

# fresh from the field

ခရီးသွားလုပ်ငန်းကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်မှုမှ အတွေ့အကြုံများ



ခရီးသွားလုပ်ငန်း ထုတ်ကုန်မှ ဝန်ဆောင်မှုကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးချိတ်ဆက်သောရပ်ရွာလူထု အခြေပြု ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်မှု အတွေ့အကြုံများ ကယားပြည်နယ်၊ မြန်မာနိုင်ငံ

CBT  
CONSIDER  
CONCEIVE  
CRAFT  
CONNECT  
CONSERVE









# မာတိကာ

## မိတ်ဆက်ခြင်း

နိဒါန်း

အားလုံးပါဝင်သော ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ ကယားပြည်နယ်

ရပ်ရွာလူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်း

မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် လူမှုအဖွဲ့အစည်းများ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ရေးမူဝါဒ

အားလုံးပါဝင်၊ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်၊ ကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးချဉ်းကပ်ခြင်း

ကနဦး ခရီးစဉ်ဒေသများမှ ကွင်းဆင်းလေ့လာနိုင်သည့်နေရာများဆီသို့

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်က ဘယ်သူ့အတွက်လဲ

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်ကို ဘယ်လို ဒီဇိုင်းဆွဲထားသလဲ

ထုတ်ကုန်မှုဝန်ဆောင်မှုအထိကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးတွင်အဓိကပါဝင်ဆောင်ရွက်သူများနှင့်

မိတ်ဖွဲ့လုပ်ငန်းများအားခြုံငုံလေ့လာခြင်း

လမ်းညွှန်စာအုပ်မာတိကာနှင့်ရှင်းလင်းချက်များခြုံငုံလေ့လာခြင်း

၆  
၆  
၇  
၁၀  
၁၁  
၁၂  
၁၃  
၁၄  
၁၄  
၁၅  
၁၈



## အပိုင်း ၁။ ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်း

သင်ကိုယ်တိုင်နှင့်သင့်အဖွဲ့များ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း

ဒေသတစ်ခုကို လေ့လာဖော်ထုတ်ခြင်း

ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်းနှင့် အချိန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း

ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် CBT အကြောင်းနားလည်လာစေရန် အသိပညာပေးခြင်း

လေ့လာရေးခရီးစီစဉ်ခြင်း

အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ

၂၀  
၂၂  
၂၄  
၂၆  
၂၈  
၃၂  
၃၄

## အပိုင်း ၂။ တည်ဆောက်ခြင်း

ကျေးရွာဒေသကိုလေ့လာရန် စီစဉ်ခြင်း

အလားအလာရှိသော အတွေ့အကြုံနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ဆွေးနွေးခြင်း

ဈေးကွက်ဝင်နိုင်သောအခွင့်အလမ်းများကို ပဏာမစာရင်းပြုစုခြင်း

ထုတ်ကုန်နှင့် ခရီးစဉ်များ ဒီဇိုင်းဆွဲခြင်း

ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများနှင့်သဘောတူညီမှုရယူခြင်း

အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ

၃၈  
၄၀  
၄၆  
၄၈  
၅၀  
၅၃  
၅၆

## အပိုင်း ၃။ ပုံဖော်ခြင်း

CBTလုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲရန်နည်းစနစ်များနှင့်စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ခြင်း

ဒေသခံအသိုက်အဝန်းနှင့်အဓိကပါဝင်ပတ်သက်မည့်သူများကိုသင်တန်းပေးခြင်း

အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကို သင်တန်းပေးခြင်း

ဒေသထွက်လက်ဆောင်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြသခြင်း

ဈေးနှုန်းများ သဘောတူညီချက်ရယူခြင်း

အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ

၅၉  
၆၀  
၆၉  
၇၂  
၈၀  
၈၆  
၈၈







<b>အပိုင်း၄။ ချိတ်ဆက်ခြင်း</b>	၉၀
ပြည်နယ်အခြေစိုက် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း	၉၂
လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း	၉၆
နိုင်ငံအဆင့် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း	၁၀၀
FAM trip များစီစဉ်ပြီး အကြံပြုချက်များရယူခြင်း	၁၀၈
ဈေးကွက်တွင် ခရီးစဉ်သစ်တစ်ခု ဖန်တီးခြင်း	၁၁၀
အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ	၁၁၂
<b>အပိုင်း၅။ ထိန်းသိမ်းခြင်း</b>	၁၁၅
ဒေသခံစေတနာ့ဝန်ထမ်းများ အဖွဲ့ဖွဲ့ခြင်း	၁၁၆
အချက်အခြာကျသည့်ခရီးစဉ် ကြော်ငြာခြင်း	၁၁၈
CBT ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်သူများ ထားရှိခြင်း	၁၂၀
အချက်အလက်များစုဆောင်းအသုံးပြုခြင်း	၁၂၂
အစိုးရအဖွဲ့များနှင့် ထိရောက်မှုရှိစွာဆောင်ရွက်ခြင်း	၁၂၄
အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ	၁၂၇

**ကျေးဇူးတင်လွှာ**

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်အတွက်ကနဦးရေးသားမှုနှင့် NTFIII စီမံကိန်းဖြစ်မြောက်ရန်ကြိုးပမ်းကူညီခဲ့ကြသော အလှူရှင်များ၊ အစိုးရ၊ ပုဂ္ဂလိကနှင့်ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများမှ မိတ်ဖက်အဖွဲ့အစည်း တို့ကို အထူးကျေးဇူးတင်ရှိပါသည်။ Ms. Jeanette Scherpenzeel, Program Manager, CBI, Netherlands Enterprise Agency၊ ဦးအောင်စိုး၊ ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်၊ မြန်မာကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့၊ စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၊ NTFIII စီမံကိန်း ကြီးကြပ်မှုကော်မတီဥက္ကဋ္ဌ၊ ဒေါ်သီတာဝင်းဌေး၊ ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူး၊ မဟာဗျူဟာကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးဌာနခွဲ၊ မြန်မာကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့၊ စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ဦးအောင်ဖြိုး၊ လက်ထောက် ညွှန်ကြားရေးမှူး၊ ခရီးသွားမြှင့်တင်မှုဌာန၊ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာန၊ လျှိုင်ကော်ရုံးခွဲမှဝန်ထမ်းများ၊ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း နှင့် မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွား လုပ်ငန်း ဈေးကွက်မြှင့်တင်ရေးအသင်းတို့ကိုများစွာကျေးဇူးတင်ပါသည်။ စီမံကိန်းဖြစ်မြောက်အောင်မြင်မည်ဟု ယုံကြည်ပေးခဲ့သော ဦးတီရယ်၊ ဒေါ်ထွေးမြာ၊ ဦးမောင်သား နှင့် ဒေါ်မူလုံး ရပ်ရွာလူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်း ချိတ်ဆက် ညှိနှိုင်းပေး သူများ တို့ကို ကျေးဇူးတင်ပါသည်။ ကမ္ဘာ့ပြည်နယ်အစိုးရ၏ ကူညီပံ့ပိုးမှုအတွက်လည်း ကျေးဇူးအထူးတင်ရှိပါသည်။

စီမံကိန်း ဖြစ်မြောက်ရန် ပါဝင်ကူညီဆောင်ရွက်သူများ၊ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုဗဟို (ITC) ၏ ဝန်ထမ်းများ၊ Mr. Anders Aeroe, Director, Division of Enterprises and Institutions, ITC နှင့် Mr. Matthias Knappe, Program Manager, Netherlands Trust Fund Program Phase III . NTFIII မြန်မာနိုင်ငံ ကမ္ဘာ့ပြည်နယ် အခြေပြု အားလုံးပါဝင်သော ခရီးသွားလုပ်ငန်း စီမံကိန်းမှ စီမံကိန်း အကြံပေးပညာရှင်များဖြစ်သော Mr. James Howe, ITC Senior Advisor, International Marketing and Branding နှင့် Ms. Ludovica Ghizzoni, Adviser on Export Quality Management ၊ Ms. Marie Claude Frauenrath, စီမံကိန်း မန်နေဂျာ၊ Ms. Giulia Macola, စီမံကိန်း အကြံပေး၊ Ms. Nathalie Metrot, လက်ထောက်စီမံ၊ ဒေါ်အေလစ် လွန်ဆွေး၊ စီမံကိန်း ညှိနှိုင်းရေးမှူး၊ ဦးပါစကယ်ခူးသွယ်၊ အကြံပေး၊ Dr. Frederic Thomas, Consultant for Kayah Association Strengthening and Creative Tourism Development နှင့် consultants Dr. Andrea Valentin; Ms. Namrata Pandita Wakhloo; Ms. Khin Ni Ni Soe; Ms. Sorcha Hellyer; Ms. Ulla Kroeber, Ms. Minke Vorstenbosch နှင့် Mr. Daniel Ruggiero တို့ကို ကျေးဇူးတင်ပါသည်။

ခရီးသွားလုပ်ငန်းကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်မှုမှ အတွေ့အကြုံများ ကို Mr. Peter Richards ၊ ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးမှု နှင့် ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်မှု အကြံပေး၊ Ms. Potjana Suansri ၊ ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် စွမ်းဆောင်ရည် အရေးအသွေးမြှင့်တင်မှု အကြံပေး၊ Mr. Marlon Van Hee ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ နည်းပြခြင်းနှင့် ပို့ကုန်မြှင့်တင်ခြင်း သင်တန်းပေးခြင်း အကြံပေးတို့မှ ပြုစုရေးသားထားပါသည်။ ဒေါ်ဝင်နီ၊ လက်ထောက်စီမံကိန်း ညှိနှိုင်းရေးမှူးမှ မြန်မာဘာသာသို့ ပြန်ဆို ပေးပြီး Mr. Somphop Yeejaw-haw နှင့် Ms. Juthamas Pramoolmak တို့မှ ဒီဇိုင်းဆွဲပေးပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် လူမှုအဖွဲ့အစည်းများပါဝင်ဆောင်ရွက်ရေးမူဝါဒ (CIT) နှင့် လမ်းညွှန် မူကြမ်းကို အကြံပြုပေးသော Dr. Nicole Hausler ကို ကျေးဇူးတင်ပါသည်။ အစိုးရနှင့် ထိရောက်စွာကူညီဆောင် ရွက်ပေးပြီး နောက်ဆုံးအဆင့်တွင် လမ်းညွှန်စာအုပ်ဖြစ်မြောက်ရန် များစွာအကြံပြုပေးသော Ms. Jeanette Scherpenzeel ကို ကျေးဇူးတင်ပါသည်။





# နိဒါန်း

မြန်မာနိုင်ငံသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင်ဆွဲဆောင်မှုအရှိဆုံးသော ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားဒေသများတွင် တစ်ခုပါဝင်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသည် မြောက်မှတောင်၊ အရှေ့မှအနောက် ၎င်း၏ ယဉ်ကျေးမှုများ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်များနှင့် လူနေထိုင်မှုပုံစံများအား ကြွယ်ဝစွာမြင်တွေ့နိုင်ပါသည်။ ကောင်းမွန်စွာစီမံခန့်ခွဲနိုင်သော ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့်ဆင်းရဲမှုလျော့ချနိုင်ရန် အထောက်အပံ့ပေးနိုင်ပြီး ဒေသခံများ အတွက်လည်း ဝင်ငွေနှင့် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း၊ ယုံကြည်မှုနှင့် ကျွမ်းကျင်မှု ကိုလည်း ဖန်တီးပေးနိုင်ပါသည်။

NTF III ကယားပြည်နယ်အခြေပြုအားလုံးပါဝင်နိုင်သောခရီးသွားလုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို၊ နယ်သာလန်နိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနလက်အောက်ရှိ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများမှ သွင်းကုန်များမြှင့်တင်ရေးဌာန (CBI) မှ ရန်ပုံငွေကျခံပြီး နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးစင်တာ (ITC) က အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်သောစီမံကိန်းကို စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားဝန်ကြီးဌာနတို့မှ အဓိကမိတ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းအဖြစ် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက် ရသည်မှာ ဂုဏ်ယူလျက်ရှိပါသည်။

ဤစီမံကိန်း၏ အဓိက အရေးကြီးသည့်အချက်မှာ ကယားပြည်နယ်ရှိဌာနေတိုင်းရင်းသားကျေးရွာများ၏ လူမှုနေထိုင်မှု ပုံစံများကို လာရောက်လည်ပတ်သည့်ဧည့်သည်များမှ လေ့လာနိုင်သည့်အခွင့်အလမ်းပေးသော ရပ်ရွာလူထုအခြေပြု ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ အားလုံးပါဝင်သောဖွံ့ဖြိုးမှုလုပ်ငန်း တစ်ရပ်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် လက်ရှိအနေအထား ရပ်ရွာလူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းကို အာရုံပြုလျက်ရှိပါသည်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ်နှင့် ၂၀၁၇ ခုနှစ်ကာလအတွင်း မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကနဦး စီမံကိန်း ၆ ခုမှ ယခုအခါ ဒေသအသစ် (၃၀) ထက်မနည်း ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်များပြားလာသည်ကိုတွေ့ရပါသည်။ (HSF 2017) ရပ်ရွာလူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရသည့် အကြောင်းအရင်းမှာ ဒေသခံကျေးရွာသူ ရွာသားများအား တာဝန်ယူသော အစိုးရနှင့် ပုဂ္ဂလိကမိတ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းများ နှင့် ပူးပေါင်းပြီး မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှု နှင့် စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ပေးခြင်းကို ဒေသခံများ၏ လူနေမှုအတွေ့အကြုံများ ဖွံ့ဖြိုးလာစေခြင်း နှင့် ဧည့်သည်များ ကို ကြိုဆိုခြင်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

စီမံကိန်းကာလအတွင်း ကယားပြည်နယ်၏ ယဉ်ကျေးမှုနှင့် လူနေမှုပုံစံအတွေ့အကြုံများရနိုင်ရန် ယဉ်ကျေးမှု ခရီးသွားလုပ်ငန်းခရီးစဉ်သစ်များကို ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ၊ ရန်ကုန်နှင့်ဥရောပနိုင်ငံများထိ နည်းလမ်းပေါင်းများစွာ အသုံးပြုဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဝန်ကြီးဌာန တို့မှ ခရီးသွားလုပ်ငန်း ကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးမှ ကျေးရွာလူထုအခြေပြု ယဉ်ကျေးမှု ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်မှု အတွေ့အကြုံများ ကယားပြည်နယ်၊ မြန်မာနိုင်ငံ မှ တန်ဖိုးရှိသော အတွေ့အကြုံသင်ခန်းစာ အကျဉ်းချုံးရေးသားချက် ကို ဝမ်းမြောက်စွာ မြင်တွေ့လိုပါသည်။

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် စာတွေ့ သက်သက်မဟုတ်ပါ။ စီမံကိန်းတွင် လက်တွေ့ဆောင်ရွက်သော အဆင့်များ ရေးသားထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။ နိုင်ငံတကာနှင့် ပြည်နယ်များတွင် အကောင်းဆုံး လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ချက်များသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ကျေးလက်ဒေသနှင့် လိုက်လျောညီထွေစွာဆောင်ရွက်နိုင်သည်ကို ဖော်ပြပါသည်။ ဤလမ်းညွှန်စာအုပ် သည် နိုင်ငံတစ်ဝှမ်းရပ်ရွာအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းကိုစတင်ဆောင်ရွက်မည့်သူများအတွက် အထောက်အကူဖြစ်နိုင်ရန် ရိုးရှင်းပြီးလက်တွေ့ကျသော အကြံပေးချက်များစွာ ထည့်သွင်းရေးသားထားပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရပ်ရွာလူထု အခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင်ပါဝင်ဆောင်ရွက်နေသူများအားလုံးမဖြစ်မနေဖတ်သင့်သောလမ်းညွှန်စာအုပ်ဖြစ်ပါသည်။



*(Handwritten signature of U Aung Mye Thazan)*

**ဦးအောင်စိုး**  
ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်  
မြန်မာကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့  
စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန



*(Handwritten signature of U Tun Aung)*

**ဦးတင့်သွင်**  
ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်  
ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာန  
ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေးဝန်ကြီးဌာန



# အားလုံးပါဝင်သော ခရီးသွားလုပ်ငန်းစီမံကိန်း၊ ကယားပြည်နယ်

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် ၂၀၁၄ နှင့် ၂၀၁၇ ခုနှစ်တွင် NTF III မြန်မာ ကယားပြည်နယ်အခြေပြုအားလုံးပါဝင်သော ခရီးသွားလုပ်ငန်းစီမံကိန်း အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့သည့် ပထမဦးဆုံးအတွေ့အကြုံများ၊ နည်းလမ်းများနှင့် သင်ခန်းစာများကို ဖော်ပြထားပါသည်။ NTF III သည် မြန်မာနိုင်ငံ ကယားပြည်နယ်၏ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကဏ္ဍ ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်နိုင်ရန်နှင့် ဆင်းရဲမှုလျော့ချနိုင်ရန် ရည်ရွယ် ကူညီပေးပါသည်။ စီမံကိန်းသည် ဒေသ၏ ယဉ်ကျေးမှု အတွေ့အကြုံ အစစ်အမှန်များရှာဖွေသော နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားဧည့်သည်များအား အရည်အသွေးမြင့် ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများပေးနိုင်ရန် မြန်မာနိုင်ငံမှဥရောပနိုင်ငံများအထိ ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ရာတွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်သူများအားလုံးကို စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ပေးပါသည်။

NTF III စီမံကိန်းကို နယ်သာလန်နိုင်ငံ၏ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက်သွင်းကုန်များမြှင့်တင်ရေးဌာန (CBI) မှ ရန်ပုံငွေပေးပါသည်။ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးစင်တာ (ITC) က စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေးဝန်ကြီးဌာန၊ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းဈေး ကွက်မြှင့်တင်ရေးကော်မတီ၊ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းများ၊ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများနှင့် လူမှုအဖွဲ့အစည်းများနှင့် အနီးကပ်ပူးပေါင်းအကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။

NTF III စီမံကိန်း၏ အဓိက အာရုံပြုလုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုမှာ ပန်ပက်ကျေးရွာ (ကယန်းလူမျိုး)၊ တနီးလာလဲကျေးရွာ နှင့် ဒေါတမကြီးကျေးရွာ(ကယားလူမျိုး) နှင့် ထေးခိုကျေးရွာ (ကယောလူမျိုး) ဒေသများတွင် ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွား ဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့်ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်မှု ဖြစ်ပါသည်။ ITC အဖွဲ့၏ နိုင်ငံသားနှင့် နိုင်ငံတကာ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များမှ CBI, ECEAT, ITC, CBT-I Thailand စသည့်အဖွဲ့အစည်းများတွင် ဆယ်စုနှစ် နှစ်ခုခန့် ဆောင်ရွက်လာခဲ့သော အလုပ်များနှင့်အခြားဒေသမှ ပဏာမ ဆောင်ရွက်မှုများ ကို ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သည်။

**စီမံကိန်း၏ အသားပေးဆောင်ရွက်ချက်မှာ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများနှင့် အသေးစားနှင့်အလတ်စားလုပ်ငန်းများ မှ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းများနှင့် နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများအထိ ဥရောပခရီး သွားလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးနှင့် ချိတ်ဆက်နိုင်မည့် နည်းဗျူဟာကျသောချိတ်ဆက်မှုများ ဆောင်ရွက်ပေးသည်။**

စီမံကိန်း၏ရလဒ်မှာ ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားခရီးစဉ်သစ်များ ၂၀ ခု၊ ကယားပြည်နယ်အခြေစိုက် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ရန်ကုန်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများ မိတ်ဖက်ကုမ္ပဏီ ၃၀ ခု နှင့်ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းဝန်ဆောင်မှုပေးသော ဒေသခံအသိုက်အဝန်းမှအဖွဲ့ဝင် ၁၀၀ ကျော်အတွက် ဝင်ငွေနှင့် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများ ရရှိခဲ့သည်။ စီမံကိန်းအဖွဲ့မှ ခရီးစဉ်စီစဉ်ခြင်း၊ ဧည့်လမ်းညွှန်ခြင်း၊ စာရင်းပြုစုခြင်း၊ ဆက်သွယ်ခြင်းနှင့် အစားအသောက် သန့်ရှင်းသပ်ယပ်စွာပြင်ဆင်ခြင်း စသည် သင်တန်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးရာတွင် မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိရန် ကူညီပေးခဲ့သည်။

စီမံကိန်းပြီးဆုံးသွားသောအခါ ကယားပြည်နယ်သို့ လာရောက်လည်ပတ်သည့်ဧည့်သည် ဦးရေ ၁၄၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးလာပြီး သုံးစွဲမှုမှာ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းတက်လာသည်။ ၂၀၁၆ ခုနှစ် ကယားပြည်နယ်သို့ လာရောက်လည်ပတ် သည့် ဧည့်သည်များမှ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် NTF III စီမံကိန်းဆောင်ရွက်သည့် ကျေးရွာများကို လည်ပတ်ခဲ့သည်။ ၂၀၁၆-၂၀၁၇ ခရီးသွားရာသီအပြီးတွင် ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းခရီးစဉ်မှ တက်ကြွစွာပါဝင်ဆောင်ရွက်သော ကျေးရွာအဖွဲ့ဝင်များ၏ တိုက်ရိုက် ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀၀ ကျော် ရရှိခဲ့သည်။ ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်ရေးသားနေစဉ် ၂၀၁၇-၂၀၁၈ခရီးသွားရာသီအတွက် ကယားပြည်နယ်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီမှတစ်ဆင့် ကြိုတင်ချိတ်ဆက်ထားသည့် ခရီးစဉ်များအရ ၂၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ရှိသည် ဟု မျှော်မှန်းထားသည်။

NTF III စီမံကိန်းပြီးဆုံးသွားသောအခါ ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် ပါဝင်ပတ်သက်သည့်အဖွဲ့အစည်းများနှင့် မိတ်ဖက် အဖွဲ့အစည်းများမှ လမ်းညွှန်စာအုပ်ရေးသားရန်တောင်းဆိုခဲ့သည်။



from the field







to the fair



# ရပ်ရွာလူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုတာဘာလဲ

အာရှနိုင်ငံများတွင် အစိုးရ၊ ခရီးသွားကုမ္ပဏီနှင့် လူမှုအဖွဲ့အစည်းများ၏ အကူအညီဖြင့် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းမှ ဦးစီးဆောင်ရွက်သော ရပ်ရွာလူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းများ ရာနှင့်ချီရှိပါသည်။ အောင်မြင်သော ရပ်ရွာလူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် ဒေသခံအဖွဲ့ဝင်များကို ဝင်ငွေနှင့် အလုပ်အကိုင်များ၊ ကျွမ်းကျင်မှု၊ မတူညီသော ယဉ်ကျေးမှုများကို နားလည်စေရန် အားပေးခြင်း၊ ဧည့်သည်များအား စွဲဆောင်ခြင်း နှင့် လူမှုရေးနှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးတို့ကို ဆောင်ရွက်ရန် အခြေခံလိုအပ်သည့် ရန်ပုံငွေများရရှိရန် အကူအညီပေးပါသည်။

ရပ်ရွာလူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် ဒေသခံ ဧည့်လမ်းညွှန်ထံမှ ဒေသ၏ ရိုးရာဓလေ့နှင့် ယဉ်ကျေးမှုများကို လေ့လာနိုင်ပြီး ကျွမ်းကျင်သော ရွာခံနှင့် တောထဲသို့ တောင်တက် ခရီးသွားခြင်း၊ ရှေး ဘိုးဘွားများ၏ ဟင်းလက်ရာ ချက်နည်း သင်ယူခြင်း နှင့် ရွာတွင် တစ်ညတာ တည်းခိုခြင်းတို့ ပါဝင်ပါသည်။ ရပ်ရွာအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းက စီမံခန့်ခွဲပြီး ရပ်ရွာအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်း အဖွဲ့နှင့် ဆောင်ရွက်ပြီး တစ်ခါတစ်ရံ ခရီးသွားကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် အစိုးရမဟုတ်သော အဖွဲ့

အစည်းများနှင့် မိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်လေ့ရှိသည်။ ကျေးရွာဒေသခံ ဧည့်လမ်းညွှန်မှ အရေးကြီးသည့် ဆောင်ရန် ရှောင်ရန်များကို ရှင်းပြသည်။

ရပ်ရွာလူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းမှရရှိသောဝင်ငွေ ရာခိုင်နှုန်းတစ်ခုကိုသဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းသည့် လုပ်ငန်း သို့မဟုတ် ကျေးရွာအတွက် အထောက်အကူဖြစ်မည့် လုပ်ငန်း အတွက် ရံပုံငွေအဖြစ်ထားရှိသည်။ ဥပမာ - ကျောင်းစရိတ်ထောက်ပံ့ခြင်း၊ သက်ကြီးရွယ်အိုများ ကူညီခြင်း၊ အထွဋ်အမြတ်ထားသည့်နေရာ မွမ်းမံခြင်း၊ အုပ်စုအဖွဲ့ဖြင့်ဆောင်ရွက်ခြင်းအားဖြင့် ဒေသတစ်ခုလုံးတွင် သက်ရောက်နိုင်မည့် သဘာဝနှင့် ယဉ်ကျေးမှု အရင်းအမြစ်များ၊ ရေရှည်တည်တံ့မည့် စီမံခန့်ခွဲမှုများစသော စီမံခန့်ခွဲမှုများကို ဒေသခံများကို တွယ်လျှောက်ရန် ပိုလွယ်ကူပါသည်။



# မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် လူမှုအဖွဲ့အစည်းများပါဝင်ဆောင်ရွက်ရေးမူဝါဒ (CIT)

၂၀၁၂ ခုနှစ်မှစ၍ မြန်မာနိုင်ငံတွင် တာဝန်သိခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးရန် ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေး ဝန်ကြီးဌာနမှစတင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ စစ်အစိုးရလက်ထက်တွင်အားမပေးခဲ့သော ဒေသခံအသိုက်အဝန်းပါဝင်သောခရီးသွားလုပ်ငန်းမြှင့်တင်ရန် ကနဦးစီမံကိန်းနှင့် ပေါ်လစီများလည်းပါဝင်သည်။ ကနဦးပေါ်လစီများတွင် တာဝန်သိသောခရီးသွားလုပ်ငန်းမူဝါဒ(၂၀၁၂) နှင့် မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် လူမှုအဖွဲ့အစည်းများပါဝင်ဆောင်ရွက်ရေးမူဝါဒ (CIT) (၂၀၁၃) တို့ပါဝင်ပါသည်။ CIT ပေါ်လစီသည် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင်ပါဝင်နိုင်မည့် အခွင့်အလမ်းမြှင့်တင်ပေးရန်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးလာခြင်းမှ ဖြစ်လာမည့် ဆိုးကျိုးများလျော့ချရန် ရည်ရွယ်ပါသည်။ CIT သည် ရန်ကုန်၊ ပုဂံ၊ အင်းလေး၊ ကျိုင်းတုံနှင့် လွိုင်ကော်မြို့များတွင် အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများပြုလုပ်ခြင်းမှ အစပြုခဲ့သည်။

အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းအစီအစဉ်နှင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုများလုပ်ငန်းများတွင် ဒေသခံများ၏ပါဝင်မှုကို ဆွေးနွေးခဲ့ကြသည်။ ပါဝင်ဆွေးနွေးသူအများစုကမြန်မာနိုင်ငံသည်ဒေသခံအသိုက်အဝန်း

များကို အားလုံးဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်အာဏာပေးရန် အဆင့်သင့်မဖြစ်သေးကြောင်းသဘောတူကြသည်။ သို့သော် အနာဂတ်တွင် ထိုသို့ လုပ်ဆောင်ချက်များတွင် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ ပိုမိုပါဝင်သင့်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ၂၀၁၃ ခုနှစ်တွင် ရပ်ရွာလူထု အခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်း (CBT) မှ ပိုမိုသင့်လျော်သောဂေါဟာရဖြစ်သော လူမှုအဖွဲ့အစည်းပါဝင်သည့်ခရီးသွားလုပ်ငန်း (CIT) ဟုရွေးချယ်ခဲ့သည်။ အရေးကြီးဆုံးမှာ ပေါ်လစီ နှစ်ခုစလုံးသည် "သက်ရှိအထောက်အထားများ" အဖြစ် ရှိနေသည်။ ပေါ်လစီများ၏ရည်ရွယ်ချက်များစည်းမျဉ်းများနှင့် လုပ်ဆောင်ရန်အချက်များသည် ကျောက်တုံးကို ထွင်းသကဲ့သို့ မဟုတ်ပါ။ ၎င်းတို့သည် မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးရေးအပြောင်းအလဲတွင် ဆက်လက် လိုက်လျော ညီထွေမှု ရှိနေရပါမည်။



၂၀၁၃ ခုနှစ် မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် လူမှုအဖွဲ့အစည်းများပါဝင်ဆောင်ရွက်ရေးမူဝါဒ တွင်ဒေသအလိုက် ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် ဆုံးဖြတ်ချက်များတွင် ဒေသခံများပါဝင်ခွင့် အခွင့်အလမ်းများတရားဝင်ပေးထားပါသည်။

ဒေသခံအသိုက်အဝန်းပါဝင်သော ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် ကြိုတင်အကြောင်းကြားမှုရှိပြီး ဆန္ဒလည်း ရှိရမည်။ ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင်မပါဝင်မှီ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ ၎င်းတို့၏ အနာဂတ်တွင် မည်သို့ သက်ရောက်မှုရှိသည်ကို လုံလောက်သည့် အချက်အလက်များ ဖော်ပြပေးရမည်။ ဒေသခံများသည် ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင်ပါဝင်ရန် လိုလားမှုရှိရမည်ဖြစ်ပြီး ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသော သက်ရောက်မှု များကိုလည်းနားလည်ထားရန်နှင့်ထိုသက်ရောက်မှုများကို စီမံခန့်ခွဲနိုင်မည့် နည်းလမ်းများကိုလည်း လေ့လာထား ရမည်။ ( ဟိုတယ်ခရီး ၂၀၁၃-၁၄ )



# အားလုံးပါဝင်၊ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်၊ ကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးချဉ်းကပ်ခြင်း

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်ရေးသားနေချိန်တွင် CBT လုပ်ငန်းသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ခရီးသွားလုပ်ငန်း ပေါ်လစီတွင် ပထမဦးစားပေးနေရာတွင် ရှိနေသည်။ လွန်ခဲ့သော ဆယ်စုနှစ် နှစ်ခုလောက်တွင် အာရှနှင့် ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းတွင် CBT လုပ်ငန်း ပဏာမဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်။ သမိုင်းအရ CBT လုပ်ငန်း အများအားဖြင့် မအောင်မြင်ကြသည်မှာ လုံလောက်သည့် ပြင်ဆင်မှုမရှိခြင်း၊ စီမံခန့်ခွဲမှုအားနည်းခြင်း၊ ဈေးကွက်လေ့လာဆန်းစစ်မှု နှင့် ဈေးကွက်စီးပွားရေးများတွင် လုံလောက်သည့် အလေးထားမှုမရှိခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

NTF III အားလုံးပါဝင်သောခရီးသွားစီမံကိန်း အဖွဲ့ဝင်များသည် အတိတ်မှ အောင်မြင်မှုများနှင့် ရှုံးနိမ့်မှုများကို လေ့လာအားထုတ်ခဲ့ပါသည်။ ရလဒ်မှာ NTF III သည် “CBT စီမံကိန်းတစ်ခု” မဟုတ်ပါ။ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများကို လှုံ့ဆော်စည်းရုံးခြင်း၊ ဈေးကွက်ဝင်နိုင်သော ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားဖွံ့ဖြိုးအောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ဈေးကွက်စီးပွားချိတ်ဆက်ပေးခြင်းတို့ကို စနစ်တကျ အားထုတ်ဖော်ဆောင်ပေးပါသည်။ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကဏ္ဍနှင့် ဆက်နွှယ်နေသည့် တန်ဖိုးမြင့်လုပ်ငန်းစဉ်များအတွက်နည်းဗျူဟာများနှင့်အတူ လူမှုထုတ်ကုန်၊ ထုတ်ကုန်မှဈေးကွက် အချက်အလက်များစွာဖြင့် အခက်အခဲများကို ကျော်လွှားနိုင်ရန် အကူအညီပေးပါသည်။ စီမံကိန်းသည် (၁) ကယားပြည်နယ်နှင့်ရန်ကုန်မြို့တွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဝန်ဆောင်မှုပေးသော ကုမ္ပဏီများ၊ (၂) ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းများ နှင့် (၃) ပြည်နယ်နှင့်ပြည်ထောင်စုအစိုးရများအကြားစွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ပေးပါသည်။ စီမံကိန်းမိတ်ဖက်များသည် မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်း ကို အားဖြည့်ပေးရန် နိုင်ငံတကာဈေးကွက်နှင့် ချိတ်ဆက်ခြင်း၊ အထူးသဖြင့် ဝေးလံသည့်ဒေသတွင် ဆင်းရဲမှုလျော့ချခြင်း စသည့် တူညီသော ရည်ရွယ်ချက်များထားရှိကြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ ဥပမာအားဖြင့် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများအထိ B2B ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်ခြင်းကို ဦးစားပေးလုပ်ဆောင်ခြင်းမှာ ၎င်းနည်းဗျူဟာသည် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားသော၊ စစ်မှန်သော ယဉ်ကျေးမှု အတွေ့အကြုံများကို စိတ်ဝင်စားသော ပုံမှန်ခရီးသွားအဖွဲ့များကို ကျွမ်းကျင်သောကျေးရွာဒေသခံလမ်းညွှန်မှ ကြိုဆိုနိုင်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။

အဓိကလုပ်ဆောင်သည့်အဆင့်များမှာ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများကို စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ပေးခြင်း၊ ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားအတွေ့အကြုံများဖွံ့ဖြိုးအောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ဒေသခံအသိုက်အဝန်း၊ ပြည်နယ်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများနှင့် နိုင်ငံအခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများအကြား ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း၊ ခရီးစဉ် စီစဉ်ဆောင်ရွက်သူများနှင့် သတင်းသမားများကို လေ့လာရေးခရီးစဉ်ပေးခြင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံမှ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ထုတ်ကုန်ဖွံ့ဖြိုးမှု၊ ပို့ကုန်ဈေးကွက် နှင့် ရေရှည်တည်တံ့သည့် နည်းလမ်းပေးခြင်း၊ ထိုခရီးသွား ကုမ္ပဏီများကို ဥပမာအားဖြင့် ခရီးသွားပြပွဲများဖြစ်သော ITB ဘာလင်နှင့် WTM လန်ဒန် တို့ တွင် နိုင်ငံတကာခရီးသွားဈေးကွက်တွင် ကယားပြည်နယ်ကို မြှင့်တင်နိုင်ရန် အကူအညီပေးခြင်း တို့ ပါဝင်ပါသည်။

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ မြန်မာနိုင်ငံအနေအထားတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကဏ္ဍနှင့် ဆက်နွှယ်နေသည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းမှ ဝန်ဆောင်မှုအထိကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးမှ လူထုအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် ဈေးကွက် ချိတ်ဆက်ခြင်း လက်တွေ့အတွေ့အကြုံများကို အတိုချုံးရေးသားထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် ကျေးရွာဒေသများမှ နိုင်ငံတကာခရီးသွားကုန်သွယ်မှုပြပွဲများအထိ ကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးတွင်ပါဝင်သော အဆင့်တစ်ဆင့်ချင်းစီတွင် အသုံးပြုသောနည်းလမ်းများနှင့် ဆောင်ရွက်ပုံ အဆင့်ဆင့်ကို ဝေမျှထားပါသည်။

စီမံကိန်းအဖွဲ့ဝင်များသည် မည်သည့်စီမံကိန်းမှ အကောင်းဆုံးမဖြစ်နိုင်သည်ကို နားလည်ထားပါသည်။ ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် စာဖတ်သူများမှ အောင်မြင်မှုရရှိရန် အတွက် ကြံ့တွေ့နိုင်သည့် အခက်အခဲများကို လေ့လာနိုင်ရန် ကျွန်ုပ်တို့ ကြံ့တွေ့ရသော စိန်ခေါ်မှုများကို ဖော်ပြထားပါသည်။ **ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်ခြင်းမှ အတွေ့အကြုံများ** သည် အနာဂတ်တွင် CBT လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်မည့်စီမံကိန်းများအတွက် ၎င်းတို့နှင့် ကိုက်ညီသော အချက်အလက်များကို လိုက်လျောညီထွေ အသုံးပြုနိုင်ရန် တန်ဖိုးရှိသော သင်ခန်းစာများဖြစ်နိုင်လိမ့်မည်ဟု ကျွန်ုပ်တို့ မျှော်လင့်ပါသည်။



# ကနဦးခရီးစဉ်ဒေသများမှ ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်လေ့လာနိုင်သော နေရာများဆီသို့

ကယားပြည်နယ်အခြေပြုအားလုံးပါဝင်သောခရီးသွားလုပ်ငန်းစီမံကိန်းတွင်ဒေသခံလူမျိုး၊ မြန်မာနိုင်ငံသားနှင့် နိုင်ငံတကာ ဝန်ထမ်းများပါဝင်ပါသည်။ အဖွဲ့ဝင်များသည် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များကို ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးမှု၊ ဈေးကွက်၊ အစားအသောက် သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှု၊ လက်မှုလုပ်ငန်းနှင့် စွန့်ပစ်အမှိုက်စီမံခန့်ခွဲမှု စသည်တို့ဖြင့် ကျွမ်းကျင်သည့်နယ်ပယ်အလိုက် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများသည် ခေါင်သီသော ကျေးလက်ဒေသများ၊ မြို့နယ်ရှိရိုးများ နှင့် နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားပြပွဲများ တွင် ပါဝင်ပါသည်။ ဝန်ထမ်း များသည် ကျေးရွာများတွင် ရွာခံများနှင့် ရင်းနှီးမှုတည်ဆောက်ရန်နှင့် လက်တွေ့လုပ်ကိုင်နည်းများကို သင်တန်းပို့ချပေးရန် အချိန်များစွာ ပေးခဲ့ရပါသည်။ ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်၏ သင်ခန်းစာတစ်ခုမှာ လူ၊ အချိန်နှင့် ငွေကြေး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသည် အဓိက လိုအပ်ချက်ဖြစ်ကြောင်း ရှင်းလင်းစွာဖော်ပြပါသည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်သော ငွေကြေးတန်ဖိုးအတွက် မည်သို့သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလိုအပ်ခြင်း အခြေအနေနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှပြန်ရရှိနိုင်မည့်အခြေအနေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရန် အရေးကြီးပါသည်။

စီမံကိန်းအောင်မြင်မှုကို လာမည့် ၅ နှစ်တွင် စီမံကိန်းမိတ်ဖက်ကျေးရွာများနှင့် ကယားပြည်နယ်တွင် ခရီးသွားလာရောက် သည့်နှုန်း၊ ၎င်းတို့သုံးစွဲသည့်ငွေကြေး၊ ကျေးရွာနှင့် ၎င်းတို့မိတ်ဖက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ဝင်ငွေ၊ ခရီးစဉ်အပေါ် ကျေးရွာနှင့် ခရီးသွားများ၏ ပျော်ရွှင်သော အတွေ့အကြုံများ၊ ကျေးရွာများတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းမှ သက်ရောက်မှုများနှင့် အကျိုးရလဒ်များကို ချိန်ဆနိုင်ခြင်း တို့ဖြင့် တိုင်းတာပါသည်။ လက်ရှိအခြေအနေတွင် ကယားပြည်နယ်အခြေစိုက် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသည် ရန်ကုန်အခြေစိုက် ကုမ္ပဏီ ၃၀ ခန့် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိပါသည်။ လာမည့် ၂၀၁၇-၂၀၁၈ ခရီးသွား ရာသီအတွက် ခရီးစဉ်ကြိုတင်ချိတ်ဆက်ထားခြင်းလည်းရှိပါသည်။

**မည်သို့ဆိုစေ NTF III ကဲ့သို့ ကနဦးစီမံကိန်းတစ်ခု၏ တန်ဖိုးရှိသော အတွေ့အကြုံသည် နိုင်ငံတကာနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ အခြားဒေသများတွင် ပြန်လည်အသုံးပြုနိုင်သည့်အလားအလာရှိပြီး အပြုသဘောဆောင် အပြောင်းအလဲပြုလုပ်ရာတွင် အသုံးချနိုင်ပါသည်။**

အာဆီယံနိုင်ငံများဖြစ်သော ထိုင်း နှင့် အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံများ၏ ဆယ်စုနှစ် နှစ်ခု အတွေ့အကြုံများအရ ကျေးရွာဒေသခရီးစဉ်များ အသိအမှတ်ပြုခံရပြီး ထိရောက်သော ကွင်းဆင်းလေ့လာနိုင်သည့်နေရာတစ်ခု ဖြစ်လာသောအခါ CBT လုပ်ငန်း ကနဦး စီမံကိန်း၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကို အကျိုးရှိရှိအသုံးပြုလာကြသည်။ ဥပမာကောင်းများနှင့် လက်တွေ့ဖော်ဆောင်နိုင်မည့် ဆိုပါက CBT လုပ်ငန်းသည် ဒေသခံဖွံ့ဖြိုးမှုလုပ်ငန်းအတွက် ရံပုံငွေအများကြီး မရသော်လည်း ဒေသခံများဦးဆောင်ပြီး အချင်းချင်းကြားတွင် ပေးနိုင်သော လစာများဖြင့် ပြန်လည် အသုံးပြုဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။ စီမံကိန်းဒေသများသည် ကွင်း ဆင်းလေ့လာနိုင်သည့်နေရာများအဖြစ် ပြောင်းလဲတိုးတက်လာလျှင် ကယားပြည်နယ်အခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းစီမံကိန်း ၏တန်ဖိုးကို အပြည့်အဝအသိအမှတ်ပြုခံရပါမည်။ အစိုးရ၊ ပုဂ္ဂလိကဏ္ဍ နှင့် အစိုးရမဟုတ်သော အဖွဲ့အစည်းများ အားလုံးပါဝင်သော ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းဈေးကွက်နှင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုဆောင်ရွက်ရမည့်နည်းလမ်းများကို လေ့လာနိုင်မည် ဖြစ်သည်။ CBT လုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးရေးဆောင်ရွက်ရန် ရေရှည်ဆောင်ရွက်မည့် ကတိပေး လုပ်ဆောင်ရန်လိုအပ်သည်။



NHTV Breda တက္ကသိုလ်မှ ခရီးသွားလုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲမှုပညာရပ်လေ့လာနေသော ကျောင်းသူကျောင်းသားများ ကယားပြည်နယ်၊ ပန်ပက်ကျေးရွာတွင် CBT စီမံခန့်ခွဲမှုလာရောက်လေ့လာခြင်း



# လမ်းညွှန်စာအုပ်က ဘယ်သူ့အတွက်လဲ






ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် ခရီးစဉ်ဒေသများတွင်ဒေသခံအကျိုးအမြတ်ကိုအလေးထားပြီး ပျော်ရွှင်၊ လုံခြုံ၊ စိတ်ဝင်စား ဖွယ်ကောင်းသော ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားအတွေ့အကြုံများကို ဖန်တီးလိုသော မည်သူမဆို အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် CBT လုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးရေးနှင့် ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်ခြင်းတွင် တာဝန်ယူဆောင်ရွက်နေသော သူများအတွက် အထူးရည်ရွယ်ပါသည်။

## အဓိက ရည်ရွယ်သော အုပ်စုနှစ်ခုမှာ-

- CBT လုပ်ငန်းတွင် ကူညီပံ့ပိုးပေးသူများ - CBT လုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့်ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်မှုတွင် တာဝန်ယူနေ ရသောအစိုးရ၊ အစိုးရမဟုတ်သောအဖွဲ့အစည်းများ၊ သင်တန်းကျောင်း၊ အရပ်ဖက်လူမှု အဖွဲ့အစည်းများ။
- ထုတ်ကုန်များနှင့် ခရီးစဉ်စီစဉ်ပေးသူများ - CBT လုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်ခြင်းတွင် စွမ်းဆောင် ရည်မြင့်တင်လိုသော၊ လူမှုရေးနှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အတွက် တာဝန်ယူသော ခရီးသွား ကုမ္ပဏီများ။

# လမ်းညွှန်စာအုပ်ကို ဘယ်လို ဒီဇိုင်းဖော်ထားသလဲ

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် CBT လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖွံ့ဖြိုးရန် ဆောင်ရွက်ရမည့် နည်းလမ်းများ၊ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်တင်ပေးခြင်းနှင့် ခရီးစဉ်များဈေးကွက် သို့ ရောက်ရှိရန် ချိတ်ဆက် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း တို့ကို ဝေမျှ ထားပါသည်။

-  ၁) ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်း - CBT ဒေသတစ်ခုကို ဘယ်လိုရွေးချယ်သလဲ၊ ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်းနှင့် အလားအလာရှိသည့်အချက်များကို အကဲဖြတ်ခြင်း။
-  ၂) တည်ဆောက်ခြင်း - ဈေးကွက်ဝင်နိုင်သော အတွေ့အကြုံနှင့် ခရီးစဉ်များကို ပဏာမရွေးချယ်ခြင်းနှင့် ဒီဇိုင်း ရေးဆွဲခြင်း။
-  ၃) ပုံဖော်ခြင်း - ခရီးသွားဝန်ဆောင်မှုများပေးတတ်ရန်နှင့် ဧည့်သည်များ ကြိုဆိုတတ်ရန် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းတွေကို ဘယ်လို စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်တင်သလဲ
-  ၄) ချိတ်ဆက်ခြင်း - ယုံကြည်အားထားရသောဈေးကွက်တည်ဆောက်မှုနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဘယ်လိုချိတ်ဆက်မလဲ
-  ၅) ထိန်းသိမ်းခြင်း - စီမံကိန်းပြီးဆုံးသောအခါ တည်ဆောက်ထားသောဆောင်ရွက်ချက်တွေကို ဘယ်လို တည်တံ့အောင်ထိန်းသိမ်းမလဲ

စီမံကိန်းဆောင်ရွက်သည့်အချက်အလက်များဖော်ပြရာတွင်အခန်းတစ်ခန်းချင်းဆီတွင်အခန်းငယ် ၅ ခု ခွဲထားပါသည်။ အခန်းငယ်တစ်ခုချင်းဆီတွင် ခေါင်းစဉ် ၃ ခုခွဲထားပါသည်။

- က) ဘာအကြောင်းအရာတွေပါသလဲ၊ အရေးကြီးသည့်အဆင့်များကို အတိုချုံးရှင်းပြခြင်း။
- ခ) ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်၊ စီမံကိန်းကာလတွင် ကျွန်ုပ်တို့အဖွဲ့မှ အသုံးပြုခဲ့သော နည်းလမ်း နှင့် ဆောင်ရွက်ပုံများ
- ဂ) ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ ၊ ဖြစ်နိုင်ချေရှိသော စိန်ခေါ်မှုနှင့် အခက်အခဲများ။

# ထုတ်ကုန်မှ ဝန်ဆောင်မှုအထိ ကွင်းဆက်တစ်လုံးတွင် အဓိက ပါဝင်ဆောင်ရွက်သူများနှင့် မိတ်ဖွဲ့လုပ်ငန်းများအား ခြုံငုံလေ့လာခြင်း

စီမံကိန်းသည် B2B ချိတ်ဆက်မှုတွင် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်းနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ရင်းနှီးမှုကို အသားပေးထားသည်။

ကျေးရွာများမှ ဈေးကွက်အထိ ကွင်းဆက်တစ်လုံးတွင် အဓိက ဆောင်ရွက်သူများမှာ

၁) CBT - ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံဝန်ဆောင်မှုပေးသော ဒေသခံတိုင်းရင်းသား ကျေးရွာများ

၂) ဒေသခံ ဧည့်လမ်းညွှန်၊ ၎င်းတို့သည် ၎င်းတို့ဒေသတွင် CBT ခရီးစဉ်များ ဦးဆောင်ရှင်းပြနိုင်ရန် စီမံကိန်းမှ သင်တန်းပေးထားသူများဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့သည် အင်္ဂလိပ်စကားမပြောတတ်ပါ။

၃) လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်၊ ၎င်းတို့သည် ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေးဝန်ကြီးဌာနမှ သင်တန်းပေးထားသော လိုင်စင်ရထားသူများဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့သည် မြန်မာနိုင်ငံ (သို့မဟုတ်) ပြည်နယ်အခြေစိုက် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ ခရီးစဉ်ဦးဆောင်ရန် ငှားရမ်းထားသောသူများဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့သည် အင်္ဂလိပ်စကားပြောတတ်သူများဖြစ်သည်ဟု မျှော်မှန်းသည်။

၄) ပြည်နယ်အခြေစိုက် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၊ ၎င်းတို့သည် တစ်ဖက်တွင် CBT ခရီးစဉ်များ ခရီးသည်များအား ပို့ဆောင်ပေးရန် ဒေသခံရွာများနှင့်ဆောင်ရွက်ပြီး တစ်ဖက်တွင် မြန်မာနိုင်ငံအခြေစိုက် ကုမ္ပဏီများနှင့် ချိတ်ဆက်ကာ မြေပြင်တွင် စီစဉ်ရမည့်အရာများကို စီစဉ် ဆောင်ရွက်ပေးသည်။

၅) DMC ၊ ၎င်းတို့သည် နိုင်ငံအဆင့် မြို့ကြီးများတွင်အခြေစိုက်သော ခရီးသွားကုမ္ပဏီများဖြစ်ကြသည်။ ၎င်းတို့သည် ဥရောပ ကဲ့သို့သော နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ နှင့် ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်ကာ နိုင်ငံတစ်ခုအတွက် ခရီးစဉ်များ စီစဉ်ပေးသူများဖြစ်သည်။

၆) ITO - ၎င်းတို့သည် ဈေးကွက်ရှိသော နိုင်ငံများတွင် အခြေစိုက်သော ခရီးသွား ကုမ္ပဏီများဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့သည် နိုင်ငံတွင်းရှိခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ချိတ်ဆက်ကာ နိုင်ငံတကာခရီးသွားများကို ခရီးစဉ်များစီစဉ် ရောင်းချသူများ ဖြစ်သည်။

ထုတ်ကုန်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုကွင်းဆက်တစ်လုံးတွင် မပါဝင်သော်လည်း အဓိက ကူညီပံ့ပိုးပေးသော အဖွဲ့အစည်းများမှာ အစိုးရဝန်ကြီးဌာနများ၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဘုတ်အဖွဲ့များ၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင် အသင်းများ၊ ဒေသနှင့် နိုင်ငံတကာ အစိုးရမဟုတ်သော အဖွဲ့အစည်းများ၊ သင်တန်းကျောင်းများ နှင့် အရပ်ဖက်လူမှုအဖွဲ့အစည်းများပါဝင်ပါသည်။

**အရေးကြီးသည့်အချက်၊** CBT ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်ရန် အလားအလာရှိသော ဈေးကွက် မြောက်များစွာ ရှိပါသည်။ ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် B2B နည်းလမ်းဖြင့် CBT ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်ခြင်းကို အထူး အသားပေးဖော်ပြထားပါသည်။

**ဤချဉ်းကပ်နည်းသည် သင့်ဒေသအတွက် အသုံးတည့်မည်ဟု တစ်ထပ်ချ မယုံကြည်သင့်ပါ။** ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၏ B2B ဈေးကွက်သည် နိုင်ငံတကာခရီးသွားများကို စွဲဆောင်နိုင်သည့် အနေအထားတစ်ခုရှိသော ဒေသတစ်ခုအတွက် ကောင်းမွန်သောနည်းဗျူဟာတစ်ခု ဖြစ်သည်။ အချို့ဒေသများတွင် ပညာရေးကိုအခြေခံသော၊ ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန် ဆောင်မှုကွင်းဆက်တစ်လုံး၏ပုံစံမဟုတ်သောအခြားဖွံ့ဖြိုးမှုလုပ်ငန်း၊ ပြည်တွင်းဈေးကွက်နှင့် လွတ်လပ်စွာ သွားလာသော ခရီးသွား (FIT) များကို အလေးထားလျှင် ပိုအောင်မြင်နိုင်သည့် အခြေအနေလည်းရှိပါသည်။

