

# မြတ်ငြိမ်း

## ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်နည်း

### How To Start Your Own Business Jim Green

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး  
လုပ်ချင်ပါလျက်  
မဝံ့မရဲဖြစ်နေသူများ၊  
တွန့်ရွံ့နေသူများ  
အတွက်...



mgyoe.com

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ချင်ပါလျက်  
မဝံ့မရဲဖြစ်နေသူများ၊ တွန့်ရွံ့နေသူများအတွက်

# မြတ်ငြိမ်း

## ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်နည်း

**How To Start  
Your Own Business**  
**Jim Green**

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၏ နှလုံးသားဖြစ်သော  
တီထွင်ဖန်တီးမှုအပိုင်း၊  
ဘဝထူထောင်ရေး၏ တိုက်ပွဲဝင်မှု ဇာတ်ကွက်ပေါင်းများစွာနှင့်  
စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအဖြစ် ရပ်တည်နိုင်ရန်  
ဤစာအုပ်က ကူညီညွှန်ပြပါလိမ့်မည်။



MN0029  
2,500.00 KS

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်နည်း၊ မြတ်ငြိမ်း  
စာမူကိစ္စမှာ ၂၂၅ မျက်နှာ၊ ၁၂.၈ ခင်တီ x ၁၈.၅ ခင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။  
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။  
၂၀၁၉၊ စက်တင်ဘာလ၊ ပြန်လည်ရိုက်နှိပ်ခြင်း၊ အုပ်စု ၅၀၀၊  
၂၀၀၁ အနော်မာစာအုပ်တိုက်၏ ပထမအကြိမ်ပုံ

ရောင်းစွဲ ၂၅၀၀ ကျပ်

### မာတိကာ

- ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ	က
- နိဒါန်း	ဂ
၁။ လုပ်ငန်းစဖို့ ပြင်ဆင်ခြင်း	၁
၂။ စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု ဖော်ထုတ်ခြင်း	၂၄
၃။ အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းတစ်ခု ဖန်တီးခြင်း	၃၈
၄။ သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ငွေရှာခြင်း	၆၆
၅။ ကြိုတင်စီမံထားခြင်း	၈၁
၆။ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း	၁၀၉
၇။ ရောင်းကျင့်ရအောင် ပျိုးထောင်ယူခြင်း	၁၂၈
၈။ အရည်အချင်းကောင်းများ ပျိုးထောင်ခြင်း	၁၄၈
၉။ တိုးတက်မှုကို ထိန်းထားခြင်း	၁၆၆
၁၀။ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်သို့ အရောက်လှမ်းခြင်း	၁၉၇



mgyc.com

mgyc.com

## ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ

‘ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတည်ထောင်နည်း’

ဤစာအုပ်သည် Jim Green ရေးသားပြုစုသည့်  
How to Start Your Own Business ကို ဘာသာပြန်  
ထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

မူရင်းစာရေးဆရာသည် အင်္ဂလိပ်လူမျိုး ဖြစ်သည့်  
အလျောက် အင်္ဂလိပ်လူမျိုး စာဖတ်ပရိသတ်အတွက် ရည်  
ရွယ်ရေးသားထားသည်ဖြစ်ရာ ဤစာအုပ်ပါ အချက်အလက်  
တိုင်း၊ အကြံပေးချက်တိုင်းသည် မြန်မာစာဖတ်ပရိသတ်နှင့်  
အစစအရာရာ ကိုက်ညီနိုင်မည် မဟုတ်ပါ။ သူ့တင်ပြဆွေး  
နွေးချက်များထဲမှ တိုက်ရိုက်ယူလို့ရသည်ကို တိုက်ရိုက်ယူပြီး  
ဆင့်ပွားယူသင့်သည်ကို ဆင့်ပွားယူသင့်သည် ထင်ပါသည်။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ချင်ပါလျက် မဝံ့  
မရဲ ဖြစ်နေသူများ၊ တွန့်ရွံ့နေသူများ ဤစာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်  
လျှင် တစ်စုံတစ်ရာ အတိုင်းအတာထိ စိတ်အားထက်သန်  
လာမည်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချလာမည် ဖြစ်ပါ

သည်။ နောက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်း တစ်ခု ထူထောင်ရာ၌ အောင်အောင်မြင်မြင်ဖြစ်ရေးအတွက် မိမိဘက်က ပြင်ဆင်ထားရမည့် အချက်များ၊ ရှိသင့်သည့် အရည်အချင်းများကိုလည်း သိမြင်သဘောပေါက်လာပါလိမ့်မည်။

စာဖတ်သူသည် အမှန်တကယ် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်း ထူထောင်ပြီး ဘဝနေဟန်တစ်ခု တည်ဆောက်လိုသူ ဖြစ်မည်ဆိုလျှင် ဤစာအုပ်ကို ဖတ်သည့်အတွက် အချိန်ကုန်၊ ငွေကုန်သက်သက် ဖြစ်လိမ့်မည် မဟုတ်ဟု ကျွန်တော် ယုံကြည်ပါသည်။

စာဖတ်သူများအား လေးစားလျက်  
မြတ်ငြိမ်း  
၄-၄-၂၀၀၁



### နိဒါန်း

အောင်မြင်သော စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦး အဖြစ်သို့ ရောက်ရှိလာခြင်းသည် ပင်ပန်းရကျိုးနပ်သော၊ ပြီးတော့ ကိုယ့်ဘဝကိုယ် ထူထောင်သော အတွေ့အကြုံ တစ်ရပ် ဖြစ်၏။ ထိုမျှသာ မဟုတ်သေး၊ အလွန်အလွန် ပျော်စရာကောင်းသည့် အတွေ့အကြုံလည်း ဖြစ်၏။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် (entrepreneur) ဆိုသည်မှာ နိုင်ငံစုံကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများကို ဦးစီးကြီးကြိုင်းပြီး စီးပွားရေး လုပ်နေသည့် ကုမ္ပဏီကြီး သူဌေးကြီးများ ဖြစ်သည်ဟု လူတော်တော်များများက မှတ်ယူထားကြ၏။ စင်စစ် သင်နေထိုင်သည့် လမ်းထဲမှ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုနေသူအားလုံး စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ ဖြစ်ပါသည်။ လက်လီအရောင်းလုပ်ငန်း၊ ပိုက်ပြင် ပိုက်သွယ် လုပ်ငန်း၊ အိမ်ဆေးသုတ်နှင့် အိမ်အလှပြင်လုပ်ငန်း၊ လျှပ်စစ်မီး တပ်ဆင်ရေးလုပ်ငန်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း၊ ပန်းအလှပြင်လုပ်ငန်း၊ အိမ်တွင်းအလှဆင်လုပ်ငန်း၊ ကလေးထိန်းလုပ်ငန်း၊ သွားကျန်းမာရေးလုပ်ငန်း၊ ပန်းဥယျာဉ်

ထိန်းသိမ်းပြုပြင်ရေးလုပ်ငန်း စသည် စသည်ဖြင့်။ သည်လို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်နေသူအားလုံးသည်လည်း အခြား အခြားသော ကုဋေကြွယ် သူဌေးကြီးများနည်းတူ နှစ်ထောင်း အားရဖြစ်မှုကို မိမိတို့ လုပ်နေသည့် လုပ်ငန်းများမှ ထုတ်ယူ ခံစားကြရပါသည်။

စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ခြင်း မဖြစ်ခြင်းမှာ ခံယူချက် သဘောထား တစ်ရပ်၊ ဝမ်းကျောင်းနည်း တစ်နည်းသာ ဖြစ်၏။ သင်သည် သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင် ထူထောင်တော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်လိုက်ခြင်းသည် စွန့်ထွင် လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် ခံယူတော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ခြင်းပင် ဖြစ် ၏။ နောက်ပြီး ဤဝမ်းကျောင်းနည်းသစ်ဖြင့် ဘဝကို ထူ ထောင်တော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်လိုက်ခြင်းလည်း ဖြစ်၏။

သင်သည် သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို စတင်ထူ ထောင်မည်ဟု စဉ်းစားထားပြီး ဖြစ်ချင် ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။ သို့သော် တွန့်ကောင်း တွန့်နေမည်။ ရွံ့ကောင်းရွံ့နေမည်။ အရဲကိုး စွန့်စားရမှာတွေ များလွန်းနေသည်။ အချိန်မသင့် သေး။ တိုင်းပြည်စီးပွားရေးက မကောင်း။ ရင်းနှီးဖို့ ငွေကြေး ရှာလို့ရမည် မဟုတ်။ အသက်ငယ်လွန်းနေသည်။ အသက် ကြီးလွန်းနေသည်။ ခွန်အားမရှိတော့။ အငြိမ်းစားယူထားတာ ကြာလွန်းနေပြီ။ အလုပ်ပြုတ်ထားတာ ကြာလွန်းနေပြီ။ လူ တောသူတော မတိုးသူ ဖြစ်နေပြီ စသည်ဖြင့် ဘာအကြောင်း ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ဖြစ်ပေါ့။

ဤစာအုပ်သည် သင့် အထင်အမြင်တွေ၊ သင့်ခံစား ချက်တွေ မှန်၏ မှား၏ ဆုံးဖြတ်နိုင်အောင် အကူအညီပေးဖို့

ရည်ရွယ်ပါသည်။ သင့်စိတ်ကူး၊ သင့်အကြံဉာဏ်၊ သင့်အား ထုတ်မှုဖြင့် တည်ထောင်ထားသော သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ပေါ်တွင် သင့်ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကို တံဆိပ်နှိပ်ဖော်ပြသည့် အလုပ်မျိုးကို လုပ်သင့် မလုပ်သင့် ဤစာအုပ်က ကူညီညွှန်ပြ ပေးပါလိမ့်မည်။

သင့်အား ကျွန်တော့်ကိုယ်တွေ့ ဇာတ်လမ်းကို ပြော ပြပါရစေ။

ထိုနေ့ကား နိုဝင်ဘာလ၏ သောကြာနေ့တစ်နေ့။ ထိုနံနက်က မိုးရွာသည်။ အေးစိမ့်နေသည်။ နောက်ပြီး ကား ရပ်ကွင်းဆီမှ တောင်ကုန်းပေါ်ရှိ ကျွန်တော့် ရုံးခန်းကလေး ဆီသို့သွားသည့် ခရီးတိုကလေးကို နောက်ဆုံးအကြိမ် လျှောက်သွားခဲ့ရသည့်နေ့လည်း ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်သည် အသက်အရွယ်ကြောင့် လေးကွေးစပြုနေပြီ။ ပိုက်ဆံက လက်ထဲမှာ မကျန်သလောက် ဖြစ်နေပြီ။ နောက်ပြီး ကျွန်တော့်မိန်းမက သေခြင်းတရားနှင့် ရင်ဆိုင်ရဖို့ ရက် အနည်းငယ်လောက်ပဲ လိုတော့သည်။ နောက်ထပ် မိနစ် သုံးဆယ်အကြာမှာတော့ ကျွန်တော့်အလုပ်၊ ကျွန်တော့်ဝင်ငွေ နှင့် ကျွန်တော့်ကားကို ဆုံးရှုံး လက်လွှတ်လိုက်ရ၏။

မိုးရေထဲမှာ စိတ်ဆင်းရဲခြင်းကြီးစွာ လျှောက်လှမ်း ရင်း အိမ်ပြန်ဖို့ အငှားကား တစ်စီးကို မျှော်ရင်း ကျွန်တော် တွေးမိ၏။ “မင်းတော့ ဘဝပျက်ပြီ” ဟု။ သို့သော် ကျွန်တော် ဘဝမပျက်ခဲ့ပါ။ ထိုအစား ယခင်က ကျွန်တော် တစ်ကြိမ် တစ်ခါမျှ မခံစားခဲ့ရသော ရင်ငြိမ်းသည့် ခံစားချက်ကို ခံစား လိုက်ရ၏။ ယင်းခံစားချက်နှင့်အတူ သန့်ရှင်းတစ်ရပ်ကို

ခါးသည်းနာကြည်းစွာ ချမှတ်မိ၏။ ကိုယ့်ဘဝကို ပြန်လည် ထူထောင်ဖို့။

နောက်ပြီး ဘဝတိုက်ပွဲကို ကျွန်တော် နွဲ့ခဲ့သည်။ ထိုနေ့ကစပြီး ကျွန်တော် ဘယ်အကြောင်း ဘယ်ကိစ္စကိုမျှ စိုးရိမ်ပူပန်ခြင်း ဖြစ်မနေတော့။ ဤကား ကျွန်တော့်ဘဝ အောင်မြင်ရေးအတွက် လမ်းပွင့်သွားခြင်း။ အသိဉာဏ် အလင်းပွင့်ခြင်း၏ အစ။

ဒါတွေဖြစ်ခဲ့သည်မှာ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်နှစ်ကမှပါ။ ယခုတော့ (သုညက ပြန်စပြီး) ကျွန်တော်သည် နိုင်ငံတကာ နှင့် အဆက်အသွယ်ရှိသော စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး ကုမ္ပဏီ တစ်ခုတွင် ဥက္ကဋ္ဌ၊ အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာနှင့် ရှယ်ယာ အများစု ပိုင်သူ တစ်ဦး ဖြစ်နေပြီ။

ဤစာအုပ်၏ စာမျက်နှာများပေါ်တွင် ဘဝပြန် လည် ထူထောင်ရေးအတွက် 'တိုက်ပွဲဝင်မှု' ဇာတ်ကွက်ပေါင်း များစွာကို သင် တွေ့ရပါလိမ့်မည်။ သင်၏ ပုဂ္ဂလိက အနေ အထားတွေ ဘယ်လိုပဲရှိနေသည်ဖြစ်စေ သင့်ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းကို ထူထောင်ပြီး သင့်ဘဝကို ဘယ်လို ထိန်းကျောင်းရ မည်ဆိုသည်ကို ဤစာအုပ်က နည်းပေးလမ်းပြပါလိမ့်မည်။

ကျွန်တော်ဆိုလျှင် ကာလကြာရှည်စွာ စွန့်ထွင် လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ခဲ့၏။ တချို့ လုပ်ငန်းများတွင် အောင်မြင်ခဲ့ ၏။ တချို့ လုပ်ငန်းများတွင် ရှုံးနိမ့်ခဲ့၏။ သို့သော် ယခု ကျွန်တော် စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် ကြိုးစားအားထုတ်နေ ပြန်ပါပြီ။ သည်အချိန်တွင် ဤစာအုပ်ကို ရေးသားပြုစုပါ သည်။ ရည်ရွယ်ရင်းမှာ ဤစာအုပ်ထဲမှာပါသည့် ကျွန်တော်

၏ လတ်လတ်ဆတ်ဆတ် အတွေ့အကြုံများမှ ထွက်ပေါ်  
လာနိုင်စရာရှိသည့် အတွေးအခေါ် အမြော်အမြင်များကို သင်  
လည်း ရယူစေချင်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

ဤစာအုပ်ထဲမှာ ပါဝင်သည့် အကြောင်းအရာများ  
သည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခု လည်ပတ်ရေးနှင့် ပတ်သက်  
သည့် ပညာရပ်များ မဟုတ်။ အမြတ်ခွန် စနစ်၏ ရှုပ်ထွေးမှု  
တွေ့အကြောင်း၊ အမြတ်ခွန် တင်သွင်းလွှာကို ပြုစုပုံ ပြုစုနည်း၊  
ဥပဒေပညာရှင်နှင့် စာရင်းကိုင် ရွေးချယ်ရာ၌ ဘယ်လို  
အရည်အချင်းမျိုးရှိသူတွေကို ရွေးချယ်သင့်သည် ဆိုတာတွေ  
ဤစာအုပ်မှာမပါ။ ၎င်းအကြောင်းအရာတွေနှင့် ပတ်သက်၍  
အခြား စာအုပ်ကောင်းတွေ မြောက်မြားစွာ ရှိပါသည်။ ဤ  
စာအုပ်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ နှလုံးသားဖြစ်သော တီထွင်  
ဖန်တီးမှုအပိုင်းကို အာရုံပြုပါသည်။ မူလစိတ်ကူးကလေး  
တစ်ခုမှ အစပြုပြီး စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွဖွယ်ကောင်းသည့်  
ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ထွန်းလာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရ  
မည် ဆိုတာကို ဤစာအုပ်က အလေးပေးပါသည်။

သင်သည် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးအဖြစ် ခံယူ  
မည်ဟု ဆုံးဖြတ်သည်ဆိုလျှင် သင် အောင်မြင်ပါစေ၊ သင့်  
ဘဝ ခရီးတစ်လျှောက်လုံး အောင်ပွဲအလီလီ ရပါစေဟု ဆန္ဒ  
ပြုပါသည်။

ဂျင်ဂရင်း





[ ၁ ]

လုပ်ငန်းစဉ် ပြင်ဆင်ခြင်း

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ်သို့ ရောက်ရှိမည့် စိတ်လှုပ်ရှား  
 တက်ကြွဖွယ် ခရီးစဉ်ကို စတင်လျှောက်လှမ်းတော့မည်ဟု မဆုံးဖြတ်မီ  
 သင့်ကိုယ်သင် ဝေဖန် စိစစ်ကြည့်ပါဦးဟု အကြံပေးပါရစေ။ သင်  
 လျှောက်မည့်လမ်းကို ပိတ်ဆို့တားဆီးထားမည့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်  
 အတား တစ်ခုခု ရှိနေသလား ဆိုတာကို စိစစ်ကြည့်ပါ။ ၎င်းအဟန့်  
 အတားများက သင့်အားထုတ်မှုများ မအောင်မြင်အောင် တားဆီးပိတ်ဆို့  
 ထားနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။ သည်တော့ ၎င်းအဟန့်အတားများကို  
 ခုချက်ချင်းပဲ ဖော်ထုတ်ပါ။ ပြီးတော့ ထိုအရာတွေကို အမြစ်ပြတ် သုတ်  
 သင်ရှင်းလင်းပစ်ဖို့ ချက်ချင်းဆောင်ရွက်ပါ။

ဘယ်အကြောင်းအရာက သင့်ကို နောက်တွန့်စေသလဲ

သင် နောက်တွန့်နေခြင်းသည် အကြောင်းတစ်ခုခုကြောင့် ဖြစ်ရ  
 မည်။ မဟုတ်လျှင် သင် သည်စာအုပ်ကို သည်လောက်ထိ ရောက်  
 အောင် ဖတ်နေလိမ့်မည် မဟုတ်။

ကျွန်တော်ဆိုလျှင် ကျွန်တော်၏ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများကို အချိန်မီ ဆန်းစစ်ဖော်ထုတ်ခြင်း မပြုနိုင်ခဲ့။ ရလဒ်မှာ ကျွန်တော်၏ အောင်မြင်နေသော ပထမဦးဆုံးကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို စွန့်လွှတ်လိုက်ရ၏။ ကျွန်တော့်ကိစ္စကို သက်လတ်ပိုင်းအရွယ်မှာ ကြုံရသည့် ဘဝအလှည့်အပြောင်းဟု ကောက်ချက်ဆွဲလိုရ၏။ ကျွန်တော်တို့ တော်တော်များများတွင် သည်လို အလှည့်အပြောင်းမျိုးတွေ အသက်လေးဆယ်ကျော်မှာ ကြုံရတတ်၏။ တချို့ဆို သည်ထက်စောပြီး ကြုံရတတ်သည်။ တချို့ကျတော့လည်း အသက်ခြောက်ဆယ်နားကပ်ပြီး အလုပ်မှ အနားယူရတော့မည်ဆိုမှ ကြုံရတတ်သည်။ ကျွန်တော့်ကိစ္စတွင် အသက်ငါးဆယ်အရွယ်၌ အလှည့်အပြောင်းက မိုးကြိုးပစ်ချလိုက်သလို ဖြစ်ပေါ်ခဲ့လေသည်။

ကျွန်တော်က အလွန်အောင်မြင်နေသော ကြော်ငြာအေဂျင်စီတစ်ခုကို စတင် တည်ထောင်ခဲ့သူ။ ၎င်းအေဂျင်စီ၏ ဥက္ကဋ္ဌ၊ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာနှင့် ရှယ်ယာအများစုပိုင်ဆိုင်သူ။ (မိုးကြိုးက နှစ်ကြိမ်တိတိပစ်ခဲ့၏။) ကျွန်တော်တို့ အေဂျင်စီ၏ စတော့စာချုပ်များက တန်ဖိုးရှိသည်။ ဒေါင်ဒေါင်မြည် ခိုင်မာသည်။ လုံခြုံစိတ်ချရသည်။ သည်လုပ်ငန်းကြီး ဆုံးရှုံးပျက်စီးဖို့ဆိုသည်မှာ သည်အေဂျင်စီ၏ ဥက္ကဋ္ဌ၊ သို့မဟုတ် သူ့ဇနီးကို သတ်ပစ်မှပဲ ဖြစ်နိုင်မည်။

သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ထိုလုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးလိုက်ရသည်။ သည်လုပ်ငန်းထဲမှ ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင် ရှယ်ယာများ ဆုံးရှုံးသွားခြင်း မဟုတ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် သန္ဓေတည် မွေးဖွားပေးခဲ့သော၊ တစ်နေ့တစ်နေ့ နာရီပေါင်းများစွာ အလုပ်လုပ်ပြီး ထူထောင်ခဲ့သော၊ ကျွန်တော့် ဇာတ်သိမ်းခန်းမတိုင်မီ နှစ်လသုံးလအလိုလောက်က အမြတ်ငွေ အမြောက်အမြားပေးပြီး ဝယ်ယူဖို့ ကမ်းလှမ်းခြင်း ခံရသော

လုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုလုံးကို လက်လွှတ်လိုက်ရခြင်းပါ။ အဆိုပါ ကမ်းလှမ်းချက်ကို ဘာကြောင့် ငြင်းပယ်ခဲ့မိမှန်း ယနေ့ထိတိုင် ကျွန်တော် စဉ်းစားလို့ မရသေး။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ကျွန်တော့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံးကို ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုထံသို့ စတာလင်ပေါင် တစ်ပေါင်တည်းဖြင့် လွှဲပြောင်းပေးအပ်လိုက်ရသောကြောင့်ပင်။ သည်လို လွှဲပြောင်းယူမည့် ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုရှိသည့်အတွက် ကျွန်တော့်မှာ စိတ်သက်သာရာပင် ရမိသေးသည်။ အကြောင်းမှာ ဘဏ်မှ ပိုထုတ်ငွေ ပေါင် ၁၀၀,၀၀၀ ကိစ္စပြေလည်သွားသောကြောင့်။ နောက်ပြီး အကြီးအကျယ် အငြင်းပွားမှုမှ ကင်းလွတ်သွားသောကြောင့်။ သို့မဟုတ်ပါကလည်း ထိုစဉ်က ကျွန်တော် ထိုအတိုင်း ထင်ခဲ့သည်လေ။

**ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း ဘာကြောင့် ဆုံးရှုံးခဲ့ရသလဲ**

အထက်ပါမေးခွန်းကို ကျွန်တော် နေ့စဉ်နေ့တိုင်း နှစ်နှင့်ချီပြီး ကြာအောင် မေးခဲ့၏။ တကယ့်အဖြေမှန်ကိုကား မရခဲ့။ အကြောင်းမှာ ကျွန်တော်က အဖြေကို မဟုတ်သည့်နေရာတွေမှာ လိုက်ရှာနေခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်၏။

- \* အငြင်းပွားမှုကို ကျွန်တော် အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ အငြင်းပွားရတာကို ကျွန်တော် နှစ်ခြိုက်သဘောကျသည်။)
- \* ဘဏ်မှ ငွေပိုထုတ်မှုကို ကျွန်တော် အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ လုပ်ငန်းက ခိုင်မာမည်။ ပိုထုတ်ငွေကို ပြန်ဆပ်နိုင်သည်။)
- \* အဓိကကျသော အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းကို ကျွန်တော် အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ သူတို့အားလုံး ကုမ္ပဏီ အကျိုးရှိအောင် ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်။)
- \* အိမ်တွင်းရေး ပြဿနာတွေကို ကျွန်တော် အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ ကွယ်လွန်ရှာပြီဖြစ်သည့် ကျွန်တော့်ဇနီးသည် အသက်

ရှင်လမ်း မရှိတော့သည့်တိုင် ကျွန်တော့်ထက်ပင် စိတ်ဓာတ် ကြံ့ခိုင်ခဲ့သည်။)

\* အဘိုးကြီး ဂျွန်ဘာလီကွန်းကို ကျွန်တော် အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ အတိုင်ပင်ခံထံမှ အကြံဉာဏ်များ ရယူခြင်းသည် အဓိက အကြောင်းရင်း မဟုတ်။)

**သည်တော့ ဘယ်နေရာမှာ လွဲချော်သွားသလဲ**

ထိုနေ့က စိတ်ဆင်းရဲခြင်းကြီးစွာနှင့် မိုးရေထဲ လျှောက်လှမ်း လာခိုက် အမှန်တရားက ကျွန်တော့်ဆီသို့ တိုးတိုးတိတ်တိတ်ကလေး ရောက်လာသည်။ ရလိုက်သည့် အဖြေက ကျွန်တော် ရှာဖွေဖော်ထုတ် ရမည့် စိတ်နှလုံး ငြိမ်းချမ်းမှုအတွက်လည်း အဓိကသော့ချက် ဖြစ်နေ သည်။ တကယ်တော့ ကျွန်တော့် ပိုင်ဆိုင်မှုအားလုံးကို ကျွန်တော် ပေးပစ်လိုက်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။

