



ကပ်ကျော်စီးပွားရေး ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)


KMN0025
2,500.00 KS

ကပ်ကျော်စီးပွားရေး ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)

စာမျက်နှာ ၁၇၀ မျက်နှာ၊ ၁၃ စင်တီ x ၂၀.၅ စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ကျ. ခင်လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း

ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း

၂၀၁၈၊ ဒီဇင်ဘာလ၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊

၂၀၀၉ စိတ်ကူးချိုချို၏ ပထမအကြိမ်ပုံ

ရောင်းစွဲ ၂၅၀၀ ကျပ်

email: skccph@gmail.com ; P.O.Box: 705

www.facebook.com/SKCCmyanmarbook

www.skccmyanmarbook.com

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



ကပ်ကျော်စီးပွားရေး
ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)

၁၃၆၆

ရတနာစာရုံ၊ ၂၀၁၇

mgyc.com



mgyc.com

ကပ်ကျော်စီးပွားရေး

အေမှာစာ

၂၀၀၈ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလအကုန်၌၊ အမေရိကန် ဘဏ္ဍာရေးစနစ် ပြိုကွဲသော သတင်းတွေကို စကြားရသည်။ မူလက၊ ဘဏ္ဍာရေးအကြပ်အတည်းဟု ခေါ်ဝေါ်ရာမှ၊ အခြားကဏ္ဍတွေကိုပါ၊ ဆက်လက်ထိခိုက်သောအခါ၊ စီးပွားရေး အကြပ်အတည်းဟု ခေါ်ဝေါ်လာသည်။ အလုပ်အကိုင်တွေပြုတ်ကုန်ကြသောအခါ၊ အလုပ်ကိုင်အကြပ်အတည်း ဖြစ်သွားသည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာသာမက၊ ကမ္ဘာအနှံ့ ပြန့်သွားသောအခါ၊ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကြပ်အတည်း ဖြစ်သွားတော့သည်။

၁၉၉၆ ခုနှစ်မေလတွင်၊ အမေရိကန်ဘဏ္ဍာရေးဈေးကွက်ကို လေ့လာရန် ဟူသော ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် တစ်လတာခရီးသွားရခဲ့စဉ်က၊ ဤမျှစိတ်ဝင်စားစရာ မကောင်းလှပါ။ သို့သော် ၂၀၀၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ၌ နယူးယောက်က၊ ဝေါလ် စထရီလမ်းမကို ခြေချသည့်အချိန်၌ စီးပွားရေးအကြပ်အတည်းက သိသိသာသာ အစွမ်းပြနေပြီ။ ထိုအချိန်မှစ၍၊ ကိုယ်တွေ့ စာတွေ့၊ စီးပွားရေးကပ်နှင့် ပတ်သက်သော ဆောင်းပါးတွေကိုရေးပါသည်။ နိုဝင်ဘာလဆန်းတွင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်ရောက်သော အခါ၊ စီးပွားရေးအကြပ်အတည်းအကြောင်း၊ အတန်အသင့် နီးနီးကြားကြား ပြင်ပြင် ဆင်ဆင်ရှိနေကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ကိုယ်တိုင်လည်း ကုန်သည်အသင်းအဖွဲ့များ၊ သင်တန်းများ၊ ဟောပြောပွဲ၊ ဆွေးနွေးပွဲများ၊ အစိုးရ၊ ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း များတွင်၊ ရန်ကုန်-မန္တလေး - နေပြည်တော် (ပျဉ်းမနား) မြို့များ၌ ဟောပြောပွဲ ဆွေးနွေးပွဲတွေ လုပ်ခဲ့သည်။

၂၀၀၉ ခုနှစ် မတ်လဆန်းတွင်၊ တိုက်တိုက်ဆိုင်ဆိုင်၊ တစ်ခေါက် ပြန်
ရောက်သွားရာ၊ ယခင်အခေါက် ကွန်ပျူတာဝယ်ခဲ့ဖူးသောဆိုင်ပင် မရှိတော့လောက်
အောင်၊ အပြောင်းအလဲကမြန်လှသည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရောက် မြန်မာဝန်ထမ်း
အတော်များများအတွက်၊ ကရုဏာများရသကဲ့သို့၊ ဟန်မပျက်နေနိုင်သူများအတွက်
လည်း မုဒိတာပွားရပြန်သည်။

ယခင်အခေါက်ကရောက်ခဲ့သော လော့ဘ်အိန်ဂျလိစ်ကို ယခုအခေါက်
ထပ်မရောက်။ ထိုစဉ်ကလည်း၊ ဟောလီးဝုဒ်တွင် စီးပွားရေးအကြပ်အတည်းဒဏ်
စခံနေရပြီဟု ယူနီဗာဆယ်လ် စတူဒီယိုကိုသွားလည်စဉ်ကတည်းက သိခဲ့ရသည်။
ယခုတစ်ခေါက်တွင်စတင်ဝင်လိုက်သောဆန်ဖရန်စစ္စကို၊ ထို့နောက် ဆွေးနွေးပွဲ
တက်သည့် ဟိုတယ်အသွားအပြန်တွေ့ရသော၊ ချီကာဂို အငှားယာဉ်မောင်းတွေ၏
အတွေ့အကြုံတွေ့အရ၊ အကြပ်အတည်းကို ကြားသိနေရသည်။ နေ့စဉ် အင်တာ
နက်မှာ ဖတ်ရသော သတင်းတွေ၊ ပုံနှိပ်သတင်းစာတွေမှာလည်း အကြပ်အတည်း
အကြောင်းတွေက အပြည့်။

ယခုနောက်ဆုံးအခေါက်တွင်၊ အကြပ်အတည်းအကြောင်းသာမက၊
အကြပ်အတည်းကို ရင်ဆိုင်ပုံတွေ၊ ဖြေရှင်းပုံတွေ၊ ဆွေးနွေးချက်တွေကိုပါ စုဆောင်း
သည်။ ချီကာဂိုမှာ ဧပြီလ () မှ () အထိ ပြုလုပ်သည်။ အာရှပညာအသင်း၏
နှစ်ပတ်လည် ဆွေးနွေးပွဲ၊ အဖွဲ့ပေါင်း (၂၅၀) အနက်၊ တဖွဲ့သတ်သတ်၊ အာရှဒေသ
အပေါ် ဂယက်ရိုက်ခတ်မှုကို တက်တက်ကြွကြွ ဝိုင်းဖွဲ့ဆွေးနွေးကြသေးသည်။

နယူးယောက်၊ ဝါရှင်တန်ရောက်တော့လည်း တချို့မိတ်ဆွေတွေက၊
အလုပ်မရှိတော့။ ထုံးစံအတိုင်း ရတတ်သမျှ၊ သယ်နိုင်သမျှ စာအုပ်တွေလိုက်စု၊
လိုက်ဝယ်တော့၊ ကိုယ်ကောက်ကိုင်မိသော စာအုပ်အတော်များများကို၊ လိုက်ဝယ်
ပေးကာ လက်ဆောင်ပေးသူတွေကိုလည်း အားနာစွာ၊ ကျေးဇူးတင်ရသည်။

စီးပွားရေးအကြပ်အတည်း၊ စီးပွားရေးကပ်ဟူသော ဝေါဟာရကို စကြာ
ရစဉ်ကပင်၊ ဘယ်လို ဖြေရှင်းကြသလဲ၊ ဘယ်လိုကျော်လွှားနိုင်မလဲဟူသော မေးခွန်း
ကို အမြဲမေးဖြစ် စပ်စုဖြစ်သည်။ သိရှိလေ့လာမှုသမျှ၊ ဖတ်ရှုမိသမျှကို လက်လှမ်းမီ
သလောက် ဟောပြောဖြစ်၊ ရေးသားဖြစ်သည်။

ယခု ကပ်ကျော်စီးပွားရေးစာအုပ်သည် အမေရိကန်နိုင်ငံတွင်၊ ဘဏ္ဍာရေး
အကြပ်အတည်းဖြစ်ချိန်၊ မုန်တိုင်း၏ဗဟို အလယ်တည့်တည့်တွင်၊ ရောက်ရှိချိန်နှင့်
နောက်ခြောက်လခန့်အတွင်း၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ ထပ်မံရောက်ရှိခဲ့သော ကာလ (၂)
ခုတို့၏ လက်တွေ့၊ စာတွေ့ အတွေ့အကြုံများမှ ပေါ်ထွက်လာသော ရလဒ်များ

ဖြစ်ပါသည်။ မူဝါဒချမှတ်သူများ၊ လုပ်ငန်းရှင်များ၊ သင်တန်းသားများအတွက်၊ တစ်စုံတစ်ရာ အကျိုးပြုကောင်းပါရဲ့ဟု မျှော်လင့်မိပါသည်။

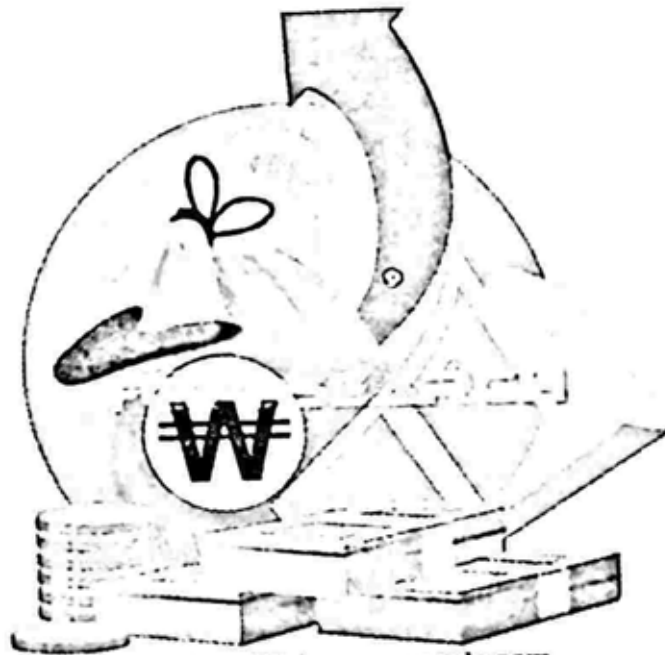
ဤစာအုပ်ထုတ်ဝေရန် စီစဉ်နေစဉ်အတွင်း ထပ်မံရေးသားသော ဆောင်းပါးများကို၊ ဒုတိယတွဲတွင် လျှက်လက်ဖတ်ရှုပါရန် မေတ္တာရပ်ခံလိုပါသည်။

ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

၁၄.၀၅.၂၀၀၉

ခပေါင်းဆောင်၊ လှိုင်တက္ကသိုလ်နယ်မြေ။

ရန်ကုန်။



u10839077 images.google.com

mgyc.com

mgyc.com



ခင်မောင်ညို

၆၈၈၈၆၅၃

ကပ်ကျော်ကြသူများ

၂၀၀၈ ခုနှစ်မကုန်မီ ဒီနှစ်အတွက် နောက်ဆုံးကျင်းပမယ့် ငါးလုပ်ငန်း အဖွဲ့ချုပ်နဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်လုပ်ငန်းရှင်များ အသင်းရဲ့ နှစ်ပတ်တစ်ကြိမ် ဆွေးနွေး ဟောပြောပွဲကို တာဝန်ယူ ဟောပြောရ ပြန်ပါတယ်။ 'ကပ်ကျော်စီးပွားရေး လုပ်ငန်း' အကြောင်းပါ။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး အကျပ်အတည်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ စာအုပ် စာတမ်းတွေကို အမြဲတမ်း ဂရုစိုက်ဖတ်တယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ရန်ကုန် မှာလုပ်တဲ့ ဟောပြောပွဲတွေအားလုံးလောက် လိုက်ပြီးနားထောင်တယ်။ နား ထောင်ရင်းနဲ့ လိုအပ်ချက်တစ်ခုကို သွားတွေ့တယ်။

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး အကျပ်အတည်း အကြောင်းတော့ သိရပါပြီ။ အဲဒီ အကျပ်အတည်းကို မြန်မာလုပ်ငန်း တစ်ခုအနေနဲ့ ဘယ်လိုရင်ဆိုင်ဖြေရှင်း သွားရမလဲဆိုတာ သိရှိဖို့လိုတယ်လို့ ယူဆမိတဲ့အတွက် လက်လှမ်းမီသလောက် ရှာဖွေစုဆောင်းပြီး တင်ပြဖြစ်တာပါ။

တကယ်တော့ အင်္ဂလိပ်လို စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှေးကွေးခြင်း (Recession)၊ စီးပွားရေးကျဆင်းခြင်း (Depression) တို့ကို အလွယ်တကူ အကျပ်အတည်း (Crisis) လို့ 'ကပ်'လို့ ခေါ်ကြတာပါ။ မြန်မာမှာတော့ ကပ် (၃) ပါးလို့ပဲ သတ်မှတ်ထားပြီး စစ်မက်ကြောင့် လူတွေ သေကျေပျက်စီးမှု (သတ္တန္တရကပ်)၊ လူအများအပြားငတ် မွတ်ခေါင်းပါးမှု(ဒုဗ္ဗိက္ခန္တရကပ်)၊ ရောဂါ ဖြစ်ပွားသေပျောက်မှု (ရောဂန္တရကပ်) တွေကိုသာ ကပ်-လို့ ခေါ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှေးကွေးတာကို ကပ်လို့ မခေါ်နိုင်သလို၊ ၁၉၃၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့ စီးပွားပျက်ကပ်မျိုးလည်းမဟုတ်လို့ ကပ်လွတ်ပြီး ကပ်ကျော်ပြီးသား ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးနေတဲ့ အချိန်မှာ ဘာတွေလုပ်ကြသလဲ၊ ဘာတွေလုပ်မလဲလို့ စဉ်းစားရတော့ ပထမဦးဆုံး - ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေ၊ ကိုယ့်ရဲ့စားသုံးသူတွေ ဘယ်လို အခက်အခဲတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရသလဲဆိုတာကစပြီး စဉ်းစားရပါတယ်။ ကိုယ်တစ်ယောက်တည်း ကိုယ့်လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်း ကိုယ်လွတ်ရုန်းဖို့မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းရှင်သန်ဖို့ တခြားလူတွေ လုပ်ငန်းတွေကို ချနင်းရတာမျိုးလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ရေတိုအတွက်သာ စဉ်းစားပြီး ရေရှည်ထည့်မတွက်ရတဲ့ ကိစ္စမျိုးလည်းမဖြစ်ပါဘူး။ ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေ၊ လုပ်ငန်းတွေရဲ့ အခက်အခဲတွေ၊ လိုအပ်ချက်တွေကိုကြည့်ပြီး အဲဒီလိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့၊ ထုတ်ကုန်သစ်၊ ဝန်ဆောင်မှုသစ်တွေကို ဈေးကွက်အခြေအနေသစ်အတွက် တီထွင်ကြံဆဖန်တီးပေးဖို့ တာဝန်တွေ ရှိပါတယ်။

တစ်နည်းပြောရရင်တော့ စားသုံးသူတွေ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် လုပ်ငန်းတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းတာ၊ သူတို့ကိုကာကွယ်စောင့်ရှောက်တာဟာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရာလည်း ရောက်ပါတယ်။ အဲသလိုပဲ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ကာကွယ် စောင့်ရှောက်တာဟာလည်း ကိုယ့်လုပ်ငန်းနဲ့ ဆက်နွယ်နေတဲ့သူတွေ၊ စားသုံးသူတွေနဲ့ လုပ်ငန်းတွေကိုကာကွယ် စောင့်ရှောက်ရာလည်း ရောက်ပါတယ်။

အခက်အခဲနဲ့ တွေ့ချိန်မှာ၊ ကိုယ့် လုပ်ငန်းအရောင်းတက်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ၊ လိုအပ်တဲ့ အသုံးစရိတ်တွေ၊ အလေအလွင့်တွေ ဘယ်လိုလျော့နည်းအောင် လုပ်မလဲဆိုတာတွေ စဉ်းစားကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခါတိုင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အစီအစဉ်တွေ ရေးဆွဲရာမှာ အမြဲတမ်း စဉ်းစားလေ့ရှိတဲ့ ပြိုင်ဘက်လုပ်ငန်းတွေကို ဒီနေရာမှာတော့ ထည့်မစဉ်းစားတာတွေ့ရတယ်။

ဆိုလိုတာက ကိုယ့်လုပ်ငန်း ရှင်သန်နိုင်အောင်၊ ရပ်တည်နိုင်အောင်၊

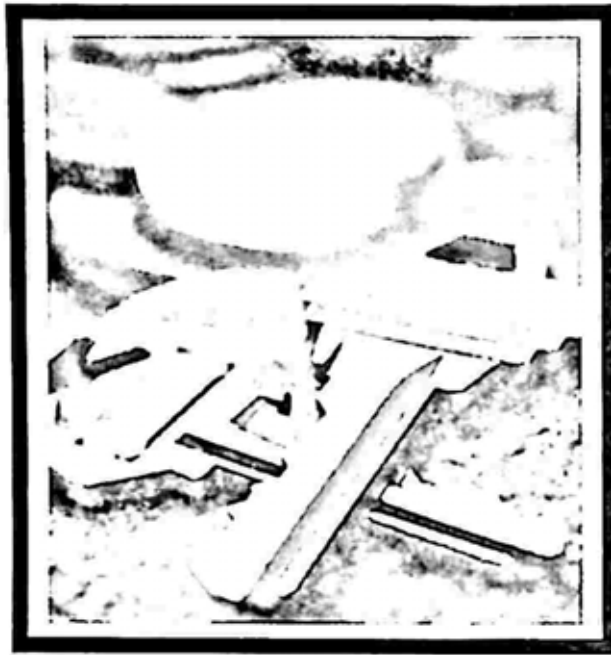


ကြိုးစားနေတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ်လုပ်စရာ ရှိတာသာလုပ်၊ ဘေးလုပ်ငန်းတွေ၊ ပြိုင်ဘက်လုပ်ငန်းတွေကို လိုက်ကြည့် မနေနဲ့၊ ထည့်မတွက်နေနဲ့ဆိုတဲ့သဘောပေါ့။ ဒီနေရာမှာ ဆရာတော် အရှင် ဆေကိန္ဒရဲ့ 'ဘေးမကြည့်နဲ့၊ ဘေးကြည့်ရင် ဘေးတွေ့မယ်' ဆိုတဲ့ အဆုံးအမကို ပြေးပြီး သတိရမိပါတယ်။

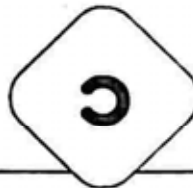
အခက်အခဲကို ရင်ဆိုင်ကြရာမှာ နိုင်ငံအဆင့်၊ လုပ်ငန်းစုအဆင့်၊ လုပ်ငန်း အဆင့်ရယ်လို့အဆင့်ဆင့်ရှိရာမှာ နိုင်ငံ အဆင့်ကလုပ်ဆောင်စရာ ရှိတာလည်းလုပ်၊ လုပ်ငန်းစုအဆင့်ကတတ်နိုင်သလောက် ဖြေရှင်းရသလို လုပ်ငန်းအဆင့်မှာလည်း လုပ်ဆောင်နိုင်တာတွေ၊ လုပ်ဆောင်စရာတွေ ရှိနေသေးတယ်လို့ တွက်ဆရပါတယ်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းအဆင့်က ဥစ္စာရင်လို့- ဥစ္စာရင်ခဲ လုပ်ဆောင်နိုင်တယ်လို့ နားလည်ရပါတယ်။

