

စင်ကာပူနိုင်ငံတွင်းအရောင်းခွဲရဆုံးစာအုပ်

ဝိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ . com

သုညမှ သုညသို့

စင်ကာပူမော်ဒယ်တစ်ယောက်၏
စီးပွားရေးလောက အောင်မြင်မှု၊ ရုံးနိမ့်မှုသင်ခန်းစာများ
ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)

One Business 99 Lessons

Nanz Chong-Komo
with Wee Beng Choo



ဒုတိယအကြိမ်

eneur terkemuka
berbagi banyak saran
ap menerjukkan diri
ur. Saran dan tip yang
uku ini benar-benar
realita yang dialami
tidak ada resep kaya
ang-ongkang melihat
untuk Anda.

AL BESTSELLER



စီးပွားရေးလောကအတွင်း
ဝင်ရောက်ခဲ့သည့်
စင်ကာပူနိုင်ငံမှ
အောင်မြင်သော
မော်ဒယ်တစ်ဦး၏
အလုပ်တစ်ခုက ရသော
သင်ခန်းစာ ၉၀



KMN0024
2,300.00 KS

သုညမှသုညသို့ ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)

စာမျက်နှာ ၁၄၂ မျက်နှာ၊ ၁၃ ဇင်တီ x ၂၀.၅ ဇင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ကျ သံဃလမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။

ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ သာဂူ၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။

၂၀၁၈၊ ဒီဇင်ဘာလ၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊

၂၀၀၉ စိတ်ကူးချိုချို၏ ပထမအကြိမ်။

ရောင်းစွဲ ၂ ၃ ၀ ၀ ကျပ်

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

www.facebook.com/SKCCmyanmarbook

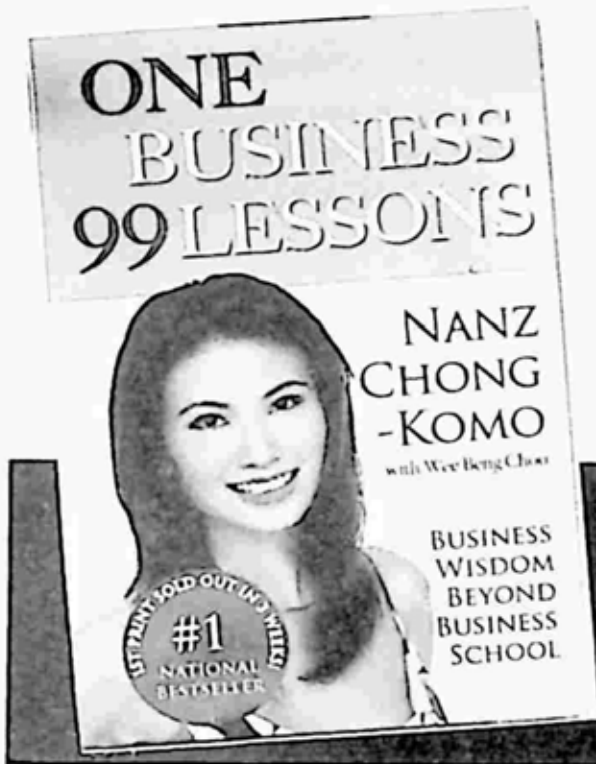
www.skccmyanmarbook.com

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



သုညမှ သုညသို့
 စင်ကာပူမော်ဒယ်တစ်ယောက်၏
 စီးပွားရေးလောက အောင်မြင်မှု၊
 ဆုံးရှုံးမှုအတွေ့အကြုံများ
ONE BUSINESS
99 LESSONS
 Nanz Chong-Komo
 ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)

ခုထိရောက်ပြီ ၂၀၁၁



ခင်မောင်ညို
(ဘ ဝ ဂ ဗ ဝ)

စင်ကာပူ မော်ဒယ်လ်တစ်ယောက်၏
စီးပွားရေးလောက
အောင်မြင်မှု ဆုံးရှုံးမှု အတွေ့အကြုံများ

သူညမှ ... သူညသို



၁။ အန္တရာယ်နှင့် အန္တရာယ်စီမံခန့်ခွဲမှု

နေ့တိုင်းနေ့တိုင်း ကျွန်မတို့ဟာ ဘာစားရမလဲ၊ ဘာဝတ်ရမလဲဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် အသေးမျိုးတွေ၊ ဆုံးဖြတ်ချက်အကြီးကြီးတွေနဲ့ တွေ့နေရတယ်။ ဒါပေမယ့် ဆုံးဖြတ်ချက် အကြီးကြီးတွေက ကိုယ့်ဘဝကို၊ ကိုယ့်အပေါ် မှီခိုနေရတဲ့ လူတွေရဲ့ဘဝကို ကြီးမားတဲ့၊ ပြန်ပြင်လို့မရတဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေ ရိုက်ခတ်လာတဲ့အခါ အဲဒီအန္တရာယ်တွေကို သေသေချာချာချိန်ဆဖို့ လိုလာတယ်။ ကြီးမားတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေအတွက် အန္တရာယ်တွေကို သေသေချာချာ တိုင်းတာဖို့လိုတယ်။

ကျွန်မရဲ့ မိဘတွေက အန္တရာယ်ရဲ့ အဓိပ္ပာယ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ သေသေချာချာသင်ပေးခဲ့သူတွေဖြစ်ပါတယ်။ အဖေနဲ့အမေက အသက်မွေး ဝမ်းကျောင်းတစ်ခုအတွက် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ် ဆိုတာ အမြဲတမ်းနည်းလမ်းသစ် ရှာနေတဲ့၊ စဉ်းစားနေတဲ့သူတွေဖြစ်ပါတယ်။ အဖေက ကျောက်စိမ်း

ကုန်သည်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အန္တရာယ်တွေကို ရင်ဆိုင်ဖို့၊ စွန့်စားဖို့ ဘယ်တော့မှ နှစ်ခါ မစဉ်းစားတဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ကျောက်စိမ်းလောကဆိုတာ သိပ်လွယ်တဲ့ လောကမဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ခါတုန်းက ကျွန်မ Fortune မဂ္ဂဇင်းထဲမှာ ဒီ-ဘီးယားစ်စိန်ကုမ္ပဏီရဲ့ အကြီးအကဲက ကျောက်စိမ်းရောင်းဝယ်တဲ့လောကဟာ ကံအပေါ်မှာ သိပ်ပြီးတော့မှီတည်တာပဲလို့ ပြောတာကို ဖတ်ဖူးပါတယ်။ ကျောက်စိမ်းဈေးကွက်မှာဆိုရင် ကျောက်စိမ်းတွေ အမျိုးမျိုးရှိတယ်။ အစိမ်းရောင်ရှိတယ်၊ ခရမ်းရောင်ရှိတယ်၊ အဖြူရောင်ရှိတယ်။ အရည်အသွေးကလည်းမျိုးစုံ၊ ဈေးနှုန်းကလည်း အမျိုးမျိုး။ တန်ဖိုးအရှိဆုံးကျောက်စိမ်းကတော့ ကြည်ပြီးတော့ တောက်နေတဲ့ imperial ကျောက်စိမ်းအမျိုးအစားဖြစ်ပါတယ်။

ကျောက်စိမ်းဟာ ကျောက်ခဲ၊ ကျောက်ရိုင်းပုံသဏ္ဍာန်နဲ့လာတတ်တယ်။ အဖေဟာ ကျောက်စိမ်း ဈေးကွက်ကို သူ့ရဲ့ပိုက်ဆံအကုန်လုံးနဲ့ သွားတယ်။ အရောင်မတင်ရသေးတဲ့ ကျောက်စိမ်း အရိုင်းတွေကို ဈေးပြိုင်ပေးပြီးတော့ ဝယ်တယ်။ ဒါဟာ တကယ်တော့ အန္တရာယ် အကြီးမားဆုံးလုပ်ငန်းပဲ။ ကျောက်တုံးရဲ့ အောက်မှာ ဘာရှိမလဲဆိုတာ မှန်းရုံပဲမှန်းလို့ရတယ်။ ဝယ်တဲ့သူတွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့အတွက်၊ ကျောက်စိမ်းကုန်သည်တွေက ကျောက်တုံးမှာ ဘာရှိနေလဲဆိုတာကိုပြဖို့ ထိပ်နည်းနည်းလေးကို ဖြတ်ပြတယ်။ ကိုယ်က ကိုယ့်ကိုယ်ကို အားကိုးပြီးတော့ လေလံဆွဲဝယ်ရတယ်။ ဒါဟာ သိပ်လွယ်တဲ့ကိစ္စတော့မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ခါတလေကျတော့ ပစ္စည်းတစ်ခုတည်းကိုပဲ အလုအယက် ဝယ်နေကြတဲ့အတွက် ဈေးတွေထိုးတက်တယ်။ အဖေ

က ငွေအများကြီးအကုန်ခံပြီးတော့ အိမ်ပြန်လာ တယ်။ အမေကတော့ အဆင်ပြေပါ့မလားဆိုပြီး တော့ သံသယဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် အကျိုးရှိပြီး အမေက အဖေကို ချီးကျူးခန်းဖွင့်တဲ့အခါတွေ လည်း အများကြီးတွေ့ဖူးပါတယ်။

အိမ်မှာတော့ ကျောက်စိမ်းကို ဖြတ်တဲ့ အရောင်တင်တဲ့ စက်တစ်လုံးရှိတယ်။ ကျောက် စိမ်းလေးတစ်လုံး ရလာပြီဆိုရင် သူက အမေနဲ့ စကားပြောတယ်။ အမေက အမှိုက်ကြီး ဝယ်လာ ပြန်ပြီ၊ ပိုက်ဆံတွေလည်းကုန်ဦးတော့မှာပဲ၊ ရေစုန် မျောတော့မှာပဲလို့ မြည်တွန်တောက်တီးလေ့ ရှိ တယ်။ ပြီးတော့ စက်ကစပြီးလည်ပြီဆိုရင် အဖေ က ကျောက်စိမ်းကို အရောင်တင်တယ်။ စက်သံ နဲ့အတူ ကျွန်မတို့ရဲ့ ရင်ခုန်သံတွေလည်းမြန်နေ တယ်။ တစ်ခါတစ်ခါ အသက်ရှူဖို့တောင်မေ့ပြီး တော့ အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါစေလို့ ဆုတောင်းကြ တယ်။ သူရပ်လိုက်တဲ့အခါကျတော့ အခန်းက တိတ်ဆိတ်နေလိုက်ပုံများ အပ်ကျသံတောင် ကြား နိုင်တယ်။ တစ်ခါတလေတော့ ကျွန်မတို့ ကံကောင်းပါတယ်။ ကျောက်တုံးထဲမှာ အရည် အသွေးကောင်းတဲ့ ဧရာမကျောက်စိမ်းကြီး ရှိနေ တတ်တယ်။ တစ်ခါတလေကျတော့လည်း ကျောက်စိမ်းလက်စွပ်လုပ်ဖို့လောက်၊ ကျောက် စိမ်းသေးသေးမွှားမွှားလေးတွေ ရလာတဲ့အခါမျိုး ကိုလည်း တွေ့ရတတ်တယ်။ အဲဒီအခါမျိုးမှာ ကျွန်မတို့ရဲ့အနာဂတ်ဆိုတာဟာ အဲဒီ ကျောက် စိမ်းတစ်တုံးထဲမှာပဲရှိနေတယ်။ ဒါဟာ အန္တရာယ် ကြီးမားတဲ့ စွန့်စားတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုပါ။ အဲဒီ စွန့်စားတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်ဖို့အတွက် တောင့်တင်းခိုင်မာတဲ့ နှလုံးသားရှိဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်မကတော့ အဲဒီနှလုံးသားကို အဖေဆီက အမွေဆက်ခံခဲ့ပုံရပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့

နောင်အခါမှာ ကျွန်မဟာ စွန့်စားတဲ့ လုပ်ငန်း များစွာကို လုပ်ခဲ့လို့ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီနေ့ ခေတ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ခေတ်မီမိလုပ်တဲ့ အခါ အန္တရာယ်နဲ့ ရင်ဆိုင်ရတာထက်၊ အန္တရာယ် ကို စိမ့်ခန့်ခွဲရတာက ပိုများပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တွေက အန္တရာယ်ကို လျော့ပါးအောင် လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေ အစစအရာရာ သူတို့ လက်ဖျားမှာ အလွယ်တကူရရှိနိုင်ကြပါပြီ။ အဲဒီ အခြေခံဥပဒေသတွေကို အသုံးချမယ်။ ကိုယ့် ကိုယ်ကို ယုံမယ်ဆိုရင် ဘာမှ မစွန့်စားရဲစရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။

စည်းမျဉ်းအမှတ် (၁) မိမိ၏ဖောက်သည်ကို သိရှိပါ၊ ရှာဖွေပါ။

ကျွန်မက ပထမဆုံး Klis ဆိုတဲ့ အရောင်း ပြခန်းကိုဖွင့်တဲ့အခါမှာ အောင်မြင်တာက စမတ် ကျတဲ့ လုပ်ငန်းသုံးဝတ်စုံတွေကို လိုချင်တဲ့သူတွေ အုပ်စုလိုက်ကြီးရှိနေတယ်။ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ သူတွေ အုပ်စုလိုက်ကြီး ရှိနေလို့ဖြစ်တယ်။ တကယ်တော့ ကျွန်မဟာ နေရာမှန်မှာ အချိန် မှန်မှန်၊ ပစ္စည်းမှန်မှန်နဲ့ ရောက်သွားလို့ပဲ ဖြစ် တယ်။

စည်းမျဉ်းအမှတ် (၂) သုတေသနလုပ်ပါ။

ကိုယ်ရဲ့ အကြံဉာဏ်တွေ၊ စိတ်ကူးတွေကို သုတေသနလုပ်ပါ။ ကနေ့ခေတ်မှာ အင်တာနက် ကနေပြီး စီးပွားရေးအကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်း တစ်ခု ဟုတ်မဟုတ်ဆိုတာ၊ သိနိုင်ဖို့အတွက် သတင်းအချက်အလက်တွေကို အလွယ်တကူနဲ့ အများကြီးပေးနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီသတင်း အချက် အလက်တွေထဲမှာ ဈေးကွက်ရဲ့လမ်းကြောင်းနဲ့



ပတ်သက်တာတွေ၊ ပြိုင်ဘက်တွေအကြောင်း၊ သူတို့ရဲ့ အရွယ်အစားနဲ့ လုပ်ငန်းတွေလည်း ပါဝင်ပါတယ်။

**စည်းမျဉ်းအမှတ် (၃)
သေသေချာချာတွက်ပါ။**

သေသေချာချာ ဘတ်ဂျက်ကို စီမံကိန်းဆွဲပါ။ ဘယ်လောက်အကုန်ခံနိုင်လဲဆိုတာသိထားပါ။ ဘယ်လောက်ချေးဖို့လိုမလဲ၊ တကယ်လို့ချေးရင် ဘယ်လိုအတိုးပေးရမလဲ။ ဘယ်အချိန်ပေးရမလဲဆိုတာတွေကို ဂရုစိုက်ပါ။ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးကို ခံနိုင်ပါ့မလားဆိုတာ ချိန်ဆပါ။ လစဉ်၊ နှစ်စဉ်၊ နေ့စဉ် ကုန်ကျမယ့် စရိတ်တွေကို တွက်ပါ။ ငှားရမ်းခ၊ ဆိုင်ခန်းငှားခ၊ အသုံးအဆောင်ခ၊ ဝန်ထမ်းခတွေကို တတ်နိုင်မလားဆိုတာတွက်ပါ။ စာရေးကိရိယာတွေ၊ တယ်လီဖုန်းတွေ၊ အင်တာနက်အဆက်အသွယ်တွေ စတဲ့ အခြေခံ လုပ်ငန်းလည်ပတ်စရိတ်တွေကိုလည်း မမေ့ပါနဲ့။

**စည်းမျဉ်းအမှတ် (၄)
ဈေးသက်သာတာဝယ်ပါ။**

စရိတ်သက်သာလေ အမြတ်များလေပဲ၊ ချွေတာနိုင်လေ၊ အမြတ်များလေပဲ။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းက တောင့်တင်းခိုင်မာပြီဆိုရင် ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေ ကိုလည်း ဈေးသက်သာအောင် လုပ်ပေးနိုင်တယ်။ ဒီနည်းနဲ့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ သစ္စာရှိမှုတွေ ရရှိနိုင်တယ်။
ကျွန်မကတော့ ဈေးသက်သာတာကို သဘောကျတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လည်း ကျွန်မရဲ့ One.99 ဆိုတဲ့ဆိုင်က အောင်မြင်တာ ဖြစ်တယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ နောက်ဖေး

လမ်းကြားတွေကို သွားပြီးတော့ ပစ္စည်းချင်းတူတူ ဈေးအသက်သာဆုံးဖြစ်မယ့် ရောင်းတဲ့သူတွေဆီကို သွားခဲ့တယ်။ ကျွန်မ ကြိုးစားရကျိုးလည်း နပ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုစွန့်စားရာက ကျွန်မဘဝ တစ်သက်တာမှာ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ခဲ့တဲ့ မိတ်ဆွေတွေကိုလည်း အများကြီးရရှိခဲ့တယ်။

အဲဒီဥပဒေသတွေက လမ်းညွှန်တာလောက်ပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မက ရှင်တို့ကို မပေးနိုင်တာကတော့ အန္တရာယ်ကို ရင်ဆိုင်နိုင်စွမ်း လက်ခံနိုင်စွမ်းပဲဖြစ်တယ်။ အန္တရာယ်ကို လက်ခံနိုင်စွမ်း၊ စွန့်စားနိုင်စွမ်းဟာ လုပ်ငန်းရှင်လောင်းတွေအတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက်တစ်ရပ်ဖြစ်ပြီးတော့ မွေးရာပါ အရည်အသွေးတစ်ရပ်လည်းဖြစ်ပါတယ်။ ရှင်တို့ကို တွန်းတင်မှာက အောင်မြင်မှုအကြောင်း၊ အောင်မြင်မှုကို ရခဲ့ရင်ဆိုတဲ့ အတွေးတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ကူးယဉ်အိမ်မက် ကြီးကြီးမားမားရှိပြီး အန္တရာယ်ကိုလည်း ရင်ဆိုင်ရဲပြီဆိုရင်တော့ ကိုယ်အဲဒီအန္တရာယ်တွေကို ဘယ်လိုစီမံခန့်ခွဲသလဲဆိုတာက လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘယ်လောက်အောင်မြင်သလဲဆိုတာကို အဆုံးအဖြတ်ပေးပါလိမ့်မယ်။

၂။ အရည်အသွေးကိစ္စများ

ကျွန်မရဲ့ စတိုးဆိုင်တွေ ပြီးခဲ့နှစ်တွေ အများကြီးမှာ အောင်မြင်ရတဲ့ အကြောင်းတစ်ခု ရွေးပြပါလို့ဆိုရင် အရည်အသွေးလို့ ပြောရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ ဈေးသက်သာသာနဲ့ ထူးခြားတဲ့ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းနေတာထက် အရည်အသွေးရှိတဲ့ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းနေလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ အရည်အသွေးဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ အမြတ်နည်းနည်းပဲ ယူတာဆိုတော့ ပစ္စည်းပြန်လဲ ပိုက်ဆံပြန်ပေးပါလို့ တောင်းတဲ့

သူတွေကို အမြဲတမ်း ဂရုစိုက်နေဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဆိုရိုးစကားတစ်ခုရှိပါတယ်။ 'ကိုယ်ပေးသလောက် ကိုယ်ရမှာပေါ့။ တန်ရာတန်ကြေးရမှာပေါ့' ဆိုတဲ့ ဆိုရိုးစကားတစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒီဥပဒေသကို ကျွန်မရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲမှာ အသုံးမချနိုင်ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဲဒီတန်ရာတန်ကြေးပဲရမှာပေါ့ဆိုတဲ့ စကားကိုက အမြဲတမ်းမမှန်ဘူးလို့ယူဆလိုပါ။ ကျွန်မ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ကျွန်မဟာ စင်ပေါ်မှာရှိတဲ့ ပစ္စည်းတိုင်း အရည်အသွေးနဲ့ ပြည့်စုံဖို့ စံချိန်စံညွှန်း ကိုက်ညီဖို့ ကြိုးစားကြပါတယ်။ အဲဒီစံချိန် စံညွှန်းတွေရအောင် ကျွန်မတို့ကို ပစ္စည်းပေးသွင်းတဲ့ သူတွေနဲ့ ဆက်သွယ်ဖို့က အဓိကပါပဲ။ ဥပမာအားဖြင့် ကျွန်မရဲ့အစားအသောက် စတိုးဆိုင်တွေကို ဖြည့်ပေးမယ့် စက်ရုံတွေကို စစ်ဆေးဖို့အတွက် ဂျပန်ထိလိုက်သွားဖို့လိုပါတယ်။ ဂျပန်ထိ လိုက်သွားပြီး သူတို့ရဲ့ သန့်ရှင်းမှုရှိမရှိ၊ သရေစာတွေဟာ ရာနှုန်းပြည့် အောဂန်းနစ်ပစ္စည်းတွေ ဟုတ်မဟုတ်၊ သူတို့ပြောတဲ့အတိုင်း ဟုတ်မဟုတ် စစ်ဆေးတယ်။ သူတို့က လုံးဝ အော်ဂန်းနစ်ပစ္စည်းတွေကိုပဲသုံးတယ်။ ခြံတွေက နေပြီးတော့ ရယူတယ်ဆိုတဲ့ဟာ သက်သေပြနိုင်ကြတယ်။ တကယ်တော့ ကိုယ့်စကားအတိုင်း ကိုယ်တည်ဖို့ ကိုယ်ကတိပေးထားတဲ့အတိုင်း ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ ဆိုတာ သိပ်ပြီးတော့လွယ်လှတာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ခါတလေမှာ အစမ်းသပ်ခံရတဲ့ အချိန်ကာလတွေလည်း ရှိပါတယ်။

တခါက ကျွန်မဟာ ကွန်တိန်နာတစ်လုံးနဲ့ အပြည့် သတ္တုခွက်တွေကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီပစ္စည်းတွေက တကယ်တော့ အရောင်းသွက်ပစ္စည်းတွေဖြစ်ပါတယ်။ ရေခဲသေတ္တာထဲကထုတ်ပြီး မီးဖိုပေါ်တန်းတင်လို့ရလောက်အောင် အရည်



အသွေးကောင်းတဲ့ဟာတွေဖြစ်ပါတယ်။ ပစ္စည်းကို ချလိုက်တဲ့အခါမှာ အချို့သတ္တုခွက်တွေရဲ့ နှုတ်ခမ်းမှာ သံချေးတက်နေတာလေးတွေကို တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီအခါ ကျွန်မတို့မှာ တော်တော်ပြဿနာတတ်သွားတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီပစ္စည်းတွေရဲ့ စရိတ်ဟာ ဒေါ်လာ ၃ သောင်းဖိုးလောက် ရှိတယ်။ နှစ်ခုကို တစ်ခုဈေးနဲ့ ရောင်းမလားလို့ ချိန်ဆတယ်။ အဲဒီစရိတ်ကို ကာမိအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတဲ့ဟာကိုလည်း အများကြီးစဉ်းစားကြပါတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ သိက္ခာကိုလည်း ထိပါးစေနိုင်တာပေါ့။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ကျွန်မတို့ရဲ့ သိက္ခာက အနိုင်ရသွားပါတယ်။ ကျွန်မတို့က အရည်အသွေးရှိစေရမယ်လို့ ကတိပေးထားတယ်။ ကတိပေးထားတဲ့

mg

အတိုင်းပဲ အရည်အသွေးကိုပေးပါမယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့အချိန်တွေ၊ ကြိုးစားအားထုတ်မှုတွေအများကြီး အကုန်ခံပြီးတော့ ပစ္စည်း တစ်ခုချင်းစီကို ဆွဲထုတ်ပြီးတော့ စင်ပေါ် တင်လိုက်တယ်။ သံချေးပါလာတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို လှူပစ်လိုက်တယ်။

ကျွန်မအနေနဲ့ စားသုံးသူတွေလက်ထဲကို အရည်အသွေးရှိတဲ့ပစ္စည်းတွေပဲ ရောက်ရမယ်ဆိုတဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ မူဝါဒကို ဖော်ဆောင်လိုက်ရတဲ့အတွက် ကျေနပ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ နှလုံးသားကလည်း ဒါဟာမှန်တယ်၊ ဒီလိုပဲ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ရမယ်လို့လက်ခံပါတယ်။ ဒါကြောင့်ပဲ ကျွန်မရဲ့ Onic.99 ဆိုင်တွေဟာ ထူးခြားတဲ့ သင်္ကေတတစ်ခု၊ သူများနဲ့ မတူခြားနားတဲ့ အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့တာပါပဲ။

၃။ အာရုံစိုက်ခြင်း

ကျွန်မတခါက နယူးယောက်က ဧည့်ကထိကတစ်ယောက်ပေးတဲ့ ဟောပြောပွဲတစ်ခုကို သွားတက်ပါတယ်။ သူက အာရုံစိုက်တာရဲ့အရေးကြီးမှုကို ထင်ရှားသိသာအောင် ပြောပြသွားခဲ့ပါတယ်။ နေရာလေးတစ်ခုပေါ်မှ အလင်းတွေစုပြီး ထိုးလိုက်တဲ့အခါ စွမ်းအင်ဟာ လေဆာ အလင်းတန်းဖြစ်သွားပြီးတော့ မျက်စိက တိမ်ကိုတောင်မှ ဖယ်ရှားနိုင်တယ်။ ကျောက်ကပ်တွေထဲမှာရှိတဲ့ ကျောက်တုံးတွေကိုလည်း ဖယ်ရှားနိုင်တယ်။ ကင်ဆာဆဲလ်တွေကိုတောင်မှ သတ်ပစ်နိုင်တယ်လို့ သူကပြောသွားခဲ့တယ်။ အဲဒီ သီအိုရီကို ကျွန်မတို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ အသုံးချမယ်ဆိုရင်၊ ကျွန်မတို့ရဲ့ စွမ်းအားတွေကို တစ်နေရာတည်းမှာ စုထားမယ်ဆိုရင် အောင်မြင်မှုအတွက် အနှောင့်အယှက်အဟန့်အတားတွေ ဖြစ်စေတဲ့

ကင်ဆာလိုဟာမျိုးတွေကို ဖယ်ရှားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲသလို တစ်ခုခုကို အာရုံစိုက်တာဟာ အင်ပါယာကြီးတွေ တည်ဆောက်ဖို့ပဲ အဓိကကျသလား၊ အဓိကကိစ္စတွေကို အာရုံ မစိုက်နိုင်တဲ့အတွက် အင်ပါယာကြီးတွေ ပြိုကွဲ သွားကြသလား။ ကျွန်မရဲ့အဖေဟာလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အသွေးတွေနဲ့ ပြည့်စုံတဲ့သူ ဖြစ်တယ်။ သူက ဘယ်တော့မှမကြောက်ဘူး၊ စိတ်ကူး စိတ်သန်းကောင်းတွေရှိတယ်။ ရည်မှန်းချက်တွေရှိတယ်။ အဆက်အသွယ်တွေရှိတယ်။ အချိတ်အဆက်လုပ်ရာမှာလည်းတော်တယ်။ ဘယ်တော့မှ ထွက်ပြေးအရှုံးပေးမယ့်လူ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဖေက စည်းကမ်းမရှိဘူး။ တစ်ခုခုကို ဇောက်ချပြီး အာရုံစိုက်လုပ်တတ်တာမျိုးမဟုတ်ဘူး။ သူက သူ့ရဲ့ ခံစားချက်တွေနောက်ကို လိုက်တတ်တဲ့အခါမျိုး ပိုပြီး အဆင်ပြေတာမျိုး၊ ပိုပြီး အခွင့်အလမ်းကောင်းတာ မျိုးရှိတယ်လို့ ဆွဲဆောင်ခံရတဲ့ မိတ်ဆွေတွေနောက်ကို လိုက်ပါတဲ့အခါမျိုးလည်း ရှိတယ်။ တစ်ခုခုကို ဇောက်ချလုပ်တတ်တဲ့ သူမျိုး မဟုတ်ဘူး။

ဆိုရိုးစကားတစ်ခုရှိတယ်။ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို မယူဘဲနဲ့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုဟာ ဘယ်လောက်ကောင်းတယ်လို့ မပြောနိုင်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းရှင်တွေအနေနဲ့ စွန့်စားရတာဟာကို သူတို့ကိုလှုံ့ဆော်နေတဲ့ အကြောင်းရင်း တစ်ခုဖြစ်တယ်။ တချို့ လုပ်ငန်းရှင်တွေက လုပ်ငန်းမျိုးစုံကို တပြိုင်နက်တည်း လုပ်တတ်ကြတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စထောင်မယ်ဆိုရင် အစစအရာရာ ကိုယ်တိုင်လုပ်တတ်ကြတယ်။ ကျွန်မကိုလည်း လုပ်ငန်းပေါင်းစုံ လုပ်တတ်တဲ့သူလို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မက အဆုံးထိ နေရာတကာ လိုက်လုပ်တတ်တယ်။ ဘယ်တော့မှ

