



Herbert N. Casson

How to Overcome Competition

ညီညီနီနီ

ပြိုင်ပွဲဝင်စီးပွားရေးသမား

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်ထုတ် ညီညီနိုင် စာအုပ်များ



ကျပ်

အုပ်ရေ

၅၀၀ အုပ်

အကြိမ်

ဒုတိယအကြိမ်

ထုတ်ဝေသည့်အချိန်

၂၀၂၃ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ

ထုတ်ဝေသူ

ဦးသိမ်းမင်း (၀၄၂၉၁)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

၃၃၄၊ ၈ လမ်း၊ ၁၁ ရပ်ကွက်၊

တောင်ဥက္ကလာပမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ

ဦးဇေယျာဦး (၀၁၅၇၉)

Silver Sky Press ပုံနှိပ်တိုက်၊

အမှတ် ၂၆၊ ၉၇ လမ်း၊ လွတ်လပ်ရေးရပ်ကွက်၊

မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

စာအုပ်ချုပ်

မင်းဇော်

ညီညီနီနီ
ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

HOW TO OVERCOME
COMPETITION

Herbert N. Casson

ပါဝင်သည့်အကြောင်းအရာများ

* နိဒါန်း	၁၁
- အခန်း ၁ ယဉ်ပြိုင်ခြင်းရဲ့ တန်ဖိုး	၁၉
- အခန်း ၂ စံထားသော အဆင့်	၃၃
- အခန်း ၃ အမြတ်အစွန်းများရအောင် ရုန်းကန်လှုပ်ရှားခြင်း	၄၅
- အခန်း ၄ လူလိမ်လူညာများနှင့် လျှော့ဈေးချသူများ	၆၁
- အခန်း ၅ အတွင်းရန်များ	၇၃
- အခန်း ၆ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းရှင်၏ အခန်းကဏ္ဍ	၈၉
- အခန်း ၇ လက်ကားဒိုင်၏ အခန်းကဏ္ဍ	၁၀၅
- အခန်း ၈ လက်လီဆိုင်များ၏ အခန်းကဏ္ဍ	၁၁၉
- အခန်း ၉ တစ်သီးပုဂ္ဂလများ၏ အခန်းကဏ္ဍ	၁၄၃
- အခန်း ၁၀ အခင်းအကျင်း ကြော်ငြာခြင်း	၁၅၁
- အခန်း ၁၁ သုတေသနနှင့် ရှေ့အမြော်အမြင်	၁၆၁
* ဘာသာပြန်သူ၏ မှတ်ချက်	၁၈၃

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်ရဲ့ ညီညီနောင်ဘာသာပြန်စာအုပ်များ

ကိယိုဆာကိသုဋ္ဌေးဗေဗေမီးရိုး

* သူဋ္ဌေးဗေဗေ ဆင်းရဲဗေဗေ ၁၅၀၀ ကျပ်

RICH DAD

POOR DAD

Robert T.Kiyosaki

* ချမ်းသာတဲ့ကလေး ၅၀၀၀ ကျပ်

ပါးနပ်တဲ့သူငယ်

RICH KID

SMART KIT

Robert T.Kiyosaki, Sharon L. Lechter

* လူတိုင်းတက်သင့်တဲ့ ၄၀၀၀ ကျပ်

စီးပွားရေးပညာသင်ကျောင်း

THE BUSINESS SCHOOL FOR

PEOPLE WHO LIKE HELPING PEOPLE

Robert T.Kiyosaki

* မိလျှံနာ မဖြစ်ချင်ဘူးလား ၁၅၀၀ ကျပ်

GUIDE TO BECOMING RICH

Robert T.Kiyosaki, Sharon L. Lechter

* ချမ်းသာစေချင်လွန်းလို့ပါ ၄၀၀၀ ကျပ်

WHY WE WANT YOU TO BE RICH

Robert T.Kiyosaki, Donald J.Trump

နိဒါန်း

ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းစုများနှင့် ကုမ္ပဏီများဟာ
 စံထားမှုများကို အာရုံစိုက်လာကြပါတယ်။ သားသတ်ရုံ
 များကို နာမူနာကြည့်ပါ။ ခြွင်းချက်တချို့ ရှိတာကလွဲလို့
 အားလုံးလိုလို အတူတူပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပဲတောင့်ထဲက ပဲစေ့
 ၂ လုံး လိုပဲပေါ့။

ကျောက်မျက်ရတနာဆိုင်၊ ကုန်ပဒေသာဆိုင်တွေ
 ဟာလည်း တစ်ဦးတည်းပိုင်ဆိုရင် ဒီအတိုင်းပါပဲ။

