



အိမ်ကိုအခြေပြု၍

စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ခြင်း

STARTING A BUSINESS  
FROM HOME by

အောင်လှိုင် Colin Barrow

မြန်မာပြန်

[mgyoe.com](http://mgyoe.com)



အိမ်ကိုအခြေပြု၍  
စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ခြင်း

STARTING A BUSINESS  
FROM HOME by

နောင်လိုင် Colin Barrow

မြန်မာပြန်

AH0033  
1,500.00 KS

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ၇၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ စာမေ့၊  
 ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း၊  
 အပြင်အဆင် - အမ်အက်စ်အို  
 ၂၀၁၅၊ ဇွန်လ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀  
 ရောင်းစျေး ၁ ၅ ၀ ၀ ကျပ်



အိမ်ကိုအခြေပြု၍စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ခြင်း  
 အောင်လှိုင် - ရန်ကင်း၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊  
 စာမေ့မှာ ၁၁၀ မှုကဲမှာ ၁၃ ဝေဝေ x ၂၀ .၅ ဝေဝေ





အိမ်ကိုအခြေပြု၍  
စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ခြင်း

STARTING A BUSINESS  
FROM HOME

Colin Barrow

အောင်လှိုင်

မြန်မာပြန်



mgyc.com

mgyc.com

မာတိကာ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု အစပြုလုပ်ကိုင်ခြင်း

၁။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်သော လောက	၁
၂။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် ခိုင်လုံသောအချက်အလက်များ	၁
၃။ အိမ်မှနေ၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ခြင်း	၂
၄။ ကုန်ထုတ်စွမ်းအား တိုးတက်ခြင်း	၅
၅။ ထူးခြားသော ယှဉ်ပြိုင်မှုများ	၆
၆။ အိမ်မှနေ၍စီးပွားရေးလုပ်သူတို့အတွက် လိုက်နာရမည့် အရေးပါသောအချက်များ	၇
၇။ အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေသောအရာများအား ဖယ်ရှားခြင်း	၈
၈။ အရင်းအနှီးအနည်းငယ်နှင့် စတင်ခြင်း	၈

အခန်း (၁)

မှန်ကန်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အခွင့်အလမ်းကိုရှာဖွေခြင်း

၉။ ထုတ်ကုန် (သို့) ဝန်ဆောင်မှု	၁၁
၁၀။ လုပ်ငန်းလည်ပတ်စေမည့် နည်းလမ်းများ	၁၁
၁၁။ ဈေးကွက်အတွင်း ကွာဟမှုကို ပြည့်စွက်ပေးခြင်း	၁၂
၁၂။ တီထွင်ခြင်းနှင့် ဆန်းသစ်ခြင်း	၁၂
၁၃။ အင်တာနက်အသုံးပြုခြင်း	၁၂
၁၄။ အခြားသူတို့၏ စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်များအား လက်တွေ့ကျကျ အသုံးပြုနိုင်ခြင်း	၁၃
၁၅။ လုပ်ငန်းအတွက် လုပ်ပိုင်ခွင့်ရရှိခြင်း	၁၃

၁၆။	နက်ဝါဒ်ဈေးကွက် တည်ဆောက်ခြင်း	၁၃
၁၇။	နက်ဝါဒ်ဈေးကွက်၏ အားသာချက်နှင့် အားနည်းချက်များ	၁၄
၁၈။	စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအား စတင်ခြင်း	၁၅
၁၉။	စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုစတင်ရာ၌ ကြုံတွေ့ရတတ်သည့် အားသာချက်နှင့် အားနည်းချက်များ	၁၅
၂၀။	လုပ်ငန်းတစ်ခုအပေါ် တန်ဖိုးသတ်မှတ်ခြင်း	၁၆
၂၁။	ဝယ်ယူရမည့်လုပ်ငန်းအား ရှာဖွေခြင်း	၁၆
၂၂။	လုပ်ငန်းအတွက် ဆောင်ရွက်ရမည့် ကိစ္စများ	၁၇

**အခန်း (၂)**

သင့်အတွက် မှန်ကန်သောလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်ခြင်း

၂၃။	မည်သည့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်၌မဆို မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်စိတ်ရှိခြင်း	၁၉
၂၄။	ကြံ့ကြံ့ခိုင်ခိုင်ခြင်း	၂၀
၂၅။	ဆန်းသစ်ပြောင်းလဲနိုင်ခြင်း	၂၀
၂၆။	အကျိုးရလဒ်ကောင်းရရှိရေးကို ဦးတည်ခြင်း	၂၀
၂၇။	စွန့်စားမှုများကို သတိထားဆောင်ရွက်ခြင်း	၂၁
၂၈။	တာဝန်ယူဆောင်ရွက်မှုများ	၂၁
၂၉။	မိမိဘာသာ တစ်ကိုယ်တော်လုံလောက်သည့် စွမ်းဆောင်ရည်ရှိခြင်း	၂၁
၃၀။	လုပ်ငန်းအား အာရုံစိုက်ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း	၂၁
၃၁။	အိမ်တွင်အခြေတည်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်သူတို့၏ စွမ်းဆောင်ရည်များအား အမှတ်ပေးခြင်း	၂၂
၃၂။	သင့်အတွက် မှန်ကန်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်ပါသလား	၂၃
၃၃။	သင်လိုချင်သောအရာအတွက် ဆုံးဖြတ်ခြင်း	၂၄
၃၄။	သင့်ရွေးပိုင်ခွင့်အပေါ် အဆင့်သတ်မှတ်ခြင်း	၂၅

**အခန်း (၃)**

ဈေးကွက်အခြေအနေအား သုတေသနပြုခြင်း

၃၅။	ဖောက်သည်များကို နားလည်ခြင်း	၂၇
၃၆။	လိုအပ်ချက်များအား အသိအမှတ်ပြုခြင်း	၂၇
၃၇။	ဘယ်သူတွေက ပထမဆုံးဝယ်ယူကြမည်နည်း	၂၉

၃၈။	ဈေးကွက်အတွင်း ရာခိုင်နှုန်းအလိုက် ဝယ်ယူကြသူများ	၂၉
၃၉။	ဈေးကွက်အား စိတ်ပိုင်းခြင်း	၃၀
၄၀။	ဈေးကွက်အားစိတ်ပိုင်းခြင်းဖြင့် ရရှိသောအကျိုးကျေးဇူးများနှင့် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်သောအရာများ	၃၀
၄၁။	ပြိုင်ဘက်များအား ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ၍ နားလည်ခြင်း	၃၀
၄၂။	စွမ်းဆောင်နိုင်စွမ်းနှင့် အားနည်းချက်များအား နားလည်ခြင်း	၃၁
၄၃။	လုပ်ငန်းတစ်ခုအား သုတေသနပြုလေ့လာရာ၌ ပါဝင်ရမည့်အချက်များ	၃၁
၄၄။	လုပ်ငန်းစတင်ချိန်၌ လိုအပ်သောသုတေသနပြုချက်များ သီးခြားစီ ပြုလုပ်ခြင်း	၃၂
၄၅။	အောင်မြင်သော ဈေးကွက်သုတေသနဖြစ်စေမည့် အဆင့် ၇ ဆင့်	၃၃
၄၆။	အင်တာနက်အသုံးပြုခြင်း	၃၅
၄၇။	ကွင်းဆင်း၍ သုတေသနပြုခြင်း	၃၅
၄၈။	စစ်တမ်းမေးခွန်းလွှာအတွက် အခြေခံကျသော ဥပဒေစည်းမျဉ်းများ	၃၆

**အခန်း (၄)**

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား ပိုင်ဆိုင်ခြင်းနှင့် ကြိုတွေ့ရသောပြဿနာများ

၄၉။	ပိုင်ဆိုင်မှုအပေါ် ဆုံးဖြတ်ခြင်း	၃၇
၅၀။	အစုစပ်လုပ်သူ (စီးပွားဇက်)	၃၈
၅၁။	ဇက်စပ်လုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်ခြင်း	၃၈
၅၂။	ဇက်စပ်လုပ်ငန်းအား အမည်ပေးခြင်း	၃၉
၅၃။	လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အား မှတ်ပုံတင်ခြင်း	၃၉
၅၄။	မူပိုင်ခွင့် မှတ်ပုံတင်နိုင်သော အရာများ	၃၉
၅၅။	မူပိုင်ခွင့်က ကာကွယ်ပေးထားသည့် ကိစ္စများ	၄၀
၅၆။	ဒီဇိုင်းများ	၄၁
၅၇။	ကုန်အမှတ်တံဆိပ်နှင့် ကိုယ်ပိုင်အမှတ်အသားများအား မူပိုင်ခွင့်မှတ်ပုံတင်ခြင်း	၄၁

**အခန်း (၅)**

အိမ်မှနေ၍ လုပ်ငန်းအား စီမံကိုင်တွယ်ခြင်း

၅၈။	သင့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်၏ လိုအပ်ချက်များအား သတိမူခြင်း	၄၃
၅၉။	ကားဂိုဒေါင်အား အသုံးပြုခြင်း	၄၅

၆၀။ ကျန်းမာရေး - ဘေးကင်းလုံခြုံရေးနှင့် အန္တရာယ်များ	၄၇
၆၁။ အာမခံဆိုင်ရာကိစ္စများ	၄၇
၆၂။ အလုပ်အတွက် ပစ္စည်းများတပ်ဆင်ခြင်း	၄၇
၆၃။ လုပ်ငန်းခွင်နှင့် လုပ်အားစွမ်းရည်အား မြှင့်တင်ခြင်း	၄၇
၆၄။ လုပ်ငန်းအတွက် ထောက်ပံ့ပေးမည့်သူများအား ရှာဖွေခြင်း	၄၈
၆၅။ သင့်ကိုယ်သင် စည်းရုံးခြင်း	၄၈
၆၆။ ရည်မှန်းချက် ချမှတ်ခြင်း	၄၉
၆၇။ သင့်အချိန်များအား ထိရောက်စွာစီမံခန့်ခွဲနိုင်ခြင်း	၄၉
၆၈။ သင့်ကိုယ်သင် နိုးကြားအောင်တိုက်တွန်းလှုံ့ဆော်ခြင်း	၄၉
၆၉။ အိမ်ထောင်ဖက်နှင့် ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ခြင်း	၅၀
၇၀။ အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန် အန္တရာယ်	၅၁

**အခန်း (၆)**

**လုပ်ငန်းတိုးတက်ရေးအတွက် ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းများ  
ပွင့်လင်းစေခြင်း**

၇၁။ ဖုန်းအသုံးပြုခြင်းနှင့် ဖုန်းစနစ်များ	၅၂
၇၂။ မိုဘိုင်းဖုန်းအသုံးပြုခြင်း	၅၂
၇၃။ အသံဖြင့် သတင်းပို့ခြင်း	၅၂
၇၄။ အီးမေးလ်အသုံးပြုခြင်းဖြင့် အားသာချက်များရရှိခြင်း	၅၂
၇၅။ အင်တာနက်ကဗေးနှင့် ဝိုင်ဖိုင်ဟော့စ်ပေါ့ဆိုင်တို့အား ရှာခြင်း	၅၂
၇၆။ ကွန်ပျူတာများအသုံးပြုခြင်း	၅၂
၇၇။ လက်ပ်တော့နှင့် ဒက်စ်တော့	၅၄
၇၈။ ကော်ပီများ သိမ်းဆည်းထားခြင်း	၅၄
၇၉။ ကွန်ပျူတာသုံးရာ၌ သတိပြုရမည့်အချက်များ	၅၄
၈၀။ လက်ပ်တော့ အသုံးပြုခြင်း	၅၅
၈၁။ ဟတ်ဒ်ဝဲလ်နှင့်ပတ်သက်သည့် လိုအပ်ချက်များ	၅၅
၈၂။ ပါဝါလိုင်နက်ဝါဒ် အသုံးပြုခြင်း	၅၆
၈၃။ ပရင်တာနှင့် ကော်ပီယာများ	၅၆
၈၄။ စကမ်နာများ အသုံးပြုခြင်း	၅၆
၈၅။ အန်တီဝိုင်းရပ်စ် ပါရှိသော ပရိုဂရမ်	၅၆