တိုးတက်မှုတစ်ရပ်အနေနဲ့ကတော့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအခြေအနေနဲ့ ပတ်သက်လို့ အဆင့်တိုင်း အဆင့်တိုင်းက စိတ်ပါဝင်စားမှု၊ စီစဉ်မှု၊ ဆောင်ရွက် လုပ်ကိုင်မှုတွေ တိုးပွားလာနေတာပါပဲ။ တောင်ကျော်ပြီ၊ ကပ်ကျော်ပြီလို့ စိတ်ချလက်ချနေလို့ရတဲ့ အချိန်အထိ ကံအား၊ ဉာဏ်အား၊ ဝီရိယအားတွေ သုံးကြမယ်ဆိုရင် အာရှစီးပွားရေး ကျဆင်းမှုကို ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့သလို နာဂစ် မုန်တိုင်းဒဏ်ကို ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့သလို အခုလည်း ကျော်လွှားနိုင်ကြဦး မှာပါ။ ဒီကြားထဲမှာတော့ မမေ့မလျော့ မပေါ့မဆ၊ နိုးနိုးကြားကြား၊ တက်တက်ကြွကြွ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်နေကြရဦးမှာပါ။





ကပ်ကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း



■ ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးနေသည့်အချိန်များ၌ ရှင်သန်ရေးသည်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အတွက်ရော၊ စားသုံးသူများ အတွက်ပါ အလွန်ခက်ခဲသည့် အလုပ်ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေး အခက်အခဲနှင့် ကြုံတွေ့ရသည့်အခါ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် အတိတ်က မကြုံတွေ့ခဲ့ရသော စိန်ခေါ်မှုအသစ်များ၊ အခက်အခဲများကို ရင်ဆိုင်ရသည်။ ယခင်က အမြတ်ထွက်ခဲ့သောလုပ်ငန်းများ အမြတ်မထွက်နိုင်တော့။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအားလုံးသည် အတက်အကျသံသရာကို ရင်ဆိုင်ကြရသည်။ စီးပွားရေးကောင်းသည့်အခါ ကောင်းမည်။ ဆိုးသည့်အခါ ဆိုးမည်။ ဘယ်အချိန်ဖြစ်မည်၊ ဘယ်လောက် ကြာမြင့်မည်၊ ဘယ်လို မကြာခဏ ဖြစ်မည်ဆိုသည်ကိုသာ မသိရှိခြင်းဖြစ်သည်။ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို မည်မျှ ထိခိုက်မည်၊ မည်မျှကြာကြာဒုက္ခခံရမည် ဆိုသည်မှာ မိမိလုပ်ငန်း၏ သဘာဝ၊ မိမိ၏ ဈေးကွက်၊ မိမိလုပ်ငန်း၏ အပြောင်းအလဲလုပ်နိုင်စွမ်း၊ အခက်အခဲကို ကျော်လွန်နိုင်စွမ်းတို့အပေါ်တွင် မူတည်သည်။



မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့သည့် အချိန်သည် အချိန်ကောင်း-ခေတ်ကောင်း ဖြစ်နေနိုင်သည်။ စီးပွားရေးအဆောက်အအုံ၏ အခြေအနေကလည်း ကောင်းနေနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးချိန်၊ စီးပွားရေး အခက်အခဲနှင့် ကြုံတွေ့နေရချိန်တွင် မည်သို့လုပ်ရမည် ကို စဉ်းစားထားမိကောင်းမှထားမိမည်။ ယခု- အရောင်းတွေ၊ အသားတင်ဝင်ငွေ တွေ၊ အမြတ်တွေ ကျကုန်ပြီ။ စီးပွားရေးအဆောက်အအုံ၏ အခြေအနေက မည်သို့ပင် ရှိနေပါစေ၊ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကိုယ်နှိုက်က တိုးတက်မှု နှေးကွေးသည့် အခြေအနေနှင့် ရင်ဆိုင်နေရပြီ။

အကောင်းဘက်ကကြည့်လျှင် ‘ဆင်းရဲလေလေ-သံဝေရရ’ ဆိုသကဲ့ သို့ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ပြန်လည်သုံးသပ်ရန် အခွင့်ကောင်း-အခါကောင်း ဖြစ်သည်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ဘာတွေလုပ်ခဲ့၊ ဘာတွေဖြစ်ခဲ့၊ ဘာတွေရခဲ့သည်၊ ဘယ်နေရာရောက်အောင် သွားချင်သည်၊ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်တွေရအောင်၊ ဘယ်လိုလုပ်ရမည်ကို စဉ်းစားရမည့်အချိန် ဖြစ်သည်။

မည်သည့် အကြောင်းကြောင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးရသည် ဖြစ်စေ ကိုယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တွန်းအားပေးရန် အတွက်၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ဆက်လက်ရှင်သန်ရန်အတွက်၊ လုပ်ငန်းစဉ် (၇) ခုကို အကောင်အထည် ဖော်ဆောင်ရွက်ရမည်။

- ၁။ စိန်ခေါ်မှုများနှင့် အခွင့်အလမ်းများကို ဖော်ထုတ်ခြင်း။
- ၂။ အစီအစဉ်တစ်ခု ချမှတ်ရေးဆွဲခြင်း။
- ၃။ အစီအစဉ်ကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း။
- ၄။ ရလဒ်များကိုစောင့်ကြည့်ခြင်း။
- ၅။ ညှိနှိုင်းပြုပြင်မှုများပြုလုပ်ခြင်း။
- ၆။ အောင်မြင်မှုများ၊ ဆုံးရှုံးမှုများမှ သင်ခန်းစာများရယူခြင်း။
- ၇။ အောင်မြင်မှုအသီးအပွင့်များကို ရယူခံစားခြင်း တို့ဖြစ်သည်။

မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စီးပွားရေးနှေးကွေးမှုနှင့် ရင်ဆိုင်ရန် ပြင်နေစဉ် မိမိ၏လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များကို မှတ်တမ်းတင်ထားသင့်သည်။ အထောက်အထားတွေ စုဆောင်းထားသင့်သည်။ နောင်အရေးကြုံလျှင်၊ ပြန်လည်အားကိုးအားထားပြုနိုင်မည်။ ကိုယ် ဘာတွေ မှန်ခဲ့၊ မှားခဲ့သည်ကို ဆင်ခြင်နိုင်မည်။ ခေတ်ကောင်းနှင့် ပြန်ကြုံလျှင် ပို၍ကောင်းမွန်အောင် ဆောင် ရွက်နိုင်မည့် နည်းလမ်းတွေ၊ အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းတွေကိုလည်း ရစေ နိုင်သည်။

၁။ စိန်ခေါ်မှုများနှင့် အခွင့်အလမ်းများကို ဖော်ထုတ်ခြင်း။

ပထမဦးစွာ မိမိလုပ်ငန်းရင်ဆိုင်နေရသည့် ပြဿနာများ၊ အခက်အခဲများ၊ စိန်ခေါ်မှုများသာမက ဤအချိန်တွင် ကြုံတွေ့နေရသော အခွင့်အလမ်းများကိုပါ ဖော်ထုတ်ရန်လိုသည်။ တစ်နည်း အားဖြင့်ပြောရလျှင် ကိုယ့်ရန်သူတွေ၊ မိတ်ဆွေတွေအားလုံးကို သိထားရမည်။

ဖောက်သည်တွေ၏အခက်အခဲကို နားလည်ခြင်း

ပထမဦးစွာ မိမိဖောက်သည်များ၏ အခြေအနေကိုသိရှိရန်လိုသည်။ မိမိ၏ထုတ်ကုန် (သို့) ဝန်ဆောင်မှုသည် အများပြည်သူ အတွက်လား၊ အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်လား၊ နှစ်ခုစလုံး အတွက်လား။ ၎င်းဖောက်သည်များ၏ အကျိုးစီးပွားကို မည်သို့ ကာကွယ်စောင့်ရှောက် နိုင်မည်နည်း။ သူတို့ကို ကိုယ်ချင်းစာ ကြည့်ပါ။ သူတို့နေရာကနေ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ သူတို့ပြောနေတာတွေ၊ ပြောချင်တာတွေကို နားထောင်ပါ။ သူတို့ဖြစ်နေတာတွေ လုပ်နေတာတွေကို ကြည့်ပါ။ သူတို့ကို ပစ်ထား၍မရ။ သူတို့မပါဘဲ ကိုယ့် လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်း ရှင်သန်ချင်၍ မဖြစ်ပါ။

စားသုံးသူများ၏အခက်အခဲကိုနားလည်ခြင်း

အကယ်၍ မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် စားသုံးသူများနှင့် တိုက်ရိုက် ရင်ဆိုင်ဆောင်ရွက်နေသော လုပ်ငန်းဖြစ်လျှင် ၎င်းတို့ သည်လည်း အခက်အခဲ ပေါင်းများစွာနှင့် ရင်ဆိုင်နေရနိုင်သည်။ ၎င်းတို့မှာ -

- အလုပ်ပြုတ်ခြင်း၊ အလုပ်ချိန်လျှော့ခြင်း
- ငွေကြေးကျပ်တည်းခြင်း
- ချေးငွေရရန်ပိုခက်ခြင်း
- (စီးပွားရေးအဆောက်အအုံအပေါ် ယုံကြည်မှုကင်းမဲ့) ကာ ဝယ်ယူရန် လက်နှေးနေကြခြင်းတို့ ဖြစ်သည်။

စားသုံးသူများ၏ဒုက္ခကိုခံစားကာ ထိုဒုက္ခများမှ သက်သာရာရအောင် မည်သို့ကူညီနိုင်မည်ကို စဉ်းစားနိုင်သည်။ ဈေးလျှော့ ရောင်းပေးခြင်း၊ ပုံမှန် ဖောက်သည်များအတွက် သီးခြားအစီအစဉ် များပြုလုပ်ပေးခြင်းစသည်တို့ လုပ်နိုင်သည်။ မိမိ၏မဟာမိတ်များကို အကူအညီပေးလျှင် သူတို့ကလည်း တိုက်ပွဲ ပေါင်းများစွာတွင် အကူအညီပေးနိုင်သည်။



- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ရင်ဆိုင်နေရသော အခက်အခဲများကို နားလည်ခြင်း

မိမိ၏လုပ်ငန်းက အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် ထုတ်ကုန်များ၊ ဝန်ဆောင်မှုများကို ရောင်းချနေသည်ဆိုလျှင် မိမိ၏ ဖောက်သည်များသည် အောက်ပါအခက်အခဲများကို ရင်ဆိုင်နေရနိုင်သည်။

- ချေးငွေရရန်ခက်ခြင်း
- ဝယ်လိုအားလျော့နည်းခြင်းကြောင့် အရောင်းကျခြင်း
- စရိတ်ကြီးမား၍ အမြတ်လျော့ကျခြင်း
- ငွေအဝင်အထွက် မမှန်ခြင်း
- အောက်ဈေးတွင် ဆက်ပြိုင်နိုင်ရန် ဈေးနှုန်းချမှတ်ရာ၌ ခက်ခဲခြင်း။

အထက်ပါစိန်ခေါ်မှုများကို အခွင့်အလမ်းများ ဖြစ်လာအောင် မည်သို့လုပ်နိုင်သည်ကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဘယ်အခြေအနေရောက်နေသည်ကိုသိရှိရန် ဖောက်သည်တွေ၊ စားသုံးသူတွေနှင့် မျက်ခြည်မပြတ်ပါစေနှင့်။ ဘယ်လိုအကူအညီပေးနိုင်သည်ကို မေးကြည့်ပါ။ နိမ့်ပါးချိန်တွင် ကူညီထားလျှင် စီးပွားတက်ချိန်၌ ၎င်းတို့နှင့် အများကြီးအလုပ်ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ အခြားပြိုင်ဘက်တွေထက် မိမိ၏လုပ်ငန်းကို ပို၍မျက်နှာသာပေးနိုင်သည်။

- မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရင်ဆိုင်နေရသော အခက်အခဲများကို နားလည်ခြင်း

မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် ဖောက်သည်တွေ-စားသုံးသူများနှင့် အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ရင်ဆိုင်နေရသည့်အခက် အခဲများကိုစုပေါင်းပြီး အကျပ်အတည်းများကို ရင်ဆိုင်နေရပေမည်။ မိမိရင်ဆိုင်နေရသော စိန်ခေါ်မှုများနှင့် အခွင့်အလမ်းများ၊ မိမိ၏ ဖောက်သည်များ ရင်ဆိုင်နေရသော စိန်ခေါ်မှုများနှင့် အခွင့်အလမ်းများကို နားလည်ခြင်းအားဖြင့် မဖော်ထုတ်ရသေးသော ဈေးကွက် များ၊ ဈေးကွက်အသစ်များကို တွေ့ရှိနိုင်သည်။ ထိုအခြေအနေအသစ်များနှင့်ပတ်သက်၍ မိမိ၏ထုတ်ကုန် (သို့) ဝန်ဆောင်မှုကို အဆင်ပြေအောင် ပြောင်းလဲနိုင်လျှင် ထိုဈေးကွက်သည် မိမိ၏ဈေးကွက် ဖြစ်မည်။ ပစ္စုပ္ပန် အခြေအနေတစ်ခုတည်းအတွင်း၌သာ ချောင်ပိတ်မနေပါနှင့်။





ကပ်ကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း



■ ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

၂။ အစီအစဉ်တစ်ခု ချမှတ်ရေးဆွဲခြင်း။

ပထမပိုင်း၌ မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရင်ဆိုင်နေရသော စိန်ခေါ်မှုများနှင့် အခွင့်အလမ်းများကို ထုတ်ဖော်ရန် တင်ပြခဲ့ပါသည်။ ထိုသို့ ထုတ်ဖော်ရာ၌ အခက်အခဲရှိလျှင် စိတ်ထဲပေါ်လာသမျှကို လွတ်လွတ်လပ်လပ်ချရေးပြီးမှ ပြန်စုစည်းကြည့်၊ အစီအစဉ်ချကြည့်ပါ။

တစ်ခါတစ်ရံ၌ ကောက်ချက်ဆွဲရန်ခက်ခဲသော အခြေအနေမျိုးကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။ သတင်းအချက်အလက်တွေ၊ အထောက်အထားတွေ မပြည့်စုံဟု ယူဆစရာတွေတွေ့မည်။ ထိုသို့ဆိုလျှင် မှတ်တမ်းမှတ်ရာ စနစ်တကျ ထိန်းသိမ်းရန်လိုအပ်သည်ကို ပြသနေသဖြင့် မှတ်တမ်းမှတ်ရာထားရှိရပါမည်။

မိမိ၏ စီးပွားရေး ပြန်လည်ဦးမော့ရေးအတွက်၊ အစီအစဉ်သစ်မဆွဲမီ မိမိ၏ရှိပြီး စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကို ပြန်လည်သုံးသပ်သင့်ပါသည်။ တိကျရေရာသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အစီအစဉ်မရှိလျှင်လည်း ပထမပိုင်းက



ရရှိထားသော သတင်းအချက်အလက်များ၊ အကြံဉာဏ်များအပေါ် အခြေခံကာ မိမိ၏လုပ်ငန်းအတွက် အစီအစဉ်တစ်ခု အလွတ်သဘောရေးဆွဲနိုင်သည်။ မိမိလုပ်ငန်း၏ဘတ်ဂျက် (ငွေအဝင် အထွက်၊ အရအသုံး)နှင့် သုံးစွဲပုံသုံးစွဲနည်းများကို ပြန်လည်သုံးသပ်ပါ။ အကယ်၍ မိမိလုပ်ငန်းအတွက် ရသုံးမှန်းခြေစာရင်းမရှိလျှင်လည်း ဆွဲကြည့်ပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပြန်လည်ဦးမော့ရေးအတွက် အစီအစဉ်ဆွဲရာတွင် မည်မျှ အကုန်အကျခံ သုံးစွဲနိုင်သည်ကို သိရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း ကြုံတွေ့နေချိန်၌ အခက်အခဲကို မည်သို့ကျော်လွှားမည်ကို ဆုံးဖြတ်ရမည့် အချက်နှစ်ချက်ရှိသည်။

၁။ မည်သည့်အကြောင်းအရာများက မိမိ၏ လုပ်ငန်း (အရောင်း)ကို ဆွဲတင်နေကြသနည်း။
မည်သည့်အခွင့်အလမ်းတွေ ရှိနေသနည်း။

၂။ ဤ စီးပွားရေးနှေးကွေးမှုကြောင့် မည်သည့်အကြောင်း တရားများက မိမိလုပ် ငန်းကို ဆွဲချနေကြသနည်း။
မည်သည့် စိန်ခေါ်မှုများရှိနေသနည်း။

အခွင့်အလမ်းတွေများအောင်လုပ်ပါ။ စိန်ခေါ်မှုတွေနည်းအောင် လုပ်ပါ။ မိတ်ဆွေတွေနှင့် ဝိုင်းရံထားပါ။ ရန်သူတွေကိုရှင်းပစ်ပါ။

ရှောင်ရန်

စီးပွားရေးပြန်လည်ဦးမော့ရေး အစီအစဉ် ရေးဆွဲရာတွင် ဆင်ခြင်ရှောင်ကြဉ်စရာနှစ်ခု ရှိသည်။

၁။ အတွေးခေါင်ခြင်း

- စဉ်းစားပါ။ တွေးပါ။ သို့သော် အတွေး မလွန်ပါစေနှင့် အတွေးမခေါင်ပါနှင့်။ အတွေးခေါင်လွန်း၊ အတွေး လွန်လွန်းပြီး၊ တွေးရင်းအချိန်တွေ ကုန်လွန်သွားသဖြင့် ဘာမျှမလုပ်လိုက်ရသော အခြေအနေမျိုး မဖြစ်ပါစေနှင့်။

၂။ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာခြင်း

ကြာရှည်ကြာများအချိန်တွေ ကုန်နေလျှင် အခွင့်အလမ်းတွေ လက်လွတ်သွားပြီး စိန်ခေါ်မှုတွေက ကိုယ့် ကိုဝါးမျိုးသွားသည့်အဖြစ်မျိုး ဖြစ်စေနိုင်သည်။ အကယ်၍ ပြဿနာတစ်ခု၊ စိန်ခေါ်မှုတစ်ခုက အလွန်ကြီးမားသည်ဟု ယူဆလျှင် လုပ်ငန်းငယ်များ၊ ခြေလှမ်းငယ်များခွဲပြီး ဆောင်ရွက်ပါ။



အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း

မည်သည့်အကြောင်းတရားများက ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို တွန်းတင်ပေးနေသည်။ ဆွဲချသည်ကို သိလျှင် လုပ်ငန်းစဉ် ရေးဆွဲရန်အချိန်တန်ပါပြီ။

မကြာမီအချိန်အတွင်း လက်တွေ့ ဆောင်ရွက်နိုင်မည့်စိန်ခေါ်မှုနှင့် အခွင့်အလမ်း သုံးလေးငါးခုကို ဖော်ထုတ်ပါ။ လုပ်ငန်းကိုကယ်တင်ရန်အတွက် အချိန်မနှောင်းမီ မြန်မြန်ဆန်ဆန်လုပ်မှရမည်။ လုပ်ငန်းငယ်တစ်ခုဆိုလျှင် အဆင့်ဆင့်တင်ပြနေစရာ၊ ညွှန်ကြားချက်ကို စောင့်ဆိုင်းနေစရာမလိုဘဲ ကောက်လုပ်နိုင်၊ ထလုပ်နိုင်သည်။ စိန်ခေါ်မှုများကို ကျော်လွှားပြီး၊ အခွင့်အလမ်းများ အားလုံးကို အသုံးပြုရေးသည် လုပ်ငန်းအတွက် ရည်မှန်းချက်များ ဖြစ်လာသည်။

ထို ရည်မှန်းချက်များသည် -

- ရှင်းရှင်းလင်းလင်းရှိရမည်၊ နားလည်နိုင်စွမ်းရှိရမည်။
- တိတိကျကျရှိရမည်၊ တိုင်းတာ၍ ရရမည်။
- မဖြစ်နိုင်သောရည်မှန်းချက်မဖြစ်စေရ။

