

စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ m

အမေရိကန်သမ္မတ ကလင်တန်မှ အစ  
ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးအရောင်းလူသားများ  
ဖြစ်ကြသည်။

# တစ်မိနစ်အရောင်းလူသား နေမျိုးထွန်း

မြန်မာပြန်

Spencer Johnson, M.D.

The  
**One**  
Minute  
Sales  
Person



mgyoe.com

ဝိယအကြိမ်



# တစ်မိနစ်အရောင်းလူသား နေမျိုးထွန်း မြန်မာပြန်

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားသည်  
ဈေးရောင်းဈေးဝယ်လုပ်ငန်းများ၌ ကျင့်သုံးလိုက်နာအပ်သည့်  
ကျင့်ဝတ်များ။ ကျင့်ထုံးများ။ စိတ်နေသဘောထားများ။  
ကျွမ်းကျင်လိမ္မာမှုများနှင့် ပတ်သက်၍  
တင်ပြထားသည့်အတွေးအခေါ်  
အယူအဆသစ်များဖြစ်သည်။  
ဤစာအုပ်တွင်  
ဖတ်ရှုလေ့လာကြရမည့်အချက်အလက်များကို  
လိုက်နာကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့်  
ယနေ့ရောင်းရေးဝယ်တာလောကမှာ  
ပို၍အောင်မြင်မှုရရှိမည်ဖြစ်သည်။



HTT0001

1,800.00 KS

mg yoe . com

တစ်နှစ်အရောင်းလူသား နေပျိုးထွန်း

စာမျက်နှာ ၁၃၅ + မျက်နှာ ၁၄ . ၅ စင်တီ x ၂၁ စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ဘင်္ဂလား၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။

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

၂၀၁၈၊ ဇွန်လ၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်စု ၅၀၀၊

၁၉၉၇ စာပေလောကစာအုပ်တိုက်၏ ပထမအကြိမ်မျှ

ရောင်းစုး ၁ ၈ ၀ ၀ ကျပ်

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

mg yoe . com



တစ်မိနစ်အရောင်းလူသား  
THE ONE MINUTE  
SALES PERSON  
A Spencer Johnson, M.D.

နေမျိုးထွန်း  
မြန်မာပြန်

ဒုတိယအကြိမ် ၂၀၁၈

Handwritten text, possibly a title or header, located at the top center of the page.

Main body of handwritten text, consisting of several lines of cursive script.

# The One Minute Sales Person

**A Spencer Johnson, M.D**

A NEW YORK TIMES BESTSELLER FOR SIX MONTHS

အမေရိကန်သမ္မတ  
'ကလင်တန်' မှ အစ  
ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး  
အရောင်းလူသားများ  
ဖြစ်ကြသည်။

# The One Minute Book Review

A Special Feature

A NEW YORK TIMES BESTSELLER AND A WALL STREET JOURNAL PICK

1. The One Minute Book Review  
2. The One Minute Book Review  
3. The One Minute Book Review  
4. The One Minute Book Review  
5. The One Minute Book Review

### မာတိကာ

- တစ်မိနစ် သင်္ကေတ	က
- မိတ်ဆက်	ဂ
၁။ အရောင်းလုပ်ရပ်တိုင်း၏ နောက်ကွယ်တွင် လူသားတစ်ဦးရှိနေသည်	၁
၂။ အခြားလူများ၏ လိုအင်ဆန္ဒကို အရင်ဖြည့်ပြီးမှ မိမိဆန္ဒကို ရယူပါ	၁၆
၃။ ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ အဓိပ္ပာယ်မိမိနှင့် ဈေးရောင်းခြင်း	၃၁
၄။ အရေးကြီးသော မိနစ်ပိုင်း	၄၄
၅။ ဘာကို အမှန်တကယ် ဝယ်ယူချင်ကြတာလဲ	၅၈
၆။ နစ်နာမှုအနည်းဆုံးနှင့် အကျိုးရှိမှုအများဆုံး နည်းလမ်းကို ညွှန်ပြခြင်း	၆၇
၇။ ရောင်းပြီးကာလ အဓိကကျသော မိနစ်များ	၇၅
၈။ ဝယ်သူလက်ခံအောင် ကိုယ်တိုင်စီမံခန့်ခွဲလုပ်ဆောင်နည်း	၈၅
၉။ တစ်မိနစ် အရောင်းရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်များ	၉၄
၁၀။ မိမိကိုယ်မိမိ တစ်မိနစ်ချီးမွမ်းခြင်း	၁၀၈
၁၁။ မိမိကိုယ်မိမိ တစ်မိနစ် ပြစ်တင်မောင်းမဲခြင်း	၁၁၇
၁၂။ တစ်မိနစ် အရောင်းလူသားကြီးက ရှင်းပြခြင်း	၁၂၆



တမ်းခွဲ

၁၀၀	၁။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၀၁	၂။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၀၂	၃။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၀၃	၄။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၀၄	၅။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၀၅	၆။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၀၆	၇။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၀၇	၈။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၀၈	၉။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၀၉	၁၀။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၀	၁၁။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၁	၁၂။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၂	၁၃။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၃	၁၄။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၄	၁၅။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၅	၁၆။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၆	၁၇။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၇	၁၈။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၈	၁၉။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၁၉	၂၀။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၀	၂၁။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၁	၂၂။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၂	၂၃။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၃	၂၄။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၄	၂၅။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၅	၂၆။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၆	၂၇။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၇	၂၈။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၈	၂၉။ အကျဉ်းချုပ်	၁
၁၂၉	၃၀။ အကျဉ်းချုပ်	၁



### တစ်မိနစ် သင်္ကေတ

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသား၏ သင်္ကေတအမှတ်အသားအဖြစ် ခေတ်သစ် ဒစ်ဂျစ်တယ် နာရီခိုင်ခွက်မှ တစ်မိနစ်တည်းဟူသော အချိန်ကို ပြသထားခြင်းဖြစ်သည်။ တစ်မိနစ် သင်္ကေတသည် ကျွန်ုပ်တို့ထံ ဈေးဝယ်လာသူတိုင်းအား လေးလေးစားစား ဆက်ဆံအပ်သော လူသားတစ်ယောက်အဖြစ် တစ်မိနစ်စီမျှ အမြဲဂရုစိုက်ရန် တိုက်တွန်းနှိုးဆော်ချက်အဖြစ် ဖော်ပြထားခြင်းဖြစ်သည်။ ထိုအသိရှိမှုသာ ဈေးဝယ်သူများသည် ကျွန်ုပ်တို့အတွက် အရေးကြီးဆုံးသော အားကိုးအားထားရာဖြစ်ကြောင်း သဘောပေါက်လာကြစေရန် ရည်ရွယ်ထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။

□



ဇာတိကမ္မဋ္ဌာန်

၂၀၁၅ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၁၀ ရက်နေ့တွင် မြန်မာနိုင်ငံတော်  
ပြည်ထောင်စုအတွင်း နေထိုင်သူများ၏ ဇာတိကမ္မဋ္ဌာန်  
ရရှိရန်အတွက် အောက်ဖော်ပြပါ အချက်များကို ဖြည့်စွက်  
ရန်အတွက် ဤကဏ္ဍတွင် ဝင်ရောက်ရမည်။  
၁။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်  
၂။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်  
၃။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်  
၄။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်  
၅။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်  
၆။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်  
၇။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်  
၈။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်  
၉။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်  
၁၀။ နေထိုင်ရာ နယ်မြေ၊ မြို့နယ်၊ ဝါးမော်၊ ဝါးမော်

### မိတ်ဆက်

ဤစာအုပ်တွင် ရေးသားတင်ပြထားသည့် တစ်မိနစ်အရောင်းလူသား (The One Minute Sales Person) သည် ဈေးရောင်းဈေးဝယ် လုပ်ငန်းများ၌ ကျင့်သုံးလိုက်နာအပ်သည့် ကျင့်ဝတ်များ၊ ကျင့်ထုံးများ၊ စိတ်နေသဘောထားများ၊ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာမှုများနှင့် ပတ်သက်၍ တင်ပြထားသည့် 'အတွေးအခေါ် အယူအဆသစ်' များ ဖြစ်ပါသည်။

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားတွင် ဖတ်ရှုလေ့လာကြရမည့် အချက်အလက်များကို လိုက်နာကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့် ယနေ့ ရောင်းရေးဝယ်တာလောကမှာ ပို၍ အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်ကြစေရန် ကောင်းမြတ်သော စိတ်စေတနာဖြင့် တင်ပြပေးခြင်းလည်း မည်ပါ၏။

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသား စာအုပ်ကို ပြုစုရာ၌ မူရင်းစာရေးဆရာသည် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတစ်ဝန်းရှိ ရောင်းရေးဝယ်တာလောကမှ အောင်မြင်မှုအရရှိဆုံးသော အရောင်းမြှင့်တင်ရေးသမားများ၊ လမ်းဆေးဈေးသည်များ၊ ကုန်သည်များ၊ ပွဲစားများ၊ စတိုးဆိုင်ရှင်များ၊ ကုန်တိုက်ကြီးများ၏ မန်နေဂျာများ၊ ကော်ပိုရေးရှင်း ၁၀၀ ကျော်တို့၏ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဌာနတို့မှ ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်များ၊ ဥက္ကဋ္ဌများအထိ ထဲထဲဝင်ဝင် နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ် လိုက်လံစူးစမ်းမေးမြန်းပြီး ထိုပုဂ္ဂိုလ်များ၏ အတွေ့အကြုံများ၊ ထိုးထွင်းသိမြင်မှု

များနှင့် အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းများကို အခြေခံ၍ အနှစ်ချုပ်ပြီးကာမှ လိုရင်းကို ရေးသားတင်ပြထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ထိုနည်းတူစွာပင် မင်နီးယား ပိုးလစ်မြို့ရှိ ဝီလ်ဆင်လန်းနင်းကော်ပိုရေးရှင်း နှစ်ပေါင်း ၂၀ အတွင်း အရောင်းမြှင့်တင်ရေးသမားပေါင်း ၃၀၀,၀၀၀ ကျော်တို့ကို သင်တန်းပို့ချရာမှ ရရှိခဲ့သည့် တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်သည့် အတွေ့အကြုံများအပြင် ၁၀ နှစ်နီးပါးမျှ သုတေသနပြုလုပ်ချက်မှ ရရှိခဲ့သော ဈေးဝယ်သူများ မည်သို့မည်ပုံ ရွေးချယ် ဈေးဝယ်လေ့ရှိတတ်ပုံများနှင့် ပတ်သက်သည့် အချက်အလက်များကိုပါ တင်ပြထားချက်များသည် တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားများ၏ အနှစ်သာရပင် ဖြစ်ပါတော့သည်။

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားသည် ကမ္ဘာကျော်အောင် အောင်မြင်ခဲ့သည့် တစ်မိနစ် မန်နေဂျာ နောက်မှလိုက်၍ အရောင်းကောင်းဆုံး စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် ယနေ့ထက်တိုင် အောင်မြင်မှုများ ရနေဆဲဖြစ်ပါသည်။

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကို ဖတ်ရှုရခြင်းအားဖြင့် သင့်အား အောင်မြင်သော အကောင်းဆုံး အရောင်းသမားတစ်ဦးအဖြစ်သို့ ပို့ဆောင်ပေးနိုင်လိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်သည့် ကောင်းမြတ်သော မနုဿိကာရဖြင့်.....

နေမျိုးထွန်း



### အရောင်းလုပ်ရပ်တိုင်း၏ နောက်ကွယ်တွင် လူသားတစ်ဦးရှိနေသည်

တစ်ခါက အလွန်တရာအရောင်းတော်၍ အောင်မြင်မှုများရခဲ့သည့် အရောင်းမြင့်တင်  
ရေးသမားတစ်ယောက်ရှိလေသည်။

သူသည် သူ၏ အောင်မြင်မှုအတိုင်းအတာထက် သူ့ကိုယ်သူ အားရကျေနပ်  
ဖြစ်နေမှုက ပိုလွန်ခဲ့သည်။ သူ အလုပ်အောင်မြင်သည်။ သူ ဝင်ငွေဖြောင့်သည်။ သူ  
သည် အောင်မြင်ကြီးပွားလျက်ရှိသူဟု သူ့ကိုယ်သူလည်း ထင်မှတ်ထားသည်။

သူ့မှာ စိတ်ချမ်းသာမှုရှိသည်။ ငွေရေးကြေးရေးဖူလုံသည်။ သူများအပေါ်  
အမှီအခိုကင်းသည်။ ဘဝလုံခြုံသည်။ ကျန်းမာရေးကောင်းသည်။ ပြီး ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့ရ  
သော လူမှုရေးဘဝပိုင်ရှင်လည်းဖြစ်သည်။

သူကား လူရိုသေသောပုဂ္ဂိုလ်၊ ရှင်ရိုသေသောပုဂ္ဂိုလ်၊ သူ့ကို သိသူတိုင်းက  
သူ့ဘဝကို အားကျကြသည်။ သူ့အား ချစ်ခင်လေးစားသမှုရှိကြသည်။

လူအတော်များများကပင် သူနှင့်အတူ လက်တွဲ၍ အလုပ်လုပ်ချင်ကြသည်။  
ထို့ထက်များပြားသော ပုပုရွရွ ပုရိသမှန်သမျှတို့ကလည်း သူနှင့် သိကျွမ်းချင်ကြသည်။  
သူနှင့် မိတ်ဆွေဖွဲ့လိုကြသည်။

သို့သော် သူကား အစဉ်ထာဝရ အောင်မြင်မှုများ ရခဲ့သူတော့မဟုတ်။

သူ့ဘဝတွင် ကြိုးစားပမ်းစား အားထုတ်ရုန်းကုန်ခဲ့ရသည့် နှစ်ကာလများစွာကို

ဖြတ်သန်းခဲ့ရဖူးပြီ။ ထိုစဉ်အခါက သူ့ဘဝအခြေအနေသည် သာမန်လူအတော်များများ၏ အခြေအနေထက်ပို၍ ဘာမျှ ထူးမခြားနား။ ထိုအချိန်က သူ့ဘဝကား သူလိုငါလို ဘဝမျှသာ။ ထိုအချိန်ထိုကာလကို သူမမေ့ပါ။ ထိုစဉ်က အဖြစ်အပျက်များသည် သူ၏စိတ်အစဉ်တွင် အမြဲပင် မြင်ယောင်နေလောက်အောင် မှတ်မှတ်ထင်ထင်ရှိနေဆဲ။

သူကား...

အတိတ်ကိုမမေ့သူ၊ ဘဝမမေ့သူ၊ သူ့လိုအပ်ချက် သူသိသူ။  
သည်အတွက် သူ့ကိုယ်သူ ဖရဏှာပီတိ ဝှမ်းဆီထိသလို ခံစားခဲ့ရသည်။  
ဒါတင်လား မဟုတ်သေး။

ပို၍ အရေးကြီးသည်က သူ့တွင် လိုအပ်နေသေးသော အရည်အသွေးများနှင့် ပတ်သက်၍ ဆရာကြီးတစ်ဦးက ထောက်ပြလမ်းညွှန်ပေးခဲ့သည်။ ထိုထောက်ပြလမ်းညွှန်ချက်များကို မြေဝယ်မကျလိုက်နာပြီး လက်တွေ့ကျင့်သုံးခဲ့သည်။

အဆုံးမတော့ သူ့ဘဝတွင် အောင်မြင်ကြီးပွားရန်နည်းလမ်းကို တကယ်မနှေးအလွယ်ကလေးနှင့် သိရှိလာခဲ့ရသည့် ဖြစ်ရပ်များကို ပြန်လည် စဉ်းစားတွေးတောနေမိရင်း သူ၏ မျက်နှာပေါ်ဝယ် အပြုံးရိပ်ကလေးများပင် သမ်း၍လာရပေတော့သည်။



လူ့ဘဝတွင် စောစီးစွာ အောင်မြင်မှုရထားကြသော လူတိုင်းလောက်သည် အမှန်တကယ်အားဖြင့် ဘဝတွင် ထိထိရောက်ရောက် ဈေးရောင်းဈေးဝယ် ပြုလုပ်တတ်ကြသည့် ပုဂ္ဂိုလ်ထူးများ ဖြစ်နေတတ်ကြောင်းကို သူ့ကောင်းကောင်း သတိထားမိခဲ့သည်။

ထိုအချက်ကို ကာယကံရှင်တို့ကပင် သိချင်မှ သိကြပေလိမ့်မည်။ မသိဘဲ ရှိချင်လည်းရှိမည်။ သို့သော် သူကမူ ထိုအချက်ကို သိရှိထားလေသည်။

‘အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ အခြားသူတို့အတွက် သူတို့ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို တန်ဖိုးဖြတ်ပြီး ရောင်းချနိုင်သူတွေပဲ ဖြစ်ကြတယ်’

‘အောင်မြင်တဲ့မိဘဆိုတာလည်း မိမိတို့သားသမီးတွေ လူတစ်လုံးသူတစ်လုံး ဖြစ်အောင်၊ သူတို့ဘဝ ချမ်းမြေ့သာယာအောင် လုပ်ပေးနိုင်သူများပဲ ဖြစ်ကြပါတယ်။ မိမိတို့ဖြစ်စေချင်တဲ့ဆန္ဒတွေကို သားသမီးတွေက ခံယူချင်လာအောင် ရှေ့ဆောင်လမ်းပြ ဆုံးမဩဝါဒပေးပြီး မိဘကျင့်ဝတ်တွေနဲ့အညီ ထိန်းကျောင်းပေးနိုင်မှသာ အောင်မြင်တဲ့

မိဘလို့ ခေါ်ဆိုထိုက်ပါမယ်။ ဒါကိုပဲ တစ်နည်းဆိုရရင် မိဘဆိုတာ မိမိတို့ရဲ့ဆန္ဒကို သားသမီးများကို အတင်းပေးသူ (ရောင်းသူ)၊ သားသမီးတို့က လိုချင်သည်ဖြစ်စေ၊ မလိုချင်သည်ဖြစ်စေ လက်ခံရသူ(ဝယ်သူ)ပဲ ဖြစ်ကြပါတယ်’

အောင်မြင်တဲ့ တိုင်းပြည်ခေါင်းဆောင်တွေဆိုတာလည်း ဒီလိုပါပဲ။ သူတို့ ဖြစ်စေချင်တဲ့ဆန္ဒအတိုင်း ပြည်သူလူထုက လိုလိုလားလား လက်ခံလာအောင် စည်းရုံး သိမ်းသွင်း ဆွဲဆောင်တင်ပြနိုင်စွမ်းနဲ့ ပြည့်စုံသူများပဲ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ဒီနေရာမှာလည်း တိုင်းပြည်ခေါင်းဆောင်တွေဆိုတာ မိမိတို့ရဲ့ဆန္ဒကို ရောင်းတဲ့သူနေရာမှာရှိပြီး ပြည်သူ လူထုတွေက တန်ဖိုးပေးပြီး ဝယ်ရသူတွေနဲ့ တူပါတယ်။ ဒါကြောင့် တိုင်းပြည်ခေါင်း ဆောင်ဆိုတာလည်း ပြည်သူတွေ ဘယ်လိုမှ မငြင်းဆန်နိုင်အောင် အရောင်းတော်ဖို့ လိုပါတယ်။

