

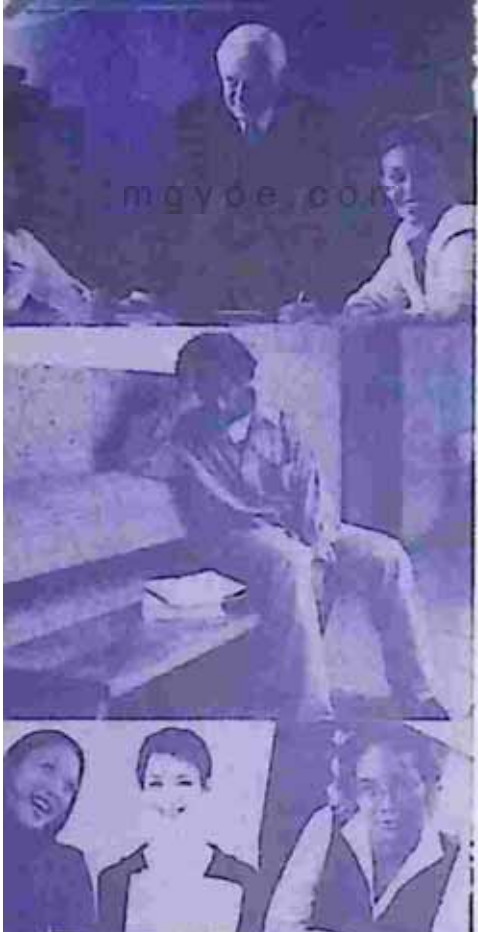


မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

ကုမ္ပဏီအင်တာဗျူး COMPANY INTERVIEW



ကုမ္ပဏီအင်တာဗျူး



ဤစာအုပ်သည် ပထမတွဲဖြစ်ပြီး
 လေ့လာနှစ်သက်သူများသဖြင့်
 ဒုတိယတွဲကိုလည်း
 ဆက်လက်ထုတ်ဝေထားပြီးဖြစ်သည်။
 ယခုစာအုပ်မှာ မူလ ပထမတွဲကို
 ဒုတိယအကြိမ်
 ပြန်လည်ရိုက်နှိပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။
 ယနေ့ခေတ်စား၍ အများမျှော်မှန်းနေသော
 ပြည်တွင်းပြည်ပ လုပ်ငန်းခွင်နေရာပေါင်း
 ၂၄ နေရာအတွက်
 လုပ်ငန်းသဘောသဘာဝများလည်း
 ပါဝင်သည်။
 ရွေးချယ်ခံ ဝန်ထမ်း၏
 ယေဘုယျ အရည်အချင်းလိုအပ်ချက်ကို
 အခြေခံထား၍
 နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ပြင်ဆင်ဖြည့်ဆည်းနိုင်သည်။
 အင်္ဂလိပ်စကားပြောလည်း ပူးတွဲပါဝင်၍
 မည်သည့်တိုင်းပြည်အတွက်မဆို အသုံးဝင်သည်။
 အလုပ်လျှောက်ထားသူ ဝန်ထမ်းများအတွက်သာမက
 အလုပ်ခန့်အပ်မည့် လုပ်ငန်းရှင်များ၊
 ဒါရိုက်တာများ မန်နေဂျာများအတွက်ပါ
 လက်စွဲပြုရမည့် စာအုပ်ဖြစ်သည်။



mmm0001

1200.00 Ks

com

ပြည်တွင်းမှာသာမက
 ပြည်ပမှာပါ
 မိမိစွမ်းရည်ရှိလျှင်ရှိသည်နှင့်အမျှ
 စာလုပ်စာကိုင်စာခွင့်စာလမ်းများ ပွင့်လန်းလျက်ရှိရာ
 လုပ်ငန်းခွင့်ဝင်မည့်လူငယ်တိုင်းအတွက်
 ကြိုတင်လေ့လာပြင်ဆင်ရန် လိုအပ်ချက်အချို့ကို
 ဖြည့်ဆည်းပေးသည့်စာအုပ်။

ကျေးဇူးတင်စားအပ်ပါ။

ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၀၁၀၆၀၅၀၂ နှင့်

မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၀၆၃၃၀၅၀၇ တို့ဖြင့်

မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်းကို M.S.O ပြုလုပ်ပြီး ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊
 စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်တိုက်၊ ၈၅၊ ၁၆၄ လမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်နှင့်
 ပုံနှိပ်သူ - ဦးထွန်းထွန်းဦး၊ အင်ကြင်းဦးပုံနှိပ်တိုက်၊ ကျွန်းတောလမ်း၊
 ရန်ကုန်တို့က ဒုတိယအကြိမ် စောင်ရေ - ၅၀၀ ရိုက်နှိပ်ကာ ၂၀၀၅ ခု၊
 စက်တင်ဘာလတွင် တန်ဖိုး ၁၂၀၀ ကျပ်ဖြင့်ဖြန့်ချိသည်။ ပထမအကြိမ်ကို
 လွင်သစ္စာစာပေက ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် ထုတ်ဝေခဲ့သည်။

စာအုပ်ချုပ် - ကိုမြင့်

မာတိကာ

၁။	Marketing Manager Interview ဈေးကွက်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး	၇
၂။	Secretary Interview အတွင်းရေးမှူးအင်တာဗျူး	၁၃
၃။	Administrative Manager Interview အုပ်ချုပ်ရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	၂၁
၄။	Sales Manager Interview အရောင်းမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	၂၉
၅။	Trading Manager Interview ကုန်သွယ်မှုမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	၃၅
၆။	Tour Manager Interview ခရီးသွားလာရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	၄၃
၇။	Computer Operator Interview ကွန်ပျူတာအော်ပရေတာအင်တာဗျူး	၄၉
၈။	Sales Executive Interview အရောင်းအမှုဆောင်ရာထူးအင်တာဗျူး	၅၇
၉။	Purchasing Officer Interview ဝယ်ယူရေးအရာရှိရာထူးအင်တာဗျူး	၆၅
၁၀။	Sales Engineer Interview အရောင်းအင်ဂျင်နီယာအင်တာဗျူး	၇၁

၁၁။	Accountant Interview	၇၉
	စာရင်းကိုင်ရာထူးအင်တာဗျူး	
၁၂။	Production Engineer Interview	၈၇
	ထုတ်လုပ်မှုအင်ဂျင်နီယာအင်တာဗျူး	
၁၃။	Quality Manager Interview	၉၅
	အရည်အသွေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	
၁၄။	Factory Manager Interview	၁၀၃
	စက်ရုံမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	
၁၅။	Finance Manager Interview	၁၁၁
	ဘဏ္ဍာရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	
၁၆။	Assistant Project Engineer Interview	၁၁၇
	လက်ထောက်စီမံကိန်းအင်ဂျင်နီယာရာထူးအင်တာဗျူး	
၁၇။	Receptionist Interview	၁၂၅
	ဧည့်ကြိုရာထူးအင်တာဗျူး	
၁၈။	Export Import Manager Interview	၁၃၁
	ထုတ်ကုန်သွင်းကုန်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး	
၁၉။	General Manager Interview	၁၃၉
	အထွေထွေမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	
၂၀။	Human Resource Manager Interview	၁၄၅
	ဝန်ထမ်းရေးရာမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	
၂၁။	Advertising Manager Interview	၁၅၃
	ကြော်ငြာမန်နေဂျာအင်တာဗျူး	
၂၂။	Assistant Bank Manager Interview	၁၅၉
	လက်ထောက်ဘဏ်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး	
၂၃။	Personal Assistant Interview	၁၆၅
	ကိုယ်ရေးလက်ထောက်ရာထူးအင်တာဗျူး	
၂၄။	Electrical Engineer Interview	၁၇၃
	လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာရာထူးအင်တာဗျူး	

■ များကွက်စီးပွားရေးစနစ် တိုးတက် ရှင်သန်လာတာနဲ့အမျှ ကုမ္ပဏီတွေ ရဲ့ အခန်းကဏ္ဍဟာလည်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လို့လာပါတယ်။ နိုင်ငံသားတွေနှင့် ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်တဲ့ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီလီမိတက်တွေအပြင် နိုင်ငံခြားသား (Foreigner) တွေကိုယ်တိုင် လာရောက် ရုံးထိုင်ဖွင့်လှစ်တဲ့ ဖက်စပ် (Joint Venture) ကုမ္ပဏီတွေ၊ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေလည်း တစ်နေ့တခြား တိုးပွားလို့ လာပါတယ်။ သည်အခါ လုပ်ငန်းလိုအပ်ချက်အရ ဝန်ထမ်းလိုအပ်လာလို့ Job Vacancy တွေ ပေါ်လာတဲ့အခါ အလုပ်လျှောက်လွှာတင်ပြီး ဖြေဆိုကြသူတွေ အတွက် သည်ကုမ္ပဏီအင်တာဗျူးကို စေတနာ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ အလုပ်အမျိုးအစား ရာထူးနေရာ (Position) အလိုက် တင်ပြသွားပါမယ်။ အထူးပြောချင်တာက ဖက်စပ်နဲ့နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေမှာ အလုပ်လျှောက်တဲ့အခါ မိမိရဲ့ ကိုယ်ပေး ဘဝနှင့် အထောက်အထားတွေကို တင်ပြရပါတယ်။ အဲဒီလျှောက်လွှာရှင်ပေးထဲက အလုပ်ခေါ်တဲ့ကြော်ငြာမှာပါတဲ့ အရည်အချင်းများ (Qualifications) နဲ့ ကိုက်ညီ သင့်တော်တဲ့ သူတွေကို ရွေးချယ်ပြီး လူတွေ့အင်တာဗျူး (Interview) စစ်ပါ တယ်။ နိုင်ငံခြားသားပါဝင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေမှာ အင်္ဂလိပ်လို ပြောဆိုဖြေဆိုရတဲ့ အတွက် အင်္ဂလိပ်စကားကို နားလည်ဖို့အပြင် ပြန်လည်ပြောဆိုတတ်ဖို့ အရေးကြီး လာပါတယ်။ အရည်အသွေး ကောင်းကောင်းရှိပြီး အင်္ဂလိပ်စာ ကျွမ်းကျင် တတ်မြောက်သူတွေဟာ ရာထူးကောင်းကောင်း၊ လစာကောင်းကောင်း ရရှိပြီး ကုမ္ပဏီတွေမှာ အလုပ်လုပ်နေကြပြီ။ ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လျှောက်တဲ့ သူတွေအတွက် တစ်စုံတစ်ခုသော အထောက်အကူ ရရှိစေရန် ရည်ရွယ်ချက်နှင့် တင်ပြရခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ယခု တင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လစ်လပ်နေတဲ့ Marketing Manager (ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးမန်နေဂျာ) ရာထူးအတွက် အင်တာဗျူး ဝင်ရောက်ပြောဆိုတဲ့ ဘွဲ့ရလူငယ်တစ်ဦးရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အောင်စည်သူ (Aung Si Thu) ဟာ စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ B.Com ဘွဲ့ရ လူငယ်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး အင်္ဂလိပ်လူမျိုး Mr.Wales (Managing Director) ရှေ့မှာ Marketing Manager ရာထူးကို ဖြေဆို အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။ အောင်စည်သူရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံကို လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။

