

အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုတာ သေချာရဲ့လား



အောင်မြင်ချင်
mgyc.com

သင်တန်းပဲ
အောင်မြင်ချင်နေတာလား။

ဘယ်အချက်တွေက
အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးကို
ဖြစ်စေသလဲ။

တချို့သူတွေဟာ ဘာကြောင့်
ငွေကြေးအကျပ်အတည်းနဲ့
ရင်ဆိုင်ကြရပြီး
မွန်းကျပ်ကုန်ကြရသလဲ။

ယခုစာအုပ်ပါ အချက်တွေဟာ
စီးပွားရေးလုပ်ငန်း
လုပ်ကိုင်နေသူများအတွက်
ပိုင်ရှင်ဖြစ်စေ၊ ဝန်ထမ်းဖြစ်စေ၊
အောင်မြင်ချင်တာ သေချာသူများ
ဆောင်ရန်ရှောင်ရန်
အချက်များပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အောင်မြင်ချင် တယ်ဆိုတာ သေချာရဲ့လား

စာစည်းစိမ်
မဂ္ဂဇင်း



YST0045
1,500.00 KS



Book

ထုတ်ဝေသူ	• ဒေါ်အိတ်ရည်ထွန်း။
	• ဂျူတီစာပေ(၀၂၀၇၇)၊
	• အမှတ်(၄၉၉)၊ ၆-လွှာ(က)၊
	• ဓမ္မာရုံလမ်း။(၁၀)ရပ်ကွက်၊
	• လှိုင်မြို့နယ်။
ပုံနှိပ်သူ	• ဦးစန်းဦး။ SKCC Press(၀၀၄၁၃)၊
	• ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း။ ရန်ကင်း။

ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊ ၂၀၂၀၊ ဖေဖော်ဝါရီလ။

မျက်နှာပုံးနှင့် အတွင်းသရုပ်ဖော်- ဖေသစ်တည်
 အိမ်ကြီးမောင်/
 အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုတာ သေချာရဲ့လား
 စာမျက်နှာ ၁၃၄+ မျက်နှာ၊
 ၁၂.၈ စင်တီ x ၁၉ စင်တီ

မာတိကာ

၁။	အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးသမားဖြစ်ဖို့ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ အရည်အသွေး ၁၀ ခု	၃
၂။	မနေအပ်တဲ့ လုပ်ငန်းခွင်များ	၁၃
၃။	အတင်းထိုးရောင်းခြင်းအနုပညာ	၁၈
၄။	ပြိုင်ဆိုင်မှုများတဲ့ခေတ်ထဲ အောင်မြင်ချင်သူအတွက်	၂၀
၅။	ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လုပ်ဖို့အတွက် ရှိသင့်တဲ့အချက် ငါးချက်	၃၂
၆။	အလုပ်သစ်တစ်ခု စတင်တဲ့အခါ	၃၈
၇။	အောင်မြင်ချင်သူတွေ ဆောင်ရန်အချက်များ	၄၃
၈။	အလုပ်ထွက်တော့မလား	၄၇
၉။	ကိုယ်ယုံကြည်တာ ကိုယ်လုပ်ပါ	၅၃
၁၀။	ခေတ်သစ်ရဲ့တောင်းဆိုချက်များ	၅၅
၁၁။	သူများလုပ်တိုင်း မလုပ်ပါနဲ့	၆၆

၁၂။	အလုပ်ဖွံ့ဖြိုးဖို့အတွက် လိုက်နာသင့်တဲ့ (၁၀) ချက်	၆၉
၁၃။	DIVERSITY: လူအမျိုးမျိုးရှိဖို့ လိုတယ်	၇၉
၁၄။	ဝန်ထမ်းများ ဆောင်ရန်	၈၂
၁၅။	ရှောင်ကြဉ်ရမယ့် အကျင့်ဆိုးတွေ	၈၆
၁၆။	အကျင့်ဆိုးတွေ ပြုကျင့်နေတဲ့သူနဲ့တွေ့ရင်	၉၀
၁၇။	Social Media ကျင့်ဝတ် ၁၂ ချက်	၉၁
၁၈။	လုပ်ငန်းခွင်ဆောင်ရန် ငါးချက်	၉၄
၁၉။	အလုပ်မှာ ကောင်းသတင်းမွှေးပျံ့ချင်သလား	၁၀၀
၂၀။	ပထမဆုံး လုပ်ငန်းအစည်းအဝေးအတွက် ဆောင်ရန်၊ ရှောင်ရန် ၂၀	၁၀၅
၂၁။	လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဆိုရှယ်မီဒီယာကျင့်ဝတ်	၁၀၉
၂၂။	စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အီးလ်မေးကျင့်ဝတ်	၁၁၄
၂၃။	ပြောတတ်ဆိုတတ်ဖို့ ဆောင်ရန်အချက်များ	၁၁၈
၂၄။	ဘာကိုလုပ်ရမလဲ	၁၂၄
၂၅။	ချမ်းသာဖို့နည်းလမ်း	၁၃၁





ဘယ်အချက်တွေက အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးကို ဖြစ်စေသလဲ။ တချို့သူတွေဟာ ဘာကြောင့် ငွေကြေး အကျပ်အတည်းနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြရပြီး မွန်းကျပ်ကုန်ကြရ သလဲ။

အောက်ဖော်ပြပါအချက်တွေဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်နေသူများအတွက် ပိုင်ရှင်ဖြစ်စေ၊ ဝန်ထမ်းဖြစ်စေ၊ ဆောင်ရွက်ရရှောင်ရန် အချက်များပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။



mgyc.com

mgyc.com

အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးသမားဖြစ်ဖို့ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ အရည်အသွေး ၁၀ ခု

သင်ဟာ လုပ်ငန်းရှင်ပေါက်စဖြစ်စေ၊ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကို ဦးဆောင်နေသူဖြစ်စေ သင့်အနေနဲ့ ကိုယ့်အဖွဲ့အစည်းကို ဘယ်လို ဆောင်ရွက်မယ်ဆိုတာ သိဖို့လိုပါတယ်။

သူဌေးကြီးတစ်ယောက်ဖြစ်မှာလား၊ ဒါမှမဟုတ် သူဌေး တစ်ယောက်စီကို အစီရင်ခံစာတင်ရတဲ့သူ ဖြစ်မလားဆိုတာ အောက်ပါ အရည်အသွေး ၁၀ ခုနဲ့ တိုက်စစ်လိုက်ရအောင်။

(၁) ဇွဲလုံ့လရှိမှု

၁၈၉၀ ခုနှစ်မှာ ဟင်နရီဖို့ဒ်က စက်ဘီးရဲ့ ဘီးလေးဘီးပေါ်မှာ ကိုယ်ထည်တစ်ခုတပ်ဆင်ထားပြီး အီသနောအင်ဂျင်နဲ့ မောင်းနှင်နိုင်တဲ့ ဖို့ဒ်ကွာဒရာဆိုင်ကယ်ဆိုတဲ့ ယာဉ်တစ်ခုကို စတင်တီထွင်ခဲ့ပါတယ်။ မအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။ နောက်လေးနှစ်ကြာတဲ့အခါမှာတော့ သူဟာ ဖို့ဒ် မော်တော်ကား ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ပြီး Model T ကားအမျိုးအစား ကို စတင်ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါနဲ့ပဲ သူဟာ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး စာရင်းဝင် ဖြစ်ခဲ့တယ်။