အောင်မြင်နေကြတဲ့ သိပ္ပံပညာတွေကိုရော ကြည့်ဦးမလား။ ဒီနည်းနယ်နယ်ပဲ ဖြစ်ကြပါတယ်။ သိပ္ပံပညာရှင်ဆိုတာ တွက်တယ်၊ ချက်တယ်၊ ဖော်မြူလာလို့ခေါ်တဲ့ ပုံသေနည်းတွေထုတ်တယ်၊ လက်တွေ့သုတေသနလုပ်တယ်၊ ဓာတ်ခွဲခန်းတွေမှာ စမ်း သပ်တယ်။ အဲဒီနောက် လူသားတွေကို အင်မတန်အကျိုးရှိစေမယ့် ရှာဖွေတွေ့ရှိချက် အသစ်တစ်ခုကို တွေ့ရှိခဲ့တယ်ဆိုပါတော့။ ဒီတွေ့ရှိချက်ကို တကယ် လက်တွေ့ဖော် ဆောင်အသုံးချဖို့ ငွေလိုအပ်လာမယ်။ ဒါပေမဲ့ သိပ္ပံပညာရှင်ဆိုတာ ဦးနှောက်ပဲ ချမ်း သာကြတာ ငွေကြေးချမ်းသာကြသူတွေ မဟုတ်ဘူး။ ဒါကြောင့် သူတို့ရဲ့ ရှာဖွေတွေ့ရှိ ချက်ကိုပဲဖြစ်စေ၊ သူတို့ရဲ့ ထူးခြားဆန်းသစ်တဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်း၊ အကြံကောင်းဉာဏ် ကောင်းတစ်ရပ်ကိုပဲဖြစ်စေ စီးပွားဖြစ်ဖော်ဆောင်နိုင်ဖို့အတွက် ငွေပင်ငွေရင်း စိုက်ထုတ် ပေးမယ့် လုပ်ငန်းရှင်သူဌေးများကို ချဉ်းကပ်ကြရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ တွေ့ရှိချက်အပေါ် လုပ်ငန်းရှင်တွေ ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့ လက်ခံလာအောင် စည်းရုံးယူကြရပါတယ်။

‘ဒီလို စည်းရုံးတင်ပြပြီး သူတို့ရဲ့ သုတေသနလုပ်ငန်းအတွက် ရန်ပုံငွေကို ပထမရှာရတယ်။ အဲဒီကမှတစ်ဆင့် သူတို့ရဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနဲ့ အကြံအစည်များကို လက်တွေ့ဖော်ဆောင်တဲ့ ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်အထိ ကြိုးပမ်းကြရပါတယ်’

‘ဒီနေရာမှာလည်း သိပ္ပံပညာရှင်တွေဆိုတာ မိမိတို့ရဲ့ တွေ့ရှိချက် ဒါမှမဟုတ် စိတ်ကူးစိတ်သန်းကို ရောင်းသူတွေဖြစ်ပြီး လုပ်ငန်းရှင်တွေကတော့ ဝယ်သူတွေပဲ ဖြစ်နေကြပြန်တယ်’

‘မိမိရှာဖွေတွေ့ရှိချက်ကို လုပ်ငန်းရှင်တွေ အငမ်းမရ လိုချင်တပ်မက်လာအောင်

mgyoe.com

ဆွဲဆောင်တင်ပြ သိမ်းသွင်းနိုင်တဲ့ သိပ္ပံပညာရှင်ဟာ အဲဒီလိုမလုပ်နိုင်တဲ့ သိပ္ပံပညာရှင် ထက် ပိုလို့ အောင်မြင်ကျော်ကြားမှုကို ရနိုင်ပါတယ်’

ကျွန်ုပ်တို့၏ အရောင်းစွဲလူရည်ချွန်က လူ့လောကအလယ်မှ အရောင်းအဝယ် အပေးအယူသဘောတရားများကို ဤသို့ပင် ဆန်းစစ်နေမိသည်။

ထိုမှတစ်ဆင့် ဆက်၍ ကောလိပ်ကျောင်းတွင် သူပညာသင်နေစဉ်အချိန်က သူ့ကိုယ်သူ မကြာခဏ အားပေးတိုက်တွန်းချက်တစ်ခုကိုလည်း ပြန်၍ အမှတ်ရနေမိ သည်။

‘ငါသာ သေချာပေါက် အစွဲထုတ်နိုင်တဲ့ အရောင်းပညာကို လေ့လာသင်ယူခွင့် ရမယ်ဆိုရင် ဘာအလုပ်မျိုးကိုပဲ လုပ်ရလုပ်ရ ငါလုပ်သမျှ အောင်မြင်မှုရလိမ့်မယ်လို့ ငါထင်တယ်’



သည်လိုနှင့် ကောလိပ်တွင် ပညာဆက်လက်သင်ကြားနေစဉ်ကာလမှာပင် အရောင်းမြှင့်တင်ရေး လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုးတွင် အချိန်ပိုင်းအလုပ်သမားအဖြစ် အစမ်း သဘော ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ဖြစ်ခဲ့သည်။

သူဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ပေးခဲ့သည့် အချို့သော အရောင်းမြှင့်တင်မှုလုပ်ငန်းများ အောင်မြင်မှုအထိုက်အလျောက် ရရှိကြသည်လည်း ရှိသည်။ ထိုအခါများ၌ အားတက် ပျော်ရွှင်လိုက်ရသည်မှာ အမော။

‘အရောင်းကောင်းလွန်းလို့ တယ်တော်တဲ့ ငါပါလားလို့တောင် စိတ်ထဲ ထင်နေ မိတယ်’

တစ်ခါတစ်ရံတွင်လည်း သူက ကြိုးစားပမ်းစားနှင့် တင်ပြရောင်းချနိုင်ဖို့ ကြိုး ပမ်းခဲ့သော်လည်း အောင်မြင်မှုမရခဲ့သောအခါများတွင် စိတ်ပျက်လက်ပျက်ဖြစ်မိသည်။

ယင်းသို့သော အခါများတွင်...

‘ငါဟာ ဒီအရောင်းမြှင့်တင်ရေးအလုပ်နဲ့ မကိုက်သေးပါဘူး’ ဟု တစ်ကိုယ် တည်း ညည်းညူနေပြန်သည်။

သို့နှင့် ကောလိပ်ကျောင်းမှ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှု (Marketing) ပညာနဲ့ ဒီဂရီတစ်ခု ရလာခဲ့သည်။ သို့သော် ဈေးရောင်းမှုနှင့် ပတ်သက်၍ သူတတ်ထားသည့် စာတွေ့သဘောတရားများသည် သူ့အဖို့ ဘာမှမဟုတ်သေးကြောင်း သူ သဘော

mgjoe.com  
ပေါက်လာခဲ့ရသည်။

ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုပညာ (Marketing) ဟူသည် ဝယ်ယူစားသုံးသူများ အနေနှင့် မည်သည့်ပစ္စည်းအမျိုးအစားကို လိုချင်တပ်မက်တတ်သည်ဟူသော အချက်ကို ဈေးကွက်သုတေသနလုပ်ပြီး ဆောင်ရွက်ရသည့်အလုပ်။ လူတွေ ဝယ်ယူချင်သည့် ပစ္စည်း၊ လူကြိုက်များနေသည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ဖန်တီးထုတ်လုပ်ပေးရသော အလုပ်။ ဝယ်ယူစားသုံးသူများအနေဖြင့် အလိုရှိသည့် ဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို ထိုက်ထိုက် တန်တန် ပေးအပ်ရသည့်အလုပ်။ ဈေးကွက်တွင် မိမိကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်သောပစ္စည်းများ ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်သည့် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ပေးရန် အကြံပြုတင်ပြရသောအလုပ်။ ပြီး မိမိကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူစားသုံးသူများ အလွယ်တကူ ဝယ်ယူ အားပေးနိုင်အောင် စီစဉ်ဖြန့်ချိပေးရသောအလုပ်ဖြစ်ကြောင်း သူကောင်းကောင်းသိလာ သည်။

သို့ရာတွင် မကြာခဏဆိုသလိုပင် အမှန်တကယ်ရောင်းရမှု (Sales) နှင့် ရောင်းရန် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှု (Marketing) တို့ဆိုသည်မှာ မှန်းချက်နှင့် နှမ်းထွက် မကိုက်ဘဲ ပြဒါးတစ်လမ်းသံတစ်လမ်း ဖြစ်နေတတ်ကြောင်းကိုလည်း တွေ့ခဲ့ရပြန် သည်။

ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုအတွက် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအလုပ်ကို ပထမဦးဆုံးအဖြစ် သူဝင်လုပ်ခဲ့ရာ၌ မိမိထွက်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်သော ဗဟုသုတကို ဘက်စုံမှ သိရှိထားဖို့လည်း အလွန်အရေးကြီးကြောင်း သူသိရှိလာခဲ့ရသည်။ မိမိကုမ္ပဏီ၏ ကုန်ပစ္စည်းများ အရောင်းစွဲနိုင်ဖို့အတွက် ကြုံတွေ့ရသည့် အခွင့်အရေးဟူသမျှ အမိအရ ဖမ်းယူဆုပ်ကိုင်တတ်ဖို့လိုကြောင်းကိုလည်း သဘောပေါက်လာခဲ့သည်။

အထူးသဖြင့် မိမိပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ တင်ပြနိုင်ရန် အရေးကြီးသူများနှင့် ဝင်ရောက်တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခွင့်ရရှိရေး၊ မိမိကုမ္ပဏီက ထုတ်လုပ်သောပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်၍ ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုများ ကြုံတွေ့ရလျှင် ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် ပြန်လည်ချေပအဖြေပေး နိုင်ရေးတို့သည် အရေးကြီးသလို အောင်မြင်စွာ မိမိပစ္စည်း ရောင်းချရမှုနှင့်သာ နိဂုံး ကမ္ပတ် အဆုံးသတ်နိုင်ရေးကလည်း အရေးကြီးဆုံးအပိုင်းပင်ဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအလုပ်များ၌ သူ၏ အတွေ့အကြုံများ တစ်နေ့ တခြား ပို၍ ရင့်ကျက်လာသည်နှင့်အမျှ သူ၏ အမှတ်သညာတွင် အချက်တစ်ရပ်က ပို၍ ပေါ်လွင်ထင်ရှားလာသည်။ ထိုအချက်မှာ ဝယ်ယူစားသုံးသူများအနေနှင့် ဈေး

ကွက်နှင့် စိမ်းနေသေးသော ပစ္စည်းများကို ယုံယုံကြည်ကြည် ဝယ်ယူလိုချင်စိတ် မရှိမှုပင်ဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးသမားတစ်ဦး၏ တာဝန်သည် ဝယ်ယူစားသုံးသူများ အမှန်တကယ် မလုပ်လိုသည့်အလုပ်ကို ၎င်းတို့လက်ခံ၍ လုပ်လာကြအောင် လိမ္မာပါးနပ်မှုအပြည့်၊ ဇွဲလုံ့လကောင်းကောင်းနှင့် အပြင်းအထန် ကြိုးပမ်းရမှုဖြစ်ကြောင်း သူ့အမြင်တွင် ပို၍ ထင်လင်းလာခဲ့သည်။ ဝယ်ယူစားသုံးသူများ လွယ်လင့်တကူ လက်ခံလုပ်လိုခြင်းမရှိသော အလုပ်ဟူသည် ပစ္စည်းသစ် (မိမိတင်သောပစ္စည်း) ကို လိုလိုလားလား ဝယ်ယူချင်စိတ် မရှိကြမှုပင်ဖြစ်သည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ အကောင်းဆုံး အရောင်းသမားများဟူသည်ကတော့ မိမိတို့၏ ပစ္စည်းများကို ဈေးကွက်တွင် အစွံထုတ်ရန် နည်းလမ်းများကို ရှာဖွေတွေ့ရှိကြစမြဲ ဖြစ်သည်။

ကျွန်ုပ်တို့၏ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးသမားအဖို့ရာတွင် သည်အလုပ်များ၏ အဓိပ္ပာယ်ကို နားမလည်အောင် ဖြစ်ခဲ့ရသည်။

\*

အခိုက်အတန့်အားဖြင့်တော့ တွေ့ကြုံနေရသည့် အခက်အခဲများကို ကျော်လွှားဖြေရှင်းနေရသည်ကိုပင် သူပျော်ရွှင်နေမိသည်။ အခြေအနေများ ပို၍ ပြင်းထန်ခက်ခဲလာလေလေ သူ့ကိုယ်သူ စည်းစနစ် ပို၍ တင်းကျပ်ပြီး ပို၍ ထိန်းလေ ဈေးကွက်မှာ ရင်ဆိုင်ရမှု ပို၍ဆိုးရွားလေ ဇွဲကောင်းကောင်းနှင့် ပို၍ ကြံကြံခံလေ။

ဥပမာ-နေ့စဉ် အပြင်လောကသို့ထွက်၍ ရောင်းအားမြှင့်တင်မှု၊ ဈေးကွက်စနည်းနာမှု၊ ဈေးကွက်ထောက်လှမ်းမှုတာဝန်များကို ထမ်းဆောင်ရာတွင် သူတကယ် လုပ်ချင်သောအကြိမ်ထက် တစ်ကြိမ်ပို၍တိုးကာ မိမိကိုယ်မိမိ အတင်းတွန်းလုပ်စေခြင်းမျိုးပင်ဖြစ်သည်။

သူ၏ တစ်နေ့တစ်ကြိမ်တိုး၍ ဆောင်ရွက်မှုအစုစုကို ပေါင်းစည်းလိုက်သော အခါ တစ်နှစ်တွင် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအတွက် အပိုထမ်းဆောင်ဖြစ်ခဲ့သည့် အကြိမ်ပေါင်းမှာ နှစ်ရာကျော်မျှ ရှိခဲ့သည်။

တကယ်တော့လည်း သူ၏ကြိုးစားမှုက အချည်းအနှီးမဖြစ်ခဲ့ပါ။ အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေခဲ့ပါသည်။ ဘဝတူ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အတော်များများထက် သူ၏ ကြိုးစားမှု

ကြောင့် ရောင်းချပေးနိုင်ခဲ့သည့် အရောင်းပမာဏများက သာလွန်ခဲ့သည်။ အရောင်းပမာဏ ပိုလာသည်နှင့်အမျှ သူ့အတွက် ဝင်ငွေလည်း ပိုများလာခဲ့သည်။

သို့နှင့် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအတွက် တစ်နှစ်လျှင် အကြိမ်ပေါင်း တစ်ရာထပ်တိုး၍ ဈေးကွက်သို့ထွက်ကာ ကြိုးစားခဲ့ပြန်သည်။

သို့သော်လည်း သူကြိုးစားသလိုဖြစ်မလာ။ ထူးဆန်းစွာပင် ဆန့်ကျင်ဘက် ရလဒ်ကိုသာ ရရှိခဲ့သည်။ သူ၏ စုစုပေါင်း အရောင်းစံချိန်သည် သိသိသာသာ တိုး၍မလာ။ သူစိတ်ညစ်ခဲ့ရသည်။

သူ့ကို သူပို၍ ဒဏ်ပေးကာ ပို၍ခိုင်းခဲ့သည်။ သို့နှင့် အလုပ်ပင်ပန်းမှုနှင့် စိတ်ဖိစီးမှုဒဏ်ကို စတင်၍ ခံခဲ့ရလေတော့သည်။

ပင်ပန်းဆင်းရဲမှုဒဏ်က ဘက်စုံထောင့်စုံမှ ဝင်လာသည်။ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအတွက် လစဉ် အပြင်လောကသို့ထွက်၍ ကုန်သည်ပွဲစား ဈေးရောင်း ဈေးဝယ်များနှင့် တွေ့ဆုံရန်သတ်မှတ်ထားသည့် အနည်းဆုံး ခေါက်ရေထက် လျော့မကျသွားအောင် မပျက်မကွက် ထမ်းရွက်ရသည်ကလည်း ရှိသည်။ ဒါ့အပြင် သူ့ဘာသာသူ ခေါက်ရေတိုး၍ အပြင်ထွက်ဆောင်ရွက်သည့် အကြိမ်တွေကလည်း မနည်း။ တကယ်တော့ သူ၏အလုပ်၊ သူ၏ တာဝန်ထမ်းရွက်မှုသည် တိုင်းတာရ စစ်ဆေးရလွယ်ကူသောအလုပ်မျိုး ဖြစ်သည်။

သို့ကြောင့်လည်း လူတစ်ယောက်၏ အလုပ်တာဝန် ထမ်းဆောင်မှု 'စံ'ကို ကောင်းသည်၊ ညံ့သည် ထိုနှစ်လီဖြင့် လွယ်လင့်တကူ ခွဲခြားမသိနိုင်သည့် အခြားလူများ၏ အလုပ်မျိုးကဲ့သို့ အလုပ်တစ်ခုကိုသာ ရခဲ့လျှင် မည်မျှ ကောင်းမည်နည်းဟု တစ်ခါတစ်ရံ၌ သူ့စိတ်တွင် ဆန္ဒ ဖြစ်ပေါ်လာမိသည်။

သို့သော်လည်း သူထမ်းရွက်ရမည့် တာဝန်ကို မပျက်မကွက် ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ သူ သွားရောက်တွေ့ဆုံခဲ့သည့် ပုဂ္ဂိုလ်များက သူ့အား ကောင်းမွန်စွာ လက်ခံတွေ့ဆုံလိုကြခြင်း မရှိမှုကိုလည်း မကြာခဏဆိုသလိုပင် ကြံကြိုက်ခဲ့ရသည်။ တချို့ဆိုလျှင် သူ့အား စားတော့ ဝါးတော့မလို ဆက်ဆံကြသည်။ တချို့က သူ့ချောက်ကျမည့် မေးခွန်းတွေကို မေးသည်။ အဖြေရခက်သော မေးခွန်း များနှင့် ပညာစမ်းကြသည်။ တချို့ကျပြန်တော့ သူသည် သူတို့အား အပိုင်ချည်၍ သူ့ကုမ္ပဏီထုတ်ပစ္စည်းများနှင့် သူတို့အား အတင်းထိုးရောင်းရန်လာသူဟုပင် အဆိုပြင်ထားတတ်ကြသေးသည်။

သူထမ်းဆောင်ရမည့် အလုပ်တာဝန်တွေက ဝန်နှင့်အားနှင့်မမျှအောင် များလျက်ရှိသည်။ သူထမ်းဆောင်ရမည့်အလုပ်နှင့် ရရှိသည့်အချိန်သည် မလောက်အောင် ဖြစ်လျက်ရှိသည်ဟု သူ့စိတ်တွင် ဖြစ်ပေါ်လာသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ၌ တာဝန်အရ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအတွက် သွားစရာရှိသည်ကိုသာ သွားလိုက်ရသည်။ သူ့မှာ ဘာမှ ပြင်ဆင်ချိန်မရ။ အခြားတစ်ဖက်မှ ပြန်လည် ထိုးနှက်လာမည့် မေးခွန်းများကို မည်သို့ ဖြေဆိုရမည်ကိုပင် ကြိုတင်စဉ်းစားပြင်ဆင်ထားဖို့ အချိန်ပင်မရနိုင်အောင် ဖြစ်ခဲ့ရသည်လည်း ရှိသည်။