Mr.Wales ဟာ Aung Si Thu ရဲ့ ကိုယ်ရေးရာဇဝင် (Resume) ကို လေ့လာဖတ်ရှုပြီးနောက် အင်တာဗျူး စတင် မေးမြန်းပါတယ်။

ဈေးကွက်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး Marketing Manager Interview

Dialogue

Mr.Wales : Did you have marketing experience before?
အရင်တုန်းက ခင်ဗျားမှာ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး အတွေ့အကြုံ ရှိခဲ့ပါသလား။

Aung Si Thu : Yes, I had (5) years marketing experience in previous company.
ဟုတ်ကဲ့၊ အရင်ကုမ္ပဏီမှာ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး အတွေ့အကြုံ ငါးနှစ် ရှိခဲ့တယ်။

Mr. Wales : When did you resign from that company?
အဲဒီကုမ္ပဏီက ခင်ဗျား ဘယ်တုန်းက အလုပ်မှ နုတ်ထွက်ခဲ့သလဲ။

Aung Si Thu : Last month.
လွန်ခဲ့တဲ့ လကပါ။

Mr. Wales : Why did you resign?
ဘာကြောင့် အလုပ်မှ နုတ်ထွက်ခဲ့ရတာလဲ။

Aung Si Thu : The reason for my leaving is the working time. It is longer than other companies. So, I can't take care of my family affairs. There is no transportation for me. That is the second reason for my resignation.

ကျွန်တော် အလုပ်မှ နုတ်ထွက်ခဲ့တာက အလုပ်ချိန်ကြောင့်ပါ။ အလုပ်ချိန်ဟာ အခြားကုမ္ပဏီတွေထက် ပိုကြာမြင့်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့် မိသားစု အရေးကိစ္စကို သိပ်ဂရုမစိုက်နိုင်ခဲ့ဘူး။ ကျွန်တော့်အတွက် ရုံးသွားရုံးပြန် အကြိုအပို့လည်း မရှိပါ။ ဒါကတော့ ကျွန်တော် အလုပ်မှ နုတ်ထွက်ရတဲ့ ဒုတိယအကြောင်းအရင်းပါ။

Mr. Wales : What your position in that company?
ဒီကုမ္ပဏီမှာ ခင်ဗျားရဲ့ ရာထူးက ဘာလဲ။

Aung Si Thu : My position is Marketing Manager.
ကျွန်တော့်ရဲ့ရာထူးက ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး မန်နေဂျာပါ။

Mr. Wales : Which product did you do for marketing?
ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအတွက် ဘယ်လိုကုန်စည်တွေ ခင်ဗျား လုပ်ခဲ့သလဲ။

Aung Si Thu : Consumer product such as instant noddles and cosmetics.

လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေဖြစ်တဲ့ ခေါက်ဆွဲခြောက်နဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Wales : What do you understand about marketing?
ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘာနားလည်သလဲ။

Aung Si Thu

: I think Marketing is the management process needed to bring a product or service to the marketplace. Besides, it is the process to improve sales and profits of existing products or services.

ကျွန်တော့်အထင်တော့ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးဆိုတာ ကုန်စည် (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဈေးကွက်နေရာသို့ ရောက်ရှိစေဖို့ လိုအပ်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု လုပ်ငန်းစဉ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ လက်ရှိဆောင်ရွက်နေတဲ့ ကုန်စည်တွေကို (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေကို ရောင်းအားနဲ့ အကျိုးအမြတ် တိုးတက် ဖြစ်ထွန်းဖို့ ဆောင်ရွက်ရတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Wales

: What is the basic of good marketing?

ကောင်းမွန်တဲ့ ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်းရဲ့ အခြေခံအချက်က ဘာလဲ။

Aung Si Thu

: The basic of good marketing is to meet customer needs and wants and to offer benefits to customers.

ကောင်းမွန်တဲ့ ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်းရဲ့ အခြေခံကတော့ ဖောက်သည် လိုအပ်တာတွေနဲ့ လိုချင်တာတွေကို ရရှိစေဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဖောက်သည်တွေကို အကျိုးဖြစ်ထွန်းမှုတွေ ပေးနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Wales

: How many distribution systems are used in marketing?

ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်းမှာ ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးရေးစနစ် ဘယ်နှမျိုးကို အသုံးပြုသလဲ။

Aung Si Thu

: There are 3 main distribution systems. They are Direct to consumers, producer to retailer and producer to wholesaler.

Mr. Wales

အဓိက ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးစနစ် (၃)မျိုးရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေတော့ စားသုံးသူများသို့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးခြင်း၊ လက္ကားအရောင်းသမားများသို့ ထုတ်လုပ်သူမှ ဖြန့်ဖြူးခြင်းနှင့် ထုတ်လုပ်သူမှ တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်သို့ ဖြန့်ဖြူး ရောင်းချခြင်းတို့ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Wales

: Well, If I give you a product for market research, what will you do?

ကောင်းပြီ၊ ခင်ဗျားကို ဈေးကွက် သုတေသနလုပ်ဖို့ ကုန်စည်တစ်မျိုးကိုပေးရင် ခင်ဗျား ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။

Aung Si Thu

: I need to do two things. Firstly, I need to do the key elements of the marketing process of your product. Then I have to prove the ways to make these elements really work.

ကျွန်တော့်အနေနဲ့ လုပ်စရာနှစ်ခု ရှိပါတယ်။ ပထမတစ်ခုကတော့ လူကြီးမင်းကုန်စည်ရဲ့ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ အဓိကကျတဲ့ အချက်တွေကို ဆောင်ရွက်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီအချက်တွေ တကယ်အလုပ်လုပ်ဖြစ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေနဲ့ သက်သေပြရပါတယ်။

Mr. Wales

: That's right. I chose you as Marketing Manager in our company. Please go and meet with my secretary for your employment.

သိပ်မှန်တာပေါ့။ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီအတွက် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး မန်နေဂျာအဖြစ် ရွေးလိုက်ပြီ။ ခင်ဗျား အလုပ်ကိစ္စအတွက် ကျွန်တော့်ရဲ့ အတွင်းရေးမှူးနဲ့ သွားတွေ့လိုက်ပါ။

Aung Si Thu

: Excuse me. What about my salary and



other facilities in your company?

ခွင့်ပြုပါခင်ဗျား၊ ကျွန်တော့်ရဲ့လစာနဲ့ အခြား အခွင့်အရေး ခံစားခွင့်တွေ လူကြီးမင်း ကုမ္ပဏီမှာ ဘယ်လို ရှိပါသလဲ။

Mr. Wales

My secretary will explain more in details about your employment. If you agree, please come and see me tomorrow morning.

ကျွန်တော့်ရဲ့ အတွင်းရေးမှူးက ခင်ဗျားအလုပ်ကိစ္စကို အသေးစိတ် ရှင်းပြလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျား သဘောတူရင် နက်ဖြန်နံနက် ကျွန်တော့်ကို လာတွေ့ပါ။

Aung Si Thu

: Thank you very much.

ကျေးဇူးအထူးတင်ပါတယ် ခင်ဗျား။



■ အခုတင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လိုအပ်နေတဲ့ Secretary (အတွင်းရေးမှူး) ရာထူးအတွက် ကိုယ်ရေးရာဇဝင် (C.V)နဲ့ လိုအပ်တဲ့ အချက်အလက်တွေ ပြည့်စုံအောင် ပေးပို့သူတွေထဲက အသင့်တော်ဆုံး ဖြစ်နိုင်သူတွေကို ရွေးချယ်ပြီး short listed Candidates အဖြစ် အကြောင်းကြားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အကြောင်းကြားသူတွေထဲမှာ Secretary ရာထူးကို ဖြေဆိုအောင် မြင်သွားတဲ့ B.A (English) ဘွဲ့ရ Ma Thanda Zaw ရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံကို တင်ပြချင်ပါတယ်။ အခု အင်တာဗျူးမှာ A&B Company Limited ရဲ့ General Manager Mr. Collins နဲ့ Ma Thanda Zaw တို့ရဲ့ အမေးအဖြေကို တင်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကဲ... လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။

အတွင်းရေးမှူးအင်တာဗျူး
Secretary Interview

Dialogue

Mr.Colline : Hello! Nice to meet you. My name is Collins, GM from A&B Co.,Ltd.
ဟဲလို... တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့် နာမည်က ကောလင်း(စ်)ပါ။ အေအင်ဘီ ကုမ္ပဏီလီမိတက်က အထွေထွေ မန်နေဂျာဖြစ်ပါတယ်။

Ma Thanda Zaw : Hello! Nice to meet you. My name is Thanda Zaw. Thank you for your personal interview.

ဟဲလို... တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်ရှင်။ ကျွန်မ နာမည်က သန္တာဇော်ပါ။ လူတွေအင်တာဗျူးခေါ်ယူတဲ့ အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

Mr. Collins : How old are you?

မင်း အသက် ဘယ်လောက်ရှိပြီလဲ။

Ma Thanda Zaw : I'm 26 years old.

ကျွန်မအသက် ၂၆ နှစ်ရှိပါပြီရှင်။

Mr. Collins : Are you married?

မင်း အိမ်ထောင်နဲ့လား။

Ma Thanda Zaw : No, I'm single.

မဟုတ်ပါဘူး၊ ကျွန်မ အပျိုပါရှင်။

Mr. Collins : According to your C.V, you are a graduate specialized in English. So, I'd like to ask you regarding English. How do you know about English?

မင်းရဲ့ ကိုယ်ရေးရာဇဝင်အရ မင်းဟာ အင်္ဂလိပ်စာ အထူးပြုဘာသာရပ်နဲ့ ဘွဲ့ရသူတစ်ဦး ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ပတ်သက်လို့ မင်းကိုမေးမယ်နော်။ အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ပတ်သက်လို့ မင်း ဘယ်လိုသိရှိထားသလဲ။

Ma Thanda Zaw : I think English is an international Language. The more we understand English, the more we can communicate with everybody. In order to get high standard of English, we should study 4 skills. They are Reading, Writing, Listening and Speaking.

