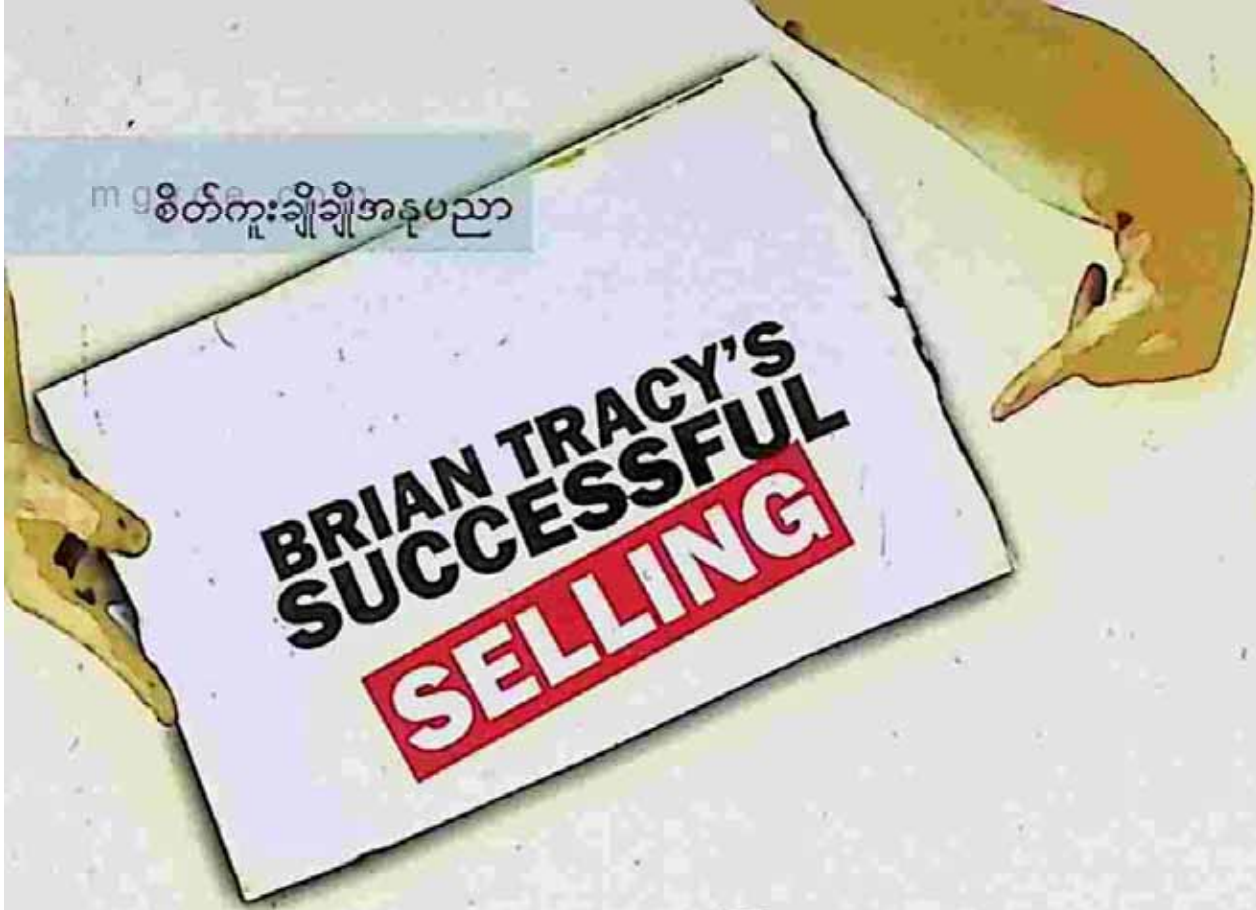


m g စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ



အရောင်းပညာ

လုံတုံရှင်း

အောင်လိုင်
မြန်မာပြန်

mgyc.com

အောင်မြင်တဲ့
အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့
ဒီစာအုပ်ကို ထစ်ချက်ချင်း တစ်ကြောင်းချင်း
တွေးတွေးဆဆ ဖတ်သွားရုံနဲ့
သင် ဘာလုပ်ရမယ်
ဘယ်လို ပြင်ဆင်ရမယ်
ဘယ်လို ပြုပြင်ရမယ်
ဘယ်လို ပြောရမယ် ဆိုတာတွေ
လွယ်လွယ်ရှင်းရှင်း
သဘောပေါက်သွားမှာပါ။