သူ၏ လစဉ်ဝင်ငွေတိုးတက်ရေးအတွက် သူ မျှော်လင့်ချက်အများကြီး ထားခဲ့သည်။ သို့ရာတွင် သူ့မျှော်လင့်ချက်သည် ဖြစ်မှ ဖြစ်လာနိုင်ပါ့မလားဟု တစ်ခါတစ်ရံ သူ့ကိုယ်သူ သံသယတွေ ဝင်လာသည်။

တစ်ခါတစ်ရံတော့လည်း သူ့ကိုယ်သူ အရွဲ့တိုက်ချင်စိတ်တွေ ပေါက်လာသည်။ အကယ်၍သာ သူ၏ အရောင်းမန်နေဂျာက သူ့အပေါ် ဖိအားမပေးဘဲနေလျှင် သူ့ကိုယ်သူပဲ ဖိအားပေးခိုင်းပစ်ရန် အရွဲ့တိုက်ချင်စိတ်တွေ ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိသည်။

\*

အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအတွက် တာဝန်ထမ်းရွက်ရသည့် အခြေအနေများသည် များမကြာမီကာလ၌ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့စရာဖြစ်လာဖို့ရှိသည်။ သို့သော် ကျွန်တော်တို့၏ အရောင်းသမားကြီးကတော့ သည်အကြောင်းကို မသိသေး။

အခြားအခြားသော အရောင်းမြှင့်တင်ရေးသမားများကဲ့သို့ပင် သူသည်လည်း သူ သွားရောက်တွေ့ဆုံရမည့် ကုန်သည်ပွဲစား၊ ဈေးရောင်းဈေးဝယ်များက သူ့အား လိုလိုချင်ချင် လက်မခံဘဲ ငြင်းဆန်တွန်းလွှတ်ပစ်မည်လားဟူသည့် စိုးရိမ်စိတ်က သူ့အား အမြဲခြောက်လှန့်လျက်ရှိသည်။ တချို့သော ပုဂ္ဂိုလ်များကမူ မလွဲမကင်းသာ သော အခြေအနေကြောင့် သူ့အား လက်ခံတွေ့ဆုံခွင့် မပေးနိုင်ကြသည်လည်း ရှိကောင်းရှိမည်။ သည်သို့သော ဖြစ်ရပ်မျိုးကိုပင် သူက မျှော်လင့်မထားချင်သည့် လူစား ဖြစ်သည်။

ပို၍ဆိုးသည်က ယနေ့ကမ္ဘာတွင် တိုးတက်ပြောင်းလဲလာသော အရောင်းမြှင့်တင်ရေး လုပ်ထုံးလုပ်ရပ်များ၊ အရောင်းနည်းဗျူဟာများကို မျက်မြင်ဒိဋ္ဌ တွေ့နေရပါလျက် သူက လက်သင့်မခံချင်သေးမှုပင်ဖြစ်သည်။

နှစ်ချိ၍ ကြာညောင်းဟောင်းမြည့်လာပြီဖြစ်သည့် သူ၏ ရောင်းနည်းဗျူဟာများ ကိုပင် ထပ်ပြန်တလဲ ပြောဆိုရွတ်ဖတ်ပြီး သူ့အလုပ် သူ့လုပ်နေဆဲ။

သို့သော်လည်း ယခုအခါမှာတော့ ယင်းအရောင်းဗျူဟာများသည်လည်း အလုပ်မဖြစ်ကြတော့။

အဘယ့်ကြောင့်နည်း။

သူ့ကိုယ်သူလည်း ဝေဖန်ဆန်းစစ်ကြည့်မိသည်။

သူ၏ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတွေပဲ ညွှန်ပြီလား။

သူ့လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေပဲ ခေတ်မမီတော့ပြီလား။

သည်မှာပင် အများနှင့်မတူ တစ်မူထူးဆန်းသော ဇာတ်လမ်းကလေးတစ်ပုဒ်ကို သူပြန်၍ အမှတ်ရမိသည်။

မကြာခဏဆိုသလိုမှာပင် ဒဏ္ဍာရီဆန်သော အရောင်းပါရဂူကြီးတစ်ဦး၏ နာမည်ကို သူ ကြားခဲ့ဖူးသည်။

ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီးသည် အခြား ဘဝတူ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များထက် သူ၏ အရောင်းစံချိန်က သာလွန်ပိုကဲခဲ့သည်ချည်းဖြစ်သည်။ မည်သူနှင့်မျှမတူ တစ်မူထူးကဲ သည့် အောင်မြင်မှုကို အခြေပြု၍ သူ့ဘဝသည်လည်း တိုးတက်ကြီးပွားလာခဲ့သည်။ မအားမလပ်အောင် မြားမြောင်လှသည့် အလုပ်တာဝန်များအကြားမှ သူ့ဘဝ၏ သုခ ချမ်းသာကို ကျပ်ပြည့်တင်းပြည့်ခံစားရန်အချိန်ပင် ရလိုက်သေးသည်။

တချို့က ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီးအား 'တစ်မိနစ် အရောင်းလူသား' ဟု ခေါ်ဆိုကြသည်။ ဘာကြောင့် ယင်းသို့ ခေါ်ဆိုကြသည်ကိုမူ သူလည်း မသိခဲ့ပေ။

'တစ်မိနစ် အရောင်းလူသား'

(The One Minute Saleman)

သည်နာမထက် ပိုကောင်းသည့် အခေါ်အဝေါ်များ မရှိတော့ပြီလား။ ဥပမာဆို လျှင် ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီး၏ ဟာသဉာဏ်ကိုဖြစ်စေ၊ သို့တည်းမဟုတ် ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီး၏ အောင်မြင်သော အရောင်းစံချိန်တင်မှုများကို ထင်ဟပ်စေသည့် ဖော်ညွှန်းသောနာမည်မျိုး။

သို့ဖြင့် အရဲစွန့်၍ ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီးထံ လူကိုယ်တိုင် သွားရောက်တွေ့ဆုံကာ မေးမြန်းစုံစမ်းရန် စိတ်ပိုင်းဖြတ်လိုက်သည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကို သူ့သွားတွေ့မည်။ မေးမြန်းမည်။ သူ့စိတ်ကို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်ပင် ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

\*

တယ်လီဖုန်းကြိုး၏ အခြားတစ်ဖက်မှ ပြန်လည်ဖြေကြားနေသော အသံများကို ကြားရတော့ သူ အတော့်ကို အံ့အားသင့်သွားမိသည်။ ကြွယ်ဝသော၊ ဂုဏ်သရေရှိသော၊ လေးစားအပ်သော ‘အရောင်းပါရဂူ’ ကြီးအဖြစ် သူမျှော်လင့်ထင်မှတ်ထားသူမှာ တကယ်တော့ ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခု၏ ဘုတ်အဖွဲ့မှ ချယ်ယာမင်ကြီးဖြစ်နေကြောင်း သူ သိလိုက်ရသည်။

‘မောင်ရင်နဲ့ကျုပ် ဝမ်းပန်းတသာ တွေ့ဆုံချင်ပါတယ်။ အဲ... ဒါထက် မောင်ရင့်အသံကို ဖုန်းထဲကြားလိုက်ရရုံနဲ့ ကျုပ်ကို ဘာကြောင့် လာဆွေးနွေးချင်နေတယ်ဆိုတာ ကိုလည်း ကျုပ်က သိနှင့်နေပါပြီ’

ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခု၏ ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် (Chief Executive Officer) ဖြစ်နေသူ ‘အရောင်းပါရဂူ’ ကြီးက သူ့အား ဆိုသည်။

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးထံမှ ခွန်းတုံ့ပြန်မှုကို ကျွန်ုပ်တို့၏ ‘အရောင်းသမား’ က ဘာပြန်ဖြေရမှန်းမသိအောင်ပင် အငိုက်မိသွားလေသည်။

‘ကျွန်တော့်အသံက ဒီလောက်တောင် ဇာတိသရုပ်တွေ ပေါ်လွင်နေလို့လား ခင်ဗျာ’

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်က...

‘ဒီလိုတော့လည်း မဟုတ်ပါဘူးဗျာ။ ဒါပေမဲ့ မောင်ရင့်အသံက ရောင်းနိုင်သမျှ ရောင်းလို့ရအောင် သမားရိုးကျချဉ်းကပ်နည်းသုံးပြီး အရောင်းမြှင့်တင်ရေး လိုက်လုပ်နေတဲ့ လူတွေရဲ့အသံနဲ့ တစ်ထေရာတည်း တူနေလို့ပါ’

‘ကျွန်တော်ပြောရဲတာ တစ်ခုတော့ရှိပါတယ်။ ဆရာကြီးနဲ့ လာတွေ့ကြတဲ့ လူတွေအနက် ကျွန်တော်ဟာ ပထမဦးဆုံးလူတော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့နော်’

‘ဒါတော့မှန်တယ်။ မောင်ရင်ဟာ အရင်လူတွေလိုပဲ ပွင့်လင်းပုံတော့ရတယ်။ ကျုပ်ပညာတွေကို လေ့လာဆည်းပူးဖို့လည်း အသင့်ရှိပုံလည်းပေါ်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း မောင်ရင့်ကို တွေ့ဆုံခွင့်ပေးဖို့ ကျုပ် သဘောတူလိုက်ရတာပေါ့။ မနက်ဖြန်ကျရင်သာ ကျုပ်ရုံးခန်းဆီ ကြိုက်တဲ့အချိန်လာခဲ့ပါ’

ဤမျှသာ ပြောဆိုပြီး ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်ကြီးက တယ်လီဖုန်းချသွား၏။

အရောင်းမြှင့်တင်ရေးပညာများ၊ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရေးပညာများနှင့် ပတ်သက်၍ အဆင့်မြင့်ပညာများကို လေ့လာဆည်းပူးချင်သည့် ကျွန်ုပ်တို့၏ ‘အရောင်း

သမား' သည် မနက်ဖြန်တွင် ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်ကြီးနှင့် သွားရောက် တွေ့ဆုံရမည့်အရေးကိုသာ မျှော်တွေးလို့ နေမိတော့သည်။

ခမ်းနားထည်ဝါလှပသော ရုံးခန်းများကို ဖြတ်သန်းဝင်ရောက်လာခဲ့ပြီးနောက် ယခုကဲ့သို့ အရောင်းမြှင့်တင်မှုပညာ ရင့်ကျက်လှပြီဖြစ်သည့် ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူး ချုပ်ကြီးတစ်ယောက်နှင့် လာရောက်တွေ့ဆုံခွင့်ရမှုကို အကျွန်ုပ်တို့၏ 'အရောင်းသမား' က အထူးပင် အံ့ဩဝမ်းသာ ဖြစ်နေမိသည်။

'ကျုပ်နဲ့တွေ့ချင်တာ မောင်ရင်လား၊ ဝမ်းသာတယ်ဗျာ၊ ထိုင်ပါ၊ ဒီရောက်လာမှ တော့ အေးအေးဆေးဆေးပေါ့'

'ဟုတ်ကဲ့'

'မောင်ရင်ကြည့်ရတာ ကျုပ်ကို အံ့ဩနေပုံရတယ်။ ခင်ဗျားဖတ်ဖူးမလား။ ဒါမှမဟုတ် မြင်ဖူးမလားမသိဘူး။ 'ဖော်ကျွန်း' စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းကြီးက ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ၁၀၀၀ တို့ရဲ့အကြောင်းကို ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ရေးပြီး ဖော်ပြပေးခဲ့ဖူးတယ်။ အဲဒီ ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် (CEO) တွေအနက် အများစု ဟာ ဘယ်သူတွေလဲ။ ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်အများစုဟာ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်မှုဆိုင်ရာ ဌာနတွေမှ ပုဂ္ဂိုလ်တွေပဲ'

'ဒီလိုဆို ဆရာကော အရင်က...'

'ကျုပ်ဟာလည်း ကုန်ပစ္စည်းများစွာနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍများမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ဖြစ်ဖြစ်မြောက်မြောက် အောင်အောင်မြင်မြင် အတွေ့အကြုံတွေ ရလာခဲ့သူတစ်ဦးပဲ။ ကျုပ်ဟာ ဒီကော်ပိုရေးရှင်းကြီးရဲ့ စီအီးအိုဖြစ်သလို တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အခြားကုမ္ပဏီ ပေါင်းများစွာတို့မှာ ဘုတ်အဖွဲ့ချုပ်ယာမင်၊ ဘုတ်အဖွဲ့ဒါရိုက်တာ စသည်ဖြင့် ထမ်းရွက် ပေးနေရတာတွေကလည်း ရှိသေးတယ်'

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်ကြီးက သူ၏အကြောင်းကို အကျဉ်းချုပ်ပြီး ပြောပြသည်။

မှန်သည်။ ယခုကဲ့သို့ သူ့ဘဝတွင် အောင်မြင်မှုတွေ ဆက်တိုက်ရနေခဲ့ခြင်းမှာ အရေးကြီးသော သူ၏ အကြံကောင်းအစည်ကောင်းများကို လုပ်ငန်းရှင်တွေ လက်ခံ လာအောင် မည်သို့မည်ပုံ စည်းရုံးရမည်ဆိုသည့် နည်းဗျူဟာများကို သူက အထာ ကျွမ်းသောကြောင့်ပင် ဖြစ်လေသည်။

စကားခေတ္တပြတ်သွားခိုက် ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည်တော်အရောင်းသမားက

အခန်းတွင်းရှိ ပစ္စည်းများကို ဝေဝိကပြု လိုက်ကြည့်နေမိသည်။

စားပွဲတစ်လုံးပေါ်တွင် ထောင်၍တင်ထားသော ကြေးပြားကလေးတစ်ခုပေါ်သို့ ဧည့်သည်၏ မျက်စိက ရောက်သွားလေသည်။ ကြေးပြားပေါ်တွင် ထွင်းထုထားသည် က စာတန်းကလေးတစ်ခု။

‘အရောင်းမရှိသော ထုတ်လုပ်မှု = အမှိုက်ပုံ’

(Production minutes sales equals scrap)

ဧည့်သည်က ထိုစာတန်းကို ဂရုစိုက်၍ ဖတ်နေမှန်း ရိပ်မိသွားသည့် ဦးဆောင် ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်က...

‘အင်မတန်အဖိုးတန်တဲ့ အကြံကောင်းအစည်ကောင်းတွေ၊ စိတ်ကူးစိတ်သန်း တွေ ကိုယ့်မှာရှိလျက်နဲ့ အဲဒါတွေကို လုပ်ငန်းရှင်တွေ လက်ခံလာအောင် မစွမ်းဆောင် နိုင်ခဲ့ရင် အဲဒီ ဒေါ်လာသန်းချီတန်တဲ့ အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းတွေဟာလည်း အလကားအချည်းအနှီးဖြစ်ပြီး အမှိုက်ပုံပဲ ရောက်သွားရဖို့ရှိတယ်ဗျ’ ဟု ရှင်းပြသည်။

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်ကပင် ဆက်၍...

‘ဥပမာဗျာ၊ လူသားတွေရဲ့ အကျိုးအတွက် ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု မှာလည်း ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးနေရတယ်။ ဒီအဖွဲ့ရဲ့ အမှုဆောင်အဖွဲ့မှာ ပါ ဝင်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ပိုင်းက ပုဂ္ဂိုလ်တချို့က ကျုပ်တို့နိုင်ငံ အင်အားကြီးမားနေစေချင်သူ တွေ ပါဝင်သလို အချို့ကြတော့လည်း ဘက်စုံကနေ စစ်ပွဲဖြစ်ပွားလာပြီး ကမ္ဘာကြီးကို ပျက်သုဉ်းသွားစေမယ့် အန္တရာယ်ဆိုးက ရှောင်ရှားစေချင်တဲ့လူတွေလည်းပါတယ်။ အဲဒီ လို မတူခြားနားတဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် အင်အားနှစ်ခုအကြား ပေါ်ပေါက်နေတဲ့ပြဿနာကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်ရေးအတွက် ဘယ်လိုပဲ ကောင်းမွန်တဲ့ အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းတွေ ကို ကျုပ်က ပေးပေးမလည်း နှစ်ဖက်စလုံးက အဲဒီအကြံပေးချက်ကို လက်မခံဘဲ ငြင်းဆန်နေရင် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး လူသားများအတွက် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းမှု ရှိတော့ မှာလဲ၊ ဟုတ်ဘူးလား’

‘ဟုတ်ပါတယ်ခင်ဗျာ၊ ဆရာအကြံပေးချက်တွေက ဘယ်လိုပင် အဖိုးတန်နေပေ မဲ့ သူတို့က လက်မခံရင် အချည်းနှီးဖြစ်နေမှာပေါ့၊ ဟုတ်ပြီခင်ဗျာ၊ ကျွန်တော် သဘော ပေါက်ပြီ။ ဒီနေရာမှာလည်း ဆရာက အရောင်းသမားတစ်ယောက်ပါပဲ။ မိမိရဲ့ အကြံ ပေးချက်ကို တစ်ဖက်လူတွေက မငြင်းဆန်ဘဲ လက်ခံလာအောင် အစွဲထုတ်ရမယ့် အလုပ်ပေါ့’

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်ကြီးက...

‘ဟုတ်ပဟုတ်ပ၊ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရနေတဲ့လူတိုင်းဟာ ဘဝမှာ အကောင်းဆုံးအရောင်းသမားတွေပါပဲ။ ဒီစကား သိပ်မှန်တယ်ဗျာ’

စကားအရှိန် ရလာသည်နှင့်အမျှ ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည်တော် အရောင်းသမားကလည်း သူ၏ ပြဿနာများကို ဖြည်းဖြည်းချင်း စတင်ထုတ်ဖော်တင်ပြလေသည်။

‘အရောင်းမြှင့်တင်မှုအလုပ်ရဲ့ သဘောသဘာဝကို မိမိသိတယ်။ မိမိတတ်တယ်။ ဒီအလုပ်ဟာ ဘာမှမခက်ဘူးလို့ ထင်မှတ်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုတော့ ဒီအထင်အမြင်ဟာ မှန်မှရဲ့လားလို့ သံသယတွေ ဝင်လာမိတယ်။ ကျွန်တော်လုပ်သမျှ ကျွန်တော်ထမ်းဆောင်သမျှ တာဝန်တွေဟာ နည်းလမ်းမှန်ကန်တယ်လို့တော့ ထင်ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့...’

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်က ကြားဝင်၍...

