



စွန့်ခွဲတီထွင်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်လက်စွဲ
မောင်ဆက်ပိုင်



mgyc.com

mgyc.com

စွန့်ဦးတီထွင်ခြင်းအတွက် အရေးကြီးတဲ့ ငွေအရင်းအနှီးကို
 အသုံးပြုဖို့ရာ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းကတော့ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့
 အရာရဲ့ ပုံစံငယ်ကို အရင်ပြုလုပ်ပြီးမှ အလုပ်ဖြစ် မဖြစ် စမ်းသပ်ကာ
 အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းပါ။
 ငွေဟာ အရာအားလုံးကို ဖြေရှင်းနိုင်တယ်လို့ မယူဆပါနှင့်။

အမှားတစ်ခုကို လျစ်လျူရှုပြီး ပိုမိုကြီးထွားအောင် လုပ်ထားခြင်းဟာ
 သင့်လုပ်ငန်းကို များစွာ ထိခိုက်နစ်နာစေနိုင်ပါတယ်။ အမှားကို
 ဝန်ခံနိုင်ဖို့အတွက် သတ္တိမွှေးပါ။

စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာဟာ အလွန်ခိုင်မြဲတဲ့
 အကောင်းမြင်စိတ်မျိုးကိုတောင် ပျက်စီးစေနိုင်ပြီး
 ပြုစုပျိုးထောင်နိုင်ဖို့အတွက် အလွန်ခက်ခဲကာ ကတိကဝတ်တွေ၊
 ရှုံးနိမ့်မှုတွေနဲ့ ပြည့်နေတတ်ပါတယ်။
 ဒါပေမဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးတွေဟာ အောင်မြင်မှုမရနိုင်ဘူးလို့
 မဆိုလိုပါဘူး။

ရောင်းစား ၁၀၀၀ ကျပ်

စွန့်ဦးတီထွင်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်လက်စွဲ
မောင်ဆက်ပိုင်



စာမူပိုင် - မောင်ဆက်ပိုင်
ယခုစာအုပ်ပြင်ဆင်တင်ဆက်ပုံမူပိုင် - အပါးတော်မြဲ
စာအုပ်တိုက်အမှတ်တံဆိပ် - အော်ပီကျယ်



ထုတ်ဝေခြင်း။ ဦးအောင်စည်သာ၊ အပါးတော်မြဲစာပေတိုက်(၀၂၂၉၃)၊
ပုံနှိပ်ခြင်း။ ဦးအောင်စည်သာ၊ အပါးတော်မြဲပုံနှိပ်တိုက်(၀၁၅၀၅)၊
၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ကံဘဲ့၊ ရန်ကင်း။

မျက်နှာခုံးဒီဇိုင်း။ APTM

စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်လက်ရွဲ၊ မောင်ဆက်ပိုင်

၉၂ မျက်နှာ၊ ၁၆ စင်တီ x ၁၈ . ၅ စင်တီ

ပထမနှိပ်ခြင်း၊ ၂၀၁၈၊ ဇူလိုင်လ၊

အုပ်ရေ ၁၀၀၀၊

email: aptmpublishinghouse@gmail.com
www.facebook.com/aptmbookhouse

အမှတ် (၇/၈)၊ မြန်မာသီရိလင်္ကာရာမကျောင်းလင်း၊ နတ်ချောင်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
၀၉ ၉၅၁၃၉၉၅၅၅၊ ၀၉ ၄၄၁၅၁၅၅၅၉

**စွန့်ခွါးတီထွင်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် လက်စွဲ
မောင်ဆက်ပိုင်**

Entrepreneurs
Dos and Don'ts

၂၀၁၈ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ၊ ပထမနှိပ်ခြင်း။

အပါးတော်မြဲက တင်ဆက်သည်

Dos and Don'ts လက်စွဲစာအုပ်များ

ထွက်ရှိပြီး

၁။ အင်တာဗျူး ဆောင်ရန် ရှောင်ရှား
(Interview Dos and Don'ts)

ယခု

၂။ စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်လက်စွဲ
(Entrepreneurs Dos and Don'ts)

ဆက်လက်၍

၃။ မိဘလက်စွဲ
(Parenting Dos and Don'ts)

၄။ မန်နေဂျာလက်စွဲ
(Managers Dos and Don'ts)

၅။ ခေါင်းဆောင်လက်စွဲ
(Leaders Dos and Don'ts)

စသည် စသည် ...

မာတိကာစဉ်

- စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ဆောင်ရန်ရှောင်ရန်များ ၁
- ဆောင်ရန်၊ရှောင်ရန် ၃**
 - အောင်မြင်မှုကို ကြိုတင်ပြီး မမျှော်လင့်ပါနဲ့ ၄
 - သမိုင်းကြောင်းကို လျစ်လျူမရှုပါနှင့် ၆
 - ငွေဟာ အရာအားလုံးကို ဖြေရှင်းနိုင်တယ်လို့ မယူဆပါနှင့် ၈
 - သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့နည်းဗျူဟာတွေကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေက ချုပ်ကိုင်တာမျိုး မဖြစ်ပါစေနင့် ၁၀
 - ဘောင်ကလေးအတွင်းမှာပဲ လုပ်ဆောင်မနေပါနှင့် ၁၂
 - သင် သိထားတာကိုပဲ ပြုလုပ်ပါ ၁၄
 - အကူအညီတောင်းပါ ၁၆
 - သင့်ရဲ့ရည်ရွယ်ချက်ကို ရှင်းလင်းပြတ်သားနေပါစေ ၁၈
 - သင့်ရဲ့အမှားတွေကို အမြဲသတိပြုပါ ၂၀
 - သင်လျှောက်ရမယ့်ခရီးလမ်းကို ပျော်ရွှင်ခံစားကြည့်ပါ ၂၂
- ငွေရေးကြေးရေး ၂၅**
 - ငွေရေးကြေးရေး ၂၆
 - သင့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အသုံးစရိတ်နဲ့ လုပ်ငန်းအသုံးစရိတ်ကို ခွဲခြားထားပါ ၂၇