အခန်း (၇)

သင့်ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများအား  
ဈေးကွက်ဆီသို့ သယ်ဆောင်ခြင်း

၈၆။	အရည်အသွေး အဆင့်အတန်းသတ်မှတ်ခြင်း	၅၈
၈၇။	အောင်မြင်မှုရစေသော အရေးပါသည့်အချက်များ	၅၉
၈၈။	အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းနှင့် ကြော်ငြာခြင်း	၆၀
၈၉။	မီဒီယာရွေးချယ်ခြင်း	၆၀
၉၀။	ပုံနှိပ်စာလုံး၏ အစွမ်းထက်ပုံ	၆၂
၉၁။	ပုံနှိပ်စာလုံးဖြင့် ရေးသားရာ၌ လိုက်နာရမည့်အချက်များ	၆၂
၉၂။	တိုက်ရိုက်ပေး လက်ကမ်းကြော်ငြာ၊ ဘောက်ချာနှင့် စာများ	၆၂
၉၃။	အဖွဲ့အစည်းများ၏ ထောက်ပံ့မှုများ	၆၂
၉၄။	နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာနှင့် မဂ္ဂဇင်းများ၏ကောင်းကျိုးပြုမှုများ	၆၃
၉၅။	ပိုစတာကြော်ငြာဆိုင်ဘုတ်များ အသုံးပြုခြင်း	၆၃
၉၆။	အခြားသော မီဒီယာများအား အသုံးပြုခြင်း	၆၃
၉၇။	သတင်းထုတ်ပြန်ချက်ရေးသားခြင်း	၆၃
၉၈။	သတင်းထုတ်ပြန်ချက်ရေးသားရန်အတွက် လိုအပ်သောအချက်များ	၆၄
၉၉။	ပြိုင်ဘက်များ	၆၅
၁၀၀။	ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်သည့် မဟာဗျူဟာ	၆၅
၁၀၁။	ဖြန့်ဝေခြင်းနှင့် ရောင်းချခြင်း	၆၇
၁၀၂။	ဖောက်သည်၏လိုအပ်ချက်အရ သင့်ရောင်းကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုအား ဝယ်ယူခြင်း	၆၈
၁၀၃။	ရောင်းချရေးအစီအစဉ်များ ရေးဆွဲခြင်း	၆၈
၁၀၄။	အလှူအကျင့်ကောင်းနှင့် အလှူအထကောင်းများရှိခြင်း	၆၈
၁၀၅။	တယ်လီဆေး (သို့) တယ်လီဖုန်းဖြင့် ရောင်းချခြင်း	၆၈
၁၀၆။	မိမိထုတ်ကုန်က ဈေးကွက်အတွင်း ရောက်ရှိခြင်း	၆၉
၁၀၇။	ငွေသား (သို့) ချက်စံဖြင့် ပေးချေခြင်း	၆၉
၁၀၈။	အကြွေးဝယ်ကတ်	၆၉
၁၀၉။	လိုင်စင် (သို့) ပါမစ်ရရှိခြင်း	၇၀
၁၁၀။	ပြန်အမ်းတောင်းခံရသည့် အခြေအနေများ	၇၀
၁၁၁။	အထေးရောက်ရောင်းချခြင်းနှင့် အွန်လိုင်းမှကုန်သွယ်ခြင်း	၇၀

**အခန်း (၈)**

သင့်ကိုယ်ပိုင်ဝက်ဘ်ဆိုက်တည်ထောင်ခြင်းနှင့် အသုံးပြုခြင်း

၁၁၂။	အင်တာနက်မှ ရောင်းချခြင်း	၇၁
၁၁၃။	ဝက်ဘ်ဆိုက်အသုံးပြုခြင်းကြောင့် ရရှိသည့်အကျိုးကျေးဇူးများ	၇၂
၁၁၄။	ဈေးကွက်သုတေသနပြုလုပ်ခြင်း	၇၂
၁၁၅။	ဆက်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ ကုန်ကျစရိတ်များသက်သာခြင်း	၇၂
၁၁၆။	အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့် ငွေပေးချေခြင်း	၇၂
၁၁၇။	ဝက်ဘ်ဆိုက်ဒီဇိုင်း ရေးဆွဲခြင်း	၇၂
၁၁၈။	ဝက်ဘ်ဆိုက်ဒီဇိုင်းနှင့်ပတ်သတ်၍ ဆောင်ရန်၊ ရှောင်ရန်များ	၇၃
၁၁၉။	ပြင်ပအကူအညီရယူခြင်း	၇၃

**အခန်း (၉)**

ကိန်းဂဏန်းများ ပြုလုပ်ခြင်း

၁၂၀။	စနစ်ကျသည့် စာရင်းကိုင်ခြင်း	၇၅
၁၂၁။	အရိုးရှင်းဆုံးသော အနှစ်ချုပ်စာရင်းစာအုပ်	၇၆
၁၂၂။	ငွေစာရင်းလုပ်ငန်းများနှင့် စာရင်းကိုင်လုပ်ငန်းများအတွက် အထောက်အကူပြုသည့်ဆာ့ဝဲလ်	၇၉
၁၂၃။	စာရင်းကိုင်ငှားရမ်းခြင်း	၈၀
၁၂၄။	ငွေလည်ပတ်မှုအား တိုင်းတာခြင်း	၈၀
၁၂၅။	အကျိုးအမြတ်ကို တွက်ခြင်း	၈၂
၁၂၆။	ကိန်းဂဏန်းများကို နားလည်ခြင်း	၈၃
၁၂၇။	ကုန်ပစ္စည်း၏ဝန်ဆောင်မှုအပေါ် စည်းကြပ်ခွန်	၈၃

**အခန်း (၁၀)**

ငွေကြေးရှာဖွေမှု မြှင့်တင်ခြင်း

၁၂၈။	လုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သော ရင်းနှီးငွေ	၈၄
၁၂၉။	အိမ်ဝယ်ယူခြင်းဖြင့် ရင်းနှီးမြုပ်နှံခြင်း	၈၅
၁၃၀။	ဘဏ်ကို အသုံးပြုခြင်း	၈၅
၁၃၁။	ဘဏ်မှ ငွေချေးသွ် ပြည့်စုံရမည့်အချက်များ	၈၅
၁၃၂။	မိတ်ဆွေနှင့် မိသားစုဝင်များထံမှ အကူအညီရယူခြင်း	၈၆

**အခန်း (၁၁)**

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အစီအစဉ်များအတွက် ပြင်ဆင်ခြင်း

- ၁၃၃။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအစီအစဉ်များ ရေးဆွဲရန် ဘာကြောင့်လိုပါသလဲ ၈၇
- ၁၃၄။ သင့်လုပ်ငန်းအနှစ်သာရကို ပေါ်လွင်စေရန် ဆောင်ရွက်ရာ၌ ပါဝင်ရမည့်အချက်များ ၈၈
- ၁၃၅။ ထုတ်ကုန်နှင့်ပတ်သက်၍ အသိပေးစာပြသည့်နည်းလမ်း ၉၀

**အခန်း (၁၂)**

လုပ်ငန်းလိုအပ်ချက်အရ ဝန်ထမ်းများခန့်ထားခြင်း

- ၁၃၆။ လုပ်ငန်းကဏ္ဍအလိုက် ဝန်ထမ်းခန့်အပ်ခြင်း ၉၁
- ၁၃၇။ အလုပ်ခေါ်ဆိုရာ၌ ပါဝင်ရမည့်အချက်များ ၉၁
- ၁၃၈။ မိသားစုဝင်တို့ထံမှ တုံ့ပြန်မှုကောင်းများရရှိခြင်း ၉၂
- ၁၃၉။ သတင်းစာထဲမှ အလုပ်ခေါ်ခြင်း ၉၂
- ၁၄၀။ အင်တာနက်ကို အသုံးပြုခြင်း ၉၃
- ၁၄၁။ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခြင်း ၉၃
- ၁၄၂။ ဝန်ထမ်းသစ်များအား လက်ခံကြိုဆိုခြင်း ၉၅
- ၁၄၃။ ဝန်ထမ်းများအား စိတ်ဓာတ်လုံ့ဆော်မှုလုပ်ပေးနိုင်ရန် မျှတပြီး အခြေခံကျသည့် နည်းလမ်းများ ၉၅
- ၁၄၄။ လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်ကောင်းခြင်းအပေါ် ဆုချခြင်း ၉၆
- ၁၄၅။ အလုပ်ခွင်အတွင်း ဘေးကင်းလုံခြုံမှုရရှိစေခြင်း ၉၆

**အခန်း (၁၃)**

အမြတ်ငွေ တိုးတက်ရရှိခြင်း

- ၁၄၆။ အရင်းအမြစ်များအား သင့်မြတ်အောင် အသုံးပြုခြင်း ၉၉
- ၁၄၇။ အလုပ်လုပ်သည့် နည်းလမ်းများအား ပြန်လှန်သုံးသပ်ခြင်း ၉၉
- ၁၄၈။ မတည်ရင်းနှီးငွေအား ထိန်းချုပ်ခြင်း ၁၀၀
- ၁၄၉။ ဖောက်သည်များအား ထိန်းထားနိုင်ခြင်း ၁၀၀
- ၁၅၀။ အရောင်းကဏ္ဍအား မြှင့်တင်ခြင်း ၁၀၀
- ၁၅၁။ ထုတ်ကုန်သစ်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုအသစ်ကို ဖန်တီးခြင်း ၁၀၁

အခန်း (၁၄)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား ပင်လယ်ရပ်ခြားမှ စတင်ခြင်း

- ၁၅၂။ ပိတ်ဖက်ဖြစ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များရှိသည့်နိုင်ငံများနှင့် ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ခြင်း ၁၀၃
- ၁၅၃။ ဖောက်သည်များအား ခြေရာခံခြင်း၊ ပြိုင်ဘက်ကိုသိရှိခြင်း၊ ထောက်ပံ့ပေးသူများနှင့် အခြားသောဈေးကွက်ဆိုင်ရာ အရင်းအမြစ်များ ၁၀၄
- ၁၅၄။ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်ခြင်းဆိုင်ရာ ကိစ္စများ ၁၀၅
- ၁၅၅။ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်ရာ၌ သိထားရမည့်အချက်များ ၁၀၅
- ၁၅၆။ အခွန်စည်းကြပ်ခြင်းဆိုင်ရာ ကိစ္စများ ၁၀၅

နောက်ဆက်တွဲ လေ့လာစရာများ

- ၁၅၇။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းများ ၁၀၈
- ၁၅၈။ အွန်လိုင်းပေါ်မှ ဈေးရောင်းခြင်း ၁၀၉
- ၁၅၉။ လုပ်ငန်းအား ကျောထောက်နောက်ခံပေးမည့် အဖွဲ့အစည်းများ ၁၀၉
- ၁၆၀။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အထူးကျွမ်းကျင်သော အကြံပေးအရာရှိများ ခေါ်ယူရရှိခြင်း ၁၁၀



### စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု အစပြုလုပ်ကိုင်ခြင်း

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်သော လောက

အိမ်မှာနေလျက် သင့်ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား ပုံမှန်လည်ပတ်စေခြင်းအပေါ် အထီးကျန်သော လုပ်ငန်းအဖြစ် မမှတ်ယူသင့်ပေ။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်သူများအနေဖြင့် အသိပညာ အတတ်ပညာရှင်များ၊ နည်းပညာကျွမ်းကျင်သူများထက် စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်များအဖြစ် ရပ်တည်နေတာဖြစ်ပါတယ်။