‘နေဦး၊ မောင်ရင်ပြောချင်တာက မောင်ရင်အနေနဲ့ အရောင်းသမားကောင်းဖြစ်နည်းစာအုပ်တွေ အားလုံးလောက်ကိုလည်း ဖတ်ပြီးပြီ။ လူတကာနဲ့ တွေ့ဆုံခွင့်ရတဲ့ လူစုလူဝေးပွဲမှန်သမျှကိုလည်း အခွင့်ရတိုင်း တက်ရောက်ခဲ့ဖူးပြီ။ ညလုံးပေါက် အလုပ်လုပ်ခဲ့ရတဲ့ရက်တွေလည်း မနည်းတော့ဘူး။ ပြီးတော့ စနေတနင်္ဂနွေလို အလုပ်ပိတ်ရက်တွေမှာတောင် အနားမယူဘဲ အလုပ်လုပ်တယ်။ ဒါတွေကိုပဲ ပြောမလို့မဟုတ်လား’

‘ဆရာ ဘယ်လိုများ လုပ်သိနေပါလိမ့်’

‘ဒီလိုနဲ့ အခုတော့ ဘယ်လိုမှ တိုးတက်မှုမရှိတော့တဲ့ အနေအထားကို ရောက်လာပြီ။ အလုပ်လုပ်ချိန်တွေကို တကယ်လုပ်ရမှာထက် ကျော်လွန်ပိုကဲပြီး လုပ်ခဲ့ပေမဲ့ မောင်ရင်အားထုတ်ချက်မှ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ အရောင်းပမာဏ ကိန်းဂဏန်းတွေကတော့ တိုးတက်မလာဘဲ တန့်နေတယ်မဟုတ်လား။’

‘ဟုတ်ပါတယ်ခင်ဗျာ... ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီအလုပ်ကို လုပ်ရတာ ကျွန်တော် စိတ်တောင်ပျက်လာမိပြီ’

‘ကောင်းပြီ၊ မောင်ရင် ကြုံတွေ့နေရတဲ့ ပြဿနာတွေကို မောင်ရင် တိုးမခံသာအောင် ထပ်ပြောနေတယ်လို့တော့ မယူဆပါနဲ့။ ဒါပေမဲ့ တစ်နေ့မှာ နာရီပေါင်း ၂၀ လောက် အလုပ်လုပ်ခဲ့ရစဉ်က ကျုပ်တင်ထားနိုင်ခဲ့တဲ့ အရောင်းစံချိန်တွေကို မောင်ရင်အနေနဲ့ စိတ်ဝင်စားမလားတော့ မပြောတတ်ဘူး’

‘ဟုတ်ကဲ့ခင်ဗျာ၊ အဲဒါမျိုးတွေကိုပဲ ကျွန်တော်သိထားဖို့ လိုအပ်မယ်ထင်ပါ’

တယ်။ ကျွန်တော်လည်း ကြားသိထားရတာ ရှိပါတယ်။ ဆရာဟာ သူမတူအောင် အင်မတန်ထူးချွန်တဲ့ အကောင်းဆုံးအရောင်းသမားတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို ပါပဲ။ လူတွေကတော့ ဆရာကို တစ်မိနစ်အရောင်းသမားလို့ ခေါ်ဆိုနေကြပါတယ်။ အဲဒါကြောင့်ပါပဲခင်ဗျာ'

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် မျက်နှာရှုံ့သွားရင်း...

'ကျုပ်ကို တစ်မိနစ်အရောင်းသမားလို့ ခေါ်ကြတဲ့လူတွေဟာ ကျုပ်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို ကောင်းကောင်းမသိသူတွေနဲ့ နားမလည်သူတွေလောက်ပဲ ဖြစ်လိမ့်မယ်' ဟု ပြန်ဖြေသည်။

ဧည့်သည်အရောင်းသမားက သူ ဘာမှားသွားသလဲ အပြေးအလွှား စဉ်းစားကြည့်သည်။ ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်က ပြုံးသည်။ ပြီး သူက စာရွက်တိုကလေး တစ်ခုပေါ်တွင် တစ်စုံတစ်ရာကို ကောက်ခြစ်၍ရေးကာ ဧည့်သည်အား လှမ်းပေးလိုက်သည်။

ဧည့်သည်က ချက်ချင်း ဖတ်ကြည့်လိုက်သည်။

'တစ်မိနစ် အရောင်းလူသား'

**(The One Minute Sales Person)**

'ဘာကြောင့် အရောင်းသမား (Salesman) မဟုတ်ဘဲ အရောင်းလူသား (Sales Person) လို့ သုံးထားရတာလဲခင်ဗျာ'

'တစ်ခါတုန်းက ကျုပ်မှာ မန်နေဂျာကြီးတစ်ယောက် ရှိခဲ့ဖူးတယ်။ သူ့ကို ကျုပ်တို့က တစ်မိနစ်မန်နေဂျာလို့ ခေါ်ခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီလိုခေါ်ခဲ့ရတာက တခြားကြောင့်မဟုတ်ဘူး။ အချိန်နည်းနည်းကလေးအတွင်းမှာ သူ့အနေနဲ့ အလုပ်များများ ပြီးမြောက်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်လို့ပဲ။ အချိန်နည်းနည်းဆိုတာ အဓိကကျတဲ့ မိနစ်ပိုင်းကလေးအတွင်းမှာကို ပြီးစီးအောင် လုပ်ပေးနိုင်တာကိုပြောတာ။ အဲဒီ မန်နေဂျာကြီးက ကျုပ်ကို အင်မတန်ရိုးစင်းတဲ့ အခြေခံမှုတစ်ခုကို သင်ပေးသွားတယ်။ ပြီးတော့လည်း ဘာအလုပ်ပဲလုပ်လုပ် ကိုယ့်မှုကိုယ့်ဟန်နဲ့သာ လိုက်လျောညီထွေမှုရှိအောင် ကြိုးစားပါတဲ့။ အဲဒီနည်းကိုပဲ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးမှာလည်း လက်တွေ့အသုံးချပါ။ မုချ အောင်မြင်မှုရပါလိမ့်မယ်လို့လည်း အားပေးစကား ပြောသွားခဲ့တယ်'

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်ကပင် ဆက်၍...

'ခုအခါမှာတော့ ကျုပ်ကိုယ်တိုင် တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားအဖြစ် တွေးထင်

တစ်မိနစ် အရောင်းလူသား

မှတ်ယူလိုက်တဲ့ တစ်ဒင်္ဂါမှာပဲ အရေးကြီးဆုံး လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ရပ်ကို ချက်ချင်း ပြန်ပြီး အမှတ်ရရ ဖြစ်လာတယ်။ အဲဒီလျှို့ဝှက်ချက်ကတော့ အင်မတန်မှ ရိုးစင်းလွန်းတဲ့ ဆိုစကားတစ်ရပ်မျှသာ ဖြစ်တယ်။ အဲဒါကတော့...'

**Behind every sale  
is a PERSON.**

အရောင်းလုပ်ရပ်တိုင်း၏ နောက်ကွယ်တွင်  
လူသားတစ်ဦးရှိနေသည်။



J  
အခြားလူများ၏ လိုအင်ဆန္ဒကို အရင်ဖြည့်ပြီးမှ  
မိမိဆန္ဒကို ရယူပါ

‘အရောင်းနဲ့အဝယ် ပြုလုပ်ကြရာမယ် ရောင်းသူနဲ့ဝယ်သူဆိုတာ ရှိကြစမြဲပဲ။ ရောင်းသူက မိမိဖြစ်လျှင် အခြားသောပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဆိုတာလည်း မလွဲမသွေ ရှိရမှာပဲ။ အဲ... အဲဒီအခြားသောပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဆိုတာကတော့ တခြားမဟုတ်ပါရိုးလား၊ ခင်ဗျားတို့ ကျုပ်တို့က ကပ်စ်တမ်မာ (Customer) လို့ ခေါ်ဆိုနေကြတဲ့ မိမိဆိုင်၊ မိမိလုပ်ငန်း၊ မိမိပစ္စည်း ဒါမှမဟုတ် မိမိစားကုန်ကို လာရောက်ဝယ်ယူကြ၊ စားသုံးကြ၊ အားပေးကြတဲ့ လူသားတွေကို ဆိုလိုတာပဲပေါ့ဗျာ။ အဲဒီလူတွေဆိုတာ ကျုပ်တို့ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေပဲလေ။ အမှန်အတိုင်း ထပ်ပြီးညွှန်းဆိုရရင် အဲဒီဖောက်သည်ဆိုတာတွေဟာ လူပုဂ္ဂိုလ်တွေပဲဗျာ။ ဖောက်သည်ဆိုတာ ကုန်ပစ္စည်းမဟုတ်ဘူး။ သက်မဲ့မဟုတ်ဘူး။ လူဗျ လူ၊ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ဖောက်သည်ကို ခင်ဗျားက လူသားတစ်ဦးလို မဆက်ဆံဘဲ သက်မဲ့ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုလို သဘောထား ပြုမူကျင့်ကြံဆက်ဆံလိုက်မယ် ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့အဆင့်ဟာ တစ်ခါတည်း လမ်းဘေးရောက်သွားလိမ့်မယ်။ လမ်းတကာ လှည့်လည်သဝေထိုးလို့ မိမိပစ္စည်းကို ဝယ်ပါယူပါ တစာစာနဲ့ အော်ဟစ်ပြီး ရောင်းနေကြရတဲ့ ခေါင်းရွက်ဗျပ်ထိုး ဈေးသည်အဖြစ်မျိုးနဲ့ ဘာမှမခြားတဲ့ဘဝကို လျှော့ကျသွားလိမ့်မယ်’

‘ဒါဖြင့်ရင် အရောင်းအဝယ်ကိစ္စမှာ ငွေရဖို့ကိစ္စထက် လူကို လူလိုဆက်ဆံဖို့’

အရေးကြီးတယ်လို့ ဆရာက ဆိုလိုတာပေါ့နော်'

'ဟုတ်ပဗျာ ဟုတ်ပ'

'ဒါဖြင့်ရင် ဆရာညွှန်းပြုထားတဲ့ အရောင်းလူသား (Sales person) ဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းကို ရေးသားဖော်ပြကြရာမှာ ဘာကြောင့်များ Sales ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရမှာ 'S' အက္ခရာကို ဒေါ်လာငွေရဲ့ အမှတ်သင်္ကေတနဲ့ အထူးဖော်ပြရေးသားထားရတာလဲ ခင်ဗျာ'

'ဪ... ဒါလား၊ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောကြစတမ်းဆိုရင်တော့ အဲဒီ ဒေါ်လာ ငွေရဲ့ သင်္ကေတက ကျုပ်ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အမြဲတစေ အမှတ်ရနေ စေချင်လို့ပဲ'

'ဘယ်လိုရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်မျိုးပါလိမ့်'

'ငွေရဖို့လေ'

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် (CEO) ၏ အဖြေကို ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည် က အလွန်သဘောကျသွားလေသည်။ သို့ရာတွင် အနိငွေရဖို့ဆိုသည့် ပြောဆိုချက်ကို မည်သို့ ထပ်ဆင့် အနက်ဖွင့်၍ မည်သည်နှင့် ကွက်တိဝင်အောင် လုပ်ဆောင်သွတ်သွင်း ရမည်ကို ဧည့်သည်က နားမလည်နိုင်အောင် ဖြစ်လျက်ရှိသည်။

ဧည့်သည်၏ ကောင်းကောင်းနားမလည်နိုင်မှုကို အကဲခတ်မိသည့် ဦးဆောင် ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်က ဆက်လက်၍ ရှင်းပြသည်။

'ကျုပ်ရဲ့ ပြောဆိုချက်ဟာ ရှေ့နောက်မညီဘူး၊ ဝိရောဓိဖြစ်နေတယ်လို့ မောင်ရင့် စိတ်ထဲ တွေးထင်နေပုံရတယ်၊ ဟုတ်တယ်မဟုတ်လား။ အဲဒါဟာ မောင်ရင့်အတွက် ပြဿနာပဲ။ ကျုပ်အနေနဲ့ ငွေရအောင် တစိုက်မတ်မတ် ကြိုးစားအားထုတ်နေတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျုပ်ရဲ့ ငွေရအောင်လုပ်နေခြင်းဟာ အမှုဟာ တစ်လမ်းသွားမဟုတ် ဘူး၊ အလျားအနံ့ရှိပြီး အသွားအပြန်ရတဲ့ နှစ်လမ်းသွားလမ်းဗျ။ ကိုယ့်အတွက် ငွေရ အောင် အကျိုးရှိအောင်လုပ်နေတဲ့ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အခြားသောပုဂ္ဂိုလ်အတွက်လည်း တန်ဖိုးပိုတက်အောင် ဧကန်ဧက ဆောင်ရွက်ပေးတာလည်းမည်ပါတယ်။ ကျုပ်ဆိုလို တဲ့ အခြားသောပုဂ္ဂိုလ်ဆိုတာကတော့ မိမိထံမှ ဝယ်ယူသူ (Buyer) ပဲပေါ့ဗျာ'

'ကျွန်တော်ကတော့ မိမိထံ ဝယ်ယူသူတို့အပေါ် ဆရာလို တစ်ခါဖူးမျှ သဘော မထားမိခဲ့သေးဘူး။ ကျွန်တော်ကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ သဘောထားကတော့ ဖြစ်တဲ့နည်းနဲ့ မိမိ ပစ္စည်း အရောင်းဖြစ်မြောက်ရေးနဲ့ ငွေရဖို့ပဲ ကျန်တာတွေကို ဘာမှ မစဉ်းစားခဲ့ဘူး'

‘ဒီလို ကိုယ့်ရဲ့ အကျိုးစီးပွားတစ်ခုတည်းအတွက် တစ်ဖက်တည်းကြည့်ခဲ့လို့ လည်း အရောင်းမြှင့်တင်ရေးမှာ အခက်အခဲကြုံခဲ့ရပြီး မောင်ရင်ကြိုးစားသလောက် အောင်မြင်မှုမရခဲ့တာပေါ့’

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်၏ ပြောဆိုရှင်းလင်းချက်များသည် စူးနစ်ထိရ လောက်အောင် ထိမိလှချေသည်။ သို့ပေမဲ့လည်း သည်စကားတွေက ကြားရဖန်များ၍ ဧည့်သည်အဖို့ ထူး၍မဆန်းသလို ဖြစ်လျက်ရှိသည်။ သည်စကားတွေက သူ၏ဦး ခေါင်းထဲ ပြည့်ဝစွာမစွဲ။ ထို့ကြောင့်လည်း...

‘အရောင်းအဝယ်လုပ်ကြရာမှာ ဆရာကျင့်သုံးလျက်ရှိတဲ့ တစ်မိနစ်မူနဲ့ ပတ် သက်ပြီး ကျွန်တော့်ကို နည်းနည်းရှင်းပြပေးပါလားဆရာ’

ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည်က သူသိချင်သည့်အပိုင်းကို လမ်းကြောင်းပြောင်းပြီး ဖြတ်မေးလိုက်သည်။

‘ရောင်းရေးဝယ်တာတစ်ခု ပြုလုပ်ကြတဲ့နေရာမှာ အဓိကကျတဲ့ မိနစ်အချိန်ပိုင်း ကလေးတွေ အတော်များများကို ကျော်ဖြတ်ကြရတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို အရောင်း အဝယ်ပြုတဲ့အခါတိုင်း အဲဒီရောင်းမှုဝယ်မှုရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ လူသားတစ်ယောက်ရှိ နေတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကိုတော့ ကျုပ် ပြောခဲ့ပြီးပြီနော်။ တကယ်တော့ ကျုပ်က ဒီစကား ကို နှစ်လမ်းသွားပြောလိုက်တာပါ။ အမှန်အားဖြင့်ဆိုရင် ရောင်းမှုဝယ်မှုပြုတဲ့အခါတိုင်း အဲဒီလုပ်ဆောင်ချက်ရဲ့ နောက်မှာ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် မဟုတ်ဘူး၊ တကယ်ရှိနေတာ က နှစ်ယောက်ဗျ၊ တစ်ယောက်က ဝယ်သူ၊ အခြားတစ်ယောက်ကတော့ ရောင်းသူ။

One Minute Selling လို့ ကျုပ်အမည်ပေးထားတဲ့ တစ်မိနစ်အကြာ ရောင်း ရေးဝယ်တာပြုကြတဲ့နေရာမှာ အင်မတန်အရေးပါတဲ့ တစ်မိနစ်တည်းဟူသော အချိန် ပိုင်းကလေးများဟာ ဝယ်သူနဲ့ ရောင်းသူအကြားမှာ အနုလုံပဋိလုံ တစ်ဦးကိုတစ်ဦး အပြန်အလှန် ကျေးဇူးပြုပေးကြတဲ့သဘောရှိပါတယ်။

‘တစ်မိနစ်အကြာ ရောင်းမှုဝယ်တာလို့ ကျုပ်ခေါ်ဆိုထားရတာဟာ အမှန်တော့ အင်မတန်တိုတောင်းတဲ့ အချိန်ပိုင်းကလေးအတွင်းမှာ ဆောင်ရွက်ကြရတဲ့ အရောင်း အဝယ်ပြုမှုကို တင်စားထားချက်သာဖြစ်တယ်။

‘ဒါကြောင့် တစ်မိနစ်အကြာ ရောင်းရေးဝယ်တာအမှုကို ပြုကြတဲ့အခါတိုင်းမှာ အပိုင်းနှစ်ပိုင်းရှိနေတာကို တွေ့ကြရမယ်။ သူများကို မိမိက ရောင်းခြင်းနဲ့ သူများက မိမိကို ရောင်းခြင်းဆိုတာပါပဲ’

mgyoe.com

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်က သူ့စကားကို ခေတ္တခဏ ရပ်ထားလိုက်ပြီး နောက်...

‘ဒီမယ်... မောင်ရင်၊ ဈေးရောင်းဈေးဝယ်အမှုကို ပြုတဲ့နေရာမှာ ၈၀/၂၀ ဥပဒေသဆိုတာလည်း ရှိတယ်။ အဲဒါကိုရော ကြားဖူးသလား၊ ကြားဖူးရင်ကော အဓိပ္ပာယ်ကို နားလည်ရဲ့လား’ ဟု မေးလိုက်လေသည်။

\*

‘ဟုတ်ကဲ့... ကြားလည်းကြားဖူးပါတယ်၊ သဘောလည်း ပေါက်တန်သလောက် ပေါက်ပါတယ်’

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်နှင့် ပြောဆိုဆွေးနွေးလာရသည်မှာ အရှိန်ရလာသည်နှင့်အမျှ ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည်မှာလည်း သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်စိတ်ချမှု ပို၍ရှိလာသည်။ စောစောကကဲ့သို့ မဝံ့မရဲမဟုတ်တော့။

သို့ဖြင့် ဧည့်သည်ကပင် ဆက်၍...

‘ကျွန်တော်တို့ ရရှိခံစားရတဲ့ အကျိုးရလဒ် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ကျွန်တော်တို့ အားထုတ်မှု ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းက ဖန်တီးပေးမှုပဲ ဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ပဲလို့ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ရှိပါသေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရောင်းချမှု ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ကျွန်တော်တို့ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်ယူစားသုံးကြတဲ့ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းသော ဖောက်သည်တွေ၊ ကပ်စံတစ်မာတွေရဲ့ ဝယ်ယူအားပေးမှုကြောင့်သာပဲဆိုတဲ့’

ဤတွင် ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်က ဧည့်သည်၏ စကားကို ကြားမှ ဝင်ဖြတ်၍...

‘ဒါတင်ဘယ်ကမလဲ၊ ရောင်းရေးဝယ်တာကိစ္စတွေ ပြုတဲ့အခါတိုင်းလောက်မှာ မဝယ်ချင်သူပင် ဝယ်ချင်လာအောင် စိတ်ပါလက်ပါ အားနဲ့အင်နဲ့ ရှင်းလင်းပြောပြ တတ်သူ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း အမာခံရှိရင် မိမိကုမ္ပဏီမှ စုစုပေါင်းရောင်းချမှုရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း ကို ရအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ ဖော်မြူလာကလည်း ရှိသေးတယ်’

ဤတွင် ဧည့်သည်က သက်ပြင်းတစ်ချက်ချရင်း...