ထို့နောက်၊ ထိုရည်မှန်းချက်တစ်ခုစီအတွက်

၁။ လုပ်ဆောင်ရမည့်လုပ်ငန်းများကိုချရေးပါ။

၂။ ဦးစားပေးအစီအစဉ်ဆွဲပါ။

အချို့က ဒုတိယအချက်ကို အရင်လုပ်သင့်သည်။ ဦးစားပေး အစီအစဉ် အရင်ဆွဲသင့်သည်ဟု ယူဆကြသည်။ သို့သော် ရည်မှန်းချက်တစ်ခုစီအတွက် လုပ်ဆောင်ရမည့်လုပ်ငန်းများကို စဉ်းစားပြီးချရေးလိုက်လျှင် အချို့ရည်မှန်းချက်များသည် မဖြစ်နိုင်ကြောင်း (သို့) ရရန်ခက်ကြောင်း တွေ့လာမည်။ ရန်ပုံငွေမရှိခြင်း၊ အချိန်မရှိခြင်း၊ လုပ်နိုင်စွမ်းမရှိခြင်းဟူသော အကြောင်းတရားများကို သဘောပေါက်လာမည်။

ထို့ကြောင့် အချို့သောရည်မှန်းချက်များကို ပယ်ဖျက်ရကောင်း ပယ်ဖျက်ရနိုင်သည်။ ထိုသို့ ပယ်ဖျက်ရလျှင်လည်း အကောင်းမြင်ပါ။ ရည်မှန်းချက်အချို့လျော့သွားခြင်းကြောင့် ပို၍ အာရုံစိုက် နိုင်မည်။ ယခင်က မတွေးခဲ့သော အခြားနည်းများကို တွေးနိုင်စဉ်းစားနိုင်မည်။

လုပ်ငန်းစဉ်များချမှတ်ခြင်း

- ဦးတည်ရာဈေးကွက်ကို ပိုမိုရောက်ရှိစေနိုင်သည့်

နည်းလမ်းကောင်းများ ရှာဖွေခြင်း။

- စရိတ်မကုန်၊ စရိတ်နည်းသည့် ဈေးကွက်တင်နည်းလမ်းများ၊ ကြော်ငြာ



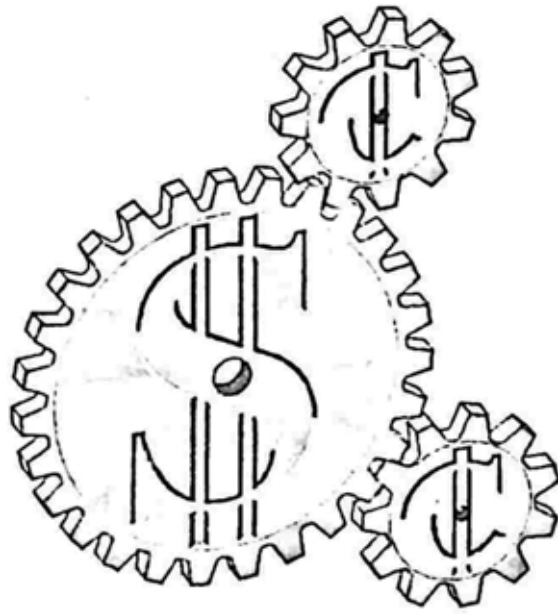
- နည်းများ ရှာဖွေကာ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအတွက် အသုံးချခြင်း။
- ငွေကုန်ကြေးကျသက်သာကာ အမြတ် တက်စေနိုင်သည့် နည်းလမ်းများ ရှာဖွေခြင်း
 - ငွေပေးချေစရာကိစ္စများစီစဉ်ခြင်း

ရည်မှန်းချက်များဦးစားပေး အဆင့်အတန်းသတ်မှတ်ခြင်း

မိမိလုပ်ငန်း၏ ရည်မှန်းချက်များကို ဦးစားပေးအဆင့်အတန်း သတ်မှတ်ရန်လိုသည်။ ရည်မှန်းချက်များကို ချရေးပါ။ ပြီးလျှင် ဦးစားပေး အဆင့်အတန်း သတ်မှတ်ပါ။ ဦးစားပေးအဆင့်အတန်း သတ်မှတ်ခြင်းသည် မိမိလုပ်ငန်း မည်မျှဒုက္ခ ရောက်နေသည်ဆိုသည့်အပေါ်တွင် မူတည်သည်။

- အမှန်တကယ် ရုန်းကန်နေရပြီဆိုလျှင် အကျပ်အတည်း တွေ့နေပြီဆိုလျှင် အချိန်တိုအတွင်း အလားအလာအကောင်းဆုံး အကျိုးအပြုနိုင်ဆုံး ရည်မှန်းချက်ကို ဦးစားပေးပါ။
- ထိပ်ဆုံးကဦးစားပေးရမည့် အစီအစဉ်ကို ဖော်ထုတ်နိုင်ပြီး ဒုတိယ၊ တတိယတွေ မဖော်ထုတ်နိုင်၍ ခေါင်းခြောက်မခံပါနှင့်။ ပထမဦးစားပေးကိုရွေးနိုင်လျှင် သူနှင့်ဆက်စပ်နေသည့် ရည်မှန်းချက်များ အလိုလိုကပ်ပါလာမည်။
- မိမိတွေ့ကြုံနေရသည့် ပြဿနာက သာမန်မျှ အတန်အသင့်မျှဆိုလျှင် လုပ်ဆောင်စရာရှိသည့်လုပ်ငန်းတွေကို ကြည့်ပါ။ တစ်ခါတစ်ရံ၌ ရည်မှန်းချက်အမျိုးမျိုး ဖြစ်နေသော်လည်း လုပ်ငန်းက တစ်မျိုး တည်းဖြစ်နေတတ်သည်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်လိုက်ခြင်းဖြင့် ရည်မှန်း ချက်နှစ်ခုသုံးခုကို အချိန်တိုအတွင်း ပြီးစီးသွားစေနိုင်သည်။
- အသေးအဖွဲ့တွေကိုလိုက်ရှင်းကာ အားကုန်သွားသဖြင့် ကြီးကြီးမားမား ရင်ဆိုင်စရာနှင့် ကြုံလျှင် ခွန်အားမရှိတော့သည့် အဖြစ်မျိုး မဖြစ်ပါစေနှင့်။





ကပ်ကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း



■ ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

ယခုဆိုလျှင်-

- ၁။ ဦးစားပေးအစီအစဉ်အတိုင်း လုပ်ငန်းများလုပ်ဆောင်ခြင်း၊
- ၂။ တိုးတက်မှုအခြေအနေကိုစောင့်ကြည့်၍ လိုက်လျောညီထွေ ဖြစ်အောင် ပြုပြင်ညှိနှိုင်းခြင်း။
- ၃။ အောင်မြင်မှု၊ ဆုံးရှုံးမှုများမှ သင်ခန်းစာရယူခြင်း
- ၄။ အောင်မြင်မှုအသီးအပွင့်များကို

ရယူခံစားခြင်း ဟူသော အဆင့်များသာ ကျန်ရှိတော့သည်။ လုပ်ငန်း ရှင်တစ်ယောက် အနေဖြင့် ကျရှုံးမှုဟူ၍မရှိ၊ ကျရှုံးတော့မည်ဟု တွက်ပြီး၊ စစ် မြေပြင်သွား၍မရ၊ ရန်သူကို အနိုင်တိုက်ရန်သာ ရည်ရွယ်ထားရမည်။

မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပြန်လည်ဦးမော့စေ ရန်ဆောင်ရွက်ရင်းဖြင့်၊ အနာဂတ်တွင် ကပ်ကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်လာစေရန် ဦးတည် ချက်ထားရမည်။ လောလောဆယ် မိမိလုပ်ငန်း ရှင်သန်ရေးအတွက် အားထုတ် ရာ၌ မည်သည့်နည်းကအဆင်ပြေပြီး မည်သည့်နည်းက အဆင်မပြေဖြစ်သည် ကို သဘောပေါက်လာမည်။



မိမိလုပ်ငန်း၏ ရည်မှန်းချက်များကို ရယူခြင်း

ယခုအခါ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှေးကွေးနေချိန်၌ မိမိလုပ်ငန်းကို ဒုက္ခပေးနေသည့် အကြောင်းတရားများကို နားလည်သဘောပေါက်ပြီဖြစ်သည်။ ရည်မှန်းချက်များကိုလည်း ဦးစားပေးအဆင့်အတန်းများ သတ်မှတ်ပြီးဖြစ်သည်။ ရည်မှန်းချက်များ ပေါက်မြောက် အောင်မြင်ရေးအတွက် လုပ်ဆောင်ရမည့် လုပ်ငန်းစဉ်များကိုလည်း ချမှတ်ထားပြီးဖြစ်သည်။

သို့ဖြစ်ရာ စစ်မြေပြင်သို့ဆင်းပြီး အမှန် တကယ်တိုက်ပွဲဝင်ရန်သာ လိုတော့သည်။ အောင်ပွဲတစ်ပွဲရရန်အတွက် အစစအရာရာ အဆင်သင့် ပြင်ဆင်ထားရန် လိုအပ်သည်။

ဦးစားပေးအဆင့်အတန်းများ၊ လုပ်ငန်းစဉ်များကို ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း

ဦးစားပေးအစီအစဉ် ချထားသောလုပ်ငန်း များသည် အမှန်တကယ် ဖြစ်နိုင်ချေရှိ-မရှိ ပြန်လည်သုံးသပ်ပါ။ ဥပမာ ဈေးနှုန်းများပြန်လည် သတ်မှတ်ရန် ရည်ရွယ်ချက်ချထားသည်ဆိုလျှင် ဝယ်အားတက်လာစေရန်အတွက် မည်မျှ ဈေး လျှော့ရမည်ကို တွက်ချက်ကြည့်ထားရမည်။ သို့မဟုတ် အမြတ်တက်လာစေရန်အတွက် မည်သို့ ဈေးပြောင်းလဲရမည်ကို တွက်ချက်ထားရမည်။ သို့မဟုတ် လက်ရှိဖောက်သည်များကို ဆန္ဒခံယူကာ မိမိ၏ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုအတွက် ပို၍ပေးချင်သည်-မပေးချင်သည်၊ ပေးချင်လျှင်လည်း မည်မျှအထိ ပေးချင်သည်ကို မေးကြည့်ရ မည်။ ဝယ်အားတက်စေရန် ဈေးနှုန်းများချပေးမည်ဆိုလျှင် ဖောက်သည်တွေက လက်ခံခြင်းရှိ-မရှိ၊ ဈေးချပေးလျှင် အဝယ်တွေ အမှာစာတွေ မည်မျှတိုးတက်လာမည်ကို စူးစမ်းထားရမည်။

◆ ရည်မှန်းချက်တစ်ခုစီအတွက် လုပ်နည်းများကိုစနစ်တကျလုပ်ပါ။ တစ်ခုမကသောရည်မှန်းချက်များအတွက် လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းက ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သည့် ကိစ္စများလည်းရှိသည်။ တစ်ချိန်တည်း၌ပင် ရည်မှန်းချက်နှစ်ခုပြီးစီးနိုင်သည့် အလုပ်များ ရှိသည်။

◆ မိမိလုပ်ဆောင်မှုများကို မှတ်တမ်းတင်ထားပါ။ ယခုလုပ်ငန်းစဉ်များကို မှတ်တမ်းတင်ထားခြင်းအားဖြင့် နောင်အလားတူ ဖြစ်ရပ်မျိုးနှင့်ကြုံတွေ့ခဲ့ရလျှင် ဖြေရှင်းရန်အဆင်သင့်ဖြစ်နေသည်။ အဆင်မပြေသည့်လုပ်ငန်းစဉ်များအတွက် နောင်အခါ မည်သို့ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်သည်။ သို့မဟုတ် မည်သို့ ရှောင်ရှားနိုင်မည်ကိုသိရှိနိုင်သည်။

◆ အပြုသဘောတွေ့ပါ။

မကောင်းမြင်သည့် အမြင်များ၊ အပျက်သဘော အတွေးများကြောင့် ဘာမျှဖြစ်မလာပါ။ ဖောက်သည်တွေ၊ ဖောက်သည်လောင်းတွေက မိမိလုပ်ငန်း အကျပ်အတည်းတွေကြား ရောက်နေသည်ဟု သဘောပေါက်သွားကြမည်။ စီးပွားရေးကျဆင်းချိန်ကို ရေရှည် ရင်ဆိုင်နိုင်ရန်အတွက် စိတ်ဓာတ်မကျရန် လိုအပ်သည်။ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်တွေက ကိုယ်လုပ်နေသည့်အလုပ်တွေကို လုပ် ကောင်းမှလုပ်မည်။ အနာဂတ်တွင်၊ အပြိုင်အဆိုင်တွေ လျော့ကောင်း လျော့ သွားနိုင်သည်။

◆ မိမိ၏အောင်မြင်မှုတွေအတွက် ချီးမြှင့်ပါ

လုပ်ငန်းစဉ်များကို ပြန်လည်စိစစ်ပြီး၊ ပြီးစီးသွားသော လုပ်ငန်းစဉ် များကို စာရင်းမှဖယ်ပါ။ မိမိ၏လုပ်ရပ်မှ ပေါ်ထွက်လာသော တိုးတက်မှုများ တွေ့မြင်ရလျှင် ကိုယ့်ဘာသာ ကိုယ်ကျေနပ်မှုကို ဦးစွာရရှိမည်။ လုပ်ငန်းစဉ်များ အားလုံးပြီးသွားပြီ၊ ရည်မှန်းချက်တစ်ခု အောင်မြင်ပြီဆိုလျှင် ထိုက်ထိုက် တန်တန် အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိ ချီးမြှင့်ပါ။ နောက်ထပ်ရည်မှန်းချက်တစ်ခုကို ဖြေရှင်း သည့်အခါ လုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်အပြီး၌ ချီးမြှင့်မှုရှိသည်ကို သိထားလျှင် လုပ်ချင် ကိုင်ချင်စိတ်တိုးအောင် လုပ်ပေးလိုက်သလို ဖြစ်မည်။ တိုက်ပွဲမပြီးသေး၊ အချိန်မရွေး-ရန်သူ ပြန်လည်ထွက်ပေါ်လာနိုင်သည်ကို မမေ့ပါနှင့်။

◆ တိုးတက်မှုကိုစောင့်ကြည့်ပြီး၊ ပြုပြင်ညှိနှိုင်းမှုများ ပြုလုပ်ပါ။

ရည်မှန်းချက်တစ်ခုအောင်မြင်ပြီဆိုလျှင် ရလဒ်များကို မှတ်တမ်းတင် ထားပါ။ အရောင်းပမာဏတက်လာလျှင်၊ တက်စပြုလာပြီဆိုလျှင် မည်သည့် ရည်မှန်းချက်ကြောင့် အောင်မြင်မှု အသစ်တွေရစေသည်၊ မည်မျှအတိုင်းအတာ အထိ အောင်မြင်မှုရစေသည်ကို သတိထားပါ။ ဖောက်သည်တွေကိုမေးကြည့်ပါ။

တိုးတက်မှုကို မှတ်တမ်းတင်ထားခြင်းဖြင့် မအောင်မြင်သောလုပ်ငန်း များ၊ အစကပြန်စရမည့် လုပ်ငန်းများ၊ ညှိနှိုင်းပြုပြင်ရမည့်ရည်မှန်းချက်များကို လည်း တွေ့ရမည်။ ယခင်က မစဉ်းစားခဲ့မိသော ရည်မှန်းချက်တွေကို ယခုမှ စဉ်းစားမိခြင်း၊ ယခင်က တွေးမရခဲ့သော လုပ်ငန်းများ ယခုမှ သတိရခြင်းတို့ ဖြစ်စေနိုင်သည်။ တစ်ခါတစ်ရံ-ကိုယ့်အမှား-ကိုယ့်အားနည်းချက်တွေကို ကိုယ်တိုင်မမြင်သဖြင့် ပြင်ပမှ အကူအညီယူကာ၊ သုံးသပ်ခြင်း၊ ပြုပြင်ရခြင်း များလည်းရှိနိုင်သည်။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကို ပြန်ညှိပါ။



◆ အောင်မြင်မှုတွေဆုံးရှုံးမှုတွေကို ပြန်လည်ဆင်ခြင် သုံးသပ်ပါ။
 မိမိလုပ်ခဲ့သမျှ အလုပ်များ၊ ထိုအလုပ်များ၏ ကောင်းကျိုးဆိုးပြစ်များ
 ကို ပြန်လည်သုံးသပ်ပါ။ မိမိ၏ အားနည်းချက်များကို သင်ခန်းစာရယူပါ။
 အောင်မြင်မှု၊ ဆုံးရှုံးမှုနှစ်ခုစလုံးမှ သင်ခန်းစာ ရယူနိုင်သည်။

◆ အောင်မြင်မှုအသီးအပွင့်များကို ရယူခံစားပါ
 အောင်မြင်ပြီဆိုလျှင် မိမိကိုယ်မိမိရော၊ မိသားစုကိုပါ ချီးမြှင့်ပါ။ အေး
 အတူပူအမျှ ဆိုးတူ ကောင်းဖက်ဖြစ်ခဲ့ကြသော မိသားစုဝင်တွေနှင့် ဝေမျှပါ။
 သူတို့၏ အားပေးမှု၊ ထောက်ပံ့မှုသည် မည်မျှ အရေးကြီးကြောင်း အချိန်ယူပြီး
 ပြောကြားပါ။ နှလုံးသားကလာသော လက်ဆောင်တွေပေးပါ။ အားလပ်ရက်တွေ
 ယူပြီးနားပါ။ ချစ်ခင်ရင်းနှီးသူများနှင့် အချိန်ဖြုန်းပါ။ မိမိလုပ်ငန်း၏ ရေရှည်ခရီး
 စဉ်တွင်လည်းကောင်း၊ ရန်သူအသစ်များနှင့် တွေ့ရသည့်အခါများတွင် လည်း
 ကောင်း ၎င်းတို့ကို ဆက်လက်လိုအပ်နေဦးမည်ဖြစ်သည်။

◆ မည်သည့်အခါမျှ စစ်ပွဲမပြီးသေးသည်ကိုမမေ့ပါနှင့်။
 အကယ်၍ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် မည်သို့မျှ နာလန်မထူနိုင်
 တော့လျှင် မိမိအကောင်းဆုံး လုပ်ခဲ့သည်၊ ကြိုးစားအားထုတ်ခဲ့သည်ကို သတိ
 ရကာ ကျေနပ်ပါ။ ဤလုပ်ငန်း မအောင်မြင်လျှင်ပင် ဤလုပ်ငန်းမှရရှိသော
 သင်ခန်းစာများက အခြားသောလုပ်ငန်းများအတွက်လည်းကောင်း၊ အခြား
 တိုက်ပွဲများတွင် အောင်မြင်ရန်အတွက် လည်းကောင်း အထောက်အကူဖြစ်နိုင်
 သည်။





ကပ်ကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း



■ ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးနေသော အချိန်တွင် နိုင်ငံတကာ အဆင့်၊ ဒေသဆိုင်ရာ အဆင့်၊ နိုင်ငံအဆင့်များမှ လုပ်ဆောင်စရာတွေ ရှိသကဲ့သို့ လုပ်ငန်းစုအဆင့်၊ လုပ်ငန်းအဆင့်များတွင်လည်း လုပ်ဆောင်နိုင်တာတွေ ရှိသည်။

