

සමාජ ව්‍යවසායකත්වය
පිළිබඳ
පරිපූරණ ශක්‍යතා
ගොඩනැගීම

රයිට් ටු ලයිෆ් මානව හිමිකම් මධ්‍යස්ථානය

පටුන

සමාජ ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ පරිපූරණ ශක්‍යතා ගොඩනැගීම.....	1
හැඳින්වීම සහ පුහුණු දර්ශනය	1
න්‍යායික රාමුව: ඵලසාධනය (Effectuation) සහ බ්‍රිකොලාජ් (Bricolage).....	2
සවිස්තර විෂයමාලාව	3
ක්‍රියාකාරී ව්‍යවසායකයාගේ රහස: ඔබට බැහැ යැයි සිතන විට ආරම්භ කරන්නේ කෙසේද?.....	3
ප්‍රවීණ ව්‍යවසායකයාගේ මූලධර්ම 5	5
1 මොඩියුලය: සමාජ ව්‍යවසායකත්වය යනු කුමක්ද?	7
“තිබෙන දෙයින් වැඩ ගැනීමේ” කලාව: හිඟතාව අවස්ථාවක් බවට පරිවර්තනය කර ගැනීම (Social Bricolage)	10
බ්‍රිකොලාජ් (Bricolage) යනු කුමක්ද?	10
ආකල්පමය වෙනස: “මෙය වෙනත් කුමක් විය හැකිද?” 11	11
දේශීය උදාහරණයක්: හෙල්මට් අලුත්වැඩියා කරන්නිය...12	12
මානව හිමිකම් ආරක්ෂකයන් ස්වාභාවික බ්‍රිකොලර්වරුන් ලෙස.....	12
2 මොඩියුලය: අවස්ථා ගවේෂණය සහ ආකෘති සැකසීම (Prototyping)	13

නිරසාරභාවය සඳහා සැලැස්මක්: සමාජ ව්‍යාපාර ආකෘති කැන්වසය (SBMC)	15
අපට එය අවශ්‍ය ඇයි?.....	15
3 මොඩියුලය: ව්‍යාපාරික යාන්ත්‍රණය සහ මූල්‍යමය ශක්‍යතාව	20
4 මොඩියුලය: කතෘන්දර කීම, අවදානම සහ ක්‍රියාකාරී සැලසුම්කරණය	22
තේමාව: මෙහෙවර පාවා නොදී, ඔබේ කතාව අලෙවි කිරීම	22

සමාජ ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ පරිපූර්ණ ශක්‍යතා ගොඩනැගීම

පුහුණු විෂය මාලාව: "ආධාර" සිට "ව්‍යවසාය" දක්වා

තිරසාර මානව හිමිකම් ප්‍රථමාධාර මධ්‍යස්ථාන (HRFACs)
ගොඩනැගීම

හැඳින්වීම සහ පුහුණු දර්ශනය

සංදර්භය: තිරසරභාවයේ අර්බුදය

ශ්‍රී ලංකාවේ බිම් මට්ටමේ මානව හිමිකම් උද්දේශන ක්‍රියාවලිය, සිවිල් අවකාශය හැකිලී යාම සහ විදේශ ආධාර අඩුවීම යන ද්විත්ව තර්ජනයට මුහුණ දී සිටියි. වධහිංසාවට ලක්වූවන් සඳහා නීති ආධාර සැපයීම, තොරතුරු ලේඛනගත කිරීම සහ ප්‍රජා ආරක්ෂණය වැනි අත්‍යවශ්‍ය සේවාවන් සඳහා අරමුදල් සැපයීමට ව්‍යාපෘති ප්‍රදාන මත පමණක් යැපීමේ සාම්ප්‍රදායික ආකෘතිය තවදුරටත් තිරසාර නොවේ. ප්‍රදාන නතර වුවහොත්, ආරක්ෂාව ද නතර වෙයි. මෙය පිළිගත නොහැකි තත්වයකි.

අරමුණ

මෙම දින 2ක නේවාසික පුහුණුව සැලසුම් කර ඇත්තේ, HRFAC සම්බන්ධීකාරකවරුන් ව්‍යාපාරික කුසලතාවලින් පමණක් නොව, මූලික වශයෙන් නව ආකල්පයකින් ද සන්නද්ධ කිරීමේ අරමුණෙනි. සම්පූර්ණයෙන්ම ආධාර මත යැපෙන ආයතන මට්ටමේ සිට, තම

මූලික මානව හිමිකම් මෙහෙයුම පවත්වාගෙන යාම සඳහා ස්වයං-ආදායම් උත්පාදනය කරන 'දෙමුහුන්' සංවිධාන හෙවත් සමාජ ව්‍යවසායන් බවට HRFAC පරිවර්තනය කිරීම මෙහි ඉලක්කයයි. බාහිර අරමුදල් ලැබීමේ පසුබිම කුමක් වුව ද, යුක්තිය උදෙසා වන අරගලය අඛණ්ඩව පවත්වාගෙන යාම මෙමගින් තහවුරු කරයි.

න්‍යායික රාමුව: එලසාධනය (Effectuation) සහ බ්‍රිකොලාජ් (Bricolage)

සම්මත ව්‍යාපාරික පුහුණුව මගින් "Causation" (ඉලක්කයක් සකස් කර එය සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා විශාල ප්‍රාග්ධනයක් රැස් කිරීම) පිළිබඳව උගන්වයි. සම්පත් හිඟ පරිසරයන් තුළ මෙම ක්‍රමවේදය අසාර්ථක වේ. ක්‍රියාකාරීන් සඳහා උචිත වන පරිදි සකස් කළ පහත දැක්වෙන උසස් සංකල්ප මත මෙම විෂය මාලාව ගොඩනැගී ඇත:

Effectuation (සරස් සරස්වතී ක්‍රමවේදය): ලොව ප්‍රමුඛ පෙළේ විශ්වවිද්‍යාලවල උගන්වනු ලබන මෙම ප්‍රවේශය මගින්, ව්‍යවසායකවරුන්ට තමන්ට අවශ්‍ය දේවලින් ආරම්භ නොකර, තමන් සතු "වත්කම්" හෝ "විධික්‍රම" (තමන් කවුරුන්ද, තමන් දන්නේ මොනවාද සහ තමන් දන්නේ කවුරුන්ද යන්න) උපයෝගී කර ගනිමින් කටයුතු ආරම්භ කිරීමට උගන්වයි.

