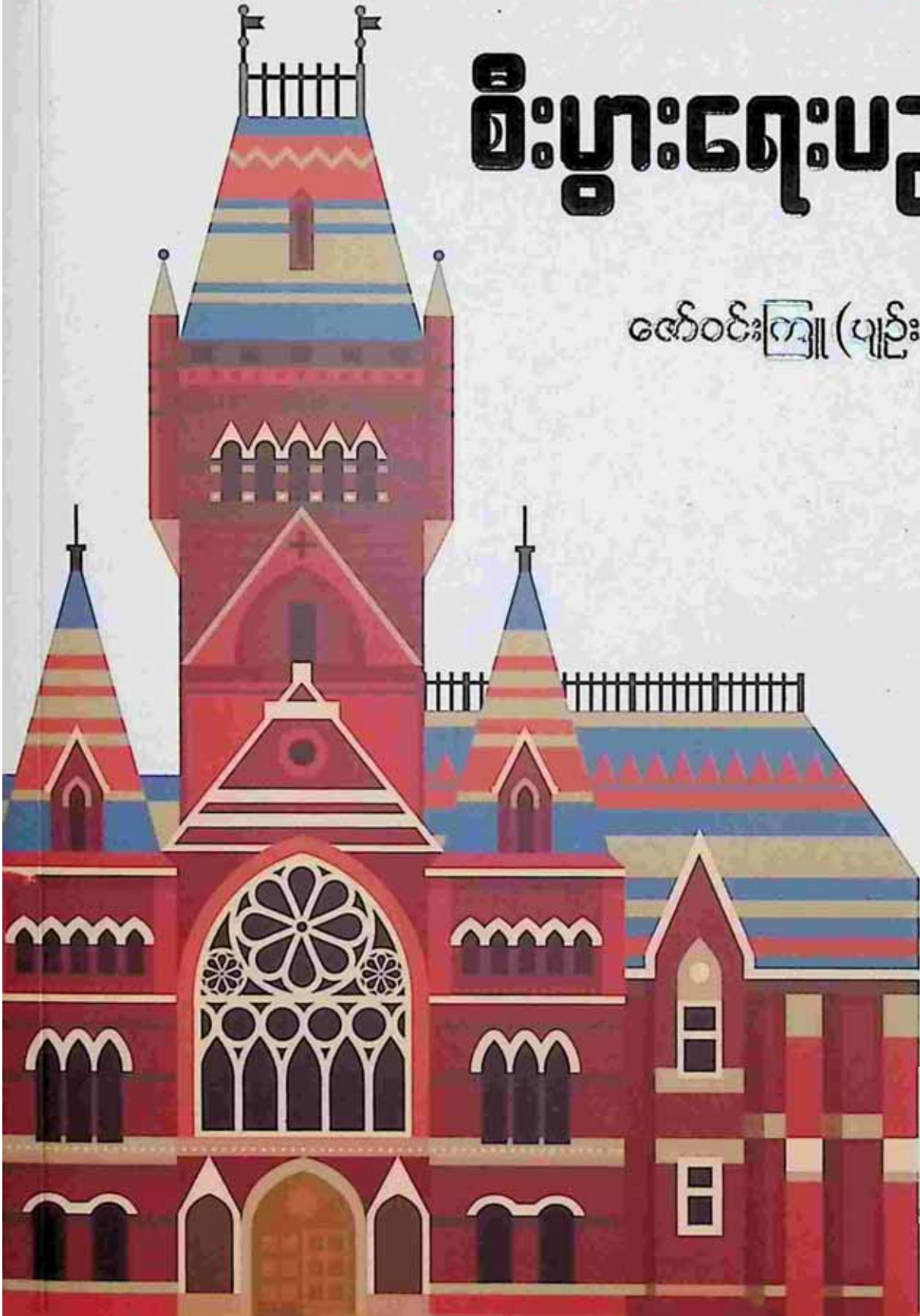


ဟားဗတ်က သင်မပေးသော

စီးပွားရေးပညာ

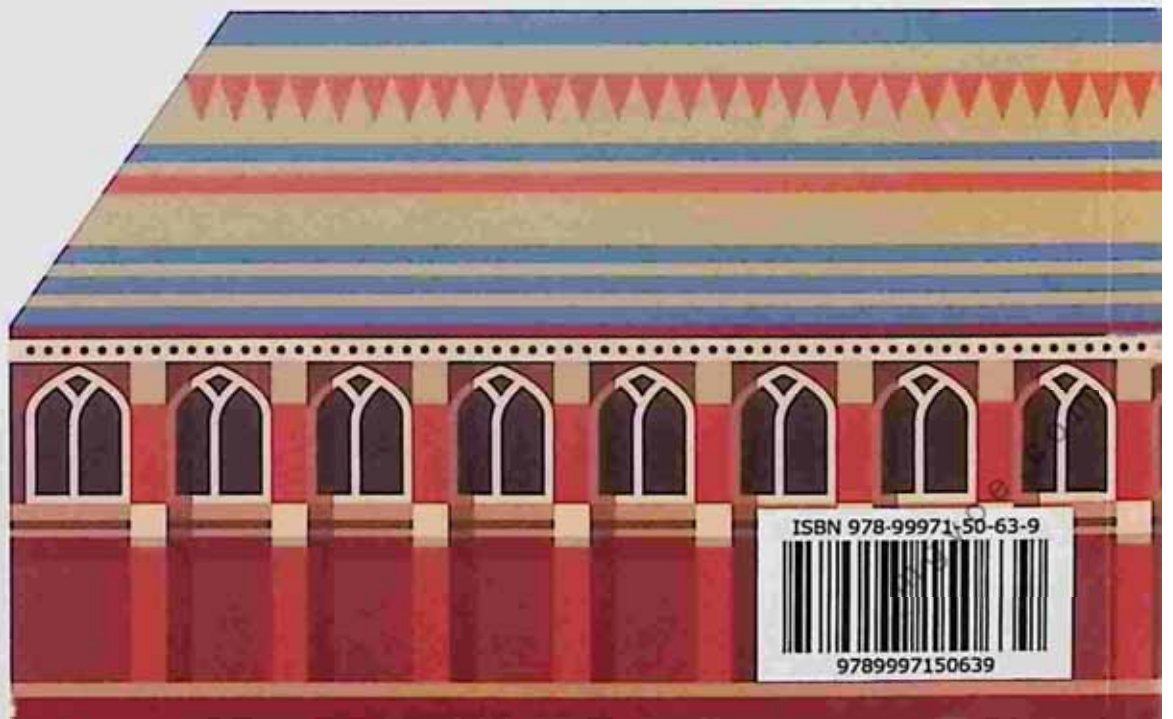
ဇော်ဝင်းကျူ (ပျဉ်းမနား)



66

ဒီစာအုပ်ကလုပ်နိုင်တဲ့ အဆိုးဆုံးအရာကတော့
ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်တဲ့သူတွေဆီမှာ
ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကျေနပ်မှု၊
ရောင့်ရဲမှုမှန်သမျှကို ဖြစ်ပေါ်စေမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။
ဒါတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ
အန္တရာယ်အရှိဆုံး အရာတွေဖြစ်ပြီး
တိုးတက်မှု လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုကို
အဟန့်အတားဖြစ်လောက်အောင်
အင်အားကြီးမားပါတယ်။

99



ISBN 978-99971-50-63-9
9789997150639

ရှေးအခေအနက်

အမှတ် (H) ၊ လှိုင်မြင်းမိုရ်ကန်လမ်း၊ ကန်ရိပ်မွန်အိမ်ရာ၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ဖုန်း - ၀၁ ၅၀၇၃၉၁၊ ၀၁ ၅၀၇၃၉၂ ၊ ၀၉ ၉၅၀၂၀၈ ၁၆၈

စာတိုက်သေတ္တာအမှတ် - ၁၁၀၅၁

Email - finance.tphtoday@gmail.com

Facebook - @todaybookstores

Web - www.todaybooks.com.mm

ပထမအကြိမ်

၂၀၁၉ ခုနှစ်၊ မေလ

အုပ်ရေ (၅၀၀)

တန်ဖိုး (၁၆,၀၀၀) ကျပ်

မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း

စောရန်နိုင်

ထုတ်ဝေသူ

ဒေါက်တာသာထွန်းဦး (၀၀၇၉၈)

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အမှတ် H၊ လှိုင်မြင်းမိုရ်ကန်လမ်း၊ ကန်ရိပ်မွန်အိမ်ရာ

လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ

ဦးခင်မောင်မြင့် (၀၀၃၅၅-မြ)

မြင့် ပုံနှိပ်တိုက်

အမှတ် (၄၁၆)၊ အောက်ကြည့်မြင်တိုင်လမ်း၊

အလုံမြို့နယ်။

ဖြန့်ချိရေး

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

စာမူ မူပိုင်ခွင့် - ဒေါက်တာသာထွန်းဦး

ISBN 978-99971-50-63-9

၆၅၈

ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)

ဟားဗတ်ကသင်မပေးသော စီးပွားရေးပညာ/ဇော်ဝင်းကြူ။ -- ရန်ကုန်၊

တူဒေးစာအုပ်တိုက်၊ ၂၀၁၉။

၃၀၅ စာ၊ ၂၀ စင်တီ။ -- (စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ် - ၁၃၄)

မူရင်းအမည် - WHAT THEY DON'T TEACH YOU AT HARVARD BUSINESS SCHOOL

(၁) ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)

(၂) ဟားဗတ်ကသင်မပေးသော စီးပွားရေးပညာ

mgyoe.com

စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ် (၁၃၄)

ဟားဗတ်က သင်မပေးသော စီးပွားရေးပညာ

ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)

မာတိကာ

- ထုတ်ဝေသူအမှာ	(က)
- နိဒါန်း	...	(ခ)

အပိုင်း - တစ်

လူများ

၁။ လူများကိုခန့်မှန်းခြင်း	...	၃
၂။ ထင်မြင်ယူဆချက်များကိုဖန်တီးခြင်း	...	၂၉
၃။ နှာတစ်ဖျားသာအောင်လုပ်ခြင်း	...	၆၀
၄။ ရှေ့ကိုရောက်အောင်တက်ခြင်း	...	၇၃

အပိုင်း - နှစ်

အရောင်းနှင့် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်း

၅။ ရောင်းချခြင်း၏ပြဿနာ	...	၁၀၃
၆။ အချိန်ကိုက်လုပ်ကိုင်ခြင်း	...	၁၁၀
၇။ တိတ်ဆိတ်ခြင်း	...	၁၂၆
၈။ ရောင်းပန်းလှခြင်း	...	၁၃၂
၉။ ပရိယာယ်များ	...	၁၅၁
၁၀။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးခြင်း	...	၁၆၆

အပိုင်း - သုံး

လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စီမံကွပ်ကဲခြင်း

၁၁။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တည်ဆောက်ခြင်း

... ၁၈၅

၁၂။ လုပ်ငန်းထဲတွင် နေခြင်း

... ၂၀၁

၁၃။ အရာရာကို ပြီးမြောက်စေခြင်း

... ၂၄၁

၁၄။ စွန့်ခွီးတီထွင်သူများအတွက်သာ

... ၂၇၈

- နိဂုံး

... ၂၉၃

ထုတ်ဝေသူအမှာ

စီးပွားရေးပညာရပ်ဆိုင်ရာစာအုပ်တွေ အမြောက်အမြားရှိပါသည်။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာစီမံခန့်ခွဲမှု၊ လိုက်နာ ကျင့်သုံးရမည့်ဥပဒေ၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု၊ ငွေကြေးဆိုင်ရာမူဝါဒ၊ အရှုံးအမြတ်သင်ခန်းစာစသည့် ကြောင်းခြင်းရာတွေကို ရှုထောင့်စုံရေးသားကြလေ့ရှိသည်။ လေ့လာပြုစုဖြန့်ဝေကြလေ့ရှိသည်။ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သည့်နိုင်ငံများရှိ အထင်ကရစီးပွားရေးကျောင်းတွေမှာလည်း စီးပွားရေးပညာရပ်ကို အထူးပြုပို့ချပေးလျက်ရှိသည်။ ယခုစာအုပ်ကတော့ တခြားစီးပွားရေးပညာစာအုပ်အချို့နှင့် တစ်မူကွဲပြားနေပါလိမ့်မည်။ သည်စာအုပ်ကို ပြုစုရေးသားခဲ့သူ Mark H. McCormack ကတော့ ကမ္ဘာ့နာမည်ကျော် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကို တက်ရောက်ဖူးသူမဟုတ်ပါ။ ဟားဗတ်၏ ပို့ချချက်တွေကိုလည်း သင်ယူဖူးသူမဟုတ်ပါ။ သူက စီးပွားရေးကျောင်းတွေမှာ ပို့ချသည့်စာတွေတွေထက် လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်က ရယူထားသည့် အတွေ့အကြုံတွေကို ဖော်ဆောင်သည်။ ကျောင်းသင်ပညာနှင့် လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်နှစ်ခုကြားရှိ ကွာဟမှုတွေကို ပေါင်းကူးပေးသည်။ သည့်အတွက် Mark H. McCormack တည်ထောင်ခဲ့သည့် စီမံခန့်ခွဲမှုကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှုကို ဟားဗတ်ကျောင်းမှာ ပို့ချပေးရသည်အထိ အသုံးတည့်ခဲ့သည်။ သည်လိုအကြောင်းအချက်တွေကြောင့် သည်စာအုပ်ကို ထုတ်ဝေလိုက်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုချင်ပါသည်။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

နိဒါန်း
 ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်တွင် သင်ကြားမပေးနိုင်သော
 စီးပွားရေးပညာ

ယေးတက္ကသိုလ်ဥပဒေကောလိပ်မှာ ကျွန်တော်တက်ခဲ့တဲ့အချိန်တုန်းက ဥပဒေဘွဲ့ တစ်ခုဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပညာရေးတစ်ခုအနေနဲ့ အမ်ဘီအေဘွဲ့ (မဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံအုပ်ချုပ်မှုဘွဲ့) တန်ဖိုးရှိသလောက် အရာရာတိုင်းမှာ တန်ဖိုးရှိပါတယ် လို့ ကျွန်တော့်ကို ပြောခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီနောက် နှစ်တွေကြာလာပြီး ဟားဗတ်နဲ့ တခြားစီး ပွားရေးကောလိပ်တချို့မှာ ကျွန်တော်သင်ကြားပို့ချပြီးတဲ့နောက် လက်တွေ့ဘဝမှာ အသုံးချ တဲ့အခါ အဲဒီဘွဲ့နှစ်ခုစလုံးမှာ တိကျတဲ့ကန့်သတ်ချက်တွေ ရှိကြတာမှန်ပေမယ့် အဲဒီလိုပြောခဲ့ ကြတာဟာ အမှန်ပဲဆိုတာကို ကျွန်တော်ယုံကြည်လာခဲ့ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ နိဒါန်းတစ်ခုအနေနဲ့ အမ်ဘီအေပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အယ်လ်အယ်လ်ဘီပဲဖြစ်ဖြစ် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက် တဲ့ ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်နေဆဲသင်ယူလေ့လာမှု လုပ်ငန်းစဉ် တစ်ခုရဲ့ အစိတ်အပိုင်းအဖြစ်နဲ့၊ ပညာရေးတစ်ခုအဖြစ်နဲ့ ပြောရရင်တော့ အကောင်းဆုံး အနေနဲ့ အခြေခံအုတ်မြစ်တစ်ခုလောက်သာဖြစ်ဖို့ မျှော်လင့်နိုင်ပြီး အဆိုးဆုံးအနေနဲ့တော့ မိုက်မဲတဲ့စိတ်ကြီးဝင်မှုပုံစံတစ်ခုဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။

ဘယ်သူမဆို စီးပွားရေးကျောင်းက သင်ယူနိုင်တဲ့အကောင်းဆုံးသင်ခန်းစာက တော့ နေ့စဉ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဘဝရဲ့ ခရေစေ့တွင်းကျအသေးစိတ်တွေလို ကျောင်းက သင့်ကို သင်မပေးတဲ့အရာတွေကို စိတ်ဝင်တစားသိရှိနေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်လို လူတစ်ယောက်ရဲ့ အတွေ့အကြုံဟာ သင်ယူမှုကို ပိုပြီးတိုတောင်းအောင်၊ ပိုပြီးလွယ်ကူ အောင်၊ အပင်ပန်းပိုပြီး သက်သာအောင် လုပ်ကောင်းလုပ်ပေးနိုင်ပေမယ့် အဲဒီခရေစေ့တွင်းကျ အသေးစိတ်တွေဟာ အဓိကအားဖြင့် မိမိဘာသာမိမိသင်ယူရမယ့်လုပ်ငန်းစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေရဲ့ စောစောပိုင်းက ဒေါ်လာငါးရာမပြည့်တဲ့ အရင်းအနှီး နဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ကျွန်တော်တည်ထောင်ပြီး အားကစားစီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ အားကစားကြော်ငြာ

လုပ်ငန်းဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို မွေးဖွားပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီနေ့မှာတော့ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီမံခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့ (အိုင်အမ်ဂျီ) အဖြစ် တိုးတက်ကြီးထွားလာခဲ့ပြီး ကမ္ဘာ့ အနှံ့မှာ ရုံးခွဲတွေရှိသလို နှစ်စဉ်ဝင်ငွေဟာလည်း ဒေါ်လာသန်းပေါင်းရာနဲ့ချီပြီးရှိနေပါပြီ။

ကျွန်တော့်ကို ကျွန်တော့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်နာမည်ထက် အာနိုးပါးမားကို ဒေါ်လာသန်းနဲ့ ချီပြီးရရှိစေခဲ့သူအဖြစ် ပိုပြီးသိကော...သိကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကူညီခဲ့တယ်ဆို တာကို အာနိုးပါးမားက သဘောတူမယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်ပေမယ့် အမှန်က အာနိုးပါးမား ကို အဲဒီသန်းချီနေတဲ့ ဒေါ်လာတွေအားလုံးရအောင်လုပ်ပေးခဲ့တာဟာ အာနိုးပါးမားကိုယ် တိုင်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ နာမည်ကြီးအားကစားသမားပေါင်းငါးရာ ကျော် ပါဝင်တဲ့စာရင်းထဲမှာ ဂျင်းကလော်ဒီကီလီ၊ ဂျက်ကီစတီးဝပ်၊ ယွန်ဘော့၊ ဟားရှယ်လ် ဝေါ် ကာမာတီနာနာဗရာတီလိုဗာနဲ့ ခရစ်စ်အဲဗတ်တို့လို ကစားသမားကြီးတွေပါဝင်ပါ တယ်။ နာမည်ကျော်အားကစားသမားကြီးတွေကို စီမံခန့်ခွဲမှုဟာ ကျွန်တော်တို့အတွက် အမြဲအလွန် အရေးကြီးနေမှာဖြစ်ပေမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ကျွန်တော်ကလုပ်ပြီး အဖွဲ့အစည်း အနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့လုပ်တဲ့ရှုထောင့်အမြင်ဟာ တစ်ခုတည်းပဲရှိပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ရုပ်သံဌာနခွဲဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ မူရင်းကွန်ရက်အစီအစဉ်တွေကို နာရီတွေရာနဲ့ချီအောင် ထုတ်လုပ်ပြီး ဝင်ဘယ်လ်ဒန်၊ အမျိုးသားဘောလုံးအဖွဲ့ချုပ်၊ အမေ ရိကန်တင်းနစ်နဲ့ ဂေါက်သီးအသင်းကြီးတွေ၊ ကမ္ဘာ့စက်တီအဖွဲ့ချုပ်၊ အမျိုးသားကောလိပ် ပြေးခုန်ပစ်အသင်းကြီးနဲ့ တော်ဝင်နဲ့ရှေးရိုးဂေါက်သီးကလပ်အသင်းတို့လို ဖောက်သည်တွေ ဆီကို နာရီတွေ ထောင်နဲ့ချီပြီးရောင်းပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကြော်ငြာအကြံပေးဌာနခွဲကို ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံးမှာရှိတဲ့ ထိပ်တန်းကော်ပိုရေးရှင်းကြီးငါးဆယ်ကျော်က ငှားရမ်းထားပါ တယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ရာဂဏန်းရှိတဲ့ အဆင့်မြင့်ကော်ပိုရေးရှင်းအမှုဆောင်တွေအတွက် ပုဂ္ဂလိကငွေကြေးစီမံချက်ရေးဆွဲမှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုကို လုပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖက်ရှင် အေဂျင်စီသုံးခုကို ပိုင်ဆိုင်ပြီး နိုဘယ်လ်ဆုဖောင်ဒေးရှင်း၊ ဗာတီကန်နဲ့ အင်္ဂလိပ် ကက်သလစ် ဘုရားကျောင်းတို့လို အမျိုးအစားမတူတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် အရင်က ဆောင်ရွက်ခဲ့သလို အခုလည်းဆောင်ရွက်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ၁၉၈၈ ခုနှစ် ကော်လံဂါရီမြို့က ဆောင်းရာသီအိုလံပစ်အားကစားပွဲနဲ့ ၁၉၈၈ ခုနှစ်၊ တောင်ကိုရီးယား နိုင်ငံ၊ ဆိုးလ်မြို့က နွေရာသီအိုလံပစ်အားကစားပွဲစည်းရုံးရေးကော်မတီတွေအတွက် ရုပ်သံ ပိုင်းဆိုင်ရာအကြံပေးတွေဖြစ်ကြပါတယ်။

နှစ်နှစ်ဆယ်ကျော်အတွင်းမှာ စဉ်းစားလိုရနိုင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေ တွေရဲ့ ပုံစံအားလုံးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက ပုဂ္ဂိုလ်ကျော်တွေရဲ့ ပုံစံအားလုံးကို ကျွန်တော်တွေ

ခဲ့ပြီလားဆိုတာကို ကျွန်တော်သံသယဖြစ်မိပါတယ်။ လျှမ်းလျှမ်းတောက်အားကစားသမားတွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဇနီးခင်ပွန်းတွေ၊ မိဘတွေ၊ ချစ်သူတွေ၊ အိမ်နီးချင်းတွေနဲ့ သူတို့ကို ထောက်ခံအားပေးသူတွေရဲ့ ရှုပ်ထွေးတဲ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကိုယ်ပိုင်လက္ခဏာတွေကို ကျွန်တော်စာတတ်တွေနဲ့ ရေးထားခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ နိုင်ငံအကြီးအကဲတွေ၊ ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲတွေ၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ မြို့ငယ်ကလေးတွေရဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ဗျူရိုကရက်ဆန်တဲ့အားကစားအုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့အစည်းတွေ၊ တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်ထားတဲ့ အင်ပါယာတည်ဆောက်သူတွေနဲ့ ထိတွေ့ဆက်ဆံခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ဖျော်ဖြေရေး၊ ဆက်သွယ်ရေးနဲ့ အပန်းဖြေလုပ်ငန်းတွေရဲ့ အဆင့်တိုင်း၊ ရှုထောင့်တိုင်းနဲ့ ဆက်သွယ်ခဲ့ပါတယ်။ ကမ္ဘာမြေပြင်ပေါ်မှာရှိတဲ့ လူမျိုးအားလုံးနီးပါးနဲ့ တစ်ချိန်မဟုတ် တစ်ချိန် အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် မကြုံခဲ့ဖူးသေးတဲ့အရာတွေကို ကျွန်တော် လေ့လာသုံးသပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံးမှာရှိတဲ့ အဓိကကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆက်သွယ်ပေါင်းစည်းမှုကြောင့် မရေတွက်နိုင်အောင်များပြားတဲ့ ဟိုတယ်အထူးခန်းတွေ၊ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့တွေရဲ့ အစည်းအဝေးခန်းတွေထဲကို ကျွန်တော်ရောက်ဖူးခဲ့ပြီး အဲဒီအခန်းတွေထဲမှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေအများကြီးကို မျက်မြင်ကိုယ်တွေ့တွေ့ခဲ့ပြီး သူတို့ထဲက တော်တော်များ ဘာကြောင့်လုပ်နိုင်ကိုင်နိုင်စွမ်းမရှိခဲ့သလဲဆိုတာကို ကျွန်တော်သဘောပေါက်ခဲ့ပါတယ်။ စိတ်ကူးလိုရာသမျှ ကုမ္ပဏီပုံစံတွေ၊ ယဉ်ကျေးမှုတွေ၊ သီအိုရီတွေ၊ အတွေးအခေါ်တွေအားလုံးကိုအသုံးပြုထားတာကို ကျွန်တော်တွေ့ခဲ့ဖူးပြီး အဲဒီအထဲက တော်တော်များများဟာ ဘာကြောင့်အလုပ်မဖြစ်ခဲ့သလဲဆိုတာကို ကျွန်တော်ဂရုပြုမိခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့အတွေ့အကြုံ၊ ကျွန်တော့်ရဲ့လေ့လာမှုတွေထဲက အကြံဉာဏ်တွေကို ဒီစာအုပ်ထဲကို ဆွဲထုတ်ထားပြီး အဲဒီအထဲမှာ ရောင်းချမှု၊ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်လုပ်ကိုင်မှု၊ တည်ဆောက်မှု၊ စီမံကွပ်ကဲမှု၊ လူတွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ပင်ကိုစရိုက်တွေကို စီမံခန့်ခွဲမှု၊ ရှေ့ကိုရောက်အောင်သွားမှုနဲ့ ကိစ္စတွေကို ပြီးမြောက်အောင်ဆောင်ရွက်မှုတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ တစ်နည်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းတွေကို ဒီလိုအမျိုးအစားအလိုက်ခွဲဝေခြင်းဟာ အထင်အမြင်လွဲမှားစေနိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် ဒီစာအုပ်ဟာ အမှန်တကယ် တော့သင့်ရဲ့ပင်ကိုဗိဇ္ဇာဏ်၊ ထိုးထွင်းဉာဏ်နဲ့ သဘောထားအမြင်တွေကို အကောင်းဘက်က တက်တက်ကြွကြွ အသုံးပြုနိုင်တဲ့စွမ်းရည်၊ တစ်နည်းအားဖြင့် အန္တရာယ်တွေ အခက်အခဲတွေကို ကျော်လွှားနိုင်တဲ့ အတွေ့အကြုံဗဟုသုတတွေရဲ့အကြောင်း တစ်နည်းအားဖြင့် လိမ္မာပါးနပ်မှုအကြောင်းဖြစ်နေလို့ပါပဲ။ သင်သွားချင်တဲ့နေရာကိုဖြစ်နိုင်ရင် အတိုဆုံးနည်းနဲ့

ရောက်ဖို့အတွက် အဲဒီအတွေ့အကြုံဗဟုသုတတွေကို အသုံးပြုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလို သွားတာဟာ ခြံစည်းရိုးတစ်ခုကိုကျော်ဝင်တာ၊ ဒါမှမဟုတ် နောက်ဖေးလမ်းကြားတစ်ခုကို ဖြတ်သွားတာ ဖြစ်နေရင်တောင် အဲဒီလိုလုပ်ရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအပေါ်မှာ ကိုယ့်ရဲ့ပင်ကိုအသိနဲ့ အလိုလိုတုံ့ပြန်မှုတွေကို အသုံးပြုဖို့ သင်အမှန်တကယ် သင်ယူနိုင်ပါသလား။ လုံးဝအကြွင်းမဲ့ဟုတ်ချင်မှဟုတ်မှာ ဖြစ်ပေမယ့် သင့်အနေနဲ့ သင်ယူနိုင်တဲ့အရာတွေဟာ အန္တရာယ်အခက်အခဲတွေကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားနိုင်တဲ့အတွေ့အကြုံဗဟုသုတနဲ့ တွေးခေါ်မှုရဲ့ ရလဒ်တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ခပ်လျှိုလျှိုနေတဲ့ထင်မြင်သုံးသပ်ချက်ကစပြီး တမင်သက်သက်ဆွပေးတဲ့ ထင်မြင်သုံးသပ်ချက်အထိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော်ပြောတာ၊ လုပ်တာတွေ တော်တော်များကို ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာမှာ တခြားသူတွေ ထက်နှာတစ်ဖျားသာမှုကိုပေးဖို့၊ ဒါမှမဟုတ် တခြားသူတွေဆီက အများဆုံးရအောင်ထုတ်ယူဖို့ ပုံစံချထားပါတယ်။ တကယ်တော့ လိမ္မာပါးနပ်မှုဆိုတာ အဲဒါပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် လူတွေအကြောင်းသိထားတဲ့ အသိတရားကို အသုံးပြုတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

အရောင်းအဝယ်တစ်ခုကို အပြီးသတ်ပြုလုပ်တဲ့ကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဒါမှမဟုတ် တိုးပေးမှု တစ်ခုက တောင်းဆိုတဲ့ကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အရောင်းဝန်ထမ်းအင်အား ငါးထောင်ကို စိတ်ဓာတ် မြှင့်တင်ပေးတဲ့ကိစ္စ၊ ဒါမှမဟုတ် တစ်ယောက်ချင်းနဲ့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းတဲ့ကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီ အသစ်တစ်ခုကို ဝယ်တဲ့ကိစ္စ၊ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီအဟောင်းတစ်ခုကို ဦးတည်ချက်ပြောင်း တွဲကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေတွေဟာ နောက်ဆုံးတော့ အမြဲလိုလို လူတွေရဲ့ အခြေအနေတွေဆီကိုပဲ ရောက်သွားတာဖြစ်ပါတယ်။ နှာတစ် ဖျားအသာရမှုကို အမြဲတမ်းရယူသူတွေဟာ လူတွေအကြောင်းကိုသိတဲ့၊ အဆင်အပြေဆုံးဖြစ်အောင် မွမ်းမံ ထားတဲ့အသိရှိပြီး အဲဒီအသိကို ဘယ်လိုအသုံးပြုရမယ်ဆိုတာကိုသိတဲ့ အမှုဆောင်တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်စီးပွားရေးကျောင်းဘက်ကနေပြီး ပြောမယ်ဆိုရင်တော့ သူတို့ သင့်ကိုသင်ကြားပေးတဲ့အရာတွေဟာ သင်ကြားပေးလို့ကို မရတဲ့အရာတွေဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေကိုဘယ်လိုခန့်မှန်းမလဲ၊ သင်လိုချင်တဲ့အရာကိုရဖို့ အဲဒီခန့်မှန်းထားတဲ့အသိကို ဘယ်လိုအသုံးပြုမလဲဆိုတဲ့အရာတွေဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီအရာဟာ ဒီစာအုပ်ကသင့်ကို သင်ကြားပေးနိုင်တဲ့အရာ အတိအကျ ဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေကို ဘယ်လိုခန့်မှန်းမလဲ၊ သူတို့က သင့်အပေါ်မှာ ခန့်မှန်းနေတာကို သင်က လွှမ်းမိုးနိုင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ၊ အဲဒီနှစ်မျိုးစလုံးကို ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအခြေအနေမှန်သမျှမှာ ဘယ်လိုအသုံးပြုမလဲ၊ အဲဒီအခြေအနေတွေနဲ့ ကိုက်ညီ

အောင် ဘယ်လိုပြုပြင်အသုံးချမလဲဆိုတာတွေကို သင်ကြားပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေတွေဟာ အခြေအနေတွေအပေါ်မှာ မူတည်နေ တယ်ဆိုတာ သေချာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖြစ်နိုင်တဲ့အချိန်တိုင်းမှာ၊ သတိရှိရှိနဲ့လုပ်တဲ့ တိကျတဲ့ လုပ်ရပ်တစ်ခုက မသိစိတ်ထဲမှာ ရှေ့နောက်ညီညွတ်တဲ့ တုံ့ပြန်မှုတစ်ခုကို ပေါ်ထွက်စေမယ့် အခါတိုင်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ သင့်အတွက် စာဖတ်တဲ့အလုပ်ကိုလည်း လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံနဲ့ လေ့လာအကဲခတ်မှုတွေအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး ချက်ချင်းလက်ငင်း လက်ဆုပ်လက်ကိုင်ပြုနိုင်တဲ့ ရလဒ်တွေနဲ့ တိုက်ရိုက်အသုံးပြုလိုရတဲ့ တိကျတဲ့ နည်းလမ်းတွေ တော်တော်များကို ကျွန်တော် ထောက်ခံချက်ပေးထားပါတယ်။

ဒီအကြံပြုချက်တော်တော်များဟာ သူများနဲ့မတူရုံသက်သက်သာမဟုတ်ဘဲ သမားရိုးကျလည်းမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သမားရိုးကျအသိပညာအမြော်အမြင်၊ ယူဆချက် အဟောင်းတွေနဲ့ ရှေးတုန်းက နည်းလမ်းတွေအပေါ်မှာ မှီခိုအားထားမှုကို ကျွန်တော် ယုံကြည်တဲ့အတွက်ကြောင့် အဲဒါဟာ ဒီနေ့အမေရိကန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ အကြီးဆုံး ပြဿနာဖြစ်နေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုစီမံကွပ်ကဲခြင်းဟာ စနစ်တွေကိုဖောက်ထွက်ရတဲ့၊ လေ့ကျင့်ပေးထားတဲ့အတိုင်း ပြုပြင်မွမ်းမံထားတဲ့ အလိုအလျောက်တုံ့ပြန်မှုတွေကို စိန်ခေါ်တဲ့၊ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်မလုပ်တာမဟုတ်တဲ့ အမြဲတမ်းလုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေဟာ အလုပ်ကိုလုပ်ချင်ကြပေမယ့် မူဝါဒတွေက သူတို့ကိုမွန်းကျပ်စေတဲ့အတွက် ဒီပြဿနာနဲ့ ဒီပြဿနာက ဖုံးကွယ်ထားတဲ့ အရာတွေကို ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်းမရှိဘဲ ဒီကိစ္စကို တုံ့ပြန်တဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးဖို့ဆိုတာဟာ ဖြစ်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုကို တောင်းဆိုပါတယ်။ အစွန်းအဖျား တွေကို စမ်းကြည့်ဖို့၊ ကလေးတွေကို စမ်းသပ်စစ်ဆေးကြည့်ဖို့ အမြဲလိုအပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးကျောင်းတွေဟာ လိုအပ်ချက်ကြောင့် အတိတ်ကို သင်ကြားပေးဖို့ သတ်မှတ်ပေး ထားတာကို ခံရပါတယ်။ ဒါဟာ သမားရိုးကျတွေးခေါ်မှုကိုဆက်ပြီး တည်တဲ့စေရုံသာမက ဆန်းသစ်တီထွင်မှုကိုလည်း ကန့်သတ်ချုပ်ချယ်နေပါတယ်။ သောမတ်စ်အက်ဒီဆင်သာ စီးပွားရေးကျောင်းကိုတက်ခဲ့မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖယောင်းတိုင်မီးနဲ့ပဲ စာဖတ်နေ ရဦးမှာပါလို့ လူတစ်ယောက်ကပြောတာကို ကျွန်တော်ကြားခဲ့ဖူးပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကိုရေးတဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့အဓိကရည်ရွယ်ချက်ကတော့ စီးပွားရေးကျောင်း က သင်ပေးလိုက်တဲ့ပညာနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကွပ်ကဲပြီး လူတွေကိုစီမံခန့်ခွဲရတဲ့ နိစ္စရူဝအတွေ့အကြုံတွေဆီကလာတဲ့ လိမ္မာပါးနပ်မှုနှစ်ခုရဲ့ကြားမှာရှိတဲ့ ဟာကွက်တွေ အများကြီးကို ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့အတွက် အလုပ်လုပ်ပေးဖို့ ဟားဗတ်နဲ့ တခြား

mgyoe.com

တက္ကသိုလ်တွေက အမ်ဘီအေတွေ တော်တော်များကို နှစ်တွေတော်တော်ကြာအောင် ငှားရမ်း ခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒါဟာ သင့်မှာပြဿနာတစ်ခုရှိရင် အမ်ဘီအေတစ်ယောက် ကို ငှားရမ်းလုပ်ကိုင်ပါဆိုတဲ့ သူများတွေရဲ့ စကားကို ကျွန်တော်ပိုပြီး နားယောင်လွယ်တဲ့ အချိန် တွေတုန်းက ကျွန်တော်ကို လေ့ကျင့်ပေးထားတဲ့အတိုင်း တုံ့ပြန်လုပ်ဆောင်မှုတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့တယ် လို့ ကျွန်တော်ယူဆပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လုပ်ငန်းကြီးထွားလာပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှု၊ ဒါမှမဟုတ် ကျွမ်းကျင်မှုပိုပြီးနည်းတဲ့ နယ်မြေတွေကို ရောက်တဲ့ အခါ အမ်ဘီအေတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ပညာကို အရင်းခံပြီး ဒီနယ်မြေတွေကို ကျွန်တော်တို့ အတွက် စီမံကွပ်ကဲပေးဖို့အကောင်းဆုံးလူတွေဖြစ်တယ်လို့ ကျွန်တော်ဆင်ခြင်သုံးသပ် ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော် ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့တာက 'မဟာဘွဲ့' တစ်ခုဟာ တစ်ခါတလေမှာ စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းထဲက အတွေ့အကြုံကို အပြည့်အဝသင်ယူနားလည်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ကို ပိတ်ဆို့ ထားနိုင်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ စောစောပိုင်းမှာ ကျွန်တော်တို့ငှားရမ်းခဲ့တဲ့ အမ်ဘီအေ တော်တော် များဟာ မွေးကတည်းက နုံ့အလာသူတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ကိုသင်ပေးထားတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းလေ့ကျင့်သင်ကြားမှုရဲ့ သားကောင်တွေဖြစ်နေကြပါတယ်။ ရလဒ်က ရလဒ်က တကယ်လက်တွေ့ဘဝကို သင်ယူနိုင်စွမ်းမရှိတော့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီရလဒ်ဟာ တစ်နည်းအားဖြင့် လူတွေကို သင့်တော်မှန်ကန် အောင်ခန့်မှန်းတဲ့နေရာမှာ မအောင်မြင်မှု၊ ဒါမှမဟုတ် အခြေအနေတွေကို အကဲဖြတ်တဲ့နေရာမှာ မအောင်မြင်မှုနဲ့ မှားယွင်းတဲ့သဘော ထားအမြင်တွေကို ဖြစ်ပေါ်စေတဲ့ ထူးဆန်းတဲ့ညှဉ်ဆိုးတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းတချို့ဘက်ကနေပြီး ပြောရရင်တော့ လက်တွေ့ဘဝကို တော်တော်လေးကောင်းအောင် ပြင်ဆင်ညှိနှိုင်းမှုလုပ်ပြီး ကျွန်တော်တို့အတွက် အလုပ်လုပ် ပေးနေတဲ့ အမ်ဘီအေတချို့ ကျွန်တော်တို့မှာ ရှိတာအမှန်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် တစ်ချိန်က ယူဆခဲ့သလို အဆင်မြင့်တဲ့ဘွဲ့တွေ၊ ဒါမှမဟုတ် အဆင့်မြင့်တဲ့ 'အိုင်ကျူ' အမှတ် တွေဟာ 'လုပ်ငန်းဆိုင်ရာလိမ္မာပါးနပ်မှုတွေ'နဲ့ အလိုလိုညီမျှသွားတယ်လို့ လက်ခံတာက တော့ အကဲဖြတ်ရာမှာ တန်ဖိုးကြီးမားတဲ့ မှားယွင်းမှုတစ်ခုဖြစ်တယ်ဆိုတာ မကြာခဏ သက်သေပြနေပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အနည်းငယ်တုန်းက ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်စီးပွားရေးကျောင်းဟာ ဒီပြဿနာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ဖြစ်ရပ် လေ့လာမှုတစ်ခုကို လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေဟာ သူတို့မေးမယ့် မေးခွန်းတွေကို စာစိတ်နေရာမှာတောင် စဉ်းစားတွေးတောလို့ရတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအခြေအနေတွေအားလုံးကို စီးပွားရေးကျောင်းက သင်ပေးလိုက်တဲ့အရာတွေနဲ့ သင့်တော်ကိုက်ညီအောင်လုပ်ဖို့ တော်တော်ရုန်းကန်ကြိုးစားခဲ့ရပါတယ်။ ပြီးတော့ ခလုတ်ကို

လှည့်ပြီးဖွင့်လိုက်သလို သင့်တော်တဲ့ ဖြေရှင်းချက်ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မယ်လို့ သူတို့က မျှော်လင့်ခဲ့ကြပါတယ်။ လူတွေပဲဖြစ်ဖြစ် ပြဿနာတွေပဲဖြစ်ဖြစ် ပုံစံခွက်တွေနဲ့ အံဝင်ခွင်ကျ မဖြစ်ဘူးဆိုတာဟာ ထင်ရှားနေတဲ့အတွက် အဲဒီလိုပုံစံခွက်ထဲကို ဝင်အောင် ကြိုးစားတဲ့လုပ် ရပ်ဟာ သိမြင်နားလည်မှုတွေကို မှားယွင်းစေပါတယ်။

တစ်ခါတုန်းက ၂၅ နှစ်လောက်ကြာအောင် တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မတွေ့ခဲ့ ကြရတဲ့ ငယ်သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက် လမ်းမှာတွေ့ဆုံခဲ့ပါတယ်။ သူ့အတန်းထဲမှာ အမြဲထိပ် ဆုံးမှာရှိခဲ့ပြီး ဘွဲ့ရခဲ့တဲ့သူငယ်ချင်းက အခုအခါမှာ ဒေသခံဘဏ်တစ်ခုရဲ့ ဌာနခွဲလက်ထောက် မန်နေဂျာဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဉာဏ်စွမ်းနဲ့ ဘယ်သူ့ကိုမှဘယ်တုန်းကမှ မနိုင်ခဲ့ဖူးတဲ့ ကျန်တဲ့သူငယ်ချင်းကတော့ အခုအခါမှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုပိုင်ဆိုင်ပြီး သန်းကြွယ်သူဌေး တစ်ယောက်ဖြစ်နေပါတယ်။ ဘဏ်မှာအလုပ်လုပ်တဲ့သူငယ်ချင်းက ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်သူဌေး သူငယ်ချင်းကို သူ့ရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်ဟာ ဘာလဲလို့မေးတဲ့အခါ အဲဒါကရိုးရိုးကလေးပါလို့ အဲဒီသူငယ်ချင်းက ပြန်ဖြေပါတယ်။ "ငါဒီပစ္စည်းကို နှစ်ဒေါ်လာနဲ့ဝယ်ပြီး ငါဒေါ်လာနဲ့ ရောင်းခဲ့တာပဲလေ။ ၃ ရာခိုင်နှုန်းအမြတ်တင်လိုက်တဲ့အတွက် ရတဲ့ငွေတွေက အံ့ဩစရာပါပဲ ကွာ" လို့ သူက ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဒီကိစ္စမှာ ဉာဏ်ရည်၊ ဉာဏ်စွမ်း၊ တက္ကသိုလ်ဘွဲ့တွေကို ဆန့်ကျင်တဲ့ မွေးရာပါ အစွဲ အလမ်း ကျွန်တော့်မှာ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအရာတွေဟာ ဘဝပေးအသိဆိုတဲ့ လူပြိန်းသိ၊ လူတွေကိုနားလည်တဲ့အသိနဲ့ လိမ္မာပါးနပ်မှုတွေရဲ့ နေရာမှာ အစားမထိုးနိုင်ပါဘူး။ ဟားဗတ် တက္ကသိုလ်စီးပွားရေးကျောင်းကလည်း ဒီအချက်ကို အသိအမှတ်ပြုမယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် သံသယမရှိပါဘူး။ ဒီထက်လည်း ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ဘာမှထပ်ပြီး မပြောလိုတော့ပါဘူး။ ဒီစာအုပ်ကိုဆက်ပြီး ဖတ်ပါတော့လို့သာ ပြောပါရစေ။

အပိုင်း - ၁

လူများ

(၁)

လူများကို ခန့်မှန်းခြင်း

သင့်ကိုဖြစ်ရပ်ကလေးနှစ်ခု ပြောပါရစေ။ တစ်ခုက အနာဂတ်မှာဖြစ်လာမယ့် သမ္မတတစ်ဦးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး နောက်တစ်ခုက အဆင့်မြင့်ကြေးစားဂေါက်သီးကစားသမား တစ်ဦးနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။ ဖြစ်ရပ်နှစ်ခုဟာ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုလောက် ကွာခြားနေပေမယ့် ကျွန်တော့်ရဲ့စိတ်ထဲမှာတော့ အဲဒီဖြစ်ရပ်နှစ်ခုဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခုဆက်စပ်နေပါတယ်။

၁၉၆၃ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော်ဟာ ကမ္ဘာ့ဖလားဂေါက်သီးရိုက်ပြိုင်ပွဲအတွက် ပါရီမြို့မှာ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီမြို့မှာ ကျွန်တော်ဟာ (အဲဒီအချိန်တုန်းက အမေရိကန်သမ္မတလောင်း ဖြစ်ခဲ့တဲ့) ရစ်ချတ်နစ်ကဆင်နဲ့ နှစ်ကြိမ်တိတိတွေ့ဆုံခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ တစ်ကြိမ်က ကျွန်တော် ထိုင်နေတဲ့စားပွဲမှာရှိတဲ့ ဂေါက်သီးကစားသမားဂယ်ရီပလေယာကို စကားပြောဖို့ သူလာခဲ့တဲ့ အချိန်မှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်တစ်ကြိမ်က အဲဒီနောက်ရက်သိပ်မကြာခင်မှာ ကျွန်တော်နဲ့ အတူ ညစာစားနေတဲ့ ဂေါက်သီးကစားသမားတွေဖြစ်ကြတဲ့ အာနီးပါးမားနဲ့ ဂျက်နစ် ကလော့စ်တို့ကို သူကရပ်ပြီး စကားပြောလိုက်တဲ့အချိန်မှာဖြစ်ပါတယ်။

နစ်ကဆင်ရဲ့မှတ်ချက်တွေဟာ ယဉ်ကျေးဖော်ရွေလှပါတယ်။ ကျွန်တော်မှတ်မိနေ ခဲ့တာက အဲဒီဖြစ်စဉ်နှစ်ခုစလုံးမှာ သူကတူညီတဲ့စကားလုံးတွေကို အသုံးပြုသွားတာဖြစ်ပါ တယ်။ ဝါကျငါးခုခြောက်ခုကို တစ်ပုံစံတည်းပြောသွားခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ လူသား စင်စစ်တွေကို ပြောနေတာမဟုတ်ဘဲ စာရွက်ပေါ်မှာဆွဲထားတဲ့ လူရုပ်ပုံတွေကို ပြောနေသလို ပါပဲ။ သူတွေ့ရမယ့်ပုံပေါ်တဲ့လူတွေရဲ့ပုံစံတိုင်းအတွက် ပြောစရာစကားစုတွေ သူ့မှာ အဆင်သင့် ပြင်ထားသလိုပါပဲ။ နာမည်ကျော်အားကစားသမားတစ်ယောက်ကိုပြောဖို့ ဝါကျငါးခုခြောက် ခုစာ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အကြီးအကဲတစ်ယောက်ကိုပြောဖို့ စာပိုဒ်တစ်ပိုဒ်စာ၊ ဘာသာရေး ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အတွက် နောက်ထပ်စာပိုဒ်တစ်ပိုဒ်စာဆိုတာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ဖြစ်စဉ်ကတော့ ဟိတ်ဟန်များတဲ့ ဂေါက်သီးကစားသမားဒေါက်ဂ်ဆန်း

mgyoe.com

၄ ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)

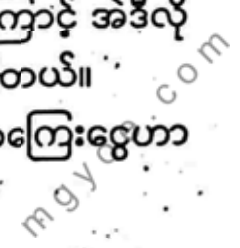
ဒါးစံနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။ ဒေါက်ဂ်ကို ကျွန်တော်တို့စပြီး ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ပေးတုန်းက ကျွန်တော်တို့မှားသွားပြီလို့ လူတော်တော်များက ကျွန်တော့်ကိုပြောကြပါတယ်။ သူ့ဆီမှာ လောင်းကစားတတ်တဲ့ ဝါသနာနည်းနည်းရှိတာ အမှန်ပါပဲ။ သူဟာ ဟော့ဟော့ရမ်းရမ်း လူတွေနဲ့ တွဲလေ့ရှိပြီး အရာရာနဲ့ အကြောင်းကြောင်း ပြဿနာတက်တတ်ပါတယ်။ သူဟာ လောင်းကစားလုပ်ရာမှာလည်း အပျော်အဆင့်ထက် မကြာခဏပိုသွားတတ်တယ်လို့ သိထားကြပါတယ်။ သူဟာ ကျွန်တော်တို့အတွက် အငြင်းပွားစရာဖြစ်လွန်းတယ်လို့ လူတချို့က ယူဆကြတဲ့အတွက် ကျွန်တော်က သူ့ကိုဘာကြောင့် ယုံကြည်စိတ်ချသလဲလို့ မေးကြပါတယ်။ တော်တော်ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောရရင်တော့ ကျွန်တော့်ကို မေးခွန်းထုတ်နေတဲ့ လူတချို့ထက် ကျွန်တော်က ဒေါက်ဂ်ကို အများကြီး ပိုပြီးယုံကြည်စိတ်ချပါတယ်။ ကျွန်တော် ပြောမယ့်ဖြစ်ရပ်ဆီကို ရောက်သွားတာဟာ အဲဒါပါပဲ။