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် အဓိကအဆင့်များနှင့် သင်တန်းမာတိကာများ၏ တိကျသော မြေပုံလမ်းညွှန်တစ်ခုအဖြစ် ဒီဇိုင်းဆွဲထားပါသည်။ ရှိနေသော သင်တန်းမှအချက်အလက်များ ဥပမာ - အစားအသောက်ဘေးကင်းလုံခြုံမှုသင်တန်း နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာဝန်ဆောင်မှု စသည့်သင်တန်းတို့တွင် ပြန်လည်အသုံးပြုရန် မရည်ရွယ်ပါ။ အချက်အလက် ကောင်းများစွာကို အွန်လိုင်း Mekong Tourism Coordinating Office online e-library တွင် ရရှိနိုင်ပါသည်။



ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်း  
 ၊ ကယားပြည်နယ်မှ  
 ဥရောပအထိ ထုတ်ကုန်မှု  
 ဝန်ဆောင်မှု တွင် ပါဝင်သော  
 ခရီးသွားလုပ်ငန်းကွင်းဆက်  
 B2B တွင် ပါဝင်သော အဓိက  
 ဆောင်ရွက်သူများ

CBT ကျေးရွာ + ဒေသခံ  
 ဧည့်လမ်းညွှန်



အစိုးရ / NGO /  
 CSO / CBO



ခရီးသွားဧည့်သည်များ



နိုင်ငံတကာ  
 ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ





လိုင်စင်ရ  
ဧည့်လမ်းညွှန်များ



ခရီးသွားလုပ်ငန်း  
သင်တန်းကျောင်းများ

ပြည်နယ်အခြေစိုက်  
ကုမ္ပဏီများ



နိုင်ငံ (သို့)  
ပြည်တွင်းအခြေစိုက်  
ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ



# လမ်းညွှန်စာအုပ်မာတိကာနှင့် ရှင်းလင်းချက်များ ခြုံငုံလေ့လာခြင်း

ဖွံ့ဖြိုးအောင်မြင်သော CBT လုပ်ငန်းသည် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း နှစ်ခု၏ ကျွမ်းကျင်မှုတွင် အဓိကမူတည်ပါသည်။ ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်သည် ထိုအချက်နှစ်ချက်ကိုပေါင်းစပ်ထားသောနည်းလမ်းနှင့် ဆောင်ရွက်ပုံ အဆင့်ဆင့် လမ်းပြမြေပုံတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ မည်သို့ဆိုစေ လူများနှင့် အလုပ်လုပ်ခြင်းသည် နည်းပညာ လေ့ကျင့်ခြင်းသာမကပါ။ ထို့ကြောင့် ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်တွင် အောင်မြင်သော CBT လုပ်ငန်းသည် လူမှုရေးရာ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် စာနာတတ်ခြင်းလည်း လိုအပ်ကြောင်းကို ဖော်ပြထားပါသည်။



## အဓိကအဆင့်များ

- ၁။ သင်ကိုယ်တိုင်နှင့် သင့်အဖွဲ့များအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း။
- ၂။ ဒေသတစ်ခုကို လေ့လာဖော်ထုတ်ခြင်း။
- ၃။ ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း။ အချိန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း။
- ၄။ ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် CBT အကြောင်းနားလည်လာစေရန် အသိပညာပေးခြင်း။
- ၅။ လေ့လာရေးခရီးစီစဉ်ခြင်း။



## မေးခွန်း။ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းတွေက ဆက်လက်ပါဝင်ဆောင်ရွက်ချင်ကြသလား။

- ၆။ ကျေးရွာဒေသကိုလေ့လာရန် စီစဉ်ခြင်း။
- ၇။ အလားအလာရှိသော အတွေ့အကြုံနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ဆွေးနွေးခြင်း။
- ၈။ ဈေးကွက်ဝင်နိုင်သောအခွင့်အလမ်းများကို ပဏာမစာရင်းပြုစုခြင်း။
- ၉။ ထုတ်ကုန်နှင့် ခရီးစဉ်များ ဒီဇိုင်းဆွဲခြင်း။
- ၁၀။ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများနှင့်သဘောတူညီမှုရယူခြင်း။



## မေးခွန်း။ ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ရန် ကတိဆန္ဒရှိကြောင်း အတည်ပြုပါသလား။

- ၁၁။ CBT လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲရန်နည်းစနစ်များနှင့် စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ခြင်း။
- ၁၂။ ကျေးရွာဒေသခံလမ်းညွှန်များနှင့် နားလည် တတ်ကျွမ်းသောသူများကို သင်တန်းပေးခြင်း။
- ၁၃။ အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကို သင်တန်းပေးခြင်း။
- ၁၄။ ဒေသထွက်လက်ဆောင်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြသခြင်း။
- ၁၅။ ဈေးနှုန်းများ သဘောတူညီချက်ရယူခြင်း။



၄  
ချိတ်ဆက်ခြင်း  
CONNECT



- ၁၆။ ပြည်နယ်အခြေစိုက် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း။
- ၁၇။ လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း။
- ၁၈။ နိုင်ငံအဆင့် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း။
- ၁၉။ လေ့လာရေးခရီးများစီစဉ်ပြီး အကြံပြုချက်များရယူခြင်း။
- ၂၀။ ဈေးကွက်တွင် ခရီးစဉ်သစ်တစ်ခု ဖန်တီးခြင်း။



၅  
ထိန်းသိမ်းခြင်း  
CONSERVE



ရေရှည်တည်တံ့သည့် အခြေခံအုတ်မြစ်များ

- ၂၁။ ဒေသခံစေတနာ့ဝန်ထမ်းများ အဖွဲ့ဖွဲ့ခြင်း။
- ၂၂။ အချက်အခြာကျသည့်ခရီးစဉ် ကြော်ငြာခြင်း။
- ၂၃။ CBT ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်သူများ ထားခြင်း။
- ၂၄။ အချက်အလက်များစုဆောင်းခြင်း။
- ၂၅။ အစိုးရအဖွဲ့များနှင့် ထိရောက်မှုရှိစွာဆောင်ရွက်ခြင်း။



မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း (UMTA) ရုံးတွင် CBI နှင့် ITC အဖွဲ့မှ သင်တန်းပေးစဉ်



# အပိုင်း ၁။ ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်း။



*“Think carefully  
before making a decision....  
Take into account  
when making a judgement.”*  
**(Oxford living dictionary)**







# သင်နှင့် သင့်အဖွဲ့သားများအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

သင်တို့အဖွဲ့သည် ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်ဒေသခံအသိုက်အဝန်းဖွံ့ဖြိုးမှုတွင် အဓိကကျသည့်အချက် နှစ်ချက် ဖြစ်သော အသိပညာနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုရရှိရန်လိုအပ်သည်။ ခြားနားမှုများစွာရှိသောဘဝမျိုးတွင် နေထိုင်ကြသည့်သူများနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရာတွင် လူမှုရေးရာကျွမ်းကျင်မှုနှင့် စာနာတတ်မှုလည်း လိုအပ်ပါသည်။



## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

**ခရီးသွားလုပ်ငန်း** အတွက် သင့်အဖွဲ့တွင် လိုအပ်သော အသိပညာနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုများမှာ

- ✓ ပစ်မှတ်ထားပြီး အလားအလာရှိသော ဈေးကွက်များ၏အထွေထွေပုံစံများ၊ ၎င်းတို့လိုအပ်ချက်များနှင့် မျှော်လင့်ချက်များ ဖော်ထုတ်ခြင်း။
- ✓ ခရီးသွားဧည့်သည်အမျိုးမျိုးရောက်ရှိရန် သင့်လျော်မည့်ဈေးကွက်လမ်းကြောင်းသိရှိခြင်း
- ✓ လုံခြုံပျော်ရွှင်သော ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားအတွေ့အကြုံများဖွံ့ဖြိုးရန် ဒေသခံရွာသားများနှင့် အတူတကွ ဆောင်ရွက်ခြင်း။
- ✓ ၎င်းအတွေ့အကြုံများကို ပစ်မှတ်ထားသော ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်များနှင့် လိုက်လျောညီထွေမှု ရှိအောင် ဆောင်ရွက်ခြင်း။
- ✓ လုံခြုံမှုနှင့် သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှုနှင့်ပတ်သက်သော ဖြစ်လာနိုင်သည့် အန္တရာယ်များကို လျော့ချခြင်း၊ စီမံခန့်ခွဲခြင်း နှင့် အကဲဖြတ်ခြင်း၊ ဖော်ထုတ်ခြင်း။
- ✓ ခရီးစဉ်ရှည်များတွင် CBT ခရီးစဉ်ပါဝင်နိုင်သည့်နည်း နားလည်ထားခြင်း။
- ✓ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ယုံကြည်မှု၊ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုတည်ဆောက်ခြင်း။
- ✓ အားသွန်ခွန်စိုက် ဝါသနာ နှင့် စစ်မှန်သော ဒေသအတွေ့အကြုံများကို ဆက်သွယ်ခြင်းနှင့် ဈေးကွက်ရှာခြင်း။
- ✓ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၊ ဧည့်လမ်းညွှန်များနှင့် ဧည့်သည်များကို စိတ်ပါဝင်စားလာစေရန် အကျဉ်းချုံး ရှင်းပြနိုင်မည့် ပစ္စည်းများထားရှိခြင်း။
- ✓ ကြိုတင်လက်ခံခြင်း၊ ခရီးစဉ်အတည်ပြုခြင်း၊ ငွေပေးချေခြင်း စသည်တို့ကို ထိရောက်စွာဆောင်ရွက်နိုင်ရန် ဒေသခံရွာသားများနှင့် ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ပေးခြင်း။

**ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ ဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် သင့်အဖွဲ့တွင် လိုအပ်သော အသိပညာနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုများမှာ-**

- ✓ အလေးအနက်နားထောင်တတ်ခြင်းနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်လေ့လာမှုအားကောင်းခြင်း၊ မိမိကိုယ်ပိုင် အယူအဆ များကို အမြဲတမ်း မေးခွန်းထုတ်ခြင်း။
- ✓ မေးခွန်းမေးရာတွင် ကျွမ်းကျင်ပါးနပ်မှုရှိခြင်း၊ ရှုပ်ထွေးနေသောအချက်အလက်များမှ ရိုးရှင်းသော ဂေါ်ဟာရ ဖြင့် ပြောဆိုခြင်း။
- ✓ ကျေးရွာသူ/သားများကို အစည်းအဝေးများ၊ သင်တန်းများနှင့် အခြားလှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများတွင် စိတ်ပါဝင်စားစွာ ပါဝင်လာစေရန် လှုံ့ဆော်ခြင်း။
- ✓ ဆွေးနွေးချက်များကိုသဘောတူညီမှုရယူရန် ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ပေးခြင်း။ သဘောမတူညီကြသည့် အခြေအနေများတွင် လိမ်မာပါးနပ်စွာ စီမံခန့်ခွဲခြင်း။
- ✓ သင်တို့၏ သင်တန်းသားများအတွက်သင့်လျော်သောသည့်အချိန်တွင် CBT သင်တန်းနှင့် ဒီဇိုင်း ဆွဲခြင်း။
- ✓ ခရီးသွားလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူများနှင့်ပူးပေါင်း၍ ထုတ်ကုန်နှင့် အတွေ့အကြုံဖွံ့ဖြိုးမှုများကို လမ်းညွှန်ပေးခြင်း။
- ✓ လူမှု၊ စီးပွား၊ ယဉ်ကျေးမှုနှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ သက်ရောက်မှုများကို စောင့်ကြည့်ခြင်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲခြင်း။
- ✓ အလုပ်ချိန်ကြာမြင့်မှုအပေါ် သီးခံခြင်း ၊ ပျော်ရွှင်နေခြင်း၊ နှစ်လိုဖွယ်ကောင်း သော ရွာသားများနှင့် လုံးဝ ဖွဲ့မလျော့ခြင်း။

ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းဖွံ့ဖြိုးမှုတစ်ပြိုင်တည်း ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်း သည် ဒေသခံ အသိုက်အဝန်းဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် လူမှုရေးတွင် အပြုသဘောဆောင်သောအပြောင်းအလဲအတွက် အထောက်အကူ ပြုသည့် နည်းလမ်း တစ်ခုဖြစ်သည်ကို သင့်အဖွဲ့သားများ နားလည်ရန်လိုအပ်သည်။ ဥပမာ- သာမန်ခရီးသွား လုပ်ငန်းရူထောင်မှကြည့်လျှင် အစားအသောက်ကို ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုအဖြစ် မြင်သည်။ အကယ်၍ ရွာမှ အစားအသောက်မကောင်းပါက ပြင်ပမှအစားအသောက် များယူလာလိမ့်မည်။ ဒေသခံ အသိုက်အဝန်းဖွံ့ဖြိုးမှု ရူထောင်မှကြည့်လျှင်လည်း ဒေသခံများ ကောက်ပဲသီးနှံသစ်များစိုက်ပျိုးရန် ကူညီပေးနိုင် သည့် အခွင့်အလမ်းများ၊ အဟာရပြည့်ပြီး အရသာရှိသော ဟင်းအမယ်များ၊ ဘေးအန္တရာယ် ကင်းရှင်းခြင်းနှင့် သန့်ရှင်းသပ်ယပ်သော အစားအသောက်ကောင်းများကို ရောင်းချခြင်းဖြင့် အပိုဝင်ငွေဖန်တီး ပေးနိုင်သည့် နည်းလမ်းအဖြစ်တွေ့နိုင်သည်။



# ကိုယ်ကျင့်တရား

အောင်မြင်မှုအတွက် လေးစားခြင်းလိုအပ်သည်။ လူများသည် လေးစားခံရသည့်အချိန်ကို သိကြသည်။ ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွင် လုပ်ကိုင်သူများသည် စီမံကိန်းအကျိုးခံစားရသူများ ကို မိမိတို့၏ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက် ကဲ့သို့ တန်းတူ တူညီသော ပန်းတိုင်ဆီသို့ အတူတကွ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ၎င်းတို့ကို လေးစားလျှင် လုပ်ငန်းပိုမိုအောင်မြင်သည်ကို ကြုံတွေ့ရသည်။ ကျွန်ုပ်တို့ အကြံပေးလိုသည်မှာ-

- ✓ မိမိတို့၏ ကိုယ်ကျင့်တရားနှင့် ထင်မြင်ယူဆချက်များကို သတိပြုပါ။ ၎င်းတို့သည် ကျွန်ုပ်တို့ မည်သို့ တွေးခေါ် ပြောဆို၊ ပြုမူသည့်အရာများကို ဖော်ပြသည်။
- ✓ ရွာတွင်နေထိုင်မှုပုံစံများကိုနှစ်သက်ပါ။မနှစ်သက်ပါက CBT ခရီးစဉ်ဖွံ့ဖြိုးမှုဆောင်ရွက်နိုင်မည် မဟုတ်ပါ။
- ✓ ကွဲပြားသော အုပ်စုအမျိုးမျိုးနှင့် ဆောင်ရွက်ပါ။ ရပ်မိရပ်ဖ၊ အမျိုးသမီး၊ လူငယ်၊ လက်ရှိ ခေါင်းဆောင်နှင့် အနားယူသွားသောခေါင်းဆောင်များ။
- ✓ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများနှင့်တွေ့ဆုံလိုစိတ်ရှိပြီး ၎င်းတို့၏ နေထိုင်မှုပုံစံများကို သင်ယူပါ။
- ✓ လူများနှင့်တွေ့ဆုံပြီး ၎င်းတို့၏ မတူညီသော အမြင်များနှင့် လိုအပ်ချက်များကို နားလည်ပါ။
- ✓ ဒေသခံအသိုက်အဝန်း၏ အားသာချက်များနှင့် စိန်ခေါ်မှုများကို ချိန်ဆ အသိအမှတ်ပြုပါ။
- ✓ သင်တို့၏စီမံကိန်းသည် ဒေသခံများအတွက် အဓိကအရေးကြီးလုပ်ဆောင်ရမည့်လုပ်ငန်း မဟုတ်ကြောင်း လက်ခံပါ။
- ✓ ဒေသခံများ၏အချိန်ဇယားများ အထူးသဖြင့် အလုပ်များသော လယ်ယာစိုက်ပျိုးရိတ်သိမ်းသည့် ကာလ များတွင် အချိန်များကို လိုက်လျောညီထွေဆောင်ရွက်ပါ။
- ✓ ကျေးရွာများတွင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်သောအခါ ညအိပ်ရန်ပြင်ဆင်ထားပါ။ ၎င်းအတွက် အခွင့်အလမ်း များမှာ-
  - ကျေးရွာသူ/သားများ၏မနက်မိုးလင်းချိန်မှညနေထိလုပ်ငန်းဆောင်တာများကိုလေ့လာနိုင်ခြင်း။
  - မိသားစုများ၏ဆက်နွယ်မှုများ၊ မျိုးဆက်နှင့် ကျားမလိုက် ကွဲပြားသော ကဏ္ဍများ ကိုလေ့လာ နိုင်ခြင်း။
  - နေထိုင်မှုပုံစံစံနှုန်းများ ဥပမာ- အစားအသောက်၊အိပ်ယာ၊သန့် စင်ခန်းတို့ကို လေ့လာ နိုင်ခြင်း။
  - အားလပ်နေသောသူများရှိလျှင် ၎င်းတို့နှင့် စကားစမြည်ပြောဆိုနိုင်ခြင်း။
  - ၎င်းတို့သည် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းဖွံ့ဖြိုးရန် ဒေသခံများ၏ ဦးစားပေးသည့်အရာများနှင့် အလားအလာရှိသော ထုတ်ကုန်နှင့်အတွေ့အကြုံဖွံ့ဖြိုးမှုများ ဖော်ထုတ်ရန် အကူအညီပေးပါလိမ့်မည်။

## ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ

ကျေးရွာသားများကိုလျစ်လျူရှုခြင်း၊ ဆင်းရဲပြီးသနားစရာကောင်းသောသူများဟု ယူဆခြင်းသည် အောင်မြင်ရန် အတွက် အကြီးမားဆုံးသောအခက်အခဲတစ်ခုဖြစ်သည်။ ၎င်းသည် အလားအလာရှိသောလူများအတွက် အထင်သေး ခြင်း နှင့် ၎င်းတို့၏ အားသာချက်များကို အသိအမှတ်ပြုရန် ရှုံးနိမ့်စေသည်။ သနားစရာကောင်းခြင်းသည် လူတို့ တာဝန်ယူ နိုင်သည် ဆိုသောအသိစိတ်ကို လျော့ပါးစေသည်။ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများက မူပိုင်ခွင့်ယူမှသာလျှင် ၎င်းသည်နောက်ပိုင်းတွင် စီမံကိန်းကို သက်ရောက်မှု ရှိစေသည်။

ကျေးရွာဒေသများအတွက် အလုပ်လုပ်သောသူများသည် စိန်ခေါ်မှုများနှင့် ရင်ဆိုင်ရသော်လည်း ဒေသခံ အဖွဲ့ဝင်များ၏ အားသာချက်များနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုများကို ဖော်ထုတ်ပြီး ၎င်းတို့၏ အလားအလာများ ကို ယုံကြည်မှု ရှိနေရန် လိုအပ်သည်။ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းအတွက် အလုပ်လုပ်ကိုင်နေသော ကျွန်ုပ်တို့၏ တာဝန်သည် ဒေသခံများ စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ပေး ရန်နှင့် ၎င်းတို့၏ စိန်ခေါ်မှုများကို ဖြေရှင်းရန် ယုံကြည် မှုရှိနေရမည်။

ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများနှင့် အလုပ်လုပ်ရာတွင် စိန်ခေါ်မှုများစွာရှိပါသည်။ အခြေအနေများက မကြာခဏ ကန့် သတ်ချက် များရှိနေသော်လည်း မျှော်လင့်ချက်များက အကန့် အသတ်မရှိပါ။ အကောင်းဆုံးကြိုးစားပါ။ မပြောင်းမလဲ ဆက်လုပ်ပါ။ လက်မလျှော့ပါနှင့်။ ကောင်းသည်ထက် ပိုကောင်းအောင် ကြိုးစားနေရမည်။

မှတ်သားရန်။ နိုင်ငံတကာခရီးသွားများသည် နိုင်ငံများနှင့် ကွဲပြားတိုက်ကြီးများကို ပေါင်းကူးပေး ပါသည်။ ITC စီမံကိန်း သည် နိုင်ငံတကာမှ နိုင်ငံအတွင်းနှင့် ဒေသအလိုက်ကျွမ်းကျင်သူ များပေါင်းစည်းထားပါသည်။ ဒေသအနေအထားမှ နိုင်ငံတကာ အနေအထား အမြင်၊ အသိပညာများနှင့် ချိတ်ဆက်မှုများ ရနိုင်ပါသည်။





# စစ်တမ်းကောက်ခြင်းနှင့် ခရီးစဉ်ဒေသတစ်ခုဖော်ထုတ်ခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

အလားအလာရှိသောနှင့် အောင်မြင်သော CBT ခရီးစဉ်တစ်ခုသည် ပြင်ပမှနှင့် အတွင်းမှ လာသောကြောင်း များစွာနှင့် သက်ဆိုင်ပါသည်။

အောင်မြင်သော ခရီးစဉ်ဒေသတစ်ခုတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းအလားအလာ ( ဥပမာ- ထုတ်ကုန်နှင့် ဈေးကွက်) နှင့် ဒေသခံအသိုက်အဝန်း အလားအလာ ( ဥပမာ - ဒေသခံ၏ စွမ်းဆောင်ရည်၊ အားစိုက်မှု နှင့် ပူးပေါင်းပါဝင်မှု) တို့ပေါင်းစပ်ရန်လိုအပ်သည်။ ယခင် က CBT လုပ်ငန်းများ မအောင်မြင်ရခြင်းမှာ လုံလောက်သော အလားအလာများ မရှိခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။ အလုပ်မစမှီ ခရီးစဉ်ဒေသတစ်ခု ဖော်ဆောင်ရန် ဆောင်ရွက်နိုင်ဖွယ်ရှိခြင်း နှင့်အလားအလာများကို သေချာစွာ လေ့လာအကဲဖြတ်ခြင်းကို မဖြစ်မနေ လုပ်သင့်ပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

CBT ဒေသတစ်ခုဖွံ့ဖြိုးရန် ဆောင်ရွက်လျှင် ပထမဦးဆုံးအဆင့် လုပ်ဆောင်ရမည့်အဆင့်မှာ ဖြစ်နိုင်ချေ ရှိသော ဒေသများစွာ (long list) ရွေးချယ်ပြီး၊ ၎င်းစာရင်းများထဲမှ အလားအလာအကောင်းဆုံး ဒေသများကို ပကာမ (short list) ရွေးချယ်သင့်ပါသည်။

- 0 ခရီးသွားလုပ်ငန်းနားလည်သောသူများ/ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ ကိုဖော်ထုတ်ပါ။ ၎င်းတို့အား အလားအလာရှိသော ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားဒေသများ အကြံပြုခိုင်းပါ။ ( ဥပမာ- ခရီးသွား ကုမ္ပဏီများ၊ အတွေ့အကြုံရှိ ဧည့်လမ်းညွှန်များ၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာန သို့မဟုတ် ခရီးသွား လုပ်ငန်းဘုတ်အဖွဲ့၊ အစိုးရမဟုတ်သော ဒေသခံအဖွဲ့အစည်းများ၊ အရပ်ဖက်လူမှု အဖွဲ့အစည်း များ)
- 0 မြေပုံတွင် long list ရွေးချယ်ထားသော ဒေသများကို အမှတ်အသားပြုလုပ်ပါ။
- 0 နားလည်တတ်ကျွမ်းပြီး ခရီးသွားလုပ်ငန်းကဏ္ဍတွင် ပါဝင်ပတ်သက်သူများ၊ မိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်သူ များ ၄/၅ ဦးပါဝင်သောအဖွဲ့များ ဖွဲ့ပါ။
- 0 ရွာတစ်ရွာချင်းစီ ဆွေးနွေးပါ။ သတ်မှတ်ထားသော စည်းမျဉ်းများနှင့် သေချာစွာ အမှတ်ပေးပါ။ ( နောက်တစ်မျက်နှာတွင် ကြည့်ပါ။)
- 0 အမှတ်အများဆုံးရသော ကျေးရွာ ၃ရွာမှ ၆ ရွာအထိ ပကာမ (short list) ရွေးပါ။
- 0 ပကာမရွေးထားသော ကျေးရွာစာရင်းကို စီမံကိန်းမိတ်ဖက် အဖွဲ့အစည်းများအား တင်ပြအကြံပြုချက် တောင်းပါ။ ( ဥပမာ- အစိုးရရုံးဝန်ထမ်းများ)
- 0 ပကာမရွေးထားသော ရွာများကို ဆက်သွယ်ပြီး တစ်ရွာလျှင် ၂ ရက်ခန့် ကွင်းဆင်းလေ့လာပါ။
- 0 ဒေသခံ ကိုယ်စားလှယ်များနှင့်အတူတကွ ဒေသအကြောင်းလေ့လာပါ။
- 0 စီမံကိန်းအဖွဲ့ဝင်များနှင့်မိတ်ဖက်အဖွဲ့များဒေသအကြောင်းလေ့လာခြင်းမှရရှိသော ရလဒ်များကို သုံးသပ်ပါ။
- 0 ဆက်လက်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် ဒေသ ၁ ခု သို့ ၂ ခု ရွေးချယ်ပါ။

\* ကွင်းဆင်းစစ်တမ်းကောက်ရာမှ ရနိုင်သော အချက်အလက်များအပေါ်မူတည်ပါသည်။





# အလားအလာရှိသော CBT ဒေသတစ်ခုဖော်ထုတ်ရန် အသုံးဝင်သော သတ်မှတ်ချက်များ

## ပြင်ပလက္ခဏာများ

- ဈေးကွက်အလားအလာ ( ဈေးကွက်သုတေသန၊ နိုင်ငံတကာ/နိုင်ငံတွင်း ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၊ ခရီးသွား လုပ်ငန်းရှင်အသင်းမှ ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက် ထိုဒေသတွင် ဈေးကွက် လိုအပ်ချက်ရှိကြောင်း အတည်ပြုခြင်း )
- လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုများနှင့် အချိတ်အဆက်၊ လေယာဉ်၊ ရထား၊ ကား၊ စက်ဘီး
- နေရာ တစ်နှစ်ပတ်လုံး ခရီးသွားအချက်အချာကျသည့်နေရာများအကြား/ သွားသည့်လမ်း၊ ၂ နာရီအတွင်း ရောက်သည့်နေရာ
- နိုင်ငံ/ဒေသတွင်း နာမည်ကြီးသည့်နေရာသွားသည့်လမ်းတွင်ရှိခြင်း၊ ( အနီးအနား သို့မဟုတ် လမ်းပေါ်တွင် )
- အစိုးရမှ လိုလိုလားလား အားပေးခြင်း၊ အစိုးရ၏ မူဝါဒများနှင့် စီမံချက်များကိုကိုညီခြင်း။
- ဒေသခံအဖွဲ့အစည်းများ မှ CBT လုပ်ငန်းကို အားပေးခြင်း ( MOHT, NGO, CSO )
- အလားအလာရှိသော ဒေသခံစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် မိတ်ဖက်ခြင်း ( ဒေသခံ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၊ ဧည့်လမ်းညွှန်များ၊ ဟိုတယ်များ )

## ဒေသတွင်းလက္ခဏာများ

- အထင်ကရနေရာများသည် တမူထူးခြားသည်။ အခြားဒေသများနှင့်ယှဉ်လျှင် ထူးခြားသည်။
- အသက်ဝင်သော ယဉ်ကျေးမှု၊ နွေးထွေးသော ဒေသခံများ၊ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသော လူနေမှုပုံစံ၊ အစားအသောက်၊ ရိုးရာဝတ်စုံ၊ တေးဂီတ...
- စွဲဆောင်မှုရှိသော၊ မပျက်စီးသေးသောသဘာဝတရား၊ ရှုခင်းများ၊ ဌာနေတိုင်းရင်းများ၏ သစ်တောဆိုင်ရာ အသိပညာ။
- စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသောလူများနှင့် အသက်မွေးဝမ်းကြောင်း၊ ကိုယ်တိုင်ပါဝင်ဆောင်ရွက်နိုင် သည့် အတွေ့အကြုံ ဖန်တီးနိုင်မည့်အလားအလာ။
- အခြေခံလိုအပ်သည့်အရာများရရှိခြင်း၊ ရေ၊ သန့်စင်ခန်း၊ ကျေးရွာခန်းမ
- ကောင်းမွန်သော စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း၊ (ရွာသားများအတူတကွ အလုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်ပြီး ငွေကြေးများစီမံခန့်ခွဲနိုင်ခြင်း)။
- ပြင်းထန်သောအနေအထားမရှိခြင်း။ ( မူးယစ်ဆေးသုံးခြင်း၊ မှောင်ခိုထုတ်ခြင်း၊ ပြည်တန်ဆာလုပ်ခြင်း၊ ပဋိပက္ခဖြစ်နေခြင်း စသည်ဖြင့် )

## ဈေးကွက်သုတေသန၊ CBT အတွက် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု မပြုမီ ဈေးကွက်အလားအလာရှိကြောင်း သေချာအောင်လုပ်ပါ။

- ကျေးလက်ဒေသ ယဉ်ကျေးမှု အတွေ့အကြုံများကို စိတ်ဝင်စားသော ခရီးသွားဧည့်သည်ပုံစံအမျိုးမျိုးကို ဖော်ထုတ်ရန် ဈေးကွက်သုတေသနပြုလုပ်ပါ။ ( ဥပမာ-AMADEUS, CBI, FORBES, SKIFT, WTTC, UNWTO )
- သင်တို့၏ နိုင်ငံတွင် ခရီးစဉ်စီစဉ်နေသော အဓိက နိုင်ငံတကာနှင့် ပြည်တွင်း ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ခရီးသွား လုပ်ငန်းရှင် အသင်းများကိုအင်တာဗျူးမေးပါ။
- မည်သည့်ဧည့်သည်အမျိုးအစား ( ဧည့်သည်အရေအတွက်၊ လူမျိုး၊ အသက်အရွယ်၊ လည်ပတ်သည့်အကြောင်းအရင်း ) သည် သင်တို့ ဒေသကို လည်ပတ်ခဲ့ဖူးသလား၊ သင်တို့ ဒေသနှင့်အနီးတဝိုက် သို့မဟုတ် သင်တို့ ဒေသကို ယခင်က လည်ပတ်ဖူးသလားစသည်တို့ကိုလေ့လာပါ။
- ဤအချက်များကို အခြေခံပြီး မည်သည့်ခရီးသွားဧည့်သည်အမျိုးအစား ( လူမျိုး၊ အသက်၊ ကျား/မ၊ ခရီးသွားရသည့် အကြောင်းအရင်း စသည် ) သည် CBT ခရီးစဉ်ရောင်းချရန် အခွင့်အလမ်းအများဆုံး ရှိသည်ကို ဆုံးဖြတ်ပါ။ ၎င်းတို့သည် သင်ပစ်မှတ်ထားသော ဈေးကွက်များဖြစ်သည်။

## ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ

သင်၏ သတ်မှတ်ချက်ကို အသုံးပြုပါ။ စိန်ခေါ်မှုကြီးရှိသည်ဟု သင်သိထားသော တည်ဆောက်ပြီးသား ခရီးသွား ဒေသတစ်ခုကို မရွေးချယ်မှီ သေချာစွာစဉ်းစားပါ။ သို့မဟုတ်ပါက အောင်မြင်နိုင်ရန် အလားအလာရှိသည့် ဒေသအသစ်တစ်ခုကို ရွေးချယ်ရန် စဉ်းစားပါ။ ထိုအတွေ့အကြုံများသည် CBT ဖွံ့ဖြိုးပြီးသောအခါ ပြဿနာရှိနေသော ကျေးရွာများတွင် အခက်အခဲများရှိသည်ကို သိမြင်နိုင်ပါသည်။



# ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ရန်အားထုတ်ခြင်းနှင့် အချိန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

ပထမဦးစွာ CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် စိတ်ဝင်စားမှုရှိမရှိ ကျေးရွာ ခေါင်းဆောင်များနှင့် တိုင်ပင်ဆွေးနွေးပါ။ ခေါင်းဆောင်များမှ သဘောတူလျှင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု ဒေသခံများနှင့်ရင်းနှီးမှု၊ ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ရန် အချိန်ယူပါ။ ထိုအခိုက်အတန့်တွင် စီမံကိန်းသည် ကျွန်ုပ်တို့၏ စီးပွားရေးဖြစ်ပြီး သူတို့အတွက်မဟုတ်ပါ။ စိတ်ဝင်စားမှု စပြုခြင်းဖြင့် စိတ်ဝင်စားလာအောင် လုပ်ယူရန် လိုအပ်သည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

### ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း

- ၁။ ဒေသခံများနှင့်တွေ့ဆုံရန် သူတို့အိမ်သို့ အလည်သွားပါ။ နေ့ခင်းတွင် သူတို့ဘာလုပ်သလဲ လေ့လာပါ။
- ၂။ သူတို့ နေ့စဉ်ဆောင်ရွက်သော တောင်ယာ၊ လယ်ယာလုပ်ငန်းတွင် ပါဝင်ရန် ကမ်းလှမ်းပါ။
- ၃။ ၎င်းတို့ ပြောဆိုသော တိုင်းရင်းသားစကား အနည်းငယ် ကြိုးစား သင်ယူပါ။ သူတို့၏ လုပ်ငန်းဆောင်တာတွင် ပေါ့ပေါ့ပါးပါးပါဝင်ရန် ကမ်းလှမ်းပါ။
- ၄။ အများစုမှာ လူများသည် မိသားစုအကြောင်း၊ သားသမီးအကြောင်း ပြောဆိုရသည်ကို ပျော်ရွှင်ကြသည်။

### သေချာစွာနားထောင်ခြင်း

- ၅။ ရွာသမိုင်းအကြောင်း၊ ရိုးရာဓလေ့၊ အလုပ်အကိုင်၊ ယုံကြည် ကိုးကွယ်ရာ၊ ပွဲတော်များအကြောင်းမေးပါ။
- ၆။ ဒေသခံများကို ၎င်းတို့၏ စိန်ခေါ်မှုများနှင့် ၎င်းတို့သင်ယူလို သည့်အကြောင်းအရာများ မေးပါ။
- ၇။ ဒေသခံများ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို မည်သို့နားလည်သည်နှင့် စီမံကိန်းမှ ၎င်းတို့မျှော်လင့်မည့်အရာကို လေ့လာပါ။
- ၈။ ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ရန် အလားအလာနှင့် စိတ်ပါဝင်စားစေမည့်အရာများကို လေ့လာ မှတ်တမ်းပြုစုပါ။

ဤအချက်အလက်များသည် ရှေ့ဆက်စီစဉ်ဆောင်ရွက်ရန် အထောက်အကူပြုပါသည်။ ဥပမာ- ကျေးရွာသားများမှ မျှော်လင့်ချက်မရှိခြင်း၊ ဝင်ငွေမျှော်လင့်ခြင်း၊ ခေါင်းဆောင်၏ဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း လုပ်လျှင် ပျော်ရွှင်ခြင်း စသည်ဖြင့် လေ့လာနိုင်ပါသည်။

ကယားပြည်နယ်၊ ပန်ပက်ကျေးရွာတွင် ITC နိုင်ငံတကာ အကြံပေးပညာရှင်များသည် ဝက်စာကျွေးနည်းနှင့် ဆန်ပြာနည်းကို လေ့လာခဲ့ခြင်း။







ကယားပြည်နယ်၊ ပန်ပက်ကျေးရွာတွင် ဒေသခံများ စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ရန်နှင့် ယုံကြည်မှုရရန် ITC ပြည်တွင်း အကြံပေးပညာရှင်များမှ ကူညီခဲ့သည်။

လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ထဲတွင် ရည်ရွယ်ထားသောကျေးရွာနှင့် တိုင်းရင်းသားလူမျိုးစုတူညီသော ပုဂ္ဂိုလ်များရှိလျှင် ဒေသခံ အသိုက်အဝန်းများနှင့် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ရန် အထောက်အကူပြုပါသည်။ ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ် ဒေသခံများ နှင့် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ရန် ကယန်းတိုင်းရင်းသား အကြံပေး ဦးပါစကယ်ရှူးသွယ်နှင့် ဒေါ်ဝင်နီတို့မှ အကူအညီ ပေးခဲ့သည်။

**ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ**

ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်သည့်အခြားနည်းလမ်းတစ်ခုမှာ ရွာသားများ အတိအကျတောင်းဆိုထားသည့်အရာ တစ်ခုကို အလျှင်အမြန်ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းဖြစ်သည်။ ဤအချက်သည် ဒေသခံများ ဦးစားပေးသောအရာကို သင်တို့အဖွဲ့မှ စိတ်ဝင်စားကြောင်းဖော်ပြပါသည်။ ပန်ပက်ကျေးရွာ လမ်းဘေးတွင် လက်ဆောင်ပစ္စည်း ရောင်းချသော အမျိုးသမီး များစွာရှိပါသည်။ ၎င်းတို့သည် လက်ဆောင်ပစ္စည်းရောင်းရာတွင် အထောက်အကူပြုရန် အခြေခံအင်္ဂလိပ်စကား ပြောတတ်လိုသည့်ဆန္ဒရှိကြပါသည်။ ITC အဖွဲ့သည် အင်္ဂလိပ်စာသင်တန်းစီစဉ်ပေးခဲ့ပါသည်။ အမျိုးသမီးအများ စုသည် စာမတတ်ပါ။ ထို့ကြောင့် သင်ယူရသော စာများကို လေ့လာမှတ်သားခြင်းမပြုနိုင်ပါ။ သို့သော် အင်္ဂလိပ်စာ သင်ယူရခြင်းသည် ရွာသားများအတွက် ပျော်ရွှင်ဖွယ်ရာတစ်ခုဖြစ်ခဲ့သည်။ ၎င်းသည် ယုံကြည်မှုမျိုးစေ့ချသကဲ့သို့ မရင်းနှီးသည့်အနေအထားကိုလည်းရင်းနှီးလာစေသည်။



အချို့ကျေးရွာများသည် အတိတ်တွင်ဖြစ်ပျက်ခဲ့သော ပဋိပက္ခ များကြောင့် ပြင်းထန်စွာခံစားရသော အတွေ့အကြုံများ ကြုံခဲ့ ကြသည်။ ရွာမည်သို့ အနေအထားရှိသလဲ ဆိုသော မေးခွန်းများ သည် ထိုအတွေ့အကြုံများကို ပြန်အမှတ်ရ စေနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ရွာသမိုင်းအကြောင်းများမမေးမှီဒေသခံလုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်များနှင့် သတိနှင့် သေချာ ဆွေးနွေးပါ။ ဒေသတစ်ခုသည် ပဋိပက္ခဖြစ်ခဲ့သည့်ဒေသအဖြစ် အများက သိထားလျှင် ခရီးသွား ဧည့်သည်များသည် ထိုသမိုင်းအကြောင်းကို မေးမြန်းရန် ရာခိုင်နှုန်းများပါသည်။ ထိုအခြေအနေမျိုး တွင် ရွာသားများမှ ထိုမေးခွန်းများ မေးမြန်းခြင်းခံရပါက ၎င်းတို့ သက်တောင့် သက်သာ ဖြေဆိုနိုင်ရန် ကူညီပေးရပါမည်။



# ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် CBT အကြောင်း နားလည်လာစေရန် အသိပညာပေးခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

နောက်ဆောင်ရွက်ရမည့်အဆင့်မှာ ဒေသခံခေါင်းဆောင်များနှင့် ကျေးရွာသူ/သားများအား ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ ခရီးသွား ဧည့်သည်များ၊ CBT နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကြောင့် ဖြစ်လာနိုင်သော ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးများကို မိတ်ဆက် ရှင်းလင်းရမည်။ ၎င်းကို မိတ်ဆက်ခြင်း အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲအနေဖြင့် ဆောင်ရွက်နိုင်သည်။ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲပြီးလျှင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် အလျှင်အမြန်ဆောင်ရွက်၍ မရသောလုပ်ငန်းဖြစ်ကြောင်း သင်တန်းသားများ သဘောပေါက် လာပါမည်။ CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် ပြင်ဆင်ခြင်း၊ သင်တန်း၊ အချိန် နှင့် အားစိုက်ထုတ်မှုလိုအပ်ပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်၊ မိတ်ဆက်ခြင်းအလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ

### ပြင်ဆင်ခြင်း

- ✓ လျှပ်စစ်မီးရှိုဖျက်စစ်ဆေးပါ။ မည်သည့်မီဒီယာအသုံးပြု ပြင်ဆင်ရမည်ကို သင်နားလည်ပါလိမ့်မည်။
- ✓ အဓိက အကြောင်းအရာများကို ဓါတ်ပုံ၊ ပိုစတာ နှင့် ပလတ်စတစ်လောင်းခြင်း သို့မဟုတ် Power Point ဖြင့် လွယ်ကူရှင်းလင်းစွာပြင်ဆင်ပါ။
- ✓ လျှပ်စစ်မီးရှိုဖျက် CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နေသော အခြားဒေသများ ( ကမ္ဘောဒီးယား၊ လာအို၊ ထိုင်း နှင့် ဗီယက်နမ် ) နိုင်ငံများမှ ဗီဒီယိုဖတ်လမ်း အတိုများပြသရန်ပြင်ဆင်ပါ။

### အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်း

- ✓ သင်၏အဖွဲ့အစည်း၊ အဖွဲ့ဝင်၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲဆောင်ရွက်ရသည့်အကြောင်းအရင်းနှင့် အချိန်ဇယားများ မိတ်ဆက်ပါ။
- ✓ အဓိကပြောဆိုလိုသော အကြောင်းအရင်းများအတွက် ပြင်ဆင်ထားသော ဓါတ်ပုံ၊ powerpoint များနှင့် video များပြသပါ။
- ✓ သင်တန်းတက်ရောက်သူများကို အကြောင်းအရာများအပေါ်စိတ်ဝင်စားမှုရှိရန် လုပ်ငန်းတာဝန် ပေးအပ်ခြင်း နှင့် ရိုးရှင်းသော မေးခွန်းများမေးပါ။
- ✓ သင်တန်းတက်ရောက်သူများကို အုပ်စုဖွဲ့ငယ်လေးများဖွဲ့ပေးပြီး ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းဆွေးနွေးခိုင်းပါ။

## မာတိကာ

အကြောင်းအရာများ	အဓိက မီဒီယာ/အကြောင်းအရာ/ မိတ်ဆက်ခြင်း
ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုတာဘာလဲ	ခရီးသွားဧည့်သည်များ အသုံးပြုသော လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး၊ အစားအသောက်၊ နေရာထိုင်ခင်း၊ လက်ဆောင်ပစ္စည်းများ၊ ဧည့်လမ်းညွှန်များ စသည့်ပုံဥပမာ ဓါတ်ပုံ များနှင့် slides များပြသခြင်း
ခရီးသွားဧည့်သည်တွေ ဆိုတာ ဘယ်သူတွေ လဲ	ဧည့်သည်အမျိုးအစား၊ လူမျိုး၊ အသက်အရွယ် စသည့်ဓါတ်ပုံများ ဥပမာ- စုံတွဲများ၊ မိသားစုများ၊ ကျောင်းသားများ၊ ရပ်မိရပ်ဖများ၊ စေတနာ့ဝန်ထမ်းများ။
ဧည့်သည်တွေဘာကြောင့်ခရီးသွား ကြသလဲ။	ဧည့်သည်များ လုပ်ရှားဆောင်ရွက်သည့် ဓါတ်ပုံများ၊ ဥပမာ- အနားယူခြင်း၊ စိတ်ကူးယဉ်ဆန်သော ညနေစာ၊ မိသားစုအတူ လုပ်ရှားဆောင်ရွက်ချက်များ၊ တေးဂီတနားထောင်ခြင်း၊ ဈေးဝယ်ထွက်ခြင်း။
ဧည့်သည်တွေ ဘယ်လိုရောက် လာကြသလဲ	ပုံ ၁။ လာရောက်ပုံအဆင့်ဆင့် (ခရီးသွားကုမ္ပဏီ၊ ခရီးစဉ်ဆွဲသူများ) နှင့် ပုံ ၂။ ခရီးသွားဧည့်သည်များ လာရောက်နိုင်ရန် လမ်းပန်းဆက်သွယ်မှုအမျိုးမျိုး။ အဓိက ဖော်ပြ လိုသည်မှာ ဧည့်သည်များရောက်လာရန် အဆင့်များစွာလိုအပ်ကြောင်း ဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်။
ဧည့်သည်က ဘာလို ကျွန်ုပ် တို့ ရွာကို လာလည်ချင်သလဲ	ယဉ်ကျေးမှုချင်းဖလှယ်ခြင်း၊ အထွဋ်အမြတ်ထားသည့် နေရာ လည်ပတ်ခြင်း၊ အနုပညာရှင်များ၏ ဖျော်ဖြေတင်ဆက်ပုံ၊ ဒေသအစားအစာ စားသည့်ပုံ၊ ရှုခင်း ကောင်းသည့်နေရာ လည်ပတ်ခြင်း စသည့်ပုံများ။
CBT လုပ်ငန်းဆိုတာဘာလဲ	ဆောင်ရွက်၊ လေ့လာ၊ ခံစား၊ ဝေမျှ၊ အကျိုးအမြတ်၊ စီမံခန့်ခွဲမှုစသည်တို့ကို ဖော်ပြသော ဓါတ်ပုံများ။ အသေးစိတ်ကို အောက်ပါအချက်များတွင်လေ့လာပါ။
CBT လုပ်ဆောင်ရန် အဓိက လုပ်ဆောင်ရမည့်အချက်တွေကဘာလဲ	ဥပမာ- ကျေးရွာဒေသများလေ့လာခြင်း၊ လေ့လာရေး ခရီးသွားခြင်း၊ ထုတ်ကုန်နှင့် အတွေ့အကြုံဖွံ့ဖြိုးမှု၊ အစားအသောက်ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းမှု နှင့် စီမံခန့်ခွဲမှုသင်တန်း၊ လေ့လာရေးခရီး
ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ အခက် အခဲနှင့် အခွင့်အလမ်းတွေက ဘာတွေလဲ	ဥပမာ- ကျွမ်းကျင်မှု၊ ဝင်ငွေ၊ အုပ်စုဖွဲ့ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ သဘာဝနှင့် ယဉ်ကျေးမှု ထိန်းသိမ်းခြင်း (အမှိုက်)၊ လူထုထပ်လာခြင်း၊ ပဋိပက္ခနှင့် မနာလိုမှုများ...



CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် အဓိကလိုအပ်သည့်အရာများကို ရှိရင်းသောမူဘောင်မှ မိတ်ဆက်ပေးရန်-

- ✓ ဆောင်ရွက်၊ ဓါတ်ပုံရိုက်ရုံသက်သက်မဟုတ်ဘဲ ဒေသခံများနှင့် အတူတကွ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်ခြင်း
- ✓ လေ့လာ၊ ကျေးရွာဒေသ၏ နေထိုင်မှုပုံစံနှင့် ယဉ်ကျေးမှုများကို လေ့လာနိုင်သည့်အခွင့်အလမ်း
- ✓ ခံစား၊ စိတ်ဝင်စားစရာ၊ စိတ်လှုပ်ရှားစရာ၊ အံ့ဩစရာ၊ ဂုဏ်ယူစရာကောင်းသော အတွေ့အကြုံ
- ✓ ဝေမျှ၊ ခရီးသွားဖော်များနှင့် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ အတွေ့အကြုံ
- ✓ အကျိုးအမြတ်၊ CBT ခရီးစဉ် ဆောင်ရွက်ခြင်းမှ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းအတွက် အကျိုးအမြတ်
- ✓ ကယား အတွေ့အကြုံများသည် အိမ်ရှင်နှင့် ဧည့်သည်များအကြား လေးစားမှုရှိစေပြီး အပြန်အလှန် နားလည်မှုလည်း ရှိစေပါသည်။

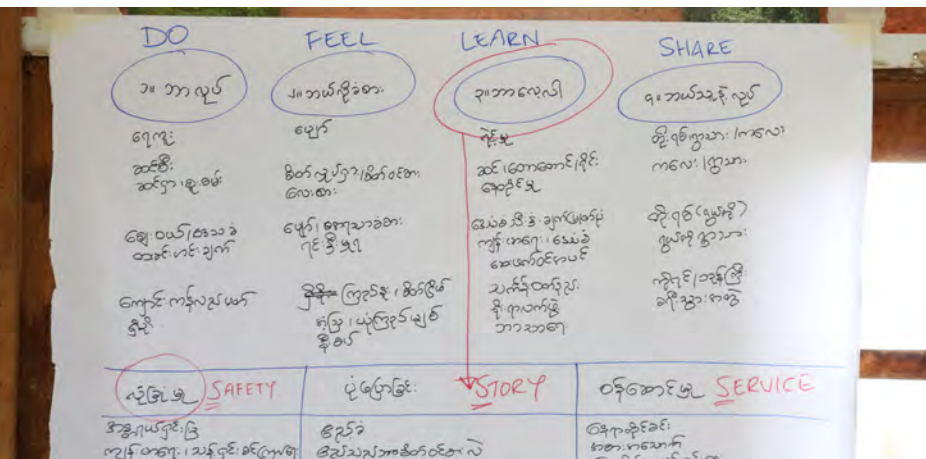
အောင်မြင်သော CBT ၏ အလေးပေးမှုများ

- ✓ ဒေသခံမှ ပူးပေါင်းပါဝင်ခြင်း
- ✓ အားထုတ်မှုလုံ့လနှင့် အချိန်ကာလပိုင်းခြားတစ်ခု ( ပုံမှန် ၁၈ လ )
- ✓ ဧည့်သည်များစိတ်ကျေနပ်မှုနှင့် ကြိုဆိုနိုင်ရန် အဆင့်သင့်ပြင်ထားခြင်း
- ✓ ကောင်းမွန်သော စီမံခန့်ခွဲမှု၊ ဥပမာ - ကြိုတင်လက်ခံခြင်း၊ ငွေကြေး၊ စာရင်းပြုစုခြင်း၊

ပလတ်စတစ်လောင်းထားသော ဓါတ်ပုံများ သို့မဟုတ် presentation၊ ဝီဒီယိုနှင့် မေးခွန်းများဖြင့် ဆွေးနွေးရာတွင်-

CBT လုပ်ငန်းဆိုတာဘာလဲ

- ✓ ဧည့်သည်ဆိုတာ ဘယ်သူတွေလဲ
- ✓ သူတို့ ဘာလုပ်သလဲ
- ✓ သူတို့ ဘာလေ့လာနေသလဲ
- ✓ သူတို့ ဘယ်လိုခံစားရသလဲ
- ✓ သူတို့ အတွေ့အကြုံတွေကို ဘယ်သူတွေနဲ့ ဝေမျှနေသလဲ ( ခရီးသွားဖော်၊ ဒေသခံ )
- ✓ ဒေသခံတွေက ဘယ်လို အကျိုးအမြတ်ရသလဲ
- ✓ ဒီလို အတွေ့အကြုံတွေရဖို့ ဘယ်လိုပြင်ဆင်ပြီး ဘာသင်တန်းတွေပေးဖို့လိုသလဲ



### ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ

နောက်ဆောင်ရွက်ရမည့်အဆင့်မှာ ဒေသခံခေါင်းဆောင်များနှင့် ကျေးရွာသူ/သားများအား ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ ခရီးသွား ဧည့်သည်များ၊ CBT နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကြောင့် ဖြစ်လာနိုင်သော ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးများကို မိတ်ဆက် ရှင်းလင်းရမည်။ ၎င်းကို မိတ်ဆက်ခြင်းအလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲအနေဖြင့် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲပြီးလျှင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် အလျှင်အမြန်ဆောင်ရွက်၍ မရသောလုပ်ငန်းဖြစ်ကြောင်း သင်တန်းသားများ သဘောပေါက် လာပါမည်။ CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် ပြင်ဆင်ခြင်း၊ သင်တန်း၊ အချိန် နှင့် အားစိုက်ထုတ်မှုလိုအပ်ပါသည်။



# ကြက်ဥ၊ ပန်းပွင့်၊ ပိုက်ဆံ၊ စာအုပ်၊ ကျောက်ခဲ

ဤအရာများသည် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးများ လေ့လာရန် အုပ်စုဖွဲ့ငယ်များနှင့် လေ့ကျင့်ခန်း လုပ်ရာတွင်အသုံးပြု ပါသည်။ ၎င်းသည်အသုံးဝင်သောလှုပ်ဆောင်မှုတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ကျေးရွာ သားများသည် ၎င်းတို့နေ့စဉ် သက်တာ၌ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်နေသော အရာဝတ္ထုများနှင့် ဆက်နွယ်၍ ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးမှု၏ အကောင်း၊ အဆိုးအမြင်များနှင့် ဆက်စပ်နိုင်သည်။ လှုပ်ဆောင်မှုကို နေရာဒေသအလိုက် လိုက်လျော့ ညီထွေ ဆောင်ရွက်နိုင်သည်။ အောက်ဖော်ပြချက် ပြုလုပ်ပုံ အဆင့်များ သည် အကြံပေးချက်များသာဖြစ်သည်။



## လှုပ်ဆောင်မှု၏ ရည်ရွယ်ချက်

- ကျေးရွာသူ/သားများ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်သော အရာဝတ္ထုများ အသုံးပြုပြီး ၎င်းတို့နှင့် ယှဉ်လျက် CBT လုပ်ငန်း ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးများကို စဉ်းစားနိုင်ပါ။

## ပြင်ဆင်ခြင်း

- ပန်းပွင့်အချို့
- ကြက်ဥတစ်လုံး
- ပုံမှန်အနေအထားရှိသော ကျောက်တုံးတစ်တုံး
- စာအုပ်တစ်အုပ်
- ငွေစက္ကူ တစ်ရွက်

## အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်း

- သင်တန်းသားများကို အဖွဲ့ငယ်လေးများဖွဲ့ပါ။
- အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့လျှင် အရာဝတ္ထုတစ်ခုဆီပေးပါ။
- သင်တန်းသားများအား အောက်ပါမေးခွန်းများမေးပါ။
  - o ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ CBT နှင့် ဆိုင်သော အချက်အလက်များ ရှာဖွေပါ။
    - သင်တို့၏ အရာဝတ္ထုကို ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါ။
    - အောင်မြင်သောခရီးသွားလုပ်ငန်းအချက်အလက်တွင် သင်တို့၏ အရာဝတ္ထုသည် ဘာကြောင့် လိုအပ်သည့် အရာတစ်ခုဖြစ်သလဲ။
  - o CBT ၏ ဆိုးကျိုး၊ ကောင်းကျိုးများ ရှာဖွေပါ။
    - သင်၏ အရာဝတ္ထုကို CBT အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဟု ယူဆပါ။
    - ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် ဒေသခံအသိုက်အဝန်း/ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အတွက် ဘယ်လို အကျိုးပြုနိုင်သလဲ။
    - ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် ဒေသခံအသိုက်အဝန်း/ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အတွက် ဘယ်လို အန္တရာယ်ဖြစ်နိုင်သလဲ။

	ပန်းပွင့်	ကျောက်တုံး	ပိုက်ဆံ	စာအုပ်	ကြက်ဥ
ငွေစက္ကူ တစ်ရွက်	ဥပမာ - သဘာဝ၊ လှပသောရူခင်းများ	ဥပမာ - သမိုင်း၊ အဆောက်အအုံ၊ ဆောက်လုပ်ခြင်း	ဥပမာ- ဝင်ငွေ၊ အရင်းအနှီး၊ လစာ၊ အခွန်	ဥပမာ-သင်တန်း၊ အ သိ ပ ည ှာ ၊ ခွင့်ပြုချက်	ဥပမာ - အစား အသောက်၊ တီထွင် ဆန်းသစ်ခြင်း
ကောင်းကျိုးများ	ဥပမာ- သဘာဝ ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းခြင်း	ဥပမာ- စည်းလုံးခြင်း၊ အုပ်စုဖွဲ့ လုပ်ကိုင်ခြင်း	ဥပမာ- ဝင်ငွေ၊ အလုပ်အကိုင်၊ ဆင်းရဲမှုလျော့ ပါးရေး	ဥပမာ-သင်တန်း၊ ကျွမ်းကျင်မှုသစ်၊ အသိပညာ	ဥပမာ- တီထွင်၊ ပြုပြင်၊ အခွင့် အလမ်း သစ်များ
ဆိုးကျိုးများ	ဥပမာ- လတ်ဆတ် သော၊ အလှပများ အလွယ်တကူပျက် စီးနိုင်ခြင်း	ဥပမာ- မိသားစု ဝန်ထုတ်ဖြစ်လာ ခြင်း	ဥပမာ- ပဋိပက္ခ၊ မနာလိုခြင်း	ဥပမာ- ပြင်ပမှ ဧည့်လမ်းညွှန် များဘာသာပြန်မှု လွဲမှားခြင်း	ဥပမာ- ထိခိုက် လွယ်၊ ကျိုးလွယ် သည်။



# e WORKSHOP STATION - လှုပ်ငန်းဆင်ယင်မှုတွေ့လာခြင်းနောက်

HOUSE CLEANING  
ဆိပ်သန့်ရှင်းခြင်း



PREPARE MATERIALS  
နောက်ပြင်ဆင်ခြင်း



HELLO  
ဟိလို...



