

သန်းကြွယ်စီးပွားရေးသမားတို့ရဲ့
စိတ်ကူးစိတ်သန်းနဲ့
အောင်မြင်ရေးအတွေးအမြင်များ
ခင်မေကြည်(စိတ်ပညာ)
ဆီလျော်အောင်ပြန်ဆိုသည်။



ထိပ်တန်းရောက်အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ တွေ့ဆုံတိုင်း၊
 သူတို့ အရလိုအောင်မြင်အောင် အယ်လိုလုပ်ခဲ့ပါလိမ့်ဆိုတာ
 ကျွန်တော်အမြဲတွေးမိပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကမ္ဘာကျော်လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့
 အောင်မြင်သူတွေကို ထဲထဲဝင်ဝင် လေ့လာကြည့်ခဲ့ပါတယ်။
 သူတို့ရဲ့ တွေးခေါ်မြော်မြင်မှု စည်းမျဉ်းတွေဟာ သဘောကျနှစ်ခြိုက်စရာ ဖြစ်ပါတယ်။
 သူတို့ရဲ့ ပြောကြားချက်တွေဟာ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ
 စကယ်ကို အထောက်အကူပြုနိုင်တဲ့အချက်တွေ ဖြစ်ပါတယ်။

“လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ အဆင့်နှစ်ခုရှိပါတယ်။ ပထမအဆင့်က
 စတင်ဖို့ဖြစ်ပြီး ဒုတိယအဆင့်က နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်မံလုပ်ဆောင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။
 အဲဒီမှာ အခက်ခဲဆုံးက ပထမအကြိမ် စတင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်”

“သင်ဟာ အကြောင်းအရာတွေကို ရှုပ်ထွေးအောင် လုပ်ဖို့ မလိုပါဘူး။
 အဲဒီလို လုပ်ပယ်ဆိုရင် မစင်ကတည်းက အရှုံးပေးမိနေပါလိမ့်မယ်။
 လွယ်ကူအောင်ပြုလုပ်ခြင်းကသာ သင့်ကို တစ်ခုခု စတင်လုပ်ဖြစ်ဖို့
 ဆောင်ကြဉ်းပေးပါလိမ့်မယ်။”

“တစ်နေ့ပြီးတစ်နေ့ ထိုင်ပြီး အချိန်ဆွဲနေတယ်ဆိုရင်
 အတွေးလွန်နေတာတွေကို ရပ်လိုက်ပါ။ သင့်ရဲ့ဦးနှောက်တံခါးကို ခဏပိတ်လိုက်ပါ။
 အတွေးတွေလွန်နေရင် တစ်ခုခုကို စတင်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။
 သင်ဟာ ဘယ်နေရာမှာ ရှိနေသင့်သလဲ။ တယ်လီဖုန်းတွေမှာလား။
 ကွန်ပျူတာတွေမှာလား။ ဒါမှမဟုတ် စာကြည့်စာပွဲတွေမှာလား။
 သင်ရှိနေရမယ့်နေရာကို သွားပါ။ ပြီးတော့ ချက်ချင်းစလုပ်ပါ။”

စသည်....စသည်ဖြင့်



YST0041
 1,800.00 KS

ထုတ်ဝေသူ	- ဦးစန်းဦး(၀၀၅၃၈)၊ - စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ၈၅၁၆၄ လမ်း၊ တာမွေ။
ပုံနှိပ်သူ	- ဒေါ်ဝင်းမာ(၀၀၄၁၂)၊ စိတ်ကူးချိုချို - ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
စာအုပ်ချုပ်	- ဦးမြင့်၊ ညီဝင်းမြင့်

မထေမထေကြိုခွဲ၊ နှိုင်းရေ ၅၀၀၊ ၂၀၀၉၊ နိုဝင်ဘာလ

ခင်မေကြည်(စိတ်ပညာ)

သန်းကြွယ်စီးပွားရေးသမားတို့ရဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနဲ့
အောင်မြင်ရေးအတွေးအမြင်များ/- ရန်ကုန်။

စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ၂၀၁၉။

စာမျက်နှာ ၁၅၅ မျက်နှာ၊

၁၃ စင်တီ x ၁၉ စင်တီ

(၁) သန်းကြွယ်စီးပွားရေးသမားတို့ရဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနဲ့
အောင်မြင်ရေးအတွေးအမြင်များ



မာ တိ ကာ

၁။	ရှုမြင်နားလည်ခြင်း	၁
၂။	မိမိကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း	၇
၃။	အသက် ၂၀ ကျော်ရင်	
	ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလေးတစ်ခု စတင်လုပ်ကိုင်သင့်ပါပြီ	၁၀
၄။	အောက်ခြေမှ စတင်ပါ	၁၄
၅။	ပညာရေးမှာ အားနည်းသူ	၁၇
၆။	အချိန်ဆွဲတတ်တဲ့ အကျင့်ဆိုး	၁၉
၇။	ကြိုတင်စဉ်းစားထားရမယ့်အချက်တွေ	၂၅
၈။	စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ အခြေခံအဆင့် (၅) ဆင့်	၂၉
၉။	ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ မေးခွန်း	၃၁
၁၀။	အခွင့်အလမ်း	၃၃
၁၁။	စီးပွားရေးတိုးချဲ့ခြင်း	၃၅
၁၂။	အမှားတွေကို စိတ်မပျက်ပါနဲ့	၃၉
၁၃။	ထုတ်ကုန်ရဲ့ပုံရိပ်	၄၀
၁၄။	ဝယ်သူကို စိတ်ကျေနပ်အောင် လုပ်ပါ	၄၂

၁၅။	ကိုယ့်ကို လမ်းညွှန်ပေးနိုင်မယ့်သူကို ရှာဖွေပါ	၄၄
၁၆။	လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ကို ဆက်ခံတာက ကောင်းမွန်တဲ့ဗျူဟာမဟုတ်ပါ	၄၆
၁၇။	တိကျခိုင်မာတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်	၄၇
၁၈။	အမူအကျင့်ကောင်း	၄၉
၁၉။	လမ်းလွဲမှာ အဖြေမရှာပါနဲ့	၅၂
၂၀။	Blue Ocean Strategy	၅၅
၂၁။	အောင်မြင်သူနဲ့ မအောင်မြင်သူ	၅၉
၂၂။	ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း	၆၂
၂၃။	ဦးထုပ်ခြောက်လုံး	၆၄
၂၄။	နေရာပြန်ချခြင်း(Repositioning)	၆၆
၂၅။	သန်းကြွယ်သူဌေးတို့ရဲ့ အမူအကျင့်များ	၆၉
၂၆။	ချမ်းသာသူတွေရဲ့ ငွေသုံးစွဲနည်းလျှို့ဝှက်ချက်	၇၃
၂၇။	လူလတ်ပိုင်း အောင်မြင်သူများအကြောင်း	၇၆
၂၈။	လဲရင် ပြန်ထပါ	၈၇
၂၉။	ကြောက်စိတ်	၈၉
၃၀။	တီထွင်ဆန်းသစ်တဲ့ အတွေးအမြင်	၉၂
၃၁။	အောင်မြင်ဖို့အတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက်	၉၄
၃၂။	အောင်မြင်ပြီးသွားတဲ့အခါ	၉၅
၃၃။	မတူညီတဲ့ စွမ်းရည်များ	၉၈
၃၄။	တီထွင်ဆန်းသစ်ခြင်း	၁၀၁
၃၅။	ထုတ်ကုန်ရဲ့အနာဂတ်	၁၀၃
၃၆။	ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းရဲ့ အခြေခံအချက်အလက်များ	၁၀၄
၃၇။	တန်ဖိုးတက်ပါစေ	၁၀၆

၃၈။	စွန့်ဦးတီထွင်ပါ	၁၀၇
၃၉။	စဉ်ဆက်မပြတ် ကြံဆပါ	၁၀၉
၄၀။	ရောင်းအားမြှင့်တင်ခြင်း	၁၁၂
၄၁။	သင်ခန်းစာပုံပြင်တစ်ပုဒ်	၁၁၅
၄၂။	ဝါသနာနဲ့ဝမ်းရေး ထပ်တူကျခြင်း	၁၁၇
၄၃။	ပြိုင်ဆိုင်ရဲစိတ်	၁၂၀
၄၄။	တာဝန်ယူရဲခြင်း	၁၂၂
၄၅။	လက်မလျှော့ပါနဲ့	၁၂၅
၄၆။	နောက်မကျသေးပါဘူး	၁၂၇
၄၇။	ဒုတိယဝင်ငွေစီးကြောင်း	၁၂၉
၄၈။	ယှဉ်ပြိုင်စွမ်းရည်	၁၃၁
၄၉။	အိုင်ဒီယာကောင်းရှိဖို့ပဲလိုတယ်	၁၃၃
၅၀။	စိတ်ဓာတ်ကျစေသည့် အကြောင်းအချက်များ	၁၃၆
၅၁။	တစ်မူကွဲပြားပါစေ	၁၃၈
၅၂။	Jeff Bezos ရဲ့ အကြံပြုချက်	၁၄၁
၅၃။	ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်စေတဲ့ R ဇ ခု	၁၄၆
၅၄။	ဝယ်သူကိုယ်တိုင်ဖန်တီးတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို ထုတ်လုပ်ခြင်း	၁၅၁



mgyc.com

mgyc.com

ရှုမြင်နားလည်ခြင်း

ဘာ ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်တာလဲ။

ပိုက်ဆံရှာချင်လို့။

ဒါက ပုံမှန်ကြားနေကျ အဖြေတစ်ခုပါပဲ။ သို့ပေမဲ့ ဒါဟာ မှားယွင်းတဲ့အဖြေသာဖြစ်ပြီး စီးပွားရေးလောကထဲ ဝင်ရောက်လာမယ့် လုပ်ငန်းရှင်အသစ်တွေကို မကောင်းတဲ့စိတ်တွေ မွေးမြူလာစေပါတယ်။ ငွေလိုချင်လို့ စီးပွားရေးလုပ်တာဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်ဟာ ငွေကြေးဈေးကွက်ကို ချဉ်းကပ်ရာမှာ အဆိုးဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ငွေရဖို့ဆိုတာ ပန်းတိုင်ဖြစ်ပေမဲ့ ငွေရရေးအတွက် ဘယ်လို နည်းလမ်းနဲ့ ကုန်သွယ်စီးပွားလုပ်ကြမလဲဆိုတာ အရိုးရှင်းဆုံးနည်းလမ်း ဖြစ်ပါတယ်။ ငွေရရင်ပြီးရောဆိုတဲ့စိတ်ထားဟာ အန္တရာယ်ကြီးပါတယ်။ တဖြည်းဖြည်း လူမဆန်တဲ့လုပ်ရပ်တွေကြောင့် မိတ်ဆွေတွေနဲ့ ဝေးကွာ စေပါတယ်။

အချိန်တိုအတွင်း ဖြတ်လမ်းနည်းနဲ့ချမ်းသာဖို့က မတော်လောဘနဲ့ ရှာဖွေရပါလိမ့်မယ်။ အခုသင်ခန်းစာမှာ စီးပွားရေးမလုပ်မီ ထားရှိသင့်တဲ့ စိတ်နေစိတ်ထားတွေကို တင်ပြပေးထားပါတယ်။

စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက် စီးပွားရေးလုပ်တာဟာ ငွေရဖို့ တစ်ခုတည်းအတွက် မဟုတ်ပါဘူး။ ငွေရဖို့တစ်ခုတည်းအတွက်လည်း မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ ရောက်ချင်နေတဲ့နေရာတစ်ခုကို ရောက်ရှိနိုင်ဖို့ ငွေရှာ ရတာမျိုးပဲ ဖြစ်ရပါမယ်။ ရောက်ချင်နေတဲ့နေရာဆိုတာ သင့်ရဲ့ ပန်းတိုင်ပါပဲ။ ဒီတော့ ခုနမေးခွန်းကို အခုတစ်ခါ ထပ်မေးပါမယ်။

“မင်း ဘာလို့ စီးပွားရေးလုပ်ချင်တာလဲ”