- စာရင်းဇယားပြုစုခြင်းတွေကို နောက်ကျမကျန်ပါစေနှင့် ၂၈
- သင့်ရဲ့စာရင်းရေးသူ သို့မဟုတ် စာရင်းကိုင်တွေကို
သင့်လုပ်ငန်းအကြောင်းကို သင့်လောက် သိထားတယ်လို့
ဘယ်တော့မှ မယူဆပါနှင့် ၃၀
- ငွေရေးကြေးရေးနဲ့ပတ်သက်တာတွေကို ခက်ခဲလို့ဆိုပြီး
လျစ်လျူမရှုလိုက်ပါနဲ့ ၃၂
- သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ဘဏ္ဍာငွေစာရင်းခန့်မှန်းချက်ကို
ပြင်ဆင်ထားပါ ၃၃
- သင့်ရဲ့စာရင်းရေးသူ သို့မဟုတ် စာရင်းကိုင်တို့ကို
ဘယ်သောအခါမှ တန်ဖိုးနှိမ့်ချတာမျိုး မလုပ်ပါနှင့် ၃၅
- သင့်ရဲ့ကုန်ကျစရိတ်တွေကိုလည်း နားလည်ထားပါ ၃၇
- အလွယ်လမ်းလိုက်ခြင်းဟာ ပိုပြီး
အရင်းအနှီးကြီးတယ်ဆိုတာ နားလည်ထားပါ ၃၉
- မကောင်းမွန်တဲ့ငွေရေးကြေးရေး အစီရင်ခံစာတွေဟာ
သင့်ရဲ့ငွေထုတ်ချေးသူနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတို့ကို
ယုံကြည်မှုလျော့နည်းစေတယ်ဆိုတာ သတိပြုပါ ၄၀
- စာရင်းရေးသူကောင်းနဲ့ စာရင်းကိုင်ကောင်းများ
ခန့်အပ်ထားရှိပါ ၄၁

- လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာ အောင်မြင်မှု ၄၃**
- လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ခြင်းဆိုင်ရာ အောင်မြင်မှုအတွက်
ဆောင်ရန် ရှောင်ရန် ၄၄

- မှားတတ်သောအမှားများ ၄၇**
- အကြီးမားဆုံးအမှား (၈) ခု ၄၈

စိတ်ဆန္ဒပြင်းပြနေတဲ့စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေအတွက်

ဆောင်ရန်၊ ရှောင်ရန်

၇၃

- ဆောင်ရန်

၇၄

- ရှောင်ရန်

၇၆

အောင်မြင်သူတို့ပြောခဲ့သော အမှာစကားများ

၇၉

- ကြီးမားတဲ့အောင်မြင်မှုတွေကို ရရှိစေနိုင်ရန်အတွက်

စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစေနိုင်ရေး စကားဆယ်ခွန်း

၈၀



mgyc.com

mgyc.com

စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ဆောင်ရန်ရှောင်ရန်များ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ အောင်မြင်လိုစိတ်ရှိသူတွေပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတယ်ဆိုတာဟာ အလွန်ခိုင်မြဲတဲ့ အကောင်းမြင် စိတ်မျိုးကိုတောင် ပျက်စီးစေနိုင်ပြီး ပြုစုပျိုးထောင်ဖို့အတွက် အင်မတန် ခက်ခဲကာ ကတိကဝတ်တွေနဲ့ ရှုံးနိမ့်မှုတွေနဲ့ ပြည့်နေတတ်ပါတယ်။

အဲဒီလိုပြောလိုတော့ စွန့်ဦးတီထွင်တဲ့စီးပွားရေးတွေဟာ အောင်မြင်မှုမရနိုင်ဘူးလို့ မဆိုလိုနိုင်ပါဘူး။ အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အောင်မြင်မှုကို လျှောက်လှမ်းရတဲ့ လမ်းကြောင်းတစ်လျှောက်မှာ မမျှော်လင့်ထားတဲ့ အခက်အခဲတွေကို တွေ့ကြုံရနိုင်ပါတယ်။ သင် အဲဒီအခက်အခဲတွေကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းမလဲဆိုတာက သင့်လုပ်ငန်းကို Google လိုမျိုး ဟိုးအမြင့်ဆုံးမှာ ပျံ့ပွားအောင်မြင်နိုင်သလို Pets.com လိုမျိုးလည်း အကြီးအကျယ် ကျရှုံးစေနိုင်ပါတယ်။ ယခုဖော်ပြမယ့် အချက်တွေကတော့ စီးပွားရေးမှာ စွန့်စားလိုခြင်းရဲ့ ဆောင်ရန်ရှောင်ရန်တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