Social Bricolage (තිබෙන දෙයින් වැඩ ගැනීම): ගැටලුවලට විසඳුම් සෙවීම සඳහා දැනට පවතින, බොහෝ විට නොසලකා හරින ලද සම්පත් නව අරමුණු සඳහා භාවිතා කිරීමේ කලාවයි. යුක්ති ක්ෂේත්‍රය තුළ "තිබෙන දෙයින් වැඩ ගැනීම" පිළිබඳව මානව හිමිකම් ආරක්ෂකවරු දැනටමත් ප්‍රවීණයෝ වෙති; මෙම පුහුණුව එම කුසලතාව ආදායම් උත්පාදනය සඳහා යොදා ගනී.

සවිස්තර විෂයමාලාව

[සහභාගී වන්නන්ට කියවීම සඳහා - මොඩියුල අංක1]

ක්‍රියාකාරී ව්‍යවසායකයාගේ රහස: ඔබට බැහැ යැයි සිතන විට ආරම්භ කරන්නේ කෙසේද?

මානව නීතිකම් ආරක්ෂකවරුන් ලෙස, අපට බොහෝ විට සලකනු ලබන්නේ සම්පත් නොමැති පිරිසක් ලෙසය. ඊළඟ ප්‍රදානය, ඊළඟ ආධාරකරු හෝ ඊළඟ විශාල ව්‍යාපෘති අනුමැතිය ලැබෙන තෙක් බලා සිටීමට අප හුරු වී සිටිමු. "අපට අරමුදල් නොමැති නිසා අපට ආරම්භ කළ නොහැක" යන දුර්වල කරන විශ්වාසයෙන් අපි බොහෝ විට පීඩා විඳින්නෙමු.

එහෙත්, එම විශ්වාසය වැරදි නම් කුමක් සිදුවේද?

සම්මානලාභී පර්යේෂකවරියක වන මහාචාර්ය සරස් ඩී. සරස්වතී මහත්මිය, දැවැන්ත අවිනිශ්චිතතාවයන් මධ්‍යයේ දශක ගණනාවක් තිස්සේ සාර්ථක ව්‍යාපාර ගොඩනැගූ ප්‍රවීණ ව්‍යවසායකවරුන් පිළිබඳව අධ්‍යයනය කළාය. සාම්ප්‍රදායික කළමනාකරුවන් මෙන් මෙම විශේෂඥවරුන් නොසිතන බව ඇය සොයා ගත්තාය. ඔවුන් "Effectuation" (ඵලසාධනය) නමින් හැඳින්වෙන වෙනස් ප්‍රවේශයක් භාවිතා කරති. සරල සත්‍යයක් තහවුරු කරන බැවින් මෙම ක්‍රමවේදය ප්‍රබලය: එනම් ඔබ කවුරුන්ද යන්න සහ මේ මොහොතේ ඔබ සතුව ඇත්තේ මොනවාද යන්න ආරම්භ කිරීමට ප්‍රමාණවත් බව එයින් කියැවේ.

ආකල්පමය වෙනස: ඉඩුම් පිහුම් උපමාව

ව්‍යවසායකයෙකු සිතන ආකාරය සහ NGO (රාජ්‍ය නොවන සංවිධානයක්) සාමාන්‍යයෙන් සිතන ආකාරය අතර වෙනස වටහා ගැනීම සඳහා, උදාහරණයක් ලෙස, ඔබට රාත්‍රී ආහාරය පිසීමට අවශ්‍ය යැයි සිතන්න.

1. **හේතුවල (NGO) ක්‍රමය: "ලසඤ්ඤා පිසීම"** ඔබට ලසඤ්ඤා අවශ්‍ය යැයි ඔබ තීරණය කරයි (ඉලක්කය). ඔබ වට්ටෝරුවක් සොයා ගනී (සැලැස්ම). ඔබට විශේෂිත වීස්, මස් සහ සෝස් වැනි මිල අධික අමුද්‍රව්‍ය අවශ්‍ය වේ. ඒවා ලබා ගැනීමට ඔබ සුපිරි වෙළඳසැලට (ආධාරකරු වෙත) යයි. ගැටලුව: සුපිරි වෙළඳසැල වසා ඇත්නම්, හෝ ඔබ සතුව මුදල් නොමැති නම්, ඔබට ආහාර පිසීමට නොහැකිය. ඔබ කුසගින්නේ බලා සිටී.
2. **Effectual (ඵලසාධන) ක්‍රමය: "ශීතකරණය විවෘත කිරීම"** ඔබට බඩගිනියි. ඔබට නිශ්චිත සැලැස්මක් නොමැත. මේ මොහොතේ එහි ඇත්තේ මොනවාදැයි බැලීමට ඔබ ඔබේ ශීතකරණය විවෘත කරයි (ඔබේ විධික්‍රම/වත්කම්). ඔබට බිත්තර තුනක්, ඉතිරි වූ බත් සහ බෙල් පෙපර් (මාළු මිරිස්) හමුවෙයි. "මේවායින් මට සෑදිය හැක්කේ මොනවාද?" යැයි ඔබ විමසයි. ඔබ නව ෆ්‍රයිඩ් රයිස් ආහාරයක් නිර්මාණය කරයි. ප්‍රතිඵලය: ඔබ එය සැලසුම් කළේ නැත, නමුත් ඔබ සතුව තිබූ දේ භාවිතා කරමින් ඔබ ආහාර ලබා ගත්තේය.

වසර ගණනාවක් පුරා, අප උත්සාහ කර ඇත්තේ, ලසඤ්ඤා පිසීමට ආධාරකරු නොමැති සුපිරි වෙළඳසැල විවෘත වන තෙක් බලා සිටීමයි. Effectuation යනු, තමන්ගේම ශීතකරණයේ ඇති දෙයින් වැඩ ගැනීමට ඉගෙන ගැනීමයි.

ප්‍රවීණ ව්‍යවසායකයාගේ මූලධර්ම 5

අවිනිශ්චිතතාවයන් හමුවේ කටයුතු කිරීම සඳහා විශේෂඥවරුන් භාවිතා කරන සරල මූලධර්ම පහක් මහාචාර්ය සරස්වතී මහත්මිය හඳුනා ගත්තාය. ඔබට අදම මේවා භාවිතා කිරීම ආරම්භ කළ හැක.

1. "Bird-in-Hand" (අතේ ඇති කුරුල්ලා) මූලධර්මය (ඔබේ විධික්‍රමවලින් ආරම්භ කරන්න)

පරිපූර්ණ අවස්ථාවක් හෝ විශාල අරමුදල් ලැබෙන තෙක් බලා නොසිටින්න. ඔබ සතුව ඇති දෙයින් වහාම ආරම්භ කරන්න. ඔබෙන්ම ප්‍රශ්න තුනක් විමසන්න:

- මම කවුද? (මගේ ගතිලක්ෂණ, හැකියාවන්, කීර්තීමයය).
- මම දන්නේ මොනවාද? (මගේ පුහුණුව, නීතිමය විශේෂඥතාව, ප්‍රජා අත්දැකීම්).
- මම දන්නේ කවුරුන්ද? (මගේ සමාජ සහ වෘත්තීය ජාලයන්).