“ငါ့မိသားစုကို ကောင်းကောင်းထားချင်လို့”

“ဘယ်လိုနည်းနဲ့ ကောင်းကောင်းထားမလဲ”

“ပိုက်ဆံရအောင်ရှာပြီး ထားမယ်လေ”

အခုအဖြေလည်း မှားနေ ပါတယ်။ ငွေရဖို့ဆိုတဲ့အပေါ် မှာပဲ အခြေခံထားနေပါသေး တယ်။ ငွေရှာတဲ့နည်းလမ်းတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ဥပမာ အားဖြင့် ရေကူးကန်တစ်ခုရဲ့ အတိမ်အနက်ကိုမသိဘဲ ဘယ် သူမှ အမြင့်က ခုန်မချပါဘူး။ ငွေရှာတဲ့အခါမှာလည်း ကိုယ် မကျွမ်းကျင်တဲ့ နယ်မြေထဲ ဘယ်သူမှ မဝင်ကြပါဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ စွန့်စားမှု သိပ်ကို ကြီးမားနေတယ်ဆိုရင် တော်ရုံလူက မစွန့်စားတော့ ပါဘူး။



နောက်တစ်ခါ မေးခွန်းထပ်မေးပါဦးမယ်။

“မင်းဘာကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ချင်တာလဲ”

“ငါ့မိသားစုကို ကောင်းကောင်းထားချင်လို့”

“မင်း အဲဒါကို ဘယ်လိုလုပ်မလဲ”

“ဘယ်လိုလုပ်ရသလဲဆိုတာ သင်ယူမယ်လေ”

“ဘာကိုသင်ယူမှာလဲ”

ကဲ အခု လိုရင်းအချက်ကိုရောက်ပါပြီ။ ငွေရှာဖို့အတွက် သင်ယူ တယ်ဆိုတာ စီးပွားရေးလုပ်ဖို့သင်ယူတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီအချက်နှစ်ခု ဟာ အတော်ကို ကွဲပြားပါတယ်။ ဒါကို သိထားရပါလိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်း ကို ဘယ်သူတွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ရမလဲ၊ ဘယ်အချက်တွေက ရှုံးနိမ့်စေနိုင်မလဲ ဆိုတာ ကြိုတင်စဉ်းစားရပါမယ်။ အဲသလိုမှ စဉ်းစားမထားရင် သင့်ရဲ့ အရှုံးဟာ ပြိုင်ဘက်တွေအတွက် အကျိုးအမြတ်တွေ ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။



ငွေကြေးဈေးကွက်ထဲ ပါဝင်ချင်တယ်ဆိုရင် အလယ်တန်း ကျောင်းသားဘဝ အသက် ၁၄-၁၅ နှစ်လောက်ထဲက အစပြုရပါမယ်။ ဒါမှသာ နောက် ၆ နှစ်လောက်အကြာမှာ စီးပွားရေးဘွဲ့ ရသူတစ်ယောက် လို့ အတော်လေးအတွေ့အကြုံရှိသူ ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

* အောင်မြင်သူတို့ရဲ့စည်းမျဉ်းများ

ထိပ်တန်းရောက်အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့တွေ့ဆုံတိုင်း သူတို့ အခုလိုအောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ခဲ့ပါလိမ့်ဆိုတာ ကျွန်တော် အမြဲတွေးမိပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကမ္ဘာကျော်လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ အောင်မြင် သူတွေကို ထဲထဲဝင်ဝင် လေ့လာကြည့်ခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ တွေးခေါ် မြော်မြင်မှု စည်းမျဉ်းတွေဟာ သဘောကျနှစ်ခြိုက်စရာဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ပြောကြားချက်တွေဟာ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ တကယ်ကို အထောက် အကူပြုနိုင်တဲ့အချက်တွေ ဖြစ်ပါတယ်။

* ရဲရဲဝံ့ဝံ့ စတင်ပါ။

ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂဆိုင်ရာ အမေရိကန်သံအမတ်ဖြစ်သူ စတီ ဗင်ဆင်ကို ရုံးလုပ်ငန်းတွေ လုပ်ဆောင်ရင်း မိန့်ခွန်းတွေလည်း ရေးနိုင် အောင် ဘယ်လိုလုပ်ခဲ့တာလဲ မေးတဲ့အခါ သူက အခုလိုဖြေခဲ့ပါတယ်။

“လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ အဆင့်နှစ်ခုရှိပါတယ်။ ပထမအဆင့်က စတင် ဖို့ဖြစ်ပြီး ဒုတိယအဆင့်က နောက်တစ်ကြိမ်ထပ်မံလုပ်ဆောင်ဖို့ ဖြစ်ပါ တယ်။ အဲဒီမှာ အခက်ခဲဆုံးက ပထမအကြိမ်စတင်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်”

ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို ပထမဆုံးအကြိမ်စတင်ရာမှာ လေထီးခုန်သလို ပါပဲ။ ရဲဝံ့ဖို့လိုပါတယ်။ ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို ရဲရဲဝံ့ဝံ့စတင်ခြင်းဟာ စီမံ တတ်ခြင်း၊ ကျွမ်းကျင်ခြင်းတို့အတွက် ကြီးမားတဲ့အစိတ်အပိုင်းတစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စာတစ်ပုဒ်အတွက် အခက်ခဲဆုံးအပိုင်းက ပထမဆုံးဝါကျ တစ်ကြောင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်နယ်ပယ်မှာမဆို အစပျိုးလိုက်မိဖို့သာ အဓိကအကျဆုံးဖြစ်ပါတယ်။

* စံပြုပုဂ္ဂိုလ်ထားရှိပါ။

ဘယ်လိုအားထုတ်လုပ်ကိုင်မှုမှာမဆို စံပြုထိုက်သူရှိပါတယ်။ အနည်းဆုံးတော့ သူ့လိုဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတာမျိုး တွေးမိမှာပါ။ ကိုယ်ရဲ့ စံပြုပုဂ္ဂိုလ်ပြုမှုဆောင်ရွက်ချက်တွေဆီက နမူနာယူထိုက်တာ တွေကို ဆည်းပူးရပါမယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေးမှာ ဒီအချက် ကလည်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း အထောက်အကူပေးပါတယ်။

လျှပ်စစ်လုပ်ငန်းအသေးစားမှ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ ရင်းနှီး နိုင်ခဲ့တဲ့ ဂျိမ်းစ်လင်းက သတင်းထောက်တစ်ယောက်ကို ပြောကြားရာမှာ “လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို စတင်ဆောင်ရွက်ရာမှာ ပထမဦးဆုံးလုပ်ရမှာက အဲဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်အတွင်းက အကောင်းဆုံး စံထားရမယ့်လူ တစ်ယောက်ကို ရွေးချယ်လိုက်တာပါပဲ။ ပြီးရင် ပထမအချက် - အဲဒီလူ ကို အမိလိုက်ရေး၊ ဒုတိယအချက် - အဲဒီလူကို ကျော်တက်ရေးပါပဲ။ သူက ပိုကောင်းလေလေ၊ ကိုယ့်ရဲ့ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုတွေက ပိုပြီး မြန်ဆန်လာလေလေပဲ”

* အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲပါ။

အချိန်နဲ့ငွေကြေးဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးမှာ တန်ဖိုး တူညီပါတယ်။ အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲဖို့အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းကတော့ လုပ်ငန်းပြီးစီးရမယ့်အချိန်ကို တိတိကျကျ သတ်မှတ်လိုက်တာ ဖြစ်ပါ တယ်။ တစ်နေ့ကို ဘယ်လောက်ပြီးရမယ်။ ရက်သတ္တတစ်ပတ်ကို ဘယ်မျှပြီးစီးရမယ် စသဖြင့် သတ်မှတ်လုပ်ကိုင်မယ်ဆိုရင် အတော် ခရီးရောက်တာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

* မလိုတာတွေ ထုတ်ပယ်ပစ်ပါ။

ကိုယ်လုပ်ကိုင်နေတဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး အာရုံစိုက်ထားပါ။ မလိုအပ်တာတွေကို လျှောက်စဉ်းစားပြီး အချိန်ကုန်မခံပါနဲ့။ သတ်မှတ်ချိန်အတွင်း ကိုယ့်အလုပ်ပြီးမြောက်အောင်မြင်ရေးကိုသာ ခေါင်းထဲထည့်ထားပါ။ မလိုအပ်တဲ့အချက်အလက်တွေကြောင့် ရလဒ်အားဖြင့် တွေဝေတာပဲ ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်ထဲ အာရုံစိုက်ထားခြင်းဟာ နိုင်ငံရေး၊ စစ်ရေး၊ ကုန်သွယ်ရေးနဲ့ လူမှုရေးရာတွေမှာ အတော်ထိရောက်တဲ့ အင်အားတစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

* အလုပ်ကို ပြီးအောင်လုပ်ပါ။

စာစီစာကုံးတစ်ပုဒ်ရေးရင် နိဒါန်း၊ စာကိုယ်၊ နိဂုံး ပြည့်စုံရသလို သစ်ပင်တစ်ပင် စိုက်ပျိုးရင်လည်း အညောက်ထွက်ချိန်၊ ကြီးထွားချိန်၊ သီးပွင့်ချိန်ရှိပါတယ်။



အလုပ်ဆိုတာ သာမန်လူတွေ အတွက် စားဝတ်နေရေးဖြစ်စဉ် တစ်ခုအနေနဲ့ပဲ ရှိနေတာပါ။ အဲဒီဖြစ်စဉ်ကို ကိုယ်က ကုန်ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြစ်အောင် ဦးတည်ပေးရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အလုပ်

ဖြစ်စဉ်မှာတင် ရပ်တန့်မထားဘဲ အသီးအပွင့်ဖြစ်လာတဲ့အထိ ပြီးမြောက်အောင် လုပ်ဆောင်ရပါမယ်။

□

မိမိကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း

မိမိ ကိုယ်ကိုယ် ယုံ
 ကြည်မှု တည်ဆောက်
 ခြင်းဟာ အားလုံး
 အတွက် မရှိမဖြစ်လို
 အပ်တဲ့ စိတ်စွမ်းအင်
 တစ်ခုပါ။ ယုံကြည်မှု
 တွေက သင့်ထံကို
 အောင်မြင်ခြင်းတွေ
 တော့ အဆင်သင့်
 ယူဆောင်လာပေးမှာ
 မဟုတ်ပါဘူး။ အ



နာဂတ်မှာ တွေ့ကြုံလာရမယ့် စိန်ခေါ်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်နိုင်အောင်
 စွမ်းအားတွေ ရရှိစေမှာဖြစ်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်မှာ မိမိကိုယ်ကိုယ်
 ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ဖို့က ခက်ခဲပြီး အချိန်ယူရပေမဲ့လည်း အဲဒီ
 ယုံကြည်မှုတစ်ခု ပျက်စီးသွားစေဖို့က နာရီပိုင်းတောင် မကြာပါဘူး။

သင် ခက်ခဲစွာ တည်ဆောက်ထားရတဲ့ ယုံကြည်မှုတွေကို ပျက်သုဉ်းသွားစေနိုင်တဲ့ အတွေးအခေါ်တွေ၊ အပြုအမူတွေနဲ့ အခြားအကြောင်းတရားများစွာရှိပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်းတရားအများကြီးထဲကမှ သင့်ယုံကြည်မှု ပျောက်ကွယ်သွားစေနိုင်တဲ့ အပြုအမူအနည်းငယ်ကို တင်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

*** သူတစ်ပါးကို မှီခိုလွန်းခြင်း**

သင်မွေးလာတုန်းကလည်း တစ်ယောက်တည်းပဲ၊ သေဆုံးသွားလျှင်လည်း တစ်ယောက်တည်းပါ။ ဒါဆို ဘာကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့ကိစ္စအဝဝအတွက် သူတစ်ပါးကို မှီခိုဆုံးဖြတ်ခိုင်းနေမလဲ။ ကိုယ်ထူးကိုယ်ချွန်ပြီး ကြိုးစားကြည့်ပါ။ သင်အံ့သြလောက်တဲ့ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားတွေ ရရှိလာပြီး ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်နိုင်မှာပါ။