ငြိမ်ငြိမ်နေတတ်တဲ့ လူမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်မရဲ့ ပထမဆုံး အရောင်းပြခန်းကို ဖွင့်တော့ အစစ အရာရာ ဆိုသလို ကိုယ်တိုင်လုပ်ပါတယ်။ အမေကတော့ ကျွန်မရဲ့ တစ်ဦးတည်းသော အချိန်ပြည့် အရောင်းဝန်ထမ်းပေါ့။ တစ်နေ့ကို ၁၆ နာရီလုပ်ရတယ်။ Klis ဆိုတာ ကျွန်မအတွက် လုံးဝ အောင်မြင်မှုကြီးတစ်ခုပါ။ အဲဒီလို အလုပ်ပေါင်းစုံကို ကိုယ် တစ်ယောက်တည်းလုပ်တတ်တဲ့အကျင့်က ကျွန်မ သွားလေရာကိုပါနေတယ်။ အဲဒီအကျင့်က ဖျောက်လို့လည်းမရဘူး။ One.99 ဆိုင်တွေ ဖွင့်တော့လည်း အဲဒီအကျင့်က မပျောက်ဘူး။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်က အိတ်လီကို ပျားရည်ဆမ်းခရီး သွားတဲ့အချိန်မှာတောင်မှ ကျွန်မရဲ့ စိတ်ကူးယဉ် စရာကောင်းတဲ့ အချိန်ကာလကို အေးအေးဆေးဆေး မနေနိုင် မသုံးနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ နေ့တိုင်း One.99 ဆိုင်တွေက ဝန်ထမ်းတွေကို တယ်လီဖုန်းဆက်နေတယ်။ လစာတွေကို ပြန်ပြီးသုံးသပ်တယ်။ ကြမ်းခင်းတွေ ပြန်ပြင်တာကို မေးတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အားလပ်ခွင့်ကို အတည်ပြုပေးတယ်။ အရောင်းမြှင့်တင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ် ဆိုတာကို ပြောတယ်။ ဘယ်လိုကြော်ငြာနိုင် သလဲဆိုတာကို စဉ်းစားတယ်။ တချိန်လုံး Fax တွေပို့လိုက်ယူလိုက်နဲ့လုပ်နေတယ်။ ဒီလို ငြိမ်ငြိမ် မနေနိုင်တဲ့ ကျွန်မရဲ့ကျင့်က One.99 ဆိုင်တွေကို ဖွင့်ပြီး လေးနှစ်လောက်ကြာတဲ့အထိ ရှိနေတုန်းပဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခုချမှတ် ငြိမ်ငြိမ်မထိုင်နိုင်ခဲ့တာ နောင်ကျတော့ ကျွန်မနောင်တရပါတယ်။ ကျွန်မက လက်ဆောင်တွေ ဝယ်ချင်တယ်၊ ပေးချင်တယ်။ လက်ဆောင်ဝယ်ပေးတဲ့ ကိစ္စမှာ ဝါသနာပါ တယ်။ အဲဒီတော့ ကျွန်မယောက်ျားက U-NEEK ဆိုတဲ့ ထူးခြားတယ်လို့အဓိပ္ပါယ်ရတဲ့ စတိုးဆိုင်

တစ်ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ စိတ်ကူးတယ်။ ယူနစ်မှာ လက်ဆောင်မျိုးစုံပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကုမ္ပဏီတွေ အတွက် လက်ဆောင်တွေပေါ့။

အဲဒီအချိန်က နာမည်ကျော်တံဆိပ်တပ်ထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေ အရောင်းမှိန်တာကိုမြင်တော့ နာမည်ကြီးမဟုတ်ပေမယ့် ဈေးသက်သာတဲ့ သုံးချင်သုံး ပစ်ချင်ပစ်လုပ်လို့ရတဲ့ လက်ကိုင် အိတ်တစ်လုံးကို ဝယ်ချင်တဲ့ အမျိုးသမီးတွေကို ရောင်းမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့ အိတ်ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ စိတ်ကူး ရတယ်။ ဒီစတိုးဆိုင်ကို Bubble bag လို့ နာမည်ပေးခဲ့တယ်။ ဘယ်လောက်မှ မကြာသေးတဲ့ အချိန်အတွင်းမှာ U-NEEK ဆိုင် ၂ ဆိုင်နဲ့ Bubble bag ဆိုင် ၅ ဆိုင် စုစုပေါင်း ၇ ဆိုင် တစ်နှစ်ခွဲအတွင်းမှာ ပေါ်ပေါက်လာတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ကျွန်မရဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေကို ဖြည့်ဆည်းရုံသာမက ကျွန်မရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း မြန်မြန်လိုက်လုပ်ခိုင်းတယ်။ အလားတူလိုက်လုပ် စေချင်တယ်။ ဒါပေမယ့် တော်တော်များများဟာ ခြေကုန်လက်ပမ်းကျနေပြီဆိုတာ သဘောမပေါက်ခဲ့ဘူး။ သူတို့ဟာ One.99 ဆိုင်ကိုရော စတိုးဆိုင် အသစ်ကိုရော နှစ်ခုစလုံး တပြိုင်နက်တည်း လုပ်နေကြရတယ်။ အရောင်းအဝယ်လုပ်တဲ့သူ တွေဟာ ကျွန်မရဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေအတွက် ပင်ပန်းလှပြီ။ One.99 ဆိုင်အတွက် ဝယ်ရတာနဲ့ ယူနစ်နဲ့ Bubble bag အတွက် ဝယ်ရတာနဲ့ ရှုပ်ကုန်ပြီ။ သူတို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေလည်း မှားကုန် ကြတယ်။ အဝယ်လွန်သွားတာတွေ များသွား တာတွေလည်းကြုံရတယ်။ ဒါကြောင့် နောက်ဆုံးမှာ ငွေပြတ်၊ ပစ္စည်းတွေပုံပြီးကျန်ခဲ့တယ်။ ဒီတော့လည်း သဘာဝကျစွာ အလေအလွင့်တွေ များသွားခဲ့တယ်။ အဲဒါဟာ လက်ခံဖို့

ခက်တဲ့ အမှားတစ်ခုပါ။ ယူနစ်နဲ့ Bubble bag ဆိုတဲ့ဆိုင်ရောဟာ အစကတည်းက ဘယ်တော့ ကမှမမြတ်ခဲ့ဘူး။ ဒါပေမယ့် မကြာခင် ဦးမော့ ရမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။ စတိုးဆိုင်တွေများလေ ပစ္စည်းများများ ရောင်းရလေလို့ ကျွန်မက ကျွန်မ ရဲ့ အတွေးပေါ်မှာ မူတည်ပြီးတော့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချခဲ့တယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီ ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ မှားယွင်းခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း ဖြစ်ဖို့ အလွန် စရိတ်ကြီးမားခဲ့တယ်။

ဒါပေမယ့် ကျွန်မက ခေါင်းမာတယ်။ အကြံဉာဏ်ပေးတာတွေ၊ လမ်းညွှန်တာတွေကို လက်ခံပြောင်းလဲချင်တဲ့စိတ်မရှိခဲ့ဘူး။ ကျွန်မက တော်တော်ခက်ခက်ခဲခဲကျမှ သဘောပေါက်ခဲ့ တယ်။ ဒီသင်ခန်းစာဟာ ကျွန်မ ဝေမျှချင်တဲ့ သင်ခန်းစာ ဖြစ်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့



ကျွန်မတို့အများစုက ဒီအတိုင်းပဲဖြစ်နေကြတာ။ ကျွန်မတို့တတွေဟာ တစ်ခုခုဖြစ်အောင် မစောင့် ချင်ကြဘူး။ မြန်မြန်ဆန်ဆန် သွက်သွက် လက်လက်သွားတာကိုပဲ ကြည့်ချင်ကြတယ်။ ကျွန်မတို့က 'လုပ်' ဆိုတဲ့ ခလုတ်ကိုပဲနှိပ်ချင် တယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မတို့ အလောသုံးဆယ် လုပ်လိုက်တဲ့အခါမှာ 'လုပ်' ဆိုတဲ့ခလုတ်မဟုတ် ဘဲနဲ့ 'ဖျက်' ဆိုတဲ့ ခလုတ် ဖြစ်သွားတတ်တယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တွေကို ကျွန်မ ပြောပြတဲ့အခါမှာ သူတို့ တော်တော်များများဟာ သူတို့ရဲ့ အဓိကစီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို ချဲ့ထွင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ မရှာဘဲနဲ့ အခြေခံတွေ တည်ငြိမ်အောင် မလုပ်ဘဲနဲ့ ချဲ့ကြ တာကိုတွေ့ရတယ်။ တချို့ဟာဆိုရင် သူတို့ရဲ့ မူလစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ပြဿနာလို့တောင်မှ ထင်ကြတယ်။

ဒါ့ကြောင့်မို့ ကိုယ့်အနီးအနားမှာရှိနေတဲ့ ကိစ္စ ကို မဖြေရှင်းဘဲနဲ့ တခြားနေရာမှာ ရေကြည်ရာ မြက်နုရာရှိနိုင်တယ်လို့ ထင်တတ်ကြ၊ ရှာတတ် ကြတယ်။ အာရုံစိုက်မှုမရှိတာဟာ လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်ရဲ့ မာန်မာနကြောင့်လည်းဖြစ်တတ် တယ်။ ကျွန်မတို့တော်တော်များဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတော်တော်များများရှိတာကို သဘောကျ တတ်ကြတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုစီရဲ့အကျိုးအမြတ် ကိုမကြည့်ဘူး။ ငွေရနေတဲ့လုပ်ငန်းကိုမကြည့်ဘူး။ ကိုယ့်ရဲ့ လိပ်စာကဒ်ပေါ်မှာ ကုမ္ပဏီတွေအများ ကြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အများကြီးရှိထားရင် ကိုယ့်ကို ပိုက်ဆံချေးချင်တဲ့လူတွေ များလာမှာ ပဲလို့ တွက်တာ တော်တော်မိုက်မဲရာကျပါတယ်။ နောက်ပြန်လှည့်ကြည့်တဲ့အခါ တကယ်တော့ ကိုယ့်ရဲ့ One.99 ဆိုတဲ့လုပ်ငန်းကို သေချာ အာရုံ စိုက်မယ်ဆိုရင် ကျွန်မရဲ့စွမ်းအားတွေ အကုန်လုံး အဲဒီမှာထည့်မယ်။

နာမည်ကို ခိုင်မာအောင်ဆက်ပြီးတော့ လုပ်မယ်ဆိုရင် ဒေသတွင်းကို ပြန်နဲ့တဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ အဲသလို ကျယ်ပြန့်အောင် လုပ်ဖို့လည်း ရည်ရွယ်ချက်ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လေဆာတန်းလို ကျွန်မရဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ အကောင်အထည်ပေါ်လာအောင် အာရုံစိုက်မှု မရှိခဲ့ဘူး။ ဘေးရောက်သွားတာနဲ့ အမျှ ကျွန်မရဲ့ ကျဆုံးမှုကို ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီသင်ခန်းစာဟာ ခက်ခက်ခဲခဲရဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာ ဖြစ်ပေမယ့် တန်ဖိုးရှိတဲ့ သင်ခန်းစာတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ အခုဆိုရင် ကျွန်မ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို စီမံခန့်ခွဲရာမှာ အဓိကကျတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို

၄။ လက်ကျန်စာရင်းကောက်ခြင်း အရေးပါမှု

ပစ္စည်းတွေရဖို့ ပိုက်ဆံပေးလိုက်ရတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လို့ လက်ကျန်ပစ္စည်းဆိုတာ ငွေ တစ်မျိုးပဲမဟုတ်ဘူးလား။ ကိုယ့်ငွေကို ထိန်းသိမ်းသလို ကိုယ့်ရဲ့ လက်ကျန်ပစ္စည်းတွေကိုရော မထိန်းသိမ်းချင်ဘူးလား။

တစ်ခါက ဘဏ္ဍာရေးနှစ်ကုန်ခါနီးမှာ ကျွန်မဟာ ထုံးစံအတိုင်း လက်ကျန်စာရင်းကောက်တာပေါ့။ ဒေါ်လာ ၂ သိန်းဖိုးလောက်တန်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ပျောက်ဆုံးနေတာကို တွေ့တော့ အထိတ်တလန့်ဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ကျွန်မ



အာရုံစိုက်ရမယ်။ သစ်ပင်ရဲ့အမြစ်ကို နက်နက်ထည့်နိုင်မှ ကိုင်းတွေ ခပ်ဝေးဝေးဖြာနိုင်မယ်ဆိုတာကို သဘောပေါက်သွားခဲ့ပါပြီ။

တို့ရဲ့ တစ်နှစ်အရောင်း ပမာဏဟာ သိန်း ၁၄၀ ဖိုးလောက်ရှိတော့ ဆုံးရှုံးသွားတဲ့ဝင်ငွေတွေဟာ ရာခိုင်နှုန်းများတယ်လို့ပြောရမှာပဲ။

လက်လီအရောင်းသမားတွေနဲ့တွေ့တဲ့အခါ ဒါမျိုးဟာဖြစ်တတ်တယ်။ ရှောင်လွှဲလို့မရဘူးလို့ ပြောတတ်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မကတော့ ဒီလောက်နဲ့မကျေနပ်ချင်ဘူး။ ဘယ်လိုမပျောက်အောင် လုပ်ရမယ်ဆိုတာရဲ့ နည်းလမ်းတွေကို သိချင်တယ်။ နောက်အဲဒီလိုမျိုး မဆုံးရှုံးရအောင် ကြိုတင်ပြီးတော့ ကာကွယ်

တားဆီးချင်တယ်။ ပထမဆုံးတွေးမိတာကတော့ လက်ကျန် စာရင်းကောက်တာကို မကြာခဏ လုပ်သင့်တယ်လို့ထင်တယ်။

ဆုံးရှုံးတာကို ရှာဖွေဖို့ တစ်နှစ်တောင် စောင့်ရတော့ အဲဒီအချိန်မှာ တကယ့်တရားခံဟာ ရှိမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။ အောင်ပွဲတောင်ခံနေလောက်ပြီ။ ပျောက်ဆုံးတဲ့အချိန်နဲ့ သိတဲ့အချိန် ကြားမှာ ခြားနားချက်က နည်းမယ် တိုမယ်ဆိုလို့ရှိရင် ယိုဖိတ်တာတွေကိုမြန်မြန်ဆန်ဆန် ထောက်လှမ်းနိုင်မယ်။ ဆုံးရှုံးရတဲ့ အကြောင်းရင်းကိုလည်း ဖော်ထုတ်နိုင်မယ်။ အဲသလိုဆိုရင် ဘယ်လို လုပ်ပြီးတော့ ကာကွယ်တားဆီးရမယ်ဆိုတာကိုလည်း သိနိုင်မယ်။ အဲဒါတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ တော့ အောက်ကနည်းလမ်းတွေကိုလုပ်ဖို့ ကျွန်မ အကြံပြုချင်ပါတယ်။

၁။ စတိုးဆိုင်မန်နေဂျာကို အကျိုးအမြတ်အတွက် တာဝန်ယူခိုင်းပါ။

ဆိုလိုတာက မန်နေဂျာဟာ ဒါမှမဟုတ် အရည်အချင်းရှိတဲ့သူတစ်ယောက်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်လို သဘောထားပြီးလုပ်ရမယ်။ တာဝန်ယူရမယ်။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်က ဆုရော၊ ဒဏ်ရော နှစ်ခုစလုံးရရမယ်။ သူ့အနေနဲ့ စတိုးဆိုင်ကို မြတ်အောင်လုပ်ရာကနေ ပိုပြီးတော့ အကျိုးအမြတ်ရှိနိုင်တာတွေ ရှာမယ်။ သူရမယ့် ကော်မရှင်ဟာ အမြတ်ရရှိမှုနဲ့ ဆက်စပ်နေရမယ်။ မှန်ကန်တဲ့ ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်ကို ရဖို့ဆိုရင် အချိန်ပိုပြီးပေးရမယ်။ ငွေလည်းပိုသုံးရမယ်။ ယိုယွင်းပျောက်ဆုံးမှုမျိုး မဖြစ်အောင် မကြာခဏ လက်ကျန်စာရင်းကောက်ပေးရတယ်။

၂။ အရေးပေါ်လက်ကျန်ကောက်နိုင်သည့် IT စနစ်ကိုသုံးပါ။

ဆိုလိုတာက တစ်နှစ်တစ်ခါ လက်ကျန်

စာရင်းကောက်တာမဟုတ်ဘဲနဲ့ ကွန်ပျူတာကို သုံးပြီးတော့ အချိန်မရွေးလက်ကျန်စာရင်းကောက်လို့ရအောင် အခြေအနေကို တိတိကျကျ ကောက်လို့အောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။

၃။ ဖြန့်ချိသည့် နေရာမှာ ဂရုစိုက်ပါ။

ပစ္စည်းလက်ခံတဲ့နေရာကို ဆိုလိုချင်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် စတိုးဆိုင်တစ်ခုရဲ့ နောက်ဘေးဝင်ပေါက်ဖြစ်မယ့် တစ်ခါတလေကျတော့ သက်ဆိုင်တဲ့ စတိုးဆိုင်ကိုမရောက်ခင် အဲဒီနေရာမှာ အချိန်အကြာကြီးစောင့်နေရတယ်။ ဒီနေရာဟာ ခိုးလို့ကောင်းတဲ့နေရာပဲ။ ဒါကြောင့် မိုလို့ ကျွန်မက မိအမ်းစိတီနဲ့ တခြားဆိုင်ကြီးတွေမှာ ဆိုင်ဖွင့်တဲ့အခါတုန်းက အဲဒီနေရာမျိုးတွေမှာ ပိုပြီးတော့ဂရုစိုက်ဖို့ ဝန်ထမ်းတွေကို ပြောလေ့ပြောထရှိတယ်။ တစ်ခါတလေ လူအဝင်အထွက်များတဲ့နေရာတွေမှာ ပစ္စည်းတွေကို ချထားတယ်။ ဒီတော့ ဖြတ်သွားဖြတ်လာလုပ်တဲ့ လူတွေက အလွယ်တကူ ကောက်ယူသွားနိုင်တယ်။ ကျွန်မပြောချင်တာက ဒီလိုပျက်စီး ဆုံးရှုံးမှုများမဖြစ်အောင်ဆိုရင် ဘယ်အချိန်မှာ ပစ္စည်းဖြည့်မလဲဆိုတာကိုလည်း သေသေချာချာ ရွေးဖို့လိုတယ်။ တကယ်လို့ အရောင်းအဝယ်ကောင်းနေတဲ့ အချိန်မျိုးမှာ မလုပ်ရပါဘူး။ လူပြတ်တဲ့ အချိန်မျိုး၊ ညလိုအချိန်မျိုးမှာ ပစ္စည်းပြန်ဖြည့်ရပါမယ်။ ပစ္စည်းဖြည့်တယ်ဆိုတာ ဖောက်သည်တွေကောင်းကောင်းမွန်မွန် ဝယ်နေတာကိုလည်း အနှောင့်အယှက်မဖြစ်ရဘူး။ ဖောက်သည်တွေ အနှောင့်အယှက် မဖြစ်ရအောင်လည်း သေသေချာချာ စီစဉ်ထားရပါတယ်။ ပစ္စည်းလက်ခံတဲ့ကိစ္စကို အရေးကြီးတဲ့ကိစ္စလို့ သဘောထားပြီး ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောမထားရပါဘူး။ ကုမ္ပဏီ

ရဲ့ ငွေရေးကြေးရေးကိစ္စလိုပဲ အလေးအနက်ထား ပြီးတော့ လုပ်ရမယ့် ကိစ္စတစ်ရပ်ဖြစ်ပါတယ်။

၄။ ပစ္စည်းလက်ခံမည့်သူကို သေသေချာချာရွေးပါ။

ကိုယ်ခန့်လိုက်တဲ့ ဝန်ထမ်းသစ်က သူ့ခိုးလက်တို့ဆိုသလို လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို ဘယ်အချိန်မှာ ပစ္စည်းတွေပို့မယ်။ လူမသိဘဲနဲ့ ဘယ်အချိန်မှာ ပစ္စည်းတွေယူလို့ရမယ်ဆိုတာကို ပြောတတ်တာကိုလည်း ကြိုဖူးပါတယ်။ လက်ကျန်ပစ္စည်း စာရင်းကောက်တဲ့ ကိစ္စဟာ အထူးသဖြင့် လက်လီလုပ်ငန်းတွေမှာ ဂရုစိုက်သင့်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ပစ္စည်းလက်ကျန်တွေကို ဂရုစိုက်တာဟာ ကိုယ့်ရဲ့ ငွေသားတွေကို ဂရုစိုက်ရာရောက်ပါတယ်။

၅။ မထုတ်ပစ်နိုင်လျှင် မခန့်ပါနှင့်။

ကျွန်မယောက်ျားက တစ်ခါက အကြံဉာဏ်ကောင်းတစ်ခုပေးဖူးတယ်။ တကယ်လို့ သူ့အကြံကို စောစောစီးစီးရဲ့ရဲ့ရင် ကျွန်မ သူ့အကြံကို စောစောစီးစီးကတည်းက နားထောင်မိမှာပဲ။ သူပြောတာကတော့ 'ကိုယ်မထုတ်ပစ်နိုင်တဲ့ သူကို ဘယ်တော့မှ မခန့်နဲ့' တဲ့။

ကျွန်မဟာ အာရှမိသားစု အဝန်းအဝိုင်းက လာတာဆိုတော့ မိသားစုကို သိပ်စွဲလမ်းတယ်။ သိပ်သစ္စာရှိတတ်တယ်။ မိသားစုစိတ်ဓာတ်ကိုလည်း မိသားစုကပဲ ကျွန်မကို ထည့်ပေးနိုင်တယ်။ မိသားစုတွေ၊ မိသားစုတွေနဲ့ ဆက်နွယ်နေတဲ့ မျိုးနွယ်စုတွေကို ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်မတွယ်ကပ်နေချင်တယ်။ ဒါကြောင့်မိသားစုစာရင်းထဲဝင်တယ်လို့ ထင်ထားတဲ့လူတစ်ယောက်ကို ထုတ်ဖို့အရေးမှာ အပြစ်ရှိသလို ခံစားရတယ်။

တစ်ယောက်ယောက်ရဲ့ ထမင်းအိုးကွဲအောင် လုပ်မိတယ်ဆိုပြီး အပြစ်ရှိသလို ခံစားရတယ်။ ပြဿနာကတော့ ကျွန်မက ဆွေမျိုးစုလို့ စဉ်းစားတာ မိသားစုတစ်ခုတည်းပဲ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်မငှားရမ်းခန့်ထားတဲ့သူတွေကိုပါ မိသားစုလို သဘောထားမိတာဖြစ်ပါတယ်။ One.99 ဆိုင်ကို စပြီးတော့လုပ်တော့ ပထမဆုံးခန့်တဲ့သူတွေက အဖေဘက် အမေဘက် မောင်နှမတွေဘက်က မိသားစုဝင်တွေဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကာလတုန်းကတော့ အဆင်ပြေနေတာပါပဲ။ နောက်လုပ်ငန်းဘယ်လောက် ကြီးလာမလဲဆိုတာလည်း ကျွန်မက ကြိုပြီးသိခဲ့တာ မဟုတ်။ လုပ်ငန်းငယ်လေးတစ်ခုအနေနဲ့ အလုပ်ပေးနိုင်တာ ဂုဏ်ယူစရာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း ကျွန်မတို့ အလေးထားတယ်။

ဝန်ထမ်းတွေအပေါ်မှာ ကျွန်မက မိခင်တစ်ယောက်လို ဆက်ဆံတဲ့အတွက် အမေနဲ့ အဖေရဲ့ ဆိုင်လိုတောင် ပြောကြတယ်။ မှန်ပါတယ်။ ပထမ၂ နှစ်လောက်တုန်းကတော့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ သိပ်ရင်းနှီးခဲ့တဲ့အတွက် သူတို့ရဲ့ ဘဝအကြောင်းကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ကိစ္စတွေကိုတောင်မှ ကျွန်မက စပ်စုတတ်တယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မရဲ့ အမှားကို သဘောပေါက်သွားပြီးတဲ့နောက် မိသားစုလို နွေးထွေးတဲ့ပုံစံနဲ့အဖွဲ့အစည်းကြီးတွေလို အေးစက်ပြီးတော့ တိကျရေရာတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်နှစ်ခု မျှတအောင် ကျွန်မ ထိန်းသိမ်းခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မွေးနေ့တွေ ကျင်းပပေး၊ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ သာရေးနာရေးကို ဂရုစိုက်နေတဲ့ အမေနေရာကနေ ပိုပြီးတော့ လုပ်ငန်းဆန်တဲ့ အလုပ်ရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်အောင်ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ အမေလို ဆက်ဆံတဲ့ အခါမှာ အခက်ခဲဆုံးပြဿနာက ဝန်ထမ်းကို ထုတ်ပစ်ဖို့ ဝန်လေးတာပါပဲ။ ဝန်ထမ်းတစ်

ယောက်ကို ငှားရမ်းဖို့ ထုတ်ပစ်ဖို့ဆိုတာ သိပ် လွယ်တဲ့ပညာမဟုတ်။ အစကတည်းက မငှား သင့်တဲ့သူကို ငှားတာဟာ အများကြီးစိတ်ဒုက္ခ ရောက်ရတယ်။

ငွေကြေးလည်း အဆုံးအရှုံးများရတယ်။ အဲသလိုပဲ လုပ်ငန်းနဲ့ မသင့်တော်တဲ့သူကို မထုတ် ပစ်တာဟာ ပိုပြီးတော့ စိတ်လည်းညစ်ရတယ်။ ငွေကြေးလည်း အဆုံးရှုံးများတယ်။ ကျွန်မက တော့ လုပ်ရင်းနဲ့ တတ်လာခဲ့တာပါ။ မှားလိုက်ပြင် လိုက်နဲ့ပေါ့။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်တုန်းက အထွေထွေ မန်နေဂျာရာထူးကို ဖြည့်ဖို့ လူတစ်ယောက်ကို ခန့်တယ်။ အမှတ်တမဲ့ဝင်စစ်တဲ့အလုပ်မျိုးကို ကျွန်မဘယ်တော့မှ လုပ်လေ့မရှိဘူး။ ဒါကြောင့် သူသဘောအတိုင်း သူအဆင်ပြေတဲ့အချိန်သူ ဘာသာသူလုပ်ဆိုပြီးလွှတ်ထားတယ်။ ဒါပေမယ့် သူက ကျွန်မပေးထားတဲ့ လွတ်လပ်ခွင့်ကို အလွဲ သုံးစားလုပ်တယ်။ သူကော်ဖီသောက်တဲ့အချိန် တွေက ကြာသထက်ကြာလာတယ်။ သူကတော့ မဟာဗျူဟာတွေ ချနေတယ်။ စတိုးဆိုင်တွေ လျှောက်လည်နေတယ်လို့ ပြောတာပဲ။ ဒါပေမယ့် နောက်ဆုံးကျတော့ ဘာမှ ရွေးချယ်စရာ မရှိတဲ့ အခါမှာ သူ့ကိုထုတ်ပစ်ဖို့ သတ္တိမွေးရတယ်။ အလေ့အကျင့်တွေများလာတော့ လုပ်တတ် ကိုင် တတ် ဖြစ်လာတယ်။ မကြာခင်မှာ ကျွန်မဟာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စွမ်းရည်ကို ပြန်လည်သုံးသပ်တဲ့ စနစ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ဝန်ထမ်းကို ဘယ်အခါမှာ ဘယ်လိုထုတ်ရမယ်ဆိုတဲ့ မူဝါဒတွေ လမ်းညွှန် ချက်တွေကိုလည်း ချထားခဲ့တယ်။ ဒါမျိုးတွေက အဖွဲ့အစည်းကြီး တော်တော်များများမှာ ရှိနေပြီး သားပါ။ အတန်အသင့်ကြီးမားတဲ့ လုပ်ငန်းငယ် တစ်ခုပေမယ့်လည်း သူတို့ရဲ့နည်းလမ်းကို ကျွန်မ ကျင့်သုံး နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီအထွေထွေမန်နေဂျာကို

ထုတ်ပြီးတဲ့နောက် အသစ်တစ်ယောက်ငှားတယ်။ သူက သိပ်အလုပ်ကြိုးစားတယ်။ သမာဓိလည်း သိပ်ရှိတယ်။ သီလလည်း သိပ်ကောင်းတယ်။