AH0035

1,000.00 KS

အရောင်းပညာလိုတိုရှင်း အောင်လှိုင်
အပြင်အဆင် - အမ်အက်စ်အို၊ စာမျက်နှာ ၁၂၃ မျက်နှာ၊
၁၀ စင်တီ x ၁၆ .၅ စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊
 ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း၊
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊
 ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း၊
၂၀၁၅၊ စက်တင်ဘာလ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊
ရောင်းစျေး ၁၀၀၀ ကျပ်

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

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



အရောင်းပညာ

လိုတိုရှင်း

SUCCESSFUL
SELLING

Brian Tracy

အောင်လှိုင်

မြန်မာပြန်

မေမေအကြံ၊ ၂၀၁၅

သင့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အတွင်းမှာ
 လူကောင်းတွေရှိပြီးပြီဆိုရင် နောက်ပိုင်းမှာ
 သင့်ကိုယ်သင် ပုံစံချပါ။

သင့်ကိုယ်သင် အပြုသဘောဆောင်
 အကောင်းမြင်တတ်အောင်
 ရည်မှန်းချက်အတွက် အလေးပေးပြီး
 ပျော်ရွှင်စွာလုပ်ကိုင်နိုင်အောင်
 ထိန်းချုပ်ရပါမယ်။
 အရောင်းအောင်မြင်မှုထဲမှာ
 စိတ်နေသဘောထား ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့
 အထုံပါရမီ ပင်ကိုစွမ်းရည် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းတို့
 ပါဝင်နေပါတယ်။

အရောင်းနဲ့ဆက်စပ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ
 မျှဝေခံစားခြင်းနဲ့ ရည်မှန်းချက်ကြီးခြင်းဆိုတဲ့
 အရည်အသွေး ၂ မျိုးကို
 ပေါင်းစပ်ပေးရပါမယ်။

လုပ်သင့်တဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်လို့
 အစပိုင်းမှာ အဆင်မပြေခဲ့ရင်
 ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ဖို့ မကြောက်ပါနဲ့။

အရောင်းကဏ္ဍာမှာ အောင်မြင်အောင်
 အကောင်အထည်ဖော်ပါ။
 စွမ်းဆောင်ရည်ပိုင်းမှာ
 အနည်းငယ်ကွဲပြားမှုတွေဟာ
 အကျိုးရလဒ်ပိုင်းမှာ
 ကြီးမားတဲ့ ကွဲပြားမှုတွေကို
 ဖြစ်စေပါတယ်။

သင့်စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်များအား
 သတိပြုစောင့်ရှောက်ပါ။
 သင့်တွေးခေါ်မှု အရည်အသွေးဟာ
 သင့်ဘဝရဲ့အရည်အသွေးသာ
 ဖြစ်တယ်လို့ ဆုံးဖြတ်နိုင်ပါတယ်။

သင့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ သင်ဟာ
 ထိပ်တန်းကျပြီး ဝင်ငွေအကောင်းဆုံးဖြစ်တဲ့
 ပုံစံအနေအထားနဲ့ သင့်ကိုယ်သင်
 စဉ်းစားပေးပါ။

တကယ်လို့ သင် အဲဒီနေရာကို
 ရောက်ပြီဆိုရင် ဘယ်လိုစဉ်းစားတွေးခေါ်
 ဘယ်လိုပြုမူမှာလဲ။