ယေဘုယျအားဖြင့် စီးပွားရေးမကောင်းဟု ပြော၍ စရိတ်တွေ၊ ငွေတွေ ဖြတ်ပစ်ဖို့ကစ စဉ်းစားကြသည်။ စရိတ်တွေ၊ ငွေတွေဖြတ်ပစ်သည့် ကိစ္စကို ဘဏ္ဍာရေးဌာနကလူတွေလက်ထဲသွား ထားရန်မသင့်။ သူတို့က အရေးကြီးတာတွေရော၊ အရေးမကြီးတာတွေရော အကုန်ဖြတ်ပစ်တတ်သည်။ ဝယ်အား ဆက်ကောင်းနေရန်၊ ဈေးကွက် ကိုတွန်းတင်ပေးရမည့် လုပ်ငန်းတွေကိုပါ ဖြတ်ခိုင်းတတ်ကြသည်ဟု ဈေးကွက်၏ပညာနယ်ပယ်တွင် အကျော်အမော်ပညာရှိ Philip Kotler က ဆိုသည်။

၁။ မဖြတ်မီသတိထားပါ။

စရိတ်ချွေတာဖို့ အမှန်တကယ်လိုအပ်ပါသည်။ သို့သော် ဖြတ်ပုံ ဖြတ်နည်းမှန်ဖို့လိုသည်။ ဝန်ထမ်းတွေ၊ ဖောက်သည်တွေ၏ ပြောသံဆိုသံကို



လည်း နားထောင်ကြည့်ပါ။ ဘယ်နေရာမှာ အဆီတွေ၊ မလိုအပ်တာတွေ ပိုနေသည်ကို မေးကြည့်ပါ။ သူတို့ထံမှ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်း တွေရနိုင်သည်။ စားသောက်ဖွယ်ရာစာရင်းကို ရထားလျှင် အစားသောက်ဆင်ခြင်ရတာ လွယ်ပါသည်။

၂။ ဖောက်သည်တွေ တန်ဖိုးထားသည့်အရာတွေကို မထိပါးပါစေနှင့်။

အပိုစရိတ်တွေ၊ ရုံးစရိတ်တွေကို ချွေတာရန် ကြံစည်သည့်အခါ ထိုစရိတ်တွေက ဖောက်သည် တွေကို အကျိုးပြု၊ မပြုစဉ်းစားပါ။ ဖောက်သည် တွေတန်ဖိုးထားသည့်အရာတွေကို ထိခိုက်စေမည့် စရိတ်ချွေတာမှုမျိုးတွေကို မလုပ်အပ်ပါ။ သူတို့ အကြိုက်ဆုံး အစီအစဉ်တွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို မထိပါစေနှင့်။ ဈေးဝယ်ရာ၌ သတိထားပြီး ဝယ် ပါ။ အပိုမကုန်ပါစေနှင့်။ ပစ္စည်းသွင်းပေးသူတွေ အသစ်ထပ်ရွာပါ။ ဈေးဆစ်ပါ။ လိုအပ်လျှင် ပစ္စည်းသွင်းသူ ပြောင်းပါ။ အခြားသူတွေနှင့် ပေါင်းကာ အစုလိုက်အပြုံလိုက်ဝယ်ယူပြီး ဈေးနှုန်းနှင့် စရိတ်သက်သာမည့်နည်းကိုရွာပါ။

၃။ ဈေးကွက်တင်လုပ်ငန်းကိုမလျော့နှင့်၊ ထပ်တင်ပါ။

ငွေကျပ်လျှင် ဈေးကွက်တင်လုပ်ငန်းတွေအတွက် ခွဲပေးထားသော စရိတ်ကို ဖြတ်တတ်ကြသည်မှာ မှားယွင်းသည်။ ဈေးကွက်တင်ကာ အရောင်းတက် အဝယ်သွက်လာစေရန် ပိုလုပ်ရမည်။ ဈေးကွက်ပျောက်၊ နာမည်ပျောက်သွားမှာ စိုးရသည်။

၄။ မှန်တာလေးတွေ အများကြီးလုပ်ပါ။

တစ်ချက်တည်းနှင့် ပြဿနာတွေ အများ ကြီးပြေလည်သွားမည်ဟု မမျှော်လင့်ပါနှင့်။ သေးသေးဖွဲဖွဲ၊ မှန်မှန်ကန်ကန်အများအပြား လုပ်ရာမှ အဖြေထွက်နိုင်သည်။

၅။ ယိုပေါက်တွေပိတ်ပါ။

အရောင်းအဝယ်ကောင်းနေချိန် တချို့သော ယိုပေါက်တွေ ဟာကွက်တွေကိုလျစ်လျူရှုထားနိုင်သည်။ ဝင်ငွေတွေလျော့သွားတာမျိုးကိုလည်း မဖြစ်ရအောင် လိုက်ပိတ်ကြည့်ပါ။

၆။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေနှင့်ပေါင်းပြီး နည်းသစ်တွေရွာကြည့်ပါ။

မိမိနှင့်အလားတူကုမ္ပဏီတွေ အခြားလုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်တွေနှင့် ပေါင်းပြီး စရိတ်သက်သာ ဈေးနှုန်းသက်သာမည့် နည်းလမ်းတွေရွာဖွေလုပ်ဆောင်ပါ။ စုပေါင်းပြီးဈေးဝယ်ပါ။ စုပေါင်းပြီး ဝန်ထမ်းတွေကို သင်တန်းပေးပါ။ အခြေ

အနေ ကောင်းနေသော လုပ်ငန်းတွေထဲမှနည်းယူပါ။

၇။ တစ်ဆင့်အပ်ပါ။ (Outsourcing)

တချို့သောလုပ်ငန်းများကို မိမိ၏လုပ်ငန်းအတွင်း လုပ်နေသော်လည်း အခြားသူများကို အပ်နှံပြီးလုပ်လျှင် ပို၍ စရိတ်သက်သာနိုင်သည်။ မိမိ၏ ဝန်ထမ်းများ တစ်ခြားအရေးပါသော လုပ်ငန်းများကို ပို၍ အာရုံစိုက်ပြီး လုပ်ဆောင်စေနိုင်သည်။ လွတ်သွား သောဈေးကွက်တွေအတွက် ပို၍ အချိန်ပေးနိုင်သည်။

၈။ ပိုရောင်းရအောင်ကြိုးစားပါ။

စာအုပ်တစ်အုပ်ဝယ်လျှင် တခြားစာအုပ် တစ်အုပ်နှင့် တွဲဖတ်သင့်ကြောင်း အကြံပေးခံရဖူးသည်။ ကိုယ့်ထုတ်ကုန်၊ ကိုယ့်ဝန်ဆောင်မှုကို သဘောကျလျှင် ပို၍လိုချင်မည်။ ပေးစရာ ထုတ်ကုန်တွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေရှိပါစေ။ ဝင်ငွေ ထပ်ရအောင်လုပ်နိုင်သည်။ နေရာတွေ၊ ရောင်း စရာတွေကျန်နေသေးသည်။ တွေ့အောင်ရှာပါ။

၉။ နားပေါက်အောင် Heart ထိအောင်ပြောပါ။

လူအများ၏ တန်ဖိုးထားမှုတွေ အချိန်အကုန်ခံမှုတွေ ဘဝနေပုံ နေနည်းတွေပြောင်းသည်။ တဖွဲ့တနွဲ့ ရှည်ရှည်လျားလျားပြောနေသည်ကို မကြိုက်ပါ။ တိုတိုတုတ်တုတ်၊ ထိထိ မိမိ သူတို့နားလည်အောင် နားပေါက်အောင် ပြောပါ။

၁၀။ အတားအဆီးတွေဖယ်ပါ။

အဖွဲ့အစည်းအတော်များများ၌ အကြံဉာဏ်တွေ၊ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ၊ သတင်းစကားတွေ မြန်မြန်ဆန်ဆန် စီးဆင်းခြင်းမပြုစေနိုင်သော အဟန့်အတားတွေ အကာအရံတွေရှိနေသည်။ ၎င်းတို့ကိုဖယ်ရှားပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက် မြန်မြန် ချပေးနိုင်ရန် စီစဉ်ပါ။

၁၁။ လူတိုင်းအရောင်းသမားဖြစ်ပါစေ။

ဈေးကွက်၏လုပ်ငန်းစဉ်တွင် ဝန်ထမ်းတိုင်း ပါဝင်သင့်သည်။ ပါဝင်လည်း ပါဝင်ရမည်။ ဈေး ကွက်၏ လုပ်ငန်းကို အထောက်အကူဖြစ်စေရမည်။ ဆန့်ကျင်ဘက်မဖြစ်စေရ။

၁၂။ မိမိလုပ်ငန်းအကြောင်း၊ မိမိထုတ်ကုန်အကြောင်း၊

မိမိဝန်ထမ်းတွေသိထားပါစေ။

တစ်ခါတစ်ရံ ထုတ်ကုန်တစ်ခုအကြောင်း၊ လုပ်ငန်းအကြောင်း ကြော်ငြာထားသည်ကို ဖတ်မိ၍ စိတ်ဝင်စားပြီး ဆက်သွယ်ရန်ကြိုးစားသည့်



အခါ မအောင်မမြင်ဖြစ်ရသည်။ လုပ်ငန်းထဲက လူတွေကိုယ်နှိုက်က မသိတာ တွေ ရှင်းမပြနိုင်တာတွေနှင့် ကြုံရသည်။ ကိုယ့်ကြော်ငြာနောက်မှာ ကိုယ့် လုပ်ငန်းကလူတွေရှိမနေ။ အပြင်ကသိသော်လည်း အတွင်းကမသိကြ။ အပြင် ကလူတွေ သိအောင်မလုပ်မီ အတွင်းကလူတွေသိအောင် လုပ်ထားပါ။ လုပ်ငန်း အတွင်း ဆက်ဆံရေး၊ ဆက်သွယ်ရေးညံ့ဖျင်းနေခြင်းသည် အကျဉ်းအကျပ် တွေချိန်၌ ဒုက္ခရောက်စေနိုင်သည်။

၁၃။ အရေးပါသည့်နေရာ၌ ငွေကိုသုံးပါ။

လူအထင်အမြင်ကြီးစေရန်ကိစ္စမျိုးအတွက် ငွေမသုံးဘဲ ချက်ချင်း လက်ငင်း ရလဒ်ထွက်ပေါ် လာမည့်ကိစ္စမျိုးအတွက် ငွေကိုသုံးပါ။ မလိုအပ်ဘဲ ရောင်စုံမကြော်ငြာပါနှင့်။ အဖြူအမည်းသုံး ကြော်ငြာပါ။ ပကာသနအတွက် အပိုမဖြုန်းပါနှင့်။

၁၄။ ပစ်မှတ်ကိုတွေ့အောင်ချိန်ပါ။

ကြော်ငြာနှင့်ပရိသတ် ကိုက်ညီပါစေ။ ဈေးကွက်ကိုလည်းကောင်း၊ စာနယ်ဇင်းများကို လည်းကောင်း သုတေသနလုပ်ပါ။ ဈေးဆစ်ပါ။

၁၅။ အခမဲ့(သို့)စရိတ်သက်သာမည့် နည်းလမ်းတွေရွာပါ။

အခမဲ့ (သို့မဟုတ်) စရိတ်သက်သာစွာဖြင့် အရောင်းမြှင့်တင်နိုင်မည့် နည်းလမ်းတွေရှိသည်။ လုပ်ငန်းနှင့် ဆက်နွယ်သောသတင်းဆောင်းပါး တစ် စောင်တွင် ကုမ္ပဏီအကြောင်းပါသွားခြင်းက စရိတ်အကုန်ခံကြော်ငြာသည်ထက် ပို၍ ထိရောက်သည်။ ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိသူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါ။ အင်တာနက်သုံးပြီး စာပို့ပါ။

၁၆။ အလုပ်ဖြစ်သည့်နည်းတွေကိုပိုလုပ်ပါ။

အရောင်းပြပွဲက ဈေးရောင်းကောင်းလျှင် ရက်တိုးပြီးပြပါ။ လူပြည့် နေသောအတန်းတွေ ထပ်ချဲ့သင်ပါ။ ပထမပိုင်း အစီအစဉ်ကို လူကြိုက်များ လျှင် ဒုတိယပိုင်းတွေ၊ တတိယပိုင်းတွေ ထပ်လုပ်ပါ။ နည်းလမ်းတစ်ခုကိုသာ ပုံသေထားပြီး၊ အရောင်းမတင်ပါနှင့်၊ ဖြန့်ပြီးလုပ်ပါ။ အလုပ်မဖြစ်သည့် နည်း တွေ၊ အမှားတွေကို ထပ်မလုပ်ပါနှင့်။

၁၇။ အတ္တမကြီးပါနှင့်။

ကိုယ့်ပြဿနာမှ ကိုယ့်ပြဿနာသာ အရေးကြီးသည်ဟု သဘော မထားပါနှင့်။ မိမိလိုအပ်ချက်ကိုဖြည့်ဆည်းရန် အရေးကြီးသကဲ့သို့၊ အခြား သူများ၏ လိုအပ်ချက်ကိုလည်း ဖြည့်ဆည်းရန် အရေးကြီးသည်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ကြောင့် အခြားသူများ ရရှိနိုင်မည့် အကျိုးထူးတွေကိုလည်း ဖော်ပြပါ။

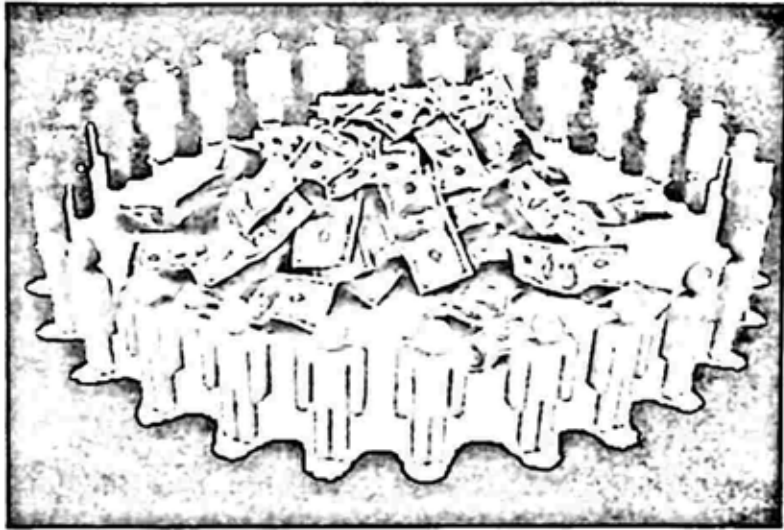
၁၈။ အိမ်တွင်းပုန်းမလုပ်ပါနှင့်။

ကိုယ့်ရုံး၊ ကိုယ့်စားပွဲမှာပဲ ချောင်ကုပ်မနေပါနှင့်။ အပြင်ထွက်ကြည့်ပါ။ ဆက်ဆံရေးတွေ တည်ဆောက်ပါ။ ပွဲလမ်းသဘင်တွေ၊ အခမ်းအနားတွေမှာ တက်တက်ကြွကြွပါဝင်ပါ။ အခြား လုပ်ငန်းရှင်တွေနှင့် အဆက်အသွယ်လုပ်ပါ။ အခြားသူများထံမှ အတုခိုးစရာတွေကြည့်ပါ။

၁၉။ မရှိရှိတာနှင့် ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။

စီးပွားရေးကျပ်နေသော်လည်း အဖြေတွေရှိသည်။ ဆေးအနီကုန်သွားလျှင် ဆေးအပြာကို သုံးပါဟု နာမည်ကျော်ပန်းချီဆရာ ပီကာဆိုက ပြောခဲ့သည်။ နည်းလမ်းရှာချင်စိတ်ရှိဖို့၊ သုံးချင် စိတ်ရှိဖို့သာလိုသည်။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲလွယ်သည့် စိတ်သဘောထားထားရှိပါ။





၂၀၀၈ ဖက်ကျန်ရှင်းတမ်း

■ ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

၂၀၀၈ ခုနှစ်အကုန်မှာ၊ မြန်မာနိုင်ငံက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဘာတွေဖြစ်ခဲ့ကြသလဲ၊ ဘာတွေဖြစ်နေကြ သလဲဆိုတာ သိရဖို့၊ အတတ်နိုင်ဆုံး လိုက်ပြီးစပ်စုရပါတယ်။

ဖက်ရှင်အဝတ်အထည် လုပ်ငန်းကို လုပ်နေတဲ့ သမီးတစ်ယောက်က တော့၊ သွင်းကုန်အနေနဲ့ ဝယ်လာတဲ့ ဖက်ရှင်အဝတ်အထည်တွေ၊ ရောင်း ကောင်းနေဆဲပါပဲလို့ဆိုတယ်။ ဖက်ရှင် ဆန်ဆန်ဝတ်စား ပြင်ဆင်တဲ့ လုပ်ငန်း ဟာ ဟိုတုန်းကထက် တွင်ကျယ်လာတယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ စီးပွားရေး တိုးတက်မှု နှေးကွေးပြီဆိုရင် သူတို့လို ပစ္စည်းအရောင်းအဝယ်တွေ အရင်ထိ တတ်တာပဲ။ ဒါပေမယ့်-မထိသေးဘူးလို့ ဆိုပြန်တယ်။ ဝင်ငွေမြင့်သူတွေ၊ အခြေ အနေကောင်းဆဲလား၊ ဝင်ငွေနိမ့်တဲ့သူ တွေအသုံးအစားများလို့ရောင်းမလောက် တဲ့ ထုတ်ကုန်တစ်ခု၊ အခုတစ်လော မရောင်းရဘူးဆိုတော့၊ ဝင်ငွေနိမ့်သူတွေ



ဒို့ထက်ပိုကောင်းတဲ့ ပစ္စည်းတွေ စားကုန်ကြလို့လားလို့ ဝမ်းသာရမလိုပါပဲ။

စီးပွားရေးနှေးကွေး ပြီဆိုရင်တော့၊ အောက်ခြေလူတန်းစားတွေက အရင် ဆုံးခံစားရတတ်တာပါ။ ဒါကြောင့်လဲ ဝင်ငွေနိမ့်တဲ့သူတွေကို ဘယ်လို ကူညီကြမလဲ၊ ဘယ်လိုအကူအညီပေးနိုင် သလဲဆိုတာ သီးခြားစဉ်းစားကြလေ့ ရှိပါတယ်။

ကုန်တိုက်တွေမှာ ဈေးဝယ်လေ့ ရှိတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ရဲ့ အဆို အရကတော့ ခါတိုင်းကောင်တာတွေမှာ အကြာကြီးတန်းစီစောင့်ဆိုင်းရပေမယ့်၊ အခုမစောင့်ဆိုင်းရဘူး။ ဈေးနှုန်းတွေကတော့ မကျသေးပါဘူး။ ဈေးအတက် တုန်းက ဝယ်ထားတဲ့ပစ္စည်းတွေက ရောင်းမကုန်သေးတော့၊ ဈေးချရောင်းဖို့ ခက်မယ်ထင်ပါရဲ့။ ဒီလိုပဲ၊ ကုန်ကြမ်းတွေ၊ သွင်းအားစုတွေ ဈေးတက်စဉ်က ဝယ်ယူထုတ်လုပ်ထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေလဲ ဈေးချရခက်ပုံရပါတယ်။