(၂) ဝေဖန်ရှုတ်ချမှုတွေကို လျစ်လျူရှုနိုင်လောက်တဲ့ အရေထူမှု
 ကန်းဆက်စီးတီးစတားက အယ်ဒီတာတစ်ဦးက ဝေါ့ဒစ္စနီကို
 စိတ်ကူးသစ်၊ အတွေးသစ်မရှိဘူးလို့ ပြောခဲ့ဖူးတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ
 အဲဒီ စကားလုံးတွေကို နားဝင်မခံခဲ့ဘူး။ ဒီလိုနဲ့ သူဟာ မိကီမောက်စ်လို
 ဇာတ်ရုပ်တွေကို တီထွင်ခဲ့တဲ့အပြင် အကယ်ဒမီဆု ၂၂ ဆု ရခဲ့ပြီး
 ကာတွန်းရုပ်ရှင်လောကရဲ့ အအောင်မြင်ဆုံးသော ဒါရိုက်တာ ဖြစ်ခဲ့ပါ
 တယ်။

ဒီနေ့အချိန်မှာတော့ ဝေါ့ဒစ္စနီလို့ပြောလိုက်ရင် ဘာဆိုတာ
 တစ်ကမ္ဘာလုံးက မသိသူ မရှိသလောက်ဖြစ်ပြီး စိတ်ကူးသစ်၊ အတွေး
 သစ်၊ ဆန်းသစ်မှုရဲ့ ပြယုဂ်တစ်ခုလို ဖြစ်နေပါပြီ။

(၃) အစွမ်းအစရှိသူကို မြင်နိုင်စွမ်း

ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို သူများတွေနဲ့မတူအောင် လုပ်ချင်ရင် ကိုယ့်အနီးအပါးမှာ စိတ်ကူးစိတ်သန်းကောင်းပြီး၊ အစွမ်းအစရှိသူတွေနဲ့ ဝန်းရံထားနိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။ နာမည်ကျော် Apple ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO ဖြစ်သူ Steve jobs ဟာ အခါမလပ် ဝန်ထမ်းကောင်းရှာတတ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

သူဟာ တက္ကသိုလ်တွေက ဖိတ်ခေါ်လို့ ဟောပြောပွဲတွေကို သွားတဲ့အခါမှာတောင် ဘယ်သူဟာ သူ့အတွက် ဝန်ထမ်းကောင်းဖြစ်လာနိုင်မလဲလို့ စနည်းနာလေ့ရှိပါတယ်။ သူ့တစ်သက်မှာ အလုပ်လျှောက်သူ ၅,၀၀၀ လောက်ကို ကိုယ်တိုင်အင်တာဗျူးလုပ်ခဲ့ပြီး သူ့အဖွဲ့ထဲပါတဲ့သူ မှန်သမျှ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ ရွေးချယ်ခဲ့သူဖြစ်တယ်။

(၄) အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ မတင်းတိမ်တတ်တဲ့စိတ်

Google, Yahoo, Facebook တို့အားလုံးမှာ ဘုံတူညီတာ ဘာရှိသလဲ။ သူတို့ သုံးခုစလုံးဟာ တက္ကသိုလ်ကျောင်းဆောင်လေးထဲက နေ အစပြုခဲ့တာဖြစ်တယ်။ အများက လေးစားလောက်တဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများဟာ အလုပ်နဲ့ပတ်သက်ရင် ကျေနပ်တင်းတိမ်နိုင်စွမ်း နည်းပါးသူများ ဖြစ်ကြပြီး လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင် ဘာလုပ်ရမလဲဆို တာကို အမြဲလို တွေးတောလုပ်ဆောင်တတ်ကြတယ်။

အိမ်သုံးပစ္စည်းအရောင်းကုမ္ပဏီ IKEA တည်ထောင်သူ အင်ဂဏ ကမ်ပရတ် ပြောတာက "ဟုတ်ပြီကွ"လို့ ကျေနပ်တတ်တဲ့စိတ်ဟာ အန္တရာယ်အကြီးဆုံး အဆိပ်ဖြစ်တယ်။ ဖြေဆေးကတော့ "မနက်ဖြန် ပိုကောင်းလာအောင် ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာကို ညနေတိုင်း တွေးပါ"

(၅) ကြောက်စိတ်ကင်းခြင်း

ကုမ္ပဏီပေါင်း ၄၀၀ ကျော် စုစည်းထားတဲ့ Virgin အုပ်စု တည်ထောင်သူ ရစ်ချတ်ဘရန့်ဆန် ငယ်စဉ်က မိသားစုအပျော်ခရီးတစ်ခုမှာ အဒေါ်ဖြစ်သူက သူနဲ့ အလောင်းအစားတစ်ခု လုပ်ပါတယ်။ သူဟာ အဲဒီခရီးစဉ် မပြီးဆုံးမီ ရေကူးတတ်ရမှာ ဖြစ်တယ်။

ခရီးတစ်ခုလုံး ရေကောင်းကောင်း မကူးတတ်ခဲ့ဘူး။ အိမ်အပြန် လမ်းက မြစ်တစ်ခုနားအရောက်မှာ သူ့အဖေကို ရုတ်တရက်ကားရပ်ခိုင်း၊ မြစ်ထဲခုန်ချ၊ စွတ်ရွတ်ကူးပြီးတော့ အဲဒီပွဲကို အနိုင်ယူခဲ့တယ်။ အိမ်ပြန် ရောက်ရင် သူ ရှုံးတော့မှာဖြစ်တဲ့အတွက် အကြောက်တရားကို ဆေးဖယ်ပြီး မြစ်ထဲခုန်ချခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သူဟာ စီးပွားရေးမှာ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ခြင်းကို ယုံကြည်သူ၊ ကိုယ်နဲ့ ယဉ်ပါးပြီးသား ဧရိယာတွေမှာပဲ ကျင်လည်ရတာကို မနှစ်သက်တဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။

“လမ်းလျှောက်တတ်လာတာဟာ လဲကျလိုက်၊ ပြန်ထလိုက်နဲ့ သင်ယူရင်း တတ်လာတာထူး စည်းကမ်းတွေကိုလိုက်နာပြီး တတ်လာတာ မဟုတ်ဘူး” လို့ သူက ပြောပါတယ်။

(၆) အမှား ဝန်ခံခြင်း

Amazon က ခွင့်ပြုချက်မရဘဲ Kindle Store ထဲရောက်နေတဲ့ Animal Farm နဲ့ ၁၉၈၄ ဝတ္ထုတွေကို Kindle Fire အသုံးပြုသူတွေထံ အသိမပေးဘဲ ဖျက်ပစ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီလုပ်ရပ်က အသုံးပြုသူ တော်တော် များများကို ဒေါသဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီနောက် Amazon က သူတို့ရဲ့အမှားကို ထုတ်ပြန်ချက်နဲ့ တကွ CEO ဂျက်ဖ်ဘောဇစ်က သူတို့ကုမ္ပဏီရဲ့ ပြဿနာဖြေရှင်းနည်းဟာ ညံ့ဖျင်းခဲ့ကြောင်း၊ တစ်ဖက်သတ်ဆန်ကြောင်းနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ကျင့်ဝတ် တန်ဖိုးများနဲ့ မကိုက်ညီပါကြောင်း တရားဝင် တောင်းပန်ခဲ့ပါတယ်။

(၇) မာရေကျောရေရှိခြင်း

စီးပွားရေးလောကထဲမှာ အရှေ့က ပြေးနေချင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ့်
ရပ်တည်ချက်နဲ့ကိုယ် ခိုင်ခိုင်မာမာ ရပ်တည်နိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

“တစ်စုံတစ်ယောက်က ခင်ဗျားနားရွက်ကို တံတွေးလာဆွတ်ရင်
ထချပစ်လိုက်ပါ။ ရက်စက်ပစ်လိုက်ပါ။ အမောက်ထောင်ပြုလိုက်ပါ” လို့
Donald Trump က ပြောပါတယ်။