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံရဲ့ အရေးပါတဲ့လူသားအရင်းအမြစ်တွေဖြစ်တဲ့ ဆရာဝန်၊ ကျန်းမာရေးဝန်ထမ်းတွေ၊ အရည်အသွေးတိုင်းတာစစ်ဆေးရေးပညာရှင်တွေ၊ လေယာဉ်မောင်းပိုင်းလော့တွေ၊ အင်ဂျင်နီယာတွေက နိုင်ငံအပေါ် အကျိုးရှိရှိ အလုပ်အကျွေးပြုကြသလို ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်တဲ့ စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်တွေကလည်း နိုင်ငံရဲ့လိုအပ်ချက်တွေကို တစ်ထောင့်တစ်နေရာကနေ ဖြည့်စွမ်းပေးနေကြပါတယ်။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် ခိုင်လုံသော အချက်အလက်များ

ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများရှိ သန်း ၁၅၀ ကျော် အရေအတွက်ရှိတဲ့လူတွေဟာ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို နဲ့နောက်ထပ် ဆယ်စုနှစ် ၂ နှစ်အတွင်းမှာပဲ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်သူတွေ ပိုပို တိုးပွားလာခဲ့ပါတယ်။

အမျိုးမျိုးသော လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းတွေကို သုတေသနပြုလေ့လာရာမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ၇ ခုဟာ လူအင်အား ၅၀ နဲ့ စတင်လည်ပတ်ခဲ့တာဖြစ်ပြီး ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူတွေက အမျိုးသမီးများဖြစ်ကြောင်း သိရှိရပါတယ်။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးစတင်ခြင်းကို လေ့လာရင်း ဆယ်ကျော်သက်ရွယ်ကတည်းက (သို့) အသက် ၂၀ ဝန်းကျင်ကတည်းက လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့သူတွေဟာ အသက် ၄၀ - ၅၀ မှ စတင်ခဲ့သူတွေထက် ပိုမိုအောင်မြင်မှုရရှိသလို ကျန်းမာမှုအခြေအနေတွေလည်း နည်းပါးနေမှာဖြစ်ပါတယ်။

မည်သူမဆို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို အခြေအနေ အချိန်အခါအရ ဆန်းသစ် ပြောင်းလဲပေးနိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။

ပြောင်းလဲလိုက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တိုင်းဟာ အစားထိုးသစ်လွင်ခြင်းရဲ့ အဓိကအရင်းအမြစ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

**အိမ်မှနေ၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ခြင်း**

အားသာချက်များ။ ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ စီမံခန့်ခွဲရေးဌာန၏ လေ့လာမှုများအရ အိမ်မှနေ၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်သူတို့အတွက် အောင်မြင်မှုအလားအလာများ ကောင်းမွန်ကြောင်း၊ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တို့အတွက် ပထမ ၄ နှစ် အတွင်း လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော် စတင်လည်ပတ်နိုင်မှု အားကောင်းသည်နှင့် လုပ်ငန်း၏ ၃ ပုံ ၂ ပုံခန့် ကျိန်းသေအောင်မြင်နိုင်ခြေရှိကြောင်း တွေ့ရှိရပါတယ်။

ကုန်ကျစရိတ်သက်သာခြင်း။ ။ မည်သည့်မြို့ပြများတွင်မဆို ရုံးခန်းများ၊ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းအဆောက်အအုံများ၊ ပြန်လည်ပြုပြင်ထားသော အဆောက်အအုံများ၊ ကြော်ငြာဆိုင်ဘုတ်ကြီးများအား လက်ညှိုးထိုးမလွဲ တွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ အဆောက်အအုံရုံးခန်းတွေဟာ ကိုယ်ပိုင်ရုံးခန်းတွေအဖြစ် ပိုင်ဆိုင်ထားသူတွေက အခြားကုမ္ပဏီရုံးခန်းတွေ ဖွင့်လှစ်နိုင်အောင် တစ်ဆင့်ပြန်လည်ငှားရမ်းတတ်ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းသဘာဝ အမျိုး

အစားအပေါ်မူတည်ပြီး အဆောက်အအုံရုံးခန်းရဲ့ အကျယ်အဝန်းအပေါ် မူတည်တဲ့ ငှားရမ်းစရိတ် အနိမ့်အမြင့်ကွာခြားသွားပါတယ်။

အကယ်၍ သင်ဟာ နေထိုင်ရာ အိမ်မှာပဲ လုပ်ငန်းစတင်လည်ပတ်မယ် ဆိုရင် အထက်ပါကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံးပေါင် ၃၅,၀၀၀၊ ယူရိုငွေ ၄၁,၀၀၀၊ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၁,၀၀၀ ခန့် သက်သာသွားမှာဖြစ်ပြီး လုပ်ငန်းအတွက် ပိုမိုအင်အားတောင့်တင်းအောင် သုံးစွဲမယ့် ငွေကြေးအတွက် လည်း စိုးရိမ်စရာမရှိတော့ပါဘူး။ လုပ်ငန်းစတင်ချိန် ငွေကြေးသက်သာစွာနဲ့ လည်ပတ်နိုင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

ကုန်ကျစရိတ်သက်သာစေတဲ့ နောက်ထပ်နည်းလမ်းတွေကတော့ မီးဖိုချောင်မှာ သုံးစွဲတဲ့စားပွဲကို လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာရွက်စာတမ်းတွေ တင်နိုင်အောင် မိမိရဲ့အစီအစဉ်တွေ ရေးဆွဲနိုင်အောင် အသုံးချနိုင်ရပါမယ်။ နောက်ဆုံးအဆင့်အနေနဲ့ ကားဂိုဒေါင် (သို့) အိမ်နောက်ဖေး အဖီအစွယ်မှာတောင် အလုပ်လုပ်နိုင်ရပါမယ်။ မိမိအနေနဲ့ လုပ်ငန်းရဲ့ ပထမဆုံးခြေလှမ်းတိုင်း ရှော့ရှော့ရှု၍ဖြစ်အောင် လှမ်းနိုင်ဖို့သာ အဓိကကျပါတယ်။

အချိန်ပိုယူ၍ ကြိုးစားခြင်း ■ ■ သင့်ဆီမှာ ငွေကြေးအလုံအလောက် ရှိနေရင် လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းအတော်များများကို စိတ်တိုင်းကျ ဝယ်ယူနိုင်ပေမဲ့ အဲဒီငွေကြေးက အချိန်ကိုတော့ ဘယ်လိုမှ မဝယ်ယူနိုင်ပါဘူး။ ငွေနဲ့ အချိန်ကို မဝယ်ယူနိုင်တာကြောင့် အချိန်ကိုတန်ဖိုးထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အချိန်ကို တန်ဖိုးထားပြီဆိုတာနဲ့ အလဟဿအချိန်ကုန်ခံလို့ မဖြစ်တော့ပါဘူး။ မိမိတိုးတက်မှုရအောင် အချိန်နဲ့တစ်ပြေးညီ ကြိုးစားနေရတာကြောင့် မိမိလုပ်ငန်းတည်ရှိရာ နေရာဟာသင်နဲ့ အနီးကပ်ဆုံးနေရာမှာရှိမှ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

တကယ်လို့ သင့်လုပ်ငန်းက မိုင် ၂၀ အကွာအဝေးမှာ တည်ရှိနေတယ် ဆိုရင် သင့်အတွက် နေ့စဉ်အသွားအပြန်အတွက် မိုင် ၄၀ စာ အလဟဿ ဖြစ်နေပါမယ်။

လုပ်ငန်းတည်ရှိရာနေရာ ဝေးလံတာကြောင့် အချိန်အလဟဿ ဖြစ်ရ သလို တစ်ခါတစ်ရံ မိသားစုဝင်တွေ နာမကျန်းတာကြောင့်လည်း အလုပ်

မသွားနိုင်ဘဲ လုပ်ငန်းနှောင့်နှေးကြန့်ကြာခြင်းကို ဖြစ်စေပါတယ်။

တကယ်လို့ သင်ဟာ လိမ္မာပါးနပ်သူဆိုရင် မိသားစုဝင်တွေရဲ့ ကျန်းမာရေးကိစ္စတွေကို လုပ်ပေး၊ ပြုစုပေးနိုင်သလို လုပ်ငန်းကိုလည်း အတတ်နိုင်ဆုံး ပျက်ရက်နည်းပါးစေအောင် လုပ်ကိုင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ မိသားစုဝင်တွေ အရေးသာမက မိမိကိုယ်တိုင်အလုပ်ကို ပျက်ရက်မရှိဘဲ လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် နေထိုင်ရာအိမ်မှာပဲ စီးပွားရေးလုပ်ခြင်းက အကောင်းဆုံးရွေးချယ်မှု ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

စိတ်ဖိစီးမှု သက်သာစေခြင်း ။ ။ စိတ်ဖိစီးမှုဖြစ်ရတဲ့ အခြေခံအကြောင်းအရင်းကတော့ နေ့စဉ်တစ်နေ့ကုန် တစ်နေခန်း အလုပ်ကို ဇယ်ဆက်သလို လုပ်ခြင်းကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စိတ်ဖိစီးမှုဖြစ်စေတတ်တဲ့ နောက်ထပ်အကြောင်းအရင်းတွေကတော့ လမ်းဆုံလမ်းခွ လူစည်ကားသောနေရာမှာ အလုပ်လုပ်ရခြင်း မတော်တဆထိခိုက်ခြင်း နှောင့်နှေးကြန့်ကြာခြင်း၊ မော်တော်ယာဉ်လမ်းကြောင်း ပိတ်ဆို့ခြင်းတို့ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စိတ်ဖိစီးမှုဖြစ်စေတဲ့ အခြားအကြောင်းတရားတစ်ခုကတော့ လူနေကျပါးတဲ့နေရာမှာ မိမိရဲ့လုပ်ငန်းရှိနေခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ခါတစ်ရံ အလုပ်နှင့် အိမ်အကြား စိတ်ကျေနပ်မှုမရှိတာတွေ အိမ်အလုပ်ရော၊ လုပ်ငန်းခွင်မှာပါ ပင်ပန်းရတာတွေကြောင့်လည်း စိတ်ဖိစီးမှု ဖြစ်တတ်ပါတယ်။

သို့သော်လည်း အခွင့်အရေးကောင်းတစ်ရပ်အနေနဲ့ အိမ်မှာနေရင်း အိမ်အလုပ်လုပ်ရင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုပါ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အိမ်တွင်းသန့်ရှင်းရေးလုပ်ခြင်း၊ ထမင်းဟင်းချက်ရင်းလုပ်ငန်းကိစ္စတွေကို အိုးမကွာ၊ အိမ်မကွာလုပ်နိုင်ခြင်းကြောင့်လည်း စိတ်ဖိစီးမှုကနေ ကင်းလွတ်ပြီး အောင်မြင်တဲ့ဘဝကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

$$\begin{matrix} \text{စိတ်ဖိစီးမှု} & & \text{အချိန်ပိုယူ၍} & & \text{ကုန်ထုတ်စွမ်းအား} \\ \text{သက်သာခြင်း} & + & \text{ကြိုးစားခြင်း} & = & \text{တိုးတက်ခြင်း} \end{matrix}$$

စိတ်ဖိစီးမှုသက်သာခြင်းနဲ့ အချိန်ပိုယူပြီး ကြိုးစားခြင်းတို့ကို ပေါင်းစပ်ရင် ကုန်ထုတ်စွမ်းအားတိုးတက်ခြင်းဆိုတဲ့ ကောင်းသောရလဒ် ကို ရရှိပါမယ်။