ကုန်သည်နှင့် ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတိုင်းလိုလိုမှာ အရည်
 အသွေးကို မှတ်တမ်းထားတဲ့ဌာနတွေ ရှိကြပါတယ်။
 သူတို့အနေဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်မှုကို ကျော်လွှားဖို့ ကြီးစားကြရာ
 မရောက်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် သူတို့က အတိုင်းအတာ
 တစ်ခုအထိတော့ လိုလားချက် ပြည့်တယ်လို့ ဆိုလောက်
 ပါတယ်။ တကယ်တော့ သာမန်ကိစ္စတွေကို သာမန်နည်း
 နှင့် လုပ်ခဲ့ကြရုံပဲ ရှိတာပါ။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ လုပ်ငန်းတစ်ဝက်လောက်ဟာ စံထားလောက်တဲ့ အဆင့်တွေထက် နိမ့်နေတာတွေ ရပါတယ်။ သူတို့ကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအစစ်လို့တောင် မခေါ်နိုင်ပါဘူး။ သူတို့ဟာ အရည်အချင်း မပြည့်တဲ့လူတွေနှင့် လုပ်နေတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအစစ်တွေဟာ အုတ်တိုက်မှာ သံချည်သံကွေးတွေ ပါနေသလိုပါပဲ။ တစ်ဝက်လောက်က အမြတ်အစွန်း ဆက်ရနေပေမယ့်၊ ကျန်တဲ့တစ်ဝက်က လုပ်ငန်းတွေ ပျက်သွားရတာကလား။

အကြမ်းဖျင်းခန့်မှန်းရရင် ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းတွေရဲ့ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ 'စံ' မမီဘဲ၊ ရပ်တည်ဖို့ အသည်းအသန်ကြိုးပမ်းနေရပါတယ်။

၄၀ ရာနှုန်းကတော့ စံမီကိုက်မီပါပဲ။ သူတို့ဟာ လျာထားချက်တစ်ခု ပြည့်အောင် ကောင်းကောင်း စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါတယ်။ အမြတ်တွေလည်း ရပါတယ်။ အဲ့ဒါတကယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပဲပေါ့။

ကျန်တဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကတော့ စံထားသတ်မှတ်တဲ့အဆင့်ရဲ့ အထက်မှာ ရှိကြပါတယ်။ သူတို့က လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်ထက် ကျော်လွန်ပြီး လုပ်ကြတာပါ။

သို့နှင့်အမျှ သူတို့မှာ အပိုလုပ်စရာတွေလည်း ရှိကြပါတယ်။ အဆင့်မြင့် အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းတွေက

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

လူတိုင်းဟာလည်း တစ်နည်းနည်းဖြင့် ဂုဏ်ရှိကြတာပါပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းတွေမှာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်လည်း ရှိနေစမြဲပါ။ ခွန်အားကြီးမားတဲ့ စွမ်းဆောင်မှု၊ ပစ္စည်းကိရိယာတွေ ခေတ်မီကောင်းမွန်မှု၊ နည်းစနစ်တွေ မှန်ကန်မှု၊ အဆင့်မြင့် ကျွမ်းကျင်မှု၊ လူတွေရဲ့ ဗဟုသုတ ပြည့်ဝမှုတွေက ယှဉ်ပြိုင်မှုတွေကို ကျော်လွှားနိုင်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကို အဆင့်မီလုပ်ငန်း ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းက ပိုင်ရှင်တွေ၊ မန်နေဂျာတွေအတွက် ကျွန်တော်ရေးခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဆင့်မမီတဲ့ လုပ်ငန်းကလူတွေ လည်း နမူနာ ယူနိုင်ပါတယ်။

အဓိကရည်ရွယ်ချက်ကတော့ သတ်မှတ်ထားတဲ့ စံထက် ကျော်အောင် အရည်အချင်းအဆင့်အတန်းကို မြှင့်တင်ခြင်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ဘယ်လို သာအောင်လုပ်နိုင်တယ် ဆိုတဲ့အချက်ကို ဖော်ထုတ်ပေးတာပါပဲ။

လူတစ်ယောက်ဟာ အသားတင်အမြတ် ရာခိုင်နှုန်းတိုးပွားအောင် လုပ်နိုင်ရင်ပဲ၊ 'ပြိုင်ဆိုင်မှုထက် သာပြီ' လို့ ပြောကောင်း ပြောကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါဆိုရင် သူဟာ သူ့ပြိုင်ဖက်တွေကို ဦးဆောင်လမ်းပြ လုပ်လိုက်တာပဲ ဆိုရပါမယ်။ သူ့ပြိုင်ဖက်တွေက သူ့ကို ရောင်းအားတွေ