“စီးပွားရေးလောကဆိုတာ လျင်သူစားကြေးပျံ့ မကြာမကြာ
တံတောင်တွေ ဘာတွေ သုံးတတ်ရတယ်” လို့
Michael Bloomberg ကလည်း ပြောပါတယ်။

(၈) မိတ်သင်္ဂဟပေါများမှုနဲ့ လွှမ်းမိုးနိုင်မှု

ဒါပေမဲ့ အပေါ်မှာပြောခဲ့တဲ့ မာရေကျောရေရှိမှုကို လိုအပ်မှပြပါ။
သာမန်အားဖြင့် လူတွေဟာ ကိုယ်နဲ့ အလွမ်းသင့်တဲ့သူတွေ အတွက်သာ
ကောင်းကောင်းမွန်မွန် လုပ်ကိုင်ပေးချင်စိတ် ရှိတာပါ။

“လူအများနဲ့ အဆင်ပြေချောမွေ့အောင် ဆက်ဆံတတ်တဲ့ အရည်အချင်းကို
ကော်ဖီတို့၊ သကြားတို့လို ဝယ်ယူလိုရမယ်ဆိုရင် လောကကြီးထဲက
ရှိသမျှအားလုံးထက် အဲဒီအရည်အချင်းကို ဈေးပိုပေးဝယ်မယ်ဗျာ”လို့
John D Rockefeller က ပြောခဲ့ဖူးတယ်။

(၉) အမြင်ပြတ်သားမှု

အရာအားလုံးဟာ စိတ်ကူးက စတင်တာပါ။ Howard Schultz က တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ဘရန့်တစ်ခုတည်းနဲ့ ကော်ဖီဆိုင်တွေဖွင့်ဖို့ စိတ်ကူး တစ်ခု ရှိခဲ့ပါတယ်။ နောက်တော့ အဲဒီစိတ်ကူးကို လက်တွေ့အကောင် အထည်ဖော်ပြီး Starbucks ကို တည်ထောင်လိုက်တယ်။

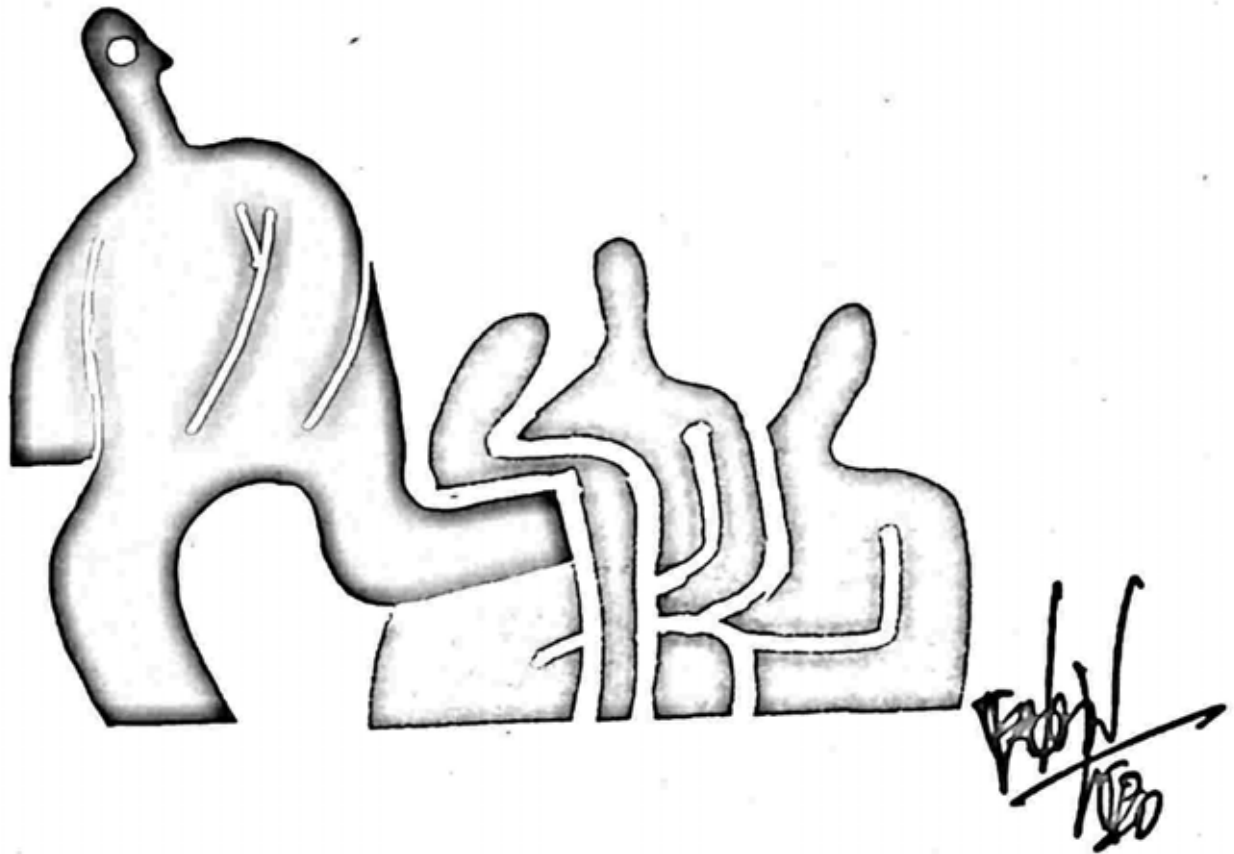
“ခင်ဗျားဟာ စွန့်ခွါတီထွင်သူတစ်ဦးဖြစ်ချင်ရင် ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် တွေးရမယ်။ အဲဒီနောက်ကိုလည်း ပိုပြီးကြီးကျယ်တဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေချပါ။ သူများမမြင်တာကို ကိုယ်ကမြင်ပြီး အဲဒီအမြင်ကို အကောင်အထည် ဖော်နိုင်ဖို့ပါပဲ” လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

(၁၀) စိတ်ဓာတ်ပြင်းပြမှု

ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ဘာပဲလုပ်လုပ် စိတ်အားထက်သန်မှုအပြည့်နဲ့ လုပ်ပါတယ်။ စိတ်ဓာတ်ပြင်းပြမှုနဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုဟာ အရေးအကြီးဆုံးပါ။ ဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ Steve jobs က အခုလိုပြောဖူးပါတယ်။

“ခင်ဗျားဟာ စိတ်ကူးတစ်ခုနဲ့ လောင်ကျွမ်းနေရမယ်၊ ပြဿနာတစ်ခု၊ အမှားတစ်ခုကို အမှန်ဖြစ်အောင်လုပ်ချင်တဲ့ ဆန္ဒတွေနဲ့ တောက်လောင်နေတာမျိုးပေါ့၊ အစကတည်းက စိတ်အားထက်သန်မှုမရှိရင် သူများထက် ထူးမှာ မဟုတ်ဘူး”လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

Oprah Winfrey ကလည်း “ရုဗွတ်တစ်ခုလို စိတ်အားထက်သန်တာဟာ စွမ်းအင်ဖြစ်တယ်၊ ကိုယ့်စိတ်ကို နှိုးဆွနိုင်တဲ့အရာကို လုပ်လိုက်လို့ ဖြစ်လာတဲ့စွမ်းအားကို ခံစားကြည့်ပါ”လို့ ပြောပါတယ်။



မနေအပ်တဲ့ လုပ်ငန်းခွင်များ

လူတွေဟာ ဝင်ငွေတစ်ရပ်အတွက် အလုပ်တွေလုပ်ကြရတယ် ဆိုတာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ငွေတွေရတယ်ဆိုတိုင်း အဓိပ္ပာယ်ရှိပြီး နေအပ်တဲ့လုပ်ငန်းခွင် မဟုတ်ပါဘူး။