အသက်က ငါးဆယ်။ အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခု ရှိသည်။ ငွေကြေးကြွယ်ဝသည်။ ခပ်သေးသေး လုံးချင်းအိမ် တစ်လုံး ရှိသည်။ ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားလောက်သည့် ကားသုံးစီး ရှိသည်။ ဒါတွေအားလုံး ပေးပစ်လိုက်ရသည်။ တိုတိုတုတ်တုတ် ပြောရလျှင် ကျွန်တော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ပျက်ပြားပြီး အရှုံးပေး ထွက် ပြေးခဲ့၏။ ဘာကြောင့်လဲ။

**\* ရှင်းရှင်းလေးပါ။ ကျွန်တော် အောင်မြင်မှုနှင့် မထိုက်တန် သေး။**

ကျွန်တော့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း၊ ကျွန်တော့် အသက်မွေးဝမ်း ကျောင်းမှုနှင့် ကျွန်တော်ပိုင် စည်းစိမ်ဥစ္စာတွေ ဆုံးရှုံးလက်လွှတ်လိုက်ရ ရုံမဟုတ်သေး၊ ပြည်တွင်း အခွန်ဦးစီးဌာနက ကျွန်တော့်ကို ခုနစ်နှစ်

လုံးလုံး စုံစမ်းစစ်ဆေးတာလည်း ခံခဲ့ရသည်။ ကျွန်တော့်လို အဖြစ်မျိုး ဘယ်သူမျှ မကြုံရစေချင်ပါ။ (ပြည်တွင်းအခွန်ဌာန၏ အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုမှာ အသေးစိတ်လွန်း၊ နဲ့နဲ့စပ်စပ် ရှိလွန်းသည်။ နောက်ဆုံးတွင် သူတို့က ကျွန်တော့်အား ပေါင် ၁၄,၀၀၀ ကျော် ပြန်အမ်းပေးခဲ့ကြ၏။)

**အောင်မြင်မှုကို တည်ဆောက်ဖို့ ဆည်းပူးလေ့လာခြင်း**

အောင်မြင်မှုကို တည်ဆောက်ဖို့ ဘယ်အချိန်မှာ အဆင်သင့် ဖြစ်မည်လဲ။ လွယ်ပါသည်။ သင့်အား တွန့်ရွံ့အောင် လုပ်နေသည့် အကြောင်းရင်းကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ပြီးသည်နှင့် အဆင်သင့် ဖြစ်နေပါပြီ။ ၎င်းအကြောင်းရင်းကို ဖော်ထုတ်သိရှိချိန်၌ သင်သည် အသက်နှစ်ဆယ်ပဲ ရှိသေးသည်ဆိုလျှင် သင် လက်ခမောင်းခတ်ဖို့ပဲ ရှိသည်။ သို့ပေမဲ့ လူတော်တော်များများအတွက်တော့ အဆိုပါ အမှန်တရားကို တွေ့ရှိ လက်ခံနိုင်ဖို့ သည့်ထက်မက အချိန်ယူရလေ့ ရှိပါသည်။

သည်တော့ သင့်ကို ဘယ်လိုအကြောင်းအရာက ဟန့်တားနေ သလဲ။ သည်အဟန့်အတားကို ဖော်ထုတ်ရမည့်အချိန်၊ အနေအထားကို ဆန်းစစ်ဝေဖန်ပြီး သင့်ဘဝကို ပြန်လည်လှုပ်ရှားရမည့်အချိန်သည် ယခုပဲ ဖြစ်ပါသည်။

သင့်အား စိတ်အနှောင့်အယှက် ပေးနေသည်မှာ ယနေ့ခေတ် လက်သုံးစကား သုံးမျိုးထဲမှ တစ်မျိုးမျိုး ဖြစ်နေနိုင်သလား။ လူလျှော့တဲ့ အထဲ ပါသွားလို့၊ အငြိမ်းစားယူထားလို့၊ အပယ်ခံဖြစ်နေလို့။

အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်နေလို့ သင် စိတ်ဓာတ်ကျနေသလား။ သင် သည် အိုကြီးအိုမဖြစ်နေပြီဟု လူတွေပြောသည်ကို ကြားနေရတာ နားကြားပြင်းကပ်နေပြီလား။ သင်သည် အသက်ငယ်လွန်းသေးသည် ဟု လူတိုင်းက ပြောနေကြသလား။ သို့မဟုတ် သင်သည် ရှေ့မတိုးသာ နောက်မဆုတ်သာ အလုပ်တစ်ခုထဲမှာ ခြေကျံနေတာလား။

**စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများကို ကျော်လွှားလွန်မြောက်ခြင်း**

သင့်အနေအထားများကို အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိစေနိုင်သော စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတား တစ်ခုချင်းစီကို ကျွန်တော်တို့ ဆန်းစစ် ကြည့်ကြရအောင်။

**လူလျှော့ခံရသည့်အထဲမှာ သင်ပါသွားလို့ စိတ်ဓာတ်ကျနေသလား**

လူလျှော့ခံရသည့်အထဲမှာ ပါသွားခြင်းသည် တော်တော် အခံရ ခက်သည်။ ဟုတ်ပါသလား။ မနေ့က သင်သည် အများသူငါလို လူအုပ် ထဲက လူတစ်ယောက် ဖြစ်၏။ ယနေ့တော့ သင်သည် ဘာလုပ်လို့ ဘာကိုင်ရမှန်း မသိဘဲ တစ်ယောက်တည်း ယောင်လည်လည် ဖြစ်နေပြီ။ သင့်အလုပ်ရှင်က သင့်အား ကရုဏာကြေးကလေးတော့ ပေးကောင်းပေး လိုက်မည်။ သို့ပေမဲ့ ရက်ရက်ရောရော ပေးတာမျိုးတော့ ရှားပါသည်။ သည် အသပြာစကလေးသည်လည်း မသုံးမဖြစ် မပေးမဖြစ် ကိစ္စတွေ ကြောင့် လက်ထဲမှာ နွေးအောင်ပင် ကိုင်မထားရဘဲ ပျောက်ခြင်းမလှ ပျောက်သွားပြီ။ ချေးထားသော အကြွေးတွေ ပြန်ဆပ်ဖို့၊ ဝယ်ထားသည့် ပစ္စည်းဖိုးတွေ ချေဖို့...။

ဟုတ်ပြီ။ သင် အလုပ်ပြုတ်နေပြီ။

သည်တော့ သင် ဘာလုပ်မည်လဲ။

အိမ်မှာထိုင်ပြီး စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်နေမည့်အစား အပြင် ထွက်ပြီး သင့်အနာဂတ်ဘဝအတွက် တစ်ခုခု ကြံစည်လုပ်ကိုင်ခြင်းက ကျေနပ်နှစ်သက်စရာ မကောင်းပေဘူးလား။ တကယ်တော့ သင် လုပ်စရာတစ်ခု ရှိကို ရှိနေပါသည်။

**အငြိမ်းစားယူတာ သိပ်စောနေသလား**

သင် အငြိမ်းစားယူခါနီး နှစ်တွေတွင် သင် လျှောက်လှမ်းမည့် လမ်းကြောင်းကို စနစ်တကျ စီမံကိန်းချမှတ်ထားလို့ကတော့ သင်သည် ဆိုးရွားသော ရာသီဥတုနှင့် ကြုံရပေလိမ့်မည်။ တချို့လူတွေက သိပ် စောစောစီးစီးကြီး အငြိမ်းစားယူလိုက်ကြ၏။ သူတို့လက်ထဲမှာ ငွေကြေး အမြောက်အမြား ရှိသည်။ သို့ပေမဲ့ သင့်ကိုယ်သင် အားမလို အားမရ ဖြစ်သည့် ခံစားချက်တွေ အကြီးအကျယ် ခံစားနေရသည်။

သင်သည် ကျန်းမာရေး ဒေါင်ဒေါင်မြည်ပြီး ကြံ့ခိုင်သန်စွမ်း နေသည့်တိုင် သင့်စွမ်းအင်များအတွက် ထွက်ပေါက် တစ်ခုတော့ လိုအပ်နေပါသေးသည်။ သည်တော့ စီးပွားရေး သဘောသဘာဝရှိသည့် ထွက်ပေါက်တစ်ခုထက် တခြား ဘယ်လိုထွက်ပေါက်က ပိုကောင်းပါဦး မည်လဲ။

အကယ်၍ သင်သည် အမြတ်အစွန်းမလိုသည့် အနေအထား မျိုးရှိလျှင် ၎င်းအမြတ်အစွန်းများကို ထိုက်တန်သင့်မြတ်သော လုပ်ငန်း များသို့ ပေးလှူပစ်လို့ရ၏။ ဆက်ဖက်ပါဦး။

**အမြဲတစေ ငြင်းပယ်ခံနေရလို့ စိတ်ဓာတ်ကျနေသလား**

ကျွန်တော် ထိုအနေအထားမျိုးနှင့် အကြိမ်ကြိမ် ရင်ဆိုင်ခဲ့ရဖူး ပါသည်။ ကျွန်တော့် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဆုံးရှုံးလက်လွှတ် ရပြီးနောက်ပိုင်း အိမ်မှာပင် ရုံးခန်းဖွင့်ပြီး ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး အတိုင်ပင်ခံ လုပ်ငန်းကို နှစ်အတန်ကြာအောင် လုပ်ခဲ့၏။ ၎င်းလုပ်ငန်း အောင်မြင်ပါသည်။ သို့သော် စီးပွားပျက်ကပ်က ကျရောက်လာသည်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်၊ အောက်တိုဘာလမှာတော့ စီးပွားပျက်ကပ်၏ အကျိုး ဆက်က ကျွန်တော့်ကိုပါ ထိုးနှက်တော့၏။

ကျွန်တော့် အလုပ်ရှင်များအတွက် ကျွန်တော်သည် ဇိမ်ခံပစ္စည်း တစ်ခုလို ဖြစ်လာသည်။ ကျွန်တော့်ကို ပေးနေသည့် ငွေကြေးသည် အပိုအသုံးစရိတ် ဖြစ်လာသည်။ သူတို့ ကျွန်တော့်ကို အတိုင်ပင်ခံ ဉာဏ် ပူဇော်ခ မပေးနိုင်တော့။

တစ်နေ့ပြီး တစ်နေ့ ကျွန်တော့်ဆီသို့ အလုပ်ရပ်စဲစာတွေ တဖွဲ ဖွဲ ရောက်လာသည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အလုပ်ရှင်တစ်ဦးကတော့ ကျွန်တော့် ကို တစ်နည်းတစ်ဖုံ အသုံးချလို့ ရနိုင်သေးသည်ဟု ယူဆပုံရသည်။ သူက ကျွန်တော့်ကို သူ့လခစားအဖြစ် ခန့်အပ်သည်။ ထိုအလုပ်တွင် ၁၂ လကြာသည်။ နောက်တော့ သူလည်း အရှုံးတွေပေါ်ပြီး လုပ်ငန်းပါ ရပ်လိုက်ရ၏။

နောက်ပိုင်းတွင် ကာလအတန်ကြာသည့်တိုင် သိပ်အကျိုး အမြတ်မရှိသည့် လှုပ်ရှားမှုများဖြင့် ကျွန်တော် လုံးလည်ချာလည် လိုက် နေသည်။ ထို့နောက် နာမည်ကြီး စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးတိုက်ကြီး တစ် တိုက်တွင် ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ် လုပ်သည်။ သိပ်ကြာကြာ မစောင့် လိုက်ရပါ။ သူတို့က ကျွန်တော့်ကို ကန်ထရိုက် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးသမား အဖြစ် အလုပ်ခန့်လိုက်သည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော့်ကို အလုပ်ဖြုတ် လိုက်ပြန်သည်။ မရှေးမနှောင်းမှာပင် သူတို့လုပ်ငန်းကြီးလည်း ပြိုလဲ သွားတော့၏။ အားကျ အထင်ကြီးစရာကောင်းလောက်သည့် ဇာတ် လမ်း မဟုတ်ပါချေ။ ဆက်ဖတ်ပါဦး။

**အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်နေလို့ ကြံရာမရ ဖြစ်နေသလား**

ထိုသို့ဖြစ်နေလျှင် မဖြစ်ပါနှင့်ဟု သင် စိတ်ချမ်းသာရေးအတွက် ပြောပါရစေ။ သင့်မြတ်လျော်ကန်သော နေရာဌာနတွေမှာသာ ရှာဖွေ ကြည့်ပါ။ သင့်အား လက်တွေ့ အကူအညီပေးနိုင်သူတွေ အများကြီး

ရှိပါသည်။ ကျွန်တော် အဆင်ခြင်ညက်ကင်းမဲ့စွာ သည်စကားကို ပြောခြင်း မဟုတ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း အလုပ်လက်မဲ့ ဖြစ်ခဲ့သည်။ သို့သော် အကူအညီတောင်းခံလို့ရမည့် နေရာဌာနများကို ရှာဖွေရမည် ဖြစ်ကြောင်း သိနားလည်လာသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် ကျွန်တော့်ဘဝကို တစ်ကျော့ ပြန်စနိုင်းခဲ့လေသည်။ ဆက်ဖတ်ပါဦး။

**သင် အိုကြီးအိုမဖြစ်နေပြီလို့ ဘယ်သူက ပြောသလဲ**

သည်စကားမျိုး ကျွန်တော့်မျက်နှာကို တည့်တည့်ကြည့်ပြီး ပြောဝံ့သူတော့ တစ်ယောက်မျှ မရှိသေး။ သို့ပေမဲ့ သူတို့ သည်အတိုင်း အတွေးပေါက်နေကြမှာတော့ သေချာသည်။ သည်တော့ ဘာဖြစ်သေးလဲ။ သူတို့ မှားနေသည်။ သူတို့ မှားနေကြောင်း ကျွန်တော် သက်သေထူပြလို ရသည်။

**သင် ငယ်လွန်းသေးသည်လို့ ဘယ်သူက ပြောသလဲ**

သည်နေရာမှာလည်း သူတို့ မှားသည်။ အကြီးအကျယ် မှားသည်။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ အနာဂတ်သည် လူငယ်တွေလက်ထဲမှာ ရှိသည်။ သည်တော့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာအောင် လေ့လာဆည်းပူးဖို့ သင် စောလွန်း ငယ်လွန်းနေသေးသည် ဆိုတာ ဘယ်တော့မျှ မရှိပါ။

**သင် ရှေ့မတိုးသာ နောက်မဆုတ်သာ ခြေကွုံနေသလား**

သင် လောလောဆယ် လခစား အလုပ်တစ်ခု လုပ်နေသည်။ လခ ကောင်းသည်။ ရာထူးတစ်ခု ရထားသည်။ နောင်ရေး အာမခံချက် ရှိသည်။ သို့သော် သေချင်လောက်အောင် စိတ်ပျက်ငြီးငွေ့နေသည်။

စားရမှာလည်း သဲနှင့်ရှုပ်ရှုပ်၊ ပစ်ရမှာလည်း အဆီနှင့်ဝင်းဝင်း။ သို့ဆိုလျှင်တော့ သည်ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပြီး တစ်ခုခု လုပ်လိုက်ပါ။

**ပြန်လည်တိုက်ပွဲဝင်ခြင်း**

သင့်အား တွန့်ရွံ့နေအောင် ဘယ်လို အကြောင်းအရာတွေက ဖန်တီးနေသလဲ။ အဆိုပါ အကြောင်းအရာ အစစ်အမှန်ကို ဖော်ထုတ် သိရှိဖို့ အချိန်တော်တော်ယူရလေ့ ရှိ၏။ သင့်စိတ်ကို သင် တော်တော်ကြီး လေ့လာဆန်းစစ်ရ၏။ ဝေဖန်ပိုင်းခြားရ၏။ သည်ကြားထဲကပင် အဖြေ က ဖျိုးခနဲ ဖျပ်ခနဲ သင့်ဆီ ရောက်လာတတ်၏။

ကျွန်တော့်တုန်းကဆို ကျွန်တော် အလုပ်ပြုတ်သွားသည့်နေ့မှ အဖြေက ဘွားခနဲ ပေါ်လာသည်။ နှစ်ပေါင်းများစွာကြာအောင် မဆီလျော် သည့် နေရာဌာနတွေမှာ အဖြေလိုက်ရှာနေခဲ့ပြီးနောက် အဖြေပေါ်ချင် တော့လည်း အစစအရာရာ ဖျိုးခနဲ ဖျတ်ခနဲ သူ့နေရာနှင့်သူ ကွက်တီခွင် ကျ ပေါ်လာတော့၏။ နာရီအနည်းငယ်အတွင်း ကျွန်တော့်ကို ဒုက္ခပေး နေသည့် အဓိကပြဿနာကို ဖော်ထုတ်လိုက်နိုင်၏။ ထိုမျှမကသေးဘဲ ကျွန်တော့်ဘဝကို နာလန်ထနိုင်အောင် ပြန်လည် တိုက်ပွဲဝင်ဖို့လည်း အသင့် ဖြစ်နေတော့၏။

\* ကျွန်တော်၏ ပုဂ္ဂလိက ဝမ်းနည်းကြေကွဲဖွယ် ဖြစ်ရပ်များ ဟူ သော တိမ်သလ္လာများက ကျွန်တော့်ဆီသို့ အဖြေမှန်ကို ယူဆောင် လာပါသည်။ ကျွန်တော့်အား တွန့်အောင် ရွံ့အောင် ကြိုးကိုင် နေသည်မှာ စိုးရိမ်ပူပန်စိတ် ဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်တော့် ဘဝ နာလန်ထအောင်လုပ်ရမည့် လမ်းစဉ်မှာ ကျွန်တော့်အား အလုပ် ဖြုတ်ပစ်ခဲ့သည့် နယ်ပယ်မှာပင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ဖို့ ဖြစ်၏။ ထိုလုပ်ငန်းကို စိုးရိမ်ပူပန်စိတ်ကင်းကင်းဖြင့် ဖြစ်ထွန်း အောင် အားထုတ်ကြိုးပမ်းဖို့ပဲ ဖြစ်၏။

ဘဝဖျက်မည့် အဆိုပါ စိတ်ခံစားချက်သည် ကျွန်တော့်ကို တစ်သက်လုံး တအိအိ ကိုက်ဖဲ့ဝါးမျိုနေခဲ့၏။ ထိုသို့ ကိုက်ဖဲ့ဝါးမျိုနေသည်မှာ အပြင်ပန်းအရ မဟုတ်။ ကျွန်တော့်ပြောစကားတွေ သို့မဟုတ် ကျွန်တော့်လုပ်ရပ်တွေမှာ ပေါ်လွင်ခြင်း မရှိ။ သို့သော် သည်စိတ်ခံစားချက်ကြီးက ကျွန်တော့် ဖုံးကွယ်စိတ်မှာ ခိုတွယ်နေခြင်း ဖြစ်၏။ ကျွန်တော် တစ်ခုခုအကြောင်း မတွေးမိ၊ မပြောမိ၊ မလုပ်မိကပင် သည်စိတ်တစ္ဆေကြီးက ကျွန်တော့်ကို ခြောက်လှန့်နေခဲ့၏။ စိုးရိမ်ပူပန်မှုကို ကျွန်တော် ဖျောက်မရအောင် အစွဲကြီးစွဲနေသည်။ သူ့ကို ပစ်ပယ်ထားနိုင်။ ကျွန်တော်၏ ယခင် စီမံကိန်းများကို သူက လွှမ်းမိုး၏။ ချုပ်ကိုင်၏။ ရလဒ်ကတော့ ၎င်းစီမံကိန်းများ၏ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို ဖျက်ဆီးပစ်ခြင်း ဖြစ်တော့၏။

**ပြန်လည်ထူထောင်ရေး လမ်းဖောက်ခြင်း**

ကျွန်တော်က တော်သည်။ တော်သည်မှ တော်တော်ကြီးကို တော်သည်။ ထိုနေ့ စောစောပိုင်းတုန်းက ကျွန်တော့်ကို ကန်ထုတ်လိုက်သည့် လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ကျွန်တော်က တော်သည်။ ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းများ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး အလုပ်။ ဒါတွင် ကရီးလား။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ခြင်း မရှိသော်လည်း ကျွန်တော့်မှာ အခြားအခြားသော လုပ်ငန်းပေါင်းစုံနှင့် ပတ်သက်၍လည်း အသိပညာ အများကြီး ရှိသည်။ ကြော်ငြာလောကမှာ နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကျော် လက်တွေ့ အတွေ့အကြုံလည်း ရှိထားသည်။ သည်တော့ အောင်မြင်သော စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးသမားတစ်ဦး ဖြစ်လာဖို့ ကျွန်တော့်မှာ အရည်အချင်း ပြည့်စုံသည်ဟု ကျွန်တော် တွက်ဆသည်။

ထိုနေရာ၊ ထိုအခိုက်မှာပင် ကျွန်တော် သန္နိဋ္ဌာန်ချလိုက်၏။ ကျွန်တော် တွက်ဆသည်။ မတည်ရင်းနှီးငွေရော အခြားသော အထောက်

အကူပစ္စည်းများပါ မရှိသေး။ သို့သော် ကျွန်တော်၏ ကိုယ်ပိုင်စာအုပ် ထုတ်ဝေရေး အင်ပါယာကြီး ထူထောင်မည်။ ထိုသို့ထူထောင်ရာ၌ ကြောက်စိတ်ကင်းကင်းဖြင့် ကြိုးပမ်းအားထုတ်မည်။ ဒါတွေ လျှောက် ပြောနေတော့ သင့်အတွက် ဘာအကူအညီရမှာမို့လဲဟု သင် တွေးလိမ့် မည်။ ကျွန်တော့်ကို နည်းနည်းလေး သည်းခံပြီး ဆက်ဖတ်ကြည့်ပါ။

သည်တော့ မတည်ရင်းနှီးငွေနှင့် အခြား အထောက်အကူ ပစ္စည်းတွေမရှိခြင်းကို လောလောဆယ် နောက်တန်းပို့ထားဖို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်သည်။ လောလောဆယ်အားဖြင့် ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေးကို ဦးစားပေးမည်။ မရှိမဖြစ် အရေးကြီးသည့် အခြေခံ စီမံကိန်းကို ပြုစုရ မည်။ ဖန်တီးရမည်။ ပြီးမှ အောင်မြင်မှုရအောင် ကြိုးပမ်းရမည်။

ကျွန်တော် လတ်တလော လုပ်ဆောင်ရမည့် အလုပ်စာရင်း တွင် အောက်ပါအချက်များ ပါဝင်ပါသည်။

- \* ကျွန်တော့်တစ်သက်တွင် ပထမဦးဆုံးအကြိမ်အဖြစ် အလုပ် သမား ရှာဖွေရုံးသို့ သွားရောက် စာရင်းသွင်းရန်။
- \* ယခင် ကျွန်တော်နှင့် ဆက်သွယ်ခဲ့သည့် လုပ်ငန်းရှင် အားလုံး အား ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက် ရှိကြောင်း အကြောင်းကြားရန်။
- \* နေရေးစားရေးအတွက် ငွေနည်းနည်းရှာရန်။
- \* ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တွန်းအားပေးပြီး ပြန်လည်ထူထောင်မှု စတင် ရန်။
- \* သတင်းနည်းပညာနှင့် ပတ်သက်သည့် သင်တန်းတစ်ခုကို စရိတ် ငြိမ်း တက်ခွင့်ရအောင် အဆက်အသွယ်ရှာရန်။
- \* ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း စီမံကိန်း အစပိုင်းကို ပြုစုရန်။
- \* ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းအတွက် ငွေကြေးစိုက်ထုတ်မည့်သူ တစ်ဦးဦး ကို ရှာဖွေရန်။

- \* ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ အလားအလာရှိသည့် မိတ်ဆွေတွေ ရှိမည်လား ဆိုတာ ဖော်ထုတ်ရန်။
- \* ငွေကြေးစိုက်ထုတ်မည့် အဖွဲ့အစည်းများနှင့် ဆက်သွယ်နိုင်မည့် လမ်းကြောင်းကို ဖော်ဆောင်ရန်။
- \* ကျွန်တော်၏ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် အရည်အသွေးများ တောက်ပြောင်လာအောင် လေ့ကျင့်ရန်။

အထက်ပါ ကနဦးပန်းတိုင် ၁၀ ခုကို ကျွန်တော် ဘယ်လို အရောက် လှမ်းခဲ့သည်၊ သည်ပန်းတိုင်များဆီသို့ ပေါက်ရောက်အောင် မြင်ခြင်းက ကျွန်တော်၏ ပင်မစီမံကိန်းကို ဘယ်လို အထောက်အကူ ပြုသည်ဆိုသည့် အချက်များမှာ ယခုဆက်လက် ဖော်ပြမည့် အခန်းများ၏ အခြေခံ အကြောင်းအရာများ ဖြစ်၏။

ကျွန်တော့် မျှော်လင့်ချက်မှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦး ဖြစ်မြောက်ရေးအတွက် ဘာတွေလုပ်ရသည်ဆိုသည်ကို သင် ထိုးထွင်း သိမြင်သွားရေး ဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်တော် စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်အောင် လုပ်ခဲ့၏။ ထို့အတူ သင်လည်း လုပ်လို့ရပါသည်။

