

ໝວດທີ 4.2

ການສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດ ແລະ ເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ

ເນື້ອໃນຕົ້ນຕໍ

ການສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດ ແລະ ເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ ແມ່ນປັດໄຈທີ່ສຳຄັນຕໍ່ຜົນສຳເລັດ ຂອງທຸລະກິດ ຂະໜາດນ້ອຍ. ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ ຍັງຄົງພົບພໍ້ອຸປະສັກຫລາຍກວ່າຜູ້ຊາຍດ້ານເສດຖະກິດ, ເຖິງແມ່ນວ່າ ການປະກອບສ່ວນຂອງເຂົາເຈົ້າໃນການສ້າງເສດຖະກິດ ແລະ ຄວາມຮັ່ງມີຂອງຄອບຄົວ ແມ່ນເປັນ ທີ່ຮັບຮູ້ກໍຕາມ. ສຳລັບແມ່ຍິງແລ້ວ, ການຂາດເຂີນດ້ານເວລາ, ການເຄື່ອນຍ້າຍ ແລະ ການນຳໃຊ້ ການບໍລິການສະໜັບສະໜູນ ແມ່ນສາມາດປັບປຸງໄດ້ ໂດຍການເພີ່ມຄວາມຮູ້ ແລະ ການເຂົ້າຫາການ ບໍລິການດ້ານການ ພັດທະນາທຸລະກິດ. ຖ້າຫາກແມ່ຍິງຮັບຮູ້ບັນຫາດັ່ງກ່າວ ແລະ ເຂົ້າຮ່ວມ ເຄືອຂ່າຍ ດ້ານທຸລະກິດເຂົາເຈົ້າກໍ ຈະມີຄວາມໝັ້ນໃຈ ແລະ ມີອຳນາດເພີ່ມຂຶ້ນ ເພື່ອເລີ່ມທຸລະກິດ ແລະ ບໍລິຫານ ຄຸ້ມຄອງທຸລະກິດດ້ວຍຕົວ ເອງພ້ອມກັບຄອບຄົວ ຫລື ກຸ່ມທຸລະກິດນຳກັນ.

ຈຸດປະສົງ

ໝວດທີ 4.2 ຍົກໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມຈຳເປັນດັ່ງກ່າວ ແລະ ອຸປະສັກຕ່າງໆ. ໝວດນີ້ເລັ່ງໃສ່ເພື່ອຊຸກຍູ້ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ ເພື່ອຈັດຕັ້ງ ແລະ ຮ່ວມໃນເຄືອຂ່າຍ ໂດຍມີຈຸດປະສົງດ້ານເສດຖະກິດ ຫລື ບໍ່ມີ ກໍຕາມ ພ້ອມກັບການຮ່ວມ ຫລື ບໍ່ຮ່ວມສ່ຽງນຳກັນກໍຕາມ. ໝວດນີ້ ສະແດງໃຫ້ເຫັນວິທີການ ສ້າງເຄືອຂ່າຍ ເພື່ອເຮັດທຸລະກິດຮ່ວມກັນ ເຊິ່ງມັນເລັ່ງໃສ່ເພື່ອເຮັດໃຫ້ແມ່ຍິງເຫັນໄດ້ ເຖິງຈຸດໄດ້ປຽບ ຂອງການຮ່ວມມື ກັນສຳລັບຜົນປະໂຫຍດ ແລະ ເປົ້າໝາຍທີ່ມີຄືກັນ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການຍິງສາມາດເຮັດໃຫ້ ກິດຈະກຳເສດ ຖະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າເຂັ້ມແຂງຂຶ້ນ.

ບົດຝຶກຫັດ

28. ເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ.
29. ສະຖາບັນ ແລະ ການບໍລິການສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ.
30. ການຈັດຕັ້ງກຸ່ມ (ສາມາດຍົກເວັ້ນໄດ້).

ບົດຝຶກຫັດທີ 28 ເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ



ຈຸດປະສົງ

ເພື່ອສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບເຄືອຂ່າຍ ແລະ ການຮ່ວມມື ແລະ ປະໂຫຍດຂອງການສ້າງກຸ່ມ ເພື່ອບັນລຸ ເປົ້າໝາຍອັນດຽວກັນ



ໄລຍະເວລາ

90 ນາທີ.



ການຈັດວາງຫ້ອງ

ຮູບໂຕ U



ແຜ່ນໃສ ຫລື ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່

- ກຸ່ມທຸລະກິດ ແລະ ເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ.
- ຕົວຢ່າງຂອງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ.



ເອກະສານແຈກຢາຍ

- ປະສົບການຂອງທ່ານ ແລະ ການວາງແຜນສຳລັບເຄືອຂ່າຍໃນອະນາຄົດ: ຄຳຖາມສຳລັບການເຮັດວຽກ ເປັນກຸ່ມ.
- ຜົນສຳເລັດ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍໃນການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ.



ບົດຮຽນທີ່ກ່ຽວພັນກັນ

- ໝວດທີ 1, ພື້ນຖານກ່ຽວກັບບົດບາດຍິງຊາຍ ແລະ ການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.
- ໝວດທີ 4.3, ແຜນດຳເນີນງານ ສຳລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ.



ການກະກຽມ

ທີມງານຄູຝຶກຄວນມີຂໍ້ມູນທີ່ທັນກັບສະພາບການ ກ່ຽວກັບທຸລະກິດ ແລະ ເຄືອຂ່າຍອື່ນໆທີ່ມີຢູ່ປະຈຸບັນໃນປະເທດ. ເຄືອຂ່າຍເຫລົ່ານີ້ແມ່ນລະຫວ່າງຜູ້ຊາຍ, ແມ່ຍິງ ຫລື ຂອງຜູ້ຊາຍ ແລະ ຂອງແມ່ຍິງ? ເຄືອຂ່າຍເຫລົ່ານີ້ສາມາດເຂົ້າເຖິງໂດຍຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ ໄດ້ຫລາຍຊຳໃດ?



ບົດສອນ

ບາດກ້າວທີ 1 - 30 ນາທີ.

ແນະນຳຄວາມຄິດກ່ຽວກັບເຄືອຂ່າຍ ແລະ ການສ້າງກຸ່ມ: ການຮ່ວມມື ໂດຍອີງໃສ່ຈຸດປະສົງອັນດຽວກັນຂອງ ກຸ່ມຄົນທີ່ເຂົ້າກັນໄດ້ ທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນເວລາ ແລະ ສະຖານທີ່ ທີ່ເໝາະສົມ. ເຕືອນຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມກັບ

ເຄືອຂ່າຍໝາກ ບານກໍ່ເຊືອກ ທີ່ເຂົາເຈົ້າໄດ້ຮ່ວມກັນສ້າງໃນບົດຝຶກຫັດທີ 10, ຫລື ສາຍໄຍຂອງສາຍພົວພັນ ທີ່ເຂົາເຈົ້າໄດ້ ເຮັດຢູ່ໃນບົດຝຶກຫັດທີ 11 ຂອງໝວດທີ 2.2. ຖ້າຫາກວ່າ ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ເຮັດ ບົດຝຶກຫັດທີ 10 ເທື່ອ ກໍ່ໃຫ້ເຮັດ ຕອນນີ້.

ອະທິບາຍວ່າມັນມີຫລາຍໆເງື່ອນໄຂ ສໍາລັບການສ້າງຕັ້ງສາຍສໍາພັນທີ່ມີຜົນສໍາເລັດໃນການຮ່ວມກັນ ໄດ້ຮັບປະໂຫຍດ ດ້ານເສດຖະກິດ ແລະ ສັງຄົມ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 79). ມັນມີຄວາມຈໍາເປັນຕ້ອງມີ:

- **ຄວາມສົນໃຈອັນດຽວກັນ ແລະ ທ່າແຮງດ້ານສາຍສໍາພັນ,** ເຊັ່ນ: ເຮັດວຽກຢູ່ໃນທ້ອງຖິ່ນ ຫລື ຂະແໜງການດຽວກັນ; ຮູ້ຈັກກັນມາກ່ອນ; ເປັນໝູ່ກັນຕອນເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມນໍາກັນ.
- **ມີເປົ້າໝາຍອັນດຽວກັນ,** ຕົວຢ່າງ, ເພື່ອທາເງິນ; ເພື່ອເຂົ້າຫາຂໍ້ມູນຂ່າວສານ; ຄວາມຕ້ອງການດ້ານລ້ຽງເດັກ; ດ້ານການຂົນສົ່ງ. ເຫດຜົນທີ່ມີລັກສະນະຕົວຈິງ ຫລື ໂອກາດບາງຄັ້ງຄາວ.
- **ເຫດຜົນທີ່ມີລັກສະນະເປັນຈິງ ຫລື ໂອກາດບາງຄັ້ງຄາວ,** ຕົວຢ່າງ, ຍາດແຍ່ງເອົາໂອກາດດ້ານທຸລະກິດ ເຊິ່ງຜູ້ໜຶ່ງຜູ້ດຽວບໍ່ສາມາດຍາດເອົາໄດ້; ສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ ໃຫ້ແກ່ງານດ້ານສັງຄົມຂະໜາດໃຫຍ່; ຫລື ທີ່ນໍາໃຊ້ທຶນອັນໃໝ່ດ້ານສັງຄົມ ແລະ ເສດຖະກິດ ສໍາລັບແນວຄິດລິເລີ່ມດ້ານການ ພັດທະນາທ້ອງຖິ່ນ.