အထက်ပါညီမျှခြင်းဟာ ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်မဆို အသုံးတည့်ပြီး ရလဒ်ကောင်းရရှိစေတဲ့ ညီမျှခြင်း(သို့)ပုံသေနည်းတစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။

အထူးသဖြင့် ဒီညီမျှခြင်းဟာ အိမ်ကို အခြေခံထားတဲ့ (သို့) အိမ်မှာပဲ နေပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်လည်ပတ်လိုသူတွေအတွက် ရည်ညွှန်းပါတယ်။ ဒီညီမျှခြင်းကို လက်တွေ့ကျကျ အသုံးပြုဆိုတာနဲ့ နေ့စဉ် အချိန် နာရီပိုတွေ ရရှိလာတာကို ဝမ်းမြောက်ဖွယ် တွေ့ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ သင့်အနေနဲ့အချိန်ပိုတွေ နေ့စဉ်ရရှိလာပြီဆိုရင် သူတကာထက် အလုပ်ကိုပိုပြီး လုပ်ခွင့်ရသလို အရေးကြီးတဲ့လုပ်ငန်းတွေကိုလည်း အချိန်ပိုယူပြီး စဉ်းစားဆုံးဖြတ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

သင့်အတွက် အလုပ်လုပ်ရာမှာ အချိန်ပိုတွေ ပိုရှိနေသမျှ ကုန်ထုတ်စွမ်းအားလည်း သူတကာထက် ပိုမိုမြင့်တက်နေပါမယ်။ ကုန်ထုတ်စွမ်းအားမြင့်တက်လာရင် ဝင်ငွေရရှိနှုန်းလည်း မြင့်တက်ပြီး လုပ်ငန်းကို ပိုမိုချဲ့ထွင်လာနိုင်တာကြောင့် သင့်အတွက် တိုးတက်မှုတွေ ဆင့်ကဲရရှိလာပြီး အခြားလုပ်ငန်းသစ်တွေကိုပါ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်လာနိုင်မှာပါ။

အကယ်၍ သင့်လုပ်ငန်းအတွက် နေ့စဉ်တစ်နာရီကို ပေါင် ၂၀၊ (ယူရို ၂၃.၅၀ / အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၀) ခန့်ရရှိတယ်ဆိုရင် အချိန်ပိုအပေါ် အလုပ်ဆက်လုပ်နိုင်ခြင်းကြောင့် အပိုဝင်ငွေအဖြစ် ပေါင် ၈၀၊ (ယူရို ၉၄ / အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၂၀) ထိ နေ့စဉ်ရရှိနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သင်ဟာ ရက်သတ္တတစ်ပတ်လျင် ၅ ရက်နှုန်းနဲ့ ရက်သတ္တပတ် ၄၈

ပတ်လုပ်နိုင်ရင်တော့ အပိုဝင်ငွေ ပေါင် ၁၉၂၀၀ (ယူရိုငွေ ၂၂,၅၆၀/ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၈,၈၀၀) ထိ တိုးတက်ခံစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အထက်ဖော်ပြချက်တွေဟာ လုပ်ငန်းကိုအိမ်မှာ အခြေတည်ပြီးလုပ်သူတွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ချက်တွေကို လေ့လာသုတေသနပြုချက်များသာ ဖြစ်ပါတယ်။

အကယ်၍ သင်ဟာ အိမ်ကိုအခြေခံပြီးလုပ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မဟုတ်ရင် သမားရိုးကျလုပ်ငန်းတစ်ခုအနေနဲ့သာ သာမန်ဝင်ငွေ ရရှိပြီး သိသိသာသာတိုးတက်လာနိုင်မယ့် အခွင့်အရေးမရှိပါဘူး။

ထူးခြားသော ယှဉ်ပြိုင်မှုများ

အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတော်များများဟာ သူတို့ထက် အင်အားကြီးမားတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်တဲ့အနေနဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဈေးလျှော့ရောင်းတတ်ကြပါတယ်။

ကုမ္ပဏီကြီးအချို့အနေနဲ့ မန်နေဂျာတွေဟာ ထုတ်ကုန်ရဲ့တန်ဖိုးအမှန်ကို မသိတာရယ်... ကုန်ကျစရိတ်တွေကို မသိတာရယ်နဲ့ ဘယ်ဈေးနဲ့ရောင်းရမယ်ဆိုတာကိုပါ မသိတာကြောင့် တစ်ခါတစ်ရံ အသေးစားလုပ်ငန်းများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်တိုင်းကျရှုံးရတတ်ပါတယ်။

အထက်ပါအခြေအနေတွေကို လွတ်လွတ်ကင်းကင်း ရှောင်တိမ်းနိုင်တဲ့ သူတွေကတော့ အိမ်ကို အခြေခံတဲ့ (သို့) အိမ်မှာနေပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလည်ပတ်နိုင်တဲ့သူတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အိမ်ကို အခြေခံတဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့ ဖော်မြူလာဟာ လက်တွေ့အောင်မြင်မှုဖြစ်စေတဲ့ -

$$\begin{matrix} \text{ကုန်ထုတ်စွမ်းအား} \\ \text{တိုးဟက်ခြင်း} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{ကုန်ကျစရိတ်} \\ \text{လျော့ကျခြင်း} \end{matrix} = \begin{matrix} \text{ဈေးလျှော့၍} \\ \text{ရောင်းနိုင်ခြင်း} \end{matrix}$$

..... ပဲဖြစ်ပါတယ်။

အိမ်ကိုအခြေခံတဲ့ (သို့) အိမ်မှာနေပြီး စီးပွားရေးလုပ်တဲ့သူတွေအနေနဲ့ ငွေကြေးကို မြောက်မြားစွာ သုံးစွဲရန်မလိုဘဲ အချိန်ပိုရနေတာကြောင့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကိုလည်း သူတကာထက်ပိုပြီး ဈေးနှုန်းချိုသာစွာ လျှော့ရောင်းနိုင်ပါတယ်။

အိမ်မှာနေ၍စီးပွားရေးလုပ်သူတို့အတွက် လိုက်နာရမည့် အရေးပါသောအချက်များ

- လုပ်ငန်းအား မည်သို့သော နည်းလမ်းများဖြင့် တိုးတက်အောင် လုပ်သင့်သည်။ သင့်ကိုယ်ပိုင်အမြင်အရ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိအောင် မည်သို့လုပ်ကိုင် သင့်သည်ဆိုသည်ကို ကြိုတင်စဉ်းစားထားပါ။
- အမြဲတစေ သူတစ်ပါးအပေါ် မှီခိုနေခြင်းထက် ကိုယ်တိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီး မည်သို့ စီမံဆောင်ရွက်ရမည်ကိုသိအောင် ကြိုးစားပါ။
- တစ်နေ့တာ အလုပ်လုပ်ချိန်အား တိကျစွာသတ်မှတ်ပြီး ကုန်ထုတ်စွမ်းအား တိုးတက်အောင် ကြိုးစားပါ။
- နိုင်ငံရေးအဖွဲ့အစည်းများရှိနေသည့် အဆောက်အအုံများ၌ အလုပ်အတွက် ရုံးခန်းဖွင့်ရန် မစဉ်းစားသင့်ပါ။ အချိန်အလကားဖြစ်စေမည့် အခြေအနေတိုင်းအား သတိပြုရှောင်ရှားရမည်။
- အိမ်မှာနေ၍ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရင်းမှ မိသားစုဝင်တိုင်း၏ အလုပ်အကိုင်ရရှိရေးနှင့် (ဖြစ်နိုင်ပါက) ဇနီး-ခင်ပွန်းနှင့် သားသမီးများကိုပါ မိမိတို့တတ်စွမ်းနိုင်သလောက် အလုပ်ကိုယ်စီ တာဝန်ယူနိုင်အောင် စီမံပေးပါ။
- အနာဂတ်ကာလမျိုးဆက်သစ်များ အလုပ်အကိုင် လက်ဆင့်ကမ်းသွားနိုင်အောင် အုတ်မြစ်ချ ဆောင်ရွက်ပေးပါ။
- ရရှိသော လုပ်ခလစာထက် လုပ်ငန်းအပေါ်ပိုပြီး တန်ဖိုးထားတတ်အောင် အမွေဆက်ခံသူတိုင်းအား ပြောပြပေးပါ။

အားနည်းချက်များ

မိမိအိမ်တွင် လုပ်ငန်းစတင်လည်ပတ်သည်နှင့် အလုပ်သမားများ အချိန်မီ ရောက်ရှိလာရေး၊ မိမိသူဌေး/အရင်းအနှီးငွေ ထုတ်ပေးသူ၏ ညွှန်ကြားချက်

အရ မိမိက အစစအရာရာ တာဝန်ယူရေးတို့အတွက် စိတ်အနှောင့်အယှက် ဖြစ်နေရတတ်ပါမယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းမှာ ချို့ယွင်းချက် ရှိနေတာကြောင့် ပစ္စည်းထုတ်သူ အလုပ်သမားအပေါ် အပြစ်ပုံချရုံနဲ့ မပြီးဘဲ မိမိရဲ့တာဝန်မကင်းမှုအတွက် အပြစ်တင် ဝေဖန်ခံရနိုင်ပါတယ်။

နောက်ထပ်သော ပြဿနာတွေကတော့ ငွေချေးတာ၊ ပြန်ဆပ်တာ ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းအတွင်းကိစ္စတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ အိမ်မှာနေရင်း လုပ်ငန်းလုပ်သူတွေ အမှတ်မထင်ကြုံတွေ့ရတတ်တဲ့ အခက်အခဲတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

**အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေသောအရာများအား ဖယ်ရှားခြင်း**

မိမိလုပ်ငန်းတည်ရှိရာနေရာရဲ့ ဥပစာတစ်ပိုက် အစဉ်သန့်ရှင်းနေစေဖို့ လုပ်ငန်းမစခင်နှင့် အလုပ်သမားများ ရောက်မလာသေးမီ အစောပိုင်းအချိန် များအတွင်း သန့်ရှင်းနေအောင် လုပ်ထားရပါမယ်။

လုပ်ငန်းတည်ရှိရာ ဥပစာကို သန့်ရှင်းပြီးတာနဲ့ အိမ်တွင်းအလုပ်တွေ ဖြစ်တဲ့ အဝတ်လျှော်တာ၊ ပန်းကန်ခွက်ယောက်ဆေးကြောတာ၊ မီးပူတိုက်တာ၊ ထမင်းဟင်းချက်တာတွေ အပြီးသတ်လုပ်ထားရပါမယ်။ ဒီလို နေ့စဉ် လုပ်ပေးနိုင်ရင် အိမ်အလုပ်တွေကိုတာဝန်ကျေအောင် လုပ်နိုင်ပြီဖြစ်လို့ အလုပ်ထဲကို လေးလေးနက်နက် အာရုံစိုက် ဆောင်ရွက်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

**အရင်းအနှီးအနည်းငယ်နှင့် စတင်ခြင်း**

ဂျူဒီနဲ့ ပရင်ဂယ်ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီး ၂ ဦးဟာ အိမ်ရဲ့မီးဖိုချောင်စားပွဲပေါ်မှာ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွေ ရေးဆွဲပြီး အရင်းအနှီးအနည်းငယ်ကလေးဖြင့် လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူမတို့ ၂ ဦးက အထည်အလိပ်လုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားကြတယ်။