mgyc.com

mgyc.com



ဆောင်ရန်၊ ရှောင်ရန်

အောင်မြင်မှုကို ကြိုတင်ပြီး မမျှော်လင့်ပါနှင့်

စွန့်ဦးတီထွင်ခြင်းဟာ တာတိုအပြေးပြိုင်ပွဲမျိုးမဟုတ်ဘဲ တာဝေးအပြေးပြိုင်ပွဲနဲ့ ဆင်တူပါတယ်။ သင်ပြုလုပ်မယ့် အလုပ်တစ်ခုအတွက် သင့်မှာ ကောင်းမွန်တဲ့ အမြင်တစ်ခုအပြင် သင်နဲ့ သင့်ရဲ့ အဖွဲ့အစည်းအတွက်ပါ အခြေအနေ၊ အချိန်အခါကောင်းမျိုး ရရှိပိုင်ဆိုင်နေသော်ငြားလည်း မမျှော်လင့်ထားတဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေကတော့ ရှိနေစမြဲပါပဲ။

သင့်ဖောက်သည်ရဲ့ သဘောတူညီမှုနှုန်းဟာ သင်မျှော်လင့်ထားတာထက် နှေးကွေးနေမယ်ဆိုရင် သင့်ဖောက်သည်အပေါ် ကူညီပံ့ပိုးမှုမှာ အချိန်ဘယ်လောက်၊ လူအင်အား ဘယ်လောက်သုံးသင့်သလဲဆိုတာကို ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောမထားသင့်ပါဘူး။ တီဗီမှာပြသတဲ့ ကြော်ငြာတွေဟာ သင့်ကို မက်လုံးတွေ ပေးနိုင်ပါတယ်။ ဘာပဲပြောပြော သင့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်တယ်ဆိုတာ အလျင်အမြန် ကြီးပွားချမ်းသာဖို့အတွက်တော့ တော်တော်လေးကို ဆိုးရွားတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုပါပဲ။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အဓိကအရေးကြီးတာက ရေရှည်ကိုကြည့်တတ်
 ဖို့ရယ် သင့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ယိမ်းယိုင်မသွားဖို့ရယ်ပါ။ သင့်ရဲ့ ထုတ်ကုန်
 ပစ္စည်းအပေါ်၊ သင့်ရဲ့ အဖွဲ့အစည်းအပေါ်နဲ့ သင့်ကိုယ်သင်အပေါ်မှာ
 ယုံကြည်မှုရှိပါ။ အပေါ်ယံ ကောင်းကွက်တွေ၊ သင့်ကို စိတ်ဓာတ် တက်
 ကြစေမယ့် ခဏတာအောင်မြင်မှုတွေအပေါ်ကိုတော့ မှီခိုခြင်းမပြုပါနဲ့။



သမိုင်းကြောင်းကိုလျစ်လျူမရှုပါနှင့်

စွန့်ဦးတီထွင်သူတိုင်းဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ တစ်မူထူးခြားပြီး ပြည့်စုံကောင်းမွန်တယ်လို့ မှတ်ယူတတ်ကြသလို သူတို့ထက်အရင် အခြားသူတွေလည်း အဲဒီလိုမျိုး ကြိုးစားခဲ့ကြပြီး ရှုံးနိမ့်ခဲ့ကြတာပါ။

အဲဒီလို ရှုံးနိမ့်ခဲ့ကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ခေါင်းထဲက ဖယ်ထုတ်ပစ် မယ့်အစား သူတို့တွေထံကနေ ဘယ်လိုအရာတွေ လေ့လာသင်ယူနိုင် မလဲဆိုတာကို ကြိုးစားအားထုတ်သင့်ပါတယ်။ သူတို့ ဘယ်နေရာတွေ မှာ မှားခဲ့သလဲ။ သူတို့ထုတ်ကုန်တွေရဲ့ အားသာချက်တွေကို လိုက်လံ ရှင်းပြနေတဲ့နေရာမှာ မှားယွင်းတဲ့အလုပ်မျိုး လုပ်ခဲ့သလား။ သူတို့မှာ စွန့်စားပြီး အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ဖို့အတွက် ငွေကြေးမရှိလို့လား။ ဒါမှမဟုတ် စီမံအုပ်ချုပ်တဲ့အဖွဲ့ဟာ အတွေ့အကြုံနည်းပါးလို့လားစတဲ့ အချက်တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

အဓိကအရေးအကြီးဆုံးအချက်ကတော့ ငါကကော ဘယ်လိုမျိုး မတူကွဲပြားနိုင်မလဲဆိုပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မေးကြည့်ပါ။ ငါဟာ

သူတို့ထက်ပိုပြီး ထက်မြက်လို့ပဲဆိုတဲ့ အဖြေမျိုးကတော့ ကောင်းတဲ့အဖြေ မျိုး မဟုတ်ပါဘူး။