အရောင်းတွေနှေးနေတာရဲ့ ရလဒ်က ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းတွေကို၊ ဆက်ပြီးထိခိုက်တာပါပဲ။ နယ်ကပြန်လာတဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က သူတို့ဆီက ဆန်စပါးတွေ အဝယ်ကိုစောင့်နေကြတယ်တဲ့။ အခြားမိတ်ဆွေ လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်ကတော့၊ သူတို့ လုပ်ငန်း ထွက်ကုန်ဈေးနှုန်း သုံးပုံတစ်ပုံလောက် ကျတာတောင်၊ အရောင်းမသွက်ဘူး။ ဝယ်ယူသူတွေက၊ ဒို့ထက်ဆက်ပြီး ဈေးကျ မယ်လို့ မျှော်လင့်နေကြပုံရတယ်တဲ့။ တခြားမိတ်ဆွေတစ်ယောက်ကတော့ အရောင်းမသွက်ရင် ဆက်ထုတ်ဖို့ခက်မယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုနဲ့တစ်ခုတော့ မတူကြဘူးပေါ့။ တချို့လုပ်ငန်းတွေရဲ့ ထုတ်ကုန်က စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးချိန်မှာ အစားထိုး သုံးစွဲစရာဖြစ်မယ်။ ကိုယ့်ထုတ်ကုန်အစား၊ တခြားကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို အစားထိုးသုံးသွားတာမျိုး လည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း တစ်ခုထဲသာမက၊ ကိုယ်လို တစ်ခြားလုပ်ငန်း တွေလည်းထိခိုက်ပြီ၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး ထိခိုက်ပြီဆိုရင်တော့ ကိုယ်တစ်ယောက် ထဲကွက်ပြီး လွတ်ဖို့ဆိုတာအတော်ခက်သွားတယ်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းစု တစ်ခုဟာ၊ လူအများနဲ့ ပတ်သက်ဆက်နွယ်မှုတွေ ရှိနေတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းစုကို အားကိုးအားထားလုပ်နေရတဲ့ တခြားကွင်း ဆက်လုပ်ငန်းစုတွေ အများကြီးရှိနေ တယ်ဆိုရင်တော့၊ ဒီလုပ်ငန်းစုကနေပြီး ပွားမယ့်ဂယက်တွေက မဆုံးနိုင်ဘူး။ တခြားလုပ်ငန်းတွေက ကိုယ့်အပေါ်ရိုက်လာမယ့်၊ ဂယက်တွေကလဲ အများ သား။

မကြာခဏကြားရတွေ့ရတာကတော့၊ ဘာကြောင့်မှန်းမသိ၊ ဘယ်လို ဆက်စပ်မှုမှ မတွေ့ရပဲနဲ့၊ အရောင်းနဲ့ ထုတ်လုပ်မှုတွေ ကျဆင်းကုန်တာပါပဲ။



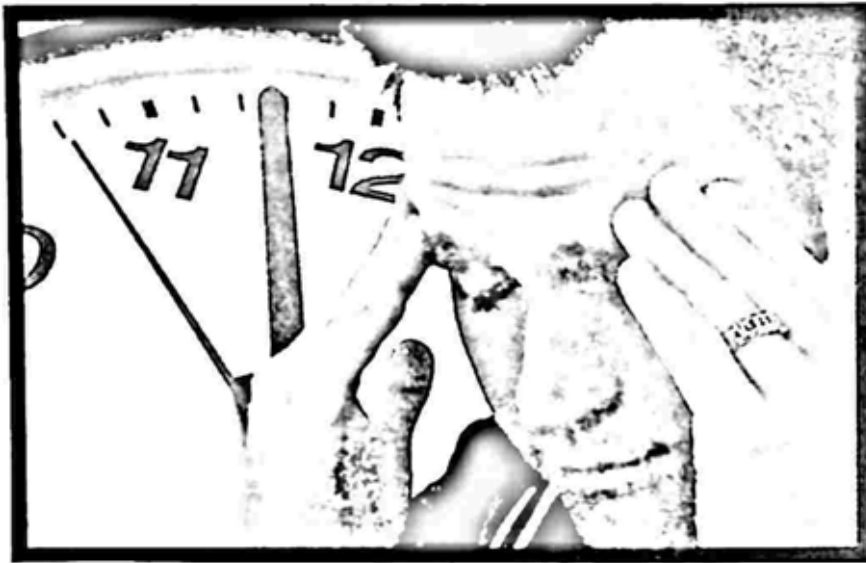
စီးပွားရေးတိုးတက်မှု မြန်ဆန်တာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ နှေးကွေးတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အိမ်သုံး ဆေးဝါးတွေရဲ့ အရောင်းပမာဏ သိသိသာသာတက်လာမယ် မဟုတ်၊ ကျသွား မယ်မဟုတ်လို့တွက်ဆရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဆေးဝါးလက်လီ ကုန်သည်တွေ၊ ထိုင်နေကြတယ်ဆိုတော့၊ လူတွေ ကျန်းမာကုန်ကြလို့လားလို့ ဦးနှောက်ခြောက် ရပြန်ပါတယ်။

အခက်အခဲတွေရှိတယ် မရှိဘူး ဆိုတာသိအောင်၊ သတိထားမိအောင် လုပ်ရတာက ပထမအဆင့်။ အခက်အခဲတွေပေါ်ပေါ်ချင်းသိတာ၊ သတိထားမိ တာမျိုးကတော့ အကောင်းဆုံးပါပဲ။ ဒါပေမယ့်-ဖြစ်နေတာနဲ့ သတိထားမိတာ ရဲ့ကြားမှာ၊ အချိန်ကွာဟ ချက်ရှိနေတယ်။ နှောင့်နှေးနေတတ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သိတဲ့အချိန်နဲ့ လုပ်စရာလမ်းကြောင်း ရွေးချယ်တဲ့ကြားထဲမှာ၊ တစ်ခါကြာ နေပြန်ပါရော။ မှန်ကန်တဲ့လမ်းကြောင်းနဲ့ မှားယွင်းတဲ့ လမ်းကြောင်းဆိုတာ ကလဲ၊ ကာလ၊ ဒေါသ၊ ပယောဂ အပေါ်မှာ မူတည်နေတယ်လေ။ ဥပမာ အများ ပြည်သူအသုံး စရိတ်ချွေတာတယ်ဆိုတာ ငွေဖောင်းပွမှုဖြစ်ချိန်မှာ၊ နည်းလမ်း ကောင်း တစ်ခုဖြစ်ပေမယ့်၊ စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးနေချိန်မျိုးမှာ ပုဂ္ဂလိက အသုံး စရိတ်တွေကျဆင်းမှုကို ကာမိအောင်ဖြစ်ဖြစ်၊ ပုဂ္ဂလိကအသုံးစရိတ်တွေ သုံးနိုင်အောင် တွန်းအားပေးတဲ့အနေနဲ့၊ ပြည်သူ့အသုံးစရိတ် (Public Expenditure) တွေ ပိုသုံးရပါတယ်။

မှန်ကန်တဲ့လမ်းကြောင်းကို ရွေးချယ်မှုနဲ့ မှန်ကန်တဲ့ လုပ်ရပ်ကို လုပ် ဆောင်မှုကြားမှာ၊ အချိန်ကွာဟတတ်သလို၊ လုပ်ရပ်မှန်ကန်တိုင်းလဲ၊ ချက်ချင်း အကျိုးပေးတာမဟုတ်။ လုပ်သင့် လုပ်ထိုက်တဲ့အလုပ်ဖြစ်ပေမယ့်၊ အင်နဲ့အားနဲ့ မဟုတ်ရင်၊ ကြုံရတဲ့ အခက်အခဲတို့၊ စိန်ခေါ်မှုတို့နဲ့စာရင်၊ မထိရောက်သေးတဲ့ အခါမျိုးတွေမှာ ချက်ချင်းအကျိုးပေးလေ့မရှိပါဘူး။

စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းမွန်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ရင်တော့ ဖြစ်နေတာ၊ သိတာ၊ အမှန်ကိုရွေးမိတာ၊ အမှန်ကို လုပ်မိတာ၊ ထိထိရောက်ရောက်၊ ပြည့်ပြည့် စုံစုံ လုပ်မိလို့ အကျိုးပေးတာတွေရဲ့ကြားက၊ ကာလတွေတိုတောင်းသွားနိုင်ပါ တယ်။ မကောင်းတဲ့အကျိုးဆက်တွေပွားမလာအောင် ထိန်းထားပြီး၊ အကောင်း တွေ အပြုသဘောတွေ ပြန့်ပွားလာအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။





ကျေးဇူးရှင် အကျပ်အတည်း

■ ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

အကျပ်အတည်းခေါင်းဆောင်မှု (Crisis Leadership) နှင့် အကျပ်အတည်း စီမံခန့်ခွဲမှု (Crisis Management) တွေအကြောင်းကို စိတ်ဝင်စားသူ အတော်များများ တွေ့ရသည်။

တစ်နေ့က ကျင်းပသော ဆရာ ဒေါက်တာ အောင်ထွန်းသက်၏ ဟောပြောပွဲတွင် တက်ရောက်လာသူ များပြားသည်ကို ကြည့်ပြီး ဒီအတိုင်းဆိုရင် အနည်းဆုံး အခုလာတက်တဲ့သူတွေက အကျပ်အတည်းမဖြစ်သေးတဲ့ သူတွေ ဖြစ်နိုင်တယ်။ တကယ့်ကို အကျပ်အတည်းနဲ့တွေ့နေရင် ဟောပြောပွဲတွေ၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေ တက်နိုင်မည်မထင်ဟု ပြောဖြစ်သည်။ အနည်းဆုံး နောင် လာမည့် အကျပ်အတည်းတွေအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားချင်စိတ် ရှိပုံပေါ် သည်။ ထိုကဲ့သို့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားလိုခြင်းပင်လျှင် အကျပ်အတည်း စီမံခန့်ခွဲမှု ဖြစ်နေကြောင်း သူတို့သတိထား မိချင်မှ သတိထားမိမည်။

၂၀၀၈ ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်းက မန္တလေး အိုင်စီတီပတ်ခ်၌ လည်းကောင်း၊ ရန်ကုန်အင်ဖိုတက်ခ်၌လည်းကောင်း၊ ၂၀၀၈ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံကိန်းအကြောင်း ဟောပြောခဲ့ပြီး၊ ချွေချွေတာတာ သုံးဖို့ ဝင်ငွေတွေ သေချာ



ပေါက် တွက်မထားဖို့ပြောခဲ့ရာ၊ အကျပ်အတည်းမဖြစ်မီက ကြိုတင် ပြင်ဆင်ထားရန် လိုကြောင်း ဆိုလိုရင်း ဖြစ်ပါသည်။

တကယ်တော့ အကျပ်အတည်းဆိုတာ အဆန်းမဟုတ်လှပါ။ အသေးအကြီးသာကွာခြားနေခြင်း ဖြစ်ပြီး၊ နေ့စဉ်တွေ့ကြုံနေရပြီဖြစ်သည်။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်သလိုမဖြစ်၊ မဖြစ်ချင်သလိုဖြစ်၊ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ကမောက်ကမဖြစ်ကုန်ပြီဆိုလျှင်သာ ရေးကြီးခွင်ကျယ်လုပ်ပြီး ပြောနေရခြင်းဖြစ်သည်။ အကျပ်အတည်းဆိုသည်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တည်ထောင်ကတည်းက ပါလာခဲ့ပြီးသားဖြစ်သည်။ အကျပ်အတည်းရှိတတ်သည်ကို သိထားဖို့၊ အကျပ်အတည်းဖြစ်နေပြီကို သိရှိဖို့၊ အကျပ်အတည်းကို နည်းမှန် လမ်းမှန် ဖြေရှင်းဖို့သာ အရေးကြီးသည်။ အနာနှင့်ဆေးတည့်သွားလျှင် ကြီးသောအမှုကို ငယ်အောင်သော်လည်းကောင်း၊ လုံးဝပပျောက်အောင်သော်လည်းကောင်း လုပ်နိုင်ပြီး၊ ဆေးမှားလျှင် သို့မဟုတ်- အနာနှင့်ဆေးလွဲနေလျှင်၊ ဆေးမှန်သော်လည်းအချိန်လွဲနေလျှင်၊ ငယ်သော အမှုကြီးသွားနိုင်သည်။ ပျောက်သင့်သော ကိစ္စ မပျောက်ဘဲ ကြီးသွားနိုင်သည်။

အကျပ်အတည်းကို ဘယ်လို ရင်ဆိုင်သလဲဆိုသည့်ကိစ္စတွင် အရေးတကြီးပြောဆိုကြသောကိစ္စမှာ စာနယ်ဇင်းတွေနှင့် ဘယ်လိုဆက်ဆံသလဲ၊ စာနယ်ဇင်းတွေက ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုပုံဖော်ကြသလဲဆိုသော ကိစ္စတွေလည်းပါဝင်သည်။ တကယ်တော့ အကြောင်းပေါ်မှ အရည်အချင်းမှန်တွေ၊ ခြေမှန်တွေ ပေါ်လာတတ်သလို အကျပ်အတည်း တွေကလည်း ကိုယ့်လုပ်ငန်း၊ ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေကို အရည်အချင်း ရှိ-မရှိ၊ အဆင်သင့် ဖြစ်-မဖြစ်၊ စာမေးပွဲစစ်လိုက်သလို လည်းဖြစ်သွား၍ အကျပ်အတည်းကို ကျေးဇူးရှင်အဖြစ် သတ်မှတ်မည်ဆိုလျှင် သတ်မှတ်နိုင်သည်။

အကျပ်အတည်းစီမံခန့်ခွဲမှုမဟုတ်တော့ဘဲ၊ စီမံခန့်ခွဲမှု အကျပ်အတည်းလည်း ဖြစ်သွားနိုင်သည်။ အထူးသဖြင့် စာနယ်ဇင်းတွေမျက်စိထဲ၊ အများ ပြည်သူ၏ အမြင်ထဲတွင် ကမောက် ကမဖြစ်သွားကာ စီးပွားရေး၊ ငွေရေးကြေးရေး၊ ဘဏ္ဍာရေး၊ ဌာနဆိုင်ရာများနှင့် ဆက်ဆံရေးတွေကို ကမောက်ကမဖြစ်သွားစေနိုင်သည်။

အကျပ်အတည်း စီမံခန့်ခွဲမှု အတော်များများကို ကြည့်ရသည့်အခါ အကျပ်အတည်းမဖြစ်မီက ကြိုတင်ပြင်ဆင်ဖွဲ့စည်းမှုတွေ လုပ်ထားသည်ကို တွေ့ရသည်။ ဖြစ်ပြီဆိုမှစလုပ်ရလျှင် နောက်ကျသွားပြီ။ အကျပ်အတည်းတွေမှ လုပ်ရသော စီမံခန့်ခွဲမှုသည် စီမံခန့်ခွဲမှုမဟုတ်ဟူ၍ပင် ဆိုနိုင်သည်။ တစ်နည်း

ပြောရလျှင် အကျပ်အတည်း စီမံခန့်ခွဲမှုတွင် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားခြင်း၊ ရွေးစရာ နည်းလမ်းအသွယ်သွယ် ချထားခြင်းများလည်း ပါဝင်သည်။

ပြီးတော့၊ ဘယ်လောက် မြန်မြန်ဆန်ဆန် ထိထိရောက်ရောက် လုပ်နိုင် သလဲ၊ အကျပ်အတည်းအစပိုင်းကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းနိုင်သလဲဆိုသော ကိစ္စ ရပ်သည် အရေးကြီးသည် လက်ဦးမှုရဖို့ အရေးကြီးသည်။

ကျွမ်းကျင်သူတွေနှင့် ဖြေရှင်းရမည်။ မကျွမ်းကျင်သူတွေကို အားကိုး ရှိမရ။ အခြေအနေကို မကြောက်မရွံ့ အကဲဖြတ်နိုင်ရမည်။ ချဲ့ကားနေစရာ၊ မလိုသလို ဖုံးထားရန်လည်း မလို။ အခြေအနေမှန် သတင်းမှန်ကို သိအောင်လုပ် ရမည်။ အခြေအနေမှန်၊ သတင်းမှန်မရလျှင် လုပ်ရပ်တွေ လွဲသွားနိုင်သည်။ လုပ်ရမည့် လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို ရွေးချယ်ရာ၌ ရေတိုဆုံးရှုံးမှုတွေ တစ်ခုတည်းကို သာ မြင်နေ၍မဖြစ်။ ရေရှည် အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေကိုပါ အာရုံစိုက်ရန် လိုအပ်သည်။

အကောင်းဆုံးက ဖြစ်လာမည့် အန္တရာယ်တွေ၊ အကျပ်အတည်းတွေကို စောစောစီးစီး ကြိုတင်သိထားနိုင်သော နည်းလမ်းရှိထားလျှင် အကောင်းဆုံး ဖြစ်သည်။ တကယ်တော့လည်း စနစ်တကျ ရှိတာ၊ မရှိတာသာ ကွာခြားသော် လည်း ဘယ်လိုဖြစ်လျှင် ဘယ်လိုလုပ်ကြရအောင်ဟူသော အပြင်အဆင်မျိုး၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်း၌ ရှိနေတတ်သည်။

အကောင်းဆုံး-အတော်ဆုံးသာ ရှင်သန်ကျန်ရစ်တတ်သော သဘော (Survival of the fittest) ဖြစ်အောင်၊ အကျပ်အတည်းတွေက လုပ်ပေးတတ် လေရာ၊ အကျပ်အတည်းမှ ကျေးဇူးမတင်လျှင် ဘယ်သူ့ကျေးဇူးတင်ရမည် နည်းဟု မေးရမလို ဖြစ်နေသည်။



Paul Antonson



မင်္ဂလာ နှစ်သစ်ပါ

■ ခင်မောင်ညို (ဘာဂဗေဒ)

၂၀၀၈ ခုနှစ်ကုန်လို့၊ ၂၀၀၉ ခုနှစ်ကို ရောက်လာခဲ့ပါပြီ။ ဒီအချိန်ဟာ အတိတ်ကို ပြန်လည်သုံးသပ်၊ အနာဂတ်ကိုမျှော်မှန်းလို့၊ ပစ္စုပ္ပန်မှာ အစီအစဉ် တွေချ လုပ်ငန်းစဉ်တွေ အကောင်အထည်ဖော်ရမယ့် အချိန်ကာလဖြစ်ပါတယ်။

အတိတ်ကိုပြန်ကြည့်ရင် ၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော်တို့ ဘာတွေဖြစ်ခဲ့ကြ၊ ဘာတွေတွေ့ခဲ့ကြသလဲ။ ပျော်စရာ နှစ်တစ်ခုလား၊ အောင်မြင်မှုတွေရခဲ့တဲ့ နှစ်လား၊ ကုသိုလ် တွေ၊ ပညာတွေ၊ ဥစ္စာတွေထဲက ဘာတွေ တိုးပွားခဲ့သလဲ၊ ကုသိုလ်လား၊ ပညာလား၊ ဥစ္စာလား၊ ဒါမှမဟုတ် ဘာတွေ လျော့ပါးကုန်ကြသလဲ၊ ကုသိုလ်လား၊ ပညာလား၊ ဥစ္စာလား၊ အားလုံးပဲလား။

သေချာပေါက် ပြောနိုင်တာတစ်ခုကတော့ ကျွန်တော်တို့တတွေဟာ မျှော်လင့်မထားခဲ့တဲ့ အခက်အခဲတွေနဲ့ တွေ့ကြုံဖြတ်သန်း ကျော်လွှားရှင်သန် ကျန်ရစ်ခဲ့တယ်ဆို တာပါပဲ။ အနည်းဆုံး ဒီတစ်ကြိမ်လည်း ကပ်ကျော်သွားပြီ၊ တုံးကျော်သွားပြီလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။

