

မဂ်စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲနည်း

The Little Book of
MANAGING BUSINESS
ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)



Photo by Headway on Unsplash

ဒတိယအနှစ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲနည်း

The Little Book of MANAGING BUSINESS



ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)



KMN0020

1 300.00 KS

m g y o e . c o m
မီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲနည်း၊ ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)

စာမျက်နှာ ၁၅၁ မျက်နှာ၊ ၁၂•၈၈၆တီ x ၁၈•၅၈၆တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
၂၀၂၀၊ ဖေဖော်ဝါရီလ၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊
၂၀၀၈ စိတ်ကူးချိုချို၏ ပထမအကြိမ်။

ရောင်းဈေး ၁၃၀၀ ကျပ်

email: skccph@gmail.com ; P.O.Box: 705
www.facebook.com/SKCCmyanmarbook
www.skccmyanmarbook.com

mgjoe.com

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



စီးပွားရေးလုပ်ငန်း
စီမံခန့်ခွဲနည်း

The Little Book of
Managing Business

ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)
မြန်မာပြန်

ဒုတိယအကြိမ် ၂၀၂၀

mgyc.com

mgyc.com

မိတ်ဆက်

အတွေ့အကြုံများတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ ချမ်းသာတဲ့ လူတစ်ယောက် တွေ့ကြုံတော့ အတွေ့အကြုံများတဲ့သူက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စလုပ်ဖို့ အကြံပေးတယ်။ တော်တော်လေး စကားပြောပြီးတဲ့အခါကျတော့ အတွေ့အကြုံရှိတဲ့သူက ကောက်ချက်တစ်ခုချတယ်။ တကယ်သာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စတင်နိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ တို့ရဲ့ အနာဂတ်တွေ ပြောင်းလဲသွားမှာ သေချာတယ်တဲ့။

ဒီအခါ ချမ်းသာတဲ့သူက ပြန်မေးတယ်။

“အနာဂတ်မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘဝတွေ ပြောင်းလဲသွားမယ်ဆိုတာ ဘယ်လိုပြောင်းလဲမှာလဲ”

အတွေ့အကြုံရှိတဲ့သူက ပြန်ရှင်းပြတယ်။

“တော့တော်လေး နှစ်ကြာလာတဲ့အခါ မင်းပိုက်ဆံတွေက ငါ့ပိုက်ဆံတွေ ဖြစ်လာမယ်၊ ငါ့အတွေ့အကြုံက မင်းအတွေ့အကြုံတွေ ဖြစ်လာမယ်”



mgyc.com

mgyc.com

1

ဆုံးဖြတ်ချက်တွေရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကို အတိတ်က အတွေ့အကြုံအပေါ် မူတည်ပြီး ဆုံးဖြတ်နိုင်တယ်။ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ပဲ နက်နက် ရှိုင်းရှိုင်းလေ့လာသုံးသပ်ပြီးမှ ဆုံးဖြတ်ဖို့ လိုမယ်။ စာစီထားတာတွေထဲက အမှား ၉၀ ရာခိုင်နှုန်း လောက်ဟာ အမှားပြင်လို့ရတယ်။ မှားတာတွေ ထဲက ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ပဲ ပြန်ရိုက်ဖို့လိုမယ်။



မှတ်တမ်းအဟောင်းတွေရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်း
လောက်ဟာ ဘယ်တော့မှ ပြန်သုံးမယ့်ဟာတွေ
မဟုတ်ဘူး။ မှန်မှန်ဖျက်ဆီးပစ်ပါ။

အများအားဖြင့် ဖောက်သည်တွေရဲ့ ၉၀
ရာခိုင်နှုန်းလောက်ဟာ ပြဿနာမလုပ်တတ်ဘဲ
သဘောပေါက်တဲ့သူတွေပါ။ ပြဿနာရှာတာက
၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ပဲ ရှိမယ်။

3

ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ကို
ကိုယ့်လက်အောက်ကလူတွေ လုပ်လို့ရပါတယ်။
ကိုယ် ကြီးကြပ်ဖို့လိုတာက ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်
ပဲ ရှိမယ်။