ကိုယ့်ရဲ့ အချိန်တော်တော်များများကို လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ အသုံးပြု ရတဲ့အတွက် အလုပ်ဆိုတာ ကိုယ့်ဘဝရဲ့ အစိတ်အပိုင်း ကြီးကြီးမားမား ထဲမှာ ပါဝင်နေပါတယ်။ ဒီတော့ အဓိပ္ပာယ်မဲ့တဲ့အလုပ်တွေကို လုပ်နေရင် ကြာတဲ့အခါ ကိုယ့်ဘဝလည်း အဓိပ္ပာယ်မဲ့လာပါလိမ့်မယ်။

ဒီတော့ သင် လက်ရှိရောက်နေတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်က ဒီလိုမျိုး အခြေ အနေတွေ များနေမယ်ဆိုရင်တော့ ကိုယ့်အနာဂတ်အတွက် အသေအချာ စဉ်းစားသင့်ပြီလို့ အကြံပေးချင်ပါတယ်။

(၅) အနာဂတ်ကင်းမဲ့နေတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်

မနက်မိုးလင်းရင် ရုံးသွားတယ်။ ပြီးရင် ထမင်းစားချိန်ကို စောင့်တယ်။ ထမင်းစားပြီးရင် ရုံးဆင်းချိန်ကို စောင့်တယ်။ တစ်နေ့တစ်နေ့ သောကြာနေ့ ဘယ်တော့ရောက်မလဲ ဆိုတာရယ်၊ ဘယ်တော့ လကုန်မလဲ ဆိုတာရယ်ကိုပဲ လက်ချိုးရေပြီး စောင့်တယ်။ လုပ်ရတဲ့အလုပ်တွေကလည်း ကိုယ့်ကို တက်ကြွမှု ဘာမှမဖြစ်စေဘူး။ ကိုယ့်အနာဂတ်ရည်မှန်းချက်တွေနဲ့လည်း ဘာမှ မကိုက်ညီဘူး။ ဒီလိုအနေအထားမှာ ဖြစ်နိုင်တာတော့ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်က တက်ကြွမှုနည်းပြီး အနာဂတ်မရှိတာ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်ရဲ့အဖွဲ့အစည်းကိုယ်တိုင်က ဘာမှ အနာဂတ်မရှိဘဲ အလုပ်ကို အဖြစ်သဘောပဲလုပ်နေတာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၂) ပွင့်လင်းမြင်သာမှုမရှိတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်

တစ်ခုခုဆို ဟိုတိုးတိုးတိတ်တိတ်၊ ဒီတိုးတိုးတိတ်တိတ်။ အဖွဲ့အစည်းရဲ့အကြောင်းကိုလည်း ဝန်ထမ်းတွေ အပြည့်အဝ နားလည်ခွင့်မရဘူး။ အထူးသဖြင့် အဖွဲ့အစည်းကိုယ်တိုင်က ကိုယ့်ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို စောင့်ရှောက်ကာကွယ်ရမယ့်အစား ရန်သူတစ်ယောက်လို စောင့်ကြည့်အကဲခတ်နေတာ၊ အားနည်းချက်တွေ ချောင်းမြောင်းနေတာမျိုးပေါ့။

(၃) သင်ယူစရာမရှိတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်

သင်ယူစရာမရှိတဲ့နေရာဆိုတာ ကိုယ့်အတွက် တိုးတက်ခြင်းတွေ မရှိတော့မယ့်နေရာပါဘဲ။ တိုးတက်ခြင်းတွေ မရှိတော့ဘူး၊ ရပ်တန့်သွား ပြီ ဆိုတဲ့နေ့ဟာ ကိုယ့်ဘဝရဲ့ အဓိပ္ပာယ်တွေ ကင်းမဲ့သွားတဲ့နေ့ပဲ ဖြစ်ပါ လိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မေးကြည့်ပါ။ ကိုယ်ဟာ မလုပ်၊ မရှုပ်၊ မပြုတ် ဆိုတဲ့ အရပ်ဒေသမျိုးမှာ နေပျော်တဲ့သူလားလို့။ ဟုတ်တယ်ဆိုရင် တော့ ပြဿနာမရှိပါဘူး။ မဟုတ်ရင်တော့ ဒီလိုနေရာမျိုးဟာ နေလို့ ကောင်းတဲ့ နေရာတစ်ခုတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

(၄) သူ့လူ၊ တိုယ့်လူ အုပ်စုထဲတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်

လုပ်ငန်းခွင် တော်တော်များများမှာတော့ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါက သူ့လူ၊ ဒါက ကိုယ့်လူ စသဖြင့်ပေါ့။ အချင်းချင်းပဲ စည်းလုံးကြပြီးတော့ တခြားအဖွဲ့တွေဆိုရင် ကိုယ့်အဖွဲ့အစည်းက မဟုတ်တဲ့အတိုင်းပေါ့။ ဒီလို အမူအကျင့်မျိုး ရှိနေမယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်းခွင်ရဲ့တိုးတက်မှုတွေကို အကြီးအကျယ် ထိခိုက်စေပါတယ်။ အထက်လူကြီးတွေမှာပါ သူ့လူ၊ ကိုယ့်လူ ခွဲခြားတတ်တဲ့စိတ် ရှိနေရင်တော့ ဒီနေရာမျိုးဟာ မနေအပ်ပါ ဘူး။ ကိုယ့်မှာလည်း ဒီလိုအကျင့်မျိုး ရှိနေရင် ပြုပြင်နိုင်ဖို့လိုပါတယ်။

(၅) စက်ရုပ်ဆန်တဲ့ လုပ်ငန်းခွင်

အထက်လူကြီးက ဝန်ထမ်းတွေကို လူသားတွေလို သဘော
မထားပါဘူး။ ကိုယ့်စက်ရုံမှာရှိတဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေ၊ စက်ရုပ်တွေလိုပဲ
သဘောထားပါတယ်။ ဒါကို ခိုင်းမယ်၊ ဒါကိုဖြစ်အောင်လုပ်ရင် ပြီးပြီ
ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မျိုးတွေပေါ့။ ကိုယ်ဟာ အနာဂတ်ရှိတဲ့သူဆိုရင်တော့
ဒီလိုနေရာမျိုးမှာ အတွေ့အကြုံ များများစားစား ရနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။

(၆) တိုယ့်စရိုက်နဲ့ တိုက်ညီမှုမရှိတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်

ကိုယ်လုပ်နေတဲ့အလုပ်က ကိုယ့်ရဲ့ပင်ကိုစရိုက်နဲ့ ကိုက်ညီမှုရှိမှ
ထိပ်တန်းအောင်မြင်မှုမျိုး ရနိုင်တာပါ။ လူတွေနဲ့ စကားပြောရတာကိုမှ
နှစ်သက်တဲ့သူကို တစ်နေကုန် ကွန်ပျူတာရှေ့မှာ ထိုင်ခိုင်းလို့မရသလို၊
ကွန်ပျူတာရှေ့မှာပဲ အလုပ်လုပ်ရတာ ကြိုက်တဲ့သူကိုလည်း လူတွေ
အများကြီးနဲ့ စကားပြောခိုင်းလို့ အဆင်မပြေပါဘူး။ ကိုယ်ဟာ ဘယ်လို
လူမျိုးလဲဆိုတာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဆန်းစစ်ပါ။ ပြီးမှ ကိုယ့်စရိုက်နဲ့
ကိုက်ညီမယ့် အလုပ်မျိုးကို ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်ပါ။