၂၀၀၈ ခုနှစ်ထဲမှာ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်တုန်းကမျှ မကြုံဖူးတဲ့ နာဂစ် ဆိုင် ကလုန်းဒဏ်ကိုခံခဲ့ရတယ်။ အဲဒီ မုန်တိုင်းဒဏ်ကို တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်း အနေနဲ့ရော၊ အစုအဝေးအနေနဲ့ရော၊ ဝိုင်းဝန်းဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့တယ်။ ကျော်လွှား နိုင်ခဲ့ကြ တယ်။ အခုလည်း ဆက်လက်ပြီး ပြန်လည် ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းတွေလုပ်နေ ဆဲပဲ။ မကြုံတွေ့ဖူးတဲ့ အခက်အခဲတွေ၊ ဒုက္ခတွေကနေ မပေါ်ပေါက်ခဲ့ဖူးတဲ့ ခွန်အားတွေ၊ အသုံးမပြုရသေးတဲ့ တီထွင်ကြံဆမှုတွေ၊ အနာဂတ်အတွက် အစီအစဉ်အသစ်တွေ၊ လုပ်ငန်းစဉ်သစ်တွေ၊ ပြင်ဆင်မှုတွေထွက်ပေါ်လာခဲ့တယ်။

အတွေ့အကြုံသစ်၊ အခက်အခဲသစ်တွေကနေ၊ သင်ခန်းစာအသစ်တွေ ရရှိခဲ့ကြတယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်တုန်းက အာရှအကျပ်အတည်းနဲ့ အရှေ့တောင် အာရှက နိုင်ငံတွေ ရင်ဆိုင်ခဲ့ကြ၊ ဖြေရှင်းခဲ့ကြ၊ နာလန်ထခဲ့ကြတာ (၁၀)နှစ် ပြည့်ရုံပဲရှိသေးတယ်။ အခု ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်းမှာ ကမ္ဘာ့ဘဏ္ဍာရေး အကျပ် အတည်းတဲ့၊ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းတဲ့ တွေ့ကြရပြန်ပြီ။

ဒီအကျပ်အတည်းကြီး ဘယ်လောက်ကြာမလဲ။ တချို့က V ပုံသဏ္ဍာန် ဖြည်းဖြည်းချင်းဆင်းမှာလား၊ ဒါမှမဟုတ် U ပုံသဏ္ဍာန် အဆင်းမြန်၊ ခဏကြာပြီး ပြန်တက်တာ မြန်မှာ လားလို့ တွက်ကြတယ်။ နောက်ဆုံးမတော့ L ပုံ သဏ္ဍာန်၊ အဆင်းမြန်မယ်၊ အောက်ခြေမှာ နည်းနည်းကြာနေဦးမယ် လို့ တွက်ကြတာ တွေ့ရတယ်။

သေချာတာကတော့ အကျပ်အတည်းက ကိုယ့်နိုင်ငံ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအပေါ် ဘယ်လိုအကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိသလဲ ဆိုတာ ကိုယ့်ရဲ့ပြုပြင်ပြောင်းလဲလွယ်မှု (Flexibility, Adaptability အပေါ် မူတည်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ အခုရက်ပိုင်းအတွင်း မှာ နိုင်ငံအသီးသီးက အစိုးရတွေက စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေကို ကူညီကြ၊ အခွန်အကောက်တွေလျှော့ကြ၊ အထောက်အပံ့တွေပေးကြနဲ့ လုပ်နေကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကတော့ ဦးမမော့နိုင်သေးဘူး။ ပညာရှင် တွေက ဒီထက်ပြင်းပြင်းထန်ထန် လုပ်ဖို့လိုတယ်လို့ တိုက်တွန်းကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက်ကတော့ ‘မျက်စိကိုဖွင့်၊ နားကိုစွင့်’ ရမယ့် အချိန်၊ နိုးနိုးကြားကြား၊ သတိရှိရှိနေရမယ့် အချိန်ဖြစ်ပါတယ်။ အသိနောက်ကျ၊ သတင်း နောက်ကျတဲ့အတွက်၊ အများကြီး ထိခိုက်နစ်နာမှုတွေ ကြုံခဲ့ရပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေကို စနစ်တကျ ထိန်းသိမ်းဖို့၊ တစ်နေရာထဲမှာ စုပြုံထားဘဲ ဖြန့်ကျက်ထား၊ ဖြန့်ခွဲထားဖို့ သင့်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ကတော့ အမြတ်ရယူရေးထက် လုပ်ငန်းရှင်သန် ရေးကို ဦးစားပေးမယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ တခြားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ကတော့ ၂၀၀၉ ခုနှစ်မှာ ကျစ်ကျစ်လျစ်လျစ်လုပ်မှ ဖြစ်မယ်တဲ့။

ဒါတွေဟာ (၂၀၀၉) ခုနှစ်အတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ တွေ့ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကနေ သင်ခန်းစာထုတ်လို့ ၂၀၀၉ ကိုကျော်ဖြတ်ရမှာပါ။ ၂၀၀၈ ကို ရှင်သန်အောင်မြင် ကျော်ဖြတ်နိုင်ခဲ့သလို၊ ၂၀၀၉ ကိုလည်း အောင်မြင်စွာခုခံနိုင်၊ ဖြတ်သန်းနိုင်၊ ဖြေရှင်းနိုင်၊ အောင်ပွဲခံနိုင် မယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။





အခုလိုနှစ်ဆန်းပိုင်းမှာ ဒီနှစ်တော့ ငါဘာလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ နှစ်သစ် သန့်ရှင်းရေး တွေ ချမှတ်ထားတတ်ကြတယ်။ တစ်ခါတစ်လေတော့လည်း အဲဒီ နှစ်သစ် သန့်ရှင်းရေးဟာ နှစ်သစ်မှာပဲ မေ့မေ့ပျောက်ပျောက် ဖြစ်သွားတတ်ကြတယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကိုယ်မနိုင်တာလည်းပါမယ် သိပ်ပြီး ရည်မှန်းချက်တွေ ကြီးလွန်းလို့ရင် လည်းဖြစ်မယ်။ ဒါကြောင့် တစ်နှစ်လုံးခံတဲ့ သန့်ရှင်းရေးဖြစ်အောင် လိုက်နာလုပ် ဆောင်လို့လွယ်တဲ့ ရည်မှန်းချက်မျိုးဖြစ်ဖို့ အကြံပေးကြတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိပ်ပြီးအထင်မကြီးပါနဲ့။ သိပ်ပြီး မတောင်းဆိုပါနဲ့-တဲ့။ ကိုယ်လွယ်လွယ်ကူကူ စွဲစွဲမြဲမြဲ ဘာလုပ်နိုင်မလဲဆိုတာ ရှာပါတဲ့။ သူများကို ကိုယ်ဘယ်လိုလူဆိုတာ ပြဖို့မလိုပါဘူး။ ပြဖို့လည်း မကြိုးစားပါနဲ့တဲ့။

ကိုယ့်ရဲ့ နှစ်သစ်သန့်ရှင်းရေးတွေဟာ ကိုယ် ပိုပြီးကောင်းမွန်တဲ့လူသား တစ်ယောက်ဖြစ်လာဖို့၊ ကိုယ့်ဘဝပိုပြီး သက်သာချောင်ချိဖို့အတွက် ရည်ရွယ်ပြီး ချမှတ်တာတွေဖြစ်မှာပါ။ ကိုယ်ညံ့သည်ထက် ညံ့သွားဖို့၊ ဆိုးသည်ထက် ဆိုးသွား ဖို့တွေတော့ ရည်ရွယ်ပြီးလုပ်မယ်မထင်ပါဘူး။ ဒီနှစ်မှာ ငါပိုကောင်းတဲ့လူ တစ်ယောက်အဖြစ် ပြောင်းလဲလာစေရမယ် ဆိုပြီးရည်ရွယ်လုပ်ကြတာပါ။

သန္နိဋ္ဌာန်တွေကို ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ၊ ငွေရေး၊ ကြေးရေး၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ ပညာရေး၊ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး အစရှိသည်ဖြင့် ခွဲခြားလို့ရနိုင်ပါတယ်။

တစ်နှစ်တစ်ခေါက် မိသားစု ဘုရားဖူးထွက်မယ်၊ လုပ်ငန်းခွင်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဒေါသတွေ၊ သောကတွေ လျော့နည်းအောင်ကြိုးစားမယ်၊ ငွေမဖြုန်းဘူး၊ အကြေးနည်းအောင် လုပ်မယ်၊ ဝင်ငွေနဲ့ လောက်အောင်သုံးမယ် ဆိုတာမျိုးတွေ၊ အရက်ဖြတ်မယ်၊ ဆေးလိပ်ဖြတ်မယ်၊ မှန်မှန်လမ်းလျှောက်မယ်၊ လေ့ကျင့်ခန်း မှန်မှန်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ကျန်းမာရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ ဒီအထဲမှာ ငွေရေးကြေးရေးဆိုင်ရာရည်မှန်းချက်တွေလည်း ပါတယ်။ ပကာသနအသုံးစရိတ်တွေလျော့မယ်၊ ဈေးကွက်ကနေ ဝင်ငွေတိုး ရအောင် လုပ်မယ် ဆိုတာမျိုးတွေပေါ့။

စီးပွားရေးနဲ့ ပတ်သက်လာရင် ဘယ်လိုနယ်ပယ်တွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ မယ်၊ ကိုယ့်ရဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ရွှေတွေ၊ ငွေတွေ၊ အိမ်တွေမှာ၊ ဘယ်လို ဖြန့်ခွဲ ထားမယ်၊ အပြောင်းအလဲမြန်တဲ့ ဈေးကွက် အခြေအနေကို ဘယ်လို ဂရုစိုက် လေ့လာနိုင်မယ်။ တယ်လီဖုန်း မကြာခဏဆက်မယ်၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ဖရိုဖရဲနိုင် နေတာတွေကို တစ်စုတစ်စည်းတည်းဖြစ်အောင် လုပ်ထားမယ်။ ယိုပေါက်တွေ၊ ဟာကွက်တွေပိတ်မယ်။ ဘယ်နေရာတွေမှာ ဆက်ပြီး ရင်းနှီး မြှုပ်နှံနေမယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေ ချမှတ်နိုင်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ တစ်ခုပြောစရာရှိတာက ကိုယ့်ရဲ့ သန္နိဋ္ဌာန်ဟာ၊ အခြေအနေ ပြောင်းသွားရင်၊ ပြောင်းလဲကောင်း ပြောင်းလဲဖို့ လိုအပ်လာနိုင်ပါတယ်။ အသေ ဆုပ်ကိုင်ထားရမှာမျိုးတော့လဲ မဟုတ်ပါဘူး။ အထူးသဖြင့် အပြောင်းအလဲ မြန်တဲ့ ဈေးကွက်ထဲမှာ အခြေအနေတွေပြောင်းလဲသွားရင် ကိုယ့် သန္နိဋ္ဌာန်ကို လည်း ပြောင်းလဲကောင်း ပြောင်းလဲရမှာပါ။

သန္နိဋ္ဌာန်ချမှတ်ရာမှာ လုပ်ငန်းရှင်၊ ဝန်ထမ်း၊ကျောင်းသား၊ လူငယ် စသည်ဖြင့် တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် မတူနိုင်ပါဘူး။ ဒီလိုပဲ အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီး၊ လူပျို၊ အပျို၊ အိမ်ထောင်ရှင်တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက်လည်း မတူနိုင်ပါဘူး။ ဒီနှစ်မှာ အသစ်အဆန်းတစ်ခုခု တတ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်ကိုလည်း တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုပုံတူကြ မယ်မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်လက်လေ့ကျင့်ခန်း အသစ်တစ်ခုလုပ်တာ၊ ဘာသာရပ် အသစ်တစ်ခုကို လေ့လာတာ၊ ဘာသာစကားတစ်ခုကို ဆည်းပူးတာ အမျိုးမျိုး ကွဲပြားနိုင်ပါသေးတယ်။

အများနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေ၊ သန္နိဋ္ဌာန်တွေကတော့ လူမှု

ဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်နဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။ အိမ်မှာရော၊ ရုံးမှာရော၊ သူများ ပြောစကားကို စိတ်ရှည်လက်ရှည် နားထောင်မယ်၊ မိသားစုအတွက် အချိန်ပို ပေးမယ်၊ ဘယ်လိုအခြေအနေတွေ၊ အခက်အခဲတွေ၊ အကျပ်အတည်းတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရပါစေ၊ အေးအေးဆေးဆေး ရင်ဆိုင်မယ်၊ သုတ်သီးသုတ်ပျာနဲ့ အဆော တလျှင် ဆုံးဖြတ်ချက် မချဘူးဆိုတဲ့ သန္နိဋ္ဌာန်တွေထဲက ကိုယ်နဲ့ သင့်တော်တာကို ရွေးချယ်နိုင်ပါတယ်။

စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေကတော့ ဘဝမှာပိုပြီး ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နေမယ်ဆိုတာမျိုးပါ။ ပျော်တယ်မပျော်တယ် ဆိုတာကလည်း တွေ့ကြုံနေရတဲ့အခြေအနေနဲ့ မဆိုင်ဘဲ အဲဒီအခြေအနေကို ကိုယ်က ဘယ်လို ရင်ဆိုင်သလဲ၊ ဘယ်လိုတုံ့ပြန်သလဲ ဆိုတာနဲ့ ပိုပြီး သက်ဆိုင်ပါတယ်။

လူငယ်တွေက ဘာလုပ်ရမလဲ မေးလာတဲ့အခါမျိုးမှာ ကိုယ်မြတ်နိုးတာကို လုပ်၊ ကိုယ်လုပ်နေရတာကို မြတ်မြတ် နိုးနိုးလုပ်မယ်လို့ သန္နိဋ္ဌာန်ချဖို့ မကြာခဏ ပြောဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် လိုအပ်ချက်တွေ၊ လိုအင်တွေ၊ ပါရမီအစွမ်းအစတွေ၊ စွဲလမ်းမှုတွေ မတူကြဘူး။ လိပ်ပြာသန့်ပုံ မတူကြဘူး။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်လိုအင်၊ ကိုယ့်အစွမ်းအစ၊ ကိုယ့်စွဲလမ်းမှု၊ ကိုယ့်လိပ်ပြာနဲ့ ကိုယ်လုပ်ပါ။

မတတ်နိုင်တာတွေ၊ မလုပ်နိုင်တာ တွေကို သန္နိဋ္ဌာန်မချပါနဲ့။ ဒီအတွက် ပူပင်ကြောင့်ကြမနေပါနဲ့။ အေးအေးဆေး ဆေးနေနိုင်အောင်နေပါ။ လုပ်နိုင်တာ တွေကို ပျင်းမနေ၊ ကြောက်မနေ၊ နှောင့်နှေး မနေဘဲလုပ်ပါ။ လုပ်နိုင်တာ မလုပ် နိုင်တာကို ခွဲခြားသိဖို့ဉာဏ်ပညာရှိအောင် ကြိုးစားပါ။ အတတ်ပညာ၊ နည်းပညာ သာမဟုတ်ဘဲ ဆက်ဆံရေး စွမ်းရည်တွေ လည်း ကောင်းလာအောင်၊ အတွေး အခေါ်တွေ ကြံဆသုံးသပ်မှုစွမ်းရည်တွေလည်း ကောင်းလာအောင် လုပ်ဆောင် ကြပါ။ သန္နိဋ္ဌာန်ချကြပါလို့ ပြောမိပါတယ်။



ကပ်ကျော်မိသားစု

■ ညိုညို



ကြုံတွေ့နေရသော စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးနေခြင်းကို မိဘများက သားသမီးများကို မည်သို့ ပြောပြကြမည်နည်း။

၁။ ကလေးငယ်သော်လည်း

မျက်စိကြီး၊ နားကြီးသည်ကို မမေ့ပါနှင့်။

လက်ရှိအခြေအနေကို ကလေးငယ်များ၊ သား သမီးများနှင့် တိုက်ရိုက် မဆွေးနွေးသော်လည်း သူတို့က ဘာတွေဖြစ်နေသည်ကို သဘောပေါက်ပြီးသား ဖြစ်ပါသည်။ မိဘများ ငွေရေးကြေးရေး၊ စီးပွားရေးကိစ္စတွေ အတွက် စိတ်ပူပင် နေကြသည်။ အလုပ်အကိုင်အတွက် စိုးရိမ်မကင်း ဖြစ်နေကြသည်များကို ကလေး တွေက ရိပ်မိနိုင်သည်။ ကလေးတွေကို ဘာမျှပြောမပြဘဲနေခြင်းသည် လက်ရှိ အခြေအနေ တကယ့်အခြေအနေထက် ပိုဆိုးသည်ဟု ထင်သွားစေနိုင်သည်။



၂။ ကလေးတွေက အဖြူအမည်းသာ ခွဲခြားစဉ်းစားတတ်ကြသည်။ ကြားအခြေ အနေတွေကို သဘော မပေါက်နိုင်၊ မြင်သမျှ၊ ကြားသမျှကို အဟုတ်ထင်တတ် ကြသည်။ ထို့ကြောင့် ဆင်းရဲမွဲတေတော့မည်ဆိုသည့် အပြောမျိုးကို နောက်ပြောင် ရှိပင် မပြောပါနှင့်။

၃။ ရေဒီယိုတွေ၊ သတင်းတွေကို သိပ်မဖွင့်ပါနှင့်။

သတင်းအချက်အလက်တွေ ကြားရ၊ သိရသည်မှာ ကောင်းသော်လည်း ကလေးတွေအတွက် ချဲ့ကား ထားသောသတင်းတွေ၊ ပြူးပြူးပြဲပြဲ ရေးထားသော သတင်းခေါင်းစဉ်တွေ၊ အသံလွှင့်ချက်တွေ၊ စိတ်ဓာတ် ကျစရာ သတင်းတွေကို ပေးပြီး နားမဆင်စေသင့်ပါ။

၄။ ရိုးသားမှုသည် ခရီးရောက်သည်။

ကလေးတွေက မိဘ၏ ငွေရေးကြေးရေး အခြေအနေ ကို အသေးစိတ်သိစရာ မလိုပါ။ သိရန်လည်း မလိုအပ်ပါ။ သူတို့က သူတို့၏ စားရေး၊ ဝတ်ရေး၊ နေရေး ဖူလုံမှုရှိသည်၊ အခြေအနေကောင်းလာနိုင်သည်ကိုသာ သိချင်ပါသည်။

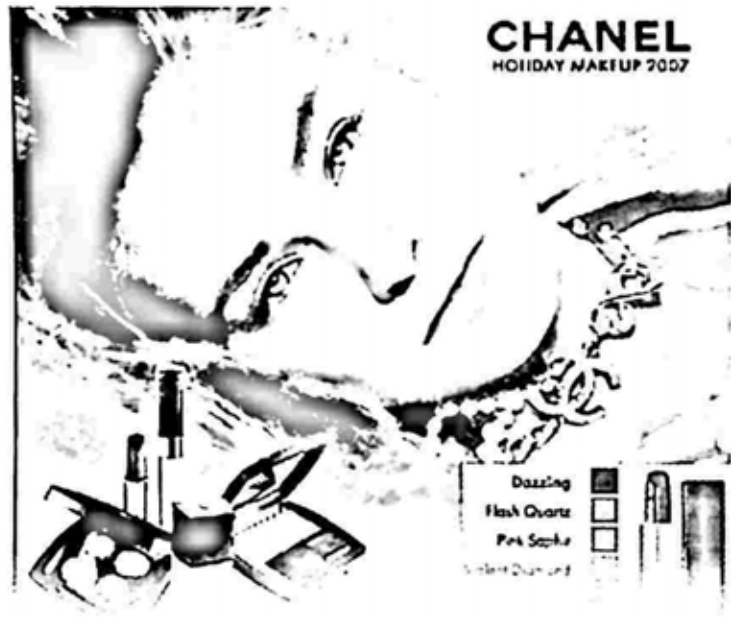
၅။ အစီအစဉ်ဆွဲထားပါ။

အလုပ်အကိုင်နှင့် ပတ်သက်၍ သော်လည်းကောင်း၊ တခြားအခြေအနေတစ်ခု နှင့်ပတ်သက်၍ သော်လည်းကောင်း အပြောင်းအလဲဖြစ်လျှင် (သို့မဟုတ်) အပြောင်း အလဲဖြစ်မည်ဟု မျှော်လင့်တွက်ဆထားလျှင် မည်သို့ပြင်ဆင်ထားကြောင်း၊ မည်သို့ ရင်ဆိုင်ထားကြောင်း ပြောပြပါ။ ဥပမာ-အချိန်ပိုင်း အလုပ်လုပ်ခြင်း၊ အခြား အလုပ် များ ရွေးချယ်ထား၊ စဉ်းစားထားကြောင်း ပြောပြပါ။

