້ອມທຸລະກິດ.
- ແຕ້ມຮູບແມງມຸມໃສ່ເຈ້ຍສີຕ່າງກັນເພື່ອທີ່ຈະຕັດໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມ ກຸ່ມລະໜຶ່ງໂຕ (ສຳລັບບາດກ້າວທີ 6 ຫລື ສາມາດຍົກເວັ້ນໄດ້). ໝາຍເຫດ: ກວດສອບເບິ່ງວ່າຢູ່ບ້ານຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມນັ້ນ ຖືວ່າແມງມຸມເປັນສັດທີ່ 'ດີ' ຫລື 'ບໍ່ດີ'. ຖ້າແມງມຸມເປັນສັດທີ່ຄົນບໍ່ຄ່ອຍຮູ້, ໃຫ້ຍົກເລີກບົດຝຶກຫັດພາກນີ້.

ບົດຮຽນທີ່ກ່ຽວພັນກັນ

ໝວດທີ 4.3: ແຜນດຳເນີນງານ.
ໝວດທີ 2.1: ບົດຝຶກຫັດທີ 5. ຄົ້ນຫາຄຸນລັກສະນະ 10 ຢ່າງ ເພື່ອຜົນສຳເລັດທາງທຸລະກິດ.

 **ໝາຍເຫດສໍາລັບທີມງານຝຶກອົບຮົມ**

ບົດຝຶກຫັດນີ້ ເໝາະສໍາລັບກຸ່ມຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທີ່ມີລະດັບຄວາມຮູ້ທັງສີ່ຕໍ່າ.

 **ບົດສອນ**

ບາດກ້າວທີ 1 - 10 ນາທີ.

ແບ່ງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມອອກເປັນ 4 ກຸ່ມນ້ອຍ. ສະເໜີໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມກຳນົດບຸກຄົນ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງຕ່າງໆ (ຄອບຄົວ, ບຸກຄົນສໍາຄັນໃນຊຸມຊົນ, ສະຖາບັນ, ອົງການຈັດຕັ້ງຕ່າງໆ) ຢູ່ໃນແວດລ້ອມຂອງເຂົາເຈົ້າ ເຊິ່ງມີອິດທິພົນຕໍ່ທຸລະກິດທີ່ເຂົາເຈົ້າມີຢູ່ ຫລື ທີ່ກຳລັງຈະກໍ່ຕັ້ງຂຶ້ນ. ທີມງານຝຶກອົບຮົມຄວນຈະຊ່ວຍຂຽນ ຫລື ແຕ້ມສັນຍາລັກທີ່ເໝາະສົມສໍາລັບບຸກຄົນ, ອົງການຈັດຕັ້ງຕ່າງໆເຫລົ່ານີ້ ໃສ່ບັດຄວາມສີ (ຢາຍບັດທີ່ແຕ້ມສັນຍາລັກດັ່ງກ່າວ ໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມ ກຸ່ມລະ 1 ຊຸດ). ບັດເຫລົ່ານີ້ສາມາດປັກໃສ່ (ຫລືຕິດໃສ່) ກະດານ 4 ອັນ. ຊຸກຍູ້ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສຸມໃສ່ພາກສ່ວນ, ບຸກຄົນທີ່ເປັນຕົ້ນຕໍ ແລະ ບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງຂຽນພາກສ່ວນ, ບຸກຄົນ ທີ່ບໍ່ສໍາຄັນລົງ.

ບາດກ້າວທີ 2 - 10 ນາທີ.