အလုပ်တွေရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ဟာ ပုံ
မှန်လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်တွေပါ။ ကျန်တဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း
လောက်ပဲ ပင်ကိုယ်အတွေးအခေါ်တွေ လိုအပ်
တယ်။



မဖတ်ဘဲ ပိတ်ထားတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ဟာ
စက္ကူထုပ်တစ်ထုပ်ပဲ ဖြစ်နေမယ်။

ပိုက်ဆံရအောင်ပဲ လုပ်တတ်ပြီး ဘာမှမလုပ်
တတ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ ခပ်ညံ့ညံ့စီးပွား
ရေးလုပ်ငန်းမျိုးပဲ။



စီးပွားရေးသမားဆိုတာ ကျွန်ုပ်တို့နဲ့ ဂဏန်း
ပေါင်းစက် ရောသမေ့ထားတာ ဖြစ်တယ်။



တိတိကျကျမရှိဘဲ ပြန်ကျနေတဲ့ စားပွဲတစ်
လုံးဟာ စာရေးတစ်ယောက်နဲ့ပဲ သက်ဆိုင်တာ
မဟုတ်ဘူး။ မန်နေဂျာနဲ့ဆိုင်တာ၊ မန်နေဂျာ
အလုပ်များနေလို့ မဟုတ်ဘူး၊ ဆုံးဖြတ်ချက် မ
ပြတ်သားလို့ ဖြစ်ရတာ။



လူတော်တစ်ယောက် တစ်နာရီအတွင်းလုပ်
နိုင်တဲ့အလုပ်ကို လူတစ်စုက တစ်ပတ်လောက်
လုပ်ရတာကို ကော်မတီလို့ ခေါ်တယ်။

အလျှော့အတင်း၊ အပေးအယူ လုပ်တယ်ဆို
တာ ကိတ်မုန့်တစ်လုံးကို ခွဲပေးတဲ့အခါမှာ လူတိုင်း
က သူရတာ အကြီးဆုံးပဲလို့ထင်အောင် လုပ်တဲ့
နည်း ဖြစ်တယ်။



ကိုယ်ဘာသာကိုယ် ဘာမျှမလုပ်နိုင်တဲ့၊ အ
ရေးကြီးတဲ့လူတွေစုပြီး ဘာမှလုပ်လို့မရဘူးလို့ စု
ပေါင်းပြီး ဆုံးဖြတ်ကြတာကို ကွန်ဖရန်လို့ခေါ်
တယ်။

ညစာ စားပွဲတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ
ကို ချောမွေ့သွားစေတယ်။



အုပ်ချုပ်ရေးမှူးကောင်းတစ်ယောက်ဟာ အုပ်
ချုပ်ရေးအလုပ်ကို တတ်နိုင်သမျှ စရိတ်ကျဉ်းကျဉ်း၊
လုပ်ငန်းသေးနိုင်သမျှ သေးအောင် လုပ်ရတယ်။

ပါရမီရှင်တစ်ယောက်ကို သူများက ဖျက်ဆီး
လို့ မရဘူး။ သူ့ဟာသူ ဖျက်မှပဲ ပျက်တာ။



ဖောက်သည်ဆိုသည်မှာ အရည်အသွေးအနည်းငယ်ပိုကောင်းအောင် လုပ်ပေးရုံမျှဖြင့် အမြဲတမ်းပြုံးစေနိုင်သည်။ အနည်းငယ်ယဉ်ကျေးပြရုံမျှဖြင့် မိုင်ချီသည့်ခရီးမှ အရောက်လာကြသည်။

အနည်းငယ် ကျွမ်းဝင်ရင်းနှီးရုံမျှဖြင့် စိတ်ချမ်းမြေ့စေမည်။

အနည်းငယ် ဝန်ဆောင်မှုပေးရုံမျှဖြင့် နောက်တစ်ခေါက်ပြန်ရောက်လာစေမည်။



စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတို့မည်သည် ရပ်တံ့နေ သည့်ထုံးစံ မရှိ။ ကျချင် ကျမည်။ တက်ချင် တက် မည်။