*** ဆင်ခြေပေးလွန်ခြင်း**

ဒါကိုလုပ်ဖို့အတွက် ကျွန်တော့်မှာ အချိန်မရှိဘူး၊ ဒါလုပ်ဖို့အတွက် အဆင်မပြေနိုင်ဘူး စသဖြင့် ဆင်ခြေတွေကို ကြားဖူးမှာပါ။ ကိုယ့်ဘက်က ကြိုးစားအားထုတ်မှု ဘာမှမပြုရသေးဘဲနဲ့ ဒီလိုတွေပြောခြင်းဟာ သင့်မှာ ယုံကြည်ချက်မရှိကြောင်း ပြသတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

*** သင်ယူမှုမရှိခြင်း**

လူဆိုတာ တစ်ခုခုကို အမြဲသင်ယူနေရမှ တိုးတက်မှုတွေ ရှိလာနိုင်မှာပါ။ ကိုယ့်အရည်အချင်းတွေကို အရောင်ထွက်စေမယ့် အကြောင်းအရာတွေကို သင်ယူမှုမရှိခြင်းဟာ လူအများအလယ်မှာ ယုံကြည်မှု လျော့နည်းစေနိုင်တဲ့ အကြောင်းတရားတစ်ခုပါ။

စိတ်ကူးစိတ်သန်းနဲ့ အောင်မြင်ရေးအတွေးအမြင်များ

* အမှားတစ်ခုကို လက်ကိုင်ထားခြင်း

ကိုယ်လက်ခံယုံကြည်ထားတဲ့ အရာတစ်ခုက အမှားဆိုသည့်တိုင် အောင် ဖက်တွယ်ထားတတ်တဲ့ တစ်ယူသန်လူမျိုးတွေ တွေ့ဖူးပါလိမ့် မယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်အနေနဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိသူတွေဟာ အမှားတစ်ခုဆိုရင်တောင် ရဲဝံ့စွာ ပြင်ဆင်ပြောင်းလဲနိုင်သူတွေ ဖြစ်ပါ တယ်။



အသက် ၂၀ ကျော်ရင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလေးတစ်ခု စတင်လုပ်ကိုင်သင့်ပါပြီ

အ လုပ်တစ်ခုကို စတင်ဖို့ မလွယ်ကူသလို အခက်အခဲတွေလည်း အများကြီးရှိပါတယ်။ ဘယ်လိုအခက်အခဲတွေရှိနေပါစေ။ အသက် ၂၀ ကျော်တာနဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလေးတစ်ခု စတင်လုပ်ကိုင်သင့်ပါပြီ။ ဘာကြောင့် လုပ်ကိုင်သင့်တာလဲ။



* ငွေကြေးစီးဆင်းမှုကို နားလည်စေတယ်။

အသက် ၂၂ မတိုင်ခင် မလုပ်သင့်ဘူးလို့ ဆိုကြတယ်။ လုပ်ငန်း တစ်ခုကို စောစောစနိုင်လေ ကောင်းလေပါပဲ။ လုပ်ငန်းစလုပ်တဲ့အခါ ငွေကြေးစီးဆင်းမှု ပုံမှန်မရှိသေးတော့ လွတ်လပ်မှုရှိပါတယ်။ ဒီလို ငွေရေး ကြေးရေးနဲ့ဆိုင်တဲ့ ဖိအားတွေ မရှိခြင်းက သင့်စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ အပေါ် အပြည့်အဝ အာရုံစိုက်လို့ရပါတယ်။ အပေါင်စာချုပ်တွေ မလုပ် ပါနဲ့။ မိမိတတ်နိုင်သလောက်လေးနဲ့စပါ။ အလှမ်းမကျယ်ပါနဲ့။ အလယ် လပ်တတ်ပါတယ်။

* လက်တွေ့ဘဝမှ အလုပ်အကြောင်းသိလာမယ်။

အသက် ၂၅ ကနေ ၃၀ အရွယ်ဆိုတာ မိဘတွေက သားသမီး တွေကို တစ်ခုခုစတင်စေချင်တဲ့ကာလဖြစ်ပါတယ်။ လက်ထပ်ခိုင်းတာ တို့၊ စီးပွားဖက်ရှာခိုင်းတာတို့၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလေးစတင်တာတို့ အစရှိ သဖြင့်ပေါ့။ အသက် ၂၅ နှစ်ကျော်လာရင် သင့်မှာ စီးပွားရေးအကြံဉာဏ် တွေရလာမယ်။ အဲ့ဒီအချိန်မှာ ဘာလို့ ဒီအလုပ်လုပ်လဲမေးရင် သင့်အနေနဲ့ ရှင်းပြဖို့ အသင့်ဖြစ်နေပါပြီ။ မိသားစုဖိအားက ကြီးပါတယ်။ ဒီဖိအား တွေက လူအများစုကို စွန့်ဦးလုပ်ကိုင်သူအဖြစ်ကနေ ထွက်ခွာသွားရစေ ပါတယ်။ မိသားစုက နောက်ကနေ ထောက်ပံ့ပေးနေတယ်ဆိုရင်တော့ ဘဝက လုပ်ရကိုင်ရတာ ပိုလွယ်ပါတယ်။ မထောက်ပံ့ဘူးဆိုရင် မိမိရဲ့ သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ လုပ်ဆောင်ပါ။

* အချိန်တန်ဖိုးသိလာမယ်။

သင့်အချိန်ကို ဘယ်လိုတန်ဖိုးထားရမလဲ၊ ဘယ်လိုစီမံရမလဲ ဆိုတာ နောက်မကျသေးခင် သင်ယူပါ။ သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း စသည့်

ဖြစ်စေ သူတစ်ပါးလက်အောက်မှာလုပ်သည်ဖြစ်စေ၊ အချိန်ရဲ့တန်ဖိုးကို သိလာမယ်။ သင်ဆုံးဖြတ်ရမယ့်အချိန်၊ အားလုံးကို ဆက်စပ်တွေးတော ရတော့မယ့် အချိန်အခါဆိုရင် အချိန်တန်ဖိုးကို သိလာမယ်။ ပြီးရင် ဘာတွေပြင်ဆင်ရမယ်၊ ဘာတွေအတွက် ဘယ်လိုနေရာပေးရမယ်၊ ဘယ် သူ့ကိုခေါ်ရမယ် စသဖြင့် အချိန်ကို တန်ဖိုးထားလေလေ သိလေလေ ပါပဲ။

* သင့်မှာ အချိန်တွေအများကြီးရှိလာမယ်။

အသက် ၂၅ နှစ်ကျော်ပြီဆိုရင် အချို့က ဘွဲ့လွန်ဆက်တက်ရင် တက်နေမယ်။ အလုပ်လုပ်ချင်လုပ်နေမယ်။ အဲဒီကာလတွေမှာ အများ ဆုံးနဲ့ အပေါ်ဆုံးကဘာလဲ။ အချိန်ပါ။ အချိန်ကို ဘယ်လိုအသုံးချမလဲ။ ဘယ်နေရာမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမလဲဆိုတာတွေက ကျွန်တော်တို့ အနာဂတ် တွေအတွက် အရမ်းအရေးပါပါတယ်။ အကြောင်းအရာတစ်ခုကို အခြေခံကျကျတွေးလေ ကြီးပွားအောင်မြင်နိုင်လေပါပဲ။ ဘာမှဖြစ်မလာ ဘူးဆိုရင် သင့်အနာဂတ်လုပ်ငန်းတွေအတွက် လိုအပ်တာတွေ သင်ယူ ရဦးမှာပါ။ အဆက်အသွယ်တွေ၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးတွေ ရှိလာမယ်။

အသက် ၂၅ နှစ်မတိုင်ခင် တက္ကသိုလ်မှာဖြစ်ဖြစ်၊ ကောလိပ်မှာ ဖြစ်ဖြစ် သင်ယူနေတယ်ဆိုရင် သင့်အတွက် ဘာတွေ အကျိုးရှိနိုင်မလဲ စဉ်းစားပါ။ ထိတွေ့နေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် သူငယ်ချင်းတွေလောက်နဲ့ တင်းတိမ်မနေပါနဲ့။ လူများစွာနဲ့ တွေ့ဆုံပါ။ စကားပြောပါ။ ခိုင်မာတဲ့ ရင်းနှီးမှုတွေ ရအောင်လုပ်ဆောင်ပါ။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းများခြင်း က အနာဂတ်အတွက် တန်ဖိုးကြီးကြီးမားမား ဖြစ်ထွန်းစေပါတယ်။

* တစ်ယောက်တည်း စီးပွားရေးတစ်ခု စတင်နိုင်ဘူးဆိုရင် ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ပါ။
 လူတိုင်း လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်လုပ်ကိုင်လိုခြင်း မရှိကြပါဘူး။
 အဖွဲ့အစည်းနဲ့ လုပ်ဆောင်ခြင်းက ဈေးကွက်အခြေအနေတွေ၊ ကျွမ်းကျင်မှုစွမ်းရည်တွေနဲ့ ထိတွေ့စေပါတယ်။ အသက် ၂၅ နှစ်မတိုင်ခင် သင်ဟာ ပတ်ဝန်းကျင်က သင့်ကို ဘာလုပ်နေသလဲ စောင့်ကြည့်ခံရသလို ဘဝမျိုးထဲ မနေပါနဲ့။ မိမိဘဝကို မိမိလျှောက်လှမ်းပါ။ အခက်အခဲဆိုတာ နေရာတိုင်းမှာရှိပါတယ်။



အောက်ခြေမှ စတင်ပါ

ကျွန်ုပ်တို့ ဈေးကွက် တစ်ဝက်ကျော်ကျော်ကို ပိုင်ဆိုင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အစဦးပိုင်းတွေက ကားဂိုဒေါင်လေးတွေ၊ ဆင်းရဲတဲ့ရပ်ကွက်တွေမှာ ဖွင့်ထားတဲ့ ရုံးခန်းလေးတွေကနေ စတင်ခဲ့တာပါ။

* YouTube

မစ္စတာ Chad Hurley, Steve Chen နဲ့ Jawed Karim တို့က ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာ PayPal ကို အလုပ်အတူတူ လုပ်ကြပါတယ်။ တစ်နေ့တော့ Chad နဲ့ Steve တို့က ပါတီပွဲတစ်ခု လုပ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ Jawed ကတော့ ဒီပါတီပွဲကို မတက်နိုင်ပါဘူး။ Chad နဲ့ Steve တို့က ပါတီပွဲမှာရိုက်ထားတဲ့ ဗီဒီယိုဖိုင်ကို Jawed ထံပို့ပေးနိုင်ဖို့ ကြိုးစားတဲ့အချိန်မှာ တော်တော်ခက်ခဲတာကို တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ အဲ့ဒီမှာ YouTube ကို စတင်ထူထောင်ဖို့ အကြံဉာဏ်ရရှိခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အခုအချိန်မှာတော့ YouTube အသုံးပြုသူပေါင်း သန်း ၁ ထောင်ရှိနေပြီး အသုံးပြုသူ တတိယအများဆုံးလည်းဖြစ်ပါတယ်။



*** Apple**

Apple ကုမ္ပဏီက သူ့ရဲ့ ပထမဆုံး Apple ကွန်ပျူတာကို ၁၉၇၆ ခုနှစ်၊ April Fool Day မှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၆၆၆.၆၆ နဲ့ စတင် ရောင်းချခဲ့တာပါ။ အခုတော့ Apple ကုမ္ပဏီက ကမ္ဘာ့ဈေးကွက် တော်တော်များများကို ပိုင်ဆိုင်နေပါပြီ။

၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာလည်း စမတ်ဖုန်းလောကကို ပြောင်းလဲသွားစေ မယ့် Touch စခရင်သုံး iPhone ကို စတင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ Touch စခရင် စမတ်ဖုန်းလုပ်မယ်ဆိုတုန်းကတောင် ဒီအိုင်ဒီယာက အောင်မြင်တဲ့အိုင်ဒီယာမဟုတ်ဘူးလို့ ကုမ္ပဏီတွင်းမှာ ဝေဖန်ကြတာ တွေလည်းရှိပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ အရင်ဆုံး ဈေးကွက်ရဲ့ ၁ ရာခိုင်နှုန်းကိုပဲ ရအောင် လုပ်ပါမယ်။ အဲ့ဒီကနေမှ ဆက်သွားပါမယ်” လို့ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ Steve Jobs က ပြောခဲ့ပါတယ်။



*** Uber**

၂၀၀၈ ခုနှစ်က မစ္စတာ Travis Kalanick နဲ့ Garrett Camp တို့က ပြင်သစ်မှာ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခု သွားတက်ကြပါတယ်။ ဆွေးနွေးပွဲက အပြန် တက္ကစီငှားရာမှာ အရမ်းခက်ခဲခဲ့ပါတယ်။ ဒီလို ပြဿနာအကြီးကြီးကို ဖြေရှင်းဖို့ စဉ်းစားရင်းနဲ့ တစ်နှစ်အကြာမှာတော့ Uber ကုမ္ပဏီကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၊ ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမြို့မှာ တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ အခုတော့ Uber ကုမ္ပဏီဟာ ကမ္ဘာမှာ တက္ကစီဈေးကွက် တော်တော်များများ ရယူထားနိုင်တဲ့ကုမ္ပဏီဖြစ်ပြီး သူ့နောက်မှာ တက္ကစီအငှား ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီတော်တော်များများလည်း ပေါ်ပေါက်လာပါတယ်။

□

ပညာရေးမှာ အားနည်းသူ

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ဘွဲ့မရရင် အောင်မြင်နိုင်တယ်လို့ ပြောတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘွဲ့မရဘဲနဲ့လည်း အောင်မြင်မှုကို ရယူနိုင်ပါတယ်။ စတိဗ်ဂျော့၊ ဟင်နရီဖို့ဒ်၊ စတီဗင်စပီးဘာ့ဂျ် စတဲ့သူတွေဟာ တက္ကသိုလ် က ဘွဲ့ရသူတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ အလုပ်အကိုင်ရရှိမှုဟာ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ အရည်အသွေးကို မူတည်ပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်မယ်ဆိုရင် လည်း ဒီအချက်တွေပေါ်မှာပဲ မူတည်တာပါ။ တက္ကသိုလ်တွေဟာ ပညာ ရေးအတွက် ကောင်းတဲ့နေရာတွေဖြစ်ပေမဲ့ အလုပ်အကိုင်နဲ့ပတ်သက်ရင် တော့ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လေ့ကျင့်ပေးနိုင်တဲ့နေရာတွေ မဟုတ် ပါဘူး။

စာသင်ခန်းထဲမှာထက် အပြင်ဘဝက သင့်ကို ပိုသင်ကြားပေးနိုင် ပါတယ်။ သင်လိုအပ်တာတွေကို ပိုပြင်ဆင်ပေးနိုင်ပါတယ်။ တကယ် လက်တွေ့လုပ်ရင်း သင်ယူနိုင်တာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ သင်နဲ့ရွယ်တူ တက္ကသိုလ်တက်သူတွေထက် သင်နှစ်သက်ရာနယ်ပယ်မှာ ပိုပြီး ရှေ့ကို ရောက်နေပါလိမ့်မယ်။ အဆက်အသွယ် ပိုကောင်းပါလိမ့်မယ်။

ဒီနေ့ခေတ်မှာ ဘွဲ့ရမှမဟုတ်ဘဲ သင့်မှာရှိပြီးသား အဆက်

အသွယ်၊ ကျွမ်းကျင်မှု၊ ငွေကြေးနဲ့ သင့်ဘဝကို အောင်မြင်စွာ ထူထောင်လို့ ရနေပါ ပြီ။ တက္ကသိုလ်မှာ သင်ကြားတဲ့ ပညာရပ်တွေကိုလည်း အပြင်မှာ လေ့လာလို့ရနေပါပြီ။

ဖောက်ထွက်တွေးခေါ်တတ်တာ၊ စွန့်ဦးတီထွင်ချင်တာတွေကို တက္ကသိုလ်က ထိရောက်အောင် သင်ကြားမပေးနိုင်ပါဘူး။ ဘောင်တွေ၊ စနစ်တွေထဲက လာတဲ့လူမဟုတ်တဲ့အတွက် သင့်တွေးခေါ်မှုက ပိုပြီး လက်တွေ့ကျတတ်ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်မှာ သင်ကြားခဲ့တာတွေဟာ လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်မှာ အနည်းငယ်ပဲ အသုံးဝင်တာကို တွေ့ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။



အချိန်ဆွဲတတ်တဲ့ အကျင့်ဆိုး

၅၀ တစ်ခုကို စောစီးစွာ ကုန်ဆုံးသွားခြင်းဟာ ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျခြင်းမဟုတ်ပါဘူး။ ဘဝကို စတင်ဖို့ အချိန်ဆွဲနေခြင်းကသာ ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ဘဝတိုးတက်ဖို့ ကြိုးစားတဲ့အခါ အဓိက ပြဿနာက ဘယ်တော့မှ စလုပ်ဖြစ်မယ်လို့ မထင်ရတာပါပဲ။ သင့်ကိုယ်သင် ပြောမယ်။

“ငါ့မှာ ဘယ်တော့မှ အချိန်မရှိဘူး” လို့။

အဲဒါဟာ တစ်ခါ တလေတော့ မှန်ပါတယ်။ တစ်ခါတလေမှာတော့ အကြောင်းပြချက်တစ်ခုခုနဲ့



သင်အချိန်ဆွဲနေတာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ တစ်ခုခုကို စတင်လုပ်ဖို့ ကြိုးစား
တိုင်း ကိုယ့်ရဲ့ အတွင်းထဲကနေ ခုခံမှုတစ်ခုက အမြဲတမ်းလိုလို ရှိနေတတ်
ပါတယ်။

တကယ်လို့ သင့်မှာ တစ်ခုခုကို စတင်လုပ်ဖြစ်ဖို့ ပြဿနာရှိနေ
တယ်ဆိုရင် ဒီနည်းလမ်းများကို အသုံးပြုစေချင်ပါတယ်။

၁။ သင် အမှန်တကယ်လိုချင်တဲ့ တစ်ခုခုကို ရွေးချယ်ပါ။

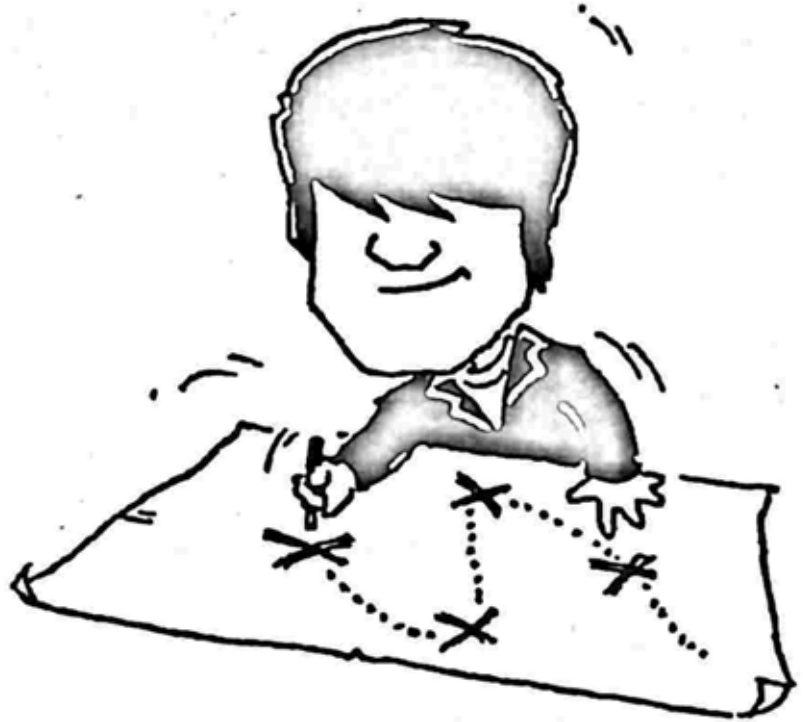
အလုပ်တစ်ခုကို သင်ဘယ်တော့မှ စတင်မလုပ်ဖြစ်ခြင်းရဲ့
အကြောင်းတစ်ခုကတော့ အဲဒီအလုပ်ဟာ သင့်ရဲ့ နှလုံးသားထဲမှာ
အမှန်တကယ် ရှိမနေလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ ရည်မှန်းချက်တစ်ခုကို
သတ်မှတ်လိုက်တယ်၊ ဒါပေမဲ့ အဲဒါဟာ သင်တကယ်လိုချင်တဲ့ ရည်မှန်း
ချက်မဟုတ်ဘူး။ ဒါဆိုရင် အဲဒီရည်မှန်းချက်ကို သင်မအောင်မြင်နိုင်
ပါဘူး။ ဒါမှမဟုတ် စလုပ်ဖြစ်မှာတောင် မဟုတ်ပါဘူး။

သင့်ရဲ့ရည်မှန်းချက်ဟာ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေ သတ်မှတ်
ပေးတဲ့ ရည်မှန်းချက်တစ်ခုဖြစ်နေတယ်ဆိုရင် အဲဒီရည်မှန်းချက်ကို စွန့်
လွှတ်လိုက်ပါ။ ပြီးရင် သင်အမှန်တကယ် အောင်မြင်ချင်တဲ့ ရည်မှန်းချက်
တစ်ခုကို သတ်မှတ်လိုက်ပါ။ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားတွေကို တခြားလူတွေ
ထံကရအောင်မကြိုးစားဘဲ သင့်ထံကပဲရရှိအောင် ကြိုးစားပါ။

၂။ စူးစမ်းပါ။ အစီအစဉ်တွေ ရေးဆွဲပါ။

တစ်ခုခုကို စတင်မလုပ်ခင် ခေါင်းထဲမှာရှိနေတတ်တာက အရှုံး
တွေနဲ့ ပြဿနာတွေပါပဲ။ ဒါတွေဟာ သင် တစ်ချိန်က ကြားခဲ့ဖူးတဲ့
အထင်အမြင်တွေအပေါ်မှာ အခြေခံပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်စူးစမ်းကြည့်ပါ။
စာအုပ်တွေဖတ်ပါ။ အင်တာနက်မှာရှာပါ။ ပြီးတော့ ကိုယ်သွားချင်တဲ့

နေရာကို ရောက်
 သွားခဲ့တဲ့ လူတွေ
 ထံမှာ မေးမြန်း
 ပါ။ စူးစမ်းမှုနည်း
 နည်းလောက်
 လုပ်လိုက်မယ်ဆို
 ရင်ပဲ သင့်ရဲ့စိတ်
 အတွင်းက ခုခံမှု
 တွေ၊ စိုးရိမ်စိတ်
 တွေ လျော့ချနိုင်
 ပါလိမ့်မယ်။ ပြီး



တော့ စတင်လုပ်ဖို့အတွက် အပေါင်းလက္ခဏာ အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေ
 ကိုလည်း တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ သင့်ရည်မှန်းချက်၊ ပြီးတော့ အဲဒါကို
 ရောက်အောင်သွားရမယ့် လမ်းကြောင်း၊ အဲဒါတွေနဲ့ပတ်သက်လို့
 စူးစမ်းမှုတချို့ လုပ်ပြီးပြီဆိုရင်တော့ အစီအစဉ်တစ်ခုကို ဖန်တီးပါ။
 အစီအစဉ်တစ်ခု ပြုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် သင့်ရဲ့ စိုးရိမ်စိတ်တွေ၊ စမလုပ်
 ဖြစ်အောင် ဖန်တီးနေတဲ့ ကြောက်ရွံ့စိတ်တွေကို လျော့ချနိုင်ပါလိမ့်မယ်။
 သင်ဘာလုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာရယ်၊ ဘယ်လိုလုပ်မယ်ဆိုတာရယ်ကို
 ရှင်းရှင်းလင်းလင်းသိပြီဆိုရင်တော့ သင့်ရဲ့ အနှုတ်လက္ခဏာ အတွေး
 တွေဟာ အင်အားနည်းသွားပါလိမ့်မယ်။