၆။ ကလေးတွေပူးပေါင်းပါဝင်ပါစေ။

သူတို့လိုချင်တာတွေနှင့် လက်ရှိအခြေအနေတွေ ပေါင်းစပ်ပေးပါ။ မိသားစု အတွက် သူတို့မှာတာဝန်ရှိပြီး သူတို့ ကိုယ်တိုင်လည်း တာဝန်ယူရသဖြင့် မိသားစု အတွက် အကျိုးရှိသည်။

အကောင်းဘက်က လှည့်ကြည့်ပါ။ မနိုင်မနင်းဝန်ထုပ် ဝန်ပိုးတွေကိုကို ထမ်းမည့်အစား ခြေနိုင်လက်နိုင် အစီအစဉ်မျိုးတွေကို စဉ်းစားရန်အတွက် အခွင့် အလမ်းကောင်းတွေ ဖြစ်စေနိုင်သည်။



ရှင်သန်ဆဲလုပ်ငန်းများ

■ ညိုညို

ချေးငွေပြတ်တောက်၊ စားသုံးသူများ၏ သုံးစွဲမှု လျော့ကျလျှက်ရှိသော်လည်း လုပ်ငန်း အချို့မှာရှင်သန်နေဆဲဖြစ်သည်ကိုတွေ့ရသည်။

၁။ ဗွီဒီယိုဂိမ်းများ

အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်သွားသော ဝန်ထမ်းများ ဘာလုပ်နေကြသနည်းဟု စဉ်းစားစရာ ရှိသည်။ အောက်တိုဘာလတွင် ဗွီဒီယိုဂိမ်းများ ၁၈% အရောင်း တက်ခဲ့သည်။ ခရစ္စမတ်နေ့ မတိုင်မီ အရောင်းသွက် သောကြာနေ့တွင် ယခင် နှစ်ကထက် ၂၅% အရောင်းတက်ခဲ့သည်။ ဗွီဒီယိုဂိမ်းကုမ္ပဏီများ၏ စတော့ ရှယ်ယာဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းခဲ့သော်လည်း ရုံးပိတ်ရက်နှင့် အားလပ်ရက်တွေ ကြောင့် ဗွီဒီယိုဂိမ်းတွေ ပြန်ပြီးအရောင်းသွက်လာကြောင်း တွေ့ရသည်။

၂။ အလှကုန်ပစ္စည်းများ

စီးပွားရေးအခြေအနေကို သုံးသပ်ရာတွင် ရေနံဈေးနှုန်းတွေ၊ အလုပ်လက်မဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွေကို မကြည့်ဘဲလည်း ပြောနိုင်ပါသည်။ နှုတ်ခမ်းနီတွေ၊ အလှ ကုန်တွေ အရောင်းတက်လျှင် သတိထားပါ။ စီးပွားရေးမကောင်းသည့် အခါ

အမျိုးသမီးတွေက ထွက်ပေါက်ရှာသည့် အနေဖြင့် နှုတ်ခမ်းနီတွေ ပိုဆိုးတတ်ကြသည်။ လေးလပတ်အတွင်း ၃၀% အရောင်းတက်ခြင်း၊ ယခင်နှစ်ကထက် ၁၀% အရောင်းတက် ခြင်းများကို အလှကုန်လုပ်ငန်းများ ကြုံတွေ့ နေရသည်။ စတိုးဆိုင်ကြီးများတွင် အရောင်း ကျနေကြသော်လည်း အလှကုန်ပစ္စည်းဆိုင်များက လှပနေဆဲပင်ရှိသေးသည်။

၃။ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းစီမံခန့်ခွဲမှု

စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးနေသော်လည်း စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတွေကို သန့်ရှင်းရ၊ စီမံခန့်ခွဲရ လုပ်နေရဆဲဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် စွန့်ပစ်ပစ္စည်း သန့်ရှင်းရေး လုပ်ငန်းများ၏ အမြတ်တွေလည်း တက်နေဆဲဖြစ်သည်။ သန့်ရှင်းရေး ကုမ္ပဏီအချို့ အချင်းချင်းပူးပေါင်းကြသည်ကိုလည်း တွေ့ရသည်။ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတွေ၏ ဈေးနှုန်းကျဆင်းမည်ဟု တွက်ဆကြသော်လည်း လောင်စာဈေးနှုန်းကျဆင်းခြင်း၊ ပတ်ဝန်းကျင် ဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ တင်းကြပ်လာခြင်းတို့ကြောင့် လုပ်ငန်းတွေ ဆက်လက် အခြေအနေကောင်းနေနိုင်သည်ဟု တွက်ဆရသည်။

၄။ သရေစာများ (Comfort foods)

ဈေးကွက်တွေကျဉ်း၊ အလုပ်လက်မဲ့တွေဖြစ်၊ ဘဏ်တွေဒေဝါလီခံနေရချိန်၌ ‘ထမင်းသုပ်’ တို့လို ဆိုင်မှာလည်းဝယ်စား၊ အိမ်မှာလည်း အလွယ်တကူ လုပ်စား၍ရသော အစားအသောက်တွေကို ချဉ်ခြင်းတပ်နေကြသည်။ ဈေးသက်သာသော အလွယ်တကူစီစဉ်နိုင်သော၊ ရိုးရှင်းသော အစားအသောက်တွေ အရောင်းသွက်နေသည်။ ရင်းနှီးမှုရှိခြင်း၊ စိတ်ဓာတ်ရေးအရ လုံခြုံမှုရှိခြင်း၊ အထူးစီစဉ်ကျင်းပလိုသော မွေးနေ့ပွဲကဲ့သို့သော ပွဲလမ်းများ ရှိခြင်းတို့ကြောင့် အလွယ်တကူ ချက်ပြုတ်စားသောက်နိုင်သော အစားအစာတွေ အရောင်းသွက်နေသည်။ ဟင်းအမည်တွေကတော့ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက်၊ တစ်ဒေသနှင့်တစ်ဒေသမတူညီကြ။ သို့သော် အများအားဖြင့် ကလေးဘဝက ခံတွင်းတွေ့ခဲ့တာတွေ ဖြစ်နေတတ်သည်။ ကလေးဘဝတွင် ကစားစရာတစ်ခု၊ စောင် တစ်ထည်ထည်၊ အစားအသောက်တစ်ခုခုတို့ကို စွဲလမ်းတတ်ခဲ့ကြပြီး၊ အရေးကြုံလာသည့်အခါ ထိုအစားအသောက်တွေကို တမ်းတတတ်၊ ထပ်တလဲလဲ တောင်းဆိုတတ်ကြသည်။ ထိုအစားအစာများကို လမ်းဘေးဆိုင်များတွင် အလွယ်တကူ ရရှိပြီး အိမ်၌လည်း သက်သောင့်သက်သာ လုပ်စားနိုင်ကြသည်။

၅။ လျှော့ဈေးနှင့်ရောင်းသောဆိုင်များ (Discount Stores)

စီးပွားရေးလောက၌ မျက်နှာပွင့်ဆဲ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ လျှော့ဈေးနှင့် ရောင်းသောဆိုင်များပင် ဖြစ်သည်။ ပစ္စည်းတစ်ခုလျှင် ၁ ဒေါ်လာနှင့်ရောင်းသော Dollar Tree, Family Dollar တို့သည်လည်းကောင်း၊ နာမည်ကျော် Wall-Mart စတိုးဆိုင်သည်လည်းကောင်း အရောင်း တက်ခဲ့ကြကြောင်း တွေ့ရသည်။ ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတို့က စတိုးဆိုင်များ မည်မျှကြာကြာရှင်သန်နိုင်မည်ကို သံသယရှိကြသော်လည်း ဈေးပေါပေါရောင်းချသောဆိုင်များ အလားအလာကောင်းနေနိုင်သည်။

၆။ ပုဂ္ဂလိက ပညာရေးလုပ်ငန်းများ

အလုပ်လက်မဲ့များ များပြားလာချိန်၌ အလုပ်လက်မဲ့များသည် ပုဂ္ဂလိက ကျောင်းများတွင် တက်ရောက်သင်ကြားကြသဖြင့် ကျောင်းသားဦးရေ သိသိသာသာတိုးလာနေသည်။

၇။ အဆင်သင့်စားသရေစာများ

စားသောက်ဆိုင်အတော်များများ အရောင်းကျကျ ဆိုင်တွေ ပိတ်နေကြရသော်လည်း၊ (၁)ဒေါ်လာတန်ဟမ်ဘာဂါလို အရန်သင့် စားစရာဆိုင်များ အရောင်းတက်နေကြသည်။ Burger King, Subway, Pizza Hut နှင့် Taco Bell တို့လည်း အရောင်းတက်မည်ဟု တွက်ဆထားကြသည်။





ကပ်ကျော်အလုပ်

■ ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

ကမ္ဘာမှာ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှေးကွေးလို့ အလုပ်လက်မဲ့တွေ ဖြစ်ကုန်ကြ တယ်ဆိုတဲ့သတင်းကို မကြာခဏဖတ်ရတယ်။ ဒီအထဲမှာမှ ဝန်ထမ်းမလျှော့ဘူး၊ ဝန်ထမ်းတွေထပ်ခေါ်မယ်ဆိုတဲ့ သတင်းမျိုးကို ရှားရှားပါးပါးဖတ်ရပါတယ်။

စီးပွားရေး သိပ်မကောင်းတာတော့ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ရရာအလုပ်တွေ လျှောက်မလုပ်ကြနဲ့၊ အလောသုံးဆယ်ဝင်မလုပ်ကြနဲ့။ ကိုယ့်အလုပ်ရှင်၊ ကိုယ် အလုပ်လုပ်မယ့်ကုမ္ပဏီက ဘယ်လိုဟာလဲဆိုတာ သေသေချာချာ စဉ်းစားပါ။ တချို့ကုမ္ပဏီတွေဆိုရင် တိုးတက်ကြီးပွားနေဆဲ ဖြစ်တယ်။ နာမည်ပျက်လည်း မရှိဘူး။ အဲသလို ကုမ္ပဏီမှာအလုပ်ရဖို့ ကြိုးစားပါလို့ အကြံပေးတာ တွေ့ရတယ်။ ယေဘုယျအားဖြင့်တော့ စတိုးဆိုင်၊ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှု လုပ်ငန်းနဲ့ အာမခံလုပ်ငန်းတွေက အလုပ်ခေါ်ကြဆဲဖြစ်တာကို တွေ့ရပါတယ်။

ဘယ်လို လူတွေ၊ ဝန်ထမ်းတွေကို လိုချင်တယ်ဆိုတာကလည်း စိတ်ဝင်စား စရာကောင်းတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့လိုချင်တဲ့ အရည်အချင်းတွေကိုလည်း လိုက်ကြည့်မိတယ်။

နာမည်ကျော်စတိုးဆိုင် 7-Eleven ဟာ မြောက်အမေရိကတိုက်မှာပဲ ဆိုင်ခွဲ ပေါင်း (၇၆၀၀) ရှိပြီး၊ နိုင်ငံ (၁၇) နိုင်ငံမှာ ဆိုင်ခွဲသုံးသောင်းခွဲလောက် ရှိတယ်။ သူတို့က လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရာမှာ၊ စာရင်းကိုင်ရာမှာ၊ သတင်းစနစ်၊ ကုန်စည် ရောင်းဝယ်ရေးနဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်းတွေ ထပ်ခန့်မယ်တဲ့။ သာမန် အလုပ်တစ်ခုလို သဘောမထားပါနဲ့။ ကိုယ့်အနာဂတ်အတွက်ရော၊ စတိုးဆိုင်ရဲ့ အနာဂတ်အတွက်ရော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတယ်လို့ သဘောထားပါတဲ့။

တခြားကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အလုပ်ခေါ် ကြော်ငြာတွေထဲမှာ ထူးချွန်မှုရှိရမယ်။ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းကောင်း ပေးနိုင်ရမယ်။ အပင်ပန်းခံသလောက် ချီးမြှင့်ခံ ရမယ်။ အရေးကြီးတာက သူများနဲ့တွဲပြီး အလုပ်လုပ်လုပ်တာ၊ ကိုယ်ပိုင်အချိန်မှာ အလုပ်လုပ်တတ်တာတွေကိုလည်း သဘောကျကြတယ်။ သူများ ခိုင်းမှလုပ်တဲ့ သူမျိုးမဟုတ်၊ ကိုယ့် ဘာသာကိုယ်လုပ်တတ်၊ စိတ်ဓာတ် ပြင်းထန်ပြီး မပြီးမချင်း လုပ်တတ်၊ မိတ်ဆွေဖြစ်လွယ်တဲ့ သူမျိုးကို လိုချင်ပါသတဲ့။

အာမခံလုပ်ငန်းတွေ၊ စာရင်းစစ် လုပ်ငန်းတွေ၊ အခွန်နဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေကလည်း ဝန်ထမ်းတွေ ထပ်ခန့်ကြဦးမယ်။ သူတို့လိုချင်တဲ့ သူတွေ ကလည်း အတွေ့အကြုံစုံလင်တဲ့၊ အတတ်ပညာပြည့်စုံတဲ့သူတွေ၊ သူများ အိမ်ထဲဝင်ပြီး၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးရမယ့် အလုပ်မျိုးဆိုရင် ယုံကြည်စိတ်ချလောက် တဲ့ သူတွေဖြစ်ရမယ်။ ဆောက်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းတွေကလည်း ဝန်ထမ်းတွေ ထပ်ခန့်ကြဦးမှာပဲ။ ဝန်ထမ်းအသစ်ကအစ၊ မန်နေဂျာတွေ၊ ကျွမ်းကျင်သူတွေ၊ လူအမျိုးစုံပါတယ်။

ဒီတော့ လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းမှာကိုပဲ အလုပ်ပြုတ်တဲ့သူရှိမယ်၊ ထပ်ခန့်တဲ့ သူလည်းရှိမယ်။ ကိုယ့် အရည်အချင်းအပေါ်မူတည်ပြီး အလုပ်ပြုတ်ကြမယ်၊ ခန့်ကြဦးမယ်လို့ တွေးမိပါတယ်။ အလုပ်ရှင်တွေလိုချင်တဲ့ အရည်အချင်းတွေထဲ မှာ နည်းပညာ အတတ်ပညာ စွမ်းရည်တွေသာမက၊ လူမှုဆက်ဆံရေးနဲ့ ယုံကြည်စိတ်ချရမှု အကျင့်သီလပိုင်းတွေပါ ပါဝင်နေတာ တွေ့ရတယ်။

မလွဲသာလို့ အလုပ်ပြုတ်သွားတဲ့သူတွေ အနေနဲ့လည်း လမ်းဆုံးလို့ သတ်မှတ်လို့မရသေးဘူး။ ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ အခုလိုအကျပ်အတည်းနဲ့ တွေ့တဲ့ အချိန်ရောက်မှ အစွမ်းအစတွေ ထွက်လာပြီး ပေါ်ထွန်းလာတဲ့လုပ်ငန်း အသစ် တွေရှိနေလို့ပါ။ သူတစ်ပါး ဝန်ထမ်းအဖြစ်နဲ့ အကျိုးမပေးဘူးဆို တာသိလာပြီးမှ



ကိုယ်ပိုင်အလုပ်တွေ ထူထောင်ခွင့်ရကြလို့ပါ။ ဝန်ထမ်း မဟုတ်တော့ဘဲ အလုပ် ရှင်တွေဖြစ်လာကြလို့ပါ။

လုပ်ငန်းသစ်တွေရဲ့ အလုပ်ရှင် သစ်တွေရဲ့ အရည်အချင်းတွေကလည်း စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ခေါင်းမာတယ်။

အကောင်းမြင်တတ်တယ်။ တီထွင်ဖန်တီးတတ်တယ်။ အကြောက် အလန့် မရှိဘူး။ ပျော့ပြောင်းတယ်။ တစ်ခုခုကို ဇောက်ချလုပ်တတ်တယ်။ ပြီးတော့- ဥပေက္ခာပြုတတ်တယ်တဲ့။ အောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ ထင်သလောက်မခက်ပါဘူးလို့ မြင်ကြသတဲ့။ အခုလို အင်တာနက်ပေါ်နေတဲ့အချိန်မှာ ၁၉၈၀ နဲ့ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေထက် ပိုပြီး လုပ်လို့ကိုင်လို့ကောင်းတယ်။ ဒါဟာ အဆိုးထဲက အကောင်းပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုစလုပ်မယ်ဆိုရင် ရှေ့ကလူတွေနဲ့ မတူအောင် ဘာလုပ်နိုင်သလဲ၊ ဘယ်လိုလေးလုပ်လိုက်ရင် ပိုမကောင်းပေဘူးလား၊ ဈေးကွက် က စိတ်ဝင်စားအောင် ဘာလုပ်ကြမလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းတွေမေးကြည့်ပြီး၊ ဖြေ ကြည့်ဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။

အမြဲတမ်း အောင်မြင်တာမျိုးတော့လည်းမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အမြဲတမ်း အလုပ်လုပ်နေကြ၊ မအောင်မြင်လို့လည်း စိတ်ဓာတ်မကျကြ၊ လဲလိုက် ပြန်ထ လိုက်နဲ့ နောက်ဆုံးတစ်နေ့မှာတော့ အောင်မြင်မှုရမယ်လို့ ယုံကြည်ကြတဲ့သူ တွေပါ။





လူတွေကို ဂရုစိုက်ရမယ့် အချိန်

■ ညိညိ

ဘော့စ်တွန် အတိုင်ပင်ခံအုပ်စု (Boston Consulting Group) က ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း ဆိုးသည် ထက်ဆိုးလာသည့်ဒဏ်ကို ခံနိုင်ရန် အာရှကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် မည်သို့ လုပ်ဆောင်သင့်ကြောင်း အကြံပြုခဲ့သည်။ ယခုအထိနှစ်ပေါင်းများစွာ၊ ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် စီးပွားရေးကောင်းနေသည့်အချိန်ကို အမိလိုက် နိုင်ရန်ကြိုးစားခဲ့ကြရသည်။ လစာတွေ ကောင်းကောင်းပေးနိုင်ပြီး၊ များများ ရောင်းရရန် ကြိုးစားအားထုတ်ခြင်းအားဖြင့် မြင့်တက်လာသောစရိတ်များကို ကာမိရန် ကြိုးစားခဲ့ကြသည်။ ကုမ္ပဏီအတော်များများက စရိတ်ကြီးနေသည်ကို ဂရုစိုက်ခဲ့ကြ။ သို့သော် ယနေ့ခေတ်တွင် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရန်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအသစ်များ ပြုလုပ်ရန်ဟူသည့် အစီအစဉ်များ ပျောက်ကွယ် သွားကြရာ များများရောင်းကာ စရိတ်ကာမိအောင်လုပ်သည့်နည်းလမ်းကို အားကိုး၍မရတော့။ စရိတ် လျော့ချရေးကိစ္စသည် အရေးတကြီးဖြစ်လာသည်။