Ivy League ကနေ ဘွဲ့တွေရထားတဲ့သူတွေ၊ ဉာဏ်ကြီးရှင် အဆင့်ရှိတဲ့ ဉာဏ်ရည်မျိုး ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့လူတွေ စတင်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေး တွေဟာလည်း ကျရှုံးခဲ့ကြဖူးပါတယ်။ အကယ်လို့ သင်ဟာ စွန့်ဦးတီထွင် သူတစ်ဦးအနေနဲ့ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် အခြားသော စွန့်ဦးတီထွင် သူများရဲ့ ကျရှုံးမှုတွေကို လေးလေးနက်နက် သုံးသပ်သင့်ပါတယ်။



ငွေဟာ အရာအားလုံးကို ဖြေရှင်းနိုင်တယ်လို့ မယူဆပါနှင့်

လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ စတင်ပျိုးထောင်ဆဲ ဝဲဂယက်ထဲမှာ ပိုက်ဆံဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပြဿနာတွေအားလုံးကို ဖြေရှင်းနိုင်မယ်ဆိုတဲ့ မကောင်းတဲ့ ယုံကြည်ချက်တစ်ခုရှိပါတယ်။ အထူးသဖြင့် နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာမျိုး တွေမှာပေါ့။ အဲဒီယုံကြည်မှုဟာ မကောင်းတဲ့အပြင် အဲဒီလို တွေးခေါ်မှု မျိုးဟာ ထူးခြားတဲ့အရည်အသွေးမျိုးကို ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့သူတွေ အပေါ် များစွာထိခိုက်နစ်နာစေတယ်ဆိုတာ လွန်ခဲ့သော ဆယ်စုနှစ်ခန့် ကတည်းကပါ။

မှန်ပါတယ်။ ငွေအရင်းအနှီးဆိုတာ စွန့်ဦးတီထွင်ခြင်းအတွက် အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် နည်းမှန်လမ်းမှန်နဲ့ အသုံးပြုဖို့က ပိုပြီး အရေးပါပါတယ်။ အဲဒီ ငွေအရင်းအနှီးကို အသုံးပြုဖို့ရာ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းကတော့ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့အရာရဲ့ ပုံစံငယ်ကို အရင်ပြုလုပ်ပြီးမှ အလုပ်ဖြစ်မဖြစ်စမ်းသပ်ကာ အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ သေးငယ်ပြီး၊ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိတဲ့အပြင် ရလဒ်ကောင်း

တွေပေးနိုင်တဲ့ အင်ဂျင်တစ်လုံးကို တည်ဆောက်လိုက်ပြီဆိုပါစို့၊ ဒါပေမဲ့ သင်ဟာ အဲဒီအင်ဂျင်လေးကို ရလဒ်ကောင်းတွေ ပိုလိုချင်လို့ သူ့မှာ အသုံးပြုရမယ့် လောင်စာဆီအစား အာကာသယာဉ်မှာ အသုံးပြုတဲ့ လောင်စာဆီကို ထည့်သွင်းအသုံးပြုလိုက်မယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒီ အင်ဂျင် လေးကို ပျက်စီးစေနိုင်သလိုပဲ သင့်လုပ်ငန်းနဲ့ မကိုက်ညီသေးတဲ့ အလုပ် တစ်ခုကို သင်လုပ်မိပြီဆိုလျှင် သင့်လုပ်ငန်းမှာ ရှိနေပြီးသား ပြဿနာ တွေကို ပိုမိုဆိုးရွားစေပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီပြဿနာတွေရဲ့ အရွယ်အစား ကြီးမားလေလေ သင့်အတွက် အလျော်အစားကြီးမားလေပါပဲ။



သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့နည်းပညာဟာတွေကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေက ချုပ်ကိုင်တာမျိုး မဖြစ်ပါစေနှင့်

များသောအားဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်သူအများစုဟာ သူတို့ရဲ့ ရင်းနှီး
မြှုပ်နှံသူတွေ၊ ငွေအလုံးအရင်းနဲ့ အသုံးပြုထားသောသူတွေနဲ့ကြားမှာ
ဝေခွဲရခက်သော ဆက်ဆံမှုမျိုး ရှိတတ်ကြပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်
ဆိုရရင်တော့ သင်ဟာ သင့်ဘဝရဲ့ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ကို ရရှိဖို့အတွက်
သူတို့ရဲ့ ငွေတွေကို လိုအပ်ပါတယ်။

အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေအတွက် ကောင်းတဲ့
အချက်က သင့်လုပ်ငန်းဟာ ဘယ်အပေါ်မှာ စိတ်ပါဝင်စားတယ်ဆိုတာ
ကို သူတို့သိဖို့မလိုအပ်တာပါပဲ။ အဲဒီအချက်ကပဲ ပြဿနာ ဖြစ်စေတာ
ပါ။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဘက်က ကြည့်မယ်ဆိုရင် သူတို့ ရင်းနှီးထား
တဲ့ ငွေအရင်းအနှီးကို မြန်မြန်ဆန်ဆန်နဲ့ များများလေး ပြန်ရချင်တာမျိုး
ပါ။ ဒါဟာ ဘာကိုဆိုလိုသလဲဆိုရင် သူတို့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့ ကုမ္ပဏီ

တွေကို ပိုက်ဆံမြန်မြန်သုံးစေချင်ပြီး သူတို့အတွက်လည်း အကျိုးအမြတ် ရှိရှိနဲ့ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ပြန်လည်ထွက်ခွာဖို့ရာဖြစ်ပါတယ်။

