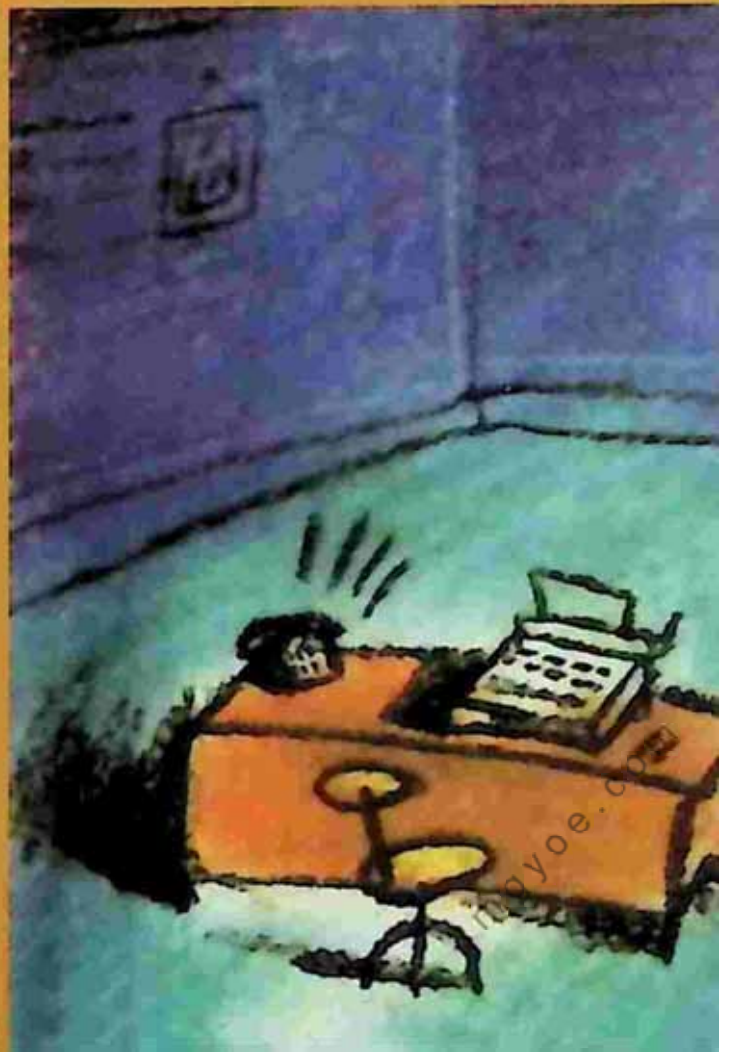


ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

သင်ဖောက်သည်ကို  
ဘယ်လိုဆက်ဆံမလဲ



# သင်ဖောက်သည်ကို

# ဘယ်လိုဆက်ဆံမလဲ

# ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

သင်နှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းချင်း  
 ပတ်သက်ဆက်ဆံလာသော  
 သင့်ဖောက်သည်ကို  
 -သင်တစ်ဦးချင်း  
 -သင့်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်း က  
 နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အကျိုးစီးပွားနှင့်ယှဉ်သော  
 ရေရှည်ဆက်ဆံမှုထူထောင်ရေး  
 နည်းလမ်းကောင်းများ



KMN0001

600.00 KS

စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာထုတ်လုပ်ရေး

ဝေဏ္ဍိယကြိမ်

ထုတ်ဝေသူ

ဦးတင်ဘုန်း (မိုးမင်းစာပေ)

၁၉၇၃

အမှတ် ၉၃။ ရိပ်သာလမ်း။

သင်္ကန်းကျွန်း။ ရန်ကုန်မြို့။



ဝံ့နှိပ်သူ

ဦးကျော်ဌေးမင်း (၁၅၅၉၁)

ဗိုလ်တိုင်အောင်တိုက်

အမှတ် ၂၅၉။ ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း။ ရန်ကုန်မြို့။



ချက်နှာစုံခွင့်ပြုချက်

၆၂၀/၉၀ (၁၂)



စာစုခွင့်ပြုချက်

၇၅၀/၉၀ (၁၂)



ဘုပ်ဓရ

၁၀၀၀

တန်ခိုး

600

သင်နှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းချင်း  
ပတ်သက်ဆက်ဆံလာသော  
သင့်ဖောက်သည်ကို  
-သင်တစ်ဦးချင်း  
-သင့်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်း က  
နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အကျိုးစီးပွားနှင့်ယှဉ်သော  
ရေရှည်ဆက်ဆံမှုထူထောင်ရေး  
နည်းလမ်းကောင်းများ



# အောင်မြင်မှု

အောင်မြင်မှုဆိုတာဘာလဲ၊ လူအားလုံး  
 အပေါ် မေတ္တာဖြန့်ကျက်နိုင်စွမ်းကို အောင်မြင်  
 မှုလို့ခေါ်တာ သိရဲ့လား။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်  
 တွေးမနေနဲ့၊ နေ့စဉ်ကိုယ်တွေ့နေရတဲ့ဘဝမှာ  
 ကျင့်သုံးကြည့်၊ ပြေးပြေးချင်း ပြေးပြေးချင်း၊  
 တစ်ခုပြီးမှတစ်ခု တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်၊ စကား  
 တစ်ခွန်းပြီးမှတစ်ခွန်း မေတ္တာထည့်ကြည့်ပါ။