အချို့ကုမ္ပဏီများက လုပ်ငန်းအလိုက်၊ ဌာနခွဲအလိုက် အကြမ်းဖျဉ်း စရိတ်သတ်မှတ်ချက်များ ချပေးကြသည်။ သို့သော်ဤနည်းတွင် အားနည်းချက်များ ရှိသည်။ စရိတ်ချွေတာသည့် နည်းလမ်းသည် အကျပ်အတည်း ဖြစ်ချိန်၌



လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်သည့်နည်း ဖြစ်သော်လည်း၊ ယခုအကျပ်အတည်းသည် သာမန်အကျပ်အတည်း မဟုတ်။ တစ်ဖန် လုပ်ငန်းတစ်ခုနှင့်တစ်ခု ဌာနခွဲ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ပူးပေါင်းပြီး ဆောင်ရွက်ရမည့်အချိန်အခါကောင်း၊ စုပေါင်း ဖြေရှင်းရမည့် အချိန်ကောင်းဖြစ်သည်ကို မေ့ထားသလိုဖြစ်နေသည်။ ထို့အပြင် ဤနည်းသည် မှန်မှန်ကန်ကန် ဖြတ်သင့်ဖြတ်ထိုက်သည်ကိုဖြတ်သည့် နည်း မဟုတ်ဘဲ ပြီးစလွယ်-စရိတ်ဖြတ်သည့်နည်းဖြစ်နေသည်။

ထို့ကြောင့် စရိတ်တွေ ရမ်းဖြတ် သည့်နည်းအစား သေသေချာချာ စဉ်းစား ပြီးမှ လုပ်ရန်လိုသည်။ ထိုသို့ စဉ်းစဉ်းစားစားဆောင်ရွက်ရန်မှာ ခေါင်းဆောင်မှု ကိစ္စ၊ ဝန်ထမ်းရေးရာကိစ္စ များနှင့်ဆက်နွယ်နေသည်။ အဓိကထား ဆောင်ရွက် ရန်မှာ ခေါင်းဆောင်မှုကိစ္စ၊ ဝန်ထမ်းရေးရာကိစ္စများနှင့် ဆက်နွယ်နေသည်။ အဓိက တာဝန်ရှိသည့်အပိုင်း မှာ၊ ခေါင်းဆောင်ပိုင်း ဖြစ်သည်။ အကျပ်အတည်း နှင့် ရင်ဆိုင်ရချိန်တွင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းဆိုသည်မှာ မည်သို့ဖြစ်သည်ကို ပြသနိုင်သည်။

ခေါင်းဆောင်များအနေဖြင့် စရိတ်တွေကို ထိန်းချုပ်ရမည်ဆိုသည်မှာ ထင်ရှားပါသည်။ သို့သော် စရိတ်ချွေတာရုံမျှဖြင့်မပြီးပါ။ ဝန်ထမ်းနှင့် အဖွဲ့ အစည်းဆိုင်ရာ လောလောဆယ် ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းကာ အနာဂတ် အတွက်ပြင်ဆင်ရာ၌ အထောက်အကူ ဖြစ်မည့် နည်းလမ်း (၆) ခုကို ဘော့စ် တွန်အုပ်စု တင်ပြသည်။

၁။ ယခုလက်ရှိအခြေအနေကို ဝန်ထမ်းများနှင့်အတူ အသိအမှတ်ပြုကာ ဝန်ထမ်းအတော်များများက ထိတ်လန့်ကြောက်ရွံ့နေကြသဖြင့် အနာဂတ်ကို ယုံကြည်အောင် ဆောင်ရွက်ပါ။

စီးပွားရေးအခြေအနေအပေါ်၌ ဖြစ်ပေါ်လာသော ၎င်းတို့၏ အကြောက် တရားများကို နားလည်ပြီး ထိပ်တိုက် ဖြေရှင်းပေးရန် လိုအပ်သည်။ အရေး အကြောင်းကြုံသည့်အခါ ခေါင်းဆောင်က ရှေ့က မားမားမတ်မတ်ရပ်ပြီး ဦးဆောင်ပါ။ အရေးပေါ်စီမံကိန်း အစည်းအဝေးခန်းမထဲမှာမနေဘဲ ရုံးတွင်း တွင်အတူနေပါ။ အစည်းအဝေးတွေလုပ်၊ အတူ နေ့လည်စာ စားရသည့် အချိန် တွေ၌လည်း စနစ်တကျလုပ်ပါ။ ပျာယာ မခတ်ပါနှင့်။ ဝန်ထမ်းတွေနှင့် သက်ဆိုင်သည့်ကိစ္စတွေကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရသည့်အခါ စဉ်းစားတတ်သည့် ဦးနှောက်နှင့် ခံစားတတ်သည့်နှလုံးသားရှိသူတစ်ယောက်ဖြစ်ကြောင်း ပြသပါ။ သတင်းဆိုးပြော စရာရှိလျှင်လည်း တိုက်ရိုက်ပြောပါ။ အများလက်ခံရန်

ထပ်တလဲလဲ ပြောကောင်းပြောရမည်။ တချိန်တည်းမှာပင် နိုင်ငံ၏စီးပွားရေးနှင့် ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ်ကို ယုံကြည်ကြောင်းပြောပါ။

၂။ ခေါင်းဆောင်သည် တစ်ဦးတည်းမဟုတ်ကြောင်း အသိအမှတ်ပြုပါ။

စိန်ခေါ်မှုတွေကို နားလည်ရင်ဆိုင်နိုင်ရန် မိမိ၏လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို စုစည်းပါ။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်း စီမံကိန်းချခြင်း၊ အပြောင်းအလဲလုပ်ခြင်း များတွင် ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင်ပါဝင်ပါစေ။ အုပ်စုလိုက်ဆောင်ရွက်ခြင်းက လိုအပ်သော ကျွမ်းကျင်မှုတွေအတွက် အထောက်အကူဖြစ်စေမည်။ ရရှိနိုင်သော လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်များကို အဆ တိုးပွားအောင် လုပ်ပေးမည်။ အုပ်စုထဲမှ (၁) ဦးစီက နောက်ထပ် (၂၀) စီထပ်စုကာ အခြားသူများအား တက်အောင် အလုပ်ပြီးအောင် ဆောင်ရွက်ပါ။

၃။ အလုပ်ထုတ်ရန်လိုအပ်ပါက တလေးတစားအလုပ်ထုတ်ပါ။

အစွမ်းအစတွေမြှင့်တင်ရန် ကြိုးစားပါ။ ကုမ္ပဏီရှင်သန်ရေးအတွက် အလုပ်ဖြုတ်ရန် လိုအပ်သော်လည်း အလုပ်ဖြုတ်ခံရသည့် ဝန်ထမ်းတွေရော၊ ကျန်ရစ်သည့် ဝန်ထမ်းတွေပါ စိတ်ဆင်းရဲကြရသည်။ ဝန်ထမ်းတွေကို ကိုယ်ချင်းစာပြီး ဆက်ဆံပါ။ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်နိမ့်ဝန်ထမ်းတွေကို ဖယ်ရှားခြင်း၊ သေသေချာချာ ရွေးချယ်ခန့်ထားခြင်း နည်းများဖြင့် ဝန်ထမ်းများ၏ အရည်အသွေးတွေကို မြှင့်တင်ရန် အခွင့်အရေးတစ်ခုဖြစ်သည်ကို မမေ့ပါနှင့်။ ယခုအချိန်သည် အလုပ် ငှားရမ်းသူ စိတ်ကြိုက်ဈေးကွက်ဖြစ်နေပြီး ထိုအခွင့်အရေးမျိုးကို အမြဲတမ်းမရနိုင်ပါ။

၄။ ထူးချွန်သူတွေကို သတိရပါ။

လွန်ခဲ့သော (၂)နှစ် (၃)နှစ်အတွင်း ကိုယ့်လုပ်ငန်း ကြီးပွားတိုးတက်လာအောင် လုပ်ပေးသူတွေရှိသည်။ သင့်အနေဖြင့် သူတို့နှင့် သူတို့၏လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များအပေါ် သင်ဘယ်လို ဆက်ဆံခဲ့သည်ကို သတိတရဖြစ်နေကြသည်။ ထူးချွန်သူတွေကို ဂုဏ်ပြု ချီးမြှင့်ပါ။ သူတို့နှင့်စကားပြောပါ။ သူတို့ထံမှ အကြံဉာဏ်တွေယူပါ။ သူတို့၏ စိုးရိမ်ပူပန်မှုတွေကိုနားထောင်ပါ။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းခွင်၌ သူတို့ဆက်နေမည်၊ မနေမည်ဆိုသည်မှာ သူတို့နှင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များကို သင်က ဆက်ဆံပုံ အပေါ်၌ မူတည်သည်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ စရိုက်အမှန်၊ ဝီရိယအမှန်သည် ခေတ်ကျပ်နှင့်တွေ့ချိန်တွင် ပေါ်လာတတ်သည်။ စီးပွားရေးကျချိန်



တွင် ကိုယ့် ကုမ္ပဏီ၏ မလေ့ထုံးစံနှင့် ပတ်သက်၍ ဂုဏ်ယူနိုင်ပါသလား။

၅။ အဖွဲ့အစည်းကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲရန် အခွင့်အရေးကို အသုံးပြုပါ။

ခေတ်ကောင်းချိန်၊ နှစ်ပေါင်း များစွာ ကုမ္ပဏီအတွင်း မဖြေရှင်းဘဲထားခဲ့သော ပြဿနာများကိုဖြေရှင်းရန်၊ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရန် အချိန်ကောင်း တစ်ခုဖြစ်သည်။ ရေတိုအတွက် စရိတ် ချွေရန်လိုအပ်သော်လည်း မိမိအဖွဲ့ အစည်း တိုးသာဆုတ်သာရှိအောင်၊ မြန်မြန်ဆန်ဆန် လုပ်တတ်လာအောင်၊ တာဝန်ယူမှုတွေ တိုးပွားလာအောင်လည်း ဆောင်ရွက်ပေးပါ။

အကောင်းဆုံးအဖွဲ့အစည်းများ၌ အလွှာတွေ၊ အဆင့်တွေ များများစားစား မရှိ။ တိုက်ရိုက်အစီရင်ခံနိုင်သူတွေ များများရှိရသည် တာဝန်ယူမှုတွေ၊ အခန်းကဏ္ဍတွေ သတ်သတ်မှတ်မှတ် ရှင်းရှင်းလင်းလင်းရှိရသည်။ ဧရာမ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ ဖြစ်လင့်ကစား (၈) ဆင့်ထက်ပိုပြီး မရှိအပ်။

ထိုအဆင့်တွေများနေသည့် ပြဿနာကို ဖြေရှင်းခြင်းသည် စရိတ်သက်သာရုံမျှသာမက လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင် လည်ပတ်မှုကိုလည်းမြန်ဆန်စေသည်။ အဆင့်တွေများနေလျှင် လုပ်ငန်း မြန်မြန်မလည်ပတ်နိုင်။

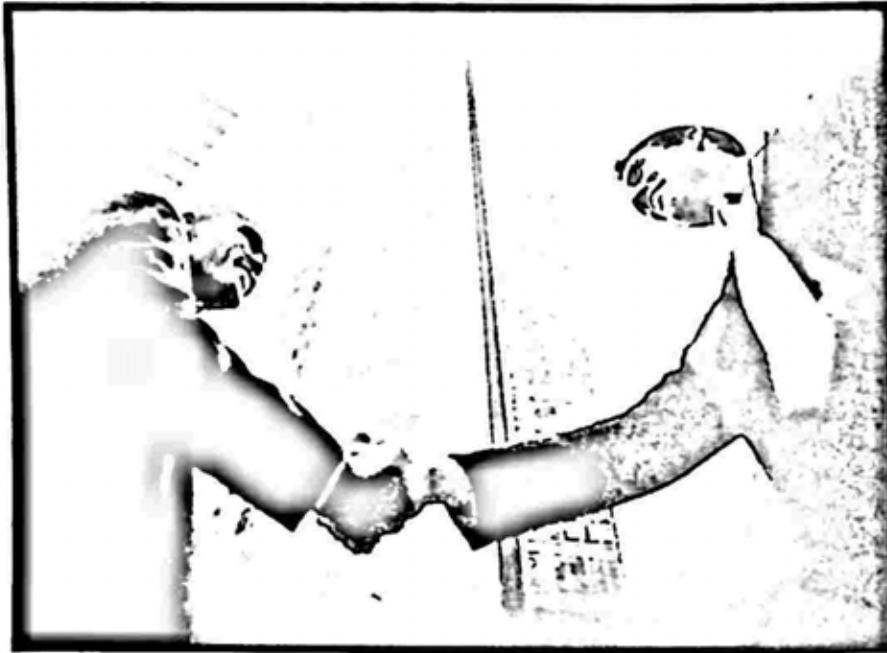
၆။ အပြောင်းအလဲဟူသည် အလိုလျောက်ဖြစ်ပေါ်သည်မဟုတ်။

သေသေချာချာစီမံမှု ဖြစ်သည်ကို နားလည်ပါ။

အပြောင်းအလဲလုပ်ရန် စီစဉ်သော အစီအစဉ်အတော်များများသည် ရည်မှန်းချက်အတိုင်းမဖြစ်ကြ။ ယခင်က ပြောင်းလဲရန်စီစဉ်သော အစီအစဉ် မအောင်မြင်လျှင် ထိုအစီအစဉ်၏ အားနည်းချက်များကို ဝန်ထမ်းများနှင့် တိုင်ပင်ကြည့်ပါ။ ယခုအကြိမ်၌ တိတိကျကျ၊ သေသေချာချာ အစီအစဉ်ချပါ။ တာဝန်ယူရမည့်သူများကိုလည်း သတ်သတ်မှတ်မှတ်ထားပါ။ လိုအပ်လျှင် ကိုယ်တိုင်ဝင်ရောက်ဆောင်ရွက်ပါ။ အောင်မြင်မှုတွေကိုရော၊ အမှား ပြင်ဆင်မှုတွေကိုပါ မျှဝေပါ။ စည်းကမ်းချပေးပါ။

(ဘန်ကောက်ပို့စ်)





ကပ်ကျော်ဝန်ထမ်း

■ ညိုညို

စီးပွားရေးအခြေအနေနှင့် အလုပ်အကိုင် ဈေးကွက်အကြောင်း သတင်းများ ကြားသိရသမျှ စိတ်အားတက်စရာမရှိလှ။ ကုမ္ပဏီများက ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းလည်ပတ်စရိတ်တွေ၊ အထူးသဖြင့် လစာ စာရင်းတွေကို ဂရုတစိုက် ကြည့်ရှု သုံးသပ်နေကြသည်။

စာရေးဆရာ Stephen Viscusic က ဤ အခြေ အနေတွင် 'မိမိ၏ အလုပ်အကိုင်သည် မိမိ၏ တန်ဖိုးအရှိဆုံးပိုင်ဆိုင်မှုတစ်ခုဖြစ်ပြီး၊ မိမိ၏ အဓိက ရည်မှန်းချက်မှာ ၎င်းကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရန် ဖြစ်ကြောင်း နားလည် ရမည်' ဟု ဆိုခဲ့သည်။ သူက အလုပ်ခွင်တွင် ဆက်လက်တည်မြဲရေးအတွက် မြင်သာပါစေ၊ လွယ်ကူပါစေ၊ အသုံးဝင်ပါစေ၊ အဆင်သင့်ဖြစ်ပါစေဟု အချက် (၄)ချက် အကြံပြုတင်ပြခဲ့သည်။

မြင်သာပါစေ

အသင်းအဖွဲ့လိုက်၊ အုပ်စုလိုက် အလုပ်လုပ်ကြရာတွင် မြင်သာရန်၊ လူမြင် သူမြင်ဖြစ်ရန် အရေးကြီးသည်။ မမြင်ရသော၊ မတွေ့ရသောသူများသည် ဦးစွာ အလုပ်ပြုတ်တတ်ကြသည်။ မိမိ၏ကုမ္ပဏီအတွက် ပိုမို၍ မြင်သာသော၊

ပိုမို၍ သတိထားမိသော၊ ပိုမို၍ တန်ဖိုးရှိသောသူတစ်ယောက်အဖြစ် မြင်လာအောင် ဖန်တီးရန်လိုသည်။

- လုပ်ငန်းခွင်ကို စောစောလာပါ။ နောက်ကျမှ ပြန်ပါ။ မိမိ၏ တာဝန် ယူမှုကို အလုပ်ရှင်က မြင်ပါစေ။ တစ်ချိန်လုံး နာရီကြည့်ကာ ပြန်ချိန် စောင့်နေသူ မဖြစ်ပါစေနှင့်။
- အဝတ်အစားအပြင်အဆင်နှင့် မိမိ၏ပုံပန်း သဏ္ဍာန်ကို ဂရုစိုက်ပါ။ ရုံးဝတ်စုံသည် သင့်တင့်သော၊ အဆင်ပြေသော အဝတ်အစားဖြစ်ရန် လိုသည်။ ဆံပင်အစ ခြေဖျားအဆုံး၊ ကိုယ့်အထက် လူကြီးအပါအဝင်၊ လူအားလုံး ဂရုစိုက်နေကြသဖြင့် ကိုယ်တိုင်လည်း သတိထားပါ။
- အသေးစိတ်ကအစ မြင်တတ်အောင်လေ့ကျင့်ထားပါ။
- သေသေချာချာနားထောင်ပါ။ အခွင့်ကြုံလျှင် သေသေချာချာပြောပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မိတ်ဆက်ပါ။ စက္ကန့် (၃၀) ခန့်အတွင်း (သို့မဟုတ်) ဓာတ်လှေကားအတွင်း၌ လူကြီးတစ်ယောက်နှင့် တွေ့သောအခါ ကိုယ်ဘယ်လိုလူဖြစ်သည်၊ ဘယ်လိုအလုပ်တွေကို ကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်သည်ကို ပေါ်လွင်အောင် ပြောဆိုနိုင်ရန် လေ့ကျင့်ထားပါ။
- အကြည့်ချင်းဆုံ၍သော်လည်းကောင်း၊ နွေးနွေးထွေးထွေး လက်ဆွဲ နှုတ်ဆက်၍သော်လည်းကောင်း မိတ်ဆက်ပါ။

လွယ်ကူပါစေ

ဖင်ပေါ့ပါစေဟုဆို၍ မန်နေဂျာခိုင်းသမျှ ခေါင်းညိတ်နေရမည်ဟု မဆိုလိုပါ။ ဆက်သွယ်ရာ အပြန်အလှန် ပြောဆိုရလွယ်ကူပါစေဟု အဓိပ္ပာယ်ရသည်။

- မညည်းတွားပါနှင့်။ အရေးမပါအရာမရောက် သည့်ကိစ္စဖြစ်နေလျှင် ပိုပြီး မညည်းတွား၊ ပြဿနာ မရှာပါနှင့်။ အရေးကြီးသည့်စိန်ခေါ်မှု တစ်ခု ဖြစ်နေလျှင် မညည်းတွားဘဲ ဆက်သွယ်ပြောဆိုပါ။ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်တွေ၊ မန်နေဂျာတွေအကြောင်း အတင်းမပြောပါနှင့်။
- ကိုယ်ဘာပြောတတ်သည်၊ အလုပ်ခွင်၌ဘယ်လို ပြောတတ်သည်ကို ဂရုစိုက်ပါ။ ခပ်လှောင်လှောင် ပြောတတ်သည့်အကျင့်ရှိလျှင် စကား အကောင်းကိုပြောသော်လည်း ထူးခြားမည်မဟုတ်ပါ။
- အသားအရောင်၊ လိင်ကိစ္စ၊ ဘာသာရေးတို့ကဲ့သို့ ကိစ္စများ၊ လစာလို ကိစ္စများကိုရှောင်ပါ။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေနှင့် စကားပြောသည့်အခါ ဆွေးနွေးမှုသာဖြစ်ပါစေ၊ မငြင်းခုံပါနှင့်။