**ခုချိန်ထိ သင့်ကို ဘယ်အချိန်တွေက တွန့်ခွံနေစေသလဲ**

ယခု ကျွန်တော့် ဖွင့်ဟဝန်ခံချက်ကို သင်ကြားခဲ့ရပြီ။ သည်တော့ သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ဖို့ သင့်အား နှောင့်ယှက်နေသည့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများအကြောင်း အတိုချုံး ပြန်စစ်ကြည့်ကြရအောင်။

- အသက်သိပ်ကြီးနေလို့လား။ -----
- အသက် သိပ်ငယ်နေလို့လား။ -----
- သိပ်ပြီး ပင်ပန်းနွမ်းနယ်နေလို့လား။ -----

အငြိမ်းစားယူထားတာ သိပ်ကြာသွားလို့လား။ -----  
 ဘိုင်ကျလွန်းနေလို့လား။ -----  
 လူလျှော့ခံရသည့်အထဲ အကြိမ်ကြိမ် ပါနေလို့လား။ -----  
 အလုပ်လျှောက်တိုင်း အငြင်းပယ်ခံနေရလို့လား။ -----  
 မမျှော်မှန်းရဲလောက်အောင် ဖြစ်နေလို့လား။ -----

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သင့်ကိုယ်သင် ယခု လောလောဆယ်ပဲ ပြန်လည်  
 ဝေဖန်သုံးသပ်ပါ။ သင် တကယ်တမ်း အလေးထားသုံးသပ်လျှင် သင်  
 ဘယ်လောက်အထိ နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း သုံးသပ်နိုင်မည်ကို ဘယ်သူမျှ  
 ပြောလို့မရ။ လတ်တလောအားဖြင့်တော့ ကျွန်တော် ပြောတာကလေး  
 နားထောင်ကြည့်ပါ။ နောက်ပိုင်း သင် တကယ်တမ်း ဇွဲခတ်အားထုတ်  
 မည်ဆိုလျှင် အမှန်တရားကို သင့်ဘာသာပင် ဖော်ထုတ်နိုင်ပါလိမ့်မည်။

**အသက်သိပ်ကြီးနေသလား**

ဘယ်သူက ပြောသလဲ။ သင် စိတ်ဆန္ဒရှိသလောက် အတိုင်း  
 အတာအထိသာ အိုမင်းပါသည်။

**အသက်သိပ်ငယ်နေသလား**

ပေါက်တက်ကရ။ လုပ်စရာရှိတာ လုပ်သာလုပ်။ အခွင့်  
 အလမ်းသည် သင့်ထံ တစ်ကျော့ ပြန်လာချင်မှ ပြန်လာမည်။

**သိပ်ပြီး ပင်ပန်းငြီးငွေ့နေသလား**

သို့ဆိုလျှင် နိုးလော့၊ ထလော့။ သင့်ဝန်းကျင်တစ်ခွင်လုံးတွင်  
 ဆန်းသစ်တီထွင်မှု လုပ်ငန်းတွေ မှီပေါက်သလို ပေါက်နေသည်။ ထို  
 အထဲမှာ ပါဝင်လှုပ်ရှားပါ။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်နည်း

**အငြိမ်းစားယူထားတာ သိပ်ကြာနေသလား**

သို့ဆိုလျှင် အသစ်ပြန်စပါ။ ယာဉ်မောင်းသူနေရာမှာ ပြန်လည် ထိုင်လိုက်ပါ။

**ဘိုင်ကျလွန်းနေသလား**

ကျွန်တော်လည်း ဘိုင်ကျခဲ့သည်။ သည်အနေအထားကို ဘယ်လို ကုစားရမည်ကို အခန်း ၄ မှာ ကျွန်တော် ပြောပြပါမည်။

**လူလျော့ခံရသည်အထဲ အကြိမ်ကြိမ်ပါနေသလား**

သည်တော့ သင့်အား ဘယ်သူကမျှ ဘယ်တော့မျှ အလုပ်ခန့်မည် မဟုတ်တော့။ သည်တော့ ဘာဖြစ်သေးလဲ။ စတင်လုပ်ရှားပြီး သင့်ကိုယ်သင် အလုပ်ခန့်လိုက်ပါ။ သည်အလုပ်က သင်လုပ်ခဲ့ဖူးသမျှ အလုပ်တွေထဲမှာ အကောင်းဆုံး အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်နေမည်။ နောက်ပြီး သင်ကြိုဖူးသမျှ အလုပ်ရှင်တွေထဲမှာ အကောင်းဆုံး အလုပ်ရှင် ဖြစ်နေမည်။

**အငြင်းပယ်ခံရလွန်းနေသလား**

သည်ခံစားချက်ကို အမြစ်ကနေ ဆွဲနုတ်ပစ်ဖို့ တစ်နည်းပဲ ရှိသည်။ သည်စိတ်ခံစားချက်ကို မေ့ပစ်လိုက်ပါ။ သို့သော် သင့်အား ငြင်းပယ်ခဲ့သူအားလုံးကို ခွင့်လွှတ်ပြီးမှသာ မေ့ပစ်နိုင်အောင် အားထုတ်ပါ။ သူတို့က သင့်ခံစားချက်ကို မသိကြပါ။ သိသည်ထားဦး၊ သူတို့နားမလည်နိုင်တာ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

**မမျှော်မှန်းဝံ့လောက်အောင် ဖြစ်နေသလား**

မဖြစ်နိုင်ပါ။ မဟုတ်လျှင် သင် ခုထိ ကျွန်တော် ပြောတာတွေ နားထောင်နေမည် မဟုတ်။

**လုပ်ငန်းမစမီ စီမံကိန်း လိုသည်**

ကျွန်တော့် စီမံကိန်းအစပိုင်းကတော့ အထက်တွင် အကြမ်း ဖျင်း ဖော်ပြခဲ့သည့် အလုပ်စာရင်းကလေး ဖြစ်၏။ သင်လည်း အဆိုပါ အလုပ်စာရင်းကလေးတစ်စောင် ကြံဆရေးသားထားလျှင် အကျိုး မယုတ်နိုင်ပါ။ သင့်ဘဝ ပြန်လည်လှုပ်ရှားလာဖို့ သင် လုပ်ဆောင်ရမည့် အဓိက အချက်များကို ရေးမှတ်ထားပါ။

အဆိုပါ အလုပ်စာရင်းမှ အလုပ်တစ်မျိုးစီကို ကျွန်တော် မည် သို့မည်ပုံ ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်ဆိုတာ ကြည့်ကြရအောင်။

**အလုပ်သမား ရှာဖွေရေးရုံးတွင် စာရင်းသွင်းခြင်း**

ထူးခြားသော အတွေ့အကြုံကလေး တစ်ခုပါပေ။ စာရေး စားပွဲနောက်မှာ ထိုင်နေသည့် မိန်းမငယ်က ကျွန်တော် မကြာမီက ပြုတ် သွားသော အလုပ်အကိုင်ကို မေးသည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော့်ကို ပြုံး စိစိဖြင့် ကြည့်ကာ 'အိုး၊ အဲဒီအလုပ်မျိုးခေါ်တာတော့ ဒီမှာ သိပ်မရှိဘူး ရှင့်။ ဦးလေးလုပ်မယ်ဆိုရင် စာရေးစာချီအလုပ်ထဲ ထည့်ပေးရမလား' ဟု မေးသည်။ ပြီးရော။

**ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း မိတ်ဆွေများအား အကြောင်းကြားခြင်း**

လွယ်ပါသည်။ ကျွန်တော့် လက်နှိပ်စက် အစုတ်ကလေးဖြင့် စာတစ်စောင် ရိုက်သည်။ စာကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆန်ဆန် ရေးသည်။ အဖြစ်

မှန်ကို ဖော်ပြသည်။ ထို့ကြောင့် တစ်နှစ်အတွင်း ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းဖြင့် သူတို့၏တံခါးဝသို့ ရောက်လာမည် ဖြစ်ကြောင်း၊ ကျွန်တော့် အပေါ်ထားခဲ့သည့် သံယောဇဉ်ကို ဆက်လက်ထားရှိစေလိုကြောင်း မေတ္တာရပ်ခံထားသည်။

**နေရေးစားရေးအတွက် ငွေရှာခြင်း**

သိပ်မလွယ်။ အလုပ်သမား ရှာဖွေရေးရုံးမှာ စုံစမ်းကြည့်တော့ ကျွန်တော့်အနေဖြင့် အလုပ်လက်မဲ့ အကျိုးခံစားခွင့် မရနိုင်ကြောင်း သိရ သည်။ သည်တော့ နောက်ခြောက်လအတွင်း လူမှုဖူလုံရေး ထောက်ပံ့ငွေ ဖြင့် နေထိုင်ရသည်။ သည်လိုနေရလို့လည်း ကျွန်တော် သိပ်မမူ။ လွန်ခဲ့ သည့် နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်ကျော်ကတည်းက ကျွန်တော် လူမှုဖူလုံရေး ရန်ပုံငွေတွေ ထည့်ဝင်ခဲ့ရသည်ပဲ။

ကျွန်တော့် တိုလီမိုလီပစ္စည်းတွေ ရောင်းပစ်ခြင်းဖြင့် ပေါင် ၁,၀၀၀ ရသည်။ ပြည်တွင်းအခွန်ဦးစီးဌာနနှင့် စိတ်ဆင်းရဲစရာ ကောင်း လောက်အောင် စာတွေ အပြန်အလှန် ရေးပြီးနောက် အခွန်ပြန်အမ်းငွေ ရယူနိုင်ခဲ့သည်။ ခြောက်လလုံးလုံး တော်တော် ကျပ်တည်းသည်။ သို့ သော် ဖြစ်အောင်နေခဲ့သည်။

**ပြန်လည်လှုပ်ရှားခြင်း**

ကျွန်တော့်မှာ ငွေပိုငွေလျှံမရှိ။ မော်တော်ကားဆိုတာ စကားထဲ ထည့်ပြောနေဖို့ မလို။ သည်တော့ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်ပေါင်းများစွာတုန်းက ကျွန်တော့်ဇနီးအား ကျွန်တော် ဝယ်ပေးထားသည့် စိန်လက်စွပ်ကို လိုက် ရောင်းသည်။ စိန်လက်စွပ် အကောင်းစားကလေး။ မက်ပင်နှင့် ဝက်ဘ် ဆိုင်က သဘောမနောကောင်းစွာ ပေါင် ၅,၀၀၀ ဖြင့် ရောင်းလိုက်သည့်

လက်စွပ်။ ယခု ကျွန်တော် ကြံရာမရ ဖြစ်နေချိန်မှာတော့ ပေါင် ၁,၁၅၀ ပဲ ရသည်။ သည်ငွေကလေးကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု တစ်ရပ်အဖြစ် လာဒါကား အနီကလေးတစ်စီး ဝယ်လိုက်သည်။ သည်ကားကလေးက နောက် ခြောက်လအတွင်း ကျွန်တော့်ကို ကောင်းကောင်း ဝန်ဆောင်မှု ပေးခဲ့၏။

**စရိတ်ငြိမ်းသင်တန်း**

အလုပ်သမား ရှာဖွေရေးရုံးက ဘာအကူအညီမျှမရ။ အခမဲ့ သင်တန်းတက်ခွင့်ရဖို့ အသက်ကြီးလွန်းနေပြီဟု သူတို့က ယူဆကြ သည်။ သည်တော့ ကျွန်တော့် လာဒါကားကလေးဖြင့် သင်တန်းဌာန တစ်ခုမှတစ်ခုသို့ ကူးပြီး အခမဲ့ သင်တန်းတက်ခွင့်ရရေးကို ကြိုးပမ်း သည်။ အဖြေတွေက တယ်ပြီး မနိပ်လှ။

နောက်ဆုံးတွင် သင်တန်းတစ်ခုမှ ဆရာက သူ့သင်တန်းမှာ လက်ခံမည့် သင်တန်းသားများအတွက် အသက် ကန့်သတ်ချက်ကို ပြောပြသည်။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော် ၅ နှစ်လောက် သက္ကရာဇ် ဖြိုပစ်လိုက် သည်။ ထိုညနေမှာပင် သတင်းနည်းပညာသင်တန်းသို့ တက်ခွင့်ပြု လိုက်ကြ၏။

‘သင်တန်း’ က ဟုတ်တိပတ်တိ မရှိ။ သို့ပေမဲ့ ကျွန်တော်က လက်စွဲစာအုပ်တွေ၊ မှတ်စုတွေကို သိမ်းကျုံးဖတ်သည်။ ပြီးတော့ သင်တန်းလေ့ကျင့်ခန်းအဖြစ် ပြုလုပ်ပေးသည့် ဆွေးနွေးပွဲများတွင် ပျော် စရာကောင်းသည့် အမေရိကန် လူငယ်ကလေးများနှင့် အပြန်အလှန် ဆွေးနွေးသည်။ သင်တန်းကာလက သီတင်းပတ် ၁၃ ပတ်။ တစ် ပတ်လျှင် ၅ ရက်။ ကျွန်တော်လို ကွန်ပျူတာနှင့် ပတ်သက်၍ နလပိန်း တုံးတစ်ယောက်အတွက်တော့ တော်တော် တန်ဖိုးရှိသည်။

နောက် လအနည်းငယ်အကြာတွင် ၂၅ ပေါင်တန် ချက်လက် မှတ် တစ်စောင် ကျွန်တော့်ဆီ ရောက်လာသည်။ အတော်ဆုံး သင်တန်း

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်နည်း

သားများအား ဂုဏ်ပြုချီးမြှင့်ငွေ။ (အဓိပ္ပာယ်ကတော့ ကျွန်တော် အလုပ် တစ်ခုလုပ်လို့ ရပြီဆိုသည့်သဘော။)

သင်၏ ကနဦး လုပ်ဆောင်စာရင်းတွင် အောက်ပါအချက်မျိုး တွေလည်း ပါဝင်နိုင်ပါသည်။

- ၁။ စိတ်ကူးတစ်ခု ကြံဆဖို့။
- ၂။ လုပ်ငန်းစီမံကိန်း တစ်စောင် ပြုစုဖို့။
- ၃။ မျိုးစေ့ မတည်ငွေ ရှာဖွေဖို့။
- ၄။ လိုအပ်သော ဘဏ္ဍာရေးထောက်ပံ့မည့် နေရာဌာနကို စုံစမ်း ထောက်လှမ်းဖို့။
- ၅။ .... စသည်ဖြင့်။

အဆင်သင့်ဖြစ်မှု အနေအထားကို စစ်ဆေးခြင်း

သင် အလုပ်မလုပ်ဝံ့အောင် ဘယ်အရာတွေက ဟန့်တားနေ လဲ။

- \* သည်ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ တစ်နည်းတစ်ဖုံ အရေးယူ ဆောင်ရွက်ဖို့ သင့်မှာ ဆန္ဒရှိရဲ့လား။
- \* တကယ်တမ်း အောင်အောင်မြင်မြင် ဖြစ်လာမှာကို သင် စိုးရိမ်ပူပန်နေသလား။
- \* သင် အသက်သိပ်ကြီးနေသည် သို့မဟုတ် အသက်သိပ်ငယ်နေသည်ဟု ထင်ကြမှာကို ယခုထက်တိုင် စိုးရိမ်ပူပန်နေသလား။
- \* အလုပ်လက်မဲ့ ဖြစ်နေသည့်အတွက် သင် အလုပ်လုပ်ရာတွင် မျက်နှာငယ်မှာ၊ မအောင်မြင်မှာ စိုးရိမ်ပူပန်နေတုန်းလား။
- \* သင် ငွေကြေးအကျပ်အတည်း ကြုံနေရသောကြောင့် သိမ်ငယ်စိတ်ဝင်နေသလား။
- \* စီမံကိန်းတစ်ခု ရေးဆွဲဖို့ သင် အဆင်သင့် ဖြစ်နေပြီလား။

သာကောပြစ်ရပ်များ

လွတ်လပ်သော ဘဝထူထောင်ရန် တွမ်၏ ပထမခြေလှမ်း

တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်သည် လွန်ခဲ့သော ကိုးလခန့်က လူလျှော့ အလုပ်ဖြုတ်ခံရသည့်အထဲ ပါသွားသည်။ ထိုစဉ်ကတည်းက သူ အကြီး အကျယ် စိတ်ဓာတ်ကျနေသည်။ မကြာသေးမီကတော့ သည်အတိုင်း ထိုင်နေလို့မဖြစ်၊ တစ်ခုခုတော့ လုပ်မှဖြစ်မည်ဟု ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

သူ့ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ဖို့ ယခင်ကတည်းက မကြာမကြာ စဉ်းစားခဲ့ဖူးသည်။ ခုတော့ များမကြာမီကာလအတွင်း သူ့ကို အလုပ်တစ်ခုပေးမည့်သူလည်း ပေါ်လာမည် မဟုတ်မှာ သေချာ သလောက် ဖြစ်နေပြီ။ သည်တော့ သူ့အားထုတ်မှုအားလုံးကို ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းထောင်ရေးအတွက်ပဲ အာရုံစိုက်ထားတော့၏။

တွမ်က ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်သူ။ သည်တော့ သူ့မျက်စိ ကျနေသည်မှာ ပုံနှိပ်စက်ကလေး တစ်လုံး တည်ထောင်ဖို့။ သည်စက် ကလေးဖြင့် အပ်ထည် အသေးစားကလေးတွေ ရိုက်နှိပ်ပေးဖို့။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်မြောက်ရေး လမ်းကြောင်းပေါ်တွင် တွမ်သည် ပထမဆုံး ခြေလှမ်းနှစ်လှမ်းကို လှမ်းလိုက်လေပြီ။ သူ့အား အနှောင့်အယှက်ပေးနေသည့်အရာကို သူ ရင်ဆိုင်ဖော်ထုတ်လိုက်ပြီ။ ပြီးတော့ စိမ့်ကိန်း တစ်ခု စတင်ပြုလုပ်နေပြီ။

ပေါလ်နှင့် ဟောဇယ် လက်တွဲလိုက်ခြင်း

ပေါလ်တစ်ပင်က အသက်ဆယ့်ကိုးနှစ်။ သူ့ကောင်မကလေး ဟောဇယ် ရစ်ဘီက သူ့ထက် တစ်နှစ်ငယ်သည်။ အထက်တန်းကျောင်း ဆင်းပြီး သီတင်းပတ် အနည်းငယ်အတွင်း ပေါလ်က တိုက်နယ်ကောင်စီ ရုံးရှိ အလုပ်သမား သက်သာချောင်ချိရေး စားသောက်ဆိုင်တွင် အလုပ်

သင် စားဖိုမှူး ဝင်လုပ်သည်။ သူက သူ့အလုပ်ကို မြတ်နိုးသည်။ သို့သော် အသုံးစရိတ်များ ဖြတ်တောက်ခံရမှုကြောင့် (ထိုစဉ်က သူတို့ ထိုသို့ ပြောသည်။) သူ၏ ဆယ့်ရှစ်နှစ်မြောက် မွေးနေ့တွင် လူလျှော့သည့်အထဲ ပါသွားသည်။ ထိုအချိန်ကစပြီး သူ့မှာ အလုပ်မရှိခဲ့။

တစ်ဖက်ရှိ ဟေဇယ်ကတော့ ကျောင်းဆင်းပြီးကတည်းက တစ်ခါမျှ အလုပ်မလုပ်ဖူးခဲ့။ ထိုသို့ မလုပ်ဖူးခြင်းမှာလည်း ကြိုးစားအား ထုတ်မှု မပြုချင်သောကြောင့် မဟုတ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူက အလဟဿ အချိန်ဖြုန်းသည့် အလုပ်ကိုတော့ မလုပ်။ သူက လူငယ်သင်တန်း တော် တော်များများကို တက်သည်။ ထိုအထဲတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှု သင်တန်းတစ်ခုလည်း ပါသည်။ သည်သင်တန်းကိုတော့ သူ အကြိုက် ဆုံး။

တစ်နေ့ အလုပ်ရှာဖွေရေးရုံးမှအပြန် လမ်းခရီးတွင် ဟေဇယ် တုန့်ခနဲ ရပ်လိုက်၏။ ပေါလ်၏ ပခုံးကို လက်ဖြင့် ပုတ်ပြီး ပြောသည်။

“ဟေး၊ တို့နှစ်ယောက် အဲဒါကို လုပ်လို့ရတယ်ကွ။ တို့ နှစ်ယောက် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်လို့ရတယ်”

“ဘာအလုပ် လုပ်မှာလဲ”

ဟေဇယ်က လမ်းတစ်ခြမ်းရှိ မော်တော်ကားဖြင့် လိုက်ရောင်း သော အဆာပြေမုန့်ဆိုင်ကို လက်ညှိုးထိုးပြသည်။

“မရှူးစမ်းပါနဲ့ကွာ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်ဖို့ ကိုယ်တို့ နကန်းတစ်လုံးမှ မသိဘဲဟာ။ နောက်ပြီး ပိုက်ဆံလည်း မရှိဘူးလေ”

“နည်းနည်းပါးပါးကတော့ ရှာလို့ဖွေလို့ ရပါတယ်။ တို့ သိပ် များများစားစားလည်း လိုမှာမှ မဟုတ်တာ။ စိတ်ကူးကောင်းကောင်း တစ်ခုရှိရင် ငွေရဖို့ မခဲယဉ်းဘူးလို့ ဖေဖေ အမြဲတမ်း ပြောလေ့ ရှိတယ် ကွယ့်”

“အမယ်လေး အပြောကောင်းလိုက်တာ၊ သူတောင် ခုထိ မြောင်းထဲက မတက်နိုင်သေးဘဲနဲ့”

“ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် တို့လုပ်လို့ ဖြစ်တယ်။ မင်းက ချက်တတ် ပြုတ်တတ်တယ်၊ တို့က လုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲတတ်တယ်”

**ရွှန်နှင့် ကိုလင်းတို့ စိတ်ကူးများ ပေါင်းစပ်ခြင်း**

ရွှန်စပင်စာ (၅၅ နှစ်) ရော ကိုလင်းလိုက် (၅၂ နှစ်) ပါ ဝင်ငွေရရန် အလုပ်လုပ်ဖို့ မလိုသူများ ဖြစ်၏။ သို့သော် သူတို့ လိုအပ်နေသည်မှာ အလုပ်တစ်ခုလုပ်ဖို့ ဖြစ်၏။ သူတို့ နှစ်ယောက်စလုံး ရာထူးကြီးကြီး အလုပ်များမှ စောစောစီးစီး အငြိမ်းစားယူထားသူတွေ။ နှစ်ယောက်စလုံး ပင်စင်လစာငွေလည်း ကောင်းကောင်း ရနေကြသည်။

အငြိမ်းစားယူစကတော့ တော်တော်ကြီး ပျော်ကြသည်။ စိတ်ချမ်းသာကြသည်။ သို့ပေမဲ့ အချိန်တွေ ကြာလာတော့ သူတို့ ပျင်းရိငြီးငွေ့လာသည်။ တစ်နေ့တစ်နေ့ အချိန်ကုန်ဖို့ကိုပဲ တပိန်ပိန် တလိမ်လိမ် စောင့်နေကြရသည်။

တစ်ညနေတွင် သူတို့နှစ်ယောက် တိုင်ထောင် ဘောလုံးလိုမ့်ကစားကွင်းတွင် စကားစမြည် ပြောဖြစ်ကြသည်။ အတွေးအမြင်ချင်း ဖလှယ် ဖြစ်ကြသည်။ သူတို့ စွမ်းဆောင်နိုင်သည့် ကိစ္စတွေ အများကြီး ရှိကြောင်း၊ သူတို့ လိုအပ်နေသည်မှာ သူတို့၏ စွမ်းအင်များကို အဓိပ္ပာယ် ရှိသော ထွက်ပေါက် တစ်ခု ရှာပေးဖို့ ဖြစ်ကြောင်း သဘောတူဆုံးဖြတ်ကြသည်။

ခေါင်းထဲမှာ ရှိနေသည့် စိတ်ကူးတွေ၊ အကြံဉာဏ်တွေ အပြန်အလှန် တင်ပြပြီးသောအခါ သဘာတူညီချက် တစ်ခုရသည်။ လူ့အသိုင်းအဝိုင်းကို မိမိတို့၏ ဝန်ဆောင်မှုများဖြင့် ကူညီထောက်ပံ့ဖို့။ သို့သော် ဘယ်ပုံဘယ်နည်း အလုပ်အကျွေး ပြုကြမည်လဲ။

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ၁။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ရန် လေးလေးနက်နက် စဉ်းစားသောအခါ သင့်အား လက်တွန့်အောင် ပြုလုပ်နေသည့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများရှိပါက စာရင်းချပေးပါ။
- ၂။ အခြား အဟန့်အတားများ ဖြစ်ပေါ်လာစေသည့် အဓိက စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားတစ်ခုကို ပစ်မှတ်ထား ဖော်ထုတ်ပါ။
- ၃။ ၎င်းစိတ်ခံစားချက်ကို ကျော်လွှားလွန်မြောက်နိုင်မည့် မဟာဗျူဟာတစ်ခု ကြိုးစားချမှတ်ပါ။
- ၄။ ကနဦး ဆောင်ရွက်မှု စီမံကိန်းတစ်ရပ် ရေးဆွဲပါ။
- ၅။ အခက်ဆုံး ဆောင်ရွက်ရမည့် အလုပ်ကို ရွေးထုတ်ပါ။ ထိုအလုပ် ပြေလည်သွားအောင် ဘယ်လို ဆောင်ရွက်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားကြောင်း စာဖြင့် ချရေးပါ။