WOW

MY NAME IS  
ကျွန်ုပ်နာမည်မှာ.....

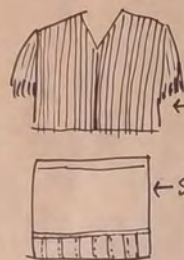


## 1 PLACE & MATERIAL PREPARATION

နောက်ထိုင်ခင်းပြင်ဆင်ခြင်း

## 2 WELCOME GUEST

ဆွဲသည့်ကြိုဆိုခြင်း

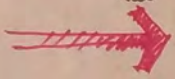


## 3 Kayaw COSTUME LEARNING

ကယောစိုးရောဝတ်ဆံ့  
တွေ့လာသင်ယူခြင်း

## 4 WORKSHOP

လှုပ်ငန်းဆင်ယင်မှုတွေ့လာခြင်း

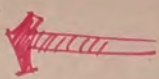


## 5 WEAR KAYAW DRESS & TAKE FOTO

ကယောဝတ်ဆံ့  
ဆင်ခြင်း၊ နှိုင်းနှိုင်း  
ဓာတ်ပုံ ရိုက်ခြင်း

## 7 FAREWELL

နှုတ်ဆက်ခြင်း



## 6 SELL PRODUCT

ကုန်ပစ္စည်း  
ရောင်းခြင်း





# လေ့လာရေးခရီးစီစဉ်ပါ။

## ဘာအကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

- CBT ဒေသတစ်ခုသို့ လေ့လာရေးခရီးသွားရသည့် တန်ဖိုးမှာ-
  - ✓ ဒေသခံများသည် CBT သဘောတရားကို တိုက်ရိုက်တွေ့ကြုံ ပိုနားလည်လာနိုင်သည်။
  - ✓ CBT ဝန်ဆောင်မှုပေးနေသော အခြားဒေသမှ အတွေ့အကြုံများကို နားထောင်နိုင်သည်။
  - ✓ ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးများကို ပိုလေ့လာနိုင်သည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်၊ လေ့လာရေးခရီးပြင်ဆင်ခြင်းနှင့် အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်း

### ခရီးစဉ်ဒေသတစ်ခု ပြင်ဆင်ခြင်း၊ အသိုက်အဝန်း၊ အဓိက နားလည်တတ်ကျွမ်းသောပုဂ္ဂိုလ်များ

- ဘတ်ဂျက် ဘယ်လောက်ရှိသလဲ အတည်ပြုပါ။ ၎င်းသည် သင်မည်မျှ ခရီးသွား နိုင်သည်ကို ဖော်ပြသည်။
- အလားတူသော သဘာဝနှင့် ယဉ်ကျေးမှုရှိသော CBT ခရီးစဉ်ဒေသတစ်ခု ရွေးချယ်ပါ။ ( ထိုမှသာ နီးစပ်သော သင်ခန်းစာများကို လေ့လာနိုင်မည်)။ ဘာသာစကား အခက်အခဲများကို သတိထားပါ။
- လိုအပ်လျှင် မိတ်ဖက် ဆောင်ရွက်နိုင်မည့်သူများကို ဆက်သွယ်ပါ။ ( ဥပမာ- ဒေသအစိုးရ၊ ဒေသခံ အသိုက်အဝန်းနှင့် အဓိကအနီးကပ်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သော ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ သို့မဟုတ် အစိုးရ မဟုတ် သော အဖွဲ့အစည်းများ)
- လေ့လာရေးခရီးစဉ်ဒေသ၏ နားလည်တတ်ကျွမ်းသော အဓိကပုဂ္ဂိုလ်များ နှင့် ပြင်ဆင်ခြင်း၊ ၎င်းတို့အား သင်တို့၏လေ့လာရေးလာသည့်အဖွဲ့များအား အကျဉ်းချုံး မိတ်ဆက်ခြင်းဖြင့်လေ့လာရသည့်ရည်ရွယ်ချက်များနှင့်မျှော်လင့်ထားသောရလဒ်များ ( သင်တန်းသားများကို မည်သို့သော အတွေ့အကြုံနှင့် လေ့လာမှု များရစေချင်သည့် အရာ)၊ သင်တို့၏ ရည်ရွယ်ချက်ပြည့်မြောက်ရန် ၎င်းတို့၏ အကောင်းဆုံး အစီအစဉ် များ ကို မေးမြန်းပါ။
- ဒေသအကြောင်းနားလည်သောပုဂ္ဂိုလ်များသာဖြစ်ရန် သေချာစွာဆောင်ရွက်ပါ။ သင်တို့၏ သင်တန်းသား များနှင့် တင်ပြဆွေးနွေးနိုင်သည့် အချိန်နှင့် တမူထူးခြားသော အတွေ့အကြုံ၊ ဗဟုသုတ၊ ကျွမ်းကျင်သူများ ဖြစ်ရမည်။
- လေ့လာရေးခရီးသည် 'တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းသာ' ဆောင်ရွက်သော ခရီးစဉ် မဖြစ်သင့်ပါ။ CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများမှ ကွဲပြားသော ကဏ္ဍများကို သင်တန်းသားများ နားလည် သဘောပေါက်ရန် အရေးကြီးပါသည်။



### လေ့လာရေးသွားမည့်သူများနှင့် လေ့လာရမည့် အကြောင်းအရာများပြင်ဆင်ခြင်း

- ကျေးရွာသူ/သား အနည်းဆုံး ၅ ဦးခန့် သေချာစွာ ရွေးချယ်ပါ။ အမြင်နှင့် ကဏ္ဍမတူသော သူများ ဖြစ်ပါစေ။ ( ဥပမာ- ရွာသူကြီးများ၊ ရပ်မိရပ်ဖများ၊ အမျိုးသမီးများနှင့် လူငယ်များ)
- လေ့လာရန် သင့်လျော်သည့် အဆင့်များကို သေချာစွာစဉ်းစားပါ။ ပညာအရည်အချင်း နှင့် အတွေ့အကြုံ၊ ဘာသာစကားနှင့် စာတတ်မြောက်မှု နှင့် မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု အခြေအနေ။
- ကွင်းဆင်းရာတွင် ဆောင်ရွက်ရမည့်အရာများပြင်ဆင်ပါ။ လေ့လာရေးခရီးသွားစဉ် ဒေသခံ အသိုက်အဝန်းများကို ဆောင်ရွက်စေလိုသည့်အရာများ။
- သင့်လျော်သော အုပ်စုဖွဲ့ပါ။ ဥပမာ- တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းလုပ်ရမည့်အရာ၊ စုံတွဲ အုပ်စု အဖွဲ့ငယ်များ။





**အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်း**

- ၅။ လေ့လာရေးခရီးပါဝင်သူများကို အုပ်စုခွဲပါ။ သတင်းအချက်အလက်ကောက်ယူရန် တာဝန်ပေးပါ။
- ၆။ အဓိကဆောင်ရွက်ရမည့်လုပ်ငန်းများမှာ ၁) CBT လုပ်ဆောင်ချက်များတွင် ပါဝင်ခြင်း၊ ၂) စူးစမ်း လေ့လာ ခြင်း ၃) တိုင်ပင်ဆွေးနွေးခြင်း။
- ၇။ သဘောတူ လက်ခံသည့် လူများ၊ နေရာများ၊ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများတွင်သာ သွားရောက်လေ့လာပါ။
- ၈။ ဒေသခံရွာသူ/သားများနှင့် လေ့လာရေးခရီးလာသူများအကြား စိတ်ဝင်စားစွာ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးနိုင်ရန် ကူညီပါ။
- ၉။ လေ့လာသူများသည် လေ့လာရသော အရာများကို ၎င်းတို့ ဒေသများတွင် မည်သို့ပြန်လည် အသုံးပြုရမည် ကို စဉ်းစားရမည်။

**လေ့လာရေးခရီးပြီးဆုံးလျှင်**

- ၁၀။ လေ့လာရေးခရီးတွင် မပါဝင်နိုင်သောကျေးရွာသူ/သားများကို သွားရောက်သူများမှ ၎င်းတို့ အတွေ့အကြုံများကို ပြန်လည်ဝေမျှခြင်း။

**လေ့လာရေးခရီးစဉ်အတွင်း အလေးထား ဆောင်ရွက်ရမည့်တာဝန်များတွင်အကြံပြုလိုသည့် အချက် များမှာ-**

- က) ထုတ်ကုန် - ဘယ်လို ဝန်ဆောင်မှု၊ အတွေ့အကြုံတွေ ပေးသလဲ၊ CBT လုပ်ငန်းတွင် ဒေသခံများ၊ သဘာဝနှင့်ယဉ်ကျေးမှုတွေက ဘယ်လို ပါဝင်နေသလဲ၊ ထုတ်ကုန် နှင့် အတွေ့အကြုံတွေကို ဘယ်လို ဈေးနှုန်း သတ်မှတ်သလဲ၊ အစားအသောက်၊ ဧည့်လမ်းညွှန် စသည်တို့ကို ဘယ်လို သင်တန်းတွေ ပေးထားသလဲ။
- ခ) ဧည့်သည်များ - ကျေးရွာကို လာရောက်လည်ပတ်သည့် ဧည့်သည်အမျိုးအစားနှင့် နှုန်းထား ( အသက်၊ လူမျိုးစသည်ဖြင့်)၊ ဧည့်သည်တွေ ဘယ်လိုလာသလဲ ( ခရီးသွားကုမ္ပဏီ၊ ကိုယ့်နည်းကိုယ်ဟန်၊ ..) ခရီးသွား ဧည့်သည်ပုံစံအမျိုးမျိုး၏ အမူအကျင့်က ဘာတွေလဲ၊ ခရီးသွားဧည့်သည်အမျိုးမျိုးကို ကြိုဆိုလက်ခံ ခြင်းဖြင့် ရလာသည့် အကျိုးအမြတ်များနှင့် စိန်ခေါ်မှုတွေက ဘာတွေလဲ။
- ဂ) စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် လူပုဂ္ဂိုလ်များ- CBT ဝန်ထမ်းများ၏ တာဝန်နှင့် ကဏ္ဍက ဘာတွေလဲ၊ ဆက်သွယ်ရေး၊ ခရီးစဉ်ကြိုတင်လက်ခံခြင်းနှင့် စာရင်းတွေကို ဘယ်လိုဆောင်ရွက်သလဲ၊ ခရီးစဉ် စီစဉ်ဆောင်ရွက်နေသော ကုမ္ပဏီ များနှင့် ဘယ်လို ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်သလဲ၊ အောင်မြင်သော နှင့် ဘေးကင်းလုံခြုံသော CBT ခရီးစဉ် တစ်ခုဖြစ်ရန် လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်နှင့် ဒေသခံ ဧည့်လမ်းညွှန်များ မည်သို့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သလဲ။
- ဃ) သက်ရောက်မှုများ- လူမှု၊ စီးပွား၊ ပတ်ဝန်းကျင်၊ ယဉ်ကျေးမှု၊ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု များအတွက် ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးတွေက ဘာတွေလဲ၊ အကျိုးအမြတ်တွေကို ဘယ်လိုစီမံခန့်ခွဲပြီး ဘယ်လို ဝေမျှသလဲ၊ ဆိုးကျိုးတွေကို ဘယ်လိုလျော့ချသလဲ၊ ရွာရံပုံငွေတွေရော ရှိသလား။

**ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ**

ကွင်းဆင်းတာဝန်ပေးရာတွင် ဘာသာစကား၊ လူမျိုး၊ ကျေးရွာ၊ အသက်၊ ရာထူးကဏ္ဍအလိုက် မည်သို့ အုပ်စုဖွဲ့၊ ရောနှော ထားရမည်ကို ဆုံးဖြတ်ရပါမည်။ အုပ်စုဖွဲ့တာဝန်ပေးရာတွင် အသက်အရွယ်၊ အနေအထား အလိုက် ဘာသာစကားအခက်အခဲ၊ လူမှုရေး အခြေအနေများသည် အခက်အခဲတစ်ခု ဖြစ်နိုင်သည်ကို သတိထားပါ။ ဘာသာပြန်ပေးမည့်သူ အလုံအလောက်ရှိပါစေ။





# အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ

## သင်ကိုယ်တိုင်နှင့် သင့်အဖွဲ့များအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ပါ။

- ✓ ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် ကျေးရွာဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းများ၏ အသိပညာနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုများ ဟန်ချက်ညီရန် လိုအပ် သည်။
- ✓ ခရီးသွားလုပ်ငန်း- ထုတ်ကုန်ဖွံ့ဖြိုးမှု၊ ဈေးနှုန်း၊ ရောင်းချခြင်းနှင့် စေ့ ကွက်ရှာဖွေခြင်း၊ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ခြင်းနှင့် လမ်းညွှန်ပေးခြင်း။
- ✓ ကျေးရွာဒေသဖွံ့ဖြိုးမှု- ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် ကျေးရွာဒေသကို အထောက်အကူပြုသည့်နည်းလမ်း တစ်ခု အဖြစ် အသုံးပြုနိုင်သည်ကို သိနားလည်ခြင်း။ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်တင်ရန် နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို ကူညီပံ့ပိုး ပေးနိုင်သည့် အတတ်စွမ်းရည်ရှိရမည်။
- ✓ အောင်မြင်မှုသည် ကျေးရွာဒေသခံများ၏ နေထိုင်မှုပုံစံ၊ ၎င်းတို့ကို လေးစားမှုနှင့် အသိအမှတ်ပြုခြင်း နှင့် စာနာတတ်မှုများ လိုအပ်သည်။

## ဒေသတစ်ခုကို လေ့လာဖော်ထုတ်ပါ။

- ✓ အောင်မြင်သော ဒေသများသည် အလားအလာများရှိသော ကျေးရွာနှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း ပေါင်းစပ်မှုတစ်ခု လိုအပ်သည်။
- ✓ အလုပ်မစမီ ဒေသတစ်ခု၏ ဖြစ်နေခြေရှိသော အချက်များကို အမြဲ လေ့လာအကဲဖြတ်ပါ။
- ✓ ဖြစ်နိုင်ချေရှိသော ကျေးရွာများကို စာရင်းပြုစုရန် ဒေသ၏ ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင်ပါဝင်ပတ်သက်သူများနှင့် တိုင်ပင် ဆွေးနွေးပါ။
- ✓ ပဏာမစာရင်းပြုစုရန် ရှင်းလင်းသော အချက်အလက်များ အသုံးပြုပါ။ ( စာမျက်နှာ 25 တွင်ကြည့်ပါ။) CBT ဒေသတစ်ခု ရွေးချယ်ပါ။
- ✓ ကျေးရွာအတွင်း ပဋိပက္ခ အခြေအနေများကို သတိပြုပါ။ ၎င်းသည် အန္တရာယ်ကြီးတစ်ခုဖြစ်သည်။

## ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ပါ။ အချိန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။

- ✓ စီမံကိန်းစတင်သည်နှင့် ကျေးရွာဒေသခံများနှင့် သိကျွမ်းရန် အချိန်ယူပါ။ ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ပါ။ သင်ကိုယ်တိုင်နှင့် သင့်အဖွဲ့များအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ပါ။
- ✓ အစပိုင်းတွင် စီမံကိန်းသည် ကျေးရွာဒေသခံများ၏ ပထမဦးစားပေးအလုပ် မဟုတ်နိုင်ပါ။
- ✓ ကျေးရွာဒေသခံများ၏နေ့စဉ်လုပ်ငန်းဆောင်တာများတွင်ပါဝင်ပါ။ ဒေသအနေအထားလေ့လာပါ။ ယုံကြည်မှု ကြီးစား တည်ဆောက်ပါ။
- ✓ ကျေးရွာတွင် ညအိပ်၊ အခြေအနေအမျိုးမျိုးတွင် အကောင်းမြင်လက်ခံ၊ အချိန်များစွာပေးနိုင်ရန်ပြင်ဆင်ပါ။
- ✓ တိကျစွာတောင်းဆိုသော အရာများကို အလျင်အမြန် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းသည် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ရန် ကောင်းမွန်သော နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်သည်။

## ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် CBT အကြောင်းနားလည်လာစေရန် အသိပညာပေးပါ။

- ✓ ပထမဦးဆုံးအဆင့်တွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ ခရီးသွားဧည့်သည်များနှင့် CBT အကြောင်းများကို ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများကို ရှင်းလင်းမိတ်ဆက်ပါ။
- ✓ CBT မိတ်ဆက်ရှင်းလင်းရန် အသုံးဝင်သည့် မူဘောင်တစ်ခုမှာ- ဆောင်ရွက်၊ လေ့လာ၊ ခံစား၊ ဝေမျှ၊ အကျိုးမြတ်၊ စီမံခန့်ခွဲ။
- ✓ CBT လုပ်ငန်းတွင် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း၊ အမှန်တစ်ကယ်စိတ်ပါဝင်စားစွာဆောင်ရွက်ခြင်း နှင့် ပြင်ဆင်ခြင်းများ လိုအပ်သည်။ အချိန်ပေးရသည်။
- ✓ ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးအမြင်များကို လေ့လာရန် ဆောင်ရွက်နိုင်သော လှုပ်ရှားမှုမှာ “ ကြက်ဥ၊ ပန်းပွင့်၊ ပိုက်ဆံ၊ စာအုပ်၊ ကျောက်တုံး” များနှင့် ကစားနည်းဖြစ်သည်။ ( စာမျက်နှာ 30 တွင်ကြည့်ပါ။) အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ၎င်းသည် ရင်းနှီးနေသော အရာဝတ္ထုများကို အခြေခံသောကြောင့်ဖြစ်သည်။

## လေ့လာရေးခရီးစီစဉ်ပါ။

- ✓ လေ့လာရေးခရီးသည် ကျေးရွာဒေသခံအဖွဲ့ဝင်များ CBT အတွေ့အကြုံများ တိုက်ရိုက်မြင်တွေ့ နိုင်ရန် အကူအညီပေးသည်။
- ✓ လေ့လာရေးခရီးသွားရန် လူမှု၊ ယဉ်ကျေးမှုနှင့်သဘာဝဆိုင်ရာအလားအလာသဏ္ဍာန်တူသော ဒေသများကို ရှာဖွေပါ။
- ✓ အိမ်ရှင် (လေ့လာရေးသွားမည့်ဒေသ/ ဒေသကျွမ်းကျင်သောပုဂ္ဂိုလ်) များနှင့် သွားရောက်လေ့လာမည့်သူများ ကို သေချာစွာပြင်ဆင်ပါ။
- ✓ လေ့လာသူများကို တာဝန်ပေးရန်ပြင်ဆင်ပါ။ CBT ထုတ်ကုန်များ၊ ခရီးသွားဧည့်သည်များ၊ စီမံခန့်ခွဲမှု၊ သက်ရောက်မှုများ။





**Community Mobilization**  
for community tourism management

Yuh Shing-ai  
Cultural Tourism  
Development,  
May 2015  
Hta Nee La Leh  
Kayah State, Myanmar

International  
Trade  
Centre







ပကာမရွေးချယ်ထားသောကျေးရွာများသို့ ITC စေတနာ့ ဝန်ထမ်းများနှင့် ကျေးရွာသားများ ကွင်းဆင်း စစ်တမ်းကောက်ယူခြင်း



စစ်တမ်းကောက်ယူထားသော ရလဒ်များ ပြန်လည်သုံးသပ်ဆွေးနွေးခြင်း





ကယားနှင့် ကယောတိုင်းရင်းသားများမှ ကယန်းကျေးရွာ ပန်ပက်တွင် လေ့လာရေးခရီး သွားရောက်ခြင်း



# အပိုင်း ၂။ တည်ဆောက်ခြင်း

ကျေးရွာဒေသကို  
လေ့လာရန် စီစဉ်ပါ။

အလားအလာရှိသော  
အတွေ့အကြုံနှင့်  
ဝန်ဆောင်မှုများကို  
ဆွေးနွေးပါ။

ဈေးကွက်ဝင်နိုင်သော  
အခွင့်အလမ်းများကို  
ပကာမစာရင်းပြုစုပါ။

ထုတ်ကုန်နှင့်  
ခရီးစဉ်များ  
ဒီဇိုင်းဆွဲပါ။

ဒေသခံအသိုက်အဝန်း  
များနှင့်သဘောတူညီမှု  
ရယူပါ။

*“To create by fertilizing...  
To form or devise  
a plan or idea.”*

(Oxford living dictionary)









# ကျေးရွာဒေသအသိုက်အဝန်းများလေ့လာရေးခရီး စီစဉ်ခြင်း။

## ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

ကျေးရွာဒေသကိုလေ့လာခြင်းသည် CBT ဖွံ့ဖြိုးရေးမဆောင်ရွက်မှီ အားသာချက်များနှင့်အားနည်းချက်များလေ့လာရန် အကူအညီပေးပါသည်။ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများနှင့် ပူးပေါင်းကာ ကွင်းဆင်းလေ့လာရပါသည်။ အားသာချက်များ၊ အခွင့်အလမ်းများနှင့် စိန်ခေါ်မှုကြီးများကို ဖော်ထုတ်နိုင်သည်။ ကွင်းဆင်းလေ့လာသောအဖွဲ့သည်-

- ✓ ကျေးရွာသူ/သားများနှင့် ခေါင်းဆောင်များ မည်မျှ စိတ်ပါဝင်စားမှုရှိကြောင်းလေ့လာနိုင်သည်။
- ✓ ကျေးရွာသူ/သားများ တွင် ကဏ္ဍများနှင့် လုပ်ငန်းတာဝန်များ မည်သို့ ခွဲခြားထားသည်ကိုလေ့လာနိုင်သည်။
- ✓ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန် နားလည် ကျွမ်းကျင်သော နှင့် စိတ်ပါဝင်စားမှုရှိသော ဒေသခံများ ရွေးချယ်နိုင်သည်။
- ✓ CBT ခရီးစဉ်များ ဆောင်ရွက်ရန် သင့်လျော်သော လှုပ်ရှားမှုများ၊ နေရာများ နှင့် ဒေသခံများ ရွေးချယ်နိုင် သည်။
- ✓ ဧည့်လမ်းညွှန်များအသုံးပြုရန်နှင့်အနာဂတ်CBTမြင့်တင်ရန်အတွက် အချက်အလက်များ ကောက်ယူနိုင်သည်။
- ✓ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများအကြားယုံကြည်မှုနှင့်ပူးပေါင်းမှုအားနည်းခြင်း၊ အလုပ်များခြင်း၊ အခြားအရင်းအမြစ် နှင့် ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုတွင် ပဋိပက္ခဖြစ်ခြင်း စသည့် ဘေးအန္တရာယ်ကြီးများ ကို လေ့လာနိုင်သည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

### ပြင်ဆင်ခြင်း

- ၁။ ကျေးရွာဒေသခံများနှင့် ကြိုတင်ဆက်သွယ်ပါ။ ကျေးရွာဒေသလေ့လာရသည့်ရည်ရွယ်ချက် ရှင်းပြပါ။
- ၂။ ကျေးရွာဒေသလေ့လာခြင်းတွင် အကူအညီပေးနိုင်သော၊ နယ်ပယ်ကျွမ်းကျင်သော ဒေသခံများ ပါဝင် ဖိတ်ခေါ်ရန် ကျေးရွာသူကြီးကို ပြောပါ။ ( တိုင်းရင်းသားစကား နားလည်တတ်ကျွမ်းသူ ဖြစ်ရမည်။ )
- ၃။ ဒေသအနေအထားနှင့် ၎င်းတို့ ဦးစားပေးသောအရာများကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားပြီး လေ့လာရမည့် အကြောင်းအရာ များကို ဆုံးဖြတ်ပါ။
- ၄။ အရေးကြီးသော အချက်အလက်များ ကောက်ယူတတ်ရန် သင်၏ အဖွဲ့သားများကို သင်ပေးပါ။ ( ဥပမာ- မြေပုံများ၊ ပွဲတော်နေ့ များ၊ အရေးကြီးသောနေ့ များ စသည်ဖြင့် )

### အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်း

- ၅။ ဒေသလေ့လာရာတွင် အသုံးပြုမည့်နည်းလမ်းများနှင့် ရည်ရွယ်ချက်များကို ကူညီပေးမည့် ရွာသားများအား အတိုချုံးရှင်းပြပါ။
- ၆။ အိမ်တိုင်ရာရောက်လည်ပတ်ခြင်း၊ သတင်းအချက်အလက်ကောက်ယူခြင်း၊ စူးစမ်းလေ့လာခြင်းတို့မှတစ်ဆင့် လေ့လာသင်ယူနိုင်ရန်ပြုလုပ်ပါ။ ပူးပေါင်းပါဝင်ပါ။
- ၇။ တစ်ဦးချင်း နှင့် အုပ်စုဖွဲ့ငယ်လေးများ နှင့် အစည်းအဝေး၊ ဆွေးနွေးခြင်း နှင့် အင်တာဗျူးများ ပြုလုပ်ပါ။
- ၈။ ကျေးရွာအတွင်းနှင့် ပြင်ပ မြေပုံရေးဆွဲပါ။ စိုက်ပျိုးရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအလိုက် နေ့ရက်များ ပြုစုပါ။
- ၉။ ကျေးရွာဒေသများတွင် ပြောင်းလဲလာသော အခြေအနေများ၊ သမိုင်းအကြောင်းကို နှစ်အလိုက် လေ့လာပြုစုပါ။
- ၁၀။ ဒေသခံရွာသားများနှင့်အတူ ပူးပေါင်းကာအချက်အလက်များစုစည်းပါ။ အားသာချက်များနှင့်အားနည်းချက်များ ဖော်ထုတ်ပြီး လေ့လာရမည့် သင်ခန်းစာများကို အတိုချုံးပြုစုပါ။
- ၁၁။ ရလဒ်များကို ကျေးရွာလူကြီးများထံတင်ပြပြီး ၎င်းတို့၏ အကြံပေးချက်များရယူပါ။





# ကျေးရွာလူထု အသိုက်အဝန်းလေ့လာရေးခရီးစဉ်အတွင်း သတင်းအချက်အလက်များ ရယူခြင်းဆိုင်ရာ မူဘောင်သတ်မှတ်ခြင်း

အဖွဲ့သည် လေ့လာရေးခရီးစဉ်ဆောင်ရွက်နေစဉ်အတွင်း သတင်းအချက်အလက်များကို ပြန်လည်စိစစ်နိုင်ရန် နှင့် ကျေးရွာအသိုက်အဝန်းတွင်းရှိ အလေ့အထများကို လေ့လာနိုင်ရန် အထက်ဖော်ပြပါအဆင့် ၂ မှ စတင်ဆောင်ရွက် နိုင်သည်။ ရှာဖွေတွေ့ရှိချက်အသေးစိတ်များကိုလည်း ထပ်မံဖြည့်စွက်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

## ကျေးရွာအတွင်းရှိ အချက်အလက်များ

- ✓ **အထင်ကရနေရာများ**၊ တမူထူးခြားသော ပုဂ္ဂိုလ်များ၊ နေရာများနှင့် လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများကို လေ့လာပြုစုပါ။ အခြားဒေသရှိ ခရီးသွားထုတ်ကုန်များနှင့် မည်သို့ ကွာခြားမှုရှိသည်ကိုလေ့လာပါ။
- ✓ **ယဉ်ကျေးမှု**၊ စိတ်ဝင်စားစရာ၊ လူမှုဘဝနေထိုင်မှုပုံစံ ယဉ်ကျေးမှု၊ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသော သမိုင်း၊ ယုံကြည်မှု၊ ရိုးရာဓလေ့ နှင့် ပွဲတော်များ။ လူမှုရေးအခေါ်အဝေါ်များနှင့် ဆောင်ရန် ရှောင်ရန်များ မေးပါ။ ပြင်ပမှပုဂ္ဂိုလ်များအားမသိစေလို၍ လျှို့ဝှက်ထားသောအရာများ။
- ✓ **သဘာဝအလှအပ**၊ ဆွဲဆောင်မှုရှိသော သဘာဝ၊ ရှုခင်းများ၊ အပြင်ထွက်၍ ဆောင်ရွက်နိုင်သော လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့်ပတ်သက်သော ဌာနေတိုင်းရင်းသား တို့၏ အသိပညာ၊ သဘာဝအရင်းအမြစ်နှင့်မြေယာ စီမံခန့်ခွဲမှု။
- ✓ **လူ့စွမ်းအားနှင့် အသက်မွေးဝမ်းကြောင်း**၊ ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်း၊ ထူးခြားသောကျွမ်းကျင်မှုများ၊ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသော အလုပ်အကိုင်များ၊ စိုက်ပျိုးရေး၊ ဒေသထွက်လက်မှုပစ္စည်းများ၊ လက်မှု အနုပညာ၊ တင်ဆက်မှုကိုယ်တိုင်ပါဝင်ဆောင်ရွက်နိုင်မည့် လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများ။
- ✓ **အထောက်အပံ့များ**၊ ရေ၊ လျှပ်စစ်မီး၊ လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး၊ စားပွဲနှင့် ထိုင်ခုံများ၊ နေရာထိုင်ခင်း။
- ✓ **ဧည့်သည်များကြိုဆိုခြင်း အတွေ့အကြုံ**၊ ဧည့်သည်တွေ့ သွားလည်နေကြပြီလား။ ကျေးရွာကို ဘယ်လိုရောက်လာ ကြသလဲ (ဥပမာ-ပြည်နယ်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီ၊ လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်)၊ ပြည်နယ်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီ၊ လိုင်စင်ရဧည့်လမ်းညွှန်များ၏ဆက်သွယ်ရမည့် အချက်အလက် များကို ရွာသားများအား မေးပါ။ ၎င်းတို့ကို နောက်ပိုင်းတွင် လုပ်ဆောင်မည့် လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှု များတွင် ဖိတ်ခေါ်နိုင်ပါသည်။
- ✓ **စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု**၊ လက်ရှိ/ အနားယူသွားသောလူကြီးများ၊ ဘာသာရေး ခေါင်းဆောင်များ၊ မိသားစုနှင့်မျိုးနွယ်စုဆက်နွယ်မှုများ။ တာဝန်နှင့် အခန်းကဏ္ဍများ၊ အမျိုးသမီးနှင့် အမျိုးသား၊ လူငယ်နှင့် လူကြီးများအကြား ဆက်ဆံရေးများ၊ လက်တွေ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သည့် လုပ်ငန်းများ ( ကျေးရွာတွင် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သော/ မအောင်မြင်သောလုပ်ငန်း၊ ကျေးရွာရံပုံငွေ၊ ဘုံစပါးကျို) လေ့လာပါ။
- ✓ **သတိထားရမည့်အရာများ**၊ ဥပမာ- တရားမဝင် မူးယစ်ဆေးဝါးနှင့် ပတ်သက်သော၊ အကျင့်ပျက် ခြစားခြင်းနှင့် ငွေကြေး အလွဲသုံးစားခြင်း၊ ကာကွယ်ထားသော ဒေသများကို ပိုင်နက်ကျူးကျော်ခြင်း၊ ပဋိပက္ခနှင့် မနာလိုမှုများခြင်း။

**ပြင်ပမှလာသော အချက်အလက်များ**၊ အစိုးရ၏ ပေါ်လစီနှင့် ဈေးကွက်အလားအလာများကို သီးသန့်လေ့လာရပါမည်။ သို့သော် ကျေးရွာများတွင်လေ့လာစဉ်တွင်လည်း ပြင်ပမှလာသော အကြောင်းအရင်းကို လေ့လာနိုင်သည်။

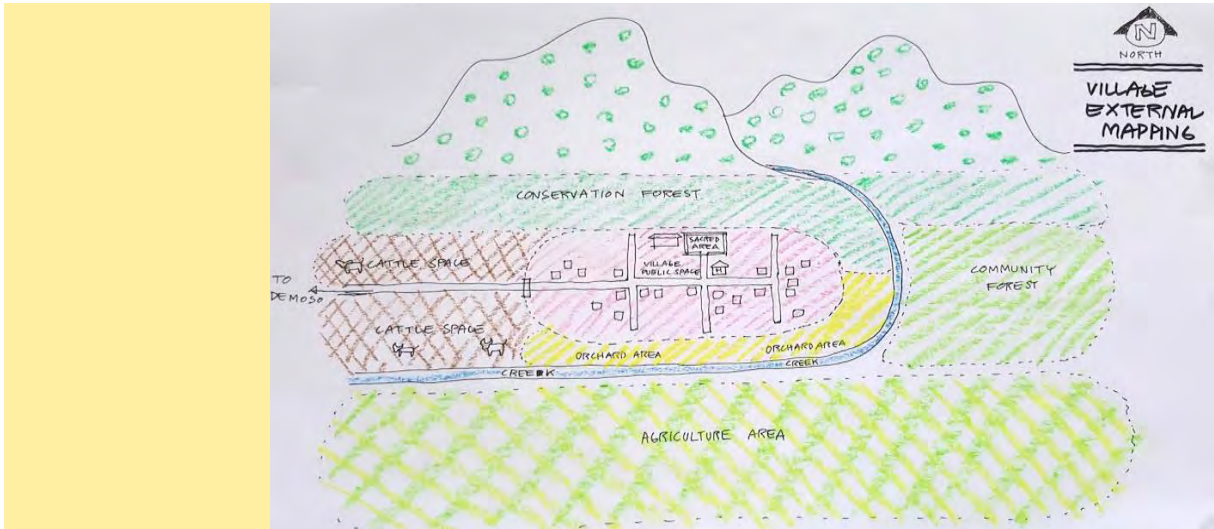
- ✓ **ချိတ်ဆက်မှု**၊ ခရီးသွားလာရေး ဝန်ဆောင်မှုဘယ်လိုရှိလဲ၊ ရာသီအလိုက် လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး အခြေအနေဘယ်လိုရှိလဲ။
- ✓ **နေရာ**၊ ခရီးအကွာအဝေး ၂ နာရီအောက်လား၊ တစ်နှစ်ပတ်လုံးသွားရန် လွယ်ကူပါသလား။
- ✓ **ဒေသအတွင်း အခြားနာမည်ကြီးသောနေရာမှ လာရန် လွယ်ကူပါသလား။**
- ✓ **ဒေသခံ မိတ်ဖက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ** ရှိသလား။ (ဥပမာ- ဟိုတယ်များ၊ စားသောက်ဆိုင်များ)
- ✓ **အထောက်အပံ့ပေးနေသော ဒေသခံအဖွဲ့အစည်းများ**၊ ကျေးရွာတွင် ကူညီနေသော အစိုးရမဟုတ်သောအဖွဲ့များ/ အရပ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းများ ရှိသလားမေးမြန်းပါ။



# ကျေးရွာဒေသလေ့လာရန် နည်းလမ်းများ

ကျေးရွာဒေသလေ့လာရန် အလွန်အသုံးဝင်သော နည်းလမ်းများမှာ ၁) ကျေးရွာအတွင်းနှင့် ပြင်ပ မြေပုံများ၊ ၂) ယဉ်ကျေးမှုနှင့် စိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာ ပြက္ခဒိန်များ နှင့် ၃) ပြောင်းလဲသွားသော အခြေအနေနှင့် အချိန်များ ပြသည့် အချိန်ဇယား နှင့် ကျေးရွာတွင် မည်သည့်အပြောင်းအလဲ လုပ်လိုသည် နှင့် မည်သည့်အရာများ ထိန်းသိမ်းလိုသည် တို့ကို လေ့လာဖော်ထုတ်ခြင်း။ ၎င်း ရိုးရှင်းသော နည်းလမ်းများသည် SWOT ( အားသာချက်၊ အားနည်းချက်၊ အခွင့်အလမ်း နှင့် ခြိမ်းခြောက်မှုများ ) ကို သုံးသပ်ရန်နှင့် CBT ဖွံ့ဖြိုးမှုတွင် အခြေခံအုတ်မြစ်တစ်ခုအတွက် အရေးကြီးသော အချက်အလက် မြောက်များစွာပေးနိုင်ပါသည်။

သဘာဝအရင်းအမြစ်များ၊ နယ်နိမိတ်များနှင့် မြေယာစီမံခန့်ခွဲမှုပြ ရွာပြင်ပမြေပုံ



ဤမြေပုံကို လေ့လာခြင်းဖြင့် သဘာဝအရင်းအမြစ်များ၊ လယ်ယာများနှင့် ဘုံနေရာများ၊ မြေ နှင့် နယ်နိမိတ်များ သိရှိနိုင်သည်။ ကာကွယ်ထားသော ဧရိယာနှင့် ပတ်သက်သောဌာနများနှင့် ပူးပေါင်းရန်လိုအပ်လျှင် ထိုမြေပုံမှ သိရှိနိုင်သည်။ တောင်တက်ခြင်း နှင့် ငှက်ကြည့်ခြင်း အစရှိသော သဘာဝတရားအခြေခံသည့် လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှု များလုပ်နိုင်သည့်နေရာများကိုလည်း လေ့လာနိုင်သည်။ ဆောင်ရန် ရှောင်ရန်များရှိနိုင်သော ယဉ်ကျေးမှုနှင့် ပတ်သက်သော နေရာများ ( မြေမြှုပ်သဂြိုဟ်သည့်နေရာ၊ အတွင်း အမြတ်ထားသည့်နေရာ စသဖြင့် ) ကို မှတ်သား ထားပါ။

ကျေးရွာအတွင်းပြမြေပုံသည် ရွာအတွင်းရှိ ဧည့်သည်များစွဲဆောင်နိုင်သည့်နေရာများ နှင့် အဆောက်အအုံများ ပြသပါသည်။ ရွာအတွင်းရှိ ခေါင်းဆောင်များ၊ တာဝန်နှင့် ကဏ္ဍများ ပေးထားခြင်းတို့ ကို ဖော်ပြသည်။





ဤမြေပုံကို လေ့လာခြင်းဖြင့် မည်သည့်အိမ်သည် မည်သည့်ကဏ္ဍတွင်ပါဝင်သည်၊ မည်သူက တက်ကြွစွာ ပါဝင်သည်၊ မည်သူက အလုပ်များသည် နှင့် မည်သူက CBT လုပ်ငန်းတွင် ပါဝင်ရန် အချိန်ပိုရှိသည် စသည်တို့ကို သိရှိနိုင်သည်။ CBT ခရီးစဉ်တွင် ပါဝင်ရန် ကျွမ်းကျင်မှုရှိသောသူများကိုလည်း ဖော်ပြနိုင်သည်။ ( ဥပမာ- တေးဂီတ အနုပညာရှင်များ )

ကျေးရွာဒေသတွင် စိုက်ပျိုးရေး နှင့် ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာပြ လများ အလိုက် ပြက္ခဒိန်

**CULTURAL/AGRICULTURAL CALENDAR**

NO.	ITEM	MONTH												DETAIL / REMARK		
		JAN	FEB	MAR.	APR.	MAY	JUN	JULY	AUG.	SEP.	OCT.	NOV.	DEC.			
1.	VILLAGE SHRINE WORSHIP			▲												
2.	SPIRIT HOUSE WORSHIP				▲											
3.	SACRED MOON CEREMONY						▲									
4.	RICE HARVEST CEREMONY											▲	▲			
5.	TRADITIONAL MARRIAGE PERIOD				▲	▲										
6.	TRIBE NEW YEAR		▲													
1.	RICE					PLANT	CULT	CULT								
2.	CORN					PLANT	CULT	CULT								
3.	SOY BEAN															
4.	GARLIC															
5.	SESAME															
6.	BAMBO SHOOT															
7.	MASHROOM															

ဤနည်းလမ်းသည် တစ်နှစ်တွင် အလုပ်များသည့်အချိန်ကို ဖော်ပြပါသည်။ ဤ အချက်အလက်များသည် အလုပ်များ သည့်အချိန်များတွင် စီမံခန့်ခွဲနိုင်ရန်ကူညီပေးပါသည်။ မည်သည့်ပွဲတော်၊ ယာစိုက်ချိန်များသည် ဧည့်သည်များ လက်ခံ ရန် အဆင်ပြေသောအချိန်များဖြစ်သည်စသည်ဖြင့် ဆွေးနွေးနိုင်ပါသည်။ ရွာသားများမှ ဂုဏ်ယူပြီး ဧည့်သည်များကို ဝေမျှလိုသော ထူးခြားသော ပွဲတော်များတွင် ဧည့်သည်များပါဝင်နိုင်ရန် ခရီးစဉ်များကို ဒီဇိုင်းဆွဲနိုင်သည်။ ရွာသားများ အလုပ်များသည့်အချိန်များကို ၂၅/၅၀/၇၅ သို့မဟုတ် ၁၀၀ စသည့် ရာခိုင်နှုန်းအလိုက် အရောင်များဖြင့် အကွက်ခြယ်သတ်မှတ်နိုင်သည်။

ကျေးရွာဒေသ လေ့လာသည့်အချက်အလက်များတင်ဆက်ရန် ITC မှ စေတနာ့ ဝန်ထမ်းများ ကူညီပေးခြင်း







Timelines အချိန်ဇယားများသည် ပစ္စုပ္ပန် ( ဥပမာ- လွန်ခဲ့သော ၁၀ နှစ် ) နှင့် လက်ရှိအချိန်ကြား ဖြစ်ပျက်ခဲ့သော အခြေအနေများ၊ ပြောင်းလဲမှုများ၊ ကောင်းသော နှင့် မကောင်းသော အဖြစ်အပျက်များ၊ သမိုင်း အကြောင်းများကို မြေပုံဆွဲပေးသည် နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခုဖြစ်သည်။



**အထောက်အကူပြုသောမေးခွန်းများ**

- ✓ ဘာဖြစ်ခဲ့သလဲ၊ ကောင်းခဲ့သလား၊ ဆိုးခဲ့သလား။
- ✓ အဓိက အပြောင်းအလဲဖြစ်စေသော အကြောင်းအရင်းတွေကဘာတွေလဲ။
- ✓ ဘယ်အရာတွေကို ထိန်းသိမ်း၊ ပြုပြင်၊ ပြောင်းလဲချင်ပါသလဲ။
- ✓ ဘယ်အချက်တွေက ပြောင်းလဲဖို့ ဖြစ်နိုင်သလဲ။
- ✓ ဒီရည်ရွယ်ချက်တွေဖြစ်လာဖို့ ခရီးသွားလုပ်ငန်း/CBT လုပ်ငန်းကဘယ်လို အထောက်အပံ့ဖြစ်နိုင်မလဲ။

မြေပုံတွင် ပြောင်းလဲမှုအမျိုးအစားများခြားထားလျှင် အလွန်အသုံးဝင်ပါသည်။ ဥပမာ- သဘာဝ ပတ်ဝန်းကျင် ဆိုင်ရာ ပြောင်းလဲမှုများ၊ လူမှုနှင့်ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာပြောင်းလဲမှုများနှင့်စီးပွားရေးဆိုင်ရာပြောင်းလဲမှုများ။ အချိန်အပြောင်းအလဲ များ ကွဲပြားမှုရှိရန် ရောင်စုံများဖြင့် အရောင်ကွဲသတ်မှတ်နိုင်သည်။ ဤနည်းအားဖြင့် မြင်သာမှုရှိစေပါသည်။ ဥပမာ- စီးပွားရေးတွင် အကျိုးမြတ်ရန်နေချိန်တွင်သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိခိုက်နိုင်သည့် အခြေအနေဖြစ်သည်။ ကူညီဆောင်ရွက် ပေးသူများမှ ရွာသားများ ကောင်းကျိုးနှင့် ဆိုးကျိုးများ၏ အကြောင်းရင်း များ ဖော်ပြနိုင်ရန် ကူညီပေးသည်။ ဘာလို့ သစ်တောတွေ များလာသလဲ သို့မဟုတ် နည်းလာသလဲ။ ရွာသားတွေ ရဲ့ ကျန်းမာရေးက ဘာလို့ ပိုကောင်းလာသလဲ သို့မဟုတ် ဘာလို့ ပိုဆုတ်ယုတ်သွားသလဲ။ နောက်ပြီး ရွာသားတွေက သူတို့နေထိုင်မှုဘဝပုံစံမှာ ဘယ်လို အခြေအနေမှာ သူတို့ ထိန်းသိမ်းချင်သလဲ သို့မဟုတ် ပြောင်းလဲချင်သလဲ။ နောက်ဆုံးတွင် ကူညီဆောင်ရွက်ပေး သူသည် ရွာသားများ ၎င်းတို့မျှော်မှန်းထားသော အရာများရောက်ရှိရန် ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် အသင့်လျော်ဆုံး ဟုတ်မဟုတ် စဉ်းစားတွေးခေါ်နိုင်ရန် ကူညီပေး ပါသည်။

ဧည့်လမ်းညွှန်များသည် ၎င်းတို့ ဧည့်သည်များအား ပိုမိုရှင်းပြနိုင်ရန်အတွက် သမိုင်းအကြောင်းပြဇယားမှ အချက်အလက်များကို အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။



# ကျေးရွာဒေသလေ့လာရာမှ ရရှိသည့် ရလဒ်များကို ပြန်လည်သုံးသပ်ရန် ဒေသခံရွာသားများနှင့် အစည်းအဝေးပြုလုပ်ခြင်း

သတင်းအချက်အလက်များ စစ်ဆေး/ဝေမျှရန် ဒေသခံများနှင့် အစည်းအဝေးပြုလုပ်သင့်ပါသည်။ အစည်းအဝေးကို လူပေါင်းစုံပါဝင်နိုင်ရန် လက်ရှိနှင့် အနားယူသွားသော ကျေးရွာလူကြီးများ၊ လူငယ်၊ ရပ်မိရပ်ဖ၊ အမျိုးသမီးများ နှင့် အမျိုးသားများ အားလုံး ဖိတ်ကြားသင့်သည်။ ၎င်းသည် ရှေ့ဆက်ဆောင်ရွက်ရမည့် လုပ်ငန်းများတွင်ဖြစ်လာနိုင်မည့် ပဋိပက္ခများ၊ အမြင်ကွဲလွဲမှုများကိုအဖွဲ့သားများကိုကြိုတင်သိမြင်စေနိုင်မည်။ ကူညီဆောင်ရွက်ပေးသူသည် ဒေသခံ ရွာသားများအား ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးမှု၏ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်၊ အခွင့်အလမ်းနှင့် ခြိမ်းခြောက်မှုများကို လေ့လာခြင်း နှင့် CBT လုပ်ငန်းတွင် ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ရန် လေ့လာဆုံးဖြတ်မှုများကို ကူညီပေးပါသည်။

## ရွာသားများသည် ကျေးရွာဒေသလေ့လာရေး ရလဒ်များကို သုံးသပ်ရာတွင် ပါဝင်နိုင်သည့် နည်းလမ်းများ-

- နည်းလမ်းအမျိုးမျိုး အသုံးပြုပြီး ရလဒ်များကို ရှင်းလင်းတင်ပြခြင်း။ ( ကျေးရွာ၏ သမိုင်းအကြောင်းပြ ဇယား )
- အခြေခံကျကျ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းဆွေးနွေးခြင်း။
- အချင်းချင်း သို့မဟုတ် အုပ်စုအဖွဲ့အသေးလေးများဖြင့် ဆွေးနွေးခြင်း။
- အရေးကြီးသော ထင်မြင်ချက်များ၊ ရည်ရွယ်ချက်များ နှင့် လှုပ်ရှားမှုများ အပေါ် အစဉ်လိုက် ဦးစားပေးသော ကစားနည်းများ။

## ရွာသားများ အဓိက စဉ်းစား သုံးသပ်ရမည့် အကြောင်းအရာများ

- အဓိက အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များ၊ CBT လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ရန် အလားအလာနှင့် အန္တရာယ် များ။
- အန္တရာယ်များ သော အရာများကို ကျော်လွှားနိုင်သော အခြေအနေရှိသလား။
- အစည်းအဝေးတွင် ပါဝင်သော သူများမှ မည်သည့်အရာများကို တိုးတက်၊ ထိန်းသိမ်း၊ ပြုပြင်ချင်ကြပါသလဲ။
- အနာဂတ် မျှော်မှန်းချက်များ ရရှိရန် ခရီးသွားလုပ်ငန်းက ဘယ်လို တွဲဖက်ဆောင်ရွက်နိုင်မလဲ။
- ကျေးရွာဒေသဖွံ့ဖြိုးရန် CBT လုပ်ငန်းက ဘယ်လို တွဲဖက်ဆောင်ရွက်နိုင်မလဲ။

**ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ**

အထက်ဖော်ပြပါအချက်များအားလုံး လေ့လာ ဆွေးနွေးရန် အချိန်အမြဲမလောက်နိုင်ပါ။ အဓိက လေ့လာ ရမည့် အကြောင်းအရာ များမှာ ကျေးရွာ ၏ လူ၊ ယဉ်ကျေးမှု နှင့် သဘာဝခရီးသွား လုပ်ငန်း အလားအလာ၊ ကျေးရွာဖွံ့ဖြိုးမှု တွင် အလိုအပ်ဆုံး အရာများနှင့် ကျေးရွာသားများ မည်မျှ အုပ်စု အဖွဲ့များနှင့် ကောင်းမွန်စွာ အလုပ်လုပ်ကြခြင်း၊ အခြေအနေမှန်တစ်ခုကို လေ့လာခြင်းနှင့် တက်ကြွစွာနားထောင်တတ်ခြင်းသည် ကောင်းမွန် သော မူဘောင်တစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ ကျေးရွာဒေသ ကို လေ့လာသောမူဘောင်သည် လိုအပ်လျှင် အပြောင်းအလဲများပြုလုပ်ရမည် ဖြစ်ပြီး ကျေးရွာ၏ အရေးကြီးသော အကြောင်းများ ပါဝင်ရန် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။





# အလားအလာရှိသော အတွေ့အကြုံများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ ဖော်ထုတ် ဆွေးနွေးခြင်း

## ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

ကျေးရွာဒေသများအား လေ့လာပြီးသောအခါတွင် ရွာသားများ၏ စိတ်ခံစားမှုတွင် ဧည့်သည်များကို သက်တောင့် သက်သာနှင့် ဂုဏ်ယူပင့်ကြား စွာ ဝေမျှလိုသော အကြောင်းအရာ၊ နေရာများနှင့် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသူများ စသည်တို့ကို ဖော်ထုတ်ရပါမည်။ ၎င်းသည် CBT အတွေ့အကြုံများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ ဖွံ့ဖြိုးဆောင်ရွက်ရန် အလားအလာရှိသော စာရင်းတစ်ခု ဖြစ်လာပါမည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲပြုလုပ်ရန် ရွာသူကြီးများနှင့် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ပါ။ CBT လုပ်ငန်းတွင် တက်ကြွစွာ ပါဝင်လို သော ရွာသားများကို ဖိတ်ခေါ် ရန် အရေးကြီး ပါသည်။ အဓိကမေးရမည့်မေးခွန်းများမှာ-

- ၁။ ဘယ်သူ့ကိုတွေ့ဖို့လိုအပ်မလဲ။ ( လူ )
- ၂။ ဘယ်ကို သွားဖို့လိုအပ်မလဲ။ ( နေရာများ )
- ၃။ ဘာလုပ်ရန်လိုအပ်မလဲ။ ( လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ၊ အစားအသောက်များ )

- ✓ ယဉ်ကျေးမှု
- ✓ သဘာဝ
- ✓ လူပုဂ္ဂိုလ်

၄။ ဧည့်သည်များ သွားသင့်သော ရွာအတွင်းရှိအရေးကြီးဆုံးသော လူပုဂ္ဂိုလ်များ၊ နေရာများ နှင့် လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ချက်တွေကဘာတွေလဲ။ ( သဘာဝ၊ ယဉ်ကျေး မှု နှင့်ထူးခြားအတတ်တတ်ကျွမ်းသော လူပုဂ္ဂိုလ်များ။)

၅။ လူပုဂ္ဂိုလ်များ၊ နေရာများ နှင့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ ဆွေးနွေး စာရင်း ပြုစုပြီးသောအခါ၊ တစ်ခုချင်းစီ အတွက် ဤသို့ စဉ်းစားပါ။

- ဧည့်သည်များ ဘာလုပ်နိုင်သလဲ
- ဧည့်သည်များ ဘာလေ့လာနိုင်သလဲ။
- ထိုနေရာတွင် ဘယ်လို ထူးခြားတဲ့ ခံစားမှု ရနိုင်သလဲ။ တစ်နေ့တာရဲ့ ဘယ်အချိန်မှာ ရနိုင်သလဲ။
- ဧည့်သည်များက ၎င်းတို့ ခရီးသွားဖော်များ သို့မဟုတ် ဒေသခံရွာသား များနှင့် ဘယ်လို အတွေ့အကြုံတွေ ဝေမျှ နိုင်သလဲ။

၆။ ရွာသားများက ဧည့်သည်များကို လိုက်လံရှင်းလင်းပြသရာတွင် သက်တောင့် သက်သာဖြစ်သော နှင့် ၎င်းတို့ ဂုဏ်ယူသော အကြောင်းအရာများကို လေ့လာပါ။

၇။ **အန္တရာယ် ကြိုတင်သတိပေးချက်များ**ကို သတိရှိစွာ စစ်ဆေးပါ။

- လုံခြုံရေးနှင့် ပတ်သက်သော အန္တရာယ်များ ရှိသလား။
- အပြင်မှ လာလည်သော ဧည့်သည်များ သိသင့်သော ဆောင်ရန် ရှောင် ရန် များ ရှိပါသလား။
- အခြားသူများအားရှင်းပြရန် အဆင်မပြေသောအကြောင်းအရာများရှိသ လား။ ရွာအတွက်သာ၊ အထွဋ်အမြတ် နေရာများ...
- အချိန်မရွေးလည်ပတ်ရန် အဆင်မပြေသည့် လူပုဂ္ဂိုလ်များ၊ နေရာများ ရှိပါသလား။
- ကျေးရွာဒေသ အရင်းအမြစ်များနှင့်ပတ်သက်၍ အခြားအုပ်စုများမှ ပါဝင်ပတ်သက်သော ပဋိပက္ခကြီးများ ရှိပါသလား။ ဥပမာ- ကာကွယ်ထားသောနေရာများ၏ စီမံခန့်ခွဲသူများ၊ အိမ်နီးချင်းရွာများ။



ယဉ်ကျေးမှု



သဘာဝ



လူပုဂ္ဂိုလ်



ထို့နောက် နေရာ၊ လူပုဂ္ဂိုလ်၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများ တစ်ခုချင်းဆီကို လည်ပတ်ပြီး အချက်အလက်များ ထပ်မံ စစ်ဆေးပါ။ လေ့လာရမည့်အရာများမှာ-

- ဆွဲဆောင်မှုရှိသော နေရာတစ်ခုဆီ၏ အကွာအဝေး နှင့် သွားလာရမည့်အချိန်များ ( ခရီးစဉ် ဒီဇိုင်းဆွဲရန်)။
- သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့်ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာအထူးတလည်သတိပြုရမည့်အရာများရှိသလား။ ( ဘယ်လောက် အထိ အရေးကြီးသလဲ)
- မိသားစုများ၊ အလုပ်များ အနှောင့်အယှက်ပေးခြင်း နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ကို ဖိအားပေးခြင်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ နေရာ တစ်ခုစီတွင် ဧည့်သည်ဘယ်နှစ်ယောက် လက်ခံနိုင်သလဲ။
- ကျေးရွာမှ လက်မှုပညာရှင်၊ တေးဂီတပညာရှင် စသော သူများ ပါဝင်လိုစိတ်ရှိမရှိသေချာစွာ စစ်ဆေးပါ။
- တစ်နေ့တာ၏ မည်သည့် အချိန်သည် အဆင်ပြေဆုံး ဖြစ်နိုင်သလဲ။ အရမ်းပူသလား၊ အဆင်မပြေဘူးလား။
- ကူညီဆောင်ရွက်ပေးသော အဖွဲ့သည် ရွာသားများမှ သတိမထားမိသော၊ ၎င်းတို့အတွက် အထူးတဆန်း မဟုတ်သော်လည်း ဧည့်သည်များမှ စိတ်ဝင်စားနိုင်မည့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ၊ နေရာများ နှင့် လူပုဂ္ဂိုလ်များကို လေ့လာနေသင့်သည်။

ကွင်းဆင်းလေ့လာချက်ရလဒ်များကိုဆွေးနွေးပြီး ကျေးရွာတွင် CBT ခရီးစဉ်ကနဦးဆောင်ရွက်နိုင်ရန် မည်သည့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ၊ နေရာများ နှင့် လူပုဂ္ဂိုလ်များ ထည့်သွင်းရန် နောက်ဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါမည်။



ဧည့်သည်များကို လိုက်လံရှင်းလင်းပြသရာတွင် သက်တောင့်သက်သာဖြစ်သော နှင့် ဂုဏ်ယူသော အကြောင်းအရာများကို ဆွေးနွေးခြင်း

**ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ**

ရိုးရာယဉ်ကျေးမှုနှင့်ပတ်သက်သောအကြောင်းအရာများကို အပြင်မှလာသော ဧည့်သည်များအား ပြောပြသင့်သည် မပြောပြသင့်သည်မှာအသက်အရွယ်အလိုက်ကွဲပြားသောအမြင်များရှိနိုင်ပါသည်။ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတွင် လူကြီးများ နှင့် ဘာသာရေးဆိုင်ရာ ခေါင်းဆောင်များ သေချာစွာပါဝင်စေခြင်းဖြင့် ထိုအကြောင်းအရာများကို လျှင်မြန်စွာ ဆွေးနွေး နိုင်ပါသည်။





# အလားအလာရှိသော ဈေးကွက် ပဏာမစာရင်းပြုစုခြင်း

## ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

ယခု သင့်တွင် နေရာ၊ လူပုဂ္ဂိုလ်၊ လှုပ်ရှားမှုများနှင့်ပတ်သက်သော စာရင်း ပြုစုထားပြီးဖြစ်ပါသည်။ ထို့နောက် ဈေးကွက်ဝင် နိုင်သော ခရီးသွားလုပ်ငန်းဝန်ဆောင်မှုများနှင့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ ဖွံ့ဖြိုးရန် အလားအလာအရှိဆုံး အရာများကို သိရှိရပါမည်။ ဘယ်လိုခရီးစဉ်တွေက ရောင်းလိုရနိုင်မလဲ။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် တွေ့ဆုံပြီး စိတ်ကူးထားသောထုတ်ကုန်များမိတ်ဆက်ပြီး ၎င်းတို့အားအကြံဉာဏ်များတောင်းခြင်းသည် ကောင်းသော နည်းဗျူဟာတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

### ပြင်ဆင်ခြင်း

- ၁။ သင်ရည်ရွယ်ထားသောဧည့်သည်များကို ခရီးစဉ်ရောင်းချနေသော၊ ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စား သော ပြည်တွင်းခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ရွေးချယ်ပါ။ ထိုသို့ ဆောင်ရွက်ရန် အွန်လိုင်းတွင် ရှာဖွေခြင်း၊ ခရီးသွား ကုမ္ပဏီများ၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိကို အနီးကပ်လေ့လာခြင်း၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းများ၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ ဝန်ကြီးဌာနများသို့ မဟုတ်နားလည်တတ်ကျွမ်းသော အစိုးရမဟုတ်သော အဖွဲ့ အစည်း များကို ဆက်သွယ်ခြင်း များ ပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။
- ၂။ ဖြစ်နိုင်ချေရှိသော ထုတ်ကုန်များကို ၁ မျက်နှာခန့် အတိုချုံးရေးပါ။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသို့ ပို့ပါ။
- ၃။ ထုတ်ကုန်များ အဆင်သင့်မဖြစ်သေးကြောင်း ရှင်းပြပါ။ အကြံအဉာဏ်များ တောင်းခြင်းဖြစ်ပါသည်။
- ၄။ အချက်အလက်များပေးရန် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် အစည်းအဝေးလုပ်ပြီး ၎င်းတို့၏ အကြံအဉာဏ်များ တောင်းပါ။
- ၅။ အလားအလာရှိသော ထုတ်ကုန်များနှင့် အတွေ့အကြုံများ ရှင်းပြရန် ၁၀ မိနစ်စာ presentation တစ်ခု ပြင်ဆင်ပါ။

### အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်း

- ၆။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများရုံးများသို့ သွားရောက်တွေ့ဆုံမိတ်ဆက်ခြင်းဖြင့် ပုံရိပ်ကောင်းတစ်ခု ရနိုင်ပါသည်။
- ၇။ မိမိကိုယ်ကို မိတ်ဆက်ပါ။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီအကြောင်း၊ ၎င်းတို့၏ ဈေးကွက်များ နှင့် ၎င်း အဓိကဦးတည်သော ခရီးစဉ်အမျိုးအစားများမေးပါ။ သင်၏ ဒေသကို ၎င်းတို့ ခရီးစဉ်တွင် ရောင်းချနေပြီလား။
- ၈။ အလားအလာရှိသော ထုတ်ကုန်စာရင်းများ မိတ်ဆက်ပါ။ ၎င်းတို့ ဧည့်သည်များအတွက် စိတ်ဝင်စားစရာ အကောင်းဆုံးဖြစ်မည့်အရာ ၃ ခုမှ ၅ ခု ရွေးခိုင်းပါ။ ၎င်းတို့ကို အမှတ်ပေးပါ။
- ၉။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများအား တိုးတက်လာသော အနေအထားများကို စိတ်ဝင်စားသလား ဟုမေးပါ။ ၎င်းနှင့် အသက်ဆိုင်ဆုံးသော ဝန်ထမ်း ( product or production manager) ၏ အီးမေးလ် လိပ်စာ တောင်းပါ။
- ၁၀။ အစည်းအဝေးပြီးဆုံးသောအခါ မည်သည့်လုပ်ဆောင်ချက်သည် အမှတ်အများဆုံးဖြစ်သည်ကို တွက်ချက်ပါ။
- ၁၁။ အမှတ်အများဆုံး ၃ မှ ၅ တွင် ရှိသော ဝန်ဆောင်မှုများ၊ အတွေ့အကြုံများ၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက် များကို ဦးစားပေးပါ။





**ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ဆွေးနွေးခြင်း။ ၎င်းတို့ ဧည့်သည်များအတွက် စိတ်ဝင်စား စရာအကောင်းဆုံးဖြစ်မည့် အရာကဘာတွေလဲ။**

**ပြည်တွင်းခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် သိကျွမ်းရန် အချိန်ယူခြင်းနှင့် ၎င်းတို့၏ ခရီးသွားဧည့်သည်များအကြောင်း နားလည်ခြင်း။**

- ၁။ သူတို့တွေ့ရဲ့ ဧည့်သည်/ မိတ်ဖက်တွေက ဘယ်သူတွေလဲ။ သူတို့ ဘယ်လို ဝန်ဆောင်မှု/ လုပ်ငန်း တွေကို ကြိုက်သလဲ။
- ၂။ လက်ရှိ သူတို့ ဘယ်လို ခရီးစဉ်တွေ ဝယ်နေသလဲ။ အုပ်စုအဖွဲ့ ဘယ်လောက်ကြီးသလဲ။
- ၃။ သူတို့ ( သူတို့ ဧည့်သည်တွေ ) ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်သေးသော ဘယ်လို အတွေ့အကြုံမျိုးကို ရှာနေသလဲ။
- ၄။ သူတို့ ဘယ်လို လူမျိုး/ အသက်အရွယ်တွေကို ရောင်းနေသလဲ။ လူမျိုး/ အသက်အရွယ်အလိုက် သူတို့ ကြိုက်တတ်သော လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်၊ အစားအသောက်၊ နေရာထိုင်ခင်းတွေက ဘာတွေလဲ။
- ၅။ ဝန်ဆောင်မှု နှင့် ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းစံနှုန်း နှင့် ပတ်သက်ပြီး သူတို့ ဧည့်သည်ရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေက ဘာတွေလဲ။
- ၆။ ဘာသာစကား/ ဧည့်လမ်းညွှန်နှင့်ပတ်သက်ပြီး သူတို့ လိုအပ်ချက်တွေကဘာတွေလဲ။
- ၇။ သူတို့ ဧည့်သည်တွေက ထူးခြားသည့်အကြောင်းအရာများကို စိတ်ဝင်စားပါသလား။ ဥပမာ-စိုက်ပျိုးရေး၊ သမိုင်း၊ အစားအသောက်။
- ၈။ CBT ခရီးစဉ်သည် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများမျှော်မှန်းထားသော ခရီးသွားဧည့်သည်များနှင့် ကိုက်ညီမှုရှိပါသလား။
- ၉။ မျှော်မှန်းထားသော ဈေးကွက်ကို ပိုမို ဆွဲဆောင်နိုင်ရန် အကြမ်းရေးဆွဲထားသော စိတ်ကူးဒီဇိုင်းများကို မည်သို့ လိုက်လျောညီထွေ ပိုကောင်းမွန်အောင်ပြုလုပ်နိုင်မလဲ။ ( ဥပမာ - လူကြီးများ သို့မဟုတ် ကလေးငယ်များနှင့် မိသားစုများအတွက် တောင်တက်ခရီးတို့ )
- ၁၀။ သူတို့၏ နိုင်ငံတကာ မိတ်ဖက်ကုမ္ပဏီများကို ပိုမိုဆွဲဆောင်နိုင်ရန် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။
- ၁၁။ ကယားပြည်နယ်/ကျွန်ုပ်တို့၏ ဒေသ ကို သူတို့ ဘယ်လို သိနိုင်မလဲ။ အလားအလာရှိတာ သူတို့ ဘယ်လို သိနိုင်မလဲ။
- ၁၂။ သူတို့ လက်ရှိခရီးစဉ်တွင် ကယားပြည်နယ်/ကျွန်ုပ်တို့၏ ဒေသ ကို အလွယ်တကူ ထည့်သွင်းနိုင်မလား။
- ၁၃။ သင်၏ ခရီးစဉ်တွင် ကယားပြည်နယ်/ကျွန်ုပ်တို့၏ ဒေသ ကို ထည့်နိုင်ရန် ကျွန်ုပ်တို့ မည်သို့ အလွယ်တကူ လုပ်ပေးနိုင်မလဲ။
- ၁၄။ ပြည်တွင်းဧည့်သည်များ၏ ခရီးစဉ်များကို မေးမြန်းရန်မပေပါနှင့်။ အာရုံ/အာဆီယံနိုင်ငံ ခရီးသွား ဧည့်သည်များ မှ လည်း အလားအလာ မြောက်မြားစွာရှိနိုင်ပါသည်။



တောင်တက်ခရီးစဉ်တွင်  
"Jungle Picnic" စမ်းသပ်ခြင်း



## ထုတ်ကုန်နှင့် ခရီးစဉ်များ ဒီဇိုင်းဆွဲခြင်း

### ဘာအကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

ယခု သင်သည် မည်သည့် နေရာ၊ လူပုဂ္ဂိုလ်၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများသည် ဈေးကွက် ဝင်နိုင်သော CBT အတွေ့အကြုံများ အဖြစ်နိုင်ဆုံးဆိုသည်ကို သိရှိပြီးဖြစ်ပါသည်။ ထို့နောက် ၎င်းကို ကနဦးခရီးစဉ်ကောင်း တစ်ခု ဖြစ်လာရန် ဆောင်ရွက်ရပါမည်။

### ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

- ၁။ သင်အစည်းအဝေးပြုလုပ်ခဲ့သောရလဒ်များကို ရွာသားများအားရှင်းပြပါ။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ အကောင်းဆုံး အကြံပြုလိုက်သော နေရာ၊ လူပုဂ္ဂိုလ်၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများကို ရှင်းပြပါ။
- ၂။ ဒေသအခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ဒေသခံ ဧည့်လမ်းညွှန်များကို ထိုအစည်းအဝေးတွင် ဖိတ်ခေါ်ပါ။
- ၃။ ထို အတွေ့အကြုံများကို စုပေါင်းထားသော ကနဦး ခရီးစဉ်တစ်ခု သို့မဟုတ် နှစ်ခု ဒီဇိုင်းဆွဲရန် အလုပ်ရုံ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခု စီစဉ်ပါ။
- ၄။ ဝန်ဆောင်မှုများ/ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက် အမျိုးမျိုး ဖွံ့ဖြိုးရန် စေတနာ့ ဝန်ထမ်းများကို တာဝန်ယူ ခိုင်းပါ။
  - က) ကျေးရွာအတွင်း နှင့် အပြင်တွင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် ကျေးရွာဒေသခံ ဧည့်လမ်းညွှန်များ။
  - ခ) အိမ်တွင် သို့မဟုတ် ပျော်ပွဲစားအတွက် အစားအသောက်ပြင်ဆင်သည့်အဖွဲ့။
  - ဂ) သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအတွက် တာဝန်ယူသည့်အဖွဲ့များ။
  - ဃ) မိမိအိမ်တွင် ဧည့်သည်များ လက်ခံကြိုဆိုလိုသည့် အနုပညာရှင်များ၊ တေးဂီတပညာရှင်များ။



- ၅။ ခရီးစဉ်နှင့်ထုတ်ကုန်များကိုစမ်းသပ်ပါ။ လိုအပ်ချက်များလေ့လာပါ။ ( ဥပမာ- ပစ္စည်းကိရိယာများ၊ သင်တန်း၊...)
- ၆။ နောက်ထပ်ဆောင်ရွက်ရမည့် သင်တန်းများ စီမံချက်များနှင့် သဘောတူညီမှုရယူပါ။

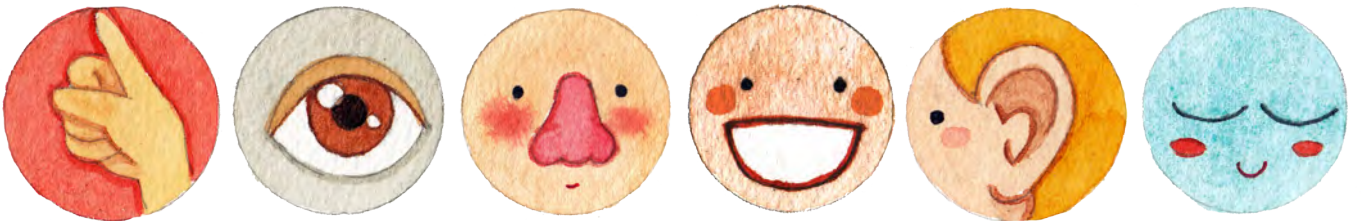


# အောင်မြင်သော CBT ထုတ်ကုန်ဖွံ့ဖြိုးမှုတစ်ခုအတွက် လမ်းညွှန်ချက်များနှင့် စည်းမျဉ်းများ

- ၁။ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များသည် သင်၏ အဓိက ရည်မှန်းထားသော ဧည့်သည်များအတွက် သင့်လျော် ကိုက်ညီမှု ရှိရမည်။ သင်မျှော်မှန်းထားသောဧည့်သည်များကိုစွဲဆောင်ရန် ၎င်းတို့ စိတ်ဝင်စားရာ၊ ကျန်းမာရေးအခြေအနေ၊ အသက်အရွယ်များကို လေ့လာပါ။
- ၂။ ဝန်ဆောင်မှုများနှင့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများသည် သုံးစွဲသော ငွေအပေါ် တန်ဖိုးရှိခြင်း၊ အကျိုးအမြတ်ရှိခြင်း နှင့် သုံးစွဲနိုင်သည့် ပမာဏအနေအထားများ ရှိရမည်။
- ၃။ CBT သည် ပျော်ရွှင်ဖွယ်၊ ဘေးအန္တရာယ်ကင်းသော၊ ပညာပေးသော ခရီးစဉ်ဖြစ်ရမည်။ ပြုလုပ်၊ လေ့လာ၊ ခံစား နှင့် ဝေမျှသည့် ခရီးစဉ်ဖြစ်ရမည်။
- ၄။ လေ့လာရုံသာမက လက်တွေ့ပါဝင်နိုင်သည့် လုပ်ဆောင်ချက်များ ရှိရမည်။ ခံစားမှုအာရုံ ၅ ပါးနှင့် အတူ စိတ်ကူးကြည့် ပါ။
- ၅။ လုပ်ဆောင်ချက်များသည် လူပုဂ္ဂိုလ်၊ ယဉ်ကျေးမှု နှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အကြား ဆက်နွယ်မှုများရှိသည့် လှုပ်ရှားမှုများဖြစ်ရပါမည်။
- ၆။ ဧည့်သည်များ ဒေသခံရွာသားများကို တွေ့ဆုံပြီး စကားဖလှယ်ပြောနိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းဖန်တီးပေးရမည်။
- ၇။ ဒီဇိုင်းဆွဲရန် အောက်ပါအချက်များစဉ်းစားရပါမည်။
  - က) ယဉ်ကျေးမှုနှင့်သဘာဝဆိုင်ရာ အတွေ့အကြုံအမျိုးမျိုးကို ဝန်ဆောင်မှုပေးသော ပုံမှန်ခရီးစဉ် (သို့မဟုတ်)
  - ခ) အထူး ခေါင်းစဉ်တစ်ခုဖြင့် အတွင်းကျကျလေ့လာသော ခရီးစဉ်။ ဥပမာ- ရိုးရာဓလေ့နှင့် ယုံကြည်ရာများ၊ အနုပညာနှင့် လက်မှုလုပ်ငန်းများ၊ ဒေသအစားအသောက်များ၊ တောင်တက်ခရီးများ...
- ၈။ ရွေးချယ်စရာများရှိရန် နေ့တစ်ပိုင်းနှင့် တစ်နေ့ကုန်လည်ပတ်နိုင်မည့် ခရီးစဉ်များ ရေးဆွဲရပါမည်။
- ၉။ ပထမဦးစွာ တစ်နှစ်ပတ်လုံး သွားလာနိုင်မည့် ခရီးစဉ်ကို ဦးစားပေးရပါမည်။
- ၁၀။ ခရီးစဉ်သည် နွေးထွေးစွာကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းနှင့် ကျေးရွာကို မိတ်ဆက်ခြင်းဖြင့် စတင်သင့်ပါသည်။
- ၁၁။ ဧည့်သည်များ အတွေ့အကြုံကောင်းရနိုင်ရန် ခရီးစဉ်ကို ကျေးရွာ၏ အရေးကြီးဆုံးနေရာမှ စတင်ရပါမည်။ ဥပမာ- အရေးကြီးသောဘာသာရေးဆိုင်ရာ နေရာများ၊ အရေးကြီးဆုံးသော အလုပ်အကိုင်များ။
- ၁၂။ ခရီးစဉ်သည် အဓိကကျသောအပိုင်းမှ နေ့စဉ်နေထိုင်မှုပုံစံ အသေးစိတ်များကို အဆင့်လိုက်လေ့လာသော ခရီးစဉ်ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာ- အိမ်လည်ခြင်းနှင့် နေ့လည်စာ၊ ကျေးရွာဒေသခံ အနုပညာရှင်များနှင့် တေးဂီတပညာရှင်များ။
- ၁၃။ အားလပ်ချိန်လည်းရှိပြီးတစ်နေ့တာ၏အဆင်ပြေဆုံးအချိန်များတွင် အဆင်ပြေသည့်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက် များ၊ နေရာများလည်ပတ်နိုင်ရန်အစီအစဉ်တကျတစ်စုံတစ်ခုဆောင်ရွက်ရပါမည်။ အလွန်အကျွံမဆောင်ရွက်ပါနှင့်။
- ၁၄။ ဧည့်သည်များ မည်သည့်နေရာ၊ အချိန်တွင် နေ့လည်စာစားမည်၊ သောက်မည်၊ သန့်စင်ခန်းသွားရန် နားမည် စသည့် အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုကိုလည်း စဉ်းစားထားရပါမည်။
- ၁၅။ ဘေးအန္တရာယ်ဖြစ်နိုင်သည့်အခြေအနေရှိပါက လိုအပ်သော ပစ္စည်းကိရိယာများရယူနိုင်ခြင်းနှင့်ပြင်ဆင်မှုများ သေချာစွာပြုလုပ်ထားရပါမည်။
- ၁၆။ ကျေးရွာမှ ဧည့်လမ်းညွှန်များ သင်တန်းသေချာပေးထားပြီး အမြဲတမ်း တူညီသော သတင်းအချက်အလက်သာ ပေးရပါမည်။

## ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ

ဧည့်သည်များ၏ အဓိက စိတ်အားတက်ကြွစေမှုမှာ ၎င်းတို့အတူ ခရီးသွားသည့်သူများပင်ဖြစ်သည်။ ဥပမာ- မိဘများ သည် ကလေးများနှင့် အချိန်ကိုအကောင်းဆုံးဖြတ်သန်းလိုကြသည်။ ကျောင်းပြီးသောသူများနှင့် အလုပ်ခွင်မှလူများ သည် သူငယ်ချင်းများနှင့် အချိန်ဖြုန်းလိုသည်။ ထို့ကြောင့် ဧည့်သည်များကို ဒေသခံကျေးရွာသူ/သားများ နှင့် ၎င်းတို့နှင့်အတူ ခရီးသွားသောသူများနှင့် ၎င်းတို့ အတွေ့အကြုံများကို ပျော်ရွှင်စွာ ဝေမျှနိုင်မည့် အခွင့်အလမ်းရနိုင်သော ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ချက်များကို ဒီဇိုင်းဆွဲပါ။ ဥပမာ- မိသားစုတစ်ခုသည် ဒေသအက လေ့လာသင်ယူနိုင်သည့် သို့မဟုတ် ဒေသခံအနုပညာရှင်၏ လမ်းညွှန်မှုဖြင့် ဝါးခွက်များပြုလုပ်နိုင်သည်။









# ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများနှင့် သဘောတူညီမှုရယူခြင်း



## ဘာအကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

ဤအချက်မတိုင်မှီတွင် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများသည် ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သော ဗဟုသုတ အနည်းငယ်သာ ရှိပါလိမ့်မည်။ CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် လုံလောက်သောအနေအထားများရှိသည်ကို ၎င်းတို့အနေဖြင့် မရှင်းမလင်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ဤအဆင့်တွင် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများအနေဖြင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် CBT အကြောင်း ရှင်းလင်းစွာ နားလည်သင့်ပါသည်။ ၎င်းသည် CBT ခရီးစဉ်တစ်ခု ဖွံ့ဖြိုးမှုဆောင်ရွက်ရန် ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်းများရှိသည်ကို အလွယ်တကူ လေ့လာနိုင်ပါသည်။

ဤအဆင့်တွင် CBT ထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများရှိလာရန် အတွက် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများကို သင်တန်းပေးရန် အကူအညီပေးသော အဖွဲ့အစည်း သို့မဟုတ် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ ရံပုံငွေများနှင့် လုံလောက်သော အချိန်ကာလတစ်ခုကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန်လိုအပ်ပါသည်။ CBT လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အတွက် လူအများအပြားနှင့် အဖွဲ့အစည်းများမှ အရင်းအမြစ်များ၊ အားထုတ်မှု၊ အလုပ် နှင့်အချိန်များစွာလိုအပ်သည်ကို ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများမှ နားလည်ရန် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

CBT အောင်မြင်ရန် အတွက်မှာမူ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းရှိအဖွဲ့ဝင်များ တစ်ဦးချင်းစီသည် သင်တန်းများတက်ရောက်ရန် လုံလောက်သောအချိန်ပေးခြင်း နှင့်အတူ နောက်ပိုင်းတွင် CBT ခရီးစဉ်တွင် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ရပါမည်။ ၎င်းသည် ဒေသခံအသိုက်အဝန်း၏ အမှန်တစ်ကယ် လုပ်ဆောင်လိုပါသည်ဆိုသည့် ကတိတစ်ခု လိုအပ်ပါသည်။ ၎င်းသည် စီမံကိန်းနှင့် ကျေးရွာလူကြီး/ အဖွဲ့ဝင်များ အားလုံး နားလည်ရန် လွယ်ကူသော သဘောတူညီချက် လက်မှတ်ထိုးပြီး အလေးအနက် ကတိပြုရန် လိုပါသည်။

- ၁။ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းနှင့် အကူအညီပေးသော အဖွဲ့အစည်း သို့မဟုတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြား ရိုးရှင်းသော သဘောတူညီချက် စာ တစ်စောင် ပြင်ဆင်ပါ။ ၎င်းကို အားလုံးနားလည်နိုင်သော ဘာသာစကား/ မြန်မာ ဘာသာသို့ တိကျစွာ ဘာသာပြန်ပါ။
- ၂။ လက်ရှိအနေအထားအထိ ပြုလုပ်ခဲ့သော လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ ပြန်လည်သုံးသပ်ရန် အစည်းအဝေး တစ်ခု ပြုလုပ်ပါ။ CBT လုပ်ငန်းစဉ်၏ နောက်ထပ်အဆင့်များကို ရှင်းပြပါ။ ရှေ့ဆက်ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်သည့်အရာများကို ရှင်းပြပါ။
- ၃။ သဘောတူညီချက်စာကို မိတ်ဆက်ပါ။ မည်သူ/ မည်သည့်အဖွဲ့အစည်းမှ လက်မှတ်ထိုးသင့် သည်ကို ဒေသခံ လူကြီးများနှင့် တိုင်ပင်ပါ။ ၎င်းသည် ဒေသခံရွာလူကြီးများ၊ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၊ အစိုးရ အရပ်ဖက် အဖွဲ့အစည်းများ နှင့် ဒေသအခြေစိုက်အဖွဲ့အစည်းများ ပါဝင်နိုင်ပါသည်။
- ၄။ ကျေးရွာသားများအား ၎င်းတို့ အချင်းချင်းဆွေးနွေးနိုင်ရန် အချိန်ပေးပြီး လက်မှတ်ထိုးသည့်စာကို ပြန်ပေးရန် နောက်ဆုံးနေ့ ရက်သတ်မှတ်ပေးပါ။ ရွာသားများကို ၎င်းတို့ ဆန္ဒမရှိပါက ဆက်လက် မဆောင်ရွက်ချင်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ချပိုင်ခွင့်ရှိကြောင်း ရှင်းပြပါ။ ၎င်းတို့ ဆက်လက်ဆောင်ရွက် လိုပါက-
  - က) အနားယူသွားသော ကျေးရွာလူကြီးများ၏ အကူအညီနှင့် ခွင့်ပြုချက်များကို တာဝန်ယူ အာမခံရမည်။
  - ခ) ရှေ့ဆောင်ရွက်မည့် CBT သင်တန်းများတွင် ပျော်ရွှင်စွာနှင့် စေတနာအလျောက် ပါဝင်လိုသောသူ အနည်းဆုံး ၁၅ ဦးခန့် ရှိရန် သဘောတူ ရန် အချင်းချင်းဆွေးနွေးပါ။
  - ဂ) ထိုသူတို့ သည် သဘောတူညီမှုစာကို ပျော်ရွှင်စွာနှင့် စေတနာအလျောက် လက်မှတ်ထိုးရပါမည်။
- ၅။ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းတွင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နေသော ပြင်ပမှ အဖွဲ့အစည်းများနှင့် ချိတ်ဆက်ညှိနှိုင်းပါ။ ( ဥပမာ- အစိုးရ ဒေသခံ လူမှုအဖွဲ့အစည်းများ၊ အစိုးရမဟုတ်သော အဖွဲ့အစည်းများ)။ သို့မှသာ ၎င်းတို့သည် သဘောတူညီချက်ကို သိရှိမည်ဖြစ်သည်။



# သဘောတူညီချက် မူဘောင်

CBT ဖွံ့ဖြိုးမှုဆောင်ရွက်ရန်မိတ်ဖက်ခြင်းနှင့် ITC နှင့်အတူတကွဆောင်ရွက်ရန် ကတိပြုခြင်း

ထေးခိုကျေးရွာနှင့် ဒေါတမကြီးကျေးရွာမှ လက်မှတ်ထိုးထားသည့် သဘောတူညီချက်

CBT ဖွံ့ဖြိုးမှုဆောင်ရွက်ရန် ITC အဖွဲ့နှင့် မိတ်ဖက်အဖွဲ့များမှ အချိန်နှင့် ငွေကြေး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ လိုအပ်သည်။  
CBT လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရန် ကျေးရွာဒေသခံများမှလုပ်ဆောင်ရမည့်အရာများမှာ-

- ၁။ CBTကိုစိတ်ဝင်စားသောဒေသခံအဖွဲ့တစ်ခုဖွဲ့ပါ။ ITC မှပေးသောသင်တန်းများကို အချိန်ပေး တက်ရောက်ရန် သဘောတူရမည်။ ( ပျမ်းမျှ ၁ လလျှင် ၁ ပတ်ခန့်.)
- ၂။ သင်တန်းတက်ရောက်သူများသည် ပုံမှန်တက်ရောက်နေသောသူများသာ ဖြစ်ရမည်။
- ၃။ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုများနှင့်ဆောင်ရွက်ချက်များမြှင့်တင်မှုသင်တန်း( ဥပမာ- အစားအသောက် ချက်ပြုတ်သူများအတွက် သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှုသင်တန်း၊ ဒေသခံရွာ ဧည့်လမ်းညွှန် သင်တန်း၊ CBT စီမံခန့်ခွဲရန် CBT ချိတ်ဆက်ညှိနှိုင်းရေးသင်တန်း၊ ကြိုတင်လက်ခံခြင်းနှင့် စာရင်း ပြုလုပ်ခြင်း)။
- ၄။ ကယားပြည်နယ်ရှိအခြားသော CBT ကျေးရွာများ အတွေ့အကြုံများလေ့လာနိုင်ရေးအတွက် အလည်အပတ် သွားရာတွင် ပါဝင်ခြင်း ( ဥပမာ- တနီးလာလဲကျေးရွာ၊ ပန်ပက်ကျေးရွာ )
- ၅။ စိန်ခေါ်မှုများနှင့် အခက်အခဲများကို ITC သို့ တင်ပြဆွေးနွေးပါ။ ထို အခက်အခဲများကို ဖြေရှင်းရန် ITC နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပါ။ ထိုမှသာ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ အတွက် အသုံးဝင်နိုင်ပြီး အောင်မြင်သော CBT လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်လာပါမည်။

ITC သည် ထေးခိုကျေးရွာနှင့် ဒေါတမကြီးကျေးရွာများတွင် လွှမ်းမိုးမှုရှိသော နိုင်ငံရေး နှင့် လူမှုအဖွဲ့အစည်းများ၊ CSOs/ NGOs နှင့်လည်း ကောင်းမွန်သော ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု များရှိပါသည်။ ထိုအဖွဲ့များကို ITC မှ စီမံကိန်း လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများကိုအကြောင်းကြားပါသည်။ CBT ဖွံ့ဖြိုးမှုဆောင်ရွက်ရသည့်ရည်ရွယ်ချက်များနှင့် လုပ်ငန်းစဉ် များအား အကြောင်းကြားပြီး ကျေနပ်မှုရှိလျှင် ထိုအဖွဲ့များကို ITC မှ စီမံကိန်းကို လိုလားသော ကတိပြု မှု တောင်းခံ ပါသည်။ ၎င်းသည် ပူးတွဲပါ သဘောတူညီမှုစာ တွင် ရက်စွဲနှင့် လက်မှတ်များရေးထိုးခြင်းဖြင့် အတည်ပြုပါသည်။

သဘောတူညီချက်စာ မိတ္တူကို နောက်စာမျက်နှာတွင် ကြည့်ပါ။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

သဘောတူညီချက်စာ ရှိထားသော်လည်း ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ လိုက်နာရန် အခက်အခဲများစွာကြုံတွေ့နိုင်ပါ သည်။ စာရွက်စာတမ်းများဖြင့်အလေးအနက်ထားခြင်း၊ ကတိကဝတ်ပြုခြင်းများသည်ကျေးရွာဒေသများတွင် ဆောင်ရွက် လေ့ မရှိပါ။ ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများသည် ၎င်းတို့ကို ယုံကြည်အားထားရန်နှင့် လုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်ရန် အတွက် တစ်ခါတစ်ရံ ကျေးရွာခေါင်းဆောင်များ၏ တွန်းအားပေး ပါဝင် လုပ်ဆောင်စေခြင်းသည် အနာဂါတ်တွင် ရေရှည် တည်တံ့မည်မဟုတ်ပေ။ ထို့ကြောင့် ဧည့်သည်များ ကြိုဆိုလက်ခံရန် အမှန်တစ်ကယ် စိတ်ဝင်စားသော၊ တက်ကြွစွာ ပါဝင်လိုသော လူများ အလုံအလောက် သေချာစွာရှာဖွေရပါမည်။ သဘောတူညီချက်စာသည် အသုံးဝင်သော နည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်သော်လည်း ၎င်းသည် အပြောင်းအလဲများမရှိနိုင်ဟု အာမ မခံနိုင်ပါ။



# ကျေးရွာဒေသခံများနှင့် သဘောတူညီချက် နမူနာ

၂၀၁၆ နှင့် ၂၀၁၇ ခုနှစ်အတွင်း ITC နှင့် ကျေးရွာအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် သဘောတူညီချက်

ကျွန်တော်/ ကျွန်မ----- သည် ----- ကျေးရွာတွင် ကျေးရွာအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းကို အကြောင်း ကြားထားပြီး ဆောင်ရွက်ရမည့် ရည်ရွယ်ချက်ကို နားလည်သဘောပေါက်ပါသည်။

ကျေးရွာအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ရန် အောက်ပါအချက်အလက်များအတိုင်း ကူညီပံ့ပိုးပေးပါမည်။

- ITC မှ ပိုချသော သင်တန်းများနှင့် လေ့လာရေးခရီးများတွင် ပါဝင်မည်။ (ကြိုတင်အသိပေးခြင်း)
- ITC နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သော အဖွဲ့အစည်းများ (ဥပမာ - ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၊ ဧည့်လမ်းများ) နှင့် သင်တန်းပေးထားသော လူငယ်များနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း။
- လာရောက်လည်ပတ်မည့် ဧည့်သည်များအတွက် ဖျော်ရွှင်ဖွယ်ကောင်းသောနှင့် လုံခြုံစိတ်ချ ရသော ပတ်ဝန်းကျင် တစ်ခုဖြစ်ရန် အစွမ်းကုန် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခြင်း
- စိန်ခေါ်မှုနှင့် အခက်အခဲများ ကြုံလာပါက ITC အဖွဲ့ဝင်များနှင့် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းဆွေးနွေးခြင်းဖြင့် အကောင်းဆုံး အဖြေရှာခြင်း

အထက်ဖော်ပြပါ အချက်အလက်များကို နားလည်သဘောပေါက်ပါသည်။

အမည် \_\_\_\_\_ ကျေးရွာ \_\_\_\_\_

ရာထူး \_\_\_\_\_ အဖွဲ့အစည်း \_\_\_\_\_

လက်မှတ် \_\_\_\_\_ နေ့စွဲ \_\_\_\_\_

မှတ်ချက်။ ။ ITC မှ သင်တန်းကာလအတွင်း ပူးပေါင်းပါဝင်ရန် တောင်းဆိုပါသည်။ သင်တန်းများတွင် ပါဝင်မှသာ ကျေးရွာသူ/ သားများသည် ကျေးရွာအခြေပြုခရီးသွား လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်သည့် ခရီးစဉ်များ ဆောင်ရွက်ရန် ဆန္ဒရှိမရှိ ပိုမို နားလည်လာနိုင်ပြီး မှန်ကန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချမှတ်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။





# အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ

## ကျေးရွာဒေသကိုလေ့လာရန် စီစဉ်ပါ။

- ✓ ကျေးရွာဒေသလေ့လာမှုတစ်ခုသည် CBT ဖွံ့ဖြိုးမှုလုပ်ငန်းမဆောင်ရွက်မှီ ဒေသ၏ အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များကို လေ့လာအကဲဖြတ်သည်။
- ✓ ကျေးရွာဒေသလေ့လာမှုရလဒ်များသည် ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် လူများလုပ်ဆောင်နိုင်သောအရာများကို SWOT သုံးသပ်ပေးသည်။
- ✓ အင်တာဗျူးများ၊ဒေသအတွင်းနှင့်ပြင်ပမြေပုံများ၊ ပြက္ခဒိန်များ၊ အချိန်ဇယားများ စသည့်နည်းလမ်းများ အသုံးပြုသည်။
- ✓ အလားအလာရှိသော CBT လုပ်ငန်းအတွက် ရလဒ်များ ပြန်လည်စစ်ဆေးသုံးသပ်ခြင်းပြုလုပ်ရန် ဒေသခံများနှင့် အစည်းအဝေးတစ်ခုပြုလုပ်ပါ။

## အလားအလာရှိသော အတွေ့အကြုံနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ဆွေးနွေးပါ။

- ✓ ကျေးရွာသူ/သားများမှ ဧည့်သည်များကို ၎င်းတို့ သက်တောင့်သက်သာရှိပြီး ဂုဏ်ယူသော နေထိုင်မှု ပုံစံများ၊ ယဉ်ကျေးမှု၊ သဘာဝ နှင့် လူပုဂ္ဂိုလ်များ ကို ကျေးရွာသူ/ သားများနှင့်ဆွေးနွေးပါ။
- ✓ အထင်ကရများ၊ လူများ၊ နေရာများ၊ လုပ်ငန်းများ။ ဧည့်သည်တွေ ဘာတွေ ပြုလုပ်၊ လေ့လာခံစား၊ ဝေမျှ နိုင်သလဲ။
- ✓ ဘေးအန္တရာယ်ကြီးရှိသော နေရာများကို သတိထားပါ။ ဘယ်လိုနေရာ၊ လူ၊ လုပ်ငန်းတွေက ဧည့်သည်တွေအတွက် ကန့်သတ်မှုတွေရှိသလဲ။
- ✓ CBT ခရီးစဉ်တစ်ခုအတွက် အလားအလာရှိသော နေရာများ၊ လုပ်ငန်းများ၊ လူများကို စာရင်းပြုစုပါ။

## ဈေးကွက်ဝင်နိုင်သောအခွင့်အလမ်းများကို ပဏာမစာရင်းပြုစုပါ။

- ✓ အလားအလာရှိသော CBT ထုတ်ကုန်များကို အကြံပြုရန် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ပါ။
- ✓ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိ၊ ခရီးစဉ်ရောင်းချသည့်ပုံစံ၊ အဓိက ပစ်မှတ်ထားသော ဈေးကွက်၊ ထုတ်ကုန်ဖွံ့ဖြိုးမှု လိုအပ်ချက်များကို မေးမြန်းပါ။
- ✓ ပြုစုထားသော စာရင်းများမှ မည့်သည့်အရာများသည် ၎င်းတို့ ဧည့်သည်များအတွက် စွဲဆောင်မှု အရှိဆုံး ဖြစ်သည် သို့မဟုတ် လိုအပ်ချက်ရှိသည် စသည်တို့ကို မေးမြန်းပါ။
- ✓ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ပြုစုထားသော စာရင်းများကို အမှတ်ပေးခိုင်းပါ။ ၎င်းတို့ ပေးသော အမှတ်များကို အသုံးပြု၍ ပဏာမ စာရင်းပြုစုပါ။

## ထုတ်ကုန်နှင့် ခရီးစဉ်များ ဒီဇိုင်းဆွဲပါ။

- ✓ အမှတ် ၃ မှ ၅ ထိအများဆုံးရသော CBT ထုတ်ကုန်စာရင်းများကို ကျေးရွာသူ/သားများအား ပြန်တင်ပြပါ။ ၎င်းသည် အဓိက ဦးစားပေးရမည့် အတွေ့အကြုံများ၊ ထုတ်ကုန်များ၊ ဝန်ဆောင်မှုများဖြစ်ပါသည်။
- ✓ ကောင်းမွန်သော ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းများသည် ဒေသတွင်းရှိအမှတ်သင်္ကေတများမှ အထင်ကရများ အဖြစ်သို့ တစ်ဖြောင့်ချင်း တိုးတက်မှုရှိသည်။
- ✓ အတွေ့အကြုံများ ပေါင်းစုထားသော ခရီးစဉ်တစ်ခုလား သို့မဟုတ် ခေါင်းစဉ်တစ်ခုဖြင့် အတွင်းကျကျ လေ့လာသော ခရီးစဉ်လား။
- ✓ အဆိုပြုထားသော ခရီးစဉ်လမ်းကြောင်းများကို အချိန်၊ အထင်ကရနေရာများ၊ အထောက်အပံ့များကို အသေးစိတ် စစ်တမ်းကောက်ယူပါ။

## ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများနှင့်သဘောတူညီမှုရယူပါ။

- ✓ ဒေသခံများကို ရှေ့ဆက် ပြုလုပ်မည့် အဆင့်များတွင် အမှန်တစ်ကယ်ဆက်လက်ဆောင်ရွက်လိုသည့် ကတိပြုရန် လိုအပ်ကြောင်း ရှင်းပြပါ။
- ✓ ဒေသခံများသည် သင်တန်းများစွာကို တက်ရောက်ပါမည်ဟု ကတိပြုရမည်။ အရေးကြီးသည့်အချက်မှာ သင်တန်း တက်ရောက်သူများသည် အပြောင်းအလဲမရှိဘဲ ပုံမှန်တက်ရောက်နိုင်သူများဖြစ်ရမည်။
- ✓ ကျေးရွာဒေသ ခေါင်းဆောင်များ လက်မှတ်ထိုးရန် ရိုးရှင်းသော သဘောတူညီချက်စာတစ်စောင် ပြင်ဆင်ပါ။
- ✓ ဒေသခံများကိုလုံလောက်သော အချိန်ပေးပြီး သဘောတူညီကြောင်း ပြန်ပြောနိုင်မည့် ရက်သတ်မှတ် ပေးပါ။











# အပိုင်း ၃။ ပုံဖော်ခြင်း

CBT  
လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲ  
ရန်နည်းစနစ်များနှင့်  
စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ပါ။

ကျေးရွာဒေသခံဧည့်  
လမ်းညွှန်များနှင့် နားလည်  
တတ်ကျွမ်းသောသူများကို  
သင်တန်းပေးပါ။

အစားအသောက်  
ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကို  
သင်တန်းပေးပါ။

ဒေသထွက်လက်ဆောင်  
ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြသပါ။  
စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ပါ။

ဈေးနှုန်းများ  
သဘောတူညီချက်  
ရယူပါ။

*“Skill in making things by hand... skills involved in carrying out one's work....”*

(Oxford living dictionary)



# CBT လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲရန်နည်းစနစ်များနှင့်စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

ဤအဆင့်တွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ ထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများအကြောင်းကို ကျေးရွာဒေသခံများ အနည်းငယ် နားလည်သဘောပေါက်မည်ဖြစ်သည်။ ခရီးသွားလုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲရန်နှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးဆောင်ရွက်ရန် အချိန်နှင့် အားထုတ်မှု လိုအပ်သည်ကို ၎င်းတို့ နားလည်ခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ ယခုအချိန်တွင် CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရသည့် ရည်ရွယ်ချက်များ နှင့် CBT လုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှုမည်သို့ ဆောင်ရွက်ရမည် စသည်တို့ကို ဒေသခံအဖွဲ့ဝင်များ၊ ခေါင်းဆောင်များနှင့် ရှင်းလင်းစွာ ဆွေးနွေးရမည့် အသင့်တော်ဆုံး အချိန်တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။

အဓိကစီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းများမှာ ၁) CBT အဖွဲ့တစ်ခု ၂) CBT ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ရေးမှူးနှင့် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်မှု၊ ၃) ဝန်ဆောင်မှုပေးသော အဖွဲ့များ၏ ရှင်းလင်းသော ကဏ္ဍနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုများ ၄) CBT ခရီးစဉ် ကြိုတင်လက်ခံခြင်းနှင့် စာရင်းဇယားများ ၅) ကျေးရွာရံပုံငွေ နှင့် ၆) သက်ရောက်မှု အကောင်းနှင့် အဆိုး များကို စောင့်ကြည့်လေ့လာခြင်း။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