ແຕ້ມຮູບວົງມົນໃສ່ໃຈກາງຂອງເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່. ອະທິບາຍວ່າວົງມົນນີ້ ແທນໃຫ້ 'ໂຕທ່ານເອງໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານ' ຫລື 'ທຸລະກິດຂອງກຸ່ມແມ່ຍິງຂອງທ່ານ'. ສະເໜີໃຫ້ກຸ່ມ ແຕ້ມຮູບວົງມົນຂອງເຂົາເຈົ້າໃສ່ກະດານຂອງເຂົາເຈົ້າເອງຄົນລະວົງມົນ. ໜ້າທີ່ຂອງເຂົາເຈົ້າແມ່ນ ໃຫ້ວາງຕຳແໜ່ງຂອງພາກສ່ວນ/ບຸກຄົນໃນສະພາບແວດລ້ອມຕ່າງໆ (ບັດຄວາມສີ) ອ້ອມວົງມົນ, ອີງຕາມຄວາມສໍາຄັນຂອງພາກສ່ວນ/ບຸກຄົນເຫລົ່ານັ້ນຕໍ່ທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ. ຍິ່ງບັດນັ້ນ ຢູ່ໃກ້ກັບໃຈກາງຂອງວົງມົນເທົ່າໃດ, ມັນກໍ່ຍິ່ງມີຄວາມສໍາຄັນຫລາຍຕໍ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເທົ່ານັ້ນ. ຍິ່ງໄລຍະຫ່າງຂອງບັດຈາກໃຈກາງຂອງວົງມົນມີຫລາຍເທົ່າໃດ ພາກສ່ວນ/ບຸກຄົນເຫລົ່ານັ້ນກໍ່ຍິ່ງມີຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ກຸ່ມນັ້ນໜ້ອຍເທົ່ານັ້ນ.

ບາດກ້າວທີ 3 - 10 ນາທີ.

ສະເໜີໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຄິດກ່ຽວກັບສາຍພົວພັນທີ່ມີລະຫວ່າງເຂົາເຈົ້າເອງ ແລະ ກັບບຸກຄົນ ຫລື ອົງການຈັດຕັ້ງອື່ນໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ, ແລະ ໃຫ້ສະແດງສິ່ງຕ່າງໆລຸ່ມນີ້ໃຫ້ເຫັນປະຈັກຕາ:

- ສໍາລັບສາຍພົວພັນທີ່ສໍາຄັນ, ໃຫ້ແຕ້ມເສັ້ນໃຫຍ່.
- ສໍາລັບສາຍພົວພັນໃນລະດັບກາງ, ໃຫ້ແຕ້ມເສັ້ນທໍາມະດາ.
- ສໍາລັບສາຍພົວພັນທີ່ບໍ່ສໍາຄັນ, ໃຫ້ແຕ້ມເສັ້ນຂາດເປັນຈຸດໆ.
- ບ່ອນໃດທີ່ບໍ່ມີສາຍພົວພັນ, ບໍ່ໃຫ້ແຕ້ມເສັ້ນ.

ບາດກ້າວທີ 4 - 20 ນາທີ.

ສະເໜີໃຫ້ກຸ່ມນຳສະເໜີໂດຍຫຍໍ້ກ່ຽວກັບສິ່ງທີ່ເຂົາເຈົ້າຄົ້ນພົບ ແລະ ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສົນທະນາກ່ຽວກັບສິ່ງ

ນັກທຸລະກິດຍິງ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ
ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານທຸລະກິດ: ລາວບໍ່ໄດ້ຢູ່ໂດດດ່ຽວ
ສາຍໂຍການພົວພັນ

ເຫລົ່ານີ້. ຮັບປະກັນວ່າ ລູກຄ້າ, ຜູ້ສະໜອງ ແລະ ຄູ່ແຂ່ງໄດ້ຖືກລະບຸເປັນພາກສ່ວນ/ບຸກຄົນສໍາຄັນໃນການນໍາສະເໜີຂອງກຸ່ມ. ທ່ານສາມາດສະແດງຕົວຢ່າງແຜນວາດສະພາບແວດລ້ອມທຸລະກິດໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເບິ່ງ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 30).

ບາດກ້າວທີ 5 - 20 ນາທີ.

ຖາມຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມວ່າເຂົາເຈົ້າຮູ້ສຶກແນວໃດ ພາຍຫລັງສໍາເລັດບົດຝຶກຫັດນີ້ແລ້ວ, ແລະ ແມ່ນຫຍັງທີ່ເຮັດໃຫ້ເຂົາເຈົ້າແປກໃຈ ຫລື ເຮັດໃຫ້ເຂົາເຈົ້າລໍາຄານໃຈ. ຊຸກຍູ້ເຂົາເຈົ້າໃຫ້ເວົ້າຄວາມຮູ້ສຶກຂອງຕົນອອກມາຕາມສະບາຍ. ຖາມເຂົາເຈົ້າວ່າ ບຸກຄົນ ແລະ/ຫລື ອົງການຈັດຕັ້ງຕ່າງໆ ມີອິດທິພົນຕໍ່ທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າແນວໃດ. ບັນທຶກຄຳຕອບລົງໃສ່ບັດ ຫລື ໃສ່ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່, ນຳໃຊ້ເຄື່ອງໝາຍທີ່ແທດເໝາະ, ຕາມຄວາມເໝາະສົມ ແລະ ເປັນໄປໄດ້.

ສັງລວມວ່າ ມັນມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະມີທັງອິດທິພົນທາງບວກ ແລະ ທາງລົບຕໍ່ນັກທຸລະກິດຍິງທຸກຄົນ. ສໍາລັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຜູ້ທີ່ວາງແຜນຈະເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່ ໃຫ້ບອກວ່າເຂົາເຈົ້າຈະມີໂອກາດທີ່ຈະເຫັນໄດ້ສິ່ງກະທົບ ທັງທາງບວກ ແລະ ທາງລົບ ລະອຽດ ເມື່ອເຂົາເຈົ້າກຳນົດແນວຄວາມຄິດໂຄງການທຸລະກິດຂອງຕົນໄດ້ ຈະແຈ້ງກວ່ານີ້.

ມາຮອດຂັ້ນນີ້ຂອງການຝຶກອົບຮົມ, ໃຫ້ຍົກເອົາພາກສ່ວນ/ບຸກຄົນ ຫລື ອົງການຈັດຕັ້ງຕົ້ນຕໍ ທີ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເຫັນວ່າສໍາຄັນໃນທາງໃດທາງໜຶ່ງ, ແລະ ສະເໜີໃຫ້ເຂົາເຈົ້າກຳນົດວ່າ ເຂົາເຈົ້າຄວນຈະເຮັດສິ່ງໃດ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກພາກສ່ວນ/ບຸກຄົນເຫລົ່ານັ້ນ ເພື່ອຜົນປະໂຫຍດຂອງທຸລະກິດຂອງຕົນ. ປະເດັນທີ່ອາດເປັນໄປໄດ້ສໍາລັບການສົນທະນາແມ່ນ:

- **ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ.** ການສະແຫວງຫາເພື່ອສາມາດຕິດຕໍ່ກັບບຸກຄົນ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ມີອິດທິພົນແມ່ນສໍາຄັນ, ໂດຍສະເພາະ ເມື່ອທ່ານບໍ່ເຄີຍມີການຕິດຕໍ່ມາກ່ອນ. ຖ້າຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຮູ້ສຶກບໍ່ໝັ້ນໃຈກ່ຽວກັບການຕິດຕໍ່ຕ່າງໆ ໃນເບື້ອງຕົ້ນ, ຄວນຈະເຕືອນເຂົາເຈົ້າວ່າ ໃນຫລາຍໆກໍລະນີ ແມ່ນໜ້າທີ່ຂອງພະນັກງານ ແລະ ຫົວໜ້າຕ່າງໆ ທີ່ຈະຕ້ອງໃຫ້ການບໍລິການ ແລະ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ ໃນຖານະລູກຄ້າຂອງເຂົາເຈົ້າ ແລະ ກຸ່ມເປົ້າໝາຍຂອງເຂົາເຈົ້າ. ຍ້ອນແນວນັ້ນ ທັງແມ່ຍິງ ແລະ ຜູ້ຊາຍ ມີສິດທີ່ຈະ ໄດ້ຮັບການບໍລິການ ແລະ ການຕ້ອນຮັບຈາກພະນັກງານ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງຫລາຍໆແຫ່ງ.
- ມັນສໍາຄັນວ່າ ໃຫ້ແມ່ຍິງກຳນົດວິທີ **ເພີ່ມອຳນາດ** ໃນການພັດທະນາການຕິດຕໍ່ພົວພັນຂອງເຂົາເຈົ້າກັບພະນັກງານ ແລະ ກັບບຸກຄົນທີ່ມີອຳນາດ, ຖ້າບໍ່ດັ່ງນັ້ນ ຄວາມບໍ່ໝັ້ນໃຈຂອງເຂົາເຈົ້າກໍຈະເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ສືບຕໍ່ເປັນແບບຊຳເຮື້ອໄປເລື້ອຍໆ. ສາມາດແນະນຳວິທີທາງ ແລະ ວິທີການຕ່າງໆເພື່ອຊ່ວຍເຂົາເຈົ້າຜ່ານຜ່າທຸກຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ. ຕົວຢ່າງ: ເຂົາເຈົ້າສາມາດພັດທະນາຄວາມໝັ້ນໃຈຂອງຕົນຮອດລະດັບທີ່ສາມາດນັດ ແລະ ພົບປະກັບພະນັກງານລັດ ທີ່ສໍາຄັນ. ເຂົາເຈົ້າອາດ ສະເໜີໃຫ້ຜູ້ອື່ນຊ່ວຍນຳສະເໜີທັດສະນະຂອງຕົນແທນ ຖ້າຈຳເປັນ. ເຂົາເຈົ້າອາດເລີ່ມຈາກຕິດຕໍ່ກັບບຸກຄົນທີ່ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກ ໃນຊຸມຊົນ

ນັກທຸລະກິດຍິງ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ
ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານທຸລະກິດ: ລາວບໍ່ໄດ້ຢູ່ໂດດດ່ຽວ
ສາຍໄຍການພົວພັນ

ກ່ອນ, ໂດຍສະເພາະຜູ້ທີ່ໃກ້ຊິດກັບຜູ້ທີ່ມີອິດທິພົນ. ໃນລັກສະນະນີ້ ເຂົາເຈົ້າກໍ່ອາດສາມາດເຂົ້າຫາບຸກຄົນ/ພາກສ່ວນທີ່ຕ້ອງການພົບໄດ້ໃນທາງອ້ອມ.