အင်္ဂလိပ်စာဟာ နိုင်ငံတကာသုံး ဘာသာစကားတစ်ခု လို့ ကျွန်မ ထင်တယ်။ အင်္ဂလိပ်စာကို ပိုပြီးနားလည် လေလေ၊ ကျွန်မတို့ဟာ လူတိုင်းနဲ့ ပိုပြီး ဆက်သွယ်နိုင် လေလေပါပဲ။ အင်္ဂလိပ်စာ အဆင့်အတန်း မြင့်မြင့်မြတ် မြတ် တတ်ကျွမ်းဖို့ရာ ကျွန်မတို့ဟာ ကျွမ်းကျင်မှု စွမ်း ရည်လေးခုကို လေ့လာသင့်ပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ အဖတ်၊ အရေး၊ နားထောင်ခြင်းနဲ့ အပြောတို့ ဖြစ်ပါ တယ်ရှင်။

Mr, Collins : That's right. What is the qualification of a secretary in a company?
သိပ်မှန်တာပေါ့။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အတွင်းရေးမှူး တစ်ဦးရဲ့ အရည်အသွေးတွေက ဘာတွေလဲ။

Ma Thanda Zaw : A secretary should posses the qualification such as fluency in spoken and written English, having good knowledge of PC and computer software, having knowledge of office procedures and effective communi- cation skills.
အတွင်းရေးမှူးတစ်ဦးမှာ အင်္ဂလိပ်အပြောနဲ့ အရေးသွက် လက် ကျွမ်းကျင်မှု၊ ပါစင်နယ် ကွန်ပျူတာနဲ့ ကွန်ပျူ တာ ဆော့ဝဲ ဗဟုသုတ ကောင်းကောင်းရှိမှု၊ ရုံးလုပ် ထုံးလုပ်နည်းများနဲ့ အကျိုးရှိတဲ့ ဆက်သွယ်ရေး ကျွမ်း ကျင်မှုတွေ စတဲ့ အရည်အသွေးများ ရှိသင့်ပါတယ်။

Mr.Collins : Did you have experience of secretarial works?
မင်းမှာ အတွင်းရေးမှူး အလုပ်အတွေ့အကြုံရှိခဲ့သလား။

Ma Thanda Zaw : Yes , I had 3 years experience of secretary in Asia Pacific Company. It is a foreign trading company.

ဟုတ်ကဲ့။ ကျွန်မဟာ အာဂျပစ်ဖစ် ကုမ္ပဏီမှာ အတွင်း
ရေးမှူးအလုပ်ကို သုံးနှစ်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အာဂျပစ်
ဖစ်ဟာ ကုန်သွယ်မှုဖြုလုပ်တဲ့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခု
ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Collins : When did you attend the secretary training
course?
အတွင်းရေးမှူးသင်တန်းကို မင်း ဘယ်တုန်းက တက်ခဲ့
တာလဲ။

Ma Thanda Zaw : After graduation, I attended MCC
Secretary Training Course.
ဘွဲ့ရပြီးနောက် ကျွန်မဟာ MCC အတွင်းရေးမှူးသင်
တန်းကို တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Collins : What did you study in that training course?
အဲဒီ သင်တန်းမှာ မင်း ဘာတွေ လေ့လာသင်ယူခဲ့
သလဲ။

Ma Thanda Zaw : I studied Office, Management and
Secretarial Procedures, Business (Co-
munication English, Book-keeping and
Accounts General Commercial Know-
ledge, Computer Applications (Windows)
and Office Automation.
ရုံးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ အတွင်းရေးမှူး လုပ်ထုံးလုပ်
နည်းများ၊ စီးပွားရေး ဆက်သွယ်မှုသုံး အင်္ဂလိပ်စာ၊
စာရင်းထိန်းသိမ်းမှုနဲ့ စာရင်းကိုင်ပညာ၊ ကွန်ပျူတာ
အသုံးချမှုများ (Windows)နဲ့ ရုံးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ
လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုတွေကို လေ့လာ သင်ယူခဲ့ပါ
တယ်။

Mr. Collins : What do you understand about secretarial
works?

အတွင်းရေးမှူးရဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ မင်း ဘယ်လိုနားလည်သလဲ။

Ma Thanda Zaw : Let me explain according to my last experience. A secretary represents her boss and company. She should know dos and don't cleverly. Receiving visitors, Marketing Arrangements. Taking and passing message, Reporting in Speech, Reporting in Writing, Taking Notes in meetings, Filling are secretarial works in a company.

ကျွန်မ အရင် အလုပ်လုပ်ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံအရ ရှင်း ပြပါရစေ။ အတွင်းရေးမှူး တစ်ဦးဟာ သူမရဲ့ သူဌေးနဲ့ ကုမ္ပဏီကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။ သူမဟာ ရှောင်ရန်နဲ့ ဆောင်ရန်ကို လိမ္မာပါးနပ်စွာ သိသင့်ပါတယ်။ ဧည့်သည်များ လက်ခံတွေ့ဆုံခြင်း၊ အစီအစဉ်များ ချမှတ်ခြင်း၊ မှာကြားချက် လက်ခံခြင်းနဲ့ ပေးပို့ခြင်း၊ နှုတ်ဖြင့် အစီရင်ခံခြင်း၊ စာဖြင့် ရေးသား အစီရင်ခံခြင်း၊ အစည်းအဝေး မှတ်တမ်းများ ပြုစုခြင်း၊ ဖိုင်ဖွဲ့စည်းခြင်းတို့ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အတွင်းရေးမှူးရဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေ ဖြစ်ပါတယ်ရှင်။

Mr. Collins : Why did you resign from previous company?

အရင် ကုမ္ပဏီက မင်း ဘာကြောင့် အလုပ်မှနှုတ်ထွက်ခဲ့ရတာလဲ။

Ma Thanda Zaw : Last month, we moved our house to another place. It is far away from my office. The company can not arrange for my transportation. That is the reason of my resignation.

ပြီးခဲ့တဲ့လက ကျွန်မတို့အိမ်ကို အခြားတစ်နေရာကို ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနေရာက ကျွန်မရုံးနဲ့ သိပ်ဝေးပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကလည်း ရုံးတက်ရုံးဆင်းကို ကားမစီစဉ်ပေးနိုင်ဘူး။ ဒါကတော့ ကျွန်မ အလုပ် ထွက်ရတဲ့ အကြောင်းရင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Collins : How much did you get your salary in previous company?
အရင်ကုမ္ပဏီတုန်းက မင်းရဲ့ လစာ ဘယ်လောက်ရသလဲ။

Ma Thanda Zaw : Excuse me. It is our confidential.
ခွင့်လွှတ်ပါရှင်။ ဒါက ကျွန်မတို့ရဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာပါရှင်။

Mr. Collins : What about your expected salary?
မင်းရဲ့ မျှော်မှန်းလစာက ဘယ်လောက်လဲ။

Ma Thanda Zaw : Can I get U.S Dollar for my salary?
ကျွန်မရဲ့ လစာကို အမေရိကန်ဒေါ်လာနဲ့ ရနိုင်မလား။

Mr. Collins : Yes, You can.
ဟုတ်ကဲ့၊ ရနိုင်ပါတယ်။

Ma Thanda Zaw : My expected salary is U.S D 100.
ကျွန်မရဲ့ မျှော်မှန်းလစာက အမေရိကန်ဒေါ်လာ (၁၀၀) ပါရှင်။

Mr. Collins : As you know, we are working in the trading company. So, If we are busy with our import & export, you have to work overtime. But we'll arrange transportation daily. Can you work here?
မင်း သိတဲ့အတိုင်း တို့ဟာ ကုန်သွယ်မှု ပြုနေတဲ့

ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လုပ်နေကြတယ်။ ဒါကြောင့် ပို့ကုန် သွင်းကုန်လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ အလုပ်များတဲ့အခါ မင်းလည်း အချိန်ပိုဆင်း လုပ်ရမယ်။ ဒါပေမဲ့ နေ့စဉ် အကြံအပိုတော့ စီစဉ်ပေးမှာပါ။ မင်း ဒီမှာ အလုပ်လုပ် နိုင်မလား။

Ma Thanda Zaw : Yes, I can.
ဟုတ်ကဲ့၊ လုပ်နိုင်ပါတယ်။

Mr. Collins : Well, I chose you as a secretary of our company. When could you start work?
ကောင်းပြီ။ တို့ မင်းကို ကုမ္ပဏီရဲ့ အတွင်းရေးမှူးတစ်ဦး အဖြစ် ရွေးလိုက်ပြီ။ မင်း ဘယ်တော့ အလုပ်စတင်နိုင် မလဲ။

Ma Thanda Zaw : Next week.
နောက်အပတ်ထဲမှာပါ။

Mr. Collins : So, please go and meet with my secretary for your employment.
ဒီလိုဆိုရင် ကျေးဇူးပြုပြီးတော့ မင်းရဲ့ အလုပ်ကိစ္စ အတွက် တို့ရဲ့ အတွင်းရေးမှူးနဲ့ သွားတွေ့လိုက်ပါ။

Ma Thanda Zaw : Thanks for your kindness. I'll try my best for your company.
လူကြီးမင်းရဲ့ ဖေးမမှုကို ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ လူကြီး မင်းရဲ့ ကုမ္ပဏီအတွက် အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ကျွန်မ ကြိုးစားပါမယ်။



■ အခု တင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လစ်လပ်နေတဲ့ Administrative Manager (အုပ်ချုပ်ရေးမန်နေဂျာ) ရာထူးဖြေဆိုပုံ အင်တာဗျူး ဖြစ်ပါတယ်။ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက် လိုအပ်နေတဲ့ Administrative Manager ရာထူးအတွက် လျှောက်ထားသူတွေအနက် သတ်မှတ်ထားတဲ့ အရည်အချင်း ပြည့်မီသူတွေကို အင်တာဗျူး ဖြေဆိုဖို့ ခေါ်ယူခဲ့တယ်။ အဲဒီအထဲက အုပ်ချုပ်ရေးမန်နေဂျာ Administrative Manager ရာထူးကို ဝင်ရောက်ဖြေဆို အောင်မြင်တဲ့ B.Sc (Maths) ဘွဲ့ရ U Win Than ရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံကို တင်ပြချင်ပါတယ်။ လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။