၃။ အဆိုးဆုံး ဘာဖြစ်နိုင်မလဲလို့ သင့်ကိုယ်သင် မေးပါ။
 သင့်ကိုယ်သင် မေးကြည့်ပါ။ အဆိုးဆုံး ဘာဖြစ်နိုင်မလဲလို့။
 တစ်ခုခုကို စတင်မလုပ်ခင်မှာ ဘာဖြစ်နိုင်မလဲလို့တွေးပြီး ကြောက်ရွံ့စိတ်

တွေပေါ်လာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာဖြစ်နိုင်မလဲဆိုတာကို သေချာသိပြီးပြီ ဆိုရင်တော့ အဲဒါဟာ သင်ထင်သလောက် ကြောက်စရာမကောင်းတော့ ပါဘူး။ အဆိုးဆုံးဘာဖြစ်နိုင်မလဲလို့ တွေးပါ။ လဲကျခဲ့ရင် ပြန်ထနိုင်ဖို့ အစီအစဉ်တချို့ကိုလည်း ရေးဆွဲထားပါ။

၄။ လွယ်ကူအောင် လုပ်ပါ။

သင်ဟာ အကြောင်းအရာတွေကို ရှုပ်ထွေးအောင်လုပ်ဖို့ မလိုပါ ဘူး။ အဲဒီလိုလုပ်မယ်ဆိုရင် မစခင်ကတည်းက အရှုံးပေးမိနေပါလိမ့် မယ်။ လွယ်ကူအောင်ပြုလုပ်ခြင်းကသာ သင့်ကို တစ်ခုခု စတင်လုပ်ဖြစ်ဖို့ ဆောင်ကြဉ်းပေးပါလိမ့်မယ်။

၅။ တခြားလူတွေဆီက အားပေးမှုတွေ၊ အကူအညီတွေကိုယူပါ။

သင်ဟာ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားကို တခြားလူတွေထံကလည်း ရနိုင်ပါ တယ်။ သင့်အတွက် စိတ်ဓာတ်ခွန်အားဖြစ်စေမယ့် စာအုပ်တွေကို ဖတ် ပါ။ အထောက်အကူဖြစ်မယ် အကူအညီရမယ်လို့ သင်ထင်တဲ့ မိတ်ဆွေ တွေနဲ့ အပေါင်းအသင်းဖွဲ့ပါ။

၆။ ချက်ချင်း လုပ်ပါ။

တစ်နေ့ပြီးတစ်နေ့ ထိုင်ပြီး အချိန်ဆွဲနေတယ်ဆိုရင် အတွေးလွန် နေတာတွေကို ရပ်လိုက်ပါ။ သင့်ရဲ့ ဦးနှောက်တံခါးကို ခဏပိတ်လိုက် ပါ။ အတွေးတွေလွန်နေရင် တစ်ခုခုကို စတင်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ သင်ဟာ ဘယ်နေရာမှာ ရှိနေသင့်သလဲ၊ တယ်လီဖုန်းရှေ့မှာလား၊ ကွန်ပျူတာရှေ့မှာလား၊ ဒါမှမဟုတ် စာကြည့်စားပွဲရှေ့မှာလား၊ သင်ရှိနေ ရမယ့်နေရာကိုသွားပါ။ ပြီးတော့ ချက်ချင်းစလုပ်ပါ။

ရေရှည်ခံတဲ့အကျင့်တစ်ခုကို လုပ်ဖို့ဆိုတာ ပြောရတာတော့ လွယ်ပါတယ်။ တကယ်လုပ်ဖို့တော့ နည်းနည်းပိုခက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မဖြစ်နိုင်စရာတော့ မရှိပါဘူး။ အတွေးတွေကလည်း အရေးပါပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သင်ဘယ်လောက်ပဲတွေးတွေး၊ တကယ်လုပ်ဖြစ်ဖို့တော့ လိုတာပါပဲ။ ချက်ချင်းလုပ်တတ်တဲ့အကျင့်တစ်ခု ရှိပြီဆိုရင် အလုပ်တွေကို စတင်လုပ်ဖို့အတွက် လွယ်ကူသွားပါလိမ့်မယ်။ အချိန်တွေအများကြီး ဖြုန်းတီးမိတာတွေလည်း ရပ်သွားပါလိမ့်မယ်။

အချိန်ဆွဲတတ်တဲ့အကျင့်က မကောင်းဘူးဆိုတာသိရက်နဲ့ အမှတ်တမဲ့သော်လည်းကောင်း၊ တမင်တကာသော်လည်းကောင်း အချိန်တော်တော်များများမှာ အချိန်ဆွဲမိနေတတ်ကြပါတယ်။ ဒီအကျင့်ကြီးကို ပြောင်းလဲပစ်မယ်လို့ အကြိမ်ကြိမ်အခါခါ ကြိမ်းဝါးလိုက်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အစီအစဉ်တွေအပြည့်ဆွဲလိုက်နဲ့လုပ်ပေမဲ့ နောက်ဆုံးကျတော့ ဒီအကျင့်ဆိုးကြီးက အမြစ်မပြတ်ပြန်ဘူး။ အချိန်ဆွဲတတ်တဲ့အကျင့်ဆိုးကြီးကို ရေရှည်လက်ခံထားမယ်ဆိုရင် စိတ်ဖိစီးမှုတွေ၊ ကျန်းမာရေး ပြဿနာတွေ၊ လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်တွေကိုပါ လျော့ကျလာစေနိုင်ပါတယ်။

ကိုယ့်ရဲ့စိတ်ကို အလိုမလိုက်ပါနဲ့။ ဒါ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဥပမာ-သင်တန်းချိန်က တစ်နာရီဆိုကြပါစို့။ သို့သော် ဆရာက ၁၀ မိနစ်ထက် နောက်ကျလို့မရဘူးနော် သတိပေးလိုက်တဲ့အခါ ကိုယ့်စိတ်မှာဖြစ်ပေါ်သွားတာက ဆရာက ၁၀ မိနစ်တောင် စောင့်သေးတာပဲ။ ငါ ဒီထက်နောက်ကျလည်း ကိစ္စမရှိပါဘူး စသဖြင့် စိတ်ထဲက တွေးမိလိုက်တာနဲ့ နောက်တစ်နေ့ သင်တန်းနောက်ကျပါပြီ။ တကယ်လို့ ကိုယ့်စိတ်ကသာ ငါ့ကို သူများစောင့်နေအောင်မလုပ်ဘူး။ ငါဟာ အချိန်တိကျသူလို့ တွေးတာနဲ့ ကွာခြားမှုရှိမှာပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်လည်ဆန်းစစ်ပြီး ကြိုးစားကြည့်ပါ။ သင့်ရဲ့ အချိန်ဆွဲတတ်တဲ့အကျင့်ကို

ပြောင်းလဲနိုင်မှာပါ။

ကိုယ်ကြိုးစားလုပ်ကိုင်တဲ့အရာတစ်ခုကို တခြားသူက ကောင်းမွန်တဲ့ ဝေဖန်ချက်တွေနဲ့ ချီးကျူးလိုက်မှ ပြီးမြောက်အောင်မြင်တယ်လို့ ယူဆတတ်ကြပါတယ်။ ဒါ မှန်ကောင်းမှန်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ မကောင်းတဲ့ ဝေဖန်မှုတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါ စိတ်ထဲတန့်န့်ဖြစ်ပြီး အခြားလုပ်ရမယ့်အလုပ်တွေမလုပ်နိုင်ဘဲ အချိန်တွေနှောင့်နှေးကာ အလဟဿ ဖြုန်းတီးမိတတ်ပါတယ်။ ပထမတစ်ကြိမ် ကြိုးစားမှုမှာ ကျရှုံးတာ အပြစ်မရှိပေမဲ့ ဒုတိယအကြိမ်ကြိုးစားဖို့ မစတင်ဘူးဆိုရင် သင်အပြစ်လုပ်မိသွားပါပြီ။



ကြိုတင်စဉ်းစားထားရမယ့်အချက်တွေ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမလုပ်ခင် ကြိုတင်စဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။ ဘာတွေစဉ်းစားဖို့လိုအပ်သလဲ။ အနည်းဆုံးတော့ အချက်လေးချက်ကို မဖြစ်မနေစဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။

- ၁။ Types of Business
- ၂။ Market Area
- ၃။ Investments Types
- ၄။ Break Even Point



ကြိုတင်စီစဉ်ရေးဆွဲမှုတွေနဲ့ ဈေးကွက်ကို Analysis လုပ်နိုင်ဖို့ လိုပါမယ်။

နံပါတ် ၁ အချက်ဖြစ်တဲ့ Types of Business စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးအစားကို စတင်စဉ်းစားဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု (Production)၊ ဝန်ဆောင်မှု (Service)၊ ရောင်းဝယ်ရေး

(Trading) စသဖြင့် ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို စတင်စဉ်းစားပါ။ အဲဒီလိုစဉ်းစားတဲ့အခါ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့၊ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို ရွေးချယ်ပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ လွှမ်းမိုးမှုများနေတဲ့ လုပ်ငန်းတိုင်းကို မျက်စိမကျပါနဲ့။ ဆိုလိုတာက သူများတွေ ဟိုတယ်ဖွင့်လို့ လိုက်ဖွင့်တာမျိုး၊ ငွေလွှဲကောင်တာ၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွင့်လို့ လိုက်ဖွင့်တာမျိုး မလုပ်ပါနဲ့။

ခေတ်ကာလအနေအထားအရ ဈေးကွက်ရဲ့လိုအပ်ချက်၊ (Market Requirements)ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာဖြစ်ပေမဲ့ ကိုယ်မလုပ်ချင်တဲ့လုပ်ငန်းခွင်ဆို Creative Thinking တွေ၊ Creative Idea တွေ အားနည်းတတ်တာကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့ Customers တွေကို ကျေနပ်အောင် လုပ်ဆောင်တဲ့နေရာမှာ အားနည်းတတ်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် Customer Satisfaction ကို လုပ်ဆောင်ပေးနိုင်စွမ်းအားနည်းတတ်ပါတယ်။

နံပါတ် ၂ ကတော့ Market Area ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းကို ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ ခြေဆန့်နိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားလဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစား (Types of Business) နဲ့ဈေးကွက် (Market Area) ဟာ တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်နေပါတယ်။

အိမ်ဆိုင်လေးလောက် ဖွင့်မယ့်သူက ကိုယ့်ရဲ့ Market Area က ကိုယ့်ရပ်ကွက်လောက်ပဲဖြစ်မှာပါ။ ရေသန့်စက်ရုံတစ်ခုလုပ်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ ကိုယ့်မြို့နယ်သာမက တစ်နိုင်ငံလုံးအနေအထားအထိ စဉ်းစားလို့ရပါတယ်။ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းဆိုရင်တော့ ကိုယ့်နိုင်ငံတွင်သာမက နိုင်ငံတကာအထိ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

Market Area ကို စဉ်းစားပြီးရင်တော့ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းက ဈေးကွက်အသစ်လား၊ ဈေးကွက်အဟောင်းလား ဒါကိုစဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။

ဈေးကွက်အသစ်တစ်ခုဆိုရင်လည်း ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်း၊ ကိုယ့်ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို Customer နဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်အောင် လုပ်ပေးရမှာဖြစ်သလို ဈေးကွက်ဟောင်းဆိုရင် လက်ရှိ ဈေးကွက်ထဲမှာ မားကက်ရှယ်ယာ အများဆုံးရထားတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို ရာခိုင်နှုန်းဘယ်လောက်အထိ ရထားသလဲ၊ ကိုယ်က ဘယ်လောက်ရနိုင်လဲဆိုတာ စဉ်းစားတွက်ချက်ဖို့ လိုပါတယ်။