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

နှင့် ဖိတိုက်မှာ ဖြစ်ပေမယ့်၊ ကျွန်တော်တို့က အောင်မြင်မှု ဆိုတာ ဒီအချက်နှင့် တိုင်းတာ မဟုတ်ပါဘူး။

လျာထားချက်ပြည့်ဝမှုကို အကောင်းဆုံးဆန်းစစ် မှုဟာ ဘယ်လုပ်ငန်းမှာမဆို အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။

အမြတ်ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်လာရင် အားလုံး ကောင်းသွားတော့တာပါပဲ။

ယှဉ်ပြိုင်မှုကို ကျော်လွှားအောင်မြင်တယ် ဆိုရာ မှာ ပြိုင်ဖက်တွေကို လုပ်ငန်းက မောင်းထုတ်ရတာ၊ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေကို လက်ဝါးကြီးအုပ်တာလို့ မဆို လို့ပါဘူး။

ဒီနေရာ 'အောင်နိုင်တယ်၊ ကျော်လွှားအောင်မြင် တယ်' ဆိုတဲ့စကားလုံးဟာ 'တစ်ဖက်သားကို ဖျက်ဆီး ပစ်တယ်' ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပယ် မဟုတ်တာလည်း အမှန်ပါ။ တကယ်ဆိုလိုတဲ့ အဓိပ္ပယ်က 'လူတစ်ယောက်အနေဖြင့် သူ့အချိန်နှင့် ငွေရင်းငွေနှီးတွေအပေါ်မှာ ထိုက်သင့်တဲ့ အမြတ်တွေရအောင် လုပ်နိုင်တာ' ကိုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ပိုရှင်းသွားအောင် နမူနာပြုရရင် မြို့တစ်မြို့မှာ မုန့်လုပ်ငန်းရှင် ၁၀ ယောက် ရှိတယ် ဆိုပါစို့။ တစ်ယောက် က လုပ်ငန်းရဲ့ ၅ ရာခိုင်နှုန်းပဲ အလုပ်လုပ်တယ်ဆိုရင်

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

သူဟာ ယှဉ်ပြိုင်မှုရဲ့အောက်မှာပဲ ရှိပါသေးတယ်။ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း လုပ်ငြိဆိုရင်တော့ ခြေနိုင်လက်နိုင်ခေါင်း ထောင်နိုင်ရုံ ရှိပါပြီ။ ဒါပေမယ့် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း လုပ်နိုင် တဲ့အခါမှာတော့ ယှဉ်ပြိုင်မှုကို ကျော်လွှားအောင်မြင်ပြီ လို့ ဆိုရမှာပါ။

ဘယ်သူမျှ သာမန်ထက် ပို မလုပ်မချင်း ယှဉ် ပြိုင်မှုကို ကျော်နိုင်ပြီလို့ မယူဆနိုင်ပါဘူး။

ယှဉ်ပြိုင်မှုကို ကျော်လွှားအောင်မြင်ဖို့ ကြိုးပမ်း ရာမှာ ချမ်းသာရုံသက်သက် ရည်ရွယ်လို့ မဖြစ်ပါဘူး။ ဒို့ထက် ပိုမြင့်မားတဲ့ စေ့ဆော်မှုတွေ၊ အကြောင်းရင်းတွေ ကျန်နေပါသေးတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ကြိုးပမ်းလုပ်ဆောင်မှုဟာ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ထိပ်တန်းအဆင့်ရောက်ဖို့ စိတ်ဓာတ် စွမ်းအားမြှင့်တင်တာ ဖြစ်သလို၊ သူနေထိုင်ရာဒေသမှာ အထက်တန်းကျကျနှင့် သြဇာ ပိုပြီး ကြီးမားမှုကိုလည်း ရယူရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် မလုပ်ဘဲနှင့် ဘယ်သူမျှ သူ့လုပ်ငန်းကို လမ်းကောင်းလမ်းမှန်ပေါ် ရောက်အောင် ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ သူ့မြို့ရွာမှာ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ တွေးခေါ်ရှင် တစ်ယောက် ဖြစ်ရပါလိမ့်မယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဒါဝင်(Darwin)ပြောခဲ့တဲ့ စကားတစ်ခွန်းဖြစ်တဲ့ ‘အတော်ဆုံးသာ ရှင်ကျန်ခဲ့မယ်’ ဆိုတာဟာ ခေတ်မစား သင့်တော့တဲ့ စကားပါပဲ။