သင့်စိတ်ကို တစ်ချိန်လုံး
 အကောင်းမြင်တတ်အောင် ထိန်းထားပါ။
 သင့်ကိုယ်သင်
 အပြုသဘောဆောင်တဲ့နည်းလမ်းနဲ့
 ရှုမြင်ပေးပါ။

ရောင်းချရမယ့် အခြေအနေတိုင်းမှာ
 အရဲစွန့်နိုင်ရင် မမြင်ရတဲ့စွမ်းအင်တွေက
 သင့်ကို ကူညီဖို့ ရောက်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ယခုနှစ်အတွက် သင်လိုချင်တဲ့ ငွေပမာဏ
 ဝင်ရောက်နိုင်ဖို့ စဉ်းစားပေးပါ။ ထို့နောက်
 သင်ရရှိသော ငွေနဲ့လိုက်ဖက်တဲ့
 အဆင့်အတန်းကို ရောက်ရှိဖို့ကြိုးစားပါ။
 တစ်ရက်ချင်းအလိုက် ကြိုးစားမှုအသစ်များ
 ရရှိအောင် သင့်ကိုယ်သင် တွန်းအားပေးပါ။

သင် မဆောင်ရွက်မီ စဉ်းစားပါ။ ထို့နောက်
 တိကျပြတ်သားစွာ ဆောင်ရွက်ပါ။
 ကံကြမ္မာက သူရသတ္တိရှိသူကို
 မျက်နှာသာပေးပါမယ်။

အရောင်းကဏ္ဍအောင်မြင်ဖို့အတွက်
 ရှင်းလင်းထင်ရှားတဲ့
 အသေးစိတ်အစီအစဉ်တွေကို
 အကောင်အထည်ဖော်ပေးပါ။

ပယ်ချခံရခြင်းကို ကြောက်တဲ့စိတ်ကို
မောင်းထုတ်ပါ။

ပယ်ချခံရခြင်းဟာ ဘယ်တော့မှ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးနဲ့
မဆိုင်သည်ကို သတိရပါ။

သင့်လုပ်ငန်းအတွက်
အကောင်းဆုံးအဆင်ပြေစေမည့်သူများကို
ဆက်ဆံပေါင်းသင်းပါ။ သင့်လုပ်ငန်းအတွင်း
အကောင်းဆုံးလူများနှင့်ဆက်ဆံပြီး
အခြားသူများအား ရှောင်ကြဉ်ပါ။

ဖောက်သည်၏ ပြောစကားများအား
 နားထောင်သည့် အလေ့အကျင့်ပြုလုပ်ပေး
 ပါ။ ဖောက်သည်အား စကားပြောခွင့်ပေး
 ပါ။

သင် ရောင်းသော ပစ္စည်းနှင့်
 သင့်ပြိုင်ဘက်ရောင်းသော ပစ္စည်းတို့ရဲ့
 အသေးစိတ်အချက်အလက်များနှင့်
 ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်အောင် ပြုလုပ်ပေးပါ။

အရောင်မညာ လိုတိုရှင်း

အကြောင်းကိစ္စတိုင်းအတွက်
 ပြီးပြည့်စုံသော တာဝန်ယူမှုများအား
 လက်ခံပေးပါ။ သင်သည်
 တာဝန်ရှိသူတစ်ယောက်ဖြစ်ခြင်းကြောင့်
 သင့်ရာထူးဟာ သာမန်အရောင်းစာရေး
 ရာထူးဆိုခြင်းထက်
 အတိုင်ပင်ခံတစ်ယောက်အဖြစ်
 အရည်အချင်းရှိနေပါမယ်။
 သင် အတိုင်ပင်ခံတစ်ယောက်ဆိုတာကို
 ပထမသင့်စိတ်ထဲမှာ မှတ်ယူပြီး
 နောက်တော့ ဖောက်သည်ရဲ့စိတ်ထဲ
 စွဲထင်အောင် ပြုလုပ်ပေးပါ။