သူတို့ဒီလုပ်ငန်းကို စတင်ဖြစ်ခဲ့တာကလည်း “စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်ခြင်းဘာသာရပ်” အမည်ရှိတဲ့ စာအုပ်ကို ဖတ်မိသွားကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့က အဲဒီစာအုပ်ကြောင့် စိတ်ကူးကောင်းတွေ ရသွားကြတယ်။ သိပ် မကြာခင်မှာပဲ သူမတို့ ၂ ယောက်စလုံး ကိုယ်ဝန်အသီးသီး ရလာကြတယ်။

ဂျူဒီနဲ့ ပရင်ဂယ်က အထည်အလိပ်လုပ်ငန်းကနေ ဖက်ရှင်ကျတဲ့ အဝတ်အစားတွေ ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ စပြီး ကြိုးစားလာကြရတယ်။ ညနေတိုင်း သူမတို့ ၂ ဦးက ဂျူဒီရဲ့အိမ်မှာ ထပ်မံတွေ့ဆုံပြီး လုပ်ငန်းကိစ္စ၊ လက်ကမ်းကြော်ငြာကိစ္စတွေ ပြောဖြစ်ကြပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ နောက်ပိုင်းမှာ သူတို့စိတ်ဝင်စားတဲ့ ဖက်ရှင်အင်္ကျီတွေ ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ အထည်စဖြန့်ဝေပေးမယ့်သူတွေက တန်းစီစောင့်နေကြပါပြီ။

ဂျူဒီနဲ့ ပရင်ဂယ်တို့က အရင်းအနှီးနည်းနည်းနဲ့ စက်ရုံသေးသေးလေးတစ်ခုကို တည်လိုက်ကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု အားကောင်းလာပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ စတုရန်း ပေ ၁၂၀၀ အရွယ်အစား ရှိတဲ့ ကုန်လှောင်ရုံတစ်ခုကို တည်ပြီး ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးရေးစင်တာတစ်ခုကိုပါ တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်လုပ်လာနိုင်တော့ အမျိုးသမီးဝန်ထမ်းအင်အားကိုပါ ချဲ့ထွင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဂျူဒီနဲ့ ပရင်ဂယ်တို့ရဲ့ စက်ရုံမှာ အခုဆိုရင် ဝန်ထမ်းအင်အား ၁၅၀ ထိ ရှိလာပြီး ဖက်ရှင်အရောင်းဆိုင် ၁၄ ဆိုင်ကိုပါ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့ပြီဖြစ်ပါတယ်။ ဒါတင်မက ကလေးသူငယ်တို့အတွက် လိုအပ်သော ပစ္စည်းများအရောင်းဆိုင်၊ ကလေးကစားစရာနှင့် အရုပ်ဆိုင်၊ အိပ်ခန်းအတွက် လိုအပ်သော ပစ္စည်းများအရောင်းဆိုင်ကိုပါ ဖွင့်လှစ်လာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ။

### အခန်း (၁)

#### မှန်ကန်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အခွင့်အလမ်းကိုရှာဖွေခြင်း

မှန်ကန်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းကို ရှာဖွေရာ၌ အောက်ပါအချက်များကို လိုက်နာဆောင်ရွက်ဖို့ လိုပါတယ်..

- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း (သို့) ဝန်ဆောင်မှုအပေါ် ဆုံးဖြတ်ခြင်း
- ဈေးကွက်အတွင်း ကွာဟချက်များအား ရှာဖွေခြင်း
- အခြေခိုင်သော စိတ်ကူးများဖြင့် ရောင်းဝယ်ခြင်း
- လုပ်ပိုင်ခွင့်ရအောင် ကြိုးစားခြင်း
- နက်ဝေါ့ခံဈေးကွက်စနစ်ကို အသုံးပြုခြင်း
- လုပ်ငန်းအတွက် စိတ်ကူးကောင်းရစေသည့် အရင်းအမြစ်များ ရှာဖွေခြင်း။

သင်က ဘယ်လိုပုဂ္ဂိုလ်အမျိုးအစားဖြစ်သည်ဆိုခြင်းအပေါ် မူတည်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အခွင့်အရေးတွေ ရရှိလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဥပမာအနေနဲ့ တင်ပြရရင် အရောင်းဈေးသည် ၂ ဦးကို ဖွံ့ဖြိုးမှု နောက်ကျတဲ့ နိုင်ငံတစ်ခုကို လွှတ်ပြီး ရှူးဖိနပ်အရောင်းဈေးသည်အဖြစ် ခန့်ထားရာမှာ ပထမအရောင်းဈေးသည်က “ဒီနေရာမှာ ဈေးကွက်မရှိဘူး” လို့ အီးမေးလ်နဲ့ အကြောင်းပြန်တယ်။

ဒုတိယအရောင်းဈေးသည်ကတော့ “ဒီနေရာမှာ ဈေးကွက်အကြီးကြီးဖြစ်လာနိုင်တယ်..” လို့ အီးမေးလ်နဲ့ အကြောင်းပြန်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အရောင်းဈေးသည်ပုဂ္ဂိုလ် ၂ ဦးရဲ့ ကွာခြားချက်ကို သိသာစွာမြင်နေရပါပြီ... အရောင်းဈေးသည်ဖြစ်လာရင် ဈေးကွက်ကိုသာမန်မျက်စိနဲ့ ကြည့်လို့ မရတော့ပါဘူး... စဉ်းစားတွေးခေါ်မြော်မြင်တဲ့ အမြင်ရှိဖို့ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။

**ထုတ်ကုန် (သို့) ဝန်ဆောင်မှု**

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်လုပ်ကိုင်သူများအနေဖြင့် ထုတ်ကုန်အတွက် အာရုံစိုက်သင့်သလား (သို့) ရောင်းဖို့အတွက် ဝန်ဆောင်မှုပေးရမလားဆိုတာအတွက် စိတ်ရှုပ်ထွေးရတတ်ပါတယ်။

ထုတ်ကုန်အပေါ် အခြေခံထားတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာလက္ခဏာကောင်းတွေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကို အခြေခံထားတဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာထောက်ပံ့မှုတွေကို ရရှိစေပါတယ်။

လုပ်ငန်းစတင်လုပ်ကိုင်သူအနေနဲ့ ထုတ်ကုန်ပိုင်းကိုသာမက ဝန်ဆောင်မှုအပိုင်းကိုပါ သတိပြုနားလည်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

**လုပ်ငန်းလည်ပတ်စေမည့် နည်းလမ်းများ**

အိမ်မှနေ၍ လုပ်ငန်းလည်ပတ်စေမည့် နည်းလမ်းအနည်းငယ်သာ ရှိပါတယ်။ နည်းလမ်းအနည်းငယ်ထဲက တစ်ခုကို ဖော်ပြလိုပါတယ်။

အကယ်၍ သင်က သုတ်ဆေးထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူဖြစ်ပါက၊ သင့်စက်ရုံခေါင်းတိုင်ထဲမှ နေ့စဉ်အဆိပ်ငွေများကို ထွက်ရှိစေခြင်းကြောင့် ပတ်ဝန်းကျင်လူနေရပ်ကွက်များနဲ့ ပြဿနာဖြစ်တတ်ပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ သင့်အိမ်ရှေ့ခန်းကို အသုံးပြုပြီး အသေးစားလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ အခက်အခဲမရှိ လည်ပတ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ပြီး ထွက်ရှိလာတဲ့ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို အများပြည်သူတွေ ကျေနပ်လက်ခံနိုင်တဲ့ ဈေးနှုန်းနဲ့ ရောင်းချပေးနိုင်ရင် သင့်အတွက် ရေရှည်ဖောက်သည်ကောင်းတွေ ရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

**ဈေးကွက်အတွင်း ကွာဟမှုကို ဖြည့်စွက်ပေးခြင်း**

အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ဆိုရင် ဈေးကွက်အတွင်း ကွာဟမှုကိုဖြည့်စွက်ပေးနိုင်မယ့်နည်းလမ်းကို ရှာဖွေနိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။

ဈေးကွက်အတွင်းကွာဟချက်ကို ဖြည့်စွက်မယ်ဆိုရင် မိမိရဲ့ တစ်နိုင်အရင်းအနှီးနဲ့ ဖောက်သည်တွေအလိုကျမယ့် ပစ္စည်းတွေကို များများထုတ်လုပ်ပြီး သင့်တော်မယ့် ဈေးနှုန်းနဲ့ ရောင်းချနိုင်ရပါမယ်။ “အယ်နီတာ ရော့ဒ်စ်” ဆိုတဲ့ ခန္ဓာကိုယ်သုံးအလှပြင်ပစ္စည်းဆိုင်ကို တည်ထောင်သူ အမျိုးသမီးဟာ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်စွမ်းတဲ့ပစ္စည်းတွေကို သူမရဲ့ အိမ်တွင်းမီးဖိုချောင်စားပွဲပေါ်ကနေ ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ချင်သူတိုင်းဟာ (ရင်းနှီးငွေတတ်နိုင်သူမှ အပ) အရင်းနှီးငွေနည်းပါးနေတယ်ဆိုရင် မိမိအိမ်အတွင်းမှာပဲ တစ်နိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု လည်ပတ်ရင်းနဲ့ စတင်နိုင်ပါတယ်။

**တီထွင်ခြင်းနှင့် ဆန်းသစ်ခြင်း**

တီထွင်ခြင်းနဲ့ ဆန်းသစ်ခြင်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များလောကမှာ အလွန်အင်မတန် အန္တရာယ်ရှိတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ရပ်သာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ သင်က ဒီနည်းလမ်းကို မှန်မှန်ကန်ကန်နဲ့ အကျိုးရှိရှိ သုံးစွဲနိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ ငွေတွေတောင်လိုပုံနေတဲ့အထိကို ချမ်းသာကြွယ်ဝလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တီထွင်ခြင်းသဘောဟာ အပြုသဘောဆောင်ပြီး ကောင်းကျိုးဖြစ်စေတာ မှန်ပေမဲ့ အချိန်နဲ့ငွေကြေးကုန်ကျစရိတ်ကတော့ များစွာ ပေးဆပ်ရတတ်ပါတယ်။

တီထွင်မှုအပိုင်းအောင်မြင်လာပြီဆိုရင် ဆန်းသစ်တဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်တွေလည်း မြင့်တက်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။

**အင်တာနက်အသုံးပြုခြင်း**

အိမ်မှာနေပြီး စီးပွားရေးလုပ်သူတွေအတွက် မရှိမဖြစ်သုံးစွဲဖို့ လိုအပ်တဲ့

အရာကတော့ ကွန်ပျူတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာရှိတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေ အတွက် အဓိကအားသာချက်ကတော့ အင်တာနက်ကနေတစ်ဆင့် အသုံး တည့်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ၊ စိတ်ကူးကောင်းတွေ၊ နည်းပညာရပ် တွေကို ရရှိခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

**အခြားသူတို့၏ စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်များအား လက်တွေ့ကျကျ အသုံးချနိုင်ခြင်း**

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်လာပြီဆိုတာနဲ့ အခြားသူတွေရဲ့ စိတ် ကူးအတွေးအခေါ်တွေကို လိုအပ်သလို လက်တွေ့အသုံးချနိုင်ဖို့ လိုအပ် ပါတယ်။