(၇) ယုံကြည်မှု တင်းမဲ့စေတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်

ကိုယ့်ရဲ့ အားထုတ်မှုတိုင်းကို အထက်လူကြီးက အလိုမကျဖြစ်ပြီး အမြဲအလိုလို ဆူပူကြိမ်းမောင်းနေမယ်ဆိုရင် ကိုယ့်စိတ်လည်း ပျော်နိုင်မှာ မဟုတ်သလို ယုံကြည်မှုလည်း ကင်းမဲ့လာပါလိမ့်မယ်။ ကြာလာတဲ့အခါ ကိုယ်ဟာ အသုံးမကျတဲ့သူတစ်ယောက်လို ခံစားလာရပြီး “ငါလုပ်ရင် လည်း ဖြစ်မှာမဟုတ်ပါဘူး” ဆိုတဲ့အထိ ယုံကြည်မှုတွေ ကင်းမဲ့လာနိုင်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းခွင်တိုင်းဟာ ခြောက်ပြစ်ကင်း သဲလဲစင်မနေပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိုအချက်လေးတွေ အရမ်းကို များနေမယ်ဆိုရင်တော့ အဲသလို လုပ်ငန်းခွင်မှာ အကြာကြီးမနေသင့်ဘူးလို့ အကြံပြုလိုက်ပါရစေ။



အတင်းထိုးရောင်းခြင်းအနုပညာ



(ရှောင်ရန်)

မားကက်တင်း အတွေးအခေါ်တစ်ခုမှာ အရောင်းတွန်းအား ပေးတဲ့ အတွေးအခေါ်တစ်ခု ရှိတယ်။ Selling concept လို့ ခေါ်ပါတယ်။ ဝယ်သူတွေဟာ မဟားတရား ထိုးမရောင်းရင် ဖိအားပေးပြီး မရောင်းရင် မဝယ်ကြပါဘူး။ ဒီတော့ သူတို့ဝယ်အောင် အတင်းရောင်းပေးရမယ်။ အဲဒါဆိုရင် ဝယ်ကြမှာပဲဆိုတဲ့ အတွေးအခေါ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဝယ်သူ ဘာလိုချင်လဲဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်လို့ သိပ်အလေးမထားပါဘူး။

Selling concept ကို နေရာတော်တော်များများမှာ တွေ့နိုင်ပါတယ်။ ကားဂိတ်မှာ လူခေါ်တာ၊ ဘီယာဆိုင်တွေမှာ ဆေးလိပ်လိုက်ရောင်းတာကနေပြီးတော့ Online ဖြစ်တဲ့ အတင်းကာရော subscribe လုပ်ခိုင်းတာ၊ ဗွီဒီယိုကြည့်နေရင်း ကြော်ငြာတွေထည့်တာ (ဥပမာ မိုဘိုင်းအော်ပရေတာတွေ)၊ တီဗွီမှာ တစ်ချိန်လုံးကြော်ငြာတာတွေအထိ မြင်တွေ့နိုင်ပါတယ်။

အတင်းထိုးရောင်းတဲ့ကိစ္စဟာ ဆုံးရှုံးနိုင်မှု များပါတယ်။ ပြဿနာက အတင်းထိုးရောင်းမှုကြောင့်၊ မကြာခဏ ကြော်ငြာထည့်မှုကြောင့် ဝယ်ယူသူက များများမြင်ပြီး ဝယ်မှာပဲလို့ ရောင်းသူတွေက ယူဆပေမယ့် ဝယ်တဲ့သူတွေ ဘက်မှာကျတော့ စိတ်အနှောင့်အယှက် အရမ်းဖြစ်လာတယ်။ အဲဒီထက် ပိုဆိုးလာရင်တော့ အဲဒီပစ္စည်းကို မုန်းတီးလာပြီး သုံးစရာရှိရင်တောင်မှ အဲဒီအမှတ်တံဆိပ်ကို ရှောင်တော့တာပါပဲ။

ကိုယ်ကိုယ်တိုင်နဲ့ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဘတ်စ်ကားဂိတ်မှာ အတင်းခေါ်ပြီဆိုရင် အဲဒီကားကို မငှားပါဘူး။ ဘုရားစောင်းတန်းတွေမှာ အတင်းရောင်းတဲ့ ပန်းသည်ဆီက မဝယ်ကြပါဘူး။ အတင်း subscribe လုပ်ခိုင်းရင် အဲဒီ ဝက်ဘ်ဆိုဒ်ကို နောက်မသွားတော့ပါဘူး။ အဲဒီ application ကို နောက်မသုံးတော့ပါဘူး။ ဗွီဒီယိုကြည့်တိုင်း ကြော်ငြာတက်နေရင် အဲဒီပစ္စည်း မသုံးတော့ဘူး။ ဒါက ဒီအတွေးအခေါ်ရဲ့ အန္တရာယ်များမှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးသမားတွေ မိမိပစ္စည်းကို ရောင်းချတဲ့အခါ ရှောင်ရန်အချက်အဖြစ် တင်ပြလိုက်ရပါတယ်။