මානව හිමිකම් ආරක්ෂකයන්ගේ සන්දර්භය: *ඔබ සම්පත් හීන අයෙක් නොවේ. ඔබේ නීතිමය දැනුම, ප්‍රජා විශ්වාසය සහ කාර්යාල ඉඩකඩ වටිනා වන්නම් වේ.*

2. "Affordable Loss" (දරාගත හැකි පාඩුව) මූලධර්මය (ඔබට අහිමි කර ගත හැකි දේ පමණක් අවදානමට ලක් කරන්න)

සාම්ප්‍රදායික ව්‍යාපාර අවධානය යොමු කරන්නේ කොපමණ ලාභයක් ලැබිය හැකිද යන්න ගණනය කිරීම කෙරෙහිය. ව්‍යවසායකයෝ තමන්ට දරාගත හැකි පාඩුව ගණනය කරති.

මානව හිමිකම් ආරක්ෂක සන්දර්භය: කර්මාන්ත ශාලාවක් ඉදිකිරීමට විශාල ණයක් ගන්න එපා. රු. 5,000ක් වැනි සුළු මුදලක් වැය කර ඔබේ අදහස පරීක්ෂා කරන්න. එය අසාර්ථක වුවහොත්, හෙට දිනයේදීත් HRFAC විවෘත කිරීමට හැකි විය යුතුය. මෙය බිය නැති කරන අතර උත්සාහ කිරීමට දිරිගන්වයි.

3. "Crazy Quilt" (විචිත්‍රවත් හවුල) මූලධර්මය (හවුල්කාරීත්වයන් ගොඩනගාගන්න)

"තරඟකාරීත්වය" ගැන හෝ පරිපූර්ණ හවුල්කරුවන් බලාපොරොත්තුවෙන් සිටීම අමතක කරන්න. මේ මොහොතේ සම්පත් කැප කිරීමට කැමති ඕනෑම අයෙකු සමඟ "හවුලක්" (Quilt) ගොඩනගා ගන්න. ක්‍රියාව මෙහෙයවනු ලබන්නේ ඉදිරිපත් වන ඕනෑම අයෙකු විසිනි.

මානව හිමිකම් ආරක්ෂක සන්දර්භය: අද දින කැපවන්නේ කවුද? ඔබේ නිෂ්පාදනය විකිණීමට කැමති ප්‍රාදේශීය වෙළඳසැලක්ද? සහනදායී මිලකට ප්‍රවාහනය ලබා දීමට කැමති ත්‍රිරෝද රථ රියදුරෙක්ද? ඔවුන් ඔබේ සැලැස්මට ඇතුළත් කරගන්න.

4. "Lemonade" (ලෙමනේඩ්) මූලධර්මය (විස්මය ජනක දේ කරන්න)

"ජීවිතය ඔබට දෙන්නේ ලෙමන් නම්, ලෙමනේඩ් සාදන්න." නරක ආරංචියක් යනු සැලැස්මේ අවසානය නොවේ; එය නව සැලැස්මේ කොටසකි.

මානව හිමිකම් ආරක්ෂක සන්දර්භය: විදේශීය NGO අරමුදල් හදිසියේ තහනම් කිරීම "ලෙමන් ගෙඩියක්" (අභියෝගයක්) වැනිය. ව්‍යවසායකයා මෙසේ අසයි: "අපගේ දේශපාලන නීත්‍යානුකූලභාවය සැබැවින්ම ශක්තිමත් කරන දේශීය

සාමාජිකත්ව ආකෘතියක් ගොඩනැගීමට මෙම අර්බුදය අපට
බල කරන්නේ කෙසේද?"

**5. "Pilot-in-the-Plane" (යානයේ නියමුවා) මූලධර්මය
(අනාවැකි කීමට එදිරිව පාලනය)**

ගුවන් යානා නියමුවෙකු හුදෙක් කාලගුණ අනාවැකි
(පුරෝකථන) මත පමණක් රඳා පවතින්නේ නැත.. මේ
මොහොතේ ජනේලයෙන් පිටත දකින දෙය මත පදනම්ව
ගැලපීම් සිදු කරමින්, නියමුවා යානයේ පාලනය තමන් අතේ
තබා ගනී.

*අනාගතය යනු ඔබ අනාවැකි පළ කරන දෙයක් නොවේ; එය
අද ඔබ කරන ක්‍රියාවන් හරහා ඔබ නිර්මාණය කරන දෙයකි.*

1 මොඩියුලය: සමාජ ව්‍යවසායකත්වය යනු කුමක්ද?

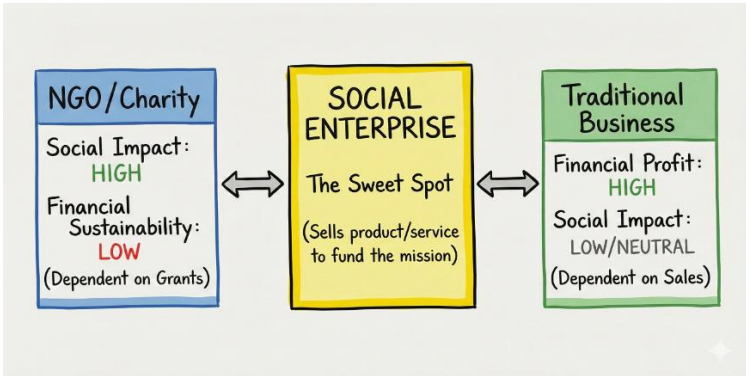
තේමාව: "ප්‍රතිලාභියා" සිට "හවුල්කරුවා" දක්වා - මානව
හිමිකම් ආරක්ෂකයා යළි අර්ථකථනය කිරීම

අරමුණ: සහභාගිවන්නන්ගේ චින්තනය, ආධාර මත යැපීමේ
සිට "එල සාධනය" (පවතින දෙයින් වටිනාකමක් නිර්මාණය
කිරීම) දක්වා මූලික වශයෙන් පරිවර්තනය කිරීම.

ප්‍රධාන මාතෘකා සහ ක්‍රියාකාරකම්:

1. ආකල්පමය පරිවර්තනය: "ව්‍යාපෘති චින්තනයෙන්"
(ප්‍රතිලාභීන්ට උපකාර කිරීම සඳහා අරමුදල් ලැබෙන
තෙක් බලා සිටීම) මිදී "ව්‍යවසායකත්ව චින්තනය"
(හවුල්කරුවන්ට/ගනුදෙනුකරුවන්ට සේවය කිරීම
සඳහා අරමුදල් උත්පාදනය කිරීම) වෙත මාරුවීම.