‘ဟုတ်ကဲ့၊ ထိပ်မှာပြေးနေကြတဲ့ အဲဒီ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းသော လူသားတွေအထဲမှာပဲ ကျွန်တော်လည်း အမြဲ ပါနိုင်ကောင်းပါရဲ့လို့ မိမိကိုယ်မိမိ တွေးထင်မိပါတယ်၊ ပါနိုင်အောင်လည်း အမြဲပဲ ကြိုးစားနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆရာရဲ့ အဲဒီ ၈၀/၂၀ ဆိုတဲ့

mg yoe . com

ဥပဒေသနဲ့ တစ်မိနစ်အကြာ ရောင်းရေးဝယ်တာကိစ္စ ဘယ်လိုများ နှီးနှယ်ပတ်သက်နေပါလဲလို့'

ကြာတော့ အတော်လေးကို ကြာသွားပြီပေါ့ဗျာ။ အဲဒီ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ပါဝင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ ဘာကြောင့် ကျန်တဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့်မတူဘဲ တစ်မူထူးကဲပြီး အစွမ်းထက်တဲ့လူသားတွေ ဖြစ်နေကြရပါသလဲဆိုတာကို သိချင်လို့ ကျုပ်ကိုယ်တိုင် ကွင်းဆင်းပြီး ပိုင်းခြားလေ့လာ အဖြေရှာခဲ့ဖူးတယ်။ ၈၀ နဲ့ ၂၀ တို့ရဲ့ ခြားနားချက်တွေကို အသေအချာ လေ့လာဆန်းစစ်ကြည့်တော့မှ တကယ်တော်တဲ့လူတွေနဲ့ သာမန်လောက် သာရှိတဲ့လူတွေအကြား ပိုင်းခြားထားတဲ့အချက်ကို ဝကွက်ပြီး တွေ့ခဲ့ရတယ်။ အဲဒါက တော့ တခြားမဟုတ်ဘူး။ ဈေးရောင်းတာချင်းတူပေမဲ့ လုပ်ပုံကိုင်ပုံ၊ ပြောဆိုပုံကလေး တွေ ကွာသွားတာက အဆုံးအဖြတ်ပေးသွားတာပါ။ ဒါဟာလည်း ဘာမှမကြာတဲ့ မိနစ်ပိုင်းကလေးအတွင်း ဖြစ်ပျက်သွားရတဲ့ကိစ္စပါ။ အဲဒီလို အင်မတန်တိုတောင်းတဲ့ အချိန်ပိုင်းကလေးအတွင်း ဈေးဝယ်သူ စိတ်ကျေနပ်မှုရအောင် လေးလေးစားစား လိုလို လားလား ဆက်ဆံခြင်းဆိုတဲ့ ဘာမှ အရင်းမစိုက်ရတဲ့ အချက်ကလေးကို မိမိအလုပ်ထဲ ဂရုစိုက်မြှုပ်နှံပေးလိုက်ရုံနဲ့ အောင်မြင်မှုအတိုင်းအတာဟာ အကြီးအကျယ် ကွာခြား သွားရပါကလားဆိုတာ ကွင်းကွင်းကွက်ကွက် တွေ့ရှိခဲ့ရတယ်။

အဲဒီလို သူများနဲ့မတူ ထူးချွန်သူတွေနဲ့ သာမန်လူတွေအကြား ခြားနားတဲ့ အချက်တွေနဲ့ အဲဒီ မတူတဲ့အချက်တွေ ပေါ်ပေါက်တတ်တဲ့ မိနစ်အချိန်ပိုင်းကလေးတွေ ကို ဂရုစိုက် လေ့လာမှတ်သားပြီးတဲ့နောက်မှာ ကျုပ်ရဲ့ ဈေးရောင်းချမှုရလဒ်တွေဟာ လည်း သိသာထင်ရှားလောက်အောင် ထူးထူးကဲကဲ တိုးတက်လာခဲ့တယ်။

ကျုပ်မှာ ကိုယ်ချင်းစာတရား မရှိဘူးလို့တော့ မထင်လိုက်ပါနဲ့။ ဒါပေမဲ့ မောင်ရင့်ကို ကျုပ် ပွင့်လင်းစွာနဲ့ပဲ တဲ့တိုးမေးလိုက်ချင်တယ်။ မောင်ရင့်ရဲ့ ရောင်းဝယ် ဖောက်ကားမှုအလုပ်တွေကို လုပ်ဆောင်တဲ့နေရာမှာ ဘယ်ဟာတွေဟာ အဓိကကျတဲ့ မိနစ်ပိုင်းကလေးတွေ ဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုတာကိုရော သတိပြုမိခဲ့ရဲ့လား။ ဒါမှမဟုတ် မိမိ အလုပ်ကို ဘာမှ အထောက်အကူလည်းမပြု၊ လိုလည်းမလိုအပ်တဲ့ အပိုင်းတွေအပေါ် မှာပဲ အချိန်ရော အားထုတ်မှုရော ပိုကဲလို့ တလွဲဆံပင်ကောင်းခဲ့လေသလား။ အဲဒီလို သာဖြစ်ခဲ့ရင်တော့ မောင်ရင့်ဟာ သတိမမူ ဂူမြင်ဆိုစကားအတိုင်းပဲ မသိစိတ်လွန်ကဲ နေတဲ့ ဈေးသည်တစ်ယောက်ပဲ ဖြစ်ရမယ်'

'ကျွန်တော်က မသိစိတ်လွန်ကဲနေတဲ့ အရောင်းဈေးသည်ဖြစ်နေတယ် ဟုဓာတ်'

သူ၏ ပြစ်ချက်ကို စီအီးအို (ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်)က ဖွင့်ဆိုပြသဖြင့် ကျွဲမြီးနည်းနည်းတိုသွားသော ဧည့်သည်က ဒေါသကလေးဖြင့် ပြန်၍ မေးလိုက်သည်။

စီအီးအိုက ဧည့်သည်စိတ်ပြေသွားစေရန် ရည်ရွယ်၍ သူ၏ နိဝါတမ္မ

အသုံးချကာ...

‘အမှန်ပြောရရင် ကျုပ်လည်း ဈေးရောင်းတဲ့ပညာကို အလုံးစုံ တတ်ကျွမ်းနားလက်လဲလှ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘယ်သူမှလည်း အလုံးစုံ တတ်ကျွမ်းနားလည်နိုင်ကြမယ် မထင်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျုပ်အဖို့ ဘယ်မိနစ်ပိုင်းကလေးတွေဟာ အဓိကကျတယ်။ အရေးကြီးတယ်ဆိုတာကိုတော့ ကျုပ်သိနေတယ်။ ကျုပ်သိသလို မောင်ရင်လည်း မောင်ရင့်အတွက် အဓိကကျမယ့် မိနစ်ပိုင်းကလေးတွေကို သိထားသင့်တယ်။ အဲဒီလို မောင်ရင် သိလာပြီဆိုရင်တော့ မောင်ရင့်အရောင်းစံချိန်ဟာ ထင်တာထက်ပိုပြီး လျင်မြန်တဲ့နှုန်းနဲ့ မြင့်တက်လာမယ်ဆိုတာ မြေကြီးလက်ခတ်မလွဲပဲလို့ ကျုပ်ပြောရဲတယ်’

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးဖြစ်သူ ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် (CEO) သည် ပျော့ညံ့သောလူတစ်ယောက်မဟုတ်ကြောင်းကို ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည်က သတိထားလိုက်သည်။ တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီး၏ စိတ်ဓာတ်နှင့် စရိုက်လက္ခဏာက ခိုင်ကြည်မာကျောသည်။ သို့သော် သူက လူကိုလူလို ဂရုစိုက်တတ်သူဖြစ်ကြောင်း ဧည့်သည်က သိရှိလာသည်။

ပထမတွင် စီအီးအို၏ ပြောစကားများကို သိပ်လက်မခံချင်ဘဲ ငြင်းဆန်စောဒကတက်ချင်နေပုံရခဲ့သော ကျွန်ုပ်တို့ဧည့်သည်၏ ပြုမူပြောဆိုပုံများသည်လည်း စကားပြောဆိုမှု အရှိန်ရလာသည်နှင့်အမျှ တဖြည်းဖြည်း ကွယ်ပျောက်စပြုလာတော့သည်။

စီအီးအိုက သူ့စကားကို ဆက်ပြန်သည်။

‘အချို့သော အဓိကကျတဲ့ မိနစ်ပိုင်းကလေးမျှသာကြာတဲ့ အင်မတန်တိုတောင်းတဲ့ အချိန်ပိုင်းကလေးတွေဆိုတာက အမှန်ပြောရရင် ဘာမှမဆန်းဘူး။ ရိုးရိုးကလေးမှ ရိုးရိုးကလေးပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီမိနစ်ပိုင်းကလေးတွေကို သိရှိထားရုံလောက်နဲ့လည်း လောလောဆယ်မှာ ဘာမှ သိပ်အသုံးဝင်ဦးမှာ မဟုတ်သေးဘူး။ တကယ် အသုံးတည့်လာမယ့်အချိန်ကတော့ ကျုပ်က အရောင်းဈေးသည်တို့၊ အရောင်းသမားတို့မသုံးဘဲ ဘာကြောင့် အရောင်းလူသားလို့ ခေါ်ဆိုခဲ့ရတယ်ဆိုတဲ့အချက်ရယ်၊ ပြီးတော့ တစ်ခါ Sales လို့ခေါ်တဲ့ ‘ရောင်းချခြင်း’ ဝေါဟာရကို ဘာကြောင့် ဒေါ်လာငွေသင်္ကေတ

(\$) နဲ့ ရေးခဲ့ရတာလည်းဆိုတာရယ်ကို အမြင်ကြည်ကြည်လင်လင်နဲ့ သိရှိနားလည် သဘောပေါက်လာတဲ့အခါမှာ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်’

‘ဟုတ်ကဲ့ဆရာ၊ အဲဒီအချက်နှစ်ရပ်ကို ကျွန်တော် သိပ် နားလည်သဘော မပေါက်သေးလို့ ထပ်ရှင်းပြပေးပါဦး’

‘ဒီလိုကွယံ၊ ငွေရှာတယ်ဆို အင်မတန်အရေးကြီးတယ်။ ကျုပ်ဘဝမှာ ရည်မှန်း ချက်ပန်းတိုင်တွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ငွေများများရရှိဖို့ အရေးဟာလည်း မရှိမဖြစ်ပါရ တဲ့ အချက်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ငွေရရှိရေးဆိုတာ ကျုပ်ဘဝရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်မဟုတ် ဘူး။ ကုန်အောင်ပြောမယ်ဗျာ၊ ဈေးရောင်းတဲ့အလုပ်၊ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအလုပ်တွေ မှာတောင် ငွေများများရရှိရေးကို ကျုပ်က အဓိကမထားဘူး’

‘ရောင်းရေးဝယ်တာမှာ ငွေများများရအောင် ရှာရတယ်ဆိုတာကိုသာ ကျွန်တော် ကြားဖူးပါတယ်။ ခုတော့ ဆရာဟာက ရောင်းရေးဝယ်တာမှာတောင် ငွေကြေးကိစ္စက အဓိကမဟုတ်ဘူး။ ငွေရရှိရေးဟာ အရေးကြီးတဲ့ရည်ရွယ်ချက်မဟုတ်ဘူးဆိုတော့ နား လည်ရအောင် အင်မတန်ခက်နေပြီ။ ဒီလိုသာဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဈေးကွက်ထဲ ကွင်းဆင်းပြီး ဘာအလုပ်လုပ်နေစရာ လိုတော့မှာလဲ’

‘အဲ... မောင်ရင်၊ ကျုပ်ကို အခုမေးလိုက်တဲ့မေးခွန်းကို ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်ဖြေ နိုင်အောင် အရင်ကြိုးစားပါလို့ပဲ ကျုပ် အကြံပေးချင်တယ်။ ဒီမေးခွန်းရဲ့အဖြေကို မောင်ရင် သိရှိလာပြီဆိုရင်တော့ မောင်ရင်ဘဝ မောင်ရင်အသက်မွေးမှုလမ်းကြောင်း တစ်ခုလုံးတောင် လုံးဝ အပြောင်းအလဲဖြစ်သွားနိုင်စရာရှိတယ်။ ဒါမျိုးဆိုတာ အများ အမြင်မှာ မှားတယ်လို့ ထင်ရပေမဲ့ အမှန်တရားက ပေါ်လွင်ထင်ရှားနေတဲ့ အံ့ဖွယ်ရာ သင်ခန်းစာ (The wonderful paradox) လို့ခေါ်တယ်။ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ဝိရောဓိဖြစ်ပုံရ နေလို့ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ သာမန်အားဖြင့် ထင်ရပေမဲ့ လေးလေးနက်နက် တွေးကြည့် လိုက်မှ မှန်နေတာကို တွေ့ကြရတာမျိုးပေါ့။ ဒါ့ထက် ပိုရှင်းအောင် ဥပမာထပ်ပေးရဦး မယ်ဆိုရင်တော့ ‘ကလေးသည် လူကြီး၏ဖခင်ဖြစ်သည်’ ဟုတဲ့ ဆိုစကားတစ်ရပ်ရှိ တယ်။ သာမန်ကြည့်လိုက်ရင် ဒီစကားမှားတယ်လို့ပဲ ပြောကြလိမ့်မယ်။ ဒီဆိုစကားကိုပဲ လေးလေးနက်နက် ပြန်တွေးကြည့်လိုက်စမ်း၊ မမှန်ဘူးလား၊ နောင်တစ်နေ့ လူကြီးဖြစ် လာမည့်သူများဟာ ယနေ့ ကလေးများပင်ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုလိုတာပဲ။ ဒါကို မှားတယ်လို့ ဘယ်သူငြင်းနိုင်မလဲ၊ ကဲ... ဒါကိုထားတော့၊ ဒါက စကားစပ်မိလို့ ပြောရတာ၊ ကျုပ်တို့ ပြောဆိုဆွေးနွေးနေတဲ့ အကြောင်းအရာနဲ့ ဘာမှမဆိုင်ဘူး’

ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည်က အောင်မြင်ကျော်ကြား အကောင်းဆုံးအရောင်းလူ သားကြီးတစ်ဦးဖြစ်သည့် ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်၏ ဆိုစကားများကို လေးလေး နက်နက် တွေးတောစဉ်းစားလျက်ရှိနေသည်။

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်ကပင် ဆက်၍...

‘ကျုပ်ဟာ လောကကြီးကို ဇာတ်တူသားချင်း စားနေကြတဲ့ ခက်ထန်ကြမ်း ကြုတ်တဲ့ ဝန်းကျင်ကြီးအဖြစ် ရှုမြင်သုံးသပ်ခဲ့တဲ့ လူတစ်ယောက်ပဲ။ လူတွေ စီးပွားရှာ ကြတဲ့နေရာမှာ အမြီးကျက်အမြီးစား၊ ခေါင်းကျက်ခေါင်းစား၊ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက်၊ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ခုတ်ကြ ထစ်ကြ၊ ပါးပါးလှီးကြ၊ လိမ်လည်ကောက်ကျစ် ကြနဲ့ လုပ်နေကြတာများတယ်။ ဒီလောကဒီဝန်းကျင်ကြီးထဲမှာ ကျုပ်ကျင်လည်ရာမှာ အစပထမမှာ အမှန်ပဲ ကြောက်ရွံ့ထိတ်လန့်ခဲ့တယ်။ ဒီလောကထဲ အောင်မြင်ပါ့မလား၊ အဆင်မှပြေပါ့မလားလို့လည်း စိုးရွံ့ခဲ့တယ်။ အဲဒီလိုဖြစ်နေခဲ့တာဟာ ကျုပ်ခုနစ်ပြောခဲ့ တဲ့ Paradox သင်ခန်းစာရဲ့ လက်တွေ့အသုံးချမှုကို တွေ့ရှိလာရတဲ့အချိန်အထိပါပဲ။ ပိုပြီးတိကျအောင် ပြောရရင်တော့ ဒီသင်ခန်းစာကို ကျုပ်ရဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းနဲ့ ကျုပ်ရဲ့ ဘဝမှာ လက်တွေ့စတင် အသုံးချတဲ့အချိန်အထိပဲဆိုပါတော့။ အဲဒီသင်ခန်းစာရဲ့ အစွမ်းထက်မှုကို ကျုပ်ဖြင့် အခုထက်တိုင် အံ့ဩလို့ကို မဆုံးနိုင်သေးဘူး’

‘ဆရာပြောနေတဲ့ အဲဒီ အံ့ဖွယ်ကောင်းတဲ့ Paradox သင်ခန်းစာရဲ့ အဓိကဆိုလို ချက်က ဘာများပါလိမ့်။ ကျွန်တော်တော့ သိချင်လှပြီ။ လိုရင်းအချက်ကိုသာ ပြောပြပါ တော့’

‘ကဲ... ကျုပ်ပြောပြမယ်၊ ပြောဖို့က ကျုပ်တာဝန်၊ မှတ်ထားဖို့က မောင်ရင့် တာဝန်နော်’

‘ဆရာသွန်သင်ညွှန်ပြတဲ့ အဲဒီ Paradox စကားအတိုင်းပဲ ကျွန်တော်လည်း လိုက်နာကျင့်သုံးချင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခက်နေတာက ကုမ္ပဏီခင်ဗျ။ ကျွန်တော် အမှုထမ်းနေရတဲ့ကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကိုက များများရောင်းရအောင်လုပ်ဖို့။ များများ ငွေဝင်ဖို့၊ အမြတ်များများရဖို့ ဒါတွေပဲဖြစ်နေတယ်’

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးက ဧည့်သည်၏ စကားကိုကြားတော့ ပြုံးသည်။

‘ဒီတော့ မောင်ရင်က ဆရာ ကျွန်တော် ခုလို လာတွေ့မေးမြန်းနေရတဲ့ ရည်ရွယ် ချက်ကိုရော ဆရာအနေနဲ့ မတွေးမိဘူးလား။ ခုလို ဆရာဆီလာမေးပြီး ပညာတွေယူနေ ရတာကိုက ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီ ပိုရောင်းရဖို့၊ ငွေများများရဖို့နဲ့ အမြတ်ပိုရဖို့ပဲ မဟုတ်

လားလို့ ပြောချင်ပြောလိမ့်မယ်’

‘ဒီလိုရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လာတာတော့လည်း မဟုတ်ရပါဘူးဆရာရယ်။ ဒီလို ရည်ရွယ်ချက်မျိုးထားရင် ဘဝမှာ ရေရှည်အောင်မြင်မှု ရနိုင်မယ်လို့လည်း မထင်ဘူး’

‘ဒါပေါ့၊ ဥပမာကွာ အချမ်းလုံအောင် မီးလုံချင်လို့ မီးလင်းဖိုရှေ့မှာ ထိုင်နေတဲ့ လူတစ်ယောက်ရှိတယ်။ အဲဒီလူက အိမ်ရှင်ကိုပြောတယ်၊ ‘ဒီမီးဖိုကိုသာ မီးထည့်ပေးပါ။ အနွေးဓာတ်ရလာတာနဲ့ ကျုပ် ထင်းထပ်ရှာပြီး ထည့်ပေးပါ့မယ်’ ဆိုပြီး ပြောတယ်တဲ့။ အဲဒီလိုလူမျိုးကို မောင်ရင် ဘယ်လိုသတ်မှတ်မလဲ’