အကယ်လို့ သင်ဟာ ရေရှည်တည်တံ့မယ့် လုပ်ငန်းမျိုးကို တည်ထောင်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒီလို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေနဲ့ ပူးပေါင်းခြင်းဟာ မှန်ကန်သော နည်းလမ်းမဟုတ်ပါဘူး။

ရေရှည်တည်တံ့မယ့် လုပ်ငန်းမျိုးကို တည်ထောင်ခြင်းမှာ ချင့်ချိန် နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ တိုးတက်ခြင်းတွေ၊ သင့်ဖောက်သည်တွေကို နားလည်နိုင်ဖို့ အချိန်ယူခြင်းတွေ၊ သင့် ထုတ်ကုန်အပေါ် သူတို့ရဲ့ အတွေးအမြင်တွေ၊ ခိုင်မာတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်အပြင် ခိုင်မာတဲ့ လုပ်ငန်းသဘော သဘာဝတွေ၊ အဲဒီ သဘောသဘာဝနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ ဝန်ထမ်းခန့်အပ်ခြင်း တွေ၊ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိပြီး တိကျတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်များတည်ဆောက်ခြင်းတွေ လိုအပ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် အကယ်လို့ သင်ဟာ ရေရှည်ကို မျှော်မှန်းပြီး လုပ်ကိုင်မယ်ဆိုလျှင် ငွေ နောက်လိုက်သူတွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ မတင်းတိမ်နိုင်တဲ့ အချိန်တိုအတွင်း ရရှိလိုစိတ်တွေကို သတိထားပါ။ ဒါဟာ သင့်ရဲ့ လုပ်ငန်းသာဖြစ်တာကြောင့် သင့်ရဲ့ သတ်မှတ်ချက်တွေနဲ့သာ ပြုစုပျိုးထောင်ပါ။



ဘောင်ကလေးအတွင်းမှာပဲ လုပ်ဆောင်မနေပါနှင့်

အင်္ဂလိပ်လူမျိုး ကဗျာဆရာ John Donne က “လူတစ်ယောက်ဟာ ကျွန်းတစ်ကျွန်း မဟုတ်ပါဘူး။ လူတိုင်းလူတိုင်းဟာ တိုက်ကြီးတစ်ခုရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေပါ။ အဓိကအရာကြီးရဲ့ အစိတ်အပိုင်းပါ” လို့ပြောဖူးပါတယ်။ စွန့်ဦးတီထွင်မယ့်သူတွေအတွက်လည်း ထိုနည်းတူပါပဲ။

တစ်နေ့တစ်နေ့ သင့်လုပ်ငန်းထဲမှာပဲ အာရုံစိုက်နေပြီး အပြင်လောကကြီးကို မေ့ထားဖို့ဆိုတာ အရမ်းကိုလွယ်ကူပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလိုနေခြင်းဟာ သင့်အတွက် မဟာအမှားကြီး ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ အထူးချွန်ဆုံး စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ အလုပ်သမားတွေ၊ သက်တူရွယ်တူတွေ၊ အခြားသော စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေနဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ မိသားစုတွေအပြင် သူတို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေထံမှ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို မကြာခဏဆိုသလို တောင်းခံလေ့ရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ အမြဲလိုလို

ဆက်သွယ်လေ့ရှိပြီး နောက်မျိုးဆက်သစ်တွေအတွက် အထောက်အကူ ဖြစ်အောင်လည်း ကြိုးစားအားထုတ်ပါတယ်။

အဲဒီလို စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေဟာ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေနဲ့ ပတ် သက်တဲ့ များပြားတဲ့ အကြောင်းအရာတွေ၊ သူတို့ကို ထောက်ပံ့ပေးနိုင်တဲ့ အဆက်အသွယ်မျိုးတွေကို ပိုင်ဆိုင်ထားကြသူများဖြစ်ပြီး အဲဒီအရာတွေ ကပဲ သူတို့ကို ခက်ခဲတဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေတွေ၊ ကျော်ကြားမှုကို မလိုလားခြင်းတွေအပြင် လုပ်ငန်းရှင်ဘဝအစရဲ့ အနိမ့်အမြင့်တွေကို အောင်မြင်စွာ ကျော်ဖြတ်နိုင်အောင် ပို့ဆောင်ပေးခဲ့တာပါ။

မိဒီယာပေါ်မှာ သင်မြင်နေရတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူတစ်ဦးရဲ့ အောင် မြင်မှုပုံရိပ်အပေါ်မှာ အလှည့်ဖြားမခံပါနဲ့။ သူတို့အဲဒီလိုမျိုးတွေဖြစ်လာဖို့ ကို အများကြီး တိုက်ခိုက်ခဲ့ရတယ်ဆိုတာ သတိရပါ။



သင် သိထားတာကိုပဲ ပြုလုပ်ပါ

မိမိလုပ်ကိုင်နေသော လုပ်ငန်းခွင်အကြောင်းကို ဘာမှမသိဘဲ အဲဒီ လုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ ထဲထဲဝင်ဝင် လုပ်ကိုင်နေကြတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေ လည်း အများအပြားရှိပါတယ်။ သင်ဟာ အလွန်ထက်မြက်တဲ့လူ ဒါမှ မဟုတ် လျင်မြန်စွာ သင်ယူနိုင်စွမ်းရှိတဲ့လူ စတဲ့ အချက်တွေဟာ သင့်မှာ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံရှိတာနဲ့ ယှဉ်လိုက်မယ်ဆိုရင် ဘာမှ အရေးမပါ ပါဘူး။