တစ်ခါတုန်းက ဒေါက်ဂ်ဟာ ကနေဒါနိုင်ငံဂေါက်သီးအလှပြကစားပွဲတစ်ခုမှာ ကစားခဲ့ပါတယ်။ အစီအစဉ်တွေ အားလုံးကို သူ့ဘာသာသူလုပ်ပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်းကို ကျွန်တော်ဘာမှမသိခဲ့ပါဘူး။ သိထားရသလောက်ဆိုရင် သူ့ကိုငွေသားနဲ့ ပေးချေကြတဲ့ အတွက် ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အဲဒီအကြောင်းကို ဘာမှမသိခဲ့တာဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီကစားပွဲကိုလုပ်ပြီး တစ်ပတ်လောက်ကြာတဲ့အခါ ဒေါက်ဂ်ဆီက စာအိတ်တစ်အိတ်ကို ကျွန်တော်တို့ လက်ခံရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာအိတ်ထဲမှာ ဘာစာ၊ ဘာမှတ်စုမှမပါဘဲ ကျွန်တော်တို့အတွက် ကော်မရှင်ငွေဖြစ်တဲ့ ငွေသားသာပါခဲ့ပါတယ်။

ဒီဖြစ်ရပ်တွေကို ကျွန်တော်ဘာလို့ပြန်ပြောနေရသလဲဆိုတော့ လူတွေကို ခန့်မှန်းတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အရေးကြီးတဲ့အရာတစ်ခုကို ဒီဖြစ်ရပ်တွေက ထင်ထင်ရှားရှားပြခဲ့လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အရိုးစင်းဆုံးအခြေအနေထဲမှာ လူတွေပြောတဲ့ လုပ်တဲ့အရာတွေဟာ သူတို့ရဲ့ စစ်မှန်တဲ့ ပင်ကိုမူလစရိုက်တွေအကြောင်းကို အများကြီးပြောပြနိုင်ပါတယ်။

ဥပမာအားဖြင့် နစ်ကဆင်နဲ့တွေ့ဆုံခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ အမှတ်မထင်တွေ့ဆုံခဲ့မှုဟာ တစ်စုံတစ်ခုသော မရိုးသားမှုနဲ့ ဟန်ဆောင်မှုအတိုင်းအတာတစ်ခုကို ညွှန်ပြခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်းတွေကို နောက်ဆယ်နှစ်အကြာမှာ သူ့ကိုသမ္မတရာထူးက နုတ်ထွက်ဖို့ အတင်းအကျပ်စေခိုင်းခံခဲ့ရတဲ့အခါကျမှ ကျွန်တော်ပြန်ပြီးသတိရခဲ့ပါတယ်။ နစ်ကဆင်ရဲ့ ပြဿနာတွေဟာ ဝါးတားဂိတ်မှာ သူတို့လုပ်ခဲ့သလို သူ့ရဲ့ဟန်ဆောင်မှုနဲ့ အများကြီး ပတ်သက်ကောင်း ပတ်သက်ခဲ့ပါလိမ့်မယ်။ လူတွေဟာ ဟန်ဆောင်တဲ့လူတွေကို မကြိုက်ကြပါဘူး။ အဲဒီလိုလူတွေကို လူတွေက ယုံကြည်စိတ်ချခြင်းမရှိကြပါဘူး။ အဲဒါကြောင့် အဲဒီလို လူမျိုးက သူတို့ရဲ့နိုင်ငံကို စီမံကွပ်ကဲတာကို သူတို့အလိုမရှိကြမှာ သေချာပါတယ်။

ဒေါက်ဂ်ဆန်းဒါးစံရဲ့ဖြစ်ရပ်မှာ အလှပြကစားပွဲအတွက်သူရတဲ့အခကြေးငွေဟာ



မူလောက်စရာမဟုတ်လွန်းတဲ့အတွက် သူဟာ အဲဒီအတွက် အလေးထားချင်မှထားခဲ့မှာပဲလို့ ထင်ချင်မှ ထင်ခဲ့မှာပါ။ ဒါပေမဲ့ အခုအချိန်မှာတော့ သူ့ရဲ့ဟိုတယ်ခန်းကိုပြန်သွားပြီး သူ့အိတ်ကပ် ထဲက ငွေစက္ကူတစ်ထပ်ကို ဆွဲထုတ်နေတဲ့ ကျွန်တော်တို့ကို ကော်မရှင်ပေးရမယ့်ငွေကို ရေတွက်နေတဲ့ အဲဒီငွေကိုစာအိတ်ထဲကို ထည့်ပိတ်နေတဲ့ စာအိတ်ပေါ်မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လိပ်စာကို လက်ရေးခပ်သော့သော့နဲ့ ရေးနေတဲ့ ဒေါက်ဂ်ရဲ့ပုံကို ကျွန်တော့်မျက်စိထဲမှာ ပေါ်လာပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်တာ ဒေါက်ဂ်ဆန်းဒါးစ်အနေနဲ့ သူ့ရဲ့စရိုက်အတိုင်းပဲ အားလုံးပုံမှန်လုပ်ခဲ့တာဖြစ်ပြီး သူ့မှာတခြားဘာမှမဖြစ်ခဲ့ပါဘူး။

အစပိုင်းမှာတော့ နောင်အခါအမေရိကန်သမ္မတဖြစ်လာမယ့်ပုဂ္ဂိုလ်က ဖော်ရွေတဲ့ အကျင့်စရိုက်ကို ထုတ်ဖော်ပြခဲ့တာဖြစ်ပြီး ဂေါက်သီးကစားသမားလူလိမ်တစ်ယောက်က လူလိမ်နဲ့ပဲတူခဲ့တာဖြစ်တယ်လို့ လူတွေယုံကြည်ချင်စရာဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖြစ်ရပ်မှန်တွေက အဲဒီကောက်ချက်တွေနဲ့ ကွာခြားခဲ့ပါတယ်။

ဒါဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဘယ်လိုသက်ဆိုင်ပါသလဲ။ အရာအားလုံးမှာ သက်ဆိုင်ပါတယ်။

စီးပွားလောကမှာ အသင်းအဖွဲ့တစ်ခုရဲ့ အဖွဲ့ဝင်တွေနဲ့ဆိုင်တဲ့ အပေါ်ယံပုံစံတစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် ပုံစံတချို့ကို လက်ခံကျင့်သုံးဖို့ဆိုတာဟာ အခြေအနေပေါ်မှာမူတည်ပြီး လုံလောက်အောင် လွယ်ကူပါတယ်။ လူတချို့ဟာ သူတို့ရဲ့လက်အောက်ငယ်သားတွေနဲ့ ဆိုင်ရင် နည်းလမ်းတစ်မျိုးနဲ့၊ သူတို့ရဲ့အကြီးအကဲနဲ့ဆိုင်ရင်နောက်တစ်နည်းနဲ့၊ သူတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီအပြင်ဘက်က လူတွေနဲ့ဆိုင်ရင် လုံးဝမတူတဲ့နည်းလမ်းတစ်မျိုးနဲ့ ဆက်ဆံကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့စစ်မှန်တဲ့သဘာဝ၊ စစ်မှန်တဲ့ပင်ကိုစရိုက်ဟာ သူ့ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် ပြောင်းလဲလို့မရပါဘူး။ လုပ်ကိုင်နေဆဲဘယ်လိုလုပ်ငန်းအခြေအနေထဲမှာမဆို တစ်နေ့နေ့ တစ်ချိန် ချိန်မှာ စိတ်ထဲမှာပဲဖြစ်ဖြစ် အပြင်ပန်းမှာပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ရဲ့ စစ်မှန်တဲ့ပင်ကိုစရိုက်နဲ့ ဆက်ဆံနေတာကို သင်တွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဖြစ်နိုင်တာကတော့ လူတွေဟာ သူတို့သင့်ကိုပြောနေတဲ့အရာတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် ဖြစ်မယ့် ဘာတွေကို အမှန်တကယ်ပြောနေတယ်ဆိုတာကို သင်ကြားချင်ပါတယ်။ သင်ဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေ၊ တစ်နည်းအားဖြင့် သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို စရိုက်လက္ခဏာဆိုတဲ့ ပိုပြီးကြီးမားတဲ့အကြောင်းအရာထဲကို ထည့်လို့ ရအောင်လုပ်ချင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ရောင်းနေတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဝယ်နေတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ သူများကို ငှားပြီး ခိုင်းနေတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကိုယ်က ငှားပြီးအခိုင်းခံနေရတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ သဘောတူညီချက်တစ်ခုကို စေ့စပ်ညှိနှိုင်းနေတာပဲဖြစ်ဖြစ် တခြားလူတစ်ယောက်ရဲ့ တောင်းဆိုချက်တွေကို

mgyoe.com

တုံ့ပြန်နေတာပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒီတခြားလူဟာ ဘယ်ကလာတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် သိချင်ပါတယ်။ အဲဒီတခြားလူရဲ့စစ်မှန်တဲ့ ပင်ကိုစရိုက်ကို ကျွန်တော်သိချင်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေတွေဟာ လူတွေရဲ့ အခြေအနေတွေဆီကိုပဲ အမြဲတမ်းရောက်လာပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် ကျွန်တော်ဆက်ဆံနေတဲ့ လူနဲ့ပတ်သက်ပြီး စောစောပိုသိလေ၊ များများပိုသိလေ ကျွန်တော့်မှာ ပိုပြီးထက်မြက်မှုရှိလေပါပဲ။

အဖြေတစ်ခုအတွက် သဘောထားအမြင်တွေကို မယူပါနဲ့

လူတွေဟာ တခြားလူတွေနဲ့ လူချင်းမတွေ့ခင် သူတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူတို့ သိထားကြားထားတာတွေအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး သူတို့ရဲ့အကြောင်းကို အကဲဖြတ်မှုတွေ မကြာခဏလုပ်ပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ရောက်သွားတဲ့ ကောက်ချက်တွေနဲ့ ကိုက်ညီစေဖို့အတွက် သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်သဘောထားအမြင်တွေကိုတောင် မယုံမကြည်ဖြစ်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် မသိကျိုးကျွန်ပြုကြပါလိမ့်မယ်။

အိုင်၊ အဲ၊ ဂျီမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရှိနေတဲ့ ကြိုတင်မှန်းဆထားတဲ့ သဘောထားအမြင်တွေကို မကြာခဏရင်ဆိုင်ရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့လုပ်တဲ့အရာဟာ တော်တော်ကလေး သိသာထင်ရှားတဲ့အတွက် အိုင်၊ အဲ၊ ဂျီနဲ့ ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ မဂ္ဂဇင်းနဲ့ ရုပ်သံသတင်းဆောင်းပါးတချို့ဟာ အားကစားမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အင်အားအနေအထားကို အလေးပေးပြောဆိုပြီး ကျွန်တော်တို့ကို မာကျောတဲ့၊ အကြင်နာမဲ့တဲ့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းသူတွေအဖြစ်တောင် ပုံဖော်ကြပါတယ်။

ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ ဆယ်ကြိမ်မှာ ကိုးကြိမ် ကျွန်တော်တို့အတွက် တစ်ပန်းသာမှု ရရှိစေပါတယ်။ လူတွေဟာ ကျွန်တော်တို့က ကြီးမားတဲ့ကိန်းဂဏန်းတွေကို အတိအကျပြောမယ်လို့ မျှော်လင့်ကြပြီး သူတို့ရဲ့ကြိုတင်မျှော်မှန်းချက်ဟာ ကျွန်တော်တို့အတွက် အဲဒီကိန်းဂဏန်းတွေကို ရအောင်လုပ်ဖို့ ပိုပြီးလွယ်ကူစေပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဆက်ဆံရတာ အမှန်တကယ်တော်တော်ကလေးမျှတပြီး လက်တွေ့ကျတဲ့ လူတွေဖြစ်တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရတဲ့အခါ သူတို့အံ့အားသင့်သွားကြပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ကြိုတင်မှန်းဆထားတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေနဲ့ သူ့ကိုယ်သူတင်းမာအောင် လုပ်ထားလွန်းတဲ့အတွက် သူ့မှာ လုပ်ငန်းသက်သက်ရဲ့ အခြေအနေအပေါ်မှာ ဒါမှမဟုတ် သူနဲ့ဆက်ဆံနေတဲ့ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက လူတွေအပေါ်မှာ နားလည်မှုမရှိဘဲ ဖြစ်နေတဲ့လူမျိုးလည်း ဆယ်ယောက်မှာတစ်ယောက်ရှိပါတယ်။ သူဟာ သူ့ကိုယ်သူ မာကျောအောင်၊ ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မာကျောမှုကို ကာကွယ်ဖို့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားလွန်းတဲ့အတွက် ဖုံးကွယ်ထားတဲ့ ခြိမ်းခြောက်မှုတစ်ခုအဖြစ် 'တွေ့ရတာဝမ်းသာပါတယ်'

m.g.y.o.o.m

ဆိုတဲ့စကားကို သုံးပါတယ်။ ထိုးထွင်းအမြင်တွေကို အစစ်အမှန်ထုတ်ဖော်ပြလိုမရအောင် သူ့ရဲ့ကြိုတင်မှန်းဆထားတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေက သူ့ကိုလုပ်ထားပါတယ်။

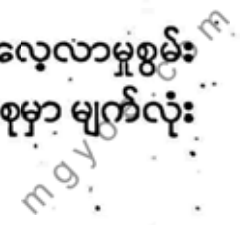
လူတွေကိုခန့်မှန်းခြင်းဟာ အမှန်တကယ်ဖြစ်ပျက်နေတဲ့ အရာတွေအပေါ်မှာ သင့်ရဲ့အာရုံခံစားမှုတွေကို ဖွင့်ပေးပြီး အဲဒီကရတဲ့ထိုးထွင်းအမြင်ကို သင့်ရဲ့အကျိုးအတွက် အသုံးချနိုင်မယ့် လက်ဆုပ်လက်ကိုင်ပြနိုင်တဲ့ သာဓကတစ်ခုအဖြစ်ကို ပြောင်းလဲပေးတဲ့ကိစ္စ တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

နာမည်ကျော်ဘတ်စကက်ဘောသမားဟောင်း ဒေဗ်၊ ဒက်ဘူရှီးယားဟာ လက်ရှိ သူလုပ်နေတဲ့ နယူးယောက်နစ်ကံကုမ္ပဏီရဲ့ အထွေထွေမန်နေဂျာရာထူးကို မယူခင်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရုပ်သံကုမ္ပဏီမှာ ဒုတိယတာဝန်ခံဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် နှစ်အနည်းငယ်ကြာအောင် လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ခါတုန်းက ဒေဗ်ဟာ ကွန်နက်တိကပ်ပြည်နယ်က အာမခံလုပ်ငန်း တစ်ခုက အမှုဆောင်တစ်ယောက်နဲ့ အစည်းအဝေးတချို့ကိုလုပ်ပြီး အဲဒီအမှုဆောင်ကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရုပ်သံရိုးပွဲတစ်ခုကို ကုန်ကျစရိတ်ကျခံပေးရေးကို စိတ်ဝင်စားအောင်လုပ်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပေမယ့် အဆင်မပြေခဲ့ပါဘူး။ အဲဒီအမှုဆောင်ဟာ အဲဒီအယူအဆအပေါ်မှာ သဘောရိုးနဲ့ အမှန်တကယ် စိတ်ဝင်စားခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒေဗ်၊ ဒက်ဘူရှီးယားလို ပုဂ္ဂိုလ် မျိုးကြီးနဲ့ ဆက်ဆံရတာက သူ့ကိုလွှမ်းမိုးလွန်းနေတဲ့အတွက် ဒီဖြစ်ရပ်မှန်ကို၊ ဒါမှမဟုတ် သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်သံသယကို ဘယ်လိုမှမကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဒီလိုကုန်ကျစရိတ်ကျခံပေး တာဟာ ကြီးမားတဲ့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုဆိုရင် အဲဒီအရာကိုလုပ်အောင် သူ့ကိုဆွဲဆောင်ဖို့ သာမန်လူတစ်ယောက်လောက်ကပဲ ဘာကြောင့်မကြိုးစားခဲ့တာလဲလို့ သူက ဆင်ခြင်သုံး သပ်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ထိုးထွင်းအမြင်ကို အသုံးပြုပါ

တစ်ခါတုန်းက ပီ၊ ဂျီ၊ အေ ဂေါက်သီးချန်ပီယံဟောင်း ဒေဗ်မားနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော်တို့သိတဲ့ ထူးချွန်တဲ့ ဂေါက်သီးသမားတချို့ရဲ့အကြောင်းကို ရယ်စရာပြောနေကြ ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ ဒေဗ်က ဂေါက်သီးလောင်းကစားခြင်းရဲ့ ပထမစည်းမျဉ်းကို စိတ်ကူးရသွားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစည်းမျဉ်းကတော့ "ဂေါက်သီးစရိုက်တဲ့ တီခုံမှာတွေ့တဲ့လူ၊ နေလောင်ပြီး အသားညိုနေတဲ့လူ၊ သူ့ရဲ့အိတ်ထဲမှာ ဂေါက်ရိုက်သံတုတ်ရှိနေတဲ့လူ၊ မျက်စိ စွေစောင်းနေတဲ့လူ၊ အဲဒီလိုလူတွေထဲက ဘယ်သူနဲ့မှ ဘယ်တော့မှ အလောင်းအစားမလုပ် ပါနဲ့" ဆိုတာပါပဲ။

လူတွေရဲ့အတွင်းထဲကိုရောက်တဲ့ ပါးနပ်တဲ့ ထိုးထွင်းအမြင်တွေကို လေ့လာမှုစွမ်း အားနဲ့ လွယ်လွယ်ကလေးရနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအခြေအနေအများစုမှာ မျက်လုံး



ချင်းဆုံတာထက် အပေါ်ယံမျက်နှာပြင်ရဲ့အောက်နားကပ်ပြီး အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ပုဂ္ဂလိက အကျင့်စရိုက်ရဲ့အားလုံးကို ကြည့်စရာတွေ အမြဲလိုလို ပိုပြီးရှိပါတယ်။

လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအခြေအနေအများစုဟာ လက်ဆုပ်လက်ကိုင်ပြနိုင်တဲ့ အထောက်အထားတွေအားလုံးကို ပေးပြီး အဲဒီအထောက်အထားတွေက မျက်နှာပြင်အောက်ကို မြင်ရအောင် သင့်ကိုလုပ်ပေးပါတယ်။ တစ်ခါတလေမှာ ဒီအရာတွေဟာ လူတွေက မသိစိတ်နဲ့ ပြောတဲ့လုပ်တဲ့အရာတွေဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် မေးခွန်းတစ်ခုရဲ့ အသံလာရာကို လှမ်းပြီးကြည့်လိုက်တဲ့ ကြည့်ပုံကြည့်နည်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအရာတွေဟာ အတွေးတစ်ခုကို စာစီဖို့ ရွေးချယ်တဲ့ နည်းလမ်းလို ရိုးရိုးကလေးလည်းမဟုတ်၊ မသိစိတ်နဲ့လည်း မဟုတ်တဲ့အပြုအမူတွေလည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အဓိကအချက်က ထိုးထွင်းအမြင်အတွက် သဲလွန်စတွေဟာပေါများပြီး သူတို့ကိုသိတဲ့လူတိုင်းအတွက် သုံးစွဲဖို့ အသင့်ရှိနေတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒါကို မသိတဲ့အမှုဆောင်တွေရဲ့ အရေအတွက်ကတော့ အံ့ဩလောက်အောင်များပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အမှန်တကယ်ဘာတွေဖြစ်ပျက်နေတယ်ဆိုတာကို သူတို့လုံးဝမသိကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ သူတို့ပြောတာကို သူတို့ပြန်နားထောင်ပြီး အလုပ်တွေများ လွန်းနေတဲ့အတွက် တခြားတစ်ယောက်ယောက်ကပြောတာကို နားထောင်ဖို့အချိန်မရှိတာ၊ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီထဲမှာကိုယ့်ရဲ့အစွမ်းအစကိုပြနေရလွန်းနေလို့ တခြားတစ်ယောက်ယောက်က ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာကို သတိမထားမိတာဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမယ်။

လူတွေရဲ့အတွင်းထဲကို ထိုးထွင်းမြင်တဲ့အမြင်နည်းနည်းပါးပါးမရှိဘဲ လုပ်ငန်းမှာ ထက်မြက်မှုရှိနေတဲ့လူမျိုးကို ကျွန်တော်စဉ်းစားကြည့်လို့မရပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုယ်တိုင်က ဒီနေရာမှာ နည်းနည်းကလေးနှာတစ်ဖျားသာမူနဲ့ ဟိုနေရာမှာ မသိသာတဲ့ နှာတစ်ဖျားသာမူကိုရယူတဲ့ တော်တော်ပါးနပ်သိမ်မွေ့တဲ့ ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်နေပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ကဏ္ဍတိုင်းဟာ လူတွေကိုစီမံခန့်ခွဲမှု၊ လူတွေကို ပစ္စည်းရောင်းချမှု၊ လူတွေနဲ့အတူ အလုပ်လုပ်မှု၊ သင်လုပ်ချင်တဲ့အရာတွေကို လူတွေကို ခိုင်းစေမှုဆိုပြီး လူတွေဆီကိုပဲ ပြန်လာပါတယ်။ ထိုးထွင်းအမြင်မရှိရင် လိမ္မာပါးနပ်မှုလည်းမရှိပါဘူး။

ထိုးထွင်းအမြင်ဟာ သင့်ကို ပစ္စုပ္ပန်ထက်ကျော်လွန်ပြီးမြင်စေပါတယ်။ နောက်လာမယ့်ဆယ်နှစ်မှာ လုပ်ငန်းထဲမှာ ဖြစ်လာမယ့်အရာအားလုံးကို သိမယ့်နည်းလမ်းတစ်ခု သင့်မှာရှိတယ်ဆိုပါစို့။ အဲဒီသတင်းအချက်အလက်ဟာ သင့်ကိုအမြော်အမြင်ရှိအောင် လုပ်ပေးရုံသာမကဘဲ အောင်မြင်ပြီး ချမ်းသာအောင်လည်လုပ်ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အနာဂတ်ကိုကြိုတင်ခန့်မှန်းတဲ့ စွမ်းရည်ကိုပေးတာဟာ လူတွေရဲ့အတွင်းထဲကို မြင်တဲ့ သင့်ရဲ့ ထိုးထွင်းအမြင်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ စစ်မှန်တဲ့သဘာဝ၊ စစ်မှန်တဲ့ ပင်ကိုစရိုက်ဟာ အခြေအနေတွေနဲ့ လိုက်ပြီးမပြောင်းလဲနိုင်ပါဘူး။ အဲဒီအရာဟာ လုံးဝကိုတစ်သမတ်ထတည်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလူကို သင်ပိုပြီးသိလေ အပေါ်ယံအပြင်ပန်းရဲ့အောက်ကို သင်ပိုပြီးရောက်နိုင်လေ၊ လုပ်ငန်းအခြေအနေတွေအားလုံးနီးပါးမှာ သူ့ဘယ်လိုတုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်မယ့် အလားအလာ ရှိတယ်ဆိုတာကို သင်ပိုပြီး အတိအကျကြိုတင်ခန့်မှန်းနိုင်လေဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအသိဟာ တန်ဖိုးဖြတ်လို့ မရပါဘူး။

တကယ်တော့ ဒီလုပ်ငန်းစဉ်ဟာ 'အကြားအမြင်ရသူ' နဲ့ ဗေဒင်ဆရာဆိုတဲ့ 'အတတ်ပညာရှင်' တွေရဲ့ 'လုပ်နည်းလုပ်ဟန်' အတိအကျဖြစ်ပြီး သူတို့ဟာအနာဂတ်ကို ကြိုတင်နိမိတ်ဖတ်ဖို့အတွက်ဒီလှည့်ကွက်ကိုပဲရာစုနှစ်တွေနဲ့ချီပြီးအသုံးပြုလာခဲ့ကြတာဖြစ် ပါတယ်။

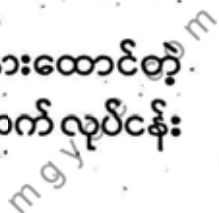
အကြားအမြင်ရသူတွေဟာ သူတို့ဆီကို လာမေးတဲ့သူတွေကို သူတို့ဘယ်လိုပြုမူ တယ်၊ သူတို့ရဲ့ပုံစံဟာ ဘယ်လိုရှိတယ်၊ သူတို့ဘာတွေ ဝတ်ထားတယ်ဆိုတာတွေကို လေ့လာပြီး၊ ရိုးစင်းတဲ့ မေးခွန်ကလေးတွေ နည်းနည်းမေးပြီး အကဲဖြတ်သုံးသပ်ပါတယ်။ ဒီသတင်းအချက်အလက်တွေဆီကတစ်ဆင့် အနာဂတ်ကို သူတို့မြင်နိုင်ကြပါတယ်။ အဲဒါ ဟာတကယ်တော့ သူ့ရှာလို့တွေ့ထားတဲ့အရာတွေကို အခြေခံပြီးသူတို့ကြားချင်နေတဲ့အရာ တွေကို ပြောပြတဲ့ကိစ္စသာဖြစ်ပါတယ်။ တော်တဲ့လူတွေဟာ အသေးငယ်ဆုံးသတင်းအချက် အလက်အပိုင်းအစကလေးတွေအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး လက်ဖျားခါလောက်အောင် ထိုးထွင်း သိမြင်တဲ့အရာတချို့ကို စိတ်ထဲမှာပေါ်လာအောင်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ အကြားအမြင်ရသူတချို့ ဟာ ပြောင်မြောက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမှုဆောင်တောင် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ကြောက်စရာကောင်းလောက်အောင် အကြားအမြင်ရသူတွေဖြစ်မယ်ဆိုရင်ဖြစ် နိုင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမှုဆောင်တွေအများကြီးကိုလည်း ကျွန်တော်သိထားပါတယ်။

ထိုးထွင်းအမြင်ဟာ သင့်ရဲ့သိအာရုံတွေကို ဖွင့်ထားဖို့တောင်းဆိုပါတယ်။ မျက်စိနဲ့ နားကို ဖွင့်ပြီး ရိုးရိုးကလေးစောင့်ကြည့်နားထောင်ပြီး သင်သိဖို့လိုအပ်တာတွေ အားလုံး နီးပါးကို ယူလို့ရသလို တခြားလူတွေက သင့်ကိုသိစေချင်တာထက်ပိုပြီးလည်း သင့်အနေနဲ့ ယူလို့ရတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်ယုံကြည်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ပါးစပ်ကိုတော့ ပိတ်ထားရပါ မယ်။

တက်ကြွထက်သန်စွာနားထောင်ပါ

တစ်ယောက်ယောက်ပြောနေတာကို အမှန်တကယ်ကြားအောင်နားထောင်တဲ့ အရည်အချင်းဟာ လူတွေရဲ့ အတွင်းထဲကို ထိုးထွင်းအမြင်ရိုးရိုးစင်းစင်းရတာထက် လုပ်ငန်း



အပေါ်ဂယက်ရိုက်ခတ်မှု အများကြီးပိုပြီးကြီးမားတာအမှန်ပါပဲ။ ဥပမာအားဖြင့် ရောင်းချတဲ့ နေရာမှာ ပိုပြီးပြောင်မြောက်တဲ့ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာမှုဆိုတာဟာ ရှိချင်မှရှိပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ အဓိကအချက်က နားထောင်တဲ့လူနဲ့ နားမထောင်တဲ့လူနဲ့ဟာ လုပ်ငန်းအခြေအနေအားလုံး နီးပါးကိုကိုင်တွယ်ပုံချင်းမတူကြသလိုရလာတဲ့ရလဒ်တွေချင်းလည်းမတူကြဘူးဆိုတာပါပဲ။

ဒီစာအုပ်ကိုရေးဖို့ ကျွန်တော်ကြိုတင်ပြင်ဆင်နေတုန်းက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ထဲက ကျွန်တော့်ရဲ့ မိတ်ဆွေတချို့ကို သူတို့သာ ဒီစာအုပ်ကိုရေးမယ်ဆိုရင် ဘယ်လိုအကြံ ဉာဏ်တွေပေးမလဲလို့ မေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီမိတ်ဆွေတွေထဲမှာ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌတချို့ပါပါတယ်။ သူတို့ပေးကြတဲ့ အဖြေတွေထဲမှာ 'နားထောင်တဲ့နေရာမှာ တော်တဲ့လူဖြစ်အောင် သင်ယူပါ' ဆိုတဲ့ အဖြေက ခြွင်းချက်မရှိသလောက်နီးပါးပါဝင်နေပြီး အဲဒီအဖြေဟာ အဖြေအားလုံး ထဲမှာ ထိပ်ဆုံးက မကြာခဏပါနေပါတယ်။

လူသိများတဲ့ အရောင်းအဖွဲ့အစည်းကြီးတစ်ခုရဲ့ အကြီးအကဲဖြစ်တဲ့ မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်က အဲဒီအဖြေမှာ 'သင့်ရဲ့နားထောင်မှုနဲ့ ပြောဆိုမှုအချိုးကိုစောင့်ကြည့်ပါ' လို့ ဖော်ပြထားပါတယ်။ ပက်ပစ်ကိုလာကုမ္ပဏီက အမှုဆောင်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ မိတ်ဆွေက တော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ တစ်ချိန်လုံးအောင်မြင်နေတဲ့ စွမ်းဆောင်ချက်တွေထဲက တစ်ခုသောစွမ်း ဆောင်ချက်ရဲ့ ဇာတ်ကြောင်းကို ပြောပြသလို သူ့သာအခုထက်ပိုပြီးတော်တဲ့နားထောင်သူ တစ်ယောက်ဖြစ်ခဲ့မယ်ဆိုရင် သူ့ကိုယ်သူနဲ့ သူ့ကုမ္ပဏီကို အချိန်တွေအများကြီးသက်သာ အောင် ဘယ်လိုလုပ်ပေးနိုင်ခဲ့မလဲဆိုတာကိုလည်း ပြောပြပါတယ်။

တက်ကြွထက်သန်စွာလေ့လာပါ

ကျွန်တော်ဟာ လူတစ်ယောက်ကို ပြောစရာရှိတာတွေ တော်တော်များကို တယ်လီ ဖုန်းနဲ့ ပြောလိုရတယ်ဆိုရင်တောင် သူနဲ့ လူကိုယ်တိုင်တွေ့ဖို့အတွက် ခရီးအဝေးကြီးကို မကြာခဏလေယာဉ်နဲ့ သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ အရေးကြီးတယ်ဆိုရင်၊ ဒါမှမဟုတ် အဲဒါဟာ ရေရှည်ဖြစ်နိုင်တဲ့ ဆက်ဆံမှုဖြစ်နေရင် ကျွန်တော်ကြားထားတဲ့အရာတွေ အပေါ်မှာ ထက် ကျွန်တော် လေ့လာထားတဲ့အရာတွေအပေါ်မှာတောင် ပိုအခြေခံပြီး ထင်မြင်ယူဆ ချက်တွေကို ပုံဖော်ချင်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ လူတစ်ယောက်နဲ့ လူကိုယ်တိုင်တွေ့ဆုံတဲ့ အရာတွေဆီကရတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်ဟာ တယ်လီဖုန်းနဲ့ ပြောဆိုမှုပေါ်မှာ ပုံဖော်ထားတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်နဲ့ တော်တော်ကလေးကွာခြားလေ့ရှိတာ မကြာခဏပါပဲ။

လေ့လာမှုဟာ တက်ကြွထက်သန်တဲ့ လုပ်ရပ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေဟာ အမြဲ တမ်း သူတို့ကိုယ်သူတို့ ထုတ်ဖော်ဖွင့်ပြောနေကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ပြောတဲ့နည်းလမ်းက သင်ကသာ သူတို့အပေါ် တက်တက်ကြွကြွ အာရုံစိုက်မထားရင် သူတို့ပြောတာကို သင်သိတိ

ထားမိမှာမဟုတ်တဲ့နည်းလမ်းဖြစ်ပါတယ်။

လူတွေက သူတို့အကြောင်း သူတို့ပြောပြတဲ့ ထုတ်ဖော်ပြောဆိုမှုတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ထုတ်ပြတဲ့ အချက်ပေးမှုတွေဟာ သိစိတ်နဲ့ရော မသိစိတ်နဲ့ပါ နှစ်မျိုးစလုံးဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုမသိစိတ်နဲ့လုပ်တဲ့ အချက်ပြမှုတွေကို အများက 'ခြေဟန်လက်ဟန်' လို့ခေါ်ကြပြီး အဲဒီခြေဟန်လက်ဟန်ဟာ သေချာပေါက်အရေးကြီးပေးမယ့် အဲဒါဟာဇာတ်လမ်းရဲ့တစ်ဝက်တောင် မဟုတ်သေးပါဘူး။ မြင်အောင်ထုတ်ဖော်ပြောဆိုမှုအများစုဟာ အသိစိတ်နဲ့ တမင်တကာလုပ်တာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအထဲမှာ တစ်စုံတစ်ယောက်ရဲ့ အဝတ်အစားဝတ်ပုံဝတ်နည်း၊ သွားလာလှုပ်ရှားပုံလှုပ်ရှားနည်း၊ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်စုံတစ်ခုကို ဖန်တီးဖို့ ကြိုးစားတဲ့ လူတွေလုပ်တဲ့တခြားနည်းလမ်းတွေ အားလုံးပါဝင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအချက်ပြမှုတွေဟာ သူတို့ကိုဖမ်းယူဖို့ သင့်မှာအရည်အချင်းရှိသလောက်ပဲ အသုံးဝင်ပါတယ်။

တက်ကြွထက်သန်စွာလေ့လာမှုဆိုတာကတော့ အသိစိတ်နဲ့ရော မသိစိတ်နဲ့ပါ လုပ်တဲ့ ဒီအချက်ပြမှုတွေ အားလုံးကိုယူပြီး၊ အဲဒါတွေကို ချင့်ချိန်တွက်ဆပြီး၊ အဲဒါတွေကို အသုံးဝင်တဲ့ ထိုးထွင်းအမြင်တွေဖြစ်အောင်ပြောင်းလဲပေးပြီး အခြေအနေတစ်ရပ်လုံးကို သိအောင် လုပ်တာကို ဆိုလိုပါတယ်။ လူတစ်ယောက်နဲ့ လူကိုယ်တိုင်တွေ့တဲ့အခါ တခြားအရာတွေ အားလုံးထက် ကျွန်တော်ပိုပြီးတည်ဆောက်ဖို့ ကြိုးစားမယ့်အရာကတော့ ကိုယ့်အတွက် လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ တစ်နည်းအားဖြင့် ကျွန်တော်မြင်တဲ့ကြားတဲ့အရာတွေအပေါ်မှာအခြေခံပြီး ကျွန်တော် လေ့လာဖို့ လိုအပ်တဲ့ နယ်နိမိတ်သတ်မှတ်ချက်ဖြစ်ပြီး အဲဒီနယ်နိမိတ်က အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ဆက်ဆံရေးကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။

တက်ကြွထက်သန်စွာလေ့လာမှုဆိုတာဟာ အလောတကြီး၊ အလျင်စလိုလေ့လာမှုကို ဆိုလိုတာမဟုတ်ပါဘူး။ တစ်နည်းအားဖြင့် ကောက်ချက်တွေကို ဆွဲတဲ့နေရာမှာ မြန်လွန်းတာ၊ သမားရိုးကျအဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူမှုတွေကို အလွန်အကျွံတုံ့ပြန်တာ၊ ဒါမှမဟုတ် ဘာမှမရှိတဲ့ နေရာကအရာတွေကို အဓိပ္ပာယ်ကောက်တာမျိုးတွေမဟုတ်ပါဘူး။ ဥပမာအားဖြင့် တခြားလူတစ်ယောက်ကို သူ့ရဲ့ရုံးခန်းမှာ ကျွန်တော်သွားတွေ့တဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော် မကြာခဏသတိထားမိခဲ့တာက လူတွေဟာ အလေးအနက်ထားဖို့ သူတို့အဆင်သင့်ဖြစ်ကြတဲ့အခါ မသိစိတ်နဲ့ သူတို့ရဲ့စားပွဲပေါ်က ပစ္စည်းတွေကို ရှေ့ကိုနှစ်လက်မလောက် ရွှေ့သွားအောင် လက်နဲ့တွန်းပြီး အခြေအနေကို သူတို့က ဦးဆောင်သလိုလိုဖြစ်အောင် လုပ်လိမ့်မယ်ဆိုတာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာပဲ သူတို့ရဲ့ ကုလားထိုင်ပေါ်မှာ ကျောက်နောက်လှန်ပြီး လုံးဝစိတ်အေးလက်အေးဖြစ်နေတဲ့ ပုံစံလိုဟန်ဆောင်နေတဲ့ လူတွေကိုလည်း ကျွန်တော် မကြာခဏတွေ့ခဲ့ပါတယ်။

ဒီလိုဆိုရင် အဲဒီနှစ်ခုထဲက တစ်ခုခုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ခြုံငုံကောက်ချက်ချဖို့ ဒါမှမဟုတ် အလျင်စလိုကောက်ချက်ချမှုတစ်ခုခုဆီကို ကျော်သွားဖို့ဆိုတာဟာ မိုက်မဲသလို မှားလည်း မှားယွင်းသွားပါလိမ့်မယ်။ အသုံးဝင်တဲ့ လေ့လာမှုအားလုံးနီးပါးကို ပိုပြီးကျယ်ပြန့်တဲ့အခြေ အနေတွေနဲ့ သင်ကြားနေမြင်နေရတဲ့ တခြားအရာတွေထဲမှာ စဉ်းစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ဟာ ကုလားထိုင်တစ်လုံးမှာ ခြေပစ်လက်ပစ်ထိုင်နေရင် သူဟာ သိပ်ပြီးခုံညားမှုမရှိဘူးလို့ သမားရိုးကျ ဆင်ခြင်တုံတရားကပြောပါတယ်။ ဒါကိုပြောင်းပြန် ပြောရင်လည်း မှန်နေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ချိန်မဟုတ်တစ်ချိန်မှာ သူ့ရဲ့ ကုလား ထိုင်ပေါ်မှာ မတ်မတ်ထိုင်ပြီး၊ ရှေ့ကိုနည်းနည်းကိုင်ပြီး၊ သင့်ရဲ့စကားလုံးတိုင်းကို ဂရုတစိုက် နားထောင်ပေးမယ့် ဘယ်တော့မှဘာမှလုပ်မပေးတဲ့၊ ကိုယ့်ကိုဟန်လုပ်ပြီး နှုတ်ဆက်သူတစ် ယောက်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်နှယောက်ဆက်ဆံခဲ့ဖူးပါသလဲ။ ဒီလူတွေဟာ 'ခင်ဗျား အဲဒီလို မေးတာကို ကျွန်တော်ဝမ်းသာတယ်' ဆိုတဲ့ ကျောင်းဟောင်းတုန်းကပုံစံတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် စိတ်အားထက်သန်လွန်းသူတွေ၊ သူတို့ကိုထိပ်ဆုံးကိုရောက် အောင်ပို့ပေးမယ့် အရာဟာ သူတို့လုပ်တဲ့အရာ သူတို့ပြောတဲ့အရာတွေမဟုတ်ဘဲ လမ်းတစ်လျှောက်မှာ သူတို့ဖြစ်နေတဲ့ ပုံစံပုံဖြစ်တယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့ တိုးတက်မှုကို အရှိန်မြှင့်နေတဲ့ ငယ်ရွယ်သူတွေဖြစ်ကြပါ တယ်။ နည်းနည်းခေါင်းမော့လွန်းတဲ့၊ နည်းနည်းအာရုံစိုက်လွန်းတဲ့လူတွေဟာ ကျွန်တော့်ကို စိတ်လှုပ်ရှားစေပါတယ်။

ကိုယ်နေဟန်ထားဟာ ဘာကြောင့်စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းရသလဲဆိုတဲ့ တခြား အကြောင်းရင်းတစ်ခုလည်းရှိပါတယ်။ လူတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး သင်လုပ်နိုင်တဲ့ အသုံးအဝင် ဆုံးလေ့လာမှုတစ်ခုက အနှစ်သာရအပေါ်မှာ သူတို့ထားတဲ့ အရေးပါမှုနဲ့ယှဉ်လိုက်ရင် ပုံသဏ္ဍာန် အပေါ်မှာ သူတို့ထားတဲ့ အရေးပါမှုဟာ ဘယ်လောက်ရှိလဲဆိုတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်နေ ဟန်ထားနဲ့ ဟန်လုပ်မှုကြားမှာ ကြီးမားတဲ့ခြားနားချက်ကြီးရှိပါတယ်။

လူတွေက ဟန်ဆောင်မှုတစ်ခုကို လုပ်တဲ့အခါ သူတို့ရဲ့မတော်တဆဖြစ်မှုဟာ တမင် တကာလုပ်တာ နည်းနည်းဖြစ်လွန်းနေတဲ့အခါ၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ရဲ့ကိုယ်လုံးကိုယ်ပေါက်ကို ကြီးမားအောင်လုပ်ဖို့၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ရဲ့ဗိုက်ကို ပိန်အောင်လုပ်ဖို့ သူတို့ရဲ့ ကြိုးပမ်းမှုဟာ နည်းနည်းမှုမမှန်လွန်းနေတဲ့အခါ ကျွန်တော့်ကို အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီလူတွေ ရဲ့ရုံးတွေဟာ၊ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီရုံးတွေကိုအလှဆင်ဖို့ သူတို့ရဲ့ရွေးချယ်ပုံရွေးချယ်နည်းဟာ အဲဒီလုပ်ရပ်တွေကို ချဲ့ထွင်ထားတာပဲ မကြာခဏဖြစ်နေပါတယ်။ အောင်လက်မှတ်တွေ၊ အမှတ်တရပစ္စည်းတွေနဲ့ အလွန်အကျွံပြုဝန်းရံထားတဲ့၊ ဒါမှမဟုတ် ထင်မြင်ချက် တစ်စုံ တစ်ရာကို ဖန်တီးဖို့ သိသိသာသာ ကြံဖန်ကြိုးစားထားတဲ့ ရုံးတစ်ရုံးဟာ များသောအားဖြင့် အမှန်တရားကို ရှင်းရှင်းကြီးသိသာစေတဲ့ရုံးဖြစ်ပါတယ်။ သင့်အနေနဲ့ ဒီလိုလူမျိုးတွေနဲ့

ဆက်ဆံတဲ့အခါ သတိထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ အသွင်သဏ္ဍာန်တွေကို လုပ်ဆောင်မှုထက်ပိုပြီး၊ အပြင်ပန်းပုံစံကို အမှန်တကယ်ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှုထက် ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားမယ့်အလားအလာရှိပါတယ်။

လေ့လာဖို့အတွက် အကျိုးအရှိနိုင်ဆုံး၊ ရှေ့နောက်အညီညွတ်ဆုံး၊ သရုပ်သကန်အပေါ်လွင်ဆုံးနေရာဟာ မျက်လုံးတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ တခြားလက္ခဏာတွေအားလုံးက တခြားနေရာတွေကို ညွှန်ပြနေတဲ့အချိန်မှာတောင်မှ လူတစ်ယောက်ဟာ အမှန်တကယ်ဘာတွေကို တွေးနေတယ်ဆိုတာကို မျက်စိတွေကတခြားအရာတွေ အားလုံးထက်ပိုပြီး သင့်ကို ပြောပြပါလိမ့်မယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေတွေထဲမှာ လူတွေဟာ စကားနဲ့ မပြောနိုင်တဲ့အခါ သူတို့ရဲ့မျက်လုံးတွေနဲ့ ဆက်သွယ်ကြတယ်ဆိုတာကို မမေ့ပါနဲ့။ အစည်းအဝေးတစ်ခုထဲမှာ သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့အပြင်ဘက်ကလူတွေ တစ်ယောက်ထက်ပိုပြီးနဲ့ နောက်တစ်ကြိမ်အတူရှိနေတဲ့အခါ သူတို့ရဲ့တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မျက်လုံးချင်းဆက်သွယ်မှုကို သတိထားကြည့်ပါ။ အဲဒါက သူတို့အမှန်တကယ်ဘာတွေကို စဉ်းစားနေတယ်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ဖို့နဲ့ သူတို့အထဲမှာ ဘယ်သူကဩဇာအရှိဆုံးလဲဆိုတာကို ဖော်ထုတ်ဖို့ သင့်ကိုအကူအညီပေးပြီး သင်က သူတို့ကို အများကြီးစိတ်ပျက်သွားအောင်လုပ်နေတာဟုတ်မဟုတ် သင့်ကို သိအောင်လုပ်ပေးပါလိမ့်မယ်။

အတ္တကိုနားလည်ခြင်း

အတ္တဟာ ကွဲပြားခြားနားမှုကို ဖန်တီးပါတယ်။ သဘောတရားနဲ့ လက်တွေ့၊ ဖြစ်ချင်တဲ့အတွေးနဲ့ လက်တွေ့ဘဝ၊ ဖြစ်ရပ်တွေရဲ့ ဖြစ်ပျက်ပုံနည်းလမ်းနဲ့ သင်က သူတို့ကို ဖြစ်စေချင်တဲ့ နည်းလမ်း၊ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်စီးပွားရေးကျောင်းက သင့်ကိုသင်ကြားပေးနိုင်တဲ့အရာတွေနဲ့ သင်ကြားမပေးနိုင်တဲ့ အရာတွေရဲ့ကွဲပြားခြားနားမှုတွေကို အတ္တက ဖန်တီးပါတယ်။ လူ ၂,၅၀၀ ရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုထဲမှာ အတ္တပေါင်း ၂,၅၀၀ ဟာ လက်တွေ့ဘဝအပေါ်မှာ တခြားဘယ်သူနဲ့မှမတူတဲ့ သူတို့ရဲ့အမြင်တွေနဲ့ လှည့်ပတ်သွားလာနေပါတယ်။ အတ္တဟာ ဖြစ်သင့်တဲ့ အရာတချို့ဖြစ်မလာတဲ့ အကြောင်းရင်း၊ မဖြစ်သင့်တဲ့ တခြားအရာတွေ ဖြစ်လာတဲ့ အကြောင်းရင်း၊ အဲဒီနှစ်မျိုးစလုံးဖြစ်ဖို့ လိုအပ်တာထက်ပိုပြီး အချိန်ကြာတဲ့ အကြောင်းရင်းဖြစ်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့အတ္တဟာ စိုးမိုးခြယ်လှယ်လွန်းတဲ့ အတ္တဆိုရင်တောင်မှ သင့်ရဲ့ အားအကောင်းဆုံးမဟာမိတ်ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ သဘောတူညီချက်တွေ အများကြီးကိုဖြစ်မြောက်အောင်လုပ်နိုင်တာဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အတ္တက ပါဝင်ပတ်သက်လွန်း

mg y o e . c o m

နေတဲ့အတွက် အဲဒါကိုအလုပ်မဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ မတတ်နိုင်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ အတ္တကိုခန့်မှန်းနိုင်ပြီး၊ လုပ်ငန်းဖြစ်ရပ်တွေအပေါ်မှာ အတ္တရဲ့သက်ရောက်မှုကိုနားလည်ပြီး အဲဒီအတ္တကို ချောမော့ပြီးဖြစ်ဖြစ်၊ တွန်းပေးပြီးဖြစ်ဖြစ်၊ ဒါမှမဟုတ် သူ့ရဲ့ပျက်စီးမှုကို အနည်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ပြီးပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒီအတ္တကို ထိန်းချုပ်နိုင်ရင် သင်ဟာ ဒီသဘောတူညီချက်တွေ တော်တော်များရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကို ခံစားရသူဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