တစ်ဖက်သားကို ကူညီမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးနဲ့
 (သို့) တစ်ဖက်သားပြဿနာကို
 ဖြေရှင်းပေးမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးနဲ့
 ဖောက်သည်တစ်ဦးချင်းစီကို ချဉ်းကပ်ပါ။

အပြုသဘောဆောင်အကောင်းမြင်ပါ။
 နှစ်လိုဖွယ်အမှုအရာထားရှိပြီး
 စိတ်ရှည်သည်းခံပေးပါ။ ဒီအချက်တွေကို
 သင်ဘယ်လောက်ပဲ
 အလုပ်ရှုပ်နေသည်ဖြစ်စေ
 မပျက်ကွက်အောင် သတိပြုပါ။

ယနေ့သင်ရောက်နေတဲ့နေရာမှာ
 ဘယ်လောက်ပဲရရ သင့်အတွက်
 အဲဒီနေရာမှာ လုံလောက်မှု မရှိသေးပါဘူး။

တယ်လီဖုန်းအသုံးပြုပြီး
 လုပ်ငန်းကိစ္စပြောဆိုခြင်းကို
 ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင်လုပ်နိုင်တာဟာ
 စီးပွားရေးအတွက် မဖြစ်မနေလိုအပ်တဲ့
 လက်နက်ကိရိယာတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်အတွက် သင်ကိုယ်တိုင်က
 အရင်းအမြစ်တစ်ခုဖြစ်ပြီး
 အဲဒီအရင်းအမြစ်က သင့်ရဲ့အကြံပေးအရာရှိ
 အတိုင်ပင်ခံ မိတ်ဆွေတို့အတွက်ပါ
 အရင်းအမြစ်ဖြစ်စေပါတယ်။

သင့်အလုပ်အတွက် အစီအစဉ်ရေးဆွဲပြီး
 အဲဒီအစီအစဉ်အတိုင်း အလုပ်လုပ်ပါ။
 သင် ရောက်လိုသောနေရာ
 အတိုင်းအတာကို ရောက်ဖို့အတွက်
 ကြိုတင်၍ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ခြင်းတွေ
 လုပ်ပေးပါ။

မဟာဗျူဟာမြောက်
 စဉ်းစားတွေးခေါ်နိုင်သူဖြစ်အောင် လုပ်ပါ။
 သင်လိုချင်မျှော်မှန်းသောအရာ
 တိုးတက်မှုရှိစေသော အစီအစဉ်တွေကို
 ဖန်တီးနိုင်ရန်အတွက် ရည်မှန်းချက်ချပြီး
 ဆောင်ရွက်ပါ။

သင်လုပ်သောအရာရာတိုင်းအတွက်
 အကျိုးရလဒ်ရှေးရှုပြီး ပြင်းပြင်းထန်ထန်
 ကြိုးစားပါ။
 ဒါဟာ မြင့်မားတဲ့ ဆောင်ရွက်ချက်တွေ
 အတွက် ထူးခြားတဲ့သော့ချက်တွေပဲ ဖြစ်ပါ
 တယ်။

သင်သည် ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချရန်
 ရောက်လာခြင်းဖြစ်ပြီး လူမှုရေးအတွက်
 လာခြင်းမဟုတ်သည်ကို မမေ့ပါနှင့်။

အခွင့်အရေးရတိုင်း စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိသွားတဲ့
 ဖောက်သည်တွေဆီက
 ထောက်ခံဂုဏ်ပြုစာတွေကို
 အကျိုးရှိရှိလိုသလို အသုံးချပေးပါ။

သင့်ဘဝတစ်သက်တာအတွင်း (သို့)
 အလုပ်လုပ်နေစဉ်ကာလအတွင်း
 ဆင်ခြေဆင်လက်ပေးတာ
 တစ်ဖက်သားအပေါ် အပြစ်ပုံချတာတွေကို
 ငြင်းပယ်ရပါမယ်။
 ဒီလိုအရည်အသွေးရှိသူမှသာ မြင့်မြတ်ပြီး
 ထိပ်တန်းကျတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့
 အမှတ်လက္ခဏာကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်ပါမယ်။