(ဂျော့လ်ဖ်၊ ဖီးနက်ခ်)

၁

ကျေနပ်နှစ်သိမ်းမှုရှိတဲ့ ဖောက်သည်တွေဟာ  
တစ်ယောက်ကအစတစ်ရာဆိုသလို တိုးပွား  
လာပြီး ကိုယ့်ဆီကို အကြိမ်ကြိမ်အခါအခါ  
ရောက်လာတင်ပါတယ်။ ။

# J

ဖောက်သည်တွေရဲ့မကျေနပ်မနပ် တိုင်တန်း  
ချက်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ ဆည်းပူးစရာ၊  
လေ့လာစရာ၊ပညာယူစရာတွေပါ။

## ၃

ဖောက် သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှု ပေးတယ်  
ဆို တာဟာ ကျွန် တော် တို့ နဲ့ ဆက်ဆံ ချင် ၊  
ဆက်သွယ်ချင်၊ အလုပ်လုပ်ချင်လားအောင်လုပ်  
ပေးဖို့ပါ။ ။

# ၄

ကိုယ်အာမခံထားတဲ့အတိုင်းလုပ်ပေးတာ၊  
ကိုယ့်ကတိကိုတည်တာဟာ ဖောက်သည်တွေ  
ကိုဝန်ဆောင်မှုပေးတာဖြစ်ပါတယ်။

# ၅

ကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီနဲ့ ထူးချွန်တဲ့ကုမ္ပဏီရဲ့  
ခြားနားချက်ဟာဖောက်သည့်တွေကိုကျေနပ်  
အောင်ဘယ်လိုလုပ်ပေးသလဲဆိုတာပဲ။

# ၆

ဖောက်သည်တွေကျေနပ်အောင်ဝန်ဆောင်မှု  
ပေးတယ်ဆိုတာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအပေါ် အ  
ကောင်းမြင်အောင်လုပ်ပေးတာဖြစ်ပါတယ်။

## ၇

ရောင်းပြီး၊ ပြီးမရာမဟုတ်၊ ရောင်းပြီးတဲ့နောက်  
လည်း ဂရုစိုက်တာဟာ ဖောက်သည်တွေကို  
ပန်ဆောင်မှုပေးတာပဲ။ ။

၈

ဖောက်သည်တွေရဲ့လိုအပ်ချက်တွေကို  
ကြိုတင်မျှော်လင့်တွက်ဆထားတာဟာ  
ဖောက်သည်တွေကိုဝန်ဆောင်မှုပေးတာပဲ။

# ၉

ဖောက်သည်တွေကိုဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ဖို့အ  
ကွက်ဖောက်သည်တွေကို ဘယ်လိုထူးထူးခြား  
ခြားအကျိုးပြုနိုင်တယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ဝန်ထမ်း  
ခံတွဲကိုသင်ကြားပေးရတယ်။

၁၀

ဖောက်သည်တွေကိုဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ဖို့အတွက် လိုအပ်ချက်တွေ၊ တွေ့ကြုံနေရတဲ့ပြဿနာတွေနဲ့ စိုးရိမ်သောကတွေ၊ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေကိုနားလည်သဘောပေါက်ဖို့လိုတယ်။ ။

၁၁

ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတယ်ဆို  
 တာ ကိုယ်သိထားတဲ့ အသိတရားနဲ့ အတွေး  
 ဒုခေါ်တွေကို အသုံးချတာဖြစ်တယ်။ ။  
 လက်တွေ့အသုံးချမှု၊ ဆောင်ရွက်မှုတွေမပါတဲ့  
 ကြွေးကြော်သံတွေဟာ အချည်းနှီးပါပဲ။ ။

# ၁၂

ဖောက်သည်တွေအတွက် အလုပ်အကျွေးပြုဖို့  
ကျွန်တော်တို့တတွေ အသက်ရှင်နေရတယ်လို့  
သဘောထားခံယူတာဟာ ဖောက်သည်တွေ  
ကျေနပ်အောင် ဆောင်ရွက်ရာရောက်တယ်။

---

၁၃

ဖောက်သည်တွေ လန့်သွားနောက်ဆုတ်  
သွားအောင် မလုပ်ပါနဲ့။

၁၄

ကိုယ်ဆီကအလွယ်တကူဝယ်လို့ရအောင်လုပ်  
ပေးပါ။

# ၁၅

လူတွေဟာ ဇွတ်အတင်းရောင်းတာကို  
မုန်းတယ်၊ သူ့သဘောနဲ့သူ စိတ်လိုလိုက်ရ ဝယ်  
ရတာကိုပဲသဘောကျတယ်။ ဒါတော့ ဇွတ်  
အတင်းမရောင်းပါနဲ့။ ဝယ်ချင်လာအောင်  
လုပ်ပေးပါ။

# ၁၆

ဖောက်သည်တွေကို မျက်စေ့တည်တည်  
ကြည့်ပြီးစကားပြောပါ။