တစ်စုံတစ်ယောက်ရဲ့အတ္တရဲ့ အရွယ်အစားဟာ သူ့နဲ့ပတ်သက်ပြီး သဘောပေါက်နားလည်ဖို့ အလွယ်ဆုံးအရာဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုအရှိဆုံးစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ လက်နှစ်ဖက်ခြေနှစ်ဖက်ငေါထွက်နေတဲ့ ဧရာမအတ္တကြီးတွေဖြစ်ကြပါတယ် (စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက ခြုံငုံကောက်ချက်ချမယ်ဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲမှာရှိတဲ့ အမျိုးသမီးအများစုဟာ ခန့်မှန်းဖို့နည်းနည်းပိုပြီးခက်ပါတယ်။ ဒီနေ့အချိန်အခါမှာတောင် အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ရဲ့ သူ့ကိုယ်သူ့သတ်မှတ်ထားပုံထားနည်းဖြစ်တဲ့ သူ့ရဲ့အတ္တစိတ်ကို သူ့ရဲ့အလုပ်ထဲမှာ ထည့်ထားတာဟာ သူ့နဲ့တန်းတူ အမျိုးသားတွေထက် ပိုပြီးနည်းပါတယ်။)

ဒါပေမဲ့ အလွန်ကြီးမားတဲ့အတ္တတစ်ခုဟာ ခိုင်မာတောင့်တင်းတဲ့အတ္တဖြစ်တယ်လို့ အဓိပ္ပာယ်မရပါဘူး။ တကယ်တော့ အဲဒါဟာ ဆန့်ကျင်ဘက်ကို မကြာခဏဆိုလိုနေပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်သူ့အထင်မကြီးတဲ့အတွက် သူ့ကိုယ်သူ့ယုံကြည်မှုရှိဖို့လိုအပ်တယ်လို့ ယူဆထားတာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် သေးငယ်တဲ့အတ္တဟာ အားနည်းတယ်လို့ သေချာပေါက်မညွှန်ပြပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲက ကျွန်တော်သိတဲ့အထက် မြက်ဆုံးလူတော်တော်များဟာ ခပ်မှိန်မှိန်ခပ်လျှိုလျှိုနေကြပါတယ်။

ခိုင်မာတောင့်တင်းတဲ့ အတ္တတွေနဲ့ ဆက်ဆံရမှာကို ကျွန်တော်ပိုပြီး သဘောကျပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲက လူအများစုဟာလည်း အဲဒီလိုပဲဖြစ်မှာသေချာပါတယ်။ ဒီလူတွေဟာများသောအားဖြင့် ထိုက်သင့်တဲ့ စွန့်စားမှုတွေကိုလုပ်ဖို့ ဆန္ဒရှိတဲ့၊ မှန်းဆမှုကို မထောက်ခံတဲ့၊ ကိစ္စတွေကို အမြန်ဆုံးပြီးမြောက်စေတဲ့အမှုဆောင်တွေဖြစ်ကြပါတယ်။

ပိုပြီးအားနည်းတဲ့အတ္တတွေဟာ ခန့်မှန်းဖို့ပိုပြီးခက်တဲ့အတွက် သင့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပုံနည်းလမ်းကို ဆုံးဖြတ်ဖို့ ပိုပြီးခက်ခဲစေပါတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပိုပြီးနိမ့်ကျတဲ့ မျှော်လင့်ချက်ထားပြီးလည်း အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ ဒါဟာ သူတို့နဲ့ ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်ခြင်းဟာ အချိန်ပိုကုန်ပြီး သင့်အတွက် ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှုပိုပြီး နည်းလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ သဘောဖြစ်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့အတ္တကိုသင်ကအဆုံးအဖြတ်ပေးပြီးပြီဆိုတာနဲ့သူ့ရဲ့အဖြေတွေဟာ ဘယ်လောက်တိုက်ရိုက်ဖြစ်ပြီး ဘယ်လောက်ပွင့်လင်းသလဲ၊ သူဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို ဘယ်လောက်မြန်မြန်ချမလဲ၊ အဲဒီလိုဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးတဲ့အခါ ချိတ်ချတုံ့ဖြစ်မှာလား၊ သူဟာ

ရှေ့နောက်ညီညွတ်မှုရှိသလား၊ ဘွင်းဘွင်းရှင်းရှင်းရှိသလား၊ ဒါမှမဟုတ် နောက်ကွယ်က ဝှက်ပြီး အလုပ်လုပ်တာကို ပိုကြိုက်သလား၊ သူဟာအဖြစ်မှန်တွေကို အရှိကိုအရှိအတိုင်း ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်သလား၊ ဒါမှမဟုတ် သူဖြစ်စေချင်တဲ့အတိုင်း ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက် သလားဆိုတဲ့ လက်တွေ့ကျတဲ့မေးခွန်းတွေ အများကြီးကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်ပါပြီ။

အဲဒီအထဲမှာ အရေးအကြီးဆုံးကတော့ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ဘယ်လောက်အထိစိတ်ချရမှု ရှိသလဲဆိုတာပါပဲ။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ 'စိတ်ချရမှုအတိုင်းအတာ' ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေ တွေထဲမှာ သူပြုမူဆောင်ရွက်မယ့် နည်းလမ်းနဲ့ တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်မှုရှိပါတယ်။ သူဟာ ခေါင်းမာသလား၊ လက်တွေ့ကျပြီး မျှတမှုရှိသလား၊ အနှစ်သာရထက် ပုံသဏ္ဍာန်က ပိုပြီး အရေးကြီးနေသလား၊ ဘယ်လိုပိုကဲမှုတွေနဲ့ အနှစ်သာရကင်းမဲ့တဲ့ ဝင့်ဝါမှုတွေကို လုပ်လာမလဲ၊ သူဟာ အပြောတစ်မျိုးအလုပ်တစ်မျိုးဖြစ်မယ့် အလားအလာရှိသလား၊ သူဟာ သင်နဲ့ ထိပ် တိုက်ပြောဆိုဆက်ဆံရတာကို ပိုပြီးကြိုက်လား၊ ကွယ်ရာကဆက်ဆံရတာကို ပိုကြိုက်လား။

အမြဲတမ်းတခြားလူတစ်ယောက်ရဲ့ အတ္တကို စိန်ခေါ်နေတာ၊ ထိပ်တိုက်တွေ့နေတာ တွေ လုပ်မယ့်အစား သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းအပေါ်မှာ သူ့အတ္တရဲ့သက်ရောက်မှုကို နားလည်ပြီး၊ အသိအမှတ်ပြုပြီး အဲဒီသတင်းအချက်အလက်ကို သင့်ရဲ့အကျိုးအတွက် အသုံးပြုတာက အများကြီးပိုပြီးလွယ်ကူသလို အများကြီးပိုပြီးထိရောက်မှုရှိပါတယ်။

အတ္တရဲ့နောက်ဆုံးမေးခွန်းတစ်ခုကို စဉ်းစားဖို့လိုအပ်ပြီး အဲဒါဟာ သင့်ရဲ့ကိုယ် ပိုင်မေးခွန်းဖြစ်ပါတယ်။ တခြားလူတွေရဲ့ အတွင်းထဲကို ထိုးထွင်းမြင်မယ့်အမြင်ကို ပိတ် ဆို့ထားတာဟာ သင့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အတ္တထက်ပိုပြီး တခြားဘာမှမရှိပါဘူး။ သင့်ရဲ့အားနည်း ချက်အားသာချက်တွေကို သတိထားပါ။ တခြားလူတွေအပေါ် သင့်ရဲ့တုံ့ပြန်မှုတွေကို အဲဒီ အားနည်းချက်၊ အားသာချက်တွေက ဘယ်လောက်များရွံ့စောင်းသွားစေမယ့် အလား အလာရှိသလဲ။ တစ်စုံတစ်ယောက်ရဲ့ အထာနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သင့်ရဲ့ကောက်ချက်တွေဟာ သူ့ရဲ့အတ္တအပေါ်မှာထက် သင့်ရဲ့အတ္တအပေါ်မှာ အခြေခံရင်ထိရောက်မှုရှိဖို့ ခက်ခဲပါတယ်။

အသုံးဝင်သော ထင်မြင်ယူဆချက်များ

နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်တော်ကြိုက်မယ့် နည်းလမ်းနဲ့ မဖြေရှင်းတဲ့ အခြေအနေတွေထဲကို ရောက်သွားခဲ့ပေမယ့် အခြေအနေကို တခြားလူတစ်ယောက်ရဲ့ ကိုင်တွယ်ခဲ့ပုံနဲ့ပတ်သက်ပြီး အဲဒီလူအပေါ် ကျွန်တော့်ရဲ့ကောင်းတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်က ကျွန်တော့်ကို အဲဒီလူနဲ့ နောက် တစ်ကြိမ်ထပ်ပြီး ဆက်ဆံချင်အောင်လုပ်ခဲ့တဲ့ဖြစ်ရပ်တွေ တော်တော်များရှိပါတယ်။ ဒီလို ဖြစ်တာဟာ အလုပ်ဖြစ်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို မကြာခဏပေါ်ပေါက်စေပြီး အဲဒါဟာအစ

၁၆ ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)

ပိုင်းက စိတ်ပျက်မှုအားလုံးကို ထေမိတာထက်ပိုသွားပါတယ်။

၁၉၇၅ ခုနှစ်တုန်းက ခရစ်စ်အဲဗတ်ကို ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ပေးဖို့ ပထမဆုံး ကျွန်တော်တို့ကြိုးစားတဲ့အခါ သူကလွတ်လပ်သူတစ်ယောက်အဖြစ်ပဲဆက်နေဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ အစည်းအဝေးတွေ တစ်သီတစ်တန်းကြီး လုပ်နေတုန်းမှာ သူ့ရဲ့စရိုက်၊ သူ့ရဲ့ရိုးရှင်းမှုနဲ့ သူ့ကိုယ်သူ့ကိုင်တွယ်ပုံတွေကို ကျွန်တော် သဘောကျသွားလွန်းတဲ့ အတွက် ဆက်ဆံရေးမှာ မျှတမှန်ကန်မှုတစ်ခုရှိတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်ယုံကြည်ခဲ့ပြီး တစ်နေ့မှာ သူ့အတွက် ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ပေးမယ်လို့ သန့်ဌာန် ချခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက်ငါးနှစ်အကြာမှာ သူဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဖောက်သည်တစ်ယောက်ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ တခြားအခြေအနေတွေထဲကလည်း ထွက်လာပြီး "ဟာ - ဒါကြီး ပြီးဆုံးသွားတဲ့အတွက် ဝမ်းသာလိုက်တာ" လို့ စိတ်ထဲက ပြောခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးမှာဖြစ်ဖြစ် ဒီလူတစ်ယောက်နဲ့ ပြန်မဆက်ဆံတော့ဘူးလို့ ကျွန်တော် ဘယ်တုန်းကမှ တစ်ယောက်တည်းသဘောနဲ့ မဆုံးဖြတ်ခဲ့ပေမယ့် လူတချို့နဲ့ဆိုရင်တော့ အဲဒီအခြေအနေတွေဟာ တော်တော်ထူးထူးခြားခြားဖြစ်ရပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်ငယ်ငယ်တုန်းက ငွေ၊ ဩဇာတိက္ကမ၊ ဆွဲဆောင်မှုဆိုတဲ့အပြင် ပန်းအကြောင်းရင်းတွေကို သဘောကျခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အသက်ပိုကြီးပြီး အယူအဆရေးရာအရ ပိုပြီးဆင်ခြင်တုံတရားနဲ့ ပြည့်ဝလာတဲ့အခါ လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာအကျင့်စရိုက်နဲ့ တခြားအဇ္ဈတ္တအရည်အချင်းတွေရဲ့ အရေးပါမှုကို ကျွန်တော်တန်ဖိုးထားလာပြီး ကျော်ကြားမှုပဲဖြစ်ဖြစ်၊ နေရာဌာနပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ပုံပန်းသဏ္ဍာန်ပဲဖြစ်ဖြစ် အပေါ်ယံရွှေမှုကြံမှုရဲ့သိပ်ပြီးအရေးမပါမှုကို မြင်လာပါတယ်။

အပေါ်ယံနဲ့ အထင်ကြီးခံရတဲ့လူတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအပေးအယူတစ်ခုမှာ သူတို့ကိုလှည့်စားဖို့ ဘယ်လောက်လွယ်သလဲဆိုတာဟာ သင့်ကိုအံ့ဩသွားစေပါလိမ့်မယ်။

သူ့ရဲ့ 'အလွန်ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေ' (များသောအားဖြင့် သူ့ရဲ့နာမည်ကိုသုံးရင် အထင်ကြီးမှာပဲလို့ တွက်ထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ယောက်) ကို ရည်ညွှန်းလေ့ရှိတဲ့၊ ဒါမှမဟုတ် တစ်စုံတစ်ယောက်သောလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်နဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရခိုင်မာတဲ့ ဆက်ဆံမှုရှိတယ်လို့ စောင်းပါးရိပ်ခြည်ပြောတဲ့ သင်နဲ့ သိကျွမ်းတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲက ပုဂ္ဂိုလ်ကို သတိထားပါ။ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်လို့ အခိုင်အမာအပြောခံနေရတဲ့လူကို သင်သိရင် သူတို့ရဲ့ ဆက်ဆံရေးအပေါ်မှာ အဲဒီလူကပြောတဲ့ပုံစံကို သင်သိချင်ကောင်းသိချင်ပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ချင်းတစ်ကြိမ်နှစ်ကြိမ်လောက်ပဲတွေ့ခဲ့ဖူးတာဖြစ်နေရင် သင့်အနေနဲ့ သူ့ရဲ့ တခြားပြောဆိုမှုတွေရဲ့ တိကျမှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး စဉ်းစားစဉ်းမြှုပ်လာနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခါတုန်းက ဒီဟာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်ခေါ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်သိတဲ့ အဲဒီလူ

တစ်ယောက်ဟာ သူ့ရဲ့ 'အရင်းနှီးဆုံးမိတ်ဆွေ' လို့ သူ့ရည်ညွှန်းတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ ဘယ်တုန်းကမှ မတွေ့ဖူးခဲ့ပါဘူး။ သူက ကျွန်တော့်ကို ကျွန်တော်ဘယ်တုန်းကမှ မကြားဖူးခဲ့တဲ့ အကောင်းဆုံးတုံ့ပြန်စကားတစ်ခုကို ပြောခဲ့ပါတယ်။ "တယ်လီဖုန်းနဲ့ ဆက်သွယ်တဲ့အထဲက ကျွန်တော့်ရဲ့ အရင်းနှီးဆုံးမိတ်ဆွေတစ်ယောက်လို့ ကျွန်တော်က ပြောတာပါ" လို့ သူက ပြောခဲ့ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်နဲ့ အတူ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ လူတွေဟာ အဲဒီလူရဲ့ အကြောင်းကို သိနိုင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ပေးနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် အထင်ကြီးစရာကောင်းတဲ့ အတွင်းရေးမှူးတစ်ယောက်ဟာ သူ့ရဲ့ အကြီးအကဲရဲ့ သဘောထားကို ပုံဖော်ဖို့ အတွက် သင့်ကို ကူညီကောင်းကူညီနိုင်ပါတယ်။

တခြားလက်အောက်ငယ်သားတွေမှာလည်း ဒီအတိုင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ နာမည်ကျော်အားကစားပစ္စည်းကုမ္ပဏီက အဆင့်မြင့်အမှုဆောင်တစ်ယောက်နဲ့ ကျွန်တော်အစည်းအဝေးတွေ တစ်သိကြီးလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ တော်တော်ကလေး အရည်အချင်းရှိတယ်ဆိုတဲ့ နာမည်ကောင်းရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ တော်တော်ကြောက်တတ်ပြီး သာမန်အဖြစ်ဆုံးအသေးစိတ်ကလေးတွေကို တောင်မှ တာဝန်ယူဖို့ တွန့်ဆုတ်နေပုံရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်တဲ့သူရဲ့ အကြီးအကဲနဲ့ ကျွန်တော်တွေ့တဲ့အခါ ကျွန်တော်တွေ့ထားတဲ့ အရာအတွက် ကျွန်တော်ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအရာကတော့ အဲဒီဥက္ကဋ္ဌဟာ အလုပ်ကို တာဝန်ခွဲဝေပေးတဲ့နေရာမှာ သိပ်မတော်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။

ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခုအတွင်းထဲမှာရှိတဲ့ လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ အထက်လူကြီးတွေရဲ့ ထူးခြားတဲ့အကျင့်စရိုက်တော်တော်များကို ခြေရာခံတတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အကြီးအကဲကို သင်သိရင် သူတို့ရဲ့ အကြီးအကဲရဲ့ အားသာချက်တွေနဲ့ အဖိုးတန်အရည်အချင်းတွေကို သူတို့ဘယ်လောက်ကောင်းကောင်းလက်ခံကျင့်သုံးခဲ့သလဲဆိုတာကို အကဲဖြတ်ပြီး သင်နည်းနည်းလေ့လာနိုင်ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အနည်းငယ်တုန်းက ကျွန်တော်ဟာ ဩစတြေးလျက အဓိကရုပ်သံဌာနတစ်ခုရဲ့ ဒါရိုက်တာနဲ့အတူ ဩစတြေးလျမှာ ညစာစားနေခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ သူ့ကိုယ်တိုင်က လူသိများတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဖြစ်ပေမယ့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းစုကြီးတစ်ခုရဲ့ ပိုင်ရှင်ဖြစ်တဲ့ သူ့ရဲ့ အကြီးအကဲကတော့ ဩစတြေးလျတစ်နိုင်ငံလုံးမှာ ဩဇာတိက္ကမအရှိဆုံးနဲ့ လူသိအများဆုံးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ အဲဒီဒါရိုက်တာရဲ့ အကြီးအကဲနဲ့ အကြိမ်နှစ်ဆယ်လောက် နေ့လယ်စာစားခဲ့တဲ့အတွက် သူဟာ စားသောက်ဆိုင်က ငွေတောင်းခံလွှာတွေကို ဘယ်တော့မှ လက်မှတ်ထိုးမပေးဘူးဆိုတာကို သိခဲ့ပါတယ်။ စားသောက်လို့ ပြီးသွားတဲ့အချိန်မှာ သူဟာ

mgyoe.com

ထိုင်ရာကထပြီး ထွက်သွားလိုက်တာပါပဲ။ အဲဒါဟာ ဟိတ်ဟန်လုပ်တာဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင် ပေမယ့် အထင်ကြီးစရာလုပ်ရပ်တစ်ခုတော့ဖြစ်ပါတယ်။ သြစတြေးလျတစ်နိုင်ငံလုံးမှာရှိ တဲ့ စားသောက်ဆိုင်တိုင်းမှာ သူ့ရဲ့စာရင်းတစ်ခုရှိနေတာ၊ ဒါမှမဟုတ် သူ့ရဲ့အကျင့်ကို လူသိ များနေလွန်းတဲ့အတွက် သူ့အားပေးတဲ့ စားသောက်ဆိုင်တိုင်းက ငွေတောင်းခံလွှာကိုသူ့ရဲ့ ရုံးကိုပို့ပေးရမယ်ဆိုတာကို သိနေကြတာ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမယ်။

ကျွန်တော်တို့ နေ့လယ်စာစားတဲ့ဖြစ်ရပ်တစ်ခုမှာ အဲဒီဒါရိုက်တာဟာ သူ့အကြီး အကဲရဲ့ အဲဒီအကျင့်အတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ငွေတောင်းခံလွှာကို တောင်းဖို့ လုပ်လိုက်တဲ့အခါ အဲဒီဒါရိုက်တာက သူ့ရှင်းပြီးသွားပြီလို့ပြောပါတယ်။ အဲဒီ နောက်မှာတော့ သူဟာဟန်ကောင်းကောင်းနဲ့ ထိုင်ရာကထပြီး စားသောက်ဆိုင်ထဲကထွက် သွားပါတယ်။ ပြဿနာက သူဟာ သူ့ရဲ့အကြီးအကဲလောက်နီးနီး လူသိမများတာပဲဖြစ်ပါ တယ်။ စိုးရိမ်နေတဲ့ စားပွဲထိုးခေါင်းဆောင်က ဒီလူဟာ ငွေမရှင်းဘဲထွက်သွားဖို့ ကြိုးစား တာပဲလို့ထင်ပြီး လမ်းပေါ်ကိုရောက်တဲ့အထိ သူ့နောက်ကိုလိုက်ခဲ့တဲ့အတွက် သူတော်တော် ကသိကအောက်ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။

လူတွေကို ခန့်မှန်းဖို့၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီမျက်နှာဖုံးတွေရဲ့ အောက်က ပင်ကိုစရိုက်တွေကိုမြင်တဲ့ ထိုးထွင်းအမြင်ကိုရဖို့အတွက် တရားသေစည်းမျဉ်းဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အခြေအနေတစ်ခုကိုပဲဖြစ်ဖြစ်၊ တခြားလူတွေကိုပဲဖြစ်ဖြစ် ရည်ညွှန်းစရာ အဓိကအချက်တစ်ချက်ရှိနေရင်၊ နှိုင်းယှဉ်စရာအခြေခံအကြောင်းရင်းတချို့ရှိနေရင် အဲဒါ ကို စစ်ဆေးပါ။ ဘယ်လိုအထောက်အထား ပေါ်ထွက်လာနိုင်တယ်ဆိုတာကို ကြည့်ပါ။

နေရာကိုအကျိုးရှိအောင်အသုံးချပါ

တစ်ခါတုန်းက ကျွန်တော်ဟာ ဖော်ကျွန်း ၅၀၀ ကုမ္ပဏီ (ဖော်ကျွန်းမဂ္ဂဇင်းကြီးက နှစ်စဉ်ရွေးချယ်တဲ့ ကမ္ဘာ့ဝင်ငွေအများဆုံးကုမ္ပဏီ ၅၀၀ စာရင်းဝင်ကုမ္ပဏီ) တစ်ခုရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ သူ့ရဲ့ဇနီးနဲ့ ကျား၊ မနှစ်ယောက်တွဲ တင်းနစ်ကစားခဲ့ပါတယ်။ ပြိုင်ပွဲတစ်လျှောက်လုံးမှာ သူဟာ သူတို့ရုံးတဲ့ အမှတ်တိုင်းအတွက် သူ့ဇနီးကိုဒေါသနဲ့ ဝေဖန်ပြောဆိုပြီး အပြစ်တင်ခဲ့ပါ တယ်။ သူ့ဇနီးဟာ ကမ္ဘာ့တင်းနစ်ချန်ပီယံတစ်ယောက်မဟုတ်သလို သူ့ကိုယ်တိုင်ကလည်း ချန်ပီယံတစ်ယောက်မဟုတ်တဲ့အတွက် သူ့ဇနီးကြောင့်ပေးရတဲ့အမှတ်တွေလောက်တော့ သူ့ကြောင့်လည်း ပေးခဲ့ရတာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အမှားကိုဝန်ခံနိုင်စွမ်း မရှိသလို သူ့ဇနီးက လည်း သူ့အတွက် အဆင်အပြေဆုံးဓားစာခံဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့လွဲ သွားတဲ့ ရိုက်ချက်တွေကို သူ့ဇနီးကြောင့်ပဲဆိုပြီး အပြစ်ဖို့ခဲ့ပါတယ်။ ဒီအချက်က လုပ်ငန်းထဲမှာ ဒီပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ဆက်ဆံတဲ့ အခါ မျှော်လင့်ထားရမယ့်အရာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့အရာတစ်ခုကို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

လူတွေဟာ အရိုးအစင်းဆုံးအခြေအနေတွေမှာ သူတို့ရဲ့အတွင်းအကျဆုံးအတ္တတွေကို ထုတ်ဖော်ပြသပါတယ်။ စားပွဲထိုးတစ်ယောက်ကို၊ ဒါမှမဟုတ် လေကြောင်းလိုင်းအမှုထမ်းတစ်ယောက်အပေါ် သူတို့ရဲ့ဆက်ဆံပုံဆက်ဆံနည်းဟာ အပေါ်ယံမျက်နှာပြင်အောက်မှာရှိတဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာလျှပ်တစ်ပြက်မြင်ကွင်းတစ်ခုကို ပေးနိုင်ပါတယ်။ ထူးခြားတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုထဲမှာ သူတို့ဘယ်လောက်စိတ်မရှည်သလဲ၊ သာမန်အမှားကလေးတစ်ခုအပေါ်မှာ သူတို့ဘယ်လောက် စိတ်မချမ်းမသာဖြစ်သလဲဆိုတာတွေဟာ နောင်အခါမှာ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့အသိတစ်ခုဖြစ်ကြောင်း သက်သေပြပါလိမ့်မယ်။

မကြာသေးခင်က ကျွန်တော်ဟာ အဓိကအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအားကစားတစ်ခုရဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့အကြီးအကဲနဲ့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ဖြစ်ရပ်တွေအများကြီးမှာ သူ့ရဲ့သည်းခံနိုင်စွမ်းနည်းမှုနဲ့ သူဒေါသပေါက်ကွဲတဲ့အခါ ပြုမူပုံပြုမူနည်းနှစ်မျိုးစလုံးကို ကျွန်တော်လေ့လာထားခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ပြုမူပုံပြုမူနည်းကတော့ အခြေအနေတစ်ရပ်လုံးကို စိတ်ထဲက ဖယ်ထုတ်ပစ်ရမယ့် ကသိကအောက်ကိစ္စတစ်ခုအဖြစ်မှတ်ယူပြီး အဲဒီအကြောင်းကို နောက်ထပ်မစဉ်းစားတော့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က စိတ်ရှည်ရှည်ထားပြီး ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့အနေအထားကို တွယ်ကပ်နေမယ်ဆိုရင် နောက်ဆုံးမှာ သူဒေါသထွက်သွားပြီး စေ့စပ်ညှိနှိုင်းနေတဲ့ အဓိကအချက်ကို သာမန်ကိစ္စတစ်ခုလို သဘောထားပြီး ပယ်ချပစ်လိမ့်မယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်သိခဲ့ပါတယ်။ လက်တွေ့မှာ သူလုပ်ခဲ့တာဟာလည်း အဲဒီအတိုင်းတစ်ပုံစံတည်းပါပဲ။

တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ တခြားသူတွေကို ဘာမှမစိုးရိမ်ဖို့ အားပေးတိုက်တွန်းရင်း ကိုယ်က အမြဲတမ်းနိုးနိုးကြားကြားသတိထားနေရတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုဖြစ်ပြီး ဒါဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်တဲ့ တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ များသောအားဖြင့် အခြေအနေ၊ ဒါမှမဟုတ် အခင်းဖြစ်တဲ့နေရာက သမားရိုးကျဆန်မှု ပိုပြီးနည်းလေ၊ လူတွေက စိုးရိမ်မှုနည်းဖို့ ပိုပြီးအလားအလာရှိလေဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစစ်စစ်မဟုတ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် လူမှုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဆီက သင်ဘယ်လောက်များ သင်ယူနိုင်တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရတဲ့အခါ သင်အံ့ဩသွားပါလိမ့်မယ်။

ဒီအကြောင်းကြောင့် ကျွန်တော်ဟာ မနက်စာ၊ နေ့လယ်စာနဲ့ ညနေစာစားရင်းတွေ ဆုံတဲ့ တွေ့ဆုံမှုတွေကို အကြီးအကျယ်ယုံကြည်သူဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆက်ဆံမှုအသစ်တစ်ခုဖြစ်တယ်ဆိုရင် ဆွေးနွေးကောင်းဆွေးနွေးမယ့်လုပ်ငန်းတွေကို စိတ်ဝင်စားသလောက် တစ်ဖက်လူကို လေ့လာတဲ့နေရာမှာလည်း မကြာခဏ ကျွန်တော်စိတ်ဝင်စားပါတယ်။

တစ်ခါတုန်းက ကျွန်တော်ဟာ နယူးယောက်မှာ ကျွန်တော်အရင်က မတွေ့ဖူးတဲ့



လူတစ်ယောက်နဲ့ နေ့လယ်စာ စားနေခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့တစ်ယောက်နဲ့ တစ်
ယောက် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုလုပ်ရမယ့် အလားအလာရှိတယ်ဆိုတာကို အရင်က တယ်လီဖုန်းနဲ့
ပြောခဲ့တဲ့စကားတွေအရ ကျွန်တော်သိခဲ့ပါတယ်။

မိန်းရောက်လာတဲ့အခါသူက သူဟာ အစားအသောက်ကို တော်တော်ကလေး
အတိုင်းအချင့်နဲ့စားနေတဲ့အတွက် ကော်ဖီတစ်ခွက်ပဲသောက်တော့မယ်လို့ ကျွန်တော့်ကို
ပြောပါတယ်။ အဲဒီစားသောက်ဆိုင်က တော်တော်ထင်ရှားတဲ့ စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဖြစ်
တဲ့အတွက် အစားအသောက်တစ်ခုခုကို မှာကိုမှာရမယ်လို့ ခြိမ်းခြောက်တာကို မခံရတာဟာ
စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းနေတာကို ကျွန်တော် တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ စားပွဲထိုးရောက်လာပြီး ကျွန်တော်ကယဉ်ကျေးမှုအနေနဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့
ညှော်သည်ကို သူ့အနေနဲ့ ဟင်းရွက်သုပ်လောက်တောင်မစားတော့ဘူးဆိုတာသေချာရဲ့လား
လို့ မေးလိုက်တဲ့အခါ သူက "ရပါတယ်။ ခင်ဗျားစားတဲ့ဟာ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော် စားပါ
မယ်" လို့ ပြောပါတယ်။

ဒါက ပိုပြီးတောင် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းနေပါသေးတယ်။ သူ့အနေနဲ့ သူ့ရဲ့စိတ်
ကို ဒီလောက်အလွယ်တကူပြောင်းလဲနိုင်ရင် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုထဲက သူ့ရဲ့နောက်ဆုံး
အနေအထားဟာ ဘယ်လောက်အထိခိုင်မာနိုင်မလဲ၊ သူဟာ ဘယ်စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုမှာပဲ
ဖြစ်ဖြစ် ရှေ့ကဦးဆောင်သူနောက်ကိုလိုက်ဖို့ ဘယ်လောက်အလွယ်တကူလွှမ်းမိုးခံရမလဲ၊
ခိုင်မာတဲ့ခံယူချက်အပေါ်မှာ အခြေမခံဘဲ အဆင်ပြေချောမွေ့မှုအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး အလျှော့
ပေးလိုက်လျော့မှုတွေကိုတောင် လုပ်နိုင်ပါ့မလားဆိုတာကို ကျွန်တော်စဉ်းစားရတော့မှာ
ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါတွေအထဲက ဘယ်ဟာကိုမှ အတိကျယူလို့ မရတာတော့အမှန်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့
အနာဂတ်မှာ ကျွန်တော်နဲ့ ဒီပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ဆက်ဆံရေးမှာ အထောက်အကူပြုမှာသေချာတဲ့
ထိုးထွင်းအမြင်တစ်ခုကို ရခဲ့တယ်လို့တော့ ကျွန်တော် ယူဆခဲ့ပါတယ်။

ကိုယ့်အတွက် အစိမ်းသက်သက်ဖြစ်နေတဲ့နေရာတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် လူတွေကို သူတို့
ရဲ့လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့နေရာရဲ့ အပြင်ဘက်မှာ ပြောဆိုဆက်ဆံပြီး အလုပ်လုပ်ဖို့ အတင်းအကျပ်
ခိုင်းနေတဲ့ သေးငယ်တဲ့ တွေ့ဆုံပွဲတွေဟာလည်း ပညာရနိုင်ပါတယ်။ ဒီအကြောင်းကြောင့်
ကျွန်တော်ဟာ မတူကွဲပြားတဲ့မိတ်ဆွေတွေ၊ လုပ်ငန်းဖောက်သည်တွေ၊ အလုပ်လုပ်ဖော်ကိုင်
ဖက်တွေကို အမြဲတမ်းရောနှောပေါင်းစပ်ပေးပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့
အားကစားသမားဖောက်သည်တချို့က စီးပွားရေးလောကကလူတွေကို တုံ့ပြန်ကြတဲ့ပုံစံတွေ
ကိုမြင်ရတာဟာ ပညာရတယ်ဆိုတာကို တွေ့ရပါတယ်။

ဒီလိုတွေ့ရခြင်းဟာ ကတိပေးမှုတစ်ခုကို မလုပ်ခင် ကိုယ်က ကိုယ်စားလှယ်လုပ်

ပေးရမယ့်သူတွေကို ဖောက်သည်တွေနဲ့ လုပ်ငန်းလိုင်စင်ရသူတွေ သိသွားအောင် ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ ကျွန်တော်ထုတ်ပြရမလဲဆိုတာကို အဆုံးအဖြတ်ပေးဖို့ ကျွန်တော့်ကို တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအားဖြင့် အထောက်အကူပြုပါတယ်။ အာနီးပါးမား၊ ဂယ်ရီပလေယာ၊ ဂျက်ကီစတီးဝပ်၊ ဂျွန်နယူးကမ်းမိနဲ့ ဂျင်းကလော်ဒီကီလီတို့လိုပုဂ္ဂိုလ်တချို့က ကျွန်တော့်စိတ်ထဲကို ချက်ချင်းရောက်လာပါတယ်။ သူတို့ကို ဘယ်နေရာကိုဖြစ်ဖြစ်ခေါ်သွားနိုင်ပြီး သူတို့ရဲ့ထူးခြားတဲ့ ပင်ကိုအရည်အသွေးဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရောင်းချဖို့ ကြိုးပမ်းမှုမှာ အဓိကအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တခြားလူတွေကတော့ သူတို့အကြောင်းကို သူတို့၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ရဲ့နယ်ပယ်ထဲက တစ်ယောက်ယောက်ကို ပြောမနေရင် သူတို့မှာ ပြောစရာဘာမှမရှိပါဘူး။

အဓိကအချိန်ရဲ့ ရှေ့နဲ့နောက်မှာရှိတဲ့အချိန်ကို လေ့လာပါ

သမားရိုးကျလုပ်ငန်းအခြေအနေတွေ၊ အဆင့်မြင့်မြင့်ပုံဖော်ထားတဲ့ အစည်းအဝေးတွေ၊ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းပွဲတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် တခြားအပြန်အလှန်အကျိုးပြုတဲ့ လုပ်ငန်းပုံစံတွေဟာ အနည်းဆုံးပဲထုတ်ဖော်ပြသမယ့် အလားအလာရှိပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီအချိန်တွေဟာ လူတွေက သူတို့ရဲ့ဟန်ဆောင်တဲ့ မျက်နှာဖုံးတွေကို တပ်ထားဖို့ အလားအလာ အများဆုံးရှိတဲ့ အချိန်တွေဖြစ်နေလို့ပါပဲ။

အဲဒါကြောင့် အဓိကအချိန်ရဲ့ ရှေ့နဲ့နောက်မှာရှိတဲ့အချိန်တွေ၊ အစပိုင်းနဲ့အဆုံးပိုင်းတွေ၊ လူတွေရဲ့သတိထားပြီး နိုးနိုးကြားကြားရှိမှုလျော့နည်းသွားဖို့ အလားအလာအရှိဆုံးအချိန်ဖြစ်တဲ့ အပြောင်းအလဲအချိန်တွေကို သတိရှိရှိသိထားပါ။ နှစ်နာရီကြာတဲ့ လုပ်ငန်းအစည်းအဝေးတစ်ခုအတွင်း လုပ်ရမယ့်လုပ်ငန်းကို စမလုပ်ခင် ပထမမိနစ်အနည်းငယ်နဲ့ လူတွေအားလုံးက နှုတ်ဆက်နေတဲ့ နောက်ဆုံးမိနစ်အနည်းငယ်ဟာ ကျန်တဲ့ကြားထဲက အချိန်တွေထက် သင်နဲ့ဆက်ဆံနေတဲ့လူတွေရဲ့အကြောင်းကို သင့်ကိုပိုပြီး ပြောပြနိုင်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့အဲဒီအချိန်တွေကို လေ့လာမှုက အနည်းဆုံးဖြစ်နေတာကတော့ စိတ်မကောင်းစရာပါပဲ။ သင့်ရဲ့နိုးကြားတဲ့အသိကို ထက်မြက်အောင်လုပ်ဖို့ကြိုးစားပါ။

ကြားကဖောက်ပြီးပြောတဲ့အချိန်တွေ၊ ပုံမှန်မဟုတ်တဲ့အပြန်အလှန်ပြောဆိုမှုတွေ၊ လုပ်ငန်းအခြေအနေတစ်ခုရဲ့ ပိုပြီးသမားရိုးကျဆန်တဲ့ လည်ပတ်မှုတစ်ခုကို ကျူးကျော်လာတဲ့ အရာအားလုံးအတွင်းမှာလည်း လူတွေကို နားလည်သဘောပေါက်အောင်လုပ်ပါ။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာတွေ ဆုံမှုအများစုမှာ သရုပ်ဆောင်မှုတွေ အတိုင်းအတာတစ်စုံတစ်ခုအထိရှိတဲ့အတွက် တစ်ယောက်ယောက်က အများနဲ့ 'သဘောထားကွဲလွဲတဲ့အခါ' အပြင်ပန်းမြင်ရတဲ့ပုံစံဟာ စပြီးပျက်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်သူကအများနဲ့ သဘောထားကွဲလွဲပြီး တခြား

လူတွေက စကားနဲ့ မျက်လုံးနဲ့ ဘယ်လိုတုံ့ပြန်ကြတယ်ဆိုတာကို အလွယ်တကူသတိထား ကြည့်ခြင်းဟာ သင့်ကို အကြောင်းအရာတွေ အများကြီးပြောပြနိုင်ပါတယ်။

ဂျေဒ်ဖားသားရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားထဲမှာ ဒီအကြောင်းကို အကောင်းဆုံးသရုပ်ဖော် ထားတဲ့ ဇာတ်ဝင်ခန်းတစ်ခန်းရှိပါတယ်။ မူးယစ်ဆေးလုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်ပတ်သက်ဖို့ မာဖီးယား ခေါင်းဆောင်ရဲ့ ကမ်းလှမ်းမှုတစ်ခုကို ဂျေဒ်ဖားသားက အပြတ်ငြင်းလိုက်တဲ့အချိန်မှာ သူ့ရဲ့ စိတ်မြန်တဲ့အကြီးဆုံးသားဆန်နီက အဲဒီလိုအဆိုပြုပြီးပြောလိုက်တဲ့ စကားအသုံးအနှုန်းတွေ ကတောင် မိသားစုကိုစော်ကားနေပြီလို့ ပြောချလိုက်ပါတယ်။

ဒီလိုပြောလိုက်ခြင်းက ဂျေဒ်ဖားသားကို သုတ်သင်ရှင်းလင်းပစ်ဖို့ ကြိုးပမ်းမှုတစ် ခုကို ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့တာမှန်ပါပဲ။ သူဟာ ဒီအပေးအယူကို စဉ်းစားဖို့ သူ့အဖေထက်ပိုပြီးလိုလို လားလားရှိတယ်ဆိုတာကို စကားအသုံးအနှုန်းကို ကန့်ကွက်တဲ့ အပြုအမူနဲ့ ဆန်နီက ထုတ်ပြခဲ့တဲ့အတွက် အဲဒီသဘောထားကွဲလွဲမှုကို တခြားဂိုဏ်းခေါင်းဆောင်တွေက မှန်မှန် ကန့်ကန့်သဘောပေါက်ခဲ့ကြပါတယ်။

ဂျေဒ်ဖားသားရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားဟာ စိတ်ကူးယဉ်ဇာတ်လမ်းဖြစ်ပေမယ့် အဲဒီဇာတ် ကားထဲမှာပါတဲ့ လူတွေရဲ့ စိတ်နေသဘောထားတွေကတော့ အဲဒီအတိုင်းအမှန်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဂေါက်ကွင်းထဲမှ ထိုးထွင်းအမြင်

ကျွန်တော်ဟာ ဂေါက်သီးအားကစားကို အရူးအမူးစွဲလမ်းပါတယ်။ ကျွန်တော့်ဘဝ ရဲ့ အချိန်အများစုမှာ ဂေါက်သီးကိုကစားခဲ့ပြီး မည်းမှောင်နေတဲ့ ကျင်းသေးသေးကလေးထဲကို ဘောလုံးဖြူဖြူကလေးဝင်သွားအောင် ရိုက်သွင်းတာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အလွန်စိတ်ဝင်စားစ ရာကောင်းတဲ့အရာကို ဖော်ထုတ်ဖို့ ကြိုးစားရင်းပေးသင့်တဲ့အချိန် ထက်ပိုများတဲ့ အချိန် တွေကို ပေးခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီလိုပေးရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကတော့ ဂေါက်သီးကွင်း တစ်ပွဲကစားလိုက်တဲ့အခါ ထွက်ပေါ်လာနိုင်တဲ့ စိတ်ခံစားမှုပေါင်းများစွာရှိသလို၊ အဲဒီပွဲမှာ ထုတ်ဖော်ပြသတဲ့ ပင်ကိုစရိုက်လက္ခဏာတွေအများကြီးရှိလို့ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သေချာပါတယ်။

လူတစ်ယောက်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေတစ်ရပ်ကို ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မယ့် အလားအလာရှိတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းကို သူနဲ့ နာရီပေါင်းရာနဲ့ချီအောင် လုပ်ခဲ့တဲ့အစည်း အဝေးတွေကို ကြည့်ပြီးပြောနိုင်တာထက် သူနဲ့ကစားတဲ့ ဂေါက်သီးကစားပွဲတစ်ပွဲကို ကြည့်ပြီး ပြောတာနိုင်တာက ပိုပြီးများပါတယ်လို့ ကျွန်တော် မကြာခဏပြောခဲ့ပါတယ်။ ဂေါက်သီးဟာ တခြားကစားပွဲတွေ အခြေအနေတွေထက် စိတ်ထဲကို ပိုပြီးတိုက်ရိုက်ထိ ရှေ့စတာဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင်လည်း စိမ်းစိုနေတဲ့မြက်ခင်းပြင်တွေနဲ့ ဇလိုင်

ထနေတဲ့ ကုန်းကမူတွေရှိတဲ့ နေရာအခင်းအကျင်းသက်သက်ကြောင့် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမယ်။ ဒီလောက်ရိုးစင်းတဲ့ ကစားပွဲတစ်ခုက ဒီလောက်အများကြီးကို သိအောင်ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်တာကတော့ အံ့အားသင့်စရာပါပဲ။

မသွင်းဘဲပေးသော ကျင်းစိမ်ရိုက်ချက်

မသွင်းဘဲပေးတဲ့ ကျင်းစိမ်ရိုက်ချက် (ဂင်းမီ) ဆိုတာကတော့ ဂေါက်သီးကစားသမားက သွင်းစရာမလိုတော့ဘဲ သူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက်က လက်ခံပေးလိုက်တဲ့ ကျင်းနဲ့အလွန်နီးတဲ့ ကျင်းစိမ်ရိုက်ချက်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ လူမှုရေးဆန်တဲ့ ဂေါက်သီးကစားခြင်းရဲ့ ဒီအလွန်သေးငယ်တဲ့ ကဏ္ဍကလေးနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ ကျယ်ပြန့်တဲ့ အပြုအမူဆိုင်ရာအတွေးအမြင်နယ်ပယ်ကြီးကို လေ့လာရတာဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပါတယ်။

လူတချို့က ဂင်းမီတွေ အားလုံးကိုငြင်းဆိုပြီး ဂေါက်သီးတိုင်းကို ကျင်းထဲကိုဝင်အောင်ထည့်ဖို့ မရမက တောင်းဆိုပြီး၊ ရလဒ်တွေကို အတိအကျမှတ်တမ်းတင်ကြပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှုထောင့်က အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်ကတော့ ဒီလိုလူတွေကို ကျေနပ်အောင် လုပ်ဖို့ခက်ခဲတယ်ဆိုတာပါပဲ။

ကျန်တဲ့လူတွေကတော့ စောင့်တောင်မစောင့်ကြဘဲ ကျင်းနဲ့ ခြောက်ပေကွာနေရင်တောင် အဲဒါကို ဂင်းမီတစ်ခုပဲလို့ ယူဆလိုက်ကြပါတယ်။ ဒီလိုလူတွေဟာ များသောအားဖြင့် အဲဒီအကြောင်းကို စဉ်းစားဖို့အချိန်ယူခဲ့ရင် (သူတို့ဟာ ဘယ်တော့မှ အချိန်မယူပါဘူး) ဂေါက်သီးကို ဘယ်လိုနည်းနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ် ကျင်းထဲကို ရောက်အောင်ထည့်နိုင်တယ်လို့ တွက်တဲ့ ကြီးမားတဲ့အတ္တသမားတွေဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှုထောင့်က အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်ကတော့ သူတို့ဟာ သင့်ဆီကအကူအညီကိုလည်း တောင်းမှာမဟုတ်ဘဲ ကူညီလိမ့်မယ်လို့ပဲ မျှော်လင့်နေကြတယ်ဆိုတာပါပဲ။

ကျွန်တော့်အတွက် စိတ်ဝင်စားစရာအကောင်းဆုံးကတော့ ကျင်းကိုစိမ်ဖို့အတွက် လက်တစ်ဖက်တည်းနဲ့ ရိုက်တာမျိုးပေါ့ပေါ့ရိုက်ပြီး တစ်ဝက်တစ်ပျက်ပဲကြိုးစားတဲ့လူတွေဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ ဂေါက်သီးဝင်သွားရင်တော့ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မဝင်ဘူးဆိုရင် သူတို့ဟာ အမှန်တကယ်မကြိုးစားဘဲ အဲဒါကိုဂင်းမီတစ်ခုအဖြစ် ထည့်တွက်လိုက်ကြပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဒီလူလိုတွေကို ချုပ်ကိုင်ဖို့ခက်ခဲပါတယ်။ သူတို့မှာ သူတို့ကိုယ် သူတို့လှည့်စားနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ ပုံကြီးချဲ့တတ်ပြီး သူတို့မူလက ပြောပြီးသားအရာကို ပြန်ပြင်ပြီး သင့်ကိုပြောကောင်းပြောနိုင်ပါတယ်။

သင်ဘယ်နှချက်ရိုက်ခဲ့သလဲ

ကျွန်တော်ဟာ အဓိကကျတဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတစ်ခုရဲ့ စီအီးအိုတစ်ယောက်နဲ့ ဂေါက်သီးနည်းနည်းကစားခဲ့ဖူးပါတယ်။ သူဟာ သူ့ရဲ့အလှည့်ညွှတ်အခါ အမြဲတမ်းတစ်ပုံစံ တည်းပဲ ရိုက်ပါတယ်။ "ကျွန်တော် ၇၉ ချက်ရိုက်ခဲ့တယ်" လို့ပြောပါတယ်။ တကယ်တော့ ၇၉ ချက်ထဲမှာ (ကျင်းကိုပိုက်ပြီး) ဂင်းမိရဲ့ နောက်ကလိုက်တဲ့ ကျင်းစိမ်ရိုက်ချက်တချို့နဲ့ ရိုက်ချက်တွေကို ရေတွက်ရာမှာ အမှတ်မှားတာနှစ်ချက်ပါနေပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတာက သူ ၇၉ ချက်တကယ်ရိုက်ခဲ့တယ်လို့ သူက ယုံကြည်နေတာဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေတစ်ခုထဲမှာ ဒီလိုလူမျိုးဟာကျွန်တော့်ကို စိတ်လှုပ် ရှားစေပါတယ်။ သူ့မှာ ဖြစ်ရပ်မှန်တွေကို ဖန်တီးမှုရှိရှိနဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဖော်ပြီး အဲဒီဖြစ်ရပ်တွေကို အမှန်တွေဖြစ်လာတဲ့အထိတဲ့ ဖက်တွယ်ထားတဲ့ စွမ်းအားတစ်ခုရှိပါတယ်။