ကျေးရွာတွင် ဝန်ဆောင်မှုပေးသောသူများသည် ၎င်းတို့၏ တာဝန်များနှင့် ကဏ္ဍများကို ရှင်းလင်းစွာ သိရှိရမည်ဖြစ်ပြီး တက်ကြွစွာဆောင်ရွက်လိုစိတ်နှင့် ယုံကြည်စိတ်ချရသူများဖြစ်ရပါမည်။ CBT အဖွဲ့ဖွဲ့စည်းခြင်းဖြင့် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။ ကျေးရွာတစ်ရွာစီတွင် CBT Coordinator အနည်းဆုံး ၁ ဦးခန့် ရှိရန် လိုအပ်ပါသည်။ ၎င်းသည် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၊ ဧည့်လမ်းညွှန်များ နှင့် ဧည့်သည်များ ခရီးစဉ် ကြိုတင်စီစဉ်ခြင်းနှင့် မေးမြန်းခြင်းများပြုလုပ်နိုင်ရန် ဖြစ်ပါသည်။ Coordinator သည် ခရီးစဉ်များလက်ခံခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများနှင့် ကြိုတင် ချိတ်ဆက်စီစဉ် ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ငွေလက်ခံ စီမံခန့်ခွဲခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ပါသည်။ ပွင့်လင်းမြင်သာမှုပိုမိုရရှိစေရန် ဒေသခံအဖွဲ့ဝင် နောက်တစ်ဦးမှ စာရင်းအင်းများကို တာဝန်ယူနိုင်လျှင် ပိုကောင်းပါသည်။

အဓိကမေးခွန်းတစ်ခုမှာ "ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် ဘာကြောင့် အုပ်စုအဖွဲ့ဖွဲ့ပြီး လုပ်ဆောင်သင့်သလဲ"

ကူညီဆောင်ရွက်သူသည် ဒေသခံများကို မေးခွန်းများနှင့် ဆွေးနွေးခြင်းဖြင့် ကူညီသင့်ပါသည်။ ဥပမာ-

- CBT လုပ်ငန်းသည် တစ်ဦးတစ်ယောက်၊ မိသားစု နှင့် ကျေးရွာတစ်ခုလုံး အကျိုးအမြတ် ရှိစေသည်။
- အောင်မြင်သော ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းနှင့် သဘာဝ ထိန်းသိမ်းခြင်းသည် အုပ်စုဖွဲ့ ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်သည်။
- အတူတကွ စုပေါင်း ဆောင်ရွက်လျှင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းမှ ဆိုးကျိုးများကို ပိုမိုလွယ်ကူစွာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်မည်။
- CBT သည် ကျေးရွာတစ်ခုလုံးကို ကိုယ်စားပြုသည်။
- ပထမနှစ်များတွင် လယ်ယာစိုက်ပျိုးသော ကျေးရွာများတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံအနည်းငယ်သာ ရှိလိမ့်မည်။ ကျေးရွာဒေသခံများ အတူတကွ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လျှင် အတွေ့အကြုံများရလာပါလိမ့်မည်။

ဒေသတွင်း စွန့်ခွဲထွက်ဆောင်ရွက်သူများကို ဘယ်လို ကူညီမလဲ

ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများမှ ဧည့်သည်များကြိုဆိုသည့်အတွေ့အကြုံရရှိလာသောအခါ တစ်ချို့တွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသေးများ၊ ဥပမာ- စားသောက်ဆိုင်၊ ကော်ဖီဆိုင်များနှင့် တည်းခိုရန်နေရာများ စသည့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းများစတင်ဆောင်ရွက်လိုသည့်သူများရှိနိုင်ပါသည်။ ၎င်းကို CBT အဖွဲ့မှ လုပ်ငန်းရှင်အသင်းတစ်ခု အဖြစ်ဖွဲ့စည်းပြီး စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါသည်။ အဖွဲ့ဝင်များ ပုံမှန်တွေ့ဆုံပြီး ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးရေး အစီအစဉ်များ၊ ကျေးရွာနှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အတွက် ဆောင်ရွက်သောလုပ်ငန်းများကို ငွေကြေးကူညီပံ့ပိုးနိုင်ပါသည်။



# CBT အဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းခြင်း

အကယ်၍ ဒေသခံအဖွဲ့ဝင်များ CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မည်ဟု ဆုံးဖြတ်လျှင် သဘာဝနှင့် ယဉ်ကျေးမှု အရင်းအမြစ်များ၊ လူပုဂ္ဂိုလ်များ၊ အလုပ်အကိုင်များနှင့် ငွေကြေးများ မည်သို့ စီမံခန့်ခွဲရန် နှင့် ဝေမျှသုံးစွဲရန်တို့ကို ဆွေးနွေးရန် ဒေသခံအဖွဲ့ဝင်များကို ဖိတ်ခေါ်ပါ။

- ၁။ CBT အဖွဲ့ ဖွဲ့ရန် အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုပြုလုပ်ပါ။ ပါဝင်ရန် အရေးကြီးသည့်အချက်များမှာ-
  - က) ဥက္ကဋ္ဌ ၊ သဘောထားကွဲလွဲမှုများကို ဖြေရှင်းရန် ကူညီပေးခြင်းနှင့် အစည်းအဝေးများ စီစဉ်ဖိတ်ခေါ်ပေးခြင်း။
  - ခ) ညှိနှိုင်းရေးမှူး၊ ခရီးစဉ်ကြိုတင်လက်ခံခြင်း၊ ကုမ္ပဏီများနှင့် ဧည့်လမ်းညွှန်များနှင့် ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ကြိုတင်လက်ခံထားသည့်ခရီးစဉ်များကို ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများအား အလှည့်ကျဆောင်ရွက်ရန် စီမံခန့်ခွဲခြင်း။
  - ဂ) စာရင်းကိုင်၊ ငွေလက်ခံခြင်း၊ ဖြတ်ပိုင်းပေးခြင်း နှင့် ဘဏ်စာရင်းစီမံခန့်ခွဲခြင်း။
  - ဃ) အတွင်းရေးမှူး၊ CBT အစည်းအဝေးများတွင် ဆွေးနွေးသော အကြောင်းအရာများကို မှတ်တမ်းယူပြီး သဘောတူညီချက်များကို ပြုစုတင်ပြခြင်း။
  - င) ဝန်ဆောင်မှုအဖွဲ့ခေါင်းဆောင်များ၊ ( ဥပမာ - ဧည့်လမ်းညွှန်များ၊ အစားအသောက် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများ၊ လက်မှုနှင့် အနုပညာရှင်များ) ဝန်ဆောင်မှုအရေအသွေးများကို စောင့်ကြည့်လေ့လာခြင်း။ အဖွဲ့ဝင်များကို သင်တန်းပေးခြင်း နှင့် အကြံဉာဏ်ပေးခြင်း။ လစဉ်ပြုလုပ်သော အစည်းအဝေးများ တက်ရောက်ပြီး အဖွဲ့ဝင်များ၏ လိုအပ်ချက်များကို ညှိနှိုင်းရေးမှူးနှင့်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခြင်း။
  - စ) အဖွဲ့ဝင်များ၊ ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းတာဝန်များကို နားလည်ခြင်း၊ အချိန်တိကျပြီး ယုံကြည်အားထားရခြင်း၊ သင်တန်းပေးလျှင်တက်ရောက်နိုင်ခြင်း၊ ဝင်ငွေ၏ ဝပရာခိုင်နှုန်းကို ကျေးရွာရံပုံငွေတွင် ထည့်ဝင်ခြင်း။
  - ဆ) အကြံပေးကော်မတီ၊ ပြဿနာအခက်အခဲများရှိလျှင် ကူညီဖြေရှင်းခြင်း နှင့် အကြံဉာဏ်ပေးခြင်း။ ကျေးရွာ ရံပုံငွေများကို ရည်ရွယ်ထားသည်နှင့် သဘောတူညီထားကြသည့်အတိုင်း အသုံးပြုနိုင်ရန် ကူညီပေးခြင်း။
- ၂။ CBT ရည်မှန်းချက်များ ကို ဆွေးနွေးသဘောတူညီရယူပါ။ CBT အဖွဲ့အတွက် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ ချမှတ်ပါ။
- ၃။ CBT ရည်မှန်းချက်များသည် ကျေးရွာဒေသလိုအပ်ချက်များတွင် အခြေခံရမည်။ သို့မဟုတ်ပါက ၎င်းတို့သည် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် စိတ်ပါဝင်စားမည်မဟုတ်ပါ။
- ၄။ လုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းစီ၏ ကဏ္ဍများဖြစ်သော လုပ်ငန်းတာဝန်များ၊ တာဝန်ယူမှုများ နှင့် မျှော်မှန်းချက်များ ကို ဆွေးနွေး သဘောတူညီမှုရယူပါ။
- ၅။ ခရီးစဉ်ကြိုတင်လက်ခံခြင်း ကို ရိုးရှင်းသော ဘိုကင်လက်ခံသည့်စနစ် ဖြင့် စီမံခန့်ခွဲနိုင်သည်။
- ၆။ ပွင့်လင်းမြင်သာသော စာရင်းများ ကို ရိုးရှင်းသော စာရင်းအင်းစနစ် များဖြင့် ထားရှိနိုင်သည်။
- ၇။ လစဉ်အစည်းအဝေး ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် စိန်ခေါ်မှုအခက်အခဲများ ကို အလျှင်အမြန်ဖြေရှင်းနိုင်သည်။
- ၈။ ကျေးရွာ ရံပုံငွေ သည် CBT အဖွဲ့ဝင်များနှင့် အခြားကျေးရွာသူ/သားများအကြား ကောင်းမွန်သော ရင်းနှီးမှု ကို တည်ဆောက်ပေးနိုင်ပြီး ကျေးရွာတစ်ခုလုံးအကျိုးအမြတ် လည်းရှိလာစေပါသည်။

အုပ်စုဖွဲ့ဆောင်ရွက်ရာတွင် အောက်ပါအရည်အချင်းများနှင့်ပြည့်စုံသော သူများလိုအပ်ပါသည်။

- စံနမူနာများဖြင့် တက်ကြွစွာ ဦးစီးဆောင်ရွက်ခြင်း။
- စေတနာ့ဝန်ထမ်းစိတ်ဓါတ်၊ အစည်းအဝေးများ၊ သင်တန်းများ နှင့် အခြားသူများကို ကူညီရန် အချိန်ပေးခြင်း။
- ၎င်းတို့ ဆောင်ရွက်သောအလုပ်များကို တာဝန်ယူပြီး ယုံကြည်အားထားရခြင်း။

လူတစ်ဦးသည် ကဏ္ဍတစ်ခုထက်ပိုပြီး တာဝန်ထမ်းဆောင်နိုင်ပါသည်။





# အဓိကအသုံးပြုရမည့်နည်းလမ်းများ



## ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

ဘိုကင်စနစ် သည် ကျေးရွာဧည့်လမ်းညွှန်များ၊ ယာဉ်များ၊ နေအိမ်များနှင့် အစားအသောက်များ စသည့် ဝန်ဆောင်မှုများ နှင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများနှင့် ပြင်ဆင်မှုများပြုလုပ်နိုင်ရန် CBT အဖွဲ့ဝင်များကို အကူအညီပေးပါသည်။ ဘိုကင်စနစ်သည် ကျေးရွာတွင်လက်ခံနိုင်သည့်အများဆုံးအနေအထားကို သိရှိနိုင်ရန်ကူညီပေးပြီး လာရောက်သည့် ဧည့်သည် အရေအတွက်တွင်မူတည်ပြီး ခရီးစဉ်နှင့်ထုတ်ကုန်အသစ်များ ထပ်မံဖော်ဆောင်ရန် စီမံနိုင်ပါသည်။ ကျေးရွာ မှ ဘိုကင်များစွာ ကြိုတင်ရရှိလျှင် ( ဥပမာ- ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ ဘိုကင်များစွာ) နောက်ထပ်လိုအပ်မည့် အစား အသောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးသူ၊ ရွာခံဂိုက်များကို လိုအပ်သော သင်တန်းများကြိုတင်စီစဉ်ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ပါသည်။

ဧည့်သည်အမျိုးအစားများနှင့် ခရီးစဉ်ကြိုတင်ချိတ်ဆက်သည့်အပိုင်းများ စသည်တို့ကို ဘိုကင်စနစ်တွင် အချက်အလက်များ ဖြည့်စွက်နိုင်ပါသည်။ ၎င်းသည် အကူအညီပေးနေသော အဖွဲ့အစည်းများ ( ဥပမာ- အစိုးရ သို့မဟုတ် NGO) အတွက် အရေးကြီးပြီး စိတ်ဝင်စားသည့် ဈေးကွက် အလိုက် ထုတ်ကုန်အသစ်များ ဖော်ဆောင်နိုင်ပါသည်။ ဥပမာ- မိသားစု၊ကျောင်းသား သို့မဟုတ် စေတနာ့ဝန်ထမ်းများအတွက် ခရီးစဉ်များ။ ဒေသခံအဖွဲ့ဝင်များနှင့် အကျိုးအမြတ် များ နှင့် အခွင့်အလမ်းများ သာတူညီမျှစွာ ပေးနိုင်ရန် အလှည့်ကျဆောင်ရွက်သောစနစ် သည် များစွာ အထောက်အကူဖြစ်စေပါသည်။

- ဘိုကင်စနစ်ကို ဘိုကင်များမှတ်တမ်းပြုလုပ်ထားခြင်းဖြင့် သင်တို့၏ အဓိက ဧည့်သည်များနှင့် မိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်သူများ သိနိုင်ရန်။

ဘိုကင်လက်ခံစဉ် စုစည်း မေးမြန်းရမည့်အချက်အလက်များ

- o ဘိုကင်လက်ခံသည့်ရက်စွဲနှင့် ရောက်ရှိမည့်အချိန်
- o ဧည့်သည်အရေအတွက်
- o နေ့တစ်ဝက် သို့မဟုတ် တစ်နေ့ကုန်
- o လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ (ဥပမာ- ရွာခံဂိုက်၊ နေ့လည်စာ၊ တောင်တက်ခရီး၊ လက်မှု/အနုပညာရှင်များ အိမ်လည်ပတ်ခြင်း)။
- o ဧည့်သည်အမျိုးအစား ( ဥပမာ- ပုံမှန်၊ ကျောင်းသား၊ စေတနာ့ဝန်ထမ်း၊ အဖွဲ့၊ လေ့လာရေးခရီး၊ ကုမ္ပဏီအဖွဲ့၊ တစ်ဦးတည်းသွားခရီးသည်၊ စုံတွဲ၊ မိသားစု၊ သက်ကြီးရွယ်အိုများ)
- o ဘိုကင်လမ်းကြောင်း ( ဥပမာ- ခရီးသွားကုမ္ပဏီ၊ ဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်၊ ကျောင်း၊ ကုမ္ပဏီ၊ အခြား)
- o ဆက်သွယ်သူ/ ဧည့်လမ်းညွှန် သို့မဟုတ် ခရီးစဉ်ဦးဆောင်သူ ဆက်သွယ်ရမည့်ဖုန်း
- o အခြားလိုအပ်ချက်များ ( ဥပမာ- သတ်သတ်လွတ်၊ ဝက်သားမစား၊ ကျန်းမာရေးမကောင်း)

## ကယားပြည်နယ်၊ ပန်ပက်ကျေးရွာ(ကယန်း) CBT ဘိုကင်စာရွက်

Booking Sheet ဘိုကင်စာရွက်  
CBT Daw Ta Ma Gyi ဒေါတာမကြီး ရပ်ရွာအခြေပြုခရီးသွားလုပ်ငန်း

Month ဝ၀ .....

No စဉ်	Date ရက်စွဲ	Arrival Time ရောက်ရှိ ဖွဲ့စဉ်	Tourist info(ဧည့်သည် အချက်အလက်)			Go With Whom(အညွှန်သူ)			Meet Resource Person (ဝေဖန် အချက်အလက်)				Lunch နေ့လည် စာ	Dance အက	Guide ဂိုက်		Contact person (ဆက်သွယ်သူ)	Tel.(ဖုန်းနံပါတ်)
			no of tourists ဦးရေ	Type အမျိုးအစား	Nationality နိုင်ငံသား	Tos ကုမ္ပဏီ	RG ဂိုက်	Other အခြား	Weaving ရက်ကန်း	Musician ဂီတနတ်	craft Product လက်မှု လုပ်ငန်း	Other အခြား			Half Day မနက်	Whole Day တစ်နေ့ ကျန်		





# ဘာအကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

ခိုင်ခန့်သော စာရင်းဇယားစနစ် တစ်ခုသည် မူပိုင်ခွင့်၊ ပွင့်လင်းမြင်သာမှု နှင့် တာဝန်ယူမှုအတွက် အခြေခံမရှိမဖြစ် လိုအပ်ပါသည်။ စာရင်းများမရှိခြင်းသည် ရုံးနိမ့်မှု၏အစဖြစ်သည်။ စာရင်းများသည် ရံပုံငွေ မည်မျှရှိပြီး မည်မျှ အသုံးပြုသည် တို့ကို အတိအကျ ပြသနိုင်ပြီး ငွေကြေးနှင့်ပတ်သက်လျှင် အထင်လွှဲမှားမှုများကို လည်း ကြိုတင် ကာကွယ်နိုင်ပါသည်။ စာရင်းများသည် CBT အဖွဲ့ဝင်များနှင့် အကူအညီပေးသော အဖွဲ့အစည်းများကို ဝင်ငွေနှင့် ထွက်ငွေနှိုင်းယှဉ်ခြင်း၊ အကျိုးအမြတ်တွက်ခြင်း၊ ဈေးနှုန်းတက်ရန်ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်း စသည်တို့ပြုလုပ်နိုင်ရန် ကူညီပေးပါသည်။

သို့သော်ကျေးရွာသူ/သားများသည် ငွေကြေးများကို စနစ်တကျစီမံခန့်ခွဲသည့် အတွေ့အကြုံမရှိကြသည်ကို နားလည် ထားရပါမည်။ ၎င်းတို့သည် ဘဏ်စာအုပ် ထားလေ့မရှိပါ။ ထို့ကြောင့် စာရင်းဇယားစနစ်ကို တတ်နိုင်သမျှ အရိုးရှင်းဆုံး ဖြစ်ရပါမည်။ ITC စီမံကိန်းကာလတွင် စာရင်းထားရှိပုံများကို အရိုးရှင်းဆုံးဖြစ်အောင် ကြိမ်ဖန်များစွာဆောင်ရွက်ခဲ့ရ ပါသည်။ ITC အဖွဲ့ဝင်များ အောက်ပါစနစ်များအတိုင်းဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။

## • ဖြတ်ပိုင်းစာအုပ်၊ ပါဝင်သည့်အကြောင်းအရာ

- ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးအစား ( ဥပမာ- ရွာလမ်းညွှန်၊ နေ့လည်စာ၊ အိမ်လည်ခြင်း)
- ဈေးနှုန်း \* အရေအတွက် = စုစုပေါင်း
- ငွေလက်ခံရရှိသူ လက်မှတ်
- မိတ္တူ ၂ စုံ၊ CBT အဖွဲ့အတွက်နှင့် ဧည့်သည်ပေးရန်

## ကယားပြည်နယ်၊ ဒေါတမကြီးကျေးရွာ ( ကယား ) ဖြတ်ပိုင်းပုံစံ

Book No  
စာအုပ်နံပါတ်

Bill No  
ဘောင်နံပါတ်

Pan Pet Community Tourism Group (ပန်ပက်  
ခရီးသွားလုပ်ငန်းအဖွဲ့)

**RECEIPT ( ဖြတ်ပိုင်း )**

Customer  
(ပယ်ထုထေသည်) \_\_\_\_\_ Date  
(နေ့၊ ခွဲ) \_\_\_\_\_

Address (လိပ်စာ) \_\_\_\_\_

No	Description အမျိုးအစည်	Unit Price နန်း	Quantity ဦးရေ	Amount ကျပ်
1	Guide ပို့ခတ်	1.1 Half Day / နေ့ တစ်ဝက် 1.2 Whole Day / ထပ်နေ့တစ်နေ့		
2	Work Shop လုပ်ငန်းခွင်	2.1 Bracelet (လက် မောင်း) 2.2 Bamboo / ဝါး 2.3 Weaving / မုတ်ကုန်း 2.4 Sculpture/ စုတ်တု 2.5 Other / အခြား		
3	Lunch ဇန့်လည်စာ	2.1 Jungle lunch/ ထားမင်းထုပ် 2.2 at Home / အိမ်		
4	Other အခြား			
<b>Grand Total (စုစုပေါင်း)</b>				

Collector (ခောက်ခံသူ) \_\_\_\_\_









# ကျေးရွာရံပုံငွေ

ကျေးရွာရံပုံငွေသည် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူ တစ်ဦးချင်းဆီမှ ရသော အကျိုးအမြတ်များကို ပြန်ဝေမျှသည့် အသုံးဝင်သော နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းသည် ကျေးရွာတွင် ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲနိုင်သည့်စွမ်းရည်ရှိကြောင်းကိုလည်း ခိုင်မာစေသည်။ ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများမှ ၎င်းတို့ရသောဝင်ငွေမှ ရာခိုင်နှုန်းတစ်ခုသတ်မှတ်ပြီး ကျေးရွာရံပုံငွေထားရန် သဘောတူကြသည်။ ဥပမာ- အစားအသောက်၊ ဂိုက်စသည့်တို့မှရသော ဝင်ငွေ၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း။ ထိုရံပုံငွေများကို

- ၁) ကျေးရွာပြင်ပတွင် ပြုလုပ်သော အစည်းအဝေးစရိတ်၊ ခရီးစရိတ်၊ ဖုန်းခများ
- ၂) အဖွဲ့အတွက်အလုပ်လုပ်သော ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်သူများနှင့် စာရင်းပြုလုပ်သူများကို လုပ်အားခပေးခြင်း နှင့်
- ၃) ကျေးရွာတွင် ပြုလုပ်သော လူမှုရေးနှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့်ပတ်သောသော လုပ်ငန်းများတွင် ကူညီထောက်ပံ့ခြင်း။

ကျေးရွာရံပုံငွေများကို ပွင့်လင်းမြင်သာမှုနှင့် သေချာကိုင်တွယ်ခြင်းမရှိလျှင် ၎င်းသည် ပဋိပက္ခများဖြစ်လာနိုင်ပါသည်။

CBT အဖွဲ့ဝင်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကိုကျေးရွာရံပုံငွေသဘောတရားနှင့် အသုံးပြုနည်း ရှင်းလင်းမိတ်ဆက်ခြင်း

- ၁။ CBT အဖွဲ့ဝင်များသည် စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်ပတ်သက်သော အသုံးစရိတ်များရှိမည်မှာ မလွဲသေချာပါသည်။ အဖွဲ့သည် ဆက်သွယ်ရေး၊ ခရီးစရိတ်၊ ကြော်ငြာ နှင့် အစည်းအဝေးတက်ရောက်ခြင်း စသည်တို့တွင် သုံးစွဲရန်လိုအပ်သည်။
- ၂။ ကနဦးတွင် Coordinator မှ စေတနာ့ဝန်ထမ်းအဖြစ်ဆောင်ရွက်ရပါမည်။ သို့သော် ဧည့်သည်များ များလာပြီး Coordinator လည်းအလုပ်များလာသောအခါ ၎င်းအတွက် ထည့်သွင်းစဉ်းစားပေးရပါမည်။ CBT လုပ်ငန်းမှ ရလာ သော ရံပုံငွေသည် CBT Coordinator ၊ စာရင်းကိုင်များ စသည့်တာဝန်ထမ်းဆောင်သူများကို ထိုက်သင့်သော လစာများပေးနိုင်ပါသည်။
- ၃။ CBT လုပ်ငန်းသည် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများအတွက်သာဝင်ငွေရရန်မဟုတ်ပါ။ အဖွဲ့ဝင်များသည် ဘုံကျေးရွာပိုင် အရင်းအမြစ်များကို အသုံးပြုသဖြင့် ၎င်းသည် ကျေးရွာတစ်ခုလုံးလည်း အကျိုးအမြတ်ရှိရပါမည်။
- ၄။ ကျေးရွာရံပုံငွေသည် ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းများတွင်လည်း အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ ဥပမာ- မြို့တွင်ကျောင်းတက်သူ များအတွက်ကျောင်းလခကူညီထောက်ပံ့ခြင်း၊ တစ်ဦးတည်းနေသောသက်ကြီးရွယ်အိုများ ကြည့်ရှုခြင်း၊ ဘုံစပါးကျို နှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းခြင်း။
- ၅။ ကျေးရွာနှင့် အကျိုးအမြတ်မျှဝေသုံးစွဲခြင်းမရှိလျှင် ရွာသားများသည် CBT လုပ်ငန်းကို ဆန့်ကျင်ကြပါလိမ့်မည်။

## ကျေးရွာရံပုံငွေတွေကို ဘယ်လိုစီမံခန့်ခွဲကြမလဲ။

- ၁။ CBT ဝန်ဆောင်မှုများအတွက် ငွေကြေးများကို CBT Coordinator ကိုသာ ပေးရမည်။
- ၂။ CBT Coordinator မှ တစ်ဦးချင်းဆီ၏ ဝန်ဆောင်ခများကို ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းနုတ်ယူပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကို ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းပေးရမည်။
- ၃။ Coordinator မှ ပေးငွေနှင့် ဖြတ်ယူငွေကို စာရင်းစာအုပ်တွင် မှတ်တမ်းပြုလုပ်သည်။
- ၄။ အနည်းဆုံး တစ်ပတ် သို့မဟုတ် နှစ်ပတ်ကြာလျှင်၊ ကျေးရွာရံပုံငွေကို ဘဏ်တွင်အပ်နှံသည်။
- ၅။ CBT အဖွဲ့ဝင်များမှ ရံပုံငွေမည်သို့ သုံးစွဲမည်ကို ဆွေးနွေးတိုင်ပင်သည်။
- ၆။ ပုံမှန်အားဖြင့် ရာခိုင်နှုန်းတစ်ခု ( ဥပမာ ၃၀%)ကို စီမံရေးရာတွင် အသုံးပြုပြီး အခြား ( ဥပမာ ၃၀ %)ကို အချိန်ပေးဆောင်ရွက်ပေးသည့် Coordinator အတွက် အသုံးပြုပါသည်။
- ၇။ ကျန်ရှိသော ရံပုံငွေများကို ကျေးရွာတစ်ခုလုံးအကျိုးအမြတ်အတွက် လူမှုရေးနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်နှင့်ပတ်သက်သော လုပ်ငန်းများတွင် ကူညီထောက်ပံ့သည်။
- ၈။ ကျေးရွာရံပုံငွေကော်မတီအဖွဲ့ ကို CBT အဖွဲ့ဝင်များနှင့် အဖွဲ့ဝင်မဟုတ်သောသူများ ( ဥပမာ- ကျောင်းဆရာများ၊ လူကြီးများ၊ ဘာသာရေးခေါင်းဆောင်များ ) စသည်တို့ ပါဝင်ဖွဲ့စည်းထားပါသည်။ ၆ လတစ်ကြိမ် ကော်မတီနှင့် ကျေးရွာလုံးဆိုင်ရာအစည်းအဝေးများတွင် ရံပုံငွေ အနေအထားကိုအစီရင်ခံတင်ပြရပါသည်။
- ၉။ ကော်မတီနှင့် ကျေးရွာမှ ရံပုံငွေမည်သို့ အသုံးပြုမည်ကို အကြံပေးနိုင်ကြသည်။ ( ဥပမာ- သက်ကြီးရွယ်အိုများ၊ ကျောင်းသူ/သားများအတွက် ကျောင်းထောက်ပံ့စရိတ်များ၊ အများပိုင် အဆောက်အဦးပြင်ဆင်ခြင်းများ၊ ပွဲများ)။
- ၁၀။ ကော်မတီအဖွဲ့ဝင်များမှ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ပြီး ကျေးရွာဒေသခံများကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်သည့်အရာများ တင်ပြသည်။



# ဆိုးကျိုးကောင်းကျိုးသက်ရောက်မှုများကို စောင့်ကြည့်လေ့လာခြင်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲခြင်း

CBT လုပ်ငန်းများ၏ ကောင်းကျိုးဆိုးကျိုးများကို စောင့်ကြည့်လေ့လာရန်နှင့် စီမံခန့်ခွဲရန် မဖြစ်မနေပြုလုပ်ရပါမည်။ သို့သော်ကျေးရွာဒေသခံများသည်လက်တွေ့ သမားများဖြစ်ကြသည်။ အများအားဖြင့်ရှေ့ဆက်ဖြစ်နိုင်မည့် အခြေအနေများကို ဆွေးနွေးခြင်းထက် လက်ရှိဖြစ်နေသောအခက်အခဲများကိုဖြေရှင်းရန် အားသန်ကြသည်။ ကျေးရွာ ဒေသခံများသည် နေ့စဉ်ဆောင်ရွက် သည့်လုပ်ငန်းကိုသာ လုပ်ဆောင်ပြီး အချက်အလက်များ စုဆောင်းသည့်လုပ်ငန်းကို ဦးစားပေးမလုပ်နိုင်ပါ။ ထို့ကြောင့် ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ဆောင်ရွက်ပါ။

ထို့အပြင် သက်ရောက်မှုများသည် အရေအတွက်များကြောင့် ဟု အလွယ်တကူ ယူဆ၍မရနိုင်ပါ။ ဥပမာ- စွမ်းဆောင်ရည် အနေဖြင့် စဉ်းစားကြည့်လျှင် ဧည့်သည်အုပ်စုဝင်လျှင် အုပ်စုကြီးသောအဖွဲ့ထက် ဆိုးကျိုးနည်း နိုင်သည် ဟု ယူဆ၍ ရနိုင်ပါသည်။ သို့သော် လက်တွေ့မကျသော ဝန်ဆောင်မှုများမရှိလင့်ပြီး တောင်းဆိုမှုများ သော ဧည့်သည်အုပ်စုဝင်တစ်ဖွဲ့နှင့်ယှဉ်လျှင် ကျေးရွာဒေသအတွေ့အကြုံများနှင့်ဒေသခံများတွေ့ဆုံရန် စိတ်ဝင်စား သော ယဉ်ကျေးသောကျောင်းသူကျောင်းသား အယောက် ၆၀ မှ ၁၀၀ အထိကြိုဆိုလက်ခံခြင်းသည် ကျေးရွာ ဒေသခံများအတွက် များစွာပိုမိုလွယ်ကူစေပါလိမ့်မည်။ ကျေးရွာဒေသခံများမှလည်း ဧည့်သည်အမျိုးမျိုးနှင့် အထိအတွေ့ ရှိလာလျှင် ကြိုဆိုလက်ခံနိုင်မှုလည်း များလာပါလိမ့်မည်။

ထိုအကြောင်းအရင်းများကြောင့် CBT သည် စဉ်ဆက်မပြတ်ပြောင်းလဲနေသော ဖြစ်စဉ်တစ်ခုဖြစ်သည်ဟုမြင်ရန် အရေးကြီးပါသည်။ ကူညီဆောင်ရွက်ပေးသူ ၏ ကဏ္ဍသည် CBT အဖွဲ့ဝင်များကို စိန်ခေါ်မှုနှင့် ပြောင်းလဲမှုများကို လေ့လာဆွေးနွေးရန် ၎င်းတို့ ပုံမှန်လုပ်ရမည့်အလုပ် တစ်ခုအဖြစ်နားလည်လာရန် ကူညီပေးရမည်။ ထိုနည်းလမ်းဖြင့် စိန်ခေါ်မှုများကို နားလည်လာနိုင်ပြီး ဖြေရှင်းရမည့် နည်းလမ်းများကို အလျှင်အမြန် ဆွေးနွေးနိုင်ပါလိမ့်မည်။

## ပုံမှန်ဆောင်ရွက်ရန်၊ ခရီးစဉ်တစ်ခုပြီးတိုင်း၊ တစ်ပတ်၊ တစ်လ နှင့် တစ်နှစ် တစ်ကြိမ် ဆောင်ရွက်ရမည့် အရေးကြီးသော အချက်

### နေ့စဉ်/ခရီးစဉ်တစ်ခုပြီးတိုင်း

- ✓ ခရီးစဉ်ကြိုတင်လက်ခံမှတ်တမ်း၊ လာမည့်ခရီးစဉ်များအတွက် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကို အကြောင်းကြားသတိပေးခြင်း။
- ✓ ငွေလက်ခံခြင်း၊ ဖြတ်ပိုင်းပေးခြင်း၊ ကျေးရွာဒေသခံဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကို ဝန်ဆောင်ခပေးခြင်း။
- ✓ စာရင်းစာအုပ်တွင် ဝင်ငွေ၊ ထွက်ငွေနှင့် ကျေးရွာရပုံငွေ မှတ်တမ်းရေးသားခြင်း။
- ✓ ဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်/ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ဆွေးနွေးပါ။ စိန်ခေါ်မှု၊ အခက်အခဲ၊ သုံးသပ်ချက်များကို အတိုချုံး ပြုစုပါ။

**လစဉ်၊** အောင်မြင်မှုနှင့် တိုးတက်လာသည့်အခြေအနေများသိရှိရန်၊ စိန်ခေါ်မှုများ ဆွေးနွေးရန်နှင့် ဖြေရှင်းနိုင်မည့် နည်းလမ်းများကို အလျှင်အမြန် သဘောတူညီမှုရရန် စသည်တို့ကို အဖွဲ့အဝင်များအားလုံးသိရှိနိုင်ရန် လစဉ်အစည်းအဝေးပြုလုပ်ရပါမည်။

### လစဉ်အစည်းအဝေး ပြင်ဆင်ခြင်း

- ✓ CBT Coordinator မှ ဆောင်ရွက်ရပါမည်။
- ✓ CBT အဖွဲ့ဝင်များနှင့် တွေ့ဆုံနိုင်ရန် ဆောင်ရွက်ပါ။
- ✓ ဘိုကင်စာအုပ်နှင့် စာရင်းစာအုပ် များကို နောက်ဆုံးအချိန်ထိ စာရင်းပြုစုထားပါ။
- ✓ ရိုးရှင်းသော ငွေစာရင်းအစီရင်ခံစာ တစ်စောင်ရေးပါ။ ( လမ်းညွှန်ပုံစံများကို ရှေ့စာမျက်နှာတွင် ကြည့်ပါ။)
- ✓ အရေးကြီးသော အခက်အခဲများနှင့် စိန်ခေါ်မှုများရှိလျှင် ဆွေးနွေးရန် မှတ်ထားပါ။

\*ပထမ ၁၂ လမှ ၁၈ လအတွင်းတွင် ၎င်းလုပ်ငန်းများကို ပြည်နယ်အခြေစိုက် ဟိုတယ်ခရီးရုံး၊ လူမှုအဖွဲ့အစည်း သို့မဟုတ် NGO မှ ကူညီပံ့ပိုးပေးရပါမည်။



**ငွေစာရင်း အစီရင်ခံစာတစ်ခုတွင် ပါဝင်သောအကြောင်းအရာ ပုံစံများ**

- ၁။ ကာလ ( အစီရင်ခံစာ၏ နေ့အစ - အဆုံး)
- ၂။ ဧည့်သည်အရေအတွက်
- ၃။ ဝင်ငွေ
- ၄။ ဧည့်သည်အုပ်စုအဖွဲ့
- ၅။ မိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်သည့်အဖွဲ့များ
- ၆။ ဧည့်သည်/ အုပ်စုဖွဲ့/ မိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်သည့်လုပ်ငန်း အရေအတွက်
- ၇။ အဖွဲ့ဝင်များ ဝင်ငွေ ( ဥပမာ- ရွာဂိုက်၊ အစားအသောက်၊ အနုပညာ/လက်မှုပညာရှင်၊ နွားလှည်း)
- ၈။ အသုံးစရိတ်များ ( အထွေထွေ၊ ဝန်ထမ်း၊ ဘဏ် နှင့် လက်ထဲ ရှိငွေ)
- ၉။ ကျေးရွာရံပုံငွေ၊ ဝင်ငွေထွက်ငွေ၊ ရလဒ်များ

**လစဉ်အစည်းအဝေးပြုလုပ်ခြင်းနှင့် နောက်ဆက်တွဲဆောင်ရွက်ရန်များ**

- ✓ အစည်းအဝေးပြုလုပ်ပါ။ ( အောက်ပါ အချိန်ဇယားများ ကြည့်ပါ။)
- ✓ အစည်းအဝေးနှင့် သဘောတူညီချက်များကို မှတ်တမ်းယူပါ။
- ✓ သဘောတူညီချက်အတိုင်း ရှေ့ဆက်ဆောင်ရွက်ရမည့်လုပ်ငန်းများကို တာဝန်ရှိသူမှဆောင်ရွက်ရမည်။

**လစဉ်အစည်းအဝေး အချိန်ဇယား အကြံပြုချက်များ**

- ✓ ယခင်လတွင်ဆွေးနွေးသဘောတူခဲ့သောအကြောင်းအရာများ တိုးတက်မှု အစီရင်ခံခြင်း။
- ✓ ငွေစာရင်းအစီရင်ခံစာ၊ ဧည့်သည်အရေအတွက်၊ ဝင်ငွေ၊ ထွက်ငွေ၊ ဘဏ်နှင့် လက်ထဲရှိငွေစာရင်း။
- ✓ ကျေးရွာရံပုံငွေ၊ ဝင်ငွေထွက်ငွေ၊ ရလဒ်၊ ရှေ့လတွင်ဆောင်ရွက်မည့်လုပ်ငန်းများ။
- ✓ ဧည့်လမ်းညွှန်၊ ခရီးသွားကုမ္ပဏီ၊ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားဌာန စသည်တို့နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း။ ကျေးရွာဒေသခံများ သို့မဟုတ် မိတ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းများမှ တာဝန်ရှိသူများကို အခက်အခဲစိန်ခေါ်မှုများကိုတင်ပြပြီး ဖြေရှင်းမည့်နည်းလမ်းများကို သဘောတူဆောင်ရွက်ခြင်း။
- ✓ ဒေသတွင်ဖြစ်သော အခက်အခဲများကို အဓိကဦးစားပေးစဉ်းစားခြင်း။ ကျေးရွာဒေသခံများ သို့မဟုတ် မိတ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းများမှ တင်ပြဆွေးနွေးပြီး တာဝန်ရှိသူများနှင့် ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်းရှာဖွေခြင်း။

ကယားပြည်နယ်တွင် လစဉ်တိုင်း ကြုံတွေ့ကြသော အဓိကအခက်အခဲများမှာ-

- ✓ ဧည့်သည်များစီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် အမှုအကျင့် ( ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာအလေ့အထများနှင့် ရှေးရိုးရာဓလေ့ ထိန်းသိမ်းခြင်း)
- ✓ ရေနံနှင့် စွန့်ပစ်ပစ္စည်းစီမံခန့်ခွဲမှု ( ရေရှားပါးခြင်း )
- ✓ CBT အဖွဲ့ဝင်များမှ Coordinator သို့ တောင်းဆိုချက်များ / Coordinator အပေါ် သုံးသပ်ချက်များ
- ✓ အခြားကိစ္စများ

ခြောက်လပတ်၊ တစ်အိမ်ချင်း ရွာထဲတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကောင်းကျိုးဆိုးကျိုးများ လေ့လာအကဲဖြတ်ခြင်း။

နှစ်စဉ်ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားဌာန၊ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၊ ဧည့်လမ်းညွှန်များစသည့်မိတ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းများနှင့် ပူးပေါင်းမှု အားသာချက်၊အားနည်းချက်များ၊ရှေ့နှစ်ခရီးသွားရာသီအတွက်ခရီးစဉ်များနှင့်ဈေးနှုန်းများပြန်သုံးသပ်သဘောတူခြင်း





တနီးလာလဲကျေးရွာ CBT အဖွဲ့၏ လစဉ်အစည်းအဝေး



တနီးလာလဲကျေးရွာတွင် စာရင်းအင်း သင်တန်း



# ဒေသခံအသိုက်အဝန်းနှင့်အဓိကပါဝင် ပတ်သက်မည့်သူများကိုသင်တန်းပေးခြင်း



## ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

CBT လုပ်ငန်းတွင် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များသည် အရေးကြီးဆုံးသော ကဏ္ဍတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်ရသည်။ ၎င်းတို့သည် ကျေးရွာကိုကိုယ်စားပြုပြီး ဧည့်သည်များအား ၎င်းတို့၏ သမိုင်းအကြောင်းကို လိုင်စင်ရဧည့်လမ်းညွှန် အကူအညီဖြင့် ဧည့်သည်များကိုရှင်းပြရပါသည်။ ။ဈေးကွက်အမြင်မှ ကြည့်လျှင် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များသည် ဒေသအသိုက်အဝန်းတစ်ခု၏ အနှစ်သာရအစစ်အမှန်ရနိုင်သော အတွေ့အကြုံကိုပေးနိုင်ပါသည်။ ဧည့်သည်များသည် ကျေးရွာဒေသခံများကိုယ်တိုင်ပြောပြသော အကြောင်းအရာများကို နှစ်သက်ကြပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များကို သင်တန်းပေးရန် အသုံးဝင်ဆုံးမူဘောင်တစ်ခုမှာ S ၃ လုံးဖြစ်ပါသည်။ ဘေးအန္တရာယ် ကင်းရှင်းရေး (Safety)၊ ရွာသမိုင်းအဖြစ်အပျက် (Story) နှင့် ဝန်ဆောင်မှု (Service) တို့ဖြစ်ပါသည်။ (CBT-I) S ၃ လုံးသည် နားလည်ရန်နှင့် လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ရန်လွယ်ကူပါသည်။ S ၃ လုံး သင်တန်းအဆင့်များမှာ -

- ၁။ ကျေးရွာဒေသခံများမှ ဧည့်လမ်းညွှန်ဆောင်ရွက်ရန်စိတ်ပါဝင်စားသူများကို သင်တန်းတက်ရောက်ရန်စိတ်ဝင်စားစေပါ။
- ၂။ ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ ခရီးသွားဧည့်သည်နှင့် CBT လုပ်ငန်းအကြောင်း ရှင်းပြပါ။
- ၃။ ကျေးရွာတွင် CBT လုပ်ငန်းအတွက် ဆောင်ရွက်ခဲ့သည့်အဆင့်များကို သုံးသပ်ပါ။
- ၄။ S ၃ လုံး ပုံစံဖြင့် ဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦး၏ တာဝန်များနှင့် ကဏ္ဍများကို ဆွေးနွေးပါ။
- ၅။ CBT လမ်းကြောင်းတွင်ပါဝင်သောလူ၊နေရာ၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်တစ်ခုချင်းဆီမြေပုံဆွဲစစ်တမ်းကောက်ပါ။

### ၆။ ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းရေး (Safety)

- က) လမ်းကြောင်းတွင် အန္တရာယ်ရှိနိုင်သောနေရာများကို ကြက်ခြေခတ် (X) အမှတ်အသားပြုလုပ်ပါ။
- ခ) အန္တရာယ်လျော့ချနိုင်မည့် နည်းလမ်းများကို စီစဉ်ပါ။
  - ✓ ဧည့်သည်မလာမှီ
  - ✓ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်တစ်ခုစီမှီ ( ဥပမာ- အတိုချုံးရှင်းခြင်း၊ ပစ္စည်းကိရိယာများ၊...)
  - ✓ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်စဉ်အတွင်း ( ဧည့်သည်များ ဘေးကင်းအောင်ဘယ်လိုလုပ်မလဲ)
  - ✓ မတော်တဆဖြစ်ခဲ့လျှင်
- ဂ) ထိုလုပ်ငန်းများကို မည်သူကတာဝန်ဆောင်ရွက်မည်ကို သဘောတူညီမှုရယူပါ။ ( ကဏ္ဍ/ အမည်အလိုက်)
- ဃ) အစီအစဉ်များကို မှတ်တမ်းပြုစုထားပြီး လူအသွားအလာများသော နေရာတွင်ထားပါ။
- င) ကြိမ်ဖန်များစွာလက်တွေ့လုပ်ပါ။ ပြန်သုံးသပ်ပါ။ လိုအပ်လျှင် ဘေးကင်းရန် စီမံခန့်ခွဲပါ။



ကျေးရွာဒေသခံများမှ လမ်းညွှန်ပြီး ဘေးကင်းရန်မြေပုံဆွဲခြင်း နှင့် လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ခြင်း





# STORY

ရွာသမိုင်းအဖြစ်အပျက်

## ၇။ ရွာသမိုင်းအဖြစ်အပျက် အကြောင်းအရာ (Story)

- က) လူတစ်ဦးချင်း/ နေရာ/လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုချင်းဆီက ဘာကြောင့် အရေးကြီးသလဲ ဆိုသည်ကို စာကြောင်း ၃-၅ ကြောင်းခန့် အတိုချုံးရှင်းပြနိုင်ရန် ကျေးရွာဒေသခံများမှ ဆွေးနွေးလေ့ကျင့်ခြင်း။
- ခ) လူတစ်ဦးချင်း/နေရာ/လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုချင်းဆီ၏ အကြောင်းအရာများ ဖြည့်စွက်ရှင်းပြရန် ဆွေးနွေး သဘောတူညီခြင်း။
- ဂ) ထိုနေရာတွင် ရှင်းပြခြင်းနှင့် အမေးအဖြေလေ့ကျင့်ခြင်း။
- ဃ) စိတ်ပါဝင်စားစွာ အကြောင်းအရာရှင်းပြနည်း လေ့ကျင့်ခြင်း။  
**ရှင်းလင်းခြင်း၊ ယုံကြည်မှုရှိခြင်းနှင့် ဂရုစိုက်ခြင်း**
- င) အခြေအနေ၊ အချိန်အခါ၊ ဧည့်သည်များအပေါ်မူတည်ပြီး လိုက်လျောညီထွေဖြစ်ရန် လေ့ကျင့်ခြင်း။  
( ဥပမာ- ကလေးများ )
- စ) ဧည့်သည်များကြိုဆိုခြင်းနှင့် ခရီးစဉ်တစ်ခုလုံး အကျဉ်းချုံးရှင်းပြနည်း လေ့ကျင့်ခြင်း။
- ဆ) အနုပညာရှင်/ လက်မှုပညာရှင်များနှင့် ၎င်းတို့ ကျွမ်းကျင်ရာကို တင်ဆက်ပြသနိုင်ရန် လေ့ကျင့်ခြင်း။
  - ✓ ပထမဦးစွာ အနုပညာရှင်/ လက်မှုပညာရှင် နာမည် မိတ်ဆက်ပေးပါ။ ဧည့်သည်များအား ၎င်းတို့ကို မိတ်ဆက်ခြင်းထက် သူတို့ပါဝင်နိုင်ရန် မေးခွန်းများမေးပါ။
  - ✓ အနုပညာရှင်/လက်မှုပညာရှင်များမှ၎င်းတို့ ကျွမ်းကျင် ရာများကို ဧည့်သည်များအား တင်ဆက်ပြသမည်။
  - ✓ ဧည့်သည်များမှ သူတို့ကိုယ်တိုင်ပါဝင်နိုင်မည်။
  - ✓ ဧည့်သည်များမှ အနုပညာရှင်/ လက်မှုပညာရှင်ကို မေးခွန်းများမေးနိုင်သည်။
  - ✓ ဧည့်သည်များ လက်ဆောင်ပစ္စည်းများဝယ်ယူနိုင်မည်။



3S



ထေးခိုကျေးရွာတွင် ဧည့်သည်များကို ယုံကြည်မှုရှိစွာ ကြိုဆိုလက်ခံနိုင်ရန် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များကို သင်တန်းပေးခြင်း



# ၈။ ဝန်ဆောင်မှု ( Service )

ကူညီဆောင်ရွက်ပေးသူမှ ဧည့်သည်အဖွဲ့အရွယ်အစား ( ၂ ယောက်မှ ၃၀ ခန့် )၊ အစားအသောက်နှင့်ပတ်သက်သော၊ ကျန်းမာရေးအခြေအနေ၊ အသက်အရွယ် စသည်တို့အလိုက် ပုံစံအမျိုးမျိုး ပြင်ဆင်ထားရမည်။ အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ချင်းဆီ အတွက်အစားအသောက်၊ပစ္စည်းကိရိယာ၊ သန့်စင်ခန်းသွားရန် စသည်တို့ပြင်ဆင်ရန် CBT အဖွဲ့ကို စီစဉ်ခိုင်းပါ။ ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်၊ အစားအသောက်၊ သန့်စင်ခန်းသွားရန်စသည်တို့ကို တိတိကျကျပြင်ဆင်ရန် လိုအပ်သည်။

## ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်း

ဧည့်သည်များရွာသို့ ရောက်ရှိသည်နှင့် ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းသည် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ ပထမဦးစွာလိုဏ်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန် မှ ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များနှင့် CBT အဖွဲ့ဝင်များအား ဧည့်သည်ကို မိတ်ဆက်ပေးရပါမည်။ ထို့နောက် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်မှ ဧည့်သည်များကို ရွာမှ ကြိုဆိုကြောင်းနှင့် CBT ခရီးစဉ်များကို အတိုချုံးရှင်းပြရပါမည်။ ထိုသို့ တွေ့ဆုံခြင်းသည် CBT ခရီးစဉ်တွင် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်၏ ကဏ္ဍ အရေးကြီးကြောင်း ပေါ်လွင်စေပါသည်။ ၎င်းသည် ခရီးစဉ်တွင် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်ကို ဧည့်သည်မှ လေးစားပြီး ၎င်းအားလည်း ပို အာရုံပြုစေ ပါသည်။ ပုံမှန် ကြိုဆိုတွေ့ဆုံခြင်းတွင်

အပိုင်း၁။ ကျေးရွာဒေသအကြောင်း ယေဘုယျလေ့လာခြင်း

- ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်မှ နွေးထွေးစွာကြိုဆိုခြင်း။
- CBT အဖွဲ့ဝင်များနှင့် မိတ်ဆက်ပေးခြင်း ( ၎င်းတို့ပါဝင်လျှင် )
- ကျေးရွာတွင် CBT ဖွံ့ဖြိုးရေး လုပ်ဆောင်ခဲ့သည့်အကြောင်းရင်း အတိုချုံးရှင်းပြခြင်း။
- လူဦးရေနှင့် အိမ်ခြေအရေအတွက်
- အလုပ်အကိုင်နှင့် အဓိကဝင်ငွေရသော လုပ်ငန်း
- ဘာသာရေး/ ယုံကြည်ကိုးကွယ်မှု



အပိုင်း ၂။ ယနေ့ CBT ခရီးစဉ် ယေဘုယျ မိတ်ဆက်ခြင်း။

- CBT ခရီးစဉ်သည် ကျေးရွာဒေသခံများမှ ဂုဏ်ယူပင့်ကြားစွာ ရှင်းပြလိုသော နေရာ၊ လုပ်ဆောင်ချက်နှင့် လူများကို လေ့လာရမည့် အထူးခရီးစဉ်ဖြစ်ကြောင်း ရှင်းပြပါ။
- အဓိကအကြောင်းအရာ၊ ဘယ်သွားမလဲ၊ ဘယ်သူတွေနဲ့ တွေ့မလဲ၊ ဒီနေ့ဘာလုပ်ကြမလဲ။
- မြေပုံအသုံးပြုပြီး လည်ပတ်မည့် ကြာချိန်နှင့် လမ်းကြောင်းများကို အတိုချုံးရှင်းပြပါ။
- ဘေးအန္တရာယ်ရှိနိုင်သော အခြေအနေများနှင့် ဘေးကင်းရန် လုပ်ဆောင်ရမည့်အရာများကို ရှင်းပြပါ။
- စွန့်စားရမည့်အရာများအတိုချုံးရှင်းပြပါ။ ( တောင်တက်လမ်း၊ အကာအကွယ်ပေးနိုင်မည့်အပတ်အစား )
- ဆောင်ရန်/ ရှောင်ရန်/ ဓါတ်ပုံရိုက်လျှင် သတိထားရမည့်အရာများကို ရှင်းပြပါ။



တနီးလာလဲကျေးရွာတွင် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်မှ ဧည့်သည်များကြိုဆိုခြင်းနှင့် CBT ခရီးစဉ်အတိုချုံးရှင်းပြခြင်း







ကျေးရွာဒေသခံ ဧည့်လမ်းညွှန်များ  
ကိုယ့်ရဲ့ ရွာသမိုင်းအကြောင်းကို ကိုယ်တိုင်ရှင်းပြတယ်။

ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းမှု၊ သမိုင်းအကြောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှု။

မိမိကိုယ်ကိုယ့်ကြည်မှု၊ ရှင်းလင်းမှု၊ ဂရုစိုက်မှု။













# အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကို သင်တန်းပေးခြင်း



## ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

အစားအသောက်များသည် ဧည့်သည်များကို အဓိက အမှတ်ရစေပါသည်။ ဧည့်သည်များသည် အစားအသောက်များကို ဝယ်ယူခြင်းထက် ဒေသအရသာကို ခံစားလိုကြသည်။ ဒေသထွက် အစားအသောက်များ၊ ဟင်းခတ် အမွှေးအကြိုင်များ၊ ရာသီပေါ် သီးနှံများသည် ဧည့်သည်များကို အရသာအသစ် ဖြစ်စေသည်။