တောရိုင်းဥပဒေ ဖြစ်ပြီး၊ အနိုင်မခံ အရှုံးမပေးဘဲ ကြမ်းတမ်းရိုင်းပျတဲ့ ဒီသဘာဝကို ဖော်ထုတ်ခဲ့တဲ့အတွက် လည်း သူ့ကို ခွင့်လွှတ်ဖို့ ခက်လှပါတယ်။ သူ့စကားက မေတ္တာထားမှုနှင့်၊ ဆင်ခြင်မှုနှင့် လုံးဝ ဆန့်ကျင်ခြားနား နေလို့ပါပဲ။

သူက ‘အပင်တချို့နှင့် တိရစ္ဆာန်တချို့ဟာ သူတို့ အသက်ရှင် ရေးအတွက် ရန်ကန် ရာမှာ တခြားအပင်တွေနှင့် တခြားသတ္တဝါတွေကို သတ်ဖြတ် ဖျက်ဆီးပစ်တယ်’ လို့ ဆိုပါတယ်။

‘စံထားချက်အဆင့်ထက် သာလွန်အောင် အား ထုတ်နိုင်တဲ့ အပင်နှင့် တိရစ္ဆာန်တွေသာ ရှင်သန်ရပ်တည် နိုင်တယ်’ ဆိုတဲ့ သဘောပါပဲ။ ဒါမှ မဟုတ်ရင်တော့ မျိုးတုံး ပျောက်ကွယ်ကုန်ကြရတာပါတဲ့။

အပင်တွေနှင့် တိရစ္ဆာန်တွေဟာ စီးပွားရေး လောကက လူတွေလို ယှဉ်ပြိုင်တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဟာ အစာရေစာ လိုအပ်ချက်ကို ရှာဖွေဖြည့်တင်းရင်း မှန်တိုင်းဘေး၊ ရေဘေး၊ မီးဘေး စတဲ့ သဘာဝဘေး အန္တရာယ်တွေကို ရင်ဆိုင်ရပါတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဒါဝင်ရဲ့အပြောအရ ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် လိုက်လျောညီထွေ အဆင်ပြေအောင်နေတတ်တဲ့ အပင်တွေနှင့် တိရစ္ဆာန်တွေမှာ ရှင်သန်ကြီးထွားမှုကို ထိုးထွင်းသိတဲ့ ဉာဏ်တွေ အလိုလိုရှိနေကြတယ်' လို့လည်း မှတ်သားစရာ တွေ တွေ့ရပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မှာ သဘာဝရဲ့နိယာမတွေကို ဖော်ထုတ်ဖို့ ကြိုးစားထားပါတယ်။ လူတွေရဲ့ စီးပွားရေးလောကရဲ့ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုတွေမှာ ဒီ သဘာဝနိယာမ 'ယှဉ်ပြိုင်မှု' ဆိုတဲ့ အန္တရာယ်အသစ်တွေ ပေါ်ပေါက်နေပါတယ်။

ဒီအန္တရာယ်အသစ်တွေကို ကျော်လွှားနိုင်ရေးမှာ မုန်တိုင်းတွေ၊ ရေလွှမ်းမိုးမှုတွေ၊ အစာရေစာ ခေါင်းပါးမှုတွေကို အပင်တွေနှင့် တိရစ္ဆာန်တွေရဲ့ ဖြေရှင်းတဲ့နည်းတွေကိုပဲ အသုံးပြုရပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်လည်း ရှင်သန်ကြီးထွားရေးကို ထိုးထွင်းဉာဏ်တွေရှိဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကို ဖက်ပြိုင်လာသူတွေထက် သာတဲ့နည်းတွေ ရှာရပါမယ်။ အခြေအနေကိုပြောင်းဖို့ ကျွန်တော်တို့ကိုယ် ကျွန်တော်တို့ ပြုပြင် ပြောင်းလဲရမှာပါပဲ။ ပိုကောင်းပြီး မတူခြားနားတာတွေ လုပ်ရပါမယ်။ ကုန်စည်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ရှိထားတဲ့ စံတွေထက် သာအောင် မြင့်ယူရပါမယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ယှဉ်ပြိုင်မှုကို ကျော်လွှား အနိုင်ယူဖို့ ဒါတွေ
အားလုံးကို လုပ်ရမှာပဲ ဆိုပါတော့။

ဟားဘတ်ကတ်ဆင်

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အခန်း ၁

ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းရဲ့ တန်ဖိုး

ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းဟာ လူရဲ့ စွမ်းရည်သန်သန့မလေးပါပဲ။ ပိုးမွှားတိရစ္ဆာန်ငယ်လေးတွေမှာသာ ယှဉ်ပြိုင်မှု မရှိတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပါးနပ်တဲ့ ပုရွက်ဆိတ်လေးတွေနှင့် ပျားတွေကြားမှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုတာ လုံးဝမရှိပါဘူး။ ပျားတစ်အုပ်ဟာ တခြားပျားတစ်အုပ်နှင့် မယှဉ်ပြိုင်ပါဘူး။ ကွင်းပြင်ထဲမှာ ယုန်ကလေးတွေ ခုန်ပေါက် ပြေးလွှားနေပေမယ့် သူတို့က အပြေးပြိုင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။