**လုပ်ငန်းအတွက် လုပ်ပိုင်ခွင့်ရရှိခြင်း**

လုပ်ပိုင်ခွင့်ရရှိခြင်းဟာ ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဝေခြင်း၊ ထုတ်ကုန်အပေါ် ဝန် ဆောင်မှုပေးခြင်းဖြင့် ရောင်းချခြင်းတို့အတွက် ထိရောက်မှုရှိတဲ့ “ဈေးကွက် နည်းပညာ” တစ်ရပ်သာဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းအတွက်လုပ်ပိုင်ခွင့်ရရှိသူ ကုမ္ပဏီ/လုပ်ငန်းရှင်တွေကို ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများက လုပ်ပိုင်ခွင့်များပေးအပ်ပါမယ်။ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်း ရှင်များအနေဖြင့် အဖွဲ့အစည်းများဆီမှ (သို့)လုပ်ပိုင်ခွင့် အပ်နှင်းသော အဖွဲ့ အစည်းများထံမှ ဘယ်ပစ္စည်းမျိုးကိုမဆို လွတ်လပ်စွာ ဝယ်ယူနိုင်ပြီး လုပ်ငန်း လုံခြုံစိတ်ချမှုရရှိရေးအတွက်လည်း အဖွဲ့အစည်းများက တာဝန်ယူ ကာကွယ် ပေးထားပါတယ်။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသော ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဝန်ထမ်းသစ်များ စုဆောင်းခြင်း၊ ခရီးသွားခြင်း၊ အပန်းဖြေခြင်း၊ စာရင်းဇယားရေးဆွဲခြင်း၊ ဓာတ်ပုံရိုက်ခြင်း၊ အိမ်အလှမွေးတိရစ္ဆာန်အစာ ရောင်းချခြင်း၊ ကျောက်မျက် ရတနာနှင့် လက်ဝတ်ရတနာရောင်းဝယ်ခြင်း မဂ္ဂဇင်းထုတ်ခြင်း၊ အင်တာနက် ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများ၊ ပညာရေးကဏ္ဍများကို လုပ်ပိုင်ခွင့် အပြည့်အဝရှိနေ ပါတယ်။

**နက်ဝါဒ်ဈေးကွက် တည်ဆောက်ခြင်း**

Amway, Avon, Betterware, Herbal life, Kleeneze .. ဆိုတဲ့

ကုမ္ပဏီတွေဟာ နာမည်ကျော်ကုမ္ပဏီတွေဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့ထုတ်ကုန်မျိုးကို အိမ်မှာတင်နေပြီး ထုတ်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ အိမ်မှာနေပြီး ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းချနိုင်ဖို့အတွက် နက်ဝါးစွာဈေးကွက်ရှိနေဖို့ လိုပါတယ်။ နက်ဝါးစွာဈေးကွက် တည်ဆောက်နိုင်ခြင်းကြောင့် ကုန်ပစ္စည်းမျိုးစုံကို ဈေးအမျိုးမျိုးနဲ့ ရောင်းချနိုင်ပါတယ်။

**Pyramid Selling**

ထုတ်ကုန်များ ဖြန့်ချိခွင့်ရရှိရေးအတွက် ဖြန့်ချိမည့်သူက ငွေပေးရပါတယ်။ လက်အောက်ခံဖြန့်ချိသူများကလည်း အဆင့်ဆင့်ဖြန့်ချိခွင့် ကောက်ယူပြီး ရောင်းချသောစနစ်ကို ဆိုလိုပါတယ်။

Pyramid Selling မှာ ထုတ်ကုန်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကိုရောင်းချခြင်းထက် လူသစ်များစုဆောင်းပြီး အင်အားတောင့်တင်းရေးကိုသာ အဓိက အာရုံစိုက်ဆောင်ရွက်ပါတယ်။

သင့်ဘက်က ရွေးချယ်နိုင်မယ့် ပစ္စည်းရောင်းချပုံကို တိုက်ရိုက်ရောင်းချရေးအဖွဲ့ “တိုက်ရိုက်ဈေးကွက် တင်ပြခြင်းအဖွဲ့” တွေထဲကနေ စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်နိုင်ပါတယ်။

**နက်ဝါးစွာဈေးကွက်၏ အားသာချက်နှင့် အားနည်းချက်များ**

**အားသာချက်များ**

- လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု ကနဦး၌ ကုန်ကျစရိတ်သက်သာပြီး ထုတ်ကုန်များ သိုမှီးထားနိုင်ရန် ကားဂိုဒေါင်၊ အိမ်ခန်းအပိုသာ လိုအပ်သည်။
- လုပ်ငန်းလည်ပတ်နိုင်မှုအတွက် အထောက်အထားခိုင်လုံသည်။
- အကြံဉာဏ်များစွာရရှိခြင်း၊ အထောက်အပံ့များခြင်း၊ အိမ်တွင် အခြေပြု၍ တည်ထားနိုင်ခြင်းကြောင့် အချိန်ကုန်သက်သာပြီး လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်ခြင်း
- အိမ်တွင်အခြေပြု၍ လုပ်ငန်းလည်ပတ်နိုင်ခြင်းကြောင့် သီးခြားနေရာ တစ်ခု ရှာဖွေရန် မလိုအပ်ခြင်း

- အင်တာနက်ကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ကမ္ဘာအနှံ့ မည်သည့်နေရာသို့ မဆို အကန့်အသတ်မရှိ လွတ်လပ်စွာ ရောင်းချနိုင်ခြင်း

**အားနည်းချက်များ**

- အမျိုးမျိုးသော အခက်အခဲများနှင့် ကြုံတွေ့ရတတ်သည်။
- မိခင်ကုမ္ပဏီအပေါ် မှီခိုနေရခြင်းကြောင့် အောင်မြင်မှုရရှိရန် ခက်ခဲခြင်း
- စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေးဆိုင်ရာ ပြဿနာရှိခြင်း၊ လုပ်ငန်းအပေါ်ထိန်းချုပ်မှုမရှိခြင်း

**စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအား စတင်ခြင်း**

လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်လည်ပတ်ရာ၌ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောက၌ ဘယ်သူမှ မသိကျွမ်း၊ မကြားဖူးသေးသော လုပ်ငန်းအား စတင်လုပ်ကိုင်နိုင်ပါက အားသာချက်များစွာ ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်သည်။

ထိုအခါ ဘယ်သူ၊ ဘယ်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတို့က သင့်ရဲ့ပထမဦးဆုံးသော ဖောက်သည်ဖြစ်မည်... သူတို့က သင့်ပစ္စည်းအပေါ် ဝယ်ဈေး မည်မျှ ပေးနိုင်မည်၊ မည်သူတို့က သင့်အား အကောင်းဆုံးထောက်ပံ့ပေးနိုင်သူတွေ ဖြစ်လာမည်။ မည်သို့သော ကိရိယာတန်ဆာပလာများ လိုအပ်မည်ဆိုသည်ကို သင့်က ကဏ္ဍများခွဲခြား၍ ကြိုတင်စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ထားရမည်ဖြစ်သည်။

**စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုစတင်ရာ၌ ကြုံတွေ့ရတတ်သည့် အားသာချက်နှင့် အားနည်းချက်များ အားသာချက်များ**

- လုပ်ငန်းစတင်ကတည်းက မသေချာ၊ မရေရာစရာကိစ္စများ ရှိနေသော်လည်း လုပ်ငန်းအရှိန်ကောင်းစွာ တိုးတက်လာခြင်း၊ ကုန်ကျစရိတ်နည်းပါးသည့် အမှားများကိုသာလုပ်မိခြင်း
- ဖောက်သည်များ၊ ပစ္စည်းဖြန့်ဝေပေးသူများ၊ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အာဏာရှိအဖွဲ့အစည်းများနှင့် ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်ခြင်း၊ အထက်ပါပုဂ္ဂိုလ်တို့၏ ကောင်းမွန်ဆိုးမွန်ကို ခံယူပြီးလုပ်ငန်း တည်တံ့ခိုင်မာစေရန် အချိန်ယူ ကြိုးစားနိုင်ခြင်း

- လုပ်ငန်းစတင်ကတည်းက စားဝတ်နေရေးအတွက် လုံလောက်စေသည့် ငွေကြေးဝင်ရောက်လာနိုင်ခြင်း၊
- ပြိုင်ဘက်အားအလွယ်တကူ ရှင်းလင်းဖယ်ရှားနိုင်ခြင်း၊ နေထိုင်ရာ အိမ်၏ အကျယ်အဝန်းအလိုက် လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်နိုင်ခြင်း။

အားနည်းချက်များ

- ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း စတင်ရန်ခက်ခဲနေတတ်သည်။
- လုပ်ငန်းအား အချိန်အတော်ကြာ ကြိုးစားသည့်တိုင် အောင်မြင်မှု မရရှိခြင်း
- ရှေ့နေ၊ စာရင်းကိုင်တို့ထံမှ အကြံဉာဏ်ရယူရခြင်း
- ယခင်နှင့်ယခု တာဝန်ထမ်းဆောင်သော အလုပ်သမားများအား အစစအရာရာ တာဝန်ယူရခြင်း၊ အခွန်အကောက်များစွာပေးရခြင်း

လုပ်ငန်းတစ်ခုအပေါ် တန်ဖိုးသတ်မှတ်ခြင်း

- အကယ်၍ သင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအား ဝယ်ယူတော့မည် ဆိုပါက ၎င်းလုပ်ငန်း၏ စစ်မှန်သော အရည်အသွေးများဖြစ်သည့် စတော့၊ စက်ပစ္စည်းယန္တရားများ၏ အခြေအနေကို သေချာစွာ စစ်ဆေးရမည်ဖြစ်သည်။

ဝယ်ယူရမည့်လုပ်ငန်းအား ရှာဖွေခြင်း

မိမိဝယ်ယူရန် လုပ်ငန်းအတွက် အောက်ပါအဖွဲ့အစည်းများက သင့်အား အကူအညီပေးမည်ဖြစ်သည်။

- ရောင်းရန်ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပေါင်း ၄၅,၀၀၀ အား အာဖရိက၊ အာရှ၊ ပစိဖိတ်၊ ဩစတြေးလျ၊ နယူးဇီလန်၊ ကနေဒါ၊ ကယ်ရစ်ဘီယန် ပင်လယ်၊ မက္ကဆီကို၊ အမေရိကအလယ်ပိုင်း၊ ဥရောပနှင့် တောင်အမေရိကတို့၌ တွေ့ရှိရသည်။
- အာဖဂန်နစ္စတန်နိုင်ငံ၌ ရောင်းရန်ကုမ္ပဏီပေါင်း ၁၂ ခုနှင့် အရှေ့

တီမောနိုင်ငံ၌ လုပ်ငန်းပေါင်း ၃ ခုနှင့် ဇိုင်ယာနိုင်ငံ၌ ရောင်းရန် လုပ်ငန်းပေါင်း ၄ ခုအထိရှိနေသည်။

- အမေရိကန်၊ ယူနိုက်တက်ကင်းဒမ်း၊ စပိန်၊ ကနေဒါ၊ သြစတြေးလျ၊ တောင်အာဖရိက၊ နယူးဇီလန်၊ ယူအေအီးနိုင်ငံတို့၌လည်း ရောင်းရန် ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းပေါင်း ၅၃,၀၀၀ အထိရှိနေပြီဖြစ်သည်။

လုပ်ငန်းအတွက် ဆောင်ရွက်ရမည့်ကိစ္စများ

- ထုတ်ကုန်(သို့) ဝန်ဆောင်မှုအတွက် ဈေးကွက်အတွင်း မည်သို့သော ကွာဟချက်များကိုမဆို မြင်အောင် ကြည့်နိုင်ရပါမည်။
- လုပ်ငန်းဆိုင်ရာလုပ်ပိုင်ခွင့်များအား သုတေသနပြုလုပ်ပါ။
- သင့်ဘက်မှ ဈေးကွက်အတွင်း ကွာဟချက်များကို မြင်နိုင်ပါက မည်သို့ ဆောင်ရွက်ရမည်ကို စဉ်းစားပါ။
- အကယ်၍ သင့်အတွက် အခွင့်အရေးများရရှိခဲ့ပါက အကောင်းဆုံး သော အခြေအနေကို ရွေးချယ်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ စွန့်စားဆောင်ရွက်မှု၊ ဈေးကွက်အတွင်း ဝင်ဆံ့နိုင်မှုများ ရရှိအောင်ကြိုးစားပါ။