အများအမြင်မှာ မှားသည်ထင်ရသော်လည်း  
အမှန်တရားက ပေါ်လွင်ထင်ရှားနေသည့်  
အံ့ဖွယ်ရာ Paradox

အကျွန်ုပ်၏ လိုချင်တပ်မက်မှုများကို  
သုတ်သင်ဖယ်ရှားလိုက်ပြီးသည့်နောက်  
လူတကာကို သူတို့၏ လိုအင်ဆန္ဒနှင့်အညီ  
မိမိတတ်နိုင်သလောက် ဖြည့်စွက် အကူအညီပေးခဲ့ချိန်မှစ၍  
အကျွန်ုပ်မှာ ပို၍ စိတ်ချမ်းသာမှု ရရှိလာရုံမျှမက  
ငွေကြေးရှာဖွေရာမှာလည်း ပို၍ အောင်မြင်မှုများ  
ရရှိလာခဲ့သည်။

‘လူ့အလိုက် နားမလည်အောင် မိုက်မဲတဲ့သူလို့ပဲ ပြောရမယ်လို့ထင်ပါတယ်။ လောကမှာ လူတွေလိုက်နာရမယ့် ကျင့်ဝတ်တွေကို ဒီလူနားမလည်တာပဲ ဖြစ်ရမယ်’

‘မောင်ရင်ပြောတာမှန်တယ်။ ကြီးပွားအောင်မြင်နေကြတဲ့ အကောင်းဆုံး ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ ဒီအချက်ကို ကောင်းကောင်းသဘောပေါက်ကြပါတယ်။ သူတို့ သိကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ရည်ရွယ်ချက်တွေ ပြည့်ဝအောင် ပထမ ကြိုးစားကြရမယ်။

ဒီလိုရည်ရွယ်ချက်တွေ ပြည့်ဝလာမှ ငွေဆိုတာက လွယ်ကူချောမောစွာနဲ့ ရှာလို့ရလာမှာပေါ့။ ဒီလိုပဲ အကောင်းဆုံးအတော်ဆုံးဆိုတဲ့ အရောင်းသမားတွေဟာလည်း ဒီနည်းကိုပဲ ကျင့်သုံးကြရတယ်။ သူတို့ဟာ ပထမဦးစွာ လုပ်သင့်တဲ့အလုပ်ကိုသာ ပထမဦးစွာ လုပ်ကြတယ်။ ဆိုလိုတာကတော့ ကိုယ့်အပေါ် တစ်ဖက်လူက ယုံကြည်မှု၊ စိတ်ချမှု၊ ကိုးစားမှုတွေနဲ့ စေတနာပါရှိလာအောင် အရင်ဦးစွာလုပ် အဲဒီအချက်တွေ ရထားပြီးပြီဆိုရင်တော့ ပြောတိုင်းအောင် ဆောင်တိုင်းမြောက်လို့ မိမိလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးဟာ အလွယ်ကလေးပဲ’

‘ဒါထက်ဆရာ၊ လူတိုင်းလူတိုင်းမှာ ကိုယ်စီကိုယ်ငဆိုသလို ကိုယ့်လိုဘနဲ့ ကိုယ်ရှိကြတာပါပဲ။ အဲဒီလို ကိုယ်စီကိုယ်ငရှိနေကြတဲ့ အလိုဆန္ဒတွေ ပြည့်ဝမှု ရရှိစေဖို့ အတွက် ဆရာအနေနဲ့ ဘယ်လိုကူညီဆောင်ရွက်ပေးမှာလဲ။ ဒီအချက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး တော့လည်း ကျွန်တော် သိပ်သိချင်ပါတယ်’

‘ကျုပ် ဘယ်နည်းဘယ်ပုံလုပ်မယ်ဆိုတာက အရောင်းမြှင့်တင်ရေးလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်တဲ့နေရာမှာ မောင်ရင်က ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်မယ်ဆိုတဲ့အချက် လောက် အရေးကြီးပါဘူး။ ပစ္စည်းတစ်ခု သို့မဟုတ် ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို မောင်ရင်က အောင်မြင်စွာနဲ့ ရောင်းချပေးနိုင်လိုက်မှုဟာ ကျုပ်ရဲ့လုပ်ဆောင်မှု ဒါမှမဟုတ် အခြားသူတွေရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုတွေနဲ့ အနည်းနဲ့အများ ကွဲပြားခြားနားချက်ကတော့ ရှိကောင်းရှိမှာပဲ။ အရေးကြီးတာက ကိုယ့်လုပ်ဆောင်ချက် အောင်မြင်အောင် ဘယ်သူနဲ့မှမတူတဲ့ ကိုယ့်မူကိုယ့်စတိုင်ကို မွေးမြူဖော်ထုတ်တတ်ဖို့ပဲလိုတယ်’

စီအီးအိုက သူ့စကားကို ခေတ္တရပ်နားထားလိုက်ပြီး နောက်မှ တစ်ဖန်ပြန်၍ ဆက်ပြန်သည်။

‘Selling On Purpose ရည်ရွယ်ချက်နှင့် ဈေးရောင်းခြင်းဆိုတာလည်း ရှိတယ်။ အဲဒါကို နားလည်ပြီး အဲဒီအတိုင်း ကျင့်သုံးတော့မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီးတော့ ကိုယ် ဘာဆက်လုပ်ရမလဲဆိုတာ အလွယ်ကလေးနဲ့ သိလာလိမ့်မယ်’

‘ရည်ရွယ်ချက်နှင့် ဈေးရောင်းခြင်းဆိုတာက ဘာအဓိပ္ပာယ်လဲဆရာ’  
ဧည့်သည်က မေးခွန်းထုတ်၍ အမေးပုစ္ဆာ လုပ်လိုက်ပြန်သည်။



‘မိမိကုန်ပစ္စည်းတွေ ဈေးကွက်မှာ အရောင်းသွက်အောင် ပြုလုပ်ရတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို

အဆင့်နှစ်လွှာခွဲပြီး ရှုမြင်လို့ရတယ်’

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးက အစချီလိုက်သည်။

‘ဟုတ်ကဲ့၊ ဆက်ရှင်းပါဦးဆရာ’

‘ပထမအဆင့်အနေနဲ့ ပြောရရင်တော့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ဈေးရောင်းခြင်းဆိုတာ ကျုပ် အတွေ့အကြုံနဲ့ပဲ ရှင်းပြမယ်။ အရောင်းမြှင့်တင်မှုကို ဆောင်ရွက်တဲ့နေရာမှာ ကျုပ်ဆိုရင် အမြဲလိုပဲ သိစိတ်နဲ့ယှဉ်ပြီး လုပ်ဆောင်လေ့ရှိတယ်။ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး သမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဆောင်ရွက်ရမယ့် လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်အဆင့်တွေကို အလွတ် ကျက်ပြီး ဓာတ်ပြားဟောင်းပြန်ဖွင့်သလို မသိစိတ်နဲ့ တာဝန်ကျေရုံ ဘယ်အခါမှ မလုပ်ခဲ့ ဘူး။ ဈေးကွက်ဆင်းပြီး အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းတာဝန်ကို ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ ကျုပ်လုပ် ဆောင်မှုမှန်သမျှ အရာအားလုံးဟာ သိစိတ်နဲ့ပဲ ယှဉ်နေတယ်။ သိစိတ်နဲ့ယှဉ်တယ်ဆို တာက အဓိပ္ပာယ်မရှိ လျှောက်လုပ်တာမဟုတ်ဘူး။ အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိ ရည်ရွယ်ချက်မိမိနဲ့ လုပ်ဆောင်တာ’

‘ဒုတိယအဆင့်ကတော့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ဈေးရောင်းခြင်းဟာ ပိုပြီး နက်နဲလာ တယ်။ နက်နဲလာတာနဲ့အမျှ ဈေးရောင်းခြင်း သို့မဟုတ် အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းရဲ့ တကယ့်စွမ်းအားဟာ အဲဒီအပိုင်းမှာ ပိုတွေ့လာရတယ်။

ခုအချိန်ထိ ကျုပ်ရှင်းပြလာတာတွေတောင် အတော်ကလေးများလာပြီ။ ကျုပ် ပြောခဲ့တာတွေအနက် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်နဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တို့ရဲ့ မတူခြားနားချက်ကို ရော မောင်ရင် သဘောပေါက်နားလည်ပြီလား။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် (Goal) ဆို တာက ဥပမာ ငွေကို ရအောင်ရှာခြင်းမျိုးပေါ့’

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးဖြစ်သည့် စီအီးအိုက ကြားဖြတ်ပြီး ဧည့်သည် အား မေးလိုက်သည်။

‘ကျွန်တော်တော့ အဲဒီနှစ်ခုကို သိပ်မကွဲပြားသေးဘူး။ ကျွန်တော့်အထင် ပြောရရင်တော့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆိုတာ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ မိမိရည်မှန်းထား တဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို ပြီးမြောက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်မှုပဲ။ ပန်းတိုင်ဆိုတာ တာထွက် အစ နေရာရှိသလို ပန်းဝင်ရမယ့် အဆုံးနေရာလည်း ရှိပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ ရည်ရွယ်ချက် ကတော့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်လို ထင်သာမြင်သာအောင် အကောင်အထည်နဲ့ ပြလို့ မရဘူး။ ရည်ရွယ်ချက်က ပိုပြီးနက်နဲတယ်၊ ရည်ရွယ်ချက်ဆိုတာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝမှာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့အရာပဲ။ ရည်ရွယ်ချက်မရှိတဲ့လူဟာ ပဲ့မပါတဲ့လေ့လိုပဲ။

ဘယ်လိုပဲလှော်ခတ်လှော်ခတ် ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့မလွယ်ဘူး။ ဒါကြောင့် ရည်ရွယ်ချက် ဆိုတာ ဘဝမှာ အမြဲရှင်သန်နေဖို့လိုတယ်။ ဘဝနဲ့ တစ်ဆက်တစ်စပ်တည်းရှိနေတယ်။ ကျုပ်တို့လူသားတွေရဲ့ဘဝကို အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိနဲ့ ရှင်သန်နေစေတာလည်း အဲဒီရည်ရွယ် ချက်ပါပဲဆရာ’

ဧည့်သည်က သူနားလည်သလောက် ရှင်းပြလိုက်သည်။ တစ်မိနစ်အရောင်း လူသားကြီးက...

‘ဒီလောက် နားလည်သဘောပေါက်ထားရင် မောင်ရင့်အတွက် အစကောင်း သွားပြီ။ အစကောင်းတော့ အနှောင်းသေချာတာပေါ့လေ။ ဒါဖြင့်ရင် မောင်ရင့်ဘဝမှာ မောင်ရင့်ရောက်ရှိချင်တဲ့ပန်းတိုင် ရှိခဲ့ပြီလား။ အဲဒီပန်းတိုင်ကို ရောက်အောင်ကော ပြီးပြီးမြောက်မြောက် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ပြီလား။ မိမိရည်မှန်းထားတဲ့ပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိ ပြီးပြန်တော့လည်း အဲဒီပန်းတိုင်ဟာ မိမိကို ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုမပေးနိုင်တဲ့ ပန်းတိုင်ဖြစ်နေ တယ်လို့ကော စိတ်မှာ ဒွိဟဖြစ်ခဲ့ဖူးသလား’

‘ဟုတ်ပါတယ်ဆရာ၊ ကျွန်တော့်စိတ်မှာ အဲဒီလိုခံစားမှုမျိုး ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ဖူးပါ တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလို မိမိစိတ်မှာ ခံစားမိတာ အင်မတန်မှားယွင်းတယ်လို့တော့ ကျွန်တော် ထင်မြင်လာခဲ့တယ်’

‘မောင်ရင် ခံစားမိသလို လူအတော်များများကလည်း ခံစားမိကြတာပါပဲ။ ဘာကြောင့် ဒီလိုဖြစ်ရတာလဲဆိုတော့ လူဆိုတာက မိမိတို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရောက်ဖို့ပဲ ကျားကုတ်ကျားခဲ အာရုံစိုက်နေကြတယ်။ လူအတော်များများဟာ ပြယုဂ် သဘောလောက်နဲ့ပဲ အားထုတ်နေကြတာများတယ်။ မိမိရဲ့ပန်းတိုင်ဟာ ဘာလဲဆိုတာ သဲသဲကွဲကွဲပြောနိုင်သူတောင် အင်မတန်ရှားတယ်။ ဘဝမှာ အခိုက်အတန့်အောင်မြင်မှု နဲ့ တွေ့ကြုံနေကြရတာကိုပဲ ပန်းတိုင်ရောက်ပြီလို့ ထင်နေကြသူတွေလည်း ရှိတယ်။ ပန်းတိုင်ဆိုတာ ကျုပ်တို့ရဲ့ဘဝမှာ ကျုပ်တို့လိုချင်တာတွေကို ရရှိနိုင်အောင် အကူအညီ ပေးနိုင်တာမို့ အရေးကြီးတာကတော့ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခက်တာက လူအတော်များ များဟာ သူတို့ရရှိထားတဲ့ အောင်မြင်မှုအဆင့်နဲ့ပဲ ကျေနပ်နေကြတာများတယ်။ အဲဒီ အဆင့်ကနေ ရှေ့ကို မတက်တော့ဘူး။ မိမိရရှိထားတဲ့ အောင်မြင်မှုအဆင့်ကနေ ထပ် လျော့ကျမသွားအောင် ပြန်လုံးပန်းနေရတဲ့ အနေအထားကို ရောက်ကုန်ကြတယ်’

‘ဒါဖြင့်ရင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရည် ရွယ်ချက်အကြား မတူကွဲပြား ခြားနားချက်တွေကို ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုပြောပြနိုင်မှာ

လဲဆရာ'

'ဒီလိုရှိတယ်။ Tombstone Test လို့ခေါ်တဲ့ 'သင်္ချိုင်းဂူကမ္ပည်းကျောက်စာတိုင် စမ်းသပ်ချက်' ဆိုတာကို မောင်ရင် ခံယူခဲ့ဖူးသလား'

'တစ်ခါဖူးမျှ အစမ်းသပ်မခံခဲ့ဖူးဘူး၊ ဆရာပြောမှပဲ ကြားဖူးတော့တယ်၊ မှတ်ထားဦးမှပဲ'

'ဒီစမ်းသပ်ချက်ရဲ့ လိုရင်းကတော့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို ကူညီရှာဖွေဖော်ထုတ်ပေးနိုင်မှုပါပဲ။ မောင်ရင်ကိုယ်မောင်ရင် မေးခွန်းပြန်မေးကြည့်ဖို့တော့လိုတယ်။ ဥပမာ- 'ကျွန်တော်သေရင် ကျွန်တော့်ရဲ့ သင်္ချိုင်းအုတ်ဂူပေါ်မှာ ကျောက်စာတိုင် စိုက်ထူကြလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အဲဒီကျောက်စာတိုင်ပေါ်မှာ ဘယ်လိုစာတန်းမျိုး ရေးထားရင် ကောင်းမလဲ' ဆိုတဲ့ မေးခွန်းမျိုးပေါ့။ ဒီမေးခွန်းရဲ့ လိုရင်းအဓိပ္ပာယ်ကိုက 'ကျွန်တော့်ဘဝမှာ ကျွန်တော့်ရည်ရွယ်ချက်က ဘာဖြစ်ခဲ့ပါသလဲ' ဆိုတာနဲ့ အတူတူပဲ။

အကယ်၍ လူ့ဘဝမှာ ကိုယ်ကျင့်လည်ကျက်စားခဲ့ရတဲ့ဝန်းကျင်နဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုမှုဟာ ကိုယ်ချမှတ်ခဲ့တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ မလိုက်ဖက်ခဲ့ဘူး။ ကိုယ့်ရည်ရွယ်ချက် မပြည့်ဝခဲ့ဘူးဆိုရင် အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ဘဝမှာ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုမရမှာ အသေအချာပဲ။ အဲဒီလို စိတ်ချမ်းသာမှုမရှိရင် အဲဒီလူဟာ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့ ပိုပြီးတောင် ခက်ခဲသွားနိုင်စရာရှိတယ်။

ကဲ... ဒီတော့ ကျုပ်မေးမယ်၊ မောင်ရင်အုတ်ဂူပေါ်မှာ စိုက်ထူမယ့် ကမ္ပည်းကျောက်စာတိုင်မှာ ဘယ်လိုစာတန်းမျိုး ရေးထိုးမှတ်တမ်းတင်ထားချင်သလဲ၊ အရောင်းမြင့်တင်ရေးပြိုင်ပွဲကြီးမှာ အကောင်းဆုံးအရောင်းသမားဆုကို ဆွတ်ခူးရရှိခဲ့သူလို့ ရေးထိုးမလား၊ ဒါမှမဟုတ် ထုတ်ကုန်အများဆုံးကုန်အောင် စံချိန်တင်ရောင်းချပေးနိုင်ခဲ့သူကြီးလို့ပဲ ညွှန်းမလား၊ ဒါမှမကြိုက်သေးဘူးဆိုရင် မောင်ရင်အုတ်ဂူ ကျောက်စာတိုင်မှာ မြောက်မြားစွာသော လူသားများ၏ လိုအင်ဆန္ဒများ ပြည့်ဝမှုရရှိအောင် အစွမ်းကုန်ကူညီဆောင်ရွက်ပေးနိုင်သူလို့ပဲ ရေးမလား၊ သို့တည်းမဟုတ် အများဆန္ဒပြည့်ဝအောင် ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်၍ သူ၏ လိုအင်ဆန္ဒအဝဝသည်လည်း သူ၏ဘဝတွင် ပြည့်ဝခဲ့သည်ဟုပဲ ရေးထိုးထွင်းထုမလား'

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီး (စီအီးအို) ၏ အမေးကောင်းမှုကြောင့် ဧည့်သည်ခံမှာ ဘာပြန်၍ဖြေရမှန်းမသိအောင် ဖြစ်သွားရသည်။ ခေတ္တမျှ တွေးတောေးနိုင်

နေပြီးမှ...

‘တစ်ခါမှ အခု ဆရာမေးသလို မတွေးခဲ့ဖူးဘူး၊ အမှန်ဝန်ခံရရင် လူတွေအနေနဲ့ အမှန်တကယ် ဘာကိုလိုချင်ကြတယ်ဆိုတာကိုလည်း ခုချိန်အထိ သဲသဲကွဲကွဲ ကျွန်တော် မသိသေးဘူးခင်ဗျ’

‘ဒါဖြင့် မောင်ရင့်ကို ကျုပ်ပဲမေးမယ်။ မောင်ရင့် ဘာလိုချင်သလဲ’

‘ကျွန်တော် ဘာလိုချင်သလဲ’

‘အဲဒီမေးခွန်းကို မှန်အောင်ဖြေနိုင်ပြီဆိုရင်တော့ လူတွေ (ဈေးဝယ်သူတွေ) အနေနဲ့ ဘာလိုချင်ကြတယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို မောင်ရင့် ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်ပြီလို့သာ မှတ်ပေတော့’

ဤတွင် ဧည့်သည်က တွေးတောစဉ်းစားချိန်ဆပြီးနောက်...