သင်နဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ပြီးသားဖြစ်တဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တစ်ခုမှာ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို စတင်လုပ်ကိုင်ခြင်းဟာ သင့်အတွက်ရော၊ သင့်လုပ်ငန်းအတွက်ပါ အကျိုးကျေးဇူးများစွာရှိပါတယ်။ သင်ဟာ သင့်ဖောက်သည်တွေ ဘယ်အရာကို အမှန်တကယ် လိုအပ်တယ်ဆိုတာကို ပိုမိုနားလည်နိုင်ပါတယ်။ (သင့်ဖောက်သည်တွေရဲ့ စိတ်ကူးယဉ် လိုအပ်ချက်မျိုးမဟုတ်ပဲပေါ့။) သင်ဟာ အပြိုင်အဆိုင်ရှိသော အနေအထားမျိုးနဲ့ ပိုမိုပြီး အကျွမ်းဝင်လာပါလိမ့်မယ်။ (အဲဒီလို အပြိုင်အဆိုင်တွေ ကြားထဲ

က ဘယ်လိုဖောက်ထွက်မလဲဆိုတာလည်း ပါပါတယ်။) ဒါ့အပြင် သင်ဟာ သင့်ရဲ့ အလုပ်သမားတွေ၊ ဖောက်သည်တွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေနဲ့ အဓိကရှယ်ယာရှင်တွေကို သင်လုပ်ကိုင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်အပေါ် သင့်ရဲ့ အမြင်တွေကို ပါးပါးနပ်နပ် ပြောဆိုနိုင်လာပါလိမ့်မယ်။



အကူအညီတောင်းပါ

အကယ်လို့ သင်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဘယ်တုန်းက မှ စတင်ပြီး မလုပ်ကိုင်ခဲ့ဘူးဆိုလျှင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ကိုင်ခြင်းဟာ ကိုယ်နဲ့ မရင်းနှီးမကျွမ်းဝင်တဲ့ နေရာသစ်တစ်ခုကို ခြေစုံပစ်ဝင်လိုက်ရ သလိုပါပဲ။ တစ်နည်းအားဖြင့် သင် မသိသေးတာတွေ အလွန်များပြား ပါတယ်။

စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက်လည်း ထိုနည်းတူစွာပါပဲ။ သို့ပေမယ့် လိုအပ်တဲ့ အချိန်မှာ သိရှိလိုတဲ့အကြောင်းအရာကို မေးမြန်းဖို့ စိတ်အားထက်သန်တဲ့သူနဲ့ မိမိကိုပဲကိုယ် အသိပညာဗဟုသုတ ပြည့်စုံ နေပြီးပြီလို့ အထင်မှားနေတဲ့ လူနှစ်မျိုးကြားမှာပဲ ကွဲပြားခြားနား သွားတာပါ။

သင်ထုတ်ပြောသည်ဖြစ်စေ၊ ထုတ်မပြောသည်ဖြစ်စေ သင်အကူ အညီလိုအပ်နေတယ်ဆိုတာကို တစ်ဖက်လူက သိရှိခဲ့ရင်တောင် သူဟာ အကူအညီလိုအပ်နေတယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို လေးစားသမှုနဲ့ တုံ့ပြန်မည့်

အပြင် သင်ရင်ဆိုင်နေရတဲ့အရာပေါ်မှာ သင်ဘယ်လိုဖြေရှင်းမလဲဆိုတာ အပေါ်မှာ မူတည်ကာ သူဟာ သင့်မှာ ဗဟုသုတ ဘယ်လောက်ရှိတယ် ဆိုတာကို သူ သတိပြုမိပြီးဖြစ်နေတဲ့ ပြဿနာအပေါ်မှာ သင် ဘယ် လောက်ထိနားလည်သလဲဆိုတဲ့အချက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး သင့်ကို ကူညီပေး ပါလိမ့်မယ်။

အထူးချွန်ဆုံး စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေဟာ ယခုသင်ခန်းစာကို အမြဲတမ်းနှလုံးသွင်းမှတ်သားပြီး တိုးတက်မှုတွေကိုလည်း အမြဲတစေ တွေးခေါ်နေတတ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့ဟာ အလွန်ကြီးမားလှတဲ့ အောင်မြင်မှုမျိုး ရရှိသည့်အခါမျိုးမှာတောင် သူတို့ကိုယ်သူတို့ နိမ့်ချ ပြောဆိုတတ်ကြပါတယ်။