အခု အင်တာဗျူးမှာ ဟောင်ကောင်နိုင်ငံ Alpha International မှ Managing Director Mr. Lorden နဲ့ U Win Than တို့ရဲ့ အင်တာဗျူးအမေး အဖြေများကို တင်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အုပ်ချုပ်ရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး
 Administrative Manager Interview

Dialogue

Mr. Lorden : Hello! My name's Lorden, M.D from Alpha International. What's your name please?
 ဟဲလို၊ ကျွန်တော့်မှာမည်က လော်ဒန်ပါ။ အယ်လ်ဖာ

အင်တာနေရှင်နယ်ရဲ့ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာပါ။ ခင်ဗျား
ရဲ့နာမည် တစ်ဆိတ်လောက် သိပါရစေ။

U Win Than : Win Than. Thank you very much for your
interview.
ဝင်းသန်းပါ။ လူကြီးမင်းရဲ့ အင်တာဗျူးအတွက် အထူး
ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

Mr. Lorden : Win Than. And what's your surname, Win
Than?
ဝင်းသန်း၊ ခင်ဗျားရဲ့ Surmane က ဘာလဲ။

U Win Than : We don't have surname. You can call me
Win Than.
ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ surname ဆိုတာ မရှိပါ။
ကျွန်တော့်ကို ဝင်းသန်းလို့ ခေါ်နိုင်ပါတယ်။

Mr. Lorden : Are you single?
ခင်ဗျား လူပျိုလား။

U Win Than : No, I'm married.
မဟုတ်ပါ။ ကျွန်တော် အိမ်ထောင်နဲ့ပါ။

Mr. Lorden : Do you have kids?
ခင်ဗျားမှာ ကလေးတွေရှိလား။

U Win Than : Yes, I have two kids.
ဟုတ်ကဲ့၊ ကျွန်တော့်မှာ ကလေးနှစ်ယောက် ရှိပါတယ်။

Mr. Lorden : How old are they?
သူတို့ အသက်တွေက ဘယ်လောက်ရှိပြီလဲ။

U Win Than : The older daughter is 10 years old and the
younger son is 7 years old.
သမီးကြီးက ၁၀ နှစ်ရှိပြီး သားငယ်က ၇နှစ်ရှိပါတယ်။

Mr. Lorden : Does Your spouse work?
ခင်ဗျားရဲ့ဇနီးက အလုပ်လုပ်သလား။

U Win Than : No, she doesn't. She is a dependent.
သူမ အလုပ်မလုပ်ပါ။ မှီခိုသူတစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Lorden : Why did you apply for this position?
သည်ရာထူးကို ခင်ဗျား ဘာကြောင့်လျှောက်ရတာလဲ။

U Win Than : I'm intrested in Administrative manager position. My previous working experiences is Head of Department (Administration) in Textile Factory. Aa you know, your company is garment industry which is relevant to my work experience. That is why I apply for this job.
ကျွန်တော်ဟာ အုပ်ချုပ်ရေးမန်နေဂျာ ရာထူးကို စိတ်ဝင်စားပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အရင်လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံက အထည်စက်ရုံမှာ ဌာနမှူး (အုပ်ချုပ်ရေး) ဖြစ်ပါတယ်။ လူကြီးမင်း သိတဲ့အတိုင်း လူကြီးမင်းတို့ကုမ္ပဏီဟာ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းဖြစ်တော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ လုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံနဲ့ ဆက်စပ် ကိုက်ညီပါတယ်။ ဒါဟာ ဒီအလုပ်ကို လျှောက်ရခြင်း အကြောင်းရင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Lorden : How long have you been working there?
အဲဒီမှာ ခင်ဗျား ဘယ်လောက်ကြာကြာ အလုပ်လုပ်ခဲ့သလဲ။

U Win Than : 10 years.
ဆယ်နှစ်ပါ ခင်ဗျား။

Mr. Lorden : Oh! you have a lot of work experiences. I think. When did you resign?

အိုး... မင်းမှာ အလုပ်အတွေ့အကြုံတွေ အများကြီး
လို့ ငါထင်တယ်။ ဘယ်တုန်းက အလုပ်ထွက်ခဲ့တာလဲ။

U Win Than : I resigned from government service last
month.

ကျွန်တော် အစိုးရအလုပ်မှ ပြီးခဲ့တဲ့လက နုတ်ထွက်ခဲ့
ပါတယ်။

Mr. Lorden : Well, what do you know about administra-
tive.

ကောင်းပြီ၊ အုပ်ချုပ်ရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား
ဘယ်လို နားလည်ထားသလဲ။

U Win Than : I think administration is the management
action of planning, directing, budgeting
and implementing necessary to achieve
organization objective.

ကျွန်တော့်အထင်ပြောရရင် အုပ်ချုပ်ရေးဆိုတာ စီမံချက်
ချခြင်း၊ လမ်းညွှန်ခြင်း၊ ဘတ်ဂျက်ဆောင်ရွက်ခြင်းနဲ့
အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ ရည်မှန်းချက်များ ရရှိအောင်မြင်
ရေးအတွက် လိုအပ်တဲ့ အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်
ရွက်မှုတွေကို စီမံခန့်ခွဲမှု ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Lorden : I agree with you. If you were admi-
nistrative manager, what would you do for
our company?

ခင်ဗျား ပြောတာကို ကျွန်တော် လက်ခံပါတယ်။
ခင်ဗျားသာ အုပ်ချုပ်ရေးမန်နေဂျာဖြစ်ခဲ့ရင် ကျွန်တော်
တို့ ကုမ္ပဏီအတွက် ဘာလုပ်မလဲ။

U Win Than : Firstly, I have to study your company's
rules and regulations. And I have to know
Manpower, Production plan, Company's

objective etc. I think the main thing is personnel management to meet your plan and target.

ပထမဦးစွာ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ စည်းမျဉ်း စည်းကမ်းတွေကို လေ့လာရပါမယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ လူအင်အား၊ ထုတ်လုပ်မှု စီမံချက်၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်မှန်းချက် စသည်တို့ကို သိရပါမယ်။ ကျွန်တော့်အထင် အဓိက အရေးကြီးတဲ့ အချက်ကတော့ လူကြီးမင်းရဲ့ စီမံချက်နဲ့ ပစ်မှတ်ကို ရရှိစေဖို့ လူပုဂ္ဂိုလ် ဆိုင်ရာ (ဝန်ထမ်းရေးရာ) စီမံခန့်ခွဲမှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Loeden : What is the most important thing in morden business administration?
ခေတ်မီတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အုပ်ချုပ်ရေးမှာ အရေးအကြီးဆုံးအချက်က ဘာလဲ။

U Win Than : The management based on scientific decision making is the most important thing, I think.
သိပ္ပံနည်းကျတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ခြင်းကို အခြေခံတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုဟာ အရေးအကြီးဆုံးအရာလို့ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။

Mr. Lorden : That's right. Management System is changing from one time to another. So, what do you know about Fourth Generation Management?
သိပ်မှန်တာပေါ့။ စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ်ဟာ တစ်ချိန်မှ တစ်ချိန် ပြောင်းလဲနေတယ်။ ဒါကြောင့် စတုတ္ထမျိုးဆက် စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘာနားလည်ထားသလဲ။

U Win Than : According my knowledge, this managment system is mainly based on the Quality,

Scientific Approach and All one Team.

ကျွန်တော့်ရဲ့ ဗဟုသုတအရဆိုရင် ဒီ စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ်ဟာ အရည်အသွေး၊ သိပ္ပံနည်းကျ ချဉ်းကပ်မှုနဲ့ အားလုံး တစ်ဖွဲ့တည်းဆိုတဲ့ အချက်တွေကို အဓိက အခြေခံထား ပါတယ်။

Mr. Lorden : OK, How much do you expect your salary? အိုကေ... ခင်ဗျားရဲ့လစာကို ဘယ်လောက် မျှော်မှန်း ထားပါသလဲ။

U Win Than : Can I get US dollar? ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ရနိုင်ပါသလား။

Mr. Lorden : No, you can't. But you can get kyats in salary. မရနိုင်ပါ။ ဒါပေမဲ့ လစာကို ကျပ်နဲ့ပဲ ရနိုင်ပါတယ်။

U Win Than : My expected salary is 20,000 kyats per month. Is there other allowances in your company? ကျွန်တော့်ရဲ့ မျှော်မှန်းလစာက နှစ်သောင်းကျပ်ပါ။ လူကြီးမင်းရဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ အခြားခံစားခွင့် ဘာတွေရှိ ပါသလဲ။

Mr. Lorden : We will give you annual one month salary bonus. We'll arrange transporthtion by company's car. You can have 10 days leave for a year. ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ နှစ်စဉ် တစ်လစာ လစာကို ဆုကြေးပေးမှာပါ။ အကြိုအပို့ကို ကုမ္ပဏီကားနဲ့ စီစဉ် ပါမယ်။ တစ်နှစ်ကိုလည်း ခွင့်ဆယ်ရက် ရနိုင်ပါတယ်။

U Win Than : Anything else? အခြား ဘာရှိပါသေးသလဲ။

Mr. Lorden : You have to wear our company uniform. So, we'll give you uniform allowance.

ခင်ဗျားအနေနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ယူနီဖောင်းကို ဝတ်ရမယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့က ယူနီဖောင်းစရိတ်ကို ပေးပါတယ်။

U Win Than : Thanks for your explanation.

လူကြီးမင်းရဲ့ ရှင်းပြမှုအတွက် ကျေးဇူးပါပဲ။

Mr. Lorden : If you agree with our company's rules and regulations. We'll recruit you as an Administrative Manager starting from next month. Can you work here?

ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီရဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို ခင်ဗျား သဘောတူရင် အုပ်ချုပ်ရေးမန်နေဂျာ တစ်ဦးအနေနဲ့ နောက်လကစပြီး ခန့်မယ်။ ဒီမှာ ခင်ဗျား လုပ်နိုင်သလား။

U Win Than : Yes, I can.