ပျော်ရွှင်ဖွယ်ကောင်းသော အတွေ့အကြုံများနှင့် အမှတ်ရဖွယ်များကိုပေါင်းစပ်ပေးနိုင်ရန် အရေးကြီးပါသည်။ အစားအသောက်များကို သန့်ရှင်း သပ်ယပ်စွာနှင့် ဘေးကင်းစွာပြင်ဆင်ခြင်းသည်လည်းအလွန်အရေးကြီးပါသည်။ အခြားတစ်နည်းဖြင့်ဆိုရလျှင် အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းသည် ဒေသခံအသိုက်အဝန်းများ အတွက် ၎င်းတို့၏ရိုးရာဟင်းများကိုဂုဏ်ယူစွာပြင်ဆင်ကျွေးနိုင်ခြင်း၊ ဝင်ငွေရခြင်း၊ အစားအသောက်သန့်ရှင်းသပ်ယပ်စွာချက်ပြုတ်နိုင်ခြင်းနှင့် မိသားစုတွင် အစားလျော့စားသည့်သူများ စသည်တို့ကို သိရှိနားလည်လာနိုင်ပါသည်။ အစားအသောက် ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းမှလည်း ကျေးရွာဒေသခံများကို ငွေကုန်ကြေးကျသက်သာရန် သီးနှံများ ကိုယ်တိုင် စိုက်ပျိုးခြင်းနှင့် မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများ ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် စိတ်ပါဝင်စားလာအောင် စွဲဆောင်နိုင်ပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

- အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးရန် စိတ်ဝင်စားသူများကို ရွေးချယ်ပါ။
- ရာသီအလိုက် ဟင်းအမယ်များ၊ ရိုးရာဟင်းများ၊ ရိုးရာအလိုက်သတ်မှတ်ထားသည့်အချိန်တွင်သာ စားသုံးသော အစားအသောက်များ ( ဥပမာ- ပွဲတော်များတွင်သာ စားသော အထူးစားစရာများ )
- ကျေးရွာဒေသခံများကို ၎င်းတို့၏အိမ်တွင် ဧည့်သည်များ လည်ပတ်စားသောက်ရန် ကြိုက်မကြိုက်မေးမြန်းပါ။
- ကျေးရွာဒေသခံများကို ဧည့်သည်များဘာကြောင့် ဒေသအစားအစာကို စိတ်ဝင်စားသလဲ ရှင်းပြပါ။ ဥပမာ-
  - o မစားဖူးသော အရသာရှိသော ဒေသအစားအသောက်များစားကြည့်ရသည်ကို နှစ်သက်ခြင်း။
  - o အချို့အစားအစာများသည်ဒေသ၏ယဉ်ကျေးမှုနှင့် ယုံကြည်မှုများနှင့်ဆက်နွှယ်မှုရှိကြောင်းလေ့လာနိုင်ခြင်း။
  - o ဒေသခံများ၏ ဝင်ငွေရရှိစေခြင်း။
  - o ဖြစ်နိုင်လျှင် ရိုးရာဟင်းချက်နည်း လေ့လာနိုင်ခြင်း။
- ဧည့်သည်များကို အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးသောအခါ သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှုနှင့် ဘေးကင်းမှုသည် မရှိမဖြစ် လိုအပ်ကြောင်းရှင်းပြပါ။ အရေးကြီးဆုံးမှာ အရသာရှိခြင်း၊ ကောင်းမွန်စွာချက်ပြုတ်ခြင်း နှင့် ပါဝင်သော ပစ္စည်းများကို သန့်ရှင်းစွာခွဲထားခြင်း တို့ဖြစ်ပါသည်။
- အစားအသောက်ပြင်ဆင်ချက်ပြုတ်သူများသည် သန့်ရှင်းသပ်ယပ်စွာဝတ်စားဆင်ယင်ရန်လိုအပ်ပါသည်။
- အစားအသောက်သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှုနှင့် ရာသီအလိုက်ဟင်းအမယ်များချက်ပြုတ်နည်း သင်တန်းများပြုလုပ်ပါ။
- ခရီးစဉ်တစ်ခုလုံးတွင် အစားအသောက်သည် အဆင်ပြေမှုရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဘယ်လိုပြင်ဆင်ရမည်၊ ဘယ်အချိန်နှင့် ဘယ်နေရာတွင်စားမည် စသည်တို့ကို သေချာပြင်ဆင်ရန် အရေးကြီးပါသည်။ ဥပမာ- အိမ်၊ ရွာဟောခန်း၊ ရှုခင်းကောင်းသည့်နေရာ၊ တောင်တက်ခရီး၊ ရွာအနီးညနေ ဆည်းဆာကြည့်ရန်ကောင်းသော နေရာ။
- ပြင်ဆင်ကျွေးမွေးသည့်နေရာအပေါ်မူတည်ပြီး သင့်လျော်သော ထုပ်ပိုးမှု နှင့် ဟင်းအမယ်များပြင်ဆင်ပါ။ ဥပမာ- တောင်တက်ခရီးလမ်းတွင် ဟင်းရည်များ နှင့် အဆင်မပြေပါ။
- အစားအသောက် သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှု သင်တန်းပြုလုပ်ရာတွင် ITC အဖွဲ့၏ အတွေ့အကြုံအရ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းမှာ-
  - o သင်တန်းပေးသူများသည် ကျေးရွာတိုင်းရင်းသားဘာသာစကား နားလည်သူဖြစ်လျှင် သင်တန်းများ သင်ခန်းစာများ ကို အလွယ်တကူ မှတ်ယူနိုင်ပါသည်။
  - o သင်တန်းပေးသူများသည် ကျေးရွာတွင် ဖြစ်နေသော လက်တွေ့အခြေအနေအပေါ်မူတည်ပြီး အကြံဉာဏ်ပေး နိုင်ပါသည်။ ဥပမာ- ရေခဲသေတ္တာမရှိခြင်း၊ ရိုးရှင်းသော မီးဖိုချောင်၊







ကယန်းလူမျိုး စားဖိုမှူး နွယ်ဦး မှ အစားအသောက်သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှု သင်တန်းပေးခြင်း



ဟင်းအမယ်နှင့် အစားအသောက်သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှု သင်တန်းများစွာဆောင်ရွက်ခဲ့သည် ရလဒ်၊ ကယားအကင်



# အစားအသောက် သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှုနှင့်ဘေးကင်းမှုများ တိုးတက်လာစေရန် မရှိမဖြစ်ဆောင်ရွက်ရမည်။

တစ်ကိုယ်ရည်သန့်ရှင်းမှုနှင့် အလေ့အကျင့်များ-

- သန့်ရှင်းပါ။ နေ့စဉ် ရေချိုးပါ။
- ဦးထုပ်ဆောင်းပါ။ ဆံပင်စည်းပါ။ လက်ဝတ်ရတနာများမဝတ်ဆင်ရ။
- လက်ဆေးပါ။
  - အလုပ်မစမှီ
  - အိမ်သာသွားပြီးချက်ချင်း
  - ညစ်ပတ်သောအရာများကိုငြိမ်းတိုင်း
  - အသားစိမ်းကိုငြိမ်းပြီး နှင့် ချက်ပြီးသော ဟင်းများမကိုင်မှီ
- တံတွေးမထွေးရ။ ဆေးလိပ်မသောက်ရ။ နှာမချေရ။ မကုတ်ရ။ ချောင်းမဆိုးရ။ လက်သည်းမကိုင်ရ။

## မီးဖိုချောင်တွင်

- မချက်ပြုတ်မှီ ဟင်းသီးဟင်းရွက်များကို သန့်ရှင်းသောရေဖြင့် ဆေးကြောပါ။
- ဟင်းသီးဟင်းရွက်များနှင့် ပါဝင်သောပစ္စည်းများကို ကြမ်းခင်းများပေါ်တွင်မပြင်ရ။
- ပါဝင်သောပစ္စည်းများကို သန့်ရှင်းသောအဖုံးပါသည့် ဗူးများဖြင့်ထည့်ပါ။
- အသားနှင့် ဟင်းသီးဟင်းရွက်အတွက် အသုံးပြုသော စဉ့်နီတုံးခွဲထားပါ။
- စဉ့်နီတုံးအမြဲသုံးပါ။ လက်ပေါ်တွင် မဖြတ်ရ။
- ရေများကို သန့်ရှင်းသော ပုံးများတွင် ထားသို့ပါ။
- သန့်ရှင်းသောရေများသာ အသုံးပြုပါ။ အသုံးမပြုမှီ ကြိုချက်ပါ။
- ဆေးကြောရမည့်အရာများအတွက် နေရာလုံလောက်စွာထားပါ။
- အမှိုက်များကို အစားအသောက်နှင့်ဝေးသောနေရာတွင် စနစ်တကျစွန့်ပစ်ပါ။
- ရေမြောင်းများကို သန့်ရှင်းစွာထားပါ။
- အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်များကို မီးဖိုချောင်နှင့်ဝေးသည့်နေရာတွင်ထားပါ။

## ဟင်းအမယ်ပြင်ဆင်ခြင်း

- ဘယ်လိုရာသီမှာ ဘယ်လိုအစားအသောက်တွေရနိုင်သလဲ ( နွေ၊ မိုး၊ ဆောင်း )
- ဟင်းသီးဟင်းရွက်များ ချက်ပြုတ်၊ ကြော်လှော်၊ ဟင်းရည်ချက်ရန် လေ့လာဆွေးနွေးပါ။
- အနည်းဆုံး ဟင်းပွဲ ၃ ပွဲပြင်ဆင်ပါ။ ဥပမာ- ဟင်းရည်၊ အသား၊ အကြော်၊ ဟင်းသီးဟင်းရွက်။
- ရေသန့်သည်ဟု အာမခံနိုင်လျှင် အသုပ်များပြင်ဆင်နိုင်သည်။ အသုပ်များမစားမှီ ဟင်းသီးဟင်းရွက် နှင့် အသီးအနှံ များကို အဆင်သင့်အခွံနွာပါ။
- ဧည့်သည်များကို စိုက်ခင်းမှ ကိုယ်တိုင် အသီးအနှံရုံးရန် ဖိတ်ခေါ်ခြင်း နှင့် ဟင်း ပွဲချက်နည်းသင်ပေးခြင်းတို့ဖြင့် ဧည့်သည်များကို ပိုစိတ်ဝင်စားလာစေရန် စွဲဆောင်စေပါသည်။
- ရွေးချယ်စရာများလည်း ရှိသင့်ပါသည်။ လူအတော်များများမှာ စားသောက်ပြီး အနားယူချင်ကြပါသည်။





# အစားအသောက်ပြင်ဆင် ဧည့်ခံခြင်း

- အစားအသောက်ပြင်ဆင်မည့်အခန်းကို သန့်ရှင်းရေးလုပ်ပါ။
- သန့်စင်ခန်းများကို သန့်ရှင်းရေးပြုလုပ်ပါ။
- ထမင်းစားပွဲကိုစိတ်ဝင်စားစရာကောင်းအောင်ပြင်ဆင်ပါ။  
(ရိုးရာပတ်စပိုင်စားပွဲခင်းလျှင် အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။)
- သန့်ရှင်းသောရေများ အဆင်သင့်ပြင်ထားပါ။
- ဧည့်သည်တစ်ဦးချင်းဆီအတွက် ပန်းကန်၊ဟင်းရည်ခွက် များရှိရမည်။
- အနည်းဆုံး ဟင်း ၃ မျိုးဖြင့် ဧည့်ခံပါ။ ဥပမာ- ဟင်းရည်၊ အသား၊ ဟင်းသီးဟင်းရွက်
- ဟင်းပွဲတစ်ပွဲဆီ ပြင်ဆင်ပါ။ လိုအပ်လျှင် ဟင်းထပ်ဖြည့်ပါ။
- ဖွန်းများကို လက်ယာဖက်တွက်ထားပြီး ခက်ရင်းကို လက်ဝဲဖက်တွင်ထားပါ။
- ဟင်းခွက်တိုင်းတွင် ဖွန်းတပ်ပါ။
- လက်ဆေးလှေ့ ထားပါ။
- ထမင်းအနည်းငယ်သာထည့်ပြီး လိုအပ်မှ ထပ်ဖြည့်ပါ။
- ရေခဲခဲကြမ်းခွက်ကို ညာဖက်တွင်ထားပါ။
- အစားမစားမှီ ဟင်းပွဲအမည်များနှင့် ပါဝင်သော ပစ္စည်းများကို ရှင်းပြပါ။
- ဘယ်ဟင်းခွက်က သတ်သတ်လွတ်ဟင်းဖြစ်ကြောင်း ရှင်းပြပါ။
- အသားနှင့် ငါး မည်သည့်ဟင်းခွက်တွင် ပါသည်ကို ရှင်းပြပါ။
- အစပ်ကြိုက်သော ဧည့်သည်များကို သာ ဆားနှင့် ငရုပ်သီး သပ်သပ် ထည့်ပေးပါ။



## Picnics

- Picnic နေရာများကို ကြိုတင်သန့်ရှင်းရေးလုပ်ပါ။
- သန့်ရှင်းသော အခင်းများရှိပါစေ။
- လုံလောက်သော ဓါး၊ ကတ်ကြေး ဖြတ်တောက်ရန်ပစ္စည်းများ ဆောင်ထားပါ။
- လုံလောက်သော ရေများရှိပါစေ။

ကူညီဆောင်ရွက်ပေးသူမှ အစားအသောက်ပြင်ဆင်ခြင်း၊ ထုပ်ပိုးခြင်းနှင့် ဧည့်ခံကျွေးမွေးခြင်းစသည့်အဆင့်များကို လက်တွေ့ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ရန် CBT အဖွဲ့ဝင်များကို ကူညီပေးရပါမည်။ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကိုမပျက်စီးစေသော ငှက်ပျောရွက် နှင့် ထမင်းချိုင့်တို့ဖြင့် ထုတ်ပိုးပါ။ အစားအသောက်နှင့်ပတ်သက်သော အကြောင်းအရာများ ရှင်းပြတတ်ရန် ကူညီဆောင်ရွက်ပေးသူမှ CBT အဖွဲ့ဝင်များကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးရမည်။ ဥပမာ- ပွဲနေ့များတွင် သာ ချက်ပြုတ်စားသောက်လေ့ရှိသည့်အစားအစာများ။



## ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ

CBT၏ အဓိက စိတ်ဝင်စားဖွယ်အကောင်းဆုံးမှာ ဒေသအစားအစာဖြစ်သည်။ အောင်မြင်မှုသည် ဒေသ၏စွမ်းဆောင်မှု အပေါ်တွင် မူတည်ပါသည်။ အစပိုင်းတွင် အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများသည် မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှု အားနည်းကောင်းနည်းပေးလိမ့်မည်။ အလုပ်သင်ခြင်းနှင့် စားသုံးသူ၏ ကောင်းမွန်သောတုံ့ပြန်ချက်များသည် တိုးတက် လာရန် အကူအညီပေးပါသည်။ လေ့ကျင့်ပါ။ လေ့ကျင့်ပါ။ ထပ်မံလေ့ကျင့်ပါ။ ကူညီဆောင်ရွက်ပေးသူမှ ပြင်ဆင်ခြင်း နှင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းအဆင့်များတွင် လေ့လာပြီး အကြံဉာဏ်များပေးနိုင်သည်။ စားသုံးသူ၏ တုံ့ပြန်မှု ကိုထည့်သွင်း စဉ်းစားပြီးလေ့ကျင့်ပါ။ လေ့ကျင့်ပါ။ ထပ်မံလေ့ကျင့်ပါ။ လုံလောက်သော အတွေ့အကြုံများရလာသောအခါ ဈေးမှ လိုအပ်သည့် အစားအသောက်များဝယ်ပြီး ကုန်ကျသော ခရီးစရိတ်မှအစ ဝယ်ယူသည့်စရိတ်များအားလုံးတွက်ချက်ပြီး အစားအသောက် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ပါ။





# ဒေသထွက်လက်ဆောင်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြသခြင်း

## ဘာအကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

လက်ဆောင်ပစ္စည်းများသည် ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် အရေးကြီးပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ရိုးရာဓလေ့ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် အသိပညာများ၏ အလှတရားနှင့် တန်ဖိုးကို ဆက်လက်အမှတ်ရစေပါသည်။ လက်ဆောင်ပစ္စည်းများသည် ဧည့်သည်များ သွားရောက်လည်ပတ်ခဲ့သောနေရာများနှင့် လူများကို အမှတ်တရများကျန်ရစ်စေပြီး တစ်ဆင့် စကားတစ်ဆင့်ကြားဖြင့် ဆက်လက်ထောက်ခံသွားနိုင်ပါသည်။

လက်ဆောင်ပစ္စည်းများဝယ်ခြင်းသည် ဧည့်သည်များမှ ဒေသစီးပွားရေးကို အထောက်အကူပြုခြင်း၊ ဒေသဂုဏ်မြှင့်တင်ခြင်း နှင့် ဒေသခံများ၏ ကျွမ်းကျင်မှုများကိုအားပေးခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ နေရာအတော်များများတွင် လက်ဆောင်ပစ္စည်းပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် ဒေသခံများသည် ရိုးရာယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်ကို ထိန်းသိမ်းပြီး ထိုလုပ်ငန်းများကို မျိုးဆက်သစ်လူငယ်များကို လက်ဆင့်ကမ်းလာနိုင်ပါသည်။ လက်ဆောင်ပစ္စည်းများသည် ရိုးရာလက်မှုလုပ်ငန်းဆက်လက်ထုတ်လုပ်ရန် အရေးကြီးသော စီးပွားရေးမက်လုံးတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

အကူအညီပေးသော အဖွဲ့အစည်းများမှ လက်မှုပညာရှင်များကို ရိုးရာဒီဇိုင်းများထိန်းသိမ်းခြင်းနှင့် ရိုးရာဒီဇိုင်းများကို အခြေခံပြီး ခေတ်နှင့်ကိုက်ညီသော ဒီဇိုင်းသစ်များကို တီထွင်ဖန်တီးနိုင်ရန် ကူညီနိုင်ပါသည်။

လက်မှုလုပ်ငန်းများလေ့လာခြင်းဖြင့် ဧည့်သည်များလည်း ကိုယ်တိုင်ပါဝင်ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။ ဥပမာ- လက်မှုလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူတစ်ဦးအိမ်တွင်လည်ပတ်ပြီး ၎င်း၏ လက်မှုလုပ်ငန်းများလေ့လာခြင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်များတွင် ဧည့်သည်များပါဝင်ဆောင်ရွက်ခြင်း။

- လက်မှုလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသောဒေသခံများကိုလေ့လာစစ်တမ်းကောက်ပါ။ ကျေးရွာတွင် မလုပ်ကိုင်တော့သည့် ရိုးရာလက်မှုလုပ်ငန်းများအချက်အလက် ရှာဖွေစုဆောင်းပါ။
- ထိုလက်မှုလုပ်ငန်းများတွင် ဧည့်သည်များပါဝင်ဆောင်ရွက်နိုင်သည့်အခြေအနေရှိမရှိ လေ့လာပါ။
- ထုတ်ကုန်များ ထုတ်လုပ်ရန် ခက်ခဲပြီး ကုန်ကြမ်းများ ဈေးများပါက ဧည့်သည်များ ပါဝင်ဆောင်ရွက်သောအခါ မတော်တဆ ပျက်စီးခြင်းမရှိအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် ဘယ်လို ကြိုတင်ကာကွယ်မလဲ။
- အုပ်စုအဖွဲ့အရွယ်အလိုက် ပါဝင်ဆောင်ရွက်နိုင်မည့် နေရာကောင်းများ ရွေးချယ်ပါ။ အကယ်၍ အိမ်ငယ်လျှင် ဘေးကင်းလုံခြုံမှုမရှိနိုင်သဖြင့် အခြားနေရာများရွေးချယ်သင့်ပါသည်။
- လက်မှုလုပ်ငန်းနှင့်ရိုးရာယဉ်ကျေးမှုများ၏ဆက်စပ်မှုကိုလေ့လာပါ။ဥပမာ- ပွဲနေ့များတွင် ဘုရားတွင်အလှဆင်သည့် လက်မှုလုပ်ငန်း
- တန်ဖိုးမြင့်သော အတွေ့အကြုံများရရှိစေရန် လက်မှုလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သောအကြောင်းအရာများကို လေ့လာ ပြုစုပါ။
- လက်မှုလုပ်ငန်းများသည် လက်ဆောင်ပစ္စည်းအသွင်ဖြင့် ဖန်တီးနိုင်ရန်လေ့လာပါ။ ဥပမာ- နားကပ်များကို သော့ချိတ်အဖြစ် အသုံးပြုခြင်း။ ပန်ပက်ကျေးရွာတွင် အမျိုးသမီးများသည် ဧည့်သည်များအတွက် လွယ်အိတ်နှင့် ရုပ်အကျိုများတွင် ရိုးရာအဆင် နှင့် ကြေးပတ်သည့်ပုံများကို အလှဆင်ထားကြသည်။
- လက်မှုလုပ်ငန်းဒီဇိုင်းအသစ်အဖြစ်ဖန်တီးနိုင်သည့် အရေးကြီးသော ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာအမှတ်လက္ခဏာများကို လေ့လာပါ။ ဥပမာ- ကယားလူမျိုးများသည် ဒီးကူ ပွဲပြုလုပ်ကြသည်။ ဒီးကူ သည် ကောက်ညှင်းကို သုံးထောင့်ပုံထုပ်ပြီး စည်းလုံးညီညွတ်ခြင်းသဘောဆောင်သည့် အထုပ်၃ ထုပ်ကို တစ်စီး စီးထားပါသည်။ ဒီးကူ သည် သော့ချိတ်၊ လွယ်အိတ် နှင့် အခြားအလှဆင်ရာတွင် ပုံစံယူ အသုံးပြုနိုင်သည်။







# လက်မှု / အနုပညာရှင်များကို သင်တန်းပေးခြင်း



## ပြင်ဆင်ခြင်းနှင့်သင်တန်း

- ဧည့်သည်များ လက်ခံကြိုဆိုနိုင်သည့် သဘောတူညီမှုကို မိသားစုဝင်များနှင့် ကြိုတင်ဆွေးနွေးတိုင်ပင်သင့်ပါသည်။
- လက်မှုပညာရှင်များကို ၎င်းတို့၏လက်မှုပစ္စည်းနှင့် ယုံကြည်မှု/ သမိုင်းဇာတ်လမ်းများကို တင်ဆက်တတ်ရန် သင်တန်းပေးပါ။
- ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်များနှင့် ၎င်းတို့ အသုံးပြုသောပစ္စည်းများကို တင်ဆက်တတ်ရန် သင်တန်းပေးပါ။ ဥပမာ- ဝါချည်ယက်ရန် အသုံးပြုသည့်ပစ္စည်းများ၊ ပန်းပုထုတ်လုပ်သည့်ပစ္စည်းများ။
- ၎င်းတို့သည် ဧည့်သည်များ ကို လက်မှုလုပ်ငန်းတန်ဖိုးကို အသိအမှတ်ပြုစေပြီး လက်ဆောင်ပစ္စည်းဝယ်ရန် စိတ်ဝင်စားမှုပိုရှိစေပါသည်။
- ကျေးရွာဒေသခံများကို ဈေးကွက်ဝင်နိုင်သော ထုတ်ကုန်များ ထုတ်လုပ်ရန် ကူညီပေးသင့်ပါသည်။
- လက်ဆောင်ပစ္စည်းငယ်လေးများသည် အိတ်တွင်ထည့်ရန်နှင့် လေယာဉ်ဖြင့်သယ်ဆောင်ရန် လွယ်ကူပါသည်။
- ဧည့်သည်၏ ခန္ဓာကိုယ်ပေါ်မူတည်ပြီး အရွယ်အစားများ လိုက်လျောညီထွေ ထုတ်လုပ်သင့်ပါသည်။ ဥပမာ- လွယ်အိတ်ကြိုးရှည်။
- အထင်လွှဲမှုများမရှိစေရန် ဈေးနှုန်းများကို ရှင်းလင်းစွာနှင့် တပြေးညီထားရှိသင့်ပါသည်။

## အလုပ်ရုံများ

- လက်မှုပညာရှင်များကို လည်ပတ်ရသည်မှာ ပျော်ရွှင်ဖွယ်ကောင်းပါသည်။ ဧည့်သည်များကို ၁) လက်မှုပညာရှင် များကို တွေ့ဆုံနိုင်ရန် ၂) ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းများကို လေ့လာနိုင်ရန် ၃) မေးခွန်းများမေးရန် ၄) ပါဝင်ဆောင်ရွက် နိုင်ရန် နှင့် ၅) ဧည့်သည်များ ဆန္ဒရှိပါက လက်ဆောင်များဝယ်နိုင်ရန် လုံလောက်သော အချိန်ပေးပါ။
- လက်မှုပညာရှင်အိမ်များ သို့မဟုတ်လေ့လာရမည့်နေရာများ (ဥပမာ- ဟောခန်း) များ သန့်ရှင်းရပါမည်။
- ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်ဆင့်တွင် အသုံးပြုသော ပစ္စည်းကိရိယာများကို ကြိုတင် ပြင်ဆင်ထားပါ။
- ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်သည်ကြာပြီး ရှုပ်ထွေးပါက ဓါတ်ပုံမှတ်တမ်းများဖြင့် ပြင်ဆင်ထားပါ။
- နှုတ်ဆက်စကားများနှင့် အသုံးဝင်သော စကားလုံးအချို့ကို စာရွက်ဖြင့် ပြင်ဆင်ပါ။ ၎င်းသည် ဈေးဝယ်သူနှင့် ဆိုင်ရှင်များအကြား ရင်းနှီးမှုရှိစေပြီး နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ပိုပျော်ရွှင်နိုင်မည့် အနေအထားဖန်တီးပေးပါသည်။
- အတွေ့အကြုံများစိတ်ဝင်စားမှုမလျော့စေရန် ဧည့်သည်များနှင့်ကျေးရွာဒေသခံများအကြား ဆက်သွယ်မှုပြုနိုင်ရန် လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များမှ အမြဲတမ်း ဘာသာပြန်ပေးရပါမည်။
- လက်မှုပညာရှင်များမှ လက်ဆောင်ပစ္စည်းများ ရောင်းချလိုလျှင် ဧည့်သည်များ လည်ပတ်ပြီးသောအခါမှ ၎င်းတို့၏ ပစ္စည်းများကို စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းအောင် စားပွဲ/ စင်ပေါ်တွင် ပြသထားသင့်သည်။ ဧည့်သည်များကို အတင်းမရောင်းရပါ။
- လက်ဆောင်ပစ္စည်းရောင်းချခြင်းသည် အမျိုးသမီးများအား အခြားဒေသသို့ သွားစရာမလိုဘဲ ၎င်းတို့ မိသားစုနှင့် အတူနေထိုင်ခြင်းဖြင့် ဝင်ငွေရရှိရန် အခွင့်အလမ်းဖြစ်သည် ကို လိုင်စင်ရဧည့်လမ်းညွှန်များမှ ဧည့်သည်များကို ရှင်းပြသင့်ပါသည်။

## ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ

ကျေးရွာဒေသ၏ နေထိုင်မှုပုံစံများကို စီးပွားရေးဆန်စွာ မြင်လိုက်ရလျှင် စစ်မှန်သောအတွေ့အကြုံကို ရှာဖွေနေသော ဧည့်သည်များအတွက် အဆိုးမြင်သွားနိုင်ပါသည်။ ဈေးကွက်များသည် အရှေ့တောင်အာရှနှင့် ဝေးလံခေါင်သီသော ကျေးရွာများတွင်ပင် လိုအပ်သော အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ ကျေးရွာအများစုသည် ခက်ခဲသောအခြေအနေများကို ဖြတ်သန်းခဲ့ကြရပြီး ဒုက္ခသည်အဖြစ်နေထိုင်ခဲ့ကြရသည်။ ၎င်းတို့တွင် အခွင့်အလမ်းများနှင့် ရွေးချယ်မှုများသည် ကန့်သတ်ချက်များရှိနေသည်။ ဧည့်လမ်းညွှန်များသည် ကျေးရွာဒေသခံများ၏ ရွေးချယ်မှုများကိုလေးစားတတ်ရန် ဧည့်သည်များကို ရှင်းပြပြီး ဧည့်သည်များ၏ မျှော်မှန်းချက်များကို နူးညံ့စွာစီမံခန့်ခွဲရပါမည်။





ထုတ်ကုန်မှ  
အတွေ့အကြုံသို့၊  
ကယားပြည်နယ်  
ထေးခိုကျေးရွာတွင်  
လက်မှုပညာရှင်များနှင့်  
တွေ့ဆုံခြင်း။



တိုင်းရင်းသားစကားလုံးအချို့၊ လေ့  
လာပါ။ ကယားတိုင်းရင်းသားဘာ  
သာစကားဖြင့်အမည်များနှင့်ကာ  
တွန်းများ

# Ka Gao

( Scarf )

International Trade Centre









လက်မှုပစ္စည်းများ  
ကိုယ်တိုင်ပါဝင်ဆောင်ရွက်နိုင်သော  
အတွေ့အကြုံများရနိုင်ခြင်း။



# ဈေးနှုန်းများ သဘောတူညီချက်ရယူခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသည် ခရီးစဉ်များကို ကြိုတင်ကြော်ငြာပြီး ပုံမှန်အားဖြင့် တစ်နှစ်လျှင် တစ်ကြိမ်သာ ဈေးနှုန်း အပြောင်းအလဲပြုလုပ်လေ့ရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းထုတ်ကုန်မှ ဈေးကွက် သို့ ကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးနှင့် ချိတ်ဆက်ပြီး CBT ခရီးစဉ်များကိုရောင်းချချင်သော ကျေးရွာများသည် ဈေးနှုန်းများကို အနည်းဆုံး ၁ နှစ် သတ်မှတ် ပေးနိုင်ရပါမည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

### CBT ဈေးနှုန်း

- ၁။ သင်၏ ထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို စွဲဆောင်မှုရှိရန်နှင့် ဈေးနှုန်းယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန် ကြိုးစားပါ။ ဈေးမကြီး သင့်ပါ။ အစားအသောက်၊ ရွာခံဂိုက် နှင့် အိမ်လည်သည့် ဈေးနှုန်းများ ဈေးနှုန်းအတင့်သင့် သတ်မှတ်နိုင်ရန် ခရီးသွားကုမ္ပဏီ၊ ဧည့်လမ်းညွှန်များ၏ ထင်မြင်ချက်များမေးမြန်းပါ။
- ၂။ အများဆုံး အကြံပြုသော ဈေးနှုန်းကို ကိုးကားပါ။
- ၃။ CBT ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများအားလုံးနှင့် အစည်းအဝေးတစ်ခုပြုလုပ်ပါ။ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ချက်ကို အားလုံး သဘောတူရန် အရေးကြီးပါသည်။ ကြော်ငြာပြီးသွားလျှင် တစ်ခုခုအပြောင်းအလဲလုပ်ရန် အလွန်ခက်ခဲပါသည်။
- ၄။ ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ဈေးနှုန်း
  - က။ ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ဈေးနှုန်းဆိုသည်မှာ ထုတ်ကုန်အတွက် စုစုပေါင်းကုန်ကျစရိတ်နှင့် အမြတ်ငွေဖြစ်ပါသည်။
  - ခ။ ကျေးရွာဒေသခံများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုဆီအတွက် ကုန်ကြမ်းများတွက်ချက်ပါ။ ဥပမာ- ဟင်းတစ်ပွဲတွင် ပါဝင်သည့်ပစ္စည်းဝယ်ခြမ်းခဘယ်လောက်ကျသလဲ။
  - ဂ။ ကုန်ကြမ်းများကို အခြားဒေသမှ ဝယ်ရလျှင် ခရီးစရိတ်တွက်ချက်ပါ။
  - ဃ။ အမြတ်ဘယ်လောက်ရချင်သလဲ။ ( ရာခိုင်နှုန်းတစ်ခု သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်ခ)
  - င။ သတ်မှတ်ထားသည့်ဈေးနှုန်းများသည် သင့်အတွက်နှင့် သင်နှင့်မိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်မည့်သူများအတွက် ဆွဲဆောင်မှုရှိစေသလား။
- ၅။ အခွင့်အလမ်းဆုံးရှုံးသည့်နှုန်း၊ CBT လုပ်ငန်းတွင် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်၊ အစားအသောက်ချက်ပြုတ်သူ အနေဖြင့် မလုပ်ဘဲ လယ်သမား သို့မဟုတ် နေ့စားအလုပ်လုပ်ရင် ဘယ်လောက်ရမလဲ။ ရှိနေသည့်အလုပ်ထက် ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် ဦးစားပေးလုပ်ရင် သင့်ကို ဘယ်လောက်ပေးသင့်သလဲ။
- ၆။ တန်ဖိုးဖြင့်ဈေးနှုန်း၊ သင်၏ ဝန်ဆောင်မှုသည် တမူထူးခြားပြီး အလွန်ကောင်းလျှင် ဈေးနှုန်းပိုသတ်မှတ်နိုင် ပါသည်။ သို့သော် သင်မျှော်လင့်ချက်ပေးသည့်အတိုင်း ဆောင်ရွက်ရပါမည်။
- ၇။ ခရီးစဉ်တစ်ခုလုံးဈေးနှုန်း၊ တစ်နေ့ကုန် သို့မဟုတ် နေ့တစ်ပိုင်း ခရီးစဉ်တစ်ခုလုံးအတွက်ဈေးနှုန်းတွက်ချက် ပါ။



# ဈေးနှုန်းနှင့်ပတ်သက်သည့်စိန်ခေါ်မှုများ ရှောင်ရှားခြင်း

- ၁။ ပထမနှစ်များတွင် မထင်မှတ်သော/ လွဲမှားသော ကုန်ကြမ်းဈေးနှုန်းများ အပြောင်းအလဲရှိနိုင်သည့်အခြေအနေ တွက်ချက်ပြီး ဈေးနှုန်းများ ၅-၇ ရာခိုင်နှုန်းခန့် ထည့်ပေါင်းထားပါ။
- ၂။ ဈေးနှုန်းများ အမြဲ စစ်ဆေးပါ။ နောက်ဆုံးဈေးနှုန်းမသတ်မှတ်မှီ ဝင်ငွေမှ ကုန်ကျစရိတ်နှင့် ကျေးရွာရုံပုံငွေထည့်ပြီး ကျန်ရှိသည့်ငွေ တွက်ချက်ပါ။ ထို ငွေပမာဏ နှင့် ကျေးရွာဒေသခံများ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိရန် လိုပါသည်။
- ၃။ ဧည့်သည်များမျှော်လင့်သောဝန်ဆောင်မှုများကို နားလည်ပါ။ ဈေးနှုန်းများကို ဧည့်သည်များ၏ မျှော်လင့်ချက်များ ကို အခြေခံပြီး တွက်ချက်ပါ။ ဥပမာ- ပြည်တွင်းဧည့်သည်များ အဆီများသော အသားများကို ကြိုက်နိုင်သော် လည်း နိုင်ငံခြားသားများမကြိုက်ပါ။ အဆီထုတ်လျှင် အသားဈေးနှုန်းပိုများသွားနိုင်ပါသည်။ ( အသားများ၏ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် အဆီများနှင့် အလာဟသဖြစ်သည်။)
- ၄။ မည်သည့်အစားအသောက်များကို အခမဲ့ကျွေးသည် ကိုလည်း ရှင်းလင်းနားလည်အောင်လုပ်ပါ။ ဥပမာ- ကျေးရွာ တောင်ယာခြံထဲမှ အသီးများ)
- ၅။ ရွာအပြင် အခြားဒေသမှ ဝယ်ယူသော ကုန်ကြမ်းများကို သေချာတွက်ချက်ပါ။ ( ဥပမာ- ဈေးမှဝယ်သော အစာ) ဈေးနှုန်းသည် ကုန်ကျစရိတ်များ ကာမိရန် အရေးကြီးပါသည်။
- ၆။ အစားအသောက်နှင့်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များအတွက် အနည်းဆုံးဧည့်သည်ဦးရေ သတ်မှတ်ရန် လိုသလား။
- ၇။ လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များနှင့် ကားမောင်းသမားများကို အခမဲ့ကျွေးမလား။
- ၈။ ကျေးရွာဒေသခံလမ်းညွှန်များမှ ကျေးရွာခေါင်းဆောင်၊ ဆေးဖက်ဝင်အပင်များရောင်းချသူ၊ ရိုးရာနတ်ဆရာ စသည် တို့ကို ပုံမှန် လည်ပတ်သော်လည်း CBT ဝန်ဆောင်မှုနှုန်းမရသောသူများကို နှစ်အကုန်တွင် ကျေးရွာရုံပုံငွေ ထဲမှ ၎င်းတို့၏ အချိန်ပေးမှုအတွက် ထိုက်သင့်သော ငွေကြေးပမာဏတစ်ခု ပေးရပါမည်။



ကယားပြည်နယ်၊ ထေးခိုကျေးရွာတွင် တောင်တက်ခရီးနှင့်ရွာတွင် လည်ပတ်သည့်ခရီးစဉ်ဈေးနှုန်းဆွေးနွေးခြင်း

## ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ

ကုန်ကျစရိတ်နှင့် ဈေးနှုန်းများတွက်ချက်ရာတွင်ကျေးရွာရုံပုံငွေကိုပါ အမြဲထည့်တွက်ရပါမည်။ ကျေးရွာဒေသခံများသည် ဝင်ငွေတွင် ကုန်ကျစရိတ်နှုတ်ပြီးရလာသော အမြတ်များရှိလျှင် စိတ်ကျေနပ် ကြမည်ဖြစ်သော်လည်း ထိုအထဲမှ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းပြန်ပေးရလျှင် စိတ်ကျေနပ်မည်မဟုတ်ပေ။ မည်သည့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွင်မဆို ကုန်ကျစရိတ်အားလုံးကို ထည့်တွက် စဉ်းစားရပါမည်။



# အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ

## CBT လုပ်ငန်းစဉ်ခန့်မှန်းချက်များနှင့် စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်တင်ခြင်း

- ✓ CBTအဖွဲ့၊ ညွှန်ကြားဆောင်ရွက်သူ၊ ဘိုကင်စနစ် နှင့် စာရင်းဇယားများ ထားရှိပါ။
- ✓ CBT ၏ ရည်မှန်းချက်များ သဘောတူညီခြင်းနှင့် အဖွဲ့၏ ကဏ္ဍများ၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများသတ်မှတ်ပါ။
- ✓ တိုးတက်လာသည့်အခြေအနေနှင့် စိန်ခေါ်မှုများကို လေ့လာစောင့်ကြည့်ရန် ပုံမှန်လစဉ်အစည်းအဝေးပြုလုပ်ပါ။
- ✓ ကျေးရွာရပ်ဝှံပေးထားပါ။ ထိုရပ်ဝှံကို ပဲ့ထိန်းစောင့်ကြည့်ရန် ကော်မတီဖွဲ့ပါ။

## ဒေသခံအသိုက်အဝန်းနှင့် နားလည်တတ်ကျွမ်းသူ များကို သင်တန်းပေးခြင်း

- ✓ CBT အောင်မြင်မှုရရန် အဓိကအရေးကြီးသော ကဏ္ဍသည် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များဖြစ်သည်။
- ✓ 3S အခြေခံသော သင်တန်းများပေးပါ။ Safety, Story, Service (စာမျက်နှာ 69 တွင်ကြည့်ပါ။)
- ✓ 3C အသုံးပြုပြီး မိမိကိုယ်ကို မိမိယုံကြည်မှု တည်ဆောက်ခိုင်းပါ။ Clear, Confident, Caring
- ✓ CBT လမ်းကြောင်းပြမြေပုံဆွဲပါ။ ဧည့်သည်များကြိုဆိုမည့် လမ်းညွှန်များကို သင်တန်းပေးပါ။

## အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကို သင်တန်းပေးခြင်း

- ✓ စိတ်ဝင်စားသော ကျေးရွာဒေသခံအဖွဲ့ဝင်များကို ရှာဖွေပါ။ ရာသီအလိုက်ရနိုင်သော ဟင်းအမယ်များလေ့လာပါ။
- ✓ ရာသီအလိုက်ဟင်းအမယ်များ၊ အစားအသောက် ဘေးကင်းရှင်းရေးနှင့် သန့်ရှင်းသပ်ယပ်မှုသင်တန်းပေးပါ။
- ✓ ကောင်းမွန်စွာအကြံပေးနိုင်ရန် တိုင်းရင်းသားဘာသာစကားတတ်သော သင်တန်းဆရာများကို ဦးစားပေးပါ။
- ✓ ကျေးရွာဒေသခံများ ဟင်းပွဲများကို မိတ်ဆက်နည်းနှင့် အကြောင်းအရာများရှင်းပြတတ်ရန်လေ့ကျင့်ပါ။

## ဒေသထွက်လက်ဆောင်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြသခြင်း

- ✓ အမှတ်ရစေသော အတွေ့အကြုံများဖန်တီးပေးခြင်းဖြင့် ၎င်းတို့ပစ္စည်းများကို တန်ဖိုးမြင့်နိုင်ရန် လက်မှုပညာရှင်များကို ကူညီပါ။
- ✓ ရိုးရာဒီဇိုင်းများကို ထိန်းသိမ်းခြင်းနှင့် ခေတ်အလိုက် ဒီဇိုင်းများနှင့် ဘက်ညီအောင်ဆောင်ရွက်ပါ။
- ✓ အနုပညာ/လက်မှုပညာရှင်များအိမ်သို့ လည်ပတ်ပြီး ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းများကိုလေ့လာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပါ။
- ✓ ကျေးရွာဒေသခံများကို အမှန်တစ်ကယ်အသုံးပြုသော ပစ္စည်းကိရိယာများ၊ တိုင်းရင်းသားဘာသာစကားကာတွန်းများ အသုံးပြုပြီး ရှင်းလင်းပြသခြင်းဖြင့် သိမ်မွေ့စွာဈေးရောင်းသည့်နည်း သင်ပေးပါ။ လက်မှုလုပ်ငန်းများ မရောင်းချမှီပြုလုပ်ပုံများကို ဧည့်သည်များကို ရှင်းပြပါ။

## ဈေးနှုန်းများ သဘောတူညီချက်ရယူခြင်း

- ✓ အနည်းဆုံး ၁ နှစ်စာ ရှင်းလင်းသော၊ အမြတ်ရှိသော၊ ဈေးကွက်ဝင်နိုင်သော၊ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်သော ဈေးနှုန်း သတ်မှတ်ပါ။
- ✓ အခွင့်အလမ်းဆုံးရှုံးသောစရိတ်များနှင့် ကျေနပ်ဖွယ်ကောင်းသောအမြတ် စသည်စရိတ်များအားလုံးတွက်ချက်ပါ။
- ✓ ဧည့်သည်များမျှော်လင့်သည့်ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ကျေးရွာရပ်ဝှံပေးရန်နှုတ်ပြီ ဈေးနှုန်းများစစ်ဆေးပါ။
- ✓ ဧည့်လမ်းညွှန်များနှင့် ကားသမားများကို အခမဲ့ကျွေးမွေးရန် ၊ အထူးဝန်ဆောင်မှု၊ ခရီးစဉ်တစ်ခုလုံး၏ ဈေးနှုန်းများတွက်ချက်ပါ။





ကျေးရွာဒေသခံ ဧည့်လမ်းညွှန်မှ တောင်တက်ရာတွင်  
ဘေးအန္တရာယ် ကင်းရှင်းရန် လက်တွေ့ ဆောင်ရွက်ခြင်း။



# အပိုင်း ၄။ ပုံဖော်ခြင်း

ပြည်နယ်အခြေစိုက်  
ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို  
စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း

လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များကို  
လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း

နိုင်ငံအဆင့်  
ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စေ့စပ်  
အကူအညီပေးခြင်း

ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှု  
လေ့လာရေးခရီးများစီစဉ်ပြီး  
အကြံပြုချက်များရယူခြင်း

ဈေးကွက်တွင်  
ခရီးစဉ်သစ်တစ်ခု  
ဖန်တီးခြင်း

*“Join together so as  
to provide access and  
communication...  
Form a relationship  
or feel an affinity.”*

(Oxford living dictionary)





# ကျောက်

LET THE JOURNEY BEGIN





# ပြည်နယ်အခြေစိုက် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

Local ground Handlers ဆိုသည်မှာ ပြည်နယ်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ဆိုလိုပါသည်။ ၎င်းတို့၏ရုံးများကို CBT ကျေးရွာများနှင့် မနီးမဝေးတွင် ဖွင့်ထားပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ရန်ကုန်မြို့တွင် ရှိသော နိုင်ငံတွင်းရှိကုမ္ပဏီကြီးများ အတွက် ဝန်ဆောင်မှုများကို ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ပေးပါသည်။ ၎င်းသည် ဒေသအတွင်း လေယာဉ်၊ ကား၊ ရထားတို့ဖြင့် လွတ်လပ်စွာ ခရီးသွားလာသောညွှန်သည်များကိုလည်း ခရီးစဉ်များရောင်းချပေးပါသည်။

ပြည်နယ်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသည် CBT အောင်မြင်ရန် မရှိမဖြစ်လိုအပ်ပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ဒေသခံ အသိုက်အဝန်းများနှင့် ရင်းနှီးမှုတည်ဆောက်ရန်၊ ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးရေးဆောင်ရွက်ရန် ဒေသခံများနှင့် အနီးဆုံးနေရာတွင် ရှိနေသူများဖြစ်ပါသည်။ ကျေးရွာဒေသခံများ အတွေ့အကြုံနှင့် စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မြတ်လာရန် ၎င်းတို့က ကူညီပေးနိုင်ပါ သည်။ CBT ဖွံ့ဖြိုးရန် ၎င်းတို့ကိုအမြန်ဆုံးပါဝင်စေသင့်ပါသည်။ ၎င်းသည် ကျေးရွာဒေသခံများနှင့် ရင်းနှီးမှုတည်ဆောက် နိုင်ပြီး CBT ခရီးစဉ်များကိုလည်း ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်စေပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် ကူညီပေးသောအဖွဲ့အစည်းများ ဆောင်ရွက်ရမည့်လုပ်ငန်းများမှာ-

ပြည်တွင်းအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများကို CBT အကြောင်းနားလည်ရန်နှင့် ကူညီရန်ဆောင်ရွက်ခြင်း

- ✓ ပြည်တွင်း အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများနှင့် အမြန်ဆုံးသွားရောက်မိတ်ဆက်ပါ။
- ✓ CBT အကြောင်းကို ဥပမာများနှင့် ရှင်းပြပါ။
- ✓ တာဝန်သိသော ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်ဒေသအတွေ့အကြုံများအတွက် ဈေးကွက်တောင်းဆိုမှု အချက်အလက်များ နှင့် နိုင်ငံတကာနှင့် နိုင်ငံတွင်း ခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ ဒေသမိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်သူများထံမှ မျှော်လင့်ချက်များ ရှင်းပြပါ။
- ✓ ပြည်တွင်းအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းများကို ကျေးရွာတွင် CBT သင်တန်းနှင့်အစည်းအဝေးများတွင် ပါဝင်ရန် ဖိတ်ခေါ်ပါ။
- ✓ CBT ထုတ်ကုန်များ ဖွံ့ဖြိုးခြင်း နှင့် စမ်းသပ်ခြင်းများကို ပြည်တွင်းအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများထံမှ အကြံပြုချက်များ တောင်းပါ။

ပြည်တွင်းအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများကို ဈေးကွက်သို့ ရောက်နိုင်ရန် စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်တင်ပေးခြင်း

ဖွံ့ဖြိုးဆဲ ဒေသများတွင် ပြည်တွင်းအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများသည် စိန်ခေါ်မှုများစွာနှင့် ရင်ဆိုင်ရပါသည်။ ၎င်းတို့ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မြတ်လာရန်နှင့် ဈေးကွက် ချိတ်ဆက်လာနိုင်ရန် သင်တန်းများပေးရန်လိုအပ်ပါသည်။

- ✓ B2B ဈေးကွက်အတွင်း ပြည်တွင်းအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှုများနှင့် စိန်ခေါ်မှုများကိုလေ့လာပါ။ စီမံကိန်းများကို စိတ်ပါဝင်စားစွာ ကူညီနိုင်ရန်နှင့် စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်တင်ရန် လေ့လာရေးခရီးများ၊ သင်တန်းများ စီစဉ်ပေးရမည်။
- ✓ ပြင်ဆင်ပါ။ **ရိုးရှင်းနားလည်ရလွယ်ကူသော သင်တန်းဖြစ်ရပါမည်။** ဥပမာ- ခရီးသွား လုပ်ငန်း နှင့်ပတ်သက်သော အခြေခံအသိပညာများ ၁) ထုတ်ကုန်ဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် စာချုပ်ချုပ်ဆိုခြင်း၊ ၂) ခရီးစဉ်ရောင်းချခြင်းနှင့် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ခြင်း ၃) ခရီးစဉ် စီစဉ်ရောင်းချခြင်းနှင့် ဧည့်လမ်းညွှန်ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း နှင့် ၄) စီမံရေးရာနှင့် စာရင်းအင်းစနစ်များ
- ✓ နိုင်ငံတကာ သို့မဟုတ် နိုင်ငံတွင်း ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ သင့်ဒေသကို လေ့လာရေးခရီးလာလျှင် အစည်းအဝေး များ၊ ခရီးစဉ်များ ကူညီဆောင်ရွက်ပါ။ ထိုနည်းဖြင့် ပြည်တွင်း အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများ အလားအလာရှိသော စီးပွားရေးမိတ်ဖက်အဖွဲ့များနှင့်တွေ့ဆုံနိုင်ပါမည်။







## လေ့လာတွေ့ရှိချက်၊ ပြည်နယ်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများအတွက် ဈေးကွက်ချိတ်ဆက် သည့်နည်းလမ်းပြသခြင်း ပြည်တွင်းအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများကို ကူညီရန် ပုံစံ နှစ်မျိုးရှိပါသည်။

ရန်ကုန်အခြေစိုက် မာကိုပိုလိုခရီးသွားကုမ္ပဏီမှ ခရီးသွားလုပ်ငန်း အခြေခံသင်တန်းပေးခြင်းနှင့် လေ့လာရေးခရီးစဉ်တွင် ရန်ကုန်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများနှင့် အပြန်အလှန် မိတ်ဆက်ခြင်းနှင့် ချိတ်ဆက်ပေးခြင်း။

### ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်သက်ဆိုင်ရာအချက်များ သင်ကြားပေးခြင်း

- ခရီးသွားကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ တာဝန်များ၊ ကဏ္ဍများနှင့် အဓိကဆောင်ရွက်ရမည့်လုပ်ငန်းများ
  - ထုတ်ကုန်ဖွံ့ဖြိုးမှု၊ ဈေးနှုန်း နှင့် စာချုပ်ချုပ်ဆိုခြင်း
  - ခရီးစဉ်ရောင်းချခြင်းနှင့် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ခြင်း
  - ခရီးစဉ် စီစဉ်ရောင်းချခြင်းနှင့် ဧည့်လမ်းညွှန်ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း
  - ရေရှည်တည်တံ့ခြင်း
- သင်တန်းတက်ရောက်သူများလေ့ကျင့်သည့်အချက်များ
  - စွဲဆောင်မှုရှိသော ခရီးစဉ်တစ်ခု ရေးသားခြင်း ( ဧည့်သည်များနှင့် အလားအလာရှိသော မိတ်ဖက်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များအတွက်)
  - ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း
  - စာချုပ်အကြမ်းရေးဆွဲခြင်း

## ပြည်နယ်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများနှင့် ရန်ကုန်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများ စီးပွားရေးချိတ်ဆက်ခြင်း

### ပြင်ဆင်ခြင်း

- ဒေသခံလုပ်ငန်းရှင်အသင်းများမှ ဧည့်လမ်းညွှန်၊ စားသောက်ဆိုင် များ၊ ဟိုတယ်များနှင့် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ရှင်းပြပါ။ ရန်ကုန်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၏ ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှု လေ့လာရေးခရီးစဉ်တွင် လုပ်ငန်း ချိတ်ဆက်ခြင်း အပိုင်း ပါဝင်မည်ကို အသိပေးပါ။
- ဒေသခံလုပ်ငန်းရှင်များမှ လိပ်စာကဒ်များ၊လက်ကမ်းစာစောင်များ ပြင်ဆင်ထားရန် အကြံပေးပါ။
- ဓါတ်ပုံများဖြင့် ၁ မိနစ်/ ၂ မိနစ်ခန့် မိတ်ဆက်နိုင်ပါသည်။

### အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်း

- လေ့လာရေးခရီးတွင် ရန်ကုန်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီ ၃၀ ကျော်ခန့် ပါဝင်ပြီး စီးပွားချိတ်ဆက်သည့်အပိုင်းကို ၁ နာရီခန့် ဆောင်ရွက်ပါသည်။
- ကူညီဆောင်ရွက်ပေးသူမှ စေတနာတစ်ကြိမ်ခေါင်းလောင်းတီးပါသည်။ ရန်ကုန်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများမှ စားပွဲအသစ်သို့ ရွှေ့ပြောင်း လိပ်စာကဒ်များဖလှယ်ခြင်း၊ ၎င်းတို့၏ ဧည့်သည်များ လိုအပ်ချက်ကို ရှင်းပြခြင်းနှင့် ဒေသမှ ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်သော ထုတ်ကုန်များလေ့လာခြင်း။



လွိုင်ကော်မြို့တွင်သင်တန်းပေးခြင်းနှင့်စီးပွားချိတ်ဆက်ခြင်း



# လေ့လာတွေ့ရှိချက်၊ လျှင်ကော်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ နှင့် ဒေသခံများ ရန်ကုန်သို့ လေ့လာရေးခရီးသွားခြင်း

ခရီးသွားလုပ်ငန်းကွင်းဆက်တစ်ခုလုံး၏ အခြားတစ်ဖက်ရှိသော ကျေးရွာဒေသခံများ၊ ဧည့်လမ်းညွှန်များနှင့် ပြည်နယ် အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများအတွက် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ခရီးသွားလုပ်ငန်းအကြောင်းပိုမိုနားလည်စေရန် ရန်ကုန်ရှိ မြန်မာ့စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဌာနများသို့ လေ့လာရေးခရီးစဉ်ပါသည်။ ခရီးစဉ်တွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ တမူထူးခြားသောပုံစံများ၊ အခြေခံဝန်ဆောင်မှု စံနှုန်းများ၊ ဈေးကွက်မြှင့်တင်သည့်နည်းလမ်းများ နှင့် ရေရှည်တည်တံ့ရန်မည်သို့ အကောင်းဆုံးဆောင်ရွက်ရမည် စသည်တို့ ပါဝင်ပါသည်။ လေ့လာရေးခရီးသည် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ပြည်နယ် အခြေစိုက် ကုမ္ပဏီများနှင့် ကျေးရွာဒေသခံများနှင့် ပူးပေါင်းမှုအားကောင်းစေပါသည်။

လေ့လာရေးခရီးစဉ်တွင်ပါဝင်သော အကြောင်းအရာများမှာ-

- မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားဈေးကွက်မြှင့်တင်ရေးကော်မတီနှင့် မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းများလေ့လာခြင်း။
- လုပ်ငန်းရှင်အသင်းများအကြောင်းရှင်းပြခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းရှင်အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦး၏ အကျိုးအမြတ်များ။
- ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် ဌာနတစ်ခုဆီအလိုက်လုပ်ဆောင်ချက်များနှင့် ဧည့်လမ်းညွှန်နည်းသင်တန်း။
- ပြည်နယ်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများ၊ ကျေးရွာဒေသခံများနှင့် ဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များအပေါ် ရန်ကုန်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများ၏ မျှော်လင့်ချက်များ။
- မိတ်ဖက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ထံမှ ကျေးရွာဒေသခံများ၏ မျှော်လင့်ချက်များ။
- ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ ကောင်းကျိုးများ၊ ကောင်းကျိုးသက်ရောက်မှုများပိုမိုရရှိရန် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။
- ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ ဆိုးကျိုးများ၊ ဆိုးကျိုးများ လျော့နည်းသွားအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။
- ခရီးသွားကုမ္ပဏီအချို့တွင် ဌာနတစ်ခုဆီအလိုက် လုပ်ဆောင်ချက်များ သွားရောက်လေ့လာခြင်း။
- ဧည့်သည်များသွားလေ့ရှိသော နေရာများတွင် မည်သို့ စီမံခန့်ခွဲသည်ကို သွားရောက်လေ့လာခြင်း။
- လူမှုစီးပွားရေးကို အခြေခံသောလုပ်ငန်းနှင့် ၎င်းတို့၏ အယူအဆ၊ ထုတ်ကုန်များနှင့် ဈေးကွက်များကို လေ့လာခြင်း။
- လေ့လာသူများသည် ဧည့်သည်တစ်ဦးကဲ့သို့ ပါဝင်ဆောင်ရွက်နိုင်သည့် အခွင့်အလမ်း။
- လေ့လာသူများ ယဉ်ကျေးမှုမတူသော အတွေ့အကြုံရရန် ရန်ကုန်မြို့လယ်တွင် ဒေသအစာမဟုတ်သော ပီဇာ စားခြင်း။



ပြည်နယ်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများကို ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ သင်တန်းပေးခြင်း

ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ ဧည့်သည်တွေကို ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုတွေပေးသလဲဆိုတာတွေလေ့လာရတာ အရမ်းတန်ဖိုး ရှိပါတယ်။ သူတို့ပေးတဲ့ အကြံဉာဏ်တွေနားထောင်ပြီး ကျွန်တော်တို့ ရွာမှာလည်း ဝန်ဆောင်မှုတွေ ဒီထက်ကောင်း အောင်ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတာ အများကြီးသိလာရပါတယ်။  
( ဦးကွယ်ထူး၊ ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်၊ ပန်ပက် ကျေးရွာ၊ ဒီမော့ဆိုမြို့၊ ကယားပြည်နယ်)

မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းနဲ့ ရန်ကုန်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ချိတ်ဆက်ခွင့်ရတာ အထူး အခွင့်အရေးတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ကယားပြည်နယ်အတွက် ဈေးကွက်ဘယ်လိုမြှင့်တင်ရမလဲဆိုတာ အများကြီးပိုနား လည်လာပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားမြှင့်တင်ရေးကော်မတီရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ၊ သူတို့ ဘယ်လိုအလုပ်လုပ် သလဲ၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အသိပညာတွေဝေမျှပေးတာတွေ အရမ်းကောင်းပါတယ်။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီ တွေကို သွားလေ့လာခြင်းအားဖြင့် ကျွန်မတို့ရဲ့ နောက်လမည့်ဧည့်သည်တွေကို ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုကောင်းတွေ ပေးရမလဲဆိုတာတွေပိုသိလာပါတယ်။  
( ဒေါ်စွန်စွန်ပြည့်ဖြိုး၊ မန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာ၊ Amazing Kayah Travels and Tours)



# လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း

ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

ပုံမှန်အားဖြင့် ဧည့်သည်များသည် လိုင်စင်ရဧည့်လမ်းညွှန်နှင့်အတူ ကျေးရွာသို့ ရောက်လာကြပါသည်။ လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များသည် ရန်ကုန်မှ သို့မဟုတ် အခြားခရီးသွားဒေသတစ်ခုခုမှ လာကြပါသည်။ ဥပမာ- ပြည်နယ်လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များသည် ပြည်နယ်မှလာပါသည်။ လိုင်စင်ရဧည့်လမ်းညွှန်များသည် ဧည့်သည်များလိုအပ်ချက်ကို နားလည်ပြီး ဘာသာစကားကျွမ်းကျင်မှုရှိသဖြင့် ၎င်းတို့ကဏ္ဍသည် CBT လုပ်ငန်းတွင် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

CBT လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရန် အဓိကအချက်တစ်ခုမှာ လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များနှင့် ကျေးရွာဒေသခံများအကြား ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအားကောင်းခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်နှင့် လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို နူးညံ့သိမ်မွေ့စွာ စီမံခန့်ခွဲရန်လိုအပ်ပါသည်။ ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်၏ ကဏ္ဍသည် CBT ခရီးစဉ်ကိုဦးဆောင်ပြီး ရွာသမိုင်းများရှင်းပြခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးသော ဒေသခံများနှင့် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်၏ ကဏ္ဍမှာ ဧည့်သည်များစိတ်ကျေနပ်ပျော်ရွှင်မှုရရန်နှင့် ဘေးကင်းရန် တာဝန် ယူရပါသည်။ လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များမှ ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များကို နေရာပေးရန်၊ ယုံကြည်ရန် ခက်ခဲ နိုင်ပါသည်။ အောင်မြင်ရန် အောက်ပါအချက်အလက်များကို ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။ \

- ၁။ လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များအတွက် သင်တန်းတစ်ခုပြုလုပ်ပါ။ ပါဝင်သည့်အကြောင်းအရာများမှာ-
  - က) CBT လုပ်ငန်းဆိုတာဘာလဲ။
  - ခ) ကျေးရွာဒေသခံတွေက ဧည့်သည်တွေကို ကြိုဆိုရန် ဘယ်လိုပြင်ဆင်ထားကြသလဲ။
  - ဂ) အတွေ့အကြုံအစစ်အမှန်တွေကို တောင်းဆိုသော ဈေးကွက်
  - ဃ) ကျေးရွာဒေသခံများကို ငှားရမ်းခြင်းဖြင့် ဧည့်သည်များကို ပိုကောင်းသောအတွေ့အကြုံ၊ ဒေသခံအတွက် အကျိုး အမြတ်နဲ့ ဒေသခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက် ဘယ်လိုအကျိုးရှိမလဲ။
  - င) လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များ CBT လုပ်ငန်းနားလည်လာပြီး ကူညီနိုင်မည့်အခွင့်အလမ်း။
  - စ) လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်နှင့် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များ အတူအလုပ်လုပ်ကိုင်ရန် ဘာကြောင့် သင်တန်း ပေးရသလဲ။
  - ဆ) လိုင်စင်ရ နှင့် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များပူးပေါင်းပြီး 3 S ကို ဘယ်ဆောင်ရွက်နိုင်မလဲ။
  - ဇ) ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ဖြစ်လာနိုင်သော စိန်ခေါ်မှုတွေက ဘာတွေရှိမလဲ။ ( ဥပမာ- တာဝန်ထပ် သွားခြင်း) ဘယ်လို ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရင် ဒီစိန်ခေါ်မှုတွေကို ကျော်လွှားနိုင်မလဲ။



ကယားပြည်နယ်၊ လွိုင်ကော်မြို့တွင် လိုင်စင်ရပြည်နယ် ဧည့်လမ်းညွှန်များကိုသင်တန်းခန်းနှင့်ကျေးရွာတွင် သင်တန်းပေးခြင်း



၂။ CBT ခရီးစဉ်အတွေးအကြံရရန် လိုင်စင်ရဧည့်လမ်းညွှန်များနှင့် ကျေးရွာတွင်သင်တန်းပြုလုပ်ပါ။ ကျေးရွာဒေသခံ များနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်ရန် လေ့ကျင့်ပေးပါ။ ဆောင်ရွက်ရန်-

က) ကျေးရွာမှ ကြိုဆိုခြင်း

- ဧည့်သည်များရောက်ရှိလျှင် ၁၀ မိနစ်ခန့် သန့်စင်ခန်းသွားခွင့်ပေးပါ။ ၎င်းသည် ဧည့်သည်များ သန့်စင်ခန်း သွားနိုင်ပြီး ဧည့်လမ်းညွှန်မှ လက်ရှိအခြေအနေစုံစမ်းနိုင်ပါသည်။
- ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်နှင့် အိမ်ရှင်အမည်များကို မိတ်ဆက်ပါ။
- ဧည့်သည်များကို မိတ်ဆက်ရာတွင် နားထောင်စေပြီး ဘာသာပြန်ပေးပါ။

ခ) ဘေးကင်းလုံခြုံခြင်း

- CBT ခရီးစဉ်တွင် အန္တရာယ်ရှိနိုင်သည့်နေရာများကို သိထားပါ။
- ကျေးရွာဒေသခံများမှ ထိုအန္တရာယ်ကို ဘယ်လိုကာကွယ်သလဲလေ့လာပါ။
- ဧည့်သည်များ၏ ကျန်းမာရေးအခြေအနေများကို ကျေးရွာဒေသခံများကို ပြောပြပါ။
- အန္တရာယ်နှင့် အရေးပေါ်အခြေအနေတွင် ကျေးရွာဒေသခံများကို အကြံဉာဏ်တောင်းပါ။
- အရေးကြီးသော ညွှန်ကြားချက်များရှိလျှင် လိုအပ်ပါက ဧည့်သည်များလိုက်နာရမည်။

ဂ) သမိုင်းအကြောင်း

- ခရီးစဉ်တွင်ပါဝင်သော အရေးကြီးသော လူပုဂ္ဂိုလ်များ နှင့် နေရာများကို လေ့လာပါ။
- ရိုးရာဓလေ့အရ ဆောင်ရန် ရှောင်ရန်များကို လေ့လာပါ။
- လမ်းတွင် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်မှ အရေးကြီးသော လူပုဂ္ဂိုလ်များ နှင့် နေရာများ အကြောင်း ရှင်းပြရန် နားမည့်အကြောင်း ဧည့်သည်ကိုပြောပြပါ။
- ဧည့်သည်များကို ကျေးရွာဒေသခံလမ်းညွှန်ပြောပြသည့်အကြောင်းအရာများနားထောင်ရန် အားပေးပါ။
- ၎င်းတို့ ပြောပြသော အကြောင်းအရာများကို ဘာသာပြန်ပေးပါ။
- ဧည့်သည်များမှ မေးမြန်းသော မေးခွန်းများကို ကျေးရွာဒေသခံများမှ ဖြေဆိုနိုင်ရန် ဘာသာပြန်ပေးပါ။

ဃ) ဝန်ဆောင်မှု

- CBT ဝန်ထမ်းများ၊ အချိန်၊ လမ်းကြောင်း၊ အစားအသောက်နှင့် သန့်စင်ခန်းသွားရန်နေရာများကို သိရှိထားပါ။
- ဧည့်သည်များကို အချိန်ဇယား၊ နေ့လည်စာစားချိန်၊ သန့်စင်ခန်းသွားချိန် စသည်တို့ကိုရှင်းပြပါ။
- မတည့်သော အစားအသောက်များ နှင့် အသားမစားလျှင် ပြောပြပါ။
- ဧည့်သည်များ အလွန်ပင်ပန်းနေလျှင် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်ကို အသိပေးပါ။
- ပြဿနာရှိပါက ကျေးရွာဒေသခံများကို ကူညီဖြေရှင်းပေးပါ။

**ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ**

လိုင်စင်ရပြည်နယ် ဧည့်လမ်းညွှန်များကို သင်တန်းမပေးမှီကျေးရွာဒေသခံများမှ CBT ဝန်ဆောင်မှုများ၊ ခရီးစဉ်များ၊ ဈေးနှုန်းများ၊ သင်တန်းပေးထားသော လုံလောက်သော ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များ နှင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများ၊ ထိရောက်သော ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်မှု၊ ဘိုကင်စနစ်နှင့် စာရင်းစနစ်များ၊ အကျိုးအမြတ် အညီအမျှ ခွဲဝေသည့်စနစ်များ ( ဥပမာ- အလှည့်ကျဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ကျေးရွာရံပုံငွေ ) စသည့်တို့ အဆင်သင့်ဖြစ်နေရပါမည်။ လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များကို ၎င်းတို့၏ မျှော်လင့်ချက်များကို စီမံခန့်ခွဲနိုင်ရန် ခရီးစဉ်များသည် အစပိုင်းတွင် အကောင်းဆုံး မဖြစ်နိုင်သေးပါ ဟု ရှင်းပြရမည်။ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ခြင်းမှ အကောင်းဆုံးဖြစ်လာနိုင်ပါသည်။

သင်တန်းပေးထားသော လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များမှ ဝန်ဆောင်မှုမသုံးမပြုသည့် အနေအထားလည်းရှိပါသည်။ အချို့သော လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များသည် ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များအသုံးမပြုဘဲ CBT ခရီးစဉ်ကို ၎င်းတို့ ကိုယ်တိုင်ဦးဆောင်ခေါ်သွားသည်များရှိပါသည်။ ၎င်းသည် CBT အဖွဲ့ဝင်များကို ယုံကြည်မှုနှင့် စိတ်ပျက်အားလျော့ စေပြီး CBT လုပ်ငန်းပျက်စီးသွားနိုင်ပါသည်။ ၎င်းကို စီမံခန့်ခွဲရန် အလွန်ခက်ခဲပါသည်။ အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းနိုင်သည့် နည်းလမ်းမှာ ကျေးရွာဒေသခံများမှာ လိုင်စင်ရဧည့်လမ်းညွှန်များကို ကျေးရွာဒေသခံဧည့်လမ်းညွှန်များအသုံးပြုရန် တိုက်တွန်းခြင်း ဖြစ်ပါသည်။





လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များမှ ကျေးရွာများတွင် CBT အတွေ့အကြုံများကို ကိုယ်တိုင်လက်တွေ့ လေ့လာခြင်း။









# နိုင်ငံအဆင့် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

ယခင်က နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ ထုတ်ကုန်မန်နေဂျာများသည် ခရီးစဉ်အသစ်တစ်ခုရှာရန် ခရီးသွားလေ့ရှိသည်။ ယခုအခါ နိုင်ငံအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများသည် ဒေသ၏ ကျွမ်းကျင်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်များ ဖြစ်လာကြပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ဈေးကွက်လားရာကို အနီးကပ်စောင့်ကြည့်ပြီး ထုတ်ကုန်အသစ်များ များကို နိုင်ငံတကာရှိ ၎င်းတို့၏ မိတ်ဖက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသော အဆိုပြုခရီးစဉ်များကိုပေးပို့ကြပါသည်။

စီးပွားရေးအချက်အချာကျသောနေရာများတွင် အခြေစိုက်သော ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသည် ခရီးသွားလုပ်ငန်းထုတ်ကုန်နှင့် ဈေးကွက် တစ်ခုလုံး ကွင်းဆက်၏ ဗဟိုတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ပြည်နယ်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီမှ ထုတ်ကုန်များကို ဝယ်ယူပြီး နိုင်ငံတကာခရီးသွားကုမ္ပဏီများသို့ ရောင်းချပါသည်။ NTF III ကယားပြည်နယ်အခြေပြု အားလုံးပါဝင်သော ခရီးသွားလုပ်ငန်းစီမံကိန်း၏ ထိရောက်ပြီး နည်းဗျူဟာကျသော အချက်တစ်ခုမှာ မြန်မာနိုင်ငံရှိ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ခရီးသွားလုပ်ငန်းထုတ်ကုန် နှင့် ဈေးကွက် ကွင်းဆက် တစ်ခုလုံး ၏ အထက်အောက် ထောင့်စုံ မှ ကူညီပံ့ပိုးပေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ဆိုလိုသည်မှာ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားကုမ္ပဏီများသည် ကျေးရွာတွင်ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်နေသော အဖွဲ့များထံမှ CBT ထုတ်ကုန်များအကြောင်း အချက်အလက်များရရှိနိုင်ပြီး ၎င်းထုတ်ကုန်များကို ဥရောပနှင့် အခြားပစ်မှတ်ထားသော ဈေးကွက်များကို အောင်မြင်စွာရောင်းချနိုင်ရန် နှင့် ဈေးကွက်မြှင့်တင်သည့် အသိပညာများရရှိပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

ဆန်တက်ခြင်း Upstream / CBT စီမံကိန်းတွင် စိတ်ပါဝင်စားလာစေရန် နိုင်ငံအခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို လှုံ့ဆော်၊ ပညာပေး၊ မြှင့်တင်ခြင်း။

- ၁။ နိုင်ငံရှိ ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းများနှင့် အစိုးရအဖွဲ့များနှင့် ပူးပေါင်းပြီး ထုတ်ကုန်မိတ်ဆက်ခြင်း နှင့် ၎င်းတို့အဖွဲ့ဝင်များအတွက် မေးခွန်းများမေးမြန်းခြင်း။ ( အများစုမှာ ကုမ္ပဏီများဖြစ်ကြသည်။)
- ၂။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ စိတ်ဝင်စားလာစေရန် ပုံမှန် အီးမေးလ်များပို့ခြင်းနှင့် ကုမ္ပဏီသို့ လည်ပတ်ခြင်း။
- ၃။ လေ့လာရေးခရီးတွင်ပါဝင်ရန် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ဖိတ်ခေါ်ခြင်း။
- ၄။ အရေအသွေးကောင်းသော ဓါတ်ပုံများနှင့် ထုတ်ကုန်ဖော်ပြချက်များကို ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ပေးခြင်း။
- ၅။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသည် CBT ခရီးစဉ်တစ်ခုတည်းရောင်းချ၍မရပါ။ ဟိုတယ်များ၊ စားသောက်ဆိုင်များ စသည့် သတင်းအချက်အလက်များလိုအပ်ပါသည်။ ဒေသ၏ အချက်အလက်အပြည့်အစုံပါဝင်သော လမ်းညွှန်စာအုပ်ရေး သားပါ။



ရန်ကုန်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ထုတ်ကုန်မိတ်ဆက်ခြင်း နှင့် ကယားပြည်နယ်လမ်းညွှန် (Sales Manual)



**စုန်ဆင်းခြင်း downstream၊ နိုင်ငံအခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို နိုင်ငံတကာဈေးကွက်ရောက်ရှိရန် ကူညီပံ့ပိုးခြင်း**

**အခြေခံပို့ကုန်ဈေးကွက်သင်တန်း ( CBI နယ်သာလန်ပုံစံ )**

- ၁။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ဥရောပဈေးကွက်လိုအပ်ချက်စံနှုန်းများအတိုင်း ၎င်းတို့၏ ထုတ်ကုန်အဆင့်ဆင့် ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်ခြင်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှုတို့ကို သင်ပြ ကူညီ အကြံဉာဏ်ပေးပါသည်။
- ၂။ အုပ်စုအလိုက် နှင့် တစ်ဦးချင်းဆီ သင်တန်းပေးပါသည်။
- ၃။ CBTတောင်းဆိုမှုအချက်အလက်များ(လားရာ၊ဧည့်သည်အမျိုးအစား၊နိုင်ငံအနေအထား၊နိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီများ)
- ၄။ ဘယ်လိုလမ်းကြောင်းတွေကနေ ချိတ်ဆက်နိုင်မလဲ ( B2B, B2C)
- ၅။ မိတ်ဖက်ကုမ္ပဏီ အမျိုးအစားအပေါ်မူတည်ပြီး အထူးဆောင်ရွက်သင့်သည့်စံနှုန်းများ

**နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားပြပွဲများတွင် ပါဝင်နိုင်ရန် ကူညီပံ့ပိုးပေးခြင်း ( ဥပမာ- ITB Berlin, WTM London )**

နိုင်ငံအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများမှ အောက်ပါအချက်အလက်များကို ဆောင်ရွက်ရပါမည်။

- ၁။ မည်သည့်နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများတက်ရောက်သလဲ သိရှိရန် ဈေးကွက်သုတေသန ပြုလုပ်ပါ။
- ၂။ မြန်မာနိုင်ငံရှိ CBT ခရီးစဉ်များကို စိတ်ဝင်စားမည့် ကုမ္ပဏီများကို စာရင်းပြုစုပါ။ ( မြန်မာနိုင်ငံ/ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံကို ဧည့်သည်ပို့ဖူးသလား၊ သို့မဟုတ် ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းကို အဓိကထားသလား)
- ၃။ နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို တွေ့ဆုံနိုင်ရန် တစ်လကြိုတင်ဆက်သွယ်ပါ။
- ၄။ ထုတ်ကုန်နှင့် အတွေ့အကြုံအသစ်များကို မိနစ်အနည်းငယ် တင်ဆက်နိုင်ရန် ပြင်ဆင်ပါ။ ဧည့်သည်များ၏ အတွေ့အကြုံများကိုအဓိကထားပြီး ရေရှည်တည်တံ့သည့်အဓိကနည်းလမ်းများကို ဦးစားပေး ရှင်းလင်းပါ။
- ၅။ နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို သေချာစွာနားထောင်ပါ။ ၎င်းတို့၏ ဧည့်သည်နှင့်လိုအပ်ချက်များမေးမြန်းပါ။
- ၆။ CBT ခရီးစဉ်အသစ်များသည် လက်ရှိရှိနေသော ခရီးစဉ်များနှင့် မည်သို့ကိုက်ညီကြောင်းရှင်းပြပါ။
- ၇။ အဖွဲ့တစ်ခုချင်းဆီနှင့် တွေ့ဆုံခြင်း၊ သဘောတူညီမှုများကို အစီရင်ခံစာအတို တစ်ခုရေးပါ။
- ၈။ သင်၏ တက်ရောက်မှုများအခြေအနေသိရှိရန် အစည်းအဝေးနှင့် သဘောတူညီမှုများကို ဆက်လက်စုံစမ်း မေးမြန်းပါ။
- ၉။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၏ လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မည့် ဝန်ဆောင်မှုများ ရှင်းလင်းတင်ပြပါ။

အဓိကအချက်၊ ITC စီမံကိန်း ကာလ တွင် ကယားမှ ပညာရှင်များ သည် မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ၎င်းတို့၏ ဥရောပမှ မိတ်ဖက် ကုမ္ပဏီများနှင့် အစည်းအဝေး ပြုလုပ်ပေးခြင်းဖြင့် CBT ခရီးစဉ်များ အချက် အလက်အသေးစိတ်ကို မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ CBT ဈေးကွက်ရန်အပြည့်အဝ ကူညီပေး နိုင်ပါသည်။





**လေ့လာတွေ့ရှိချက်၊ Scandanavia သို့ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပထမဦးဆုံးခရီးသွားကုန်စည်ပြပွဲစီစဉ်ခြင်း**

မြန်မာနိုင်ငံနှင့်ကယားပြည်နယ်ကိုသိရှိရန် အဓိကဆောင်ရွက်သည့်လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုမှာ မြန်မာခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ပထမဦးဆုံး Scandanavia နိုင်ငံများသို့ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်း ခရီးသွားပြပွဲစီစဉ်ပေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စုစုပေါင်း ခရီးသွား ကုမ္ပဏီ ၁၂ ခုတို့သည် ကိုပေဟေဂင် (ဒိန်းမတ်) နှင့် စတော့ဟုမ်း ( ဆွီဒင်) နိုင်ငံများသို့ သွားရောက်ပြီး Scandanavia ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့်တွေ့ဆုံကာ ၎င်းတို့၏ ထုတ်ကုန်များကိုမိတ်ဆက်ခြင်းနှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သော မီဒီယာများ၊ ဘလော့ဂါများ နှင့်လေကြောင်းလိုင်းများ ကို လေ့လာခဲ့ပါသည်။ မြန်မာခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ ခရီးစဉ်ပုံစံအမျိုးမျိုး တင်ပြခဲ့ပါသည်။

**ဘာကြောင့် ROADSHOW စီစဉ်ရသလဲ။**

- ဒေသတစ်ခု၏ အမှတ်တံဆိပ်ကို အလျှင်အမြန် မြှင့်တင်စေရန်၊ လက်တွေ့ကျသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အချိတ်အဆက်များ ရရှိရန် နှင့် မတူညီသော ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုများပြုလုပ်ရန်။
- အခြားဒေသ/ ကုမ္ပဏီမြောက်များစွာနှင့်ယှဉ်ပြိုင်ရန်လိုအပ်ပြီး စရိတ်များသောခရီးသွားပြပွဲပါဝင်ခြင်း မဟုတ်သည့် အခြားနည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ခြင်း။

**ပြင်ဆင်ခြင်း**

- ဈေးကွက်အရွယ်အစား၊ ဝင်ငွေအနေအထား၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်း တွင် သုံးစွဲနိုင်သော ရာခိုင်နှုန်း၊ အားလပ်ရက်ခရီးသွားသည့်အကြိမ်အရေအတွက်၊ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများတွင် ၎င်းနှင့်အလားတူတောင်းဆိုမှုများ စသည်တို့ကို အခြေခံပြီး roadshow ကို သင့်လျော်သောနေရာတွင် ကျင်းပနိုင်ရန် သုံးသပ် သတ်မှတ်ခြင်း။
- Roadshow စီစဉ်ရန် ရံပုံငွေကိစ္စရပ်များ ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ခြင်း ( CBI မှ )
- Roadshow အစီအစဉ် ဖွဲ့ပြီးမှ သင့်လျော်သောနေရာများရှာဖွေခြင်းနှင့် ကြိုတင်စီစဉ်ခြင်း
- ဒေသနှင့် CBT အကြောင်းကြော်ငြာရန် ဝီဒီယိုများ၊ ပုံစံတစ်မျိုးနှင့် presentations များပြင်ဆင်ခြင်း။
- မီဒီယာနှင့် ကုန်သွယ်မှုများအတွက် ဒေသတစ်ခုချင်းဆီ၏ လက်ကမ်းစာစောင်များ၊ သတင်းလွှာများ၊ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်များ စသည့် မီဒီယာဆိုင်ရာလမ်းညွှန်များ ပြင်ဆင်ခြင်း။
- Roadshow အစီအစဉ်၊ နေရာ၊ ပါဝင်ဆောင်ရွက်သည့်ကုမ္ပဏီများ နှင့် ကယားပြည်နယ်အကြောင်းခြုံငုံ ရေးသားထားသည့်ပြပွဲဆိုင်ရာ website တစ်ခုထောင်ခြင်း။
- လက်တွေ့ ချိတ်ဆက်နိုင်ရန် နှင့် တမူထူးခြားသော ခရီးစဉ်များရောင်းချသည့်အချက်များပါဝင်သော ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိ ထားရှိခြင်း။
- လက်တွေ့ကျသောသတင်းအချက်အလက်များ၊ဗီဇာများ၊မြေပုံများ၊လေကြောင်းလိုင်းချိတ်ဆက်မှုများ၊ ပွဲတော်များ၊ ရှေ့ဆက်ဆောင်ရွက်မည့် လေ့လာရေးခရီးများ။

**ကြော်ငြာခြင်းနှင့်ဖိတ်ကြားခြင်းများ**

- ခရီးသွားကုန်စည်၊ သတင်း၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်း သတင်းရေးသားသူများ၊ Roadshow ဆောင်ရွက်မည့်ဒေသများနှင့် အခြားဆက်သွယ်မှုများ။
  - o Roadshow သွားမည့်ဒေသများ၏ နိုင်ငံအဆင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းများနှင့် ဆက်သွယ်ခြင်း။
  - o မြန်မာနိုင်ငံ/ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများသို့ ခရီးစဉ်ရောင်းချနေသော လုပ်ငန်းရှင်အဖွဲ့ဝင်များကို ဦးစားပေး စာရင်းပြုစုပြီး အစီအစဉ်တွင်ပါဝင်ရန်ဖိတ်ခေါ်ခြင်း။
  - o အစီအစဉ်များကိုကြော်ငြာရန်ဈေးကွက်တစ်ခုချင်းဆီတွင်အဓိကလွှမ်းမိုးမှုရှိသူများထံမှ အကူအညီတောင်းခံခြင်း ( ဥပမာ- ဆွီဒင်နိုင်ငံခရီးသွားသတင်း လုပ်ငန်းရှင်အသင်း ဥက္ကဋ္ဌ )
  - o ယခင်သုတေသနပြုလုပ်ထားသောအချက်အလက်များအသုံးပြုခြင်းနှင့် သုတေသနပြုလုပ်ခြင်း။
- Social media နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းမှတစ်ဆင့် ကြော်ငြာခြင်း။
- လက်ရှိအနေအထားစုံစမ်းမေးမြန်းခြင်း နှင့် စာရင်းသွင်းခြင်းပုံစံ အပါအဝင် အီးမေးလ်များဖြင့်ဖိတ်ခေါ်ခြင်း။
- Eventrite.com website မှတစ်ဆင့် စာရင်းသွင်းခြင်း။



# အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်း

- ပထဦးဆုံး ချိတ်ဆက်ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ရန် ပါဝင်တက်ရောက်သော ခရီးသွားကုမ္ပဏီများထဲမှ "Roadshow Coordinator" အဖြစ် စေတနာ့ဝန်ထမ်းမည့်သူတစ်ဦးရွေးချယ်ပါ။
- Roadshow စာရင်းသွင်းသည့်နေရာပြင်ဆင်ခြင်း
  - Presentations နှင့် B2B အစည်းအဝေးဆောင်ရွက်နိုင်မည့်အခန်း။
  - အစီအစဉ်ရှိသည့်နေရာကို ပါဝင်မည့်သူများသိရှိရန် မြင်သာသည့် စာတန်းဆိုင်းဘုတ်။
  - လိပ်စာကဒ်များနှင့်အချက်အလက်များယူရန် စာရင်းသွင်းသည့်နေရာ။
  - တက်ရောက်မည့်သူများရောက်လျှင်အဆင်သင့်ယူနိုင်သည့် အချက်အလက်များအစုံအလင် နှင့် အိတ်များ။
- Roadshow အစီအစဉ်များ
  - o စာရင်းသွင်းခြင်းနှင့် ဆောင်ရန်ရှောင်ရန်များ ( ဥပမာ- ဖုန်းများပိတ်ထားရန် )
  - o အစီအစဉ်များရှင်းလင်းခြင်း။ ဥပမာ B2B အစီအစဉ်မစမှီ ရောင်းချခြင်းမပြုရန်။
  - o ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်း အထက်တန်း ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးမှ ကြိုဆိုမိန့်ခွန်းပြောကြားခြင်း။
  - o မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားကုမ္ပဏီများတစ်ခုချင်းဆီမှ တင်ဆက်ခြင်း။
  - o မြန်မာ/ကယား/ ဒေသ အကြောင်း ဗီဒီယိုဖြင့် ကြော်ငြာခြင်း။
  - o ဒေသခံကျွမ်းကျင်ပညာရှင်မှဒေသအကြောင်းစတင်မိတ်ဆက်ခြင်း။(ဤကိစ္စတွင်ကယားပြည်နယ်နာမည်ကြီး စာရေးဆရာ ဦးပါစကယ် ခူးသွယ်မှ မီဒီယာများနှင့် မေးမြန်းခြင်းများတွင် အကူအညီပေးပါသည်။)
  - o အမေးအဖြေကဏ္ဍ
  - o ကော်ဖီသုံးဆောင်ခြင်း
  - o B2B ချိတ်ဆက်ခြင်း။ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ Scandanavia ရှိ နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ နှင့်တွေ့ဆုံခြင်း။
  - o CBI ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်မှ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် နိုင်ငံတကာခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ကြိုတင် မိတ်ဆက်ပေးခြင်း။
  - o သတိပြုရန်။ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားကုမ္ပဏီများသည် အစီအစဉ်များတွင် ရိုးရာဝတ်စုံဝတ်ဆင်ခြင်းဖြင့် အရောင် အသွေးစုံလင်စွာပါဝင်ကြပါသည်။
- အခြားတစ်နေရာတွင် ထပ်မံတွေ့ဆုံခြင်း
  - o အခြားတစ်နေရာတွင် ထပ်မံတွေ့ဆုံနိုင်ရန် မနက်စာစားချိန်တွင် စီစဉ်ကြပါသည်။

## Roadshow အစီအစဉ် website စာရင်းသွင်းခြင်းနှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းများမှတစ်ဆင့် ကြော်ငြာခြင်း



# ရေရှည်တည်တံ့ရန် သင်တန်းပေးခြင်း၊ ရေရှည်တည်တံ့သော ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသည် ပိုမိုကျွမ်းကျင်သော စီးပွားရေး မိတ်ဖက်များဖြစ်ကြပါသည်။ ပိုမိုကျွမ်းကျင်သော စီးပွားရေး မိတ်ဖက်များဖြစ်ကြပါသည်။

CBI မှ အကူအညီပေးသော ကယားပြည်နယ် အားလုံးပါဝင်သောခရီးသွားလုပ်ငန်းစီမံကိန်း၏ လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုတွင် EU Travelfie မှ သတ်မှတ်ထားသည့် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများအတွက် ရေရှည်တည်တံ့သည့်လုပ်ငန်းလက်မှတ်ပေးသည့် သင်တန်းပေးခြင်းလည်းပါဝင်ပါသည်။

ခရီးသွားဧည့်သည်များသည် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကိုထိန်းသိမ်းသော၊ ကျေးရွာဒေသကိုအထောက်အကူပြုသော ခရီးစဉ် များကို ဝယ်ယူမှုများပြားလာပါသည်။ ရလဒ်အားဖြင့် နိုင်ငံတကာခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ လူမှုရေးနှင့် စာရိတ္တဆိုင်ရာ တာဝန်သိသော နိုင်ငံအခြေစိုက် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို တန်ဖိုးထားလာကြပါသည်။ ကလေးသူငယ်များ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ခြင်း၊ ရေရှည်တည်တံ့ခြင်း၊ တာဝန်ရှိခြင်းနှင့် ယုံကြည်အားထားရခြင်းတို့သည် ခရီးသွားလုပ်ငန်း တွင် အသုံးများလာကြပါသည်။

ရေရှည်တည်တံ့ရေးကို စနစ်တကျ ဆောင်ရွက်မည်ဆိုလျှင် နိုင်ငံတကာခရီး သွားကုမ္ပဏီများတန်ဖိုးထားသော ကျွမ်းကျင်မှုများ၊ ဌာနအတွင်းချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်မှုများ နှင့် ထုတ်ကုန်တစ်ခုလုံး အရေအသွေး တိုးတက်လာနိုင်ပါသည်။ ၎င်းသည် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ လူများစွာအတွက် ထောင်ပေါင်းများစွာသော ပိုကောင်းသော ရွေးချယ်မှုများ ပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများအတွက် Travelife စနစ်တွင် ပါဝင်အချက်များ-

- ✓ ရေရှည်တည်တံ့မှုစီမံခန့်ခွဲခြင်းနှင့် တရားဝင်ဥပဒေဆိုင်ရာများကိုလေးစားလိုက်နာခြင်း
- ✓ ဒေသတွင်း စီမံခန့်ခွဲမှု၊ လူမှုရေးမူဝါဒနှင့် လူ့အခွင့်အရေးများ
- ✓ ဒေသတွင်း စီမံခန့်ခွဲမှု၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့်ကျေးရွာဒေသခံများနှင့် ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှု
- ✓ မိတ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းများ၊ ယာဉ်များ၊ နေရာထိုင်ခင်းများ၊ လေ့လာရေးခရီးများနှင့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများ။
- ✓ ခရီးသွားဧည့်သည်ခေါင်းဆောင်များ၊ ကျေးရွာဒေသခံကိုယ်စားလှယ်များ နှင့် ဧည့်လမ်းညွှန်များ။
- ✓ ဒေသများ။
- ✓ ဧည့်သည်များနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့် ကာကွယ်ပေးခြင်း။



ဥရောပ ခရီးသွားလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်မှ ပို့ကုန်ဈေးကွက်နှင့် ရေရှည်တည်တံ့သည့်သင်တန်းပို့ချခြင်း







# ထိရောက်သော ဒေသအတွေ့အကြုံအစစ်အမှန် ရရှိနိုင်ရန် သိထားသင့်သည့်အချက်များ

ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ခရီးသွားဧည့်သည်များသည် ကျေးရွာဒေသခံများကို အကျိုးပြုသော အတွေ့အကြုံအစစ်အမှန်ကို ရှာဖွေနေကြပါသည်။ သို့သော် ကုမ္ပဏီနှင့် ဧည့်သည် အများစုသည် အတွေ့အကြုံထက် ရေရှည်တည်တံ့မှုကို တန်ဖိုးထားကြပါသည်။ ရေရှည်တည်တံ့မှုသည် အလားတူသော အရေအသွေးထုတ်ကုန်များနှင့် ဈေးနှုန်းများအကြား ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဧည့်သည်များနှင့် မိတ်ဖက်လုပ်ငန်းရှင်များကို အောင်မြင်စွာ စွဲဆောင်နိုင်ရန် ပစ်မှတ်ထားသော ဈေးကွက်ပုံစံအမျိုးမျိုးတွင် CBT ခရီးစဉ်သည် ပိုကောင်းသောအတွေ့အကြုံများ ပေးနိုင်ပါသည်ကို ပြသရပါမည်။ ( ဥပမာ- လူကြီး၊ မိသားစု၊ ငွေသုံးစွဲနိုင်သူ၊ ကျောင်းသားများ စသည်ဖြင့် )

သင်ခန်းစာပေးသော ဈေးကွက် ရေရှည်တည်တံ့သော ထုတ်ကုန်များသည် CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရာတွင် ပိုမို ဆွဲဆောင်မှုရှိစေပါသည်။ ဧည့်သည်များသည် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့် ကျေးရွာဒေသခံများကို ဂရုစိုက်သည်ဟု သုတေသနတွင် ဆိုထားပါသည်။ အသိပညာပေးခြင်းလည်းများလာပါသည်။ သို့သော် စားသုံးသူများသည် ဈေးနှုန်း၊ အမူအကျင့် နှင့် သက်တောင့်သက်သာရှိခြင်းတို့တွင် မည်သို့ ဦးစားပေးရွေးချယ်ရမည်ကို မဆုံးဖြတ်နိုင်မှုများ များလာ ပါသည်။ (ကိုးကား UNEP,2006)

ခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့် ဧည့်သည်များကို အောင်မြင်စွာစွဲဆောင်နိုင်ရန် ဈေးကွက်မြှင့်တင်ခြင်းတွင်

- လွယ်ကူရမည်။
- ပျော်ရွှင်ဖွယ်ဖြစ်ရမည်။
- မျှော်လင့်ချက်ရှိရမည်။
- လှုံ့ဆော်ရမည်။
- လွယ်ကူသောရွေးချယ်မှုများကိုသာပေးပါ။

ဧည့်သည်များကို ခက်ခဲသောအရာများကို ၎င်းတို့အတွက်ဆောင်ရွက် ခဲ့ပြီး ဖြစ်ကြောင်း သိစေပါ။  
( Font 2015)



NTF III စီမံကိန်းကာလအတွင်း နိုင်ငံတကာနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ကယားပြည်နယ် CBT/ ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်း အောင်မြင်စွာစွဲဆောင်နိုင်သည့် အချက်မှာ

- ကျေးရွာဒေသခံများမှ နွေးထွေးစွာကြိုဆိုခြင်း
- အလားတူလေ့လာရေးခရီးထက် ပိုကောင်းသောအတွေ့အကြုံ
- ကိုယ်တိုင်ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ပျော်ရွှင်စရာကောင်းခြင်း
- တမူထူခြားခြင်း ( ကျေးရွာဒေသခံများမှ ၎င်းတို့၏ ရွာသမိုင်းဇော်လမ်းများကို ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင်ရှင်းပြခြင်း )
- လတ်ဆတ်ပြီး အရသာရှိသော အစားအသောက်
- ဒေသအကြောင်း ထဲထဲဝင်ဝင်သိရှိခြင်း
- ဘဝက ရှုပ်ထွေးမှုများရှိသော်လည်း ပျော်ရွှင်ဖွယ်ကောင်းခြင်း
- ခြားနားမှုအများကြီးမရှိပါဘူး ( ဧည့်သည်နှင့် အိမ်ရှင်များ )
- ကမ္ဘာကြီးကို ဒီထက်ကောင်းအောင် ကျွန်ုပ်တို့ လုပ်နိုင်ပါတယ်







CBT အတွေ့အကြုံ၊ နွေးထွေးစွာကြိုဆိုခြင်း



CBT အတွေ့အကြုံ၊ တို့တွေ့က ကွဲပြားခြားနားမှုသိပ်မရှိပါဘူး



# နိုင်ငံအဆင့် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း

## ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို သင့်၏ ထုတ်ကုန်များ ရောင်းချရန် အထိရောက်ဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုမှာ လေ့လာရေးခရီးစီစဉ် ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းသည် CBT ထုတ်ကုန်များကြော်ငြာရန် နှင့် ထုတ်ကုန်များ ပိုကောင်းအောင်ဆောင်ရွက်ရန် တန်ဖိုး ရှိသော အကြံဉာဏ်များရရှိနိုင်ပါသည်။ လေ့လာရေးခရီးစဉ်များကို ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်း သို့မဟုတ် ခရီးသွား လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အစိုးရအဖွဲ့များ ( ဥပမာ- ဟိုတယ်ခရီး) နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန်အကြံပြုပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

### ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှု လေ့လာရေးခရီးစဉ်တစ်ခုပြင်ဆင်ခြင်း

- ၁။ သင့်ဒေသနှင့် ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းစိတ်ဝင်စားသော ကုမ္ပဏီများ ရွေးချယ်ပါ။
- ၂။ လေ့လာရေးခရီးအစီအစဉ်အကျဉ်းချုံး စာမျက်နှာ ၁/၂ မျက်နှာခန့် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းအောင် ပြင်ဆင်ပါ။
- ၃။ CBT အကြောင်းရှင်းပြရာတွင် ဒေသအကြောင်း၊ နေရာထိုင်ခင်း၊ ယာဉ်များ၊ စားသောက်ဆိုင်များ၊ ဘဏ်များ၊ ဆေးရုံများစသည့်အကြောင်းအရာများ ထည့်သွင်းရှင်းပြပါ။
- ၄။ လေ့လာရေးခရီးပါဝင်ရန် ကုမ္ပဏီများကို ၃ လကြိုတင် အသိပေး ဖိတ်ကြားပါ။
- ၅။ နောက်ဆုံးအကြောင်းပြန်ရမည့်ရက် သတ်မှတ်ပေးပါ။ ကုမ္ပဏီများကို ဖိတ်ကြားစာနှင့်ပတ်သက်ပြီး အနည်းဆုံး ၂ ကြိမ်ခန့် သတိပေး မေးမြန်းပါ။
- ၆။ ခရီးစဉ်တွင် ဆောင်ရွက်ပေးမည့်အပိုင်းများနှင့် ကုမ္ပဏီများမှ ပေးရမည့်အပိုင်းများ ရှင်းလင်းစွာ ပြုလုပ်ပါ။
- ၇။ ပါဝင်မည့်လူစာရင်းအတိအကျပြုလုပ်ပါ။
- ၈။ လေ့လာရေးခရီးစဉ်နေ့နီးလာလျှင် ကုမ္ပဏီများ၏ အထူးပြုခရီးစဉ်များ ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွား လုပ်ငန်း/ တာဝန်သိခရီးသွားလုပ်ငန်း/ CBT စသည်တို့ကို သိရှိရန်မေးမြန်းပါ။
- ၉။ လေဆိပ်/ကားဂိတ်/ ရထားဘူတာ စသည်တို့မှ တွေ့ဆုံရမည့်နေရာသို့ လာရန်၊ ကြိုပို့စီစဉ်ပေးသည် စသည့် တွေ့ဆုံရမည့်နေရာနှင့် အချိန်များ အချက်အလက်အပြည့်အစုံ ဖော်ပြပါ။

### ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှု လေ့လာရေးခရီးတွင် ဆောင်ရွက်ပေးမှုများ

- ၁။ ဖြစ်နိုင်လျှင် ပါဝင်သူများနှင့် လေယာဉ် အတူစီးပါ။ သို့မဟုတ် လေဆိပ်တွင်တွေ့ဆုံပါ။
- ၂။ လေ့လာရေးခရီးစဉ်မိတ်ဆက်ရန် ကြိုဆိုညွှန်ဆိုသည့်ညနေစာ စီစဉ်ပါ။
- ၃။ လိုအပ်လျှင် အတွေ့အကြုံများပိုဝေမျှနိုင်ရန် ပါဝင်သူများကို အုပ်စုငယ်လေးများဖွဲ့ပေးပါ။
- ၄။ ခရီးစဉ်ပြီးဆုံးလျှင် ကုမ္ပဏီများထံမှ အကြံဉာဏ်များရရှိရန် နောက်ဆုံးအပိတ် အစီအစဉ်တစ်ခုဆွဲပါ။
- ၅။ CBT တစ်ခုတည်းသာ မဆွေးနွေးပါနှင့်။ ဟိုတယ်များလေ့လာခြင်း၊ ဒေသခံလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်ချိတ်ဆက်ခြင်း စသည့်ဖြင့် ကုမ္ပဏီများမှ ဒေသခံများနှင့်မိတ်ဖက် လုပ်ငန်းရှင် များ တွေ့ဆုံနိုင်မည့် အခွင့်အလမ်း ဖန်တီးပါ။
- ၆။ ကုမ္ပဏီမှ ခရီးစဉ်များကို မည်သည့်ကုမ္ပဏီနှင့် ကြိုတင်ဘိုကင်လုပ်နိုင်မည်တို့ကို သိရှိစေပါ။







ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှု လေ့လာရေးခရီးတွင် ပန်ပက်ကျေးရွာသို့ ရန်ကုန်အခြေစိုက် ကုမ္ပဏီအခု ၃၀ မှ ပါဝင်ခြင်း

**ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှု လေ့လာရေးခရီးပြီးနောက်ရှေ့ဆက်ဆောင်ရွက်ရမည့်လုပ်ငန်း**

- ၁။ လေ့လာရေးခရီးတွင်ပါဝင်သည့်အတွက်ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ကုမ္ပဏီများအားလုံးကိုစာပို့ပါ။
- ၂။ လေ့လာရေးခရီးအပြီး ၃ ပတ်ခန့်ကြာသောအခါ ကုမ္ပဏီများအားလုံးကို CBT ခရီးစဉ်ရောင်းချနိုင်မှုအခြေအနေ၊ အကူအညီများလိုအပ်ပါက ဆက်သွယ်နိုင်ခြင်း နှင့်တိုးတက်မှုအခြေအနေများ ဆက်သွယ်မေးမြန်းပါ။





# ဈေးကွက်တွင် ခရီးစဉ်သစ်တစ်ခု ဖန်တီးခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

ကမ္ဘာပေါ်ရှိ ရာပေါင်းများစွာသော ဒေသများသည် ခရီးသွားဈေးကွက်အမျိုးမျိုးတွင် အာရုံရရန် ယှဉ်ပြိုင်နေကြပါသည်။ အချို့ဒေသများသည် မိသားစုကို အဓိထားပါသည်။ အချို့မှာ ရာသီဥတု၊ အားကစား၊ အနုပညာနှင့် တေးဂီတ စသည်ဖြင့် အထူးပြုကြသည်။ ဒေသတစ်ခုချင်းစီတွင် ပြိုင်ဖက်များရှိကြပါသည်။ ယှဉ်ပြိုင်ရသည့်အနေအထားမှ အများသတိပြုနိုင်မည့်အနေအထားရောက်ရှိရန် စိန်ခေါ်မှုအလွန်များပါသည်။ NTF III စီမံကိန်းသည် ဒေသတစ်ခုလုံး အပြည့်အစုံ ဈေးကွက်မြှင့်တင်ခြင်းမပြုလုပ်ပါ။ သို့သော် ဥရောပဈေးကွက်များတွင် ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားသော ဈေးကွက်များတွင် မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ကယားပြည်နယ်ကို သိရှိနိုင်ရန် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

လူအများသိရှိရန် အဖွဲ့မှ အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခဲ့သော အဓိကအချက်များမှာ-

- ၁။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အမှတ်တံဆိပ်အတွက် ကူညီခြင်း၊ မြန်မာ- ခရီးစတင်ကြစို့၊ မြန်မာနိုင်ငံသည် စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ် ကောင်းသော ခရီးစဉ်ဒေသအသစ် တစ်ခုဖြစ်ရန် NTF III အဖွဲ့မှ ကူညီဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ ဈေးကွက်တွင် ကွဲပြားသောအနေအထားတစ်ခုရှိရန် နိုင်ငံအဆင့် အမှတ်တံဆိပ်လမ်းညွှန် ဖန်တီးပေးခဲ့ပါသည်။ အမှတ်တံဆိပ် မည့်သို့သတ်မှတ်အသုံးပြုရမည့်သင်တန်းဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ ထိုအမှတ်တံဆိပ်ကို နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားပြပွဲများတွင် မြန်မာနိုင်ငံ၏စင်တွင် အသုံးပြုပြီး နိုင်ငံတကာခရီးသွားကုမ္ပဏီများနှင့်မီဒီယာမှ အထူး တလည်စိတ်ဝင်စားမှုရခဲ့ပါသည်။
- ၂။ ဥရောပခရီးသွားပြပွဲများတွင် ခင်းကျင်းပြသခြင်းနှင့် သတင်းထုတ်ပြန်ခြင်းများ၊ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်း ပြည်ထောင်စုဝန်ကြီး ၏ အားပေးကူညီဖြင့် နိုင်ငံတကာခရီးသွားပြပွဲများတွင် ပါဝင်ခြင်းနှင့် သတင်းထုတ်ပြန်ခြင်း များကို ပြုလုပ်ခဲ့ပါသည်။ ရှင်းလင်းတင်ဆက်ခြင်းများအတွက်လည်း အဓိကပွဲတော်များ၊ ယဉ်ကျေးမှုနှင့် သဘာဝ အခြေခံသော တာဝန်ယူမှုရှိသည့် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသို့ ဦးတည်ကာ လွယ်ကူရိုးရှင်း ထိရောက်သော အချက်အလက် များပေးနိုင်ရန် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။
- ၃။ ပစ်မှတ်ထားသော ဈေးကွက်များတွင် ထုတ်ကုန်တင်ဆက်ပြသခြင်း။ Scandanavia သို့ roadshow စီစဉ်ခဲ့ ပါသည်။ Scandanavia သည် အတွေ့အကြုံများသော ဥရောပဈေးကွက် အများစု (အင်္ဂလန်၊ ဂျာမနီ၊ ဟော်လန် စသည့်) နှင့်ယှဉ်လျှင် ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားမှုပိုများသော မြန်မာနိုင်ငံအတွက် အာမခံနိုင်မည့်ဈေးကွက်တစ်ခုအဖြစ် ရှိနေပါသည်။