မြင်းတွေဆိုလည်း မြင်းစီးသမားရော်ကိတွေက တက်စီးပြီး ခိုင်းမှသာ ပြိုင်တတ်ကြတာပါ။ တိရစ္ဆာန်ငယ်လေးတွေ ပြိုင်ကြတာဟာလည်း လူတွေက လေ့ကျင့်ပေးလို့ပါပဲ။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

တိရစ္ဆာန်တွေဘဝမှာ အောက်တန်းကျတဲ့ပုံစံဟာ ‘ယှဉ်ပြိုင်မှု’ လို့ မခေါ်နိုင်ဘဲ၊ ရက်စက်ကြမ်းကြုတ်မှုတွေနှင့် မရပ်မနားတိုက်ခိုက်တဲ့ အားပြိုင်မှုတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဂျာမန်သိပ္ပံပညာရှင် ဒေါက်တာဂျော့ရမ်းမားတ် (George Roemmert၊ ယခင်က မြူးနစ်တွင် နေခဲ့၍ ယခု အမေရိကန်တွင် ရောက်နေသူ)က ရေသွက်မဟုတ်တဲ့ ရေတစ်စက်ကို ၃ ပေပတ်လည်ရှိတဲ့ ပိတ်ကားပေါ်မှာ ချပြီး ပြသခဲ့ပါတယ်။ ရေတစ်စက် ချလိုက်တိုင်း မရေတွက်နိုင်တဲ့ ပိုးမွှားအမျိုးမျိုး အချင်းချင်းတိုက်ခိုက်ကြတာ တွေ့ရတာပါပဲ။ ရေစက်တွေထဲမှာ အသက်ရှင်ရပ်တည်မှု အတွက် အဆက်မပြတ် ရုန်းကန်နေရတာကို သူ မြင်ခဲ့ရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ ကျောင်းမှာ ယှဉ်ပြိုင်တတ်အောင် လေ့ကျင့်ခဲ့ရကြပါတယ်။ ကျောင်းသားတစ်ယောက်က ထိပ်ဆုံးမှာ ရှိနေသလို၊ တစ်ယောက်ကလည်း ဘိတ်ဆုံးမှာ ရောက်နေတတ်တာပါပဲ။ စာမေးပွဲတွေ စစ်တယ်။ အမှတ်တွေ ပေးတယ်။ တစ်ယောက်က အမှတ် ၉၀ ရပြီး၊ တစ်ယောက်ကတော့ ၃၀ ပဲ ရပါ

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

တယ်။ အဲဒီအချိန်က ဒီလိုယှဉ်ပြိုင်မှုကို မတရားဘူးလို့ ဘယ်သူမျှ မတွေးကြပါဘူး။

ဒီနောက် ကျောင်းထွက်လို့ အလုပ်ခွင်ထဲ ဝင်တဲ့ အခါမှာတော့ ဒီယှဉ်ပြိုင်မှုကို ကန့်ကွက်ပြီး ဖျက်သိမ်းဖို့ ဘာကြောင့် စဉ်းစားကြရတာပါလဲ။

တကယ်တော့ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းဟာ ဒုက္ခပေးတဲ့အရာ မဟုတ်ပါဘူး။ အတွေးအခေါ်နှင့် လှုပ်ရှားမှုတွေကို အထိ ရောက်ဆုံး အားပေးတာသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းကို မချီးမွမ်းတာက ကောင်းကျိုး ထက် ဆိုးပြစ်တွေကို ပိုမြင်ရလို့ပါပဲ။ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းက စိတ်မပါမှု၊ ဖင့်ဆိုင်းငံ့မှုတွေကို ကာကွယ်ပါတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်သူကို ဆု ပေးပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်ကို ဖန်တီး ပေးပါတယ်။ ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်မှုကို ထိန်းပါတယ်။ စင်စစ် သူက အဖျက်သဘောမရှိဘဲ အကျိုးပြုတာပါ။

လုပ်ငန်းရှင်အများစုရဲ့အိပ်မက်က စီးပွားရေး လောကမှာ သြဇာကြီးမားရေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်က 'ဒီပစ္စည်း တွေကို ငါတစ်ဦးတည်း ထုတ်လုပ်သူဖြစ်ရင် ကောင်း မယ်' လို့ တွေးတတ်ပါတယ်။