‘ဈေးဝယ်သူတွေဘက်ကကြည့်ရင် စိတ်ကျေနပ်မှု ရယူချင်ကြတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ မိမိလုပ်လိုက်တဲ့လုပ်ရပ် (ဈေးဝယ်မှု)ဟာ မှန်ကန်တယ်။ မိမိဝယ်လိုက်တဲ့ပစ္စည်းဟာ အမျိုးအစားကောင်းတယ်။ ငွေပေးလိုက်ရတာ ထိုက်တန်တယ်။ ဒီလိုဈေးရောင်းသူမျိုးနဲ့ ဆက်ဆံရတာ စိတ်ချမ်းသာဖို့ကောင်းတယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုတွေကိုပဲ ကျွန်တော်တို့ လိုချင်ပါတယ်’

‘ဟုတ်လိုက်လေမောင်ရင့်၊ ဒီတစ်ခါတော့ မောင်ရင့် သိပ်မှန်သွားပြီ။ လိုရင်းအဖြေနဲ့ တိတိပပကို တိုက်ဆိုင်နေတော့တာပါပဲ’

ဧည့်သည်၏ ဖြေဆိုချက်ကို တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးက အရမ်းချီးမွမ်းလိုက်သည်။ ပြီး...

‘ခုအတိုင်းဆိုရင် မောင်ရင့်ဟာ တစ်မိနစ်ဈေးရောင်းခြင်းရဲ့ ဗဟိုပင်မစွမ်းအားနဲ့ ပို၍ပို၍ နီးကပ်လာပြီဟု ဆိုနိုင်ပြီ။ တစ်နည်းထပ်ပြောရရင်တော့ ဈေးရောင်းခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ပိုပြီး နီးစပ်လာပြီလို့ပဲ ဆိုရမယ်။’

အဲဒါကတော့ တခြားမဟုတ်ဘူး၊ မောင်ရင့်လိုချင်တာတွေကို ရယူလိုရင် အခြားလူတွေရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒကို အရင်ဖြည့်ပြီးမှ ရယူပါဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ပဲ။

ကျုပ်ရေးမှတ်ထားတဲ့ စာတန်းကလေးတစ်ခုရှိတယ်။ မောင်ရင့်ကို ကျုပ်ပြုမယ်၊ ဒီစာတန်းလေးကို ပိုက်ဆံအိတ်ထဲ ကျုပ် အမြဲထည့်ထားတယ်၊ မကြာမကြာလည်း ပြန်ထုတ်ကြည့်မိတယ်၊ ဒီစာတန်းဟာ ကျုပ်အတွက်တော့ ဈေးရောင်းခြင်း၏

ရည်ရွယ်ချက်လမ်းညွှန်ပဲ။

ဈေးရောင်းတယ်ဆိုလို့ ပြောရဦးမယ်၊ ဈေးရောင်းတာလည်း အမျိုးမျိုးရှိ တယ်။ ကျုပ်ဟာ ဝန်ဆောင်မှုကိုရောင်းတာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်၊ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို ရောင်းတာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် အဖိုးတန်တဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတစ်ခုကို တစ်ယောက်ယောက်အား ရောင်းတာရင်လည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်၊ ဘာကိုပဲရောင်းရောင်း ရည်ရွယ်ချက်ကောင်းကောင်းနဲ့ ရောင်းမယ်ဆိုတဲ့ အသိတရားကို သိစိတ်ထဲသွင်းပြီး ကြိုးစားခဲ့တာချည်းပဲ။ အဲဒီလို ရည်ရွယ်ချက်ကို ဦးထိပ်ပန်ဆင်ပြီး လုပ်ခဲ့လို့လားတော့ မသိဘူး၊ ကျုပ်ရဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးစံချိန်တွေကတော့ ဘယ်သူနဲ့မှမတူအောင် တစ်မူထူးခြားနေခဲ့တာကတော့ အမှန်ပဲ’

ပြော၍ဆို၍အပြီးတွင် တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးက သူ၏ ဈေးရောင်း ခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်ပါရှိသည့် ကတ်ပြားကလေးကို သူ့ရှေ့ရှိ ဧည့်သည်အား လှမ်း၍ ကမ်းပေးလိုက်လေသည်။

**MY SELLING PURPOSE**  
**is to help people get**  
**the good feelings they want**  
**about what they bought**  
**and about themselves.**

ကျွန်ုပ်၏ ဈေးရောင်းခြင်း ရည်ရွယ်ချက်  
 ဈေးဝယ်သူများအနေဖြင့် ၎င်းတို့ဝယ်ယူသော ပစ္စည်းနှင့် ယင်းသို့  
 ဝယ်ယူမှုအပေါ် စိတ်ကျေနပ်မှုရှိအောင် စိတ်ကောင်းစေတနာကောင်း  
 ထား၍ ကူညီဆောင်ရွက်ပေးခြင်းသည် ကျွန်ုပ်၏ အရောင်းမြှင့်တင်မှုကို  
 အရှိန်ဟုန်တက်စေသည့် ဈေးရောင်းခြင်းရည်ရွယ်ချက်ပင်ဖြစ်သည်။



### ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ အဓိပ္ပာယ်မိမိနှင့် ဈေးရောင်းခြင်း

‘တစ်မိနစ်အရောင်းလူသား’ ဟူ၍ ထင်ပေါ်ကျော်ကြား လူသိများလျက်ရှိသည့် ဦးဆောင်  
ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် (CEO) ကြီး၏ ရှင်းလင်းပြောကြားချက်ကို နားလည်သဘော  
ပေါက်သွားသည့်ဟန်ဖြင့် ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည်က သူ၏ဦးခေါင်းကို သုံးလေးခါမျှ  
ညှိတ်လိုက်သည်။ ပြီးတော့ ပြုံးသည်။

‘တကယ်တော့ ကိုယ်လိုချင်သလို ကိုယ်ဖြစ်စေချင်သလိုပဲ အခြားသော ပုဂ္ဂိုလ်  
တွေကလည်း လိုချင်ကြတာပဲ။ ဖြစ်စေချင်ကြတာပါပဲကလား။ မိမိဟာ ဈေးဝယ်သူဖြစ်  
တဲ့အခါ မိမိဝယ်ယူတဲ့ပစ္စည်းဟာ ပေးလိုက်ရတဲ့တန်ဖိုးနဲ့အညီ ထိုက်တန်မှုရှိစေချင်တာ  
ဓမ္မတာပဲ။ မိမိကို ဈေးရောင်းလိုက်သူက အလေးတယူနဲ့ ပြုမူဆက်ဆံစေချင်တယ်။  
ဒါဟာ လူတိုင်းမှာရှိကြတဲ့ တူညီသောဆန္ဒပဲ’

ကျွန်ုပ်တို့ဧည့်သည်၏စိတ်ထဲတွင် ဤသို့ပင် အတွေးပေါက်လာလေသည်။  
ဤသို့ အတွေးပေါက်လာပြီးသည့်နောက် ဈေးရောင်းဈေးဝယ်ပြုမူကြရာမယ်  
အရေးကြီးဆုံး လိုအပ်ချက်တစ်ရပ်၏အဖြေကို ဧည့်သည်က ရှာဖွေတွေ့ရှိသွားခဲ့သည်။  
အမှန်အားဖြင့် ဤအဖြေသည် လူတိုင်း၏ အဇ္ဈတ္တသန္တာန်ထဲတွင် ကိန်းအောင်း  
နေပြီးသားဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း အမှတ်မထားဘဲ မေ့လျော့ကာ ဥပေက္ခာပြုထား  
တတ်ကြသည်။

ဧည့်သည်က သူ၏ အမြင်မှန်ရမှုအတွက် သူ့ကိုယ်သူပင် အံ့အားသင့်မိသည်။

‘ရောင်းရေးဝယ်တာ ပြုကြတဲ့နေရာမှာ တစ်ဖက်တည်းကပဲကြည့်ပြီး ကျွန်တော် တို့ ထင်ရာစိုင်းလို့ မရပါဘူး။ ဘယ်သူသေသေ ငတေမာရင်ပြီးရောသဘောမျိုး ထားလို့ မရပါဘူး။ ဈေးရောင်းဈေးဝယ်တဲ့နေရာမှာ ဘက်နှစ်ဖက်ရှိတယ်။ အဲဒီဘက်နှစ်ဖက် စလုံးအတွက် တူညီတဲ့စေတနာထားသင့်ကြောင်း ကျွန်တော် သဘောပေါက်ပါပြီ ဆရာ။ ဈေးရောင်းဈေးဝယ်ပြုကြဖို့အတွက် ရောင်းသူရှိဖို့ လိုအပ်သလို ဝယ်သူရှိဖို့ လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဈေးဝယ်သူတွေဟာ လူသားတွေ လူပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပဲဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမှတ်သညာမှာ ဘယ်အခါမှ မမေ့သင့်ဘူးဆိုတာ ကျွန်တော် သဘောပေါက်ပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့က အရောင်းသမားဖြစ်နေတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်ယူစားသုံးကြဖို့အတွက် ဈေးဝယ်သူတွေ လိုအပ်တယ်၊ ဈေးဝယ်သူ တွေဆိုတာက လူသားတွေဖြစ်တယ်ဆိုတာလည်း အမြင်မှန်ရပါပြီ။’

မိမိရဲ့ရောင်းကုန်ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူအားပေးတဲ့ အဲဒီလူသားတွေရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒ နဲ့အညီ စိတ်ကျေနပ်မှုရအောင် အတတ်နိုင်ဆုံး လုပ်ဆောင်ပေးရမယ်ဆိုတာလည်း သဘောပေါက်ပါပြီ။ ဟုတ်တယ်ဆရာ၊ ရောင်းမှုဝယ်မှုပြုကြတဲ့ နေရာကဏ္ဍတိုင်းမှာ ရောင်းသူဟာ လူသားဖြစ်သလို ဝယ်သူဟာလည်း လူသားပဲဖြစ်တယ်ဆိုတာက ကျွန်တော် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားလည်ပါပြီ။ တကယ်တော့ ဈေးရောင်းတဲ့နေရာမှာ ကျွန်တော်တို့ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်ယူအားပေးသုံးစွဲကြဖို့ အခြားသော လူပုဂ္ဂိုလ်တွေကို သာ လိုအပ်တာမဟုတ်ဘူး။ အဲဒီ အခြားသော လူပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒနဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုရအောင်လည်း ကျွန်တော်တို့က အတတ်နိုင်ဆုံး ဖြည့်ဆည်းလုပ်ဆောင်ပေးသင့် တယ်။ အမှန်တော့ ဒီစိတ်ဆန္ဒမျိုးဟာ လူတိုင်းလူတိုင်းမှာ ရှိနေကြတာပဲ။ ဒါကြောင့် လည်း ရောင်းသူဝယ်သူတွေဖြစ်တဲ့ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ အခြားသော လူပုဂ္ဂိုလ် တွေချည်းပါပဲဆိုရင် မမှားပါဘူး’

ဧည့်သည်က သူ၏ သဘောပေါက်နားလည်မှုကို တစ်မိနစ်အရောင်းလူသား ကြီးအား ဤသို့ပင် ပြန်လည်ရှင်းပြကာ ခေတ္တမျှ စကားကို ဖြတ်ထားလိုက်သည်။ ခဏမျှ စဉ်းစားနေပြီးနောက် သူကပင် ဆက်ပြန်သည်။

‘အမှန်အတိုင်း ဝန်ခံပြောဆိုရမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော့်မှာ မူလက အခုလို အတွေး အမြင်တွေ ရည်ရွယ်ချက်တွေ မရှိခဲ့ပါဘူး၊ နားလည်းမလည်ခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်တော့်မှာ ကိုယ်ဖြစ်စေချင်တဲ့ တစ်ဖက်သတ်ဆန္ဒနဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေပဲ ရှိခဲ့တယ်ဆရာ’ ဤတွင် ကျွန်ုပ်တို့၏ တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးက...

‘မောင်ရင့်ရဲ့ အဲဒီ ဘဝရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေကို အမြန်ဆုံးရယူနိုင်စေမယ့် နည်းလမ်းကတော့ တခြားမဟုတ်ဘူး။ မိမိတို့ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်အပေါ် ခိုင်ခိုင်မာမာ ဦးလည်မသုန် ရပ်တည်နေဖို့ပဲလိုတယ်’

ဧည့်သည်က...

‘ဒီလို ကိုယ့်ရည်ရွယ်ချက်အပေါ် အခိုင်အမာရပ်ရင်း ကိုယ့်ဖောက်သည် ကိုယ့် ‘ကပ်စ်တမ်မာ’ တွေကို ထိုက်ထိုက်တန်တန် ရသင့်တဲ့တန်ဖိုးကို ဖြည့်စွက်ပေးရာရောက် အောင်လည်း ဂရုစိုက်ဖို့လိုတာပေါ့နော်’

‘အမှန်က ဒီလိုဗျ။ ဈေးရောင်းတယ်ဆိုတာ ပင်ကိုသဘောကိုက ရည်ရွယ်ချက် ရှိတဲ့ အလုပ်တစ်မျိုးပဲ။ ကိုယ်ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိတဲ့ ရောင်းကုန်ပစ္စည်းပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုခုပဲဖြစ်ဖြစ် အခြားသော လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ယောက်ကို ခင်ဗျားက ရောင်းတယ်၊ ဒါမှမဟုတ် ပေးအပ်တယ်၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ဆောင်ပေးတယ် ဆိုတဲ့နေရာမှာ ခင်ဗျားရဲ့ အဲဒီလုပ်ဆောင်ချက်မှာ တန်ဖိုးထပ်ဆောင်းပေးမှု (Adding Value) က အလိုအလျောက် ပါဝင်သွားပြီဗျ။ ခင်ဗျားရဲ့ ရောင်းချပေးမှု သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်ပေးမှုက အခြားသောလူသားများရဲ့ အခက်အခဲပြဿနာများကို တစ်စိတ် တစ်ဒေသဖြစ်ဖြစ် ကူညီဖြေရှင်းပေးရာရောက်တယ်။ သူတို့လိုချင်တဲ့ အခွင့်အရေးများ ကို အမိအရ ရယူပိုင်ဆိုင်စေရာလည်းမြောက်တယ်။ ပြီးတော့ ခင်ဗျားရဲ့ ရိုင်းပင်းကူညီမှု နဲ့ လူကို လူလို လေးလေးစားစား ဆက်ဆံမှုကလည်း ဝယ်ယူသူများရဲ့စိတ်မှာ ကျေနပ် မှုပီတိဖြစ်ရမှုတွေကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်တယ်။ ဒီအချက်ကို မောင်ရင် လက်ခံအသိအမှတ် ပြုချင်လည်း ပြုနိုင်တယ်၊ မပြုဘဲလည်း နေနိုင်တယ်’

‘တကယ်လို့ ဆရာ အခုပြောတဲ့အချက်တွေကို အသိအမှတ်မပြုဘဲနေရင်ကော ဘယ်လိုသဘော သက်ရောက်သွားနိုင်ပါသလဲဆရာ’

‘ဘယ်သူ့ကိုမှ မောင်ရင် ဂရုမစိုက်ဘူးဆိုတဲ့သဘော သက်ရောက်သွားတာပေါ့’

‘ကျွန်တော်ကတော့ ဝယ်ယူသူ ‘ကပ်စ်တမ်မာ’ များအပေါ် ဂရုစိုက်မှု သိပ်မသေ ချာလှဘူး’

‘ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောရရင်တော့ အဲဒီလိုဖြစ်နေတာကိုက မောင်ရင့်ရဲ့ အကြီး မားဆုံးပြဿနာပဲ။ တကယ်တော့ မောင်ရင်လုပ်ရမှာက နည်းလမ်းနှစ်သွယ်ပဲရှိတယ်။ အခြားလူများလိုပဲခေါ်ခေါ်၊ ကိုယ့်ထံ ပစ္စည်းလာဝယ်သူများလိုပဲပြောပြော အဲဒီလူတွေ အတွက် အကျိုးသယ်ပိုးမှုမှန်သမျှ ဘာကိုမျှ မစဉ်းစားဘဲ မျက်ကွယ်ပြုထားမလား။

အဲဒါဆိုရင်တော့ ဘာကိုမှ မစဉ်းစားနဲ့တော့၊ မောင်ရင်ထံ လာရောက်ဝယ်ယူအားပေးနေကြတဲ့ ကပ်စ်တမ်မာတွေရဲ့ အိတ်ထောင်ထဲက ငွေတွေကိုသာ ရနိုင်သမျှရအောင် နှိုက်ယူပေတော့။ အဲဒီလို ပြုမူကျင့်ကြံရတဲ့အတွက် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်လည်း ဘာမှ ငဲ့ကွက်မနေနဲ့။ သိက္ခာတွေဘာတွေလည်း တွက်မနေနဲ့။ ဝက်ဖြစ်မှတော့ ချေးမကြောက်နေနဲ့တော့။ ဒါက တစ်နပ်စားသမားတွေရဲ့ ပြုမူကျင့်ကြံချက်နဲ့ တူတယ်ပေါ့ကွာ။ ရေရှည် မအောင်မြင်နိုင်ဘူး။ အဲ... နောက်နည်းလမ်းတစ်သွယ်က မိမိရဲ့ဖောက်သည် မိမိရဲ့ကပ်စ်တမ်မာတွေရဲ့ အကျိုးအတွက် ဘယ်ခါမဆို ရိုကျိုးစွာနဲ့ သယ်ပိုးတယ်။ ရိုင်းပင်းတယ်၊ ကူညီဆောင်ရွက်တယ်၊ အကျိုးဆောင်တယ်၊ မောင်ရင်ဆက်ဆံမှုဟာ သူများနဲ့မတူဘဲ တစ်မူထူးကဲတဲ့ ရည်မွန်လိုက်လျောမှုမျိုး ရှိတယ်ဆိုရင်တော့ အတိုင်း ထက်အလွန် တံခွန်နဲ့ကုက္ကားပေါ့။ ဒါတွေအားလုံးဟာ မိမိရောင်းချလိုက်တဲ့ ပစ္စည်းအပေါ်မှာ ထပ်ဆောင်းပေးလိုက်တဲ့ တန်ဖိုး (adding value) တွေပဲ၊ ရေရှည်အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေကိုကြည့်ရင် အဲဒီလိုအရည်အချင်းတွေနဲ့ ပြည့်ဝတာကို မြင်တွေ့ရမယ်’

‘ဆရာအခုပြောသွားတဲ့အချက်တွေအားလုံးကို ခြုံငုံပြီး သတ္တုချလိုက်တော့ မိမိဖောက်သည် မိမိကပ်စ်တမ်မာတွေကို လေးလေးစားစား ဂရုစိုက်ရမယ်ဆိုတဲ့အချက်ပဲ ပေါ်လွင်လာတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်နော်ဆရာ’

\*

လက်တွေ့ဘဝတွင် အရောင်းသမားတိုင်းထက် အရောင်းသာသော၊ အချိန်အတိုင်း အတာအားဖြင့်လည်း အနည်းဆုံးအချိန်အတွင်း အများဆုံး အရောင်းစံချိန်တင်ထားနိုင်ခဲ့သော တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးက ဘာမှပြန်အဖြေမပေးဘဲ တုံ့ဏှိဘာဝေ ဆိတ်ဆိတ်နေ၏။ တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးက ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည်အား သူ့ပြောစကား၊ သူ့ဘာသာ ပဲ့တင်ရိုက်ခတ် ပြန်ကြားနေစေရန်အတွက် ဘာမျှ ပြန်မပြောဘဲ နေခြင်းဖြစ်သည်။

‘အားလုံးကိုခြုံငုံပြီး သတ္တုချကြည့်လိုက်တော့ မိမိဖောက်သည် မိမိကပ်စ်တမ်မာတွေကို လေးလေးစားစား ဂရုစိုက်ဆက်ဆံရမယ်ဆိုတဲ့အချက်ပဲ ပေါ်လွင်လာတယ်၊ ဟုတ်ပါတယ်နော်ဆရာ’

တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီးက...