သင့်ရဲ့ရည်ရွယ်ချက်ကိုရှင်းလင်းပြတ်သားနေပါစေ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ကိုင်ခြင်းဟာ အခက်အခဲတွေ၊ စိတ်ညစ်စရာတွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေတဲ့၊ ကြိုးစားအားထုတ်လုပ်ကိုင်မှသာ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အရာတစ်ခု ဖြစ်နေနိုင်ပါတယ်။ စိတ်ဓာတ်ကျစရာတွေကို အကောင်းဆုံး ရင်ဆိုင်နိုင်တဲ့အရာကတော့ ရည်မှန်းချက် ခိုင်ခိုင်မာမာ ထားရှိတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ - “ဘာလဲ” ဆိုတဲ့ အကြောင်းအရာကို ကြံကြံခဲနိုင်ဖို့ “ဘာဖြစ်လို့လဲ” ဆိုတဲ့ မေးခွန်းတစ်ခုလိုပေါ့။ အဲဒီလို မေးခွန်းမျိုးဟာ သင်တစ်စုံတစ်ခုကို စွန့်စားပြီး မလုပ်ကိုင်ခင် မေးရမယ့် မေးခွန်းပါ။ လုပ်ပြီးသွားတဲ့ အချိန်မှာ မေးရတာမျိုးတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

လက်တွေ့ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးချက်တွေကတော့ သင် ဘာဖြစ်လို့ သင့်ကုမ္ပဏီကို စတင်လုပ်ကိုင်နေတာလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းက လွဲပြီး ကျန်တာတွေကို ထောက်ပြမှာပါ။ သင်ဖြေရှင်းဖို့ ကြိုးစားနေတဲ့ ပြဿနာတွေကို သင် စိတ်ပါဝင်စားစွာနဲ့ ဖြေရှင်းချင်တာလား။ ဒါမှ မဟုတ် ဒါဟာ သင့်အတွက် အကျိုးအမြတ်ရရှိစေမယ့် အခွင့်အရေး

ဖြစ်နေလို့လား စတာတွေပါ။

အဲဒီမေးခွန်းတွေအတွက် အဖြေကို ချက်ချင်းလက်ငင်းမဟုတ်ဘဲ နောက်ပိုင်းမှ ဖြေပေးလို့လည်း ပြဿနာမရှိပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့ဆို လူတိုင်းဟာ သူတို့ရဲ့ စတင်ပြုစုပျိုးထောင်ဆဲလုပ်ငန်းလေးနဲ့ ကမ္ဘာကြီးကို ပြောင်းလဲမပစ်နိုင်တဲ့အပြင် Instagram-for-Hamsters လို့ ခေါ်တဲ့ ပြောင်ချော်ချော် ဖုန်း application တစ်ခုဟာ ကမ္ဘာကြီးကို ပိုမို ကောင်းမွန်တဲ့နေရာတစ်ခုဖြစ်စေတယ်ဆိုပြီး မိမိကိုယ်ကိုယ် မှားနေတယ်ဆိုတာကို လက်သင့်မခံချင်တဲ့ တည်ထောင်သူတွေလည်း ရှိနေပါသေးတယ်။

စီးပွားရေးတစ်ခုကို စတင်တည်ထောင်ဖို့ သင့်မှာ ဘယ်လို အကြောင်းပြချက်တွေပဲ ရှိရှိ၊ လူတိုင်းဟာ သူတို့ရဲ့ စတင်ပြုစုပျိုးထောင်ဆဲ လုပ်ငန်းလေးနဲ့ ကမ္ဘာကြီးကို ပြောင်းလဲမပစ်နိုင်ဘူးဆိုတာကို သင်ကိုယ်တိုင်ရော သင့်နဲ့ပတ်သက်နေတဲ့ အခြားသူတွေပါ ရှင်းလင်းစွာ နားလည်နေပါစေ။ အဲဒီလို သိနေခြင်းအားဖြင့် သင်နဲ့ သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ပိုမိုအဓိပ္ပာယ်ရှိစေကာ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားလည်း ဖြစ်စေနိုင်ပြီး သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းကို စတင် လည်ပတ်စေနိုင်ပါတယ်။



သင့်ရဲ့အမှားတွေကို အမြဲသတိပြုပါ

ဘယ်သူကမှတော့ အမှားလုပ်မိပါတယ်လို့ မဝန်ခံချင်ကြပါဘူး။ အထူးသဖြင့် အကောင်းမြင်စိတ်ကို မှီခိုအားပြုကာ ခက်ခဲတဲ့အချိန်တွေကို ဖြတ်သန်းဖို့ ကြိုးစားနေတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေအတွက်ဆိုလျှင်တော့ ပိုမိုခက်ခဲပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် အမှားတစ်ခုကို လစ်လျူရှုပြီး ပိုမိုကြီးထွားအောင် လုပ်ထားခြင်းဟာ သင့်လုပ်ငန်းကို များစွာ ထိခိုက် နစ်နာစေနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင်အမှားကျူးလွန်မိတဲ့ အခါမျိုးဆို လျှင် အဲဒီအမှားကို ဝန်ခံနိုင်ဖို့အတွက် သတ္တိမွေးပါ။

သင့်ရဲ့ အသုံးစရိတ်တွေကို အသုံးပြုရာမှာ မှားယွင်းတဲ့ အတွေး မျိုးမတွေးမိပါစေနဲ့။ ဥပမာအားဖြင့် ဘက်လိုက်ခြင်းဟာ သင့်လုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသူတွေရဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့ငွေတွေကို မကောင်းသောငွေ တွေရဲ့ နောက်မှသုံးစေခြင်းစတဲ့ အကျိုးဆက်များကို ဖြစ်စေနိုင်ပြီး အဲဒီလို အသုံးပြုခြင်းဟာ သင့်ရဲ့ အဖိုးတန်တဲ့ စွမ်းအင်တွေကို မကောင်းတဲ့နေရာ မှာ မှားယွင်းစွာ အသုံးပြုတာမျိုး ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ ဖဲကစားတာ ကျွမ်း