ຄວາມຕັ້ງໃຈເພື່ອຮ່ວມເຄືອຂ່າຍ ຫລື ກຸ່ມ ຂອງແຕ່ລະຄົນສາມາດຕ່າງກັນໄດ້, ຕາບໃດທີ່ເຂົາເຈົ້າເປັນເອກະພາບກ່ຽວກັບເປົ້າໝາຍອັນດຽວກັນ. ສໍາລັບສະມາຊິກຜູ້ໜຶ່ງຂອງເຄືອຂ່າຍດ້ານການຕະຫລາດ ອາດຈະມີຄວາມຈໍາເປັນຢ່າງຮີບດ່ວນ ແຕ່ສໍາລັບສະມາຊິກຜູ້ອື່ນ ເຫດຜົນການເຂົ້າຮ່ວມເຄືອຂ່າຍ ອາດຈະແມ່ນ ກ່ອນອື່ນໝົດເພື່ອຊອກຫາແນວຄິດດ້ານທຸລະກິດທີ່ດີ.

ເຄືອຂ່າຍສາມາດມີຫລາຍໆຮູບແບບ ນັບຈາກຮູບແບບເຄືອຂ່າຍສັງຄົມ ເຖິງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດທີ່ເປັນທາງການ ອີງໃສ່ສະມາຊິກ, ຂໍ້ຕົກລົງຮ່ວມໝູ່ ຫລື ສັນຍາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ. ມີບາງເຄືອຂ່າຍດ້ານສາຍວິຊາການ ເຊິ່ງສຸມ ໃສ່ກິດຈະກຳດ້ານເສດຖະກິດແຕ່ຢ່າງດຽວ ໃນຂະນະທີ່ຈຳນວນໜຶ່ງອີກແມ່ນສຸມໃສ່ກິດຈະກຳດ້ານສັງຄົມ ແຕ່ຢ່າງດຽວ. ຕົວຢ່າງ, ມີຫລາຍໆເຄືອຂ່າຍ ແລະ ສະມາຄົມຂອງນັກທຸລະກິດຍິງ ທີ່ບໍ່ມີກິດຈະກຳດ້ານເສດຖະກິດຮ່ວມກັນ ແຕ່ວ່າມີໜ້າທີ່ດ້ານສັງຄົມທີ່ເຂັ້ມແຂງ. ຍົກບາງຕົວຢ່າງຂອງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ ໃນປະຈຸບັນ ເຊັ່ນ: ສະພາການຄ້າ ແລະ ອຸດສາຫະກຳ, ຫລື ອົງກອນນາຍຈ້າງອື່ນໆ. ສະແດງໃຫ້ເຫັນ ແລະ

ອະທິບາຍຕົວຢ່າງ ຂອງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ ‘ຂະແໜງທີ່ກ່ຽວພັນກັນ’ ແລະ ‘ສູນທັດຖະກຳຂອງແມ່ຍິງ’ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 80).

ຈຸດພິເສດຂອງເຄືອຂ່າຍ:

- ເຄືອຂ່າຍແມ່ນ **ການຈັດຕັ້ງດ້ານສັງຄົມ** ໂດຍອີງໃສ່ການສື່ສານ ແລະ ການແລກປ່ຽນລະຫວ່າງກຸ່ມຄົນ ແລະ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເພື່ອໃຫ້ເກີດສິ່ງໃດສິ່ງໜຶ່ງ. ຜົນສໍາເລັດຂອງເຂົາເຈົ້າແມ່ນຂຶ້ນກັບຄວາມຮັບຜິດຊອບ ຂອງສະມາຊິກ ໃນການຮ່ວມກັນແລກປ່ຽນບົດຮຽນ, ການກະທຳ ແລະ ການຮຽນ ຮູ້ຮ່ວມກັນ.
- ເຄືອຂ່າຍແມ່ນ **ເວທີປະຊຸມສໍາລັບການແລກປ່ຽນທາງດ້ານສັງຄົມ** ເຊິ່ງຊຸກຍູ້ສາຍສໍາພັນອັນໃໝ່ ແລະ ເຮັດໃຫ້ກຸ່ມຄົນສາມາດແບ່ງໜ້າທີ່ກັນໂດຍການກຳນົດຮ່ວມກັນ. ຄວາມສໍາເລັດຂອງເຂົາເຈົ້າຂຶ້ນກັບ

ການພົວພັນລະຫວ່າງສະມາຊິກນຳກັນ ເຊິ່ງມັນເຮັດໃຫ້ເຂົາເຈົ້າສະທ້ອນຄວາມຄິດ ແລະ ການກະທຳຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ດັ່ງນັ້ນ, ມັນເປັນການສ້າງ 'ວັດທະນະທຳເຄືອຂ່າຍ' ແລະ ຄວາມຮູ້ສຶກຂອງການແບ່ງປັນ ຄວາມເປັນເຈົ້າຂອງນຳກັນ.

- ເຄືອຂ່າຍ **ເປີດໂອກາດ** ແລະ ເຊື່ອມໂຍງກິດຈະກຳຕ່າງໆຂອງສະມາຊິກ ເພື່ອເປັນການທົດແທນເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ ແລະ ຮັບປະກັນຜົນປະໂຫຍດທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນ ຫລື ມັນເຮັດໃຫ້ສະມາຊິກຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມສາມາດ ລະດົມຊັບພະຍາກອນທີ່ມີ ຮ່ວມກັນ ເພື່ອເປົ້າໝາຍອັນດຽວກັນ.
- ເຄືອຂ່າຍ **ເສີມຂະຫຍາຍຂີດຄວາມສາມາດ** ຂອງສະມາຊິກແຕ່ລະຄົນ ໂດຍການກຳນົດຄວາມຕ້ອງການ ຂອງເຂົາເຈົ້າ ແລະ ສ້າງໂອກາດການຮຽນຮູ້ໃຫ້ເຂົາເຈົ້າ.
- ເຄືອຂ່າຍ **ເຮັດໃຫ້ເກີດຫົວຄິດປະດິດສ້າງ** ແລະ ຄວາມກ້າສ່ຽງ ໂດຍການເຮັດໃຫ້ສະມາຊິກອອກຈາກຂອບເຂດຈຳກັດຂອງສະຖາບັນ ແລະ ສ້າງຄວາມປອດໄພໃນລະດັບໃດໜຶ່ງສຳລັບການສ່ຽງ. ດັ່ງນັ້ນ, ເຄືອຂ່າຍແມ່ນສະໜອງເວທີ ເພື່ອການຄົ້ນຄິດແບບໃໝ່ ແລະ ການຮ່ວມກິດຈະກຳຕ່າງໆທີ່ຢູ່ນອກເໜືອ ຈາກກິດຈະກຳປົກກະຕິຂອງສະມາຊິກແຕ່ລະຄົນ.

ບາດກ້າວທີ 2 - 45 ນາທີ.

ແນະນຳການເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມກ່ຽວກັບ 'ປະສົບການຂອງທ່ານ ແລະ ການວາງແຜນສຳລັບເຄືອຂ່າຍໃນອະນາຄົດ'. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະທົບທວນຄືນປະສົບການຂອງເຂົາເຈົ້າກ່ຽວກັບເຄືອຂ່າຍ ແລະ ການແບ່ງປັນຜົນສຳເລັດ ແລະ ຄວາມສ່ຽງ ແລະ ການຮ່ວມມືພາຍໃນກຸ່ມ ທີ່ເຂົາເຈົ້າເຄີຍພົບພໍ້ຜ່ານມາ. ເຂົາເຈົ້າຈະຂຽນ

ບັນດາຄວາມຄິດຕ່າງໆທີ່ເປັນໄປໄດ້ ເພື່ອເສີມຂະຫຍາຍເຄືອຂ່າຍ ແລະ ການຮ່ວມມືຂອງຕົນໃນອະນາຄົດ. ແບ່ງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເປັນກຸ່ມໆ ແລະ ແຈກຢາຍຄຳຖາມສຳລັບຄົນຄວ້າໃນກຸ່ມ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 81).

ບາດກ້າວທີ 3 - 15 ນາທີ.

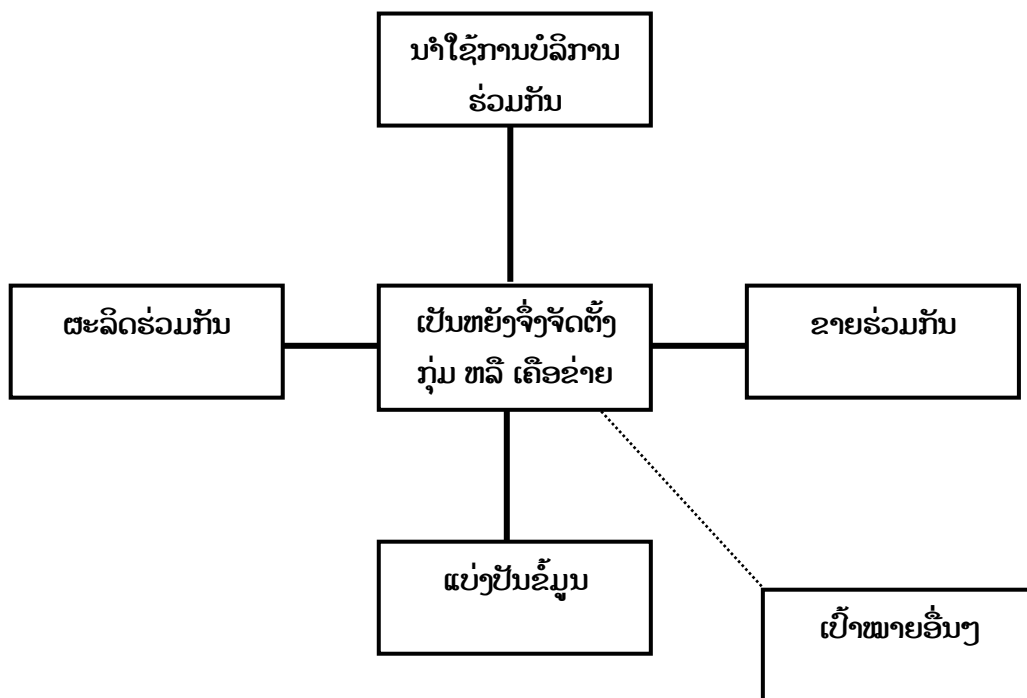
ໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມນຳສະເໜີຫຍໍ້ກ່ຽວກັບຜົນຄົ້ນຄວ້າຂອງກຸ່ມ. ຖ້າຫາກມັນຍັງບໍ່ທັນມີການຈັດຕັ້ງເປັນເຄືອຂ່າຍ ຂອງແມ່ຍິງເທື່ອ ກໍ່ໃຫ້ສົນທະນາ ຄວາມສົນໃຈ ແລະ ຄວາມເປັນໄປໄດ້ໃນການສ້າງຕັ້ງ **ເຄືອຂ່າຍວິສາຫະກິດຂອງແມ່ຍິງ** ໂດຍສະມາຊິກແມ່ນຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມນຳກັນ. ສະຫຼຸບການສົນທະນາ ໂດຍການສັງລວມ ບົດຮຽນທີ່ສຳຄັນທີ່ໄດ້ສະເໜີຢູ່ໃນເອກະສານແຈກຢາຍ 'ຜົນສຳເລັດ ແລະ ຄວາມສ່ຽງໃນການເຮັດວຽກ ຮ່ວມກັນ' (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 82) ແລະ ແຈກຢາຍໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕາມຄວາມເໝາະສົມ.



ກຸ່ມທຸລະກິດ ແລະ ເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ

ເງື່ອນໄຂສໍາລັບຄວາມສໍາເລັດ:

- ຄວາມສົນໃຈອັນດຽວກັນ ແລະ ທ່າແຮງດ້ານສາຍສໍາພັນ.
- ເປົ້າໝາຍຮ່ວມກັນ.
- ເຫດຜົນທີ່ມີລັກສະນະຕົວຈິງ ຫລື ໂອກາດບາງຄັ້ງຄາວ.





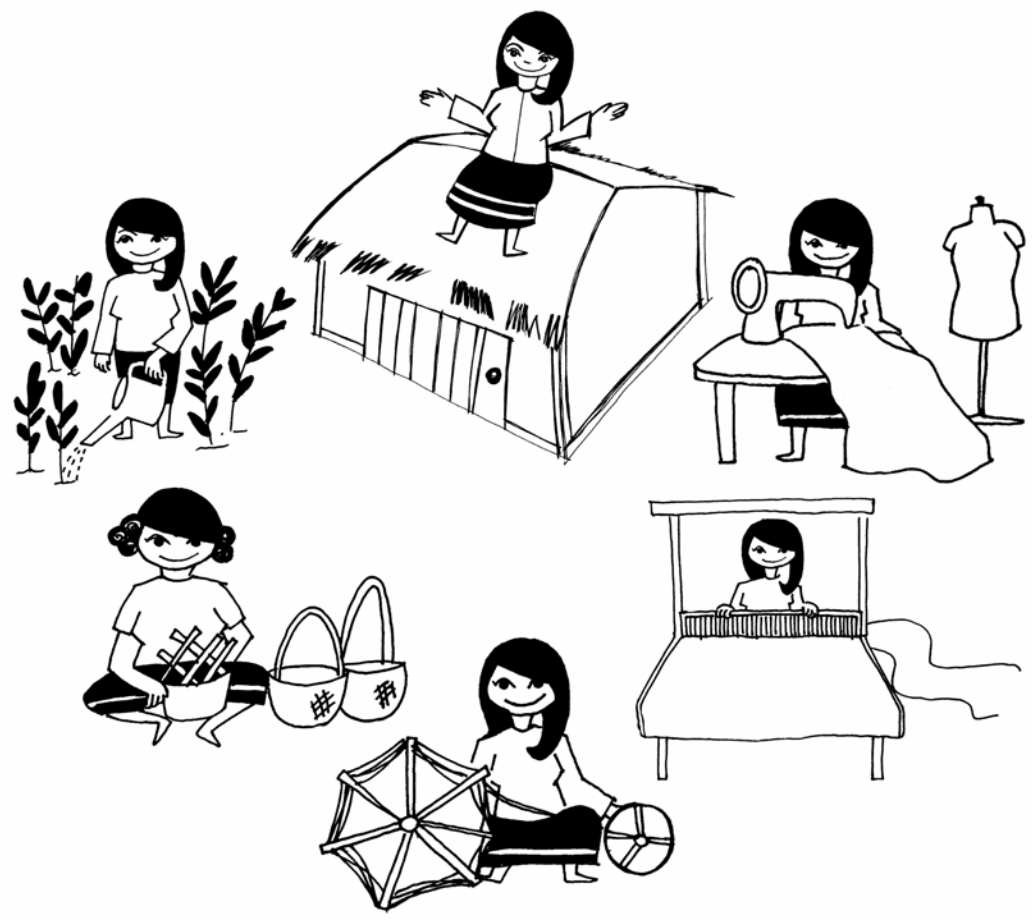
ຕົວຢ່າງຂອງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ



ຈຸດປະສົງຂອງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ: 'ຂະແໜງທີ່ກ່ຽວພັນກັນ':
ເພື່ອໃຫ້ບໍລິການຫລາຍໆຢ່າງ ພາຍໃຕ້ເຄືອຂ່າຍອັນດຽວກັນ.



ສູນຫັດຖະກຳແມ່ຍິງ

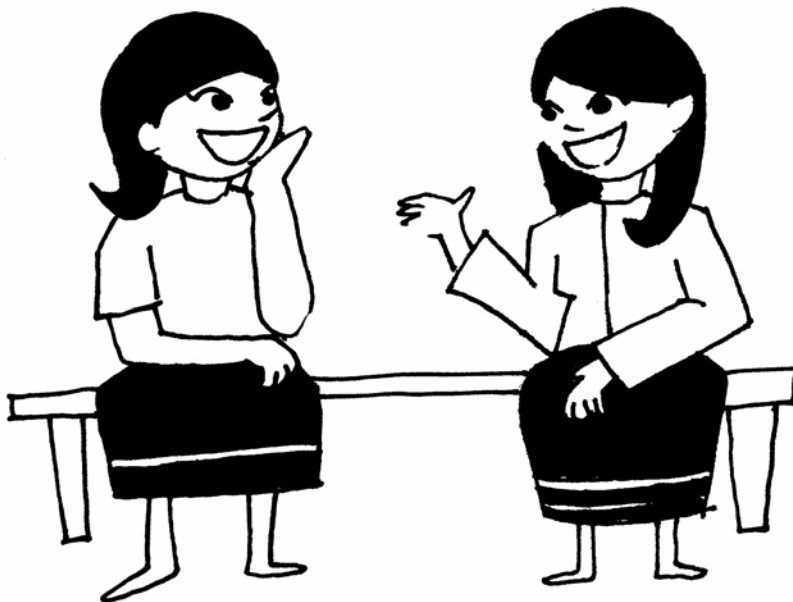


ຈຸດປະສົງຂອງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ: 'ສູນຫັດຖະກຳແມ່ຍິງ'
ເພື່ອສະໜອງສະຖານທີ່ຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ໃຫ້ແກ່ກຸ່ມແມ່ຍິງ.



ປະສົບການຂອງທ່ານ ແລະ ການວາງແຜນສຳລັບເຄືອຂ່າຍໃນອະນາຄົດ: ຄຳຖາມສຳລັບການເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມ

1. ທົບທວນຄືນປະສົບການຂອງທ່ານກ່ຽວກັບເຄືອຂ່າຍ ແລະ ການຮ່ວມມືຂອງກຸ່ມ. ໃຫ້ຂຽນຜົນສຳເລັດ ແລະ ຄວາມສ່ຽງ.
2. ວາງແຜນສຳລັບອະນາຄົດ:
 - ທ່ານຢາກຮ່ວມກັນເພື່ອຄົ້ນຄິດປະເດັນໃດ ແລະ ຍ້ອນຫຍັງ?
 - ຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທີ່ອາດເກີດຂຶ້ນແມ່ນຫຍັງ ໃນການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ?
 - ທ່ານວາງແຜນກິດຈະກຳຫຍັງແດ່ ທີ່ຈະປະຕິບັດ ຫຼັງຈາກສຳເລັດການຝຶກອົບຮົມນີ້?
 - ແຜນສຳລັບທ່ານເອງ?
 - ແຜນສຳລັບທຸລະກິດສ່ວນຕົວ, ທຸລະກິດຄອບຄົວ ຫຼື ທຸລະກິດຂອງກຸ່ມ?