အဲဒီလို Markets ကို ကိုယ်က ရှယ်ယာပြန်ယူရမယ့်အနေအထားဆိုရင်တော့ သူများရဲ့ Markets ကို ကိုယ့်ဘက်ပါအောင် လုပ်မလား၊ ဒါမှမဟုတ် လုံးဝ မသုံးဖူးသေးတဲ့ Non User တွေကို ဆွဲဆောင်မလား။ ဒါတွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့ လိုပါတယ်။

နံပါတ် ၃ ဖြစ်တဲ့ Investment Types ကတော့ ကိုယ့်မှာရှိတဲ့ အရင်းအနှီးနဲ့ပဲလုပ်မလား၊ လိုချင်တာကို သူများဆီက ချေးပြီးလုပ်မှာလား၊ သူများနဲ့ စပ်တူလုပ်မလား ဒါကို စဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာလည်း လုပ်ငန်းအမျိုးအစားနဲ့ သက်ဆိုင်ပါတယ်။ ငွေကို ချေးပြီးလုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ ကိုယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရမယ့်ငွေကြေးနဲ့ ရရှိမယ့် အကျိုးမြတ်ကို သေချာချိန်ဆပြီးမှ လုပ်သင့်ပါတယ်။

စပ်တူလုပ်ငန်းလုပ်မယ်ဆိုရင် မိမိအနေဖြင့် လုပ်ကိုင်မယ့်လုပ်ငန်းကို ကျွမ်းကျင်စွာ လုပ်ကိုင်တတ်ပြီး မိမိနဲ့ လုပ်ငန်းအကျိုးတူ လုပ်ကိုင်မယ့်သူဟာ လုပ်ငန်းကို လုံးဝနားမလည်ဘူးဆိုရင် ကိုယ်က ဦးဆောင်ပြီးလုပ်ရပါလိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းသဘောကို အနည်းငယ်နားလည်ပြီး မတောက်တခေါက်သိသူနဲ့ နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်ရှာဖွေရတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးကိုဆိုရင် ယောင်လို့တောင်မလုပ်မိဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

ကိုယ်ရွေးချယ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းက ကြီးပြီးတော့ ကိုယ့်မှာက အရင်းအနှီးနည်းတယ်ဆိုရင် ဒုတိယနှစ်မျိုးထဲက တစ်မျိုးကို ရွေးချယ်ရပါမယ်။ အဲဒါဆိုရင် သေချာခိုင်မာတဲ့ Business Plan တော့ ရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

Possibility Percentage ကို အနီးစပ်ဆုံး တွက်ချက်ထားဖို့လို
 ပါတယ်။ နောက်တစ်ခုက Risk အတွက် အရန်ငွေချန်ထားဖို့လည်း
 လိုပါတယ်။ သိန်းတစ်ရာရှိရင် အားလုံးကို တစ်ပြိုင်တည်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ
 လိုက်လို့ မဖြစ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခုက အရှုံးအမြတ်ဆိုတာ ရှိနိုင်ပါ
 တယ်။ အဲဒီအတွက် တစ်ခုခုဖြစ်ခဲ့ရင် နောက်ကလိုက်နိုင်ဖို့လည်း လိုပါ
 တယ်။

နံပါတ် ၄ ဖြစ်တဲ့ Break Even Point ဆိုတာက အရင်းကျေ
 အမှတ်ပါ။ Investment Types က ကိုယ်ပိုင်ငွေတစ်ခုတည်းနဲ့ လုပ်တာ
 ဆိုရင်တော့ အရင်းကျေကာလကို အရမ်းကြီး ထည့်မစဉ်းစားရင်လည်း
 ရပါတယ်။ နောက်နှစ်မျိုးကို ရွေးချယ်ထားသူတွေအတွက်ကတော့
 အရင်းကျေအမှတ်ကို အထူးထည့်သွင်းတွက်ချက်ရပါမယ်။ အဲဒီအခါ
 သူများဆီကဖြစ်ဖြစ်၊ ဘဏ်ကပဲဖြစ်ဖြစ် ငွေယူပြီးတော့လုပ်တယ်ဆိုရင်
 သူ့အတွက် ထပ်တက်လာမယ့် အတိုးနှုန်းတွေက ကိုယ့်ရဲ့ Profit &
 Loss ကို လာပတ်သက်နေတဲ့အတွက် အဲဒါကို အမြန်ဆုံးရှင်းနိုင်ဖို့
 စဉ်းစားရပါမယ်။



One Unit မှာ အမြတ်ဘယ်လောက်ရအောင်လုပ်ပြီး တစ်နှစ်မှာ
 ဘယ်လောက်ရရင် ဘယ်နှနှစ်အတွင်း အရင်းကျေမယ်ဆိုတာကို မဖြစ်
 မနေ ထည့်သွင်းတွက်ချက်ရပါမယ်။

□

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ အခြေခံအဆင့် (၅) ဆင့်

စီ ပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းမှာ လုပ်ဆောင်ရမယ့် အခြေခံအဆင့် (၅) ဆင့်ရှိပါတယ်။

၁။ တန်ဖိုးဖန်တီးခြင်း (value creation)

လူတွေလိုချင်တာ၊ လိုအပ်တာကို ရှာဖွေဖန်တီးတာ ဖြစ်ပါတယ်။

၂။ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း (marketing)

သင်ဖန်တီးထားတာတွေကို လူတွေဝယ်ချင်လာအောင်၊ အာရုံစိုက် ဂရုပြုလာအောင် ပြုလုပ်တာဖြစ်ပါတယ်။

၃။ ရောင်းချခြင်း (sales)

ဝယ်ယူနိုင်ခြေရှိသူကို အမှန်တကယ်ဝယ်ယူသူတွေဖြစ်လာအောင် ပြုလုပ်တာဖြစ်ပါတယ်။

၄။ တန်ဖိုးရှိစေခြင်း (value delivery)

သင်ပြောထားတဲ့အတိုင်း၊ သင်ကတိပေးထားတဲ့အတိုင်း ဝယ်ယူသူကို စိတ်ကျေနပ်အောင် ပြုလုပ်တာဖြစ်ပါတယ်။

၅။ ငွေရေးကြေးရေး (finance)

လုပ်ငန်းဆက်လက်လည်ပတ်နိုင်အောင်၊ ကိုယ်စိုက်ထုတ်လိုက်တဲ့ လုပ်အားနဲ့ ထိုက်တန်တဲ့ဝင်ငွေရအောင် ပြုလုပ်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ဖော်ပြခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးအစိတ်အပိုင်း (၅) ချက်ဟာ စီးပွားရေးစိတ်ကူး၊ စီးပွားရေးစီမံချက်တိုင်းရဲ့ အခြေခံကောင်းတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဒီအချက် (၅) ချက်နဲ့ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာနိုင်ပြီဆိုရင် အဲဒီလုပ်ငန်းကို သင် ကောင်းကောင်း နားလည်ပါပြီ။

လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို ထူထောင်ချင်သူတွေအတွက် ဒီအချက် (၅) ချက်က အသက်သွေးကြောပါပဲ။ သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းကို စီးပွားရေးအစိတ်အပိုင်း (၅) ခုနဲ့ ပုံဖော်နိုင်ခြင်းမရှိရင် သင့်လုပ်ငန်းကို သင်ကောင်းစွာ နားမလည်သေးလို့ပါ။ စီးပွားရေးလုပ်မယ့်သူတိုင်း စီးပွားရေးအစိတ်အပိုင်း (၅) ချက်ကို နားလည်အောင်လုပ်မယ်ဆိုရင် အချိန်တိုအတွင်း အောင်မြင်ကြွယ်ဝလာမှာဖြစ်ပါတယ်။



ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ မေးခွန်း

ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေဟာ မေးခွန်းတစ်ခုအတွက် အကောင်းမွန်ဆုံးအဖြေပေးနိုင်သူတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဟာ ကိစ္စရပ်တစ်ခုအတွက် အကောင်းမွန်ဆုံးမေးခွန်းတွေကို မေးတတ်သူတွေဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ခါတစ်ရံမှာ အကောင်းမွန်ဆုံးမေးခွန်းမေးခြင်းဟာ သူတို့အတွက် သင်ယူစရာအကောင်းဆုံးလုပ်ရပ်လို့ ခံယူထားသူတွေဆိုလည်း မမှားပါဘူး။ ဗဟုသုတကို တိုးချဲ့နိုင်ရုံသာမက ကိုယ်နဲ့တွဲဖက်လုပ်ကိုင်နေရသူတွေကိုပါ ပိုမိုစိတ်ပါဝင်စားအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်ပါတယ်။ ကမ္ဘာကျော်ခေါင်းဆောင်တွေ မေးလေ့မေးထရှိတဲ့ မေးခွန်း ၅ မျိုးကို တင်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

၁။ ယခုကိစ္စအတွက် ပိုမိုရိုးရှင်းတဲ့နည်းလမ်းရှိပါသလား။

လူတော်တော်များများဟာ ပြဿနာကြီးကြီးမားမား (သို့) ကိစ္စရပ်ကြီးတစ်ခုကို တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်ရရင် စိတ်လှုပ်ရှားမှု အနည်းအများ ရှိတတ်ကြပါတယ်။ အဲလိုအချိန်မျိုးမှာဆို ဆုံးဖြတ်ချက်ဝေဝါးခြင်း၊ လုပ်ကိုင်မှုနည်းလမ်းမမှန်ကန်ခြင်း အစရှိသည့် ပုံစံမျိုး ကြုံတွေ့ရတတ်

ပါတယ်။ အဲသလိုအချိန်မျိုးမှာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းအနေနဲ့ ရှေ့က
မားမားမတ်မတ်ရပ်တည်ပြီး မိမိဝန်ထမ်းတွေကို အမြင်ပွင့်လင်း
လာအောင် ပိုမိုရိုးရှင်းတဲ့နည်းလမ်းတွေ စဉ်းစားဖို့ မေးခွန်းမေးပြီး လမ်းပြ
နိုင်ပါတယ်။

၂။ ယခုပြဿနာရဲ့ ဖြေရှင်းချက်ကို ပြောပြပါ။

ပြဿနာတစ်ခုက တက်နေပြီး ပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့ နည်းလမ်း
မျိုးစုံလည်း ပြုလုပ်ပြီးပြီဆိုပါစို့။ ဒါပေမဲ့ ပြဿနာက မပြေလည်သေး
ရင်တော့ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ပြဿနာကို ဘယ်လို ဖြေရှင်း
လဲဆိုတာ ပြန်လည်မေးခွန်းထုတ်ဖို့ လိုအပ်လာပါပြီ။ အခုလိုမေးခြင်းဟာ
ဝန်ထမ်းတွေအနေနဲ့ မိမိတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို ပြန်လည်စဉ်းစားပြီး
ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ဖြေရှင်းနည်းကို တွေ့ရှိဖို့ တွန်းအားပေးနိုင်ပါတယ်။

၃။ ယခုကိစ္စက **Urgent လား ၊ Important လား။**

စီးပွားရေးတစ်ခုကို လုပ်ဆောင်နေတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ရိုးရိုးကိစ္စတစ်ခု
ကို ဆောင်ရွက်နေတာပဲဖြစ်ဖြစ် Urgent Task ချက်ချင်းလုပ်ရမယ့်ကိစ္စနဲ့
Important Task အရေးကြီးဆောင်ရွက်ရမယ့်ကိစ္စဆိုပြီး နှစ်မျိုးရှိပါ
တယ်။ ဦးဆောင်သူတစ်ယောက်အနေနဲ့ လက်အောက်ငယ်သားတွေ
အချိန်ကို ဘယ်လိုအသုံးချသင့်သလဲဆိုတာကို လမ်းပြပေးဖို့လိုပါတယ်။
အလုပ်ကိစ္စက Urgent လား၊ Important လား မေးခြင်းက ဝန်ထမ်း
တွေ အချိန်ကို ပိုမိုတိကျစွာ အသုံးချနိုင်ဖို့ အထောက်အကူပေးပါတယ်။