နေဥစ္စာ ကြွယ်ဝချမ်းသာအောင် လုပ်သော် လည်း အသုံးပြုခံစားခြင်း မရှိသောသူသည် ရွှေ တုံးတွေကို သယ်ဆောင်လာသော်လည်း မြက်ကို သာ စားသုံးသည့် မြင်းပေါက်နှင့်တူသည်။



သူလိုအပ်နေသည့်အရာကိုရှာရန် ကမ္ဘာလှည့်
သည့်သူတစ်ယောက်သည် မိမိ အိမ်ပြန်ရောက်မှ
ရှာတွေ့သွားသည်။

သုံးလည်း သုံး၊ စုလည်း စုသောလူတစ်
ယောက်သည် သုံးရာမှရသော ချမ်းသာ၊ စုရာမှရ
သော ချမ်းသာ နှစ်ခုစလုံးကို ခံစားရသဖြင့် အပျော်
ဆုံးလူ ဖြစ်သည်။

13

ငွေပို ငွေလျှံရှိသောသူတစ်ယောက်သည် အခြေအနေကို ထိန်းချုပ်နိုင်သည်။ ငွေပိုငွေလျှံမရှိသောသူသည် အခြေအနေ၏ထိန်းချုပ်ခြင်းကို ခံရသည်။ အဆုံးအဖြတ်ပေးပိုင်ခွင့်လည်း မရှိပေ။



လူတစ်ယောက် အမှန်တကယ်ပိုင်ဆိုင်သော
 ဥစ္စာဓနဆိုသည်မှာ လောကကို သူက ကောင်း
 ကျိုးပြုခဲ့သော ကုသိုလ်များသာ ဖြစ်သည်။
 ကုန်သည်တစ်ယောက်၏ ပျော်ရွှင်မှုဟူသည်
 ကံ၊ လေနှင့် လှိုင်းတို့အပေါ် မူတည်သည်။



မန်နေဂျာတစ်ယောက်သည် စီမံခန့်ခွဲခြင်းဖြင့် လူတွေကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လုပ်ပေးသည်။ ထိုသူတို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လုပ်ရာတွင် လွယ်အောင် (သို့) ခက်အောင်လည်း လုပ်ပေးသည်။ သူ၏လမ်းကြောင်းမှန်ကိုပြခြင်း (သို့) လမ်းလွဲကိုညွှန်ခြင်းများ လုပ်တတ်သည်။ ထိုသူ တွေ၏ ကိုယ်တွင်းရှိ အရည်အချင်းများအား ဆွဲထုတ်ပေးခြင်း (သို့) သေးသိမ်အောင်လုပ်ခြင်း များ ပြုတတ်သည်။ သူတို့၏သမာဓိ ခိုင်မာလာအောင် (သို့) ပျက်စီးလာအောင် လုပ်တတ်သည်။ ဖြောင့် မတ်မှန်ကန်လာစေအောင် (သို့) ကလိန်ကကျစ် ဖြစ်လာအောင်လည်း လုပ်တတ်သည်။



လုပ်ငန်းအတွင်း၌ အရာရာတိုင်းအတွက်
 နေရာရှိပြီး အရာဝတ္ထုတိုင်း၊ သူ့နေရာနှင့်သူ ရှိနေရ
 မည်။ ကြိုရေးထားသောမိန့်ခွန်းသည် ပန်းခြောက်
 နှင့်တူသည်။ အနှစ်သာရရှိသော်လည်း အရောင်
 မှိန်နေပြီး အနံ့လည်းမမွှေးတော့။



ငွေဝယ်ကျွန်တစ်ယောက်မှာ သခင်တစ်
ယောက်ပဲရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရည်မှန်းချက်ကြီးမား
တဲ့ သူတစ်ယောက်မှာတော့ သူ့ရည်မှန်းချက်ကို
အထောက်အကူပြုတဲ့သူမှန်သမျှ သူ့သခင်တွေ
ချည်းပဲ။