ຜົນສຳເລັດ ແລະ ຄວາມສ່ຽງໃນການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ

ເງື່ອນໄຂຄວາມສຳເລັດຂອງການສ້າງປະສົບການທີ່ດີ ໃນການເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມ:

- ມີຈຳນວນຄົນ/ອົງກອນ ພຽງພໍ ທີ່ມີເປົ້າໝາຍ/ຄວາມສົນໃຈອັນດຽວກັນ ແລະ ເຂົາເຈົ້າມີທັກສະຄວາມຊຳນານ ທີ່ຈຳເປັນສຳລັບການເຮັດວຽກ.
- ໃນການເຮັດວຽກກຳກັນ ມັນສ້າງຄຸນຄ່າເພີ່ມຂຶ້ນ, ແລະ ວຽກດັ່ງກ່າວ ບໍ່ສາມາດເຮັດສຳເລັດຜູ້ດຽວໄດ້.
- ນຳໃຊ້ຊັບພະຍາກອນ (ເຕັກນິກ, ການເງິນ, ບຸກຄະລາກອນ) ທີ່ສອດຄ່ອງກັບຂີດຄວາມສາມາດ ແລະ ຄວາມສົນໃຈ/ເປົ້າໝາຍຂອງສະມາຊິກ.
- ການປະສານງານ ແລະ ການນຳພາທີ່ດີ ເພື່ອຮັບປະກັນການຮ່ວມມື ພາຍໃນເຄືອຂ່າຍນຳກັນ, ພ້ອມກັບ ມີຄວາມຍືດຍຸ່ນ ທາງດ້ານການເປັນສະມາຊິກ, ພັນທະມິດ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມວຽກ ໃນເມື່ອມີຄວາມຈຳເປັນ ແລະ ມີໂອກາດ.
- ຄວາມດຸ່ນດ່ຽງລະຫວ່າງ ການພັດທະນາເປົ້າໝາຍ/ຄວາມສົນໃຈຂອງບຸກຄົນ ແລະ ການຕົກລົງຮ່ວມມືກັນຂອງກຸ່ມ.
- ກົນໄກການນຳໃຊ້ລະບຽບການ ເຊິ່ງມັນຊຸກຍູ້ໃຫ້ສະມາຊິກຜູ້ທີ່ພະຍາຍາມໃຫ້ໄດ້ຜົນປະໂຫຍດຫລາຍກວ່າ ການປະກອບສ່ວນຂອງຕົນ ຕ້ອງໄດ້ອອກຈາກການເປັນສະມາຊິກ.

ຄວາມສ່ຽງຂອງການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ:

- ຂາດການປະສານງານ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບລະຫວ່າງສະມາຊິກນຳກັນ.
- ຂີດຄວາມສາມາດບໍ່ພຽງພໍ ເນື່ອງຈາກການສື່ສານທີ່ບໍ່ດີ, ສະຖາບັນທີ່ອ່ອນແອ, ບຸກຄະລາກອນທີ່ຈຳກັດ, ພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ແລະ ການເງິນທີ່ຈຳກັດ.
- ການຄັດເລືອກ ຫລື ກວດກາສະມາຊິກ ບໍ່ພຽງພໍ ເຊິ່ງມັກເກີດຈາກຈຸດພິເສດຂອງເຄືອຂ່າຍທີ່ມີລັກສະນະເປີດກວ້າງ.
- ຂາດການຄວບຄຸມການເຄື່ອນໄຫວໃຫ້ທັນສະພາບຂອງເຄືອຂ່າຍ.
- ການແຊກແຊງຈາກພາບນອກຕໍ່ການດຳເນີນງານຂອງເຄືອຂ່າຍ, ຕໍ່ກັບຮູບແບບ ແລະ ຫນ້າທີ່ຂອງເຄືອຂ່າຍ.
- ວຽກງານການຕິດຕາມແມ່ນນຳໃຊ້ແຮງງານຫລາຍ ເຊິ່ງມັນຈຳເປັນເພື່ອການຄຸ້ມຄອງບໍລິຫານ ແລະ ຄວາມຍືນຍົງຂອງກຸ່ມ (ແມ່ນໃຜ ເປັນແຮງຜັກດັນ?).
- ທ່າອ່ຽງໃນການສ້າງໃຫ້ມີ ກຸ່ມ 'ສະເພາະ' ສຳລັບເຄືອຂ່າຍທີ່ກວ້າງຂວາງທີ່ຂ້ອນຂ້າງຈະຄອບຄອງຊັບພະຍາກອນ ແລະ ການຕັດສິນໃຈ.

ບົດຝຶກຫັດທີ 29 ສະຖາບັນ ແລະ ການບໍລິຫານສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ



ຈຸດປະສົງ:

- ເພື່ອຍົກສູງສະຕິ ແລະ ແຈ້ງໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງຮູ້ກ່ຽວກັບສະຖາບັນ ແລະ ແຜນງານຂອງສະຖາບັນ ທີ່ມີຢູ່, ພ້ອມກັບບົດບາດ ແລະ ໜ້າທີ່ໃນການສະໜັບສະໜູນຂອງມັນ.
- ເພື່ອສ້າງໂອກາດໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາມາດຂະຫຍາຍເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດຂອງຕົນ.



ໄລຍະເວລາ

- 90 ນາທີ, ລວມທັງເວລາພັກຜ່ອນ ສໍາລັບການສົນທະນາຂອງຄະນະທຸລະກິດ.
- 15 ນາທີ ສໍາລັບການສະຫຼຸບໃນພາກຕໍ່ໄປ.



ການຈັດວາງຫ້ອງ

ເປັນຮູບໂຕ U.



ການກະກຽມສໍາລັບການສົນທະນາຂອງຄະນະທຸລະກິດ ແລະ ເອກະສານແຈກຢາຍ

- ເລືອກ ແລະ ສະເໜີໃຫ້ມີຕາງໜ້າຂອງອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ປະມານ 4 ຫາ 5 ຄົນ ເພື່ອຮ່ວມເຂົ້າ ເປັນຄະນະສົນທະນາກ່ຽວກັບການສະໜັບສະໜູນດ້ານທຸລະກິດ ສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ. ຜູ້ຊ່ຽວຊານ ອາດ ແມ່ນຜູ້ທີ່ຈະສາມາດແລກປ່ຽນປະສົບການ ແລະ ໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອໃນທ້ອງຖິ່ນ ເຊັ່ນ: ເຄືອຂ່າຍ ທຸລະກິດ; ການບໍລິຫານດ້ານການພັດທະນາທຸລະກິດ; ການບໍລິຫານດ້ານການເງິນ; ການຕະຫຼາດ; ການເຂົ້າຫາ ແຫ່ງວັດຖຸດິບ; ເຄື່ອງຈັກ ແລະ ອຸປະກອນ; ການເຂົ້າຫາທີ່ດິນ ແລະ ອາຄານ; ການ ຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານການລົງທະບຽນ ແລະ/ຫລື ດ້ານກົດໝາຍ. ຮັບປະກັນວ່າຄະນະ ສົນທະນາດັ່ງກ່າວ ປະກອບດ້ວຍ ຕາງໜ້າທີ່ມາຈາກສະມາຄົມທຸລະກິດ ແລະ / ຫລື ນັກທຸລະກິດ ທີ່ປະສົບຜົນສໍາເລັດ ທີ່ມີ ເຄືອຂ່າຍກວ້າງຂວາງ, ນອກນັ້ນ ໃຫ້ມີຊ່ຽວຊານທັງແມ່ຍິງ ແລະ ຜູ້ຊາຍ ປະກອບຢູ່ໃນຄະນະສົນທະນາ.
- ສະເໜີຫຍໍ້ໃຫ້ຄະນະສົນທະນາຮູ້ກ່ຽວກັບຈຸດປະສົງຂອງການຝຶກອົບຮົມກ້າວໄປຂ້າງໜ້າສໍາລັບແມ່ຍິງໃນທຸລະກິດນີ້ ແລະ ໃຫ້ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ. ສະເໜີໃຫ້ສະມາຊິກຂອງຄະນະສົນທະນາເລືອກບັນດາ ຄໍາຖາມ ສໍາລັບການສົນທະນາ ກ່ອນການຝຶກອົບຮົມນີ້.
- ໃຫ້ສະມາຊິກຂອງຄະນະສົນທະນາ, ໂດຍສະເພາະຜູ້ທີ່ມາຈາກອົງກອນທີ່ໃຫ້ການບໍລິຫານດ້ານ ການພັດທະນາທຸລະກິດ ແລະ / ຫລື ການເງິນ, ນໍາສະເໜີສະພາບຕົວຈິງກ່ຽວກັບ ໂອກາດ ຂອງຜູ້ປະກອບການຍິງ ໃນການເຂົ້າຫາການບໍລິຫານຕ່າງໆໄດ້. ມັນບໍ່ຈໍາເປັນທີ່ຕ້ອງສ້າງຄວາມຄາດຫວັງທີ່ເປັນໄປບໍ່ໄດ້ໃຫ້ແກ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ໃນລະຫວ່າງການຝຶກອົບຮົມ.
- ກະກຽມເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ ແລະ / ຫລື ລວມລວມແຜ່ນພັບ ທີ່ມີຂໍ້ມູນຂອງອົງກອນທີ່ສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດ ເພື່ອແຈກຢາຍໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຕາມແຕ່ເໝາະສົມ.

- ກະກຽມເວລາ ແລະ ເນື້ອທີ່ ສໍາລັບການສ້າງເຄືອຂ່າຍ ລະຫວ່າງແຕ່ລະບຸກຄົນກັບສະມາຊິກຂອງຄະນະສົນທະນາ ຢ່າງບໍ່ເປັນທາງການ ຫລັງຈາກສິ້ນສຸດການສົນທະນາລວມຂອງຄະນະ ເພື່ອຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາ ມາດສ້າງສາຍສໍາພັນອັນໃໝ່ ແລະ ນໍາໃຊ້ທັກສະດ້ານການພົວພັນເຊິ່ງກັນແລະກັນ ແລະ ດ້ານການສ້າງເຄືອຂ່າຍ. ໃນພາກນີ້ສາມາດເຮັດໃນຕອນພັກຜ່ອນ ຫລື ຕອນແລງຂອງມື້ຝຶກອົບຮົມ.

 **ບົດຮຽນທີ່ກ່ຽວພັນກັນ**

ບົດຝຶກຫັດທີ 11, ສາຍໂຍການພົວພັນ ໃນ ໝວດທີ 2.2.

 **ບົດສອນ**

ບາດກ້າວທີ 1 - 60 ນາທີ.