လက်လီသမားကလည်း 'ဒီကုန်နှင့်ပတ်သက်လို့ ငါ့မြို့မှာ လက်လီရောင်းသူ ငါ တစ်ယောက်တည်းရှိရင် နိပ်တာပဲ' လို့ စဉ်းစားတာပါပဲ။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်မဆိုရဲ့ ဆန္ဒက 'ငါ
မှာ ပြိုင်ဖက် မရှိချင်ဘူး' လို့သာ ပြောပါလိမ့်မယ်။

တစ်ခါက ကျွန်တော့်ဆီကို တစ်နေ့တည်းမှာ လူ
၂ ယောက် ရောက်လာပြီး အကြံတောင်းပါတယ်။ တစ်
ယောက်နှင့်တစ်ယောက် မတူတဲ့လုပ်ငန်းတွေ တည်
ထောင်ဖို့ပါ။ တစ်ယောက်က 'ကုန်မျိုးစုံဆိုင် ဖွင့်ဖို့'
ဖြစ်ပြီး၊ နောက်တစ်ယောက်ကတော့ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်း
ရှင်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုအသစ် ပေးချင်လို့' ပါတဲ့။

ဒီတော့ ပထမလူက ယှဉ်ပြိုင်မှုနှင့် ရင်ဆိုင်ပြိုင်
ဆိုင်ရမှာ ဖြစ်ပြီး၊ ဒုတိယလူကတော့ ဂရုမပြုမှုတွေနှင့်
ရင်ဆိုင်ပြိုင်ဆိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။။။

ပထမလူဟာ လူတကာလိုချင်တဲ့ပစ္စည်းတွေကို
ရောင်းရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူ့လိုပဲ အဲဒီပစ္စည်း
တွေရောင်းနေတဲ့လူတွေ အများကြီး ရှိနေတယ်လေ။

ဒုတိယလူကတော့ သြဇာတိက္ကမကြီးမားဖို့ ကြိုး
စားရဖို့သာ လိုပြီး၊ ယှဉ်ပြိုင်မှု မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် သူ့ရဲ့
ဝန်ဆောင်မှုအသစ်က လူမသိသူမသိ လုပ်ရမှာပါ။ သူ့
အနေဖြင့် တောင်းဆိုမှုတွေရအောင် ဖန်တီးရပါလိမ့်မယ်။

စီးပွားရေးလောကရဲ့ အခြေအနေတွေက ကျွန်တော်
တို့ဗြိတိန်နိုင်ငံက နိုဝင်ဘာလရာသီဥတုနှင့် အတော်လေး

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

တူပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ လေပြင်းတိုက်ရင်တိုက်၊ ဒါမှမဟုတ် ဆီးနှင်းကျမှာ တစ်ခုခုပဲပေါ့။ တစ်နေ့တည်းမှာ ၂ မျိုးစလုံးတော့ မဖြစ်ပါဘူး။

လေပြင်းဟာ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းနှင့် တူပါတယ်။ ဆီးနှင်းကတော့ အမှတ်တမဲ့ဖြစ်ခြင်းနှင့် ဆင်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းမှာ ဒီ ၂ ခုထဲက တစ်ခုခုနှင့် ထိပ်တိုက်ယှဉ်ပြိုင်ရမှာပါပဲ။ ဒီတော့ တကယ်လို့ ကိုယ်က လေပြင်းတိုက်တဲ့အခါနှင့် ကြုံရင်၊ နှင်းကျတာထက်တော့ ပို ကောင်းသေးတယ်လို့သာ ရွှင်လန်းဝမ်းမြောက်လိုက်ပါ။

တစ်ခါတစ်ရံမှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးဟာ ယှဉ်ပြိုင်မှုတွေ ကြာရှည်ကြာရှည်ကြာကြာက အသားတင်အမြတ်တွေလည်း ကြောက်စရာကောင်းအောင် ကျဆင်းသွားတတ်ပါတယ်။ ဒီအခါကျရင် လုပ်ငန်းထဲမှာရှိတဲ့ ဌာနတိုင်းက ကြိုးပမ်းမှုအမြင့်ဆုံးနှင့် ပြန် အဖတ်ဆယ်ရမှာပဲပေါ့။ ယှဉ်ပြိုင်မှုလွန်သွားလို့ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ဆိုးကျိုးမှန်သမျှကို ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့်သာ ကျော်လွှားလွန်မြောက်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ငန်းမျိုးမှာ နိုင်ငံတော်အဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့အထောက်အပံ့ဟာ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။