ကျွန်တော် လုပ်နိုင်ပါတယ်။



■ ခေတ်ရေစီးကြောင်းနဲ့အတူ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အခန်းကဏ္ဍ ရှင်သန်တိုးတက်လို့ လာပါပြီ။ အလုပ်ရှာလိုသူ လူငယ်တွေအဖို့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ထွက်ပေါက်တစ်ခု ဖြစ်လာပါပြီ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်း လိုအပ်ချက်အရ လူမှန် နေရာမှန် ရွေးချယ်ဖို့ ရာထူးအသီးသီး ဖြစ်ပေါ်လို့ လာပါပြီ။ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ရောင်းရေးဝယ်တာ ကိစ္စတွေမှာ အရောင်းသမားတွေ လိုအပ်လာသလို၊ အဲဒီ အရောင်းသမားတွေကို စီမံခန့်ခွဲဖို့ အရောင်းမန်နေဂျာ (Sales Manager)တွေလည်း လိုအပ်လာတာ အမှန်ပါ။ အခု တင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီ တစ်ခုမှာ လိုအပ်နေတဲ့ Sales Manager ရာထူးအတွက် ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ Lin Zaw Naing ရဲ့ အင်တာဗျူး အတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ Lin Zaw Naing ဟာ B.Sc (Chemistry) ဘွဲ့ရ လူငယ်တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ Lin Zaw Naing ကို အင်တာဗျူးမေးမြန်းသူကတော့ Lucky Nine Company မှ Managing Director Mr. Mellor ဖြစ်ပါတယ်။ ကဲ... လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။

အရောင်းမန်နေဂျာအင်တာဗျူး
Sales Manager Interview

Dialogue

Mr. Mellor : How do you do? Nice to meet you. My name is Mellor. M.D from Lucky Nine. နေကောင်းပါသလား။ တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။

ကျွန်တော်ကတော့ Lucky Nine ကုမ္ပဏီက မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ မဲလာ ဖြစ်ပါတယ်။

Lin Zaw Naing : How do you do? Pleased to meet you. My name is Lin Zaw Naing. I'm ready for Sales Manager interview.

နေကောင်းပါတယ်။ တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့်နာမည်က လင်းဇော်နိုင်ပါ။ အရောင်းမန်နေဂျာ အင်တာဗျူးဖြေဖို့ အဆင်သင့်ဖြစ်ပါပြီ။

Mr. Mellor : What is your previous job?
ခင်ဗျားရဲ့ အရင်အလုပ်က ဘာလဲ။

Lin Zaw Naing : I worked as a Sales Manager in a company. ကျွန်တော်ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အရောင်းမန်နေဂျာ အဖြစ် အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Mellor : How many years?
နှစ် ဘယ်လောက်ကြာသလဲ။

Lin Zaw Naing : Only two years.
နှစ်နှစ်ခန့်သာ လုပ်ခဲ့တာပါ။

Mr. Mellor : What did you do as a Sales Manager?
အရောင်းမန်နေဂျာအနေနဲ့ ခင်ဗျား ဘာတွေ လုပ်ခဲ့သလဲ။

Lin Zaw Naing : My previous company is a Joint Venture company. We imported MSG from Indonesia and distributed them in Myanmar. So, I have to manage my salesman how to sell to the market. -

ကျွန်တော့်ရဲ့ အရင်ကုမ္ပဏီက ဖက်စပ်ကုမ္ပဏီ တစ်ခုပါ။ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက MSG ကို အင်ဒိုနီးရှား

က တင်သွင်းပြီး၊ မြန်မာပြည်မှာ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချခဲ့
ပါတယ်။ ဒါကြောင့် MSGတွေကို ဈေးကွက်ထဲသို့
ဘယ်လို ရောင်းမလဲဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အရောင်း
ဝန်ထမ်းတွေကို စီမံခန့်ခွဲရပါတယ်။

Mr. Mellor : What is MSG?
MSG ဆိုတာ ဘာလဲ။

Lin Zaw Naing : MSG is called Mono Sodium Glutamate.
It is know as seasoning powder.
MSG ဆိုတာ မိုနိုဆိုဒီယမ် ဂလူတမိတ်ပါ။ သူ့ကို
အချိုမှုန့်လို့ လူသိများပါတယ်။

Mr. Mellor : How do you sell to the market?
ဈေးကွက်ထဲကို ခင်ဗျားတို့ ဘယ်လိုရောင်းသလဲ။

Lin Zaw Naing : Firstly, chose wholesalers, from Naung
Pinlay Bazaar, Our salemen go and sell
MSG to some Bazaars as a direct sales.
ပထမဦးစွာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ညောင်ပင်လေးဈေးမှ
တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်တွေကို ရွေးချယ်ခဲ့ပါ
တယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အရောင်းသမားတွေဟာ
ဈေးအချို့ကို သွားပြီး MSG ရောင်းချပါတယ်။ ဒါက
တော့ တိုက်ရိုက်အရောင်းအနေနဲ့ပါ။

Mr. Mellor : Did you decide yourself for distribution.
ရောင်းချ ဖြန့်ဖြူးရေးအတွက် ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်
ဆုံးဖြတ်သလား။

Lin Zaw Naing : No, I didn't. I always discuss with M.D and
G.M. We planned how to sell based on our
stock, competitors' price and market
situation.
မဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါ။ ကျွန်တော်ဟာ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ၊

အထွေထွေ မန်နေဂျာတို့နဲ့ အမြဲ ဆွေးနွေးပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပစ္စည်းလက်ကျန် ယှဉ်ပြိုင်ဘက်တွေ ရဲ့ ဈေးနှုန်းနဲ့ ဈေးကွက် အခြေအနေပေါ် မူတည်ပြီး ဘယ်လိုရောင်းချရမလဲဆိုတာ စီစဉ်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Mellor : When did you resign from that company? Why?
အဲဒီ ကုမ္ပဏီက ခင်ဗျား ဘယ်တုန်းက အလုပ်မှနုတ် ထွက်ခဲ့တာလဲ။ ဘာကြောင့်လဲ။

Lin Zaw Naing : I resigned two weeks ago because they did not increase my salary and the bonus is very small amount.
ကျွန်တော်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပတ်က အလုပ်မှ နုတ် ထွက်ခဲ့တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတာ သူတို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လစာကို မြင့်မပေးဘူး။ ပြီးတော့ ဆုကြေးကလည်း သိပ်နည်းပါတယ်။

Mr. Mellor : What do you understand about wholesaling?
လက်ကားရောင်းချခြင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘယ်လို နားလည်သလဲ။

Lin Zaw Naing : Wholesaling is part of the marketing system. Wholesalers deal in products that are to be resold by retailers to customers. လက်ကား ရောင်းချခြင်းဟာ ရောင်းရေးဝယ်တာ ဈေးကွက်စနစ်ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသ ဖြစ်ပါတယ်။ လက်ကားရောင်းချသူများဟာ ပြန်လည်ရောင်းချရမယ့် ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ကိုင်တွယ်ထားပြီး၊ လက်လီရောင်းချသူတွေမှတစ်ဆင့် ဖောက်သည်တွေထံ ရောင်းချပါတယ်။

Mr. Mellor : What is retailing?

လက်လီရောင်းချခြင်းဆိုတာ ဘာလဲ။

Lin Zaw Naing : Retailing is directly selling goods to the consumers. Retailiers operate through stores and make their profit by changing the customers.

လက်လီရောင်းချခြင်းဟာ စားသုံးသူတွေထံသို့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ တိုက်ရိုက် ရောင်းချခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လက်လီ ရောင်းချသူတွေဟာ စတိုးဆိုင်တွေမှတစ်ဆင့် ရောင်းကြပြီး၊ သူတို့ရဲ့ အမြတ်ကို ဖောက်သည်တွေထိ တင်ရောင်းခြင်းနဲ့ ပြုလုပ်ကြပါတယ်။

Mr. Mellor : Well, If you're sales Manager, what should you know about sales?

ကောင်းပြီ။ ခင်ဗျားသာ အရောင်းမန်နေဂျာ ဖြစ်ခဲ့ရင် အရောင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘာကို သိထားသင့်သလဲ။

Lin Zaw Naing : If I were Sales Manager, I would need to know about sales concept. Its major objective is to persuade potential buyers to make purchases whether they need the product or not.

ကျွန်တော်သာ အရောင်းမန်နေဂျာဖြစ်ခဲ့ရင် အရောင်းအယူအဆကို သိဖို့ လိုအပ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒီအယူအဆရဲ့ အဓိက ရည်မှန်းချက်ကတော့ အလားအလာရှိတဲ့ ဝယ်သူတွေကို သူတို့ဒီကုန်ပစ္စည်းကို လိုအပ်သည်ဖြစ်စေ၊ မလိုအပ်သည်ဖြစ်စေ၊ ဝယ်ယူလာအောင် ဆွဲဆောင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Mellor : To meet this objective, what should you do?

ဒီရည်မှန်းချက် ရရှိဖို့ ခင်ဗျား ဘာလုပ်သင့်သလဲ။

Lin Zaw Naing : We need to do strong advertising and personal selling programs.

ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ကြော်ငြာအားကောင်းကောင်းနဲ့ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ ရောင်းချတဲ့ အစီအစဉ်တွေ လုပ်ဆောင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

Mr. Mellor : What do you know about Sales promotion? အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘယ်လို နားလည်သလဲ။

Lin Zaw Naing : Sales promotion consists of selling activities that supplement advertising and personal selling. Examples are contests, lucky draw sets.

အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းမှာ ကြော်ငြာခြင်းနဲ့ ကိုယ်တိုင် ကိုယ်ကျ ရောင်းချခြင်းကို အထောက်အကူပြုတဲ့ အရောင်း လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများ ပါဝင်ပါတယ်။ ဥပမာအနေနဲ့ ပြိုင်ပွဲတွေ၊ ကံစမ်းမဲတွေ စသည်တို့ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Mellor : I think you have sales theory and working experience. So, I chose you as Sales manager in our company. Please go and meet with my personal Manager. She will explain about your employment.