အခွင့်အလမ်း

နို့ ဘယ်လ်ဆုရ အဲလ်ဘတ်ဇင်ဂျော်ဂျီက ပြောခဲ့ဖူးပါတယ်။

“ရှာဖွေတွေ့ရှိချက်ဆိုတာ လူတိုင်းကြုံတွေ့နိုင်တဲ့အရာပါ။ ဒါပေမဲ့ တွေးခေါ်စဉ်းစားတာကိုတော့ လူတိုင်းမလုပ်နိုင်ပါဘူး။”

ပန်းသီးကြွေကျတဲ့အပေါ် တခြားသူတွေ မစဉ်းစားမိတဲ့အချက်ကို နယူတန်က စဉ်းစားမိသွားပြီး ကမ္ဘာမြေကြီး ဆွဲငင်အားကို ရှာဖွေတွေ့ရှိ ခဲ့တယ်။ မိမိရဲ့ စိတ်တံခါးကို ပိတ်လှောင်ထားဘဲ ဟင်းလင်းဖွင့်ပေး လိုက်ရုံနဲ့ အတွေးသစ်အမြင်သစ်တွေ ထွက်ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။

ကျောင်းသားဘဝ စာသင်ယူရတော့ ပြဿနာတိုင်းမှာ အဖြေ ရှိတယ်ဆိုတာ သင်ဖူးကြမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့ လူမှုဘဝမှာတော့ အဖြေက တစ်မျိုးတည်း မဟုတ်တော့ပါဘူး။

ဥပမာ—အလုပ်ပြုတ်သွားရင် ဘာလုပ်မလဲ၊ ပထမအဖြေက နောက် အလုပ်တစ်ခုရှာမယ်။ ဒုတိယအဖြေက သင်တန်းတစ်ခုထပ်တက်ပြီးမှ လစာပိုရတဲ့အလုပ်ရှာမယ်။ တတိယအဖြေက ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း စတင် မယ်။ ဒီလို ကွဲပြားတဲ့ အဖြေတွေအနက် မှန်ကန်တဲ့အဖြေတစ်ရပ်၊ ကိုယ့် အခြေအနေနဲ့ အကိုက်ညီဆုံးအဖြေအတိုင်း လိုက်နာဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ခေတ်နောက်ကျတဲ့ အယူသီးမှုတွေ၊ ရှေးထုံးစဉ်လာတွေကို ချိုးဖောက်ခြင်းဟာလည်း အတွေးသစ်ကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ပင်ပေါင်ကစားနည်း၊ ဗီဒီယိုဂိမ်းကို တီထွင်သူဟာ စားပွဲအကျယ် ၂၆ လက်မလို့ သတ်မှတ်ချက်ကို ချိုးဖျက်ပြီး လက်မ ၃၀ နဲ့ အချိုးကိုက်အောင် ဖန်တီးခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

အရာအားလုံးဟာ စိတ်ကူးကို အခြေခံတာဖြစ်ပါတယ်။ ဓာတုဗေဒကုမ္ပဏီတစ်ခုက အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်ဟာ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို မေးကြည့်ပါတယ်။

“အိမ်သုတ်ဆေးထဲ သေနတ်ယမ်းမှုန့်ထည့်ရင် ဘာဖြစ်မလဲ”

ဘယ်သူမှမဖြေနိုင်ပါဘူး။ ဒါနဲ့ပဲ အင်ဂျင်နီယာက လက်တွေ့စမ်းသပ်ပြလိုက်တာမှာ နံရံသုတ်ဆေးအကောင်းစားတစ်မျိုး ပေါ်ထွက်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒါနဲ့ပဲ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ ကြီးထွားသွားခဲ့ပါတယ်။



စီးပွားရေးတိုးချဲ့ခြင်း

စီးပွားရေးတိုးချဲ့တယ်ဆိုတာ တစ်ခါမှ မကြုံတွေ့ခဲ့ရဖူးတဲ့ စိန်ခေါ်မှု အသစ်သစ်တွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရမှာ သေချာပါတယ်။ စီးပွားရေး တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်တယ်ဆိုတာ စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ သွားရောက်ရင်ဆိုင်လိုက် သလိုလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ စတိုးဆိုင်အသစ်လေးတစ်ခု ဖွင့်လိုက် တယ်ဆိုရင်ပဲ ဝယ်လက်အသစ်တွေရှာရမယ်။ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု အရေအတွက် မြှင့်တင်နိုင်ရေးအတွက် နည်းလမ်းအသစ်တွေ ရှာဖွေ ကြံဆရတော့မယ်။

အဲဒီလိုဆိုရင် ဖိအားတွေ အရမ်းများလာတယ်လို့ ခံစားလာရမယ်။ ဒါပေမဲ့ သင့်တော်သလို လုပ်တတ်မယ်ဆိုရင် အဲဒီဖိအားတွေက သင့်ကို ပိုပြီးအောင်မြင်လာအောင် တွန်းပို့ပေးနိုင်ပါတယ်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ချဲ့ထွင်တော့မယ်ဆိုရင် တော့ တိကျသေချာလောက်တဲ့ အစီအစဉ်တွေ ဆွဲထားတာမျိုးရှိဖို့ လိုပါ တယ်။ ချဲ့ထွင်လိုက်တဲ့ စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်မှုတွေ ပေါ်ထွက်လာစေ ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ စီးပွားရေးတိုးချဲ့ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက် မချသေးခင်မှာ အခုဖော်ပြပေးလိုက်တဲ့ (၄) ချက်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မေးကြည့်သင့် ပါတယ်။

(၁) သင့်ရဲ့ လက်ရှိစီးပွားရေးကို ထိန်းနိုင်ပြီလား။

စွန့်ဦးလုပ်ကိုင်သူတိုင်းနီးပါးဟာ တစ်နေ့ကျရင် ဒေါ်လာသန်းချီ တန်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီး ဖွင့်ပစ်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးတွေ ရှိကြ ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို သမိုင်းမှတ်တိုင်ကို ရောက်ရှိသွားကြတဲ့ စွန့်ဦး လုပ်ကိုင်သူတွေဟာ သူတို့ ဝါးနိုင်တာထက်ပိုပြီး မကိုက်တတ်ကြပါဘူး။ သင့်အနေနဲ့ သင့်ကိုယ်သင် အလုပ်ပိုကြိုးစားပြီး ပိုလုပ်နိုင်ချင်တယ်ဆိုရင် တောင်မှ မိမိကိုယ်ကိုယ်တော့ ဒုက္ခမပေးချင်တာ အမှန်ပဲဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

အကယ်၍ သင့်အနေနဲ့ ချဲ့ထွင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားတယ်ဆိုရင် အသစ် ချဲ့ထွင်မယ့်အလုပ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘယ်အရာတွေ လုပ်နိုင်စွမ်းရှိပြီး ဘယ် အရာတွေကိုတော့ မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတာ ပထမဆုံး စဉ်းစားရွေးထုတ် ကြည့်ပါ။ ခေါင်းအေးအေးထားပြီး လက်လွှဲထားနိုင်ဖို့ရာအတွက် သင် ကိုယ်တိုင် (သို့) သင့်ရဲ့အဖွဲ့အစည်းမှာက ပြဿနာအခက်အခဲတစ်ခုခု ရှိနေမယ်ဆိုရင် သင့်ကိုယ်သင် တာဝန်အသစ်တွေနဲ့ ပရောဂျက်အသစ် တွေတိုးပြီး ဝန်ပိကျဆုံးသွားအောင် မလုပ်မိပါစေနဲ့။ အဲဒီလိုလုပ်မယ့် အစား အရင်းအမြစ်တွေနဲ့ သင့်ရဲ့ တိုးချဲ့မယ့်လုပ်ငန်းတွေအပေါ်မှာ အာရုံစိုက်ထုတ်နိုင်တဲ့အချိန်မရောက်မချင်း စောင့်ဆိုင်းပါ။

(၂) တိုးချဲ့မှုတစ်ခုအတွက် တတ်နိုင်မှုရှိရဲ့လား။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်နေပြီဆိုရင် ‘ငွေကို ငွေနဲ့ မျှားရမယ်’ ဆိုတဲ့ စကားပုံလေးကို ကြားဖူးမယ်ထင်ပါတယ်။ မှန်လည်း မှန်ပါတယ်။ အဲဒီလိုပဲ စီးပွားရေးတိုးချဲ့ဖို့ ကြံရွယ်နေတယ်ဆိုရင်လည်း ဒီစကားပုံလေးက အသုံးတည့်ပါတယ်။ တိုးချဲ့မှုက သင့်စီးပွားရေး အတွက် ငွေပိုဝင်စေတာမှန်ပေမဲ့လည်း ချက်ချင်းတော့ လုပ်လို့ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အရင်ဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက် ပြင်ဆင်ဖို့လိုပါတယ်။

ဒါကြောင့် စီးပွားရေးတိုးချဲ့ဖို့ မဆုံးဖြတ်သေးခင်မှာ သင့်ရဲ့ ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး အမြဲမပြတ် check လုပ်ပေးဖို့လိုပါတယ်။ လိုအပ်တဲ့ငွေပမာဏ လုံလုံလောက်လောက်မရှိဘူးဆိုရင် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ခြင်းဟာ သင့်အတွက် အတော်လေး ပင်ပန်းခက်ခဲစေမယ့် အရာတစ်ခု ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ရေရှည်အတွက် လုံလောက်တဲ့ငွေပမာဏ ရှိထားနှင့် ပြီး၊ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့တဲ့အခါ အပြည့်အဝ ပံ့ပိုးပေးနိုင်ပြီဆိုတဲ့ အနေအထား မျိုးရှိနေမယ်ဆိုရင်တော့ သင့်အနေနဲ့ တခြားအချက်တွေကိုသာ စဉ်းစားဖို့ လိုပါတော့တယ်။

(၃) သင့်ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေက ချဲ့ထွင်နှင့်ပြီလား။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ပြိုင်ဘက်တွေကို စောင့်ကြည့်ခြင်း အားဖြင့် လေ့လာသင်ယူနိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် ပစ်မှတ် ထားတာ တူညီနေတဲ့အတွက်ကြောင့် ဝယ်ယူသုံးစွဲသူတွေကို ဆွဲဆောင် ကြတဲ့နေရာမှာ သင်တို့ရဲ့ အိုင်ဒီယာတွေ၊ နည်းဗျူဟာတွေဟာလည်း တူညီသလောက် ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှု၊ ကျဆုံးမှု တွေကနေ သင့်အတွက် အလုပ်ဖြစ်စေမယ့်အရာတွေကို လေ့လာသင်ယူ ပြီး အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ သင့်ပြိုင်ဘက်တွေက အရင်ဦးအောင် တိုးချဲ့ ထားနှင့်ပြီဆိုရင် နယ်ပယ်အသစ်တစ်ခုမှာ ရောက်နေနှင့်တဲ့ သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှုတွေကို သင့်အနေနဲ့ အသုံးချလို့ရနိုင်ပါတယ်။ သင့်အနေ နဲ့က အဲဒီနယ်ပယ်မှာ သင့်ရဲ့ စီးပွားရေးအိုင်ဒီယာအသစ်တွေကို တိတိ ကျကျ ချပြမိတ်ဆက်ထားတာမျိုး မရှိသေးလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သင့်အနေနဲ့ အဲဒီနယ်ပယ်မှာ ပစ်မှတ်ထားတဲ့ ဈေးဝယ်သူတွေနဲ့ ပတ် သက်ပြီး အချိန်တွေအများကြီးပေးပြီး နားလည်အောင် ကြိုးစားနေစရာ လည်း မလိုတော့ပါဘူး။ တစ်ခုပြောချင်တာက ဒီလိုအခွင့်အရေးတွေ

ရတယ်ဆိုပေမဲ့လည်း အချိန်အရမ်းမဆွဲပါနဲ့။ သင့်မှာ အဘက်ဘက်က ပြည့်စုံမှု၊ ခိုင်မာမှု ရှိနေပြီဆိုရင် သင့်ပြိုင်ဘက်တွေကို လက်ဦးခွင့် မပေးတာ အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါတယ်။