သင့်ရဲ့အားနည်းချက်က ဘာလဲ

လူအများစုဟာ အကျောပေးရမယ့် သူတို့ရဲ့အားနည်းချက်နဲ့ပတ်သက်ပြီး အတော် အသင့်တိကျအောင် ပြောကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ တချို့က အဲဒီအားနည်းချက်ကို ဖောင်းပွ အောင်လုပ်ကြပါတယ်။ နှစ်ဆဖြစ်အောင်တောင်ချဲ့ပြီး ပြောကောင်းပြောကြပါလိမ့်မယ်။ ဒီလူတွေဟာ သင့်ကို ကလိမ်ကျချင်တဲ့ လူတွေဖြစ်ကြပါတယ်။ သင်ရဲ့ငွေကို မယူရရင် ကစား ပွဲကို ပျော်မှာမဟုတ်တဲ့ လူတွေဖြစ်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ စီးပွားရေးမှာလည်း သူတို့လုပ်ချင်တဲ့ နည်းလမ်းဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ကျန်တဲ့လူတွေက သူတို့ရဲ့အားနည်းချက်ဟာ တကယ်ရှိနေတာထက် ပိုပြီးနည်း တယ်လို့ သင့်ကို ပြောကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလူတွေဟာ သူတို့အမှန်တကယ် ဘယ်လောက် တော်တယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ကမ္ဘာကြီးကို လှည့်ဖြားဖို့ ကြိုးစားနေသူတွေဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ "ဒီနေ့ကျွန်တော့်နားရက်မို့ ပေါ့ပေါ့ပါးပါးပါပဲဗျာ" လို့ပြောပြီး သူတို့ရဲ့ ညံ့ဖျင်းတဲ့ ဆောင်ရွက်မှုတွေကို အလေးမထားသလို ဘေးဖယ်ထားလေ့ရှိကြပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းထဲမှာ ဒီလိုပြောတာမျိုးကို သင်ဘယ်နှကြိမ်ကြားခဲ့ဖူးပါသလဲ။

ဆောင်းရာသီစည်းမျဉ်းများ

ဂေါက်သီးလမ်းကြောင်းတွေ မကောင်းတဲ့အခါ လမ်းကြောင်းထဲက သင့်ဂေါက်သီး တည်နေရာကို ပိုပြီးကောင်းအောင်လုပ်ပေးတဲ့ ဆောင်းရာသီစည်းမျဉ်းတွေကို မှီငြမ်းကိုး ကားကြပါတယ်။ လူတချို့အတွက် ဘယ်လောက်အထိကျယ်တဲ့ ဂေါက်သီးလမ်းကြောင်း ဖြစ်အောင် လုပ်လို့ရတယ်ဆိုတာဟာ ရယ်စရာတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ဂေါက်

သီးလမ်းကြောင်းထဲမှာရှိတဲ့ သူတို့ရဲ့ဂေါက်သီးနဲ့ ကျင်းရှိတဲ့ မြက်ခင်းပြင်ကြားထဲမှာ သစ်ပင် တစ်ပင်ရှိနေရင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဖို့အတွက် ကြီးမားတဲ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာထိုးထွင်းအ မြင်တွေကို မလိုအပ်ပါဘူး။ ဒီနေရာမျိုးမှာ ဒီလူတွေက လိမ်လိုက်ကြတာပါပဲ။

ဂေါက်သီးစည်းမျဉ်းများ

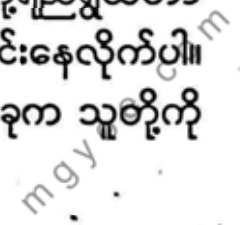
ကွင်းတစ်ကွင်းရဲ့ ဒေသန္တရစည်းမျဉ်းတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီကွင်းမှာ ဂေါက်သီးစည်း မျဉ်းတွေကို အသုံးပြုပုံပြုနည်းတွေကို အမှတ်ပေးကတ်ပြားပေါ်မှာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဖော်ပြထားပါတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် အံ့ဩစရာကောင်းနေတာက ဒေသန္တရစည်းမျဉ်း တွေအပေါ်မှာ ဂေါက်သီးကစားသမားတချို့ယူကြတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူမှုတွေ မဟုတ်ဘဲ အဲဒီစည်းမျဉ်းတွေကိုယူတဲ့အခါ သူတို့မှာဖြစ်သွားတဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာပြောင်းလဲမှုတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ကျင်းသုံးကျင်းကျော်သွားတဲ့ နောက်ပိုင်းထိအောင် သူ့ရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကောက်ပုံကောက်နည်းကို ကျွန်တော့်ကို ရှင်းပြနေသေးတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ ဆက်ဆံရတာထက် "ဟိုအနားက တားမြစ်နယ်မြေအဖြူရောင်အမှတ်အသားကို ကြည့် ထားဗျာ။ အဲဒါကိုသာမှတ်ထားပါ" လို့ လွယ်တဲ့နည်းနဲ့ ပြောတဲ့လူတစ်ယောက်နဲ့ ဆက်ဆံ ရတာကို ပိုကြိုက်ပါတယ်။

လူများကိုစောင့်ကြည့်သည့်/ လူများဆီသို့ ဆိုက်ရောက်သည့် ကျွန်ုပ်၏အဆင့် ခုနစ်ဆင့်ပါစီမံချက်

သင့်ရဲ့အသိအာရုံတွေကို ဖွင့်ထားပြီး လူတွေကို ခန့်မှန်းဖို့သင်ယူရတဲ့ အဆင့်ခုနစ် ဆင့်၊ အဆင့်ခုနစ်ဆယ်၊ အဆင့်ခုနစ်ရာဆိုတာတွေ မရှိတာကတော့ ရှင်းပါတယ်။ အဓိက ကျတဲ့အချက်ကတော့ အဲဒီအရာဟာ အဲဒီလိုတိကျပြတ်သားမှုရှိနေတယ်ဆိုရင် စာသင်ခန်း ထဲမှာ သင်ယူလို့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် တိတိကျကျ ပြတ်ပြတ်သားသား ပြောနိုင် တာကတော့ လူတွေကို ခန့်မှန်းဖို့သင်ယူတဲ့နေရာမှာ အခြေခံကျတဲ့ စည်းမျဉ်းတွေ ပါဝင် နေတယ်ဆိုတာပါပဲ။

အဆင့်-၁။ တက်ကြွထက်သန်စွာနားထောင်ပါ

လူတစ်ယောက်ပြောနေတဲ့အရာကိုသာ နားမထောင်ဘဲ အဲဒီအရာကို ဘယ်လို နည်းနဲ့ သူပြောနေတယ်ဆိုတာကိုပါ နားထောင်ပါ။ လူတွေဟာ သင့်ကို သူတို့ရည်ရွယ်တာ ထက်အများကြီးပိုပြီး ပြောလေ့ရှိပါတယ်။ သင်က စကားမပြောဘဲ ရပ်ဆိုင်းနေလိုက်ပါ။ နည်းနည်းကလေး စိတ်မသက်မသာဖြစ်တဲ့ပုံစံမျိုးနဲ့ တိတ်ဆိတ်နေမှုတစ်ခုက သူတို့ကို



ပိုပြီးတော့တောင် များများပြောစေပါလိမ့်မယ်။

အဆင့်-၂။ တက်ကြွထက်သန်စွာ လေ့လာပါ

ဟောပြောပွဲတစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် လူတွေ့မေးမြန်းတဲ့ သတင်းအစီအစဉ်တစ်ခုကို ကြည့်နေတုန်းမှာ 'အို... အဲဒီလူက စိတ်လှုပ်ရှားနေပါလား'၊ ဒါမှမဟုတ် 'ဟာ၊ အဲဒီမေးခွန်းကြောင့် ဒီလူစိတ်မသက်မသာဖြစ်သွားတာများလား' လို့ သင်တစ်ယောက်တည်း ရေရွတ်ဖူးပါသလား။

တချို့သောလှုပ်ရှားမှုတွေ၊ ခြေဟန်လက်ဟန်တွေကို အဓိပ္ပာယ်ဖော်ဖို့အတွက် သင့်အနေနဲ့ ကိုယ်လက်အမူအရာအရိပ်အကဲနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဖတ်နေစရာတောင်မလိုပါဘူး။ အဲဒီလိုပဲ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်ပုံကို ကြည့်ရုံနဲ့ အဲဒီလူရဲ့ ပါးစပ်က ဘာပြောတခုမယ်ဆိုတာကို သင်စောင့်ပြီးနားထောင်နေစရာမလိုတော့ပါဘူး။

အဆင့်-၃။ စကားကို လျှော့ပြီးပြောပါ

စကားကိုလျှော့ပြီးပြောလိုက်တာနဲ့ သင်ဟာ အလိုအလျောက်ပိုပြီးသိပါလိမ့်မယ်။ ပိုပြီးကြားပါလိမ့်မယ်။ ပိုပြီးမြင်ပါလိမ့်မယ်။ မမှားသင့်တဲ့ အမှားတွေကိုလျှော့ပြီးလုပ်ပါလိမ့်မယ်။ လူတိုင်းစကားကိုလျှော့ပြီးပြောလိုရတဲ့အတွက် လူတိုင်းနီးပါးဟာ စကားကိုလျှော့ပြီးပြောသင့်ပါတယ်။

မေးခွန်းတွေကိုမေးပါ။ ပြီးရင် အဲဒီမေးခွန်းတွေကို သင်ကိုယ်တိုင် စပြီးမဖြေပါနဲ့။

အဆင့်-၄။ ပထမဆုံးထင်မြင်ယူဆချက်ကို နောက်တစ်ကြိမ်ပြန်ကြည့်ပါ

ကျွန်တော်ဟာ အမြဲလိုလို ကျွန်တော့်ရဲ့ ပထမဆုံးထင်မြင်ယူဆချက်တွေနဲ့ လုပ်ကိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို သေသေချာချာကြည့်ရှုစစ်ဆေးပြီးမှသာ အဲဒီလိုလုပ်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ကနဦးထင်မြင်ယူဆချက်နဲ့ အဲဒီထင်မြင်ယူဆချက်ကို ဆက်ဆံရေးတစ်ခုအပေါ် ယုံကြည်မှုတစ်ခုအဖြစ် သင့်ရဲ့လက်ခံမှုကြားမှာ စဉ်းစားဆင်ခြင်မှုအမျိုးအစားတစ်ခုခု၊ ဒါမှမဟုတ် ချင့်ချိန်တွေးတောမှုလုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုခု ဖြစ်ပေါ်ရပါတယ်။

"ကျွန်တော်က ယေရှုခရစ်ထက်တောင် ပိုပြီးနာမည်ကြီးပါတယ်" လို့ တစ်ခါတုန်းက ကမ္ဘာကျော်လက်ဝှေ့သမားမိုဟာမက်အလီက ကျွန်တော့်ကို ပြောဖူးပါတယ် (သူဟာ ဒီစကားကို ဘီးတဲ့လ်အဖွဲ့ဆီက ယူပြီးပြောတာလည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမယ်)။ ဒီလိုပြောလိုက်တာကို ကျွန်တော်တော်တော်စိတ်ပျက်သွားခဲ့ပြီး အဲဒီစကားကိုယုံကြည်မှုလွန်တဲ့ အပြုအမူတစ်ခုအဖြစ်သတ်မှတ်ပြီး ခေါင်းထဲက ဖယ်ထုတ်ပစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့

လတော်တော်ကြာတဲ့အခါ အကြောင်းတစ်ခုကြောင့် ကျွန်တော်ဟာ အဲဒီအကြောင်းကို ပြန် စဉ်းစားပြီး အလီအလွန်အမင်းကျော်ကြားခဲ့တဲ့ မွတ်ဆလင်နိုင်ငံတွေ၊ ဟိန္ဒူနိုင်ငံတွေနဲ့ တခြားခရစ်ယာန်မဟုတ်တဲ့ နိုင်ငံတွေအားလုံးကို ရေတွက်ကြည့်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီပြောဆို မှုဟာ ယုံကြည်မှုလွန်ကဲတဲ့ အပြုအမူတစ်ခုဖြစ်နေသေးပေမယ့် အဲဒီအချက်ဟာ မှန်မယ် ဆိုရင်လည်း မှန်နိုင်တယ်လို့ ကျွန်တော်သဘောပေါက်ခဲ့ပါတယ်။

အဆင့်-၅။ ကိုယ်သင်ယူခဲ့တဲ့အရာတွေကို အသုံးပြုဖို့အတွက် အချိန်ယူပါ

သင်ဟာ တယ်လီဖုန်းခေါ်ဆိုမှုတစ်ခုကို၊ ဒါမှမဟုတ် တင်ပြမှုတစ်ခုကိုလုပ်တော့ မယ်ဆိုရင် သင်သိထားတဲ့အရာနဲ့ သင်လိုချင်တဲ့ တုံ့ပြန်မှုကဘာဆိုတာကို စဉ်းစားဖို့ အချိန်နည်းနည်းယူလိုက်ပါ။ သင်လိုချင်တဲ့ တုံ့ပြန်မှုကိုရဖို့အလားအလာအကောင်းဆုံးဖြစ်ဖို့ အတွက် တခြားလူတစ်ယောက်နဲ့ပတ်သက်ပြီး သင်သိထားတဲ့ အရာတွေနဲ့ သင်ဘာတွေကို လုပ်နိုင်သလဲ။ ဘာတွေကိုပြောနိုင်သလဲ။

အဆင့်-၆။ ပီရိုလီမ္မာမှုရှိပါ

ပီရိုလီမ္မာမှုဟာ လူတွေကို ခန့်မှန်းရာမှာ ပိုပြီးကောင်းတဲ့ အစိတ်အပိုင်းဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်သင်ယူထားတဲ့အရာတွေကို သင့်တော်မှန်ကန်စွာအသုံးပြုတဲ့ စိတ်ကူးဟာ သူတို့ ဘယ်လောက်လုံခြုံမှုမရှိဘဲဖြစ်နေတယ်လို့ သင်ထင်ထားတဲ့အရာကို သူတို့ကိုပြောဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါမှမဟုတ် သူတို့လုပ်နေတာတွေဟာ မှားကောင်းမှားလိမ့်မယ်လို့ ထိုးထွင်း ဉာဏ်နဲ့ သင်က အလိုလိုသိနေတဲ့ အရာတွေအားလုံးကို သူတို့ကိုထောက်ပြဖို့မဟုတ်ပါဘူး။ သင်သိထားတာတွေကို သင်က သူတို့ကိုသိခွင့်ပေးလိုက်ရင် သင့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ထိုးထွင်းအမြင် ကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေအားလုံးကို သင်ကပဲ ဖျက်ဆီးပစ်ပါ လိမ့်မယ်။

တစ်ယောက်ယောက်ရဲ့ အတွင်းထဲကိုမြင်တဲ့ သင့်ရဲ့ထိုးထွင်းအမြင်တိုင်းအတွက် သင့်ရဲ့အတွင်းအထဲကို သူကထိုးထွင်းအမြင်နဲ့ ပြန်ပြီးမြင်အောင်လုပ်ပေးဖို့ သင့်မှာတာဝန် မရှိပါဘူး။ သင့်အကြောင်းကို သူလေ့လာထားတာက ပိုပြီးနည်းမှသာ သင်လေ့လာထား တာတွေကို အသုံးပြုနိုင်တယ်ဆိုတာကိုသတိရပါ။

သင့်အကြောင်းကို သူတို့သိအောင်လုပ်ဖို့ အသေချာဆုံးနည်းလမ်းကတော့ သင့်ရဲ့ အောင်မြင်မှုတွေအကြောင်း သူတို့ကိုပြောဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့အရည်အသွေးတွေ၊ အောင်မြင်မှုတွေအကြောင်းကို တခြားတစ်ယောက်ယောက်က တစ်ဆင့်လူတွေကို လေ့လာ ခွင့်ပြုလိုက်ပါ။

၂၈ ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)

အဆင့်-၇၊ အစွဲမရှိပါနဲ့

ဘယ်လိုစီးပွားရေးအခြေအနေမျိုးထဲကပဲဖြစ်ဖြစ် အထူးသဖြင့် စိတ်လှုပ်ရှားတဲ့ အခြေအနေမျိုးထဲက နောက်ကိုပြန်ဆုတ်ဖို့ သင့်ကိုယ်သင်အတင်းအကျပ်လုပ်နိုင်ရင် သင့် ရဲ့လေ့လာမှုစွမ်းအားတွေဟာ အလိုလိုတိုးပွားလာပါလိမ့်မယ်။ တခြားလူက ဒေါသထွက် လာတဲ့အခါ၊ ဒါမှမဟုတ် စိတ်ကသိကအောက်ဖြစ်လာတဲ့အခါ တခြားအချိန်အားလုံးမှာ ထက်ပိုပြီး သူ့ရဲ့ဇာတိရုပ်ကို ပြလာပါလိမ့်မယ်။ သင်က သူ့လိုပဲ စိတ်လှုပ်ရှားမှုတစ်ခုနဲ့တုံ့ ပြန်လိုက်တဲ့အခါ သင်ဟာ သတိပြုမိမှုပိုပြီးနည်းရုံသာမကဘဲ သင့်ရဲ့ဇာတိရုပ်ကိုလည်း အများကြီးထုတ်ပြမိပါလိမ့်မယ်။

လက်တွေ့အားဖြင့် ကျွန်တော်ဟာ လုပ်ငန်းအခြေအနေတိုင်းမှာ တုံ့ပြန်ဆောင် ရွက်မှုရဲ့ အရေးပါမှုထက် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှုရဲ့အရေးကြီးပါကို စည်းရုံးဟောပြောသူ တစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။

တုံ့ပြန်မှုထက် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှုက သင့်ကို သင်လေ့လာထားတဲ့ အရာတွေ ကို အသုံးပြုခွင့် အမှန်တကယ်ပေးပါတယ်။ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှုက သင့်ကိုသိမြင်နားလည်မှု တွေကိုထိန်းချုပ်မှုတွေဖြစ်သွားအောင်ပြောင်းလဲခွင့်ပြုပါတယ်။ အရင်ဆုံးနောက်ပြန်ဆုတ်ဖို့ ပျက်ကွက်ပြီးသင်ကတုံ့ပြန်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် သင်ဟာ ဒီအင်အားကြီးမားတဲ့အားသာချက် ကို သင့်ရဲ့လက်ထဲက လွှင့်ပစ်လိုက်တာ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

သင်က မတုံ့ပြန်ရင် သင်ဟာဘယ်တော့မှ အလွန်အကျွံတုံ့ပြန်မိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါဆိုရင် သင်ဟာ အထိန်းချုပ်ခံတဲ့လူမဟုတ်ဘဲ ထိန်းချုပ်တဲ့လူဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။



(၂)

ထင်မြင်ယူဆချက်များကို ဖန်တီးခြင်း

၁၉၆၄ ခုနှစ်တုန်းက ကျွန်တော်ဟာ စီယာတဲလ်မြို့က လမ်းတစ်လမ်းထဲမှာ ဘော့ဘ်ဟုတ်နဲ့ အာနီးပါးမားတို့နဲ့အတူ လမ်းလျှောက်နေတုန်း အမျိုးသမီးတစ်ယောက်က 'ဟုတ်' ဆီကိုလာပြီး "ရှင် ကျွန်မကိုမှတ်မိလား။ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်နှစ်တုန်းက စင်စင်နာတီ(မြို့) မှာ ကျွန်မတို့ဆုံခဲ့ကြတယ်လေ" လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ 'ဟုတ်'ဟာ တော်တော်ယဉ်ကျေးပါ တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအမျိုးသမီးဟာ ဘယ်သူလဲဆိုတာကို စဉ်းစားလို့မရတာတော့ သိသာပါ တယ်။ အဲဒီအမျိုးသမီးထွက်သွားတဲ့အခါ သူက အာနီးနဲ့ ကျွန်တော့်ဘက်ကိုလှည့်ပြီး "အဲဒါ ကို ခင်ဗျားတို့ ယုံလို့ရလား။ တစ်နှစ်ကို လူတစ်သောင်းလောက်နဲ့ ခင်ဗျားတွေ နေပြီး နှစ် နှစ်လောက်ကြာတဲ့အခါ ခင်ဗျားဆီကို တစ်ယောက်ယောက်ကရောက်လာပြီး သူ့နာမည်ကို ခင်ဗျားက မှတ်မိလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်နေတယ်လေ" လို့ပြောပါတယ်။

ကျွန်တော့်အနေနဲ့ကတော့ နာမည်တွေနဲ့ ပတ်သက်လာရင် တော်တော်ညံ့တဲ့အတွက် တခြားလူတွေအားလုံးဟာလည်း နာမည်တွေနဲ့ ပတ်သက်လာရင် ကျွန်တော့်လိုညံ့မှာပဲလို့ မှတ်ယူထားပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်ဘယ်နှကြိမ်ပဲ တွေ့ဖူးခဲ့တွေ့ဖူးခဲ့ အဲဒီလူက ကျွန်တော့်ရဲ့ နာမည်ကို သိတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်ရာနှုန်းပြည့်လုံးဝမသေချာရင် "ကျွန်တော် မာခမ်ကောမက်ပါခင်ဗျ" လို့ စပြောတော့မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဒါဟာ သာမန်အချက်တစ်ချက်လောက်သာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါဟာ လုပ်ငန်း အပေါ်မှန်ကန်တဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်ကို ဖန်တီးခြင်းဆိုတာဘာလဲဆိုတာကို အတိအကျပြ နေပါတယ်။ နိစ္စဓူဝလုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုဟာ ခုံညားထည်ဝါတဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှု၊ ဒါမှ မဟုတ် ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ အပြုအမူကိုပေးဖို့ ခဲယဉ်းပါတယ်။ လူတွေပြောတဲ့ လုပ်တဲ့ သေးငယ်တဲ့ အရာကလေးတွေကိုကြည့်ပြီး လူတွေရဲ့အတွင်းထဲကိုရောက်တဲ့ အကြီးဆုံး ထိုးထွင်းအမြင်တချို့ကို သင်ရနိုင်သလို ကြာရှည်အခံဆုံးထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို မကြာ

ခဏဖန်တီးပေးနေတာဟာ သင်ပြောတဲ့ လုပ်တဲ့သေးငယ်တဲ့ အရာကလေးတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းထဲမှာ လူတွေက သင့်အပေါ်နားလည်ပုံနားလည်နည်းဟာ သိစိတ်နဲ့ ဖြစ်ဖြစ်၊ မသိစိတ်နဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ် သင့်ကိုယ်သင်ရဲ့အကြောင်းကို သင်ကပြောနေတဲ့ ထုတ်ဖော် ပြောဆိုမှုတွေအပေါ်မှာ အခြေခံပါတယ်။ သင့်ရဲ့ဝတ်ပုံစားပုံ၊ သင့်ရဲ့ ဖုန်းပြောတဲ့ပုံစံ၊ သင့်ရဲ့ ထက်မြက်မှု၊ သင့်ရဲ့စာတစ်စောင်ကို ရေးပုံရေးနည်း၊ လူတွေကို သင်နှုတ်ဆက်တဲ့နည်း လမ်းဆိုတဲ့ အရာတွေအားလုံးဟာ တခြားလူတွေက သင့်အပေါ်ခန့်မှန်းမှုဆိုတဲ့ သင့်အပေါ်မှာ သူတို့ရဲ့ထင်မြင်ယူဆချက်အပေါ်မှာ သက်ရောက်မှုရှိနေပါတယ်။ သင်က မြင်စေချင်သလို သင့်အပေါ်မှာ လူတွေက မြင်အောင်လုပ်တဲ့ပေါ်မှာ သက်ရောက်မှုရှိနေပါတယ်။

အဲဒါဟာ ပညာသားပါတဲ့ ကျွမ်းကျင်စွာ ကိုင်တွယ်မှုပုံစံတစ်မျိုးဖြစ်ပါတယ်။ ဘဝရဲ့ အကြီးမားဆုံးစိတ်ပျက်စရာတစ်ခုဟာ လူတွေက သင်လုပ်စေချင်သလိုမလုပ်တာပဲဖြစ်ပါ တယ်။ ဒါပေမဲ့ သင့်အပေါ်မှာ သူတို့ရဲ့ထင်မြင်ယူဆချက်ကို သင်က ထိန်းချုပ်ထားနိုင်ရင် သင်လုပ်စေချင်တာတွေကို သူတို့က လုပ်ချင်အောင် သင်လုပ်လို့ရပါပြီ။

လုပ်ငန်းသစ်ရဲ့ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးမှာမဆို ကစားသမားတွေ အချင်းချင်းကြား မှာ လုပ်ကြတဲ့ အပြန်အလှန်ခန့်မှန်းမှုမျိုးတစ်ခုရှိပါတယ်။ လူတိုင်းဟာ တခြားလူအပေါ်မှာ သူ့ရဲ့လွှမ်းမိုးမှုသက်ရောက်အောင် ပါးပါးနပ်နပ်ကြိုးစားနေကြပါတယ်။ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို ထိန်းချုပ်ဖို့ ကောင်းကောင်းအသင့်ဖြစ်နေတဲ့လူတိုင်းဟာ အချိန်တို အတွင်းမှာ အောင်မြင်မှုရသလို ရှေ့ည့်မှာလည်း အောင်မြင်မှုကိုအများဆုံးရသွားပါလိမ့်မယ်။

အထူးသဖြင့် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတွေမှာ တစ်စုံတစ်ခုကို ပြောဆိုပုံပြောဆိုနည်းဟာ ပါဝင်ပတ်သက်နေတဲ့ ဆက်ဆံမှုတွေရဲ့ ဆက်ဆံပုံနည်းလမ်းတွေကို လုံးဝပြောင်းလဲပစ်တာ ဟာ မကြာခဏပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါမျိုးဟာ စကားလုံးတစ်လုံး နှစ်လုံး ထပ်တိုးပေးလိုက်တာ၊ ဒါမှမဟုတ် လျှော့ပစ်လိုက်တာအထိ ရောက်သွားတာကို ကျွန်တော်တွေ ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဥပမာ အားဖြင့် သင်ကသဘောမတူတဲ့အခါမှာတောင် 'ကျွန်တော်သဘောတူပါတယ်' ဆိုတဲ့စကား လုံးကို သုံးပြီးမှ 'ဒါပေမဲ့' ဆိုတဲ့ စကားလုံးနဲ့ ပြန်ပိတ်တာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ခါတုန်းက ကျွန်တော်ဟာ တိုင်းမ်မဂ္ဂဇင်းရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုအယ်ဒီတာရေးကေ့ပ်နဲ့ နေ့လယ်စာစားဖို့ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ စားသောက်ဆိုင်ကိုရောက်တဲ့အခါ ရေးက စားပွဲထိုးခေါင်း ဆောင်ကို "လူကြီးမင်းနဲ့ပြန်တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်" လို့ နှုတ်ဆက်ပါတယ်။

စားပွဲထိုးခေါင်းဆောင်ရဲ့မျက်နှာဟာ ဝင်းလက်သွားပြီး ကျွန်တော်တို့ကိုချက်ချင်းပဲ စားပွဲဆီကို ခေါ်သွားပါတယ်။ သူပြန်ထွက်သွားတဲ့အခါ ကျွန်တော်က "ဒီဆိုင်ကို ခင်ဗျား အရင်က မရောက်ဖူးသေးဘူးလို့ ကျွန်တော့်ကို ပြောခဲ့သလားလို့ပါ" လို့ ရေးကိုပြောလိုက်ပါ တယ်။

"ဟုတ်တယ်လေ။ ကျွန်တော်မရောက်ဖူးသေးပါဘူး" လို့ သူက ပြောပါတယ်။

တစ်ခါတုန်းက ရေးကေ့စ်ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ 'လူထု' မဂ္ဂဇင်းရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုအယ်ဒီတာ ပက်ထရစ်ရှာရိုင်ယန်က သူဟာလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး နေ့လယ်စာ စားတော့မှာဖြစ်ပြီး အဲဒီညစာစားပွဲမှာ သူ့အခြိမ်းခြောက်ခံရမယ်၊ ဒါမှမဟုတ် လုံလောက်အောင် အလေးထားတာကို ခံရမှာမဟုတ်ဘူးလို့ ကြိုတင်မျှော်မှန်းထားရင် သူ့အနေနဲ့ စကော့ဝီစကီကိုပဲ မှာလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ကျွန်တော့်ကို ပြောဖူးပါတယ်။ သူဟာ ယမကာကို သိပ်ပြီးသောက်လေ့ရှိသူ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ရေသန့်ပုလင်းတစ်လုံးကို မှာတာထက် စကော့ဝီစကီတစ်ခွက်ကိုမှာတာက သူ့အပေါ်သိမ်မွေ့ပြီး မသိမသာကွာခြားတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုကို ဖန်တီးပေးပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ထင်မြင်ယူဆချက်ဆိုတာ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာထင်မြင်ယူဆချက်ကို ပြောတာဖြစ်ပါတယ်။

ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကိုဖန်တီးတဲ့ သိမ်မွေ့မှုဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိနားလည်မှုကို တောင်းဆိုတဲ့အရာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် သင်ဖန်တီးလိုက်တဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်နဲ့ သင်ဖန်တီးချင်တဲ့ထင်မြင်ယူဆချက်ကို အသိရှိရှိ ဆက်သွယ်ပေးထားတဲ့အရာကို တောင်းဆိုနေတဲ့အရာဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ အထင်ကြီးစရာကောင်းတယ်လို့ ယူဆနေတဲ့ လူတွေ၊ အဲဒီယူဆချက်ကို ထုတ်ပြနေတဲ့လူတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့အကြောင်းကို သူတို့ ထုတ်ဖော်ပြသနေတဲ့ လူတွေဟာ ခိုင်မာတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို မကြာခဏဖန်တီးနေတာ အမှန်ဖြစ်ပြီး အဲဒီထင်မြင်ယူဆချက်တွေ အားလုံးနီးပါးဟာလည်း မကောင်းတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေသာဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်လွဲမှားပြီး သိထားတာထက် ပိုပြီးဆိုးတာတောင်မှ လုံးဝ ဘာမှမဟုတ်ပါဘူး။ လေကြောင်းလိုင်း ကြိုတင်စာရင်းပေးထားမှုမှာ ပြဿနာတစ်ခုရှိနေတာကို ရှာဖွေတွေ့ရှိသွားတဲ့အတွက် လက်မှတ်အရောင်းစာရေးကို ဆူညံပွက်လောရိုက်သွားအောင်အော်ဟစ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမှုဆောင်တစ်ယောက်ကို သင်တွေ့ဖူးပါသလား။ သူ့ကို အဲဒီလေယာဉ်ပေါ်ကို တင်ပေးနိုင်တဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသူတစ်ယောက် အဲဒီနေရာမှာရှိပေမယ့် အဲဒီလူက သူ့ကိုရှောင်ထွက်သွားခဲ့ပါတယ်။

ဒါဟာ အဆိုးဆုံးကိုယ်ပိုင်ရန်သူဆိုတဲ့ စရိုက်လက္ခဏာဖြစ်ပါတယ်။ သင့်မှာပြောသင့်ပြောထိုက်တာတစ်ခုရှိရင်တောင်မှ အဲဒီအရာကို စိတ်ကုန်စရာလေသံ၊ ဒါမှမဟုတ် အမူအရာနဲ့ သင်ကဖော်ပြရင် သင့်စကားကို ဘယ်သူမှနားထောင်မှာမဟုတ်တာ သေချာပါတယ်။

သင့်ကိုကောင်းတဲ့ဘက်က ထင်မြင်ယူဆဖို့အတွက် နေ့တိုင်းသင့်မှာရှိနေတဲ့ သိမ်မွေ့တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ အားလုံးနဲ့ သင့်ကိုမကောင်းတဲ့ဘက်က ထင်မြင်ယူဆဖို့အတွက် သင့်မှာ

၃၂ ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)

ရှိနေတဲ့ သိပ်ပြီးသိမ်မွေ့မှုမရှိလှတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေအားလုံးကို သိအောင်လုပ်ထားပါ။ မှန်ကန်တဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်ကို ဖန်တီးခြင်းဟာ လူတွေကိုသူတို့ အဆက်ဆံခံချင်သလို ဆက်ဆံပေးလိုက်တာလောက် လွယ်ကူနိုင်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် သူတို့က အဲဒီလိုမဆက်ဆံ ပါနဲ့လို့ တောင်းပန်နေတဲ့အခါမှာတောင် အဲဒီနည်းနဲ့ သူတို့ကိုဆက်ဆံရတာလောက် ခက်ခဲ နိုင်ပါတယ်။

သင်ဖန်တီးလိုက်တဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်ဟာ သင့်ကိုအကောင်းဆုံးထက်ပိုပြီး နည်း လိုရအောင် ခွင့်ပြုပေးတဲ့အရာဖြစ်ပါတယ်။ အရည်အချင်း၊ ထက်မြက်မှု၊ ရင့်ကျက်မှု၊ မျှတတဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့ အကြမ်းပတမ်းခံနိုင်မှုတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ယေဘုယျထင်မြင်ယူဆချက်ကို ဖန်တီး ဖို့အတွက် သေးငယ်တဲ့ အခွင့်အလမ်းကလေးတွေအားလုံးကို သင်ကောင်းကောင်း အသုံးချ နိုင်ရင်၊ တစ်နည်းအားဖြင့် သင်ဟာ လူတွေက အလုပ်အတူတူလုပ်ချင်တဲ့ လူမျိုးဖြစ်နေရင် သူတို့ဟာ တစ်ခါတလေမှာဖြစ်တတ်တဲ့ စည်းကမ်းဘောင်ကျော်မှုကို လျစ်လျူရှုသွားကြပါ လိမ့်မယ်။ လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ခိုင်မာတဲ့ ယေဘုယျထင်မြင်ယူဆချက်က အကောင်းဘက် မှာရှိနေရင် သင့်ရဲ့ရှေ့နောက်မညီညွတ်တဲ့ ပင်ကိုစရိုက်နဲ့ အပြုအမူအားလုံးကို ခွင့်လွှတ် ကြပါလိမ့်မယ်။

ကြိုတင်မှန်းဆချက်တွေကို အကျိုးရှိအောင်အသုံးပြုပါ

တစ်စုံတစ်ယောက်က မျှော်လင့်နေတဲ့အရာတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်လုပ်တာကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ အဲဒီလိုလုပ်တာဟာ ထူးထူးခြားခြား ထိရောက်မှုရှိနေတာမကြာခဏပါပဲ။ တစ်စုံတစ်ယောက်က ခက်ထန်ကြမ်းတမ်းမှုကို မျှော်လင့်နေရင် ရိုးစင်းတဲ့ ခပ်လျှိုလျှို မှတ်ချက်တစ်ခုက လုပ်ပေးမယ့်အရာဟာ အံ့အားသင့်စရာကောင်းပါတယ်။ တစ်စုံတစ် ယောက်က တရားသေဝါဒတစ်ခုကို ကြိုတင်မျှော်မှန်းထားရင် အရေးမပါတဲ့ လိုက်လျောမှု တစ်ခုကို ချက်ချင်းပြုလုပ်လိုက်ခြင်းဟာ စတင်ဖို့ကောင်းတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ဆီက ကျွန်တော်တစ်ခုခုလိုချင်နေတယ်လို့ တစ်စုံတစ်ယောက်က ပိုပြီးထင်လေ ကျွန်တော် မလိုချင်ဘူးလို့ထင်ရအောင် ကျွန်တော့်ရဲ့မူလလမ်းကြောင်းရဲ့အပြင်ကို ကျွန်တော်ပိုထွက် သွားလေဖြစ်မှာပါ။

မကြာသေးခင်က ကျွန်တော်ဟာ ရုပ်သံပိုင်းက နာမည်ကျော်ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်တဲ့ နှုတ်နည်းတဲ့ ဖောက်သည်တစ်ယောက်ကို တော်တော်ကလေးကိုယ်စားလှယ်အလုပ် လုပ်ပေးချင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကသူ့ကို ဘယ်လောက်အထိ စာချုပ်ချင်နေတယ်ဆို တာကို သူကသိနေခဲ့တဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့ဘက်က အစွမ်းကုန်ကြိုးစားလိမ့်မယ်လို့ သူ မျှော်လင့်ထားခဲ့ပါတယ်။ ရင်းရင်းနှီးနှီးတွေဆုံမှုနှစ်ခုမှာ ကျွန်တော်ကသူ့ကို ကျွန်တော်နဲ့

ကျွန်တော့်ရဲ့ ကုမ္ပဏီအကြောင်းနည်းနည်းပြောပြီး သူ့ရဲ့အလုပ်အကြောင်း၊ သူ့ရဲ့အခွင့်အလမ်းတွေအကြောင်း၊ ကျွန်တော်သာ သူ့နေရာမှာဆိုရင် အဲဒါတွေအားလုံးကို အကျိုးရှိအောင် ဘယ်လိုအသုံးပြုမယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းတွေကို အများကြီးပြောခဲ့ပါတယ်။

ကိုယ်စားလှယ်အလုပ်လုပ်ဖို့ဆိုတဲ့ အကြောင်းအရာကို ကျွန်တော်ကထည့်ပြီး တောင်မပြောခဲ့ပါဘူး။ အဲဒါမှန်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က ဘာကြောင့်သူ့ရဲ့နောက်ကို ဒီထက်ပိုပြီး စိတ်အားထက်ထက်သန်သန်၊ တက်တက်ကြွကြွ မလိုက်ကြတာလဲဆိုတာကို သူကစပြီးသိချင်လာခဲ့တဲ့အတွက် သူကစပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့နောက်ကို လိုက်ခဲ့ပါတယ်။

အခြေအနေတစ်ခုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်နဲ့နှုတ်စပ်သိထားတယ်လို့ ကျွန်တော့်ကို ယူဆရင် အစည်းအဝေးရဲ့ ပထမတစ်မိနစ်နှစ်မိနစ်အတွင်းမှာ တခြားအရာတစ်ခုခု အကြောင်းတွေကိုပဲ ကျွန်တော်မကြာခဏပြောနေမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုပြောနေတာဟာ အနည်းဆုံးအနေနဲ့တော့ နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းပြီး ယေဘုယျအားဖြင့်တော့ လူတစ်ယောက်က နှုတ်စပ်မှုမရှိတဲ့ ပုံပေါ်နေလေ တခြားတစ်ဖက်ကပိုပြီး လိုလိုလားလားနဲ့ သူတို့ရဲ့သရုပ်မှန်ကို ဖော်ပြလေဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

အဲဒါနဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်ကတော့ ကျွန်တော့်ကိုဘာမှမသိတဲ့လူလို တစ်ဖက်ကယူဆရင် ကျွန်တော်က ရိုးစင်းတဲ့ ဝေဖန်သုံးသပ်ချက်တစ်ခုနှစ်ခုကိုပေးပြီး အဲဒီဝေဖန်သုံးသပ်ချက်တွေက ကျွန်တော်ဟာ သူ့ထင်နေတာထက်ပိုပြီး သိတယ်ဆိုတာကို တစ်ဖက်လူကို သိရှိသွားစေမှာဖြစ်ပါတယ်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းသဘောတူညီချက်တွေထဲမှာ ဘာသာစကားအဟန့်အတား၊ ဒါမှမဟုတ် ဘာသာစကားအဟန့်အတားလို့ သိထားတဲ့အရာကို ဒီနည်းနဲ့ ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုထားတာကို ကျွန်တော်တွေ့ခဲ့ပါတယ်။ 'နားမလည်ဘူး' ဆိုတဲ့ စကားလုံးနဲ့ သူ့ရဲ့စကားလုံးမူကွဲပေါင်းများစွာဟာ တော်တော်အသုံးဝင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလက်နက်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

တခြားနိုင်ငံတွေ အားလုံးနီးပါးထက် ဒုတိယနဲ့ တတိယဘာသာစကားတွေနဲ့ လက်ပွန်းတတီးရှိမှု ပိုပြီးနည်းကောင်းနည်းမယ့် (အဲဒါကြောင့် အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး မကြာခဏ ဖုံးဖုံးဖိဖိလုပ်ပြီး စိတ်မလုံတဲ့) အမေရိကန်တွေဟာ အထူးသဖြင့် ဘာသာစကားအဟန့်အတားတွေမှာ အားနည်းချက်ရှိတဲ့အတွက် နိုင်ငံခြားက အမှုဆောင်တွေဟာ ဒီအချက်အပေါ်မှာ အမြဲလိုလိုအသာစီးယူကြပါတယ်။ တစ်ဖက်လူရဲ့မိခင်ဘာသာစကားထဲကို အကောင်းဆုံးစကားလုံးတစ်လုံးနှစ်လုံးကို ပညာသားပါပါထည့်လိုက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဟာ အသုံးဝင်တဲ့ အားသာချက်တစ်ခုကို ရရှိနိုင်ပါတယ်။

ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ဓလေ့ထုံးစံတွေဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံထဲက ဒေသအမျိုးမျိုးမှာတောင်

mg yoe . com

စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် နယူးယောက်မှာ မွေးဖွားကြီးပြင်းပြီး တောင်ပိုင်းမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်နေတဲ့သူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ရဲ့အားသာချက်လို့ ယူဆထားတဲ့ အရာနဲ့ပတ်သက်ပြီး မကြာခဏအားနည်းချက်ရှိနေပါတယ်။ တောင်ပိုင်းက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တော်တော်များက မြောက်ပိုင်းသားတွေကို သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အားနည်းချက်နဲ့ ထိုးဖောက်ခဲ့တာကို ကျွန်တော်မြင်တွေ့ခဲ့ပါတယ်။ မြို့ကြီးနဲ့ မြို့ငယ်၊ ဖြေဖျော်ရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဝေါလ်စထရီကြားမှာ လူတွေသိထားတဲ့ ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာဆန့်ကျင် ဘက်တစ်ခုရှိတဲ့အခါ တိုင်းမှာ တစ်စုံတစ်ယောက်အတွက် အားသာချက်ရှိကောင်းရှိနေနိုင်ပါတယ်။

သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ဓလေ့ထုံးတမ်းတွေကို အသုံးပြုအနိုင်ယူတဲ့ လူတချို့ကို ကျွန်တော်တွေ့ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ တော်တော်အောင်မြင်နေတဲ့ အားကစားပွဲစဉ်ကျင်းပသူတစ်ယောက်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့နာမည်က အက်စူးရှီဖူဂျီတာဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့နည်းလမ်းတွေဟာ တစ်ခါတလေမှာ တော်တော်ကလေးသမားရိုးကျမဟုတ်တာဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အနည်းငယ်တုန်းက 'ရူစ်ဘိုး' အတွက် ဂျပန်ရုပ်သံလုပ်ပိုင်ခွင့်တွေကို မစ္စတာဖူဂျီတာက ကိုယ်စားလှယ်လုပ်နေတဲ့အချိန်မှာ ဂျပန်ကွန်ရက်တစ်ခုက ရူစ်ဘိုးကော်မတီကို တိုက်ရိုက်ကမ်းလှမ်းမှုတစ်ခုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီအကြောင်းကို မစ္စတာဖူဂျီတာသိသွားတဲ့အခါ သူ့သမီးကို သူနဲ့အတူခေါ်ပြီး အဲဒီညမှာပဲ ကွန်ရက်ရဲ့ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ တွေ့ဖို့ ကားနဲ့ထွက်သွားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးရဲ့အိမ်တံခါးဝမှာရပ်ပြီး သူ့ရဲ့သမီးလေးရဲ့ လက်ကို သူ့လက်နဲ့ ဆုပ်ကိုင်ရင်း ကွန်ရက်ရဲ့ အဲဒီကမ်းလှမ်းချက်ကို မရုပ်သိမ်းရင် သူ 'ဖူဂျီတာ' ဟာ အမေရိကမှာ နာမည်ပျက်ရတော့မယ်လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ နောက်နှစ်ရက်အကြာမှာတော့ မစ္စတာဖူဂျီတာဟာ ရူစ်ဘိုးကို ပြန်ရခဲ့ပါတယ်။

သံတမန်များကဲ့သို့သော ပေးစာများ

ပြည်တွင်းပြည်ပနှစ်ခုစလုံးက စာအဆက်အသွယ်တွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသိုက်အဝန်းထဲကို သင့်အကြောင်းကို တင်ပြပေးဖို့ သင့်မှာအကြိမ်အများဆုံးရရှိတဲ့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့နာမည်နဲ့ ထွက်သွားတဲ့ စာဆက်သွယ်မှုအားလုံးနဲ့ ပတ်သက်လာရင် တကယ်ကို စည်းကမ်းကလေးနားကြီးမားသူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က အဲဒီစာတွေကို မျက်စိပသာဒဖြစ်ဖို့ သပ်သပ်ရပ်ရပ် စက်နဲ့စာစီဖို့နဲ့ စာလုံးပေါင်းအမှားတွေ၊ စက်ရိုက်အမှားတွေမပါဖို့ မရမကပြောပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ သင်အလွယ်တကူစွဲသွားအောင်လုပ်နိုင်တဲ့ ကိစ္စတော်တော်နည်းပါတယ်။ ဒါဟာ အဲဒီအထဲက တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

အတွင်းရေးမှူးတစ်ယောက်က "ဒါဟာ မှန်သလောက်နီးပါးပါပဲ" လို့ ပြောတာကို ကြားရတာဟာ ကျွန်တော့်ကို စိတ်ပျက်စေပါတယ်။ စာအဆက်အသွယ်တွေဟာ သင့်လုပ်ငန်းကို သင်ဘယ်လိုစီမံကွပ်ကဲနေသလဲဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စိတ်ထဲမှာ ခိုင်မာတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုကို ဖြစ်ပေါ်စေတဲ့အတွက် အဲဒီလိုမလုပ်ရင် အထင်ကြီးအောင်လုပ်ဖို့ ဒီလောက်လွယ်ကူသိသာထင်ရှားတဲ့ အခွင့်ကောင်းတစ်ခုရှိနေတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို မှန်သလောက်နီးပါးဖြစ်အောင် စီမံကွပ်ကဲနေတယ်လို့ တစ်ယောက်ယောက်က ထင်သွားမှာကို ကျွန်တော့်အနေနဲ့ မလိုလားပါဘူး။

ကျွန်တော့်ရဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာစာပေးစာယူတွေအားလုံးကို စာရဲ့အကြောင်းအရာနဲ့ ဘာမှမပတ်သက်ဘဲ စာလက်ခံမယ့်သူရဲ့ ပုဂ္ဂလိကစိတ်ဝင်စားမှုတချို့ကို ရည်ညွှန်းဖို့အတွက် ဝါကျနှစ်ခုကနေ စာပိုဒ်နှစ်ခုအထိသုံးပြီး ပုဂ္ဂိုလ်ရေးတစ်ခုခုပါအောင်လုပ်ဖို့ အချိန်ယူပြီး ကျွန်တော် ကြိုးစားပါတယ်။

ဒါဟာ သူ့အတွက်အကျိုးရှိတယ်လို့ ကျွန်တော်သိထားတဲ့ မကြာသေးခင်က လုပ်ငန်းဆိုင်ရာသဘောတူညီချက်တစ်ခုကို တင်ပြရာမှာ (အဲဒီ 'ဘရောင်းအသင်း' က ဘယ်လိုအခြေအနေရှိလဲ။ ဒါမှမဟုတ် တနင်္ဂနွေနေ့တုန်းက ပွဲကို ခင်ဗျားရောက်ခဲ့သေးလားလို့ မေးပြီး) ဒေသခံအားကစားအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ထဲမှာ သူ့ရဲ့စိတ်ဝင်စားမှုကို အသိအမှတ်ပြုတာ၊ ဒါမှမဟုတ် သူ့ရဲ့မိသားစုအကြောင်းတစ်ခုခုကို မေးတာမျိုးကို ထည့်ပေးတာကိုဆိုလိုတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ သူ့ရဲ့အလုပ်တာဝန်တွေ လျော့နည်းသွားပြီလို့ မျှော်လင့်ပြီး၊ ဒါမှမဟုတ် နောက်ဆုံးမှာသူဟာ သူ့ရှာဖွေနေတဲ့ အနားယူမှုတစ်ခုခုကို ရသွားတော့မယ်လို့ မျှော်လင့်ပြီး အဲဒီအတွက်ထောက်ခံအားပေးမှုကို ဖော်ပြတာကို ဆိုလိုတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

အထူးသဖြင့် ကနဦးမေတ္တာရပ်ခံစာတစ်စောင်ကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးတစ်ခုခုပါအောင် လုပ်တာဟာ နှစ်သက်သဘောကျစရာကောင်းပါတယ်။ အဲဒီစာဟာ 'ဒါကိုသူဘယ်လိုလုပ်ပြီး သိနေသလဲ' ဆိုတဲ့မေးခွန်းကို အမြဲပေါ်ပေါက်စေမှာ ဖြစ်တဲ့အတွက် သတိပြုခံရမှာ သေချာနေပါတယ်။ အဲဒီမေးခွန်းက တခြားဘာကိုမှမပြရင်တောင် သင်ဟာ အချိန်ယူပြီးကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားတယ်ဆိုတာကိုတော့ ပြပါလိမ့်မယ်။