သာဓကပြရရင် ဟစ်ခေတ်က ရေဒီယိုစက်ရုံတွေပါပဲ။ ထုတ်လုပ်သူတွေနှင့် တစ်ဆင့်ခံ ရောင်းသူတွေဟာ

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အမြတ်ပိုရဖို့ ပူးပေါင်း လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် ရေဒီယိုတွေ အကြီးအကျယ်ထုတ်ခဲ့ရာက ပြဿနာ တက်ပါတော့တယ်။ ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ ရောင်းရတာ ထက် အဆမတန်ပိုထုတ်ခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။

ရေဒီယိုစက်ရုံလောကမှာ စုစည်းညီညွတ်မှု အား နည်းတယ်။ ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင်တဲ့စိတ်ဓာတ်လည်း မရှိ သလောက်ပဲ။ ခေါင်းဆောင်တွေက ခေါင်း မဆောင် နိုင်ဘူး။ ခေါင်းဆောင်တိုင်းက သူ့အတွက်ပဲ ကြည့်တယ်။

လူတိုင်းကလည်း ကိုယ့်အကျိုးပဲ ကိုယ် တွက် တယ်။ အလုပ်က စိုးရိမ်ရေမှတ်ကို ရောက်လာရတော့ တယ်။ ဒါကြောင့် အကြံပေးချက် ၃ ချက် ထွက်ပေါ်လာ တယ်။

၁- ရေဒီယိုလောကကြီးတစ်ခုလုံးကို ကယ်တင် ကူညီနိုင်ဖို့ ဦးဆောင်စက်ရုံကြီး ၅ ခုဟာ စားပွဲပိုင်းထိုင် ပြီး တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် ချစ်ကြည်ရင်းနှီးစွာ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်သင့်တယ်။ သူတို့ 'အလွန်အကျွံထုတ်လုပ် နေမှုကို ထိန်းဖို့၊ ဈေးလျှော့ပြီး အမြတ်နည်းနည်းပဲ ယူဖို့' ဆိုတဲ့ ပေါ်လစီကို သဘောတူ ချမှတ်ရမယ်။

ရေဒီယိုထုတ်လုပ်တဲ့လုပ်ငန်းမှာ အလိုအပ်ဆုံးက သင့်လျော်တဲ့အမြတ်တွေရအောင် စီမံကိန်းချပေးနိုင်တဲ့၊

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

စဉ်းစားဉာဏ် ကြီးမားထက်မြက်တဲ့ ပညာရှင်အဖွဲ့ငယ်
တစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်အားလုံးကို မျက်နှာစုံညီ
အစည်းအဝေးခေါ်တာဟာ ကောင်းကျိုးထက် ဆိုးကျိုး
ပိုသွားနိုင်ပါတယ်။ လက်တွေ့ကျတဲ့ ပေါ်လစီတစ်ခုကို
ရေးဆွဲချမှတ်ဖို့က ဉာဏ်ကြီးရှင် ၅ ယောက်ဆို လုံလောက်
ပါပြီ။

၂- ဘယ်လုပ်ငန်းရှင်မဆို အထူးကြိုးပမ်းချက်
အနေဖြင့် လုပ်နိုင်တာက ထုတ်လုပ်စရိတ်တွေကို လျှော့ချ
ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို ပြန်လှန်သုံးသပ်
စစ်ဆေးရမယ်။ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင် အင်ဂျင်နီယာတွေကို
ခေါ်ရင် ပိုကောင်းတယ်။ ဈေးနှုန်းတွေကို လျှော့ချတဲ့အခါ
သူတို့က အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းကို မလျှော့ချဘဲ အမြတ်ကာမိ
အောင် ကြံဆပေးပါလိမ့်မယ်။

၃- ရေဒီယို လက်လီရောင်းသူတွေဘက်ကလည်း
အရောင်းအဝယ်သဘောကို ပတ်ပတ်နပ်နပ်လေ့လာသလို
လိုချင်စဖွယ် ပြင်ဆင်ပြသပြီး၊ ဝယ်သူတွေကို ဝန်ဆောင်မှု
တိုးမြှင့် ပေးသင့်ပါတယ်။

ဒီ ၃ ချက်ကိုလိုက်နာရင် တွေ့ကြုံနေရတဲ့
ပြဿနာအတော်များများကို ဖြေရှင်းနိုင်မှာပါ။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဒီနေ့ အားအသန်ဆုံးယှဉ်ပြိုင်မှုဟာ ဌာနအချင်းချင်းမှာသာမက စက်ရုံချင်းမှာပါ ရှိနေကြပါတယ်။