ຕ້ອນຮັບສະມາຊິກຂອງຄະນະສົນທະນາ. ແນະນຳເຂົ້າເຈົ້າ ແລະ ສະເໜີຫົວຂໍ້ໃຫຍ່ສໍາລັບການສົນທະນາ:

- ອົງກອນ ຫລື ນັກທຸລະກິດ ມີແຜນງານ ແລະ ປະສິບການອັນໃດທີ່ສະໜັບສະໜູນ ແລະ ເຮັດວຽກກັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ ແລະ ຊາຍ (ປະສິບການຂອງເຂົາເຈົ້າມີຫຍັງແດ່? ຜົນສໍາເລັດ ແລະ ຄວາມລົ້ມເຫລວ ເປັນຄືແນວໃດ? ມີຄວາມແຕກຕ່າງຫຍັງ ລະຫວ່າງລູກຄ້າຍິງ ແລະ ລູກຄ້າຊາຍ?).
- ປະເພດການຊ່ວຍເຫລືອໃດ ແລະ ປັດໄຈນຳເຂົ້າອັນໃດ ທີ່ອົງກອນ ຫລື ສະມາຄົມເຫລົ່ານີ້ໃຫ້ແກ່ແມ່ຍິງ ໃນການດຳເນີນກິດຈະກຳຂອງບຸກຄົນ ຫລື ຂອງກຸ່ມກ່ຽວກັບວຽກງານເສດຖະກິດ?
- ອົງກອນເຫລົ່ານີ້ນຳໃຊ້ມາດຕະຖານຂອງການມີສ່ວນຮ່ວມ ຫຍັງແດ່ (ສິດທິ, ເງື່ອນໄຂ, ຂັ້ນຕອນ ແລະ ຄຸນນະວຸດ) ? ການປະຕິບັດຕໍ່ເພດຍິງ ແລະ ຊາຍມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນບໍ່?
- ຕາງໜ້າຄະນະສົນທະນາ ມີຄຳແນະນຳ ແລະ ຄຳຕຳໜິຕິຊົມຫຍັງ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໃນຊຸດຝຶກອົບຮົມ ກ້າວໄປຂ້າງໜ້າສໍາລັບແມ່ຍິງໃນວິສາຫະກິດ ຄັ້ງນີ້, ໂດຍອີງໃສ່ປະສິບການໃນການພົວພັນກັບຜູ້ປະກອບການຍິງ?

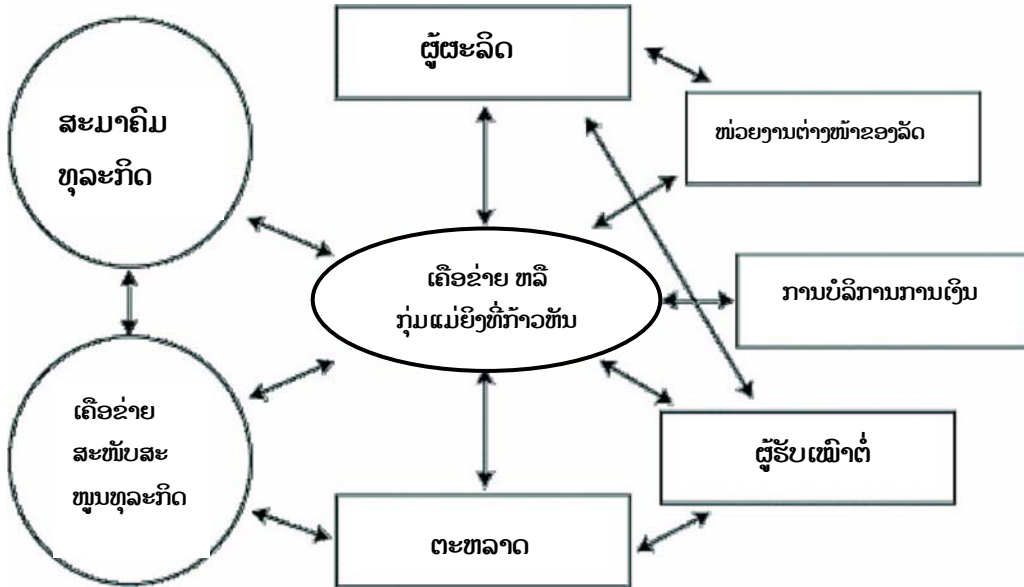
ໃຫ້ສະມາຊິກຂອງຄະນະສົນທະນານຳສະເໜີສິ່ງ (ສູງສຸດ: 15-20 ນາທີ/ຄົນ), ຕິດຕາມດ້ວຍການສົນທະນາ. ທີ່ມາງານຄູ່ຝຶກຈະຕ້ອງຢູ່ເບື້ອງຫລັງ. ບໍ່ໃຫ້ແຊກແຊງຫລາຍ ເພາະວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ ຫລື ຄູ່ຝຶກຄວນ ຈະໃຊ້ໂອກາດນີ້ສໍາລັບການສົນທະນາໂດຍກົງກັບ ຕາງໜ້າໜ່ວຍງານຫລືເຄືອຂ່າຍທີ່ໃຫ້ການ ສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດ. ແນວໃດກໍ່ຕາມ, ທີ່ມາງານຄູ່ຝຶກຈະເປັນຜູ້ຮັກສາເວລາ: ຖ້າຫາກວ່າສະມາຊິກ ຄະນະສົນທະນາ ຫາກບັນລະຍາຍ ຫລື ເວົ້າອອກປະເດັນຫົວຂໍ້ການສົນທະນາ ກໍ່ໃຫ້ເຕືອນ ກ່ຽວກັບເວລາທີ່ມີໃຫ້ສໍາລັບພາກນີ້.

ບາດກ້າວທີ 2 - 30 ນາທີ.

ກະກຽມສໍາລັບພັກຜ່ອນ (ນ້ຳຊາ ແລະ ອາຫານຫວ່າງ) ເພື່ອໃຫ້ໂອກາດການສ້າງເຄືອຂ່າຍແບບບໍ່ເປັນທາງການ ລະຫວ່າງຄະນະສົນທະນາ ແລະ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ.

ບາດກ້າວທີ 3 - 15 ນາທີ.

ສໍາລັບພາກສະຫຼຸບ,
 ຖາມຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມກ່ຽວກັບສິ່ງທີ່ເຂົາເຈົ້າໄດ້ຮຽນໃນລະຫວ່າງການສົນທະນາຂອງຄະນະ.
 ສະເໜີພາບລວມກ່ຽວກັບ ຄູ່ຮ່ວມເຄືອຂ່າຍ ແລະ ກຸ່ມຕ່າງໆ ຢູ່ໃນທ້ອງຖິ່ນນັ້ນ ທີ່ສາມາດເກີດຂຶ້ນໄດ້ ແລະ
 ສາຍສໍາພັນລະຫວ່າງເຂົາເຈົ້າ. ຕົວຢ່າງ: ເບິ່ງຮູບສະແດງຂ້າງລຸ່ມ.



ສະຫຼຸບບົດຝຶກຫັດ ດ້ວຍການສັງລວມບົດຮຽນທີ່ສໍາຄັນ:

- ການບໍລິຫານ ແລະ ແຜນງານອັນໃດ ທີ່ມີປະໂຫຍດຫລາຍທີ່ສຸດສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ?
- ແມ່ຍິງສາມາດນໍາໃຊ້ ການບໍລິຫານ ແລະແຜນງານເຫລົ່ານີ້ ບໍ່? ຖ້າບໍ່, ຈະຕ້ອງປ່ຽນແປງຫຍັງແດ່?
- ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ຮຽນຫຍັງກ່ຽວກັບສະມາຄົມແມ່ຍິງ ແລະ ສະມາຄົມຜູ້ຊາຍ? ມັນຈະເປັນປະໂຫຍດ ແລະ ເປັນໄປໄດ້ບໍ່ ທີ່ຈະຮວມເຂົ້ານໍາກັນ? ເຂົາເຈົ້າຄວນຈັດຕັ້ງເຄືອຂ່າຍຂອງຕົນເອງບໍ່?

ບົດຝຶກຫັດທີ 30 ການຈັດຕັ້ງກຸ່ມ



ຈຸດປະສົງ

- ເພື່ອເຮັດໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຮູ້ກ່ຽວກັບຂໍ້ໄດ້ປຽບ ແລະ ຂໍ້ເສຍປຽບ ຂອງການເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງກຸ່ມ.
- ເພື່ອແນະນຳບາດກ້າວຕ່າງໆ ສຳລັບການຈັດຕັ້ງກຸ່ມ.



ໄລຍະເວລາ

90 - 120 ນາທີ.



ການຈັດວາງຫ້ອງ

ເປັນຮູບໂຕ U.



ອຸປະກອນ ແລະ ການກະກຽມ

- ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ ຫລື ກະດານ.
- ບັດຄວາມ 4 ສີ: ຢາຍໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມແຕ່ລະຄົນ 1 ຫາ 3 ໃບ ສຳລັບແຕ່ລະສີ ເພື່ອໃຊ້ໃນບາດກ້າວທີ 1, ແລະ ປະມານ 20 ໃບ ທີ່ເປັນສີດຽວກັນໃຫ້ແກ່ແຕ່ລະກຸ່ມ ເພື່ອໃຊ້ໃນບາດກ້າວທີ 2.
- ໝູນໃຊ້ ‘ແຜນວາດຄວາມຄິດກ່ຽວກັບການກະຕຸກຊຸກຍູ້ ເພື່ອການຈັດຕັ້ງກຸ່ມ’ ໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບຄວາມສົນໃຈ/ເປົ້າໝາຍຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ກຳນົດປະເພດຂອງບັນດາຜູ້ກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ກຸ່ມຕ່າງໆ ທີ່ຈະລວມເຂົ້າໃນບົດຝຶກຫັດນີ້. ກະກຽມແຜນວາດແນວຄວາມຄິດຢູ່ໃນເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ (ບາດກ້າວທີ 1).
- ກຳນົດຫົວຂໍ້ຕົ້ນຕໍສຳລັບການລະດົມສະໝອງ ໃນກຸ່ມຄົນຄວ້າ ກ່ຽວກັບ “ການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ”: ຕັດສິນ ກ່ຽວກັບເປົ້າໝາຍ, ພາລະໜ້າທີ່ ແລະ ກິດລະບຽບ, ໃຫ້ຂຽນແຕ່ລະຫົວຂໍ້ໃສ່ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ (ບາດກ້າວທີ 2)
- ປັບດັດ “ຕົວຢ່າງ ຮ່າງກິດລະບຽບ ” (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 83) ເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ສອດຄ່ອງກັບແບບຟອມການຈັດຕັ້ງກຸ່ມ (ສະມາຄົມ, ກຸ່ມສິນເຊື້ອ ແລະ ຝາກປະຢັດ, ກຸ່ມຜູ້ຜະລິດ, ສະຫະກອນ).