2. "දෙමුහුන්" (Hybrid) ආකෘතිය අර්ථ දැක්වීම:
 HRFAC යනු හුදු රාජ්‍ය නොවන සංවිධාන හෝ හුදු ව්‍යාපාර ලෙස නොව, උපයන ලාභය නැවත සිය මෙහෙවර උදෙසා ආයෝජනය කරන "ප්‍රශස්ත ස්ථානයක" (Sweet Spot) ස්ථානගත කිරීම



3. ගැඹුරු න්‍යායාත්මක විමසුම: ඵලසාධනය: "Bird-in-Hand" (අතේ ඇති කුරුල්ලා) මූලධර්මය හඳුන්වා දීම.
 අහිමි වී ඇති හෝ නොමැති ප්‍රාග්ධනය කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීම වෙනුවට, දැනට පවතින විධික්‍රම (විශ්වාසය, නීතිමය දැනුම, භෞතික ඉඩකඩ, ජාලයන්) කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීම.
4. ගැඹුරු න්‍යායාත්මක විමසුම: සමාජ ක්‍රීකොලාප්: දැනට පවතින කුසලතා සහ නොසලකා හරින ලද සම්පත් ඒකාබද්ධ කිරීමෙන් ගැටලු විසඳන ආකාරය පැහැදිලි කිරීම සඳහා දේශීය උදාහරණ (උදා: "හෙල්මට් අලුත්වැඩියා කරන කාන්තාව") භාවිතා කිරීම.

ක්‍රියාකාරකම: වත්කම් විගණනය (The Asset Audit).
කණ්ඩායම් වශයෙන් කටයුතු කරමින්, සහභාගිවන්නෝ
ආදායම් බවට පත් කළ හැකි ඔවුන්ගේ දැනට පවතින ඌන
භාවිත වත්කම් (භෞතික, බුද්ධිමය සහ සමාජීය) සිතියම්ගත
කිරීම සඳහා ඵලසාධන (Effectuation) වින්තනය භාවිතා
කරති.

*"වාණිජ බැංකු, මිනිසුන්ගේ විශ්වාසය දිනා ගැනීම සඳහා
පමණක් ප්‍රචාරණ කටයුතු වෙනුවෙන් රුපියල් මිලියන
ගණනක් වියදම් කරයි. ඔබට එම විශ්වාසය නොමිලේම හිමි වී
ඇත. එය එක්තරා ආකාරයක ප්‍රාග්ධනයකි. ඔබ යම්
නිෂ්පාදනයක් අලෙවි කරන්නේ නම්, මිනිසුන් එහි වෙළඳ
නාමය නොදැන සිටියද, ඔවුන් ඔබව විශ්වාස කරන නිසා එය
මිලදී ගනු ඇත. මෙය කිසිසේත් අවතක්සේරු නොකරන්න."*

[සහභාගී වන්නන්ට කියවීම සඳහා - මොඩියුල අංක2]

"තිබෙන දෙයින් වැඩ ගැනීමේ" කලාව: හිඟතාව අවස්ථාවක් බවට පරිවර්තනය කර ගැනීම (Social Bricolage)

ඵලසාධනය (Effectuation) මගින් අපට "ශීතකරණය විවෘත කර එහි ඇත්තේ මොනවාදැයි බැලීමට" උගන්වන්නේ නම්, සමාජ බ්‍රිකොලාජ් (Social Bricolage) සංකල්පය මගින් අපට උගන්වන්නේ ශීතකරණය හිස් බව පෙනෙන විට පවා රසවත් ආහාර වේලක් සකස් කර ගන්නා ආකාරයයි.

රාජ්‍ය නොවන සංවිධාන ක්ෂේත්‍රය තුළ, "අපට ඒ සඳහා අයවැයක් නැහැ" යන වාක්‍යය ඇසීමට අපි හුරු වී සිටිමු. මෙම වාක්‍යය සාමාන්‍යයෙන් සියලු ක්‍රියාකාරකම් තහර කිරීමට හේතු වේ.

නමුත් සමාජ ව්‍යවසායකයෙකුට, සම්පත් හිඟකම යනු නැවතුම් සංඥාවක් නොවේ. එය නිර්මාණශීලී වීමට ලැබෙන ඇරයුමකි.

බ්‍රිකොලාජ් (Bricolage) යනු කුමක්ද?

මෙම වචනය නිර්මාණය වී ඇත්තේ 'bricoleur' (බ්‍රිකොලර්) නම් ප්‍රංශ වචනයෙනි. ඉන් අදහස් වන්නේ තම වැඩපොළේ විසිරී ඇති අතට හසුවන ඕනෑම ද්‍රව්‍යයක් හෝ කැබැල්ලක් භාවිතා කරමින් අලුත්වැඩියා කටයුතු සිදු කරන පුද්ගලයා ය.

සමාජ ව්‍යවසායකත්ව සන්දර්භය තුළ, **Social Bricolage** යන්නෙන් අදහස් වන්නේ:

ගැටලුවක් විසඳීම සහ වටිනාකමක් නිර්මාණය කිරීම සඳහා, අන් අය විසින් නොසලකා හරින ලද, ඉවතලන ලද හෝ ප්‍රයෝජනවත් නොවන ලෙස සලකනු ලබන සම්පත් නිර්මාණශීලීව භාවිතා කිරීමයි.

එය සීමාවන්ට යටත්ව සිටීම ප්‍රතික්ෂේප කිරීමකි. "මෙය ගොඩනැගීම සඳහා ඔබට අලුත්ම අමුද්‍රව්‍ය අවශ්‍යයි" යනුවෙන් ලෝකයා පවසන විට, බ්‍රිකෝලර් (Bricoleur) පවසන්නේ, "නැහැ, මෙතැන තිබෙන දේ භාවිතා කරමින් මට එය ගොඩනැගිය හැකියි," යනුවෙනි.

ආකල්පමය වෙනස: "මෙය වෙනත් කුමක් විය හැකිද?"

බ්‍රිකෝලර් (Bricoleur) කෙනෙකු වීමේ මූලික රහස වන්නේ ඔබේ HRFAC අවට ඇති දේවල් දෙස බලන ආකාරය වෙනස් කිරීමයි. භාණ්ඩ සහ අවකාශයන් දෙස, ඒවායේ නියමිත භාවිතය සඳහාම පමණක් බැලීම ඔබ තනර කළ යුතුය.