သင့်ဖောက်သည်၏လိုအပ်ချက်အတိုင်း
 မသိစိတ်အတွင်းထိ ကျေနပ်မှုရှိစေရန်
 ဆောင်ရွက်ပေးပါ။

သင့်ဖောက်သည်က သင့်အပေါ်
 လေးစားယုံကြည်ခြင်း ရှိလာစေရန်
 ဖောက်သည်ရဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်း
 ထင်မြင်ချက်တွေကို စိတ်ဝင်တစား
 နားထောင်ပြီး ရိုသေလေးစားတဲ့
 ဟန်ပြုနိုင်ရပါမယ်။

သင့်အရောင်းကဏ္ဍအတွက်
 အစီအစဉ်တွေကို ရေးဆွဲပါ။
 ထို့နောက် သင့်အစီအစဉ်အတိုင်း
 လိုက်နာဆောင်ရွက်ပါ။

သင့်ဂုဏ်သိက္ခာအား ရှားပါးပြီး
 တန်ဖိုးရှိသော ပစ္စည်းတစ်ခုအဖြစ်
 သတ်မှတ်ပြီး ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပါ။
 သင့်စိတ်အတွင်းရှိနေသော
 ဂုဏ်သိက္ခာလောက် ဘယ်အရာကမှ
 တန်ဖိုးမရှိပါ။

သင်ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်သော အရာရာတိုင်းရဲ့
 တန်ဖိုးများကို တိုင်းတာပါ။
 အရောင်းကဏ္ဍအတွက်
 အရည်အသွေးထိန်းသိမ်းခြင်း၌
 စိတ်နှစ်ထားပေးပါ။

ဖောက်သည်များနှင့် စကားပြောရင်း
 တစ်ဖက်သားအပေါ်
 ကဲ့ရဲ့ပြစ်တင်ဝေဖန်ရှုတ်ချတာ
 မကျေမနပ် တိုင်တန်းပြောဆိုတာတွေ
 ဘယ်တော့မှမလုပ်သင့်ပါဘူး။

သင့်အတွက် အရာရာတိုင်း
 လုပ်ပေးနေသူတွေကို
 တွေ့တိုင်း ကျေးဇူးတင်စကားပြောပေးပါ။
 ကျေးဇူးတရားကို
 နားလည်တဲ့စိတ်သဘောထားကို
 အကောင်အထည်ဖော်ပေးပါ။

သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ အနာဂတ်ကာလနဲ့
 ပတ်သက်ပြီး အကောင်းမြင်စွာ ပြောဆိုပါ။
 သံသယဖြစ်စရာများနဲ့ စိုးရိမ်ပူပန်မှုတွေကို
 ထိန်းချုပ်ထားပါ။

သင် အလုပ်လုပ်နေသမျှဘဝမှာ
 ကောင်းခြင်းအမျိုးမျိုးကို ရနိုင်ပါတယ်။
 သင့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အတွင်း
 ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ဆင့်ကဲတိုးတက်အောင်
 နေ့စဉ်တစ်စုံတစ်ရာတိုင်းကို
 အကောင်းဆုံးလုပ်ကိုင်နိုင်ရပါမယ်။

ဖောက်သည်ရဲ့ စိုးရိမ်ပူပန်မှုတွေကို
 နားလည်တယ်လို့ ဘယ်တော့မှ
 မယူဆပါနှင့်။

လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ လူအများနှင့်
 အပြန်အလှန်အကျိုးပြုပေးပါ။
 အကောင်းမြင်ဝါဒလက်ကိုင်ထားပြီး
 လိုအပ်သလို အားပေးတိုက်တွန်းမှုတွေ
 ပြုလုပ်ပါ။ ဖောက်သည်တို့ဘက်မှ မိမိအပေါ်
 နားလည်လာအောင် ကြိုးစားပါ။