ເອກະສານແຈກຢາຍ

ຕົວຢ່າງ ຮ່າງກິດລະບຽບ.



ໝາຍເຫດສຳລັບທີມງານຄູ່ຝຶກ

ບົດຝຶກຫັດນີ້ແມ່ນເໝາະກັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຜູ້ທີ່ຈະເລີ່ມ ຫລື ສືບຕໍ່ເຮັດວຽກໃນກຸ່ມ ເພື່ອຈຸດປະສົງດ້ານ

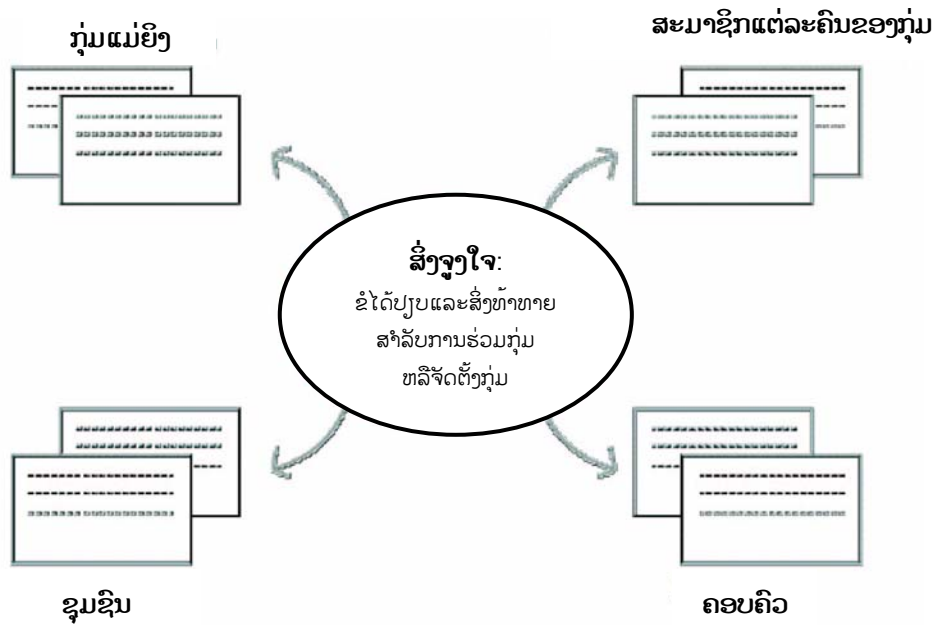
ເສດຖະກິດ. ບົດຝຶກຫັດທີ່ຜ່ານມາຢູ່ໃນໝວດທີ 4.1 ແລະ 4.2 ໄດ້ເວົ້າເຖິງຂໍ້ໄດ້ປຽບ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງການ ເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມ. ນຳໃຊ້ໝາກຜົນຂອງບົດຝຶກຫັດເຫຼົ່ານີ້ ໃນລະຫວ່າງບາດກ້າວທີ 1.

ບົດສອນ

ບາດກ້າວທີ 1 - 30 ນາທີ.

ເລີ່ມບົດຮຽນດ້ວຍການສົນທະນາຫຍໍ້ກ່ຽວກັບ ປະສົບການທີ່ດີກ່ຽວກັບການຈັດຕັ້ງກຸ່ມຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ. ທີບ ທວນຄົນໝາກຜົນຕົ້ນຕໍຂອງບົດຝຶກຫັດຜ່ານມາກ່ອນໜ້າ ກ່ຽວກັບຂໍ້ໄດ້ປຽບ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງການເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມ. ແນະນຳ 'ແຜນວາດແນວຄວາມຄິດກ່ຽວກັບການກະຕຸກຊຸກຍູ້ ເພື່ອການຈັດຕັ້ງກຸ່ມ' ດັ່ງນີ້: ແຕ້ມວົງມົນໃສ່ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ ແລະ ອະທິບາຍວ່າ ວົງມົນສະແດງເຖິງ 'ທ່ານເອງເຊິ່ງເປັນບຸກຄົນຜູ້ໜຶ່ງ'. ບົດຝຶກຫັດນີ້ເລັ່ງໃສ່ເພື່ອສ້າງແຜນວາດແນວຄວາມຄິດຕ່າງໆຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມກ່ຽວກັບສິ່ງກະຕຸກຊຸກຍູ້ການເຂົ້າຮ່ວມ ຫລື ບໍ່ເຂົ້າຮ່ວມກຸ່ມ ແລະ ຄວາມຄິດກ່ຽວກັບໂອກາດ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງການເຂົ້າຮ່ວມກຸ່ມ.

ແຈກຢາຍບັດຄວາມ 4 ສີຕ່າງກັນ. ອະທິບາຍສີໜຶ່ງ (ຕົວຢ່າງ: ສີເຫລືອງ) ໝາຍເຖິງບຸກຄົນ ທີ່ເປັນສະມາຊິກຂອງກຸ່ມ ແລະ ສີອື່ນໆໝາຍເຖິງປະເພດກຸ່ມຕ່າງໆ ທີ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເປັນສະມາຊິກຂອງຄອບຄົວ ຫລື ທຸລະ ກິດຄອບຄົວ, ກຸ່ມແມ່ຍິງ ແລະ/ຫລື ຊຸມຊົນຂອງເຂົາເຈົ້າ. ສະເໜີໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຂຽນຄຳເຫັນໃສ່ບັດຄວາມ ສີຕ່າງໆ ແລະ ຈັດເປັນກຸ່ມຄວາມຄິດເຫັນດັ່ງນີ້:



ຂໍ້ໄດ້ປຽບອາດລວມມີ:

- ບຸກຄົນດັ່ງກ່າວແມ່ນ ມີຄວາມເຂັ້ມແຂງກວ່າ ຜູ້ອື່ນ ຢູ່ໃນຄອບຄົວ, ໃນບ້ານ ແລະ ກຸ່ມອື່ນ.
- ບຸກຄົນດັ່ງກ່າວແມ່ນ ສາມາດອາໄສຜູ້ອື່ນໃຫ້ເຮັດວຽກສ່ວນໃດໜຶ່ງໄດ້.
- ກຸ່ມແມ່ນປະກອບດ້ວຍຫລາຍຄົນກວ່າ ຜູ້ໜຶ່ງຜູ້ດຽວ.
- ແຕ່ລະຄົນເບິ່ງກວ້າງເຫັນໄກກວ່າຜົນປະໂຫຍດສ່ວນຕົວ ແລະ ປະກອບສ່ວນເພື່ອເປົ້າໝາຍລວມຂອງ ກຸ່ມ.

- ມັນມີຄວາມສາມາດຄືລະຫວ່າງສະມາຊິກຜູ້ທີ່ເຂັ້ມແຂງກວ່າ ແລະ ຜູ້ທີ່ອ່ອນແອກວ່າ.

ສິ່ງທ້າທາຍອາດລວມມີ:

- ບໍ່ມີຄວາມໄວ້ໃຈ ຫລື ຄວາມສາມາດພາຍໃນກຸ່ມ.
- ສະມາຊິກຜູ້ທີ່ເຂັ້ມແຂງກວ່າແມ່ນເອົາປຽບຜູ້ທີ່ອ່ອນແອກວ່າ.
- ບໍ່ໄດ້ແບ່ງພາລະໜ້າທີ່ ຢ່າງເໝາະສົມ ເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມຂັດແຍ້ງ.

ຖ້າຫາກວ່າຂໍ້ໄດ້ປຽບມີຫລາຍກວ່າຂໍ້ເສຍປຽບ ຫລື ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເຫັນວ່າຂໍ້ເສຍປຽບສາມາດແກ້ໄຂໄດ້, ມັນກໍ່ມີ ສິ່ງກະຕຸກຊຸກຍູ້ພຽງພໍ ເພື່ອສືບຕໍ່ພັດທະນາ ແລະ ເສີມຂະຫຍາຍຄວາມເຂັ້ມແຂງຂອງການຈັດຕັ້ງກຸ່ມ.

ບາດກ້າວທີ 2 - 45 ນາທີ.

ແນະນຳຫົວຂໍ້: ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ: ຕັດສິນ ກ່ຽວກັບເປົ້າໝາຍ, ພາລະໜ້າທີ່ ແລະ ກິດລະບຽບ ແລະ ອະທິບາຍດັ່ງນີ້. ເງື່ອນໄຂທີ່ຈຳເປັນສຳລັບການດຳເນີນງານຂອງ ທຸລະກິດຂອງກຸ່ມໃດໜຶ່ງ ໃຫ້ປະສິດທິຜົນສຳເລັດນັ້ນ ກໍ່ແມ່ນວ່າ ການທີ່ສະມາຊິກທັງໝົດຈະແຈ້ງ ແລະ ເຫັນດີເປັນເອກະພາບນຳກັນ ກ່ຽວກັບເປົ້າໝາຍ, ພາລະໜ້າທີ່ ແລະ ກິດລະບຽບ ກ່ຽວກັບການແບ່ງງານ ແລະ ການຕັດສິນໃຈ, ແລະ ການແບ່ງປັນລາຍຮັບ.