‘ကဲ... ကျုပ်ဆိုလိုတဲ့ အဓိကအချက်ကို အမိအရ ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့ပြီလို့ ဆိုနိုင်ပြီ။ အဖြေကိုတော့ တိုက်ရိုက်ကြီး ကျုပ်အနေနဲ့ မပြောချင်ဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဲဒီလိုသာ တဲ့တိုးကြီးပြောနေရင် ကျုပ်ဟာ သြဝါဒစကားတွေ ဖွင့်ဆိုဟောကြားနေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်လို့ပဲ မောင်ရင့်အနေနဲ့ ထင်မှတ်စရာရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ ဝယ်သူကို ရောင်းသူက ဂရုစိုက်တယ်ဆိုတာ မိမိလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စေမယ့် ရည်ရွယ်ချက်ရဲ့ အဓိကအချက်ပဲဆိုတာကိုတော့ မောင်ရင့် မှတ်ထားစေချင်တယ်’

‘ဆရာဆိုလိုချင်တဲ့အချက်က ကျွန်တော်သဘောပေါက်ပါတယ်။ ဈေးဝယ်သူ အပေါ် ဈေးရောင်းသူက အရေးတယူဂရုစိုက်မှု ရှိတယ်မရှိဘူးဆိုတာကတော့ ဈေးဝယ်သူ (ကပ်စ်တမ်မာ)တွေကသာ အသိဆုံးပဲ။ ကျွန်တော်လည်း အရောင်းသမား (Saleman) အလုပ်ကို စတင်လုပ်စဉ်က ဝယ်ယူသူတွေကို အများကြီး ဂရုစိုက်ဆက်ခံခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်သက်ကလေးရလာတာနဲ့ ဗွေဖောက်လာတယ်။ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် အလုပ်အဖြစ်ပဲ သဘောထားကာ ဝတ်ကျေတမ်းကျေလောက်ပဲ လုပ်တော့တယ်။ ဝယ်ယူသူများအပေါ် အလေးတယူ ဂရုမူတဲ့အပိုင်းမှာ အများကြီး အားနည်းသွားခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ပဲထင်တယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အရောင်းပမာဏစံချိန်တွေဟာ သိသိသာသာကြီး ကျဆင်းသွားခဲ့တယ်။ ဒီလိုဖြစ်ရတာ တကယ်တော့ ဘာမှအံ့ဩစရာ မဟုတ်ပါဘူး’

‘ဒါပေါ့၊ မိမိရဲ့လုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုစံချိန် ကျဆင်းလာရတယ်။ ဒီလိုဖြစ်လာတာနဲ့အမျှ အရောင်းသမားဘဝဟာ မောင်ရင့်အဖို့ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့စရာကောင်းတဲ့ အလုပ် မဟုတ်တော့ဘူး။ စိတ်ပျက်ငြီးငွေ့စရာဖြစ်လာတယ်။ ဒီလိုဖြစ်လာရတာ တကယ်တော့ ဘာမှမဆန်းဘူး’

‘ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်ပြည့်ဝဖို့၊ ကိုယ့်ဘဝပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့ဖို့အရေးကိုသာ ဆွေးနွေးနေကြတာမဟုတ်ဘူးဆိုတာ ကျွန်တော် သဘောပေါက်ပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ ပြောဆိုဆွေးနွေးတာက မိမိအပေါ် ယုံကြည်မှုရှိတဲ့ ကပ်စ်တမ်မာတွေအကြောင်း၊ မိမိလုပ်ငန်းကို အခြားအခြားသော ကပ်စ်တမ်မာတွေနဲ့ပါ စိတ်ချယုံကြည်စွာနဲ့ ဆက်သွယ်ပေးသူတွေရဲ့အကြောင်း၊ မိမိနဲ့သာ သစ္စာမပျက် ရေရှည်ပေါင်းဖက်လို့ ဝယ်ယူအားပေးနေကြသူတွေအကြောင်းတွေပဲပေါ့နော်’

‘ဟုတ်ပြီ။ ကျုပ်ရဲ့ တကယ့်လျှို့ဝှက်ချက်ကို မောင်ရင့် ထိုးဖောက်မြင်နိုင်စွမ်း ရှိစပြုလာပြီ။ အဲဒီလျှို့ဝှက်ချက်ကတော့ တခြားမဟုတ်ဘူး။ အချိန်နည်းနည်းကလေး အတွင်းမှာ အရောင်းစံချိန် များများတင်နိုင်မှုပဲ။ ကျုပ်နဲ့ဆက်ဆံရတာ အင်မတန်



ကျေနပ်သဘောကျတဲ့ ကပ်စံတစ်မာတွေဟာ အခြားအခြားသော ဝယ်ယူစားသုံးသူ ကပ်စံတစ်မာတွေကိုပါ ကျုပ်ထံမှ ဝယ်ယူဖို့ အကြံပေးခဲ့ကြတယ်။ တိုက်တွန်းခဲ့ကြ တယ်။ ကျုပ်ရဲ့ ကောင်းသတင်း ဘယ်လောက် ကျော်စောလာသလဲဆိုရင် ကျုပ်က သူတို့ထံသွားပြီး မိမိပစ္စည်းကို ဝယ်ယူသုံးစွဲကြဖို့ ဆွယ်တရားဟောနေစရာတောင် မလိုတော့ဘူး။ သူတို့ကချည်း ကျုပ်ထံ ဆက်သွယ်လာကြတယ်။ လာဝယ်သူများလွန်း လို့ ကျုပ်အနေနဲ့ လိုက်ရောင်းစရာတောင်မလိုအောင် ဖြစ်လာခဲ့ရတယ်’

‘အဲဒီလိုဆိုရင် ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ဈေးရောင်းခြင်းဆိုတာ ဆက်ဆံရေးကောင်းမှု၊ လေးစားမှု၊ ဂရုစိုက်မှုတွေနဲ့လောက်သာ သက်ဆိုင်တာမဟုတ်ဘူး။ သွက်သွက်လက် လက်၊ ဖျတ်ဖျတ်လတ်လတ်နဲ့ လည်လည်ဝယ်ဝယ်ရှိဖို့လည်းလိုတယ်။ လူယုံကြည်မှုရှိ အောင် စမတ်ကျကျ နေထိုင်ပြောဆိုတတ်ဖို့လည်း လိုတာပေါ့နော်’

‘ဟုတ်ပါ၊ ဒါကြောင့်လည်း ကျုပ်တို့က ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ တာထွက်ကောင်း အောင် လုပ်ခဲ့ရတာပေါ့။ ထိပ်ပိုင်းမှာ ရပ်တည်နေတဲ့ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ အခြား ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ပိုင်းခြားပေးထားတဲ့ တစ်ခုတည်းသော အဓိကကျတဲ့ ခြားနားချက်ကတော့ အဲဒါပဲ’

ဤတွင် ကျွန်ုပ်တို့၏ဧည့်သည်က...

‘ကျွန်တော့်ကို မေးခွန်းတစ်ခုလောက် မေးခွင့်ပြုပါဦး။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ တကယ့်ဘဝထဲ ကွင်းဆင်းပြီး အရောင်းမြှင့်တင်မှုတွေ လုပ်တဲ့အခါကျရင် ခုန ဆရာ ပြောတဲ့ ‘ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ရောင်းပါ’ (Sell on Purpose) ဆိုတဲ့ ရည်ညွှန်းချက်ကို ကျွန်တော့်အနေနဲ့ မေ့လျော့မသွားဘဲ အမြဲသတိတရဖြစ်နေအောင် ဘယ်လိုများ လုပ် ထားရမလဲဆရာ’

‘လွယ်ပါသော်ကောဗျာ၊ တစ်မိနစ်အတွင်း ဈေးရောင်းခြင်း (One Minute Selling) ဆိုတဲ့ ညွှန်းဆိုချက်တွေ အတိုင်းပဲပေါ့’

‘ရောင်းချမှုကိုပြုလုပ်တိုင်း ကျုပ်ဟာ တစ်မိနစ်တည်းဟူသော အချိန်ကာလ ကလေးကိုပါ ထည့်သွင်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံရတယ်ဗျာ’

‘ဘယ်လိုမြှုပ်နှံတာလဲဆရာ’

‘အဲဒီအချိန်တစ်မိနစ်အတွင်းမှာ ကျုပ်ကိုယ်ကျုပ် မေးခွန်းတွေမေးတယ်။ အဲဒီ မေးခွန်းတွေကတော့...

ငါသည် ငါလိုချင်သောအရာ ရရှိရေးအတွက်သာ ပိုပြီး တွေးပူစိုးရိမ်

နေသည်လား။ သို့တည်းမဟုတ် အခြားသောလူများက လိုချင်သောအရာကို သာ သူတို့၏ စိတ်ဆန္ဒနှင့်အညီ ရရှိအောင် ငါက တကယ်ကူညီပံ့ပိုးပေးနေ သည်လားဆိုတဲ့ မေးခွန်းတွေပဲ’

ဤတွင် ဧည့်သည်က...

‘ဒါဆိုရင် ငါဆိုတဲ့ အတ္တစိတ်နဲ့ ကိုယ်ကျိုးအတွက်သာ ဦးစားပေးစဉ်းစားမိ ကိုက်လို့...’ နဲ့ကိုယ်ကိုယ် ရည်ရွယ်ချက်လမ်းကြောင်းပေါ် ပြန်ဆွဲတင်ပြီး သူဆိုတဲ့ အမည်လူအပေါ် အာရုံပြောင်းလိုက်ဖို့ သိပ်အရေးကြီးတာပေါ့နော်’

‘ဒါပေါ့’

‘ဒီလောက်ကတော့ လွယ်ပါတယ်’

‘အပြောသာလွယ်တာ၊ တကယ်ကျင့်သုံးနိုင်ဖို့ကျတော့ ခက်တယ်မောင်ရင်၊ ဒါပေမဲ့ ကျုပ်ရှေ့ပိုင်းကပြောခဲ့တဲ့ ဆောင်ပုဒ်တွေနဲ့ သင်္ချိုင်းအုတ်ဂူမှာ စိုက်ထူတဲ့ ကမ္မည်းကျောက်စာတွေကိုတော့ မမေ့မလျော့ဘဲ မိမိစိတ်ထဲ အစဉ်အမြဲ မှတ်မိနေဖို့လို တယ်။ ခက်တာက အမှတ်ရအောင် နှိုးဆော်သတိပေးချက်ဆိုတာက အမှန်တော့ နှိုးဆော်သတိပေးချက်မျှသာပဲဖြစ်တယ်။ တကယ် လိုက်နာကျင့်သုံးသူတွေက ရှား တယ်။ ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ အဓိပ္ပာယ်မိမိနှင့် ဈေးရောင်းခြင်း (Selling On Purpose) ဆိုတာက စေတနာပါတယ်။ အတ္တအကျိုးအတွက်ကြီးပဲမဟုတ်ဘူး။ ပရအကျိုး အတွက်လည်း အများကြီးပါတယ်။ ဒါဟာ မိမိဘဝရဲ့ ခံယူချက်ပဲဖြစ်တယ်။ မိမိဘဝရဲ့ ဒဿနပဲ ဖြစ်သင့်တယ်။ အဲဒီဒဿနဟာ မိမိဘဝရဲ့ လမ်းညွှန်ချက်ပဲ။ ဘဝရှေ့ဆောင် မီးရှူးရောင်ပဲ။ ဒါဟာ ဆောင်ပုဒ်မဟုတ်ဘူး၊ မောင်ရင်ပြောသလို ခြံငုံပြီး တစ်နည်းပြန် ပြောရရင်တော့ ကိုယ်ကျိုးထက် သူများအကျိုးကို ပိုပြီး ဂရုစိုက်ခြင်းပေါ့ကွာ’

‘သူများကို အလေးတယူပြုမူဆက်ခံခြင်း ဂရုစိုက်ခြင်း (Caring) ဆိုတာ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ အင်မတန်အင်အားကြီးမားတဲ့ ဝေါဟာရတစ်လုံးပါပဲဆရာ’

‘ဟုတ်တယ်၊ မောင်ရင်ရဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးသမားဘဝ ပြန်လည်အခြေ ကောင်းလာဖို့ အတိအကျလိုအပ်နေတဲ့ အရာကတော့ အဲဒီ ဂရုစိုက်ခြင်း (Car- ing) ဆိုတဲ့အရာပဲ။ အဲဒီအချက်ဟာ ရောင်းရေးဝယ်တာကိစ္စမှာ သိပ်အရေးကြီးတယ်။ ဂရုစိုက်မှုမရှိလိုက်လို့ အကျိုးနည်းခဲ့တာတွေ၊ ဂရုစိုက်လိုက်လို့ အကျိုးဖြစ်ထွန်းခဲ့တာ တွေကို ကျုပ်ကိုယ်တိုင်လည်း ကြုံဖူးတယ်၊ သူများတွေရဲ့ ကြုံတွေ့မှုတွေကိုလည်း ထပ်ပြန်တလဲလဲ မြင်ခဲ့ဖူးတယ်။ အရောင်းသမားတွေအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို

သတိထားလာမိတဲ့အခါမှာဖြစ်စေ၊ ပြီး အဲဒီအချက်တွေကို သူတို့ရဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှုမှန်သမျှမှာ လက်တွေ့အသုံးချတတ်လာကြပြီဆိုရင် သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကိုသာ ပိုလို့ လွယ်လင့်တကူ တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် ရောင်းနိုင်လာရုံ တင်မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ရဲ့ဘဝဟာလည်း ပိုလို့ ပျော်စရာတွေနဲ့ ပြည့်ဝလာမှာ အသေအချာပဲ’

ကျွန်ုပ်တို့ဧည့်သည်၏ ရင်ထဲ လေးလံဖိစီးနေသော သူ့ကိုယ်သူ စိတ်ပျက်မှု၊ သူ့လိပ်ပြာသူ မသန့်မှု၊ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးလုပ်ငန်းမှာ သူ၏အရည်အချင်း အများကြီး လိုနေသေးပါကလားဟူသော စိတ်ပျက်အားငယ်နေရသည့် ခံစားမှုဟူသမျှသည် တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီး၏ ဩဝါဒစကားများကို ကြားလိုက်ရသည့်အချိန်မှစ၍ ဖြည်းဖြည်းချင်း ပျောက်ပျက်စပြုလာသည်။

ထိုတဒဂ်မှာပင် ထိုလိုအပ်ချက်များအားလုံးထက်ပို၍ အဖိုးတန်သော အရာတစ်ခုကို ဧည့်သည်က ရယူပိုင်ဆိုင် ဆုပ်ကိုင်ထားနိုင်လိုက်ပြန်သည်။ ထိုအရာဟူသည် အခြားမဟုတ်ပါ။ သူ့ကိုယ်၌ကပင် မေ့လျော့နေခဲ့သည့် သူဆိုသောသူ့ကိုယ်တိုင်ပင် ဖြစ်သည်။ သူ့ရင်ထဲ တစ်ခါမျှ မခံစားခဲ့ဖူးသော သူ့ကိုယ်သူ့ဂုဏ်ယူမှုကို ထိုတဒဂ်မှာပင် ရင်ဝယ်သိမ့်မျှ ခံစားလိုက်မိသည်။

‘မိမိလိုချင်တဲ့အရာကို အတင်းအဓမ္မရယူရတာ စိတ်လည်းပင်ပန်း၊ ကိုယ်လည်းပင်ပန်းတယ်၊ ဥပမာဆိုရင်ဗျာ မိမိ မပျက်မကွက် ထမ်းရွက်ရမယ့် အရောင်းကိုတာ(Quota) ခွဲတမ်းပမာဏ ပြည့်မီရေးဆိုပါတော့။’

အဲဒီလိုမှမဟုတ်ဘဲ တခြားလူတွေရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒပြည့်ဝအောင် သူတို့လိုချင်တာရရှိအောင် မိမိက ကူညီဖြည့်ဆည်းပေးရတယ်။ ဒီလိုဆောင်ရွက်ပေးလိုက်ရလို့ မိမိစိတ်ထဲ ဖော်မပြနိုင်တဲ့ ဝမ်းသာကြည်နူးမှုတစ်မျိုးကို ခံစားရမိတယ်။ စိတ်ပင်ပန်းကိုယ်ပင်ပန်းဒဏ်ကိုလည်း မခံစားရဘူး။

အဲဒီလို မတူခြားနားတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်နှစ်ရပ်ရှိတဲ့အနက် ဘယ်ဟာက မောင်ရင့်အတွက် ပိုပြီး စိတ်ချမ်းသာမှုဖြစ်စေသလဲ’

ဧည့်သည်က ဘာမျှပြန်မဖြေဘဲ ပြုံး၍သာနေသည်။ အဖြေမှာ လယ်ပြင်မှာ ဆင်သွားသလို ထင်ရှားလှသဖြင့် ပြန်၍ အဖြေပေးနေစရာမလိုသည်မှာ အမှန်ပင်ဖြစ်သည်။

ဧည့်သည်၏ ဖြေဆိုချက်ကို ရိပ်မိသည့် တစ်မိနစ်အရောင်းလူသားကြီး (ဝါ)

ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်ကြီးက မှတ်သားအပ်သည့် အောက်ပါဝေါဟာရ စကား တစ်ရပ်ကို ကျွန်ုပ်တို့၏ ဧည့်သည်အား ပြောကြားလိုက်လေသည်။

အလုပ်သောက ဖိစီးမှုဒဏ်ကို  
အကျွန်ုပ် အမြန်ဆုံး  
လျော့ချပစ်နိုင်ခဲ့ပြီ။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုပါမူ  
သူများမလုပ်ချင်သောအလုပ်ကို  
အကျွန်ုပ်က အတင်းအကျပ်  
မလုပ်စေတော့သောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

I quickly reduce my stress because I no longer try to get people to do what they don't want to do.

ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ အဓိပ္ပာယ်မိမိ  
သူများအကျိုးဆောင်သည့်ဘက်မှ ကြည့်၍  
ဈေးရောင်းမှုကို အကျွန်ုပ်ပြုရာတွင်  
စိတ်ပင်ပန်းမှုရော ကိုယ်ပင်ပန်းမှုပါ ကင်းလှသည်။  
ရေစုန်ခရီးကိုလိုက်ပါ၍ ရေကူးရခြင်းနှင့်  
သဏ္ဍာန်တူလေသည်။

When I Sell On Purpose it's like swimming downstream.