- සාමාන්‍ය පුද්ගලයෙකු හිස් කාඩ්බෝඩ් පෙට්ටියක් දකින්නේ කසළ ලෙසය. නමුත් බ්‍රිකෝලර් කෙනෙකු එය දකින්නේ නිෂ්පාදන ඇසුරුම්කරණය සඳහා අමුද්‍රව්‍යයක් ලෙසය.
- සාමාන්‍ය පුද්ගලයෙකු සති අන්තයේ වසා ඇති කාර්යාලයක් දකින්නේ "අක්‍රීය අවකාශයක්" (Dead space) ලෙසය. නමුත් බ්‍රිකෝලර් කෙනෙකු එය දකින්නේ විභව උපකාරක පන්ති මධ්‍යස්ථානයක් හෝ මුදල් අය කරනු ලබන රැස්වීම් ශාලාවක් ලෙසය.
- සාමාන්‍ය පුද්ගලයෙකු පැරණි කතාන්දර දන්නා ගමේ වැඩිහිටියන් දකින්නේ හුදෙක් "වයෝවෘද්ධ පුද්ගලයින්" ලෙස පමණි. නමුත් බ්‍රිකෝලර් කෙනෙකු ඔවුන්ව දකින්නේ මුදල් අය කරනු ලබන "සංස්කෘතික ඓතිහාසික චාරිකාවක්" (Cultural history walk) සඳහා වන සංචාරක මඟ පෙන්වන්නන් ලෙසය.

දේශීය උදාහරණයක්: හෙල්මට් අලුත්වැඩියා කරන්නිය

යතුරුපැදි හිස්වැසුම් (හෙල්මට්) අලුත්වැඩියා කිරීමට පටන් ගත් කාන්තාවගේ කතාව විමසා බලමු.

- ගැටලුව: බොහෝ දෙනෙකු සතුව පටි කැඩුණු හෝ ඇතුළත ආවරණ (Padding) ගෙවී ගිය මිල අධික හිස්වැසුම් තිබුණි. වෙළඳසැල්වල ඒ සඳහා අමතර කොටස් මිලදී ගැනීමට නොතිබුණි.
- සාමාන්‍ය ප්‍රතිචාරය: "අලුත් අමතර කොටස් නොමැති නිසා මට මෙය අලුත්වැඩියා කළ නොහැක."
- Bricolage ප්‍රතිචාරය: ඇය වටපිට බැලුවාය. ඇයට ස්පොන්ජ් කැබලි, කුෂන් වැඩවලින් ඉතිරි වූ රෙක්සින් රෙදි සහ ප්ලාස්ටික් බකල් (Buckles) ආදිය හමුවිය. මෙම ද්‍රව්‍ය ඒකාබද්ධ කිරීම සඳහා ඇය තමන් සතු මැහුම් කුසලතා භාවිතා කළාය.
- ප්‍රතිඵලය: නව සම්පත් කිසිවක් භාවිතා නොකර, ඇය ප්‍රජාවගේ පීඩාකාරී ගැටලුවක් විසඳන වටිනා නව සේවාවක් නිර්මාණය කළාය.

මානව හිමිකම් ආරක්ෂකයන් ස්වාභාවික බ්‍රිකොලර්වරුන් ලෙස

මානව හිමිකම් ක්‍රියාකාරීන් වශයෙන්, ඔබ මෙය දැනටමත් දිනපතා සිදු කරයි. වින්දිතයෙකු සමඟ සාකච්ඡා කිරීම සඳහා හෝටලයක සම්මන්ත්‍රණ ශාලාවක් ලබා ගැනීමට මුදල් නොමැති විට, ඔබ පන්සලක හෝ දේවස්ථානයක පසුපස කාමරයක් ඉල්ලා ගනී. Bricolage යනු එයයි.

ඔබේ පැවැත්ම තහවුරු කර ගැනීම සඳහා "තිබෙන දෙයින් වැඩි ගැනීමට" ඔබ වසර ගණනාවක් තිස්සේ පුරුදු වී ඇත. දැන්, අපි මූල්‍යමය වශයෙන් දියුණු වීම සඳහා එම කුසලතාවම භාවිතා කරන්නෙමු. අද ඔබේ HRFAC වටපිටාව බලන්න. අන් අය නොසලකා හරින ලද කුමන සම්පත් ඒ අවට තිබේද? ඔබේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ වන්නේ එතැනිනි.

2 මොඩියුලය: අවස්ථා ගවේෂණය සහ ආකෘති සැකසීම (Prototyping)

තේමාව: ව්‍යාපාර සැලැස්මක් නොලියන්න; අත්හදා බැලීමක් නිර්මාණය කරන්න.

අරමුණ: ප්‍රජා අවශ්‍යතා සහ HRFAC සතු වත්කම් එකිනෙක හමුවන සන්ධිස්ථානයේ පවතින ශක්‍යතා සහිත අවස්ථා හඳුනා ගැනීම සහ අවදානමකින් තොරව ඒවා අත්හදා බලන ආකාරය පිළිබඳව සහභාගිවන්නන්ට මග පෙන්වීම.

ප්‍රධාන මාතෘකා සහ ක්‍රියාකාරකම්:

5. ක්‍රියාකාරිකයාගේ වාසිය: ප්‍රජාවගේ "පීඩාකාරී ගැටලු" හඳුනා ගැනීම සඳහා මානව හිමිකම් ආරක්ෂකවරුන් (HRDs) සතු සහජ සංවේදීතාව උපයෝගී කර ගැනීම සහ එම ගැටලු වෙළඳපොළ අවස්ථා බවට පරිවර්තනය කිරීම (උදා: සහනදායී නීති සභායක සේවා නොමැතිකම, ගොවීන්ට වෙළඳපොළ වෙත පිවිසීමට නොහැකි වීම).
6. ක්‍රියාකාරකම: අදහස් ජනන න්‍යාසය (The Ideation Matrix). ප්‍රායෝගික සමාජ ව්‍යවසාය අදහස් ජනනය කිරීම සඳහා කණ්ඩායම් විසින් ඔවුන්ගේ "වත්කම් ලැයිස්තුව" (1 වන මොඩියුලයෙන්), ප්‍රජාවගේ

දෛනික "පීඩාකාරී ගැටලු" සමඟ මුසු කරනු ලබයි
(මෙය ක්‍රියාවෙන් Social Bricolage යෙදවීමකි).

7. සංකල්පය: **Pre-totyping (මූලිකතම මූලාකෘතිකරණය):** මිනිසුන් යම් අදහසක් කෙරෙහි උනන්දුවක් දක්වන්නේ දැයි බැලීම සඳහා පමණක් එම අදහසෙහි ඉතාම සරලම ආකෘතිය ගොඩනැගීම.