ဒါပေမယ့် သူ့မှာပြဿနာတစ်ခုရှိတယ်။ သူက သူများတွေရဲ့အလုပ်တွေကိုလုပ်ပြီးတော့ အလုပ်ရှုပ်နေတာပါပဲ။ နေရာတကာ သူလုပ် လိုက်ရမှ ကျေနပ်တယ်။ ကျွန်မ တစ်ခါ မီးဖို ချောင်က ညစ်ပတ်နေတယ်လို့ပြောမိတော့ နောက် တစ်နေ့မှာ သူက သန့်ရှင်းရေးသမားကို မခိုင်းဘဲ နဲ့ သူ့ကိုယ်တိုင်ရှင်းနေတာကို တွေ့ရတယ်။ သူက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဘယ်လိုလုပ်ရမယ် ဆို တာကိုကောင်းကောင်းသိထားတဲ့သူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေဟာ အလုပ်ခွင်ကို အချိန်မီရောက်ရမယ်။ ဘယ်လို ဝတ်စားဆင်ယင် တယ်ဆိုတာကို ကြည့်ပြီးမှ ဆူပူတယ်။ သူတို့ရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကိုမကြည့်ဘူး။ သူ့ရဲ့ အကျင့် စရိုက်လေးကောင်းတာကြောင့် ကျွန်မ သူ့ကို ထုတ်ပစ်ရမှာဝန်လေးတယ်။

ဒါကြောင့်မို့ မထားသင့်တဲ့သူကို ကျွန်မ တစ်နှစ်တောင်ထားမိတယ်။ နမူနာပြုပြီးပြင်မယ် ဆိုရင် သူမပြောင်းလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်မတွက်ခဲ့ တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်မဟာ အထွေထွေမန်နေဂျာ တစ်ယောက်ရှိထားတဲ့ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ မဟုတ်တော့ဘဲနဲ့ အထွေထွေမန်နေဂျာကို ထိန်း သိမ်းနေရတဲ့ ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူး တစ် ယောက် ဖြစ်လာတော့တယ်။ တကယ်လို့ သူက သာ သူ့ရဲ့စိတ်သဘောထားကို မပြောင်းလဲချင် ဘူးဆိုရင် ကျွန်မဘာမှပြောင်းလဲနိုင်တာမရှိဘူး။ ကျွန်မရဲ့ ဆွေမျိုးမေးရစ်ဟာ လူသားအရင်းအမြစ် မန်နေဂျာတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်။ သူက ဝန်ထမ်း တစ်ယောက်ကို ဘယ်လိုထုတ်ပစ်ရမလဲဆိုတာကို သင်ပေးတယ်။

- ၁။ သူ့ကို သူ့ရဲ့အားသာချက်တွေ အရည်အသွေးကောင်းတွေကို အရင်ဆုံးပြောပြပါ။
- ၂။ လောလောဆယ်မှာ သူပေးနိုင်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုတွေနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေနဲ့ မကိုက်ဘူး။ ဒါကြောင့် သူ့ကို ဆုံးရှုံးခံရလိမ့်မယ်။
- ၃။ ကိုယ်နဲ့အလုပ်လုပ်ခဲ့တဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ကြောင်း၊ သူကြိုးစားတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောပြပါ။
- ၄။ တိုတိုတုတ်တုတ် ပြတ်ပြတ်သားသား ပြောပြပါ။ လေ့ရှိသလိုမနေပါနဲ့။
- ၅။ သူ့ရဲ့အပြစ်တွေ အခြေအနေတွေကို သုံးသပ်ပြမနေပါနဲ့။ ကြင်ကြင်နာနာဆက်ဆံပါ။ သူ့ရဲ့ခံစားချက်တွေကို ထိခိုက်စရာမလိုပါ။ ထပ်ပြီးတော့ ထိခိုက်အောင် မလုပ်ပါနဲ့။ သူစိတ်ဓာတ် ကျပြီးသားဖြစ်နေမယ်ဆိုတာကို မမေ့ပါနဲ့။ ဒဏ်ရာကို ထပ်ပြီးနာကျင်အောင်မလုပ်ပါနဲ့။
- ၆။ ချက်ချင်းထွက်သွားပါစေ။ မိတ်ဆွေတွေ သွားနည်းမျိုးနဲ့သွားပါစေ။
- ၇။ ဘယ်တော့မှ နောက်ပြန်လှည့်မကြည့်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အပြစ်ရှိတယ်လို့ မခံစားပါနဲ့။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ကျွန်မဟာ ထုတ်ပစ်တဲ့ ပညာကိုတတ်သွားပြီ။ ဒါပေမယ့် အကြီးမားဆုံး သင်ခန်းစာတစ်ခုက လူမှန်ကို နေရာမှန် အတွက် ခန့်ခွဲရင် ဒီလူကို ထုတ်ပစ်စရာအကြောင်း မရှိပါဘူး။ ထုတ်ပစ်ဖို့အခွင့်အလမ်းနည်းပါတယ်။ ကျွန်မဟာ ထုတ်ပစ်တဲ့နေရာမှ ကျွမ်းကျင်လှပေမယ့် ထိန်းသိမ်းဖို့ခက်တဲ့အုပ်စုတစ်ခုတော့ ရှိပါတယ်။ ကျွန်မအတွက်အလုပ်လုပ်ပေးတဲ့ မိသားစုဝင်တချို့ရှိတယ်။ သူတို့ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အတိုင်း အတာတစ်ခုအထိတော့ အကျိုးပြုကြပါတယ်။

ဒါပေမယ့် သူတို့ဟာ မိသားစုဝင်တွေဖြစ်တဲ့ အတွက် ကျွန်မရဲ့ဝန်ထမ်းတွေလို သူတို့မှာ စိတ်သဘောထားမရှိကြဘူး။ အရေးကြီးတဲ့ အစည်းအဝေးကို တက်ချင်မှတက်တယ်။ အဲဒီ အခါကျတော့ ကျွန်မရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေက သူတို့အတွက် ဆိုရင် စံချိန်စံညွှန်းတွေကို လျော့ပေးရမှာလား ဆိုပြီး စဉ်းစားလာတယ်။ နောက်မိသားစုဝင် တစ်ယောက်ကတော့ ဂိုဒေါင်မှာလုပ်တယ်။ အဲဒီက ပစ္စည်းတွေကို သူယူပြီးစားလို့ရတယ်လို့ ထင်တယ်။ သူတို့ကို ကျွန်မ ထုတ်ပစ်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ သူတို့ကို ထုတ်ပစ်ရင် မိသားစုတွေနဲ့ ဘယ်လို မျက်နှာချင်းဆိုင်မလဲ။ ကိုယ့်မိသားစုအပေါ်ကို ကျွန်မ ဘယ်လိုလုပ်ပြီးရက်စက်နိုင်ပါမလဲ။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်မ စိတ်သောကများရတယ်။ ငွေရေးကြေးရေး အရ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး ပိုလာတာတော့ မပြောပါနဲ့ တော့။ နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်မ မကျေနပ်ဘူးဆို သူ သဘောပေါက်သွားပြီးတော့ သူဘာသာသူ ထွက်သွားတယ်။ နောက်တစ်ယောက်ကိုတော့ လုပ်ငန်းပိတ်လိုက်ရတဲ့အတွက် ထွက်သွားဖို့ သတိပေးလိုက်ရတယ်။ မိတ်ဆွေတွေကို ငှားရမ်းတဲ့ကိစ္စဟာ အလွန်အန္တရာယ်ပြင်းတဲ့ မိုင်းကွင်းနဲ့တူတယ်။ မိတ်ဆွေဖြစ်လို့ ချစ်ခင်ရင်းနှီးမှုကို တန်ဖိုးထားရင် သူတို့ကို ငှားဖို့၊ သူတို့နဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ဖို့ အများကြီးသတိထားပါ။

စီးပွားရေးလုပ်တယ် ဆိုတာ ကိုယ်ရော သူရော အကျိုးရှိသင့်တယ်။ တစ်ဦး တစ်ဘက် တည်းပဲ အကျိုးရှိလို့ မရဘူး။ အဖွဲ့အစည်း သဘောမျိုး ဖြစ်ရမယ်။ နှစ်ဘက် လက်ခံတဲ့ လမ်းကြောင်း ရှိရမယ်။ အတူတူ အလုပ်လုပ်တဲ့ အခါမှာ သက်တောင့်သက်သာရှိရမယ်။ အပြန်အလှန်ယုံကြည်ရမယ်။ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် မနာကျင် မထိခိုက်စေဘဲနဲ့ ဗွတ်လုပ်မှု

ပွင့်လင်းမှုတွေရှိရမယ်။ အဲဒီမိတ်ဆွေကို ဆုံးရှုံးရမှာကြောက်တယ် ဆိုရင်တော့ စဉ်းစားပါ။ စီးပွားရေးစပ်တူလုပ်မှုကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့ ကျွမ်းဝင်မှုကို ဆုံးရှုံးမယ်ဆိုရင် မလုပ်ပါနဲ့။ အကြောက်တရားပေါ်မှာ အခြေခံတဲ့ ဆက်ဆံရေးဟာ အဆင်မပြေနိုင်ပါဘူး။ ဒီလိုသင်ခန်းစာတွေ အများကြီး ရပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ ကျွန်မအနေနဲ့ ကျွန်မယောက်ျားရဲ့ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းကို စောစောစီးစီးသိခဲ့ရင်ကောင်းမယ်။ ထုတ်မပစ်နိုင်တဲ့သူကို စောစောစီးစီးကတည်းက ခန့်မထားရင်ကောင်းမယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်လာခဲ့ပါတယ်။

ဘဏ္ဍာရေးမန်နေဂျာထားပါ။

ကျွန်မရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လည်ပတ်နေစဉ်အခါတုန်းက ရှေးစကားတစ်ခုကို သတိရမိတယ်။ 'နှစ်ပြားတစ်ပဲလောက် ချွေတာ၊ သိန်းချီဖြုန်းတီး' ဆိုတဲ့ စကားမျိုးပေါ့။ အဲဒီစကားနဲ့ ဆင်တူတဲ့ဖြစ်ရပ်ကတော့ ကျွန်မဟာ ကျွန်မရဲ့ လုပ်ငန်းကို အထောက်အကူပေးဖို့ အကြီးတန်း ဘဏ္ဍာရေးမန်နေဂျာတစ်ယောက် မခန့်ချင်တဲ့ သဘောထားပါပဲ။

ကျွန်မလုပ်ငန်းစတုန်းက ကျွန်မရဲ့ ပေးစရာရှိတာတွေ ရစရာရှိတာတွေကို သတိရဖို့ စာရင်းကိုင်တစ်ယောက် ငှားတယ်။ အခြေခံဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်းလေးတွေကို ထမ်းဆောင်စေတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တော်တော်များများလိုပဲ ကျွန်မဟာ ကိုယ့်ရဲ့ အဓိကကျတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တိုးတက်အောင်လုပ်ချင်တယ်။ စီမံခန့်ခွဲဖို့ကို စိတ်ဝင်စားတယ်။ ငွေရေးကြေးရေးကိစ္စတွေအတွက် အချိန်မပေးချင်ဘူး။ အခုပြန်စဉ်းစားတဲ့အခါကျတော့ ကျွန်မဟာ အဲဒီတုန်းက ဘယ်လောက် အမြင်ကျဉ်းလိုက်သလဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ ငွေရှာတဲ့လုပ်ငန်းပါ။ ဒါကြောင့်

အမြတ်တွေ၊ အရှုံးတွေဆိုတာ ကျွန်မရဲ့ အမှတ်စာရင်းတွေ၊ အစီရင်ခံစာတွေပါ။ ကျွန်မမိတ်ဆွေတွေရဲ့ ခင်ပွန်းတချို့က အပန်းဖြေဖို့ ဆိုပြီးတော့ ဂေါက်သွားရိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် အပန်းဖြေတဲ့ ပုံစံနဲ့တော့ သိပ်မတူပါဘူး။ ပထမဆုံး စရိုက်တော့မယ်ဆိုကတည်းက လောင်းကြေးအရင် ထပ်နေကြတယ်။ သူတို့ဘယ်လောက် ကောင်းကောင်းရိုက်နိုင်မလဲဆိုတာ စိတ်ဝင်စားတယ်ဆိုတာ ဘယ်လောက်ရယ်စရာကောင်းသလဲ။ ပိုက်ဆံတကယ်ပါတဲ့အခါကျမှ သူတို့ ဘယ်နှစ်ချက်ရိုက်မလဲ၊ သူတို့ရဲ့ ကစားဘက်တွေ ဘယ်နှစ်ချက်ရိုက်မလဲဆိုတာ တကယ်အာရုံစိုက်ကြတာ တော်တော်ရယ်စရာကောင်းတယ်။

ကျွန်မဟာ ကျွန်မရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဂေါက်သီးသမားတွေထက်တောင်မှ ပေါ့ပေါ့ဆဆထားခဲ့တယ်။ ကျွန်မ ပြန်စဉ်းစားကြည့်တော့ ကျွန်မဟာ ကျွန်မစီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့အမှတ်တွေကို ပိုပြီးဂရုစိုက်ခဲ့ဖို့ကောင်းတယ်။ ကျွန်မရဲ့အမှတ်တွေ မှန်မှန်ကန်ကန်ရဖို့အတွက် ကျွန်မဟာ လုပ်ငန်း ကြီးမားလာတာနဲ့အမျှ အမှတ် ဘယ်လောက်ရသလဲဆိုတာကို ပြတဲ့လူတစ်ယောက်ရှိဖို့လိုလာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မက တခြားနေရာတွေကိုသာငှားချင်တယ်။ ရောင်း



ဝယ်ရေးလက်ထောက် လိုချင်တယ်။ တခြားတစ် ယောက်ယောက်ကို ရာထူးတိုးပေးချင်တယ်။ ဒါပေမယ့် ဘဏ္ဍာရေးမန်နေဂျာခန့်ဖို့မှာ ကျွန်မ အမြဲတမ်းနှမြောနေခဲ့တယ်။ အဲဒီရာထူးက သိပ်ပြီး တော့ ဈေးကြီးတယ်လို့လည်း ကျွန်မက ထင် တယ်။ ကျွန်မအထင်မှာ အရေးမကြီးဘူးလို့ထင် တဲ့ ကျွန်မရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ပိုကောင်း အောင်လုပ်ပေးနိုင်တာလည်းမဟုတ်၊ အရောင်း တွေတက်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တာလည်း မဟုတ် တဲ့ အလုပ်တစ်ခုအတွက်ကို အများကြီးပေးရတာ မတန်ဘူးလို့ ကျွန်မကထင်ထားတယ်။

တစ်ရက်မှာတော့ ကျွန်မရဲ့ One.99 ဆိုင်ဟာ သိပ်ပြီးကြီး လာတဲ့အခါမှာ အတိုင်ပင်ခံ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်က ကျွန်မကို ဘဏ္ဍာရေး မန်နေဂျာ တစ်ယောက်ခန့်ဖို့ ပြောတာတောင်မှ ကျွန်မကတော့ အသည်းအသန် ငြင်းခဲ့သေး တယ်။ ဘဏ္ဍာရေးမန်နေဂျာကို ခန့်ပြီးတဲ့အခါ ကျတော့ အဲဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ကျွန်မ ရဲ့ စီးပွားရေးကို ဘယ်လိုအထောက်အကူပြုနိုင်လဲဆိုတာ ကျွန်မ သိစပြုလာတယ်။ လက်ကျန် ရှင်းတမ်းတွေကို ကြည့်၊ အန္တရာယ်တွေကို ကြိုတင်တွက်ဆ၊ လောလောဆယ်ဆယ် အမှားပြင်စရာတွေပြု၊ ဒီလိုနဲ့ ငွေသားအဝင်အထွက် မှန်အောင် လုပ်ပေး တာ ကျွန်မရဲ့ ဘဏ္ဍာရေး မန်နေဂျာပါပဲ။ ဆိုးတာ က သူတစ်ယောက်တည်း အနေနဲ့တော့ ကျွန်မရဲ့ လုပ်ငန်းကို ရပ်အောင် မလုပ်နိုင်ဘူး။ သူ့ရဲ့ အကူ အညီအထောက်အပံ့ မရဘူးဆိုရင် လုပ်ငန်း ရပ်ဆိုင်းရတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်မတို့အတွက်အများ ကြီးပိုပြီး ဆိုးဆိုးဝါးဝါး ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

အခုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်မကို လာပြီးတော့ အကြံဉာဏ် တောင်းခံတဲ့ အခါမှာ ဘဏ္ဍာရေးစီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းရှိဖို့ဟာ

အရေးကြီးတယ်ဆိုတာ အမြဲတမ်း အကြံပေး တတ်နေပါပြီ။

၇။ တောင်းပန်ပါ။

One.99 ဆိုင်တွေကို ကျွန်မစတဲ့အခါတုန်း က အပိုအသုံးစရိတ်တွေ သက်သာအောင်လုပ် တယ်။တက္ကသိုလ်က ထွက်ထွက်ချင်းလူသစ်တွေ ကို ပျော်ပျော်ပါးပါး ခန့်ထားတယ်။ သူတို့က Marketing လည်းလုပ်နိုင်တယ်။ IT လည်းလုပ် နိုင်တယ်ဆိုတဲ့လူမျိုးတွေပေါ့။ လုပ်ငန်းအငယ် စားနဲ့ အလတ်စားပိုင်ရှင်တွေအားလုံးက ကျွန်မ ပြောနေတာတွေကို သဘောပေါက်မှာပါ။ အလုပ် အမျိုးမျိုးကို လုပ်နိုင်တဲ့ လူတစ်ယောက်ရရင် ဘယ်လိုခံစားရတယ်ဆိုတာသိကြမှာပါ။ ဘုရား သခင်ပေးတဲ့လက်ဆောင်တစ်ခုကို ရသလိုပေါ့။ ကျွန်မရဲ့ ကုမ္ပဏီတိုးတက်လာတဲ့ အချိန် တစ်ခု ထိကတော့ ကလေးမတစ်ယောက်ဟာ အသုံးဝင် ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဈေးကွက်တွေ တာဝန်တွေက လည်း အလွန်ကျယ်ပြန့်သွားတယ်။ လုပ်ငန်း ချဲ့ထွင်တဲ့အခါမှာ ကွန်ပျူတာတွေ အများကြီး ဝယ်တဲ့အခါမှာ IT လုပ်ငန်းဌာနရဲ့ ပြဿနာတွေ ကလည်းများလာခဲ့တယ်။ တစ်နေ့တစ်နေ့ အလုပ် ကို မနိုင်မနင်းဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ သူ့ တာဝန်တွေ ကလည်း များသထက်များလာခဲ့တယ်။ နောက် ဆုံး အဲဒီတာဝန်တွေကို မဖြေရှင်းနိုင်တဲ့အဆုံးမှာ၊ ကျွန်မတို့နဲ့ နှစ်နှစ်လောက် အလုပ်လုပ်ပြီးထွက် သွားခဲ့ တယ်။ သူ့ရဲ့အလုပ်ကို အစားထိုးဖို့ အတွက် လူနှစ်ယောက် ပြန်ခန့်ရတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်မ သဘောပေါက်ဖို့ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မ သူ့ကိုခိုင်းတာတွေက သူတစ် ယောက်စာထက် ပိုနေတယ်ဆိုတာကို ကျွန်မ သဘော မပေါက်ခဲ့ဘူး။ အဲဒီအစား သူ့ ထားပစ်

ခဲ့တဲ့ အမှိုက်တွေအတွက် ကျွန်မက အပြစ်ရှာတယ်။ မဆုံးတဲ့အလုပ်တွေအတွက် အပြစ်တင်တယ်။ အစစ အရာရာ နေရာချထားတဲ့အခါမှာ တစ်ချိန်လုံးငြီးတွားနေမိတယ်။

သူ ကောင်းကောင်းမွန်မွန် မလုပ်ခဲ့တာတွေ၊ သူရှာခဲ့တဲ့ ပြဿနာတွေကိုပုံကြီးချဲ့နေတယ်။ လုပ်ငန်း အထွတ်အထိပ်ကို ရောက်တဲ့အခါကျမှ ကျွန်မ သဘောပေါက်လာပြီးတော့ ကျွန်မ မှားကြောင်း သဘောပေါက်လာခဲ့ပါတယ်။

တကယ်တော့ အကောင်းဆုံးလုပ်သွားတဲ့ မိန်းကလေးတစ်ယောက်ရဲ့ စရိုက်ကို ကျွန်မက လုပ်ကြံမှုကြီးကျူးလွန်မိခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အားနည်းချက်အတွက် သိပ်ရှက်သွားပြီးတော့ ကျွန်မရဲ့ အတိတ်က လုပ်ရပ်တွေအတွက် တောင်းပန်ဖို့ ချက်ချင်း ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ကျွန်မ ဒေါသနဲ့ ပေါက်ကွဲနေတဲ့ အချိန်မှာ သူမရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဟောင်းတွေ၊ ဝန်ထမ်းသစ်တွေ

ကြားမှာ သူ့ကို အပြစ်တင်တာတွေကို သူက ဘယ်တော့မှသိမှာလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီလို ပေါက်ကရအလုပ်တွေ လုပ်နေတာကို သူ ဘယ်တော့မှ မသိနိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မက မှန်မှန်ကန်ကန် လုပ်ချင်တယ်။

ဒါကြောင့် နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်မက စာအရှည်ကြီးတစ်စောင်ရေးပြီးတော့ တောင်းပန်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒါတွေအကုန်လုံးက အတိတ်က ဖြစ်ခဲ့တာတွေဖြစ်ပြီးတော့ အခု ဒါတွေကို ခဝါချနိုင်ခဲ့ပါပြီ။ ကျွန်မတောင်းပန်းဖို့ ပြင်လိုက်တဲ့ အချိန်ကစပြီး ကျွန်မရဲ့ ဒေါသတွေ၊ သောကတွေ လျော့ပါးသွားခဲ့တယ်။ ကျွန်မရဲ့ ဆိုးရွားတဲ့ အပြုအမူတွေကြောင့် အပြစ်ရှိတယ်လို့ ခံစားနေရတဲ့ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးတွေကနေ ယုတ်လျော့သွားခဲ့တယ်။ ဒီသင်ခန်းစာကနေပြီးတော့ တောင်းပန်တာဟာ ဒဏ်ရာဟောင်းတွေကို ကုသစေတယ်။

ကိုယ်ကျူးလွန်ခဲ့တဲ့ ကိုယ် ဒုက္ခပေးခဲ့တဲ့



mg.com

ဒဏ်ရာတွေကိုသက်သာစေတယ်ဆိုတာ ကျွန်မ သဘောပေါက်သွားခဲ့တယ်။ တောင်းပန်တဲ့ ခြေ လှမ်းကို လှမ်းခဲ့တဲ့အတွက်လည်း ကျွန်မဝမ်းသာ ပါတယ်။

၈။ သင်တန်းပေးခြင်း

လက်လီအရောင်းသမား အတော်များများနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့သူ တော်တော်များများက ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေကို လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးဖို့ အရေးကြီးတဲ့အကြောင်း ပြောတတ်ကြတယ်။ တချို့ကဆိုရင် ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှု ဘယ်လောက်ပေးရမယ်။ ဝန်ဆောင်မှုအဆင့် ဘယ်လောက်ရှိရမယ်ဆိုပြီး သူတို့လိုချင်တဲ့ အရည်အချင်းတွေကို ချရေးထားတတ်ကြတယ်။ တချို့ကကျတော့ ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင် မှုကောင်းကောင်းပေးတာဟာ အရေးကြီးတဲ့ အကြောင်း ပြောတတ်ကြတယ်။ မှန်ပါတယ်။ ဒါဟာ လက်လီအရောင်းသမားတွေအတွက် ဦးစားပေး အစီအစဉ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မအနေနဲ့ ဒီစီးပွားရေးသမားတွေနဲ့ စကားပြောဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ ရခဲ့ပါတယ်။ သူတို့နဲ့စကားပြောလို့ရလာတဲ့ ကျွန်မရဲ့ သုံးသပ် ချက်ကတော့ သူတို့ထဲကအများစုဟာ ကိုယ့် ဝန်ထမ်းက အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုပေးရမယ် ဆိုတဲ့ အဆုံးစွန်သော အိပ်မက်တွေနဲ့ နေနေကြ တဲ့သူတွေဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် အိပ်မက်နဲ့ လက် တွေကြားမှာရှိတဲ့ ကွာခြားချက်ကို ပိတ်နိုင်တဲ့သူ နည်းနည်းပဲရှိတယ်။ ပြစ်မျိုးမဲ့မထင် ဝန်ဆောင်မှု တွေပေးဖို့ ဖောက်သည်တွေကို တကယ်လိုအပ် တဲ့သင်တန်းတွေကို မလုပ်နိုင်ကြလို့ အိပ်မက်နဲ့ လက်တွေ့ ကွာဟချက်တွေ ကြီးမားနေကြတယ်။ သူတို့ဘာတွေလုပ်ဖို့ လိုနေကြသလဲ။

တချို့ကတော့ သူတို့မှာ သင်တန်းပေးတဲ့ သူတွေကို ငှားဖို့အချိန်မရဘူးလို့ ပြောကြတယ်။ တချို့ကကျတော့လည်း သူတို့မှာ စရိတ်စက မတတ်နိုင်ဘူး။ အချိန်မရဘူး။ ဒါကြောင့် ဝန်ထမ်း တွေကို လေ့ကျင့်ပေးဖို့အချိန်မရှိဘူးလို့ ပြောကြ တယ်။ တစ်ချို့လူတွေကလည်း ကျွမ်းကျင်တဲ့ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးတဲ့ လူတစ်ယောက်ရဖို့၊ သူရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုကို ရဖို့ဆိုတာ သိပ်ပြီးတော့ ဈေးကြီးတယ်။ အသုံးစရိတ်ကြီးမားတယ်။ သူက အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ ကိုင်တွယ်လို့ မရနိုင်တဲ့ အသုံး စရိတ်ဖြစ်နေတယ်။ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးတဲ့သူ ငှားဖို့ဆိုတာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုထက် စရိတ်တစ်ခု ဖြစ် နေတယ်လို့ ဆိုတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပိုင်ဆိုင် တဲ့ သူတော်တော်များများဟာ ဖောက်သည်တွေ ကို ဝန်ဆောင်မှုပေးရင် ဘယ်လောက် အကျိုးများ မလဲဆိုတာ ခေါင်းထဲကတော့သိကြတယ်။

ဒါပေမယ့် ဆုံးဖြတ်ချက် မချနိုင်ကြ၊ တာဝန် မယူနိုင်ကြဘူး။ သိတဲ့အတိုင်း လက်တွေ့ဖြစ် အောင် တာဝန်ယူတဲ့သူ အနည်းစုပဲရှိကြတယ်။ နောက်ကျတော့ ရေတိုစိတ်ဓာတ်ပဲရှိကြတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကို လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပေးတာဟာ လက်ရှိ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အရည်အသွေးကို မြင့်မား စေတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခုဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်း ကောင်းတွေရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာအရည်အသွေး ရှိတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ဆွဲဆောင်နိုင်တယ်ဆိုတာကို သူတို့ နားမလည်ဘဲဖြစ်နေကြတယ်။

လူတွေဟာ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ အကျိုး ရှိတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ စိတ်တူကိုယ်တူရှိတဲ့လူတွေနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတာကို ပျော်တတ်ကြတယ်။ တဆင့် စကား တဆင့်နားနဲ့ ကြော်ငြာတာဟာ သိပ်ပြီး ထိရောက်တယ်။ အပြောင်းအရွှေ့နည်းတဲ့ စွမ်း ရည်မြင့်မားတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရှိနေတာဟာ အများ

ပြည်သူရဲ့ မျက်စိထဲမှာ အမြင်လှနိုင်တယ်။

ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုကောင်းကောင်းပေးတဲ့၊ လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ထားတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ ကုမ္ပဏီကို နာမည်ကြီးအောင် လုပ်ပေးနိုင်တယ်။

တကယ်တော့ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးတယ်ဆိုတာ ဘယ်ကုမ္ပဏီမှ မျက်ကွယ်ပြုလို့မရတဲ့ အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မအနေနဲ့ ကိုယ်တိုင် One.99 ဆိုင်ရဲ့ သင်တန်းခန်းမကို တစ်ခေါက် ရောက်ဖူးတယ်။ ကိုယ်တိုင်သင်ဖူးတယ်။ သင်ကြား ရေးလက်စွဲစာစောင်တွေကို ကိုယ်တိုင်ရေးတယ်။ ဌာနတွင်းသင်တန်းတွေ တော်တော်များများပေးခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် အကြိမ်တော်တော်များများမှာ အဲဒါတွေက ဖရိုဖရဲဖြစ်ပြီးတော့ အရေးပေါ်လုပ်သလိုဖြစ်နေတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေအတွက်တော့ အခြေခံကောင်းလေးဖြစ်သွားစေတာပေါ့။ မှန်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့လုပ်ငန်း သိသိသာသာကြီးလာတဲ့ ငါးနှစ်မြောက်တဲ့အခါမှာ အပြင်ကနေ သင်တန်းဆရာတစ်ယောက်ငှားတယ်။ ဆိုင်တွင်းမှာလည်း ဝန်ထမ်းတွေကို အရည်အသွေးပြည့်ဝနေအောင် အမြဲတမ်းဂရုစိုက်တယ်။ လိုအပ်ချက်တွေကို အမြဲဖြည့်ဆည်းပေးမယ့် သင်တန်းဆရာတစ်ယောက်ငှားထားတယ်။ ကျွမ်းကျင်တဲ့ သင်တန်းဆရာတစ်ယောက်ငှားတာဟာ မှန်ကန်တဲ့လုပ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းကို စောစောစီးစီးကတည်းက လုပ်ခဲ့ရင် ပိုတောင်မှ ကောင်းပါသေးတယ်။