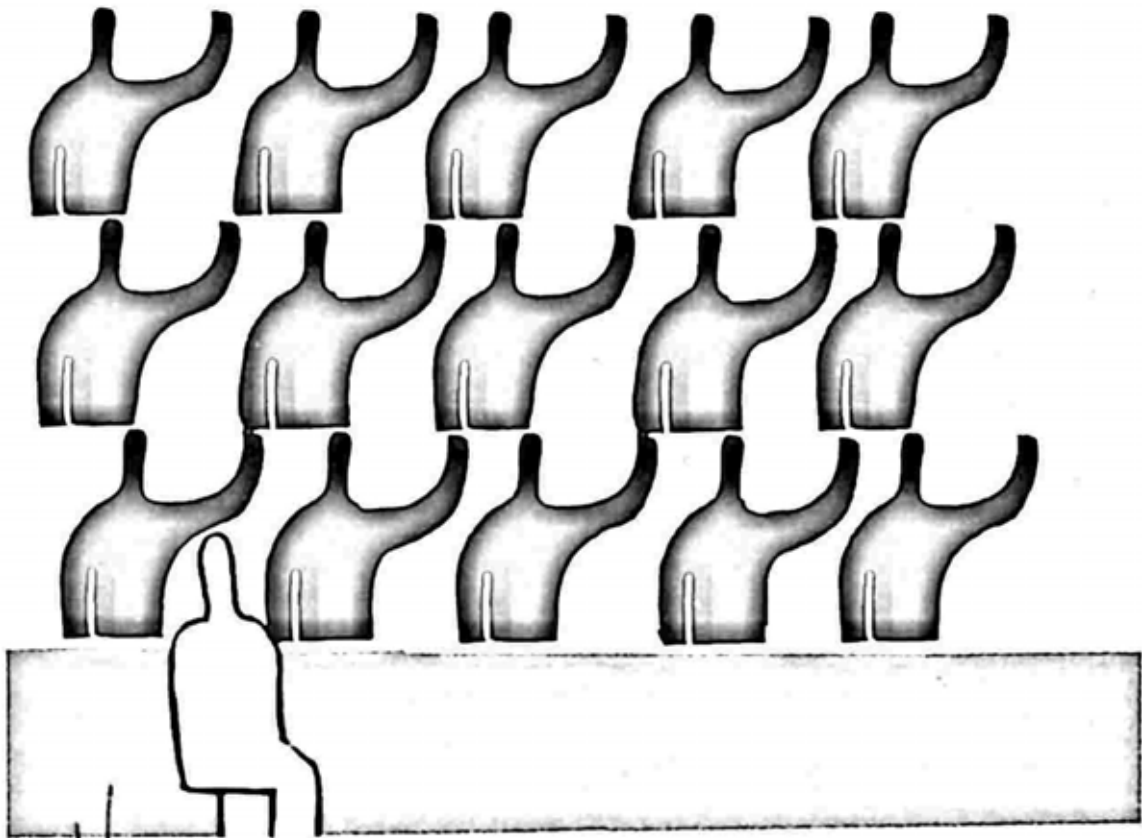


ပြိုင်ဆိုင်မှုများတဲ့ခေတ်ထဲ အောင်မြင်ချင်သူအတွက်

ဒီနေ့ခေတ်ရဲ့ သရုပ်သကန်တစ်ခုကို ပြောပါဆိုရင် Hyper-competition ယှဉ်ပြိုင်မှု လွန်ကဲလာတာပဲ။ အရင်ခေတ်ကဆို အခွင့်အလမ်းက နည်းတော့ ဖြစ်မြောက်လာတဲ့သူလည်း နည်းပါတယ်။ နိုင်ငံခြားက ဘွဲ့ရပြီး ပြန်လာတဲ့သူဆို အင်မတန်နည်းပါတယ်။ ဒီနေ့ခေတ်မှာတော့ အခွင့်အလမ်းတွေက များလာပါတယ်။ ဒီတော့ ယှဉ်ပြိုင်ရတာလည်း များလာတယ်။ ကိုယ့်တစ်နိုင်ငံတည်းတောင် မဟုတ်ဘူး၊ တခြားနိုင်ငံတွေနဲ့ပါ ယှဉ်ပြိုင်လာရပါတယ်။

အဲဒီတော့ ဒီခေတ်မှာ လူတစ်ယောက် အောင်မြင်ဖို့ လိုအပ်ချက်တွေကလည်း ပိုပြီးများလာတယ်။ အရင်က စာတတ်ပေတတ်ပုဂ္ဂိုလ်ဆို ကိုယ့် မိခင်ဘာသာစကား ရေးတတ် ဖတ်တတ်တယ်ဆိုရင် ပြည့်စုံပါပြီ။ အခုခေတ်ကျတော့ Global literacy လို့ခေါ်တဲ့ ကမ္ဘာနဲ့ချီပြီး တွေးနိုင်ခေါ်နိုင်၊ ပြောနိုင် ဆိုနိုင်တဲ့ အစွမ်းအစ၊ Digital literacy လို့ပြောရမယ့် နည်းပညာတွေကို ဘယ်လောက်ထိ ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် သုံးတတ်သလဲ ဆိုတာတွေ ထပ်တိုးလာပါတယ်။ ဒီနှစ်ခု မရှိထားရင် အဲဒီလူကို စာတတ်တယ်လို့ ဒီခေတ်မှာ မသတ်မှတ်တော့ပါဘူး။

အဘိုးအဘွားတွေခေတ်က အတန်းပညာနည်းနည်းရှိရင် အဆင်ပြေတယ်။ အဖေတို့ခေတ်ကျ ဘွဲ့ရမှ အဆင်ပြေတယ်။ ဒီခေတ်ကျ အင်္ဂလိပ်စာ တတ်ထားရင်တောင် အဆင်မပြေဘူး၊ မတတ်ရင် လူရာမဝင် တော့တဲ့ခေတ် ဖြစ်သွားတယ်။ ဘာသာစကားမှာ Limit ဖြစ်နေရင် ကိုယ့်ရဲ့ အသိပညာနယ်ပယ်ဟာလည်း Limit ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ နိုင်ငံတကာမှာ ဘာတွေပြောနေသလဲ၊ သူတို့အတွေးအခေါ်တွေ၊ သတင်းတွေ၊ အိုင်ဒီယာတွေကို လက်လှမ်းမီတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကမ္ဘာကလည်း ကိုယ့်ကိုသိဖို့ လိုသလို၊ အဲဒီမတိုင်ခင် အရင်ကြိုးစားရမှာက ကိုယ်က ကမ္ဘာကို အရင်သိအောင် လုပ်ဖို့ပါပဲ။ ဒီအတွက် ဘာသာစကား တတ်ကျွမ်းဖို့ဟာ အင်မတန် လိုအပ်လာပါတယ်။



12/12

နောက်တစ်ခုက ဒီခေတ်မှာ နည်းပညာတွေ တစ်အားတိုးတက်လာတယ်။ ဘယ်လောက်ထိတောင်လဲဆို လူတွေရဲ့ တချို့အလုပ်အကိုင်တွေ ရှိချင်မှရှိတော့မယ် ဆိုတာမျိုးတောင် ပြောလာကြပါတယ်။ ဥပမာ Self-driving car တွေ ပေါ်လာတော့မယ်။ Artificial intelligence ဆိုတာတွေ သိပ်ပြီးခေတ်စားလာတယ်။ အဲဒါ ဘာလဲလို့ မြင်သာအောင် ပြောရရင် ဖေ့စ်ဘွတ်သုံးတဲ့အခါ မြင်နေရတဲ့ ကြော်ငြာတွေသည် တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မတူပါဘူး။ ကိုယ်နေတဲ့ဒေသ၊ ကိုယ်စိတ်ဝင်စားမှု၊ ကိုယ်ဘာတွေကို ရှာလေ့ရှိ၊ ရှယ်လေ့ရှိသလဲ၊ ဒါတွေပေါ် မူတည်ပြီး ကိုယ်နဲ့ဆိုင်တဲ့ ကြော်ငြာတွေကို လာပြပေးတာ ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားဒေသမှာနေတဲ့ တခြားတစ်ယောက်ကိုကျ သူနဲ့ဆိုင်တဲ့ ကြော်ငြာတွေပေါ့။ ဒါကို လူတစ်ယောက်ကနေ ထိုင်ပြီးလုပ်နေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ Artificial Intelligence နဲ့ လုပ်နေတာဖြစ်ပါတယ်။ ဘာသာပြန်ရရင် ဉာဏ်ရည်တုပေါ့။ ဒီလိုနည်းပညာတွေ အရမ်းတိုးတက်လာချိန်မှာ ဒါကို မသိလို့လည်း မရသလို၊ သူတို့ အစားထိုးမပစ်နိုင်အောင် ကိုယ့်ရဲ့ အရည်အသွေးတွေကိုလည်း မြှင့်ထားမှတော့မယ် ဆိုတာလေးတော့ သိထားစေချင်ပါတယ်။

၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးဖိုရမ်လုပ်တော့ တက်ရောက်လာတဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေကို မေးပါတယ်။ ခေတ်သစ်မှာ အောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် ဘယ်လိုအရည်အချင်းမျိုးတွေ လိုလာမလဲ။ ဒီအခါ ခေတ်သစ်အတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်လာမယ့် အရည်အသွေး ၁၀ ခုကို ခေါင်းဆောင်တွေကနေ ထုတ်နှုတ်ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၂၀ လောက်ကို မှန်းဆကြည့်လိုက်တဲ့အခါ နည်းပညာတွေက တစ်အားတိုးတက်နေတော့မှာ ဖြစ်တာမို့ ဒီလိုနည်းပညာတွေ၊ စက်ရုပ်တွေနဲ့ ကွာခြားနေတဲ့ အရာတွေဖြစ်တဲ့ စိတ်ဓာတ်၊ ခံယူချက်၊ အသင်းအဖွဲ့နဲ့ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်း၊ ဒါတွေကို ပိုပြီးစောင်းပေးပြောခဲ့ကြပါတယ်။

၁။ ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ဖြစ်ခြင်း (Flexibility)