မနေ့က ကွဲရ၊ ဒီကနေ့ ဘာမှမလုပ်တော့ဘူး
ဆိုရင် နက်ဖြန်မှာ ပညာမတတ်တဲ့သူ ဖြစ်သွား
မယ်။



A.T Stewart ဘဝကို တစ်ဒေါ်လာခွဲနဲ့ စခဲ့ရတယ်။

ဒီကုန်သည်မင်းသားဟာ အိမ်တံခါးကို လိုက်ခေါက်ပြီး အပ်တွေ၊ ချည်တွေ၊ ကြယ်သီးတွေ ရောင်းခဲ့ရတယ်။ နောက်ကျတော့ လူတွေဟာ အဲဒီပစ္စည်းတွေကို မဝယ်ချင်တော့ဘူးဆိုတာ သဘောပေါက်သွားတယ်။ ဒီတော့ သူက . . .

“ဒီပစ္စည်းတွေ မရောင်းတော့ဘူး၊ ဒါပေမဲ့ လူတွေဘာလိုချင်လဲဆိုတာ သွားမေးကြည့်မယ်” လို့ သူ့ကိုယ်သူ ပြောလိုက်တယ်။

ဒီနောက် သူဟာ လူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေ၊ ဆန္ဒတွေကို လေ့လာတယ်။ သူတို့အလိုချင်ဆုံးဟာ ဘာလဲဆိုတာ ရှာဖွေတွေ့ရှိသွားတယ်။ အဲဒီလိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်စွမ်းဖို့ကြိုးစားတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူ့ခေတ်မှာ အတော်ဆုံးစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်သွားတယ်။



ကြော်ငြာရဲ့ ၈၅ ရာခိုင်နှုန်းက ခပ်ရှုပ်ရှုပ်၊
တကယ်အလုပ် လုပ်ရမှာ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ နောက်
ဆုံးမတော့ ကြေညာတယ်ဆိုတာ သတင်းပေးတာ
ပဲ ဖြစ်သင့်တယ်။



ကြေညာတယ်ဆိုတာ စီးပွားရေးအရ အရေးကြီးတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ပစ္စည်းတွေရောင်းဖို့ ဈေးအချို့ဆုံးနည်းမို့ပေါ့။ အထူးသဖြင့် တန်ဖိုးမရှိတဲ့ ပစ္စည်းတွေ။

ကြေညာတယ်ဆိုတာ အမှန်တစ်ဝက်ထဲကနေ လုံးဝမှသားပြောတဲ့ အနုပညာပဲ။



ကျွန်တော် မကြာခဏ သဘောပေါက်လာ တာကတော့ အကြီးအကျယ်တွေပဲ ဂရုစိုက်ပြီး အသေးအဖွဲ့တွေကို ဂရုမစိုက်ရင် အကြီးအကျယ် တွေဟာ အသေးအဖွဲ့တွေဖြစ်ကုန်တယ်။ လုပ်ငန်း လည်း ကျုံ့သွားတယ်။

အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ယောက်အနေနဲ့ အ သေးစိတ် အချက်အလက်တွေကနေ ကင်းကွာလို့ မရဘူး။ ဘယ်လောက်ပဲ လုပ်ငန်းကြီးကြီး၊ သေး သေး ချွေတာမှုမရှိ၊ လူတွေရဲ့အသုံးအဆောင်တွေ ရဲ့တန်ဖိုးကို ချင့်ချိန်တိုင်းထွာမှုမရှိဘူးဆိုရင် စိတ်မ ချရဘူး။



အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ယောက်ဆိုတာ အဆုံး
အဖြတ်ပေးတဲ့သူပေါ့။ တစ်ခါတလေ သူ့ရဲ့ဆုံး
ဖြတ်ချက်မှားနေပေမယ့်လည်း အမြဲအဆုံးအဖြတ်
ပေးနေတတ်တယ်။