- ຖ້າຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຫລາຍຄົນເວົ້າເຖິງບັນຫາຄວາມ ‘ອາຍ’ ຂອງເຂົາເຈົ້າໃນການເຈລະຈາກັບບຸກຄົນຕ່າງໆ ຢູ່ໃນອຳນາດການປົກຄອງ, ຈັດໃຫ້ມີການສະແດງບົດລະຄອນ ເຊິ່ງໃນນັ້ນຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຫລິ້ນບົດບາດໃນການພົບປະກັບຜູ້ນຳຢູ່ໃນຊຸມຊົນຂອງຕົນ.
- ການສະໜັບສະໜູນຂອງຄອບຄົວ, ຄວາມສາມາດອິດທິພົນຕໍ່ກັບສິ່ງກະທົບຕ່າງໆຈາກຄອບຄົວ ຫລື ໃນກໍລະນີຮ້າຍແຮງ ກໍ່ແມ່ນການຕໍ່ຕ້ານຈາກຄອບຄົວ ສາມາດເປັນປັດໄຈທີ່ຕັດສິນຊື່ຂາດສຳລັບແມ່ຍິງ, ໂດຍສະເພາະໃນເວລາທີ່ຈະຕັດສິນໃຈເລີ່ມທຸລະກິດ.
- **ລູກຄ້າ** (ຄວາມຕ້ອງການຕົວຈິງ) ແມ່ນປັດໄຈທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ: ບໍ່ມີລູກຄ້າ ກໍ່ໝາຍເຖິງບໍ່ມີທຸລະກິດ. ສິນທະນາວ່າ ລູກຄ້າແມ່ນບຸກຄົນທີ່ຈະຊື້ຜະລິດຕະພັນ ຫລື ການບໍລິການຂອງທ່ານ. ທ່ານຈະຕ້ອງຕິດຕໍ່ ແລະ ໂອ້ລົມກັບເຂົາເຈົ້າ, ແລະ ຖາມກ່ຽວກັບຄວາມຊື່ນເຄີຍ, ຄວາມມັກ ແລະ ຄວາມຄາດຫວັງຂອງ ເຂົາເຈົ້າ. ໃນທຸລະກິດ, ຫລາຍຄົນມັກໃຊ້ຄຳເວົ້າທີ່ວ່າ: ‘ລູກຄ້າ ແມ່ນພະລາຊາ!’, ‘ພະລາຊິນີ’, ‘ເຈົ້າຍິງ’, ຫລື ‘ເຈົ້າຊາຍ’, ດັ່ງນັ້ນ ຈຶ່ງໃຫ້ບູລິມະສິດແກ່ຄວາມຈຳເປັນ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ອະທິບາຍ ວ່າ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ ຈະມີເວລາບາງໄລຍະ ໃນລະຫວ່າງການຝຶກອົບຮົມ ເພື່ອພົບປະ ແລະ ສຳພາດລູກຄ້າ (ລູກຄ້າທີ່ເປັນທ່າແຮງ) ຂອງເຂົາເຈົ້າ ເຊິ່ງເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງການສຳຫລວດຕະຫລາດ.
- **ຜູ້ສະໜອງ:** ຜູ້ສະໜອງ ຈະບໍ່ເປັນທີ່ໄວ້ວາງໃຈໄດ້ ແລະ ຈະບໍ່ສາມາດປະຕິບັດຕໍ່ທ່ານຢ່າງສະເໝີຕົ້ນສະເໝີປາຍຕະຫລອດ. ຖ້າຂາດການສະໜອງສິນຄ້າ/ວັດຖຸດິບ ມັນກໍ່ລົງຜົນສະທ້ອນອັນບໍ່ດີ ໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດຂອງທ່ານ, ແລະ ທຸລະກິດອາດລົ້ມເຫລວ. ມັນສຳຄັນວ່າຈະຕ້ອງຮູ້ຜູ້ສະໜອງ ແລະ ແຫລ່ງສະໜອງວັດຖຸໃຫ້ຫລາຍ. ຄົ້ນຫາວ່າ ຜູ້ສະໜອງເຫລົ່ານັ້ນ ເຮັດວຽກແນວໃດ ແລະ ບັນຫາຂອງເຂົາເຈົ້າມີຄືແນວໃດ. ສິ່ງນີ້ຈະສາມາດຊ່ວຍໃນການເຈລະຈາເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຂໍ້ຕົກລົງທີ່ດີກວ່າ.
- **ຄູ່ແຂ່ງ:** ຖ້າເຂົາເຈົ້າຫາກເຂັ້ມແຂງກວ່າທ່ານ ສະຖານະພາບຂອງທ່ານກໍ່ອາດອ່ອນແອລົງ! ທຸກໆຂໍ້ມູນທີ່ສາມາດຫາມາໄດ້ກ່ຽວກັບຄູ່ແຂ່ງ ຈະຊ່ວຍທ່ານ ໃນການພັດທະນາຍຸດທະສາດການຕະຫລາດໃນອະນາຄົດຂອງທ່ານ. ກ່ຽວກັບ “ຄູ່ແຂ່ງ” ສາມາດອ້າງອີງໄປເຖິງບົດຝຶກຫັດການຜະລິດສາຍຄໍ ເຊິ່ງໄດ້ຫລິ້ນຜ່ານມາແລ້ວໃນການຝຶກອົບຮົມ. ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງຄວນຈະໄດ້ຮັບການຊຸກຍູ້ ໃຫ້ສະຫລະເທື່ອແຮງ, ເວລາ ແລະ ເງິນ ເພື່ອຊອກຫາຂໍ້ມູນທີ່ເໝາະສົມກ່ຽວກັບຕະຫລາດ ແລະ ກ່ຽວກັບການ ແຂ່ງຂັນ (ຕົວຢ່າງ: ຄູ່ແຂ່ງເກັບຄ່າຂົນສົ່ງບໍ່? ກວດເບິ່ງແຜ່ນພັບຂອງຄູ່ແຂ່ງ, ຫລື ແມ້ກະທັ້ງ ຊື່ສິນຄ້າ ຂອງຄູ່ແຂ່ງ ເພື່ອການຄົ້ນຄວ້າຢ່າງຖີ່ຖ້ວນ).