နှစ်စဉ်ပို့တဲ့ ခရစ္စမတ်ကတ်ပြားတွေနဲ့ ခရစ္စမတ်လက်ဆောင်တွေပို့တဲ့စာရင်းတွေ အများကြီးကိုလည်း ကျွန်တော်ထိန်းထားပါတယ်။ ဆောင်းဦးရာသီနဲ့ အားလပ်ရက် ရာသီတွေမှာ အလုပ်တွေအများဆုံးရှိတဲ့အတွက် အဲဒီရာသီတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့အလုပ်အများဆုံးရာသီတွေဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် ဘယ်သူမှ အမှန်တကယ်ဂရုမစိုက်တဲ့ သတိတောင်ထားချင်မှထားမိမယ့် အဲဒီကတ်ပြားတွေ လက်ဆောင်တွေပို့တဲ့အလုပ်ကို ကျွန်တော့်အနေနဲ့ မလုပ်ဘဲကျော်သွားရမယ်လို့ ယုံကြည်အောင် ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် လုပ်ဖို့ဆိုတာဟာ

၃၆ ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)

လွယ်ပါတယ်။ လူတွေ အများကြီးက အဲဒီအလုပ်ကိုလုပ်ကြပြီး ကျွန်တော်က မလုပ်တာဟာ အဲဒါကြောင့်ပါပဲ။

ပုံစံတူစာတွေဟာ ခင်မင်ရင်းနှီးမှု လွန်လွန်ကဲကဲ ကင်းမဲ့လွန်းတဲ့အတွက် တော်တော် ညံ့ဖျင်းပါတယ်။ 'သိပ်ကောင်းတဲ့ ပုံစံတူစာတစ်စောင်ကို ကျွန်တော်ဒီနေ့ရခဲ့တယ်ဗျာ' လို့ ဘယ်သူပြောတာကိုမှ ကျွန်တော် ကြားဖူးခဲ့မယ် မထင်ပါဘူး။ 'လူကြီးမင်းခင်ဗျား' ဆိုတဲ့ စာတစ်စောင်ထက်ပိုပြီးဆိုးတဲ့ တစ်ခုတည်းသောအရာကတော့ စာထဲကပေးထားတဲ့နေရာ တစ်နေရာမှာ (များသောအားဖြင့် စာလုံးပေါင်းအမှားနဲ့) သင့်ရဲ့နာမည်ကို သေသေချာချာ ရိုက်ထားပြီး လက်မှတ်ကို တံဆိပ်တုံးထုထားတဲ့စာပါပဲ။ လက်မှတ်ထိုးအစစ်လို့ ထင်ရ လောက်တဲ့ တံဆိပ်တုံးလက်မှတ်ကို သင်မြင်ဖူးပါသလား။

အကြောင်းမရှိဘဲ စာအိတ်တစ်ခုကို 'ပုဂ္ဂိုလ်ရေး၊ လျှို့ဝှက်' လို့ အမှတ်အသား လုပ်ထားတာဟာ မကောင်းတဲ့သက်ရောက်မှုတစ်ခုကို သင့်ကိုအားကောင်းကောင်းနဲ့ ချက်ချင်းပေးတော့မယ်ဆိုတာ အာမခံနေပါတယ်။ လှည့်ဖြားခြင်းဟာ ဘယ်တော့မှ အလွန် ကောင်းတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုကို ဖြစ်ပေါ်စေမှာမဟုတ်ပါဘူး။ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို သင့်ရဲ့စာတွေကို ဖတ်အောင်လုပ်ဖို့အတွက် သင့်အနေနဲ့ အဲဒီ 'ပုဂ္ဂိုလ်ရေး၊ လျှို့ဝှက်' ဆိုတဲ့ အမှတ်အသားကို အသုံးပြုရတော့မယ်ဆိုရင် သင်ဟာ တခြားအရာတချို့မှာလည်း အမှား တွေကို လုပ်ကောင်းလုပ်နေမှာဖြစ်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ရုံးအဖွဲ့အပေါ်မူတည်ပြီး သင့်ကိုလူတွေက သိကြပါတယ်

ကျွန်တော်တို့ တွေ့ခဲ့ပြီးပြီဖြစ်တဲ့အတိုင်း သင့်ရဲ့အတွင်းရေးမှူးဟာ ပြင်ပကမ္ဘာနဲ့ ချိတ်ဆက်ထားပြီး အဲဒီပြင်ပ ကမ္ဘာနဲ့ သူ့ရဲ့ဆက်ဆံပုံဆက်ဆံနည်းဟာ ပြင်ပကမ္ဘာက သင့်ကို မြင်ပုံမြင်နည်းရဲ့ ပုံရိပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ ကြွပ်ဆတ်ဆတ်ဆိုရင် သင့်ကိုလည်း ကြွပ် ဆတ်ဆတ်ပဲလို့ မြင်ကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ သူက အတွင်းရေးသတင်းအချက်အလက်တွေကို ပေါက်ကြားစေရင် သင်ဟာလည်း အတွင်းရေးသတင်းအချက်အလက်တွေကို ပေါက်ကြား စေမှာပဲလို့မြင်ကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ သူက သင့်ရဲ့ကိုယ်စားနာမည်တွေကို အလွဲသုံးစားလုပ်ရင် သင်ဟာလည်းနာမည်တွေကို အလွဲသုံးစားလုပ်တဲ့သူလို့ မြင်ကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ သြဇာအာဏာပြုပြီး ခြယ်လှယ်တတ်သူဖြစ်ရင် သင့်ကိုလည်း သြဇာအာဏာပြုပြီး ခြယ် လှယ်တတ်တယ်လို့ ယူဆကြမှာပါပဲ။

ထိပ်တန်းဗြိတိသျှရုပ်သံလုပ်ငန်းတစ်ခုက အမှုဆောင်တစ်ယောက်ရဲ့အတွင်းရေး မှူးဟာ ကျွန်တော့်ကို သူ့ရဲ့အကြီးအကဲနဲ့ ဘယ်လိုတွေ့ဆုံမှုမျိုးကိုဖြစ်ဖြစ် စီစဉ်ဖို့ မဖြစ်နိုင် အောင် တစ်သမတ်တည်းလုပ်နေပါတယ်။ ဖြစ်ရပ်ပေါင်းများစွာမှာ လာမယ့်သီတင်းပတ်

နှစ်ပတ်အတွင်း ဘယ်အချိန်မှာပဲဖြစ်ဖြစ် စီစဉ်ဖို့ ကျွန်တော်ကြိုးစားခဲ့ပေမယ့် သူ့ရဲ့အတွင်း ရေးမှူးက ကျွန်တော့်ရဲ့အတွင်းရေးမှူးကို သူ့ဟာတစ်ချိန်လုံးအလုပ်များနေတယ်လို့ပဲ ပြောခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ဆီကို တည့်တည့်ရောက်သွားတဲ့အခါမှာတော့ အစည်းအဝေးတွေကို စီစဉ်ရတာဟာ လွယ်နေပါတယ်။

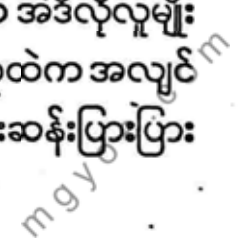
အတွင်းရေးမှူးတွေဟာ တစ်စုံတစ်ခုသော ကာကွယ်ရေးကဏ္ဍကလည်း ပါဝင်ရတာ အမှန်ပါပဲ။ တခြားလူတွေဆီက သင့်ကိုကာကွယ်ပေးပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေ အမျိုးမျိုးတွေကို ပြန်ပြီးတုံ့ပြန်နေမယ့်အစားတစ်ခုခုကို လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်အောင် သင့်ကိုသူတို့ကလုပ်ပေးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိုကာကွယ်မှုကို ဆောင်ရွက်နိုင်မယ့် ကောင်းတဲ့ နည်းလမ်းနဲ့ မကောင်းတဲ့နည်းလမ်းတွေက အများကြီးရှိပါတယ်။ အဲဒါဟာ တယ်လီဖုန်းကို 'ဘယ်သူကခေါ်တယ်လို့ ပြောလိုက်ရမလဲခင်ဗျ' လို့ပြောတာနဲ့ 'အခုပြောတာဘယ်သူလဲ' လို့ ပြန်ပြောတာနှစ်ခုရဲ့ ခြားနားချက်လောက် ရိုးစင်းနေပါတယ်။

အတွင်းရေးမှူးတွေဟာ မကြာခဏလေ့ကျင့်ရေးတပ်ကြပ်ကြီးတွေလိုဖြစ်လာကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ကြွပ်ဆတ်တဲ့ အမှုအရာကိုသဘောကျပြီး အဲဒီအမှုအရာကို အားပေးအားမြှောက်တောင်လုပ်တဲ့အမှုဆောင်တွေကို ကျွန်တော်တွေ့ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကြွပ်ဆတ်ဆတ်နိုင်မှုဟာ သူတို့ကိုအများကြီးပိုပြီးအရေးပါတဲ့ပုံပေါက်အောင်လုပ်ပေးတယ်လို့တကယ်ထင်နေတဲ့ လူတွေကိုတော့ ကျွန်တော် သံသယဖြစ်မိပါတယ်။

ဒါဟာ လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေအားလုံးနဲ့ သက်ဆိုင်နေတာအမှန်ပါပဲ။ သူတို့ဟာ သင့်အတွက် တိုက်ရိုက်အလုပ်လုပ်ပေးရင် သင်ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ဖော်ပြပုံဖော်ပြနည်းနဲ့ အနည်းဆုံးတော့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအားဖြင့် အကဲဖြတ်ခံရဖို့ အလားအလာရှိပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် သင်ဟာ သိသာထင်ရှားတဲ့ ကြမ်းတမ်းတဲ့ မကျေနပ်သံတွေကို သတိထားမိလာ ပြီဆိုရင် အဲဒါတွေကို ထောက်ပြတာဟာ သင့်ရဲ့ကိုယ်ကျိုးစီးပွားအတွက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

လေးနက်သည့် ပုံစံပေါ်အောင်ဝတ်စားပါ

အမ်စီအေယူနီဗာဆယ်ကုမ္ပဏီဟာ သူ့ရဲ့တင်းကျပ်တဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုစည်းကမ်းအတွက် ကျော်ကြားပါတယ်။ ရုပ်အင်္ကျီအဖြူနဲ့ အနက်ရောင်ကုတ်အင်္ကျီနဲ့ဘောင်းဘီ ဝတ်ရတဲ့အတွက် ဒီကုမ္ပဏီက အမှုဆောင်တွေကို တွေ့ရင် 'ပင်ဂွင်းတွေ လာပြီဟေ့' လို့ ပြောကြပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက သူတို့ရဲ့ စီအီးအိုလူးဝါးဆားမန်းဟာ ရုံးဆန်ဆန် ဟန်ကြီးပန်ကြီးစည်းကမ်းကြီးတဲ့လူတစ်ယောက် မဟုတ်တာပါပဲ။ သူဟာ အဲဒီလိုလူမျိုးနဲ့အဝေးကြီးပါ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ မတည်ငြိမ်မှုတော်တော်များတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုထဲက အလျှင်အမြန်ကြီးထွားနေတဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတစ်ခုကို စီမံကွပ်ကဲနေပါတယ်။ ဆန်းဆန်းပြားပြား



ပုံစံတွေဟာ လိုတာထက်ပိုပြောပြီး ကိုယ့်ပစ္စည်းကို တွန်းထိုးရောင်းသူတွေအဖြစ် အမြဲ အမြင်ခံရတယ်လို့ သူက သိထားပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် အမ်စီအေရဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု စည်းကမ်းဟာ နည်းလမ်းနှစ်မျိုးနဲ့ နှစ်သက်သဘောကျစရာ ကောင်းပါတယ်။ ဒီစည်းကမ်း ဟာ တည်ငြိမ်မှုရဲ့ ကောင်းသောပုံရိပ်ကို ဖန်တီးပေးသလို မကောင်းတဲ့ပုံရိပ်ကို လွင့်ပြယ်စေ ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ဝတ်ပုံစားပုံဟာ သင်ဘယ်သူဖြစ်တယ်ဆိုတာနဲ့ပတ်သက်ပြီး ချက်ချင်းခိုင်မာ တဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုကို ပုံဖော်ပေးပါတယ်။ ယေဘုယျအားဖြင့် ရှေးရိုးစဉ်လာ အတိုင်းဝတ်ဆင်တာဟာ ပိုပြီးအဓိပ္ပာယ်ရှိစေပါတယ်။ သူတို့ဝတ်စားထားတာကို ကြည့်ပြီး လူတွေရဲ့အကြောင်းကို အများကြီးပြောပြနိုင်တယ်ဆိုတာကို သင်လက်ခံရင် သူတို့ကလည်း သင့်ကို အဲဒီလိုပဲပြောနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ယူဆတာက အန္တရာယ် ရှိပါတယ်။ သင့်ရဲ့လုပ်ငန်း ဝတ်စုံဟာ ပိုပြီးရှေးရိုးဆန်လေ သင့်ကိုခန့်မှန်းဖို့ ပိုပြီးခက်ခဲလေဆိုတာကတော့ ရှင်းပါတယ်။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအစည်းအဝေးတွေကို ရှုပ်အင်္ကျီကြယ်သီးတွေကို စုံအောင်မတပ်ဘဲ လူမြင် အောင်ပြထားတဲ့ ရွှေဆွဲကြိုးတွေနဲ့ ခြေအိတ်မပါဘဲ သားရေဖိနပ်ပြားကိုစီးပြီး ပေါ်ထွက် လာတဲ့လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ပင်ကိုစရိုက်တွေအားလုံးနဲ့ပတ်သက်ပြီး စိတ်အနှောင့်အယှက် ဖြစ်စေတဲ့ ယေဘုယျသဘောတွေကို ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အနည်းငယ်တုန်းက အမှုဆောင်တစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်တို့ ခန့်ခွဲ ပါတယ်။ အဲဒီလူဟာ ပထမနေ့မှာ အလုပ်ကိုလာတဲ့အခါ မီးခိုးရောင်ဘောင်းဘီ၊ ပိုးရှုပ်အင်္ကျီနဲ့ ရှေးဆန်တဲ့ အပြာရောင်ကုတ်အင်္ကျီကို ရင်ဘတ်ဟပြီး ဝတ်လာပါတယ်။ ကျွန်တော်က သူ့ရဲ့ အဝတ်အစားဟာ ရုံးနဲ့မသင့်တော်ဘူးဆိုတာကို ရှင်းပြဖို့ သူ့ဌာနခွဲရဲ့ အကြီးအကဲကို ပြော လိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ဖောက်သည်တော်တော်များဟာ အသက်နှစ်ဆယ်ကျော်အရွယ် တွေဖြစ်ကြပြီး အထူးသဖြင့် တင်းနစ်ကစားသမားတွေဖြစ်ကြတဲ့ သူတို့ထဲက လူတော် တော်များဟာ အစည်းအဝေးတွေကို ပေါ့ပေါ့ပါးပါးပဲ ဝတ်စားပြီးလာကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအသက်နှစ်ဆယ်ကျော်အရွယ်တော်တော်များဟာ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေလည်းဖြစ်ကြတဲ့ အတွက် ကျွန်တော်တို့က သူတို့ရဲ့ငွေတွေကို ကိုင်တွယ်ပါတယ်။ ကောက်ခံပေးပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲပေးပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပေးပါတယ်။ သူတို့က ကျွန်တော်တို့ရဲ့အမှုဆောင်တွေကို တင်းနစ်ကစားသမားတွေနဲ့မတူဘဲ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ ပိုပြီးတူစေချင်ကြပါတယ်။ ဖြစ်နိုင်ရင် သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဝတ်စားထားတဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့တောင် ပိုပြီးတူစေချင် ကြပါတယ်။

အမျိုးသမီးတစ်ယောက် နွမ်းနွမ်းပါးပါး ဝတ်စားထားရင် သင်ဟာ သူ့ရဲ့အဝတ်

အစားကို သတိထားမိပြီး ပြောစရာမရှိအောင် စင်းလုံးချောဝတ်စားထားရင်တော့ အဲဒီ အမျိုးသမီးကို သတိထားမိမှာဖြစ်တယ်လို့ တစ်ခါတုန်းက ပြင်သစ်အမျိုးသမီးဖက်ရှင်ဒီဇိုင်နာ 'ကိုကိုးရှနဲလ်' က ပြောခဲ့ပါတယ်။

ကိုကိုးရှနဲလ်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက အမှုဆောင်အမျိုးသမီးအမျိုးသားတွေကို လည်းဒီလိုအကြံဉာဏ်မျိုးပဲပေးလိမ့်မယ်လို့ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့အဝတ်အစားဟာ သင်နဲ့အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်တယ်ဆိုတာကလွဲပြီး ယေဘုယျစည်းမျဉ်းတစ်ခုအနေနဲ့ သင့်ရဲ့ လုပ်ငန်းဝတ်စုံက သင့်အကြောင်းကို ဘာမှမပြောအောင်လုပ်ထားတာပဲ ကောင်းပါတယ်။

နည်းနည်းအနုစိတ်လုပ်လိုက်ပါ

လုပ်ငန်းဆိုင်ရာဆက်ဆံမှုအသစ်တစ်ခုထဲမှာ ကျွန်တော်ပါဝင်ပတ်သက်နေတဲ့ အခါတိုင်းမှာ ကျွန်တော့်ရဲ့အပိုင်းမှာ အနုစိတ်ကျတဲ့စွမ်းဆောင်မှုကို ထည့်တွက်တဲ့ အခြေအနေတွေကို ဖန်တီးပါတယ်။ မနက် ၁၀ နာရီမှာ ဖုန်းခေါ်မယ်လို့ ပြောထားပြီးရင် အဲဒီ မနက် ၁၀ နာရီမှာပဲ အတိအကျ ခေါ်မှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်တနင်္လာနေ့မှာ လူတစ်ယောက် ရဲ့ စားပွဲပေါ်မှာ စာတစ်စောင်ရောက်အောင်ပို့ဖို့ ကျွန်တော် ကတိပြုပြီးရင်လည်း အဲဒီစာဟာ နောက်တနင်္လာနေ့မှာ အဲဒီနေရာကို ရောက်နေမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တွေ့မယ်လို့ ပြောထားတဲ့ ချိန်းဆိုမှုတစ်ခုကို အတိအကျရောက်အောင် ကျွန်တော် သွားပါမယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အသစ်တိုင်းနဲ့ သင်ဆက်ဆံတဲ့ ပထမဆုံးအကြိမ် အနည်းငယ်မှာ ဒီအတိုင်းလုပ်ပါ။ ဒါဆိုရင် သင်ဟာ သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းအားလုံးကို ဒီနည်းအတိုင်းလုပ်တယ်လို့ သူတို့က မှတ်ယူကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါတင်မကသေးဘဲ သူတို့ကလည်း သင့်လိုလိုက်လုပ်ကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီအခါသင့်အနေနဲ့ သူတို့ဆီကအချိန်မီ တုံ့ပြန်တဲ့တုံ့ပြန်မှုတွေကို ရမှာဖြစ်ပြီး သင့်ဆီကလည်း အဲဒီအတိုင်းပဲပြန်ရဖို့ သူတို့က မျှော်လင့်ပါလိမ့်မယ်။

အချိန်သူခိုးတစ်ယောက်မဖြစ်ပါစေနဲ့

အမှုဆောင်တွေရဲ့ အဖြစ်အများဆုံးမကျေနပ်ချက်ကတော့ တစ်နေ့တာအတွင်းမှာ အမှုကိစ္စတွေအားလုံးကို ပြီးမြောက်စေဖို့ လုံလောက်တဲ့ အချိန်မရှိတာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ တခြား တစ်ယောက်ယောက်ရဲ့ အချိန်နဲ့ပတ်သက်လာတဲ့အခါ အချိန်ကို တော်တော်များများ သတိမထားကြတာဟာလည်း ဒီအမှုဆောင်တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

တာရှည်ပါသွားမယ့် မကောင်းတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုကို ဖန်တီးဖို့ အမြန်ဆုံး နည်းကတော့ တခြားလူတစ်ယောက်ယောက်ရဲ့ အချိန်ကို ဖြုန်းတီးပစ်တာ၊ အဲဒီအချိန်ကို မထိမဲ့မြင်သုံးပစ်တာ၊ အဲဒီအချိန်ကို လိုအပ်တာထက်ပိုပြီးယူပစ်တာပဲဖြစ်ပါတယ်။

သင့်မှာပြောစရာတစ်ခုခုမရှိရင် တွေ့ဆုံဖို့သက်သက်နဲ့ ဘယ်သူ့ကိုမှ မချိန်းဆိုပါနဲ့။ တွေ့ဆုံဖို့ အမှန်တကယ်ထိုက်တန်တဲ့ ဆက်သွယ်သူတစ်ယောက်ဟာ သင့်ရဲ့ 'ကျွန်တော် ခင်ဗျားနဲ့တွေ့ရုံပဲ တွေ့ချင်တာပါ' ဆိုတဲ့ စကားကို သင်ဟာ ဘယ်တော့မှ နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်တွေ့မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သေချာအောင်လုပ်ပြီးမှ တုံ့ပြန်ပါလိမ့်မယ်။

လူတွေကိုသင့်ရဲ့ရုံးမှာအချိန်အလဟဿဖြစ်အောင်မလုပ်ပါနဲ့။ လူတစ်ယောက်က ဖုန်းတွေကိုလက်ခံပြီး တောက်လျှောက်ပြောနေတဲ့အချိန်မှာ အဲဒီလူရဲ့ ရုံးခန်းထဲမှာထိုင်နေ ရတာဟာ တော်တော်စိတ်ကုန်စရာကောင်းပါတယ်။ အဲဒီထက် ပိုပြီးစိတ်ကုန်စရာကောင်း တာက 'ကျွန်တော်အစည်းအဝေးခန်းထဲမှာ ရောက်နေပါတယ်။ နောက်မှ ကျွန်တော်ပြန် ဆက်လိုက်ပါမယ်' လို့ အလွယ်တကူပြောလို့ရပါလျက်နဲ့ မပြောဘဲ စကားတွေ ဖောင်နေတာ ကို သည်းခံပြီး စောင့်နေရတာပါပဲ။ သင့်ရဲ့ရုံးခန်းထဲမှာ တစ်ယောက်ယောက်ရှိနေတဲ့အချိန် မှာ သင့်မှာဖုန်းနဲ့ ပြောကိုပြောရမယ့် အရာတစ်ခုရှိနေတယ်ဆိုရင် အဲဒီလူကို ခွင့်တောင်းပြီး စကားကိုတိုတိုနဲ့ဖြတ်ပါ။

တယ်လီဖုန်းပြောတဲ့နေရာမှာ ခြွင်းချက်သုံးခုရှိပါတယ်။ အဲဒီသုံးခုကတော့ သင်က သင့်ရဲ့လက်အောက်ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးနေပြီး သင်က သူ့ကို သင့်ရဲ့တယ်လီဖုန်းပြောပုံပြောနည်းကို ကြားစေချင်တဲ့အခါ၊ ဒါမှမဟုတ် အခြေအနေတစ်ရပ် ရဲ့ အဖြစ်မှန်တွေအကြောင်းကို သူ့ကိုလက်တွေ့သင်ယူစေချင်တဲ့အခါ၊ ဒီဖုန်းပြောဆိုမှုဟာ လက်ရှိလုပ်နေတဲ့ အစည်းအဝေးနဲ့ ဆက်စပ်မှုရှိနိုင်တယ်လို့ သင်ကဆုံးဖြတ်တဲ့အခါနဲ့ တစ်ဖက်က ဖုန်းပြောနေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ သင်နဲ့အတူရှိနေသူက တော်တော်ကလေး အထင်ကြီး လေးစားနေတဲ့သူ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေနိုင်တဲ့အခါဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တစ်ကြိမ်နှစ်ကြိမ်လောက်တွေ့ခဲ့ဖူးတဲ့ ဒုတိယသမ္မတ စပီရိုအက်ဂ် နယူးဟာ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေတုန်းက သူ့ရေးခဲ့တဲ့ 'ကျွန်တော် ဒီထက်ပိုကောင်းအောင် ကစားနိုင်ပေမယ့် ဘယ်တုန်းကမှ မကစားခဲ့ဘူး' ဆိုတဲ့ ဂေါက်သီးကစားသမားဝတ္ထုတိုကလေး အတွက် စာပေဆိုင်ရာရပိုင်ခွင့်တွေကို ကျွန်တော်က ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ပေးတဲ့ကိစ္စနဲ့ ပတ် သက်ပြီး ကျွန်တော့်ဆီကို ဆက်သွယ်ဖို့ ကြိုးစားနေခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က ရှိကာဂိုက ကျွန်တော့်ရဲ့ဟိုတယ်ကနေ သူ့ကိုဖုန်းခေါ်ဖို့ကြိုးစားခဲ့ပေ မယ့်သူနဲ့မတွေ့နိုင်တဲ့အတွက် ဘယ်နေရာမှာသူ့ကျွန်တော့်ဆီကိုဆက်သွယ်လို့ရမလဲဆိုတာ ကို သူ့ရဲ့ရုံးကမေးပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟိုတယ်မှာ ရှိချင်ရှိမယ်၊ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီတုန်းက ပလေးဘွိုင်း မဂ္ဂဇင်းရဲ့ အယ်ဒီတာအေစီစပက်တောစကီးရဲ့ရုံးမှာရှိလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော် က ပြောခဲ့ပါတယ်။

စပက်တောစကီးရဲ့ရုံးမှာ ကျွန်တော်အစည်းအဝေးလုပ်နေတုန်း သူ့ရဲ့အတွင်း

ရေးမှူးက ဖုန်းခေါ်ပြီး "မစ္စတာ မက်ကောမက်နဲ့တွေ့ဖို့ အမေရိကန်ဒုသမ္မတက ဖုန်းကိုင်ထားပါတယ်" လို့ပြောပါတယ်။ ဒီဖုန်းဟာ လောလောဆယ် လုပ်နေတဲ့ အလုပ်နဲ့ ဘာမှပတ်သက်မှုမရှိပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အစည်းအဝေးဟာ အရေးပါတဲ့ အရှိန်အဝါသစ်ကြီးတစ်ခုလုံးကို ရရှိသွားခဲ့ပါတယ်။

သင်ပိုင်ဆိုင်တဲ့ပိုင်နက်

တကယ်ရောက်အောင်သွားတာ၊ တစ်နည်းအားဖြင့် လေယာဉ်နဲ့ပဲ သွားရသွားရ တစ်ယောက်ယောက်ကို သူ့ရဲ့ရုံးမှာ သူ့ဘက်က အဆင်ပြေတဲ့အချိန်မှာ မရောက်ရောက်အောင် သွားတွေ့တာဟာ ကမ္ဘာမှာ အကောင်းဆုံးအရောင်းနည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်နေတဲ့ ကာလတွေရှိပါတယ်။ တစ်ခါတလေမှာ ဒါကိုကျင့်ဝတ်နဲ့ ပြဋ္ဌာန်းသတ်မှတ်ပေးပြီး တစ်ခါတလေမှာတော့ ဒါကို အခြေအနေအပေါ်သိနားလည်မှုနဲ့ သတ်မှတ်ပေးပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ယေဘုယျစည်းမျဉ်းတစ်ခုအနေနဲ့ကတော့ သင့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ရုံးခန်းမှာ အစည်းအဝေးတွေလုပ်တာက အများကြီးပိုကောင်းပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ 'လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိတဲ့ရုံး' တွေနဲ့ မသက်ဆိုင်ဘဲ နယ်မြေပိုင်နက်ဆိုင်ရာ အရေးကြီးတဲ့အရာနဲ့ပဲ သက်ဆိုင်ပါတယ်။ သင့်မှာရှိတာဆိုလို့ 'လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိတဲ့ အခန်းသေးသေးကလေး' တစ်ခုပဲဖြစ်နေရင်တောင် သင်ပိုင်ဆိုင်တဲ့ အဲဒီပိုင်နက်ထဲမှာတွေ့ဖို့ အကောင်းဆုံးဖြစ်နေတုန်းပါပဲ။

ပထမဆုံးအနေနဲ့ အဲဒါဟာ သင့်ရဲ့ဇာတ်ခုံဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ သင့်ရုံးခန်းထဲက အစည်းအဝေးတစ်ခုအပေါ်မှာ ထိန်းချုပ်မှုကို ကျင့်သုံးနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီထိန်းချုပ်မှုဟာ တခြားဘယ်နေရာမှ မရှိပါဘူး။

ဒုတိယအနေနဲ့ နယ်မြေပိုင်နက်ဆိုင်ရာ အရေးပါမှုကြောင့် သင့်ရဲ့ပိုင်နက်မှာ လုပ်တဲ့ အစည်းအဝေးတစ်ခုဟာ တခြားလူတွေရဲ့ ကျူးကျော်ဝင်ရောက်မှုဆိုတဲ့ အသိတစ်ခုကို ယူဆောင်လာပါတယ်။ အစည်းအဝေးမှာ စိတ်ကို ဘယ်လောက်ပဲ နူးညံ့အောင်လုပ်သည်ဖြစ်စေ အဲဒီနေရာမှာ တင်းမာမှုရှိပါတယ်။ သင့်အနေနဲ့ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့ပြီး တစ်ဖက်လူကို စိတ်ချမ်းသာအောင်လုပ်ပြီး အဲဒီတင်းမာမှုကို လွင့်ပြယ်အောင်လုပ်ပြီး အစည်းအဝေး မစခင်မှာတောင် ယုံကြည်စိတ်ချမှုကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိရအောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော်ခွင့်ပြုထားတဲ့ရုံးရဲ့တစ်ခုတည်းသော ဟန်ဆောင်မှုဟာ မီးတွေကို မှိန်ထားတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါကလွဲရင် ကျွန်တော့်အတွက်တော့ 'လုပ်ပိုင်ခွင့်အပြည့်ရှိတဲ့' ရုံးတစ်ရုံးဟာ အင်မတန်ကြီးမားတဲ့ ရုံးတစ်ရုံး၊ ဒါမှမဟုတ် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီး လုပ်ငန်းတွေကိုပြီးမြောက်စေတဲ့နေရာလို့ ပြောနိုင်တဲ့နေရာတစ်နေရာဖြစ်ပါတယ်။

သင်ပြောတဲ့အတိုင်းလုပ်ပါ

တစ်ခါတုန်းက ကိုလိုရာဒိုစပရင်းမြို့က ဘရောဒ်မောအပန်းဖြေစခန်းမှာ ကြေးစားဂေါက်သီးသမား ခေါင်းဆောင်ဖြစ်နေတဲ့ ပီဂျီအေချန်ပီယံဟောင်း ဒေါင်းဖစ်စတားဝါးက ကျွန်တော့်ကို အကူအညီတစ်ခုတောင်းခဲ့ပါတယ်။ ပန်းချီဆရာလီရှိုင်းနေမန်ဆွဲထားတဲ့ အာနီးပါးမားနဲ့ သူ့နဲ့အတူကစားနေတဲ့ သူ့ရဲ့ပုံတူပန်းချီကားရဲ့ ဓာတ်ပုံကို သူ့မြင်ဖူးတဲ့အတွက် လက်မှတ်ထိုးထားတဲ့ အဲဒီပုံကို သူ့ရဲ့အသင်းတိုက်အတွက် ကျွန်တော်တို့က သူ့ကို ပေးနိုင်မလားလို့ မေးခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က နေမန်နဲ့ ပုံမှန်ဆက်ဆံနေတဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမှုဆောင်တစ်ယောက်ကိုခေါ်လိုက်ပြီး သူက အခက်အခဲမရှိပါဘူးလို့ပြောတဲ့အတွက် ဒီသတင်းကို ဒေါင်းဆီကို ပို့လိုက်ပါတယ်။

တစ်လကြာသွားတဲ့အခါ အဲဒီအမှုဆောင်ကို ကျွန်တော် ဖုန်းခေါ်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော်ဂျပန်နိုင်ငံကို ရောက်နေတာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်အလုပ်စလုပ်တဲ့ စောစောပိုင်းကာလတုန်းက တစ်စုံတစ်ယောက်အတွက် တစ်စုံတစ်ခုလုပ်ပေးဖို့ ဘယ်လိုကတိပေးခဲ့ပြီး အဲဒီအလုပ်ကို လုပ်မပေးခဲ့တဲ့အတွက် အဲဒီကိစ္စက ကျွန်တော့်ဆီကိုပြန်ရောက်လာပြီး ကျွန်တော့်ကို ဘယ်လိုခြောက်လှန့်ခဲ့တယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းကို စကားလုံးတွေအများကြီးနဲ့ စပြီးပြောခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဆက်ပြောပေမယ့် ကျွန်တော်ဘာတွေပြောနေတယ်ဆိုတာကို အဲဒီအမှုဆောင်နားမလည်ဘူးဆိုတာ ထင်ရှားလာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ပြောစကားဆုံးခါနီးတော့မှ သူက 'ဟောဗျ၊ နေမန်ရဲ့ ပန်းချီကား ဓာတ်ပုံကို ပြောတာလား' လို့ အလန့်တကြားပြောပါတယ်။ နောက်တစ်ပတ်ကြာမှာ အဲဒီပုံကို ကျွန်တော်တို့ ပို့လိုက်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာကတိတွေကို ကျွန်တော်တို့ တစ်ချိန်လုံးပေးနေကြသလို ခဏခဏလည်း ကတိပျက်ခဲ့ကြပြီး မလိုအပ်ဘဲ ဆိုးရွားတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို ဖန်တီးနေကြပါတယ်။ တစ်ခုခုကို လုပ်တော့မယ်လို့ သင်ကပြောပြီးရင် အဲဒါကိုလုပ်ပါ။ အဲဒါကို သင်ကမလုပ်ဘူးဆိုရင် အဲဒါဟာ ထိုက်သင့်တာထက်ပိုပြီး သင့်ကိုဒုက္ခဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီလိုမှ မဟုတ်ရင် သင်မလုပ်ချင်တဲ့အရာတစ်ခုကို လုပ်မယ်လို့မပြောပါနဲ့။ ဘယ် လိုဆင်ခြေမျိုးပဲ ဖြစ်ဖြစ်ပေးပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ကြိုးစားပါဦးမယ်လို့တော့ မပြောပါနဲ့။ အဲဒီလိုပြောတာဟာ အနည်းဆုံးတစ်ဖက်လူမှာ သင်ဟာ အဲဒါကို ကြိုးစားပေမယ့် မအောင်မြင်ခဲ့ဘူးဆိုတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

နောက်တစ်နေ့မှာ ဖုန်းပြန်ခေါ်မယ်လို့ သင်ကပြောပြီး အဲဒီလိုမခေါ်ရင် အဲဒါဟာ သင်တို့ရဲ့ ဆက်ဆံရေးကြီးတစ်ခုလုံးကို လွှမ်းမိုးလောက်တဲ့အထိ လုံလောက်ပါတယ်။ ဘယ်တယ်လီဖုန်းကိုမဆိုပြန်ခေါ်ရမယ်ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာဥပဒေမရှိပါဘူး။ အဲဒီလိုခေါ်

မယ်လို့သာ သင်ကမပြောပါနဲ့။

သင့်ကုမ္ပဏီက သင့်ဘက်က ထောက်ခံမှာမဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေ ဘယ်လောက် နည်းနည်းကလေးပဲဖြစ်ဖြစ်ရှိနေတယ်ဆိုတာကို သင်သိရင် ကုမ္ပဏီကို ကိုယ်စားပြုပြီး စကား ပြောရတဲ့ အနေအထားကိုရောက်အောင် သင့်ကိုယ်သင်လုပ်တာဟာ မိုက်မဲပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်တော်တော်ကြာတုန်းက ဝီလ်ဆန်အားကစားပစ္စည်းကုမ္ပဏီက လူတချို့က ဝီလ်ဆန်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ချုပ်ထားတဲ့ စာချုပ်ထဲကထွက်ချင်ရင် ထွက်ချင်တယ် လို့ ပြောလိုက်ရုံပဲလိုတယ်လို့ အာနိုးကို အာမခံခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီနောက် နှစ်တွေကြာခဲ့ပြီး ဝီလ်ဆန်နဲ့ အာနိုးတို့ရဲ့ အချင်းချင်းဆက်သွယ်မှု စပြီးယိုယွင်းလာတဲ့အခါ အဲဒီအာမခံချက် တွေကို စမ်းသပ်ဖို့ ကျွန်တော်ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။ အာနိုးနဲ့ ကျွန်တော်ဝီလ်ဆန်ရဲ့တာဝန်ခံ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ ဘီလ်ဟုမ်းမစ်နဲ့ နေ့လယ်စာစားနေတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်က ဟုမ်းမစ်ကို "ဝီလ်ဆန်နဲ့ ချုပ်ထားတဲ့ စာချုပ်ထဲက အာနိုးထွက်ချင်ရင် ထွက်လို့ရသလားဗျ" လို့ မေး လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအခါဟုမ်းမစ်က "အဖြေကတော့ နိုးပဲဗျို့" လို့ စိတ်လှုပ်လှုပ်ရှားရှားနဲ့ ပြန်ဖြေလိုက်ပါတယ်။

ဒီဖြစ်ရပ်မှာ ကျွန်တော်နဲ့ အာနိုးနှစ်ယောက်စလုံးကြီးကြီးမားမား ပညာရလိုက် ကြပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လုပ်နေတာကြောင့် အဲဒီကုမ္ပဏီအတွက် စကားပြောနေတာဖြစ်တယ်လို့ ကျွန်တော်တို့က ယူဆခဲ့ကြပါတယ်။ ဝီလ်ဆန်အပေါ် အာနိုး က မနှစ်သက်စော့ခြင်းဟာ နောက်ဆုံးမှာ စာချုပ်ကို ဖျက်သိမ်းတဲ့အထိ ရောက်ရှိသွား ခဲ့ပါတယ်။

သင်ဟာ တစ်ပတ်အတွင်းမှာ တစ်ခုခုကို လုပ်ပေးမယ်လို့ တစ်ယောက်ယောက်ကို သင်ကကတိပေးပြီး အဲဒီအရာဟာ နောက်တစ်လကြာမှရောက်လာခဲ့ရင် အဲဒါဟာ ဘာကတိမှ မပေးခဲ့တာထက် ပိုပြီးဆိုးပါတယ်။

သတိပြုမိလောက်သော လုပ်ဆောင်ပြမှုတစ်ခုကို ပြုလုပ်ခြင်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာလုပ်ဆောင်ပြမှုတွေဟာ တစ်ယောက်ယောက်ရဲ့ ကိုယ် စား၊ ဒါမှမဟုတ် တစ်ယောက်ယောက်ရဲ့ မေတ္တာရပ်ခံချက်အရ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကို တစ်နည်း နည်းနဲ့ တာဝန်ရှိတယ်လို့ သတ်မှတ်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လုပ်ဆောင်တဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီရည်ရွယ်ချက်ကို နှစ်ဦးနှစ်ဖက်စလုံးက သတိတောင်ထားချင်မှထားမိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ လုပ်ငန်းလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်ကို သဘောကျပြီး သူ့ကို အမှန်တကယ် ကူညီကောင်းကူညီချင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ပုဂ္ဂလိက လုပ်ဆောင်ပြမှုတစ်ခု ထဲက လုပ်ငန်းဆိုင်ရာလုပ်ဆောင်ပြမှုကို ခွဲထွက်သွားစေတာကတော့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ

လုပ်ဆောင်ပြမှုရဲ့ တာဝန်ရှိတဲ့ သဘာဝပဲဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ပြီး သိမ်မွေ့မှုဟာ အလွန်အရေးပါပါတယ်။ အကူအညီပေးမှုတစ်ခုကို သင့်အပေါ်မှာ တစ်ခုခုကြွေးတင်သွားတယ်လို့ ပိုပြီးမြင်လေ အဲဒါဟာ ထိရောက်မှုပိုပြီး နည်းလေဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

သူ့ကိုပေးထားတဲ့ အကူအညီတွေနဲ့ သူကပေးထားတဲ့ အကူအညီတွေကို စာရင်း လုပ်ထားပုံရတဲ့ အမှုဆောင်တွေနဲ့ ကျွန်တော်ဆက်ဆံခဲ့ဖူးပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီလို လူမျိုးတွေနဲ့ ဆက်ဆံရတာ ကျွန်တော်စိတ်အနှောင့်အယှက်မဖြစ်ပါဘူး။ အရေးကြီးတဲ့ အချက်က သူတို့ကိုအကူအညီပေးဖို့နဲ့ သူတို့ဆီက ဘာအကူအညီမှမတောင်းဖို့ပါပဲ။ 'အမှတ် စာရင်း' က သူတို့အတွက် အရေးကြီးလွန်းတဲ့အတွက် 'ညီမျှမှုရှိဖို့အတွက်' သင့်ကို အခွင့် အလမ်းတွေ ဖန်တီးပေးဖို့ နောက်ဆုံးမှာသူတို့က အထူးကြိုးစားလုပ်ဆောင်ကြပါလိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းဆိုင်ရာလုပ်ဆောင်ပြမှုတွေဟာ အလွယ်တကူမျက်စိလျှမ်းသွားမယ့်၊ မသိကျိုးကျွန်ပြုသွားမယ့်၊ အဓိပ္ပာယ်လွဲပြီးကောက်မယ့်လုပ်ဆောင်ပြမှုတွေ၊ ပြလိုက်တဲ့ နေရာမှာ အသိအမှတ်ပြုခံရတဲ့ လုပ်ဆောင်ပြမှုတွေနဲ့ ရေရှည်မှာ အသိအမှတ်ပြုခံရတဲ့ လုပ်ဆောင်ပြမှုတွေဆိုပြီး သိသာထင်ရှားတဲ့ အမျိုးအစားသုံးခုအဖြစ် ကွဲထွက်သွား ပါတယ်။

ပထမအမျိုးအစားထဲမှာ သတိမထားလိုက်မိတဲ့၊ ဒါမှမဟုတ် သင့်ကို တက်တက် ကြွကြွ ဆန့်ကျင်နေတဲ့ လုပ်ဆောင်ပြမှုတွေ အားလုံးပါဝင်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ကိုယ်စားတယ်လီဖုန်းခေါ်ပေးတာ၊ သူ့ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်ကို အကူအညီပေး တာလို တစ်ဖက်လူကသိချင်မှတောင်သိမယ့် လုပ်ဆောင်ပြမှုမျိုးတချို့လည်းရှိပါတယ်။ သူတို့ဘာကြောင့် ကျေးဇူးတင်သင့်တယ်ဆိုတာကို သူတို့မသိရင် လူတွေက ကျေးဇူးတင်လာ မှာကို သင့်အနေနဲ့ မျှော်လင့်လို့မရတဲ့အတွက် သူတို့ရဲ့ကိုယ်စားကောင်းမွန်တဲ့လုပ်ဆောင် ပြမှုတစ်ခုကို သင်လုပ်ပြီးတဲ့အခါ အဲဒါကို သူတို့က အမှတ်တမဲ့သိသွားအောင် သင်က လုပ်ရ မှာဖြစ်ပါတယ် ('အရင်တစ်ပတ်တုန်းက ကျွန်တော်တို့ လူကြီးမင်းရဲ့ အတွင်းရေးမှူးကို အချိန်နည်းနည်းပေးလိုက်ပါတယ်'၊ ဒါမှမဟုတ် 'လူကြီးမင်းရဲ့အကူအညီတွေအားလုံးကို ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လောက်တန်ဖိုးထားတယ်ဆိုတာကို ဒီလူဒီလူ တွေသိသွားအောင် ကျွန်တော်လုပ်ထားပါတယ်' ဆိုတာမျိုးတွေကို ပြောရမှာဖြစ်ပါတယ်)။

မြောင်ကျတဲ့ အကူအညီဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ နောက်ထပ်ဖြစ်ရပ်ဥပမာ တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအကူအညီဟာ သိသာထင်ရှားလွန်းရင် အဲဒါကိုအဓိပ္ပာယ်မှားပြီး ကောက်ဖို့ (ဒါမှမဟုတ် အမှန်အတိုင်းအဓိပ္ပာယ်ကောက်ဖို့) လွယ်ကူလွန်းနေနိုင်တဲ့အတွက် အဲဒီအကူအညီဟာ သူနဲ့အတူတာဝန်ရှိမှုဆိုတဲ့ အသိတရားတစ်ခုကို ယူဆောင်လာမိလိမ့်

မယ်။ မြောင်ကျတဲ့ အကူအညီတွေဟာ လိုချင်တဲ့ရလဒ်နဲ့ ပြောင်းပြန်ရလဒ်ထွက်လာနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကို တစ်စုံတစ်ယောက်အတွက် ရှုပ်အင်္ကျီတွေ၊ ဂေါက်ရိုက်တုတ်တွေ၊ လက်မှတ်တွေယူခိုင်းပြီး ရှုပ်အင်္ကျီတွေက အရောင်နဲ့အရွယ်အစားတွေလွဲနေတာ၊ ဂေါက်ရိုက်တုတ်တွေက နံပါတ်တွေ လွဲနေတာ၊ လက်မှတ်တွေက လိုချင်သလောက် မကောင်းတာတွေကြောင့် ဒီလုပ်ရပ်တစ်ခုလုံးကို အစကတည်းက မကြိုးစားဘဲနေခဲ့တာထက် ပိုပြီးဆိုးတဲ့ ရလဒ်ပဲ ထွက်ခဲ့တဲ့အကြိမ်ပေါင်းဟာ မနည်းတော့ပါဘူး။ အဲဒါဟာ ရှေ့နေမင်းကယ်မှ ထောင်ခြောက်လကျဆိုတာမျိုးပါပဲ။

(ကာယကံရှင်မသိဘဲ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ရဲ့ ကိုယ်စားလှုပ်လိုက်တဲ့လုပ်ဆောင်ပြမှုလို) 'ကောင်းတဲ့ရည်ရွယ်ချက်' နဲ့ကူညီမှုတွေဟာလည်း ဒီအမျိုးအစားထဲကိုရောက်သွားပါတယ်။ သင့်ရဲ့ကောင်းတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တွေဟာ အမြဲတမ်းတခြားလူအတွက် အကောင်းဆုံးအကျိုး ရှိနေတာမဟုတ်တဲ့အတွက် အဲဒီလိုလုပ်လိုက်ခြင်းဟာ သူ့ကိုဒေါသထွက်စေပါလိမ့်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် သင့်ကို အသိအမှတ်မပြုဘဲနေစေပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုဖြစ်ခြင်းက သင့်ကိုစိတ်မချမ်းမသာဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။

ဒုတိယအမျိုးအစားကတော့ အချိန်နဲ့ ဆိုင်ပါတယ်။ တစ်ယောက်ယောက်နဲ့တွေ့ဖို့ အချိန်ပေးတာ၊ ငါးမိနစ်လောက်စကားပြောရုံနဲ့ပြီးမယ့်ကိစ္စအတွက် တစ်ယောက်ယောက်ကို နေ့လယ်စာစားဖို့ခေါ်သွားတာ၊ ပုဂ္ဂလိက ကျိုးစီးပွားကို၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စကို ဖော်ပြဖို့ စာတစ်စောင်ထဲမှာ၊ တယ်လီဖုန်းထဲမှာ အချိန်ကုန်စေတာမျိုးတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်စုံတစ်ယောက်အတွက် သင်လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံး 'ရေရှည်အကူအညီ' ဟာ သင့်အတွက် လက်ငင်းအကျိုးစီးပွားဘာမှမရှိတဲ့ လူနှစ်ယောက်ကို ပေါင်းစည်းပေးပြီး တခြားလူတစ်ယောက်ရဲ့ ကြားလူအဖြစ် ပြုမူဆောင်ရွက်ပေးတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလူနှစ်ယောက်စလုံးက ဒီလုပ်ရပ်ကို သတိရနေပါလိမ့်မယ်။