အခြားသူတို့ထံမှ အပြုသဘောဆောင်သော
 ဝေဖန်မှုတွေကို ကျေနပ်ပွင့်လင်းစွာ ခံယူပါ။
 သင့်အတွက် သင်ယူတတ်မြောက်မှုနဲ့
 တိုးတက်ခြင်းတွေအတွက်
 အကောင်းဆုံးသော နည်းလမ်းအဖြစ်
 မှတ်ယူပါ။

သင့်စိတ်ထဲမှာရှိတဲ့ စိတ်ကူးပုံရိပ်တွေနဲ့
 အနာဂတ်ကာလကိစ္စအဝဝကို
 အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရန် ဆုံးဖြတ်ပါ။

အရောင်းကဏ္ဍအတွက် စိတ်ကူးသစ်တွေနဲ့
 ကြိုးစားဖို့ မကြောက်ပါနှင့်။
 တစ်စုံတစ်ရာသော စိတ်ကူးသစ်ကို
 အချိန်အတန်ကြာ လေ့ကျင့်ပေးပါ။

သင့်ကတိစကားတည်နိုင်ခြင်းဖြင့်
 ဖောက်သည်တို့၏ ယုံကြည်မှုကို ရယူပါ။
 သင့်ဆက်ဆံရေး အရည်အသွေးကို
 ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားခြင်းဖြင့်လည်း
 ဖောက်သည်တွေနဲ့ကောင်းသော
 ဆက်ဆံရေးကို တည်ဆောက်နိုင်ပါမယ်။

အရေးအကြီးဆုံးသောကိစ္စ
 အကြောင်းတစ်ခုအတွက် စိတ်ကို
 တစ်သမတ်တည်းထားရှိပြီး အာရုံစိုက်ပေးပါ။

အသစ်အဆန်းတစ်ခုကို ကြိုးစားချိန်၌
 သင့်ဘက်က အဆင်မပြေ
 ကိုရိုးကားရားဖြစ်တာတွေ
 သက်သောင့်သက်သာမဖြစ်တာတွေကို
 လိုလိုလားလားခံစားနိုင်ရင်
 သက်သောင့်သက်သာဖြစ်တဲ့
 နေရာကထွက်ပြီး အောင်မြင်မှုကို
 ရယူနိုင်ပါတယ်။

သင့်အချိန်များအား
 စနစ်တကျခွဲဝေသတ်မှတ်ပေးပါ။
 သင့်တင့်သော အချိန်ကာလအတွင်း
 သင့်ဆီမှ ဝယ်ယူနိုင်သူနှင့် အချိန်ဖြုန်းပေးပါ။

သင့်ဆောင်ရွက်ချက်များကို တိုင်းတာပါ။
 ဆောင်ရွက်ချက်များအား
 သင်၏အဆင့်အတန်း (စံ) အဖြစ်
 သတ်မှတ်ပါ။

ဖိအားပေးသည့်ပြဿနာအနည်းငယ်အား
 သင့်ထုတ်ကုန်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုကောင်းတွေက
 ဖြေရှင်းပေးပါလိမ့်မယ်။

ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်းဟာ ကြေးစားအဖြစ်
 ကျွမ်းကျင်သူတို့ရဲ့ အမှတ်လက္ခဏာပဲ
 ဖြစ်ပါတယ်။ ဖောက်သည်နှင့်
 ကြိုတင်တွေ့ဆုံစဉ်
 အသေးစိတ်အချက်အလက်များအား
 အချိန်ပေး၍ ရယူပေးပါ။

ပင်ကိုအရည်အသွေးများကို
 တိုးတက်အောင်ပြုလုပ်ပါ။
 အလိုက်သင့်ပြောင်းလဲပေးတဲ့
 စိတ်နေစိတ်ထားဟာ ရောင်းချမှုအပိုင်း
 အောင်မြင်ရေးအတွက် အဓိက
 သော့ချက်ဖြစ်ပါတယ်။