8. ක්‍රියාකාරකම: **කඩදාසි මූලාකෘතිය (The Paper Prototype).** 'දරාගත හැකි පාඩුව' කෙරෙහි අවධානය යොමු කරමින් සමකාලීන ප්‍රතිචාර ලබා ගැනීම සඳහා, කණ්ඩායම් විසින් ඔවුන්ගේ හොඳම අදහසෙහි භෞතික නිරූපණයක් (සේවාවක් සඳහා නම් කතා පුවරුවක්/රූප රාමු පෙළක්, නිෂ්පාදනයක් සඳහා නම් ලේඛලයක්, හෝ අවකාශයක් සඳහා නම් බිම් සැලැස්මක්) නිර්මාණය කරති.

[සහභාගී වන්නන්ට කියවීම සඳහා - මොඩියුල අංක3]

නිරසාරභාවය සඳහා සැලැස්මක්: සමාජ ව්‍යාපාර ආකෘති කැන්වසය (SBMC)

ඔබේ වින්තනය වෙනස් කර ගැනීම (Effectuation) සහ නිර්මාණශීලී සම්පත් සොයා ගැනීම (Bricolage) පිළිබඳව ඔබ ඉගෙන ගෙන ඇත. සමාජ නවෝත්පාදනයක් සඳහා ඔබ සතුව අදහසක් තිබේ.

දැන් එළඹ ඇත්තේ අභියෝගාත්මක කොටසයි: එනම්, එම අදහස මුදල් උත්පාදනය කරන සහ සමාජ බලපෑමක් ඇති කරන සක්‍රීය යාන්ත්‍රණයක් බවට පත් කර ගන්නේ කෙසේද?

ඒ සඳහා ඔබට සැලැස්මක් අවශ්‍ය වේ. සමාජ ව්‍යවසායකත්ව ලෝකය තුළ, එම සැලැස්ම "සමාජ ව්‍යාපාර ආකෘති කැන්වසය" (Social Business Model Canvas - SBMC) ලෙස හැඳින්වේ.

අපට එය අවශ්‍ය ඇයි?

පැරණි රාජ්‍ය නොවන සංවිධාන (NGO) ලෝකය තුළ, අපට ව්‍යාපෘතියක් ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය වූ විට, අපි තාර්කික රාමුවක් (Logframe) සහිත පිටු 50ක යෝජනාවලියක් සකස් කළෙමු. එය ලිවීමට සති ගණනක් ගත වූ අතර ව්‍යාපෘතිය ආරම්භ වූ පසු කිසිවෙකු එය නැවත කියවූයේ නැත.

ව්‍යාපාරික ලෝකය පිටු 50ක සැලසුම්වලට වඩා වේගයෙන් ගමන් කරයි. ඔවුන් භාවිතා කරන්නේ "කැන්වසයකි" (Canvas). එනම්, ඔබේ සමස්ත සංවිධානයම ක්‍රියාත්මක වන ආකාරය එකවර බලාගත හැකි තනි පිටුවක සිතියමකි.

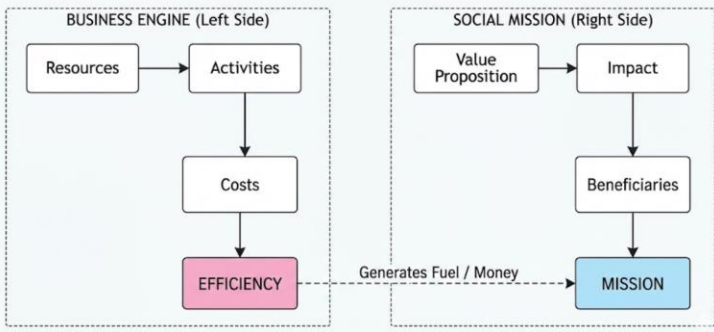
නමුත් සම්මත ව්‍යාපාරික කැන්වසයක් සැලකිලිමත් වන්නේ ලාභය ගැන පමණි. මානව හිමිකම් ආරක්ෂකවරුන් ලෙස, එය අපට ප්‍රයෝජනවත් නොවේ.

අප භාවිතා කරන්නේ සමාජ ව්‍යාපාර ආකෘති කැන්වසයයි. එය විශේෂ වන්නේ, එකවර ප්‍රශ්න දෙකකට පිළිතුරු දීමට එය ඔබට බල කරන බැවිනි:

1. මෙයින් මුදල් උපයන්නේ කෙසේද?
2. එම මුදල් මානව හිමිකම් මෙහෙවරට දායක වන්නේ කෙසේද?

එය ඔබේ ක්‍රියාකාරී හදවත සහ ව්‍යාපාරික මනස යා කරන පාලමයි.

සමාජ කැන්වසයේ මූලික කොටස්



සම්පූර්ණ කැන්වසයක් බොහෝ කොටස්වලින් සමන්විත වුවද, තම ගමන ආරම්භ කරන HRFAC ආයතනයක් සඳහා, අපි ඔබේ "නිරසාරත්වයේ යාන්ත්‍රණයේ" (Sustainability Engine) අත්‍යවශ්‍ය මූලික කොටස් කෙරෙහි අවධානය යොමු කරමු.

ඔබේ සංවිධානය තුළ වටිනාකම ගලා යන ආකාරය පෙන්වුම් කරන සිතියමක් ලෙස මෙය සලකන්න.

1. වටිනාකම පිළිබඳ යෝජනාව (ඔබ පිරිනමන්නේ කුමක්ද?)

මෙය කැන්විසයේ මධ්‍යයයි. ඔබ වෙනත් අයෙකු වෙනුවෙන් විසඳන්නේ කුමන ගැටලුවද?

- හුදෙක් ඔබේ නිෂ්පාදනය ලැයිස්තුගත නොකරන්න (උදා: "අපි පොල්තෙල් විකුණමු").
- එහි වටිනාකම විස්තර කරන්න (උදා: "ග්‍රාමීය සවිබල ගැන්වීමේ කතාන්දරය රැගෙන යන, දේශීයව සපයා ගන්නා, විශ්වාසවන්ත පිරිසිදු පොල්තෙල්, සෞඛ්‍යය ගැන සිතන කොළඹ පවුල් වෙත අපි ලබා දෙන්නෙමු.").

2. කවුද" යන පාර්ශව දෙක: ගනුදෙනුකරුවන් සහ ප්‍රතිලාභීන්

සමාජ ව්‍යවසායකට මෙය ඉතාම තීරණාත්මක වෙනසකි. බොහෝ විට, මොවුන් එකම පිරිසක් නොවෙති.