ပညာရှိဆိုတာ အခြားသူတွေ ချမ်းသာအောင်
အကူအညီပေးတတ်တဲ့သူပေါ့။



ဖောက်သည်တွေဟာ သူတို့မျှော်လင့်တာ ထက် ဈေးလျှော့ပေးတာကို သိပ်သဘောကျ တယ်။

ဈေးချတယ်ဆိုတာ လူတိုင်းလုပ်တတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ပစ္စည်းကောင်းကောင်းကို ဈေးချိုချိုနဲ့ ရောင်းတတ်ဖို့က ဦးနှောက်ကောင်းဖို့လိုတယ်။



ခရီး ခဏခဏသွားတဲ့သူအတွက် မိုင်နှုန်းများ
များရပြီး ဆုရတတ်သလို၊ လုပ်ငန်းထဲမှာ ပြုံးပြတဲ့
အပြုံးတွေကလည်း ခရီးတွင်တယ်။

အမှန်တကယ်မဟုတ်ဘဲ စတော့ရှယ်ယာတွေ
အတုအယောင်ဈေးတက်တာဟာ ပစ္စည်းအတု
လုပ်တာနဲ့တူပြီး၊ ကြီးမားတဲ့ရာဇဝတ်မှုပဲ ဖြစ်တယ်။



လုပ်ငန်းငယ်လေးတစ်ခုကို ပိုင်ရှင် တစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်တိုင်စီမံခန့်ခွဲပြီး စတင် တည်ထောင်တယ်။ သူ့ရဲ့ကြိုးစားမှုနဲ့တွန်းအားကြောင့် လုပ်ငန်းတိုးတက်ကြီးပွားလာတယ်။ လုပ်ငန်းကြီးလာတော့ လက်ထောက်တွေ ငှားတယ်။ ခဏလောက်တော့ လုပ်ငန်းဟာ အရှိန်မပျက် ဆက်လက်ကြီးထွားနေတယ်။ နောက်ကျတော့ ကြီးထွားမှု ရပ်တန့်သွားတယ်။ သူ ဘယ်လောက်ပဲ ကြိုးစား ကြိုးစား ပိုင်ရှင်က တိုးတက်အောင် လုပ်လို့မရတော့ဘူး။

ဘာဖြစ်လို့လဲ။

သူ့လုပ်ငန်းရဲ့ဖွဲ့စည်းပုံကို အချိန်အကြာကြီး ပစ်ထားပြီး ပြန်လည်သုံးသပ်ဖို့ နှောင့်နှေးနေလို့ ဖြစ်တယ်။



လေလံပစ်သူဆိုတာ တူလေး တကိုင်ကိုင်နဲ့
ကြေညာပြီး နှုတ်ဖျားလေးနဲ့ လူတွေရဲ့အိပ်ယာ
ထဲက ငွေတွေ ခုန်ထွက်လာအောင် လုပ်တဲ့သူဖြစ်
တယ်



စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရာမှာ သတိထားအပ်တာလေး
တစ်ခု အကြံပေးချင်တာက စာနဲ့ရေးသားညှိနှိုင်း
တာမျိုးမဟုတ်ရင်တော့ အလုပ်ဖြစ်မယ် မထင်ဘူး။



လျှပ်စစ်မီးကို ရှာဖွေတွေ့ရှိတာကတော့ ဘင်
ဂျယ်မင်ဖရန်ကလင်း (Benjamin Franklin)
ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ငွေရအောင်လုပ်ပေးတာကတော့
မိတာထွင်တဲ့သူပဲ။

သွေးတိုးနဲ့ စိတ်ကြိုက်ဝယ်ထားတဲ့ စတော့
ရှယ်ယာဈေးနှုန်းဟာ ပြောင်းပြန်ဆက်စပ်မှုရှိ
တယ်။ စတော့ရှယ်ယာဈေးကျရင် သွေးတက်ပြီး
ရှယ်ယာဈေးတက်ရင် သွေးကျတယ်။