### အခန်း (၂)

#### သင့်အတွက် မှန်ကန်သောလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်ခြင်း

မှန်ကန်သော လုပ်ငန်းအားရွေးချယ်နိုင်ရန် အောက်ပါအချက်များ လိုအပ်သည်။

- ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း အတွက် ထူးခြားသော အရည်အချင်းများရှိစေခြင်း
- လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်များအား မြှင့်တင်ခြင်း
- လုပ်ရည်ကိုင်ရည်များအား အကဲဖြတ်နိုင်ခြင်း
- အကောင်းဆုံးသော စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်များကို ရွေးချယ်ခြင်း

သင်၏ ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ သုတေသနပြုချက်များအား အထူးတာဝန် ပေးခံရသူ၏ ထွက်ဆိုချက်အဖြစ် ရေးသားပြုစုပေးပါ။ ကုမ္ပဏီကြီးများအနေ ဖြင့် ရက်သတ္တပတ်များ ရက်ရှည်ယူပြီး ထွက်ဆိုချက်များ ရေးသားရန် ကြိုးစား ရတတ်သည်။

အထူးတာဝန်အရ ထွက်ဆိုချက်၌ ပင်ကိုအရည်အသွေး ၂ ရပ် ပါရှိ သည်။

ပထမဆုံးအရည်အသွေးအရ သင်ရေးဆွဲပြုလုပ်မည့် အစီအစဉ်များ အတွက် ဦးတည်ချက်နှင့် ညွှန်ကြားချက်များ လုံလောက်စွာ ရှိရမည်။ ပထမ ဆုံးသော အရည်အသွေးသည် လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေးအတွက် အဓိက သော့

ချက်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်လုပ်ငန်းအား အာရုံစိုက် ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းဖြင့် လိုအပ်ချက်များအား အချိန်မီ ဖြည့်ဆည်းဆောင်ရွက်နိုင်မည် ဖြစ်သည်။

ဒုတိယမြောက် အရည်အသွေးအရ ကြီးမားသော ဈေးကွက်အတွင်း မိမိ၏ လုပ်ငန်းနှင့် ထုတ်ကုန်များ ဝင်ဆံ့နိုင်ရန်နှင့် လုပ်ငန်းကြီးမား တိုးတက် စေရန် အရင်းအမြစ်များ ပိုင်ဆိုင်ထားရမည်ဖြစ်သည်။

အထက်ပါအရည်အသွေး ၂ ခုအရ အထူးတာဝန် ထွက်ဆိုချက်များ မှန်ကန်ပြီး သဘာဝကျရန် လိုအပ်သည်။

အိမ်ကိုအခြေခံ၍ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအားလုံး အောင်မြင်နိုင်စေရန် သင့်အနေဖြင့် လိုအပ်သော အရည်အသွေးနှင့် စွမ်းဆောင်ချက်ကောင်းများ ရှိထားရန် လိုအပ်သည်။

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်လာသည်နှင့် ပြိုင်ဘက်လုပ်ငန်းရှင်တို့ထံမှ ကောင်းသောအမှု အကျင့်များကို အတုခိုးနိုင်ခြင်း မိမိလုပ်ငန်းအား လက်ရှိ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးနှင့် လိုက်လျောညီထွေစွာ လည်ပတ်နိုင်ခြင်း၊ လက်ရှိ ခေတ်ကာလအရ ဝယ်လိုအားကောင်းနေသည့် လုပ်ငန်းများ၌ မိမိလုပ်ငန်း ပါဝင်နိုင်ခြင်း ရှိမရှိ စိစစ်လေ့လာခြင်းများ ပြုလုပ်ပေးရန် လိုအပ်သည်။

အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာစေရန်အတွက် အခြေခံ အားဖြင့် အောက်ပါအရည်အသွေးများ လိုအပ်သည်။

မည်သည့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်၌မဆို မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်စိတ်ရှိခြင်း

လုပ်ငန်းရှင်အတော်များများအနေနဲ့ ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်ထူးချွန်မှု ရှိသူ အင်မတန်ရှားပါးလှပါတယ်..

လုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ သာမန်အားဖြင့် မိမိတို့လုပ်ငန်း တိုးတက်မှုရှိ ရေးအတွက် အားသွန်ခွန်စိုက် ကြိုးစားတတ်ကြတာကြောင့် အခြေခံသဘာဝ အရ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကောင်းသူများအဖြစ်သာ သတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။

ဘယ်လုပ်ငန်းရှင်မဆို လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကောင်းပြီး မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်စိတ်ရှိတယ်ဆိုရင် အောင်မြင်မှုဟာ လက်တစ်ကမ်းမှာ ရှိနေတယ် လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။

နောက်ပြီး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဟာ ဈေးကွက်အတွင်း မိမိထုတ်ကုန်များ

ဝင်ဆံ့နိုင်ရေးအတွက် စွန့်စားလုပ်ကိုင်နိုင်မယ်ဆိုရင်လည်း အောင်မြင်မှု ရရှိမယ့် လမ်းစကို တွေ့ပြီး အချိန်တိုအတွင်း လိုအပ်သလို ပြုပြင် ပြင်ဆင် သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်.. ဒါ့ကြောင့် လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့အတွက် မိမိကိုယ် မိမိ ယုံကြည်မှု လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည် အားကောင်းမှု၊ ဈေးကွက်အတွင်း စွန့်စား ဝင်ရောက်နိုင်မှုတွေ ရှိထားရပါမယ်။

**ကြံ့ကြံ့ခိုင်ခြင်း**

ယခင်တွေ့ကြုံခဲ့ဖူးသော ကပ်ဆိုးများမှ သင်ခန်းစာယူပြီး အောင်မြင် သော လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာအောင် ကြိုးစားရပါမယ်။ အောင်မြင်မှုမရမီ ကာလများအတွင်း ကြုံတွေ့ရသမျှ ဒုက္ခပြဿနာအားလုံးအပေါ် ကြံ့ကြံ့ခံ ကျော်ဖြတ်နိုင်ခြင်း၊ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်ခြင်းရှိရပါမယ်..

ဥပမာအနေနဲ့ “ဟင်နရီဖို့ဒ်”ဟာ “ဖို့ဒ် မော်တာကော်ပိုရေးရှင်း”ကို ချေးငွေဒေါ်လာ ၂၈၀၀၀ နဲ့ မတည်ထောင်ခင်မှာ အကြွေး ၂ ခါတင်ပြီး ကျရှုံးခဲ့ရသူ ဖြစ်တယ်.. ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ ကြံ့ကြံ့ခံနိုင်တဲ့ စိတ်ဓာတ်ခွန်အား ကြီးမားလို့ အခုလိုအောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

**ဆန်းသစ်ပြောင်းလဲနိုင်ခြင်း**

အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအဖြစ် ရေရှည်တည်တံ့ချင်တယ်ဆိုရင် ရှေးရိုးစွဲ နည်းလမ်းတွေကို တစ်ခန်းရပ်ပြီး ခေတ်မီတိုးတက်စေတဲ့ အတွေး အမြင်တွေနဲ့ ပြောင်းလဲအစားထိုး ဆန်းသစ်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားရပါမယ်..

ဆန်းသစ်ပြောင်းလဲမှုကို လိုလားတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ အခြေခံအား ဖြင့် တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းတွေ ရှိနေတတ်ပါတယ်။

**အကျိုးရလဒ်ကောင်းရရှိရေးကို ဦးတည်ခြင်း**

အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ အများအားဖြင့် ရည်မှန်းချက် ကြီးမား ပြီး အစဉ်တိုးတက်အောင် ကြံဆောင်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့ လက်လှမ်းမီနိုင်သလောက် ဘယ်နေရာကဏ္ဍကပဲဖြစ်ဖြစ် အကျိုးရလဒ် ကောင်း ရရှိရေးကို ဦးတည်တတ်ကြပါတယ်။

“ဆာဂျိမ်း”ဆိုတဲ့ ရွှေပန်းထိမ်တစ်ယောက်ဟာ လုပ်ငန်းစတင်ချိန်မှာ အင်္ဂလန်မှာရှိနေပေမဲ့ အကျိုးရလဒ်ကောင်းတွေ ရရှိရေးကို ဦးတည်တဲ့စိတ်ကြောင့် အင်္ဂလန်ကနေ ပြင်သစ်၊ ပြင်သစ်ကနေ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအထိ ခရီးဆန်ပြီး အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ပါတယ်။

**စွန့်စားမှုများကို သတိထားဆောင်ရွက်ခြင်း**

အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေအနေနဲ့ အန္တရာယ်များများ ကြုံတွေ့ရပြီဆိုတာနဲ့ အမြင့်မားဆုံးသော ကျရှုံးမှုကို ကြုံတွေ့ရတတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးအရ စွန့်စားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို သတိထားတတ်ဖို့ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။

**တာဝန်ယူဆောင်ရွက်မှုများ**

အောင်မြင်လိုတဲ့ မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်မဆို မိမိရဲ့ စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်တွေ အပေါ်ကိုယ်တိုင်ယုံကြည်မှု ရှိရပါမယ်။ နောက်ပြီး ပြတ်သားခိုင်မာစွာနဲ့ ဆုံးဖြတ်နိုင်ဖို့လည်းလိုပါတယ်။ ဒါဆိုရင် တာဝန်ယူ ဆောင်ရွက်ရမယ့် လုပ်ငန်းတွေအားလုံးကို ကျေပွန်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါမယ်။

**မိမိဘာသာ တစ်ကိုယ်တော်လုံလောက်သည့် စွမ်းဆောင်ရည်ရှိခြင်း**

အိမ်မှာနေ၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူများအဖို့ လူအနည်းငယ်လောက်နှင့် ထိတွေ့ဆက်သွယ်နိုင်ပြီး လိုအပ်သော သတင်းအချက်အလက်များ ရယူနိုင်ပါတယ်။

လိုအပ်တဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေ ရရှိပြီဆိုတာနဲ့ မိမိဘာသာတစ်ကိုယ်တော် လုံလောက်သည့် စွမ်းဆောင်ရည်များကို မြှင့်တင်နိုင်ပါမယ်။

**လုပ်ငန်းအား အာရုံစိုက်ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း**

အိမ်တွင်အခြေခံ၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ခြင်းကြောင့် တစ်ခါတစ်ရံ စိတ်ညစ်ညူးစရာများရဲ့ ဝိုင်းရံပိတ်ဆို့ခြင်း ခံရတတ်ပါတယ်။ ဥပမာအနေနဲ့ မိသားစုဝင်တို့ရဲ့ ဖိအားပေးတာတွေ၊ ဆူညံသံတွေ၊ ဘေးပတ်ဝန်းကျင်က

ပြစ်တင်ဝေဖန်တာတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အောင်မြင်မှု ရယူလိုတဲ့ သင့်အနေနဲ့ ဒီလိုပယောဂတွေကို မျက်ကွယ် ပြုပြီး လုပ်ငန်းကိုသာ အာရုံစိုက် ဆောင်ရွက်ရပါမယ်။

အိမ်တွင်အခြေတည်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်သူတို့၏ စွမ်းဆောင်ရည်များအား အမှတ်ပေးခြင်း

တက်သစ်စလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် သူတို့ကိုယ်သူတို့ မှန်ကန်သော လုပ်ငန်း တစ်ခုတည်ထောင်ပြီး အောင်မြင်အောင် လုပ်ကိုင်နေသူများအဖြစ် သတ်မှတ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်အဆင့်အတန်းကို အမှတ်ပေးစနစ်နဲ့ ခွဲခြားပြီး အဆင့်သတ်မှတ်နိုင်ရင်တော့ အရည်အချင်း အစစ်အမှန်ကို သိရှိနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အချို့လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လိမ်ညာလှည့်စားပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကို အရည်အချင်း သတ်မှတ် အမှတ်ပေးတတ်ကြပါတယ်။ အထူးသဖြင့် သူတို့ရဲ့အရည် အချင်းတွေ စွမ်းဆောင်ရည်တွေအရ ခေါင်းဆောင်နိုင်စွမ်းရှိပုံကို ထုတ်ပြလိုကြပါတယ်...