(၄) သင်ကိုယ်တိုင်နဲ့ သင့်အဖွဲ့အစည်းကရော စိန်ခေါ်မှုတွေအတွက် ရင်ဆိုင်ဖို့ အသင့်ဖြစ်ပြီလား။

သင့်ရဲ့စီးပွားရေးကို အောင်အောင်မြင်မြင်နဲ့ တိုးချဲ့ချင်တယ်ဆိုရင် စိတ်ကူးပေါက်ရာ လျှောက်လုပ်လို့မရပါဘူး။ သင့်မှာ ငွေကြေးထောက်ပံ့ နိုင်မှု လုံလုံလောက်လောက် ရှိနေမယ်ဆိုရင်တောင်မှ တိုးချဲ့ဖို့အတွက် အချိန်နဲ့နေရာ လိုအပ်ပါသေးတယ်။ သင့်မှာ motivation ရှိမနေဘူး ဆိုရင်လည်း သင့်အနေနဲ့ ကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ စီးပွားရေးတိုးချဲ့တယ်ဆိုတာ သင်တစ်ခါမှ မကြုံတွေ့ခဲ့ရဖူးတဲ့ စိန်ခေါ်မှု အသစ်သစ်တွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရမှာ သေချာပါတယ်။ စီးပွားရေး တိုးချဲ့မှုကို အောင်အောင်မြင်မြင်နဲ့ ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ သင်ရော သင့်အဖွဲ့အစည်းပါ အဲဒီလို ကြုံတွေ့လာသမျှ အခက်အခဲ၊ စိန်ခေါ်မှု တွေကို ကိုင်တွယ်လျှောက်လှမ်းနိုင်ဖို့အတွက် ပြင်ဆင်ထားဖို့ လိုပါ တယ်။ သင့်ရဲ့ အဖွဲ့အစည်းဟာ မှန်ကန်တဲ့ လှုံ့ဆော်မှုမျိုး၊ ဒါမှမဟုတ် မှန်ကန်တဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံမျိုး ရှိမထားဘူးဆိုရင် အောင်မြင်ဖို့ရာအတွက် အတော်လေးကို ရုန်းကန်ရပါလိမ့်မယ်။





အမှားတွေကို စိတ်မပျက်ပါနဲ့

အောင် မြင်မှု ဆုံးရှုံးမှုဆိုတာတွေဟာ ဖြစ်စဉ်တစ်ခုရဲ့ အစိတ်အပိုင်း များသာဖြစ်ပါတယ်။ အမှားဆိုတာ ခြေလှမ်းတစ်ခုသာဖြစ်ပါတယ်။ ခြေလှမ်းမှားနေပြီဆိုတာသိတာနဲ့ ခြေလှမ်းမှန်အောင် ပြန်လျှောက်ဖို့ ကြိုးစားပါ။ အမှားကို သင်ခန်းစာယူပါ။ စိတ်ကူးသစ်တစ်ခုကို ဖန်တီးပြီး ဆိုရင် ဆုံးရှုံးမှုနဲ့ လှောင်ပြောင်ခံရမှုကို မလွဲမသွေ ကြိုရမှာပါပဲ။ ဒါကို ကြံကြံခံနိုင်ရပါမယ်။ ဘဝကို တိုးတက်စေချင်ရင် အပြောင်းအလဲက လုပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့အတွက် စိတ်ကူးသစ်နဲ့ စတင်ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီတော့ ဆုံးရှုံးမှု အနည်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ဆောင် နိုင်လေလေ အောင်မြင်မှုကြီးမားလေလေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဆုံးရှုံးမှုဆိုတာ ကိုယ့်အတွက် အကောင်းဆုံးသင်ခန်းစာပဲဖြစ်ပါတယ်။

□

ထုတ်ကုန်ရဲ့ပုံရိပ်

ဝယ် ယူသုံးစွဲသူတွေအတွက် ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်အတန်း မြင့်မားဖို့နဲ့ အရည်အသွေးကောင်းမွန်ဖို့ကလည်း အရေးကြီး တဲ့အချက်တစ်ချက်ဖြစ်ပါတယ်။ အရည်အသွေး၊ ဝန်ဆောင် မှုတွေကို မသိရှိခင် ကိုယ့်ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို သုံးစွဲသူတွေ ကြိုက်နှစ်သက်အောင်ဆွဲဆောင်ဖို့ တီထွင်ဆန်းသစ်တဲ့ ထုပ် ပိုးမှု၊ ကြော်ငြာမှုတွေက အဓိကအခန်းကဏ္ဍမှာ ပါဝင်နေ တာပါ။

ထုတ်ကုန်ကို ကွဲပြားခြားနားပြီး သိသာထင်ရှားတဲ့ ထုပ်ပိုးမှု ဖန်တီးထားပေးခြင်းဖြင့် ဝယ်ယူအသုံးပြုသူတို့ရဲ့ မှတ်ဉာဏ်ထဲမှာ ကာလကြာရှည်စွာ မှတ်မိနေစေပါတယ်။ တခြားရွေးချယ်စရာတွေကြားမှာ ကိုယ့်ရဲ့ထုတ်ကုန်ကို ထင် သာမြင်သာရှိနေစေရင် ပုံရိပ်တစ်ခုအဖြစ်နဲ့ မှတ်ဉာဏ်ထဲ အလျင်အမြန် စွဲမြဲသွားစေပါတယ်။

ဒီဇိုင်းတစ်ခုကို ဆန်းသစ်အောင် ဖန်တီးထားရင် ဈေး ကွက်ထဲမှာ ထူးခြားနေပြီး သင့်တင့်တဲ့ ဈေးကွက်တစ်ခုကို

ရယူထားနိုင်ပါတယ်။ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ လူပေါင်း ၁.၉ ဘီလျံ လောက်ကို ဆွဲဆောင်ထားနိုင်တဲ့ ကိုကာကိုလာဖျော်ရည်ရဲ့ နည်းဗျူဟာကတော့ အကွေးအကောက်တွေပါတဲ့ အနီခံ အဖြူစာသားတံဆိပ် ပတ်ပေးထားတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ စားသုံးသူတွေ မှတ်မိနိုင်စေတဲ့ အမှတ်လက္ခဏာတစ်ခုအဖြစ် ရောက်ရှိခဲ့ပါတယ်။ စူပါမားကတ်တစ်ခုအတွင်း အခြား ကုမ္ပဏီတွေက ထုတ်လုပ်တဲ့ အချို့ရည်ပုလင်းတွေကြားမှာ ကိုကာကိုလာပုလင်းကို တစ်မူကွဲပြားစွာ မြင်တွေ့နိုင်ပါတယ်။

ထုပ်ပိုးမှုပိုင်းသာမက ကြော်ငြာပိုင်းဟာလည်း ဝယ် သူတွေကို ဆွဲဆောင်ထားနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ တွဲမြင်စေပြီး လူအများ နေ့စဉ်သုံးလေ့ရှိသည့် စကားလုံးလေး တွေနဲ့ ကြော်ငြာကို ဖန်တီးအသုံးပြုပါ။ ဥပမာအားဖြင့် သုံးမိနစ်ပဲစောင့်ဆိုတဲ့စကားလုံးတွေ တာနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဘာကို သတိထားမိကြလဲ။



ဝယ်သူကို စိတ်ကျေနပ်အောင် လုပ်ပါ

အောင် မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို တည်ဆောက်နိုင်ဖို့အတွက် ဆိုရင် customer အရေအတွက်များခြင်းဟာလည်း အရေးပါတဲ့ အခန်းကဏ္ဍတစ်ခုပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုက customer ကို ပျော်ရွှင်မှု၊ စိတ်ကျေနပ်မှု မရရှိစေဘူးဆိုလျှင် ကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် ဆိုင်အတွက် မကောင်းတဲ့ပုံရိပ်တွေ ဖြစ်ပေါ်လာစေနိုင်ပါတယ်။

ဒီလို customer တွေ ကိုယ့်ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းကိုသုံးပြီး စိတ်ကျေနပ် ပျော်ရွှင်မှုမရစေတဲ့ အကြောင်းအရင်းတွေက ဘာတွေလဲ။ သူတို့ဘက်က ပေးတဲ့တန်ဖိုးလောက် ကိုယ့်ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းက အရည်အသွေးမကောင်းခြင်း၊ သူတို့မျှော်မှန်းထားသလောက် ဝန်ဆောင်မှုမပေးနိုင်ခြင်း၊ ဈေးကွက်ထဲရှိတဲ့ အခြားပစ္စည်းတွေနဲ့ အရည်အသွေးတူညီပေမဲ့လည်း ဈေးနှုန်းမြင့်မားနေခြင်းနဲ့ အခြားသော အကြောင်းရင်းတွေကြောင့် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါတွေကို မဖြေရှင်းဘဲ ထားလိုက်မယ်ဆိုရင် ဝယ်သူတွေကို အဝေးရောက်အောင် တွန်းထုတ်နေတာနဲ့ အတူတူပါပဲ။

ဒီလိုပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်မယ့်နည်းလမ်းတွေကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

ဝယ်သူဘက်မှ လိုအပ်ချက်၊ မကျေနပ်ချက်တွေကို ပြောလာတဲ့

အခါ ကြားဖြတ်မပြောဘဲ သေချာ ဂရုတစိုက် နားထောင်ပေးပါ။ အချို့ သော customer complain တွေဟာ ဝယ်သူတွေမပြောခင် ကြိုတင် ပြင်ဆင်ထားသင့်ပါတယ်။ ဥပမာ-ကိုယ့်ရဲ့ကုမ္ပဏီက onlineတွေမှာပါ ဝန်ဆောင်မှုပေးတယ်ဆိုရင် website link အမှား၊ register လုပ်လို့ မရခြင်း စတဲ့ အမှားတွေကို ကိုယ့်ဘက်ကနေ အမြဲ ကြည့်ရှုစစ်ဆေး နေသင့်ပါတယ်။

ဝယ်သူကို အတတ်နိုင်ဆုံး ယဉ်ကျေးပျူငှာစွာ ရှင်းပြပြောဆို ပေးပါ။ ကိုယ်ရောင်းတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းကို နားလည်အောင် သင်ယူထားပါ။ ဝယ်သူကို ရှင်းပြပြောဆိုတဲ့အချိန်မှာ မရေရာမသေချာတဲ့ ပြောဆိုမှုတွေ၊ အပြုအမူတွေ ဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုရင် စိတ်ပျက်သွားနိုင်ပါတယ်။

ဝယ်သူရဲ့ မကျေနပ်ချက်တွေကို ဖြေရှင်းတဲ့အခါ ကုမ္ပဏီဘက်မှပဲ တစ်ဖက်သတ်ဆုံးဖြတ်ချက် မချမိပါစေနဲ့။ ဝယ်သူဘက်ကိုလည်း ရှင်းပြ ပြောဆိုကာ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ခိုင်းပါ။

ဝယ်သူတွေဘက်မှ မကျေနပ်ချက်များ တင်ပြပြောဆိုလာတဲ့အခါ အချိန်မဆွဲထားပါနဲ့။ အတတ်နိုင်ဆုံး၊ အမြန်ဆုံးဖြစ်အောင် ဖြေရှင်း ဆောင်ရွက်ပေးပါ။ ဒါကလည်း သင့်ထံကို နောက်တစ်ကြိမ် လာရောက် အားပေးဖို့ ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခုပါ။

ဝယ်သူရှိတုန်းခဏပဲ သေချာစွာ ဆောင်ရွက်ပေးပြီး နောက်ကွယ် ရောက်တာနဲ့ ဂရုမစိုက်၊ အလေးမထားတဲ့ အပြုအမူမျိုးတွေကို ရှောင်ကြဉ် သင့်ပါတယ်။

ကိုယ့်ရဲ့ပစ္စည်းက အခြားပစ္စည်းတွေထက် ဈေးနှုန်းမြင့်နေတယ် ဆိုရင်လည်း အားသာချက်၊ အသုံးပြုလို့လွယ်ကူတဲ့ အချက်တွေကို သေချာစွာ ရှင်းပြပြောဆိုတာမျိုးတွေကို ပြုလုပ်ပေးပါ။