ပြင်းထန်တဲ့ရည်ရွယ်ချက်ဟာ ထူးခြားတဲ့
 အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ ထူးခြားတဲ့
 စရိုက်လက္ခဏာကို ခွဲခြားပေးနိုင်ပါတယ်။

ပြင်းထန်တဲ့ရည်ရွယ်ချက်ရှိသူတွေဟာ
 ရည်မှန်းချက်အထင်အရှားထားရှိပြီး
 လိုအင်ဆန္ဒပြင်းပြတတ်ကြတယ်။ နောက်ပြီး
 မဆုတ်မနစ်တဲ့ ဇွဲနဲ့ မနားမနေ
 ကြိုးစားတတ်ကြတယ်။

ကြီးကြီးမားမားစိတ်ကူးပါ။
 သင် လူကောင်းဖြစ်လာဖို့ (သို့)
 တိုးတက်အောင်မြင်ဖို့အတွက်
 တိကျတဲ့ကန့်သတ်ချက်မရှိပါဘူး။

သင် အလုပ်မစခင် နေ့စဉ် နာရီတိုင်းကို
 အကျိုးရှိရှိအစီအစဉ်ရေးဆွဲနိုင်ဖို့
 သင့်ကိုယ်သင် စည်းကမ်းသတ်မှတ်ပေးပါ။

သင့်အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး
 အလေးအနက်ထားပါ။
 သင်လုပ်တဲ့အရာရာတိုင်း ကြီးကြီးမားမား
 အောင်မြင်စေဖို့ မှန်ကန်တဲ့
 ဆုံးဖြတ်ချက်ချပေးပါ။

သင့်ရင်ထဲမှာရှိသော
 အကန့်အသတ်များကိုသာ ပြန်စဉ်းစားပါ။
 တကယ်လို့ အကန့်အသတ်တွေ
 ရှင်သန်နိုင်စွမ်းမရှိတော့ဘူးဆိုရင်
 သင်ဘာလုပ်မည်ကို စဉ်းစားပေးပါ။

တစ်ချိန်လုံးလိုလို သင် စဉ်းစားနေတာတွေ
 ဖြစ်လာပြီဆိုရင် သင် မလိုချင်တဲ့
 အရာတွေအစား သင် လိုချင်တဲ့အရာ
 တကယ်ရအောင်
 စိတ်ထဲ ခွဲမှတ်ထားရပါမယ်။

သင်ဘာလိုချင်လဲဆိုတာကို လုံးဝဥသသို
 ရှင်းလင်းအောင်စဉ်းစားပါ။
 သင် ဘာကြောင့်လိုချင်တာ
 ဘယ်အချိန်လိုချင်တာတွေနဲ့
 ပတ်သက်ပြီးလည်း ရှင်းလင်းအောင်လုပ်ပါ။

တန်ဖိုးမြင့်မားလာနိုင်တဲ့
 အလားလာကောင်းသူတွေကို
 ကိုယ်စားပြုတဲ့ သူတွေနဲ့ အချိန် ပိုသုံးဖို့
 စည်းကမ်းသတ်မှတ်ပါ။

အကောင်းဆုံးဆောင်ရွက်မှုတွေကို
 သင့်အဆင့်အတန်းအဖြစ် သတ်မှတ်ပြီး
 တစ်ရက်ချင်းအလိုက် ပိုတိုးတက်အောင်
 ဇွဲနပဲနဲ့ ကြိုးစားပါ။

သင့်ထံမှာ အခြားသူတွေလိုပဲ
 စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲ
 ဖြစ်လာနိုင်ခြေများရှိနေပါတယ်။
 သင် ရွေးချယ်လိုက်တဲ့အရာတစ်ခုဟာ
 သင့်ဘဝအခြေအနေကို အတိအကျ
 အဆုံးအဖြတ်ပေးပါတယ်။