လေ့လာတွေ့ရှိချက်တွေအရ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် ၇၀% ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ခေါင်းဆောင်နိုင်မှု ထိပ်တန်း ၂၅% တွင် ပါဝင်နေကြောင်း သတ်မှတ်တတ်ကြပြီး ၎င်းတို့ထဲက ၂% ကတော့ သာမန်ထက် နိမ့်ကျတဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေ အဖြစ်ကိုယ့်ကိုယ်ကို သတ်မှတ်နေကြတာ တွေ့ရှိရပါတယ်။ အချို့သော ထူးခြားချက်အနေနဲ့ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ၆၀% ဟာသာမန်ခေါင်းဆောင်နိုင်မှုရဲ့ အထက်မှာရှိတယ်လို့ ဆိုပြီး ၆% ကတော့ သာမန်ခေါင်းဆောင်မှု အောက်မှာသာ ရှိကြောင်း ထုတ်ဖော်ပြောဆိုကြပါတယ်...

အောက်တွင် သင့်အရည်အချင်းနှင့် လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်၊ ခေါင်းဆောင်နိုင်မှုတွေကို အမှတ်ပေးနိုင်တဲ့ ဇယားများကို ဖော်ပြထားပါတယ်။

အိမ်ကိုအခြေတည်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်လုပ်သူအတွက် စွမ်းဆောင်ရည်အား အမှတ် ၃၀ ကျော်ထိပေးနိုင်ပြီး အမှတ် ၂၀ အောက် ဖြစ်နေပါက သတိပေးခံရသည့် အဆင့်အဖြစ် ဖော်ပြခံရပါမည်။

**Table 2.1** အိမ်တွင်အခြေတည်၍ စီးပွားရေးစတင်လုပ်သူတို့ အတွက် အရည်အသွေးများကို စစ်ဆေးခြင်း

စည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်	{ စွမ်းဆောင်ရည်အမှတ်အား ၀-မှ ၅-မှတ်ထိ ပေးနိုင်သည်။ ၅-မှတ်ရခြင်းသည် စွမ်းဆောင်ရည်အတွက် အမြင့်ဆုံးပေးနိုင်သော အမှတ်ဖြစ်ပြီး ၀ မှတ်ဖြစ်ပါက စွမ်းဆောင်ရည်လုံးဝမရှိခြင်းကို ဆိုလိုသည်။
စည်းကမ်း	
သတ်မှတ်	
ချက်	

**Table 2.1**

စွယ်စုံ (ဘက်စုံ) ထူးချွန်ပြီး မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်စိတ်ရှိခြင်း
အခက်အခဲများကြားမှ ခေါင်းထောင်ဦးမော့လာနိုင်စွမ်းရှိခြင်း
ဆန်းသစ်ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်း၌ ကျွမ်းကျင်မှုရှိခြင်း
အကျိုးရလဒ်ကောင်းရရှိရေးကို ဦးတည်ခြင်း
စွန့်စားလုပ်ကိုင်ရဲခြင်း
ကတိပေးပြီးသောအလုပ်များအား ပြီးမြောက်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း
မိမိအတွက် လုံလောက်သော အရည်အသွေးများရှိခြင်း
မိမိကိုယ်မိမိ စည်းကမ်းသတ်မှတ်နိုင်ခြင်း
ရရှိသည့် အမှတ်ပေါင်း

သင်သည် အမှတ်ပေးဇယားကိုကြည့်ရှု၍ အားနည်းချက် အားသာချက်များအား ကိုယ်တိုင်သိရှိနိုင်ပါသည်။

သင့်အတွက် မှန်ကန်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်ပါသလား

သင့်အနေနဲ့ မိမိရွေးချယ်လုပ်ကိုင်မည့် လုပ်ငန်းက သင့်အတွက် မှန်

ကန်သော လုပ်ငန်းဟုတ်မဟုတ် စိစစ်ပါ။ မိမိအတွက် လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော် အသုံးချနိုင်မယ့် စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်တွေ ထားရှိပေးပါ။

သင်လိုချင်သောအရာအတွက် ဆုံးဖြတ်ခြင်း

ဇယား ၂.၂ တွင် သင်လိုချင်သော အရာအတွက် ဆုံးဖြတ်နိုင်ရန် အရေးပါသောအချက်များဖြင့် ဖော်ပြထားသည်။

ဇယား ၂.၂ တွင် အချက် ၆ ချက်ဖော်ပြထားပြီး အမှတ် ၁ မှတ်မှ ၃ မှတ်အထိ ထူးခြားသော စိတ်ကူးအတွေးခေါ်များအား အမှတ်ပေးနိုင်သည်။

**Table 2.2**

သင့်လုပ်ငန်းအတွက်စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်များအား အရည်အချင်း သတ်မှတ်၍ အမှတ်ပေးခြင်း

စံအဖြစ်သတ်မှတ်ချက်များ	ချင့်ချိန်တွက်ဆခြင်း	စိတ်ကူး ၁ အတွက်		စိတ်ကူး ၂ အတွက်	
နည်းပါးသော ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု	၃	၃	၉	၁	၃
ပြောင်းလွယ်ပြင် လွယ်အချိန်နာရီများ	၃	၂	၆	၂	၆
သေးငယ်သော အကျယ်အဝန်းသာလို့	၃	၃	၉	၁	၃
ကျွန်ုပ်၏ ကျွမ်းကျင်မှုများအား အသုံးချမည်	၂	၃	၆	၂	၄

ခရီးသွားရန် မလိုအပ်ပါ	၂	၃	၆	၁	၂
စုစုပေါင်းချင့်ချိန် တွက်ဆနိုင်စွမ်း	၁	၁	၁	၃	၃
			၃၇		၂၁

သင့်ရွေးပိုင်ခွင့်အပေါ် အဆင့်သတ်မှတ်ခြင်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းစီ၏ စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်တွေကို အမှတ် ၀ နဲ့ ၃ မှတ် ၃ အကြားသတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။ သင့်ရွေးပိုင်ခွင့် အပေါ် အဆင့်သတ်မှတ်ရာမှာ ဇယားအသီးသီးရဲ့ ဖော်ပြချက်တွေနဲ့ အညီ အဆင့်သတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။

အဓိကလုပ်ဆောင်ရမည့် သော့ချက်များ

- အိမ်ကို အခြေခံ၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်သူအနေဖြင့် သင့်အတွက် လုံးဝကိုက်ညီသော အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းဖြစ်ပါက ဦးစားပေး ရွေးချယ်သင့်သည်။
- လုပ်ငန်းရွေးချယ် သတ်မှတ်ပြီး အမှတ်ပေးနိုင်ရန်အတွက် ဇယား ၂.၂ ပါ အချက်များကို သတိပြုရမည်။



### အခန်း (၃)

#### ဈေးကွက်အခြေအနေအား သုတေသနပြုခြင်း

ဤအခန်းတွင် အောက်ပါအချက်များ ပါဝင်သည်။

- ဖောက်သည်များနှင့် ၎င်းတို့၏ လိုအပ်ချက်များအား ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ခြင်း
- ဈေးကွက်အား စိတ်ပိုင်း၍လေ့လာခြင်း
- ပြိုင်ဘက်အား အကဲဖြတ်ခြင်း
- အင်တာနက်သတင်းအချက်များအား လိုလားစွာကြိုဆိုခြင်း
- ဈေးကွက်အခြေအနေ စမ်းသပ်မှုအတွက် ဦးဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်း

အိမ်တွင်အခြေတည်၍ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူ သင့်အနေဖြင့် ဖောက်သည်များ၊ ပြိုင်ဘက်များနှင့် အခြားသော ဩဇာသက်ရောက်မှုများအတွက် ခိုင်လုံတိကျသော သတင်းအချက်အလက်များစွာ လိုအပ်ပါတယ်။

အကယ်၍ သင့်ထွက်ကုန်ကို အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုခုစီ ရောင်းလိုပါက ဖောက်သည်ဖြစ်သူ တစ်ဖက်ကုမ္ပဏီ၏ လိုလားချက်ကို အဆင်ပြေအောင် ဖြည့်ဆည်းပေးရန် လိုအပ်ပါတယ်။

ဖောက်သည်များကို နားလည်ခြင်း

လောကမှာ ဖောက်သည် (သို့) ဝယ်သူသာမရှိခဲ့ရင် ဘယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှ ရှိနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

သို့သော်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အချို့က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတဲ့ တံခါးကို ဖွင့်လိုက်တာနဲ့ ဝယ်သူ၊ ဖောက်သည်ဖြစ်လာမယ့်သူတွေ အပြေး ရောက်ရှိလာတတ်တယ်လို့ ယုံကြည်ကြပါတယ်။

ဒီလိုဝိရောဓိကို ဖြေရှင်းပြီး အဖြေမှန်ထုတ်နေမယ့်အစား ဖောက်သည် တွေရဲ့ လိုအပ်ချက်နဲ့ မိမိရဲ့ ထုတ်ကုန်ပမာဏလုံလောက်မှုတို့ အဝင်ခွင်ကျ ဖြစ်မဖြစ်ကိုသာ အဓိကအာရုံစိုက်ပြီး ကြိုးစားသင့်ပါတယ်။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်မယ့် တစ်ခုတည်း သော အခွင့်အရေးကတော့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ ကျေနပ်လက်ခံမှုနဲ့ အားပေး ထောက်ခံ၊ အာမခံချက်ပေးနိုင်တဲ့ အခြေအနေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်မဆို ကောင်းသောအခြေအနေကိုရော၊ ဆိုးသောအခြေအနေ ကိုပါ အခြေအနေအချိန်အခါအလိုက် ဖန်တီးနိုင်ကြပါတယ်။ သင့်အနေနဲ့ ကောင်းသော ရွေးချယ်မှုလုပ်နိုင်ဖို့အတွက် ဖောက်သည်တွေရဲ့ အခြေအနေ အရပ်ရပ်အပေါ် နားလည်ပေးနိုင်ရပါမယ်။ ဖောက်သည်တွေအပေါ် နား လည်မှုပေးနိုင်ပြီဆိုတာနဲ့ သင့်အတွက် ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်မှုက အခိုင်အခံ ဖြစ်သွားမှာပါ။

လိုအပ်ချက်များအား အသိအမှတ်ပြုခြင်း

ဖောက်သည်တို့၏ လိုအပ်ချက် ၅ ရပ်ရှိသည်။

(၁) မိမိကိုယ်မိမိ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာမှုရှိရန် လိုအပ်ခြင်း

အမှန်တရားကို ရှာဖွေခြင်း၊ ပညာဉာဏ်ကြီးမားခြင်း၊ တရားမျှတခြင်း၊ ရည်မှန်းချက်ကြီးခြင်းတို့အတွက် လိုအပ်ချက် ရှိသည်။ ဖောက်သည်တို့၏ သဘာဝအရပြီးပြည့်စုံသော ကျေနပ်မှုဟူ၍ မရှိခြင်းကလည်း လိုအပ်ချက် တစ်ရပ်ဖြစ်ပြီး မိမိကိုယ်ကို ကျွမ်းကျင်မှုမရှိခြင်းကလည်း လိုအပ်ချက် တစ်ရပ်ပင်ဖြစ်သည်။