- **ගනුදෙනුකරු:** භාණ්ඩය හෝ සේවාව සඳහා ඔබට මුදල් ගෙවන පුද්ගලයා.
- **ප්‍රතිලාභියා:** ඔබේ සංවිධානය පැවතීම හේතුවෙන් ජීවිතය යහපත් වන පුද්ගලයා.

උදාහරණය: HRFAC ආයතනයක් ප්‍රදේශයේ ත්‍රිරෝද රථ රියදුරන් සඳහා ගාස්තු අය කෙරෙන නීති සහායක පුහුණු පාඨමාලාවක් පවත්වන්නේ නම්:

- රියදුරන් ගනුදෙනුකරුවන් වේ (ඔවුන් ගාස්තු ගෙවයි).
- එම රියදුරන්ගෙන් වඩා හොඳ උපදෙස් ලබා ගන්නා ප්‍රජා සාමාජිකයන් සහ එම ලාභයෙන් නඩු කටයුතු

සඳහා මුදල් ලබා ගන්නා වධ නිංසාවට ලක්වූවන් ප්‍රතිලාභීන් වේ.

උදාහරණ අවස්ථාව: "HRFAC ආයතනයක් කොළඹ සිටින ධනවත් කාන්තාවකට පොල්තෙල් අලෙවි කරයි යැයි සිතන්න. වධ නිංසාවට ලක්වූවෙකු වෙනුවෙන් අධිකරණයේ පෙනී සිටින නීතිඥවරයෙකුට මුදල් ගෙවීමට එම ලාභය භාවිතා කරයි."

ප්‍රශ්නය: "ගනුදෙනුකරු කවුද?"

(ගනුදෙනුකරු වන්නේ එම ධනවත් කාන්තාවයි. ඔබ ඇයව සතුටු නොකළහොත්, ව්‍යාපාරය අඩාල වේ.)

පාඩම: ඔබ සේවය සලසන්නේ ප්‍රතිලාභියාට ය, නමුත් ඔබ ගනුදෙනුකරුව තෘප්තිමත් කළ යුතුය.

3. ප්‍රධාන සම්පත් සහ ක්‍රියාකාරකම් ("Bricolage" අංශය)

ඔබ වටිනාකම ලබා දෙන්නේ කෙසේද?

- **සම්පත්:** ඔබ සතුව තිබිය යුත්තේ මොනවාද? ("Bird-in-Hand" මතක තබා ගන්න—කාර්යාල ඉඩකඩ, නීතිමය දැනුම, ප්‍රජා විශ්වාසය වැනි HRFAC සතුව දැනටමත් ඇති දේ භාවිතා කරන්න).
- **ක්‍රියාකාරකම්:** ඔබ දිනපතා කළ යුත්තේ මොනවාද? (උදා: අමුද්‍රව්‍ය සැකසීම, පුහුණු පැවැත්වීම, අලෙවිකරණය).

4. මූල්‍ය එන්ජිම/යාන්ත්‍රණය: පිරිවැය සහ ආදායම

යථාර්ථය හමුවන තැන මෙයයි. ඔබ ගිණුම් තුලනය කළ යුතුය.

- පිරිවැය ව්‍යුහය: ඔබේ ප්‍රධාන වියදම් මොනවාද? (කුලිය, විදුලිය, අමුද්‍රව්‍ය, ප්‍රවාහනය). ඔබේ නිෂ්පාදනයෙන් එක් ඒකකයක් නිපදවීමට කොපමණ මුදලක් වැය වේද යන්න ඔබ හරියටම දැන සිටිය යුතුය.
- ආදායම් මාර්ග: මුදල් හරියටම බැංකු ගිණුමට ලැබෙන්නේ කෙසේද? (නිෂ්පාදන අලෙවිය, සේවා ගාස්තු, පුහුණු ලියාපදිංචි ගාස්තු).

5. සමාජ බලපෑම (“ඇයි?” යන කරුණ)

සාමාන්‍ය ව්‍යාපාරයකින් අපව වෙන් කරන්නේ මෙයයි. ඉහත ක්‍රියාකාරකම වඩා හොඳ මානව හිමිකම් ආරක්ෂණයක් වෙත යොමු වන්නේ කෙසේද?

- එමගින් නොමිලේ නීති ආධාර සැපයීම සඳහා අරමුදල් සම්පාදනය කෙරේද?
- එමගින් අවදානමට ලක්වූ ප්‍රජා සාමාජිකයින්ට රැකියා ලැබේ ද?
- එමගින් ආධාරකරුවන් මත යැපීම අඩු කර, ඔබේ උද්දේශන හඬ (Advocacy voice) වඩාත් ශක්තිමත් කරයි ද?

3 මොඩියුලය: ව්‍යාපාරික යාන්ත්‍රණය සහ මූල්‍යමය ශක්‍යතාව

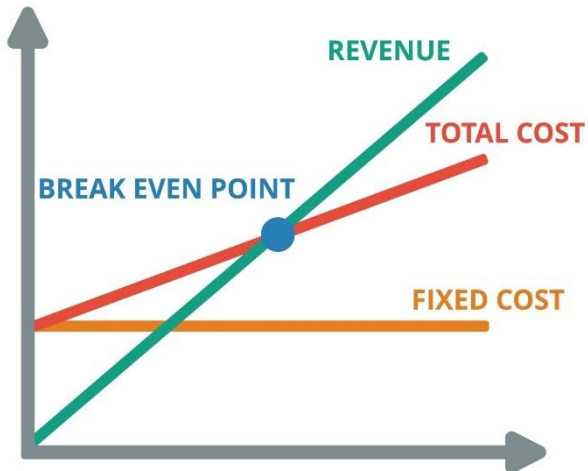
තේමාව: ගණනය කිරීම් නිවැරදි නොවන්නේ නම්,
මෙහෙවරට පැවැත්මක් නැත.

අරමුණ: මූලාකෘති (Prototypes), ව්‍යුහගත ව්‍යාපාර ආකෘතියක්
බවට පරිවර්තනය කිරීම සහ ව්‍යවසාය මගින් තම මෙහෙවර
උදෙසා අතිරික්තයක් ජනනය කරන බව තහවුරු කිරීම සඳහා
සහභාගිවන්නන් මූලික මූල්‍ය සාක්ෂරතාවෙන් සන්නද්ධ කිරීම.