ແບ່ງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມອອກເປັນກຸ່ມນ້ອຍ 3 ຫລື 4 ກຸ່ມ ໂດຍອີງໃສ່ດ້ານໃດໜຶ່ງ, ຕົວຢ່າງ: ສະຖານທີ່ຕັ້ງ, ປະເພດທຸລະກິດ ຫລື ແນວຄວາມຄິດທຸລະກິດ ຫລື ປະເພດກິດຈະກຳທີ່ກຸ່ມຢາກເຮັດ. ສະເໜີໃຫ້ເຂົາເຈົ້າລະດົມ ສະໝອງ ກ່ຽວກັບບັນດາຈຸດທີ່ສຳຄັນຕ່າງໆ ສຳລັບລວມເຂົ້າໃນ “ລະບຽບຂອງກຸ່ມ” ໂດຍອີງໃສ່ຄວາມສົນໃຈ /ເປົ້າໝາຍ ແລະ ປະສິດທິການ ຂອງເຂົາເຈົ້າ. ຢາຍບັດຄວາມ ໜຶ່ງສິດໜຶ່ງກຸ່ມ (ກຸ່ມໜຶ່ງ: ສີເຫລືອງ, ກຸ່ມສອງ: ສີຂຽວ, ອື່ນໆ). ອະທິບາຍຫົວຂໍ້ ຕ່າງໆ ແລະ ຍົກບາງຕົວຢ່າງ ທີ່ກຸ່ມອາດຈະຢາກຍົກຂຶ້ນມາ (ຫົວຂໍ້ທີ່ແນະນຳ ແມ່ນຢູ່ ຂ້າງລຸ່ມ). ສະເໜີໃຫ້ ແຕ່ລະກຸ່ມລະດົມສະໝອງກ່ຽວກັບລະບຽບ ແລະ ຈັດຄຳເຫັນເປັນກຸ່ມ ເປັນແຕ່ລະຫົວຂໍ້.

ຕົວຢ່າງຫົວຂໍ້ຂ້າງລຸ່ມນີ້ ຊ່ວຍໃນການລະດົມສະໝອງກ່ຽວກັບເປົ້າໝາຍຂອງກຸ່ມ, ພາລະໜ້າທີ່ ແລະ ລະບຽບ:

1. ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປ

- ຊື່ຂອງສະມາຄົມ, ກຸ່ມ ຫລື ເຄືອຂ່າຍ.
- ທີ່ຢູ່.
- ປະເພດຂອງກິດຈະກຳ.
- ຈຸດປະສົງ (ຕົວຢ່າງ: ເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການສ້າງລາຍຮັບ; ກຸ່ມຝາກປະຢັດ; ກຸ່ມເພື່ອຈຸດປະສົງອື່ນ).

2. ເງື່ອນໄຂຂອງການເປັນສະມາຊິກ

- ເປີດກວ້າງສຳລັບ...(ມາດຕະຖານສຳລັບຜູ້ທີ່ຈະເປັນສະມາຊິກໄດ້; ຈຳນວນສະມາຊິກສູງສຸດ).

- ຄ່າສະມາຊິກ... (ກຳນົດຄ່າສະມາຊິກໂດຍອີງໃສ່ຄວາມເປັນໄປໄດ້ຢູ່ທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ສະຖານທີ່ທີ່ຕັ້ງນັ້ນໆ).
- ການປະກອບສ່ວນດ້ານເງິນສົມທົບ (ຖ້າຫາກເໝາະສົມ).
- ຊົ່ວໂມງເຮັດວຽກນຳກຸ່ມ (ຕໍ່ອາທິດ, ເດືອນ)... (ໃນກໍລະນີຂອງການສ້າງລາຍຮັບ).
- ການຂາດ... (ຕົກລົງກ່ຽວກັບລະບຽບການຂາດ, ການລາຍໄດ້ກັບເຈັບເປັນ, ອື່ນໆ).
- ການປົດອອກຈາກສະມາຊິກ ໃນກໍລະນີທີ່ ບໍ່ປະຕິບັດຕາມລະບຽບຂອງກຸ່ມ.
- ການລາອອກຈາກການເປັນສະມາຊິກ.

3. ຄະນະກຳມະການ

- ເລືອກຕັ້ງຄະນະບໍລິຫານງານ (ເຊັ່ນ: ປະທານ, ຮອງປະທານ, ເລຂາ, ການເງິນ, ສະມາຊິກຄະນະກຳມະການ). ການເລືອກຕັ້ງສາມາດນຳໃຊ້ຮູບການລົງຄະແນນສຽງ ຫລື ວິທີອື່ນໆ ປົບລະຄັ້ງ.
- ລາຍເຊັນອະນຸມັດຂອງປະທານ, ເລຂາ ແລະ ຜູ້ອື່ນ (ສຳລັບຂໍ້ຕົກລົງ ແລະ ສັນຍາທາງການ). ສ່ວນຫລາຍແລ້ວແມ່ນຕ້ອງການໃຫ້ມີສອງ ລາຍເຊັນເພື່ອປ້ອງກັນການນຳໃຊ້ທຶນແບບບໍ່ຖືກເປົ້າໝາຍ.

4. ການປະຊຸມ

- ກອງປະຊຸມໃຫຍ່ປະຈຳປີ.
- ຈຳນວນສະມາຊິກໜ້ອຍສຸດ ເພື່ອຮັບຮອງການຕັດສິນກ່ຽວກັບບັນຫາໜຶ່ງໆ ໃນກອງປະຊຸມໃຫຍ່ປະຈຳປີ.
- ວາລະຂອງການປະຊຸມຄະນະບໍລິຫານ, ແລະ ໜ້າທີ່ຂອງໜ່ວຍສະເພາະກິດ (1 ຄັ້ງຕໍ່ເດືອນ, ອື່ນໆ).

5. ບັນທຶກລາຍຮັບ ແລະ ຄຸ້ມຄອງເງິນສ່ວນເຫລືອ

- ເປີດບັນຊີທະນາຄານບໍ່?
- ສ້າງຕັ້ງກອງທຶນສຳຮອງບໍ່?
- ແບ່ງປັນລາຍຮັບສ່ວນເຫລືອ ໃຫ້ແກ່ສະມາຊິກ (ແນວໃດ ແລະ ເວລາໃດ, ເລື້ອຍປານໃດ?).

6. ອຸປະກອນ

- ກະກຽມສຳລັບການຈັດຊື້;
- ການບຳລຸງຮັກສາ ແລະ ການສ້ອມແປງ
- ການຮັກສາຄວາມປອດໄພກ່ຽວກັບອຸປະກອນຮັບໃຊ້ຂອງກຸ່ມ.

7. ເງິນກູ້ ແລະ ໜີ້ສິນ

- ມັນເປັນໄປໄດ້ບໍ່ ທີ່ສະມາຊິກກຸ່ມສາມາດເຂົ້າຫາແຫລ່ງເງິນກູ້ ໂດຍນຳໃຊ້ການຮັບປະກັນຂອງກຸ່ມ?
- ມັນຈະເປັນປະໂຫຍດສຳລັບສະມາຊິກກຸ່ມ ທີ່ຈະຈັດຕັ້ງກຸ່ມຝາກປະຢັດ ແລະ ກຸ່ມສິນເຊື້ອ ຫລື ສະມາຄົມບໍ່?

8. ການລົບລ້າງກຸ່ມ

- ຈະເຮັດແນວໃດກັບພັນທະທີ່ຍັງມີ? ບຸກຄົນອື່ນ ຫລື ກຸ່ມອື່ນສາມາດເຂົ້າມາກ່ຽວຂ້ອງໄດ້ບໍ່?
- ຈະເຮັດແນວໃດກັບອຸປະກອນ? ກຸ່ມສາມາດມອບໝາຍໃຫ້ກຸ່ມອື່ນໄດ້ບໍ່?

- ຈະເຮັດແນວໃດກັບເງິນທີ່ເຫຼືອຈາກການຊຳລະໜີ້ສິນທັງໝົດແລ້ວ? ມັນເປັນໄປໄດ້ບໍ່ທີ່ຈະແບ່ງເງິນທີ່ຍັງເຫຼືອ ໃຫ້ແກ່ສະມາຊິກຫຼັງຈາກທີ່ສຳເລັດການສະສາງ ພັນທະຕ່າງໆແລ້ວ?

ບາດກ້າວທີ 3 - 45 ນາທີ.

ສະເໜີໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມແລກປ່ຽນຜົນຂອງການລະດົມສະໝອງ. ເນັ້ນວ່າໃນຊີວິດຕົວຈິງ ບັນດາຈຸດຕ່າງໆດັ່ງກ່າວຕ້ອງໄດ້ສຶກສາຢ່າງລະມັດລະວັງ, ຕ້ອງໄດ້ສົນທະນາ ແລະ ເປັນເອກະພາບລະຫວ່າງສະມາຊິກທັງໝົດ ເພື່ອໃຫ້ການດຳເນີນງານຂອງກຸ່ມປະສົບຜົນສຳເລັດ.