ບາດກ້າວທີ 6 - 10 - 20 ນາທີ.

ນຳສະເໜີກ່ຽວກັບ ‘ໂຕແມງມຸມ’. ນຳໃຊ້ການວິເຄາະສະພາບແວດລ້ອມທີ່ຄົບຖ້ວນທີ່ສຸດ ຈາກຜົນຂອງການ

ນັກທຸລະກິດຍິງ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ
ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານທຸລະກິດ: ລາວບໍ່ໄດ້ຢູ່ໂດດດ່ຽວ
ສາຍໂຍການພົວພັນ

ເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມ ເປັນຕົວຢ່າງ. ບາງບັດຄວາມ ອາດສາມາດນຳມາເຊື່ອມໂຍງເຂົ້າກັນຕາມເສັ້ນຂີດ ເພື່ອສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງສາຍພົວພັນລະຫວ່າງພາກສ່ວນ/ບຸກຄົນ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງຕ່າງໆ ເພື່ອວ່າ ໃຫ້ຮູບໂຍແມງມຸມປະກົດຂຶ້ນ. ສຸດທ້າຍ, ໃຫ້ໃຊ້ບັດທີ່ຕັດເປັນຮູບໂຕແມງມຸມວາງໃສ່ຈຸດໃຈກາງ (ທຸລະກິດ) (ນຳໃຊ້ສີ່ຝຶກອົບຮົມທີ 31). ໃນຕອນສະຫລຸບ, ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງບໍ່ພຽງແຕ່ສາມາດສ້າງກໍາເຊືອກ ສາຍພົວພັນຂອງລາວເອງ, ແຕ່ວ່າ ຄວນຈະສາມາດຮັກສາສາຍໂຍການພົວພັນ ຂອງລາວໄວ້. ປັດໄຈດ້ານ ສະພາບແວດລ້ອມອາດເປັນອຸປະສັກ, ໃນຂະນະທີ່ ປັດໄຈອື່ນໆອາດເປັນໂອກາດ. ຄຸນລັກສະນະສຳຄັນ ຕ່າງໆຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ເຊັ່ນ: ການສະແຫວງຫາຂໍ້ມູນຂ່າວສານ, ການວາງແຜນຢ່າງເປັນລະບົບ, ການ ຊັກຊວນ, ການສະແຫວງຫາໂອກາດ ແລະ ຄວາມໝັ້ນໃຈໃນຕົນເອງ ແມ່ນສ່ວນປະສົມທີ່ສຳຄັນໃນການ ຮຽນຮູ້ວິທີສ້າງ, ພັດທະນາ ແລະ ປະສານເຄືອຂ່າຍ. ເຕືອນໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈຶ່ງກ່ຽວກັບ ຄຸນລັກສະນະຕົ້ນຕໍ ອື່ນໆໃນບັນດາ 10 ຄຸນລັກສະນະຕົ້ນຕໍຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ເຊັ່ນ: ການຊັກຊວນ ແລະ ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ (ໝວດທີ 2.1).