ကြီးသည်ဖြစ်စေ၊ ငယ်သည်ဖြစ်စေ၊ ရေရှည်ဖြစ်စေ၊ ရေတိုဖြစ်စေ ဘယ်လိုလုပ်ဆောင်ပြမူ၊ ဒါမှမဟုတ် အကူအညီနဲ့မဆိုပတ်သက်နေတဲ့ အရေးအကြီးဆုံးအချက်က တစ်ခုခုကိုလုပ်ပေးမယ်လို့ သင်က ကတိပေးလိုက်ရင် အဲဒီကတိအတိုင်းလုပ်ပါ။ ဒါမှမဟုတ် ရင် အဲဒါကို သင်ဘာကြောင့်မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတာကို အဲဒီလူကိုအသိပေးပါ။

လူတွေက အကြာရှည်ဆုံးမှတ်မိနေတယ်လို့ထင်ရတာဟာ ဒီတစ်ဝက်တစ်ပျက် လုပ်ငန်းနယ်မြေတွေထဲမှာဖြစ်ပြီး လျစ်လျူရှုသွားတဲ့ကတိ၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်မပေးတဲ့ ကတိဟာ နည်းလမ်းတစ်ခုနဲ့ သူ့ကိုယ်သူကြီးမားအောင် တည်ဆောက်သွားပါတယ်။ နှစ်တွေအတော်ကြာပြီး တစ်နေ့သောအခါမှာ သင်က စိတ်ပျက်အောင်လုပ်ခဲ့တဲ့ လူတစ်ယောက်က အဲဒီကိစ္စကို မနေ့ကဖြစ်ပျက်ခဲ့သလို ရုတ်တရက်ဖော်ထုတ်လာနိုင်ပါတယ်။

အသိအမှတ်အပြုခံရပြီး၊ တန်ဖိုးထားခံရပြီး အချိန်တွေကြာသွားပြီးမှ နောက်ဆုံး ပြန်ပေါ်လာမယ့် အပြုအမူတွေနဲ့ လုပ်ဆောင်ပြမှုတွေကို အောက်မှာဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။

ကလေးတွေအတွက် တစ်ခုခုလုပ်ပေးပါ

တစ်ခါတလေမှာ အထင်ကြီးစရာအကောင်းဆုံးလုပ်ဆောင်ပြမှုတွေဟာ သွယ်ဝိုက် တဲ့လုပ်ပြမှုတွေဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့သားတော့ဒ် မူလတန်းမှာရှိနေတုန်းက သူဟာ ဘောလုံးကစားရတာကို ရူးသွပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ လုပ်ငန်းလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ် ယောက်က တော့ဒ်ကို မင်နက်ဆိုတာမှိုက်ကင်းအသင်းရဲ့ နောက်တန်းကစားသမား ဖရန်တာ ကင်တန်နဲ့တွေ့ဖို့ စီစဉ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ တော့ဒ်ဟာ လုံးဝစိတ်လှုပ်ရှားခဲ့ပြီး အဲဒီဖြစ်ရပ်ကို ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှမမေ့တော့ပါဘူး။

သင့်မှာ သင့်ကိုနှစ်သက်သဘောကျအောင် သင်က လုပ်ချင်တဲ့အမှုသည်၊ ဒါမှမ ဟုတ် ဖောက်သည်တစ်ယောက်ရှိရင် သူ့ရဲ့ကလေးတွေအတွက် တစ်ခုခုလုပ်ပေးလိုက်ပါ။ အဲဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ သူ့အတွက် သင်လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ အရာအားလုံးနီးပါးထက် သင့်ရဲ့ ဖောက်သည်အတွက် အများကြီးပိုပြီးအဓိပ္ပာယ်ရှိပါလိမ့်မယ်။

သင့်ရဲ့အရေးအကြီးဆုံးလုပ်ငန်းလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေရဲ့ မိသားစုတွေအကြောင်း ကို သင်ဘာတွေသိထားပါသလဲ။ အဲဒါတွေကိုသိအောင်လုပ်ဖို့ သင့်ရဲ့စိတ်ဝင်စားမှုကို သင် ဖော်ပြခဲ့ဖူးပါသလား။ ဒါမှမဟုတ် အချိန်ပေးခဲ့ဖူးပါသလား။ ဒါတွေဟာ သိဖို့ကောင်းကောင်း ထိုက်တန်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ငါးနှစ်ခြောက်နှစ်တုန်းက ရှေ့ပိုင်းမှာဖော်ပြခဲ့တဲ့ မစ္စတာဖူဂျီတာဟာ သူ့ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်ဟာ ဂျပန်လေကြောင်းရဲ့ အမှုဆောင်တစ်ယောက်ဖြစ် တယ်။ သူ့မှာသမီးတစ်ယောက်ရှိတယ်။ အဲဒီသမီးဟာ တင်းနစ်ဝါသနာအိုးတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး တင်းနစ်ချန်ပီယံမာတီနာနာဗရာတီလိုဗာကို အရမ်းကြိုက်တယ်ဆိုတာကို သိသွားခဲ့ပါတယ်။

မကြာသေးခင်က မစ္စတာဖူဂျီတာဟာ တိုကျိုမြို့မှာ အမျိုးသမီးတင်းနစ်ပြိုင်ပွဲတစ် ခုကို ကမကထလုပ်ခဲ့ပြီး ဒီအချက်ကလေးကို ပြန်ပြီးသတိရနေဆဲဖြစ်တဲ့အတွက် အဲဒီအချိန် ကတည်းက ဥရောပမှာ ဂျေအေအယ်လ် (ဂျပန်လေကြောင်း) ရဲ့ အကြီးအကဲဖြစ်နေတဲ့ အဲဒီအမှုဆောင်ဆီကို ဖုန်းဆက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီပြိုင်ပွဲမှာ မာတီနာနာဗရာတီလိုဗာ ဝင်ပြီး ကစားမှာဖြစ်တယ်လို့ မစ္စတာဖူဂျီတာက သူ့ကိုပြောပြီး အမှုဆောင်ရဲ့သမီးအနေနဲ့ ဂျပန် နိုင်ငံကိုလာပြီး နာဗရာတီလိုဗာရဲ့ ပုဂ္ဂလိကဧည့်လမ်းညွှန်မလုပ်ချင်ဘူးလားလို့မေးလိုက် ပါတယ်။ သမီးဖြစ်သူက အဲဒီကမ်းလှမ်းချက်ကို ချက်ချင်းလက်ခံလိုက်တဲ့အတွက် သူ့ရဲ့ အဖေဟာ ကျေးဇူးမတင်ဘဲကို မနေနိုင်တော့ပါဘူး။

ဂျပန်လေကြောင်းနဲ့ ပိုပြီးရင်းနှီးဖို့ ဒီထက်ပိုပြီးကောင်းတဲ့နည်းမရှိသလို ဒီစွမ်းဆောင်မှု ထဲမှာ မသင့်လျော်တဲ့အရာလည်း ဘာမှမရှိပါဘူး။

လူတွေကို အသက်ရှူပေါက်ရအောင်လုပ်ပေးပါ

လူတွေဟာ မကြာခဏကိစ္စတချို့ကိုလုပ်ဖို့ သဘောတူကြပြီး သူတို့ထိန်းချုပ်နိုင် စွမ်းမရှိတဲ့ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် အဲဒီကိစ္စတွေကို မလုပ်နိုင်ကြတော့ပါဘူး။ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီကိစ္စတွေကို လုပ်ချင်စိတ်တောင်မရှိတော့တာ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အခြေ အနေတွေဟာ ပြောင်းလဲကောင်းပြောင်းလဲသွားခဲ့ပါမယ်။ သတင်းအချက်အလက်အသစ် တွေက အပေးအယူလုပ်ဖို့ သူတို့ရဲ့ဆန္ဒတွေကို ပြောင်းလဲကောင်းပြောင်းလဲပစ်ခဲ့ပါမယ်။ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီထဲက ရာထူးပိုပြီးမြင့်တဲ့တစ်စုံတစ်ယောက်က အဲဒီကိစ္စတွေကို ပယ်ချ ကောင်းပယ်ချခဲ့ပါမယ်။

ရှေ့နေတစ်ယောက်အနေနဲ့ တာဝန်ယူမှုတစ်ခုကို တာဝန်ယူမှုအဖြစ်၊ အပေးအယူ တစ်ခုကို အပေးယူမှုအဖြစ်သဘောထားဖို့ ကျွန်တော့်အတွက် လွယ်ကူပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခြေအနေတွေကိုလျှော့ပေါ့သက်သာစေတာကိုအသိအမှတ်ပြုပြီးတစ်ယောက်ယောက်ကို အသက်ရှူပေါက်ရအောင်လုပ်ပေးပြီး ရေရှည်မှာ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော့်အတွက်နဲ့ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီအတွက် အများကြီးပိုပြီးအောင်မြင်မှုရှိခဲ့တာကို ကျွန်တော် မကြာခဏ တွေ့ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အကြံပေးကုမ္ပဏီဟာ ဝီလ်ကင်ဆန်ဆော့ဒ်ကုမ္ပဏီနဲ့ နှစ်အနည်း ငယ်ကြာတဲ့ သဘောတူစာချုပ်တစ်ခုရှိခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေရဲ့ အလယ်ပိုင်း မှာ ဝီလ်ကင်ဆန်ဟာ ခက်ခဲတဲ့ကာလတစ်ခုကို ဖြတ်သန်းခဲ့ရတဲ့အတွက် ကုမ္ပဏီရဲ့အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာခရစ်စ်လူဝင်တန်က "မာ့ခ်ရေ။ ကျွန်တော်တို့မှာ နည်းနည်းခက်ခဲတဲ့ အချိန်ထဲကို ရောက်နေတဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့က ခင်ဗျားတို့ကို ပေးနေတဲ့အကျိုးဆောင်ခကို သိသိ သာသာလေး လျှော့ပြီးပေးခွင့်ပြုပါလို့ ခင်ဗျားတို့ဆီက အကူအညီတောင်းချင်တယ်ဗျာ" လို့ ကျွန်တော့်ကိုလာပြီးပြောပါတယ်။

ကျွန်တော်က မဆိုင်းမတွပဲ ဒီလောက်ဟာ ပြဿနာမဟုတ်ပါဘူးဆိုတာကို ပြခဲ့ပါ တယ်။ အဲဒီနောက်ပိုင်းနှစ်တွေမှာ ဝီလ်ကင်ဆန်ဟာ သူ့ခြေထောက်ပေါ်သူပြန်ပြီးရပ် နိုင်လာတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ရဲ့အကျိုးဆောင်ခတွေကို ပြန်တိုးပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက် သူတို့ကို အဲလဂီနီအင်တာနေရှင်နယ်ကုမ္ပဏီကြီးက ဝယ်ပြီးတဲ့နောက်ပိုင်းမှာလည်း ကျွန်တော်တို့ရဲ့ဆက်ဆံရေးဟာ ပိုပြီးကျယ်ပြန့်သွားခဲ့ပါတယ်။

'လူတွေကို အသက်ရှူပေါက်ရအောင်လုပ်ပေးပါ' ဆိုတဲ့ အဆိုရဲ့ နောက်ဆက်တွဲ

ကတော့ 'သူတို့ရဲ့စိတ်တွေကို ပြောင်းလဲအောင်လုပ်ပါ' ဆိုတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ 'ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားပြောခဲ့တယ်လေ' 'ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားပဲ ကတိပေးခဲ့တာမဟုတ်လား'ဆိုတဲ့ စကားတွေ ဟာ ပြန်လာချင်အောင် ဆွဲဆောင်မှုရှိပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ဘာကြောင့်သူ့ရဲ့စိတ်ကို ပြောင်းလဲချင်တာလဲဆိုတာကို သင်နည်းနည်းကလေးအချိန်ယူနားထောင်ပြီး အဲဒီအကြောင်း ရင်းကို ဆက်ဆံရေးကြီးတစ်ခုလုံးအပေါ်မြင်တဲ့ အမြင်ထဲကို ထည့်လိုက်ရင် သူ့ရဲ့ စိတ်ကို ပြောင်းလဲခွင့်ပေးတာဟာ သင့်ရဲ့အကောင်းဆုံးအကျိုးစီးပွားဖြစ်တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ပျော့ပျောင်းတဲ့ အပေးအယူတစ်ခုဖြစ်မြောက်အောင် တိုက်တွန်းပါ

လက်ရှိလုပ်ငန်းဆက်ဆံရေးတစ်ခုကို ပိုပြီးကြီးမားအောင်လုပ်ခြင်းဟာ ဆက်ဆံ ရေးအသစ်တစ်ခုကို စလုပ်ရတာထက် အမြဲလိုလိုပိုပြီးလွယ်ကူပါတယ်။ သင်ဟာ မှန်ကန်တဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုကို ဖန်တီးပြီး လူတွေကို သင်နဲ့ထပ်ခါတလဲလဲ ဆက်ဆံချင်အောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒါကို အောင်မြင်အောင်လုပ်နိုင်ခြင်းဟာ အဲဒီလိုဖြစ်အောင်တွန်းဖို့ ဘယ်လောက်ခက်ခဲတယ်ဆိုတာကို မကြာခဏသဘောပေါက်လာစေပါတယ်။

ကျွန်တော့်မှာ ကဲရီပက်ကာဆိုတဲ့ ရင်းနှီးတဲ့မိတ်ဆွေလည်းဖြစ်တဲ့ လုပ်ငန်းလုပ် ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်ရှိပါတယ်။ သူဟာ တခြားအရာတွေအပြင် သြစတြေးလျမှာ အကြီးဆုံး'ချန်နယ်နိုင်' ရုပ်သံကွန်ရက်ကြီးကို ပိုင်ဆိုင်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အနည်းငယ် တုန်းက ကဲရီရဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ဒေးဗစ်ဖရော့စ်ဟာ ကဲရီကိုတယ်လီဖုန်းဆက်ပြီး သူ့ရဲ့မကြာခင်ထွက်ပေါ်လာတော့မယ့် 'နစ်ကဆင်' အင်တာဗျူးတီတံခွေတွေအတွက် သြစတြေးလျမူပိုင်ခွင့်တွေကို ကဲရီကို ရောင်းဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ ဖရော့စ်ဟာ ဒီစီမံကိန်း အတွက် ငွေတွေအများကြီးသုံးစွဲခဲ့ပြီး သူ့ရဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ပြန်ထေမိဖို့ အရေးတကြီး ကြိုးစားနေတာဖြစ်ပါတယ်။

တီတံခွေတွေအတွက် ဒေါ်လာ ၁၇၅,၀၀၀ လိုချင်တယ်လို့ သူကကဲရီကိုပြောခဲ့ပေ မယ့် သြစတြေးလျမူပိုင်ခွင့်တစ်ခုတည်းအတွက်ဆိုရင်တော့ ဒေါ်လာ ၁၆၀,၀၀၀ ထက် ပိုပြီးမပေးနိုင်ဘူးလို့ ကဲရီက ပြန်ပြောခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ နှစ်ယောက်ဟာ တယ်လီဖုန်းထဲမှာ အပြန်အလှန်ငြင်းခုံခဲ့ကြပေမယ့် တကယ်တော့ ဘယ်ကိုမှမရောက်ခဲ့ကြပါဘူး။ ဒီလိုထွက် ပေါက်မရှိတဲ့ အခြေအနေတစ်ခု၊ အထူးသဖြင့် မိတ်ဆွေနှစ်ယောက်ကြားက ထွက်ပေါက်မ ရှိတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုဟာ ပျက်ပြားမှုတစ်ခုနဲ့ မကြာခဏအဆုံးသတ်သွားနိုင်ပါတယ်။

နောက်ဆုံးဒေးဗစ်က ပွင့်လင်းတဲ့လေသံနဲ့ "ကဲရီရေ။ ဒေါ်လာ ၁၇၅,၀၀၀ ကို ကျုပ်တကယ်လိုနေတာပါ။ ဒီတီတံခွေတွေကဒီငွေလောက်တော့ တကယ်တန်တာသေချာပါ

တယ်ဗျာ" လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

ကဲရီဟာ တိတ်ဆိတ်သွားပြီး တော်တော်ကြာစဉ်းစားလိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့မှ "ကျုပ်အကြံတစ်ခုရပြီ ဒေးဗစ်။ အခုကျုပ်လက်ထဲမှာ အကြွေစေ့တစ်စေ့ရှိတယ်။ ကျုပ်တို့ ခေါင်းပန်းလှန်ကြတာပေါ့။ ခင်ဗျားဘယ်ဘက်ကနေမလဲ ပြောဗျာ" လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ တယ်လီဖုန်းရဲ့ တစ်ဖက်မှာရှိနေတဲ့ ဒေးဗစ်က စိတ်လှုပ်ရှားပြီး ချီတုံချီတုံ ဖြစ်သွားပါတယ်။ ပြီးတော့မှ နောက်ဆုံး "ကောင်းပြီဗျာ။ ကျုပ်ခေါင်းဘက်ကနေမယ်" လို့ ပြန်ပြောပါတယ်။

"ခေါင်းဗျို။ ခင်ဗျားနိုင်ပြီ" လို့ ကဲရီက ပြောလိုက်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ကိုယ်ကျိုးစီးပွားဟာ ဘယ်နေရာမှာရှိနေပါသလဲ။ ခဏတာအနိုင်ရမှု တစ်ခုတည်းမှာလား။ ရေရှည်ဆက်ဆံရေးကီးထဲမှာလား။ တစ်ခါတလေမှာ သင့်ကိုယ် သင်အတွက် သင်လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံးသဘောတူညီမှုတစ်ခုဟာ ပျော့ပျောင်းတဲ့ အပေးအယူတစ်ခုကိုလုပ်ဖို့ တိုက်တွန်းပေးတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သဘာဝကျကျမြှောက်ပင့်ပြောပါ

လိမ်လည်မြှောက်ပင့်ပြောဆိုခြင်းဟာ သိသာထင်ရှားပြီး လိုချင်တဲ့ရလဒ်ရဲ့ ပြောင်း ပြန်အလွယ်တကူ ထွက်ပေါ်လာနိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ တစ်စုံတစ်ယောက်ရဲ့ စစ်မှန်တဲ့ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုဆီက သင်အကျိုး ခံစားခဲ့ရတာတွေကို ကျေးဇူးတင်အသိအမှတ်ပြုပြီး သဘာဝကျကျမြှောက်ပင့်ပြောဆိုခြင်း ကတော့ ဖမ်းစားနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ တစ်ယောက်ယောက်က 'ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်' ပြုမှုဆောင် ရွက်ခဲ့ပြီး အဲဒီဆောင်ရွက်မှုဆီက သင်အကျိုးခံစားခဲ့ရတယ်လို့ သင့်အနေနဲ့ ယူဆရင် သူဘယ်လောက်တော်တယ်လို့ သင်ယူဆတဲ့အကြောင်း သူ့ကိုပြောလိုက်ပါ (ဒါပေမဲ့ သင့်ဆီက ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို သူက ဝယ်လိုက်လို့ သူ့ကိုတော်တယ်လို့ သွားမပြောပါနဲ့။ အဲဒါဟာ လိမ်လည် မြှောက်ပင့်ပြောဆိုမှုအမျိုးအစားထဲမှာ ပါသွားတဲ့အတွက် ယုံကြည်မှုထက် သံသယစိတ်ကို သာ ဖြစ်ပေါ်စေပါလိမ့်မယ်)။

သဘာဝကျကျ မြှောက်ပင့်ပြောဆိုခြင်းရဲ့ အထိရောက်ဆုံးပုံစံတစ်ခုကတော့ သင် မြှောက်ပင့်ပြောဆိုမယ့်သူကို သူ့ရဲ့ကုမ္ပဏီထဲက တခြားသူတွေရဲ့ မျက်စိထဲမှာ ကြည့်လို့ ကောင်းအောင်လုပ်ပေးခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

မိတ်ဆွေတွေရအောင်လုပ်ပါ

အရာအားလုံးဟာ အတူတူပဲဖြစ်နေရင် လူတွေဟာ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဆီကပဲ ဝယ်ပါလိမ့်မယ်။ အရာအားလုံးက သိပ်ပြီး မတူသေးဘူးဆိုရင်တောင် လူတွေဟာ မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်ဆီကပဲ ဝယ်နေဦးမှာဖြစ်ပါတယ်။

မိတ်ဆွေတွေရအောင်လုပ်ပါ။

သင်နဲ့အလုပ်အတူတူလုပ်တဲ့ လူတွေအားလုံးနဲ့ လည်ပင်းဖက်နေတဲ့ သူငယ်ချင်း တွေဖြစ်လာအောင် လုပ်ဖို့အထိတော့ မလိုအပ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အခါအားလျော်စွာ သူတို့နဲ့ တယ်လီဖုန်းပြောပြီး သူတို့ဘာတွေလုပ်နေတယ်ဆိုတာကို သိအောင်လုပ်ပါ။ ထွေရာလေး ပါးပြောပါ။ သင်က စိတ်ဝင်စားမှုရှိကြောင်း ဖော်ပြပါ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့လုပ်ငန်းမှာ ဖောက်သည်တစ်ယောက်ကို ဖုန်းခေါ်ပြီး တစ်ပတ်အတွင်း သူ့ရဲ့အားကစားကို သူ့ဘယ်လိုကစားခဲ့တယ်၊ ဒါမှမဟုတ် သူ့ရဲ့ဒုတိယစပေးဘောမှာ၊ သူ့ ရဲ့ဂေါက်ရိုက်တုတ်မှာရှိတဲ့ပြဿနာကို သူဖြေရှင်းခဲ့ခြင်းရှိ မရှိ၊ ဆိုတာမျိုးတွေကို မေးတာ ဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ရတာဟာ တော်တော်လွယ်ပေမယ့် တစ်ခါတလေမှာ အရေး မပါဘူးလို့ထင်ရတဲ့ ဒီဖုန်းခေါ်ဆိုမှုတွေဟာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆက်ဆံမှုအတွက် ဘယ်လိုအဓိပ္ပာယ်ရှိ တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီက လူတွေတောင် မေ့နေတတ်ကြပါတယ်။ ခါးသီးတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို ရင်မဆိုင်ရခင်က ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း အဲဒီလိုပဲဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ နှစ်အနည်းငယ်ကြာတဲ့အထိ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပြီး အာနီး၊ ဂယ်ရီနဲ့ ဂျက် တို့ကို ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ပေးလာတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီဟာ ဘယ်လောက်ကောင်း တယ်၊ ကြေးစားဂေါက်သီးကစားသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ ရှာလို့တွေ့နိုင်တဲ့ တခြားရွေး ချယ်မှုမှန်သမျှထက် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက ဘယ်လောက်ပိုပြီးကောင်းတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်အပြည့်အဝကောင်းကောင်းသိလာခဲ့ပါတယ်။ ဘယ်ဂေါက်သီးကစားသမားပဲဖြစ် ဖြစ် သူ့ရဲ့အလုပ်ကို အကောင်းဆုံးဖြစ်ချင်ရင် ကျွန်တော်တို့ကိုရှာရမယ်ဆိုတာဟာ ကျွန်တော့် အတွက်တော့ လုံးဝရှင်းနေပါ တယ်။

ကျွန်တော်သဘောမပေါက်ဘဲဖြစ်ခဲ့တာကတက်လာနေတဲ့ဂေါက်သီးကစားသမား အသစ်တော်တော်များဟာ ကျွန်တော်တို့ပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေရဲ့အတိုင်းအတာကို ဒါမှ မဟုတ် ကျွန်တော်တို့ရဲ့အရည်အချင်းတွေရဲ့အတိုင်းအတာအပြည့်အဝကို သတိမထားမိ ကြဘူး ဆိုတာကိုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် သူတို့သာသတိထားမိကြရင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခပ်အေးအေးနေတဲ့သဘောထားနဲ့ အတ္တကြီးတဲ့ လူတချို့ကို ချောမော့ဖျောင်းဖျပေးဖို့ ကျွန် တော်တို့ရဲ့ပျက်ကွက်မှုကို အေးစက်ပြီး မာနကြီးတာလို့ နားလည်ကြမှာဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ လှည့်ပတ်သွားလာပြီး မိတ်ဆွေတွေရအောင်လုပ်ဖို့ အချိန်မပေး

ခဲ့ပါဘူး။ တခြားလူတချို့ကတော့ အဲဒီလိုလုပ်ခဲ့ကြတဲ့အတွက် ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေ အတွင်းမှာ အရည်အချင်းရှိတဲ့ အကောင်းဆုံးဂေါက်သီးကစားသမားလူငယ်တွေ တော်တော် များများဟာ တခြားမန်နေဂျာတွေနဲ့ စာချုပ်ချုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။

သင်ဟာ မိတ်ဆွေတွေကို ရအောင်မလုပ်ဘူးဆိုရင် ကြားလူတွေ၊ ရန်သူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရေးကို ကျိတ်မှိတ်သည်းခံပြီးလုပ်နေပါ။

ပြီးတော့ သင်ဟာ မိတ်ဆွေတွေကို ထိန်းသိမ်းမထားချင်ဘူးဆိုရင် သင်ဟာ ယှဉ် ပြိုင်မှုရဲ့ရှေ့ကို မိုင်နဲ့ချီပြီး ကြိုရောက်နေအောင်လုပ်ထားတာက ပိုပြီးကောင်းပါတယ်။

ဆရာတွေမွေးပါ။ လူယုံတွေမွေးပါ

ဆရာတွေနဲ့ လူယုံတွေနှစ်မျိုးစလုံးဟာ အလွန်ထိရောက်တဲ့ လုပ်ငန်းဆက်ဆံရေးတွေ ကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်ပါတယ်။ နှစ်ယောက်စလုံးက သင့်ဆီက ဝယ်ချင်ကြပါလိမ့်မယ်။ သင့်ကို အကူအညီပေးချင်ကြပါလိမ့်မယ်။ သူတို့တတ်နိုင်တဲ့အခါတိုင်းမှာ သင့်ကို အကူအညီပေးချင် ကြပါလိမ့်မယ်။

'ဆရာဝါဒ' ဟာ သင်ယုံကြည်လေးစားတဲ့သူတစ်ယောက်ယောက်ဆီက အကြံ ဉာဏ်နဲ့လမ်းညွှန်ချက်တောင်းခံတဲ့ ရိုးရှင်းတဲ့ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ သင့်ကိုအကြံပေးခြင်းနဲ့ သင့်ကိုအကူအညီပေးခြင်းရဲ့ ကြားမှာခြားထားတဲ့စည်းဟာ လုံးဝ ပျောက်ကွယ်သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။

လူယုံတစ်ယောက်ကို မွေးခြင်းဟာ အတွင်းရေးကိစ္စကို သစ္စာဖောက်တာ၊ ဒါမှမ ဟုတ် ကော်ပိုရေးရှင်းလျှို့ဝှက်ချက်တွေကို သူများကို ပေးပစ်တာတွေကို မဆိုလိုပါဘူး။ အဲဒါဟာ သင့်ရဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ရေးခံစားချက်တွေကို အခါအားလျော်စွာမျှဝေပေးတာ၊ သင့်အတွက် ထိခိုက်မှုမရှိပေမယ့် သူ့အတွက် အထောက်အကူပြုနိုင်တဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေ သူ့ကို ပေးတာ၊ ဒါမှမဟုတ် သင့်ကိုယုံကြည်စိတ်ချဖို့ သူ့ကိုတိုက်တွန်းတာတွေကို ဆိုလိုပါတယ်။

ကိုးလ်ဂိတ်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဟောင်းဒေးဗစ်ဖော်စတာဟာ သူ့ရဲ့ကြော်ငြာအေဂျင်စီ ထက် သူက အသာစီးယူရတာကို သဘောကျခဲ့ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ဂေါက်သီးပြိုင်ပွဲကို ကမကထလုပ်ပေးရာမှာ ကိုးလ်ဂိတ်ရဲ့ကြီးမားတဲ့ ပါဝင်ပတ်သက်မှု ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့အခါ အဲဒီလိုဖြစ်နေခဲ့တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် သိခဲ့ပါတယ်။ ကြေးစားဂေါက်သီးကစားသမား တွေရဲ့ ခရီးစဉ်မှာ ကျွန်တော်ရဲ့ခွဲတဲ့ သတင်းအချက်အလက်မှန်သမျှကို ကျွန်တော်က သူ့ကို ပေးခဲ့တဲ့အတွက် ဒီနယ်ပယ်ထဲမှာရှိတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို သူ့ရဲ့အေဂျင်စီမသိခင် သူကသိခဲ့ ပါတယ်။ အဲဒါဟာ လုံလောက်အောင် ဘေးကင်းလုံခြုံမှုရှိပြီး ဖော်စတာကို သူ့ရဲ့အေဂျင်စီထက် အသာစီးရနေအောင်ကူညီဖို့ဆိုတဲ့ တကယ်စစ်မှန်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ဟာ အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုးလံဂိတ်နဲ့ အလုပ်တွေ အများကြီးလုပ်ခဲ့ရပါတယ်။

အပြောအဆိုပီရိလိမ္မာပါ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ လျှို့ဝှက်ထားမှုရဲ့ အရေးပါမှုကို အလွန်အကျွံအလေးထားပြီး ပြောနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုခုရှိတယ်လို့ ကျွန်တော်မယူဆပါဘူး။ လူတွေဟာ သင်က သူတို့ကိုပြောနေတာတွေကို ကြိုက်ကောင်းကြိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပိုပြီးနက်နဲတဲ့ ပိုပြီး ထူးခြားတဲ့ အဆင့်တစ်ခုဖြစ်တဲ့ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုအဆင့်မှာတော့ သင်ကသူ တို့ကိုပြောတဲ့ အပြုအမူကို သူတို့ကမကြိုက်ကြပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တင်းနစ်အမှုဆောင်တစ်ယောက်က ခရစ်စ်အဲဗတ်လို့က်ကို မာတီ နာနာဗရာတီလိုဗာ ဘာတွေလုပ်မယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း အကုန်လုံးကိုပြောပြရင် ခရစ်စ် အနေနဲ့ "သူဟာ မာတီနာကိုလည်း ငါ့အကြောင်း ဘာတွေများပြောမှာလဲ" လို့ မစဉ်းစားဘဲ နေနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အဲဒါဟာ လွယ်လွယ်ကလေးပါ။ ယုံကြည်မှုတစ်ခုကို သင်ကချိုးဖောက်ရင် အဲဒီ အပြုအမူဟာ နောက်ဆုံးမှာ သင့်ဆီကိုပြန်လာပြီး သင့်ကို ခြောက်လှန့်နေမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ လူတိုင်းခက်ခက်ခဲခဲလေ့လာသင်ယူရမယ့် လုပ်ငန်းသင်ခန်းစာတွေထဲကတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သင်ဟာ တစ်ကြိမ်သာ အဖမ်းခံရမှာဖြစ်ပါတယ်။ များသောအားဖြင့် ရလဒ်က စိတ်ကသိကအောက်ဖြစ်စရာကောင်းလွန်းတဲ့အတွက်၊ အရှက်ရစရာကောင်းလွန်း တဲ့အတွက်၊ မလိုအပ်လွန်းတဲ့အတွက် သင်ခန်းစာဟာ ရင်ထဲကိုထိသွားပါတယ်။

တစ်ခါတုန်းက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအမှုဆောင်တစ်ယောက်ဟာ တင်းနစ် ကစားသမားဗာဂျီးနီးယားဝိတ်ကို တခြားဖောက်သည်တစ်ယောက်ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက် တချို့အကြောင်းကို ပြောပြနေပါတယ်။ နည်းနည်းကျီစယ်တတ်တဲ့ ဗာဂျီးနီးယားဟာ သတင်း အချက်အလက်တွေထပ်ပြီးရအောင်ဆွဲထုတ်ဖို့ ကြိုးစားရာမှာ နည်းနည်းအောင်မြင်ခဲ့ပါ တယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီနောက်မှာတော့ ဗာဂျီးနီးယားက စိုးရိမ်စိတ်ဖြစ်လာတဲ့အတွက် အဲဒီဖြစ် ရပ်အကြောင်းကို ကျွန်တော့်ကိုပြောပြခဲ့ပြီး တစ်ယောက်ယောက်ကို အဲဒီအမှုဆောင်နဲ့ စကားပြောခိုင်းကြည့်ဖို့ ကျွန်တော့်ကို တိုက်တွန်းခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က အဲဒီလိုပြော ခိုင်းခဲ့တဲ့အတွက် အခုဆိုရင် အဲဒီအမှုဆောင်ဟာ စကားပြောတဲ့အခါ အများကြီး ပိုပြီးသတိ ထားသွားပါပြီ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့မှာ စည်းမျဉ်းတစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒီစည်းမျဉ်းကတော့ သင်ဟာ စာတစ်စောင်ထဲမှာ ဖောက်သည်တစ်ယောက်ရဲ့ နာမည်ကိုဖော်ပြတဲ့အခါ အဲဒီဖောက် သည်ဟာ အဲဒီစာကိုမြင်တော့မယ်လို့ ယူဆထားရမယ်ဆိုတာပါပဲ။ စာတစ်စောင်ထဲမှာ

"ဂျွန်ဟားဗယ်လ်ချက်ကို ခင်ဗျားတို့မလိုချင်ရင် ဂျွန်မယ်ဒင်ဆိုရင်ကော ဘယ်လိုလဲ" လို့ရေးထားရင် အဲဒီအကြောင်းကို ဟားဗယ်လ်ချက်နဲ့ မယ်ဒင်နှစ်ယောက်စလုံးက တစ်နည်းနည်းနဲ့ တွေ့သွားတော့မယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို အာမခံပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ သစ္စာရှိမှုတွေ၊ အကျိုးစီးပွားတွေဘယ်မှာရှိတယ်ဆိုတာကို သင်သိတယ်လို့ ယူဆရင်တောင်မှ လျှို့ဝှက်ထားဖို့ သင့်ရဲ့တောင်းဆိုချက်တစ်ခုကို စောင့်ထိန်းလိမ့်မယ်လို့ မယူဆပါနဲ့။ အဲဒါကြောင့် အဲဒီတောင်းဆိုချက်ကို စာရွက်နဲ့ရေးမှတ်ထားပါနဲ့။ ဒီထက်ပိုပြီး ပြောစရာမလိုတော့ပါဘူး။

သင့်မှာ ဖုံးကွယ်ထားစရာဘာမှမရှိတဲ့အခါမှာတောင် ပီရိုလိမ္မာမှုဟာ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာသတ္တိရဲ့ ပိုပြီးကောင်းတဲ့ အစိတ်အပိုင်းဖြစ်နေတုန်းပါပဲ။ တစ်ခါတုန်းက ကျွန်တော်တို့မှာ အဓိကဖောက်သည်တစ်ယောက်ရှိခဲ့ပြီး အဲဒီဖောက်သည်ရဲ့ ပြင်ပက ဆရာ/အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ် တစ်ယောက်နဲ့ ဆက်ဆံရေးဟာ တော်တော်ကလေး မတည်မငြိမ်ဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ အကျဘက်ကာလတွေမှာ ဒီဖောက်သည်က သူ့ရဲ့အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်ကို ဖယ်ရှားပစ်တော့မယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ကိုအမြဲပြောပြီး အဲဒီအပေါ်မှာ ကျွန်တော်တို့က ဘယ်လိုယူဆသလဲလို့ မေးပါတယ်။ ဖြစ်စဉ်တစ်ခုမှာတော့ ကျွန်တော်တို့က အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူ့ကိုပြောပြလိုက်တဲ့အမှားတစ်ခုကို လုပ်ခဲ့မိပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ တခြားလူတစ်ယောက်ရဲ့ သူ့အပေါ်ဩဇာလွှမ်းမိုးမှုကို မှားယွင်းအကဲဖြတ်ခဲ့ပြီး သူ့ကိုပြောတဲ့နေရာမှာ သူနဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်လွန်းသွားတဲ့အတွက် အဲဒီလိုလုပ်လိုက်ခြင်းက ကျွန်တော်တို့နဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဖောက်သည်ကြားမှာရှိထားပြီး သား ဆက်ဆံရေးကို ဆိုးဆိုးရွားရွားထိခိုက်စေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ကြားနေအဖြစ်ပဲ ဆက်နေခဲ့ပြီး ဘာမှဝင်မပြောခဲ့ရင် အများကြီးပိုပြီးကောင်းခဲ့မှာဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲတွင်ရှိနေသော အရေးအကြီးဆုံးကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်း

မှန်ကန်တဲ့အဖြေကတော့ သာဓိတပေးအသိ၊ လူပြိန်းသိဆိုတာ ရှင်းနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သင့်မှာ အဲဒီအသိရှိမထားသေးဘူးဆိုရင် ဘယ်တော့မှမရှိတော့မှာလည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေရာမှာ အဲဒါကိုပြောင်းလဲပစ်မယ့်အရာကို ကျွန်တော်ပြောနိုင်တာ ဘာမှမရှိပါဘူး။

လူပြိန်းသိကို ဘေးဖယ်ထားလိုက်ရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲက အရေးအကြီးဆုံးပုဂ္ဂလိကပိုင်ပစ္စည်းဟာ ဟာသညာဏ်တစ်နည်းအားဖြင့် သင့်ကိုယ်သင်၊ ဒါမှမဟုတ် အခြေအနေတစ်ခုကို ရယ်မောနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ရယ်မောခြင်းဟာ လုပ်ငန်းရဲ့ဖိစီးမှုကို လွင့်ပြယ်သွားစေဖို့အတွက် အထိရောက်ဆုံး



နဲ့ အပြုသဘောအဆောင်ဆုံးစွမ်းအားဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရယ်မောခြင်းကိုထိန်းချုပ်နိုင်သူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ အခြေအနေတစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် ထိပ်တိုက်တွေ့ဆုံမှုတစ်ခုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘယ်ဟာက ပျော်ရွှင်ရယ်မောစရာကောင်းတယ်ဆိုတာကို သင်ထောက်ပြနိုင်တယ်။ တခြားတစ်ယောက်ကို သင့်ရဲ့ခံစားချက်ကို မျှဝေခံစားအောင်လုပ်ပြီး တင်းမာမှုကို လွင့်ပြယ်အောင်လုပ်နိုင်တယ်ဆိုရင် သင်ပဲအသာစီးရမယ်ဆိုတာ အာမခံပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲမှာ ခြွင်းချက်မရှိဘူးဆိုတာ တော်တော်ရှားပါတယ်။ ဒီဟာကတော့ အဲဒီရှားပါးတဲ့ ခြွင်းချက်တွေထဲကတစ်ခုဖြစ်ပြီး အဲဒီလိုမဖြစ်ဘူးဆိုတာကို ကျွန်တော်မကြုံဖူးသေးပါဘူး။

ဂျွန်ကနေဒီဟာ တခြားလူတွေအားလုံးနားလည်သလို ဒီအချက်ကို ကောင်းကောင်းနားလည်ခဲ့တာ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမယ်။ သူဟာ ကွန်ဂရက်နဲ့ အမြဲရန်လိုနေတဲ့ သတင်းစာဆရာတွေကို ဟာသညာဏ်နဲ့ မကြာခဏ လွင့်ပြယ်စေပြီး တစ်ခါတလေမှာ သူ့ကိုကြိုက်ကြိုတာဟာ အဲဒီဟာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ကနေဒီရဲ့နောက်ပိုင်းသမ္မတတွေထဲက ဘယ်သူမှ အဲဒီအရာကို အမှန်တကယ်သဘောမပေါက်ခဲ့ကြပါဘူး။

ဟာသညာဏ်ဟာ အကောင်းဆုံးရေရှည်ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုကို ဖန်တီးပေးပါတယ်။ ရယ်စရာကောင်းပြီး မထင်မရှားပေးတဲ့ သဘောထားမှတ်ချက်တစ်ခုဟာ သင်ဟာ သင့်ကိုယ်သင် အလွန်အကျွံအလေးအနက်မထားဘူးဆိုတာကို လူတစ်ယောက်ကို ချက်ချင်း သိစေနိုင်တဲ့အတွက် အဲဒါဟာ လူတွေမှတ်မိတဲ့အရာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒါဟာ အစည်းအဝေးတစ်ခုကိုစလုပ်ဖို့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းလည်းဖြစ်ပါတယ်။ သင့်အနေနဲ့ သူတို့ကို တဝါးဝါး ရယ်နေအောင်လုပ်ဖို့တော့ မလိုအပ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အစပိုင်းမှာ သိမ်မွေ့ပြီး နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းတဲ့ တစ်ခုတည်းသော သဘောထားမှတ်ချက်ဟာ နောက်ကလိုက်လာမယ့် အရာအားလုံးအတွက် မှန်ကန်တဲ့အခြေအနေကို ဖန်တီးပေးပါလိမ့်မယ်။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ပြောရရင် ဟာသဟာ အမြင်တစ်ခုကို ရအောင်လုပ်ပေးတဲ့အရာဖြစ်ပြီး အဲဒီအမြင်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အကျိုးအမြတ်ပြီးရင် ဆုံးရှုံးဖို့အလွယ်ကူဆုံးအရာတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်တော်တော်ကြာက ဖိဒ်မော်ကော်ကားကုမ္ပဏီဟာ ကိန်းဂဏန်းသမားတွေက ကုမ္ပဏီရဲ့လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေကိုသိမ်းပိုက်ပြီး ကုန်ကျစရိတ်တွေကို ဖြတ်တောက်ဖို့အတွက် စက်ရုံတွေကို ပိတ်ပစ်တဲ့ကာလတစ်ခုကို ကျော်ဖြတ်ခဲ့ရပါတယ်။ သူတို့ဟာ မက်ဆူးဆက်ပြည်နယ်နဲ့ တက္ကဆက်ပြည်နယ်တွေက စက်ရုံတွေကိုပိတ်ရာမှာ အောင်မြင်သွားခဲ့ပြီး သူတို့ရလိုက်တဲ့ ဩဇာအာဏာအသစ်ကို အကြိုက်တွေ့သွားပုံရခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီချိန်က ဖိဒ်ကုမ္ပဏီရဲ့ တာဝန်ခံဥက္ကဋ္ဌဖြစ်တဲ့ ရောဘတ်မက္ကနာမားရားဟာ

နောက်ထပ်စက်ရုံတစ်ရုံကို ပိတ်ပစ်ဖို့ သူရရှိထားတဲ့ ထောက်ခံချက်တစ်ခုကို ဆွေးနွေးဖို့ သူ့ရဲ့ထိပ်တန်းအမှုဆောင်တွေကို အစည်းအဝေးခေါ်လိုက်ပါတယ်။ လူတိုင်းက အဲဒီကိစ္စကို ဆန့်ကျင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စာရင်းကိုင်တွေဆီက ကြိုတင်ခန့်မှန်းချက်တွေက တော်တော်စိတ်ပျက်စရာကောင်းနေတဲ့အတွက် ဘယ်သူမှ အဲဒီဘက်က ရပ်တည်ပြီးပြောဖို့ ဆန္ဒမရှိခဲ့ပါဘူး။

နောက်ဆုံးမှာတော့ ဖွဲ့ခံကုမ္ပဏီက ချာလီဘီချမ်ဆိုတဲ့ ဘွင်းဘွင်းပြောတတ်တဲ့ ဝါရင့်ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်က "ကဲပါလေ စက်ရုံတွေအကုန်လုံးကို ကျုပ်တို့ပိတ်ပစ်လိုက်ကြတာပေါ့ဗျာ။ ဒါဆိုရင် ကျုပ်တို့တကယ့်ကို ငွေကုန်ကြေးကျသက်သာသွားမှာပေါ့" လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

အားလုံးက ဝိုင်းပြီးရယ်ကြပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်ကတော့ နောက်ထပ်စက်ရုံတွေ ပိတ်ဖို့မှန်သမျှကို ခဏရွှေ့ဆိုင်းထားဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် ငွေကိုချွေတာချင်တဲ့ လူတွေဟာ ကုမ္ပဏီကို စီမံကွပ်ကဲမှုမလုပ်တော့ဘဲ ကုမ္ပဏီအတွက် အလုပ်လုပ်ဖို့ပြန်သွားခဲ့ကြပါတယ်။

သင်၏ကိုယ်ပိုင်ဖြစ်တည်မှု

လူတိုင်းမှာ သူနေထိုင်ပြုမူတဲ့ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်မှုတွေရှိပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် ရှိသင့်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မကောင်းမှုတွေကို ကျူးလွန်ကြတာဟာ ကျွန်တော်စဉ်းစားလို့ရတဲ့ တခြားအရာအားလုံးနီးပါးနဲ့ ကျူးလွန်တာထက် ကိုယ်ပိုင်မှုဆိုတဲ့နာမည်ကိုခံပြီး ကျူးလွန်ကြတာက ပိုပြီးများနေပါတယ်။

ကိုယ်ပိုင်မှုဟာ ပွန်းပဲ့နေတဲ့ အတ္တကို ဖုံးကွယ်ဖို့ အဆင်ပြေနေတဲ့ စကားလုံးတစ်ခုဖြစ်နေတဲ့ အကြိမ်တွေက များလွန်းနေပါတယ်။ အဲဒီနေရာမှာ စာနာစိတ်မရှိတဲ့ ရိုင်းပြတဲ့ လူတွေ အများကြီးရှိတဲ့အတွက် ပွန်းပဲ့နေတဲ့ အတ္တဆိုတဲ့ နာမည်နဲ့ တချို့အပြုအမူတွေကို လုပ်ဆောင်ဖို့ လုံးဝလက်ခံနိုင်စရာရှိတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေရှိတယ်လို့ ကျွန်တော်ယူဆပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါကိုကိုယ်ပိုင်မှုမဟုတ်ဘူးဆိုရင် 'ကိုယ်ပိုင်မှု' လို့မခေါ်ပါနဲ့။ အဲဒီလိုခေါ်လိုက်တာဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လှည့်ဖြားတဲ့ အန္တရာယ်ရှိတဲ့ပုံစံတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

လှည့်ဖြားခြင်းအကြောင်းကိုပြောတဲ့အခါ ရိုးသားဟန်ဆောင်ခြင်းနဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မှားယွင်းသရုပ်ဆောင်နေခြင်းကြားမှာ ကြီးမားတဲ့ ကွာခြားချက်ကြီးတစ်ခုရှိပါတယ်။ ကွာခြားချက်ဟာ သိသာထင်ရှားသင့်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်အချိန်မှာ သရုပ်ဆောင်မှုတစ်ခုကို လုပ်ရမယ်၊ ဘယ်အချိန်မှာ သင်ကိုယ်တိုင်ဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ ရှုပ်ထွေးမှုတစ်ခုခု ရှိနေခဲ့ရင် ဒုတိယဟာကိုပဲ ဖက်တွယ်ထားပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ သရုပ်ဆောင်လေ့ကျင့်မှုတွေ အများကြီးရှိနေတာကတော့ ရှင်းပါတယ်။ သင်ဟာ ကိစ္စအားလုံးအပေါ်မှာ ပွင့်လင်းမှုကို တစ်သမတ်တည်းပြနေမယ် ဆိုရင် သိပ်ပြီးထက်ထက်မြက်မြက်ရှိတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဓိကအချက်က သင့်ရဲ့အား အကောင်းဆုံးလုပ်ငန်းအရည်အသွေးတွေကို အသားပေးပြီး၊ အညံ့ဆုံးအရည်အသွေးတွေကို ဖုံးကွယ်ထားတဲ့ နေရာကဏ္ဍက ဝင်လုပ်တာဟာ သင့်ရဲ့အကောင်းဆုံးအတ္တအဖြစ် နားလည် ထားဖို့ဖြစ်ပါတယ်။

ကိုယ့်အတွက်ကိုယ် အဆိုးဆုံးကိုယ်ပိုင်ရန်သူပြန်ဖြစ်နေတဲ့ လူတွေဟာ ရိုးသားမှု နဲ့ ပါးနပ်မှုရဲ့ခြားနားချက်ကို မသိတဲ့လူတွေဖြစ်ပါတယ်။ 'ရိုးသားမှုဟာ အကောင်းဆုံးမူဝါဒ အမြဲတမ်းဖြစ်နေတာမဟုတ်ဘူး' ဆိုတဲ့ လက်သုံးစကားကို လူတိုင်းကြားဖူးကြပါတယ်။ အဲဒါဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ တစ်ခါတလေလိမ်ညာတာဟာ ဘာမှမဖြစ်ဘူးဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ထွက်ပြီး အထင်အမြင်လွဲမှားစေတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်။ အမှန်တရားကို ရိုင်းပျမှုလည်းမရှိ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်လည်း အန္တရယ်မဖြစ်စေတဲ့ နည်းလမ်းမျိုးနဲ့ပြောပြီး 'ရိုးသားမှုကို လျှော့လိုရပါတယ်' လို့ ပြောတာက ပိုသင့်တော်ပြီး ပိုတိကျပါတယ်။