၄။ သတင်းသမားများ၏ လေ့လာရေးခရီးများ၊ နာမည်ကြီးသော သတင်းစာများ၊ ရေဒီယိုနှင့် ခရီးသွားလမ်းညွှန် စာအုပ်များရေးသားသော သတင်းစာဆရာအများအပြားကိုဖိတ်ခေါ်ခဲ့ပါသည်။ ဥရောပကုန်စည်ပြပွဲများတွင် သိရှိခဲ့ သူများဖြစ်ကြပါသည်။ ဥရောပခရီးသွားကုန်စည်ပြပွဲများတွင် ကယားပြည်နယ်မှ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များ ပါဝင် တက်ရောက်ခြင်းဖြင့် ကယားပြည်နယ်သို့ လည်ပတ်ရန် ဆန္ဒပြင်းပြနေသော သတင်းသမားများနှင့် ထိထိဝင်ဝင် ဆွေးနွေးနိုင်ရန် အထောက်အကူများစွာဖြစ်စေပါသည်။ အရေးကြီးသောသင်ခန်းစာ၊ လေ့လာရေးခရီး စီစဉ်လျှင် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသည် အများအားဖြင့် အုပ်စုဖြင့်သွားလိုကြပါသည်။ သို့သော် မီဒီယာသတင်းသမားများ အတွက်မှာ တစ်ဦးချင်းဆီ၏ စိတ်ဝင်စားမှုတစ်မျိုးဆီရှိကြပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ၎င်းတို့စိတ်ဝင်စားသည့် အကြောင်း အရာများနှင့်အင်တာဗျူးပြုလုပ်ရာတွင် အချိန်များစွာလိုအပ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သတင်းသမားကို အုပ်စုဖြင့်ဖိတ်ခေါ်ခြင်းထက် တစ်ဦးချင်းဆီ ဖိတ်ခေါ်လျှင် ပိုထိရောက်မှုရှိပါသည်။

၅။ စီမံကိန်းအကြောင်း အွန်လိုင်းတွင် ဖော်ပြခြင်း၊ စီမံကိန်း facebook စာမျက်နှာသည် ကြော်ငြာရန်သက်သက် မဟုတ်ပါ။ ၎င်းသည် စီမံကိန်းတွင် အမှန်တစ်ကယ်လက်တွေ့ဆောင်ရွက်နေသော အကြောင်းအရာများ ဖော်ပြ ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ Facebook စာမျက်နှာကို လက်ရှိအနေအထားများ ပုံမှန် ဖော်ပြပါသည်။ ၎င်းကို ပျော်ရွှင်ဖွယ်နှင့် ကျစ်ကျစ်လစ်လစ် တည်ဆောက်ထားပါသည်။ စီမံကိန်းပြီးဆုံးသွားသောအခါ Facebook စာမျက်နှာတွေ လေ့လာသူ ၈၅၀၀ ကျော်ရှိလာပါသည်။ ရန်ကုန်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ၏ ဖော်ပြချက် အရ facebook စာမျက်နှာသည် ၎င်း တို့ကယားပြည်နယ်ခရီးစဉ်ထည့်ဝင်ရောင်းချရန်ဆုံးဖြတ်ချက်များကို လွှမ်းမိုးနိုင်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် စီမံကိန်း ၂နှစ်တာကာလအတွင်း အလေးအနက်နှင့်အစဉ်မပြတ် ဆောင်ရွက်ခဲ့သော အတွေ့အကြုံနှင့် ဝန်ဆောင်မှုအရေအသွေးများကို ခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှ ယုံကြည်မှုရစေပါသည်။



ဂျာမန်ရေဒီယို သတင်းရေးဆရာ၊ Dieter Wulf မှ ကယားပြည်နယ် ယဉ်ကျေးမှုနှင့်တေးဂီတဆိုင်ရာ ဖလှယ်ခြင်းတွင် ပါဝင်နှစ်သက်ခြင်း



# အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ

## ပြည်နယ်အခြေစိုက် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း

- ✓ ပြည်နယ်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများကို ကျေးရွာဒေသများနှင့်ရင်းနှီးယုံကြည်မှုတည်ဆောက်နိုင်ရန် နှင့် CBT အကြောင်းနားလည်ရန် ကျေးရွာတွင် ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်ရာတွင် ဖိတ်ခေါ်ပါ။
- ✓ ထုတ်ကုန်၊ အရောင်း၊ ဈေးကွက်၊ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ခြင်း စသည့်လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်ပေးခြင်း။
- ✓ အလားအလာရှိသော မိတ်ဖက်လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ချိတ်ဆက်နိုင်ရန်ကူညီပေးခြင်း( ဥပမာ-ရန်ကုန်အခြေစိုက် ကုမ္ပဏီများ)
- ✓ ရန်ကုန်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများ၏ ဧည့်သည်များနှင့် လိုအပ်ချက်များသိရှိနိုင်ရန် လေ့လာရေးခရီး စီစဉ်ခြင်း။

## လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန်များကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း

- ✓ အောင်မြင်သော CBT လုပ်ငန်း၏ အဓိကဆောင်ရွက်ချက်တစ်ခုမှာ ကျေးရွာဒေသနှင့် လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန် များ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်မှုဖြစ်ပါသည်။
- ✓ လိုင်စင်ရဧည့်လမ်းညွှန်များအတွက် သင်တန်းခန်းနှင့် ကျေးရွာကွင်းဆင်းသင်တန်းများပြုလုပ်ပါ။
- ✓ ကျေးရွာဒေသနှင့် လိုင်စင်ရ ဧည့်လမ်းညွှန် များ၏ ပူးပေါင်း လက်တွေ့လေ့ကျင့်ရမည်။
- ✓ လိုင်စင်ရဧည့်လမ်းညွှန်များမှ CBT အဖွဲ့ဝင်များနှင့်မိတ်ဆက်ပေးပြီး ဧည့်သည်များကို ဘာသာပြန်ပေးရမည်။

## နိုင်ငံအဆင့် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို စေ့စပ် အကူအညီပေးခြင်း

- ✓ CBT စီမံကိန်းတွင် စိတ်ဝင်စားသော ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို လှုံ့ဆော်၊ ပညာပေး၊ မြှင့်တင်ပါ။
- ✓ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများသို့ လည်ပတ်ပြီး ပြည်စုံကောင်းမွန်သောသတင်းအချက်အလက်များနှင့် ထုတ်ကုန်များ ရှင်းလင်းတင်ပြပါ။
- ✓ တာဝန်သိယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းများရှာဖွေခြင်း၊ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်ချိတ်ဆက်နိုင်ခြင်းများဆောင်ရွက်နိုင် ရန် စွမ်းဆောင်ရည် မြှင့်တင်ပါ။ (ဥပမာ-ကုန်စည်ပြပွဲများတွင် သင်တန်းပေးခြင်း၊ ဈေးကွက်အလားအလာ ကောင်းသော နေရာများတွင် road shows ပြုလုပ်ရန် ကူညီထောက်ပံ့ခြင်း။)
- ✓ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို ၎င်းတို့၏ စွမ်းဆောင်ရည်နှင့် ရေရှည်တည်တံ့မှုအားကောင်းလာရန် ကူညီပံ့ပိုးခြင်း။

## ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှု လေ့လာရေးခရီးများစီစဉ်ပြီး အကြံပြုချက်များရယူခြင်း

- ✓ ခရီးသွားကုမ္ပဏီများကို CBT ဒေသများသွားရောက်လေ့လာပြီး ဝန်ဆောင်မှုနှင့်အတွေ့အကြုံသစ်များ စမ်းသပ်ပါ။
- ✓ ကြိုတင်ဖိတ်ကြားပါ။ ပါဝင်မည့်သူများကို ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်ရန်မေးမြန်းကူညီပါ။
- ✓ နောက်ဆုံးအပိတ်အစီအစဉ်ပြုလုပ်ပါ။
- ✓ ဈေးကွက်တွင် ခရီးစဉ်သစ်တစ်ခု ဖန်တီးပါ။ ပါဝင်သူများကို အကြံပြုချက်များတောင်းပါ။
- ✓ လေ့လာရေးခရီးစဉ်ပြီးလျှင် ရန်ကုန်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများမှ ပြည်နယ်အခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများ/ဧည့်လမ်းများ ဆက်သွယ်နိုင်မည့် အချက်အလက်များပေးပြီး ဆက်လက်လိုအပ်သည်များကို စုံစမ်းမေးမြန်းပါ။

## ဈေးကွက်တွင် ခရီးစဉ်သစ်တစ်ခု ဖန်တီးခြင်း

- ✓ ဒေသအဆင့်အောင်မြင်ရန် ထိုဒေသကိုသိရှိရန် ခရီးသွားမြေပုံ တွင် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ကြော်ငြာပေးရန်လိုအပ်သည်။
- ✓ နိုင်ငံအဆင့် အမှတ်တံဆိပ်၊ ဈေးကွက်အတွက် လှုံ့ဆော်မှုအစီအစဉ် campaign များ
- ✓ ခရီးသွားပြပွဲများတွင် ပါဝင်ခြင်း၊ သတင်းထုတ်ပြန်ခြင်း၊ လေ့လာရေးခရီးစီစဉ်ခြင်းဖြင့် ကြော်ငြာခြင်း။
- ✓ သတင်းစာ၊ တီဗီ၊ ရေဒီယို၊ အွန်လိုင်း၊ လူမှုကဏ္ဍ စသည်တို့ဖြင့် ထောင့်စုံမှ ကြော်ငြာခြင်း။

## တီရောက်သော ဒေသအတွေ့အကြုံအစစ်အမှန် ရရှိနိုင်ရန် သိထားသင့်သည့်အချက်များ

- ✓ အောင်မြင်သော CBT ထုတ်ကုန်အသစ်တစ်ခုသည် တီထွင်ဆန်းသစ်သောကျွမ်းကျင်မှုရှိသော ဈေးကွက်ထိုးဖောက် ရန်လိုအပ်ပါသည်။
- ✓ CBT ကို မကြော်ငြာပါနှင့်။ စွဲဆောင်မှုရှိသော၊ ပျော်ရွှင်စရာကောင်းသော၊ တမူထူးခြားသော၊ တာဝန်သိသော ဒေသအတွေ့အကြုံများကို ကြော်ငြာပါ။
- ✓ စိတ်လှုပ်ရှားစရာကောင်းသည်မှာသေချာပါသည်။ တို့တွေက သိပ်မကျွမ်းပေမဲ့ ဒေသအတွေ့အကြုံတွေက စိတ်ဝင်စားစရာ အရမ်းကောင်းပါတယ်။
- ✓ တာဝန်သိသော ရွေးချယ်မှုတစ်ခုပြုလုပ်ရန် လွယ်ကူပါသည်။ ကမ္ဘာကြီး ဒီထက်နည်းနည်းလေးပိုကောင်း လာအောင် ကျွန်တော်တို့အားလုံးအတူတကွဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။











# အပိုင်း ၅။ ထိန်းသိမ်းခြင်း

ဒေသခံစေတနာ့  
ဝန်ထမ်း  
များ အဖွဲ့ဖွဲ့ခြင်း

အချက်အခြာကျသည့်  
ဒေသများတွင်  
ကြော်ငြာခြင်း

CBT  
ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်သူများ  
ထားရှိခြင်း

အချက်အလက်များ  
စုဆောင်းခြင်း

အစိုးရအဖွဲ့များနှင့်  
ထိရောက်မှုရှိစွာ  
ဆောင်ရွက်ခြင်း

*"Carry on with something  
that one has begun.  
Remain in existence  
or operation."*

(Oxford living dictionary)



# ဒေသခံစေတနာ့ဝန်ထမ်းများ အဖွဲ့ဖွဲ့ခြင်း

## ဘာအကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

NTF III စီမံကိန်း၏ အဓိကလုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုမှာ ကယားပြည်နယ်ရှိ အခြေစိုက် ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များကို CBT လုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးမှုတွင် ကျွမ်းကျင်မှုရှိလာရန် ဆောင်ရွက်ပေးပါသည်။ စီမံကိန်းအစပိုင်းမှစပြီး နိုင်ငံတကာ နှင့် ပြည်နယ် အခြေစိုက် ဝန်ထမ်းများပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပြီး အသိပညာ ဖလှယ်ခဲ့ကြပါသည်။ သို့သော် CBT ဆောင်ရွက်ရန် စိတ်ပါဝင်စားလေ့လာလိုသော ဒေသခံ စေတနာ့ဝန်ထမ်းများနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သည့်အချက် သည်လည်း များစွာ အရေးကြီးသည့်အချက်တစ်ခုဖြစ်ခဲ့ပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

စီမံကိန်းအဖွဲ့ဝင်များမှ စေတနာ့ဝန်ထမ်းများနှင့် အောင်ပေါ်အတိုင်း ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။

- ကျေးရွာတွင်ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ် လွိုင်ကော်အခြေစိုက်ခရီးသွားကုမ္ပဏီမှ ဝန်ထမ်းများနှင့် ဧည့်လမ်းညွှန်များကို ( ဧည့်လမ်းညွှန်နှင့် ကုမ္ပဏီများနှင့် ပတ်သက်သော သင်တန်းတွင်သာမက ) ကျေးရွာတွင် ဆောင်ရွက်သော သင်တန်းများတွင် ပါဝင်ရန် ဖိတ်ခေါ်ခြင်း။ စီမံကိန်းဆောင်ရွက်မည့်သင်တန်းများကို ၎င်းတို့အား အမြဲတမ်း အသိပေးပြီး ပါဝင်စေပါသည်။ စိတ်ပါဝင်စားသူများမှ ၎င်းတို့ ကိုယ်ပိုင်ခရီးစရိတ်ဖြင့် ကျေးရွာတွင်ပြုလုပ်သော သင်တန်းများတွင်ပါဝင်ခဲ့ကြပါသည်။
- ကျေးရွာတွင်ပြုလုပ်သော သင်တန်းများတွင် ပြည်နယ်အခြေစိုက် ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွား ညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနမှ အငယ်တန်း ဝန်ထမ်းများကို ပါဝင်ရန်ဖိတ်ခေါ်ခြင်းဖြင့် ၆ လခန့် ကြာသောအခါ ၎င်းတို့နှင့် ယုံကြည်မှုရလာခဲ့ပါသည်။ အငယ်တန်း ဝန်ထမ်းများသည် ကျေးရွာမှ အတွေ့အကြုံများကို စိတ်ဝင်စားကြပါသည်။ ITC အဖွဲ့မှ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနသို့ ၎င်းတို့၏ အငယ်တန်းဝန်ထမ်းများ ပါဝင်လေ့လာဆောင်ရွက်နိုင်ရန် တရားဝင်တောင်းဆိုပါသည်။
- လွိုင်ကော်တက္ကသိုလ်နှင့် သင်တန်းကျောင်းများအချို့များတွင် သင်တန်းပို့ချ သွားရောက်မိတ်ဆက်ခြင်းဖြင့် ထိုနေရာများမှ အတွေ့အကြုံရှာဖွေနေသော၊ အလုပ်အကိုင် အတည်တကျမရှိသေးသော သူများကို စေတနာ့ ဝန်ထမ်း အဖြစ်ပါဝင်စေခဲ့ပါသည်။
- နေပြည်တော်နှင့် လွိုင်ကော်မြို့ရှိ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနရုံးခွဲများမှ ဆောင်ရွက်သော ဒေသခံ ဧည့်လမ်းညွှန်သင်တန်းများတွင် ကူညီဆောင်ရွက်ပေးခြင်းမှလည်း စေတနာ့ဝန်ထမ်းများနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက် ခဲ့ပါသည်။

## စီမံကိန်းပြီး ၆ လကြာသောအခါ

- ကယားပြည်နယ်တွင် ကျေးရွာအသစ် ၂ ရွာတွင် စီမံကိန်း ဆောင်ရွက်သောအခါ စေတနာ့ဝန်ထမ်းများသည် ITC မှ လိုအပ်သော အကူအညီများကို စိတ်အားထက်သန်စွာ ကူညီဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ကြပါသည်။ CBT လုပ်ငန်းဆောင်ရွက် ပုံ အဆင့်ဆင့်များကို လက်တွေ့ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် ၎င်းတို့အတွက် Training of Trainers ( ToT ) သင်တန်းများပို့ချပေးခဲ့ပါသည်။
- စီမံကိန်း ဒုတိယနှစ်တွင် ITC အဖွဲ့ဝင်များကို သင်တန်းတက်ရောက်သူများမှ နည်းလမ်းများစွာဖြင့် ကူညီပေးခဲ့ကြ ပါသည်။ ဥပမာ- ကျေးရွာများတွင် သတင်းအချက်အလက်ကောက်ယူခြင်း၊ လေ့လာရေးခရီးစီစဉ်ရန် ကျေးရွာဒေသခံ များနှင့်ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း၊ သင်တန်းတွင်အသုံးပြုမည့်အကြောင်းအရာများကိုမြန်မာဘာသာသို့ ဘာသာပြန်ဆိုပေး ခြင်း။
- ToT သင်တန်းများကို အဆင့် ၃ ဆင့်ဖြင့်ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ ပထမဦးစွာ သင်တန်းသားများကို ကျေးရွာတွင် ဆောင်ရွက်ရမည့်အဆင့်နှင့် နည်းလမ်းများ မိတ်ဆက်ပေးပါသည်။ ထို့နောက် သင်တန်းသားများသည် ကျေးရွာတွင် ကွင်းဆင်းလက်တွေ့ဆောင်ရွက်ရပါသည်။ နောက်ဆုံးတွင် ITC အဖွဲ့ဝင်များမှ အတွေ့အကြုံများ နှင့် လေ့လာခဲ့ရ သော သင်ခန်းစာများကို ပြန်လည်သုံးသပ်နိုင်ရန်အတွက် အနစ်ချုပ်သုံးသပ်ခြင်း အစီအစဉ် တစ်ရပ်ကို ပြုလုပ်ပါသည်။



- သင်တန်းများအနေဖြင့် အောက်ပါအတိုင်းကိုယ်စားပြုပါဝင်ကြပါသည်။
  - အဖွဲ့အစည်းအမျိုးမျိုး၊ အစိုးရ၊ ပုဂ္ဂလိက၊ လူမှု နှင့် အရပ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းများ။
  - လူမျိုးစု အမျိုးမျိုး၊ ပဋိပက္ခဖြစ်ခဲ့သော အုပ်စုများအပါအဝင်။
  - အသက်အရွယ်နှင့်အတွေ့အကြုံမျိုးစုံ၊ အသက် ၁၈ မှ ၆၀ ကျော်။
  - ပညာအရည်အချင်း
- စေတနာ့ဝန်ထမ်းများနှင့် ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် စီမံကိန်းအောင်မြင်ရသည့်အချက်တစ်ချက်ဖြစ်ပါသည်။

**ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ**

သင်တန်းသားများသည် သင်တန်းအားလုံးတွင် အထူးသဖြင့် ဧည့်သည်များသော ရာသီတွင် မတက်ရောက် နိုင်ကြပါ။





# အချက်အခြာကျသည့်ဒေသများတွင် ကြော်ငြာခြင်း

## ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

နိုင်ငံတကာခရီးသွားလုပ်ငန်းထုတ်ကုန်ကွင်းဆက်ချိတ်ဆက်မှုများသည် အလွန်ကောင်းမွန်သော ဈေးကွက် ဖြန့်ဖြူးချိတ်ဆက်ခြင်းလမ်းကြောင်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ၎င်းသည် နှေးကွေးပါသည်။ ကုမ္ပဏီများမှ ၎င်းတို့၏ လက်ကမ်းစာစောင်များပြုလုပ်ခြင်း၊ ဈေးကွက်တွင် ကြော်ငြာထည့်သွင်းခြင်းနှင့် CBT ခရီးစဉ်များ ကို ရောင်းချရန် အချိန် ၂ နှစ်မှ ၃ နှစ်ခန့် ကြာမြင့်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဒေသတွင် လွတ်လပ်စွာ လည်ပတ်သော ခရီးသွားဧည့်သည်များသို့ ရည်ရွယ်၍ ဆောင်ရွက်သော ဈေးကွက် မြှင့်တင်ခြင်းသည် လည်း အဓိကကျပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

လွတ်လပ်စွာ လည်ပတ်သွားလာသော ခရီးသွားများကို ဦးတည်ပြီး CBT ခရီးစဉ်များ ကြော်ငြာရန်အောက်ပါ အချက်အလက်များ ထည့်သွင်းစဉ်းစားပါသည်။

- ခရီးစဉ်များကို ကြော်ငြာမိတ်ဆက်သော ပိုစတာများနှင့် လက်ကမ်းစာစောင်များထုတ်လုပ်ခြင်း။
- ပြည်နယ်အခြေစိုက်ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သောအဖွဲ့အစည်းများအား CBT ခရီးစဉ်လေ့လာရေး ခရီး စီစဉ်ဆောင်ရွက်ခြင်း။
- CBT ခရီးစဉ်အသစ်များ ရှင်းပြတတ်ရန် ဟိုတယ်ခရီးမှ အငယ်တန်းစာရေးများကို သင်တန်းပေးခြင်း။
- ကုမ္ပဏီ၊ ဧည့်လမ်းညွှန်၊ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းရှင်အသင်းများကို ၎င်းတို့နီးစပ်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်တွင် ခရီးစဉ်များ ထည့်သွင်းကြော်ငြာနိုင်ရန် ရှင်းပြပေးခြင်း။
- လွိုင်ကော် အခြေစိုက်ဧည့်လမ်းညွှန်များကို စဉ်ဆက်မပြတ်သင်တန်းပေးခြင်း။
- အင်းလေးအခြေစိုက် ဧည့်လမ်းညွှန်များကို တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ သင်တန်းပေးခြင်း။

ကယားပြည်နယ် CBT ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်း ကြော်ငြာလက်ကမ်းစာစောင်

### WELCOME TO KAYAH

<h4>COMMUNITY CULTURAL TOURS</h4> <p>Better, more inspiring experiences</p> <p>Would you like to explore Kayah's mountains with expert woodsmen, try your hand at traditional weaving, or learn to play a tune on an ancient, bamboo guitar? Perhaps you would like to taste authentic Kayah food in a local family home, enjoy a lakeside picnic, or enjoy a 'jungle lunch' with a stunning mountain view? If the answer is 'Yes', these tours are for you!</p>  <p><b>Deeper insights</b></p> <p>The tours are designed to share very special aspects of local life, which community members feel proud of and are comfortable to share with guests. Trained, local community guides ensure that you learn about local life, from local people, in their own words.</p>	<h4>PAN PET, KAYAN VILLAGE</h4> <p>Trek into the green heart of Kayah</p> <p>In Prem Song hamlet, nature enthusiasts can enjoy forest treks, with stunning views of the local countryside. Village guides share fascinating stories about local livelihoods and beliefs. The trek takes 2 hours. A tasty "jungle picnic" is available.</p>  <p><b>Share the life of local artisans</b></p> <p>In Salong Karia hamlet, guests can visit the homes of local artisans making traditional Kayah arts, jewellery and textiles. You can try your hand at craft-making. Lunch at home is available. In Rang Ku and Doh Khes hamlets, you can meet local musicians, and visit small handicrafts shops, run by the fun loving "Long-necked", Kayan people.</p>	<h4>HTA NEE LA LEH, KAYAH VILLAGE</h4> <p>Discover ancient traditions</p> <p>In Hta Nee La Leh village, local guides are proud to introduce you to their spiritual beliefs and local legends. Visit the Kaetoebu animist hall, hunting shrine, and lotus pond. A fun way of exploring the village is travelling by traditional ox cart!</p>  <p><b>Enjoy a traditional Kayah barbecue by the 7 Lakes</b></p> <p>A highlight of visiting Hta Nee La Leh is tasting a delicious local barbecue, on the banks of the 7 Lakes, one of Kayah's most scenic spots (price based on min. 6 guests). Smaller groups can enjoy a barbecue or seasonal menus at a local home (price based on min. 3 guests).</p>
 <p><b>Benefiting local people</b></p> <p>Before welcoming guests, community members were trained in skills as diverse as safety, hygiene, guiding, and bookkeeping. They were introduced to responsible business partners, and assisted to work as a team with tour guides and tour operators. Local people designed the experiences and defined the prices.</p>	<p><small>*Prices depend on activities. Tour operators can book a tour and organize an English speaking tour guide for a 10% service fee</small></p>	 <p><b>Experience Kayah dress and music</b></p> <p>Local artisans continue to conserve traditional Kayah dress, and a collection of unique musical instruments, including bamboo guitars. Guests can meet artisans at their homes. Large groups can be accommodated at the community hall.</p>



# Meet the people and experience the real Kayah on a creative, cultural tour

Deeper insights, more inspiring experiences, local benefits

Share the life of local artisans and take scenic treks with local guides in Pan Pet's Kayah hamlets



Discover ancient traditions, and enjoy a Kayah barbecue in Hta Nee La Leh community



Learn to make Kayah sausage, the state's signature dish, visit Loikaw Weaving Centre and explore the Natural Dyeing Trail



## For more information:

**The Ministry of Hotels & Tourism  
Information Counter (Loikaw)**  
+95 (0)9739 46569; +95 (0)9770 574530

**Amazing Kayah**  
amazingkayah.loikaw@gmail.com  
+95 (0)9560 0315; +95 (0)9308 00500;  
+95 (0)9254 936770

**Meticulous Myanmar**  
meticulousmyanmartravel.lkw@gmail.com  
+95 (0)9780 166815; +95 (0)9410 08080

**9 Generation Force**  
9generationforce.office@gmail.com  
+95 (0)9256 502908

NTF III Myanmar: Inclusive Tourism focussing on Kayah State project is implemented by ITC in collaboration with CBI and funded by the Dutch Government  
[www.intracen.org/itc/projects/ntf-3/myanmar/](http://www.intracen.org/itc/projects/ntf-3/myanmar/)

**ကျခက်ကခာ**  
LET THE JOURNEY BEGIN

## ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ

လွတ်လပ်စွာခရီးသွားသော သူများသည် ငွေကြေးရွေ့တာသုံးစွဲတတ်ကြပါသည်။ ဒေသအခြေစိုက် ကုမ္ပဏီနှင့် ဧည့်လမ်းညွှန်ဝန်ဆောင်မှုများအသုံးမပြုလိုခြင်း၊ အစီအစဉ်တကျဆောင်ရွက်လိုစိတ်မရှိခြင်းနှင့် အတူ တမူထူးခြားသော အတွေ့အကြုံများကို ရယူလိုပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ဈေးသက်သာရန် ဒေသခံတက္ကစီသမားများနှင့်သာ ဈေးညှိလေ့ရှိပါသည်။ စီမံကိန်းတွင် ကြုံတွေ့ရသည့်သင်ခန်းစာတစ်ခုမှာ ပြင်ပမှ အလွတ်သဘော လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နေသောသူများ အထူးသဖြင့် တက္ကစီသမားများနှင့် ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ခဲ့သင့်ပါသည်။

ကယားပြည်နယ် CBT  
ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်း  
ကြော်ငြာပို့စတာ



# CBT ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်သူများ ထားခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

CBT coordinators ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်သူများကို ဘိုကင်ယူခြင်းနှင့် စာရင်းဇယားထားရန် သင်တန်းများ နည်းလမ်းများပေးသော်လည်း အမှန်တစ်ကယ်ဆောင်ရွက်ရန်မလွယ်ကူပါ။ ငွေစာရင်းများမှတ်ရာတွင် သတိမထားမိသော အမှားများရှိနိုင်ပါသည်။ စာရင်းအမှားတစ်ခုသည် မရည်ရွယ်သော်လည်း ငွေစာရင်း စီမံခန့်ခွဲမှုတွင် coordinator အားအထင်မြင်လွှဲမှားမှုမျိုးဖြစ်ပေါ်နိုင်ပါသည်။ ထိုစာရင်းများ သေချာကိုင်တွယ် ဆောင်ရွက်တတ်ရန် ဒေသအခြေစိုက် အဖွဲ့အစည်းမှ ပထမ ၁၈ လတွင် လက်တွဲကူညီ ဆောင်ရွက်ပေးရန်လိုပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

CBT Coordinators များကို လက်တွဲကူညီဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ရန် ဟိုတယ်ခရီးမှ အငယ်တန်းစာရေးများကို ITC အဖွဲ့မှ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးပါသည်။ လွိုင်ကော် ဟိုတယ်နှင့်ခရီးရုံးတွင် CBT Check In Centre တစ်ခု ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ ၎င်း၏အဓိကတာဝန် ၅ ခုမှာ-

- ✓ ကယားပြည်နယ်ခရီးသွားလုပ်ငန်း နှင့် CBT အကြောင်းအချက်အလက်ပေးခြင်း
- ✓ စီမံကိန်းပြီးလျှင် CBT coordinators များကို ဆက်လက်ကူညီပေးခြင်း
- ✓ စီမံကိန်းအောင်မြင်တိုးတက်လာမှုများကို တိုင်းတာရန် အချက်အလက်ကောက်ယူခြင်း
- ✓ CBT ဒေသများကြော်ငြာများထည့်သွင်းရန် မီဒီယာများကို ဆွဲဆောင်ခြင်း
- ✓ အချက်အလက်များကို အခြေခံပြီး CBT ဖွံ့ဖြိုးမှု အစီအစဉ်များဆောင်ရွက်ခြင်း ( ဆောင်ရွက်ဆဲ)

ဟိုတယ်ခရီးမှ အငယ်တန်းစာရေးများကို ကျေးရွာများသို့ သွားရောက်ပြီး CBT Coordinators များနှင့် စာရင်းဇယား များအတိုချုံးပြုလုပ်ရန်၊ လစဉ်ပုံမှန် အစည်းအဝေးပြုလုပ်ရန်နှင့် အခက်အခဲများ ကူညီဖြေရှင်း ပေးနိုင်ရန် သင်တန်းပေးခဲ့ပါသည်။



ကယားပြည်နယ် CBT ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်း ကြော်ငြာပိုစတာ

**ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ**  
 ဤအဆင့်တွင် ရေရှည်တည်တံ့ရန်အတွက် တာဝန်ယူမှုနှင့် ခရီးစရိတ်များထည့်သွင်းထားရန် လိုအပ်ပါ သည်။







# အချက်အလက်များစုဆောင်းခြင်း

## ဘာကြောင်းအရာတွေပါသလဲ။

အချက်အလက်များလိုအပ်သည့်အကြောင်းမှာ-

- ပွင့်လင်းမြင်သာမှုရရှိရန် နှင့် ကျေးရွာများတွင် နားလည်မှုလွှဲမှားခြင်းနှင့် ပဋိပက္ခဖြစ်ရန် ကာကွယ်ခြင်း။
- ပြင်ပမှ ပါဝင်ပတ်သက်သူများကို စီမံကိန်း၏ သက်ရောက်မှုများနှင့် ရလဒ်များ ပြသနိုင်ခြင်း။
- ရောင်းလိုအားနှင့် ဝယ်လိုအားချိန်ထိုးနိုင်ရန် နှင့် အထောက်အထားများကို အခြေခံသော အစီအစဉ်များ။
- CBT လုပ်ငန်းမှ ကျေးရွာဒေသခံများ မည်သို့အကျိုးမြတ်ရနေသည်ကို တန်ဖိုးဖြင့် ကြော်ငြာခြင်း။

အချက်အလက်ကောက်ယူခြင်းသည် အရေးကြီးသော်လည်း ကျေးရွာလယ်သမားများအတွက် ဦးစားပေး အလုပ်မဟုတ်သည်မှာ မထူးဆန်းပါ။ CBT လုပ်ငန်းတွင် ပါဝင်ကြသောသူများသည် မိုးလင်းမှမိုးချုပ် မျိုးစေ့ ကြုံ စိုက်ပျိုးရိတ်သိမ်းသည့်အလုပ်များနှင့် အချိန်ကုန်ဆုံးကြသူများသာဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် ကျေးရွာဒေသခံများမှ အချက်အလက်များရရှိနိုင်သော်လည်း ထိုအချက်အလက်ကို အသုံးပြုရန် အကူအညီလိုအပ်ပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနမှ အငယ်တန်းစာရေးများကို အောက်ပါသင်တန်းများပေးခဲ့ပါသည်။

- CBT ကျေးရွာများတွင် အသုံးပြုသော ဘိုကင်စနစ်နှင့် စာရင်းများ
- CBT Coordinators များနှင့်မိတ်ဆက်ခြင်းနှင့် အချက်အလက်ကောက်ယူရန် လက်တွေ့ အကူအညီပေးခြင်း။
- အချက်အလက်များကောက်ယူခြင်း၏ တန်ဖိုး။
- လက်တွေ့ ကောက်ယူသည့်အချက်အလက်များမှာ-
  - o စုစုပေါင်းဝင်ငွေ
  - o ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုချင်းဆီ၏ စုစုပေါင်းဝင်ငွေ
  - o ဧည့်သည်အရေအတွက်စုစုပေါင်း ( နိုင်ငံခြားသား/ ပြည်တွင်း)
  - o ဧည့်သည်များလာရောက်သည့်လမ်းကြောင်းစုစုပေါင်း ( ကုမ္ပဏီ/ ဧည့်လမ်းညွှန်)
  - o ဧည့်သည်အမျိုးအစား
    - ပုံမှန်
    - စုံတွဲ
    - မိသားစု
    - သက်ကြီးရွယ်အို
    - ကျောင်းသူ/သားများ
    - အစိုးရလေ့လာရေးခရီး
    - NGO လေ့လာရေးခရီး
    - အုပ်စုဖွဲ့လာသူ
    - တစ်စုံတစ်ခုကို စိတ်ပါဝင်စားသောအဖွဲ့
    - စေတနာ့ဝန်ထမ်း
    - အတိအကျမရှိသူ





- အသုံးဝင်သော အချက်အလက်များဖြစ်ရန် လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ခြင်း။
  - o အမှန်တစ်ကယ် စုစုပေါင်းဝင်ငွေတန်ဖိုး။ ဥပမာ- ဆန် ၁ ကီလို၊ အသား၊ တစ်လစာကျောင်းလခ စသည့်တို့နှင့် ညှိမျှသောဝင်ငွေ။
  - o အကျိုးအမြတ်အများဆုံးနှင့် လူကြိုက်အများဆုံး ဝန်ဆောင်မှု
  - o ဈေးကွက်တွင် လူကြိုက်အများဆုံး လမ်းကြောင်း။
  - o CBT ဝန်ဆောင်မှုများကို မည်သည့် ကုမ္ပဏီမှ အပြည့်အဝ အသုံးပြုပြီး မည်သည့်ကုမ္ပဏီမှ အသုံးမပြုခြင်း။
- အောင်မြင်သော CBT လုပ်ငန်းကို မီဒီယာများတွင် ကြော်ငြာရန် ခေါင်းစဉ်များ လက်တွေ့အသုံးပြုခြင်း ( ဥပမာ- ကျေးရွာဒေသခံများ၏ စုစုပေါင်းဝင်ငွေ နှင့် ၎င်းတို့၏ အမှန်တစ်ကယ် အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ဆိုချက်များ )
- ခရီးစဉ်၏ အထင်ကရများ နှင့် ကျေးရွာဒေသခံများ အကျိုးအမြတ် ကိန်းဂဏန်းများ ထည့်သွင်း ဖော်ပြသော ကယားပြည်နယ် ယဉ်ကျေးမှုခရီးသွားလုပ်ငန်းပြ ကြော်ငြာ ဗီဒီယို အတိုလေးများ လက်တွေ့ဖန်တီးခြင်း။

**ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ**

ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်သည့် ကျွန်ုပ်တို့အတွေ့အကြုံအရ ကျေးရွာဒေသခံများသည် ဝင်ငွေများနှင့် ဧည့်သည်အရေအတွက်များ စသည့်အချက်အလက်များကောက်ယူနိုင်သည်မှာ သေချာသော်လည်း ထိုထက် ရှုပ်ထွေးသော အချက်အလက်များရယူရန် မဖြစ်နိုင်ပါ။ လက်ရှိအနေအထားတွင် ဧည့်သည် အမျိုးအစား ခွဲခြားလေ့လာရသည်မှာ CBT Coordinators များအတွက် အတော်ပင် ခက်ခဲလျက် ရှိပါသည်။



ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနမှ အငယ်တန်းစာရေးများ ကိန်းဂဏန်းများကို လေ့လာသုံးသပ်ခြင်း



# အစိုးရအဖွဲ့များနှင့် ထိရောက်မှုရှိစွာဆောင်ရွက်ခြင်း

## ဘာကြောင့်အရာတွေပါသလဲ။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကဏ္ဍအလိုက်နှင့် ထောင်စုံမှ ပါဝင်ပတ်သက်သူများ ရှေ့ဆက်ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် အစိုးရ၏ ပံ့ပိုးကူညီမှု လိုအပ်ပါသည်။ အစိုးရမှ အားပေးသော စီမံကိန်းတွင် ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းရှင်များမှ ပိုမို ကူညီပံ့ပိုး ပေးပါသည်။ ပြည်ထောင်စုအဆင့်တွင် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအားကောင်းမှသာလျှင် ပြည်နယ်အစိုးရမှ ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ပါမည်။ အစိုးရနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအားကောင်းရန် ပြည်ထောင်စုနှင့် ပြည်နယ် အဆင့်တွင် နည်းလမ်းများစွာအသုံးပြုခဲ့ပါသည်။

## ကွင်းဆင်းဆောင်ရွက်စဉ်

ပြည်ထောင်စုအဆင့်တွင် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း

- ဦးဆောင်သော ဝန်ကြီးဌာနမှ လုပ်ငန်းတာဝန်များ၊ ကဏ္ဍများ နှင့် မျှော်မှန်းချက်များကို သတ်မှတ်ရပါသည်။ ထိုဝန်ကြီးဌာနမှ စီမံကိန်းတွင် အဓိက မိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်မည့်အဖွဲ့များကို ကူညီ သတ်မှတ်ပေးပါသည်။
- ၆ လလျှင် တစ်ကြိမ် အစိုးရ နှင့် ပုဂ္ဂလိက ကဏ္ဍမှ ပါဝင်ပတ်သက်သောသူများပါဝင်သော Project Steering Committee (PSC) စီမံကိန်းပုံထိန်းကော်မတီ တွေ့ဆုံကြပါသည်။ PSC သည် စီမံကိန်းအစမှ အဆုံးထိ အကူအညီများရရှိရန် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်သည့်နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းသည် တိုးတက်လာမှုများကို တင်ပြခြင်း၊ အကြံပြုချက်များပေးခြင်းနှင့် ကဏ္ဍအလိုက် လိုအပ်သော အကူအညီများ တောင်းခံခြင်းတို့ ပါဝင်ပါသည်။
- စီမံကိန်းနှင့်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ရန် ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှ ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်နိုင်မည့် ဝန်ထမ်းများကို တာဝန်များ ပေးအပ်ပါသည်။ ရွေးချယ်ထားသော ဝန်ထမ်းများသည် ကောင်းမွန်စွာ စီမံထားပါသည်။ ဝန်ကြီးဌာန ၂ ခုစလုံးမှ စီမံကိန်းအတွက် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက် တာဝန်ပေးအပ်ထားသော ဝန်ထမ်းများသည် စီမံကိန်းတွင် စိတ်ပါဝင်စားမှုရှိကြပြီး စိတ်အားထက်သန်စွာ နှင့် ကြိုးစား ကူညီပံ့ပိုးပေးကြပါသည်။ မိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်သော အစိုးရ၏ ရွေးချယ်မှုသည် အောင်မြင်ရသည့် အချက်တစ်ခုဖြစ်သည်မှာ သံသယဖြစ်စရာမရှိပါ။
- အစိုးရဝန်ထမ်းများသည် စီမံကိန်းစတင်သည့်အချိန်ကတည်းက ကျေးရွာကွင်းဆင်းရာတွင် ပါဝင် ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြပါသည်။
- PSC အဖွဲ့ဝင်များသည် နှစ်စဉ် ကွင်းဆင်းလေ့လာခဲ့ပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ၎င်းတို့သည် တိုးတက်လာမှုများကို ၆ လမှတစ်ကြိမ်မြင်တွေ့ကြခြင်းဖြစ်သည်။







**ပြည်နယ်အဆင့်တွင် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း**

- ပြည်ထောင်စုအစိုးရမှ တာဝန်ပေးအပ်သည်များကို ပြည်နယ်အစိုးရမှ ဆောင်ရွက်ရပါသည်။
- ကယားပြည်နယ်အခြေစိုက် ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနရုံးနှင့် ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ခဲ့သည့်နည်းလမ်းများမှာ-
  - o စီမံကိန်းအခြေအနေများကို ပုံမှန်သတင်းပေးပို့ခြင်း
  - o စိတ်ကူးများနှင့် ဖြစ်လာသောအနေအထားများ ဝေမျှ အကြံပြုခြင်း။
  - o ဟိုတယ်နှင့်ခရီးမှ အငယ်တန်းစာရေးများကို အဓိကထားသင်တန်းပြုလုပ်ပေးပါသည်။ ထိုနည်းလမ်းဖြင့် စီမံကိန်းအကူအညီပေးခြင်းမှ ရရှိသော အကျိုးကျေးဇူးများကို ပြည်နယ်မှ ဝန်ထမ်းများနားလည်ရန်ကူညီခဲ့ပါသည်။
  - o သင်တန်းများကို ဟိုတယ်ခရီးရုံးတွင် ပြုလုပ်လေ့ရှိပါသည်။ ၎င်းသည် တွန်းအားတစ်ခုဖြစ်စေပြီး ITC စီမံကိန်း၏ အသုံးဝင်မှုကိုလည်း ယုံကြည်မှုကို တည်ဆောက်နိုင်ပါသည်။
  - o တစ်ခါတစ်ရံ ပြည်နယ် ဟိုတယ်ခရီးရုံးတွင် အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ရန် နေပြည်တော်မှ ခွင့်ပြုချက်လိုအပ်ပါသည်။ ITC အဖွဲ့ဝင်မှ နေပြည်တော်မှ ခွင့်ပြုချက်ရရှိရန် ကူညီဆောင်ရွက် ပေးပါသည်။
- အနာဂါတ်တွင် အပြုသဘောဆောင်သော ရလဒ်များရရှိရန်နှင့် ရင်းနှီးမှုတည်ဆောက်ရန် ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းရှင်များ၏ အငယ်တန်းဝန်ထမ်းများနှင့် ဟိုတယ်ခရီးမှ အငယ်တန်းဝန်ထမ်းများကို သင်တန်းများ ပူးတွဲဆောင်ရွက်ပေးပါသည်။
- CBT Check In သည် စီမံကိန်းပြီးဆုံးသော်လည်း ရေရှည်တည်တံ့မှုရရှိရန် ရည်ရွယ်ပါသည်။ ဟိုတယ်ခရီးမှ အငယ်တန်းစာရေးများကို CBT ခရီးစဉ်အကြောင်းရှင်းပြပေးနိုင်ရန်၊ CBT Coordinators များနှင့် လက်တွဲကူညီဆောင်ရွက်ရန်နှင့် ဧည့်သည်များအရေအတွက်နှင့် ဝင်ငွေများ အချက်အလက်ကောက်ယူရန် သင်တန်းများပေးခဲ့ပါသည်။

**ပြင်ဆင်ထားရမည့်အရာများ**

ပြည်ထောင်စုနှင့် ပြည်နယ်အဆင့် အစိုးရများနှင့် ပွင့်လင်းမြင်သာသော ၊ ကောင်းမွန်သော ချိတ်ဆက် ဆောင်ရွက်မှုရရှိရန် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ အစိုးရမှ စီမံကိန်းဆောင်ရွက်သော အခြေအနေများကို နားမလည်ပါက ၎င်းတို့၏ စိတ်ဝင်စားမှုလျော့သွားနိုင်ပါသည်။ အစိုးရဝန်ထမ်းများနှင့် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ မည်မျှပင် ရင်းနှီး သော်လည်း တောင်းဆိုလာသော လိုအပ်များကို အချိန်မှီဆောင်ရွက်ပေးရန် အရေးကြီးပါသည်။ ဥပမာ- သင်တန်းများနှင့် အစည်းအဝေးတက်ရောက်ရန် ဖိတ်ကြားစာပို့ခြင်း။







# အကျဉ်းချုပ်၊လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ

## ဒေသခံစေတနာ့ဝန်ထမ်းများ အဖွဲ့ဖွဲ့ခြင်း

- ✓ ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင်စိတ်ဝင်စားသော၊ အခွင့်အလမ်းရှာဖွေနေသောလူငယ်များ ရှာဖွေပါ။
- ✓ ဒေသအခြေစိုက် ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်တွေ့ဆုံပါ။ CBT လုပ်ငန်းသည် ၎င်းတို့လုပ်ငန်းတွင် မည်သို့ အကျိုးမြတ်ရရှိနိုင်သည်ကို ရှင်းပြပါ။
- ✓ စေတနာ့ဝန်ထမ်းများ၊ ကျောင်းသားများ၊ ကုမ္ပဏီမှ အငယ်တန်းဝန်ထမ်းများ၊ ကျေးရွာတွင် ကွင်းဆင်း ဆောင်ရွက်ရန် စေတနာ့ဝန်ထမ်းများဖိတ်ခေါ်ပါ။
- ✓ စီမံကိန်းပြီးဆုံးလျှင် ဒေသခံများ နားလည်ကျွမ်းကျင်မှုရှိရန် ToT သင်တန်းများ ဆောင်ရွက်ပါ။

## အချက်အခြာကျသည့်ဒေသများတွင် ကြော်ငြာခြင်း

- ✓ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးနှင့်ချိတ်ဆက်ရောင်းချလျှင် နှေးပါသည်။ FIT များကိုလည်း ရောင်းချနိုင်ရန်ကြော်ငြာပါ။
- ✓ CBT ခရီးစဉ်များ ပြသနိုင်ရန် လက်ကမ်းစာစောင်များ၊ ပိုစတာများ ထုတ်ခြင်း။ မည်သို့ ဘိုကင် ဆောင်ရွက် ရမည်ကို ရှင်းပြခြင်း။
- ✓ ဒေသအခြေစိုက် လုပ်ငန်းရှင်များကို CBT အကြောင်းရှင်းပြခြင်းနှင့် ပိုစတာများ၊ လက်ကမ်းစာစောင်များ ထားရှိစေခြင်း။
- ✓ CBT ခရီးစဉ်များ၊ FIT များကို ဘိုကင်လုပ်နိုင်မည့်လမ်းကြောင်းများရှင်းလင်းပြောကြားနိုင်ရန် အစိုးရ ဝန်ထမ်းများကို သင်တန်းပေးခြင်း။

## CBT ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်သူများ ထားခြင်း

- ✓ ၁၂ လမှ ၁၈ လအတွင်း CBT Coordinators များသည် ဘိုကင်များ နှင့် စာရင်းများပြုလုပ်ရန် အတွေ့အကြုံများ နည်းသေးသဖြင့် ဆက်လက်လက်တွဲကူညီပေးရန်လိုအပ်ပါသည်။
- ✓ ၁။ CBT Coordinators များ ကို လက်တွဲကူညီရန် ၂။ စီမံကိန်း တိုးတက်အောင်မြင်မှုတိုင်းတာသည့် အချက်အလက်များကောက်ယူရန် နှင့် ၃။ အချက်အလက်အသုံးပြုပြီး ကြော်ငြာအစီအစဉ်များဆောင်ရွက်နိုင်ရန် အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ထားရှိရမည်။
- ✓ ရေရှည်တည်တံ့ရန် ရှင်းလင်းသောလုပ်ငန်းတာဝန်များ နှင့် ခရီးစရိတ်များတွက်ချက်ထားရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။

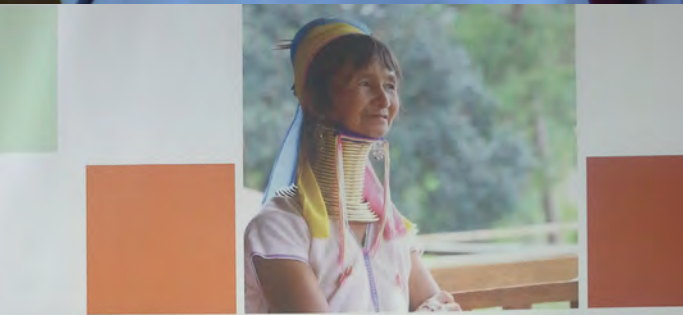
## အချက်အလက်များစုဆောင်းခြင်း

- ✓ ပွင့်လင်းမြင်သာမှုရှိရန်၊ ပဋိပက္ခများ ရှောင်ရှားရန်၊ ဝယ်လိုအားနှင့် ရောင်းလိုအားချိန်ထိုးနိုင်ရန် စသည်တို့အတွက် ဧည့်သည်များ အရေအတွက်နှင့် ဝင်ငွေများသိရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။
- ✓ အချက်အလက်ကောက်ယူသည့်ပုံစံများသည် ကျေးရွာလယ်သမားများ ဆောင်ရွက်ရန်လွယ်ကူရမည်။
- ✓ ပြည်နယ်အခြေစိုက်အစိုးရအဖွဲ့များနှင့် NGO ဝန်ထမ်းများကို အချက်အလက်များကောက်ယူရန် သင်တန်းပေးပါ။ အချက်အလက်အပေါ် အခြေခံပြီး ဧည့်သည်များလာရောက်သည့်နှုန်းများလာခြင်းကို ပြင်ဆင်ပါ။ ဥပမာ- ကျေးရွာဒေသများကို လိုအပ်သည့် အိမ်တွင်ဝန်ဆောင်မှု၊ အနုပညာ တေးဂီတတင်ဆက်သူများ၊ အစားအသောက် ဝန်ဆောင်မှုသင်တန်းများထပ်ပေးခြင်း။
- ✓ အချက်အလက်အပေါ် အခြေခံပြီး CBT ဒေသသစ် အကောင်အထည်ဖော်ရန် အစီအစဉ်ရေးသားပါ။ ထုတ်ကုန်များကို ကူညီပံ့ပိုးပေးနိုင်ရန် လုံလောက်သော ဝယ်လိုအားရှိမှသာ ဒေသသစ် အကောင်အထည်ဖော်ပါ။

## အစိုးရအဖွဲ့များနှင့် ထိရောက်မှုရှိစွာဆောင်ရွက်ခြင်း

- ✓ ဦးဆောင်မည့် ဝန်ကြီးဌာန နှင့် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်မည့် ဝန်ထမ်း ရှိရမည်။ စီမံကိန်းကြီးကြပ်မှု ကော်မတီ ဖွဲ့စည်းပါ။
- ✓ လိုအပ်လျှင် မိတ်ဖက်ဆောင်ရွက်သောအစိုးရအဖွဲ့များကို အချိန်မှန် အစီရင်ခံစာတင်ပြပါ။
- ✓ စီမံကိန်းတိုးတက်မှုအခြေအနေလေ့လာနိုင်ရန် ပြည်ထောင်စုနှင့်ပြည်နယ်အစိုးရများကို ကျေးရွာတွင် ကွင်းဆင်းရန် ဖိတ်ခေါ်ပါ။
- ✓ သင်တန်းများပေးခြင်းဖြင့် ဝန်ကြီးဌာနမှ ဝန်ထမ်းများနှင့် တိုက်ရိုက်ချိတ်ဆက်နိုင်ရန် အခွင့်အလမ်းဖန်တီးပါ။









  
International  
Trade  
Centre  
NTF III inclusive tourism  
Myanmar













CBT  
CONSIDER  
CONCEIVE  
CRAFT  
CONNECT  
CONSERVE