ဒီခေတ်ဟာ အပြောင်းအလဲ အင်မတန်များပါတယ်။ ဒီနေ့နဲ့ မနက်ဖြန်တောင် တူချင်မှတူတာပါ။ အခုအလုပ်ဖြစ်နေတဲ့ နည်းတစ်ခု ဟာ နောက်လ အနည်းငယ်ကျ အဆင်ပြေချင်မှ ပြေတော့မှာပါ။ အခု အောင်မြင်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ ခဏနေရင် ကျရှုံးချင် ရှုံးသွားမှာပါ။ ဒါကြောင့် အပြောင်းအလဲတွေမှာ အလိုက်သင့် လိုက်ပါ နိုင်ဖို့ အရေးကြီးလာပါတယ်။ တစ်ခုခုကို တရားသေဆုပ်ကိုင်ထားမယ် ဆိုရင် ဒီခေတ်မှာ အဆင်မပြေနိုင်တော့ပါဘူး။

၂။ ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်တတ်ခြင်း (Negotiation)

နည်းပညာတွေ၊ Robotတွေဟာ မညှိနှိုင်းတတ်ဘူး။ ဒါဆို ဒါပဲ။ လူတွေမှာတော့ ဒီအရည်အသွေး ရှိနေပါတယ်။ ဒါကို တောက်ပြောင် အောင်လုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ပူးပေါင်းဆောင် ရွက်တာတွေ၊ ချိတ်ဆက်တာတွေ သိပ်လိုအပ်နေတဲ့ အချိန်မှာ ဒီအရည် အချင်းမျိုး ရှိနေဖို့ဟာ သိပ်အရေးကြီးပါတယ်။

၃။ ဝန်ဆောင်မှုပေးတတ်ခြင်း (Service orientation)

ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေ တစ်အားထွန်းကားလာဖို့ ရှိပါတယ်။ လက်ရှိလည်း ထွန်းကားနေပါပြီ။ ဒီနေရာမှာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းလုပ်မှ ဒါ လိုအပ်တယ်လို့ မထင်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ဆီမှာ ဝန်ဆောင်မှုပေးမယ်ဆိုတဲ့ Service mindset လေး ရှိနေမယ်ဆို ဘယ်အလုပ် လုပ်လုပ် အောင်မြင်မှာပါ။ တကယ်တော့ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ တစ်ဖက်သားကို ဘယ်လို အဆင်ပြေအောင် လုပ်ပေးလိုက်ရမလဲဆိုတဲ့ စိတ်ကို အခြေခံပါတယ်။ ကိုယ်က ဆရာဝန်ဆိုလည်း ဒီလို စိတ်အခံလေးရှိရင် လူနာတွေ ဆေးခန်း လာရ ပိုအဆင်ပြေသွားတာပေါ့။ ပြုံးပြမယ်၊ နှုတ်ဆက်မယ်၊ ဖော်ရွေမယ်၊ လိုတာလေးတွေ ကူညီပေးမယ်။ ဒီအတွက် ဝန်ဆောင်မှုပေးမယ်၊ တစ်ဖက်သားကို အဆင်ပြေအောင် လုပ်ပေးလိုက်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်လေး ရှိဖို့ပဲ လိုပါတယ်။

၄။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်း (Decision making)

ဘဝဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေနဲ့ တည်ဆောက်ထားတာပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက် အမှန်အမှားပေါ် မူတည်ပြီး အောင်မြင်သလား၊ ကျရှုံးသလား ဖြစ်လာတာ။ ဒါကြောင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ချတတ်ဖို့သည် သိပ်အရေးကြီးတယ်။ အဲဒီအတွက် အကြမ်းအားဖြင့် လိုအပ်တာတွေက သတင်းအချက်အလက်များများနဲ့ မှန်မှန်ကို မြန်မြန်ရတဲ့သူတွေသည် ဆုံးဖြတ်တာ မှန်နိုင်ပါတယ်။ နောက်ပြီး ကြောင်းကျိုးဆက်စပ် တွေးတတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ နောက်တစ်ခုကတော့ ပင်ကိုသိစိတ် (Instinct) နဲ့ ဆုံးဖြတ်တာမျိုးလည်း ရှိတယ်။ ဒါကတော့ အတွေ့အကြုံ သိပ်ရင့်လာတဲ့အခါ စိတ်ထဲကနေ ဒါ လုပ်သင့်တယ်ဆိုပြီး သိနေတာမျိုးပေါ့။ ဒီအဆင့်ထိ မရောက်ကြသေးတောင် သတင်းအချက်အလက်စုဖို့၊ ဦးဖို့နဲ့ Logic ကျကျ စဉ်းစားတတ်ဖို့တော့ လိုပါလိမ့်မယ်။

၅။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အရည်အသွေးမြင့်မားခြင်း (Emotional intelligence)

EQ ကတော့ ဒီနေ့ခေတ်မှာ တော်တော်လေး အပြောများလာကြ တဲ့ အရည်အသွေးတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာလို့လည်းဆိုတော့ လူဟာ ဦးနှောက်ဖွံ့ဖြိုးနေရုံနဲ့ မရပါဘူး။ နှလုံးသားလည်း ဖွံ့ဖြိုးဖို့ လိုပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ စိတ်ခံစားချက်တွေကို သိဖို့၊ ထိန်းနိုင်ဖို့၊ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွနေဖို့ လိုသလို၊ တစ်ပါးသူရဲ့ ခံစားချက်တွေကို သိဖို့၊ ဖြည့်တွေးတတ်ဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ကမ္ဘာမှာရော မြန်မာမှာပါ အောင်မြင်နေကြသူတွေ အားလုံးဟာ ပင်ကိုပါရမီ တစ်ခုတည်းကြောင့် ဒီလိုဖြစ်လာတာ မဟုတ် ပါဘူး။ ပရိုပီသတယ်၊ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ထိန်းသိမ်းနိုင်တယ်၊ တစ်ခုခုကို ပြင်းပြတဲ့စိတ်ဆန္ဒနဲ့ လုပ်တတ်တယ်၊ အရှုံးတွေ၊ အခက်အခဲတွေ ကြုံရရင် လည်း နောက်မတွန့်ဘူး၊ ဒီအရည်အသွေးတွေ၊ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြောရ ရင် ဒီလို EQ မြင့်ခြင်းကြောင့် အောင်မြင်နေကြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၆။ အများနဲ့ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်တတ်ခြင်း (Coordinating with others)

မြန်မြန်သွားချင်ရင် တစ်ယောက်တည်းသွား၊ ဝေးဝေးသွားချင်ရင် တော့ အသင်းအဖွဲ့နဲ့သွားဆိုတဲ့ စကားလိုပါပဲ။ ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ အောင်မြင်မှုတွေကို လိုချင်တယ်ဆိုရင် အသင်းအဖွဲ့နဲ့ အလုပ်လုပ်တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်မယ်ဆိုရင်တောင် အစပိုင်းလောက်သာ တစ်ယောက်တည်း လုပ်နိုင်တာပါ။ နည်းနည်း အောင်မြင်လာတာနဲ့အမျှ ကိုယ့်နောက်မှာ ကိုယ်အားကိုးရမယ့် အဖွဲ့တစ်ခုက လိုလာတာပါပဲ။ ဒါကြောင့် ဘယ်လောက်ပဲ တော်တဲ့လူဖြစ်ပါစေ၊ အများနဲ့ ညှိနှိုင်းလုပ်ဆောင်တတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

၇။ လူအများကို စီမံခန့်ခွဲတတ်ခြင်း (People management)