တခြားအစွန်းတစ်ခုကတော့ လူတွေကိုစိတ်ကျေနပ်အောင်ပြောဖို့ ဆန္ဒစောလွန် တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုပြောတဲ့ အလုပ်နဲ့ အရှိန်ရနေတဲ့လူတွေကို ကျွန်တော်မြင်ဖူးပါ တယ်။ မကြာခင်မှာ သူတို့ဟာ သူတို့ကူညီပံ့ပိုးပေးချင်မှ ပေးမယ့်အရာတွေကိုပြောပြီး သူ တို့လုပ်ပေးချင်မှလုပ်ပေးနိုင်မယ့်အရာတွေကို ကတိတွေပေးကြပါလိမ့်မယ်။ သင်ကတိ ပေးထားတဲ့ အတိုင်းလုပ်မပေးနိုင်ဘူးဆိုတာနဲ့ သင့်ကိုလုပ်ပိုင်ခွင့်မရှိဘူးလို့ မြင်သွားပါ တယ်။ အဲဒီလိုလုပ်ခြင်းကြောင့် နောက်ဆုံးမှာ သင်ဖန်တီးပေးလိုက်မယ့် ထင်မြင်ယူဆ ချက်က အားနည်းချက်ဆိုတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။

စိတ်ခံစားမှုကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းခြင်း

အချိန်တစ်ချိန်မှာ အလုပ်တစ်ခုပဲလုပ်ရတဲ့ စည်းစိမ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ထဲက ဘယ် သူ့မှာမှမရှိပါဘူး။ အဲဒါ ကြောင့် အလုပ်တစ်ခုနဲ့ တွဲနေတဲ့စိတ်ခံစားမှုက နောက်အလုပ်တစ် ခုထဲကို ဖိတ်လျှံကျသွားဖို့ တော်တော်လွယ်ပါတယ်။ ကြီးမားတဲ့ အပေးအယူတစ်ခု မအောင် မမြင်ဖြစ်သွားရင် အဲဒီစိတ်ပျက်တဲ့ စိတ်ခံစားမှုနည်းနည်းကို သင်စကားပြောနေတဲ့ နောက် လူတစ်ယောက်ဆီကို ရောက်သွားအောင်မလုပ်မိဖို့ဆိုတာခက်ခဲပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် သင်အထူးတလည်သောကရောက်နေရင် အဲဒါကြောင့်စိတ်မရှည်မှုနဲ့ စိတ်ဆိုးမှုဟာ ဖုန်း ပြောဆိုမှု၊ ဒါမှမဟုတ် အစည်းအဝေးတစ်ခုထဲကို မကြာခဏ မသိမသာဝင်လာနိုင်ပါတယ်။ ထူးခြားတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုရဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေကို အဲဒီအခြေအနေထဲမှာပဲ

ဘောင်ခတ်ထည့်ထားပြီး အကန့်လိုက်ခွဲခြားထားဖို့ဆိုတာဟာ အကြံပေးဖို့လွယ်ကူပြီး လိုက်လုပ်ဖို့ တော်တော်ခက်ခဲတဲ့အရာတွေထဲက တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ကျွန်တော့် ရဲ့ ရက်တွေနဲ့ သီတင်းပတ်တွေကို လက်တွေ့ကျကျ အကန့်လိုက်ခွဲခြားထားတာဟာ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဖြေရှင်းချက်တစ်ခုဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်တွေ ခဲ့ပါတယ်။ မနက်ခင်းမှာ စာတွေကိုပြန်တာ၊ နေ့လယ်ခင်းမှာ တယ်လီဖုန်းတွေကိုပြန်ပြောတာ၊ အစည်းအဝေးတွေကို အစည်းအဝေးလုပ်တဲ့နေ့တွေမှာပဲ ကန့်သတ်ပြီးလုပ်တာ အစရှိတဲ့ ခွဲခြားမှုမျိုးတွေဖြစ်ပါတယ်။

အခြေအနေတွေကို တုံ့ပြန်မှုမလုပ်ဘဲ ကိုယ်ကပဲစပြီးလုပ်ဖို့ သင့်ကိုယ်သင် အတင်းအကျပ်ခိုင်းတာဟာလည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကျွန်တော်ဟာ ဝင်လာတဲ့ဖုန်းကို လက်ခံပြီးပြောလေ့မရှိဘဲ အမြဲတမ်းကိုယ်ကပဲစပြီး ဖုန်းကိုပြန်ခေါ်ပါတယ်။ သင်တစ်ခုခုလုပ်နေတာကို အနှောင့်အယှက်ပေးပြီး သင့်ဆီကိုဝင်လာတဲ့ဖုန်းကို ပြန်ပြောတဲ့အခါမှာ ထက် သင်ကဖုန်းကိုစပြီးခေါ်တဲ့အခါမှာ တစ်ဖက်လူကို ဖုန်းထဲမှာ မာဆတ်ဆတ်ပြောမယ့် ဖြစ်နိုင်ခြေအများကြီးပိုနည်းပါတယ်။

နောက်ဆုံးမှာတော့ အကန့်လိုက်ခွဲခြားထားခြင်းဟာ များသောအားဖြင့် သင့်ကိုယ်သင်နဲ့ အခြေအနေကြားမှာ စိတ်ခံစားမှုအကွာအဝေးတစ်ခုကို ခြားပေးလိုက်တဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

သင်သည် ခြောက်ပြစ်ကင်းသူတစ်ယောက်ဖြစ်ရန်မလိုပါ

အခုခေတ်အခါမှာတော့ ဂျွန်ဒီလိုရီရင်နဲ့ သင်အလုပ်လုပ်ခဲ့တယ်လို့ပြောဖို့ နေနေသာသာသူကိုသင်သိတယ်လို့ပြောတာတောင် သိပ်ခေတ်စားတော့မှာမဟုတ်သလိုပြောရင် လိမ္မာပါးနပ်ရာရောက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်ကတော့ သူ့ကိုသိသလို သူနဲ့လည်း အလုပ်အတူတူလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျွန်ဒီလိုရီရင်ရဲ့ အပြစ်ဟာ မောက်မာတာဖြစ်ပြီး အရည်အချင်း မရှိတာမဟုတ်တဲ့အတွက် ဂျင်နရယ်မော်တာကုမ္ပဏီက အလွန်တင်းကျပ်တဲ့ ဗျူရိုကရေစီ စနစ်ထဲမှာ အထက်ကို တစ်ရှိန်ထိုးတက်လာနိုင်တဲ့ ဘယ်သူမဆိုလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တစ်ခုခုကို နားလည်တယ်ဆိုတဲ့ အမှန်တရားဟာ ဆက်ပြီးရှိနေပါတယ်။

ကျွန်တော် ဒီလိုရီရင်ကို သူ့ပွန်းတီးယက်ကုမ္ပဏီရဲ့ အကြီးအကဲဖြစ်နေချိန်မှာ ပထမဆုံးတွေ့ဆုံခဲ့ပါတယ်။ သူနဲ့နှစ်ကြိမ်တွေ့ဆုံခဲ့တဲ့ အချိန်အတွင်းမှာ ပွန်းတီးယက်အနေနဲ့ စုစုပေါင်းဂဏန်းခုနစ်ခုအထိ တာဝန်ယူပြီး အမေရိကန်စက်တီအသင်းကြီးနဲ့ ပူးတွဲလုပ်ကိုင်သင့်တယ်ဆိုတာကို သူယုံကြည်လုနီးပါးဖြစ်အောင် ကျွန်တော်လုပ်ခဲ့ပါတယ် (ဒီလိုရီရင်ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချက်ချင်းချတတ်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်)။ နောက်သီတင်း

၅၈ ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)

ပတ် နည်းနည်းလောက်ကြာတဲ့အခါ အသေးစိတ်တွေကိုပြောပြီး သဘောတူညီချက်ကို အပြီးသတ်လုပ်ဖို့အတွက် ဒီထရွိုက်မြို့ကပွန်းတီးယက်ရဲ့ ကြော်ငြာအေဂျင်စီ၊ မက်ခ်မေးနပ်စ်နဲ့ ဂျွန်အင်အဒမ်ကုမ္ပဏီတွေမှာ ကျွန်တော်တို့တွေ့ဆုံကြဖို့ သဘောတူညီခဲ့ကြပါတယ်။

ဒါဟာ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းအေဂျင်စီက အမှုဆောင်တွေမုန်းတဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး လှုပ်ရှားမှုမျိုးဖြစ်တယ်ဆိုတာ အတိအကျပါပဲ။ ကျွန်တော်နဲ့ ဒီလိုရီရင် တစ်ခုခုကို သဘောတူညီခဲ့ကြတယ်ဆိုတာကို သူတို့ကသိကြပေမယ့် ဘာဆိုတာကို သူတို့မသိခဲ့ကြပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ အေဂျင်စီဟာ ဘယ်လိုအဆင်ပြေခဲ့တယ်ဆိုတာကိုတောင် သူတို့သေသေချာချာ မသိခဲ့ကြပါဘူး။

အစည်းအဝေးနေ့ကို ရောက်လာတဲ့အတွက် ကျွန်တော်အသင့်ပြင်ထားခဲ့ပါတယ်။ စားပွဲရဲ့ တစ်ဖက်ခြမ်းမှာ ဒီထရွိုက်မြို့က သူများနဲ့ မတူတစ်မူထူးခြားသူတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ မော်တော်ကားလုပ်ငန်းက ဩဇာအရှိဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ကြီးရှိနေပါတယ်။ ဒီဘက်ခြမ်းမှာရှိတဲ့ ကျွန်တော်က ကလိပ်လန်းမြို့က အားကစားလုပ်ငန်းစွန့်ခွီးတီထွင်သူတစ်ယောက်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ရဲ့ ကြားထဲမှာ ရှိကြသူတွေကတော့ စိတ်လှုပ်ရှားနေကြပုံပေါ်တဲ့ မက်ခ်မေးနပ်စ်ကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုဆောင်တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ အပေးအယူသဘောတူညီချက်က ကျွန်တော့်ရဲ့ အိတ်ကပ်ထဲမှာ ရှိနေပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အနိုင်မခံအရုံးမပေးဘူးလို့ ယူဆထားပါတယ်။

အစည်းအဝေးတစ်ရပ်လုံးကို မနက် ၉ နာရီ ၁ မိနစ်မှာ စလုပ်ဖို့ သတ်မှတ်ထားပါတယ်။ အစည်းအဝေးကို ၉ နာရီလို့ အစီအစဉ်ရေးဆွဲထားပြီး ကျွန်တော်တို့ဟာ မက်ခ်မေးနပ်စ်ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌရောက်လာချိန်ကို စောင့်ဆိုင်းနေကြပါတယ်။ ဒီလိုရီရင်က လက်ကနာရီကို ကြည့်ပြီး "ကဲ... စကြရအောင်" လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

ပြောဆိုမှုတွေဟာ အမေရိကန်စက်တီအသင်းနဲ့ ပွန်းတီးယက်တို့ကြားမှာ ပူးတွဲဆက်စပ်ကြော်ငြာမယ့်ပစ္စည်းတွေရဲ့ အကြောင်းကို ပြောင်းလဲရောက်ရှိသွားတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်ဟာ အဲဒီအကြောင်းကို လုံးဝလက်တန်းပြောခဲ့ပါတယ်။ တခြားအကြံပြုချက်တွေကိုလည်းလုပ်ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ သင်္ကေတဖြစ်နေတာ နှစ်တွေတော်တော်ကြာနေပြီဖြစ်တဲ့ လူရိုင်းခေါင်းအမှတ်အသားနဲ့ စက်တီအဖွဲ့နဲ့ကိုက်ညီမယ့် ကျွန်တော့်မှာရှိတဲ့ စိတ်ကူးတချို့ အကြောင်း ကျွန်တော်တစ်ယောက်တည်း စကားတွေ အရှည်ကြီးပြောခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်စကားပြောနေတဲ့အချိန်မှာ လူတွေအားလုံးရဲ့ မျက်လုံးတွေဟာ ကျွန်တော့်ကိုတစ်လှည့် ဒီလိုရီရင်ကို တစ်လှည့်ကြည့်နေကြတာကို ကျွန်တော်သတိထားမိခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုရီရင်က လုံးဝမထုံတက်သေးလုပ်နေပေမယ့် ကျွန်တော်ကတော့ ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော်ထင်ထားသလောက် အထင်ကြီးစရာဖြစ်မနေတဲ့အတွက် ဒီအချိန်ဟာ တိတ်တိတ်နေရမယ့် အချိန်ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မယ်ဆိုတာကို အခန်းထဲမှာရှိတဲ့ တခြားလူတွေဆီက

တစ်ဆင့်ခံစားမိခဲ့ပါတယ်။

ခဏကြာအောင် တိတ်ဆိတ်သွားပြီးတဲ့နောက်မှာ (တကယ်တော့တော်တော်ကြာ သွားတာဖြစ်ပါတယ်) "ကျွန်တော်တို့အကြောင်းကို ခင်ဗျားတော်တော်သုတေသနလုပ်ထား တာပဲ မာခဲ။ လူရိုင်းခေါင်းအမှတ်တံဆိပ်ကို ဖယ်ရှားပြီး အမှတ်တံဆိပ်အသစ်တစ်ခုကို ဖော်ထုတ်ဖို့အတွက် ပွန်းတီးယက်က ဒေါ်လာသုံးသန်းကျော်တောင် သုံးခဲ့ပြီးပြီဗျ" လို့ ဒီလိုရီရင်က ပြုံးပြီး ပြောလိုက်ပါတယ်။

အစည်းအဝေးမှာ သဘောတူညီချက်ကို တစ်နည်းနည်းနဲ့ ရသွားခဲ့ပေမယ့် အဲဒီအချိန် ကစပြီး ကျွန်တော်ဟာ အစည်းအဝေးတစ်ခုအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ရာမှာ ဒီလောက်ညံ့ ဖျင်းအောင် ဘယ်တော့မှမလုပ်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။

တစ်ခါတုန်းက တစ်စုံတစ်ယောက်က "လူတိုင်းဟာ အလွဲတွေကို လုပ်ကြပါတယ်။ အဲဒီအလွဲကို ခဏခဏပြန်လုပ်မှ အဲဒီအလွဲက အမှားဖြစ်လာတာဖြစ်ပါတယ်" လို့ ပြော တာကို ကျွန်တော်ကြားဖူးခဲ့ပါတယ်။ သင့်အနေနဲ့ ခြောက်ပြစ်ကင်းဖြစ်ဖို့ မလိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သင့်ရဲ့ အဲဒီမပြည့်စုံမှုတွေဆီကတော့ သင်ယူရမှာဖြစ်ပါတယ်။



(၃)

နှာတစ်ဖျားသာအောင်လုပ်ခြင်း

နှာတစ်ဖျားသာအောင်လုပ်ခြင်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ပြိုင်ဘက်ကို စိတ်ဓာတ်ပျက်ပြားအောင်လုပ်ပြီး အနိုင်ယူနည်းဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ တခြားလူတွေအကြောင်း သင်သိထားတာတွေအားလုံးနဲ့ သင်က သူတို့ကို သိခွင့် ပေးထားတဲ့ သင့်ရဲ့ အကြောင်းအရာတွေ အားလုံးကို ယူပြီး တခြားသူတွေကို အားနည်းစေဖို့နဲ့ လုပ်ငန်းအခြေအနေကို သင့်ရဲ့ အားသာမှုဘက်ကို နည်းနည်းကလေးယိမ်းအောင်လုပ်ဖို့အတွက် ဒီသတင်းအချက်အလက်ကို အသုံးပြုခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းဟာ အလိုလိုသိနေတဲ့ စိတ်နဲ့ အနိုင်ယူနည်းဖြစ်ပါတယ်။

အစပိုင်းမှာ အဲဒါဟာ ပါဝင်ကစားနေသူတွေနဲ့ ကစားပွဲရဲ့ သိလိုရနိုင်တဲ့ လက္ခဏာ သွင်ပြင်တွေအားလုံးကို သိဖို့ဆိုတဲ့ သင့်ရဲ့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုလုပ်တဲ့ ကိစ္စတစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဆုံးပိုင်းမှာတော့ ကစားပွဲကို သူ့ချည်းသက်သက် ဘယ်လိုကစားမလဲဆိုတာကို သိခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေကဘာကို လိုချင်တယ်ဆိုတာကို ဖော်ထုတ်တာ၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့လိုချင်တာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူတို့ယုံကြည်လာအောင်လုပ်ပြီး အဲဒီအရာတွေကို သူတို့ကိုပေးဖို့ နည်းလမ်းတစ်ခုကို ရှာဖွေတာဖြစ်ပါတယ်။ အကြံအစည်ကတော့ သင်ရတဲ့ အရာထက် နည်းနည်းကလေးလျှော့ပြီး ပြန်ပေးဖို့ဆိုတာ သေချာပါတယ်။

ဘယ်လုပ်ငန်းအခြေအနေမျိုးမှာမဆို ရအောင်ယူဖို့ နှာတစ်ဖျားသာမှုတစ်ခုရှိတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် အခိုင်အမာယုံကြည်ပါတယ်။ လောဘမကြီးပါနဲ့။ မြှောင်ကျကျလူပေါ်လူဇော်မလုပ်ပါနဲ့။ စိတ်မရှည်ဘူးဆိုတာ မဖြစ်ပါစေနဲ့။ ဒါပေမဲ့ နှာတစ်ဖျားသာမှုကိုတော့ ရှာနေပါ။ နောက်ဆုံးမှာ အဲဒီအရာဟာ သူ့အလိုလိုပေါ်လာမှာဖြစ်တဲ့အတွက် အဲဒီလိုပေါ်လာတဲ့အခါ အဲဒီအရာကို ရအောင်ယူဖို့အတွက် သင်လုပ်ရမယ့် အရာမှန်သမျှလုပ်ဖို့ အသင့်ပြင်ထားပါ။

အသေးစိတ်တွေကိုသိထားပါ

ပထမဦးဆုံးအနေနဲ့ သင်ဟာ အဖြစ်မှန်တွေကို မကြည့်သေးခင် နှာတစ်ဖျားသာမူ တစ်ခုကို ယူလို့မရပါဘူး။ အဖြစ်မှန်တွေချည်းသက်သက်က နှာတစ်ဖျားသာမူတစ်ခုရအောင် သင့်ကိုအာမခံချက်မပေးပေမယ့် အဲဒီအဖြစ်မှန်တွေက နှာတစ်ဖျားသာမူကို တခြားသူတွေ ဆီကို ပေးမပစ်အောင် သင့်ကိုကာကွယ်ပေးပါတယ်။ အခြေအနေကို ပြဋ္ဌာန်းသတ်မှတ်နေတဲ့ ဆက်စပ်မှုရှိနေတဲ့ 'မှန်တယ်လို့ လက်ခံထားတဲ့အရာတွေ' အားလုံးကို ဒါမှမဟုတ် အများစု ကို သင်သိထားရင် သင်ဟာ အရည်အချင်းမပြည့်မစုံနဲ့ လုပ်ကိုင်နေတာသာဖြစ်ပါတယ်။ ရှာဖွေဖော်ထုတ်ဖို့ နည်းနည်းပိုပြီး ခက်ခဲတဲ့အတွက်ကြောင့် မသိတာဖြစ်ကောင်းဖြစ်မယ့် သင်သိထားတဲ့ အချက်တစ်ချက်ဟာ ပြောင်းလဲမှုကို ဖန်တီးပေးမယ့်အရာတစ်ခုဖြစ်နေ မယ်လို့ ယူဆကြည့်လိုက်ပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဖြတ်လမ်းတွေအများကြီးရှိပေမယ့် ဒါဟာ အဲဒီလိုဖြတ်လမ်း မျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ လိုအပ်တဲ့ အောက်ခြေသိမ်းအလုပ်တွေကိုလုပ်ပါ။ သင်ဆက်ဆံလုပ်ကိုင် နေတဲ့ကုမ္ပဏီတွေ၊ လူတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး သင်လေ့လာလို့ ရတဲ့ အရာအားလုံးကို လေ့လာဖို့ အချိန်ယူပြီး ကြိုးစားအားထုတ်လုပ်ကိုင်ပါ။ အခြေအနေကို ပြဋ္ဌာန်းသတ်မှတ်ပေးတဲ့ အကျိုးရှိတဲ့အဖြစ်မှန်တွေဟာ သူ့အလိုလိုပေါ်ထွက်လာပါလိမ့်မယ်။

ဗီစိတ်နဲ့ မကြာခဏအလိုလိုသိရမယ့် ဒုတိယအုပ်စုအဖြစ်မှန်တွေရှိပါတယ်။ ဒီအဖြစ်မှန်တွေဟာ အခြေအနေတွေထဲက အလိုလိုပေါ်ထွက်လာတာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ အဖြစ်မှန်တွေဟာ လူတွေက ပြောကြလုပ်ကြပြီး အသုံးဝင်တဲ့ ထိုးထွင်းအမြင်အသစ်တွေကို ပေးနိုင်တဲ့ အရာတွေဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းအခြေအနေပေါင်းများစွာကို ကျွန်တော်မြင်ဖူး ကြားဖူးပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီအခြေအနေတွေထဲမှာ ပါဝင်ပတ်သက်ဖူးပါတယ်။ အဲဒီ အခြေအနေတွေမှာ တစ်ခုတည်းသော အဖြစ်မှန်တစ်ခုရဲ့ ပေါ်ထွက်လာမှု၊ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီ အချက်ကိုသတိပြုမိမှုဟာ နောက်ပိုင်းမှာဖြစ်လာတဲ့အရာ အားလုံးရဲ့နည်းလမ်း၊ ဒါမှမဟုတ် နည်းဗျူဟာတွေကို လုံးဝပြောင်းလဲသွားစေခဲ့ပါတယ်။

အမေရိကန်ရုပ်သံလုပ်ပိုင်ခွင့်တွေကို ဗြိတိသျှအလွတ်တန်းဂေါက်သီးဗိုလ်လုပွဲကို ရောင်းဖို့ ကျွန်တော်ပထမဆုံးကြိုးစားခဲ့တုန်းက အဲဒီအတိုင်းတစ်ပုံစံတည်းဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ကွန်ရက်တစ်ခုအတွက် အားကစားအကြီးအကဲနဲ့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းနေခဲ့ပါ တယ်။ သဘောတူညီချက်ကို အပြီးသတ်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ တွေ့ဆုံကြတဲ့အခါ ကျွန်တော်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ထိပ်တန်းရုပ်သံပိုင်းဆိုင်ရာအမှုဆောင်တစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်နဲ့အတူ ခေါ်သွားခဲ့ပြီး သူကသူ့ရဲ့ (ရှေ့နေတွေ စာရင်းကိုင်တွေရဲ့ ကွန်ရက်ဖြစ်တဲ့) 'လုပ်ငန်းရေးရာ' ဌာနက လူတစ်ယောက်ကို ခေါ်လာပါတယ်။

ဒီအစည်းအဝေးဟာ ဘာမှဖြစ်လာမှာမဟုတ်ဘူးဆိုတာကို မိနစ်ပိုင်းအတွင်းမှာ ကျွန်တော်သိလိုက်ပါတယ်။ စကားတွေပြောနေတဲ့ အားကစားအကြီးအကဲဟာ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်း ရေးရာဌာနက လူရဲ့ရှေ့မှာ ဘာမှလိုက်လျောပေးမယ့်ပုံ၊ ဒါမှမဟုတ် အစည်းအဝေးမတိုင် ခင်က သူတို့နှစ်ယောက်ဆွေးနွေးခဲ့တဲ့ အရာတွေဆီက သွေဖည်သွားမယ့်ပုံမပေါ်ပါဘူး။ သူတို့နဲ့ မကြာခဏပိုပြီးဆက်ဆံခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ရုပ်သံပိုင်းက အမှုဆောင်ရှိနေခြင်းဟာ အခြေအနေကို ပိုပြီးတော့ပဲ ဆိုးသွားစေခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့တောင်းဆိုမှု မှန်သမျှကို သူ့ရှေ့မှာ လိုက်လျောချင်ပုံမပေါ်ခဲ့ပါဘူး။

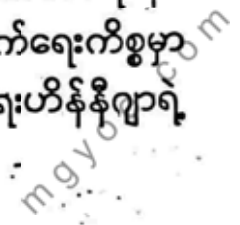
ဒါတွေဟာ တခြားအရာတွေအားလုံးထက် အများကြီးအလေးသာအောင် အကျိုး သက်ရောက်မှုရှိတဲ့ အဖြစ်မှန်တွေဖြစ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော် ဘာတွေကိုပဲရောင်းနေ နေရောင်းနေ၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ဘာတွေကိုပဲ ဝယ်နေဝယ်နေ၊ ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော်တို့ တစ် ပတ်လောက်ဆက်ပြီး စကားပြောနေနေ မပြောဘဲနေနေ အဲဒါတွေဟာ အရေးမကြီးတော့ ပါဘူး။ ဒီအစည်းအဝေးဟာ ဘယ်ကိုမှ အလွယ်တကူရောက်တော့မှာမဟုတ်တဲ့အတွက် ဒီအစည်းအဝေးကို တစ်နေနေရာကို ရောက်အောင်လုပ်ဖို့ကြိုးစားတာဟာ ပိုပြီးတော့သာ ဆိုးသွားပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်ပြောလို့ရပြီဆိုတာနဲ့ အစည်းအဝေးကို အဆုံးသတ်ပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အနေအထားတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စဉ်းစားဖို့ အချိန်နည်းနည်းထပ်ပေးဖို့ ကျွန်တော်အကြံ ပေးခဲ့ပါတယ်။ နောက်တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော်ဟာ ကွန်ရက်က အမှုဆောင်ကို ဖုန်းခေါ်လိုက် ပြီး တခြားသူတွေရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကလွတ်တဲ့နေရာမှာ အခွင့်အရေးဆိုင်ရာသဘောတူညီချက် တစ်ခုအတွက် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတွေကို ကျွန်တော်တို့အပြီးသတ်ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ အခုအချိန်အထိ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိနေတုန်းပါပဲ။

ပါဝင်လုပ်ကိုင်နေသူတွေကိုသိထားပါ

လူတွေကိုမှန်းဆကြည့်တာ၊ အတ္တကိုအဆုံးအဖြတ်ပေးတာ၊ အားနည်းချက်တွေကို ရှာဖွေတာ အစရှိတဲ့အရာတွေမှာ အရေးကြီးတဲ့အချက်ကတော့ တစ်စုံတစ်ယောက်ရဲ့ အကြောင်း သင်သိထားတာတွေကို မှန်ကန်တဲ့ လှုံ့ဆော်မှုတွေဆီကိုထုတ်ပြုပြီး ဒီသတင်း အချက်အလက်ကို သင့်ရဲ့အကျိုးကျေးဇူးအတွက် အသုံးပြုတာဖြစ်တယ်ဆိုတာ ရှင်းနေပါ တယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ဝင်ဘယ်လ်ဒန် တင်းနစ်အားကစားပြိုင်ပွဲမှာ အီလက်ထရောနစ် အမှတ်ပေးဆိုင်းဘုတ်အသစ်ကြီးနဲ့ အချိန်မှတ်စနစ်အသစ်တစ်ခုတည်ဆောက်ရေးကိစ္စမှာ ငွေကြေးထောက်ပံ့ပေးဖို့ ရိုးလက်စ်ကုမ္ပဏီရဲ့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဥက္ကဋ္ဌအွန်ဒရေဟိန်နီဂျာရဲ့



ယုံကြည်မှုကိုရရှိအောင် နှစ်အတန်ကြာကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ သူက အဲဒီအလုပ်ကို ငွေဖြုန်းတီးတာလို့ ယူဆပြီး အားကစားပြိုင်ပွဲတွေမှာအချိန်မှတ်နာရီတွေကို ငွေကြေး ထောက်ပံ့ပေးတဲ့ကိစ္စကို ကြီးမားတဲ့ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကြီးတွေရရှိထားတဲ့ ဆီကိုနဲ့ တိုင်းမက်စ်တို့လို နာရီထုတ်လုပ်သူတွေက သဘောထားသလိုပဲ သဘောထားခဲ့ပါတယ်။

သူ့ရဲ့စိတ်ကိုပြောင်းလဲဖို့ ကျွန်တော့်မှာရှိတဲ့ တစ်ခုတည်းသောအခွင့်အရေးဟာ သူ့ကို အဲဒီနေရာကို ရောက်အောင်ခေါ်သွားဖို့ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်သိခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၇၉ ခုနှစ်က ဝင်ဘယ်လ်ဒန်ကစားပွဲကာလသီတင်းပတ်နှစ်ပတ်အတွင်းမှာပဲ အဲဒီအလုပ်ကို ကျွန်တော်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

သီးသန့်ခန်းထဲမှာ လက်ဖက်ရည်သောက်ရင်း၊ ကစားနေတဲ့ ပွဲကိုကြည့်ရင်း ကျွန်တော်တို့ ထိုင်နေကြတဲ့အချိန်မှာ ရှေးကျတဲ့ ဗဟိုကစားကွင်းရဲ့ မျက်စိပသာဒဖြစ်မှု၊ အလွန်ထူးခြားတဲ့ ဒီနေရာရဲ့ အလှအပနဲ့ ဆွဲဆောင်မှု၊ ကစားပွဲရဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားစရာကောင်းမှု ဆိုတဲ့အရာအားလုံးကို စိတ်ဝင်တစားကြည့်နေတဲ့သူ့ကို ကျွန်တော်မြင်ခဲ့ပါတယ်။

ကစားပြီးသွားတဲ့အခါ ဟိန်နီဂျာက ကျွန်တော့်ဘက်ကိုလှည့်ပြီး 'လုပ်မယ်' ဆိုတဲ့ သင်္ကေတတစ်ခုကို သူ့ရဲ့ လက်နဲ့လုပ်ပြပါတယ်။

"ရိုးလက်စက လုပ်မယ်လို့သာ မှတ်လိုက်တော့ဗျာ" လို့ သူက ပြောလိုက်ပါတယ်။

အခြေအနေကို အကဲဖြတ်ခြင်း

အသေးစိတ်တွေနဲ့ ကစားသမားတွေကို သင်သိပြီး ပွဲတင်ရိုက်ခတ်မှုအားလုံးကို အကဲဖြတ်ဆန်းစစ်ပြီးပြီဆိုတာနဲ့ အခြေအနေတစ်ခုကို သင်စပြီးအကဲဖြတ်လိုရပါပြီ။ တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်စဉ်းစားပြီး အစဉ်းမှာ ဘာအခွင့်ကောင်းတွေရှိနေသလဲဆိုတာကို ကြည့်ပါ။

ကျွန်တော်ဟာ တည်တည်ငြိမ်ငြိမ် စဉ်းစားတာကို တစ်နည်းအားဖြင့် ကောင်းသည်ဖြစ်စေ၊ ဆိုးသည်ဖြစ်စေ အရေးပါတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်ရပ်မှန်သမျှကို အချိန်ပေးပြီး ပိုပြီး ကြီးမားတဲ့အမြင်နဲ့ကြည့်တာကို အကြီးအကျယ်ယုံကြည်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနည်းလမ်းဆိုင်ရာကိစ္စတစ်ခုအဖြစ် ကျွန်တော်နဲ့ဖြစ်ရပ်တွေ ကြားမှာ အလှမ်းကွာဝေးမှုတစ်ခုကို အတင်းအကျပ်လုပ်ထားပြီး အဲဒီလိုလုပ်ဖို့ လိုအပ်ချက်ကို ဖုန်းခေါ်ဆိုမှုတွေလုပ်ဖို့၊ အစည်းအဝေးတွေတက်ဖို့ လိုအပ်ချက်နဲ့ အတူတူလို့ပဲ မှတ်ယူသဘောထားပါတယ်။ ဒါဟာ သင်ကြားပေးလို့ ရချင်မှ ရနိုင်မှာဖြစ်ပေမယ့် သင်ယူလို့တော့ ရနိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီအရာကို ကျွန်တော့်ဘာသာ ကျွန်တော်လုပ်ဖို့ သင်ယူရမှာဖြစ်လို့ပါပဲ။ လူတိုင်းက ဒီအရာကို ပိုပြီးမှန်မှန်လုပ်ရင် နေ့ချင်းညချင်း ဂျီအန်ပီ ခုန်တက်သွားတာကို ကျွန်တော်တို့ မြင်ကောင်းမြင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

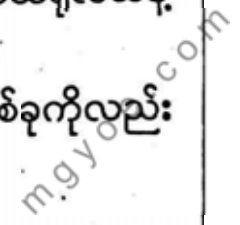
လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အတန်ငယ်တုန်းက ရာဖာယဲလ်တူဒဲလာဆိုတဲ့ ဗင်နီဇွဲလားရေနံနဲ့ သဘောကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်တွေ ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်သူကိုသိကျွမ်းပြီး လေးစားသဘောကျလာတဲ့အချိန်မှာ သူက ကျွန်တော့်ကိုတော်တော်လိမ္မာပါးနပ်တဲ့ အမှုဆောင်တစ်ယောက်အဖြစ် ထင်မြင်ယူဆခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ဘာမှ ပြည့်ပြည့်စုံစုံမရှိခဲ့တဲ့ အခြေအနေက နှစ်နှစ်ဆယ်မပြည့်ခင်အတွင်းမှာ ဒေါ်လာတစ်ဘီလီယံ ရှိတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကို တည်ဆောက်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့နှုတ်ထွက်စကားဟာ စာချုပ်ဖြစ်တဲ့အတွက် သူဟာ စာချုပ်စာတမ်းတွေနဲ့ လုပ်ကိုင်လေ့မရှိပါဘူး။ သူဟာ သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ကံကြမ္မာတွေကို သူ့ဘာသာဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် ရေနံဈေးကို ကစားတဲ့ သူ့ရဲ့အဓိက လုပ်ငန်းဟာ တခြားဘယ်သူကမှ ကောင်းကောင်းအသုံးမချတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို စဉ်ဆက်မပြတ်ကြည့်နေတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်နဲ့ အဲဒီအခွင့်အလမ်းတွေကို ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုမှုအပေါ်မှာ မှီခိုအားထားပါတယ်။

တစ်နည်းပြောရရင် ရာဖာယဲလ်တူဒဲလာဟာ နှာတစ်ဖျားသာမှုကို ရအောင်လုပ်တဲ့ နေရာမှာ ပါရမီရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ အဖြစ်မှန်တွေ သူ့ဆီမှာဘယ်လိုရှိနေတယ်၊ လူတွေဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာကို သူဘယ်လိုသိတယ်၊ သူတို့လိုချင်တဲ့အရာတွေကိုပေးဖို့ နည်းလမ်းတစ်ခုကို သူဘယ်လိုရှာဖွေဖော်ထုတ်တယ်ဆိုတဲ့အရာတွေကို အကောင်းဆုံး သရုပ်ဖော်ပြနေတာကတော့ ရေနံလုပ်ငန်းထဲက ပထမနေရာကို သူရောက်သွားတဲ့ ဇာတ်လမ်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေရဲ့ အလယ်ပိုင်းမှာ တူဒဲလာဟာ ကရကတ်စ်မြို့က ဖန်ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရေနံပညာရှင်တစ်ယောက်အဖြစ် လေ့ကျင့်သင်ကြားခဲ့တဲ့ တူဒဲလာဟာ ရေနံလုပ်ငန်းထဲကို ဝင်ချင်စိတ်ပြင်းပြခဲ့ပါတယ်။ အာဂျင်တီးနားနိုင်ငံဟာ ဗြူတိုင်းဓာတ်ငွေ့ဒေါ်လာသန်းနှစ်ဆယ်ဖိုးပေးသွင်းဖို့အတွက် ဈေးကွက်ထဲကို ရောက်လာတော့မယ်ဆိုတာကို လုပ်ငန်းလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်ဆီက တစ်ဆင့် သိရတဲ့အခါ အဲဒီကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းကို သူရအောင်လုပ်နိုင်မလားဆိုတာကို ကြည့်ဖို့ အတွက် အဲဒီကိုသွားခဲ့ပါတယ်။ "ဒီကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းကို ကျွန်တော်ရဲ့ရင် ဗြူတိုင်းဘယ်က ရမလဲဆိုတာကို ကျွန်တော်စပြီးစိတ်ပူရတော့မယ်" လို့ သူက ကျွန်တော့်ကို ပြောခဲ့ပါတယ်။

ရေနံလုပ်ငန်းထဲမှာ အရင်တုန်းက ဘာအဆက်အသွယ် ဘာအတွေ့အကြုံမှမရှိဘဲ ဖန်လုပ်ငန်းကိုသာ တစ်ယောက်တည်းလုပ်ကိုင်နေတဲ့ တူဒဲလာဟာ အာဂျင်တီးနားကို ရောက်သွားတဲ့အခါ သူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေဟာ အင်မတန် ကြီးမားတဲ့ ဗြိတိသျှပက်ထရိုလီယံနဲ့ ရှဲလ်ရေနံကုမ္ပဏီကြီးတွေဖြစ်နေတာကို ရှာဖွေတွေ့ရှိသွားခဲ့ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူ့နည်းနည်းထပ်ပြီး ရှာဖွေကြည့်တဲ့အခါ တခြားအရာတစ်ခုကိုလည်း



ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။ အာဂျင်တီးနားနိုင်ငံမှာ အမဲသားတွေ အများကြီးပိုလျှံနေပြီး သူတို့ဟာ အဲဒီအမဲသားတွေကိုရောင်းဖို့ အသည်းအသန်ကြိုးစားနေကြပါတယ်။ သူ့ရဲ့ နှာတစ်ဖျားသာမူဖြစ်တဲ့ ဒီအဖြစ်မှန်တစ်ခုကို သိခြင်းအားဖြင့် ပြောရမယ်ဆိုရင် သူဟာ အနည်းဆုံးရှင်နဲ့ ဘီပီတို့နဲ့ တန်းတူဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ "ခင်ဗျားတို့ ကျွန်တော့်ဆီက ဗြူတိုင်းဒေါ်လာသန်းနှစ်ဆယ်ဖိုးဝယ်မယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့ဆီက အမဲသားဒေါ်လာသန်းနှစ် ဆယ်ဖိုးကို ကျွန်တော်ပြန်ဝယ်မယ်" လို့ အာဂျင်တီးနားအစိုးရကို သူကပြောခဲ့ပါတယ်။ အာဂျင်တီးနားအစိုးရက သူ့ရဲ့အမဲသားဝယ်ယူမှုအပေါ်မှာမူတည်ပြီး သူ့ကိုစာချုပ်ပေးခဲ့ ပါတယ်။

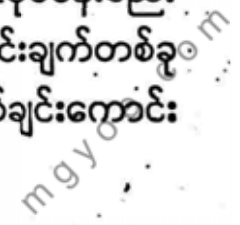
အဲဒီနောက် တူဒဲလာဟာ စပိန်နိုင်ငံကို သွားခဲ့ပါတယ်။ စပိန်နိုင်ငံမှာ အဓိက သင်္ဘောကျင်းတစ်ခုဟာ အလုပ်မရှိတော့တဲ့အတွက် ပိတ်ပစ်တော့မှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ ကိစ္စဟာ ကိုင်တွယ်ရခက်ခဲတဲ့ နိုင်ငံရေးကိစ္စတစ်ခုဖြစ်နေပြီး စပိန်နိုင်ငံအစိုးရအတွက် တော်တော်ထိလွယ်ရှလွယ်တဲ့ ပြဿနာတစ်ခုဖြစ်နေပါတယ်။ "ခင်ဗျားတို့ ကျွန်တော့်ဆီက အမဲသားဒေါ်လာသန်းနှစ်ဆယ်ဖိုးကို ဝယ်မယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့ရဲ့ သင်္ဘောကျင်းထဲမှာ ဒေါ်လာသန်းနှစ်ဆယ်တန်တဲ့ ထိပ်တန်းရေနံတင်သင်္ဘောကြီးတစ်စီးကို တည်ဆောက်ပါ မယ်" လို့ သူက စပိန်အစိုးရကို ပြောလိုက်ပါတယ်။ စပိန်တွေဟာ ဘဝင်ခိုက်သွားပြီး ဒေါ် လာသန်းနှစ်ဆယ်တန်ဖိုးရှိတဲ့ ရာဖာယဲလ်တူဒဲလာရဲ့ အမဲသားတွေကို စပိန်နိုင်ငံကို တိုက် ရိုက်ပို့နိုင်ကြောင်း သူတို့ရဲ့သံအမတ်ကတစ်ဆင့် အာဂျင်တီးနားကို အကြောင်းပြန်လိုက် ပါတယ်။ သူဟာ နှာတစ်ဖျားသာမူကို နောက်တစ်ကြိမ်တွေ့ရှိပြီး ရအောင်ယူခဲ့ပါတယ်။

တူဒဲလာနောက်ဆုံးသွားတဲ့နေရာကတော့ ဖီလာဒဲလ်ဖီးယားမြို့က ဆန်းရေနံ ကုမ္ပဏီပဲဖြစ်ပါတယ်။ "စပိန်နိုင်ငံမှာတည်ဆောက်နေတဲ့ကျွန်တော့်ရဲ့ ဒေါ်လာသန်းနှစ်ဆယ် တန် ထိပ်တန်းရေနံတင်သင်္ဘောကြီးကို ခင်ဗျားတို့ငှားမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့ဆီက ဗြူတိုင်း ဒေါ်လာသန်းနှစ်ဆယ်ဖိုးကို ကျွန်တော်ဝယ်မယ်" လို့ သူတို့ကို သူက ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဆန်းရေနံကုမ္ပဏီက သဘောတူလိုက်တဲ့အတွက် ရေနံနဲ့ဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်းထဲကို ဝင်ချင်တဲ့ ရာဖာယဲလ်တူဒဲလာရဲ့ ဆန္ဒဟာ ပြည့်ဝသွားခဲ့ပါတယ်။

ရုတ်တရက် ထက်မြက်လျင်မြန်စွာ စဉ်းစားခြင်း

ဘယ်လိုလုပ်ငန်းအခြေအနေမျိုးမှာမဆို တုံ့ပြန်မယ့်အစားကိုယ်ကစပြီးလုပ်ခြင်းနဲ့ ဘယ်တော့မှ အလွန်အကျွံ မတုံ့ပြန်ခြင်းရဲ့ အရေးပါမှုကို ယေဘုယျစီးပွားရေးလုပ်ငန်းစဉ်း မျဉ်းတစ်ခုအဖြစ် ကျွန်တော့်ရဲ့ အာရုံထဲမှာ နစ်မြုပ်ထားပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ခြွင်းချက်တစ်ခု ဖြစ်နိုင်တာကတော့ နှာတစ်ဖျားသာမူ ဒါမှမဟုတ် အခွင့်ကောင်းတစ်ခုကို ချက်ချင်းကောင်း



အောင် အသုံးချရာမှာဖြစ်ပြီး အဲဒီလိုမလုပ်ရင် အဲဒီအခွင့်ကောင်းဟာ လုံးဝပျောက်ကွယ် သွားမယ့်အခြေအနေပဲဖြစ်ပါတယ်။

အခွင့်အရေးကို ယူတတ်တဲ့သူဖြစ်ဖို့၊ ရုတ်တရက် ထက်မြက်လျင်မြန်စွာ စဉ်းစားဖို့ လိုအပ်ချက်ကလူတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာရှိတဲ့အရာတွေကို သိအောင်လုပ်ဖို့နဲ့ သူတို့ပြောနေတာကို သာမက ငုပ်လျှိုးနေပြီး ပိုမိုကြီးမားတဲ့အဓိပ္ပာယ်ကိုလည်း ကြားဖို့အရေးပါတယ်ဆိုတာကို ထင်ထင်ရှားရှား ပြနေပါတယ်။ နှာတစ်ဖျားသာမူတစ်ခုကို ရယူခြင်းဟာ ဘယ်အချိန်မှာ ချက်ချင်းတုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်မှုတစ်ခုအပေါ်မှာ မူတည်နေတယ်ဆိုတာကို ဒီအချက်တစ်ခု တည်းနဲ့ သင့်ကိုပြောပြနိုင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ မကြာသေးခင်က ရှိကာဂိုမြို့မှာ ကမ္ဘာ့ထရိုင်အက်သလွန် (ရေကူး၊ စက်ဘီးစီးနဲ့ အပြေးအားကစားသုံးမျိုးစုံပြိုင်ပွဲ) ဗိုလ်လုပွဲအတွက် သူတို့တာဝန်ယူ ထားတဲ့ အလုပ်တွေကို သက်တမ်းတိုးဖို့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ မက်ဒေါ်နယ်ကုမ္ပဏီနဲ့ အစည်း အဝေးတစ်ခုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီပြိုင်ပွဲကို ကျွန်တော်တို့က ရုပ်မြင်သံကြားရိုက်ကူးပြီး ထုတ် လုပ်ပေးတာဖြစ်ပါတယ်။

အစည်းအဝေးကိုလုပ်နေတဲ့အခါ ဘယ်သူကမှ အဲဒီအကြောင်းကို ရှေ့ထွက်ပြီး မပြောခဲ့ပေမယ့် သူတို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ ကြိုတင်မျှော်လင့်ထားခဲ့သလိုမဟုတ်ဘဲ သက်တမ်း တိုးဖို့ အများကြီးပိုပြီးတွန့်ဆုတ်နေတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ စပြီးသိလာခဲ့ပါတယ်။ အကြောင်းတစ်ခုကြောင့် သူတို့ဟာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဖော်ပြချက်တွေထဲမှာ သူတို့ကို ထည့်ပြီးဖော်ပြပေးမှုအပေါ် စိတ်ကျေနပ်မှုသိပ်မရှိဘဲဖြစ်နေပါတယ်။ ဒါတင်မကသေးပါ ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ အစည်းအဝေးရဲ့ အချိန်သတ်မှတ်ချက်ကလည်း တော်တော်ဆိုးဝါးခဲ့ပါ တယ်။ မက်ဒေါ်နယ်ကုမ္ပဏီဟာ ၁၉၈၄ ခုနှစ် အယ်လ်အေအိုလံပစ်ပွဲတော်အတွက် ရေကူး ကန်တည်ဆောက်ပေးဖို့ သူတို့ကိုယ်တိုင်တာဝန်ယူထားခဲ့ပြီး ဒီကိစ္စက သူတို့ရဲ့ကြော်ငြာ ပိုင်းဆိုင်ရာအတွေးတွေ အားလုံးအပေါ်မှာ ဖိစီးနေပါတယ်။

အဲဒီအခန်းထဲမှာ တစ်ခုခုကို တာဝန်ယူမယ့်၊ ဝယ်မယ့်သဘောထားတစ်ခုရှိနေ သေးတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ သတိပြုမိနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုအရှိန်ရနေမှုမျိုးတစ်ခုဟာ ဘယ်လောက်ကြာကြာဆက်ပြီးသွားနေဦးမလဲဆိုတာကို ဘယ်သူသိမှာလဲ။ ဒီအစည်းအဝေး ပြီးသွားရင် နောက်ထပ်တစ်စက္ကန့်တောင် ထပ်ပြီးကြာချင်မှကြာတော့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီထရိုင်အက်သလွန်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့စိတ်ကူးကို ပုံမှန်အတိုင်းလုပ်ခဲ့ပြီးတာ ဖြစ်နိုင် တဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ အမှန်တကယ်ပြောနေသင့်တဲ့အကြောင်းက အားလုံး အသစ်ဖြစ်ပေမယ့် အမြင်သဘောထားအရဆင်တူတဲ့ ပြိုင်ပွဲတစ်ခုအကြောင်းဖြစ်ပါတယ် လို့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရုပ်သံအရောင်းဌာနအကြီးအကဲက ရုတ်တရက်အကြံပြုလိုက်ပါတယ်။

အဲဒီပြိုင်ပွဲကတော့ မက်ဒေါ်နယ်ရဲ့ ရေကူးကန်အသစ်မှာ နှစ်စဉ်ကျင်းပမယ့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဒိုင်ဗင်ထိုးပြိုင်ပွဲအကြောင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

အဆိုက်အတန်ကလေးတစ်ခုရဲ့ အချိန်အခါသင့်မှုကို ဒီအမှုဆောင်က နားလည်ခဲ့တဲ့အတွက် မအောင်မြင်မှုနဲ့ ကျွန်တော်တို့ပြန်ထွက်လာရမယ့်အစား တာဝန်ယူကတိပေးမှုတစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့ ရရှိခဲ့ပါတယ်။