ສະຫຼຸບພາກນີ້ດ້ວຍການສັງລວມບົດຮຽນທີ່ສຳຄັນສຳລັບການຈັດຕັ້ງກຸ່ມ, ເນັ້ນໜັກເຖິງຈຸດພິເສດ ແລະ ຂໍ້ໄດ້ປຽບ ຫລື ຄວາມສົນໃຈ/ເປົ້າໝາຍລວມຂອງການເຮັດທຸລະກິດເປັນກຸ່ມ. ອີງໃສ່ເຄື່ອງມືວາງແຜນດຳເນີນງານຂອງທຸລະກິດ ທີ່ຈະນຳໃຊ້ເພື່ອຕິດຕາມບົດຝຶກຫັດນີ້ (ໝວດທີ 4.3: ແຜນດຳເນີນງານສຳລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ), ແລະ ຄວາມສຳຄັນຂອງການກະກຽມກິດລະບຽບ 'ຕົວຈິງ' ໃນເວລາເລີ່ມຮ່ວມກິດຈະກຳທຸລະກິດນຳກັນ. ຢາຍ ຮ່າງຕົວຢ່າງກິດລະບຽບຂອງກຸ່ມ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 83).



ຮ່າງຕົວຢ່າງ ກົດລະບຽບສຳລັບກຸ່ມ¹

ຊື່ຂອງສະມາຄົມ/ກຸ່ມ/ເຄືອຂ່າຍ:.....
 ທີ່ຢູ່:.....
 ທີ່ຢູ່ຕົວຈິງ (ທີ່ຕັ້ງ):.....
 ທີ່ຢູ່ທາງໄປສະນີ:.....
 ປະເພດກິດຈະກຳຂອງທຸລະກິດ:.....
 ຈຸດປະສົງ (ເຊັ່ນ: ໂຄງການສ້າງລາຍຮັບຮ່ວມກັນ; ກຸ່ມຝາກປະຢັດ, ເພື່ອຈຸດປະສົງອື່ນ).

1. ເງື່ອນໄຂຕ່າງໆຂອງການເປັນສະມາຊິກ

1. ສະມາຊິກເປີດກວ້າງສຳລັບ.....
2. ຄ່າສະມາຊິກແມ່ນ
3. ສະມາຊິກແຕ່ລະຄົນຈະປະກອບສ່ວນ ...(ຈຳນວນເງິນ) ເພື່ອເປັນທຶນປະກອບສຳລັບການຮ່ວມກຸ່ມ.
4. ຈຳນວນສະມາຊິກຈະບໍ່ເກີນ ... ຄົນ.
5. ຊົ່ວໂມງເຮັດວຽກສຳລັບສະມາຊິກແຕ່ລະຄົນແມ່ນ ແຕ່..... ເຖິງເປັນປະຈຳ ທຸກໆວັນ ຂອງອາທິດ/ເດືອນ.
6. ສະມາຊິກແຕ່ລະຄົນສາມາດລາພັກໄດ້ມື້ຕໍ່ເດືອນ/ປີ.
7. ສະມາຊິກບໍ່ສາມາດລາພັກໄດ້ກາຍມື້ ຕໍ່ ເດືອນ/ປີ ໂດຍບໍ່ມີໃບຢັ້ງຢືນການເຈັບເປັນ.
8. ສະມາຊິກຜູ້ໃດກໍ່ຕາມທີ່ຂາດບໍ່ມາເຮັດວຽກ ໂດຍບໍ່ໄດ້ຮັບອະນຸຍາດລາພັກ ຈະຕ້ອງຈ່າຍຄ່າປັບໄໝ ... ສຳລັບມື້ຂາດນັ້ນໆ.
9. ສະມາຊິກສາມາດຖືກສັ່ງໃຫ້ໂຈະຊົ່ວຄາວເປັນເວລາ ບໍ່ກ່າຍມື້/ອາທິດ / ເດືອນ ໂດຍທີ່ສະມາຊິກ ສ່ວນຫລາຍລົງຄະແນນວ່າຜູ້ກ່ຽວບໍ່ປະຕິບັດຕາມລະບຽບຂອງກຸ່ມ ຢູ່ໃນກອງປະຊຸມໃຫຍ່.
10. ສະມາຊິກສາມາດຖືກປົດອອກຈາກການເປັນສະມາຊິກ ຖ້າຫາກສຽງສ່ວນຫລາຍເຫັນດີ ຢູ່ໃນກອງປະຊຸມໃຫຍ່ ເພາະຜູ້ກ່ຽວບໍ່ປະຕິບັດຕາມລະບຽບຂອງກຸ່ມ.
11. ຖ້າຫາກສະມາຊິກຖືກປົດ, ຜູ້ກ່ຽວຈະໄດ້ຮັບ...ຈາກຈຳນວນທຶນປະກອບຂອງລາວ.
 - 1.2 ສະມາຊິກໃໝ່ສາມາດເຂົ້າຮ່ວມກຸ່ມ ຖ້າຫາກສຽງສ່ວນຫລາຍເຫັນດີຮັບເອົາໃບສະມັກຂອງ ຜູ້ສະເໜີ ຢູ່ໃນກອງປະຊຸມໃຫຍ່.
 - 1.3 ຖ້າຫາກສະມາຊິກລາອອກຈາກການເປັນສະມາຊິກ, ຜູ້ກ່ຽວຈະໄດ້ຮັບ...ຈາກ ຈຳນວນທຶນປະກອບ ຂອງລາວ.

¹ ແຫລ່ງຂໍ້ມູນ: ປັບດັດຈາກ Rural Women in Micro-Enterprise Development. A Training Manual and Program for Extension Workers, ILO Geneva 1996.

2. ຄະນະກຳມະການ

1. ກຸ່ມຈະເລືອກຄະນະບໍລິຫານງານປະກອບດ້ວຍ: ປະທານ, ຮອງປະທານ, ເລຂາ, ບັນຊີ/ຄັງເງິນຄົນ ແລະ ສະມາຊິກຄະນະກຳມະການ.....ຄົນ.
2. ສະມາຊິກຂອງຄະນະບໍລິຫານ ແມ່ນຄັດເລືອກຈາກສຽງສ່ວນຫລາຍຂອງສະມາຊິກ ຢູ່ໃນກອງປະ ຊຸມໃຫຍ່ປະຈຳປີ.
3. ຂໍ້ຕົກລົງ ແລະ ສັນຍາຕ່າງໆຂອງກຸ່ມ ແມ່ນຈະຕ້ອງມີລາຍເຊັນຂອງ ປະທານ/ ຮອງປະທານ/ ເລຂາ/ ນາຍບັນຊີ/ນາຍຄັງເງິນ.....

3. ການປະຊຸມ

1. ກຸ່ມຈະຈັດກອງປະຊຸມໃຫຍ່ ຢ່າງໜ້ອຍ 1 ຄັ້ງຕໍ່ປີ.
2. ຈະຕ້ອງມີຢ່າງໜ້ອຍສ່ວນຮ້ອຍຂອງສະມາຊິກເຫັນດີນຳການຕັດສິນໃຈ ຈຶ່ງຖືວ່າສັກສິດ.
3. ປະທານຈະຕ້ອງປະກາດມີເປີດກອງປະຊຸມໃຫຍ່ ລ່ວງໜ້າ ຢ່າງໜ້ອຍມື້.
4. ຄະນະບໍລິຫານຈະຕ້ອງພົບປະກັນຢ່າງໜ້ອຍ ...ເທື່ອຕໍ່ເດືອນ.

4. ເງິນສ່ວນເຫລືອ

1. ກຸ່ມຈະຕ້ອງຫັກອອກ ຢ່າງໜ້ອຍສ່ວນຮ້ອຍ ຈາກລາຍຮັບທຸກໆ.....ເດືອນ ເພື່ອເປັນທຶນ ສຳຮອງ ເຊິ່ງເຫັນຢູ່ໃນບັນຊີ (ຝາກປະຢັດ, ທະນາຄານ, ອື່ນໆ) ສາຂາ ບັນຊີເລກທີ.....
2. ກຸ່ມຈະຕັດສິນຢູ່ກອງປະຊຸມໃຫຍ່ ກ່ຽວກັບວິທີການແບ່ງເງິນສ່ວນເຫລືອໃຫ້ແກ່ສະມາຊິກ ຈາກ ລາຍຮັບ ທີ່ໄດ້ຈາກ 12 ເດືອນທີ່ຜ່ານມາ.

5. ອຸປະກອນ

1. ຄະນະບໍລິຫານງານຈະຮັບຜິດຊອບການຮັກສາ, ການສ້ອມແປງ ແລະ ຄວາມປອດໄພຂອງ ອຸປະກອນຮັບໃຊ້ຂອງກຸ່ມ.
2.

6. ໜີ້ສິນ

1. ສະມາຊິກທັງໝົດເປັນໜີ້ (ຮັບຜິດຊອບ) ການກູ້ຢືມຂອງເຂົາເຈົ້າເຊັ່ນດຽວກັນກັບເງິນກູ້ຂອງສະ ມາຊິກທີ່ກຸ່ມເປັນຜູ້ຮັບປະກັນໃຫ້. ທຶນປະກອບຂອງກຸ່ມບໍ່ສາມາດນຳໃຊ້ເພື່ອຈ່າຍຄືນເງິນທີ່ສະມາ ຊິກກູ້ຢືມມາ.
2.

7. ການລົບລ້າງກຸ່ມ

1. ຖ້າຫາກກຸ່ມມີໜີ້ສິນ, ກຸ່ມຈະສາມາດລົບລ້າງໜີ້ສິນໄດ້ ກໍຕໍ່ເມື່ອໄດ້ຈ່າຍໜີ້ທັງໝົດ.
2. ຖ້າຫາກກຸ່ມລົບລ້າງຕົນເອງ, ກຸ່ມຈະຂາຍອຸປະກອນຮັບໃຊ້ ແລະ ຈ່າຍໜີ້ສິນ. ເງິນສ່ວນທີ່ ເຫລືອຫລັງ ຈາກໃຊ້ໜີ້ແລ້ວ ແມ່ນຈະ.....