ဝန်ထမ်းတွေကို သင်တန်းပေးတာဟာ သေသေချာချာစီစဉ်ထားသင့်တယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လိုအပ်ချက်နဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ အချိန်ကြာလာတာနဲ့အမျှ ဝန်ထမ်းတွေဟာ ကုမ္ပဏီနဲ့

တစ်ပေါင်း တစ်စည်းတည်း ဖြစ်သွားပြီး ရေရှည်အမြင်ရှိဖို့လိုတယ်။ သူတို့တိုးတက်လာတာနဲ့အမျှ သင်တန်းတွေလည်းပေးသွားရမှာ ဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတိုင်း ဝန်ထမ်းတိုင်း လေ့ကျင့် သင်ကြားပေးသင့်တဲ့ အကြောင်းအရာတစ်ခုကတော့ ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ ပြဿနာဖြေရှင်းမှုတွေဖြစ်တယ်။ ဒီနည်းလမ်းနှစ်ခုဟာ အဆင့်တိုင်းက ဝန်ထမ်းတွေအတွက် လိုအပ်တယ်။ အဲဒီဘာသာရပ်တွေက ကိုယ်ရဲ့ဝန်ထမ်းကို ယုံကြည်စိတ်ချမှုကို တိုးပွားစေတယ်။ ကုမ္ပဏီမှာ သူတို့အတွက် အနာဂတ်ရှိတယ်ဆိုတာကိုလည်း ကိုယ်က အသိပေးရာရောက်တယ်။ သူတို့ကို သင်ကြားပေးရင်း၊ တောက်ပြောင်အောင် လေ့ကျင့်ပေးရင်းနဲ့၊ သူတို့



myoe.com



အတွက်လည်း အကုန်အကျခံပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံစေချင်တယ်ဆိုတဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ စေတနာကိုလည်း ဖော်ပြရာရောက်တယ်။

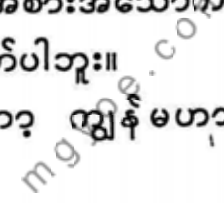
တကယ်တော့ ဝန်ထမ်းတွေ လေ့ကျင့်ပေးတာဟာ တစ်နေ့တာ အလုပ်ထဲမှာလည်းပါဝင်နေတယ်လို့ ကျွန်မယုံကြည်တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အနားယူတဲ့ရက်တွေ အလုပ်ပြီးတဲ့အချိန်တွေမှာ မပေးသင့်ပဲအလုပ် လုပ်တဲ့အချိန်တွေမှာဘဲ သင်တန်းကို ပေးသင့်တယ်လို့ ယူဆတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေက ကောင်းကောင်းကြီး သဘောကျကြမှာသေချာတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေက ရက်ရောက်တယ်လို့ မြင်တဲ့အခါမှာ ဝန်ထမ်းတွေက သစ္စာရှိကြတယ်။ စွဲမြဲတတ်ကြတယ်။ ကိုယ့် အလုပ်ထဲမှာ ဝန်ထမ်းတွေ ဘာဖြစ်လို့ မမြဲပါလိမ့်လို့ အံ့အားသင့်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေကို ပြောရရင်တော့ အလုပ်ရှင်နဲ့ ဝန်ထမ်းနဲ့ သစ္စာစောင့်သိတာ မျှတတာဟာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်စလုံးရဲ့ ကိစ္စဖြစ်တယ်လို့ အကြံပေးချင်ပါတယ်။ အလုပ်ရှင်တွေအနေနဲ့ သင်တန်းပေးတာဟာ ဝန်ထမ်းတွေကို ချီးမြှင့်တဲ့နည်းလမ်းတစ်ခု၊ ဝန်ထမ်းရဲ့ ယုံကြည်မှုကို တိုးပွားအောင်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်း တစ်ခုလည်းဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲမှာ ကျွန်မတို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေနဲ့ အမြဲတမ်း တွေ့နေတာက ကျွန်မတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဖြစ်ပါတယ်။ ကောင်းကောင်းလေ့ကျင့်ပေးထားတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စွမ်းအားကို လျစ်လျူရှုထားတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ ဘယ်လောက်များနေလဲဆိုတာ ကျွန်မဖြင့် အံ့ဩမိပါတယ်။

၉။ အရေးကြီးသည့် ဝန်ဆောင်မှုသင်တန်း ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ပတ်သက်တဲ့အခါမှာ သွန်သင်ပေးနိုင်တာတွေ အများကြီးပါ။ သေသေချာချာ

စမ်းသပ်စစ်ဆေးပြီးသား၊ လေ့ကျင့်ပြီးသား၊ သိအိုရီတွေအများကြီးရှိတယ်။ အဲဒီသိအိုရီတွေကို ကိုယ်က အသုံးပြုသနိုင်တယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်တွေ့ အတွေ့အကြုံကနေရတဲ့ လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုကတော့ မရှိဘူး။ ကျွန်မက ကျွန်မရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို ထူးချွန် ပြောင်မြောက်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေနဲ့ တွေ့စေချင်တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ တစ်ညနေခင်းမှာ အရောင်းဌာနက အုပ်စုတစ်ခုကို ခေါ်သွားပြီးတော့ စင်္ကာပူ ရန်ဂရီ လာက Blu ဆိုတဲ့ စားသောက်ဆိုင်မှာ ညစာစားဖို့ ခေါ်သွားတယ်။ ရောက်တဲ့ ညနေကနေ ပြီးတဲ့ အထိ သူတို့ဟာ ဖြစ်နိုင်သမျှ အကောင်းဆုံး ဝန်ဆောင်မှုတွေတွေ့ကြတယ်။

ဟိုတယ်ထဲကို သူတို့ဝင်လာတဲ့အခါမှာ တံခါးဝမှာ နှုတ်ဆက်တာကအစ၊ စားပွဲမှာ စားဖို့ မှူးချုပ်က စောင့်နေတာက အလယ်၊ စားပွဲထိုးတွေက သူတို့ရဲ့ အမှာကိုလက်ခံတာ၊ ထိုင်ခုံတွေ ဆွဲပေးတာ၊ လက်သုတ်ပဝါတွေ ပေါင်ပေါ်ကို တင်မပေးခင် လှလှပပ စီထားတာတွေကအစ အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုတွေကို တွေ့ကြရတယ်။ ကျွန်မက ကျွန်မ မှာထားတဲ့ အစားအသောက်စာရင်းကိုတောင်မှ ပြောင်းပစ်လိုက်သေးတယ်။ ကျွန်မနဲ့ပါလာတဲ့ ကျွန်မရဲ့ ဖောက်သည်တွေကို စားသောက်ဆိုင်က ဒီအခြေအနေမျိုးကို ဘယ်လို ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး၊ လှလှပပ၊ မညည်းမညူ၊ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းတယ်ဆိုတာ တွေ့စေချင်လွန်းလို့ပါ။ စားသုံးသူက အမြဲမှန်တယ်ဆိုတာ သူတို့က လက်တွေ့နမူနာကောင်းတွေ ပြသကြတယ်။ တကယ်တော့ မှာထားတဲ့အစားအသောက်ပြောင်းတာဟာ အစားအသောက်မကောင်း လို့ပြောင်းတာမဟုတ်ပါဘူး။

နောက် တစ်ညမှာတော့ ကျွန်မဟာ



ဝန်ဆောင်မှု အလွန် ကောင်းတယ်ဆိုတဲ့ (Sensu) ဆိုတဲ့ အိတလီ စားသောက်ဆိုင်ကို ဝန်ထမ်း နောက်တစ်စုကိုခေါ်သွားတယ်။ သူတို့လည်း အဲဒီလိုပဲ အတွေ့အကြုံကောင်းတွေရကြတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ကျွန်မက ကျွန်မရဲ့ကင်မရာကို ယူသွားပြီးတော့ တချို့ပုံ တွေရိုက်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီပုံတွေကို ဘောင်သွင်းပြီးတော့ နံရံမှာချိတ်ဆွဲ ထားတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့အဲဒီ အတွေ့အကြုံ ကောင်းတွေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းတွေကို သတိရစေအောင် ချိတ်ဆွဲထားတာဖြစ်တယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အပြင်ထွက်ပြီးတော့ စားရ သောက်ရတဲ့အတွက် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စိတ်ဓာတ် တွေလည်း တက်ကြွလာကြတယ်။

ဓာတ်ပုံရိုက်ထားတဲ့ အချိန်ကာလလေးတွေ က သူတို့ကို ချီးကျူးရာ၊ တန်ဖိုးထားရာ ပြသ တယ်။ တကယ်တော့ ဒီလိုထမင်းတစ်နပ်စားဖို့က ဒေါ်လာ ၅၀၀ ကျော်ကုန်တာမှန်ပေမယ့် ကုန်ရ ကျိုးနပ်တယ်လို့ထင်တယ်။ သင်တန်းပေးတာ ထက် ပိုပြီးတော့ အကျိုးရှိတယ်လို့ ကျွန်မက မြင်ပါတယ်။

၁၀။ တစ်ခုပိုဝယ်ပါ။

ကိန်းဂဏန်းတွေက အင်အားရှိတယ်။ ကိန်း ဂဏန်းအများကြီးဟာလည်း အင်အားအများကြီး ရှိပါ တယ်။ ကျွန်မရဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဟာ ဒီကိစ္စလုပ်နေတာပါပဲ။ အရွယ်အစား ကြီးမား တာနဲ့အမျှ စရိတ် သက်သာတယ်ဆိုတာကို ပြနေတာပါပဲ။

One.99 ဆိုင်တွေက ပစ္စည်းတစ်ခုကို ထောင်ချီဝယ်လာပြီး၊ ဒါမှမဟုတ်ရင် ကွန်တိန်နာ တစ်လုံးအပြည့် ဝယ်လာပြီးတော့ ရောင်းတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ဈေးသက်သက်သာသာ

ဝယ်နိုင်တယ်။ စရိတ်သက်သာတဲ့အတွက် စား သုံးသူတွေကိုလည်း ဈေးချိုချိုနဲ့ရောင်းနိုင်တယ်။ ဒီနိယာမကို အသုံးပြုပြီးတော့ ကျွန်မရဲ့ ဝန်ထမ်း တွေ အရောင်းသွက်စေတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုကို ကျွန်မက ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအစီအစဉ်ကို 'တစ်ခုပိုဝယ်ပါ' လို့ခေါ်တယ်။ အဲဒီနည်းကို သုံး တဲ့နည်းကတော့ လက်ရှိဖောက်သည်တွေကို ပစ္စည်းတစ်ခု ပိုဝယ်အောင် ဆွဲဆောင်တဲ့နည်းပါ။ ကျွန်မရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ ဝန်ထမ်းတစ် ယောက်က တစ်နာရီတိုင်းမှာ ဖောက်သည်တစ် ယောက်ကို ပစ္စည်းတစ်ခုပိုဝယ်ဖို့ ဆွဲဆောင်တဲ့ နည်းပါ။ ဒါဟာ သိပ်ခက်တဲ့ နည်းလမ်းမဟုတ် ပါဘူး။ ပစ္စည်းတစ်ခု ပိုဝယ်ဖို့ဆိုတာ သူတို့ စင်္ကာပူဒေါ်လာ ၁.၉၉ ပိုသုံးဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်လို့ စတိုးဆိုင်တိုင်းက ဒီအစီအစဉ် ကို အကောင်အထည်ဖော်ရင် တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ခြောက်သိန်းကျော် ပိုရပါမယ်။ ဒီလောက် ဈေး သက်သက်သာသာနဲ့ ရောင်းနေတဲ့ကြားထဲက ရောင်းရတဲ့အရေအတွက်တွေ၊ အမျိုးအစားတွေ တိုးတက်လာအောင်လုပ်မယ်ဆိုရင် အမြတ်ဟာ သိသိသာသာကြီး တိုးတက်လာနိုင်ပါတယ်။ ဒီ အလွန်ရိုးစင်းတဲ့ လေ့ကျင့်ခန်းကနေပြီးတော့ ကျွန်မတို့ရဲ့ လစဉ်ပျမ်းမျှ အရောင်း ၂၀% သိသိ သာသာကြီး တိုးတက်လာတာကို တွေ့ရတယ်။ ဒီနည်းလမ်းကို စောစောစီးစီးကသာ သုံးမယ် ဆိုရင် ပိုကောင်းပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ကျွန်မတို့ စီးပွားရေးမကျခင် တစ် နှစ်လောက်တောင်မှ အချိန်မရခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မ က ဒီနည်းလမ်းကို သုံးဖို့ ဝန်ထမ်းတွေကိုလှုံ့ဆော် ရပါတယ်။ အဲဒီလို လှုံ့ဆော်တဲ့အခါမှာ သူတို့ မျက်စိမလည်ရအောင် ပစ္စည်းတစ်ခု၊ဖောက်သည် တစ်ယောက် တစ်နာရီ၊ ပစ္စည်းတစ်ခုပိုရောင်း

mg

ဆိုတဲ့ဆောင်ပုဒ်ကို ပေးပါတယ်။ ဆိုင်တိုင်းက ရောင်းအကောင်းဆုံး လူတွေကိုလည်း ချီးမြှင့် တယ်။ သုံးလပတ်၊ လေးလပတ်အစည်းအဝေး တွေမှာ အခမ်းအနား တွေကျင်းပပြီးတော့ ဆုကြေးငွေချီးမြှင့်တယ်။ တခြားလက်လီဆိုင် တွေက ဈေးကြီးကြီးနဲ့ ဘာဖြစ်လို့ရောင်းနေကြ သလဲ၊ သူတို့ဘယ်လောက် အမြတ်များများ ရမှာလဲ၊ ကိန်းဂဏန်းတွေရဲ့ စွမ်းအားဟာ ကြီးမား လှပါတယ်။

၁၁။ သူတစ်ပါးကိုအပ်ပါ။

လုပ်ငန်းရှင်တော်တော်များများက သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို အောက်ခြေကစခဲ့ရ တယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ နေရာတကာ သူတို့ ကိုယ်တိုင် ဝင်ပါရမှ ကျေနပ်တတ်ကြတယ်။ သူများကိုခိုင်းဖို့ဆိုတာ သိပ်ပြီးတော့ မလွယ်လှ ဘူး။ ကျွန်မမှာလည်း လုပ်ငန်းရှင်တွေလို စိတ် ဓာတ်မျိုးရှိပါတယ်။ ကိုယ် ထိန်းချုပ်ထားတာကို စွန့်လွှတ်ဖို့မှာ မြည်းတစ်ကောင်လို ခေါင်းမာနေ တတ်တယ်။ ဘယ်တော့မှ မစွန့်လွှတ်ဘူး။ အဲဒီ လိုမစွန့်လွှတ်တာဟာ အပြင်လူတွေက လုပ်ငန်း ရဲ့ အတွင်းယန္တရားအကြောင်းကို အများကြီး သိ သွားမှာစိုးလို့၊ ပစ္စည်းအဝင်၊ အထွက်နဲ့ဆိုင်တဲ့ အရေးကြီးတဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေ ပေါက် သွားမှာစိုးလို့ဆိုတဲ့ အကြောက်တရားတွေကြောင့် ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက် လို့ တစ်ယောက်ယောက်က အပြင်ကို အပ်ပါ။ outsource လုပ်ပါလို့ အကြံပြုရင် ကျွန်မ လက်ခံ ဖို့ ခက်တယ်။ အဲဒီနည်းလမ်းက အကျိုးလည်းရှိ တယ်။ လုံးဝလည်း ယုံကြည်စိတ်ချရတယ်ဆို တာကို ကျွန်မ မယုံကြည်နိုင်ဘဲ ဖြစ်နေတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အထွေထွေမန်နေဂျာတစ်ယောက်က

ဂိုထောင်နဲ့ပတ်သက်တဲ့လုပ်ငန်းတွေကို အပြင်ကို အပ်ပါလို့ ဆွဲဆောင်ဖူးတယ်။ ဒါပေမယ့် သူမက ပစ္စည်းသိုလှောင်ဖြန့်ဖြူးတဲ့ ဌာနလည်းမဟုတ်၊ ကိန်းဂဏန်းတွေကိုလည်း မကျွမ်းကျင်လေတော့ ဘယ်လောက်တောင် အကျိုးရှိမလဲဆိုတာ ကျွန်မ ကို သေသေချာချာ တွက်ပြီးမပြနိုင်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ပစ္စည်းအသယ်အပို့တွေလုပ်ပေးတဲ့ ကျွန်မရဲ့ အစ်ကို ပေါလ်ကတော့ ကျွန်မတို့ရဲ့လုပ်ငန်းဟာ သူများကိုအပ်တဲ့ အလုပ်ကိုလုပ်ရင် ပိုပြီးတော့ အကျိုးမယ်ဆိုတဲ့ဟာကို ပြောပြပါတယ်။

၂၀၀၂ ခုနှစ်တုန်းက ကျွန်မတို့ရဲ့ ဂိုထောင် တွေဟာ တစ်လကို ဒေါ်လာငါးသောင်းလောက် ကျပါတယ်။ အဲဒီထဲမှာ စတုရန်းပေတစ်သောင်း ရှိတဲ့ ဂိုထောင်တစ်ခု၊ ခန့်ရတဲ့ဝန်ထမ်းက ၁၄ ယောက်၊ ထရပ်ကားက ၃ စီးပါသေးတယ်။ လုပ် ငန်းချောချောမွေ့မွေ့ဖြစ်ဖို့၊ အချိန်ကိုက် ဖြစ်ဖို့ အတွက် စရိတ်ကို ထိထိရောက်ရောက်စီမံရ တယ်။ ဘယ်ဆိုင်က၊ ဘယ်စင်ပေါ်ကို၊ ဘယ် အချိန် ရောက်ရမလဲဆိုတာ တိတိကျကျ ကျွန်မ တို့ စီစဉ်ထားတယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းလုပ်ရ တာနဲ့ ပတ်သက်လို့ စိတ်ပျက်စရာ ခဏခဏ ကြုံ ရတယ်။ ကျွန်မရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တည် ဆောက်ဖို့ပေးရမယ့် အချိန်အစား ပြဿနာတွေ ကို တစ်ချိန်လုံး ရှင်းနေရတယ်။ ဂိုထောင်ရဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို ကြီးကြပ်နေရတာက ကျွန်မ အတွက်တော့ တကယ်ကိုခက်တယ်။ တိတိ ကျကျ မှန်မှန်ကန်ကန်ဖြစ်ဖို့ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြိုးစားရတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အစ်ကိုပေါလ်ကို ကျေးဇူးတင်ပေးမယ့် သူက ဒီအပိုင်းမှာ သိပ် ကျွမ်းကျင်တဲ့သူမဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် အပင်ပန်း ခံပြီးတော့ နာရီပေါင်းများစွာ အလုပ်လုပ်ချင်တဲ့ သူပဲဖြစ်တယ်။ ဂိုထောင်က ဝန်ထမ်းကောင်းလေး

တွေလည်းရှိပါတယ်။ သူတို့ထဲက တချို့ဟာဆိုရင် အရင်တုန်းက ပစ္စည်းအပိုအယူတွေမှာ အတွေ့အကြုံလုံးဝမရှိခဲ့ပေမယ့် စိတ်ထားသဘောထားကောင်းလေးတွေ ရှိတဲ့သူတွေဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီနေ့လိုအပြိုင်အဆိုင်များတဲ့ခေတ်ကြီးမှာ စိတ်ထားသဘောထားကောင်းရှိတာ တစ်ခုတည်းနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုမရှိတာကို ဘယ်လိုမှ ဖာထေးမပေးနိုင်ပါဘူး။ အဲဒီမှာရခဲ့တဲ့ ကျွန်မရဲ့ အတွေ့အကြုံအရဆိုရင် အစကတည်းက မှန်ကန်ခဲ့ရင်ကောင်းမယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ တကယ်ကျွမ်းကျင်တဲ့သူတွေကို လုပ်ခိုင်းမယ်။ ကိုယ်တတ်တဲ့အလုပ်တွေကိုပဲ လုပ်တာကောင်းတယ်။ စောစောကတည်းက ကျွန်မသိခဲ့ရင် အချိန်လည်း အများကြီးသက်သာမယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကို စီမံခန့်ခွဲရတာ သူတို့ရဲ့ အကျိုးကို၊ သူတို့ရဲ့ သာရေးနာရေးကို ဂရုစိုက်ရတာ၊ အလုပ်ခွင်ကို အချိန်မှန်မရောက်တဲ့ ဒါရိုက်တာတွေကို ပူပင်ရတာ၊ ယာဉ်တွေကို ထိန်းသိမ်းရတာ၊ ဈေးနှုန်းတွေကို စကားပြောရတာ၊ ကားတွေကို ဈေးကြီးပေးဝယ်ရတာ၊ စတဲ့ တောက်တိုမည်ရ ဒုက္ခတွေကို ခံရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်မပြောချင်တာက မပေါ်တဲ့ စရိတ်တစ်ခုဖြစ်တဲ့ ကိုယ်ရဲ့အခြေအနေကိုလည်း ထည့်တွက်ဖို့လိုတယ်။ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်တွေကို လုပ်ပါ။ ကိုယ်ပျော်တဲ့အလုပ်က ကိုယ်ကျွမ်းကျင်တဲ့အလုပ်တွေဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ကျွန်မဟာ ဂိုဒေါင်ကိစ္စ၊ ပစ္စည်းသယ်ဖို့ ကိစ္စတွေကို အပြင်ကလူတွေကိုပဲခိုင်းဖို့ သဘောတူလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်မလုပ်ခဲ့သမျှ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေထဲမှာ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်က အကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားလူကိုအပ်တာဟာ outsourcing လုပ်တာဟာ ဂိုဒေါင်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ခေါင်းရှုပ်စရာတွေ အများကြီး

သက်သာသွားစေပါတယ်။ ကျွန်မအားသာတဲ့ ကျွန်မရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တည်ဆောက်တဲ့ နေရာမှာလည်း ပိုပြီးတော့ အချိန်ရသွားပါတယ်။ ဂိုဒေါင် လုပ်ငန်းတွေကို တခြားသူကိုအပ်တဲ့ အတွက် စရိတ် ၂၀% သက်သာသွားတယ်။ စရိတ် ၂၀% ဆိုတာ တစ်လကို ဒေါ်လာ ၁ သောင်းဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၁၂၀,၀၀၀ ဖြစ်ပြီးတော့ လက်လီလုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် ဧရာမ အမြတ်ကြီးတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ လက်လီလုပ်ငန်းဆိုတာ စုစုပေါင်းအရောင်းတန်ဖိုးရဲ့ ၅% လောက်ပဲမြတ်တာပါ။ အခုလို တခြားသူကိုအပ်တဲ့အတွက် အချိန်တွေလည်း အများကြီးပွားသွားပါတယ်။ တစ်သက်လုံး လေ့လာဆည်းပူးချင်တာ၊ သုညကစပြီးလုပ်ချင်တာကတော့ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကနေ့ခေတ် စီးပွားရေးလောကမှာတော့ အဲဒီနည်းနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်လို့မရပါဘူး။ အရည်အသွေးရှိတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေ၊ အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်းတွေ၊ ကိုယ့်ကို အချိန်နဲ့ ဒုက္ခသက်သာစေမယ့် ဝန်ထမ်းတွေ အများကြီးရှိနေပါပြီ။ ဒါကြောင့် အခုအခါမှာ ကျွန်မကိုမေးမယ်ဆိုရင် သူများကိုအပ်ပါဆိုတဲ့ စကားကိုပြောရမှာ ဖြစ် ပါတယ်။

(၁၂) ကိုယ်မြင်သလို သူများလည်းမြင်ပါစေ။

One.99 ဆိုင်အတွက် တင်စရာပစ္စည်း စဝယ်တုန်းက ကျွန်မဟာ စိတ်အားထက်သန်တဲ့ ဝယ်သူတစ်ယောက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ ပထမဆုံး ဈေးဝယ်တာနဲ့ပတ်သက်လို့လည်း အလွန်စိတ်လှုပ်ရှားနေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မဝယ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေဟာ ပေါက်သွားရမယ်၊ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုရှိရမယ်။ ဈေးကွက်ကို မုန်တိုင်းဝင်သလိုဖြစ်

သွားမယ်။

အဲဒီအချိန်က ကျွန်မဝယ်သမျှ သိပ်အရေးကြီးပါတယ်။ စဖွင့်တဲ့အချိန်မှာ တင်ထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ မှားယွင်းလို့ မရပါဘူး။ ပထမဆုံး အထင်အမြင်ကောင်းခံရဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ အဲဒီအတွက်လည်း ဖိအားတွေအများကြီးရှိပါတယ်။ ကျွန်မက အမျိုးစုံအောင်လည်းတင်ချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အများကြီးလည်း မဝယ်နိုင်ပါဘူး။ တချို့ပစ္စည်းတွေက ကျွန်မတင်လိုက်လို့ရှိရင် နေ့ချင်းညချင်း နာမည်ကြီးသွားမယ့် ပစ္စည်းတွေဆိုတာ သိလိုက်ရပါတယ်။ တန်ဖိုးမြင့်တယ်လို့လည်း မြင်ကြတယ်။ ထုပ်ပိုးပုံကလည်း သိပ်ကောင်းတယ်။ ကျွန်မရဲ့ ခန့်မှန်းမှုအရဆိုရင် သူတို့ဟာ ပေါက်သွားနိုင်တယ်။ ကျွန်မဟာ ဘယ်တော့မှ ရောင့်ရဲတဲ့သူမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မမှာ အားနည်းချက်တစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ပိုက်ဆံ သိပ်မရှိတာပါ။ အနိမ့်ဆုံးမှာရမယ့် အရေအတွက်က သိပ်များပါတယ်။ ကျွန်မက ပေ ၂၀ ကွန်တိန် ဧါနာ တစ်လုံးစာ မှာရမယ်တဲ့။ ပစ္စည်းအမျိုးပေါင်း သုံးသောင်းအတွက် ပေ ၂၀ ကွန်တိန်နာ တစ်လုံးစီ မှာဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ပထမတော့ ကျွန်မ စိတ်ဓာတ်ကျပေမယ့် လက်မလျှော့ခဲ့ပါဘူး။ အဲဒီတုန်းကတော့ ကျွန်မ မတတ်နိုင်ဘူး။

ဒါပေမဲ့ တစ်နေ့နေ့ကျရင်တော့ ကျွန်မ တတ်နိုင်တယ်ဆို တာ သိပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ပစ္စည်းရောင်းတဲ့သူ ဆီသွားပြီးတော့ တစ်နေ့နေ့ ကျရင်တော့ ကျွန်မ ဝယ်ပါ့မယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းကို ပြောပြတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအပေါ် ကျွန်မရဲ့အမြင်နဲ့ အနာဂတ်ကို တွက်ပြတယ်။ ကျွန်မရဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ စွဲလန်းမှု၊ ယုံကြည်မှုတွေကို ပြောပြတယ်။ ကျွန်မဆိုင်က

ဘယ်လိုဆိုင်ဖြစ်ရမယ်။ မကြာခင် များများကြီးမှာပြီးတော့ နှစ်ပေါင်းများစွာ အများကြီးမှာမယ် ဆိုတာကိုပြောပြတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အူထဲ အသည်းထဲက ယုံကြည်ချက်ကို ကျွန်မကို ပစ္စည်းရောင်းတဲ့ သူတွေက သဘောပေါက်ကြတယ်။ ဒါနဲ့ ပစ္စည်းအရေအတွက်နည်းနည်းရောင်းဖို့ သဘောတူကြတယ်။ ကျွန်မက ကျွန်မရဲ့ ကတိအတိုင်း တည်ခဲ့ပါတယ်။ (ကျွန်မ ပထမဆုံး ပစ္စည်းသွားဝယ်တဲ့သူဆီမှာ ကျွန်မရဲ့ One. 99 ဆိုင် ကြီးမားလာတဲ့အခါ နှစ်တိုင်း ကွန်တိန်နာ ခြောက်လုံးစာ မှာခဲ့ပါတယ်။)