ကံကောင်းအောင်ဘယ်လိုလုပ်မလဲ

'ကံကောင်းခြင်းဆိုတာ လုံ့လဝီရိယဆီက ကြွင်းကျန်ခဲ့တဲ့အရာဖြစ်တယ်' ဆိုတဲ့ ဆိုရိုးစကားရှိပါတယ်။ "ကျွန်တော်ကတော့ ပိုပြီးလေ့ကျင့်လေ၊ ပိုပြီးကံကောင်းလေပဲ" လို့ တစ်ခါတုန်းက ဂယ်ရီပလေယာက ပြောခဲ့ဖူးပါတယ်။

နှစ်တွေကြာလာတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကံကောင်းခြင်းတွေဟာ ပိုပိုပြီးများလာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နှစ်တွေကြာ လာတာနဲ့အမျှ အဲဒီကံကောင်းခြင်းကို ဘယ်လိုကောင်းကောင်းအသုံးပြုမလဲဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့သိတဲ့အတွက် အဲဒီအရာက ကျွန်တော်တို့ဆီကို ရောက်လာတဲ့အထိ ကျွန်တော်က စောင့်မနေကြတော့ပါဘူး။

ဒါဟာ တကယ်တော့လုပ်ငန်းမှာ 'ကံကောင်း' တဲ့လူတွေနဲ့ 'ကံမကောင်း' တဲ့လူတွေရဲ့ ကြားက ပုံစာနကျတဲ့ ခြားနားချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ 'ပင်ကိုအားဖြင့်ကံကောင်း' တဲ့အုပ်စုဟာ အသေးဆုံးဆိုတဲ့ အက်ကွဲရာကလေးကိုမြင်ပြီး အဲဒါကို အက်ကွဲကြောင်းကြီးဖြစ်သွားအောင်လုပ်နိုင်ကြပါတယ်။ ဘယ်တော့မှ အခွင့်ကောင်းမရဘူးဆိုတဲ့ အုပ်စုကတော့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုက ခုန်ပေါက်လာပြီး သူတို့ကိုဝင်တိုက်သွားရင်တောင် အဲဒီအခွင့်အလမ်းကို မြင်ကြမှာမဟုတ်ပါဘူး။

'ကံကောင်းလာခြင်း' ဟာ များသောအားဖြင့် သင်ဘယ်အချိန်မှာကံကောင်းခဲ့သလဲဆိုတာကို အသိအမှတ်ပြုတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာ အဲဒီအရာကို နှာတစ်ဖျားသာမူဖြစ်အောင် ဘယ်လိုပြောင်းမလဲဆိုတာကိုသိခြင်းကတော့ လွယ်ကူတဲ့အစိတ်အပိုင်းဖြစ်ပါတယ်။

မစ္စတာဂျေဒ်ဖားသားရဲ့ ကံကောင်းမှုအကြောင်းကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။

မစ္စတာဂျေဒ်ဖားသား (ဒီနာမည်ဟာ သူ့ရဲ့နာမည်ရင်းဖြစ်ပါတယ်) ဟာ ကလိပ်လန်းမြို့မှာရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတချို့အတွက် ရုံးမှာ အလှူစိုက်ပျိုးထားတဲ့အပင်တွေကို ရေလောင်းပြီး စောင့်ရှောက်ရတဲ့ သစ်သီးဝလံပန်းမန်စိုက်ပျိုးသူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေထဲမှာ ဂျူးအင်လပ်ဖလင်စတီးကုမ္ပဏီပါပါတယ်။ ကလိပ်လန်းမြို့က နောက်ထပ်ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဖြစ်ပြီး ဂျူးအင်လပ်ဖလင်စတီးကုမ္ပဏီရဲ့ အဓိကဖောက်သည်လည်းဖြစ်တဲ့ အိတ်နီ

ကော်ပိုရေးရှင်းဟာ အဲဒီအဆောက်အအုံကို ပြောင်းရွှေ့လာတော့မယ်ဆိုတာကို သူက လေ့လာသိရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် သူတို့ဆီကအလုပ်ကိုလည်း သူ့အနေနဲ့ ရနိုင်မလား ဆိုတာကို သိဖို့အတွက် အီတန်ကော်ပိုရေးရှင်းကို သူက ဖုန်းဆက်ခဲ့ပါတယ်။

ရုံးက တာဝန်ခံပုဂ္ဂိုလ်နဲ့စကားပြောချင်ပါတယ်လို့ သူက ဖုန်းခေါ်လိုက်တဲ့အခါ တကယ်တာဝန်ရှိတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကို မှားပြီးတိုက်ရိုက်ဆက်မိသွားပါတယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက တော့ အီတန်ရဲ့ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ စီအီးအိုဖြစ်တဲ့ ဒဲလ်ဒီဝင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

"ဂျူးအင်လပ်ဖလင်စတီးကုမ္ပဏီရဲ့ အပင်တွေအားလုံးကို ကျွန်တော်ကြည့်ပေးပါ တယ်။ အဲဒါကြောင့်လူကြီးမင်းတို့ဆီကအဲဒီအလုပ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့လူတစ်ယောက်ယောက်နဲ့ ကျွန်တော်တွေ့ချင်ပါတယ်" လို့ မစ္စတာဂျေဒ်ဖားသားက ပြောပါတယ်။

နောက်တစ်နေ့မနက်မှာ သူ့ရဲ့အလုပ်သမားဝတ်စုံကိုဝတ်ပြီး သူ့ရဲ့အမှတ်အသား ဖြစ်တဲ့ အနက်ရောင်ဘယ်ရီကက်ဦးထုပ်ကို ဆောင်းထားတဲ့ မစ္စတာဂျေဒ်ဖားသားကို အီတန်ရဲ့ အဆင့်မြင့်အမှုဆောင်တချို့နဲ့တွေ့ဖို့ အစည်းအဝေးခန်းထဲကို ခေါ်သွားခဲ့ပါတယ်။ သူတို့အားလုံးမှာ သူတို့ရဲ့ရှေ့မှာ သူတို့ရဲ့ဂျူးနဲ့ လပ်ဖလင်ကုမ္ပဏီနဲ့ဆိုင်တဲ့ ဖိုင်တွေကို ချထား တယ်။ တကယ်တော့ ဂျူးအင်လပ်ဖလင်စတီးကုမ္ပဏီရဲ့အပင်တွေကို ကြည့်ပေးတယ်လို့ သူပြောခဲ့တာကို တစ်ဖက်က စက်ရုံတွေကို ကြည့်ပေးတယ်လို့ နားလည်မှုလွဲသွားတာဖြစ် ပါတယ်။

အဲဒီလိုမှားသွားတဲ့ ဖြစ်ရပ်ကိုရှင်းပြီးသွားတဲ့အခါ အားလုံးက ရယ်မောခဲ့ကြတဲ့ အတွက် အဲဒါဟာအဓိပ္ပာယ်မရှိတဲ့ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုအနေနဲ့ အဆုံးသတ်ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မစ္စတာဂျေဒ်ဖားသားဟာ သူထွက်သွားမယ့်အချိန်မှာ အမှုဆောင်တစ်ယောက်ဘက် ကိုလှည့်ပြီး "ကဲ... လူကြီးမင်းတို့ရဲ့အပင်တွေကိုကော ဘယ်လိုလုပ်ကြမှာလဲ" လို့ ပြော လိုက်ပါတယ်။

သူဟာ အပင်စောင့်ရှောက်တဲ့အလုပ်ကို ရသွားခဲ့ပါတယ်။

အကျပ်အတည်းကာလတွေကို အခွင့်အလမ်းတွေအဖြစ် ပြောင်းလဲပစ်ပါ
လူတွေဟာအကျပ်အတည်းကာလတွေကိုသူတို့အတွက်ဘေးဒုက္ခဖြစ်မယ့်အလား အလာနဲ့သာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းတတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့လူတွေဟာအကျပ်အတည်းကာလ တစ်ခုထဲမှာ တခြားကာလတွေမှာရှိနေတာထက် ပိုပြီးစိတ်လှုပ်ရှား၊ ပိုပြီးနေမထိထိုင်မသာ ဖြစ်တတ်ကြတဲ့အတွက် သူတို့ရဲ့အဲဒီပျော့ကွက်ကို ကြီးမားတဲ့အားသာချက်တစ်ခုဖြစ်အောင် ပြောင်းလဲပစ်လိုရနိုင်ပါတယ်။

မကြာသေးခင်တုန်းက အဓိကကျတဲ့ အဓိကဖောက်သည်တစ်ယောက်က ထိတ်လန့်

mgyc.com

တကြားနဲ့ ဖုန်းလှမ်းဆက်ပါတယ်။ အဲဒီဖောက်သည်ရဲ့ အကြီးဆုံးလိုင်စင်ယူထားတဲ့သူတစ်ယောက်က သူ့ကိုမသုံးတော့ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလိုလုပ်လိုက်တာဟာ ဒေါ်လာသန်းဂဏန်းရှိတဲ့ ဝင်ငွေနဲ့ လူအများရဲ့ ကြီးမားတဲ့အာရုံစိုက်မှုကို ဆုံးရှုံးရမယ့် အလားအလာရှိနေတယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီဖောက်သည်ကို တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်နေတဲ့အမှုဆောင်လည်း ထိတ်လန့်တုန်လှုပ်သွားခဲ့ပါတယ်။ ဒီအခြေအနေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်လေ့လာတဲ့အခါမှာတော့ အဲဒီအမှုဆောင်ဟာ အဲဒီသဘောတူညီချက်ကို ပိုပြီး တော့တောင် ကောင်းတဲ့သဘောတူညီချက်တစ်ခုနဲ့ အစားထိုးပြီးနေပါပြီ။

အဲဒါဟာ သတင်းကောင်းလို့ထင်ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလိုဖြစ်သွားခဲ့တဲ့အတွက် ဒီဖောက်သည်ဟာ ကျွန်တော်တို့ ထိုက်တန်တာထက်အများကြီးလျှော့ပြီး ကျွန်တော်တို့ကို အခကြေးငွေပေးဆောင်တော့မှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီဖောက်သည်ဟာ ကျွန်တော်တို့အတွက် ဂုဏ်သတင်းကြီးမားတဲ့ ဖောက်သည်ဖြစ်သွားတဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ငန်းသဘောတူညီမှုကို တွက်ချက်ရာမှာ အဲဒီအရာကို ကောင်းကောင်းအသုံးချသွားခဲ့ပါတယ်။

ဒီအကျပ်အတည်းကို ဖြေရှင်းရာမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့အမှုဆောင်က အဲဒီလောက် မမြန်ခဲ့ဘူးဆိုရင် ကျွန်တော့်အနေနဲ့ တချို့အဖြစ်မှန်တွေကို ဒီဖောက်သည်ကို ရှင်းပြဖို့ ဒီအခွင့်ကောင်းကို အသုံးပြုခဲ့မှာဖြစ်ပါတယ်။ မှန်ပါတယ်။ လိုင်စင်ယူထားတဲ့သူက ပြန်ထွက်သွားတာဟာ ဆိုးလွန်းပါတယ်။ မှန်ပါတယ်။ အဲဒီနေရာကို အစားထိုးနိုင်တယ်လို့ ကျွန်တော်တို့က ယူဆခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အချိန်နဲ့ အားထုတ်မှုတွေအများကြီးသုံးပြီးမှ အကူအညီတစ်ခါနှစ်ခါတောင်းပြီးမှသာ အဲဒီလိုလုပ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ် (အမှန်တကယ်လည်း အဲဒီလိုပဲဖြစ်ခဲ့ပါတယ်)။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ကို အခကြေးငွေထိုက်ထိုက်တန်တန်ပေးဖို့ကိစ္စကို ဖောက်သည်က ပထမနေရာမှာထားပြီး စဉ်းစားနိုင်ခြင်းရှိ မရှိကြည့်ဖို့အတွက် အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အခကြေးငွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ကိစ္စကို တင်ပြခဲ့မှာဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်သိတဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းတစ်ခုကတော့ အကျပ်အတည်းတစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာတဲ့အခါ ဒါမှမဟုတ် ပေါ်ပေါက်တဲ့ လမ်းကြောင်းပေါ်ကိုရောက်နေတဲ့အခါ မတုံ့ပြန်ပါနဲ့။ အဲဒီအကြောင်းကို သင် စဉ်းစားမှာပါလို့သာပြောပါ။ ဘာဆင်ခြေပဲဖြစ်ဖြစ်ပေးပါ။ ဒါပေမဲ့ မတုံ့ပြန်ပါနဲ့။ အခွင့်အလမ်းဖြစ်လာမယ့် အလားအလာနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဘေးဒုက္ခဖြစ်မယ့် အလားအလာပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒီအကျပ်အတည်းကို ဆန်းစစ်လေ့လာပြီးပြီဆိုတာနဲ့ သင် တုံ့ပြန်နိုင်ပါပြီ။ ဒါဟာ အနည်းဆုံးတော့ ပြဿနာကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းတဲ့နေရာမှာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းတွေးနိုင်ဖို့ ခွင့်ပြုတဲ့အတွက် ဖြစ်နေတဲ့အရာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သင်က လိမ္မာပါးနပ်ပြီး အဲဒီပြဿနာထဲမှာ သင်ကိုယ်တိုင်ပိတ်မိနေဘူးဆိုရင် အလွန်စိတ်ဝင်စားစရာ

ကောင်းတဲ့ နှာတစ်ဖျားသာမှုတစ်ခုကို ပေးနိုင်ပါတယ်။

စောင့်ဆိုင်းဖို့ လေ့လာသင်ယူပါ

ကျွန်တော်နဲ့ဆက်ဆံတဲ့ လူတွေဟာ မကောင်းသတင်းတွေအပေါ်မှာ ကျွန်တော့်ရဲ့ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းမှုစွမ်းရည်ကို မကြာခဏအံ့သြကြပါတယ်။ ဒါဟာ အမြဲတမ်းတော့ ဒီ လို ဖြစ်နေတာမဟုတ်ပါဘူး။ မကောင်းသတင်းတွေကို ကြိုက်ဖို့ ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့တာမဟုတ် ပေမယ့် အဲဒီသတင်းတွေကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းဖို့တော့ ကျွန်တော်သင်ယူခဲ့ပါတယ်။ မကောင်း သတင်းဟာ အစပိုင်းမှာ သူ့ကိုထင်ရသလောက် ဆိုးဝါးတာဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ နှစ်တွေကြာ လာတဲ့အခါ စိတ်ရှည်သည်းခံမှုရဲ့ အရေးပါမှုနဲ့ စိတ်ရှည်သည်းခံမှုမရှိရင် ဘယ်လောက် ပျက်စီးနိုင်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်သိလာခဲ့သလို အခုအထိလည်း သင်ယူလေ့လာနေ တုန်းပါပဲ။

အချိန်ကို ရိုးရိုးကလေးကုန်ဆုံးသွားစေခြင်းဟာ အခြေအနေတစ်ခုကို လုံးဝ ဘယ်လိုပြောင်းလဲသွားနိုင်တယ်၊ ပြဿနာတွေကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းနိုင်တယ်၊ တခြားပြဿနာ တွေကို အဓိပ္ပာယ်မဲ့သွားစေနိုင်တယ်၊ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်မှုတွေကို ဘယ်လိုလျော့နည်းသွား စေပြီး အမြင်ရှုထောင့်အသစ်တွေကို ဖြည့်စွက်ပေးနိုင်တယ်ဆိုတာတွေဟာ ကျွန်တော့်အတွက် အံ့သြစရာကောင်းနေတုန်းပါပဲ။ 'ကိုယ်စိုက်တဲ့အသီး ကိုယ်ခူးရမယ်' ဆိုတဲ့ စာသားကို တက်ကြွလွန်းနေတဲ့ အမှုဆောင်အသစ်တိုင်းရဲ့ ရင်ဘတ်ပေါ်မှာ တက်တူးထိုးထားသင့် ပါတယ်။

ဒါဟာ နှာတစ်ဖျားအသာရအောင်လုပ်တာနဲ့ ဘယ်လိုပတ်သက်နေသလဲ။ အများ ကြီးပတ်သက်နေပါတယ်။ အခွင့်ကောင်းကို ရယူတတ်ခြင်းဟာ တောထဲကကြောင်တစ် ကောင်လို ရောက်လာမယ့် အခွင့်ကောင်းကိုစောင့်နေတဲ့ စောင့်ဆိုင်းခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ စောင့်ဆိုင်းဖို့ လေ့လာသင်ယူခြင်း၊ စိတ်ရှည်သည်းခံဖို့ သင်ယူခြင်းမှာ အသုံးပြုမှုတွေ အများ ကြီးရှိတဲ့အတွက် သူ့ရဲ့အရေးပါမှုကို သေးသိမ်အောင်မလုပ်ဘဲ ဥပမာတစ်ခုနှစ်ခုပေးဖို့ ဆိုတာဟာ ကျွန်တော့်အတွက် ခက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ပြောပါမယ်။ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းရဲ့ ထူးခြားတဲ့ အနှစ်နှစ်ဆယ်ကာလအတွင်းမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့အောင်မြင်မှုရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ စိတ်ရှည်သည်းခံဖို့လိုအပ်ချက်နဲ့ တစ်နည်းနည်းနဲ့ ပတ်သက်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့မအောင်မြင်ခဲ့မှုတွေရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုလည်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအားဖြင့် အဲဒီစိတ်ရှည်သည်းခံမှုမရှိခဲ့ခြင်းကပဲ ဖြစ်ပွားစေခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။

မကြာသေးခင်တုန်းက ဟားရှယ်လ်ဝေါ်ကာရဲ့ နယူးဂျာစီဂျင်နရယ်နဲ့ စာချုပ် အသစ်ကို ကျွန်တော်တို့အပြီးသတ်စေစပ်ညှိနှိုင်းခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာချုပ်ဟာ ဒေါ်လာတန်ဖိုး

နဲ့ဆိုရင်အဖွဲ့လိုက်အားကစားသမိုင်းမှာအကြီးမားဆုံးစာချုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုလုပ်နေတဲ့ လူတွေဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့ အဖြစ်မှန်သက်သက်ကိုက စိတ်ရှည်သည်းခံမှုရဲ့ သက်သေအထောက်အထားတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်နှစ်တုန်းက ကျွန်တော်တို့ဟာ ဟားရှယ်လ်ကိုလက်မှတ်ထိုးဖို့ အသင့်စောင့်နေခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျော်ဂျီယာတက္ကသိုလ်က သူ့ရဲ့နည်းပြဖြစ်တဲ့ ဗင့်စ်ဒူးလေနဲ့ အစည်းအဝေးတချို့ လုပ်ပြီးတဲ့နောက်မှာ ကျွန်တော်တို့အောင်မြင်လိမ့်မယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ယုံကြည်မှုရှိခဲ့ပါတယ်။

၁၉၈၃ ခုနှစ်စောစောပိုင်းမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့စိတ်ရှည်သည်းခံမှုကို ကျေးဇူးတင်တဲ့ အကြောင်းနဲ့ ဟားရှယ်လ်နဲ့ လုပ်မယ့်အစည်းအဝေးတစ်ခုအတွက် သင့်တော်တဲ့အချိန်တစ်ခုကို အကြံပြုထားတဲ့ ဗင့်စ်ဆီက စာတစ်စောင်ကို ကျွန်တော်လက်ခံရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာကို ကျွန်တော်လက်ခံရရှိခဲ့တဲ့နေ့နဲ့ တစ်ရက်တည်းမှာပဲ ဟားရှယ်လ်ဟာဘွဲ့ကြိုကျောင်းသားတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကြေးစားစာချုပ်တစ်ခုကို လက်မှတ်ထိုးလိုက်ပြီဆိုတဲ့သတင်းဟာ သတင်းစာတွေထဲမှာ ဟိုးလေးတကျော်ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့အဖွဲ့လိုက်အားကစားဌာနဟာ စိတ်ထိခိုက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဟားရှယ်လ်နဲ့ ဗင့်စ်တို့ နှစ်ယောက်စလုံးက အားကစားစီမံခန့်ခွဲမှုအပေါ် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ချဉ်းကပ်မှုကို အထင်ကြီးလေးစားနေကြတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း၊ သူလက်မှတ်ထိုးခဲ့တဲ့ စာချုပ်ဟာ နှစ်နှစ်စာသာဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းနဲ့ အဖြစ်မှန်တွေအားလုံးကို ကျွန်တော်တို့ သိတာမဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့အကြောင်းတွေကို ကျွန်တော်က သူတို့ကိုပြောပြခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဆိုလိုတာက ကျွန်တော်တို့ နည်းနည်းကလေး စိတ်ရှည်သည်းခံလိုက်ရင် ဟားရှယ်လ်ဝေါ်ကာဆီက ပြန်ကြားချက်တစ်ခုကို နောက်တစ်ကြိမ်ထပ်ပြီး ကျွန်တော်တို့ အမှန်တကယ်ရနိုင်တဲ့အတွက် ဒီတစ်ကြိမ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ဆီက သူရသွားတဲ့နောက်ဆုံးအကြိမ်ပြန်ကြားချက် မဖြစ်သင့်ဘူးလို့ ကျွန်တော်က အခိုင်အမာအကြံပေးပြောဆိုခဲ့ပါတယ်။

နောက် ၁၂ လကြာတဲ့အခါ ဟားရှယ်လ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ကို အလုပ်အပ်တဲ့ဖောက်သည်တစ်ယောက်ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

“ သင့်ကိုယ်သင် ထိန်းသိမ်းကြပ်မတ်ပါ

ပါးနပ်တဲ့ အမှုဆောင်တွေရဲ့ အရေအတွက်နဲ့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ပါးနပ်လှပြီလို့ ထင်နေတဲ့ အမှုဆောင်တွေရဲ့ အရေအတွက်ဟာ တော်တော်ကွာခြားပါတယ်။ ဒီလိုကိန်းဂဏန်းကွာဟမှုထဲမှာပါနေသူတွေကို အလယ်ပိုင်းနဲ့ အလယ်အောက်ပိုင်းစီမံခန့်ခွဲမှုမှာ ချောင်ထိုးထားတာကို မကြာခဏတွေ့ရပြီး သူတို့ဟာ သူတို့တိုးတက်မှုမရှိတာကို သူတို့ကိုယ်သူတို့

အပြစ်မတင်ဘဲ အမြဲလိုလိုတစ်ခုခုကို၊ တစ်ယောက်ယောက်ကို အပြစ်တင်ကြပါတယ်။ အဲဒီ အမှုဆောင်တွေတော်တော်များဟာ တော်တော်အကင်းပါးပြီး ထိုးထွင်းမြင်တဲ့အမြင်တွေ တောင်ရှိနေကြတာပါလို့ လူတွေက သရော်ကြပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူတို့ရဲ့ ဗိညာဏ်ဟာ ညံ့ဖျင်းပါတယ်။ သူတို့အကင်းပါးပါးနဲ့ ရွေးချယ်ထား တဲ့အရာတွေကို တလွဲမှာအသုံးချဖို့ အမြဲတမ်းစီမံခန့်ခွဲပါတယ်။ နက်ရှိုင်းတဲ့သူတို့ရဲ့ စိတ်ထဲ မှာတော့ ဘာကိုပြောသင့်တယ်၊ ဘာကိုမပြောသင့်ဘူး၊ ဘယ်အချိန်မှာပြောသင့်တယ်၊ ဘယ်အချိန်မှာ မပြောသင့်ဘူးဆိုတာကို သူတို့သိနေကြပေမယ့် သူတို့ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ မထိန်းနိုင်ကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ တချို့အရာတွေကို မဆင်ခြင်ဘဲပြောပစ်လိုက်ကြပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင်လည်း အဲဒီလိုလုပ်တာဟာ သူတို့ရဲ့ အကျိုးကို အဆိုးဝါးဆုံးဖြစ်စေတယ်ဆိုတာ ကို သူတို့သိနေတဲ့အခါမှာတောင် 'အရှိအတိုင်းပြောဖို့' သူတို့ရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို မဟန့်တားနိုင် ကြပါဘူး။ ဒီလိုဖြစ်တာဟာ လုပ်ငန်းပိုင်းမှာ ရင့်ကျက်မှုမရှိတာသေချာပြီး အသက်နှစ်ဆယ် ကျော်၊ သုံးဆယ်ကျော်တွေမှာဖြစ်သလောက် အသက်လေးဆယ်ကျော်၊ ငါးဆယ်ကျော်၊ ခြောက်ဆယ်ကျော်ရှိတဲ့ လူတွေမှာလည်း ဖြစ်နေပါတယ်။

လုပ်ငန်းအခြေအနေတစ်ခုကို ပီပီရီရီကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရတော့မယ့်အချိန်မှာ သင့်အနေနဲ့ သင့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ခွင့်ကို ဘယ်လိုအဆင့်သတ်မှတ်ပေးပါသလဲ။ ရယ်စရာ ကောင်းတဲ့ မှတ်ချက်တစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် စေ့စပ်ဖျန်ဖြေပေးတဲ့ မှတ်ချက်တစ်ခုက အချီအချ စကားများနေတဲ့အထဲက တင်းမာမှုကို ဘယ်အချိန်မှာ နုတ်ယူနိုင်မလဲ။ သင့်ရဲ့ ဩဇာလွှမ်းမိုး မှုဟာ ဘယ်လောက်အထိအေးဆေးသွားအောင် လုပ်နိုင်ပါသလဲ။ စိတ်လိုက်မာန်ပါ ပြုမှု ဆောင်ရွက်ဖို့ သင်နောက်တစ်ကြိမ်အသင့်ဖြစ်နေတဲ့အခါ အဲဒီစိတ်ကို တွန်းလှန်တဲ့နေရာမှာ သင်ဘယ်လောက်တော်နေပါပြီလဲ။

တခြားလူတွေအကြောင်းသင်သိထားတဲ့အရာတွေကို ဘယ်လောက်ထိအောင် ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုခဲ့ပြီး သင့်ရဲ့အကြောင်းသူတို့သိတဲ့အရာတွေကို ဘယ်လောက် ထိအောင် ထိထိရောက်ရောက် ထိန်းချုပ်ထားခဲ့ပါပြီလဲ။



(၄)

ရှေ့ကိုရောက်အောင်တက်ခြင်း

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အနည်းငယ်တုန်းက ဘရော့ဒ်ဝေးဇာတ်ပွဲတွေထဲက တော်တော်ကောင်းတဲ့ ဇာတ်ပွဲတစ်ခုကတော့ 'အမှန်တကယ်မကြိုးစားဘဲ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်ရန်နည်းလမ်း' လို့ နာမည်ပေးထားတဲ့ တေးဂီတဟာသဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဓိကဇာတ်ကောင်က သူ့ရဲ့အကြီးအကဲက သူ့ကိုအထင်ကြီးအောင်လုပ်ဖို့ အမြဲကြိုးစားနေတဲ့ ဝန်ထမ်းလူငယ်တစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ ဇာတ်ဝင်ခန်းတစ်ခုမှာ သူဟာ ဇုနာရီမထိုးခင်မိနစ် အနည်းငယ်စောပြီး ရုံးကို ရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ တင်းနေတဲ့ သူ့ရဲ့လည်စည်းနဲ့ အင်္ကျီကိုလျှော့ပြီး သူ့ရဲ့ဆံပင်ကို နည်းနည်းပွသွားအောင်ဖွပြီး ဆေးလိပ်ခွက်တွေထဲကို စီးကရက်တိုတွေလိုက်ဖြည့်ပြီး တစ်ရုံးလုံးကိုစာရွက်တွေ၊ စာရွက်စာတမ်းတွေနဲ့ ရှုပ်ပွသွားအောင် လုပ်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီနောက် မိနစ်အနည်းငယ်အကြာမှာ သူ့ရဲ့အကြီးအကဲရောက်လာတဲ့အခါ အလုပ်စားပွဲပေါ်မှာ မှောက်နေတဲ့ သူ့ရဲ့ဝန်ထမ်းကို တွေ့လိုက်ရပြီး အဲဒီဝန်ထမ်းဟာ တစ်ညလုံးအလုပ်လုပ်ထားပြီး ပင်ပန်းတဲ့အတွက် နှစ်နှစ်ခြိုက်ခြိုက် အိပ်မောကျနေပုံပေါ်နေပါတယ်။

အဲဒါဟာ ရယ်စရာကောင်းတဲ့ မြင်ကွင်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒါဟာ သိသိသာသာကြီး ပုံကြီးချဲ့ထားတာဖြစ်ပေမယ့် သူများရဲ့ရှေ့ကိုရောက်ဖို့အတွက် လူတချို့က ရယ်စရာကောင်းလောက်အောင် ကြိုးစားပြီး လုပ်ကြမယ့်အရာကို ဇာတ်လမ်းဆင်ထားတာဖြစ်လို့ပါပဲ။

ကျွန်တော်ဟာ ဥပဒေအလုပ်သင်အဖြစ်ကနေ ကျွန်တော့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အလုပ်ထဲကို တိုက်ရိုက်ဝင်ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ လှေကားကိုတက်ရာမှာ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ဘယ်တုန်းကမှ ပျော်ရွှင်မှုကို မရခဲ့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ တခြားကုမ္ပဏီတွေမှာ ထိပ်ပိုင်းကို ရောက်ခဲ့တဲ့ သူငယ်ချင်းတွေ၊ အားကစားကအောင်မြင်မှုကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုဖြစ်လာအောင် အသုံးချ

ခဲ့တဲ့ နာမည်ကျော်အားကစားသမားတွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက တစ်ဆင့်၊ ဒါမှမဟုတ် ဥပဒေကျောင်းကတစ်ဆင့် အိုင်အမ်ဂျီကို ရောက်လာခဲ့တဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမှုဆောင်တော် တော်များကို ကျွန်တော်လေ့လာခဲ့ပြီးပါပြီ။ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံဟာ လူတွေကို စောင့်ကြည့်ဖို့ နောက်ထပ်နေရာတစ်နေရာသာဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်တွေ့ရပါတယ်။

တူနေတဲ့ နောက်ကြောင်းသမိုင်းတွေနဲ့ စွမ်းရည်တွေ ပိုင်ဆိုင်ထားတာချင်းအတူတူ တချို့လူတွေက ထိပ်ပိုင်းကိုရောက်အောင် တန်းတန်းမတ်မတ် တက်သွားကြပြီး တချို့လူတွေက ဘာကြောင့်ခက်ခဲ့တဲ့အလယ်ပိုင်းစီမံခန့်ခွဲရေးရဲ့ ရှုပ်ထွေးတဲ့နွဲ့အိုင်ထဲမှာပဲ အမြဲတမ်း ချောင်ထိုးခံထားရပုံပေါ်နေကြတာလဲ။

ယေဘုယျအဖြေက စွမ်းရည်နဲ့ ထက်မြက်မှုကြားမှာရှိတဲ့ ကွာခြားမှုကို နားလည်တဲ့အထဲမှာရှိတယ်လို့ ကျွန်တော်ယူဆပါတယ်။ ထက်မြက်မှုဆိုတာကတော့ အဲဒီစွမ်းရည်တွေကို တချို့သောရည်မှန်းချက်တွေရလဒ်တွေကို ရဖို့အတွက် အသုံးပြုခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့မှာလုပ်နိုင်စွမ်းရှိသလောက်ပဲ လုပ်ကိုင်နေကြသူတွေဟာ ထူးချွန်သူတွေဖြစ်မလာကြပါဘူး။

ထူးချွန်သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ စွမ်းရည်တွေကို ကျွမ်းကျင်မှု၊ လူတွေအပေါ်နားလည်မှု၊ ကစားပွဲကို ဘယ်လိုကစားနေတယ်ဆိုတာကို နားလည်မှုဆိုတဲ့ တခြားအရာတွေနဲ့ ပေါင်းစပ်ပစ်လိုက်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ အမြဲလိုလိုအောင်မြင်သူတွေဖြစ်ကြပြီး ရလဒ်တွေကို ပြနိုင်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါဟာ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီထဲမှာရော ကုမ္ပဏီပြင်ပမှာပါ သူတို့ရဲ့ စိတ်ကူးတွေနဲ့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဆွဲဆောင်မှုရှိအောင်လုပ်ရာမှာ ထက်မြက်မှုရှိကြလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဖောက်သည်တစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး အခုအခါမှာ စိတ်အက်စ်ကုမ္ပဏီမှာ အားကစားသတင်းတင်ဆက်သူဖြစ်တဲ့ ဂျန်မယ်ဒင်ဟာ ရေရှည်အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အုပ်ကလန်ရိတ်ဒါးစ်ဘောလုံးအသင်းမှာ နှစ်တော်တော်ကြာအောင် နည်းပြဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီဗိုလ်လုပ်ပွဲရာသီတွေအတွင်းမှာတုန်းက အုပ်ကလန်အန်အက်ဖ်အယ်လ်အသင်းမှာ ဖရက်ဘိုင်းလက်နစ်ကော့ဖ်ဆိုတဲ့ အကောင်းဆုံးရှေ့တန်းကစားသမားတစ်ယောက်ရှိခဲ့ပါတယ်။

"သူဟာ သူ့ရဲ့ စွမ်းရည်တွေ အကုန်ထုတ်ပြီးသာ ကစားခဲ့ရင် အန်အက်ဖ်အယ်လ် (အမျိုးသားဘောလုံးအဖွဲ့ချုပ်) ထဲမှာ ရှိခဲ့မှာမဟုတ်ဘူး။ သူဟာ နှေးတယ်။ သိပ်ပြီးလည်း မထွားကြိုင်းဘူး။ သူ့ရဲ့ ကစားပုံက နည်းနည်းတောင် ပုံပန်းမကျသလိုပဲ။ 'လဲမကျသွားစေနဲ့ဟေ့ ဖရက်။ လဲကျမသွားစေနဲ့' လို့ ကျွန်တော်က ကွင်းဘေးကနေ သူ့ကို အော်လေ့ရှိပါတယ်။ သူလုပ်နိုင်တာက ပေးတဲ့ဘောလုံးတွေကို မိအောင်ဖမ်းပြီး တစ်ဖက်ဂိုးစည်းကို ကျော်အောင် သယ်သွားပြီး အမှတ်ယူပေးတာပါပဲ" လို့ တစ်ခါတုန်းက မယ်ဒင်က ဘိုင်းလက်နစ်ကော့ဖ်ရဲ့

အကြောင်းကို ပြောဖူးပါ တယ်။

ဖရက်ဘိုင်းလက်နစ်ကော့ဖ်ဟာ ထက်မြက်မှုရှိပါတယ်။ ပွဲကိုဘယ်လိုကစားတယ် ဆိုတာကို သူသိပါတယ်။ အဖွဲ့ပုံစံနဲ့ ကစားတာကို သူနားလည်ပါတယ်။ သူက စနစ်အတွင်း မှာပဲ မလွယ်ပေါက်တွေ၊ လမ်းကြိုလမ်းကြားတွေကို တွက်ချက်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင် လှုပ်ရှားမှုတွေက ခံစစ်မရှိဘဲ လွတ်နေတဲ့နေရာတွေကိုရောက်အောင် သူ့ကိုပို့ဆောင်ပေးပါ တယ်။ သူဟာ သူ့နေရာမှာ ထူးချွန်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။

စည်းမျဉ်းများကို သိထားပါ

ကုမ္ပဏီရဲ့လှေကားကို တက်ခြင်းဟာ ကစားပွဲတစ်ခုဟုတ်ပါသလား။ လုံးဝဟုတ် ပါတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒါဟာ ကစားပွဲတွေအများကြီးကို တစ်ချိန်တည်းမှာ ပြိုင်တူ ကစားနေတာဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ သင့်ရဲ့အလုပ်ကို သင်ဂရုစိုက်ရင် ဒီကစားပွဲတွေကို အလေးအနက်ထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကစားပွဲတွေအားလုံးကို ကောင်းကောင်းကစား ချင်စိတ်ရှိရပါမယ်။

သင်ဟာ အလုပ်ရှင်တစ်ယောက်သာဖြစ်ခဲ့ရင် စစ်မှန်တဲ့ပင်ကိုအရည်အချင်းကို အသိအမှတ်ပြုပြီး အပေါ်ယံအသွင်သဏ္ဍာန်တွေရဲ့ လှည့်စားမှုကိုမခံရဖို့ အဆက်မပြတ်ကြိုး စားနေရမှာဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ဆိုရင်တော့ သင်အမှန်တကယ် ဘယ်လောက်တော်တယ်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်သူအစစ်အမှန်တွေကို သိအောင် လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းတစ်ခုကို တွက်ချက်ရပါမယ်။ ဒီနေရာမှာ ရန်သူတွေကို မဖန်တီးမိအောင် လည်း လုပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုလုပ်တာဟာဟာ ရှုပ်ထွေးမှုတွေကို ဖြစ်သွားစေနိုင်ပါတယ်။ သင်ဟာ သင့်ရဲ့ ပင်ကိုစွမ်းရည်တွေကို သင့်အထက်ကအရာရှိတချို့ သိအောင်သတိပေးဖို့ အဖုအထစ်တွေကို ခုန်ကျော်နိုင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ပြိုင်တည်းမှာပဲ သင့်အနေနဲ့ အလယ်ပိုင်းက လူတွေ ကိုလည်း သင့်ကိုထောက်ခံပြီး ထိပ်ဆုံးကလူဖြစ်အောင် တည်ဆောက်ပေးခြင်းအားဖြင့် သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပိုပြီးတော်တဲ့မန်နေဂျာတွေဖြစ်တယ်လို့ ယူဆသွားအောင်လုပ်ရမှာဖြစ် ပါတယ်။ သင်ဟာ အလယ်ပိုင်းက မန်နေဂျာတွေကို သင့်ကို မနှိပ်ကွပ်အောင်တားဆီးရ မှာဖြစ်သလို သင့်ရဲ့ပါဝင်ဖြည့်ဆည်းဆောင်ရွက်မှုတွေကို သူတို့ကပဲ လုပ်ထားသလိုလို မောင်ပိုင်မစီးအောင်လည်း တားဆီးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သင်ဟာ သင်နဲ့ တန်းတူတွေကို မိတ်ဆွေအဖြစ်ထိန်းထားပြီး သင့်ရဲ့လက်အောက်ငယ်သားတွေရဲ့ ထောက် ခံမှုကိုလည်း ထိန်းသိမ်းထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ ရှုပ်ထွေးရုံသာမကဘဲ စိတ်မသက် သာစရာလည်း နည်းနည်းဖြစ်လာနိုင်တဲ့အတွက် အဲဒါဟာ လူတော်တော်များများကုမ္ပဏီမှာ

အလုပ်လုပ်ပြီး စိတ်ကုန်လာတဲ့ ကြီးမားတဲ့ အကြောင်းရင်းကြီးတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

ရှေ့ကိုရောက်အောင်တက်ခြင်းဟာ နေ့စဉ်လုပ်ငန်းဘဝရဲ့ ပကတိအခြေအနေမှာ အလေးထားစရာကိစ္စတွေထဲက တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအရာကို ဘယ်ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်ကမှ သင့်အတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မပေးနိုင်ပါဘူး။ အမ်ဘီအေ၊ ဒါမှမဟုတ် ဥပဒေဘွဲ့၊ ဒါမှမဟုတ် တခြားဘွဲ့တစ်ခုခုဟာ သင့်ကိုတံခါးဝတစ်ခုကိုသာ ပို့ပေးနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အထဲကိုရောက်ပြီဆိုတာနဲ့ သင်ဟာ အမှန်တကယ် ဘယ်လောက်တန်ဖိုးရှိတယ်ဆိုတာကို လူတွေသိအောင်လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းတစ်ခုကို သင့်အနေနဲ့ ရှာဖွေလိုအပ်ပါတယ်။ တခြားတစ်ယောက်ယောက်ကို ဆိုးတယ်လို့ထင်ရအောင် သေချာပေါက်မလုပ်ဘဲ သင်ဟာ ကောင်းတယ်လို့ ထင်ရပါမလား။ သင်ဟာ အဖွဲ့အစည်းထဲမှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရအောင်လုယူတာတွေကို မလုပ်ဘဲ ကစားပွဲကိုကစားနိုင်ပါသလား။

ကျွန်တော်ယုံကြည်တဲ့အဖြေကတော့ 'ကစားနိုင်တယ်' ဆိုတဲ့အဖြေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပထမအဆင့်ဟာ ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းပုံအတွင်းက ဆက်ဆံရေးတွေကို လွှမ်းမိုးနေတဲ့ အမာခံအခြေအနေမှန်တွေကို အသိအမှတ်ပြုပြီး ကစားပွဲမှာထားတဲ့ စည်းမျဉ်းတွေကို သိထားခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအခြေအနေမှန်တွေဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့တစ်ခု အများကြီးကွာခြားပေမယ့် ယေဘုယျစည်းမျဉ်းသုံးခုရှိပါတယ်။

စည်းမျဉ်း-၁ ။ ။ အသင့်တော်ဆုံးသူသာ ဆက်လက်ရှင်သန်မယ်

ဒါဝင်ရဲ့ယူဆချက်ဟာ တြိဂံပုံစံရှိတဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံအားလုံးနီးပါးကို လွှမ်းမိုးနေတဲ့အတွက် ကော်ပိုရေးရှင်းတွေဟာ ခြွင်းချက်မဟုတ်ရုံသာမကဘဲ အကောင်းဆုံးဥပမာတစ်ခုတောင် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေမှာပါ။ ဒုတိယ-တာဝန်ခံဥက္ကဋ္ဌတွေလောက် တာဝန်ခံဥက္ကဋ္ဌတွေများများမရှိသလို ဒုတိယ-တာဝန်ခံဥက္ကဋ္ဌတွေဟာလည်း မန်နေဂျာတွေလောက် များများမရှိပါဘူး။ ဒါက ဘယ်လောက်ပဲခက်ခဲသိမ်မွေ့သည်ဖြစ်စေ စီမံခန့်ခွဲမှုအဆင့်ဆင့်ကြားမှာ၊ တြိဂံရဲ့အလွှာတစ်ခုနဲ့တစ်ခုကြားမှာ သဘာဝပဋိပက္ခတစ်ခုရှိနေတာကို ဆိုလိုပါတယ်။ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က အာဏာလုမှုပြင်းထန်တဲ့ သူ့ရဲ့ကုမ္ပဏီမှာ အဲဒီအရာကို 'သတ္တဝါအချင်းချင်း ကြီးနိုင်ငယ်ညှဉ်းစားသောက်တဲ့ခလေး' အဖြစ် ရည်ညွှန်းပြောဆိုပါတယ်။

စည်းမျဉ်း-၂ ။ ။ သင်နဲ့တန်းတူတွေဟာ သင့်ရဲ့သဘာဝမဟာမိတ်တွေဖြစ်ပါတယ်။

အပြင်ပန်းအားဖြင့် အသိဉာဏ်ရှိတယ်လို့ ထင်ရတဲ့လူတွေဟာ ဒီစည်းမျဉ်းကို အသိအမှတ်ပြုရမယ့်နေရာရောက်ရင် တော်တော်မပါးမနပ်ဖြစ်သွားကြတာဟာ အံ့ဩလောက်အောင်ပါပဲ။ သင့်ရဲ့ဘဝတူတွေကို သင်နဲ့ကင်းကွာအောင်လုပ်လိုက်ရင် ကုမ္ပဏီထဲ

mgyc.com

က လူတွေအားလုံးဟာ သင့်ရဲ့ရန်သူတွေပဲ ဖြစ်သွားဖို့ပဲရှိပါတယ်။

စည်းမျဉ်း-၃ ။ ။ စနစ်တစ်ခုဆိုတာအမြဲရှိတယ်။

'စနစ်' ဆိုတာဟာ သိပ်ပြီး နှစ်လိုဖွယ်ရာဖြစ်ချင်မှဖြစ်ပါမယ်။ ဒါမှမဟုတ် အလုပ် တောင်ဖြစ်ချင်မှဖြစ်ပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီတိုင်းမှာ စနစ်တစ်ခုတော့ရှိမြဲပါပဲ။ ရှေ့ကို ရောက်ဖို့အတွက် သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့စနစ်ကို သိထားရမှာဖြစ်သလို အဲဒီစနစ်ကို ဘယ်လိုအသုံးပြု မလဲဆိုတာကို နားလည်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ အဲဒီကုမ္ပဏီထဲမှာ၊ အဲဒီကုမ္ပဏီကတစ်ဆင့်၊ အဲဒီကုမ္ပဏီနဲ့ပတ်သက်ပြီး သင်အလုပ်လုပ်ဖို့ တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းဖြစ်ပါတယ်။

ရေရှည်အထင်ကြီးမှုများကို ဖန်တီးခြင်း

အထင်ကြီးမှုတွေကို ဖန်တီးခြင်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အခန်း-၂ မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့အရာ အားလုံးနီးပါးဟာ အဓိကကျတဲ့ဖြည့်စွက်ချက်တစ်ခုနဲ့ ရှေ့ကိုရောက်အောင်လုပ်ခြင်းနဲ့ သက်ဆိုင်နေပါတယ်။ အဲဒီဖြည့်စွက်ချက်ကတော့ 'သင်ဟာ အတွင်းထဲမှာ ကာလကြာရှည် အကဲဖြတ်ခံနေရတယ်' ဆိုတာပါပဲ။

ဒါဟာ တွက်ချက်မှုအပေါ်မှာ တန်ဖိုးထားတာပိုနည်းပြီး မိတ်ဆွေတွေ၊ မဟာမိတ် တွေက ဆက်ပြီးထောက်ခံနေတဲ့ စနစ်တစ်ခုကို ဖော်ထုတ်တဲ့အပေါ်မှာ တန်ဖိုးထားမှုက ပိုပြီးများနေပါတယ်။ သင်ဟာ စနစ်တကျစီစဉ်ထားတဲ့ တယ်လီဖုန်းခေါ်ဆိုမှုတချို့နဲ့ အခါ အားလျော်စွာ အချိန်ကိုက်စီစဉ်ထားတဲ့ တွေ့ဆုံမှုတွေလုပ်ပြီး ညွှန်ကြားပြသပေးတဲ့ ဆရာ တစ်ယောက်ကို ကုမ္ပဏီရဲ့ပြင်ပမှာ ဖန်တီးထားနိုင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအတွင်းထဲမှာ ညွှန် ကြားပြသပေးခြင်းကတော့ အပတ်စဉ်၊ လစဉ် အမြဲလုပ်ရနေရတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ရေရှည်ကာလဆိုတာက သင့်ရဲ့ကြီးမားတဲ့ အောင်မြင်မှုတွေနဲ့ ကြီးမားတဲ့ ဆုံးရှုံးမှုတွေ၊ အောင်မြင်မှုဆုံးရှုံးမှုတစ်ခုချင်းတွေဟာ သင်ထင်သလောက်နီးနီး အရေးပါတာမဟုတ်ဘူး လို့လည်း အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ "ဒီကုမ္ပဏီရဲ့ ယေဘုယျသဘောထားက 'အခုလောလော ဆယ် ခင်ဗျား ကျုပ်အတွက်ဘာလုပ်ပေးပြီးပြီလဲ' ဆိုတာပါပဲ" လို့ တစ်ယောက်ယောက်က မကျေမနပ်နဲ့ပြောတာကို သင်ကြားဖူးပါသလား။ ကျွန်တော်ကတော့ အဲဒါဟာ အပြည့်အဝ သဘာဝကျတဲ့သဘောထားဖြစ်တယ်လို့ယူဆပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒါဟာ အပေးအယူလုပ်ခြင်းရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်နေလို့ပါပဲ။ သင့်မှာ အဆင်မပြေဖြစ်သွားတဲ့ သဘောတူညီမှုတစ်ခုရှိရင်၊ ဒါမှမဟုတ် တစ်ခုထက်မက ဆက်တိုက်ရှိနေရင် အဲဒီအတွက် သင်အံ့လုပ်က ဖြုတ်ပစ်တာကို ခံရလိမ့်မယ်လို့ သင်မမျှော်လင့်ပါဘူး။ ပြောင်းပြန်အနေနဲ့ သင်ဟာ အနိုင်ရနေတဲ့မြင်းကိုပဲ စီးနေတာကြာလွန်းလာရင် သင့်ရဲ့မြင်းစောင်းထဲမှာ ကျန်