[ ၂ ]

**စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု ဖော်ထုတ်ခြင်း**

သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း အဆင်ပြေ အလုပ်ဖြစ်ရေးအတွက် သင် လိုအပ်သည်မှာ ဒေါင်ဒေါင်မြည် စိတ်ကူးတစ်ခု ဖြစ်၏။ သို့သော် ထို စိတ်ကူးမျိုးရဖို့ အခက်အခဲ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ကြုံရမည် မဟုတ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် စိတ်ကူးကောင်းတွေ ရာပေါင်း များစွာ ရှိသည်။ ဘယ်နေရာမှာ ဘယ်လိုကြည့်ရမည်ဆိုတာ သင် သိဖို့ပဲ လိုသည်။

**သင့်ရှေ့တည်တည်မှာ ရှာကြည့်ခြင်း**

- \* ကျောင်းတုန်းက ဘယ်ဘာသာရပ်ကို နှစ်ခြိုက်သဘောအကျ ဆုံးလဲ။
- \* သင် အချိန်ပြည့် အလုပ်သမားအဖြစ် တာဝန်ထမ်းခဲ့စဉ်က သင့် အလုပ်ကို သင် ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် ပြောင်ပြောင်မြောက်မြောက် လုပ်နိုင်သလား။
- \* အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုအတွက် သင် လုပ်နေရသည့် အလုပ် ကို နှစ်ခြိုက်သလား။

- \* သင် လက်ရှိအလုပ်လုပ်နေသေးသည်ဆိုလျှင် ထိုသို့လုပ်နေရသည့်အတွက် စိတ်ချမ်းသာနေသလား။
- \* ၎င်းအလုပ်ကိုပင် ကြီးကြပ်မှုတစ်စုံတစ်ရာ မပါဘဲ သင် ဆောင်ရွက်နိုင်သလား။
- \* အကယ်၍ တစ်ယောက်ယောက်က သင့်အကြံဉာဏ်ကို တောင်းခံလာလျှင် သင့်လက်ရှိအလုပ် ပိုကောင်း ပိုတိုးတက်လာအောင် အကြံပေးနိုင်သလား။
- \* သင်လုပ်နေသည့် အလုပ် (သို့မဟုတ် လုပ်ခဲ့သည့် အလုပ်) က သင့်အလုပ်ရှင်အား ငွေကြေးအကျိုးအမြတ်ရစေသလား။
- \* သင်လုပ်နေ (လုပ်ခဲ့) သည့် လုပ်ငန်းမှ ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုသည် ဈေးကွက် လိုအပ်ချက် တစ်ခုအဖြစ် ဆက်ရှိနေသေးသလား။

လမ်းကြောင်းပြောင်းပြီး ရှေ့ဆက်လျှောက်ခြင်း

သင့်အတွေ့အကြုံကို အသုံးပြုပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တစ်ခု ထူထောင်ရာ၌ ၎င်းအတွေ့အကြုံကို တစ်နည်းတစ်ဖုံ ပြောင်းလဲအသုံးပြုကြည့်ဖို့လည်း စဉ်းစားပါ။ ကျွန်တော် ထိုအတိုင်း ကျင့်ကြံခဲ့၏။ ကျွန်တော့် လုပ်ငန်းရှင်တွေ၏ ကြော်ငြာတွေထည့်ပေးဖို့ ကျွန်တော်သည် စာနယ်ဇင်းများတွင် ကြော်ငြာစာမျက်နှာတွေ အများကြီး ဝယ်ယူခဲ့၏။ ယခု ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် စာအုပ်ထုတ်ဝေသူ ဖြစ်လာတော့ ထုတ်လုပ်မှု စရိတ်စကတွေ ကာမိအောင် ဟိုတုန်းက ကျွန်တော် ဝယ်ခဲ့သည့် စာမျက်နှာတွေထက် ပိုမိုများပြားသော စာမျက်နှာတွေကို ရောင်းချနေပြီ။ ယခင်က ဝယ်သူ၊ ယခု ရောင်းသူ။

လုပ်ငန်းမျက်နှာစာ တစ်ခုတွင် ရခဲ့သော အတွေ့အကြုံကို ၎င်းလုပ်ငန်း၏ အခြားမျက်နှာစာ တစ်ခုမှာ အသုံးပြုသောအခါ များစွာ

အကျိုးရှိလာသည်။ သင်လည်း သင့်အတွေ့အကြုံကို ထိုသို့ အသုံးချလို့ ရပါသည်။

**အပြောင်းအလဲပေါ်မှ အမြတ်ထုတ်ခြင်း**

ယနေ့ စီးပွားရေးလောကက စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များကို အကြီးအကျယ် လိုလားတောင့်တနေ၏။ အသက်ကြီးချင်ကြီး၊ အသက်ငယ်ချင်ငယ်။ ဂုဏ်သရေရှိ ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ချင်ဖြစ်၊ မဖြစ်ချင်နေ။ ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေး ရှိချင်ရှိ၊ မရှိချင်နေ။ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ပဲ အရေးကြီးသည်။

စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ပြုလုပ်ရာ၌ အန္တရာယ်ကင်းသည့် လမ်းစဉ်ဖြစ်သော ဧရာမ ကုမ္ပဏီကြီးများက ဦးစီးကြီးကိုင်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသည့် လမ်းစဉ်မှာ ခေတ်မရှိတော့။ ယခု လောလောဆယ် လိုအပ်နေသည်မှာ တိုင်းပြည်စီးပွားရေး ပြန်လည် ရှင်သန်ဖွံ့ဖြိုးရေးကို အထောက်အကူပြုသည့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတွေ ဖြစ်၏။ စကတည်းက စနစ်တကျ ချင့်ချိန်ကြံဆထားသည့် အိမ်တွင်း လုပ်ငန်းပေါင်း အထောင်ထောင် အသောင်းသောင်းကို ခေတ်နှင့်စနစ်က တောင်းဆိုနေ၏။

အမျိုးသား စီးပွားရေးနှင့် နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးသည် အရှိန်အဟုန်ပြင်းစွာ ပြောင်းလဲနေသည်။ ပုဂ္ဂလိကနှင့် အများပြည်သူပိုင် ကုမ္ပဏီများ၏ ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှု ဈေးကွက်များကို အကျိုးသက်ရောက်မှု ဖြစ်ပေါ်နေစေ၏။ စီးပွားရေးလုပ်ဖို့ အခွင့်အလမ်းများသည် နေရာတကာတိုင်းမှာ ပေါ်ပေါက်နေ၏။

သင်သည် ယခင်လုပ်ခဲ့သော အလုပ်ကို ပြန်လုပ်ချင်စိတ် မရှိဘဲ ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမည်။ သင် ဘာလုပ်ချင်သည်ဆိုသည်ကို စဉ်းစားမရဘဲ ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမည်။ သို့မဟုတ်ပါကလည်း လုပ်ငန်းရွေးချယ်ဖို့ ချိန်ဆနေတာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် စိတ်ကူးတွေ၊ အကြံဉာဏ်တွေ ပေါ်ထွန်းလာ အောင် စတင် လုပ်ဆောင်ရမည့် အလုပ်များကို အောက်တွင် ဖော်ပြ လိုက်ပါသည်။

**ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်မြောက်ရေး သင်တန်းများ**

အချိန်ဖြုန်းမနေပါနှင့်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်မြောက်ရေးနှင့် ပတ်သက်သည့် သင်တန်းများကို ချဉ်းကပ်ပါ။ စုံစမ်းမေးမြန်းပါ။ ၎င်း သင်တန်းများတွင် သင်ကြားပို့ချပေးမည့် အစီအစဉ်များအကြောင်း အသေးစိတ် သိရအောင် မေးမြန်းပါ။

သင် ရွေးချယ်ဖို့ လုပ်ငန်းအဆိုပြုချက်များ ရှိသည်။ ၎င်း လုပ်ငန်းအဆိုပြုချက်များသည် ပတ်ပတ်နပ်နပ် သုတေသနပြုထားပြီး စမ်းသပ်ထားပြီး ဖြစ်တတ်၏။ ထိုကဲ့သို့သော အဆိုပြုချက်များက လွဲလျှင် သင်တန်းများတက်ခြင်းသည် များစွာ အကျိုးရှိ၏။ ၎င်း အစီ အစဉ်များက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကို ဦးစီးလုပ်ကိုင်ဖို့ လိုအပ်သည့် အခြေခံ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အသွေးများကို သင်ကြားပေးပါလိမ့်မည်။

**စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အသွေးများ ဆည်းပူးခြင်း**

သမားရိုးကျ သင်တန်း အစီအစဉ်များတွင် အောက်ဖော်ပြပါ ခေါင်းစဉ်များကို တွေ့ရမည် ဖြစ်၏။

- ဝန်ဆောင်အသင်း ဖွဲ့စည်းခြင်း။
- လုပ်ငန်းသစ် စီမံကိန်းချခြင်း။
- ဈေးကွက်များနှင့် ဈေးကွက်ရွေးချယ်ခြင်း။
- ကုန်ပစ္စည်း ရွေးချယ်ဖော်ထုတ်ခြင်း။
- လုပ်ငန်းသစ်များအတွက် အထောက်အကူပြု စနစ်များ။

ဘဏ္ဍာရေး စီမံကိန်း။

အများပြည်သူကဏ္ဍမှ ဘဏ္ဍာငွေ ထောက်ပံ့ရေး လမ်းကြောင်း ရှာဖွေခြင်း။

ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍမှ ဘဏ္ဍာရေး ထောက်ပံ့ရေးလမ်းကြောင်း ရှာဖွေ ခြင်း။

ဒေါင်ဒေါင်မြည် စိတ်ကူးစိတ်သန်းများ ရရာလမ်းကြောင်း ရှာ ဖွေခြင်း။

ဥပဒေရေးရာများ။

သင်၏ လုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း။

သင့်လုပ်ငန်းသစ်ကို စတင် ဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့် အုပ်ချုပ်ခြင်း။

ကျွန်တော် တက်ရောက် သင်ယူလေ့လာခဲ့သည့် ‘စွန့်ထွင် လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်မြောက်ရေးသင်တန်း’ ကတော့ ကျွန်တော့်အတွက် အလွန်အကျိုးရှိသည်။ ၎င်းသင်တန်းကို စတင် တည်ထောင်သူများနှင့် ကျွန်တော်သည် ယခုအခါ မိတ်ဆွေတွေ ဖြစ်နေပြီ။ သူတို့ သင်တန်း ကောင်းကြောင်း ကြော်ငြာပေးဖို့ ကျွန်တော့်ကို ငွေပေးမထားကြ။ ၂၆ ပတ်ကြာ သင်တန်းကို တက်သည့်အတွက် ကျွန်တော် ပေါင် ၁၅၀ ကုန်ကျခဲ့၏။ သို့သော် ၎င်းတန်ဖိုး၏ အဆတစ်ရာမကသော အကျိုး အမြတ်များ ကျွန်တော် ရခဲ့သည်ဟု ယူဆပါသည်။

သင်လည်း ၎င်းသင်တန်းမျိုး တက်ဖြစ်အောင် ယခုပဲ စုံစမ်း မေးမြန်းကြည့်ပါလေ။

သင့်ကိုယ်သင် တန်ဖိုးထား လေးစားစိတ်ရှိအောင် ပြုလုပ်ခြင်း

အသက်အရွယ်၊ လူမှုရေး အနေအထားနှင့် ငွေကြေးအခြေ အနေတို့သည် သင့်အတွက် အဟန့်အတားများ မဟုတ်။ သင့်အား

ဟန့်တားမည့် တစ်ခုတည်းသော အရာသည် သင့်ကိုယ်သင် တန်ဖိုးထား လေးစားစိတ် နည်းပါးခြင်း ဖြစ်၏။ သင်သည် ထိုပြဿနာနှင့် ရင်ဆိုင်နေရပြီထင်လျှင် ထိုပြဿနာပပျောက်ရေးအတွက် ယခုပဲ စတင် လုပ်ဆောင်ပါ။

သင် လုပ်ဆောင်ရမည်မှာ ပညာယူချင်စိတ်ကို ပြသဖို့နှင့် အခြားသင်တန်းသားများနှင့်အတူ ပါဝင်ဆွေးနွေးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါသည်။ သင်တန်းတွင် ပါဝင်ဆွေးနွေးသောအခါ သင်သည် အခြားသူတွေထက် နှာတစ်ဖျား သာနေပါလိမ့်မည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သင် တွေ့ကြုံရမည့် ခေါင်းစဉ်တော်တော်များများအကြောင်း ဤစာအုပ်က ထဲထဲဝင်ဝင် ဖော်ပြထားမည် ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

**ကုန်သွယ်မှု နာမည်ရွေးခြင်း**

စီးပွားရေးလုပ်တော့မည့် သင့်ကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် သင့်လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုနာမည်ပေးမည်လဲ။ ဘယ်နာမည်ဖြင့် အလုပ်လုပ်မည်လဲ။ သည်မေးခွန်းက အလွန်အလွန် အရေးကြီးသည်။ တတ်နိုင်သမျှ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ရွေးချယ်ဖို့လည်း လိုအပ်သည်။ စကတည်းက မှန်မှန်ကန်ကန် ရွေးချယ်တတ်ဖို့လည်း အရေးကြီးသည်။ လအနည်းငယ် ကြာပြီးမှ သို့မဟုတ် တစ်နှစ်လောက်ကြာမှ နာမည်ပြောင်းရသည့် အလုပ်ကို သင် သဘောကျမည် မဟုတ်။

နာမည်တစ်လုံး ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ခြင်းမပြုမီ သင် ကျွမ်းဝင် ယဉ်ပါးနေသင့်သည့် လမ်းညွှန်ဥပဒေသ နည်းနည်းပါးပါး ရှိပါသည်။ အနှစ်သာရအားဖြင့် စံထားရလောက်အောင် ကောင်းသော ကုန်သွယ်မှု နာမည်တစ်လုံးသည် အောက်ဖော်ပြပါ လိုအပ်ချက် ငါးချက်နှင့် ကိုက်ညီ ရပါမည်။

လမ်းညွှန်ချက် ငါးခု

- ၁။ နာမည်တစ်ခုတွင် စကားလုံး ခုနစ်လုံးထက် ပိုပြီး မပါဝင်သင့်။  
စကားလုံး ငါးလုံး သို့မဟုတ် သုံးလုံးဆိုလျှင် ပိုကောင်းသည်။
- ၂။ အသံထွက်ရာ၌ အသံသုံးသံထက် မပိုသင့်။ အသံနှစ်သံဆိုလျှင် ပိုကောင်းသည်။
- ၃။ နာမည်တစ်ခုသည် အမြင်အားဖြင့် လည်းကောင်း၊ အကြားအားဖြင့် လည်းကောင်း ရှင်းလင်းလွယ်ကူရပါမည်။
- ၄။ လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက်နှင့် နာမည် ကိုက်ညီရပါမည်။
- ၅။ တရားဥပဒေအရ လက်ခံနိုင်သော နာမည် ဖြစ်ရပါမည်။

စာလုံး အရေအတွက်

စာလုံးအရေအတွက် ခုနစ်လုံးထက် မပိုသင့်။ ဘာကြောင့်လဲ။ နာမည်တစ်ခုသည် တိုလေ ပိုပြီး မှတ်မိလွယ်လေ ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။ ဥပမာ ရှုမဝ (၃ လုံး)၊ ကြေးမုံ (၂ လုံး)၊ ရတနာမြေ (၄ လုံး)၊ နဝရတ် ရေစင် (၅ လုံး)။ နာမည်တစ်ခုသည် တိုရမည်။ ရှင်းရမည်။ သင်ရွေးချယ်သော နာမည်သည် အခြား အင်္ဂါရပ် လေးခုနှင့်လည်း ကိုက်ညီနေသည်ဆိုလျှင် သင်သည် အောင်မြင်မည့် နာမည်တစ်ခုကို ရွေးချယ်မိပြီဆိုရပါမည်။

(မှတ်ချက်။ မြန်မာမှုပြုထားပါသည်။ မြန်မာပြန်သူ)

အသံနှစ်သံ သုံးသံထက် မပိုသင့်

ဘာကြောင့်လဲ။ သင်၏ ကုန်သွယ်မှု နာမည်သည် ခေါ်ဝေါ်ပြောဆိုသူ၏ လျှာပေါ်တွင် လျှော့ခနဲ အဆင်ပြေ ချောမွေ့နေရပါမည်။ လျှာလိပ်ရ၊ လျှာခေါက်ရများပြီး အသံထွက်ရခက်သော နာမည်များကို

လူတွေသိပ်ပြီး 'အာ' မတွေ့ပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီ၏ နာမည်၊ သင့်ကုန်ပစ္စည်း၏ နာမည်ကို ခေါ်ဝေါ်ပြောဆိုတိုင်း ပြောသူမှာ ဒုက္ခရောက်နေပါလိမ့်မည်။

**အမြင်နှင့်အကြား ရှင်းလင်းလွယ်ကူခြင်း**

နာမည်တစ်ခုကို ကြည့်လိုက်လျှင် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဖြစ်နေသင့်သည်။ ဂရပ်ဖစ် သဘောအရ ပြေပြစ်နေသင့်သည်။ ကြည့်လိုလည်း လှရမည်။ နာမည်တစ်ခုကို ခေါ်ဝေါ်လိုက်လျှင် ကြားသူ၏ နားထဲမှာ ရှင်းလင်းပြတ်သားနေသင့်သည်။ နားထဲမှ စွဲသွားသည့် နာမည် တစ်မျိုး ဖြစ်သင့်သည်။ ထို့ကြောင့် စာလုံး ခုနစ်လုံးထက် မပိုသော နာမည်မျိုးကို ရွေးချယ်ဖို့ အကြံပေးထားခြင်း ဖြစ်၏။

**လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက်နှင့် ကိုက်ညီခြင်း**

သည်အချက်ကတော့ ရှင်းပါသည်။ အထူး ပြောနေဖို့ လိုမည် မထင်ပါ။ သို့သော် အချို့နာမည်များသည် မိမိ၏ လုပ်ငန်းသဘာဝက တစ်မျိုး၊ မှည့်ခေါ်ထားသည့် နာမည်က တခြား ဖြစ်နေသည်ကို မကြာမကြာ တွေ့ရတတ်၏။

အချို့ နာမည်များမှာ နာမည်သက်သက် ဖြစ်၏။ ဖတ်လို့ ခေါ်လို့ လွယ်ချင်လွယ်မည်၊ ကောင်းချင်ကောင်းမည်၊ သို့သော် အဓိပ္ပာယ် မရှိသော နာမည်များ ဖြစ်နေတတ်၏။ မိမိလုပ်ငန်း ဦးတည်ချက်ကို အထောက်အကူမပြုနိုင်သော နာမည်များ ဖြစ်နေတတ်၏။ ဥပမာ ဖွေးလက် ဟူသော နာမည်သည် ဆပ်ပြာမှုန့်လုပ်ငန်းနှင့် အလွန် သင့်မြတ် ကောင်းမွန်သည်။ နာမည်မှာကို ဆပ်ပြာမှုန့်၏ အာနိသင်တွေ ပေါ်လွင်ပြီး ဖြစ်နေ၏။

**သင့်နာမည်ရင်းကို အသုံးပြုခြင်း**

သင့်လုပ်ငန်းသည် အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်း၊ ဥပဒေလုပ်ငန်း၊ စာရင်းကိုင် လုပ်ငန်းမျိုးဆိုလျှင် သင့် နာမည်ရင်းကို အသုံးပြုခြင်းသည် အဓိပ္ပာယ်ရှိ၏။ သို့သော် ရှင်းလင်းလွယ်ကူသော နာမည်မျိုး ဖြစ်ပါစေ။ ဥပမာ၊ လှထွန်း စာရင်းကိုင်အဖွဲ့၊ မျိုးအောင် ဥပဒေအကြံပေးအဖွဲ့၊ မိုးကျော် ဆောက်လုပ်ရေး စသည်ဖြင့်။

မိမိနာမည်ရင်းနောက်တွင် မိမိရရှိထားသော ဘွဲ့တွေ၊ ဒီပလိုမာ တွေ ဖော်ပြနေဖို့ မလိုပါ။ စာရင်းကိုင် အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ ထူထောင်ပြီ ဆို သည်နှင့် မိမိတွင် စာရင်းအင်းပညာနှင့် ပတ်သက်သည့် ပညာ အရည် အချင်းရှိပြီး ဖြစ်ကြောင်း သိကြပါသည်။

**တရားဥပဒေအရ လက်ခံနိုင်သော နာမည်**

သင် စိတ်ကြိုက်နာမည် တစ်ခုကို ရွေးလိုက်ပြီ ဆိုပါစို့။ ထိုအခါ သင် ရွေးချယ်သည့် နာမည်သည် (၁) တရားဥပဒေနှင့် ညီညွတ်သလား၊ (၂) သည်နာမည်ကို တခြားသူ တစ်ဦးတစ်ယောက်က သုံးစွဲပြီး ဖြစ်နေ မနေကို သေချာအောင် စုံစမ်းထောက်လှမ်းရပါမည်။

သည်အလုပ်ကို သင် လွယ်လွယ်ကလေး လုပ်လို့ရ၏။ လုပ်ငန်းမှတ်ပုံတင်ရုံးသို့သွားပြီး မိမိသုံးစွဲမည့် နာမည်ကို မှတ်ပုံတင် လိုက်ရုံပင်။ သို့မဟုတ်ပါကလည်း သင်၏ ဥပဒေ အတိုင်ပင်ခံကို တာဝန်ပေးလိုက်ရုံပင်။

တစ်ခါတစ်ခါတွင် သင် ရွေးထားသည့် နာမည်ကို အခြားသူ တစ်ဦးက မှတ်ပုံတင်ထားပြီး ဖြစ်နေကြောင်းတွေ့ရတတ်၏။ စိတ်မပျက် ပါနှင့်။ သင်တို့၏ စီးပွားရေးနယ်ပယ်ချင်း မတူလျှင် သုံးစွဲလို့ ရ၏။ ဥပမာ၊ သင်က ထိပ်တန်းစက်ပြင် လုပ်ငန်းဟု သုံးစွဲချင်သည်။ အခြား

တစ်ဦးက ထိပ်တန်းအလှကုန် ဟူ၍ သုံးစွဲနေပြီ။ သို့သော် အကြောင်း မဟုတ်။ လုပ်ငန်းသဘာဝချင်း မတူ။ နယ်ပယ်ချင်း မတူ။ သုံးစွဲလို့ ရသည်။

နာမည်တစ်လုံးက အများကြီး တာသွားသည်။ သည်တော့ စကတည်းက မှန်မှန်ကန်ကန် ကောင်းကောင်းမွန်မွန်ဖြစ်အောင် အားထုတ်ပါ။ နောင်တစ်ချိန်ကျမှ နာမည်ပြောင်းနေရလျှင် မကောင်း။ အချိန်ကုန်၊ ငွေကုန်၊ လူပင်ပန်း ဖြစ်ရပါသည်။

**သင်၏ အဆင်သင့်ဖြစ်မှု အနေအထားကို စစ်ဆေးပါ**

- \* သင့်ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းအတွက် စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုရအောင် ဘယ်နေရာမှာ ဦးစွာရှာဖွေကြည့်ရှုမည်လဲ။
- \* တိုင်းပြည်စီးပွားရေးတွင် လုပ်ငန်းသစ်များ အလွန်အရေးကြီးကြောင်း သင် ဘာကြောင့် ပြောမည်လဲ။
- \* သင်ကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာရေးအတွက် ဘယ်နေရာတွေမှာ သင်ယူဆည်းပူးလို့ ရမည်လဲ။
- \* ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တန်ဖိုးထား လေးစားစိတ်သည် ဘာကြောင့် လွန်စွာ အရေးကြီးသလဲ။ သင့်မှာ ၎င်းစိတ်ဓာတ်မျိုး နိမ့်ကျနေလျှင် မြှင့်တင်ရေးအတွက် သင် တစ်ခုခု အားထုတ်မည်လား။
- \* သင့်မြတ်လျော်ကန်သော ကုန်သွယ်မှု နာမည်တစ်လုံးရဖို့ ဘာကြောင့် သိပ်အရေးကြီးသလဲ။ သင် ရွေးမည့် နာမည်တွင် စာလုံးဘယ်နှလုံးပါမည်လဲ။
- \* သင့်နာမည်ရင်းကို အသုံးပြုဖို့ ဘယ်အနေအထားမျိုးတွင် အဆင်ပြေမည်လဲ။
- \* သင် ရွေးသည့် နာမည် လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက်နှင့် ကိုက်ညီရဲ့လား။

\* ၎င်းနာမည်သည် တရားဥပဒေအရ လက်ခံနိုင်သည့် နာမည်လား။

သာကောပြစ်ရပ်များ

သင်တန်းတစ်ခုတက်ဖို့ တွမ် စုံစမ်းခြင်း

တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်က ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းကလေးတစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ စိတ်ဆန္ဒရှိတာ ၉၀% သေချာသည်။ သို့ပေမဲ့ ရွေးချယ်စရာ လုပ်ငန်းတစ်ခု ပေါ်လာလိုပေါ်လာငြားဆိုပြီး ယတိပြတ် ဆုံးဖြတ်ချက် မချသေး။ သို့ဖြင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်လိုသူများအတွက် အစိုးရက ကမကထပြုပြီး ဖွင့်ပေးသည့် သင်တန်း တစ်ခုကို ရှာသည်။