စီးပွားရေးလောကမှာ ပထမအရေးအကြီးဆုံး၊ ဒုတိယအရေးအကြီးဆုံးနဲ့ တတိယအရေးအကြီးဆုံးက ရဲရဲတင်းတင်းရှိဖို့ပဲ။ စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ သူများငွေကို ကိုယ့်ငွေ ဖြစ်အောင်လုပ်တာ ဖြစ်တယ်။



စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ နာရီနည်းနည်း
လောက်ပဲ လုပ်ရတာမျိုးမဟုတ်ဘူး။ တစ်ချိန်လုံး
တွေ့ရ၊ အိပ်မက်ရ၊ စိတ်ကူးရ၊ အလုပ်လုပ်နေရ
တာမျိုး ဖြစ်တယ်။

လုပ်ငန်းဆိုတာ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်
အတွက် ဝင်ငွေရရှိသာမဟုတ်၊ ဘဝနေနည်းတစ်ခု
လည်း ဖြစ်သင့်တယ်။



ကိုယ့်ဘာသာရေးကို ကိုယ့်လုပ်ငန်းလို့ သဘောမထားတဲ့ သူတစ်ယောက်ရဲ့ လောကဟာ အင်အားမရှိဘူး။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ကိုယ်ဘာသာ ရေးလို့ သဘောမထားတဲ့သူတစ်ယောက်ရဲ့ လုပ်ငန်းဟာ သီလမကောင်းဘူး။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ ဘာသာရေးတို့ သိပ္ပံပညာတို့နဲ့ တူသင့်တယ်။ ချစ်တာတွေ၊ မုန်းတာတွေ မရှိသင့်ဘူး။

32

ဒီနေ့ခေတ် စီးပွားရေးလောကဆိုတာ လူအုပ်
တွေကို ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းရတာမျိုးတွေ ရှိတယ်။
အမြတ်မရှိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ စီးပွားရေး
လုပ်ငန်း မဟုတ်ဘူး။ တွေ့သမျှ ကောက်ထုပ်ထား
တဲ့ ချိုချဉ်နဲ့တူနေတယ်။

33

ဈေးအကြီးဆုံး ညစာစားပွဲမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ စုထိုင်ပြီး လုပ်ငန်းကိုင်ငန်း မကောင်းကြောင်း ပြောတတ်ကြတယ်။

တစ်နေ့ တစ်နေ့ကို ၈ နာရီ မှန်မှန်အလုပ်လုပ်နေရင် တစ်နေ့မှာ လုပ်ငန်းရဲ့အကြီးအကဲဖြစ်လာပြီး တစ်နေ့ကို ၁၂ နာရီအလုပ် လုပ်ရတဲ့သူ ဖြစ်လာမယ်။

34

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ကို ရုံးချိန်
မှာ တွေ့ပါ။ အလုပ်ကိစ္စပြောပါ။ အရောင်းအဝယ်
အပေးအယူလုပ်ပါ။ သူ့ရဲ့အလုပ် အပြီးသတ်လုပ်
နိုင်အောင် အချိန်ပေးပါ။



ပြိုင်ဆိုင်မှုကြောင့် အကောင်းဆုံးပစ္စည်းတွေနဲ့
အညံ့ဆုံးလူတွေ ပေါ်ထွက်လာတယ်။

36

မကြေညာဘဲ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်
ထောင်တယ်ဆိုတာ အမှောင်ထဲမှာ မိန်းကလေး
တစ်ယောက်ကို မျက်စိမှိတ်ပြတာနဲ့တူတယ်။ ကိုယ်
ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာ ကိုယ်ပဲသိပြီး တခြား
ဘယ်သူဘယ်သူမှ မသိဘူး။

37

တင်းနစ်ကစားဖက်တစ်ယောက်ရွေးသလို
သဘောထားပြီး စီးပွားရေးလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်
ယောက်ကို မရွေးပါနဲ့။ ကိုယ်အားနည်းတဲ့နေရာ
မှာ အားကောင်းတဲ့သူ တစ်ယောက်ကို ရွေးပါ။