ကျင်တဲ့ လူတစ်ယောက်လိုပဲ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေဟာ ဘယ်အချိန်မှာ ပြုလုပ်သင့်တယ်၊ ဘယ်အချိန်မှာတော့ မပြုလုပ်သင့်ဘူးဆိုတဲ့ အတွေးမျိုး ရှိနေဖို့ လိုပါတယ်။



သင်လျှောက်ရမယ့်ခရီးလမ်းကို ပျော်ရွှင်ခံစားကြည့်ပါ

သင့်အတွက် ဘယ်အရာက အရေးအကြီးဆုံး လိုအပ်ချက်ဆိုတာကို သိရှိစေပြီး အဲဒီလိုအပ်ချက်ကို စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိအောင် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်မယ်ဆိုတာအတွက် သင့်မှာ ကြီးမားတဲ့အမြင်မျိုး ရှိနေပါစေ။ ဒါပေမဲ့ သင့်မှာ သင်လိုအပ်တဲ့ အရင်းအမြစ်တွေဟာ အကန့်အသတ်တစ်ခုနဲ့သာ ရရှိနိုင်ပြီး သင့်အတွက်အချိန်ဆိုတာလည်း လုံလောက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါဟာ ဘာကိုဆိုလိုသလဲဆိုရင် သင်ဟာ နှစ်ဆယ့်လေး နာရီ ခုနစ်ရက်လုံး မနားတမ်း ကြိုးစားအားထုတ်နေသင့်တယ်လို့ ဆိုလိုတာပါ။

စွန့်ဦးတီထွင်သူအများစုဟာ သူတို့ရဲ့ ပန်းတိုင်အပေါ်မှာသာ အာရုံစိုက်တတ်ကြပြီး သူတို့ရဲ့ ပန်းတိုင်ကို လျှောက်လှမ်းနေတဲ့ လမ်းခရီးမှာ ပျော်ရွှင်ခံစားကြည့်ဖို့ကို မေ့လျော့နေတတ်ကြပါတယ်။ မှန်ပါတယ်။ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့အရာတစ်ခုကို ဆုံးဖြတ်ပြီး စိတ်ဓာတ်တက်ကြွလာဖို့ဟာ ပုံမှန်အတိုင်းပဲဖြစ်ပေမယ့် ယခုလက်ရှိအချိန်လေးကို ပျော်ရွှင်

ခံစားကြည့်ဖို့ဟာ ဘာမှ မပြောပလောက်ပါဘူး။

အောင်မြင်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်ကိုင်နေတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေကို မေးကြည့်ကြည့်ပါ။ သူ့ကုမ္ပဏီကို လုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ ဘယ်အချိန်တွေဟာ သူ့အတွက် အနှစ်သက်ဆုံး အချိန်တွေလဲလို့ပေါ့။ ၁၀ကြိမ်မေးလျှင် ၉ကြိမ်မှာတော့ သူဟာ အခန်းကျဉ်းလေးထဲမှာ လူတွေ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ဘေးချင်းကပ် ထိုင်ပြီး အမှိုက်တွေ၊ ပီဇာဗူးခွံ အလွတ်တွေနဲ့ ရှုပ်ပွနေပြီး သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာ ကောင်းကောင်း နားမလည်သေးတဲ့လူတွေနဲ့ အတူတူ အဲဒီလုပ်ငန်းကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ အချိန်တွေပါလို့ ပြန်ဖြေပါလိမ့်မယ်။

အဲဒီလို သူပြောပြနေတဲ့အချိန်မှာ သင့်ရဲ့စိတ်ထဲမှာ ဘာတစ်ခုမှ မရှိတဲ့ ဘဝကနေ အောင်မြင်တဲ့ဘဝကို တစ်ဆင့်ချင်း ပြောင်းလဲရောက်ရှိ လာခဲ့တဲ့ အချိန်တွေကို ပြန်လည်မြင်ယောင်နေမှာပါ။ အဲဒီလိုအချိန်တွေ ဟာ သင်ဘယ်တော့မှ ပြန်မရနိုင်တော့မယ့် ဆန်းကြယ်လှတဲ့ အချိန်တွေ ဖြစ်ပြီး အဲလိုအချိန်တွေကို ပြန်ရရှိဖို့ဆိုလျှင် သင် ဘာမဆိုလုပ်မယ်ဆိုပြီး သင့်စိတ်ထဲမှာ အမြဲအဆင်သင့် ဖြစ်နေမှာပါ။

သင်လျှောက်နေတဲ့ ခရီးလည်းတွင်ပါစေ၊ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွနေ ပါစေ ဒါ့အပြင် ရည်မှန်းချက် ကြီးကြီးလည်းထားပါ။ ဒါပေမဲ့ သင် လျှောက်နေတဲ့ ခရီးလမ်းတစ်လျှောက်က ပျော်ရွှင်ကြည်နူးစရာလေးတွေ ကိုလည်း ခံစားဖို့ကို မမေ့ပါနဲ့။