သူ သိပ်ဝေးဝေးလံလံ လိုက်ရှာမနေရပါ။ ရက်အနည်းငယ်အတွင်း သတင်းစာထဲတွင် ကြော်ငြာတစ်ခု ပါလာသည်။ ကြော်ငြာထဲတွင် သင်ကြားပေးမည့် ဘာသာရပ်များ၊ သင်တန်းစဖွင့်မည့် နေ့ရက်နှင့် သင်တန်းတက်ခွင့်ရရန် လိုအပ်ချက်များကို အသေးစိတ် ဖော်ပြထားသည်။

တွမ် အချိန်ဆိုင်းမနေ။ ချက်ချင်းသွားပြီး လျှောက်လွှာတင်သည်။ နောက်တစ်ပတ်ကျတော့ သင်တန်းသားအဖြစ် ရွေးချယ်ခံရဖို့ လူတွေ့စစ်ဆေးခံရသည်။ လူတွေ့အစစ်ဆေးခံပွဲမှာ အဆင်ပြေ ချောမွေ့လွန်းသည့်အတွက် သူ့မှာ တအံ့တဩပင် ဖြစ်ရသည်။ သူတို့ သင်တန်းမှာ လက်ခံချင်သူသည် သူလိုလူမျိုး ဖြစ်နေဟန်ပင်။ သူ့အနေဖြင့် မေးခွန်းပေါင်း မြောက်မြားစွာကိုတော့ ဖြေရသည်။ သို့ပေမဲ့ စစ်ဆေးမေးမြန်းသူက တွမ်၏ အသက်နှင့် ပတ်သက်၍ တစ်ခွန်းတစ်ပါဒမျှ မမေး။ တွမ်က ၄၉ နှစ် ရှိနေပြီ။ သူ့အသက်အရွယ်သည် သင်တန်းတက်ရေးတွင် အဟန့်အတား ဖြစ်လိမ့်မည်ဟု သူ ထင်မှတ်ထားခဲ့၏။ သူ့အထင် မှားသွားသည်။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်လိုသူများ သင်တန်းတွင် တက်ဖို့ သူ့ကို ရွေးလိုက်ကြသည်။ (ထိုစဉ်က ထိုသင်တန်း၏ တန်ဖိုးကို သူ အထင် မကြီးခဲ့။) သို့သော် သည်သင်တန်းက သူ့အား စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ အများကြီး အများကြီး သင်ပေးလိုက်မည် ဖြစ်၏။ ၎င်း ကျွမ်းကျင်မှုများကို အသုံးပြုပြီး သူ၏လုပ်ငန်းသစ်ကို ထူထောင်နိုင်မည်၊ သူနှင့် လက်တွဲလုပ်ကိုင်မည့် တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးကို ရှာဖွေနိုင်မည် ဖြစ်၏။

**ဟောဖေ့ဖခင်က ဝင်ကူခြင်း**

“ဒါပေမဲ့ ကိုယ်တို့ကို ဘယ်သူကမှ လေးလေးနက်နက် သဘောထားမှာ မဟုတ်ပါဘူး” ဟု ပေါလ်က ပြောသည်။

“လေးလေးနက်နက် သဘောထားမှာပါ။ တို့မှာ စီမံကိန်း တစ်ခုရှိရင် စဉ်းစားကြမှာပါ” ဟု ဟောဖေ့က ပြန်ပြောသည်။

“ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ ငွေထွက်လာအောင် ကိုယ်တို့က ဘယ်လို စီမံကိန်းမျိုး တင်ပြနိုင်မှာမို့လဲ။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အလုပ်လက်မဲ့ ထောက်ပံ့ကြေးကလေးကလွဲလို့ ကိုယ်တို့မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခု စနိုင်လောက်တဲ့ ပိုက်ဆံမှ မရှိတာပဲကွ”

“တို့အတွက် စီမံကိန်းတစ်ခု တို့ ရေးလို့ရပါတယ်။ တို့လုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှု သင်တန်းတက်တုန်းက အဲဒါတွေ ဘယ်လိုရေးရမယ် ဆိုတာ သင်ခဲ့ရပါတယ်။ နောက်ပြီး တို့လုပ်ငန်း လည်ပတ်လို့ရအောင် ဖေဖေက ပေါင် ၅၀၀ ပေးမယ်လို့ ကတိပေးထားတယ်ကွယ့်။ မနေ့ညက တို့ သူနဲ့ သေသေချာချာ ဆွေးနွေးဖြစ်တယ်။ တို့စိတ်ကူး သိပ်ကောင်းတယ် လို့ ဖေဖေက ပြောတယ်လေ”

“အင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဖုန်တော သဲတောထဲက ပွင့်လန်းလာမှပဲ ဖြစ်မယ်”

**ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းအတွက် အခွင့်အလမ်း**

တိုင်ထောင် ဘောလုံးပစ်ကစားကွင်းတွင် ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ သဘောတူညီချက်ရပြီး နောက်တစ်နေ့မှာ တွေ့ကြဖို့ ချိန်းကြသည်။ နောက်နေ့ကျတော့ သူတို့စိတ်ကူးထားသည့် ပြည်သူ့အကျိုးပြု လုပ်ငန်း အတွက် အကူအညီတောင်းခံချက်များ ရှိသလား သိရအောင် လူမှု ဝန်ထမ်းဌာနသို့ သွားကြသည်။

သူတို့ တအံ့တဩ ဖြစ်သွားသည်။ သူတို့ လုပ်ချင်သည့် အလုပ်မျိုး ရှိနေသည်။ သူတို့ နေထိုင်သည့်ဒေသရှိ လူမှုဝန်ထမ်းဌာနက တစ်ပတ်တစ်ကြိမ် သက်ကြီးရွယ်အိုများ မိတ်ဆုံစားပွဲ ပြုလုပ်ပေးသည်။ ၎င်းသက်ကြီးရွယ်အိုများနှင့် မစွမ်းမသန်သူများကို မိတ်ဆုံစားပွဲသို့ ကြို ပေးဖို့ အိမ်ပြန်ပို့ပေးဖို့ အခက်အခဲ တွေ့နေသည်။ ထို့ကြောင့် သက်ကြီး ရွယ်အိုများအား ကြိုပို့တာဝန်ယူလိုသူ တစ်ဦးတစ်ယောက်ကို လူမှု ဝန်ထမ်းဌာနက ရှာနေသည် ဆို၏။

သူတို့နှစ်ယောက်အား ဒေသဆိုင်ရာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ရန်ပုံငွေ အဖွဲ့သို့ သွားရောက် စုံစမ်းကြည့်ရန်လည်း လူမှုဝန်ထမ်းဌာနက အကြံ ပေးလိုက်၏။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ လုပ်လိုသည့် လုပ်ငန်းအတွက် ရန်ပုံငွေ အဖွဲ့က အကူအညီတစ်စုံတစ်ရာ ပေးနိုင်၊ မပေးနိုင်ကို စုံစမ်းမေးမြန်း ကြည့်ပါဟု တိုက်တွန်းလိုက်၏။

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ၁။ သင် ဘယ်လို လုပ်ငန်းမျိုးတွင် ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသလဲ။ တကယ် ကျွမ်းကျင်သည့် လုပ်ငန်းအကြောင်း အကျဉ်းချုပ် စာတမ်း တစ်စောင် ပြုစုပါ။ ၎င်းလုပ်ငန်းဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ရလျှင် သင် ပျော်ရွှင်ကြည်နူးမှု ရနိုင်မည်လား။ ၎င်းလုပ်ငန်းကို

သင့် ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းအဖြစ် တည်ထောင်လျှင် ၎င်းလုပ်ငန်းဖြင့် ငွေရှာနိုင်မည်လား။

၂။ သင် ကျင်လည်လှုပ်ရှားခဲ့သည့် စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် သင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ချင်စိတ် မရှိဘူး ဆိုပါစို့။ သို့ဆိုလျှင် သင် ရရှိထားသည့် အတွေ့အကြုံများကို လမ်းကြောင်းပြောင်းပြီး အကျိုးအမြတ် ရှိအောင် အသုံးချဖို့ ဘယ်လို လုပ်ဆောင်မည်လဲ။

၃။ အစိုးရက ကမကထပြု စီစဉ်ဖွင့်လှစ်ပြီး ‘ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ခြင်း’ ဘာသာရပ်ကို အထူးပြု သင်ကြားပေးသည့် သင်တန်းများကို လက်လှမ်းမီသလောက် ရှာဖွေစုံစမ်းရန်။

၄။ သင်ရယူပိုင်ဆိုင်လိုသည့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အသွေးများကို စာရင်းတစ်ခု ပြုစုပါ။

၅။ သင် အသုံးပြုလိုရမည့် ကုန်သွယ်မှု နာမည်ခြောက်မျိုး စဉ်းစားဖော်ထုတ်ပါ။



[ ၃ ]

**အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းတစ်ခု ဖန်တီးခြင်း**

အောင်မြင်ရေးအတွက် သင့် စီမံကိန်းကို ရေးဆွဲရာ၌ အချိန် သိပ်စောနေသေးသည်ဟူ၍ မရှိ။ သည်တော့ ယခုပဲ စတင် ဖန်တီးပါ။ စိတ်ကူးတစ်ခု ပီပီပြင်ပြင် ဖော်ထုတ်နိုင်သည့် အချိန်ထိပင် မစောင့်ပါနှင့်။ ထိုသို့ သင်စိတ်ကြိုက်တွေ့မည့် စိတ်ကူးတစ်ခုရဖို့ အချိန် ကြာကောင်း ကြာမည်။ ကြာပါစေ။ ထိုသို့ ကြာနေခြင်းသည်လည်း တစ်နည်းတစ်ဖုံ အားဖြင့် ကောင်းပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် စိတ်ကူးအကြံ အစည် တစ်ခုသည် စတင်ကြံစည်ကတည်းက မှန်မှန်ကန်ကန် ဖြစ်နေ လျှင် အကောင်းဆုံး ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

“ဒါပေမဲ့ ဘာလုပ်ရမယ် ဆိုတာတောင် တိတိကျကျ မသိရ သေးဘဲ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း စီမံကိန်းကို ဘယ်လိုဆွဲလို့ ရမှာလဲ”

သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော မှတ်ချက် ဖြစ်၏။ သို့ပေမဲ့ ယခု လောလောဆယ် သင် လုပ်လို့ရသည်မှာ သင့် ‘စီမံကိန်း’ အတွက် စီမံကိန်းချနေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

**ကြိုတင်စီမံကိန်းချခြင်း**

အစီရင်ခံစာတွေ ရေးသားရခြင်းကို ဘယ်သူမျှ နှစ်ခြိုက်ခြင်း မရှိ။ သင်၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းဆိုသည်မှာ အခြေခံအားဖြင့် အစီရင်ခံ တစ်စောင်သာ ဖြစ်၏။ ဤစာတမ်းသည် သင့် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို မီးမောင်းထိုးပြမည့် အစီရင်ခံစာ ဖြစ်၏။ သင့်ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ကို အထင်ကြီး သဘောကျသော ငွေရှင်ကြေးရှင်များ၏ စိတ်မျက်စိထဲတွင် ငွေရှာနည်းတစ်ခုအဖြစ် တဖြည်းဖြည်း ရုပ်လုံးပေါ်လာစေမည့် အစီရင် ခံစာ ဖြစ်၏။ သင် လိုအပ်နေသော မတည်ရင်းနှီးငွေ ပေါ်ထွက်လာပြီး သင့်စိတ်ကူးကို လက်တွေ့ ဖြစ်မြောက်လာစေမည့် အစီရင်ခံစာ ဖြစ်၏။

နံပါတ်တစ် အရေးကြီးသည်မှာ အောင်မြင်ရေး စီမံကိန်း တစ်ခု ဖြစ်ပေါ်လာအောင် မည်သို့ဖန်တီးရမည်ဆိုသည်ကို လေ့လာဆည်းပူးဖို့ ဖြစ်၏။ သင် ရေးဆွဲမည့် စီမံကိန်းသည် ထောင့်စေ့အောင် သုတေသန လုပ်ထားသော စီမံကိန်း ဖြစ်ရပါမည်။ ၎င်းစီမံကိန်းကို သင် တစ်ကြိမ် ထပ်မံ အချောကိုင်တိုင်း တန်ဖိုးတက်တက်လာသည့် စီမံကိန်းမျိုး ဖြစ်ရ ပါမည်။

အစပိုင်းတွင် သင် ရနိုင်သော အကူအညီမှန်သရွေ့ အကုန် ယူပါ။ ဤအကြောင်းအရာနှင့် ပတ်သက်၍ အလွန်ကောင်းသည့် စာအုပ် တွေလည်း ရှိသည်။ သင်သည် ယခင်က လုပ်ငန်းစီမံချက် မရေးဆွဲဖူး လျှင် ဂျန် . ဂျန်ဆန် ရေးသည့် '၂၄ နာရီ လုပ်ငန်းစီမံချက်' စာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်ဖို့ ထောက်ခံပါရစေ။ အလွန်တန်ဖိုးရှိသည့် စာအုပ် ဖြစ်၏။ သို့သော် သင့် စီမံချက်ကို ၂၄ နာရီအတွင်း အပြီး ရေးရမည်ဟု ကျွန်တော် အကြံပေးနေခြင်း မဟုတ်။ စာရေးဆရာ ကိုယ်တိုင်သည်လည်း သူ့ စာအုပ်ကို ၂၄ နာရီအတွင်း ရေးခဲ့ခြင်း မဟုတ်ပါ။

ထိုစာအုပ်ကို တစ်ကြိမ် အစအဆုံး ဖတ်ပါ။ ထို့နောက် ထို စာအုပ်ကို လက်စွဲအဖြစ် ကိုင်ကာ သင့် စီမံချက်ကို စတင် ပြုစုပါ။

အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းကို ရေးဆွဲပြုစုရင်း လျှို့ဝှက်နက်နဲသော စီမံကိန်း ရေးဆွဲနည်းကို သဘောပေါက်လာပါလိမ့်မည်။ ပြီးတော့ လိုအပ်သော အခြေခံ အချက်အလက်များကိုလည်း နားလည်လာပါလိမ့်မည်။

**အဆုံးစွန်သော ပန်းတိုင်ကို အာရုံစိုက်ခြင်း**

သင့်လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို အကောင်အထည်ဖော် ရေးဆွဲနေခြင်း သည် ပျော်စရာကောင်းသည့် အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်နေသင့်၏။ သင့်စိတ်ကို အဆုံးစွန်သော ပန်းတိုင်အပေါ် အာရုံပြုထားခြင်းဖြင့် သင့်ခေါင်းထဲတွင် တီထွင်ဖန်တီး အတွေးတွေ တဖွားဖွား ပေါ်လာပါလိမ့်မည်။ သင်၏ အဆုံးစွန်သော ပန်းတိုင် ဆိုတာကတော့ သင့်စိတ်ကူးကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း သို့မဟုတ် အကျိုးအမြတ်ရှိသော သင့်ကိုယ် ပိုင် လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ထွန်းလာခြင်းပင် ဖြစ်၏။

သင့်အနေဖြင့် စိတ်ကူးတစ်ခုကို သတ်သတ်မှတ်မှတ် မရွေး ချယ်ရသေးသည့်တိုင် သင့်မှာ ဆန်းသစ်တီထွင်အတွေးတွေ တိုးပွား ကြွယ်ဝလာပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့ကြွယ်ဝလာသည့်အတွက် သင့်ဘဝ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် ကြံဆောင်ပေးမည့် စိတ်ကူးတစ်ခုကို ရွေးချယ်နိုင်စွမ်း၊ ဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်း ရှိလာနိုင်၏။ လုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲ ရင်း ဈာန်ဝင်ပြီး စိတ်ကူးသစ်တွေ ပေါ်လာပါလိမ့်မည်။

အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်လာဖို့ အကြိမ်ကြိမ် ပြန်လည်ဆန်းစစ်ဖို့ လိုအပ်၏။ စီမံကိန်းရေးဆွဲရင်း သင်သည် အရှိ တရားကို မြင်တွေ့လာမည် ဖြစ်၏။ သင့်အတွေးများကို စာရွက်ပေါ် ရေးချသောအခါ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စိတ်ကူးတစ်ခု၏ ကောင်း ကွက်၊ ဆိုးကွက်နှင့် အကျည်းတန်ကွက်တွေ မြန်မြန်ဆန်ဆန် သိမြင် လာသည်။

ကနဦးပိုင်းတွင် သင်ဇေဝေဝေ ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်နေနိုင်၏။ သို့သော် အလုပ်မဖြစ်သော စိတ်ကူးများကို ယုံကြည်ချက်ပြင်းပြင်း၊ အားမာန်ပါပါဖြင့် အာရုံစိုက်နေမိကြောင်း မကြာခင် သိလာမည်။ ထိုသို့ သော စိတ်ကူးများကို ချက်ချင်းလက်ငင်း ပြန်လည်ဆန်းစစ်ဖို့ လို၏။ ပြန်လည်စဉ်းစားကြိမ်ဖန်စုံ လို၏။ ထပ်မံ သုတေသနပြုဖို့ လို၏။ သို့မဟုတ် လုံးလုံးလျားလျား ပစ်ပယ်လိုက်ဖို့ လို၏။

ယခု အမှားအယွင်းတွေကို ဖော်ထုတ်ပြီး အမှန်ပြင်ဖို့ အချိန်တန်ပြီ။ သင် စတင်ပြီး ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှု ပြုလုပ်ပြီဆိုသည်နှင့် အစမ်းလေ့ကျင့်နေလို့ မရတော့။ ထို့ကြောင့်ပင် သင့်စီမံကိန်းသည် အောင်မြင်သော စီမံကိန်း တစ်ရပ် ဖြစ်လာခြင်း ဖြစ်၏။ သင့် စီမံချက်တွေကို သူ့နေရာနှင့်သူ အတည်မပြုမီ ပြန်လည်ဆန်းစစ်ခြင်း၊ ပြင်ဆင်ခြင်း၊ အချောကိုင်ခြင်းတို့သည် အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်း တစ်ခု ဖြစ်ထွန်းလာရေးအတွက် အခြေခံကျသော ဆောင်ရွက်ချက်များ ဖြစ်၏။

သင် သတိရနေသင့်သည်မှာ သင် ရေးဆွဲပြီးသွားသည့် စီမံကိန်းကို သင်ကိုယ်တိုင် ၁၀၀% ယုံကြည်စိတ်ချနေရပါမည်။ သင့် ယုံကြည်စိတ်ချမှုသည် ၁၀၀% ထက် လျော့နည်းနေလျှင် ဘယ်ငွေရှင်ကြေးရှင်က အထင်ကြီး တန်ဖိုးထားပါမည်လဲ။

**ဥပမာ။ ‘ဖိုးကပ်စ်’ နိုင်ငံတကာ စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး**

မှတ်တမ်းအဖြစ် ပြောရလျှင် ကျွန်တော်သည် ကျွန်တော့်ကို အလုပ်ဖြုတ်လိုက်သည့်နေ့မှာပင် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို စတင် ရေးဆွဲတော့၏။ ၎င်းစီမံကိန်းကို ခုနစ်လကြာအထိ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း သဲကြီးမဲကြီး ရေးဆွဲသည်။ ပြင်ဆင်မွမ်းမံသည်။ ကျွန်တော်က စာရင်းကိုင် တစ်ယောက်တော့ မဟုတ်။ သို့ပေမဲ့ သုံးနှစ်စာအတွက် ငွေသားစီးဆင်းမှုနှင့် အရှုံး

အမြတ် စာရင်းများကို မှန်းဆလျာထားခဲ့၏။ သင့်အနေဖြင့် ကိန်းဂဏန်း တော်တော်များများကို သေချာတ်ကျသိနိုင်မည် မဟုတ်။ သို့သော် ဤသို့ ကနဦးစီမံချက်များ ရေးဆွဲသည့်အတွက် သင် အကျိုးရှိပါလိမ့်မည်။ စမ်းကြည့်၊ အမှားပြင်စနစ်ကို အသုံးပြုပါ။ လေ့ကျင့်ခြင်းဖြင့် စင်းလုံးချော လာပါလိမ့်မည်။ နောင် တစ်ချိန်တွင် စာရင်းပညာရှင် တစ်ဦး၏ အကူ အညီကို အချိန်မရွေး ရယူနိုင်ပါသည်။

‘ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်သင်တန်း’ တက်ဖို့ လျှောက်လွှာတင် သောအခါ ကျွန်တော့် ခေါင်းထဲတွင် အဓိက ရည်မှန်းချက် သုံးမျိုး ထားခဲ့၏။

- \* ကျွန်တော်၏ လုပ်ငန်းရှင်ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုများ ထက်မြက် ကောင်းမွန်လာရန်။
- \* အများပြည်သူပိုင် အဖွဲ့အစည်းမှ ငွေကြေးစိုက်ထုတ်မည့် အလား အလာ လမ်းကြောင်း ဖော်ထုတ်ရန်။
- \* ကျွန်တော့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတွင် အစုရှယ်ယာဝင်အဖြစ် တွဲဖက် လုပ်ကိုင်မည့် အုပ်ချုပ်မှု စာရင်းကိုင် တစ်ဦး ရှာဖွေရန်။

ကျွန်တော့် ရည်မှန်းချက် သုံးခုစလုံး အောင်မြင်ခဲ့သည်။

ကျွန်တော် ရေးဆွဲခဲ့သည့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ စီမံချက် အကြမ်းထည်များ ကို အဓိပ္ပာယ်ရှိပြီး ငွေရှင်ကြေးရှင်တွေ မက်မောလောက်သည့် စီမံချက် များအဖြစ် ပြန်လည်ရေးဆွဲရသည်မှာ အဆိုပါ စာရင်းကိုင်ပင် ဖြစ်၏။ သို့ပေမဲ့ သူ ထိုသို့ ရေးဆွဲနိုင်ရေးအတွက် ကုန်ကြမ်းများ လိုအပ်၏။ ၎င်းကုန်ကြမ်းများကို ကျွန်တော်က ပေးနိုင်၏။ ဘာကြောင့်ဆိုသည် လုပ်ငန်းအကြောင်း ကျွန်တော်က သိနေသောကြောင့် ဖြစ်၏။

**စီမံကိန်းသည် သင့်စီမံကိန်း ဖြစ်ပါစေ**

သင်၏ အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းသည် ဘယ်လိုပုံစံဖြင့် ပေါ်ထွက်လာသည်ဖြစ်စေ ၎င်းစီမံကိန်းသည် သင်ကိုယ်တိုင် ရေးဆွဲသော စီမံကိန်း ဖြစ်ပါစေ။ စီမံကိန်းတစ်ခုလုံး ပုံပေါ်လာဖို့ အကူအညီ လိုကောင်း လိုမည်။ အကူအညီခေါ်ပါ။ အရေးမကြီး။ သို့ပေမဲ့ စိတ်ပင်ပန်းစရာကောင်းလှသည့် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း အလုပ်ကို (သင့်မှာ ငွေရှိသည့်တိုင်) အုပ်ချုပ်မှု စာရင်းကိုင်အား တာဝန်ပေးလိုက်ဖို့ စိတ်မကူးပါနှင့်။

ဤစီမံကိန်းသည် သင့်ရင်သွေး ဖြစ်၏။ သင့်ရင်သွေး ကျန်းကျန်းမာမာ မွေးဖွားလာရေးအတွက် သင် အစအဆုံး ကြည့်ရှုစောင့်ရှောက်ရပါမည်။ တစ်နေ့တွင် ၎င်းစီမံကိန်းကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ရမည်မှာ သင်နှင့် သင့်အဖွဲ့သာ ဖြစ်၏။ အကြံပေး အရာရှိ တစ်ယောက်က ထိုအလုပ်ကို လုပ်မည် မဟုတ်ပါချေ။

**သင့်အောင်မြင်မှုအတွက် စီမံကိန်းစာတမ်း**

သင့်ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းအတွက် သင် ကြံစည်ရေးဆွဲထားသည့် စီမံကိန်းသည် သင့်အောင်မြင်မှုကို ဖော်ဆောင်မည့် စာတမ်း ဖြစ်၏။ စီမံကိန်းတွေက ထူးခြားသည်။ အလွန်ကျေနပ်ပျော်ရွှင်စရာကောင်းသည်။ စီမံကိန်းတွေက သင် ဘယ်ကိုသွားနေသလဲ ဆိုတာကို ဖော်ပြသည်။ ထိုနေရာသို့ ရောက်သောအခါ ဘာလုပ်မည်လဲဆိုတာနှင့် ဘယ်လိုလုပ်မည်လဲဆိုတာကို ဖော်ပြသည်။

စီမံကိန်းတွေကို ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောမထားပါနှင့်။ စီမံကိန်းဆိုသည်မှာ သင် အလုပ်စဖြစ်အောင်နှင့် လုပ်ငန်းအတွက် မတည်ငွေ ရှာဖွေလို့ရအောင် ရေးဆွဲထားသည့် စာတမ်းလောက်သာ မဟုတ်။ သည် စီမံကိန်းသည် သင်နှင့်အတူ ကာလကြာမြင့်စွာ ရှိနေ