ကျွန်တော်တော့ ခင်ဗျားမှာ အရောင်းသိအိုရီနဲ့ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံတွေ ရှိတယ်လို့ ထင်တယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီမှာ ခင်ဗျားကို အရောင်းမန်နေဂျာအဖြစ် ရွေးလိုက်ပြီ။ ကျေးဇူးပြုပြီး၊ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာ မန်နေဂျာနဲ့ သွားတွေ့လိုက်ပါ။ သူမက ခင်ဗျားရဲ့ အလုပ်ကိစ္စကို ရှင်းပြပါလိမ့်မယ်။



■ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် တွင်ကျယ်လာတဲ့အခါ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့သွင်းကုန် ထုတ်ကုန်လုပ်ငန်းတွေ ကျယ်ပြန့်တိုးတက်လို့ လာပါပြီ။ နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီ တွေ၊ ဖက်စပ်ကုမ္ပဏီတွေမှာ ရောင်းရေး ဝယ်တာ ကိစ္စအရပ်ရပ် ဆောင်ရွက်ကြ တဲ့အခါမှာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ အရောင်းသွက်မယ့် သွင်းကုန်တွေ တင်သွင်းလာကြ ရသလို ထုတ်လုပ်ပစ္စည်းတွေ တင်ပို့ကြရတာတွေ ရှိလာပါတယ်။ သည့်အတွက် ဆိပ်ကမ်းရှင်းလင်းရေးကိစ္စ၊ အကောက်ခွန်ရုံးဆိုင်ရာကိစ္စ၊ ကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာ ကိစ္စတွေတွက် ကုမ္ပဏီတွေမှာ ကုန်သွယ်မှုမန်နေဂျာ (Trading Manager) တွေကို ရွေးချယ် ခန့်ထားတာကို တွေ့ရပါတယ်။ အခု တင်ပြချင်တာကတော့ စားသောက်ကုန် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပစ္စည်းတွေ တင်သွင်းနေတဲ့ ဖက်စပ်နိုင်ငံခြား မြန်မာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လိုအပ်နေတဲ့ Trading Manager ရာထူးကိုဖြေဆို အောင်မြင်သွားတဲ့ B.Sc ဘွဲ့ရ Kyaw Moe Aung ရဲ့ အင်တာဗျူး အတွေ့ အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ YEC STAR ကုမ္ပဏီမှ General Manager ဖြစ်သူ Mr. Evans နဲ့ Kyaw Moe Aungတို့ရဲ့ အင်တာဗျူး မေးမြန်းဖြေဆိုပုံများကို တင်ပြလိုပါတယ်။

ကုန်သွယ်မှုမန်နေဂျာအင်တာဗျူး Trading Manager Interview

Dialogue

Mr. Evans : Good afternoon. Welcome for your inter-
view I'm Evans. G.M from YEC STAR.

မင်္ဂလာနေ့လယ်ခင်းပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ အင်တာဗျူး လာ
ရောက်ဖြေဆိုမှုအတွက် ကြိုဆိုလျက်ပါ။ ကျွန်တော့်
နာမည်က အီဗန်(စ်)ပါ။ YEC STAR ကုမ္ပဏီရဲ့
အထွေထွေမန်နေဂျာပါ။

Kyaw Moe Aung : Good afternoon. Nice to meet you. I'm
Kyaw Moe Aung. Thanks for interview
personal interview.

ကောင်းသော နေ့လယ်ခင်းပါ။ လူကြီးမင်းနဲ့ တွေ့ရတာ
ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့်နာမည် ကျော်မိုးအောင်ပါ။
လူတွေ့ အင်တာဗျူး ဖိတ်ခေါ်တဲ့အတွက် ကျေးဇူးပါပဲ။

Mr. Evans : Firstly, May I know your working ex-
perience?

ပထမဦးဆုံး ခင်ဗျားရဲ့ အလုပ်အတွေ့အကြုံကို သိပါ
ရစေ။

Kyaw Moe Aung : After graduating, I worked in the govern-
ment service namely Myanmar Export
Import Corporation. Firstly, I worked as
senior clerk and then I've been promoted
to Manger till I resigned. I worked there
more than 10 years.

ဘွဲ့ရပြီးတဲ့နောက် ကျွန်တော်ဟာ မြန်မာထုတ်ကုန်
သွင်းကုန်လို့ အမည်ရှိတဲ့ အစိုးရအလုပ်မှာ လုပ်ခဲ့ပါ
တယ်။ ပထမတော့ ကျွန်တော်ဟာ အထက်တန်းစာရေး
အဆင့်နဲ့ လုပ်ခဲ့ရာက အလုပ်နုတ်ထွက်တဲ့ အချိန်ထိ
မန်နေဂျာရာထူးကို တိုးမြှင့်ခြင်း ခံခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီ
ဌာနမှာ ၁၀ နှစ်ကျော်ကျော် လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Evans : When did you resign? Why?

ဘယ်တုန်းက အလုပ်က နုတ်ထွက်ခဲ့တာလဲ။ ဘာ
ကြောင့်လဲ။

Kyaw Moe Aung : I resigned three months ago. As you know, Myanmar's economic system is changing to the market-oriented economic system. So, the role of companies is also important for proper evolution of that system. The reason for my resignation is to work in a company to get new experience as well as good salary.

ကျွန်တော်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ သုံးလက အလုပ်မှ နုတ်ထွက်ခဲ့ပါတယ်။ လူကြီးမင်း သိတဲ့အတိုင်း မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးစနစ်ဟာ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သို့ ပြောင်းလဲနေပါပြီ။ ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အခန်းကဏ္ဍဟာလည်း အဲဒီစနစ် ပီပြင်စွာ ဖြစ်ပေါ်လာရေးအတွက် အရေးကြီးလှပါတယ်။ ကျွန်တော် အလုပ်ထွက်ရတဲ့အကြောင်းရင်းကတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အတွေ့အကြုံသစ်ရချင်လို့ အလုပ်လုပ်ဖို့ရယ်၊ လစာကောင်းကောင်းရဖို့ရယ် ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Evans : Well, I'll ask you Trade Terms First.
ကောင်းပြီ။ ပထမဦးဆုံး ကုန်သွယ်မှု ဝေါဟာရတွေ မေးမယ်နော်။

Kyaw Moe Aung : Yes, please.
ဟုတ်ကဲ့။ မေးပါခင်ဗျာ။

Mr. Evans : What do you know about L/C?
L/Cနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘယ်လို နားလည်ထားသလဲ။

Kyaw Moe Aung : L/C is an abbreviation of Letter of Credit. It is a documentary Credit which is a conditional bank undertaking of payment. L/Cဆိုတာ ငွေလွှဲစာတမ်း (Letter of Credit) ရဲ့

အတိုကောက်စာလုံး ဖြစ်ပါတယ်။ ငွေလွှဲစာတမ်းဆိုတာ ဘဏ်တစ်ခုက ငွေပေးချေဖို့ တာဝန်ယူထားတဲ့ စာတမ်း တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Evans : How many types of Countertrade?
အပြန်အလှန် ကုန်သွယ်မှုစနစ် ဘယ်နှမျိုးရှိသလဲ။

Kyaw Moe Aung: There are (6) types of Countertrade. They are Barter trade, counterpurchase, compensation, Buyback agreement, offset and Switch Trading.

အပြန်အလှန် ကုန်သွယ်ရေးစနစ် ခြောက်မျိုးရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ ကုန်ဖလှယ်ရေးစနစ်၊ အပြန်အလှန် ဝယ်ယူခြင်းစနစ်၊ အပြန်အလှန် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း စနစ်၊ ပြန်လည် ဝယ်ယူခြင်းစနစ်၊ တုံ့ပြန်ချိန်ညှိပေးခြင်း စနစ်တို့ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Evans : If you are appointed as Trading Manager, what should-you study?

တကယ်လို့ ခင်ဗျားကို ကုန်သွယ်မှု မန်နေဂျာအနေနဲ့ ခန့်ထားရင် ခင်ဗျား ဘာတွေကို လေ့လာသင့်သလဲ။

Kyaw Moe Aung: I should study INCO TERMS 1990, Trade Terms, Shipping Terms, Economic Term and International Organizations.

ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ၁၉၉၀ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကူးသန်း ရောင်းဝယ်ရေး အသုံးအနှုန်းများ၊ ကုန်သွယ်မှု ဝေါဟာရများ၊ သင်္ဘောတင်ဝေါဟာရများ၊ စီးပွားရေးဝေါဟာရများနဲ့ နိုင်ငံတကာ အဖွဲ့အစည်းတွေကို လေ့လာသင့်ပါတယ်။

Mr. Evans : What do you know about F.O.B?

F.O.B နဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘယ်လို သိရှိထားသလဲ။

Kyaw Moe Aung : F.O.B means Free On Board. It's one of the Incoterms 1990. It's used as a basic Quotation for International Trading. Port of shipment must include in F.O.B Quotation.

F.O.B ရဲ့ အဓိပ္ပာယ်က သင်္ဘောပေါ်ရောက် ဈေးနှုန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းဟာ ၁၉၉၀ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး အသုံးအနှုန်းတွေထဲက တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းကို နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်မှုမှာ အခြေခံဈေးနှုန်းတစ်ရပ်အနေနဲ့ အသုံးပြုပါတယ်။ 'သင်္ဘောတင်ဆိပ်ကမ်း' ဟာ F.O.B ဈေးနှုန်းမှာ ပါရှိ ရမှာဖြစ်တယ်။

Mr. Evans : That's right. What is LILO?

သိပ်မှန်တာပေါ့။ LILO ဆိုတာ ဘာလဲ။

Kyaw Moe Aung : LILO means Liner In Liner Out. It's one of the Shipping Terms.

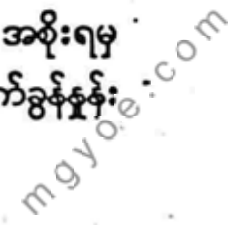
LILO ဆိုတာ ကုန်တင်၊ ကုန်ချခြင်း ကုန်ကျစရိတ် အတွက် သင်္ဘောပိုင်ရှင်က ပေးချေရန် တာဝန်ယူတဲ့ စနစ် ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းဟာ သင်္ဘောတင် ဝေါဟာရ တွေထဲက တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Evans. : Well done. What do you understand about Tariffs?

သိပ်တော်တာပဲ။ Tariffs နဲ့ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘယ်လိုနားလည်သလဲ။

Kyaw Moe Aung : Tariffs is a system or schedule of duties imposed by a government on imports. It is a an Economic Term.

Tariffs ဆိုတာ သွင်းကုန်ပစ္စည်းတွေအပေါ် အစိုးရမှ အခွန်စည်းကြပ်ဖို့ သတ်မှတ်ထားတဲ့ အကောက်ခွန်နှုန်း



ထားပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းဟာ စီးပွားရေးဝေါဟာရ တစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Evans : Okay. I think you have enough theory knowledge of Tading. If you're chosen as trading Manager in our company, what will you do?

အိုကေ။ ခင်ဗျားမှာ ကုန်သွယ်မှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သိအိုရီ ဗဟုသုတတွေ လုံလုံလောက်လောက် ရှိတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားဟာ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီမှာ ကုန်သွယ်မှုမန်နေဂျာအဖြစ် ရွေးချယ်ခံရရင် ခင်ဗျား ဘာလုပ်မလဲ။

Kyaw Moe Aung : Firstly, I'll study your company policy in line with business. Then, I need know the position of your import and export and I'll follow the management of Board of Director. Finally, I have to try my best for the progress of your company.