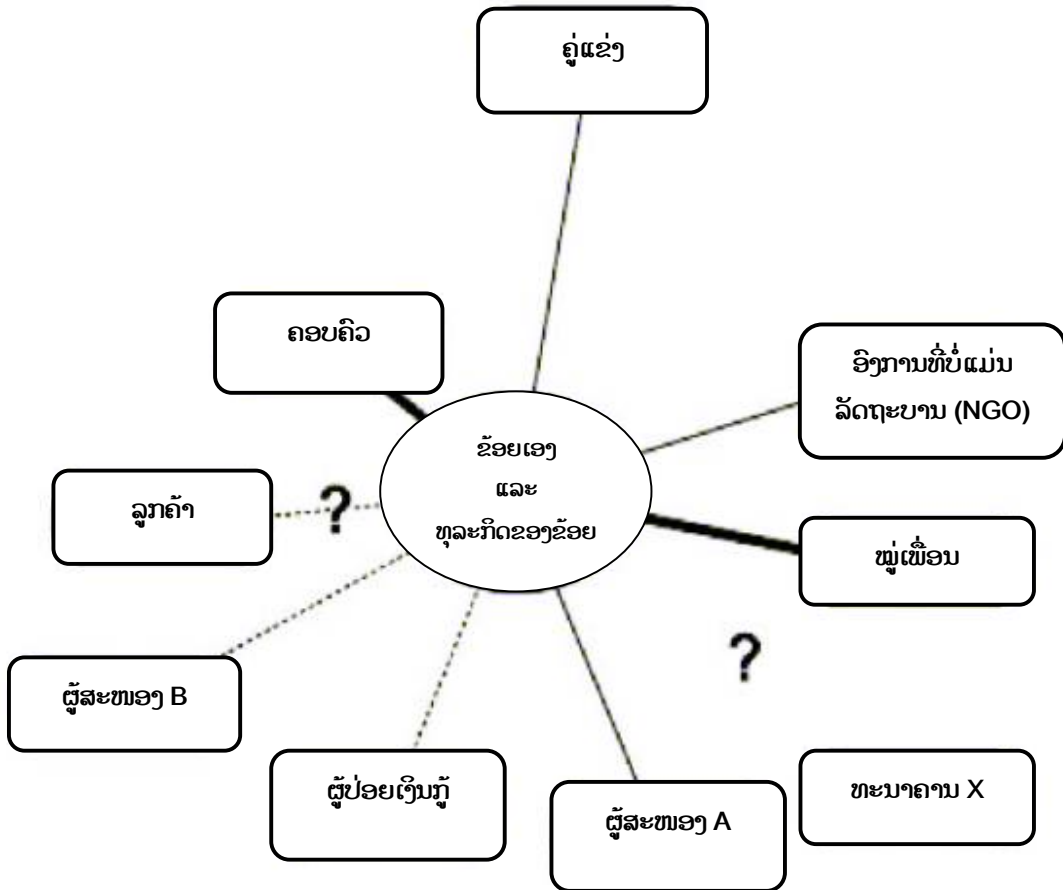
ທາງເລືອກອີກທາງໜຶ່ງສຳລັບບາດກ້າວທີ 1-6 (ສາມາດຍົກເວັ້ນໄດ້)

ບົດຝຶກຫັດ ແມງມຸມ:

- ບົດຝຶກຫັດນີ້ສາມາດດຳເນີນຢູ່ກຸ່ມໃຫຍ່ ຫລື ກຸ່ມນ້ອຍກໍໄດ້ ໂດຍມີຄູ່ຝຶກໜຶ່ງຄົນປະຈຳແຕ່ລະກຸ່ມນ້ອຍ.
- ຂຽນບັດຂຶ້ນມາ ຈາກການສົນທະນາຂອງກຸ່ມກ່ຽວກັບປັດໄຈທັງໝົດ ທີ່ສົ່ງຜົນສະທ້ອນໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດ: ຜູ້ສະໜອງ, ລູກຄ້າ, ຄອບຄົວ; ບຸກຄົນສຳຄັນໃນຊຸມຊົນ; ຜູ້ປ່ອຍເງິນກູ້ ຫລື ທະນາຄານ; ອົງການຈັດຕັ້ງ ແລະ ສະຖາບັນອື່ນໆ. ພະຍາຍາມນຳໃຊ້ສັນຍາລັກຂຽນລົງໃສ່ບັດ.
- ຈາກນັ້ນ ຈັດບັດເຫລົ່ານັ້ນເຂົ້າກັນເປັນກຸ່ມ ພາຍໃຕ້ຫົວຂໍ້ສະເພາະ. ຕົວຢ່າງ: ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານວັດທະນາທຳ-ສັງຄົມ, ດ້ານໂຄງລ່າງພື້ນຖານ, ດ້ານເສດຖະກິດ ແລະ ດ້ານພູມສາດ. ໃຫ້ຕິດຫົວຂໍ້ເຫລົ່ານີ້ ໃສ່ແຈນອກຂອງເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ສອງແຜ່ນຕໍ່ໃສ່ກັນ ເຊິ່ງຕິດໃສ່ກະດານ ຫລື ໃສ່ຝາໄວ້.
- ແຕ້ມວົງມົນໃສ່ເຄິ່ງກາງກະດານ ເຊິ່ງແທນໃຫ້ວິສາຫະກິດຂອງແມ່ຍິງ. ຕິດບັດຄວາມຕ່າງໆລົງໃສ່ກະດານ: ຖ້າຫາກແມ່ນສາຍພົວພັນທີ່ໄກຊິດ ແລະ ເປັນສາຍພົວພັນທີ່ດີ ແມ່ນໃຫ້ຕິດໃສ່ໃກ້ໃຈກາງ ຫລື ຖ້າເປັນສາຍພົວພັນທີ່ຫ່າງໄກ ແລະ ບໍ່ຄ່ອຍຈະດີປານໃດ ໃຫ້ຕິດຫ່າງຈາກໃຈກາງ. ໄລຍະຫ່າງຈາກໃຈກາງ ຈະກຳນົດຄວາມຫ່າງເຫີນຈາກທຸລະກິດ. ໃຫ້ແຕ້ມເສັ້ນຈາກທຸລະກິດໄປຫາບັດຄວາມຕ່າງໆ.
- ໃນບາດກ້າວສຸດທ້າຍ ໃຫ້ແຕ້ມເສັ້ນເຊື່ອມໂຍງລະຫວ່າງບັດຄວາມຕ່າງໆ ເພື່ອໃຫ້ເຫັນ 'ເສັ້ນໂຍ' ຄືໂຍແມງ ມຸມປະກົດຂຶ້ນ. ສຸດທ້າຍ, ໃຫ້ເອົາໂຕ 'ແມງມຸມ' (ຕັດດ້ວຍເຈ້ຍບັດແຂງ) ວາງໃສ່ໃຈກາງ ເຊິ່ງແທນໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ ແລະ ເຄືອຂ່າຍສາຍພົວພັນຂອງລາວ. ໃນການສະຫລຸບ ໃຫ້ເຕືອນໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈຶ່ງວ່າ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງແຕ່ລະຄົນ ຈຳເປັນຕ້ອງພັດທະນາເຄືອຂ່າຍ ຂອງຕົນເອງ ອີງຕາມຄວາມຈຳເປັນ ແລະ ຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການຂອງທຸລະກິດຂອງລາວ. ເຕືອນໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຈຶ່ງ ກ່ຽວກັບ ຄຸນລັກສະນະຕົ້ນຕໍຕ່າງໆ ໃນບັນດາ 10 ຄຸນລັກສະນະຕົ້ນຕໍ ເຊັ່ນ: ການຊັກຊວນ ແລະ ການສ້າງເຄືອ ຂ່າຍ (ໝວດທີ 2.1).



ຕົວຢ່າງແຜນວາດ ສະພາບແວດລ້ອມທຸລະກິດ



ພາກທີ 2
ໝວດທີ 2
ໝວດທີ 2.2
ບົດຝຶກຫັດທີ 11
ສຳນຶກສຳນຶກອົບຮົມທີ 31

ນັກທຸລະກິດຍິງ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງລາວ
ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານທຸລະກິດ: ລາວບໍ່ໄດ້ຢູ່ໂດດດ່ຽວ
ສາຍໂຍການພົວພັນ



ແມງມຸມ