ပါမည်။ သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်နေသရွေ့ ကာလပတ်လုံး သင်နှင့်အတူ ရှိနေပါမည်။ သည်လက်စွဲစာတမ်းကို သင် ပြန်ပြီး သုံးသပ် ဆန်းစစ်ချင်လာလိမ့်မည်။ သင်လျှောက်သည့် လမ်းတွင် မမျှော်လင့်ဘဲ ကြုံရဆုံရသည့် အကွေ့အကောက် အလှည့်အပြောင်းများနှင့် လိုက်လျော ညီထွေဖြစ်အောင် ပြင်ဆင်ခြင်း၊ ဖြည့်စွက်ခြင်း၊ ဖြုတ်ပယ်ခြင်းတွေ ပြုချင် လာလိမ့်မည်။ ဤကား စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း၏ ပျော်စရာ၊ ကြည်နူးစရာ အလုပ် ဖြစ်၏။

သင့်မှာ စီမံကိန်းတစ်စောင် ရှိနေပြီဆိုလျှင် သင့်ဘဝ တိုးတက် ပြောင်းလဲလာအောင် ပြဋ္ဌာန်းလို့ရ၏။ စီမံကိန်း တစ်စောင် မရှိဘူး ဆိုလျှင်တော့ သင့်ဘဝ နစ်မွန်းသွားပါလိမ့်မည်။ သင်သည် မြေပုံမပါဘဲ တောကြီး မြက်မည်းထဲမှာ စူးစမ်းရှာဖွေသူလို ဖြစ်နေပါမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံကိန်းနှစ်ခုသည် တစ်ခုနှင့်တစ်ခု မတူ။ တူညီနိုင်စရာ အကြောင်းမရှိ။ သို့ပေမဲ့ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းအားလုံးတွင် ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ပုံအရ ဆင်တူသည့် အချက်တွေ ရှိ၏။ သင် အရမ်းကာရော စိတ်အားထက်သန်ကောင်း ထက်သန်နေမည်။ ထို့ ကြောင့် 'စစ်နှင့်ငြိမ်းချမ်းရေး' စာအုပ်ကြီးလောက် ထူထဲသည့် စာတမ်း ကြီးတစ်စောင် ပြုစုချင်စိတ် ပေါက်ချင်ပေါက်နေမည်။

သို့ဆိုလျှင်တော့ ထိုသို့ပြုလုပ်ချင်စိတ်ကို ရှောင်ရှားလိုက်ပါ။ သင်၏ အချောသတ် စာတမ်းသည် စာမျက်နှာနည်းလေ ကောင်းလေ ဖြစ်၏။ စာမျက်နှာတစ်ဒါဇင် သို့မဟုတ် နှစ်ဒါဇင်ဆိုလျှင် လုံလောက် ပြီ။ စာရွက်တွေ တစ်ထပ်ကြီးကို ငွေပင်ငွေရင်း မြှုပ်နှံမည့်သူက အထင် ကြီးလိမ့်မည် မဟုတ်။ နှစ်ခြိုက်သဘောကျလိမ့်မည် မဟုတ်။ သူတို့ အဓိကထားပြီး ကြည့်သည်မှာ သင့်စိတ်ကူး၏ အရည်အသွေးကိုသာ ဖြစ်၏။ သင့်စိတ်ကူးကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ရာ၌ အောင်

မြင်ဖို့ အလားအလာ ရှိ မရှိကိုသာ သူတို့က အကဲဖြတ် သုံးသပ်ကြမည် ဖြစ်၏။

သင် ရေးဆွဲပြုစုသည့် စီမံကိန်းသည် ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ဖြစ်နေရမည်။ အထဲမှာပါသည့် အပိုင်းများ၊ ကဏ္ဍ တစ်ခုချင်းစီကို ကျိုးကြောင်း ဆီလျော်စွာနှင့် တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် ဖော်ပြရပါမည်။ သင့် လုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ဆောင်ပြီး သည်စီမံကိန်းကို စတင်အကောင်အထည်ဖော်ပြု ဆိုသောအခါ သင် ဆောင်ရွက်ရမည့် အလုပ်အဆင့်ဆင့်သည် သည် စီမံကိန်းထဲတွင် ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ ပေါ်လွင်နေရပါမည်။

**အစိတ်အပိုင်းများကို စုစည်းစီစဉ်ခြင်း**

ယခု သင့်စီမံကိန်း နိဒါန်းကို ရေးရတော့မည်။ အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် နောက်ဆုံးစာပိုဒ်တွင် သင့်စီမံကိန်းကို တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် အဆင့်ဆင့် တင်ပြသွားရမည်ဟု ပြောထားသည်။ တစ်ခုတော့ ရှိသည်။ ထိုသို့ အဆင့်ဆင့် ပြုစုသည့်အထဲတွင် စီမံကိန်း နိဒါန်းမပါ။ သည်တစ်ခုတော့ ခြွင်းချက် ဖြစ်၏။

**စီမံဆောင်ရွက်မှုဆိုင်ရာ ဖော်ပြချက်အကျဉ်း**

သင့်စီမံကိန်း စာတမ်းတစ်စောင်လုံး ရေးဆွဲပြီးမှ ဤဖော်ပြချက်ကို ရေးရပါမည်။ သို့ပေမဲ့ ဤဖော်ပြချက်ကို စီမံကိန်းစာတမ်း၏ ထိပ်ဆုံးတွင် နေရာပေးရမည်။

ဘာကြောင့်လဲ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သင် ဘာလဲ၊ သင့် စိတ်ကူးက ဘာလဲ ဆိုသည်ကို ငွေကြေးမြှုပ်နှံမည့်သူများက ချက်ချင်း လက်ငင်း ကွင်းခနဲ ကွက်ခနဲ သိချင်ကြသည်။ ထိုသို့ မသိရဘဲ သင့် စီမံကိန်း စာတမ်းကို ဆက်ပြီး ဖတ်ချင်ကြမည် မဟုတ်သောကြောင့်ပင်။

ဤကဏ္ဍသည် ရေးသားပြုစုရ အခက်ဆုံး အစိတ်အပိုင်းလည်း ဖြစ်၏။ ထုံးစံအားဖြင့် ဤအပိုင်းကို စိတ်ကျေနပ်လောက်အောင် ပြုစုနိုင်ဖို့ သုံးလေးကြိမ်လောက် ရေးလိုက်၊ ပြင်လိုက်လုပ်ရလေ့ ရှိသည်။ ဤအပိုင်းသည် စာမျက်နှာ နှစ်မျက်နှာထက် မပိုသင့်။ သို့ဖြစ်ရာ ဘယ်လို ခေါင်းစဉ်တွေ ထည့်ရမည်၊ ဘယ်လို ခေါင်းစဉ်တွေ ဖယ်ထားရမည် ဆိုသည်ကို တော်တော်ကြီး ကြံဆချင့်ချိန်ရသည်။

တကယ်တော့ သင့်လုပ်ငန်းအကြောင်းကို သင့်ထက် ပိုပြီး သိသူ ဘယ်သူမျှမရှိ။ သည်တော့ ဤဖော်ပြချက်ကို သင်သာ ရေးလို့ ရမည် ဖြစ်၏။

**အုပ်ချုပ်ရေး အဖွဲ့ဝင်များ၏ အရည်အချင်း**

သင့်စီမံကိန်း စာတမ်းကို အသုံးပြုပြီး မတည်ငွေရှာမည် ဆိုလျှင် သင်၏ အဓိက အရေးကြီးသော အရာထမ်း၊ အမှုထမ်းများ၏ အဆင့်၊ အရည်အချင်းနှင့် အတွေ့အကြုံများကို ဖော်ပြဖို့ လိုအပ်၏။

ယနေ့ခေတ် ယနေ့အခါတွင် တစ်ကိုယ်တော် လုပ်ငန်းများ အနေဖြင့် အင်နှင့်အားနှင့် ငွေကြေး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကို ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့ အလွန်အလွန် ခက်ခဲလာ၏။ လုံးဝ မဖြစ်နိုင်ဟု မပြော။ ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့ပေမဲ့ စည်းကမ်းတွေ၊ ထိန်းချုပ်မှုတွေက ကျပ်တည်းလွန်းသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် စိတ်မပျက်ပါနှင့်။ သင်၏ ရှေးဦးအဖွဲ့တွင် သင်နှင့် အခြားတစ်ဦးလောက် ပါဝင်လျှင် သိပ်မဆိုး။ လက်ခံနိုင်လောက်၏။ အခြားတစ်ဦးသည် သင့်ဇနီး၊ ခင်ပွန်း၊ မိတ်ဆွေ၊ ရည်းစား၊ သားသမီး၊ တူ၊ တူမ ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့မဟုတ်ပါကလည်း ကျွန်တော့် လုပ်ငန်းမှာလို အစုစပ် ရှယ်ယာရှင် ဖြစ်နိုင်သည်။

**သင့် အရင်းခံစိတ်ကူး**

သင့်လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် သင့်စိတ်ကူး၊ သင့်အကြံအစည်ကို သင့်ဘာသာသင် ထဲထဲဝင်ဝင် နဲ့နဲ့စပ်စပ် သိသည်။ ချေးခါးအူမကျန် သိသည်။ သဘောပေါက်သည်။ သို့ပေမဲ့ သင့်စိတ်ကူး၊ သင့်အကြံအစည်သည် ဘာတွေလဲ ဆိုတာကို ဘယ်သူ သိပါသလဲ။ သူတို့တစ်တွေ ရိပ်ဖမ်း သံဖမ်းလောက်ပင် သိကြရဲ့လား။

သည်တော့ သင့်အရင်းခံ စိတ်ကူးကို တစ်မျက်နှာလောက် ရေးသားဖော်ပြပါ။ သင့်စိတ်ကူးက ဘာဆိုသည်ကို အသေးစိတ် ရှင်းပြပါ။ သည်အထဲတွင် စိတ်ခံစားချက်တွေ မပါပါစေနှင့်။ အချက်အလက်များသာ ရေးချပါ။

**သင့်အရင်းခံ စိတ်ကူးသည် အလုပ်ဖြစ်နိုင်ကြောင်း ဖော်ပြခြင်း**

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် စိတ်ကူးအကောင်းစား တော်တော်များများသည် အောင်မြင်မှု လမ်းကြောင်းပေါ် ရောက်ဖို့နေနေသာသာ တာထွက် ဂိတ်ပေါက်ကိုပင် မကျော်နိုင်ဘဲ ပျက်စီးသွားရသည်။ အကြောင်းမှာ မူလစိတ်ကူးရှင်က သူ့စိတ်ကူးသည် လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်လို့ရသည့်စိတ်ကူး ဖြစ်ကြောင်း၊ ဘယ်ပုံဘယ်နည်း အကောင်အထည်ဖော်လျှင် အလုပ်ဖြစ်နိုင်ကြောင်းကို အသေးစိတ် မတင်ပြနိုင်သောကြောင့် သို့မဟုတ် မတင်ပြသောကြောင့် ဖြစ်၏။

သည်အကြောင်း ဖော်ပြဖို့ နောက်တစ်မျက်နှာဆိုလျှင် လုံလောက်ပြီ။ သို့သော် လိုရင်းတိုရှင်း ဖြစ်ပါစေ။ ကျွန်တော့် အတွေ့အကြုံအရတော့ မူလစိတ်ကူးကို အဆင့်ဆင့် အကောင်အထည်ဖော်သည့် ပုံစံပြ ဇယားသည် လွန်စွာ ထိရောက်ကြောင်း တွေ့ရ၏။

**သင့်လုပ်ငန်းမျှော်မှန်းချက်များ**

သင့်မျှော်မှန်းချက်များသည် အထူးတလည် စဉ်းစားချင့်ချိန် ကြံဆထားပြီး ပတ်ပတ်နပ်နပ် သုတေသနပြုထားသော မျှော်မှန်းချက် များ ဖြစ်ရမည်။ ၎င်းမျှော်မှန်းချက်များကို အသေးစိတ် ဖော်ပြရမည်။ သင့်ဖော်ပြချက်ထဲတွင် သင့်သန္ဓေသားလောင်း လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ မျှော် မှန်းချက်များသာ မဟုတ်ဘဲ သင် ချမှတ်ထားသော ရည်မှန်းချက်များ ပေါက်မြောက် အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုစီမံထားကြောင်း သင့် ကြံရွယ် ချက်နှင့် သင့် အားသန်ချက်များကိုလည်း ထည့်သွင်းဖော်ပြရပါမည်။

၎င်းမျှော်မှန်းချက်များကို ရေတို၊ ရေလတ်နှင့် ရေရှည် ဟူ၍ သုံးမျိုးသုံးစား ခွဲခြားပြပါ။ ထိုသို့ပြုလုပ်ဖို့ ဘာအခက်အခဲမျှ မရှိ။ ဘာမျှ လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်မှုလည်း မရှိ။ အရေးကြီးသည်မှာ သင် ရေးသားဖော် ပြဖို့ပဲ ဖြစ်၏။

**ဈေးကွက်အကြောင်း သင် ဘာသိသလဲ**

သည်အပိုင်းကို ချမရေးမီ (သင် လှမ်းဝင်မည့် ဈေးကွက် အကြောင်း ကျေကျေညက်ညက် သိထားသည်ဟု သင့်ကိုယ်သင် ထင် မှတ်သည့်တိုင်) သုတေသနလုပ်ဖို့တော့ လိုအပ်၏။ ဈေးကွက်တွေ၊ ဈေးကွက် အလားအလာတွေသည် အမြဲ ပြောင်းလဲနေ၏။ မြန်မြန်ဆန် ဆန် ပြောင်းလဲနေ၏။ တစ်ခါတစ်ခါတွင် နေ့ချင်းညချင်း ပြောင်းလဲ တတ်၏။

သည်တော့ သင့်ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုသည် ဈေးကွက်၏ ဘယ်အပိုင်း ဘယ်ကဏ္ဍတွင် အံဝင်မည်လဲ။ ထိုအရာကို ဘယ်ပုံဘယ်နည်းဖြင့် ရောင်းမည်လဲ။ သမားရိုးကျ လမ်းကြောင်းအတိုင်း လား။ သို့မဟုတ် အထူးဖြန့်ချိရေး ပုံစံဖြင့်လား။ ဤမေးခွန်းများသည် သင် အဖြေပေးရမည့် မေးခွန်းတွေထဲမှာ တချို့တဝက်ပဲ ရှိပါသေးသည်။

**ယှဉ်ပြိုင်မှုကို သုတေသနလုပ်ခြင်း**

လက်သီးထိုးချက် တစ်ချက်မျှ မရှိလျှင် လက်ငွေပွဲ တစ်ပွဲ မဖြစ်နိုင်။ ထိုနည်းတူစွာပင် ယှဉ်ပြိုင်မှုမရှိလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရယ်လို့ ရှိနေဖို့ အလားအလာ မရှိ။

သည်တော့ သင့်ပြိုင်ဘက်တွေ ဘယ်သူတွေဆိုသည်ကို ရှာဖွေ ပါ။ ဖော်ထုတ်ပါ။ သင် ဝင်ရောက်မည့် ဈေးကွက်ထဲတွင် အင်အား အကောင်းဆုံး ဘယ်သူတွေလဲ ဆိုတာကို ဆန်းစစ်ပါ။ လေ့လာပါ။ တချို့တွေက သင် ကျောချမ်းလောက်အောင် အားကောင်းချင် အား ကောင်းနေမည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူတို့နှင့် ပတ်သက်ပြီး သင် ဖော်ထုတ်လို့ ရနိုင်သလောက် ဖော်ထုတ်ပါ။ ပြီးတော့ သင့် စီမံကိန်းထဲမှာ ဖြောင့်မှန် ရိုးသားစွာ ဖော်ပြပါ။

**သင့်ကုန်ပစ္စည်းကို သရုပ်ဖော်ရေးသားပါ**

သင့်ကုန်ပစ္စည်းက ဘယ်လို ကုန်ပစ္စည်းလဲ။ သို့မဟုတ် သင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းက ဘယ်လိုလုပ်ငန်းလဲ။ ထိုအကြောင်းကို အသေး စိတ် သရုပ်ဆောင် ရေးသားပါ။ သည်တစ်ခါလည်း စာမျက်နှာ တစ် မျက်နှာထက် မပိုပါစေနှင့်။ အခြား အလားတူ ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဝန် ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများနှင့် မတူခြားနားချက်များ၊ စားသုံးသူ ခံစားရမည့် အကျိုးကျေးဇူးများ၊ နောက်ပြီး အောင်မြင်မည်ဟု သင် ဘာကြောင့် ယုံကြည်ကြောင်းများကို အကျဉ်းချုပ် ဖော်ပြပါ။

**သင့်အဆိုပြုချက်ကို ကြိုက်နှစ်သက်အောင် မက်လုံးပေးခြင်း**

ယခု သင်၏ 'အရင်းခံစိတ်ကူး'၊ 'စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်များ' နှင့် 'ကုန်ပစ္စည်း/ဝန်ဆောင်မှု' ကို စားသုံးသူများအား ပေးအပ်ဖို့ သူ

မတူအောင် စုစည်းထုပ်ပိုးရပါတော့မည်။ သင်နှင့်အပြိုင် လုပ်ငန်းများက ပေးအပ်ထားသည်ထက် သင်က နှာတစ်ဖျားလောက်သာလျှင်ပင် သည် ပွဲမှာ သင်ရှေ့က ပြေးနိုင်ပြီ ဖြစ်၏။ သူမတူအောင် စုစည်းထုပ်ပိုးခြင်း ဆိုသည်မှာ စားသုံးသူများအား မက်လုံးပေးခြင်းပင် ဖြစ်၏။ သင် ပေးမည့် မက်လုံးက ဘာလဲ။ ကော်မရှင်များများ လျှော့ပေးခြင်းလား၊ ဈေးနှုန်း သက်သာခြင်းလား၊ ထူးခြားကောင်းမွန်သော ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး စနစ်လား သို့မဟုတ် ဘာလဲ။

**သင်၏ အရောင်းပေါ်လစီကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ဖော်ထုတ်ခြင်း**

သင့်စိတ်ကူးကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ဈေးကွက်ဖော်ရေး စီမံကိန်းရှိဖို့ လို၏။ ၎င်းစီမံကိန်းက သင်၏ အရောင်းပေါ်လစီကို ပြဋ္ဌာန်းလိမ့်မည်။ အရောင်း အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းခန့်အပ်ဖို့ လို မလိုကို ပြဋ္ဌာန်းလိမ့်မည်။

သင် ဘယ်လိုစနစ်ဖြင့် ရောင်းမည်လဲ။ လက်ကားဖြန့်ချိရေး သမားများ၊ ကိုယ်စားလှယ်များ၊ လက်လီ အရောင်းသမားများမှ တစ်ဆင့် ရောင်းမှာလား။ သို့မဟုတ် အိမ်တိုင်ရာရောက် စနစ်ဖြင့် ဖြန့်ချိမှာလား။

**သင့်လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်ဖော်ခြင်း**

ဤကား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုတွင် အဓိကကျသော လုပ်ဆောင်မှုတစ်ရပ် ဖြစ်၏။ သို့သော် သည်အကြောင်းနှင့် ပတ်သက်ပြီး ပေါက်ကရပြောသူတွေ တော်တော်များ၏။ စင်စစ် ထိုသို့ပြောသူများ ကိုယ်တိုင် သည်ဘာသာရပ်ကို သည့်ထက်ပိုပြီး လေ့လာနားလည်ထား သင့်၏။ (အခန်း ၆ တွင် ကြည့်)။ သင်၏ ဈေးကွက်ဖော်မှုဝါဒကို ရိုးရိုးရှင်းရှင်း၊ ပြီးတော့ သင်၏ လုပ်ငန်းစိတ်ကူးနှင့် သင့်တင့်လျောက် ပတ်အောင် ချမှတ်ပါ။ သည်လောက်ဆိုလျှင် လုံလောက်ပြီ။

သည်ဘာသာရပ်နှင့် ပတ်သက်၍ လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်မှုရယ် လို့ မရှိပါ။

**ထုတ်လုပ်မှု/အရောင်းခန့်မှန်းချက်**

သင်သည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရန် ကြံရွယ်သည်ဖြစ်စေ ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်ဖို့ ကြံရွယ်သည်ဖြစ်စေ သင်၏ ကြိုတင်ခန့်မှန်းချက်များ ရှိထားဖို့ လို၏။ သင် ထုတ်လုပ်မည့် ကုန်ပစ္စည်းကို သီတင်းတစ်ပတ်လျှင် အရေအတွက် ဘယ်လောက်ထိ ထုတ်လုပ်မည်လဲ။ သို့မဟုတ် သင့်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းက တစ်ပတ်လျှင် ဘယ်နှကြိမ် ဝန်ဆောင်ခွင့်ရမည်လဲ။

**ထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ်များ**

လာပြန်ပြီ။ သင်သည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရန် ကြံရွယ်သည်ဖြစ်စေ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းလုပ်ရန် ကြံရွယ်သည်ဖြစ်စေ ထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ်များ ကျခံရမည် ဖြစ်၏။ သည်တော့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ရောင်းသည့် အဆင့်မရောက်မီ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေလုပ်သည့် အဆင့် မရောက်မီ မိမိကျခံရမည့် ကုန်ကျစရိတ်များကို ကြိုတင် ခန့်မှန်းလျာထားရပါမည်။

**သင့်စိတ်ကူး၏ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်**

သင့်စိတ်ကူးက အရမ်းကောင်းသည်၊ ဒေါင်ဒေါင်မြည်သည်၊ သူဌေးဖြစ်မည့် စိတ်ကူးဟု သင် ယုံကြည်ကောင်း ယုံကြည်နေမည်။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် သင့်စိတ်ကူးသည် သူတစ်ပါး တီထွင်ကြံဆပြီးသား စိတ်ကူးမျိုး ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမည်။ သူတစ်ပါး စားပြီးလို့ အရိုးအရင်းသာ ကျန်တော့သည့် စိတ်ကူးမျိုး ဖြစ်ချင် ဖြစ်နေမည်။

မည်သည့် လုပ်ငန်းအဆိုပြုချက် အသစ်မျိုးမှာမဆို အားနည်းချက် အနည်းနှင့်အများ ရှိသည်။ သည်တော့ အားနည်းချက်တွေရော အားသာချက်တွေပါ ရှာဖွေရေးမှတ်ထားပါ။ သည်အလုပ်ကို သင် ယခု မလုပ်လျှင် သင့်လုပ်ငန်းမှာ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည့်သူ တစ်ဦးဦးက သင် လုံးဝ မထင်မှတ်သည့်အချိန်တွင် ကောက်လုပ်သွားပါလိမ့်မည်။

**အများပြည်သူပိုင် အခန်းကဏ္ဍမှ အကူအညီယူခြင်း**

သင့်စီမံကိန်းအတွက် ဘဏ္ဍာရေး အထောက်အပံ့ကို ပြည်သူပိုင် အဖွဲ့အစည်းများ (အစိုးရဌာနများ) မှ အကူအညီရယူလိုလျှင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အဆိုပြုချက် တစ်စောင် တင်ပြဖို့ တောင်းဆိုကြလိမ့်မည်။ သင့်အဆိုပြုချက်တွင် အောက်ပါမေးခွန်းများကို အဖြေပေးရမည် ဖြစ်၏။

- \* သင့်ဒေသတွင် အလုပ်အကိုင်အသစ်များ ဖော်ထုတ်နိုင်မည်လား။
- \* အလုပ်လက်မဲ့များအား အလုပ်ပေးဖို့ သင့်ဘက်က အသင့်ရှိသလား။
- \* လိုအပ်လျှင် သင်တန်းများ ဖွင့်ပေးမည်လား။
- \* သင်သည် နယ်မြေ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာအောင် လုပ်ဖို့ ရည်မှန်းထားသလား။

အထက်ပါ မေးခွန်း လေးခုစလုံးကို 'ဟုတ်ကဲ့' ဟု ဖြေနိုင်လျှင်တော့ သင်သည် ပြည်သူပိုင် အခန်းကဏ္ဍမှ အကူအညီရဖို့ အလားအလာ အကောင်းဆုံး လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ပေမည်။ သူတို့က သင့်အား ထောက်ပံ့ငွေများ သို့မဟုတ် အတိုးနှုန်းသက်သာသော အနုချေးငွေများ ထုတ်ချေးကြလိမ့်မည်။ (အခန်း ၄ တွင် ထပ်မံ ဖော်ပြထားသည်။)

**ဘဏ်များမှ အကူအညီယူခြင်း**

လုပ်ငန်းသစ် ထူထောင်လိုသူများ ငွေချေးလိုလျှင် ပြည့်စုံရမည့် အချက်အလက်များ ဖော်ပြထားသည့် ညွှန်ကြားချက် မိတ္တူတစ်စောင် တောင်းယူပါ။ ပါဝင်သည့်အချက်အလက်များကို စေ့စေ့စပ်စပ် ကျေကျေ ညက်ညက် လေ့လာပါ။ မရှင်းလျှင် သက်ဆိုင်သူများအား မေးမြန်းစုံစမ်း ပြီးမှ သင့် စီမံကိန်း စာတမ်းကို တင်ပြပါ။

သူတို့ကတော့ သင်နှင့်မတူ မူကွဲထောင့်များမှ ရှုမြင်သုံးသပ် ကြလိမ့်မည်။ စိတ်ဆင်းရဲစရာကောင်းသည်မှာ သူတို့ဘက်က ဘယ် တော့မျှ ရှော့ရှော့ရှုရှု ငွေထုတ်မပေးတတ်ကြခြင်းပင်။ သည်ကိစ္စကို ဘယ်လို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရမည်ကို နောက်ပိုင်းတွင် တင်ပြပါမည်။