ဒီလိုနဲ့ ကျွန်မဟာ ကျွန်မလက်ထဲ ငွေနည်းနည်းရှိနေတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်မကို ယုံကြည်အောင် ဆွဲဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျန်တာကတော့ သမိုင်းကိုကြည့်ရင်သိနိုင်ပါတယ်။ ရှင်တို့အနေနဲ့လည်း ကျွန်မနဲ့ အလားတူအခြေအနေတွေကို ကြုံတွေ့နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီလို ကြုံတွေ့တဲ့အခါမှာ သူတို့နဲ့ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါ။ ရိုးရိုး သားသားဆက်ဆံပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘယ်အခြေအနေမှာ ရှိနေတယ်ဆိုတာ သိဖို့ စာရင်းစစ်ထားတဲ့ စာရင်းတွေ၊ ထောက်ခံချက်တွေ၊ တန်ဖိုးရှိအောင် လုပ်ပေးတဲ့အရာတွေနဲ့ ပိုင်းရံထားပါ။ အရေးကြီးဆုံးကတော့ ရှင်ရဲ့ စိတ်ကူးတွေ၊ အမြင်တွေ၊ အိမ်မက်တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အကူအညီရဖို့ လိုအပ်နေတဲ့သူတွေနဲ့ ဝေမျှပါ။ အထူးသဖြင့် ကိုယ့်ကို ပစ္စည်းရောင်းမယ့် သူတွေနဲ့ ဝေမျှပါ။ ဒါရဲ့ အရေးပါပုံကို လျှော့မတွက်ပါနဲ့။

(၁၃) စတိုးဆိုင်ကို လှအောင်ထားပါ။
အဖုံးကိုကြည့်ပြီး စာအုပ်ကို မဆုံးဖြတ်ပါနဲ့ လို့ ဆိုရိုးစကားရှိပေမယ့် လူတွေဟာ မြင်တာ



တစ်ခုတည်းအပေါ်မှာ မူတည်ပြီးတော့ အနားကပ်တာ၊ အဝေးခွာသွားတာတွေဖြစ်တတ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကိုယ့်ရဲ့စတိုးဆိုင်မှာ လူစည်နေတဲ့အခါမှာ အမြင်ဟာ အရေးကြီးလှပါတယ်။ လက်လီအရောင်းဆိုင်တွေကို လည်ပတ်တဲ့အခါမှာ ကျွန်မပထမဆုံးရခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ နိစ္စရူဝင်စွာတွေနဲ့ အလုပ်ရှုပ်နေတာနဲ့ အသေးစိတ်ကလေးတွေကို လိုက်လုပ်နေရပြီး တကယ့်အနေအထားကို အာရုံပျောက်သွားတာမျိုး၊ ပျက်သွားတာမျိုးဖြစ်တတ်ပါတယ်။ တကယ့်အနေအထားကဘာလဲ ဆိုတော့ ကိုယ့်ရဲ့ စတိုးဆိုင်ရှေ့မှာ ဘာတွေ ဖြစ်နေသလဲဆိုတာပါပဲ။ စတိုးဆိုင်ရဲ့ နောက်ဖေးကအခန်းထဲမှာ စက္ကူကပ်တဲ့ တိပ်ပြားတွေ၊ စက္ကူတွေ၊ စွန့်ပစ်ထားတဲ့ ယူနီဖောင်းတွေ၊ ဂက်စ်ဘူးတွေပြည့်နေတာဟာ မဆန်းပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအမှိုက်တွေ စတိုးဆိုင်ထဲကိုရောက်နေရင် ပြဿနာက စလာပါပြီ။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ရဲ့ထောင့်မှာ ဓာတ်ဘူးတစ်ခု တက်

နင်းမိတာမျိုး ကြုံကောင်း ကြုံရနိုင်ပါတယ်။ နံရံမှာကပ်ထားတဲ့ ဖိနပ်ဘူးတွေပြိုကျတာကို ကြိုဖူးတယ်ဆိုရင်တော့ ကျွန်မ ဘာဆိုလိုလဲ ဆိုတာကို သဘောပေါက် နိုင်ပါတယ်။ အဓိပ္ပာယ်ကတော့လက်ကျန်တွေ၊ များနေပြီ၊ ပုံနေပြီဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ပါ။ ဒါတွေကို ရှင်းပစ်ဖို့၊ ရောင်းထုတ်ပစ်ဖို့ လိုပါတယ်။ အနီးကပ်ဆုံး ကျွန်မယှဉ်ပြချင်တာကတော့ မော်ဒယ်တွေ လျှောက်တဲ့ လျှောက်လမ်း တစ်ခုနဲ့တူပါတယ်။ ခန်းဆီးရဲ့ နောက်မှာရှိတဲ့ မော်ဒယ် တွေ ကိုရိုက်ကားရာဖြစ်နေတာကို ဘယ်သူမှ သိမြင်မိ မှာမဟုတ်ပါဘူး။ မျက်တောင် အတုတွေ ပြုတ်ကျတာ၊ ပေါင်ဒါဘူးတွေ၊ ဘီးတွေ၊ ဟိုနားဒီနားမှာ ဖိနပ်တွေ ရှုပ်ပွနေတာ အဲဒီကြားထဲက မော်ဒယ်တွေက အလှပဆုံး လျှောက်လာကြတာ မြင်ရတာ ဘယ်သူမှ သိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ပရိသတ်ကတော့ သူတို့ရှေ့မှာ ရှိတာကိုပဲ သူတို့ မြင်ပါလိမ့်မယ်။ အကောင်းဆုံး အခြေအနေကိုပဲ မြင်ပါလိမ့်မယ်။

mgj

လျှောက်လမ်းပေါ်က လျှောက်လာတဲ့ မော်ဒယ်
တွေကိုပဲမြင်ပါလိမ့်မယ်။

ဒီလိုပါပဲ။ လက်လီအရောင်းလုပ်ငန်းဆိုတာ
အနုပညာတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဖေးမှာ
ရှုပ်ယှက်ခတ်နေတာတွေကို ရှေ့မှာလူမြင်အောင်
မလုပ်ရပါဘူး။ သေသေချာချာ ထိန်းသိမ်း စောင့်
ရှောက်ထားတဲ့ စတိုးဆိုင်တစ်ခုဟာ ဈေးဝယ်တဲ့
သူတွေကို အများကြီးအထောက်အကူဖြစ်စေပါ
တယ်။ လက်လီအရောင်းဆိုင်တစ်ဆိုင်ဟာ စတိုး
ဆိုင်ရဲ့ ပုံပန်းသဏ္ဍာန်ကို ဂရုစိုက်တယ်လို့ ယူဆ
ပါတယ်။ ဒါကလည်း ဒီစတိုးဆိုင်နဲ့ တခြား စတိုး
ဆိုင်တွေရဲ့ ခြားနားမှုကို ဖြစ်စေတာဖြစ်ပါတယ်။

(၁၄) မိမိပိုင်ဆိုင်မှုများကို
ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပါ

အဖေရဲ့ ကျရုံးမှုနဲ့ပတ်သက်လို့ ကြောက်
စရာအကောင်းဆုံး အခြေအနေတစ်ခုကတော့
စင်္ကာပူမှာ ကျောက်မျက်ရတနာဆိုင်တစ်ခု ဖွင့်တဲ့
အချိန်ဖြစ်ပါတယ်။ အဖေက သိပ်ရိုး သားတယ်။
သီလသမာဓိအပြည့်ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေး
လောကမှာ နလပိန်းတုံးတစ်ယောက် ဖြစ်နေ
တော့ လူတွေကို မျက်စိစုံမှိတ်ပြီး ယုံကြည်တတ်
တယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်တွေမှာ အာရပ်လူမျိုးတစ်
ယောက်နဲ့ စီးပွားရေးအဆက်အဆံ့ရှိခဲ့တယ်။
တကယ်တော့ ကျောက်မျက်ရတနာလောကမှာ
အဖေရဲ့ထုတ်လုပ်မှု ရောင်းချမှု အတွေ့အကြုံနဲ့
အဆက်အသွယ်ကောင်းတွေ ရှိတာကြောင့် အဖေ
ဟာ သူ့ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အတွက် တန်ဖိုးမဖြတ်
နိုင်တဲ့သူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ သူတစ်
ယောက်တည်း ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့ စီးပွားရေး
လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တည်ထောင်ခဲ့တာဖြစ်ပါ
တယ်။ အစုစပ်လုပ်ငန်းဟာ အပြန်အလှန် ယုံ



ကြည်မှုအပေါ်မှာ အခြေခံပါတယ်။ ချရေးထား
တဲ့ စာချုပ်စာတမ်း တစ်စုံတရာ မရှိခဲ့ပါဘူး။
ကနေ့ခေတ် လုပ်ငန်းအငယ်စားနဲ့ အလတ်စား
တွေမှာ ဒါဟာ အားနည်းချက်တစ်ခုဖြစ်နေပါ
တယ်။ ဇာတ်လမ်းရှည်ရှည်ကို တိုတိုပဲပြောရမယ်
ဆိုရင် ကျွန်မအဖေ အလိမ်ခံရပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်
လည် ပတ်နိုင်တဲ့ အခြေအနေ လည်း ရောက်ရော
သူ့ကို ကန်ထုတ်တာ ခံလိုက်ရ ပါတယ်။ သူနဲ့
သူ ပိုင်ဆိုင်သမျှကို လမ်းဘေးမှာ ကန်ချပစ်လိုက်
ပါတယ်။ ရှေ့နေဆီသွားပြီး သူ့ရဲ့ အခွင့်အရေး
တွေကို ရပ်တည်ဖို့ ကြိုးစားရှာပါသေးတယ်။
ဒါပေမဲ့ သနားစရာကောင်းတဲ့ အဖေခမျာမှာ
ရှေ့နေတောင်းတဲ့ ရှေ့နေကြေး ဒေါ်လာ ၄၀၀၀
ကိုမပေးနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဆွေမျိုးတွေ၊ မိတ်ဆွေတွေက
အဲဒီကိစ္စ ဆက်လုပ်မနေပါနဲ့တော့ လှည့်ကြည့်
မနေပါနဲ့တော့လို့ ဝိုင်းဝန်းပြီးအကြံပေးကြတယ်။

ဒီကိစ္စအကြောင်းကို ကျွန်မ မကြာခဏ
စဉ်းစားမိပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက ဘယ်လိုတရား
ဥပဒေရှုထောင့်က အကူအညီရနိုင်မလဲ၊ အားကိုး

စရာအဖွဲ့အစည်းမရှိဘူးလား။ နှစ်ပေါင်းများစွာ အတွင်းမှာ အဲသလိုပဲ ဓားပြတိုက်ခံရတဲ့လူတွေ၊ လိမ်ညာခံရတဲ့လူတွေ၊ အများကြီးရှိခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ကဘယ်သူ့ကိုသွားပြီး အကူအညီတောင်းရ မှန်းမသိခဲ့ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကျွန်မလို စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တွေအနေနဲ့ အငယ်စားနဲ့ အလတ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေကို ပညာပေးဖို့ လိုအပ် ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်သူ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ဖို့အတွက် အခြေခံလုပ်ငန်းစဉ်အနေနဲ့ သူ့ရဲ့ အစုစပ်နဲ့ တရား ဝင်သဘောတူညီချက် ရှိရပါမယ်။

ဒီအရေးကြီးလှတဲ့ စက္ကူလေးတစ်ရွက် မရှိ တဲ့အတွက် ဖောက်ပြန်တဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ က ငွေတွေယူပြီးတော့ ထွက်ပြေးကြတယ်။ ပြန် လည်အရေးယူခံရမှာကို မကြောက်ဘဲ ကိုယ်ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို လှည့်စားလိမ်လည်ခဲ့ကြ တယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ အခြားနေရာမှာ ချွေတာချင်ချွေတာပါ။ ကပ်စေးနည်းချင်နည်းပါ။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စောင့်ရှောက်ဖို့တော့ မချွေတာပါနဲ့။ စာချုပ်စာတမ်းတိုင်းကို မှန်ဘီလူး သုံးပြီးဖတ်ပါ။ နားမလည်ရင် လက်မှတ် မထိုးခင် မှာ အကူအညီတောင်းပြီးမေးမြန်းပါ။ လက်မှတ် ထိုးထားတဲ့မူရင်းကို သေသေချာချာ သေ့ခတ် သိမ်းထားပြီး အရေးကြုံလာရင် သုံးလို့ ရအောင် ထားပါ။ တန်းတူညီမျှ ဖက်စပ်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်း မျိုးဆိုရင် စာချုပ်မူကြမ်းကို ပါဝင်ရေးဆွဲသူ ဖြစ်ပါ စေ။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားစရာ လုပ်ငန်းတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မအနေနဲ့ အခြေခံစာချုပ်က ပထမအဆင့် ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ အခြေခံစာချုပ်မရှိဘဲ ဘယ်သူနဲ့မှ ဖက်စပ်မလုပ်ပါ ဘူး။ ကျွန်မအဖေက မြန်မြန်ဆန်ဆန် သဘော

ပေါက်ပြီးတော့နောက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ မိဘတွေအနေနဲ့ အရေးယူနိုင်တဲ့ အချိန်အထိ စောင့်မနေနိုင်ကြပါ ဘူး။ ဒီလို ဖောက်လွှဲ ဖောက်ပြန်ကိစ္စတွေဟာ ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာမဆို ဖြစ်နိုင်ပါ တယ်။

ဒါကြောင့်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ သူ့ရဲ့ တန်ဖိုးကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ဖို့၊ ဘယ် တော့မှ အရုံးမပေးဘူးဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေ ရှိဖို့ လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါတွေဟာ သူ့ အတွက် အကြီးကျယ်ဆုံးပိုင်ဆိုင်မှုတွေလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

(၁၅) အဆက်အသွယ်များတည်ဆောက်ခြင်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းဟာ လူတွေနဲ့ ဆိုင် တဲ့ လုပ်ငန်းတွေချည်းပါပဲ။ တီထွင်ဆန်းသစ် တယ်ဆိုတာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခုရဲ့ ရင်ခုန်သံလို့ ပြောတတ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ တီထွင် ဖန်တီးထားတဲ့အကြံဉာဏ်ကို ဘယ်လိုလုပ်သလဲ ဆိုတာက အရေးကြီးပါတယ်။ ကိုယ်ရဲ့ အကြံ ဉာဏ်တွေကို ဘယ်လိုတင်ပြမလဲဆိုတာသာမက၊ လူမှန် ဖောက်သည်မှန်ဆီ တင်ပြဖို့လည်းလိုပါ တယ်။ ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမဆို အသက်ရှူ နေတဲ့လူတွေကဖန်တီးပြီး အဲဒီလူတွေနဲ့ပဲ လည် ပတ်ကြတာပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဆိုတာ လူတွေနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။ ထုတ်ကုန်တွေ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို ဝယ်ယူမယ့် ဖောက်သည် မရှိရင် ပြောစရာ ဘယ်စီးပွားရေးမှ ရှိမှာမဟုတ် ပါဘူး။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ အနေ နဲ့ အဆက်အသွယ်ကောင်းတွေရှိဖို့ အခြေခံကျပြီး တော့ အဲဒီ အဆက်အသွယ်တွေကို တန်ဖိုးထား ဖို့လည်း ထပ်တူထပ်မျှ အရေးကြီးလှပါတယ်။

မိတ်ဆွေသစ်တွေ ရအောင်လုပ်တယ်ဆိုတာ ကလည်း သဘာဝကျတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ စိတ်ထဲကနေပြီးတော့ ဘယ်သူတွေဟာ ကျွန်မတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေတွေဖြစ်နိုင်သလဲဆိုတာကို ဖော်ထုတ်လေ့ရှိပါတယ်။ တစ်ခါတလေမှာ ထင်သလိုဖြစ်မလာပေမယ့် အများအားဖြင့်တော့ အလွန်အကျွံမှားလေ့မရှိပါဘူး။ ပျမ်းမျှအားဖြင့် လူတစ်ယောက်ဟာ ဘဝတစ်သက်တာမှာ မိတ်ဆွေ ၂၀၀ ကနေ ၃၀၀ အထိ ရှိတတ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေတွေရှိမယ်။ တစ်ယောက်နှစ်ယောက်ကတော့ သူ့ရဲ့ အရင်းနှီးတကာ အရင်းနှီးဆုံး ကိုယ်ရေးကိုယ်တာတွေကို ဖွင့်ဟတိုင်ပင်နိုင်တဲ့မိတ်ဆွေတွေ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့မှာ စိတ်ထဲမှာ သိမ်းဆည်းထားပြီး တစ်ရက်ရက်ကျမှ ပြန်ဆုံနိုင်မယ့် မိတ်ဆွေတွေလည်းရှိပါတယ်။ ကိုယ်ရေး ကိုယ်တာ ကိစ္စအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ စီးပွားရေးအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် အဆက်အသွယ်ကောင်းအဖြစ် ပြန်ပေါ်လာကောင်း ပေါ်လာနိုင်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ ဒီလုပ်ငန်းစဉ်ဟာ မြန်မြန်ဆန်ဆန် အကျိုးရှိရှိ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းတိုးတက်ဖို့အတွက် လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းက အချိတ်အဆက်ယူတဲ့ အလုပ်ပညာကို တတ်ဖို့လိုပါတယ်။ ကံပြားလေးတစ်ခုကို ရိုက်တာကအစ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်ကို ကူးပေးတာအဆုံး၊ ကိုယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့နေရာတိုင်းမှာ အဆက်အသွယ်တွေရှိဖို့ လိုပါတယ်။ ကိုယ့်ကို ကောင်းကောင်းထောက်ခံပေးမယ့်လူတွေရှိဖို့လိုပြီးတော့ ထောက်ခံမှုဟာ ကိုယ်ယုံကြည်မှုရအောင် ကြိုးစားခဲ့တဲ့လူတွေဆီက ရဖို့လိုပါတယ်။ မိတ်ဆွေသစ်တွေကို တွေ့ဆုံတာ၊ မိတ်ဆွေသစ်တွေကို မှတ်မိတာကလည်း ရေရှည်မှာ ကောင်းကောင်း

ကြီး အကျိုးရှိစေတဲ့ အနုပညာတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ သမ္မတ ဂျော့ရှ်ဒဗလျူဘုရှ်တောင်မှ မေ့မသွားအောင်လို့ ဖိတ်စာကဒ်တွေရဲ့ နောက်ကျောမှာ မှတ်စုလေးတွေ ချချရေးတတ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ လိပ်စာကဒ်ပြားတွေကို သေသေချာချာ သိမ်းထားတဲ့နည်းကလည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကံပြားတစ်ခုကို လိပ်စာတွေ တစ်ပုံတစ်ခေါင်းကြီးထဲက လိုက်လိုက်ရှာဖွေနေရတဲ့ ပြဿနာ ကင်းဝေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကံပြားတွေကို သေချာထည့်သိမ်းထားတာပဲဖြစ်ဖြစ် ကွန်ပျူတာထဲမှာ ထည့်သိမ်းထားတာပဲဖြစ်ဖြစ် ကိုယ်လိုချင်တဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေကို မြန်မြန် ရအောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ စနစ်တစ်ခုရှိဖို့ကောင်းပါတယ်။ အဆက်အသွယ်တွေရဲ့ သတင်းအချက်အလက်ထက် ပိုအရေးကြီးတာက အဆက်အသွယ်မပြတ်ရအောင် အချိန်ပေးဖို့ လိုပါတယ်။

အဆက်အသွယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ရဲ့ ဘဏ်စာရင်းမှာ ငွေတွေတိုးလာဖို့တစ်ခုတည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ဆက်ဆံရေးတွေကောင်းနေအောင် တည်ဆောက်ထားတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဆက်ဆံရေးမကောင်းတဲ့ လူတစ်ယောက်ထက် ဘဏ္ဍာရေး အခြေအနေပိုကောင်းနိုင်ပါတယ်။ လယ်သမားတစ်ယောက်က အောင်မြင်မှုရဲ့ မျိုးစေ့တွေကို ချနေသလို ကျွန်မတို့ဟာလည်း ကျွန်မတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေတွေ၊ အဆက်အသွယ်တွေကို ဉာဏ်ပညာ ရှိရှိ၊ အသုံးချဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ မင်္ဂလာနှစ်ပတ်လည်နေ့နဲ့ မွေးနေ့တွေကို ကောင်းကောင်းမှတ်မိတဲ့ ဆက်ဆံရေး အလွန်ကောင်းတဲ့မိတ်ဆွေတချို့ရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ အဆက်အသွယ် မပြတ်အောင် အချိန်ကုန်ငွေကုန်ခံတတ်ကြပါတယ်။

သူတို့ရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက် ကတော့ သူတို့ဟာ

gyoe.com

အချိတ်အဆက်လုပ်နေတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အချိတ်အဆက်ကောင်းတဲ့သူနဲ့ ဒီနယ်ပယ်မှာ လုံးဝရင်းနှီးမှုမရှိတဲ့သူနဲ့ ယှဉ်လိုက်လို့ရှိရင် အချိတ်အဆက်ကောင်းတဲ့သူဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် အဆတစ်ရာလောက် အလေးသာတယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။ နောက်တစ်နှစ်လောက်ကြာရင် ဘယ်လိုဖြစ်မလဲဆိုတာ ယခု လက်ရှိရှိနေတဲ့ အဆက်အသွယ်ပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ ဒီဆယ်နှစ်လအတွင်းမှာ အဲဒီအဆက် အသွယ်တွေကို ဘယ်လိုချိတ်ဆက်သလဲ၊ ဘယ်လိုစီမံခန့်ခွဲလဲ ဆိုတာအပေါ်မှာလည်း မူတည်ပါတယ်။ ကိုယ်နဲ့တွေ့တဲ့သူတစ်ယောက်ကို သတိရအောင် လုပ်တဲ့ နည်းကတော့ နောက်တစ်ရက်မှာ သူ့ကို တယ်လီဖုန်းဆက်တာ၊ E-mail ပို့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါတလေ ဆူညံနေတဲ့ပါတီမှာ ကိုယ့်ကို မှတ်မိကောင်းမှ မှတ်မိနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ E-mail တစ်စောင်ပို့ပြီး နှုတ်ဆက်လိုက်တာဟာ သူ့ရဲ့မှတ်ဉာဏ်ကို ပြန်ပြီးသတိရအောင် လုပ်ပေးလိုက်တာဖြစ်ပြီး၊ အနည်းဆုံး ကိုယ့်ကို သူ့စိတ်ထဲမှာ ဝင်သွားအောင် လုပ်ပေးလိုက်ရာ ရောက်ပါတယ်။ တစ်ရက်မှာ သူ့ဟာ ကိုယ့်ရဲ့အရင်းနှီးဆုံးမိတ်ဆွေ၊ အကောင်းဆုံး ရှေ့နေမဖြစ်ဘူးလို့ မပြောနိုင်ပါဘူး။

(၁၆) ဆက်ဆံရေးကောင်း၊ အရောင်းကောင်း
ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဆက်ဆံရေးကောင်းတဲ့ အခါမှာ သိသိသာသာကြီး အရောင်းတက်နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ Klis အရောင်းပြခန်းကို ဖွင့်စဉ်က ပုံမှန်လာတဲ့ဖောက်သည် ၄၀၀ ရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကျွန်မရဲ့ဖောက်သည်တွေထဲမှာ အဓိကကျပါတယ်။ သူတို့လိုချင်တဲ့အဝတ်အစားတွေ ရောင်းပေးလို့မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်မတို့နဲ့ ဆက်ဆံ

ရေးကောင်းနေလို့ ပြန်ပြန်လာကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါတလေမှာ သူတို့ဟာ စကားပြောဖို့ ဝင်လာတာဖြစ်ပါတယ်။ အပြန်အလှန် စကားပြောရာကနေ သူတို့နဲ့ရင်းနှီးပြီး သူတို့ ဘာတွေဖြစ်နေလဲဆိုတာပါ ရင်းနှီးလာပါတယ်။ အဲဒီအမျိုးသမီးတွေနဲ့ သိပ်ပြီးရင်းနှီးလာတဲ့အခါမှာ မူးခက်မှာ ပျော်ခဲ့ရဲ့လား၊ သား နောက်ဆုံးစာမေးပွဲကိုဖြေနိုင်ရဲ့လား၊ ကားပြင်ပြီးပြီလား၊ ဘယ်လောက်ကုန်သွားလဲ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းမျိုးတွေပါ မေးနိုင်လာပါတယ်။

အဲဒီလို အသေးစိတ်ကလေးတွေ မှတ်မိနေတဲ့အတွက် ကိုယ်ဟာ သူတို့ ဈေးလာဝယ်တာကိုပဲ စိတ်ဝင်စားတာမဟုတ်၊ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ အမှန်တကယ် စိတ်ဝင်စားကြောင်း သူတို့ သိသွားကြပါတယ်။ သူတို့ကြိုက်တဲ့ ဖက်ရှင်တွေ၊



မကြိုက်တဲ့ ဖက်ရှင်တွေ၊ အရောင်တွေ၊ စတိုင်
တွေ၊ ငွေကုန်ကြေးကျ ခံချင်တာတွေကိုလည်း
ကျွန်မသိ သွားပါတယ်။ ဖောက်သည်တွေ
အကြောင်းကို ကောင်းကောင်းသိတာဟာ သိပ်ပြီး
တော့ တွက်ချက်နေရတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုး မဟုတ်
ပါဘူး။ ကျွန်မအနေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဒီလို
လုပ်ရတာဟာ ပျော်စရာလည်းကောင်းပါတယ်။
သူတို့လာမှာကိုလည်း အမြဲတမ်း မျှော်လင့်
စောင့်စားလျှက်ရှိပါတယ်။ ဒီလိုဆက်ဆံရေး
လုပ်ခြင်းအားဖြင့် ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေရဲ့ ယုံ
ကြည်မှုကို တိုးပွားစေတယ်။ သူတို့ကို လူတစ်
ယောက်ချင်းအနေနဲ့ ဂရုစိုက်တယ်ဆိုတာ သိ
သွားအောင် လုပ်ပေးလိုက်ရာ ရောက်ပါတယ်။
တစ်ဖက်မှာတော့ ကိုယ့်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း
အတွက်လည်း အကျိုးရှိပါတယ်။

(၁၇) စာနယ်ဇင်းများနှင့် ဆက်ဆံခြင်း
အစကတည်းက One.99 ဆိုင်တွေက
လူသိများခဲ့ပါတယ်။ ဒီစီးပွားရေးလောကထဲ
မဝင်ခင် ကျွန်မဟာ မော်ဒယ်တစ်ယောက် ဖြစ်နေ
တာကြောင့် စာနယ်ဇင်းသမားတွေနဲ့ အချိတ်
အဆက်ရထားတာရယ်၊ ကျွန်မဟာ ရင်းနှီးပြီး
သား၊ မျက်နှာစိမ်းမဟုတ်တာတွေရယ်ကြောင့်
အထောက်အကူဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့်

One.99 ဆိုင်တွေကိုဖွင့်တဲ့အခါမှာ အလွယ်
တကူ လူသိများသွားပြီးတော့ ဒီအချက်ကို
လည်း ကျွန်မ တန်ဖိုးထားဆဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မ
ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ လူသိများ လာတာ
နဲ့အမျှ One.99 ဆိုင်တွေကိုလည်း လူသိများလာ
ခဲ့ပါတယ်။ လူသိများအောင်လုပ်ဖို့ဆိုတာ ကုမ္ပဏီ
တော်တော်များများက ကြိုးစားပမ်းစား လုပ်ကြ
ပြီး ရဖို့ဟာလည်း အခွင့်ထူးကြီးတစ်ခုဖြစ်ပါ

တယ်။ ဒါပေမဲ့ စာနယ်ဇင်းတွေ လူသိများတာ
ဟာ ဓားသွားနှစ်ဖက်ပါတဲ့ဓားနဲ့ တူပါတယ်။
သတင်းထောက်တွေ၊ အယ်ဒီတာတွေ သနားမှ
ချမ်းသာရာရမယ့်ကိန်း ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။
ဇာတ်လမ်းက ဘယ်လိုဖြစ်သွားမလဲဆိုတာ အဲဒီ
အချိန်မှာ ကိုယ့်ကို သဘောကျ မကျ ဆိုတာ
လည်း မူတည်နေပါတယ်။ ဒီအမျိုးသမီး
အကြောင်း ကောင်းတာတွေဖတ်ရတာပျင်းလှပြီ၊
မကောင်းတာတွေရှာကြစမ်းလို့ပြောကြတာလည်း
တွေ့ရနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အောင်မြင်မှု
အကြောင်းရေးတဲ့ တရုတ်သတင်းစာတစ်စောင်က
'ဘွဲ့မရတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ရဲ့ ဧရာမ
စွန့်စားခန်းကြီး' လို့ ခေါင်းစဉ်တပ်ပြီးရေးပါတယ်။