ප්‍රධාන මාතෘකා සහ ක්‍රියාකාරකම්:

1. රාමුව: සමාජ ව්‍යාපාර ආකෘති කැන්වසය (SBMC):
මූලාකෘතිය (Prototype) ප්‍රධාන ව්‍යාපාරික කොටස්
මත සිතියම්ගත කිරීම: වටිනාකම පිළිබඳ යෝජනාව,
ප්‍රධාන සම්පත් (Bricolage), පිරිවැය ව්‍යුහය සහ
ආදායම් මාර්ග.
2. ගැඹුරු දැනුම: ඒකක ආර්ථික විද්‍යාව (Unit
Economics): දළ ඇස්තමේන්තුවලින් ඔබ්බට යාම.
ශ්‍රමය සහ පොදු කාර්ය පිරිවැය (Overhead) වැනි
සැඟවුණු පිරිවැය ද ඇතුළුව, සැබෑ "විකුණන ලද
භාණ්ඩවල පිරිවැය" (COGS) අවබෝධ කර ගැනීම.
3. ක්‍රියාකාරකම: "එක් ඒකකයක්" සඳහා ගණනය
කිරීම. කණ්ඩායම් විසින් ඔවුන් යෝජනා කරන ලද
නිෂ්පාදනයේ හෝ සේවාවෙහි තනි ඒකකයක් (උදා:
නිෂ්පාදන බෝතලයක්, එක් උපදේශන පැයක්) සඳහා
නිශ්චිත පිරිවැය, නියමිත මිල සහ ලාභ ආන්තිකය
ගණනය කරනු ලබයි.

4. ලාභ අලාභ සම වීමේ (Break-Even) යථාර්ථය: HRFAC හි මූලික මෙහෙයුම් පිරිවැය (කුලිය/විදුලිය) පියවා ගැනීම සඳහා පමණක් මාසිකව ඒකක කීයක් අලෙවි කළ යුතුද යන්න හරියටම තීරණය කිරීම සහ එම ව්‍යාපාරික ක්‍රියාකාරකම් සංවිධානයේ පැවැත්ම සමඟ සෘජුවම සම්බන්ධ කිරීම.



4 මොඩියුලය: කතාන්දර කීම, අවදානම සහ ක්‍රියාකාරී සැලසුම්කරණය

තේමාව: මෙහෙවර පාචා නොදී, ඔබේ කතාව අලෙවි කිරීම.

අරමුණ: (කොළඹ ප්‍රදර්ශන කේන්ද්‍රය හා සම්බන්ධ කරමින්) තම නිෂ්පාදන ඵලදායී ලෙස වෙළඳපොළගත කිරීමට, සදාචාරාත්මක අවදානම් කළමනාකරණය කිරීමට සහ කඩිනම් ක්‍රියාමාර්ග සඳහා කැපවීමට HRFACs සුදානම් කිරීම.

ප්‍රධාන මාතෘකා සහ ක්‍රියාකාරකම්:

1. යුක්තිය අලෙවි කිරීම (භාවාත්මක සන්නාමකරණය - **Emotional Branding**): කොළඹ මධ්‍යස්ථානය (Colombo Hub) සුදානම් කිරීම. ගනුදෙනුකරුවන් මිලදී ගන්නේ හුදෙක් නිෂ්පාදනය පමණක් නොව, එම නිෂ්පාදනය මගින් නියෝජනය වන 'වෙනස' බව අවබෝධ කර ගැනීම.
2. ක්‍රියාකාරකම: යුක්තිය ලේබල් කිරීම (**Labeling Justice**). කණ්ඩායම් විසින් තම මූලාකෘතිය සඳහා ආකර්ෂණීය කෙටි හැඳින්වීමක් ("Pitch" එකක්) සකස් කරයි. එමගින් නිෂ්පාදනය මානව හිමිකම් මෙහෙවරට සම්බන්ධ කළ යුතුය (උදා: "මෙම නිෂ්පාදනය වන්නියේ කාන්තාවන් සඳහා නීති ආධාර සැපයීමට අරමුදල් සපයයි").
3. අවදානම් කළමනාකරණය සහ ආචාර ධර්ම: "කාමරයේ සිටින අලියා" (එනම්, කතා කිරීමට අකමැති නමුත් පවතින බරපතල ගැටලුව) ගැන කතා කිරීම. බැඳියාවන් අතර ගැටුම් (Conflicts of interest), මුදල් ගෙවන සේවා සහ නොමිලේ සේවා පිළිබඳව

ප්‍රජාව තුළ ඇති විය හැකි ව්‍යාකූලත්වයන් සහ දේශීය බල ව්‍යුහයන්ගෙන් එල්ල විය හැකි විරෝධතා කළමනාකරණය කරන්නේ කෙසේද?

සාර්ථකත්වයේ අනතුර: "අරමුණින් බැහැර වීම" (Mission Drift) ඔබේ පොල් ව්‍යාපාරය ඕනෑවට වඩා සාර්ථක වුවහොත් සිදුවන්නේ කුමක්ද?

අවදානම: ඔබ ව්‍යාපාරයේ වැඩිවලට ඕනෑවට වඩා කාර්යබහුල වන නිසා වධ හිංසා සිද්ධීන් වාර්තා කිරීම නතර කිරීමට ඉඩ ඇත.

"මෙහෙවර පරීක්ෂා කිරීමේ" නීතිය (The Mission Check Rule): සෑම මසකම මෙම ප්‍රශ්නය ඇසීමට සහභාගිවන්නන්ට උගන්වන්න: "මෙම ව්‍යාපාරික ක්‍රියාකාරකම තවමත් අපගේ මානව හිමිකම් අරමුණට සේවය කරයිද, නැතහොත් එය බාධාවක් වී තිබේද?" එය මෙහෙවර සඳහා අරමුදල් සැපයීම හෝ ආධාර කිරීම නතර කරන්නේ නම්, එය නිවැරදි කළ යුතුය, නැතහොත් වසා දැමිය යුතුය.

4. **ක්‍රියාකාරකම: දින 30 කඩිනම් මෙහෙයුම (The 30-Day Sprint).** සැලසුම් කිරීම නවත්වන්න, වැඩ පටන් ගන්න. නව අරමුදල් ලැබෙන තෙක් බලා නොසිට තම නියම ව්‍යාපෘතිය දියත් කිරීම සඳහා, ඉදිරි සති 4 සඳහා කණ්ඩායම් විසින් ස්ථිර, ප්‍රායෝගික පියවර නිර්වචනය කරනු ලබයි.
5. **අවසාන කැපවීම:** එක් එක් සම්බන්ධීකාරක තම දිස්ත්‍රික්කයට ආපසු ගොස් පැය 48 ක් ඇතුළත ගන්නා පළමු ක්‍රියාමාර්ගය නිර්වචනය කරයි.

සමාජ ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ පරිපූර්ණ
ගණනය ගොඩනැගීම