ဒါကတော့ လူတွေကို ဘယ်လိုစည်းရုံးရမယ်၊ လှုံ့ဆော်ရမယ်၊ ညှိနှိုင်းရမယ်၊ လူ့သဘောသဘာဝတွေအကြောင်း သိထားရမယ်၊ ဒါတွေကို ဆိုလိုတာပါ။ လူတစ်ယောက်ဟာ ဆေးကုသမှုကို တတ်ကျွမ်းတယ် ဆိုရင် ဆရာဝန်တစ်ယောက် ဖြစ်လာပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆရာဝန်တွေကို ပြန်စီမံခန့်ခွဲရတဲ့ နေရာမျိုး လိုချင်တယ်ဆိုရင်တော့ သူ့မှာ ဒီအရည်အသွေးရှိဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှု၊ ခေါင်းဆောင်မှုနေရာကို ယူချင်တဲ့သူတိုင်း ဖြည့်ထားရမယ့် အရည်အချင်းတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

၈။ တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်း (Creativity)

ဒီခေတ်ရဲ့ ပြဿနာတွေဟာ အသစ်တွေဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဖြေရှင်းပုံတွေကလည်း အသစ်ဖြစ်မှရပါမယ်။ အရင်က လမ်းမရှိလို့ ရွံ့ဗွက်တွေထဲ ကားတွန်းခဲ့ရတဲ့ အတွေ့အကြုံဟာ ကတ္တရာလမ်းဖြစ်သွား တဲ့အခါ မလိုအပ်တော့ပါဘူး။

နိုင်ငံတကာကိုလည်း ကြည့်လိုက်ပါ။ အရင်က အသက် ၅၀ ဖြစ်၊ အတွေ့အကြုံ တစ်စုံတစ်ရာရှိမှ ဖြစ်မယ်လို့ထင်တဲ့ ရာထူးနေရာတွေ၊ နောက်ဆုံး သမ္မတ၊ ဝန်ကြီး၊ ဒီလိုနေရာတွေကိုတောင် ၄၀ ကျော်၊ ၃၀ ဝန်းကျင်တွေနဲ့ ရသွားတဲ့သူတွေ ရှိလာပါပြီ။ ပြောချင်တာကတော့ အတွေ့အကြုံဆိုတာ အရေးမကြီးဘူးလို့ မပြောချင်ပေမယ့်၊ ဒီခေတ်မှာ ရင်ဆိုင်နေရတာတွေဟာ အသစ်ဖြစ်တဲ့အတွက် အတွေ့အကြုံဆိုတာ ထက် တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းကို ပိုလိုအပ်လာတယ် ဆိုတာပါပဲ။

၉။ တျိုးကြောင်းဆက်စပ် တွေးခေါ်နိုင်စွမ်း (Critical thinking)

ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်နိုင်ဖို့ဆိုတာ အင်မတန်မှကို လိုအပ်တဲ့ကိစ္စ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအရည်အသွေးမရှိရင် အလွယ်တကူ အလိမ်ခံရမယ်။ လူ့ အသိုင်းအဝိုင်းထဲ ရှင်သန်ဖို့ရာ မလွယ်ပါဘူး။ တစ်ယောက်ယောက် က ဝါဒမှိုင်းတိုက်မယ်ဆိုလည်း သိပ်လွယ်တယ်။ အကျယ်ချဲ့ပြောရရင် ဒီကနေပဲ နိုင်ငံရေး၊ လူမျိုးရေးပြဿနာတွေ အများကြီးဖြစ်လာမယ်။ လူပုဂ္ဂိုလ်ကိုးကွယ်မှုတွေ ပိုထွန်းကားလာမယ်။ ဒါကြောင့် ဘယ်အရာကို မဆို တထစ်ချယုံလိုက်မယ် ဆိုတာထက်၊ အချက်အလက်တွေ မှတ်နေဖို့ ထက် သူပြောတာ ဟုတ်ပါ့မလားဆိုပြီး စဉ်းစားတတ်ဖို့၊ ဘာကြောင့် ဒီလိုပြောတာလဲဆိုတဲ့ Why ကို များများမေးတတ်ဖို့ သိပ်လိုအပ်ပါတယ်။ ပြောရရင် နိုင်ငံတစ်ခုမှာ ဒီမိုကရေစီ ထွန်းကားဖို့အတွက်လည်း အဲဒီလို ပြည်သူတွေရဲ့ ဆင်ခြင်တုံတရားနဲ့ ကျိုးကြောင်းကျ တွေးခေါ်နိုင်စွမ်းဟာ အင်မတန် အရေးကြီးပါတယ်။

၁၀။ ပြဿနာဖြေရှင်းခြင်း (Problem solving)

ကိုယ်မျှော်မှန်းထားတာနဲ့ ဖြစ်လာတာနဲ့ကြားက အကွာအဟာကို ပြဿနာလို့ ခေါ်ပါတယ်။ လူရယ်လို့ဖြစ်လာရင် ပြဿနာဆိုတာက ရှောင်ရှားလို့မရပါဘူး။ ဖြေရှင်းဖို့ပဲ လိုပါတယ်။ ဖြေရှင်းတတ်ဖို့ပဲ လိုပါတယ်။ တစ်ခုခုဆို ရှောင်ပြေးမယ်၊ စိတ်ဖိစီးနေမယ်၊ မှန်ကန်တဲ့ ဖြေရှင်းမှုမျိုးကို ခေါင်းအေးအေးထားပြီး မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုရင် အဆင်မပြေ နိုင်ပါဘူး။

ခုပြောခဲ့တဲ့ အရည်အသွေး ၁၀ ခုကတော့ ဒီခေတ်မှာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဖို့ အတွက် ဆောင်ရန်အချက်တချို့ကို ဝေမျှပေးထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။





ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လုပ်ဖို့အတွက်
ရှိသင့်တဲ့အချက် ငါးချက်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ချင်တဲ့သူတွေ များပေမယ့် ဘာလို့ ကိုယ်ပိုင်
လုပ်ငန်း လုပ်ချင်တာလဲဆိုတာ မေးတော့ အများစုက ဝန်ထမ်းမလုပ်ချင်
ကြတော့လို့တဲ့။ အဲဒီအကြောင်းပြချက်နဲ့ပဲဆိုရင်တော့ အဆင်မပြေဘူး။
သိပ်ပြီး အောင်မြင်ဖို့လည်း မဖြစ်နိုင်ဘူး။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်လုပ်ဖို့
စိတ်ကူးနေသူတွေမှာ အခြေခံ အချက်ငါးချက်တော့ ရှိသင့်ပါတယ်။
BIDPI လို့ မှတ်သားနိုင်ပါတယ်။

၁။ ယုံကြည်ချက် (Belief)

လက်ရှိ ကမ္ဘာပေါ်မှာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေကို သတိထားကြည့်ရင် သူတို့ဆီမှာ ယုံကြည်မှုရှိတယ်။ သူတို့ယုံကြည်တဲ့အရာကို ဈေးကွက်တင်ပို့တယ်။ သူတို့အိပ်မက်တွေကို အသက်သွင်းကြတယ်။ အဲဒီယုံကြည်ချက်ကမှ အောင်မြင်စေတာ။ မနက်ခင်းတိုင်း နိုးထစေတာ။ ကိုယ်ဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်ကိုင်မယ်လို့ စိတ်ကူးတဲ့အခါ ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အတွက်ဘာကြောင့် ယုံကြည်ချက်ရှိတာလဲ။ ဒီလုပ်ငန်းက လူတွေကို ဘယ်လို ကောင်းကျိုးပြုစေမယ်လို့ ယုံကြည်တာလဲဆိုတာကို သေချာဆန်းစစ်ကြည့်သင့်တယ်။ လူတစ်ယောက်က သူကိုယ်တိုင် မယုံကြည်တဲ့အရာတစ်ခုကို သူများ လက်ခံလာနိုင်အောင် ဘယ်လိုမှလုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါကြောင့် ပထမဆုံး ရှိသင့်တာက ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ခြင်းရဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ မမှိတ်မသုန် ယုံကြည်ချက်ပါ။