သူတို့ကတော့ အဲဒါကို စိတ်ဝင်စားစရာ
ကောင်းတဲ့ရှုထောင့်ကနေရေးတာပါ။ အရည်
အချင်းမပြည့်စုံတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်က
သတ္တိရှိရှိ၊ ရဲရဲတင်းတင်း၊ ဒါမှမဟုတ် မိုက်မိုက်မဲမဲ
စီးပွားရေးလောကထဲကိုဝင်လာတယ်။ ဘွဲ့ရတဲ့သူ
တွေသာလုပ်ဖို့ကောင်းတဲ့ လောကထဲကို ဝင်လာ
တယ်ဆိုတာ သူတို့အတွက်တော့ အလွန်ကောင်း
တဲ့ဇာတ်လမ်းတစ်ခုပါ။ One.99 ဆိုင်တွေကို
ပိတ်ပြီးတဲ့နောက်မှာ တခြားသတင်းထောက်
တစ်ယောက်က ကျွန်မဟာ One.99 ဆိုင်က
လက်ကိုင်အိတ်တွေကို ကိုင်တယ်။ ကားပိုင်မရှိ
ဘူးလို့ပြောပါတယ်။ အဲဒီအောက်မှာ ခေါင်းစဉ်
တစ်ခုက ကျွန်မဟာ အိမ်သာတွေကိုဆေးတယ်။
သေတ္တာတွေကို ထုပ်ပိုးတယ်တဲ့။ အင်တာဗျူးတဲ့
သူကို ကျွန်မက ကျွန်မသဘောကျတဲ့ လက်ကိုင်
အိတ်တွေကိုကိုင်တယ်။ တချို့ ဒီဇိုင်းလှလှ လက်
ကိုင်အိတ်တွေလည်းရှိတယ်။ ကျွန်မယောက်ျား
နဲ့ ကျွန်မဟာ ကားတစ်စီးမပိုင်ဘူး။ ကျွန်မတို့
လုပ်ငန်းစတဲ့အချိန်တုန်းက အိမ်သာ သန့်ရှင်းရေး

လုပ်ရတာ၊ အထုပ်အပိုးတွေ ထုပ်ရတာကို ဝန်မလေးခဲ့ပါဘူးလို့ပဲ ပြောခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီသတင်းအချက်အလက်တွေကို သုံးပြီး တော့ ကျွန်မကို ဆုံးရှုံးတဲ့သူတစ်ယောက် ဖြစ်အောင် လုပ်လိုက်မယ်ဆိုတာ ဘယ်လိုမှ မတွေးမိပါဘူး။ ကျွန်မအကြောင်း ထိထိခိုက်ခိုက် စော်စော်ကားကား ရေးခဲ့တဲ့အထဲမှာ အဲဒီဆောင်းပါးနှစ်ခုအဆိုးဆုံးပါပဲ။ အဲဒီ ဆောင်းပါးနှစ်ခုကြောင့်လည်း ကျွန်မ ကြေကွဲရပါတယ်။ အရေးကိစ္စတစ်ခုရဲ့ ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိသူ တစ်ယောက်အနေနဲ့ စာနယ်ဇင်းတွေနဲ့ ပြေပြေလည်လည် ဆက်ဆံတတ်ဖို့ဟာ လေ့လာဆည်းပူးရမယ့် ပညာတစ်ရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ တွေ့ဆုံရမယ့် အင်တာဗျူးတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ လူရွေးပါ။ အမှန်ကိုရေးမယ့် စာနယ်ဇင်းရယ်၊ ဖွမယ့် စာနယ်ဇင်းရယ် ခွဲခြားတတ်အောင်လုပ်ပါ။ သတင်းဆိုးတွေက အလွယ်တကူပြန့်သွားတဲ့ လူကြိုက်များတဲ့သတင်းတွေဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ကိုယ် ဒုက္ခရောက်မယ့်၊ မဆိုင်ရာမှာ အသုံးချမယ့် သတင်းတွေကို ဝေးဝေးရှောင်ပါ။ ကျွန်မတို့နဲ့ နာမည်တူတဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို တရားစွဲတဲ့အတွက် ကျွန်မဆိုင်ရဲ့နာမည် သတင်းစာထဲမှာ ပါဖူးပါတယ်။ အဲသလိုပါရတာ သိပ်ပြီး မဆိုးလှပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ တရားရုံးနဲ့ပတ်သက်ရတဲ့သတင်းဆိုတာလည်း သိပ်ပြီးမကောင်းပါဘူး။ အဲဒီသတင်းမျိုး မပါရတာက ပိုကောင်းပါတယ်။

စာနယ်ဇင်းတွေရဲ့ကောင်းတဲ့ဘက်ကို အသုံးချဖို့ဆိုရင် သူတို့ဆောင်ရွက်နေတဲ့ ထောက်ပံ့တဲ့နည်း၊ အကူအညီပေးတဲ့နည်းနဲ့ ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။ လက်ရှိစီးပွားရေးကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ အကူအညီပေးတဲ့အခါ၊ ထိခိုက်မှုမရှိတဲ့အခါမျိုးမှာ ဆိုရင် ကိုယ်ရဲ့သုံးသပ်ချက်ကို ဖော်ပြပြီး အကူ

အညီပေးနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်စီးပွားရေးလောကထဲမှာ ကိုယ်သဘောကျတဲ့သတင်းထောက်တွေလည်း ရှိနိုင်ပါတယ်။ သူတို့နဲ့ မိတ်ဆွေဖွဲ့ထားပါ။ နောက်ဆုံးသတင်းတွေကိုပေးပါ။ စီးပွားရေးလောကထဲမှာ ထူးထူးခြားခြားသတင်းတစ်ခုခုဖြစ်ပြီဆိုရင် သူတို့တွေကို ပေးလိုက်ပါ။

One.99 ဆိုင်ကို လူသိများလာတဲ့အခါမှာ၊ သေသေချာချာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပြီဆိုတဲ့အခါမှာ၊ စင်္ကာပူတစ်နိုင်ငံလုံးကို သတင်းမပျံ့သွားခင်၊ Business Times တစ်စောင်ထဲကို ကွက်ပြီးတော့ ဖိတ်ပါတယ်။ တကယ့် အခြေအနေ အပြည့်အစုံကို မှန်မှန်ကန်ကန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ မျက်နှာဖုံးမှာ ကျွန်မတို့ နှစ်ခါတိတိပါဖူးတယ်။ သေသေချာချာ ရေးပြီးတော့ မျှမျှတတလည်း တင်ပြထားတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် အပြုသဘောနဲ့ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း သတင်းဖြန့်အောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

စာနယ်ဇင်းတွေနဲ့တွေ့တဲ့အခါမှာ အမြဲတမ်း ပြုံးပါ။ သိက္ခာရှိရှိ၊ ကြင်ကြင်နာနာဆက်ဆံပါ။ ခက်ခဲတဲ့ မေးခွန်းတွေ အမေးခံရတဲ့ အခါမှာ မကြောက်ပါနဲ့။ စိတ်နှစ်ခွလည်း ဖြစ်မနေပါနဲ့။ အမြဲတမ်း အေးအေးဆေးဆေးနေပါ။ ကိုယ် စိတ်ဆိုးတာလောက် သတင်းဆိုးရသွားနိုင်တာ မရှိပါဘူး။ အဆိုးမြင်သွားနိုင်တာ မရှိပါဘူး။ တခြားသူတွေကို မဝေဖန်ဘဲနဲ့ တတ်နိုင်သမျှ ရိုးသားပါ။ တိကျတဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေကိုပဲပေးပါ။ ကိုယ့်ရင်ဘတ်ကို ဖွင့်ပြဖို့ မလိုပါဘူး။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကိုလည်း အကုန်ထုတ်ပြောနေစရာမလိုပါဘူး။ ထွက်လာတဲ့ဆောင်းပါးက ကိုယ့်စိတ်ကြိုက်မဖြစ်ရင်လည်း ကြာရှည်ပူဆွေးသောကရောက်မနေပါနဲ့။ ကိုယ့်ကိုဖွတာချဲ့ပြောတာတွေလည်းရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါဟာ

ပုဂ္ဂိုလ်ရေးတိုက်ခိုက်မှု မဟုတ်ဘူးဆိုတာ မမေ့ပါနဲ့။ ဇာတ်လမ်းကို သွက်သွက်လက်လက်ဖြစ်အောင်လို့ ကိုယ့်ကို နင်းတာမျိုးတွေလည်း ကြုံရနိုင်ပါတယ်။ အများပြည်သူ ရှေ့မှာ ရောက်နေတဲ့သူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဒါတွေကို ရင်ဆိုင်ဖို့ ပြင်ဆင်ထားရမှာပဲ။ အဲဒါတွေကို အာရုံမစိုက်ဘဲ ကောင်းတာတွေကိုပဲ ဆက်လုပ်နေမယ်ဆိုရင် ပိုကောင်းတဲ့ဆောင်းပါးတွေ အနာဂတ်မှာ ထွက်ပေါ်လာနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်က ဆတ်ဆတ်ထိမခံဖြစ်နေရင် ကိုယ့်ကို ဆက်ဆံရခက်တဲ့ လူလို့ သဘောထားပြီး စာနယ်ဇင်းက ကျောခိုင်းသွားနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့အတွေ့အကြုံအရဆိုရင် ဆိုးဝါးတဲ့ဆောင်းပါးတွေ ရှိပေမယ့် ကောင်းတဲ့ဆောင်းပါးတွေအများကြီးပါပဲ။ စာနယ်ဇင်းမှာ အထူးအသားပေးအရေးခံရတာ၊ ရုပ်မြင်သံကြားမှာ သတင်းကောင်းပြောခံရတာတွေဟာ ငွေပေးပြီးဝယ်လို့မရတဲ့၊ အင်အားရှိရှိနဲ့ လူသိများအောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့အရာတွေဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်နဲ့ ကိုယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်လည်း အခွင့်အလမ်းတွေအများကြီးကို ဖွင့်ပေးနိုင်ပါတယ်။

(၁၈) အမြင်မတိုပါနဲ့။

၂၀၀၃ ခုနှစ် မတ်လတုန်းက ဆားစံရောဂါ ဖြစ်ပြီးတော့ ခက်ခဲကျပ်တည်းတဲ့အချိန်တွေမှာ ကျွန်မဟာ ဘဏ်ကိုမကြာခဏရောက်ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ အရေးအကြောင်းကြုံလာတဲ့အခါမှာ ပျောက်ဆုံးနေတဲ့သူမဟုတ်ဘူး။ တာဝန်ယူတဲ့သူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်ဆိုတာ ပြချင်ပါတယ်။ ဒီလိုပြတယ်ဆိုတာဟာလည်း ကောင်းတယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ပေးစရာတွေကို အချိန်ကိုက် မပေးနိုင်တာတစ်ခုတည်းနဲ့ ပျောက်သွားစရာမလိုပါဘူး။ နှစ်ပတ်တစ်ခါ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ တွေ့

တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ နောက်ဆုံးဘဏ္ဍာရေး အခြေအနေတွေကို အမြဲတမ်း အစီရင်ခံတယ်။ ဒီလိုတွေ့ရတာ သိပ်ပြီး၊ ကောင်းလှတာ၊ လွယ်လှတာ မဟုတ်ပေမယ့် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုလို့ မြင်ပါတယ်။ သေသေချာချာကြီး မျက်စိထဲမှာ မမေ့နိုင်တဲ့၊ အရပ်ဆိုးတဲ့ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကတော့ ကျွန်မနဲ့ ဆက်ဆံနေရတဲ့ ငွေရေးကြေးရေး အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ Max ဆိုတဲ့ဝန်ထမ်းဖြစ်ပါတယ်။ ယဉ်ကျေးမှုအရရော၊ တာဝန်အရပါ သူနဲ့တွေ့ဖို့၊ ပြီးတော့ ကျွန်မကြုံတွေ့နေရတဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေကို ပြောပြဖို့ စီစဉ်ခဲ့ပါတယ်။ အများအားဖြင့်ကတော့ သူဟာ ရင်းရင်းနှီးနှီး နွေးနွေးထွေးထွေးရှိပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီနေ့မှာ သူကတစ်မျိုးဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်မကို နာရီဝက်လောက် စောင့်ခိုင်းထားတယ်။ သူ့ရောက်လာတော့လည်း သူက အအေးဘူးတစ်ဘူးကို ကိုင်ထားပြီး၊ အစည်းအဝေးခန်းကို လက်ရမ်းပြပါတယ်။ စားပွဲပေါ်မှာ တောင် ခဏတက်ထိုင်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့မှ ကုလားထိုင်ပေါ်ပစ်ထိုင်လိုက်ပြီး စားပွဲပေါ်ကို ခြေထောက်နှစ်ချောင်း တင်လိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူ့ရဲ့ အအေးဘူးကို ဖွင့်သောက်ပြီး ကျွန်မကိုတောင်မှ သောက်ပါဦးလို့ မပြောပါဘူး။ ကဲ ဘယ်လိုဖြစ်သလဲလို့ မေးတယ်။ ကျွန်မ အတော်လန့်သွားတယ်။ ကျွန်မဟာ ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့သူတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်တယ်။ ဂုဏ်သိက္ခာရှိဆဲလည်း ဖြစ်တယ်။ ရိုးသားတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အမျိုးသမီး တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်တယ်။ တခြားလူတွေ အတွက်ကောင်းတာ လုပ်ခဲ့တာလည်းအများကြီး။ ကျွန်မဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်ရအောင်လည်း ကျွန်မ ကြိုးစားရုန်းကန်ခဲ့တယ်။ လုပ်ငန်းရှင်ငယ်တွေ လုပ်ငန်း လုပ်နိုင်

အောင်လည်း ကူညီပေးခဲ့တယ်။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင် စိတ်ဓာတ်တွေ ပေါ်ပေါက်လာအောင်လို့ ကျောင်းတွေမှာလည်း ဟောပြောပွဲတွေ လုပ်ခဲ့တယ်။ ဒီမှာ ကျွန်မကို ဘဏ္ဍာရေးအဖွဲ့ အစည်းတစ်ခုရဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က ရာဇဝတ်သားတစ်ယောက်လို မထိမဲ့မြင် ဆက်ဆံတာကိုခံရတယ်။ သူက ကျွန်မကို ဖောက်သည်စာရင်းက ပယ်ဖျက် လိုက်ပုံရပါပြီ။ ဟိုတုန်းက ယဉ်ကျေးတဲ့၊ ပီပြင်တဲ့ အပြုအမူတွေလည်း မရှိတော့ပါဘူး။ သူ့ရဲ့ ညံ့ဖျင်းတဲ့ အပိုင်းကိုပဲ ဖော်ပြနေတယ်။ ဒီလိုလူဖြစ်လိမ့် မယ်ဆိုတာ ကျွန်မ ဘယ်တုန်းကမှ မတွေးခဲ့ပါဘူး။ အစည်းအဝေးခန်းထဲမှာ သူလုပ်တာတွေ ပြောတာတွေက အလွန်ရယ်စရာ ကောင်းပြီး တော့ ရုပ်မြင်သံကြားအစီအစဉ်ထဲက စုံစမ်းစစ်ဆေးနေတာတွေနဲ့ အလွန်တူပါတယ်။ ကျွန်မ စကားနည်းနည်းပဲ ပြောခဲ့တယ်။ ဒီလူနဲ့ ဆက်ပြီး အလုပ်လုပ်ဖို့ မတန်ဘူးဆိုတာ ကျွန်မ မြင်ခဲ့ပါတယ်။ သူက သိပ်ပြီးတော့ အမြင်တိုတာပဲ။ သူလုပ်ရကိုင်ရတာ လွယ်အောင်လို့ ကျွန်မက တာဝန်ယူပြီးတော့ သူနဲ့ တွေ့ဆုံခဲ့ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူက ဒီအချက်ကို အသိအမှတ် မပြုခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မရဲ့အားနည်းချက်အပေါ်မှာ သူက အာဏာပြနေပါတယ်။ သူက ကျွန်မရဲ့ လေးစားမှုကို မခံထိုက်တော့ပါဘူး။ သူက လုပ်ငန်းကို ပီပီသသမလုပ်သလို-သူ့ရဲ့ရာထူးကို အလွဲသုံးစား လုပ်နေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ ဖောက်သည်ဟောင်းတစ်ယောက် အရှက်တကွဲ အကျိုးနည်းဖြစ်အောင် လုပ်လို့ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ တော်တည့်မှန်ကန်တဲ့ သူတစ်ယောက်အတွက် အဲသလိုမလုပ်တာက ပိုကောင်းတယ်။ ဆက်ဆံ ရေးမပျက်တာ အချိတ်

အဆက်တွေ ပျက်မသွားတာ ပိုကောင်းတယ်လို့ တွေးပါ။ နောက် အဲဒီအဖွဲ့ အစည်းနဲ့ ကျွန်မ ဘယ်တော့မှ မလုပ်တော့ပါ ဘူး။ စီးပွားရေး လောကမှာရော ဆက်ဆံရေး အလုပ်ခွင်ထဲမှာပါ ကျွန်မတို့ဟာ အမြင်မတိုသင့်ပါဘူး။ လူတိုင်းကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ဆက်ဆံသင့်ပါတယ်။ ကြင်ကြင်နာနာ သာသာယာယာ အမြဲတမ်း ဆက်ဆံ သင့်ပါတယ်။ ကိုယ်ပေးတာကို နောင်ကျရင် ကိုယ်ပြန်ရပါလိမ့်မယ်။

(၁၉)ကွက်လပ်ဖြည့်ခြင်း

လူတော်တော်များများက ကျွန်မကို One.99 ဆိုင်တွေဖွင့်ဖို့ ဘယ်လို စိတ်ကူးရခဲ့တာလဲ၊ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး အောင်မြင်မယ် ဆိုတာ သိသလဲ လို့ မေးကြပါတယ်။ အတိုဆုံးဖြေရရင်တော့ ကျွန်မက ကွက်လပ်တစ်ခုကို တွေ့တယ်။ အဲဒီကွက်လပ်ကို သဘောတရားလေးတစ်ခုနဲ့ ဖြည့်တယ်။ အနှောင့်အယှက်တွေ၊ အကန့်အသတ်တွေကို ပယ်ဖျက်ပြီးတော့ အောင်မြင်မယ့် အလားအလာရှိအောင် လုပ်ခဲ့တယ်။ စင်ကာပူမှာ စရိတ် သက်သာတဲ့ဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖွင့်မယ်လို့စဉ်းစား တုန်းက သေချာပေါက် ကိုယ့်ဖာသာကိုယ် ယုံကြည်နေတာ တစ်ချက်ရှိပါတယ်။ ဘယ်သူမှ မလုပ်ဖူးသေးဘူး။ စင်ကာပူဈေးဝယ်တဲ့လောကမှာ လည်း ကွက်လပ်တစ်ခု ဖြည့်ပေးရာရောက်မယ် လို့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်နေမိပါတယ်။

တရုတ်တန်းမှာ ၂ ဒေါ်လာဆိုင်တစ်ဆိုင် ရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် ဆိုင်သေးလေးပါ။ လေအေးစက်လည်း တပ်မထားဘူး။ ချောင်ကျတဲ့ နေရာမှာ ဖြစ်တယ်။ အဲဒါဟာ ကျွန်မရဲ့စိတ်ကူးနဲ့ မတူပါဘူး။ စင်ကာပူလူမျိုးတွေက ဈေးဝယ်ရတာ၊ ဆေးဆစ်ရတာကို ဝါသနာပါတယ်။ အဲဒီအပြင်

သူတို့က သူတို့က သက်တောင့်သက်သာ နေရတာ၊ လေအေးစက်တပ်ထားတဲ့ အခန်းထဲမှာနေရတာ၊ သက်သာလွယ်ကူမှုရှိတာတွေကိုလည်း သူတို့သဘောကျတယ်။ သူတို့အတွက် အရေးလည်းကြီးပါတယ်။ ဂျပန်က ယန်းတစ်ရာ ဆိုင်မျိုး၊ အမေရိကန်က ၉၉ ဆင့်စတိုးဆိုင်မျိုးကို အခြေခံပြီး၊ အဲဒါတွေအတွက် အများကြီးသာတဲ့ One.99 ဆိုင်ကို ဖွင့်ဖို့ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ဆိုင်မှာ ဈေးဝယ်တဲ့သူတွေ အရည်အသွေးကောင်းတဲ့ ပစ္စည်းတွေရရမယ်။ လူကဲ့ထဲတွေ ဈေးဝယ်တဲ့နေရာမှာ ဈေးသက်သာသာနဲ့ ဝယ်နိုင်ရမယ်။ ကျွန်မ ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားရာ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဖြစ်စေချင်တယ်။ ကျွန်မ စနစ်တကျ ဖယ်ရှားခဲ့တဲ့ ကန့်သက်ချက်တွေကတော့ - ဈေးပေါတော့ ကြာရှည်ခံမှာမဟုတ်ဘူး ဆိုတဲ့အတွေးပါ။

ကျွန်မတို့က အရည်အသွေးမြင့်တဲ့ အသုံးဝင်တဲ့ပစ္စည်းတွေကို ရယူတယ်။ အဲဒီပစ္စည်းတွေက စင်ကာပူက မီးဖိုချောင်တွေ၊ ရေချိုးခန်းတွေထဲမှာ အခုထိ ရှိနေတုန်းပဲ။ ပေါပေမယ့် ကြာရှည်မခံတဲ့ ပစ္စည်းတွေမဟုတ်ဘူး။

တစ်ခန်းဈေးသတ်မှတ်ထားတဲ့ ဈေးပေါတဲ့ဆိုင်မှာ ဝယ်တယ်လို့ မတွေးစေချင်ဘူး။

ကျွန်မရဲ့ဆိုင်ဟာ ငါ့အနီးစီးတီးလို့၊ ဟိရင်ဆိုင်လို့ နေရာကောင်းတွေ၊ တန်ဖိုးကြီးမားတဲ့ နေရာတွေမှာ အပြင်အဆင်တွေကလည်း လှလှပပ၊ အလင်းရောင်ကလည်း ကောင်းကောင်းမွန်မွန်၊ ကျွန်မတို့ဆိုင်မှာ ဈေးဝယ်တာက ဈေးပေါတဲ့ဆိုင်မှာ၊ အပေါစားဆန်တဲ့ဆိုင်မှာ ဈေးဝယ်နေရတာမျိုးမဟုတ်ဘူး။ ဈေးတော့ ပေါပါရဲ့ အဝေး



ကြီးကို သွားဝယ်နေရတာမျိုး မဖြစ်စေရဘူး။ ရထားဘူတာတွေနဲ့ဆက်နေတဲ့ နေရာတော်တော်များများမှာ ကျွန်မတို့ရဲ့ ဆိုင်တွေရှိနေတယ်။ အခြေခံကျကျပြောရရင် ကျွန်မရဲ့ဆိုင်ကို မလာစရာ ဘာကြောင်းမှ မရှိစေရဘူး။ လုပ်ငန်းရှင်လောင်းတွေက One.99 ဆိုင်နဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ကို ဘယ်လိုတွေ့သလဲ၊ မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကြီး ဘယ်လိုတတ်သွားခဲ့သလဲလို့မေးရင် သူတို့နဲ့လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အတွက် လိုအပ်တဲ့ အချက် ၂ ချက်ကို ပြောလေ့ရှိပါတယ်။

နံပါတ်တစ်အချက်ကတော့ စိတ်ထဲ အသည်းထဲကကို၊ အူထဲ အသည်းထဲကကို အောင်မြင်ရမယ်ဆိုတာ သိဖို့လိုတယ်။ အဲသလိုဆိုရင် စားသုံးတဲ့သူတွေ တွေးသလိုတွေးပြီးတော့ စားသုံးတဲ့လူတွေ ရှုထောင့်က ကြည့်ဖို့လိုပါတယ်။ နံပါတ်နှစ်အချက်ကတော့ ကိုယ့်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်ဟာ ဈေးကွက်ထဲမှာ လိုအပ်ချက်ကွက်လပ်တစ်ခုခုကို ဖြည့်ပေးနိုင်ရမယ်။

myanmar.com

ဖောက်သည်တွေကို သူတို့လိုချင်တာပေးရမယ်။ ပြီးရင် ၂၀% ပိုပေးလိုက်ပါ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် မေးစရာမေးခွန်းတချို့ ရှိသေးတယ်။ ဒီဈေးကွက်ထဲမှာ ဒါမျိုးအရင်က ရှိခဲ့ပြီးပြီလား။

ရှိခဲ့ပြီးပြီဆိုရင် စရိတ်သက်သက်သာသာနဲ့ ကိုယ်က ပိုကောင်းအောင် လုပ်နိုင်သလား။ လူအများကြီးကို ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုလား။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင် အုပ်စုတစ်ခု စွဲစွဲလမ်းလမ်း ဝယ်ယူအောင်ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုလား။ ကိုယ့်ပစ္စည်းရဲ့ အရောင်းနှုန်း ဘယ်လောက်မြန်မလဲ။ ဒီအုပ်စုတွေကပဲ ကိုယ့်ဆီက အမြဲတမ်းဝယ်နေမှာလား။ ကိုယ့်ရဲ့ တံဆိပ်အပေါ်ကို ဘယ်လိုမြင်ကြမလဲ၊ ဘာဖြစ်မလဲ။ ကိုယ်က သူများထက် ထူးခြားအောင် ပိုကောင်းအောင် လုပ်နိုင်သလား။ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်တွေက အမြန်အမီလိုက်နိုင်သလား။ ကိုယ်က ဒီကိစ္စမှာ ပထမဆုံးမဟုတ်ရင်တောင် အကောင်းဆုံးဖြစ်နိုင်သလား။ ကိုယ့်စိတ်ကို သင့်တင့်မှန်ကန်တဲ့ မေးခွန်းတွေမေးပြီးတော့ ဖြည့်စွမ်းနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို ရှာဖွေနိုင်ရပါမယ်။ အဲသလိုဆိုရင် ကိုယ့်ရဲ့ စီးပွားရေးလောကမှ အစရဲ့ကောင်ခြင်း ရနေပါပြီ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ တန်ဖိုးထားမှုများ

၂၀။ အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းတစ်ခုကို လက်တွေ့ဖြစ်လာရန်ပြောင်းလဲခြင်း
အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းတွေ အားလုံးကို လက်တွေ့ဖြစ်အောင် သုံးဖို့လိုတယ်။ အကြံတစ်ခုဟာ အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းဖြစ်တယ် ဆိုတာ ဘယ်လိုလုပ်ပြီးသိမလဲ။ စမ်းကြည့်မှပဲ သိ

မယ်။ ထင်ရှားတဲ့ သာဓကတစ်ခုကတော့ သောမတ်အယ်ဒီဆင်ဆိုတဲ့ တီထွင်သူဖြစ်တယ်။ သူဟာ မီးသီးကို အကြိမ်ပေါင်း ၁၅၀၀ လောက် စမ်းပြီးမှ လက်တွေ့အလုပ်ဖြစ်လာတာကို တွေ့ရတယ်။ သူ့ဘဝအဆုံးမှာ အယ်ဒီဆင်ဟာ လျှပ်စစ်စနစ်၊ ဓာတ်စက်၊ ရုပ်ရှင် စတာတွေကို တီထွင်တဲ့ သူဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းတွေအားလုံးကို သေသေချာချာ စမ်းသပ်ခဲ့တယ်။ အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းတွေကို သေသေချာချာ သုတေသနလုပ်သင့်တယ်။ သူ့ရဲ့ အစွမ်းအစကို သေသေချာချာ မသိရသေးရင် သေသေချာချာ သုတေသနလုပ် စမ်းသပ်ခဲ့တယ်။ အကြံဉာဏ်တွေဟာ စွန့်ပစ်စရာတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ ရှိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကနေပြီးတော့ ဒေါ်လာ ၃ သန်းရှိအောင် ဆွဲတင်နိုင်တာ အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပထမဆုံး ကိုယ်လုပ်စရာရှိတာတွေကို လုပ်ရပါမယ်။ ကျွန်မရဲ့ စိတ်ထဲမှာ One.99 ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ စိတ်ကူးရတဲ့အခါ အဲဒီအကြောင်းကို စဉ်းစားလေ၊ ဒီအကြံဉာဏ်ဟာ အလုပ်ဖြစ်မယ်ဆိုတာ သေချာလာလေပဲ။ ဒါဟာ ဧရာမ အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းကြီးပဲ ဖြစ်တယ်။ စင်ကာပူဈေးကွက်ထဲမှာလည်း အသစ်အဆန်းတစ်ခုဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သေသေချာချာ စနစ်တကျ စိစဉ်ဖို့လိုတယ်။ အဲသလို စိစဉ်ဖို့အတွက် သုတေသနတွေ အများကြီးလုပ်ခဲ့ပါတယ်။

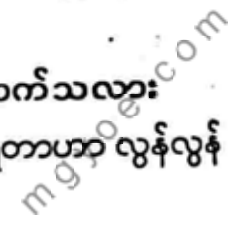
ကျွန်မရဲ့ အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အသစ်အဆန်းဆုံး မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မရဲ့ ကမ္ဘာ၊ ကျွန်မရဲ့ လောကထဲမှာတော့ လုံးဝအသစ်အဆန်း ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အရင်တုန်းက ဈေးနှိမ့်တဲ့ပစ္စည်းတွေကို ခုပ်ညှို့ညှို့ အပြင်အဆင်တွေနဲ့ ရောင်းကြတယ်။ စက္ကူပုံး