ပထမဦးဆုံး ကျွန်တော့်အနေနဲ့ စီးပွားရေးနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပေါ်လစီကို လေ့လာရပါမယ်။ ပြီးတော့ လူကြီးမင်းတို့ရဲ့ သွင်းကုန်နဲ့ ထုတ်ကုန် အနေအထားကို သိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ပြီးရင် စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့ စီမံဆောင်ရွက်မှုနောက်ကို လိုက်ရပါမယ်။ နောက်ဆုံးမတော့ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ လူကြီးမင်းကုမ္ပဏီရဲ့ တိုးတက်မှုအတွက် အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ကြိုးစားရပါမယ်။

Mr. Evans : You're successful for Trading manager position. I chose you for that position. Please go and meet my secretray. She'll explain about our company's rules and regulations.

ခင်ဗျားဟာ ကုန်သွယ်မှုမန်နေဂျာရာထူးအတွက် အောင်
မြင်သွားပြီ။ ဒီရာထူးအတွက် ကျွန်တော် ခင်ဗျားကိုရွေး
လိုက်ပြီ။ ကျေးဇူးပြုပြီး ကျွန်တော့်ရဲ့ အတွင်းရေးမှူးနဲ့
သွားတွေ့လိုက်ပါ။ သူမက ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီရဲ့
စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေအကြောင်း ရှင်းပြ ပါလိမ့်မယ်။

Kyaw Moe Aung : Thank you very much.
ကျေးဇူးအထူးတင်ပါတယ် ခင်ဗျား။

Mr. Evans : You're welcome.
ကိစ္စမရှိပါဘူး။



mg y o e . c o m

mg y o e . c o m

■ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေမှာ လုပ်ငန်းဌာနအလိုက်၊ ရာထူးအမျိုးမျိုးအတွက် အလုပ်ခေါ်ယူမှုတွေ ရှိပါတယ်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးကို အကောင်အထည်ဖော်လာ တဲ့အခါမှာ ဟိုတယ်နဲ့ ခရီးသွားလာရေး (Hotel and Tourism) လုပ်ငန်းတွေ ဟာလည်း တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်လို့လာနေပါပြီ။ အခု တင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြား Tour Compnay တစ်ခုမှာ လိုအပ်နေတဲ့ Tour Manager ရာထူး အင်တာဗျူးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ Short Listed Candidates တွေထဲက ဖြေဆို အောင်မြင်သွားတဲ့ B.A (English) ဘွဲ့ရ Ko Phyu Win ရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့ အကြုံပဲဖြစ်ပါတယ်။ Ko Phyu Win ကို အင်တာဗျူး မေးမြန်းသူကတော့ CAM Tour Company မှ General Manager Mr. Andrew ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကဲ... လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။

ခရီးသွားလာရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး
 Tour Manager Interview

Dialogue

Mr. Andrew : Hello! Welcome for your interview. I'm Andrew, G.M from CAM.
 ဟဲလို။ မင်းရဲ့ အင်တာဗျူးအတွက် ကြိုဆိုပါတယ်။

ကျွန်တော့်နာမည် အင်ဒရူးပါ။ 'CAM ကုမ္ပဏီက အထွေထွေမန်နေဂျာ ဖြစ်ပါတယ်။

Ko Phyu Win : Nice to meet you. I'm Phyu Win. I'm glad to sit for your interview. Here are my original documents.

တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့်နာမည် ဖြူဝင်းပါ။ လူကြီးမင်းတို့ရဲ့ အင်တာဗျူးကို ဖြေခွင့်ရလို့ ဝမ်းသာလှပါတယ်။ ဟောဒါတွေကတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ မူရင်း အထောက်အထားတွေပါ။

Mr. Andrew : Oh! You got a tour guide licence. May I know your tour guide experience?

အိုး... မင်းက ဧည့်လမ်းညွှန်လိုင်စင် ရခဲ့တာပဲ။ မင်းရဲ့ ဧည့်လမ်းညွှန်အတွေ့အကြုံကို သိပါရစေ။

Ko Phyu Win : After getting tour guided licence from Ministry of Hotel & Tourism, I worked as a tour guide in a local tour company namely "Aurora". I travelled many places in Myanmar with tourists. I have ... sent them to the tourist attraction places and explained about Myanmar Culture, customs and general knowledge etc.

ဧည့်လမ်းညွှန်လိုင်စင်ကို ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေး ဝန်ကြီးဌာနမှ ရရှိပြီးတဲ့နောက် ကျွန်တော်ဟာ 'မိုးသောက်ပန်း' လို့ အမည်ရတဲ့ ပြည်တွင်း ခရီးသွားလာရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ဧည့်လမ်းညွှန် တစ်ဦးအနေနဲ့ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ တိုးရစ်တွေနဲ့ အတူ မြန်မာပြည်ထဲမှာရှိတဲ့ နေရာများစွာကို ခရီးသွားခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ကို တိုးရစ်တွေ စွဲမက်စရာ နေရာတွေ ဆီ ပို့ခဲ့ပြီး၊ မြန်မာ့ယဉ်ကျေးမှု၊ ဓလေ့ထုံးစံတွေနဲ့ အထွေထွေဗဟုသုတ စသည်တို့ကို ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။

Mr. Andrew : Why did you resign from that company?
ဘာကြောင့် အဲဒီကုမ္ပဏီကနေ အလုပ်ထွက်ခဲ့ရတာလဲ။

Ko Phyu Win : I enjoy travelling but I'm married and my family doesn't want travelling a lot. That is the reason for leaving.
ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ခရီးသွားလာရတာ ပျော်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဟာ အိမ်ထောင်သည်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး၊ ကျွန်တော့်ရဲ့မိသားစုက ခရီးသိပ်ထွက်တာကို သိပ် မနှစ်မြို့ကြဘူး။ ဒါက အလုပ်ထွက်ရတဲ့ အကြောင်းရင်းပါပဲ။

Mr. Andrew : Why did you apply for Tour Manager?
ခရီးသွားလာရေး မန်နေဂျာရာထူးကို မင်း ဘာကြောင့် လျှောက်ရတာလဲ။

Ko Phyu Win : I'm interested in Management especially. I worked as a tour guide for 3 years and I knew how to manage tour guides. And I also want to improve my life status. These are my reasons of applying for Tour Manager Position.
ကျွန်တော်ဟာ အထူးသဖြင့် စီမံခန့်ခွဲမှုကို စိတ်ဝင်စားပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ဧည့်လမ်းညွှန်အနေနဲ့ သုံးနှစ်ကြာကြာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပြီး ဧည့်လမ်းညွှန်တွေကို ဘယ်လို အုပ်ချုပ်ခန့်ခွဲရသလဲဆိုတာ သိရှိခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဘဝအဆင့်အတန်းကိုလည်း မြင့်မားတိုးတက်ချင်လို့ပါ။ ဒါတွေဟာ ခရီးသွားလာရေး မန်နေဂျာရာထူးလျှောက်ရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေပါပဲ။

Mr. Andrew : Well! What is the difference between international and internal tourism?
ကောင်းပြီ။ နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားလာရေးနဲ့ ပြည်တွင်း



ခရီးသွားလုပ်ငန်းရဲ့ ကွာခြားချက်က ဘာလဲ။

Ko Phyu Win : International tourism means tourist travel between two or more countries. Internal tourism is called tourist travel within the same country of which the tourist is a resident.

နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုတာ နှစ်နိုင်ငံ သို့မဟုတ် နှစ်နိုင်ငံထက်ပိုမိုတဲ့ နိုင်ငံတွေအကြား တိုးရစ်အနေနဲ့ ခရီးသွားခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ပြည်တွင်း ခရီးသွားလာရေးကတော့ တိုးရစ်နေထိုင်ရာ နိုင်ငံအတွင်းမှာ ခရီးသွားလာခြင်းကို ခေါ်ပါတယ်။

Mr. Andrew : What do you know about "Motel"?
မိုတယ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ မင်း ဘယ်လို သိထားသလဲ။

Ko Phyu Win : Motel is a word made by combination motor and hotel. In other words, a hotel with special facilities for motor vehicles. မိုတယ်ဆိုတာ မော်တော်နဲ့ ဟိုတယ်ကို ပေါင်းစပ်ထားတဲ့ စကားလုံး တစ်လုံးဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မော်တော်ယာဉ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ အထူးခံစားခွင့်ရတဲ့ ဟိုတယ်တစ်ခုလို့ ဆိုရပါမယ်။

Mr. Andrew : That's right. What are two major kinds of tourist promotion?
သိပ်မှန်တာပေါ့။ ခရီးသွားဧည့်သည် တိုးပွားမှုနဲ့ အဓိက အချက် နှစ်ချက်က ဘာလဲ။

Ko Phyu Win. : Two major kinds of tourist promotion are Public Relations and Advertising.
ခရီးသွားဧည့်သည် တိုးပွားမှုရဲ့ အဓိက အချက်တွေကတော့ လူထုဆက်သွယ်ရေးနဲ့ ကြော်ငြာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Andrew : What do you know about Tour Guide?
ဧည့်လမ်းညွှန်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘယ်လိုနားလည်
ထားပါသလဲ။

Ko Phyu Win : The tour guide is the person who leads the
tour. He relates well to tourists. He deals
with the variety of problems in making
travel arrangement. He deals with the
problems of hotel accomodations.
ဧည့်လမ်းညွှန်ဆိုတာ ခရီးကို ဦးဆောင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ပါ။
သူဟာ တိုးရစ်တွေနဲ့ ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ဆက်ဆံ
ရပါတယ်။ ခရီးသွားလာမှု အစီအစဉ်ပြုလုပ်ရာမှာ
ပြဿနာအမျိုးမျိုးကို သူ တွေ့ကြုံရပါတယ်။ ဟိုတယ်
နေရာထိုင်ခင်း ပြဿနာတွေလည်း ဖြေရှင်းပေးရပါ
တယ်။

Mr. Andrew : Ok! What is Tourist Attraction?
အိုကေ... ခရီးသွားလာသူကို ဆွဲဆောင်တဲ့နေရာဆို
တာ ဘာလဲ။

Ko Phyu Win : Anything that may cause a tourist to visit
an area is called Tourist Attraction, such
as a beach, a mountain, a historical land-
mark and so on.
တိုးရစ်တစ်ဦးကို လည်ပတ်စေဖို့ ဖြစ်လာတဲ့နေရာ
တစ်စုံတစ်ရာကို တိုးရစ် ဆွဲဆောင်မှုနေရာလို့ ခေါ်ပါ
တယ်။ ဒီနေရာဟာ ကမ်းခြေတစ်ခု၊ တောင်တစ်
တောင်၊ သမိုင်းဝင်နေရာ တစ်နေရာ စသည်ဖြင့်ဖြစ်
နိုင်ပါတယ်။

Mr. Andrew : Why do you think about Industry?
ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို မင်း ဘယ်လို ထင်မြင်သလဲ။

Ko Phyu Win : I think Tourism is an industry that offer different services to the tourists.