သင့်ဘဝ အောင်မြင်ရေးအတွက် ကြံစည်အားထုတ်ရသည်မှာ တော်တော်ကြီး အားထုတ်ကြိုးပမ်းရမည့်ပုံ ရှိ၏။ မှန်သည်။ တော်တော် ကြီး ခက်ခဲပါသည်။ တော်တော်ကြီး ကြိုးပမ်းရပါသည်။ သို့သော် တခြားနည်းလမ်းမှ မရှိဘဲကိုး။

သင် စတင် တာထွက်နိုင်ပြီဆိုသည်နှင့် သင့်စိတ်ကူးတွေ အတောင်တပ် ပျံတော့သည်ကို တွေ့ရမည်။ ယခင်က သိပ်အဓိပ္ပာယ် မရှိဟု ထင်ထားတာတွေသည် သူ့ဟာနှင့်သူ အံဝင်ခွင်ကျ ဖြစ်သွားသည် ကို တွေ့ရမည်။ ကြိုးစားကြည့်ပါ။ အားထုတ်ကြည့်ပါ။ သင် ဘယ် လောက်ထိ စွမ်းရည် ထက်မြက်သည်ကို သိမြင်လာပြီး သင့်ကိုယ်သင် တအံ့တဩ ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။

**သင်၏ အဆင်သင့်ဖြစ်မှုကို စစ်ဆေးခြင်း**

- \* သင့်လုပ်ငန်း စီမံကိန်းဆွဲဖို့ ကြိုတင်စီစဉ်နေသလား။
- \* နောက်ဆုံးရလဒ်ကို သင် ကွင်းကွင်းကွက်ကွက် အာရုံပြုထား သလား။

- \* သင့်စီမံကိန်းစာတမ်းကို ဘယ်သူရေးမည်လဲ။
- \* စီမံကိန်းနိဒါန်းကို ဘယ်အချိန်မှာ ရေးမည်လဲ။ စီမံကိန်း၏ ဘယ် အပိုင်းမှာ နေရာပေးမည်လဲ။
- \* သင်၏ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာစိတ်ကူး ဘယ်ပုံဘယ်နည်း အလုပ် ဖြစ် မှာလဲ။ သင့်စီမံကိန်းအတွက် ရှင်းလင်းချက် ရေးဖို့ သင် အသင့် ပြင်ထားသလား။
- \* သင်၏ လုပ်ငန်းမျှော်လင့်ချက်များကို ဘယ်လိုသရုပ်ဖော် ရေး သားမည်လဲ။
- \* ဈေးကွက်ကိစ္စကို သင် စဉ်းစားထားပြီလား။
- \* ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ဘယ်လို စပြီး သုတေသနလုပ်မည်လဲ။
- \* သင့်ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ရှင်းလင်းလွယ် ကူအောင် ပုံဖော်တင်ပြပြီးပြီလား။
- \* သင့်အဆိုပြုချက်ကို သင့်စီမံကိန်းထဲမှာ ဘယ်လိုထည့်မည်လဲ။
- \* သင့်အရောင်းအဝယ် ပေါ်လစီ၏ အဓိက အချက်တွေက ဘာ တွေလဲ။
- \* သင့်လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်ဖော်ဖို့ ဘယ်လိုစီမံမည်လဲ။
- \* သင့်စိတ်ကူး၏ အားသာချက်များရော အားနည်းချက်များပါ အကျဉ်းချုပ် စာရင်းပြုစုပါ။
- \* အစိုးရဌာနများမှ အကူအညီရအောင် အဆိုပြုချက် တစ်စောင် ပြုစုနိုင်သလား။
- \* သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ဘယ်လိုငွေရှာမည်လဲ။

**သင်၏ 'အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်း စာတမ်း' ကို ဘယ်လိုဖွဲ့စည်း ရေးဆွဲ မည်လဲ**

သင်၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းတွင် သင့်စိတ်ကူး၊ သင့်အကြံအစည် များ ကြည်လင်ပြတ်သားစွာ ပေါ်လွင်နေရမည်။ သင်၏ လုပ်ငန်း စီမံ ကိန်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာမည့် ငွေရှင်ကြေးရှင်များ စိတ်ပါလာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိရမည်။ သည်လို စီမံကိန်းတစ်ခု ဖြစ်လာအောင် သင် သိပ်မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကြီး ရေးဆွဲနိုင်မည်တော့ မဟုတ်။ သည်တော့ သင့် စီမံကိန်း တစ်ခုလုံးကို ထင်းရှူးပင်ကြီး တစ်ပင်နှင့် ခိုင်းနှိုင်းပုံဖော် ကြည့်လိုက်ပါ။ ခေါင်းစဉ် အမည်းများသည် အကိုင်းအခက်များဖြစ်ပြီး အမည်းဝိုင်းကလေးများဖြင့် ဖော်ပြထားသော အချက်များကတော့ ထင်းရှူးသီး ချွန်ချွန်ကလေးများ ဖြစ်နေပါမည်။ အောက်တွင် လေ့လာကြည့်ပါ။

**စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံ**

- \* လုပ်ငန်းအကြောင်း လိုရင်းတိုရှင်း ဖော်ပြချက်။
- \* ပစ်မှတ်ထားသည့် ဈေးကွက်။
- \* သင့်လုပ်ငန်းနှင့် အခြားပြိုင်ဘက်များ ဘာတွေ ကွာခြားသလဲ။
- \* တစ်ဦးတစ်ယောက်က ဤလုပ်ငန်းထဲမှာ ဘာကြောင့် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသင့်သလဲ။ (အားသာချက်များ...)
- \* ငွေကြေးပမာဏ ဘယ်လောက် လိုအပ်သလဲ။ ငွေကြေးရှာဖွေ ရေးပုံစံ။ (ချေးငွေ၊ ထောက်ပံ့ငွေ၊ အစုရှယ်ယာဝင်ခြင်း။)

**အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့၏ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အသွေး**

- \* အတွေ့အကြုံ၊ ပညာအရည်အချင်း၊ စတင် တည်ထောင်သူ တစ်ဦးချင်းစီ၏ အထူး တတ်ကျွမ်းသည့် ပညာရပ်များ။ သင့်

လုပ်ငန်း လိုအပ်ချက်များနှင့် ကိုက်ညီအောင် အကျဉ်းချုပ် ဖော် ပြပါ။

**အရင်းခံ စိတ်ကူး**

- \* သင့် စိတ်ကူးက ဘာလဲ။
- \* ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ရှင်းပါ။ သို့သော် တိုတိုတုတ်တုတ် ရေးပါ။
- \* သင့်စိတ်ကူးသည် အသစ်စက်စက်ဆိုလျှင် ၎င်းစိတ်ကူးကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်လိုရကြောင်း သက်သေထူပါ။
- \* ဤစိတ်ကူးသည် အဟောင်းဆိုလျှင် တခြား ဘယ်သူတွေ အသုံး ပြုနေကြောင်း ဖော်ပြပါ။
- \* သင့်စိတ်ကူးက ဘာတွေထူးခြားမှုရှိသလဲ။
- \* ဤစိတ်ကူးကို အသက်သွင်းဖို့ ဈေးကွက်ထဲမှာ လစ်ဟာကွက် ရှိနေသလား။

**စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်**

- \* သင့်စိတ်ကူး လက်တွေ့အလုပ်ဖြစ်ကြောင်း တစ်ဆင့်ချင်း တစ် ဆင့်ချင်း စာတစ်မျက်နှာစာ ပုံဖော်ရေးသားပါ။
- \* လုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့် ပုံပေါ်လွယ်အောင် ပုံစံပြဇယား ရေးဆွဲ ပြပါ။

**မျှော်မှန်းချက်များ**

- \* သင့်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ မျှော်မှန်းချက်များကို စာရင်းပြုစုပါ။ သင် ၏ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး မျှော်မှန်းချက်နှင့် လုပ်ငန်း မျှော်မှန်းချက်များ၊ ရေရှည်နှင့်ရေတို နှစ်မျိုး ပါဝင်ပါစေ။

- \* ယခု ၎င်းမျှော်မှန်းချက်များ အကောင်အထည် ပေါ်လာအောင် ဘယ်လို ဆောင်ရွက်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားကြောင်း ဖော်ပြပါ။

**ဈေးကွက်**

- \* သင် ဝင်ရောက်မည့် ဈေးကွက်အကြောင်း ချေးခါးအူမကျန် သိထားသည်ဟု ထင်မြင်သည့်တိုင် သည်အခန်းကို ရေးမချမီ စေ့စေ့စပ်စပ် ထပ်မံ သုတေသနပြုပါဦး။
- \* ဈေးကွက်အကြောင်း ဖော်ပြ။ ၎င်းဈေးကွက်၏ စရိုက် လက္ခဏာ များနှင့် လက်ရှိ လားရာလမ်းကြောင်း (အလားအလာ) ကို ဖော်ပြ။
- \* ဈေးကွက်ဘယ်အပိုင်းမှာ သင့်ပစ္စည်းဝင်ဆံ့မည် ဖြစ်ကြောင်း တိတိကျကျ ဖော်ပြပါ။
- \* သင့်ကုန်ပစ္စည်းသည် ဈေးကွက်၏ လစ်ဟာချက်ကို ဖြည့်ဆည်း နိုင်မည်ဆိုလျှင် ၎င်းဟာကွက်ကို ဖော်ပြပါ။

**ပြိုင်ဆိုင်မှု**

- \* သင် လောလောလတ်လတ်ဝင်မည့် ဈေးကွက်မှာရှိနေသည့် အဓိကပြိုင်ဘက်များကို စာရင်းပြုစုပါ။
- \* သူတို့၏ ကုန်ပစ္စည်း အမျိုးအမည်များကို အသေးစိတ် ဖော်ပြ။ သင့်ပစ္စည်းနှင့် ဘာကြောင့် ကွာခြားကြောင်း ဖော်ပြ။ သူတို့က ပိုကောင်းနေလျှင် ပိုကောင်းကြောင်း ဖော်ပြ။ သူတို့က ညံ့နေလျှင် ဘာကြောင့် ညံ့ကြောင်း ရှင်းပြပါ။
- \* ပြိုင်ဘက်များ၏ လက်ရှိ ဈေးကွက်ဝေစုယူထားပုံကို ခွဲခြားပြပါ။
- \* ဈေးကွက်ထဲတွင် လစ်ဟာချက်ရှိနေသည်ဟု သင်မြင်ထားပြီး

၎င်းဈေးကွက်သို့ သင့်ကုန်ပစ္စည်း တိုးဝင်လျှင် ပြိုင်ဘက်များက ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မည်လဲ ဆိုတာကို မှန်းဆတွက်ချက်ကြည့်ပါ။

**ကုန်ပစ္စည်း**

တချို့ပညာရှင်များက ဤအခန်းကို 'ဈေးကွက်' နှင့် 'ပြိုင်ဆိုင်မှု' ကဏ္ဍများရှေ့မှာ ထည့်သင့်သည်ဟု ယူဆကြ၏။ သို့သော် ကျွန်တော်ကတော့ ၎င်းသွင်ပြင်လက္ခဏာ နှစ်ရပ်အကြောင်း တင်ပြပြီးမှ ယခု 'ကုန်ပစ္စည်း' အကြောင်း ဖော်ပြခြင်းက အကောင်းဆုံး ဖြစ်သည်ဟု ထင်ပါသည်။

- \* ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း ဖော်ပြချက်ကို စာမျက်နှာ တစ်မျက်နှာပဲ ရေးပါ။
- \* အပြိုင်အဆိုင် ပစ္စည်းများနှင့် ကွဲပြားခြားနားပါက ခြားနားကြောင်း ဖော်ပြပါ။
- \* သင့်ပစ္စည်းက ပိုကောင်းလျှင် ပိုကောင်းကြောင်း ပြောပါ။
- \* သင့်ပစ္စည်းက ညံ့နေလျှင် ညံ့နေကြောင်း ပြောပါ။ သို့ဖြစ်သည့် တိုင် သည်ပစ္စည်းအတွက် ဈေးကွက် ရှိနေကြောင်း သင့်ယုံကြည်ချက်ကို အကျိုးနှင့်အကြောင်းနှင့် ဖော်ပြပါ။
- \* စားသုံးသူ ခံစားရမည့် အကျိုးကျေးဇူးများကို တင်ပြပါ။

**အဆိုပြုချက်ကို လက်ခံချင်အောင် မက်လုံးပေးခြင်း**

- \* အရင်းခံစိတ်ကူး၊ စီမံအုပ်ချုပ်ပုံ နည်းစနစ်နှင့် ကုန်ပစ္စည်းကို သင့်ဖောက်သည်များ ခံစားခွင့်ရမည့် အကျိုးကျေးဇူးများဖြင့် မက်လုံးပေးပြီး ဖော်ပြပါ။
- \* မဆိုစလောက် ကွာခြားချက်ကလေးက လုံးလုံးလျားလျား ကွာခြားမှု ဖြစ်ပေါ်စေ၏။

- \* သင် ပေးမည့် မက်လုံးသည် ကော်မရှင်များများ ပေးခြင်းလား။
- \* ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်နည်းဖြင့် မက်လုံးပေးမည်လား။
- \* ဖြည့်စွက်တန်ဖိုးဖြင့် ပေးအပ်သော ဝန်ဆောင်မှုမျိုးလား။

**သင့်လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်ဖော်ခြင်း**

- \* သင့်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်နည်းသည် ရိုးရှင်းပါစေ။ သင့်ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုနှင့် လိုက်လျောညီထွေ ဖြစ်ပါစေ။
- \* ရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေး နည်းစနစ်ကို ရှောင်ပါ။
- \* ကုန်ပစ္စည်း ဈေးကွက်တင်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်သည့် လက်ကမ်းစာအုပ်ငယ် တစ်အုပ် ရိုက်နှိပ်ဖို့ စီစဉ်သင့်၏။
- \* ကြော်ငြာအတွက် ငွေကြေးခွဲဝေလျာထားခြင်း မပြုမီ သေသေချာချာ စဉ်းစားပါ။
- \* အများပြည်သူသိစေရန် ကုန်ကျစရိတ်မရှိသည့် ပါးစပ် သတင်းလွှင့်ခြင်းမျိုး စီစဉ်ပါ။

**အရောင်းပေါ်လစီ သတ်မှတ်ခြင်း**

- \* သင်၏ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး မဟာဗျူဟာက အရောင်းပေါ်လစီကို ပြဋ္ဌာန်းလိမ့်မည်။
- \* အရောင်းအဖွဲ့ တစ်ဖွဲ့ ဖွဲ့ဖို့ လိုမည်လား။
- \* အဓိကရ လက်ကားဖြန့်ချိရေးသမား၏ ဝန်ဆောင်မှုကို ရယူမည်လား။
- \* စာတိုက်မှ တစ်ဆင့် အမှာစာခေါ်ပြီး ရောင်းမည်လား။

**ထုတ်ကုန်ပမာဏ ခန့်မှန်းခြင်း**

- \* သင်သည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မည်ဆိုလျှင် ထုတ်ကုန်ပမာဏ ခန့်မှန်းရန် အရေးကြီး၏။
- \* ကုန်ပစ္စည်း မထုတ်လုပ်ဘူးဆိုလျှင်ပင် တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရမည့် အလုပ်များ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်ဖို့ ကြိုတင်ခန့်မှန်းထားသည့် စီမံကိန်းများကို မှတ်တမ်းတင်ထားဖို့ လိုအပ်ပါသည်။

**ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်များ**

- \* ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သည်ဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း လုပ်သည်ဖြစ်စေ သင်သည် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်များ ကျခံရလိမ့်မည်။
- \* သင်၏ လစဉ် ခန့်မှန်းချက်များကို မှတ်တမ်းတင်ထားပါ။
- \* ပစ္စည်းပေးသွင်းသူ အများအပြားထံမှ ဝယ်ယူမည်လား။
- \* သူတို့အထဲမှ တချို့နှင့် အထူး စည်းကမ်းချက်များ သတ်မှတ်ဖို့ တွက်ဆထားသလား။
- \* သင့်လုပ်ငန်းများ မစမီကတည်းက အရာရာတိုင်းကို မှတ်တမ်းတင်ဖြစ်အောင် တင်ထားပါ။

**အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များ**

- \* သင့်စီမံကိန်း၏ အားသာချက်များကို အသေးစိတ် ရေးပါ။
- \* သင့်စီမံကိန်း ဘယ်လောက်ပဲ ပြောင်မြောက်နေပါစေ အားနည်းချက် တချို့တော့ ရှိမည်သာ။ တခြား တစ်ဦးဦးက ထောက်မပြမီ ၎င်းအားနည်းချက်များကို ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာ တေးမှတ်ထားပါ။

**ပြည်သူပိုင်ဌာနများမှ အကူအညီရရန် အဆိုပြုချက် ရေးသားခြင်း**

- \* သင့်မှာ တင်ပြစရာ အဆိုပြုချက်ရှိလျှင် ဤနေရာတွင် တင်ပြပါ။
- \* သင်သည် ဒေသခံ အလုပ်သမားများအား အလုပ်ပေးမှာလား။
- \* အလုပ်လက်မဲ့များကို အလုပ်ပေးပြီး လေ့ကျင့်ပေးမှာလား။
- \* သင့်လုပ်ငန်းသည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေး အခြေပြုလုပ်ငန်းလား။
- \* သင်သည် ဒေသခံ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုနှင့် လက်တွဲလုပ်ဖို့ စိတ်ဝင်စားသလား။
- \* ဒေသဆိုင်ရာ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုကို တစ်တပ်တစ်အား ကူညီမည်လား။ (၎င်းမေးခွန်းအားလုံးကို 'ဟုတ်ကဲ့' ဟု အဖြေပေးနိုင်လျှင် အများပြည်သူပိုင် ကဏ္ဍမှ ငွေကြေးအကူအညီရရန် နီးစပ်သည် ဟု ဆိုရပါမည်။)

**ဘဏ္ဍာရေး လျာထားချက်များ**

သင်၏ ကြိုတင်ခန့်မှန်းချက်များနှင့် ဘဏ္ဍာငွေ လိုအပ်ချက်နှစ်မျိုးစလုံးကို တိတိကျကျ ဖော်ပြပါ။

- \* ၂ နှစ် ၂ နှစ်စာ အရှုံးအမြတ် စာရင်း။
  - \* ၂ နှစ် ၃ နှစ်စာ ငွေသားစီးဆင်းမှု။
  - \* ပထမနှစ်၊ ဒုတိယနှစ် (နှင့် တတိယနှစ်) အတွက် လက်ကျန်စာရင်းရှင်းတမ်း။
  - \* ပြင်ဆင်ချိန် ငွေကြေးလိုအပ်ချက်။
- ဤစာရင်းဇယားများ ပြုစုရန် အကူအညီ လိုအပ်ပါလိမ့်မည်။  
အကူအညီ တောင်းဖြစ်အောင် တောင်းပါ။

သာကောပြစ်ရပ်များ

တွမ်၏ စီမံကိန်း ပုံပေါ်လာခြင်း

ယခုတော့ တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်၏ နေ့ရက်များသည် အလုပ်မရှိ အကိုင်မရှိ ယောင်ချာချာ နေ့ရက်များ မဟုတ်တော့။ စိတ်ပျက်လက် ပျက်နှင့် ဂူငူငိုငိုနေ့များ မဟုတ်တော့။ တိတိကျကျ ပြောရလျှင် တချို့ နေ့များတွင် သူသည် လခစား အလုပ်လုပ်နေစဉ်တုန်းကထက်ပင် ပို၍ အလုပ်များခဲ့၏။ နောက်ပြီး သည်လိုလုပ်နေခြင်းကို သူ ပျော်ရွှင်ကြည် နူးနေသည်။

သူက ပြည်သူ့ စာကြည်တိုက်သို့ သွားသည်။ လုပ်ငန်း စီမံ ခန့်ခွဲရေးနှင့် ပတ်သက်သည့် စာအုပ်များ ငှားသည်။ သူ့ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ရေးနှင့် သက်ဆိုင်သည့် အခန်းကဏ္ဍများကို အထူးအလေး ထား ဖတ်သည်။ မှတ်စုများ ထုတ်သည်။

တစ်ဖက်ကလည်း ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်မြောက်ရေး သင်တန်းကို တက်နေသည်။ သင်တန်းမှာ ဦးစွာ သင်ကြားပို့ချသည့် လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေးအဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းခြင်းနှင့် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း ဘာသာ ရပ်များက စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပြီး အသုံးတည့်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ သူက လုပ်ငန်းစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း အလုပ်ကို မစရသေး။ သို့ပေမဲ့ လုပ်ငန်းစီမံကိန်း တစ်ရပ်ကတော့ သူ့စိတ်ထဲမှာ တဖြည်းဖြည်း ပုံပေါ် လာနေပြီ ဖြစ်၏။

အခြားအခြားသော အကြောင်းအရာတွေထက် တွမ် ပိုပြီး စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွနေသည့် အချက်တစ်ခု ရှိ၏။ ၎င်းအချက်မှာ သူ လခစားအဖြစ် နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကျော် အတွေ့အကြုံရှိသည့် ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အသွေးသည် သူ ယခု ထူထောင်မည့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းအတွက် အထောက်အကူရနေခြင်း ဖြစ်၏။

နောက်တစ်ချက်ကတော့ ယခု သူ ထူထောင်မည့်လုပ်ငန်းဖြင့် ငွေရှာနိုင်မည်။ သူတစ်သက်လုံးရခဲ့သည့် လစာထက် အဆပေါင်းများစွာ ရှာဖွေရရှိနိုင်မည့် အလားအလာပင် ဖြစ်၏။

ဟေဇယ်နှင့် ပေါလ် သဘောထား ကွဲလွဲခြင်း

“ဒီတော့ မင်း ဘယ်လိုသဘောရလဲ” ဟု ဟေဇယ်က မေးသည်။

“ခဏလေး နေပါဦး”

ပေါလ် ဖတ်နေသည်မှာ လုပ်ငန်းစီမံကိန်း၏ နောက်ဆုံး စာမျက်နှာသို့ ရောက်နေပြီ။ သူတို့၏ ရွေ့လျား စားသောက်ဆိုင်အတွက် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို ဟေဇယ်က ရေးဆွဲထားခြင်း ဖြစ်၏။ အားလုံး တစ်ဆယ့်နှစ်မျက်နှာ ရှိသည်။ ထိုအထဲတွင် အရင်းခံစိတ်ကူး၊ ကုန်သွယ်မှု နာမည်၊ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်မည့်သူ၏ အရည်အချင်းများနှင့် အတွေ့အကြုံ၊ သူတို့ ရောင်းချမည့်နယ်မြေ၊ ပြင်ဆင်ချိန် ကုန်ကျစရိတ်များ၊ အမြတ်ငွေ လျာထားချက်၊ ငွေသားစီးဆင်းမှု လျာထားချက်များ ပါဝင်သည်။

“သိပ်ကောင်းတယ်၊ ဘယ်တော့လောက် စမှာလဲ”

“တို့ ပေါင် ၂,၅၀၀ မရသေးမချင်းတော့ မစနိုင်သေးဘူး”

“ကိုယ်သဘောမတူတာ အဲဒီအပိုင်းပေါ့။ ကိုယ်တို့ လုပ်ငန်းစပြီး လည်ပတ်ဖို့ နောက်ထပ် ပေါင် ၂,၅၀၀ တောင် မလိုဘူးကွ။ ကိုယ်တို့ ကားအဟောင်း တစ်စီးနဲ့ တစ်ပတ်ရစ် မိုက်ကရီဝေ့ မီးဖိုတစ်လုံး ဝယ်လိုက်ရင် ငွေအများကြီး ချွေတာရာ ရောက်သွားမယ်”

“ဟင့်အင်း၊ အဲဒါ ချွေတာရာ မရောက်ဘဲ ဖြုန်းတီးရာ ရောက်သွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီပစ္စည်းနှစ်မျိုးစလုံး ခဏခဏ ပျက်နေရင် ဘယ်နှယ်လုပ်မလဲ။ အချိန်တိုတိုအတွင်း တို့လုပ်ငန်း ပြုတ်သွားမှာပေါ့”

“မပြုတ်နိုင်ပါဘူးကွာ၊ စက်ပစ္စည်းတွေကို တခြားသူတွေ ပြင် တတ်သလောက်တော့ ကိုယ်လည်း ပြင်တတ်ပါတယ်။ ကိုယ် ပြင်တတ် တာ မင်းလည်းသိသားနဲ့”

“သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်းအချိန်တွေကို သွားရည်ယိုချင်စရာ မုန့်တွေ လုပ်ဖို့ ပေးရဦးမယ်လေ။ မင်း စက်ပြင်ဆရာလုပ်ပြီး အချိန်ကုန် နေလို့ မဖြစ်ဘူး”

“ဟုတ်ကဲ့၊ မှတ်ထားပါ့မယ်၊ မင်းက လုပ်ငန်းရှင်ပဲဟာ”

“အဲဒီလို မဟုတ်ပါဘူးဟယ်၊ တို့နှစ်ယောက်က တွဲဖက်တွေပါ။ ဒါပေမဲ့ ခဏနေဦးဟဲ့။ တစ်ယောက်ယောက်ကတော့ ကြီးကြပ်သူ ဖြစ်ရ မှာပေါ့”

“ကိုယ် ပြောသလိုပါပဲ၊ မင်းက လုပ်ငန်းရှင်ပါ၊ ကိုယ် မင်းကို ဆရာမလို့ ခေါ်ရမလား...”

**ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ လုပ်ငန်းရှင် ရန်ပုံငွေအဖွဲ့သို့ သွားခြင်း**

“ကဲ လူကြီးမင်းတို့ ခင်ဗျားတို့ စိတ်ထဲမှာရှိတာကို ပြောပါဦး”

ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ လုပ်ငန်းရှင် ရန်ပုံငွေအဖွဲ့သို့ ရောက်နေ သည်။ သူတို့နှစ်ယောက်ကို ခုလေးပဲ လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေး အရာရှိ များနှင့် မိတ်ဆက်ပေးထားသည်။ ဂျွန်က သူတို့နှစ်ယောက်၏ စိတ်ကူး ကျောရိုးများကို ရှင်းပြသည်။ နောက်ပြီး လူမှုဝန်ထမ်းဌာနနှင့် ဆွေးနွေး ပွဲမှ ရလာသည့် အဖြေကိုလည်း ပြောပြသည်။ ကိုလင်းက လုပ်ငန်း စီမံကိန်း အကြမ်းတစ်စောင် ပြုစုလာသည်။ သူက ၎င်းစီမံကိန်း မိတ္တူ များကို ဖြန့်ဝေပေးသည်။ နောက်ပြီး ထိုအထဲမှာ ထူးခြားချက်များကို အကြမ်းဖျင်း ရှင်းပြသည်။

ဤဌာနမှ အကူအညီပေးလိုရတာတွေ တော်တော်များများ ရှိပုံ ရသည်။ လုပ်ငန်းသစ်အတွက် ထောက်ပံ့ငွေ၊ အတိုးနှုန်းသက်သက်

သာသာနှင့် အနုချေးငွေ၊ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲမှု သင်တန်းတွင် ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ တက်ခွင့်။

နောက်ထပ် အစည်းအဝေးတစ်ခု ပြုလုပ်ရန် သီတင်းပတ် အနည်းငယ် ခွာပြီး ချိန်းလိုက်သည်။ ထိုအချိန်တွင် သက်ဆိုင်ရာ အရာရှိ များက တိုးတက်မှု အခြေအနေကို ပြန်လည် တင်ပြကြလိမ့်မည်။

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ၁။ သင် နေထိုင်ရာအရပ်ရှိ ဒေသခံ စာကြည့်တိုက်နှင့် စာအုပ်ဆိုင် များသို့ သွားပါ။ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲမှု၊ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်း စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်းနှင့် ပတ်သက်သည့် စာအုပ်များ ရှာဖွေပါ။ သင့်လိုအပ်ချက်နှင့် အကိုက်ညီဆုံး စာအုပ်များကို ရွေးဖတ်ပါ။
- ၂။ သင်နေထိုင်ရာအရပ်ရှိ ဘဏ်ခွဲများသို့ သွားပါ။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသစ်များအား ငွေထုတ်ချေးရန် လိုအပ်ချက်များပါသည့် စာရွက်စာတမ်းများ တောင်းယူပါ။
- ၃။ ဤအခန်းတွင် ဖော်ပြထားသည့် လမ်းညွှန်ချက်များကို အသုံး ပြုလျက် သင့်စီမံကိန်း၏ အဓိက အချက်များကို စတင် စုစည်း ပါ။
- ၄။ အထက်ဖော်ပြပါ အချက် ၂ ကို ဆောင်ရွက်ပြီးသည်နှင့် သင့် လုပ်ငန်း စီမံကိန်း၏ ရှေ့ဆုံးမှ ထည့်ဖို့ စီမံခန့်ခွဲမှု အစီအစဉ် အကျဉ်းကို ပြုစုပါ။
- ၅။ ပြည်သူပိုင်ဌာနများ၏ အကူအညီကိုရယူရန် ကနဦး အဆိုပြု ချက် တစ်စောင်ကို ဘယ်လို ရေးမည်လဲ။



[ ၄ ]

သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ငွေရှာခြင်း

မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ရှာဖွေခြင်း

စိုက်ခင်းတစ်ခု စိုက်ပျိုးဖို့ သင် စိတ်ကူးရလျှင် ပထမဦးဆုံး လိုအပ်သည်မှာ မျိုးစေ့များ ဖြစ်ပါမည်။ ယခု သင်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တစ်ခု လုပ်တော့မည်ဟု စိတ်ကူးရလျှင် ၎င်းလုပ်ငန်းစတင်နိုင်ရေး အတွက် ပြင်ဆင်ရန် မျိုးစေ့ ပိုက်ဆံ အနည်းအကျဉ်းလိုပါမည်။ ထိုသို့ လိုအပ်သည်များကို ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ပြီးမှ လုပ်ငန်းလည်ပတ်လို့ ရအောင် မတည်ငွေကို ရှာရပါမည်။

ဥပမာ။ ‘ဖိုးကပ်စ်’ နိုင်ငံတကာ စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး

မျိုးစေ့ပိုက်ဆံကိုတော့ ကျွန်တော် ခပ်လွယ်လွယ်ပင် ရှာလို့ ဖွေလို့ရသည်ဟု ကြွားလို့ရလျှင် ကောင်းသားဟု ဆန္ဒဖြစ်မိ၏။ သို့ပေမဲ့ လွယ်လွယ်ကလေး မရခဲ့ပါ။ ထိုစဉ်က ကျွန်တော် ရရှိနေသည့် တစ်မျိုး တည်းသော ဝင်ငွေမှာ လူမှုဖူလုံရေး ထောက်ပံ့ငွေပဲ ရှိ၏။ ကျွန်တော့်မှာ

ရှိသည့် ငွေပိုငွေလျှံကလေးမှာ စားဝတ်နေရေး စရိတ်ကို ကာမိရုံကလေး မျှသာ။

ကျွန်တော်က ခြောက်လအတွင်း ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ သန္နိဋ္ဌာန်ချထားသူ။ သည်လို လူတစ်ယောက်အတွက် ကျွန်တော်၏ လက်ရှိငွေကြေး အနေအထားမှာ ရင်ထိတ်စရာ၊ စိတ်ပျက် စရာကြီး ဖြစ်နေသည်။ ပို၍ ဆိုးသည်မှာ လုပ်ငန်းစတင် လည်ပတ်ဖို့ သတ်မှတ်ထားသည့် နေ့ရက်သည် ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်ဝင်ငွေစပြီး ရမှ ဖြစ်မည့် နေ့ရက်နှင့် တစ်ထပ်တည်း သွားကျနေသည်။ ထိုသို့မှ ဝင်ငွေ မရှိလျှင် နေရေးစားရေးအတွက်ပင် ဒုက္ခရောက်တော့မည်။

ကျွန်တော့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း စတင်လည်ပတ်ဖို့ မတည်ငွေ လုံလုံလောက်လောက် ရရှိရန် စီးပွားရေးလောကနှင့် ပြည်သူပိုင်အဖွဲ့ အစည်းများကို ချဉ်းကပ်တီးခေါက်ရမည်။ သူတို့တစ်တွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ချင်စိတ် ပေါက်လာအောင် ကျွန်တော့်အနေဖြင့် အနည်းဆုံး ပေါင် ၁၀,၀၀၀ တော့ ရှိဖို့ လို၏။ ၎င်းငွေသည် မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ဖြစ်မည်။ သို့မဟုတ် စတင်တည်ထောင်သူ၏ အစုရှယ်ယာ ဖြစ်မည်။ သို့မဟုတ် ကြိုက်သလို နာမည်တပ်လို့ရသည်။ (ကျွန်တော်၏ အစုစပ်လုပ်ငန်း ရှင်တွင်လည်း ထိုအခွင့်အရေး ရှိ၏။)

ကဲ၊ အစွမ်းပြရမည့်အချိန်ရောက်ပြီ။ ကျွန်တော် ဦးနှောက် အရည်ပျော်မတတ် စဉ်းစား၏။ ဘက်ပေါင်းစုံ ထောင့်ပေါင်းစုံမှ စဉ်းစား ၏။ ဖြန့်ထွက် စဉ်းစားနည်းကို သုံး၏။ နောက်ဆုံး ဆုတောင်းသမှု လည်း အကြိမ်ကြိမ်ပြု၏။ ပေါင် ၁၀,၀၀၀ အရေးတကြီး လိုနေပြီ။ ကျွန်တော့်မှာ မရှိသည့် ငွေပမာဏ။ အိမ်တစ်လုံးတော့ ရှိသည်။ ပေါင်နှံ လျှင် မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ကာမိရုံတော့ရမည်။ သို့ပေမဲ့ ဒါကို နောက်ဆုံး လက်နက်အဖြစ်ပဲ သုံးချင်သည်။ ပေါင်နှံသည်ထားဦး၊ ချေးငွေကို ပြန်

ဆပ်နိုင်စွမ်း ရှိကြောင်း ကျွန်တော် ဘယ်လို အထောက်အထားပြလို ရမည်လဲ။

ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော့်အား ကူညီနိုင်မည့် မိတ်ဆွေတွေ ရှိ သလား။ သို့မဟုတ် ဆွေမျိုးတွေ ရှိသလား။ နှစ်မျိုးစလုံး ရှိသည်။ သို့ပေမဲ့ သည်လမ်းကြောင်းကို ကျွန်တော် မလိုက်ချင်။ တချို့လူတွေ ကတော့ သည်လို အကူအညီမျိုးကို ယူသည်။ သူတို့စိတ်ထဲ ဘယ်လိုမျှ မရှိ။ ကျွန်တော်ကတော့ မယူချင်။

သည်တော့ ကျွန်တော် ဘာလုပ်မည်လဲ။ ကိုယ့်မှာ ဘာရှိလဲ။ ကျွန်တော် ပြေလည်သည့် အချိန်မှာရော မပြေလည်သည့် အချိန်မှာပါ ခြစ်ခြတ်ပြီး လစဉ်ပုံမှန် စုထားသည့် စုငွေ နှစ်ခုရှိသည်။ သို့ပေမဲ့ ၎င်း စုငွေတွေက သတ်မှတ်ထားသည့် နှစ်စေ့မှ ပြန်ထုတ်ယူလိုရမည်။ သည် ငွေကို ကျွန်တော်က အငြိမ်းစားယူချိန်ကျမှ ထုတ်ယူဖို့ ရည်မှန်းထား သည်။ တစ်ခုရှိတာက သတ်မှတ်ထားသည့် ငွေပမာဏပြည့်ဖို့ နှစ်နှစ် လိုသေးသည်။ နောက် နှစ်နှစ်ဆိုလျှင်တော့ ခံစားခွင့်အပြည့်ရမည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ထိုငွေကို ထုတ်ယူဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။ ထိုသို့ နှစ်မပြည့်မီ ထုတ်ယူသည့်အတွက် ကျွန်တော် တစ်စုံတစ်ရာတော့ ဆုံးရှုံး မည်။ ဆုံးရှုံးပါစေတော့။ မတတ်နိုင်။ ထို့နောက် ထပ်စဉ်းစားပြန်သည်။

**မှော်ပညာလား၊ ဖြန့်ထွက်စဉ်းစားခြင်းလား၊ လှုံ့ဆော်ခြင်းလား**

သည်တော့ နှစ်ပြည့်ချိန်တွင် ရမည့်ငွေကို တွက်ချက်ပြီး ထိုငွေ ထဲမှ ပေါင် ၁၀,၀၀၀ ချေးယူလျှင်ကော။ သို့သော် ဆက်လက် ပေးသွင်း ရမည့် အရစ်ကျငွေများကို နောက်နှစ်နှစ် စုငွေပြည့်ချိန်ကျမှ နောက်ကျ ပေးသွင်းငွေအဖြစ် တစ်လုံးတည်း ပေးသွင်းမည်။ နောက်နှစ်နှစ်ပြည့်၍ စုငွေထုတ်ချိန်တွင် ယခု ချေးထားသည့် ပေါင် ၁၀,၀၀၀ နှင့် အရစ်ကျ

ပေးသွင်းငွေများ တစ်ခါတည်း ဖြတ်ယူလိုက်သည်။ ဒါက ဖြစ်နိုင်သည်။ ဘာကြောင့်ဆို အရစ်ကျငွေများ ကျွန်တော် ပေးသွင်းခဲ့သည်မှာ ရှစ်နှစ်ရှိပြီ။ စုငွေ နှစ်ရပ်စလုံး အချိန်ပြည့်မည့် ကာလမှာလည်း တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ရက်ပိုင်းကလေးပဲ ကွာသည်။

သက်ဆိုင်ရာ တာဝန်ရှိသူများဆီသို့ ကျွန်တော်သွားသည်။ ချဉ်းကပ်သည်။ ကျွန်တော့်ကို ကန်ထုတ်လိုက်ကြသည်။ သို့သော် ဇွဲကောင်းကောင်း၊ ခေါင်းမာမာ၊ စည်းရုံးရေး ကောင်းကောင်းဖြင့် ဆက်လက် အားထုတ်တော့ မကြာမီအတွင်း သူတို့ကို နားချနိုင်လာသည်။

ကျွန်တော့် စုငွေ ပေါ်လစီတွေက ကျွန်တော် တွက်ထားသည်ထက် ပိုပြီး တန်ဖိုးရှိနေသည်။ သူတို့ဘက်က အပြန်ပြန်အလှန်လှန် တွက်ချက်ပြီး ကျွန်တော့်အား ပေါင် ၁၂,၅၀၀ တန် ချက်လက်မှတ် တစ်စောင် ထုတ်ပေးသည်။ ကဲ၊ စားဝတ်နေရေး စရိတ်ထဲထည့်ဖို့ ငွေကြေး အနည်းအကျဉ်းပင် ပိုထွက်လာလိုက်သေး။

**လမ်းတစ်လမ်းတော့ အမြဲရှိသည်**

သင့်အနေအထားသည် ကျွန်တော် ထိုစဉ်က ကြုံခဲ့ရသည့် အကျဉ်းအကျပ် အနေအထားမျိုး ဖြစ်ချင်မှဖြစ်ပါမည်။ သို့သော် ကျွန်တော့်လိုဖြစ်နေလျှင် စိတ်မပျက်ပါနှင့်။ ဇွဲကောင်းပါ။ သင်သည် ထိုက်သင့်သလောက် သန္နိဋ္ဌာန် ခိုင်မာစွာဖြင့် စဉ်းစားကြံဆလျှင် လက်တွေ့ ဖြစ်လာနိုင်သည့် နည်းလမ်းတစ်ခုတော့ အမြဲ ရှိနေပါသည်။

သည်တော့ သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ရေးအတွက် မျိုးစေ့ ပိုက်ဆံရှာဖွေဖို့ သင့်မှာ ဘယ်လို အဓိက ရွေးချယ်စရာ အခွင့်အလမ်းတွေ ရှိနေသလဲ။

\* ပုဂ္ဂလိက ပိုင်ဆိုင်မှုများ။ (ကိုယ်ပိုင်ငွေများ။)

- \* အာမခံပေါ်လစီများ။
- \* နှစ်ရှည်စုငွေများ။
- \* သင့်အိမ်ကို ပေါင်နှံခြင်း။
- \* မိတ်ဆွေများနှင့် ဆွေမျိုးများ။
- \* ဘဏ်ချေးငွေ။ (သို့သော် သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ထပ်မံလိုအပ်လာလျှင် ဘဏ်သို့ နောက်တစ်ကြိမ်သွားပြီး ချေးလို့ရမည်မဟုတ်။)

အခွင့်အလမ်းတွေ သိပ်များများစားစားတော့ ရှိမည် မဟုတ်။ သို့ပေမဲ့ လုံလုံလောက်လောက် ရှိသည်။ သင် ကိုယ့်အား ကိုယ်ကိုးပြီး သင့်လုပ်ငန်းကို ထူထောင်ချင်စိတ် ပြင်းပြနေရိုးမှန်လျှင် နည်းလမ်းတစ်ခုတော့ တွေ့ပါလိမ့်မည်။

**ပြင်ပငွေကြေး အကူအညီယူခြင်း**

သင့်စိတ်ကူးကို အရှိတရားအဖြစ် အသွင်ပြောင်းဖို့ ကြိုးစားရာ၌ စိတ်ကူး၏ သဘောသဘာဝက ဘယ်လိုရှိနေသည်ဖြစ်စေ ပြင်ပမှ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေများ လိုအပ်ဖို့ ကျိန်းသေသလောက် ရှိ၏။

**ဘယ်နေရာမှစပြီး ရှာမည်လဲ**

အန္တရာယ်ကင်းပြီး လက်သင့်ခံနိုင်သည့် ရွေးချယ်စရာ နေရာဌာနနှစ်ခုပဲ ရှိသည်။ ပုဂ္ဂလိက အဖွဲ့အစည်းနှင့် ပြည်သူပိုင်ဌာနများ။ သင့်အနေဖြင့် ဌာနနှစ်မျိုးစလုံးကို ထည့်သွင်း စဉ်းစားရပါမည်။ သို့သော် ပြည်သူပိုင်ဌာနများကို ပိုပြီး အလေးထားသင့်၏။ သည်အကြောင်းကို နောက်ပိုင်းတွင် ပိုပြီး အသေးစိတ် ဆွေးနွေးပါမည်။

**ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍမှ ဘယ်သူနှင့် စပြီး ပြောမည်လဲ**

ဤအချက်သည် သင် ရည်မှန်းထားသည့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု ပမာဏပေါ်တွင် မူတည်၏။ သင့်လုပ်ငန်းကို ခပ်သေးသေးဖြင့် စမည်ဆိုလျှင် သင် စတင်ချဉ်းကပ်သင့်ဆုံးသူမှာ ဘဏ်မန်နေဂျာ ဖြစ်၏။ သို့သော် ထိုနေရာ ထိုဌာနမှ စိတ်အားထက်သန်မှုနှင့် နားလည်သဘောပေါက်မှုကို သိပ်ပြီး မျှော်လင့်မထားပါနှင့်။

လွန်ခဲ့သည့် နှစ်များအတွင်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ငွေထုတ်ချေးမှုများတွင် သူတို့ 'ကွဲ' သွားတာတွေ အများကြီး ရှိသည်။ နောက်တော့ လုပ်ငန်းသစ်များက ငွေချေးဖို့ ချဉ်းကပ်လာလျှင် သူတို့က ပယ်ချဖို့ အသင့်ပြင်ထားကြသည်။

သိပ်တော့ အားရှိစရာ မကောင်း။ ဟုတ်ရဲ့လား။ သို့ပေမဲ့ စိတ်မပျက်နှင့်။ သည်ကိစ္စကို သင့် ဘဏ်မန်နေဂျာ ဆုံးဖြတ်ပါစေ။

တစ်ဖက်တွင် သင့်လုပ်ငန်းက ကြီးမားမည်ဆိုလျှင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အဖွဲ့အစည်းများနှင့် စောစောစီးစီး စကားပြောပါ။ သင့်လုပ်ငန်း စီမံကိန်းကို ဖြန့်ဝေပေးထားပါ။ တစ်ခုတော့ ရှိသည်။ သင့် လုပ်ငန်း ပမာဏ ကြီးမားမှသာ သူတို့က အလေးအနက်ထားပြီး စဉ်းစားပါလိမ့်မည်။ သည်တော့ ကြီးကြီးမားမား ကြံမည်ဆိုလျှင် သူတို့နှင့်သာ စကားပြောပါ။

**ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍကို ချဉ်းကပ်ခြင်း**

ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍ (အစိုးရဌာနများ) ကို ချဉ်းကပ်ရာ၌ ချဉ်းကပ်ပုံ ချဉ်းကပ်နည်း မှန်ကန်လျှင် အကူအညီ အများကြီး ရနိုင်၏။ သည်နေရာ သည်ဌာနများသည် သင် ပထမဆုံး အာရုံစိုက်ရမည့် နေရာများ ဖြစ်၏။

ဘာကြောင့်လဲ။ သင်၏ ရှေ့ပြေး တင်ပြချက်များကို လိုလို  
 ချင်ချင် နားထောင်ပြီး သင့်စီမံကိန်းကို မှန်မှန်ကန်ကန် သုံးသပ် အကဲ  
 ဖြတ်မည်မှာ သူတို့သာ ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။  
 သည်တော့ သင် ဘာတွေရနိုင်သလဲ။

**ထောက်ပံ့မှုများက မက်မောစရာ**

ထောက်ပံ့မှုများက မက်မောစရာ ကောင်း၏။ အဘယ်ကြောင့်  
 ဆိုသော် ထောက်ပံ့မှုများကို ပြန်မဆပ်ရသောကြောင့် ဖြစ်၏။

ထောက်ပံ့မှုတွေက ပုံစံမျိုးစုံ၊ အရွယ်အစားမျိုးစုံနှင့် လာ၏။  
 လုပ်ငန်းသစ်များအတွက် ထုံးတမ်းစဉ်လာရနိုင်သော အထောက်အပံ့များ  
 မှာ အလုပ်ခန့်ပေးခြင်း၊ လေ့ကျင့်ပေးခြင်းနှင့် ဈေးကွက်ဖော်ပေးခြင်းတို့  
 ဖြစ်၏။ အကူအညီတောင်းဖို့ ရှက်ကြောက်မနေပါနှင့်။ အထက်ဖော်ပြပါ  
 အထောက်အပံ့ သုံးမျိုးသည် သင်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အစပိုင်း ကာလ  
 အတွက် များစွာ အသုံးတည့်နိုင်၏။

**အနုချေးငွေများ (Soft Loans)**

သင့်ဘဏ်မန်နေဂျာထံ မချဉ်းကပ်မီကတည်းက အနုချေးငွေ  
 များရနိုင်မည့် နေရာဌာနများသို့ အရင်သွားပါ။ (ဘာကြောင့်ဆိုသည်ကို  
 နောက်တော့ ရှင်းပြမည်။)

ယခု 'အနု' သို့မဟုတ် အပျော့စားဆိုသည့် စကားလုံးကြောင့်  
 သိပ်ပြီး ဝမ်းသာအားရ ဖြစ်မနေပါနှင့်။ သင် သွားရောက် ဆက်ဆံရမည့်  
 သူများတွင် 'နု' သည့်နေရာ၊ 'ပျော့'သည့်နေရာ ဟူ၍ တစ်ကွက်မျှ  
 ရှိလိမ့်မည် မဟုတ်။ အချိန်တန်လျှင် သင် ချေးထားသည့် ငွေကို  
 ပြန်လည် ပေးဆပ်ရမည်သာ ဖြစ်၏။ သူတို့ သတ်မှတ်ထားသော စံများ

စည်းမျဉ်းများနှင့် ကိုက်ညီမှသာ သင့်ချေးငွေသည် နုမည်၊ ပျော့မည် ဖြစ်၏။ နောက်ပြီး ထုံးစံအားဖြင့် ၃ လမှ ၆လအတွင်း မတည်ငွေကို ပြန်လည်ပေးဆပ်ရလေ့ ရှိ၏။

**အခမဲ့ သင်တန်းတက်ခွင့် ရအောင် ကြံဆောင်ပါ**

သင်လုပ်ဖို့ ကြံရွယ်ထားသည့် လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ သင့်မှာ အတွေ့အကြုံတွေလည်း ရှိနေပြီ။ တတ်သင့်တတ်ထိုက်သည့် နည်းပညာများကိုလည်း တတ်ထားပြီဟု ယူဆချင် ယူဆထားပါလိမ့်မည်။ သို့သော် နည်းပညာနှင့် ပတ်သက်သည့် သင်တန်းတစ်ခုခုတော့ တက်ဖြစ်အောင် တက်ပါ။ သင် အမှုမဲ့ အမှတ်မဲ့ ဖြစ်ခဲ့တာတွေ၊ သင် မသိသေး မတတ်သေးတာတွေ တွေ့မြင်သိရှိလာနိုင်၏။

ကျွန်တော် ရွေးချယ်ခဲ့သည့် သင်တန်းကတော့ လုံးလုံးလျားလျား အခမဲ့ မဟုတ်။ ပေါင် ၅၀၀ ပေးရသည်။ သို့ပေမဲ့ သူတို့ သင်ကြားလေ့ကျင့်ပေးလိုက်သည့် ပညာက ပေါင် ၁,၅၀၀ မက တန်သည်။ နောက်ပြီး ကွန်ပျူတာ အသစ်ကျပ်ချွတ် တစ်လုံး၊ ကွန်ပျူတာ အစီအစဉ်၊ အပျော့ထည်ရော အမာထည်ပါ ပေးသေးသည်။ ကွန်ပျူတာနှင့် အစီအစဉ် နှစ်မျိုးပေါင်း တန်ဖိုးမှာ ပေါင် ၂,၀၀၀ ရှိသည်။ လုပ်ငန်းသစ် တစ်ခုအနေဖြင့် ပေါင် ၅၀၀ သုံးဖို့ အတော် ချင့်ချိန်ရ၏။ သို့သော် အားထုတ်ရကျိုးနပ်ပါသည်။

**ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအား ချဉ်းကပ်ခြင်း**

သင်၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို သင်ကိုယ်တိုင် ရာနှုန်းပြည့် နှစ်သက်ကျေနပ်မှု မရှိမချင်း ဘယ်ငွေရှင်ကြေးရှင်ကိုမျှ ချဉ်းကပ်ဖို့ စဉ်းစားမည် မဟုတ်တာတော့ သေချာသည်။ ပဏာမ ညှိနှိုင်းပွဲများတွင်