တွေထဲမှာ ထည့်ပြီးတော့ ရောင်းကြတယ်။ အရည်အသွေးကလည်း ညံ့တယ်။ ပြီးတော့ လူတွေကလည်း အထင်အမြင်သေးကြတယ်။ ကျွန်မက ဒီလမ်းကြောင်းကို ပြောင်းပြန်လှန်ဖို့ ရည်ရွယ်ပါတယ်။ အရည်အသွေးရှိတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ဈေးနှုန်းတစ်ခုနဲ့ ကျကျနနပြင်ဆင်ထားတဲ့ ဆိုင်ကြီးဆိုင်ကောင်းနဲ့ ရောင်းဖို့ စီစဉ်ပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်းကို ကျွန်မ စဉ်းစားလေ၊ ဆက်လုပ်ဖို့ သဘောပေါက်လေ၊ ကြိုးစားဖို့ လိုအပ်တာကို သဘောပေါက်လေဖြစ်ပါတယ်။ သဘောပေါက်စပြုလာပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက အခုခေတ်လို website တွေ၊ internet တွေ မရှိသေးပါဘူး။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲ သုတေသန လုပ်ရပါတယ်။ ကိုယ့်မျက်စိနဲ့ မြင်အောင် ကြည့်ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် နိုင်ငံခြား ဆိုင်တွေကို သွားလည်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။

လက်တွေ့ ဖော်ဆောင်ဖို့ ထိုက်တန်တဲ့ အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းတစ်ခုဟာ အချိန်ရယ်၊ ကြိုးစားအားထုတ်ဖို့ရယ်ဆိုတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသာ လိုတာမဟုတ်ပါဘူး။ ငွေရေးကြေးရေးဆိုတဲ့ အရင်းအနှီးလည်း လိုပါတယ်။ ဟောင်ကောင်၊ ဂျပန်နဲ့ အမေရိကန်ကိုသွားတယ်။ အမေရိကန် မှာ **family dollar 99** ဆင့်ဆိုတဲ့ ဆိုင်တွေကို သွားကြည့်တယ်။ ကျွန်မရဲ့ သုတေသနကို ဓာတ်ပုံပေါင်းများစွာနဲ့ ဖြည့်ဆည်းတယ်။ ကျွန်မရဲ့ ခင်ပွန်းကိုတောင်မှ အချို့ကိစ္စတွေမှာ သူလျှိုအဖြစ် အသုံးပြုခဲ့တယ်။ ဈေးနှုန်းတစ်ခုတည်းနဲ့ ရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေအပြင်၊ တခြားလက်လီရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေကိုလည်း တတ်နိုင်သမျှ သွားရောက်လေ့လာခဲ့တယ်။ သွားရတာလည်း ပျော်စရာကောင်းပါတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသ အနေနဲ့ ဈေးဝယ်ထွက်ရတာနဲ့

တူတယ်။ သစ်သီး တွေ၊ ဟင်းသီးဟင်းရွက်တွေ၊ ငါးတွေကိုတောင်မှ စတိုးဆိုင်ထဲမှာ သေသေချာချာ လှလှပပ ပြင်ထားတာ ကျွန်မ ကြည့်လို့ မဝပါဘူး။ နောက်ပိုင်းမှာ ကျွန်မ အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာ စောစောပိုင်း သုတေသနတွေပေါ်ကနေ ရလာတာဖြစ်ပါတယ်။ ခင်းကျင်းပြသမှုကောင်းဖို့ဆိုတာက အလင်းရောင်ကောင်းမှု၊ သိမ်းဆည်းမှု ကောင်းမှု၊ အရည်အသွေးကောင်းမှုတွေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိရမယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်လာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီသုတေသနတွေ အကုန်လုံး အကျိုး ရှိပါတယ်။ ပထမဆုံး ပစ္စည်းကိုမဝယ်ခင် ကျွန်မရဲ့ One.99 ဆိုင်ဟာ ဘယ်လိုဟာမျိုးဖြစ်တယ်၊ ဘယ်လိုလုပ်မယ်ဆိုတာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဖြစ်သွားပါပြီ။ ကျွန်မရဲ့ အကြံဉာဏ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ အကြမ်းဖျင်းသိပြီးတဲ့အခါမှာ အသေးစိတ်ထပ်ပြီးတော့ သိဖို့လိုပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်မရဲ့ ဆိုင်တွေကို အသက်သွင်းဖို့ပဲ လိုပါတော့တယ်။ လုပ်ငန်းရှင်ပေါက်စတွေကို အကြံပေးချင်တာက ကိုယ့်ရဲ့ အကြံဉာဏ်တွေကို တန်ဖိုးထားပါ။ အဲဒီအကြံဉာဏ်တွေပေါ်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါလို့ အကြံပေးချင်ပါတယ်။ အလောသုံးဆယ် မလုပ်လိုက်ပါနဲ့။ ဒီအကြံဉာဏ်ဟာ အလုပ်ဖြစ်မယ်ဆိုတာ သံသယလုံးဝမရှိတဲ့အထိ စောင့်ဆိုင်းပါ။ တခြားလူတွေမေးကြမယ့် ခက်ခက်ခဲခဲမေးခွန်းတွေကို ကိုယ်က ဖြေနိုင်မယ့် အချိန်အထိ စောင့်ဆိုင်းပါ။ ဖြစ်လာမယ့် အန္တရာယ်တွေကို သိအောင်လုပ်ထားပါ။ ဒီကြားထဲမှာ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုလုပ်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ အောင်ကို အောင်မြင်မှာပါ။

၂၁။ အပင်ပန်းခံရမှာ ကြောက်သလား
One.99 ဆိုင်တွေကို စဖွင့်ရတာဟာ လွန်လွန်



မင်းမင်းကို ပင်ပင်ပန်းပန်းကြိုးစားခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်မဟာ ဒီလောက်ကြီးမားတဲ့ဆိုင်ကြီး ဖြစ်လာ လိမ့်မယ်လို့ ဘယ်လိုမှ မရိပ်မိခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မရဲ့ လိပ်ပြာ၊ ကျွန်မရဲ့ သာမန်ညဏ်ကိုသုံးပြီးတော့ ဆောင်ရွက်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ ပထမ ဆုံး Klis ကိုစဖွင့်တဲ့ အခါတုန်းက ကျွန်မအမေ ဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ပဲရှိပါတယ်။ အခု တော့ One.99 ဆိုင်ကိုဖွင့်တဲ့အခါမှာ အမေရယ်၊ အဖေရယ်၊ ကျွန်မရဲ့ အစ်ကိုပေါလ်အပြင် တခြား လေ့ကျင့်ပေးမယ့် အရောင်းဝန်ထမ်း ၃ ဦးရှိပါ တယ်။ ပေါလ်က payalepar မှာရှိတဲ့ ကျွန်မတို့ ဂိုထောင်ကို ရွှေ့လာပြီးတော့ ပထမနှစ် တစ်နှစ်လုံး တစ်ယောက်တည်း နေခဲ့ပါ တယ်။ စတုရန်းပေ ၁၅၀၀ ရှိတဲ့ ဂိုထောင်မှာ ပေါလ်၊ အဖေနဲ့ ကျွန်မ ဟာ ကွန်တိန်နာထဲက ပစ္စည်းတွေကို ကိုယ်တိုင် ချရတယ်။ စတိုးဆိုင်အတွက် ပစ္စည်းပုံးတွေကို တက်လိုက်ဆင်းလိုက်သယ်ရတယ်။ အဲသလို အစစအရာရာ ကိုယ်တိုင်လုပ်နေရတဲ့ ခေတ်မှာ ဝမ်းနည်းစရာဆိုလို့ ကျွန်မအကြိုက်ဆုံး အိတ်လီ ဘောင်းဘီမှာ အပေါက်တစ်ပေါက် ဖြစ်သွား တာပဲရှိပါတယ်။ Walmart က ဆင်ဝေါလ်တန် ရဲ့အကြောင်းကို ဖတ်တဲ့အခါ စောစောက သူ့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင် ထရပ်ကားထဲမှာ သူ့ဘာသာသူ လက်ကျန် စာရင်းကောက် ရတယ်လို့ ဖတ်ရ တာကို မှတ်မိပါတယ်။ သူ့လိုပဲ ကျွန်မဟာ အဖေရဲ့ တိုယိုတာ ကားအိုကြီးကို ဂိုထောင်ထဲ ပစ္စည်းအတင်အပို့ လုပ်ဖို့ သုံးနေရပါတယ်။ ကားက ခပ်ကျဉ်းကျဉ်းမို့ တစ်ခါတစ်ရံ ထိုးထိုး ထောင်ထောင်ပစ္စည်းတွေ ကားပြတင်း ပေါက်က ထွက်နေတာကို တွေ့နိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ အလွန် ထူးဆန်းတဲ့ မြင်ကွင်း တစ်ခုပေါ့။ ပထမ ၆ လလောက် ဒီအတိုင်းဖြစ်နေပြီး၊ နောက်မှ ကား

တစ်စီးဝယ်ဖို့ ငွေဝင်ကောင်းလာပါတယ်။ ကျွန်မတို့ မိသားစုထဲမှာ အားလုံးက အလုပ် ကြိုးစားချင်ကြပါတယ်။

တစ်နေ့ကို ၁၄ နာရီကနေ ၁၆ နာရီအထိ လုပ်ရလည်း ဘယ်သူမှ မညည်းညူကြပါဘူး။ တစ်ယောက်က တခြားသူထက် ပိုပြီးလုပ်ရတယ် လို့ ညည်းသံလည်း မကြားခဲ့ရပါဘူး။ စတိုးဆိုင် မဖွင့်ခင် နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ရှုပ်ပွနေတဲ့ စင်တွေကို သန့်ရှင်းရေးလုပ်ရတယ်။ ကုန်သွားတဲ့ ပစ္စည်း တွေကို ဖြည့်ရတယ်။ ရောင်းလို့ရတဲ့ငွေတွေကို ရေရတယ်။ ကိုယ်တိုင်ဘဏ်ကို သွားရတယ်။ ကိုယ်တိုင်စာရင်းကိုင် လုပ်ရတယ်။ ဂိုထောင်နဲ့ စတိုးဆိုင်ကို ကိုယ်တိုင်ပြေးရတယ်။ ဒါပေမဲ့ အပင်ပန်းခံရ ကျိုးနပ်ပါတယ်။ အိမ်ပြန်ချိန်ကျရင် ဒေါ်လာတစ်သောင်း ပြန်သယ်ရပါတယ်။ စတိုး ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကနေပြီးတော့ ၁၄ ဆိုင်ဖြစ်လာပါ တယ်။ ပထမတစ်နှစ်ပြီးတော့ လူတွေထပ်ခန့် တယ်။ ဒုတိယစတိုးဆိုင်ဖွင့်ပြီး ပထမ စတိုးဆိုင် ကို ယုံကြည် စိတ်ချရတဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်နဲ့ လွှဲထားခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ လုပ်ငန်းကို ကျွန်မကိုယ်တိုင် အစစအရာရာလုပ်ပြီး စခဲ့တဲ့ အတွက် ဝမ်းသာရပါတယ်။

ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာ အသေးစိတ် သိထားတော့ ကိုယ့်ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို အခြေခံ က စပြီး သင်ပေးဖို့ လွယ်ကူသွားပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ကျွန်မရဲ့ အလုပ်တွေကို ကိုယ်စား လွှဲလိုက်ပြီးတော့ ကျွန်မရဲ့ စွမ်းအားတွေကို မဟာဗျူဟာချဖို့၊ သုံးသပ်ဖို့ အတွက် လမ်း ကြောင်းပြောင်းပေးခဲ့ ပါတယ်။ စတိုးဆိုင်အရေ အတွက်တွေများလာ တာနဲ့အမျှ စီခန့်ခွဲမှုတွေ၊ စီမံကိန်းတွေလည်း ကျွန်မ ပိုတတ်လာခဲ့ပါတယ်။ စတိုးဆိုင်ကနေပြီးတော့ သီးခြားအလုပ်လုပ်လို့

ရတယ်။ ခန့်ထားတဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ နေ့စဉ် အစည်းအဝေးလုပ်လို့ရတယ်။ စစ်ဆေးဖို့အတွက် ရံဖန်ရံခါ စတိုးဆိုင်တွေကို သွားနိုင်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေအများကြီး တိုးလာပေမယ့် အဖေရယ်၊ ပေါလ်ရယ်၊ ကျွန်မရယ်က နောက်ဆုံးကျမှ ဆိုင်ကပြန်ကြရတဲ့လူတွေဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်ကြိုးစားတယ်ဆိုတာ နာရီပေါင်း များစွာ ချွေးထွက်ခံပြီးတော့ မရပ်မနားလုပ်ရုံလောက်ကို ဆိုလိုတာမဟုတ်ပါဘူး။ အလုပ် ကြိုးစားတယ်ဆိုတာ ကျွန်မတို့ပိုင်ဆိုင်တဲ့ ဦးနှောက်ကို တက်တက်ကြွကြွဖြစ်နေအောင် တက်တက်ကြွကြွ သုံးနေရတဲ့ကိစ္စလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ စိတ်ကို တက်ကြွအောင်လုပ်ပြီး အခွင့်အလမ်းတွေ ရှာတယ်။ အခြေအနေတစ်ခုမှာ ဘယ်နေရာ ရောက်ရောက်၊ ဘယ်အချိန်ဖြစ်ဖြစ် အကောင်းဆုံး လုပ်တယ်။ အလုပ်ကြိုးစားတယ်ဆိုတာ ကျကျ နုနုလုပ်ပြီး အချိန်ကောင်း၊ အခွင့်ကောင်းကို ရယူတာ၊ အကျိုးအမြတ်တွေရတော့မှာပဲလို့ မမျှော်လင့်ခင် များများစားစား မျိုးစေ့ချနေတယ်လို့သိရှိတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်ကြိုးစားတယ်ဆိုတာ အသိပညာတွေ၊ ဗဟုသုတတွေ ရအောင်လုပ်တာ၊ ပိုပိုသာသာ ကြိုးစားချင်တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်ကြိုးစားတယ်ဆိုတာ ဗီဇမှာ ပါလာတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကူးစက်တတ်ပါတယ်။ ကိုယ်က အလုပ်ကြိုးစားမှု ကူးစက်သွားအောင် မျိုးစေ့ချပေးဖို့ပဲလိုပါတယ်။ အလုပ်ကြိုးစားတာဟာ အကျိုးရှိပါတယ်။

(၂၂) ထူးချွန်ပြောင်မြောက်မှု

ထူးချွန်ပြောင်မြောက်မှုကို စဉ်းစားရင် ကျွန်မရဲ့ မျက်စိထဲမှာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ရုပ်ပုံလွှာ အမြဲ တမ်းပေါ်လာပါတယ်။ သူ့ရဲ့ နာမည်ကတော့ ..

မစ္စတာအိုတဲ့။ ကျွန်မရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစခါက အခြေအနေမှာ Trade Mart နားမှာရှိတဲ့ ကွန်တိန်နာကားထဲမှာ ရုံးစိုက်ရပါတယ်။ အဲဒီထဲမှာပဲ ပစ္စည်းရောင်းရပါတယ်။ တစ်နေ့ ခပ်ပိန်ပိန် မျက်မှန်နဲ့လူတစ်ယောက် လာလည်ပါတယ်။ သူကတော့ မစ္စတာအိုပေါ့။ သူက ပုံနှိပ်လောကက ဖြစ်ပြီးတော့ ကျွန်မတို့ရဲ့ လိပ်စာကဒ်တွေကို သူ့ဆီမှာ ရိုက်စေချင်တာပါ။ မစ္စတာအိုက သူ့ရဲ့ အသုံးအဆောင်တွေ အားလုံးကို အိတ်ကြီး တစ်လုံးထဲမှာ ထည့်သယ်တယ်။ အဲဒီအိတ်ကြီးက သူ့ရဲ့ ရွှေပြောင်းရုံးခန်းပေါ့။ အဲဒီထဲမှာ နမူနာတွေ၊ စက္ကူတွေပါတယ်။ မှတ်တိုင်ကနေပြီး ကျွန်မတို့ရုံးကိုလာဖို့ တစ်ကီလိုမီတာလောက် လမ်းလျှောက်ရတယ်။ သူက ခင်စရာကောင်းပြီး အမြဲ တမ်းပြုံးနေတယ်။ သူက အပြောအဆိုကောင်းလို့ Marketing ကောင်းလို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ သူ့ရဲ့ ခိုင်မာတဲ့ သဘောထားကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့မှာထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေပြီးရင် သူကလာပို့ပေးတယ်။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတို့မျက်စိရှေ့မှာပဲ အဲဒီလုပ်ငန်းကို သူကိုယ်တိုင် စစ်ဆေးခဲ့ပါတယ်။ အမှားအယွင်းလေးတစ်ခုတွေရင် ချက်ချင်းပဲ တောင်းပန်ပြီးတော့ အဲဒါကိုဖျက်ပစ်တယ်။ ပြန်လုပ်ပြီးတော့ ပြန်ပြင်ပေးတယ်။ ပြန်ယူသွားပြီး ပြန်ပြင်ပေးပါတယ်။ ကျွန်မတို့မှာတာ ကြီးကြီးမားမား များများစား မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ဘူးမှာ ၁၀ ဒေါ်လာလောက်ပဲကျပါတယ်။ သူ့ရဲ့ အမြတ်ကလည်း နည်းနည်းလေးပဲဖြစ်မှာပါ။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ ရိုးသားမှု၊ အကောင်းဆုံးအလုပ်၊ စဉ်းလုံးချောဖြစ်အောင် သူ့ဘာသာသူ အကုန်အကျခံပြီး

လုပ်ဆောင်ချက်တွေဟာ ကျွန်မကို အံ့အားသင့်စရာ ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ထူးချွန်ပြောင်မြောက်မှုရဲ့ သာဓကတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ သူ့မှာ ထူးချွန်ပြောင်မြောက်ချင်တဲ့ စိတ်ဓာတ် ရှိနေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ တင်းကြပ်တဲ့ စံချိန်စံညွှန်းနဲ့ အစစအရာရာ ကိုက်ညီအောင်လုပ်ပါတယ်။

သူဟာ တကယ့်ကို လူကြီးလူကောင်းတစ်ယောက်ပါ။ လူတိုင်းအပေါ် ညှာတာတတ်တယ်။ အဝင်မှာ နှုတ်ဆက်တာ၊ အထွက်မှာ နှုတ်ဆက်တာတွေကိုလည်း လေးလေးနက်နက် လုပ်ပါတယ်။ လူတိုင်းကို နှုတ်ဆက်တတ်တယ်။ တစ်ယောက်ကို နှုတ်ဆက်ဖို့ ကျန်သေးတယ်ဆိုရင် ပြန်ဝင်လာ ပြီးတော့ နှုတ်ဆက်တတ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ အပြုအမူတွေက ကျွန်မကို ဆွဲဆောင်နိုင်တာမဟုတ်ပါဘူး။ အလုပ်ကို အကောင်းဆုံးလုပ်တာ၊ လုပ်ငန်းအပေါ်မှာ ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားတာတွေကြောင့် အနိုင်ရခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ ယုံကြည် စိတ်ချမှုကို ရရှိတဲ့ အခါမှာ နောက် ပုံနှိပ်စရာရှိရင် သူ့ကိုပဲအပ်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၉ ဒေါ်လာ တန်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းတဲ့အခါမှာ ကျွန်မလည်း တူညီတဲ့ အဆင့်အတန်းကို ပေးရမယ်ဆိုတာ မစွတာအိုက ပြသသင်ကြားပေးခဲ့တာပါ။ ကြီးကြီးမားမားပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ အသေးအဖွဲ့ဖြစ်ဖြစ် အစစအရာရာ ပြောင်ပြောင်မြောက်မြောက် ထူးထူးချွန်ချွန် ဖြစ်အောင် ထိန်းသိမ်းခဲ့ပါတယ်။

(၂၃) ကိုယ့်အုပ်ထိန်းသူကို ရွာပါ။

မိသားစုထဲက ကျွန်မတို့ရဲ့ စောစောပိုင်း ဘဝတွေဟာ ကြမ်းတမ်းခက်ခဲခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သိပ်ကံကောင်းပါတယ်။ အခက်အခဲတွေကို ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့တယ်။ ကျွန်မတို့ ရှင်သန်နိုင်

အောင် ကြိုးစားခဲ့တဲ့ မိဘတွေရဲ့ ရုန်းကန်မှုကို ဘယ်တော့မှ မမေ့ပါဘူး။ ဒီကနေ့ ကျွန်မတို့ ဒီလို ဖြစ်လာအောင် သူတို့ရဲ့ စွန့်လွှတ်မှုတွေ၊ စွန့်စားမှုတွေကို ဘယ်လိုမှ မေ့လို့ရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ အစကတည်းက ကျွန်မကို ကြိုးစားအားထုတ်တဲ့သူတစ်ယောက်၊ ထူးချွန်ပြောင်မြောက်တဲ့သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာအောင် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ ရည်မှန်းချက်ထဲမှာ မိဘတွေကို ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးမဖြစ်စေရဘူးဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်တစ်ခု ပါလာပါတယ်။ သူတို့ ကြိုးစားအားထုတ်တာဟာ အလဟဿမဖြစ်စေရဘူးလို့ သိစေချင်ပါတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်မအနေနဲ့ သူတို့အတွက် အကောင်းဆုံးကျေးဇူးဆပ်တာဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ ကျွန်မရဲ့အဖေဟာ ပထမဆုံး အုပ်ထိန်းသူဖြစ်ပါတယ်။ သူများဆီမှာ သွားအလုပ်လုပ်မယ့်အစား ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုရှိဖို့ အားပေးခဲ့တာအဖေပါ။ အဖေဟာ တကယ့်စွန့်စားတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ပြီး အလုပ်တစ်ခုမဟုတ် တစ်ခု လုပ်နေပါတယ်။ တစ်ခုကို ဆုံးရှုံးပြီဆိုတာနဲ့ နောက်တစ်ခုကို ကောက်လုပ်တာပါပဲ။

အဖေက အကောင်း မြင်တတ်ပါတယ်။ အကောင်းမြင်တတ်တဲ့ အကျင့်ကို သူ့ဆီက ရခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်တော့မှ နောက်ပြန်မကြည့်ဘဲ ရှေ့ကိုပဲအမြဲလှမ်းဖို့ အဖေက သင်ပေးခဲ့တာပါ။ သူ့ဆီက ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်တဲ့ အကျင့်ကိုလည်း ရရှိခဲ့ပါတယ်။ သူက ဆင်းရဲသားတွေ၊ အားနည်းတဲ့သူတွေကို ညှာတာတတ်တဲ့ နှလုံးသားရှိတယ်။ သိပ်ရက်ရောတယ်။ ပိုက်ဆံပေးစရာရှိရင် အရင်ဆုံးငွေထုတ်တတ်တဲ့သူဖြစ်တယ်။ ဒီအကျင့်ဟာ အမြဲတမ်းမကောင်းပါဘူး။ ထမင်းအလကားစားဖို့၊ အခွင့်ကောင်း

ယူချင်တတ်တဲ့သူတွေ ရှိနေတတ်လို့ပါ။ သူက ဆုံးဖြတ်ချက် မြန်မြန်ဆန်ဆန်ချတတ်တဲ့သူ ဖြစ်တယ်။ ကျွန်မလည်း ဆုံးဖြတ်ချက်မြန်အောင် လုပ်တတ်တဲ့သူဖြစ်လာပါတယ်။ ကျွန်မအဖေကို ကျွန်မ သဘောအကျဆုံးကတော့ စီးပွားရေး အခွင့်လမ်းကောင်းတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ အနဲ့ခံ ကောင်းတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မအမေဆီက လည်း ကျွန်မဟာ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်တတ် တဲ့ အလေ့အကျင့်ကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။ အမေဟာ ကျွန်မတို့ မိသားစုကို၊ သူပိုင်ဆိုင်သမျှကို အမြဲ တမ်းကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပါတယ်။ စီးပွားရေး လောကထဲမှာ ဘယ်မှာဈေးသက်သာတယ်။ ဘယ်လိုရောင်းရမယ်ဆိုတာ ကောင်းကောင်းသိ ပါတယ်။ အမေက ကျွန်မရဲ့ ပထမဆုံးအရောင်းပြ ခန်း Klis ကိုဖွင့်တော့ အများကြီးအကူအညီ ပေးခဲ့ပါတယ်။ အရောင်းကောင်းတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်တဲ့ အတွက် ပုံမှန်လာတဲ့ဖောက်သည်တွေနဲ့ မိတ်ဆွေ ဖြစ်နေပါတယ်။ ဖောက်သည်တွေက သူ့ကို သဘောကျပြီး မကြာခဏ နေ့လည်စာထွက် စားဖို့ ခေါ်တတ်ကြပါ တယ်။ ကျွန်မဘဝနောက် ပိုင်းမှာ အုပ်ထိန်းသူတွေ ထပ်ထပ်တိုးလာပါ တယ်။ ကျွန်မဟာ မြင်ကွင်းကျယ်ကျယ်၊ ရှုထောင့်ကျယ်ကျယ်က မြင်တတ်လာသလို၊ တခြား ရှုထောင့်တွေကလည်း မြင်တတ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသမားတိုင်းဟာ အုပ်ထိန်းသူ ကောင်းကောင်းတချို့ရှိနေဖို့ လိုပါတယ်။

ကျွန်မရဲ့ ခင်ပွန်းဟာလည်း ကျွန်မရဲ့ အုပ်ထိန်းသူပါပဲ။ သူဟာ သူ့ရဲ့ ကမ္ဘာ့အမြင်၊ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ အဓိကဖြစ်တဲ့ စီးပွားရေး အမြင်နဲ့ စီးပွားရေးစိတ်ဓာတ်ရှိပါတယ်။ သေသေ ချာချာ စနစ်တကျ တွေးခေါ်တတ်တယ်။ အခြား ရှုထောင့်က မြင်တတ်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ အုပ်ထိန်း

သူတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ ထူးခြားချက်ကတော့ တခြားသူတွေ မမြင်တဲ့အချက်တွေကို သူတို့က မြင်တတ်ကြပါတယ်။ အုပ်ထိန်းသူဆိုတာ မိသား စုထဲကလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်၊ အလွန်ရင်းနှီးတဲ့ သူလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်၊ ကိုယ့်ကို ကောင်း ကောင်းသိပြီးတော့ ကိုယ့်ကို စော်ကားမော်ကား ဖြစ်မှာ စိုးရိမ်စရာမရှိဘဲနဲ့ အခြေခံကစပြီးပြောနိုင် တဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အုပ်ထိန်းသူ တစ်ယောက်ရှိတာဟာ သူ့ရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေထဲက အောင်မြင်မှုတွေအတွက် ရော၊ ရှုံးနိမ့်မှုတွေအတွက်ပါ သင်ခန်းစာယူနိုင်ပါ တယ်။ ကိုယ့်ဘဝအတွက် အိမ်မြှောင်တစ်လက် ရထားတာနဲ့ တူပါတယ်။ သွားချင်တဲ့နေရာကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် ဖြောင့်ဖြောင့်တန်းတန်းရောက် အောင် အဲဒီအိမ်မြှောင်က လမ်းညွှန်ပေးနေပါ တယ်။ အဲဒါကို ဖြတ်လမ်းလို့ပြောချင်လည်းပြော နိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အုပ်ထိန်းသူတစ်ယောက် ရှာဖို့ ဝန်လေးမနေပါနဲ့။ တော်တော်များများထင် ထားတာနဲ့ ကွဲပြားခြားနားတာက ကိုယ့်ကို အုပ် ထိန်းသူတွေက အကြံဉာဏ် ပေးချင်ကြတာဟာ ငွေရေး ကြေးရေးကိစ္စ တစ်ပြားမှ မပါ ဘဲနဲ့ လုပ်ပေးချင်ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မ မိဘတွေ ဆီကနေပြီး အများကြီးရခဲ့ပါတယ်။ အလိုလို တတ် မြောက်လာခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။

သူရဲကောင်းတွေ၊ ကိုယ် မော့ကြည့်ရတဲ့သူ တွေဆီ ကနေပြီးတော့ အများကြီး ရခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ စကားအသုံးအနှုန်းတွေ၊ လုပ်ပုံကိုပုံ တွေးပုံခေါ်ပုံ၊ ပြောဆိုဆက်ဆံပုံတွေကို ရရှိလာပါ တယ်။ ကျွန်မရဲ့အုပ်ထိန်းသူတွေက တခြားသူ တွေသာဆိုရင် ဒေါ်လာ သိန်းချီပေးရမယ့် လွှဲကံ ဆောင်တွေကို အခမဲ့ပေးခဲ့ကြပါတယ်။