ခရီးသွားလုပ်ငန်းဟာ တိုးရစ်တွေကို ကွဲပြားခြားနားတဲ့ ဝန်ဆောင်မှု အမျိုးမျိုးပေးတဲ့ လုပ်ငန်းလို့ ထင်ပါတယ်။

Mr. Andrew : If you were Tour Manager, what should be the final result of the effort made by you?

မင်းသာ ခရီးသွားလာရေး မန်နေဂျာဖြစ်ခဲ့ရင် မင်းရဲ့ ကြိုးပမ်းမှုအတွက် နောက်ဆုံး ရလဒ်က ဘာဖြစ်သင့်သလဲ။

Ko Phyu Win : The final result of the effort made by me should be a satisfied customer who remembers his trip or vacation with pleasure.

ကျွန်တော့်ရဲ့ ကြိုးပမ်းမှုအတွက် နောက်ဆုံးရလဒ်က တော့ ပျော်ရွှင် ချမ်းမြေ့ဖွယ်ရာ အပန်းဖြေ အနားယူမှု သို့မဟုတ် ခရီးကို သတိရနေတဲ့၊ ကျေနပ်အားရမှုရှိ နေတဲ့ ဖောက်သည်တစ်ဦး ရရှိတာမျိုး ဖြစ်သင့်ပါတယ်။

Mr. Andrew : Well! I chose you as a Tour Manager. Please go and meet with my personal Manager.

ကောင်းပြီ။ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ခရီးသွားလာရေး မန်နေဂျာတစ်ဦးအဖြစ် ရွေးလိုက်ပြီ။ ကျေးဇူးပြုပြီး ကျွန်တော့်ရဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာ မန်နေဂျာနဲ့ သွားတွေ့လိုက်ပါ။

Ko Phyu Win : Thank you.

ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။



■ နိုင်ငံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနဲ့အညီ ကွန်ပျူတာ ပညာရပ်ဟာလည်း အဆင့်မြင့် တိုးတက်လို့ လာပါပြီ။ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံ အတော်များများမှာ ကွန်ပျူတာ နည်းပညာကို နေရာဌာန အမျိုးမျိုးမှာ အသုံးချလို့ နေကြပါပြီ။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးနဲ့အညီ ဖြစ်ထွန်းလာတဲ့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေမှာလည်း ကွန်ပျူတာ ပရင်တာ၊ ဖက်(စ်) စသည်တို့ကို အသုံးပြုနေကြပါပြီ။ သည်တော့ အခု တင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လိုအပ်နေတဲ့ Computer Operator ရာထူးအတွက် ဝင်ရောက်ဖြေဆို အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ Ma Khaing Khaing Soe ဟာ B.Sc (Physics) ဘွဲ့အပြင် KMD ကွန်ပျူတာသင်တန်းမှ Advanced Course ကို အောင်မြင်ခဲ့သူတစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ Ma Khaing Khaing Soe နဲ့ MAC Company မှ ဝန်ထမ်းရေးရာ မန်နေဂျာ Miss Tracy တို့ရဲ့ အင်တာဗျူး အမေးအဖြေများကို တင်ပြလိုပါတယ်။

ကွန်ပျူတာအော်ပရေတာအင်တာဗျူး
Computer Operator Interview

Dialogue

Ms. Tracy

: Good afternoon. Welcome to your interview. I'm Tracy, personal Manager from MAC.

ကောင်းသော နေ့လယ်ခင်းပါ။ ရှင့်ရဲ့ အင်တာ
ဗျူးအတွက် ကြိုဆိုလျက်ပါ။ ကျွန်မကတော့
ကုမ္ပဏီက ဝန်ထမ်းရေးရာမန်နေဂျာ ထရေစီ
ဖြစ်ပါတယ်။

Ma Khaing Khaing Soe : Nice to meet you. Thanks for your
invitation of personal interview. I'm
Khaing Khaing Soe.

တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်ရှင်။ လူတွေ့အင်
တာဗျူး ဖိတ်ကြားခြင်းအတွက် ကျေးဇူးပါပဲ။
ကျွန်မနာမည် ခိုင်ခိုင်စိုးပါ။

Ms. Tracy

: We selected 5 Candidates for inter-
view. You're one of them. Can I have
your documents, please?

ကျွန်မတို့အနေနဲ့ အင်တာဗျူးအတွက် ငါးဦးရွေး
ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအထဲမှာ မင်းက တစ်ဦးအပါ
အဝင်ပေါ့။ မင်းရဲ့ အထောက်အထားတွေကြည့်
လို့ရမလား။

Ma Khaing Khaing Soe : Here you are.

ဟောဒီမှာပါရှင်။

Ms. Tracy

: According to your application letter,
I noticed that you're keen interested
in computer. Aren't you?

မင်းရဲ့ လျှောက်လွှာအရ ကျွန်မ သတိထားမိခဲ့
တာက မင်းဟာ ကွန်ပျူတာကို သိပ်စိတ်ဝင်
စားတယ်တဲ့။ မဟုတ်ဘူးလား။

Ma Khaing Khaing Soe. : Yes, I'm After graduation, I attended
the computer basic course.
Afterwords, I continued to attend the

advanced computer course. I also studied computer terms by theory. Then, I worked as a guide teacher in KMD computer classes.

ဟုတ်ပါတယ်ရှင်၊ ဘွဲ့ရပြီးတဲ့နောက် ကျွန်မဟာ ကွန်ပျူတာ အခြေခံသင်တန်းကို တက်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ကွန်ပျူတာ အဆင့်မြင့် သင်တန်းကို ဆက်လက်ပြီး တက်ခဲ့ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာ ဝေါဟာရတွေကိုလည်း သိအိုရီအရ လေ့လာခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ KMD ကွန်ပျူတာ သင်တန်းတွေမှာ လမ်းညွှန်ဆရာမ အနေနဲ့ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

Ms. Tracy

: Great. My Interest is the same as you. I also studied advanced Computer Technology in Singapore. Firstly, I'd like to ask you regarding computer terms. Can you remember the terms?

ကောင်းလိုက်တာရှင်။ ကျွန်မ စိတ်ဝင်စားတာလည်း ရှင်လိုပဲ။ ကျွန်မလည်းပဲ စင်္ကာပူမှာ ကွန်ပျူတာ အဆင့်မြင့်နည်းပညာကို လေ့လာခဲ့ပါတယ်။ ပထမဦးဆုံး ကျွန်မ မေးချင်တာကတော့ ကွန်ပျူတာ ဝေါဟာရတွေနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။ ဝေါဟာရတွေကို ရှင် မှတ်မိနိုင်သလား။

Ma Khaing Khaing Soe : Yes, I can.

ဟုတ်ကဲ့။ မှတ်မိနိုင်ပါတယ်။

Ms. Tracy

: Shall we start basic question? What do you know about the meaning of computer?

စိတ်ကူးချိချိ

ကျွန်မတို့ အခြေခံမေးခွန်းနဲ့ စကြာရအောင် လား။ ကွန်ပျူတာရဲ့အဓိပ္ပာယ်ကို ရှင် ဘယ်လို နားလည်သလဲ။

Ma Khaing Khaing Soe : Computer is a electronic machine with a memory. It accepts data, works on a problem, and prints out the answer. It can do arithmetic, read, write, count and remember faster and better than anybody.

ကွန်ပျူတာဆိုတာ မှတ်ဉာဏ်ပါရှိတဲ့ အီလက်ထရွန်းနစ် စက်တစ်လုံး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစက်က အချက်အလက်တွေကို လက်ခံ ရယူပြီး ပြဿနာ အရပ်ရပ်ပေါ်မှာ ညွှန်ကြားချက်တွေနဲ့အညီ တွက်ချက်ဖြေရှင်းပြီး၊ အဖြေထုတ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ကွန်ပျူတာဟာ ကိန်းဂဏန်းတွေ ရိုက်နိုင်တယ်၊ ဖတ်နိုင်တယ်၊ ရေးနိုင်တယ်၊ ရေတွက်နိုင်တယ်၊ လူတွေထက် ပိုမိုကောင်းမွန်ပြီး မြန်မြန် မှတ်မိနိုင်တယ်။

Ms. Tracy : That's right. What do you understand about CPU and Monitor?

သိပ်မှန်တာပေါ့ရှင်။ CPU နဲ့ Monitor ကို ရှင် ဘယ်လိုနားလည်ထားသလဲ။

Ma Khaing Khaing Soe : CPU is short for Central Processing Unit. Monitor is the complete device that produces and on screen display. It is also called Video Display Unit (VDU).

CPU ဆိုတာ ဗဟိုတွက်ချက်မှု ယူနစ်ရဲ့ အတိုကောက်ပါ။ Monitor ကတော့ ပြည့်စုံတဲ့

ကိရိယာတစ်မျိုး ဖြစ်ပြီး၊ ကွမ်ပျူတာ ပုံဖော် ရုပ်ပြ မျက်နှာပြင်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းကို ဗီဒီယို ပုံဖော်ရုပ်ပြယူနစ် (VDU) လို့လည်း ခေါ်ပါသေးတယ်။

Ms. Tracy : What is REM?
REM ဆိုတာ ဘာလဲ။

Ma Khaing Khaing Soe : REM is short for REMARK. It is a word in BASIC that lets you make remarks to help you remember how a programme works.

REM ကတော့ REMARK ရဲ့ အတို ကောက်စာလုံးပါ။ REM ဆိုတာ BASIC ပရိုဂရမ် ဘာသာစကားသုံး စကားလုံးတစ်လုံး ဖြစ်ပြီး၊ ကွမ်ပျူတာ ပရိုဂရမ် ဘယ်လို အလုပ် လုပ်သလဲဆိုတာကို အသုံးပြုသူ ပြန်လည် အမှတ်ရစေဖို့ အမှတ်အသားပြုခြင်းပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။

Ms. Tracy : Right. What is the difference between software and hardware?
မှန်လိုက်တာရှင်။ software နဲ့ hardware ဘာကွာခြားသလဲ။

Ma Khaing Khaing Soe : I think software is name for all the programs written for the computer. Hardware is any computer parts we can see and touch such as keyboard and video screen.

ကျွန်မအထင်တော့ အပျော့ထည် (software) ဆိုတာ ကွမ်ပျူတာအတွက် ရေးသားထားတဲ့ ပရိုဂရမ် အစုအစည်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ Hard-