(၂၄) ကံကိုအပြစ်မတင်ပါနဲ့။

ကျွန်မ တစ်ခါက ဟောပြောပွဲတစ်ခုမှာ အမေးခံရတယ်။ ဟောပြောပွဲအပြီးမှာ အမျိုးသမီး တစ်ယောက်က ကံဆိုးတာနဲ့ပတ်သက်လို့ ကျွန်မ ဘယ်လိုသဘောထားလဲလို့မေးတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အဖြေကတော့ ကျွန်မကံဆိုးတာကို ယုံကြည်ခဲ့ရင် ကျွန်မရဲ့ မိန့်ခွန်းက နည်းနည်းလေးပဲကြာမယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်မ ဘယ်လိုပြောမလဲ ဆိုရင် 'လူကြီးမင်းများရှင် ဒီကိုရောက်လာတဲ့ အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းပျက်ရတာဟာ ကံဆိုးလို့ ပျက်ရတာ ပါ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။' ဒါပဲပြောရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကံဆိုးဆိုတဲ့ဆင်ခြေကို သုံးရတာ သိပ်လွယ် ပါတယ်။ ဆင်ခြေတစ်ခု ထွက်ပြေးစရာအကြောင်း တစ်ခုလောက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကံဆိုးလို့လို့ပြောရင် တာဝန်မဲ့တယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ကိုယ့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်း တကယ်ကျရှုံးရတဲ့အကြောင်းတရားတွေ ကို ဖုံးထားတာလို့ ယူဆပါတယ်။ ကံဆိုးလို့လို့ ပြောလိုက်ရင် တကယ်သုံးသပ်ဖို့၊ ပြန်လည်ကြည့် ဖို့၊ ပြန်လည်ပြင်ဆင်ဖို့၊ ဘယ်နေရာမှာ မှားသွား ပြီး ဘယ်လိုမှားသွားလဲဆိုတာကို နားလည်ဖို့ လိုအပ်ချက်ကို ပယ်ဖျက်လိုက်ရာရောက်ပါတယ်။ အမှားတစ်ခုလုပ်မိတယ်ဆိုတာ ဝန်မခံနိုင်ရင် အဲဒီ အမှားကနေ သင်ခန်းစာရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကံဆိုးတယ်လို့ပြောတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ ကိုပြောချင်တာက တကယ်လို့ သူတို့ရဲ့အားနည်း ချက်တွေကို ပြန်ကြည့်မယ်ဆိုရင်၊ နက်နက်ရှိုင်း ရှိုင်းနည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာ အားနည်းချက်တွေကို ပြန်ကြည့်ပြီး သူတို့ပိုင်ဆိုင်တဲ့အချိတ်အဆက် တွေနဲ့ ပြန်ရှင်သန်အောင်လုပ်ဖို့ ပြောချင်ပါတယ်။ ရှင်သန်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတာ ချိန်ဆ

နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ သူတို့လုပ်ချင်ရင် အမှားအယွင်း တွေကနေသင်ခန်းစာယူပြီး အောင်မြင်အောင် ဆက်လက်လျှောက်လှမ်းနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ သူ တို့အနေနဲ့ အခုလိုဖြစ်ရတာဟာ အချိန်လွဲမှားလို့ လားဆိုတာမေးနိုင်ပါတယ်။

ဘယ်အချိန်မှာ လုပ်သင့်လဲဆိုတာ သေသေ ချာချာ မသိလို့၊ သူတို့ရဲ့ အရည်အသွေးတွေကို မဟာဗျူဟာ မြောက်တဲ့အချိန်မှာ မှန်ကန်တဲ့လူ တွေနဲ့ မသုံးမိလို့ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာပြောရရင် ကျွန်မရဲ့ စတိုးဆိုင်တွေကို ငွေရှားတဲ့အချိန်တွေ အတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုလုပ်ခဲ့ရင် ဆားစ် ရောဂါအကျပ်အတည်းဖြစ်ချိန်မှာ ရင်ဆိုင်နိုင်ပြီး တော့ ကျွန်မ ကုမ္ပဏီရဲ့ ကံကြမ္မာဟာလည်း တစ် မျိုးတစ်ဖုံ ပြောင်းလဲသွားနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင် တွေ လိုအပ်တာက မှန်ကန်တဲ့၊ သင့်တော်တဲ့ အချိန်မှာ၊ မှန်ကန်တဲ့အလုပ်ကို သင့်တော်တဲ့ လုပ် ဖော်ကိုင်ဖက်နဲ့ လုပ်ဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ ကံနဲ့ ဘာမှ မဆိုင်ပါဘူး။

(၂၅) အမြတ်ဆိုတာ ရှက်စရာမဟုတ်ပါ

စီးပွားရေးလောကထဲက လူတော်တော်များနဲ့ စကားပြောပြီးဘဲအခါမှာ သူတို့တော်တော်များ များက ငွေအကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် အမြတ် အကြောင်း မပြောကောင်းဘူးလို့ ထင်တယ်။ အများစုဟာ ငွေအကြောင်း ပြောလိုက်ရင် ဒုစရိုက်မှု တစ်ခုလို့၊ ရှက်စရာကောင်းတဲ့ ကိစ္စလို့ လို့ သဘောထား ကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တွေကို သူတို့လုပ်ငန်းက ရတဲ့ အမြတ်အကြောင်းမေးတဲ့အခါ သူတို့က လုပ်ငန်း ရှင်သန်ရုံလေးပါလို့ ပြောတတ်ကြ တယ်။ သူတို့ဟာ သိပ်ပြီးတော့ လျှို့ဝှက်တာ၊ သိပ်ပြီးတော့ ကြားဝါချင်လို့ ပြောတာလည်း

ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်း ရပ်တည်ရုံလေးပါ။ တစ်နေ့ကို ထမင်းသုံးနပ်စားနိုင်ရုံလေးပါလို့ ပြောတတ်ကြတယ်။

ဒီလိုပြောပြီး မြတ်လားမမြတ်လား ဆိုတာကို ရှောင်တတ်ကြတယ်။ ငွေရဲ့ အပြုသဘော အကျိုး သက်ရောက်မှုကို ဒီလူတွေ နားမလည်လို့လား။ ငွေရှိရင်ပါဝါရှိတယ်။ ငွေဟာ ကောင်းရာကောင်း ကြောင်းအတွက် အသုံးချနိုင်တယ်။ ကျွန်မရဲ့ ဉာဏ်ပညာအရှိဆုံးအုပ်ထိန်းသူ တစ်ယောက် ပြောတာကို မှတ်မိတယ်။ 'ငွေဟာ ပိုင်ရှင်ရဲ့ စရိုက် ကို ဖော်ပြတယ်' တဲ့။ ဒီစကား မှန်ကန်တာကို သက်သေသာဓကပြနိုင်ပါတယ်။

ကျွန်မဟာ ကြာသပတေးနေ့တိုင်း စီးပွားရေး ထိုးဖောက်အုပ်စု ဆွေးနွေးပွဲကို အပတ်စဉ်တက်ပါ တယ်။ အဲဒီ အစည်းအဝေးဟာ ဘဝမှာ ရည်မှန်း ချက်တူညီတဲ့ အကောင်းမြင်တဲ့လူတွေနဲ့ ဖွဲ့စည်း ထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက ပြည့်စုံ ပြီးကျေနပ်စရာကောင်းတဲ့ဘဝဆိုတာ ပတ်ဝန်း ကျင်က တခြားလူတွေကို အထောက်အကူပေးတဲ့ ဘဝလို့ ခံယူကြပါတယ်။ ဒီအုပ်စုက တခြားသူ တွေရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို အမြဲတမ်းဖြည့်ဆည်းကြ တယ်။ ဆူနာမီ ကိစ္စဖြစ်တုန်းက အဖွဲ့ဝင်တွေက ငွေစုဆောင်းပြီးတော့ သိသိသာသာ အကူအညီ ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။ အခုဆိုရင် အဖွဲ့ဟာ ကင်ဆာ ဝေဒနာရှင်တွေကို လစဉ်ဆေးကုစရိတ်နဲ့ လတ် တလောလိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်အောင် ကြိုးစားနေကြတယ်။ သူတို့ဟာ စီးပွားရေးလုပ် ငန်းထဲကရတဲ့ အမြတ်ကို လှူဒါန်းပစ်ဖို့ ဝန်မလေး ကြပါဘူး။ အမြတ်ကလည်းများပါတယ်။ မြတ် နေရတာလည်းကောင်းပါတယ်။ ကျောင်းသား အုပ်စုတစ်စုကို ကျွန်မက စီးပွားရေးဆိုတာ မြတ် အောင်လုပ်တာလို့ပြောဖူးပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေ

ရှိနေတာလည်း မြတ်ဖို့ဖြစ်တယ်။

အမြတ်ရှိမှလည်း လုပ်ငန်းကို ချဲ့ထွင်နိုင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ ကုမ္ပဏီမြတ်ပြီဆိုရင် ကိုယ်ဟာ စနစ်ကောင်းတစ်ခုကို အသုံးချနိုင် တယ်။ ကိုယ်ရဲ့အနေအထားကို တောင့်တင်း ခိုင် မာအောင် လုပ်နိုင်တယ်။ တီထွင်မှုတွေ နောက် ဆုံးပေါ်အကြံဉာဏ်တွေအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်နိုင်တယ်။ အရင်းအနှီးကအမြတ်ရလို့ရှိရင် ဝန်ထမ်းတွေကို လစာတိုးပေးနိုင်တယ်။ လူတော် တော်များများကို အလုပ်ပေးနိုင်တယ်။ အလုပ် လက်မဲ့နှုန်းကိုလည်း ကျစေပါတယ်။ ကျွန်မနှလုံး သားထဲမှာရှိတဲ့ အကြီးကျယ် ဆုံးဆန္ဒတစ်ခုက တော့ လိုအပ်တဲ့သူတွေကို ပြုစုစောင့်ရှောက်ဖို့ဖြစ် ပါတယ်။ အဲသလိုလုပ်နိုင်ဖို့ဆိုရင်လည်း မြတ်မှ ဖြစ်မှာပါ။ One.99 ဆိုင်တွေဟာ နောက်ဆုံးမှာ မအောင်မြင်ခဲ့ပေမယ့် သင်ခန်းစာ အများကြီးရပြီး နောက် ကျွန်မ အမြတ်အကြောင်းကို စွဲစွဲလန်း လန်းပြောဆိုနေဆဲဖြစ်ပါတယ်။ One.99 ဆိုင်တွေ မှာ ဒေါ်လာပေါင်း သိန်းချီပြီးမြတ်တဲ့ ငါးနှစ်ရှိ ပါတယ်။ အဲဒီငါးနှစ် မြတ်ခဲ့တဲ့အတွက်လည်း ကျွန်မ ဂုဏ်ယူပါတယ်။

(၂၆) တာဝန်ယူသလား

တာဝန်ယူတယ်ဆိုတာ 'လူသားတွေရဲ့ အမြင့်မားဆုံး ရင့်ကျက်မှု' ဆိုတဲ့ ကောက်နုတ် ချက်ကို Jim Rohn ဂျင်ရွန်ဆိုတဲ့ လူတွေကို တက် ကြွအောင် နှိုးဆော် ဟောပြောတဲ့သူက ပြောပါ တယ်။ သူပြောတာကို ကျွန်မ ဟောပြောပွဲတွေ ပြောတဲ့ အခါမှာ အသုံးပြုပါတယ်။ ကျွန်မဟာ အသက် ၂၈ နှစ် အရွယ်က အလွန်ခေါင်းမာ တယ်။ ပြတ်သားတယ်။ ဖက်ရှင်မော်ဒယ် ဘဝက အငြိမ်းစားယူပြီး One.99 ဆိုင်ကို ထောင်ခဲ့တဲ့သူ

ဖြစ်တယ်။ Klis ဆိုတဲ့အရောင်းပြခန်းကို အသက် ၂၃ နှစ် အရွယ်မှာ ပထမဆုံး တည် ထောင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပြီးတော့ ၁၁ လအကြာမှာ အမြတ်ဒေါ်လာ ၈ သောင်းရရှိခဲ့တယ်။ အဲသလို ရခဲ့တဲ့အတွက် ကြောင့်လည်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချမှု တိုးပွားလာခဲ့ပါတယ်။ နောက် တစ်ကြိမ်စွန့်စား တဲ့ အခါမှာလည်း အလားတူ စိတ်ဓာတ်နဲ့ပဲ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မမှာ စိတ်ကူး ကောင်းတစ်ခု ရတယ်။ သေသေချာချာ စဉ်းစား တွက်ချက် တယ်။ လက်လီအရောင်းဆိုင်ဖွင့်ရမယ့် နေရာကို ရွေးတယ်။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို လအနည်းငယ် အတွင်းမှာ ဖွင့်နိုင်ခဲ့တယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ပဲ တာဝန်ခံစရာရှိတဲ့အခါမှာ ဆုံးဖြတ်ရတာ ပြတ် သားဖို့လွယ်ပါတယ်။ အဆင့်ဆင့် တင်ပြနေစရာ လည်း မလိုပါဘူး။ သူတို့အတွက်လည်း ပူပန်နေ စရာမလိုပါဘူး။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတယ်။ ဆုံးဖြတ် ချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရာကနေရလာတဲ့ အကောင်းအဆိုးတွေကို လက်ခံရတယ်။ ဒါဟာ တာဝန်ယူတာပါ။ အထက်လူကြီးတစ်ယောက်ရဲ့ အဓိကအခန်းကဏ္ဍကလည်း ဒါပဲဖြစ်ပါတယ်။ အားလုံးရင်းနှီးပြီးသားဖြစ်မှာပါ။ One.99 ဆိုင် တွေကြီးလာတဲ့အခါမှာ ကျွန်မဟာ နိစ္စရူဝလုပ်ငန်း တွေထဲမှာပဲ မြုပ်နေပါတယ်။ ကျွန်မလုပ်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ပတ်သက်လို့ ဝန်ထမ်းတွေက ဘယ်လိုထင်ကြမလဲဆိုတာကို ပူပန်တယ်။ တစ် အုပ်စုက ဘယ်လိုထင်မလဲ၊ နောက်တစ်အုပ်စု က နောက်တစ်မျိုး၊ ဘယ်လိုထင်မလဲဆိုတာကို ပူပန် ပါတယ်။ အဲဒီလိုပူပန်တာဟာ မှားယွင်းပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် ပျောက်ကွယ်စပြုလာပါ တယ်။ ခေါင်းမာတဲ့ အမျိုးသမီး တစ်ယောက်ဖြစ် ဖို့ဆိုတာ မလွယ်ပါဘူး။ ဒီနေရာမှာ သံမဏိ အမျိုးသမီးဟာ ခံစားချက်တွေအပြည့်ရှိတဲ့ နှလုံး

သားကို ပိုင်ဆိုင်ထားပါတယ်။ မိဘတွေ ဆုံးသွား ရင် ဘာလုပ်မလဲဆိုပြီး ငိုတတ်တဲ့ကလေးလို ကျွန်မဖြစ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ လူတော်တော်များများရဲ့ ရှုထောင့်တွေကို ခဏခဏနားထောင်တယ်။ ကျွန်မရဲ့ဦးနှောက်က မလွမ်းမိုးဘဲနဲ့ ကျွန်မရဲ့ နှလုံးသားကပဲ လွမ်းမိုးလာတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ မြန်မြန်မချနိုင်ဘူး။ ပုဂ္ဂိုလ် ရေးရာကိစ္စတွေအများကြီးအတွက် သောကပွား နေပြီးတော့ ကျွန်မရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအခန်းကဏ္ဍ ကို မေ့ထားခဲ့တယ်။ ကျွန်မရဲ့ စားပွဲပေါ်မှာ ဆိုင်းငံ့ ဆိုတဲ့ စာတွဲတစ်တွဲရှိနေတယ်။ အဲဒီအထဲမှာဆို ရင် ကျွန်မ မဆုံးဖြတ်ရသေးတဲ့ကိစ္စတွေ အများ ကြီးရှိနေတယ်။ ကျွန်မဆီက ဘယ်လို ဆုံးဖြတ် ချက်မှ မကြားရတဲ့အခါ ဝန်ထမ်းတွေက ထင်ချင် ရာတွေ ထင်လာကြ၊ တွေးချင်ရာတွေ တွေးလာ ကြတယ်။ ဒီလိုဖြစ်ရပ်ဟာ ဘယ်အဖွဲ့အစည်း အတွက်မှ မကောင်းပါဘူး။ ခေါင်းဆောင်တွေက ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာနေတဲ့အခါ မှာ အချိန်တွေ ငွေတွေက အလဟဿ ဖြစ်ကုန် တယ်။ ဝန်ထမ်းကောင်းတွေအတွက် ခေါင်း ဆောင်ကောင်းတွေကို အခြားနေရာမှာ ရှာဖို့ အခွင့် အလမ်းပေးလိုက်သလို ဖြစ်သွားပါတယ်။ ခေါင်း ဆောင်မှုရဲ့ အခြေခံအရေးကြီးတဲ့ အခန်းကဏ္ဍကို သမိုင်းကြောင်းမှာလည်းတွေ့ရပါတယ်။ နိုင်ငံတွေ တက်တာ၊ ကျတာကို ခေါင်းဆောင်ရဲ့ ပြတ်သား မှု၊ မပြတ်သားမှုက ဆုံးဖြတ်ပေးပါတယ်။ နိုင်ငံ တစ်ခုအပေါ်မှာ ခေါင်းဆောင်မှုရဲ့ အခန်းကဏ္ဍကို တစ်ခေတ်က အင်္ဂလန်မှာ ဝင်စတန်ချာချီ လုပ်ခဲ့ တာနဲ့၊ စီးပွားရေးပျက်ပျားနေတဲ့ဂျာမနီမှာ ဟစ် တလာလုပ်ခဲ့တာကို နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ရင် သိနိုင် ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် တရုတ် ပြည်သစ်ပေါ်ပေါက် လာအောင် မော်စီတုန်းလုပ်ခဲ့တာကိုလည်း ကြည့်

နိုင်ပါတယ်။ လီကွမ်ယုက စင်္ကာပူနိုင်ငံငယ်လေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ အကျိုးပြုခဲ့တာကိုလည်း ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မအကြာကြီးစဉ်းစားနေတဲ့ အတွက် အလားအလာရှိတဲ့ နေရာကောင်းတွေကို ဆုံးရှုံးခဲ့ပါတယ်။ ကိုယ်ခန့်ချင်တဲ့ဝန်ထမ်းကို မခန့်နိုင်ခြင်း၊ ကိုယ်ထုတ်ချင်တဲ့ ဝန်ထမ်းကို မထုတ်နိုင်ခြင်းတို့ကြောင့် သိသိသာသာ စံရိတ်ကြီးခဲ့ပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်မပြတ်သားတာတွေရဲ့ရလဒ်ပေါ့။ ကျွန်မ သဘောပေါက်သလောက် ဆိုရင် ဆုံးဖြတ်ချက် မှားတာမှန်တာ သိပ်အရေးမကြီးပဲ ဆုံးဖြတ်နိုင်ဖို့က ပိုအရေးကြီးပါတယ်။ အရှိန်နဲ့ စွမ်းအားဟာ အရေးကြီးပါတယ်။

ခေါင်းဆောင်ကြီးတွေ အောင်မြင်တဲ့အချိန်မှာ သူတို့ဘဝမှာ အဓိကအမှားကြီးတွေ မှားယွင်းခဲ့ကြဖူးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မှားယွင်းတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ လုံးဝမဆုံးဖြတ်တာထက် အများကြီးသာပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဆုံးဖြတ်ချက် မချတာလည်း ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခုပါပဲ။ အထူးသဖြင့် တော့ ညံ့ဖျင်းတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ပါပဲ။ ကိုယ့်လက်အောက်မှာ ရှိနေတဲ့ သူတွေဟာ ဘာကြောင့်ဖြစ်နေတယ်၊ ဘယ်လိုဖြစ်နေတယ် ဆိုတာကို သိချင်ကြပါတယ်။

သူတို့ရဲ့တင်ပြမှုကို အလေးအနက်ထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တကယ်ဆုံးဖြတ်ရမှာက အထက်လူကြီးဖြစ်တဲ့ ကိုယ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ဆိုရင် ကိုယ်လုပ်တာတွေအပေါ်မှာ ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိဖို့လိုပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတော်တော်များများမှာ အာဒံနဲ့ ဧဝအပြန်အလှန်အပြစ်တင်ကြတဲ့ ရောဂါမျိုးနဲ့ ပြည့်နှက်နေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ကိုယ်လုပ်တာကို တာဝန်ယူတာထက် သူများကိုအပြစ်တင်တာက ပိုလွယ်ပါတယ်။ အာဒံက ဧဝကို အပြစ်တင်

တယ်။ ဧဝက မြွေကိုအပြစ်တင်တယ်။ ဘယ်သူ့ကိုပဲအပြစ်တင်တင် နောက်ဆုံးမှာ သူတို့ နှစ်ယောက်စလုံးဟာ ခက်ခဲကြမ်းတမ်းတဲ့ဘဝ၊ လောကထဲကို ရောက်လာပါတယ်။ ကျွန်မတို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ နောက်ဆုံးအပတ်တွေမှာ ဟယ်ရီနဲ့ ကျွန်မဟာ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ လှည့်ပတ်ပြီး တွေ့ကြတယ်။ ဘာမှားသွားလဲ၊ ကုမ္ပဏီကို ဘယ်လိုကယ်တင်နိုင်မလဲဆိုတာကို စဉ်းစားကြတယ်။ ဆားစံရောဂါဖြစ်တာဟာ မနိုင်ဝန်ထမ်းနေရတဲ့ ကုလားအုတ်ရဲ့ ကျောပေါ်ကို ကောက်ရိုးတစ်ချောင်းတင်လိုက်တာနဲ့ ကျိုးကျသွားတယ်ဆိုတာမျိုးနဲ့တူပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းချို့ယွင်းအားနည်းနေတဲ့ အခြေခံကျတဲ့ နယ်ပယ်တွေ အများကြီးပါပဲ။

အရည်အချင်းရှိတဲ့ ဝန်ထမ်း အပြည့်အဝ မရှိဘူးဆိုရင် ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲ အနေနဲ့ လိုအပ်တာကို မမြင်တာ ကျွန်မမှာ တာဝန် ရှိပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ လက်ကျန်ကုန်တွေကို စီမံခန့်ခွဲရာမှာ ညံ့တယ်ဆိုရင် ကျွန်မဟာ ကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲအနေနဲ့ လက်ကျန်တွေကို ကာကွယ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ မှားယွင်းချက်၊ အားနည်းချက် ဘယ်လိုပဲရှိရှိ အဲဒီအတွက် ကျွန်မမှာ လုံးဝတာဝန်ရှိပါတယ်။ ဘယ်ဝန်ထမ်းကိုမှ ဓားစာခံအဖြစ်မခံခိုင်းပါဘူး။

ဆုံးဖြတ်ချက်ကို တာဝန်ယူတာ၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ညှိတဲ့ အတွက်ကြောင့် ရလာတဲ့ရလဒ်တွေကို တာဝန်ယူတာဟာ ကိုယ် ဘယ်လောက်အောင်မြင်နေတယ်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်တာဖြစ်ပါတယ်။ အမှားအယွင်းတွေကို သိတာ၊ အဲဒီအမှားအယွင်းတွေကို မလုပ်ဖို့ တာဝန်ယူတာတွေက အောင်မြင်မှုကို ဆုံးဖြတ်ပေးပါတယ်။



(၂၇) ခံစားမှုအရည်အသွေးများ

အောင်မြင်တဲ့လူတွေရဲ့ စရိုက်ကိုကြည့်မယ် ဆိုရင် သူတို့မှာ အားလုံးတူညီခဲ့တာရှိတယ်။ခံစားချက်ဆိုင်ရာ အရည်အသွေး၊ ခံစားချက် ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှု EQ ဒါမှမဟုတ် EI ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ ယုံကြည်ချက်ကို စာအုပ်ပေါင်းများစွာက ထောက်ခံကြပါတယ်။ David Caruso the emotionally intelligence manager ၊ one minute manager ရဲ့နောက်ကနေ one minute apology ဆိုပြီး တော့ ထွက်လာတဲ့ Kenblanchaird ၊ Margret Mcbride တို့ရဲ့ 'တစ်မိနစ်' စာအုပ်တွေ စသဖြင့် ရှိပါတယ်။ Emotional Quotient မြင့်မားတယ် ဆိုတာဟာ လွယ်လွယ်လေးပါ။ သွားကြားညှပ် နေတာကို လှလှပပပြောသလို၊ ဘောင်းဘီစစ်ကွဲနေတာကို မျက်နှာမပျက်အောင်ပြောသလိုပါပဲ။ တဖက်သား အရှက်မရအောင်ပြောရန် မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ကို တသက်လုံး ရရှိစေနိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ အများသိပြီးသား၊ အများမှာရှိတဲ့ အရည်အချင်းလို့ဆိုနိုင်တယ်။ EQ ဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ဓာတ်ကို တိုးတက်အောင်လည်း လုပ်နိုင်တယ်၊ ကျအောင်လည်းလုပ်နိုင်တယ်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကို ဖြစ်အောင်လည်းလုပ်နိုင်တယ်၊ ပျက်အောင်လည်း လုပ်နိုင်ပါတယ်။ One.99 ဆိုင်တွေ ဖွင့်ခါစက ကျွန်မမှာ အလွန်ကြိုးစားတဲ့ အလုပ်သမားတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူက အလုပ်သိပ်လုပ်တယ်။ ရိုးသားတယ်။ သစ္စာရှိတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူက EQ သုညအဆင့်ဖြစ်နေတာပါပဲ။ သူ့ကို ခေါင်းဆောင်မှုတာဝန်တစ်ခုပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူက ခေါင်းမဆောင်နိုင်ဘူး။ သူက အုပ်စုနဲ့မလုပ်နိုင်ဘူး။ စရိုက်အမျိုးမျိုး ပါတဲ့ သူတွေနဲ့ မဆက်ဆံတတ်ဘူး။ ကိုယ်ရည် ကိုယ်သွေး ခြားနားချက်ကြောင့် ဖြစ်ရတဲ့ ပြဿနာ

အမျိုးမျိုးကို မစီမံနိုင်ဘူး။ သူက ဝန်ထမ်းနဲ့ ပတ်သက်ရင် စာအုပ်ကြီးအတိုင်း တင်းတင်းကြပ်ကြပ် လုပ်တာတစ်ခုကိုပဲသိတယ်။ အဲဒီအတိုင်းပဲ လုပ်တယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်မဟာ သူနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကြားမှာ ငြိမ်းချမ်းရေးစေစပ်ဆွေးနွေးသူဖြစ်လာရပြီးအကျိုးမရှိလှပါဘူး။ EQ ဆိုတာ လူ တစ်ယောက်ကို ကောင်းကောင်းသဘောပေါက်တဲ့သူ၊ ကိုယ့်အထက်လူကြီးပဲဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဖောက်သည်၊ မိတ်ဆွေ၊ ရန်သူ၊ မိသားစုဝင်တွေပဲ ဖြစ်ဖြစ် လူတစ်ယောက်ရဲ့ ထိလွယ်ရှလွယ်တဲ့သဘောကို ကောင်းကောင်း စဉ်းစားတတ်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်အချိန်မှာရှေ့တက်ရမလဲ၊ ဘယ်အချိန်မှာ နောက်ဆုတ်ရမလဲဆိုပြီး အခြေအနေတစ်ခုကို ကောင်းကောင်းကိုင်တွယ်နိုင်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ EQ မြင့်တဲ့ လူတွေက ပေါက်ကွဲမယ့် အခြေအနေမျိုးကို လမ်းလွှဲပေးနိုင်တယ်။ ကျွန်မရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေထဲက EQ မြင့်တဲ့သူတွေက တခြားလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို ကောင်းကောင်း စီမံနိုင်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီအတွက်လည်း အများကြီးအကျိုးရှိပါတယ်။ ဘယ်အဖွဲ့အစည်းမှာဖြစ်ဖြစ် အသင်းလိုက်အဖွဲ့လိုက် လုပ်တတ်တာဟာ အရမ်းအရေးကြီးပါတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အပြန်အလှန်သဘောတူမှုရှိပြီး လမ်းကြောင်းတစ်ခုတည်းကို ဦးတည်သွားဖို့လိုပါတယ်။ တစ်စုတစ်စည်းတည်းရှိတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဟာ ဘယ်သူမှ ချိုးဖဲ့လို့မရတဲ့ အင်အားတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ပြောင်းပြန်စဉ်းစားကြည့်မယ်ဆိုရင်လည်း မှန်ပါတယ်။ ကွဲပြားနေရင် ကိုယ်ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ထုတ်လုပ်မှု အလားအလာနဲ့ ပျက်စီးဖို့များပါတယ်။ မကြာခဏဆိုသလို အဲသလိုကွဲပြားမှုဟာ မကျေနပ်မှုကစတယ် ဆိုတာလည်း တွေ့ရပါတယ်။