ခုလိုဖြစ်ရတဲ့အကြောင်းက ဗြိတိန်နိုင်ငံမှာနေတဲ့ မိသားစု ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ကပဲ လိုချင်တာဝယ်ဖို့ ငွေကြေး ပြည့်စုံကြလို့ပါပဲ။ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကတော့ လိုအပ်တာတွေ ဝယ်လောက်ရုံပဲ ပိုက်ဆံ ရှိကြတယ်။ ကျန်တဲ့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ လိုအပ်တာဝယ်ဖို့တောင် မနည်းစဉ်းစားရတဲ့ အခြေအနေ။

အဲဒီ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းရဲ့ တစ်ဦးချင်းပြဿနာက “တို့စုထားတဲ့ ပိုက်ဆံနှင့် ဘာဝယ်ရမလဲ” ဆိုတာပါပဲ။

ဒီလူတွေနှင့် လူချမ်းသာ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း ပေါင်းပြီး ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းတွေရဲ့ ဈေးကွက်ကို ဖန်တီးပေးကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိသားစုအများစုဟာ သူတို့ ဘာဝယ်မယ်ဆိုတာ စဉ်းစား ဆုံးဖြတ်ကြရပါတယ်။ သူတို့လိုချင်တာအားလုံးကို ဝယ်ဖို့ မတတ်နိုင်ကြပါဘူး။

ဒီလိုနှင့် မိသားစုတွေ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးမှု လုပ်ကြရတာပါပဲ။

‘ကားဝယ်မလား။ အိမ်ဝယ်မလား။ တီဗွီဝယ်မလား။ ပရိဘောဂအသစ်တစ်စုံလား။ စန္ဒရားလား။ ရေခဲသေတ္တာလား။ အပျော်စီးမော်တော်ဘုတ် ဝယ်မလား’ စသဖြင့်ပေါ့။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

သူတို့အဖို့ တစ်ကြိမ်မှာ တစ်မျိုးပဲ ဝယ်နိုင်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံတွေက သူတို့ကုန်ပစ္စည်းတွေအတွက် ဆွဲဆောင်ကြော်ငြာရတဲ့ အကြောင်းရင်းဖြစ်လာတော့တာပါပဲ။

ဒီလိုနှင့် တစ်ဦးတည်းလက်ဝါးကြီးအုပ်ဖို့ လုပ်ဆောင်ချက်က 'မှိုင်းတိုက်တာ' ရယ်လို့ ဖြစ်လာပြီး၊ ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို 'နှိုးဆွတာ' လို့ ခေါ်ကြရပါတော့တယ်။

လူတစ်ယောက်ဟာ ပြိုင်ဖက်မရှိရင် တဖြည်းဖြည်း အရှိန်သေပြီး စိတ်မပါတော့တဲ့ဘဝကို ရောက်သွားတတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ရှေ့ကပြေးနေတဲ့ လုပ်ငန်းဟာလည်း မကြာခင်မှာပဲ အစိုးရဌာနတစ်ခုလို စက်ရုံဆန်ဆန် ပုံသေလှုပ်ရှားသွားတော့တာပဲပေါ့။ လုပ်ငန်းတွေဟာ တအိအိနှင့် ကျဆင်းပြီး လှုပ်နိုင်ရုံလေး ရှိတော့တဲ့အဖြစ်။

ကျွန်တော်တို့ကို တွေးတောစဉ်းစားမှု၊ လေ့လာသင်ကြားမှု၊ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်မှုတွေ ဖြစ်စေတာကတော့ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းရဲ့ အချွန်အတက်တွေပဲ ဆိုရပါမယ်။

မြို့ငယ်လေးတစ်မြို့မှာ ကုန်တစ်မျိုးတည်းရောင်းပြီး တစ်ဆိုင်တည်းရှိတဲ့ လက်လီဆိုင်တွေဟာ လိုဏားချက်မပြည့်ဝဆုံးနှင့် စိတ်မပါဆုံး ဖြစ်ကုန်ရတာ ဒါကြောင့်ပါပဲ။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ရွာတစ်ရွာမှာ ကုန်စုံဆိုင်တစ်ဆိုင်တည်းရှိရင် ဝယ်သူတွေအပေါ် ဆက်ဆံရေး ညံ့တတ်စမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူက လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားသလို၊ မှိုန်းစားတဲ့အပြုအမူ တွေ ကျင့်ဆောင်ပါတော့တယ်။ သူဟာ ဝယ်သူတွေ စိတ်ချမ်းသာအောင် သူ့ကိုယ်သူလည်း မလှုံ့ဆော်တော့ပါဘူး။ ဒီအခါမှာ ပြိုင်ဖက်တစ်ဦးဝင်လာပြီး သူ့ကို လှုပ်နှိုးချင် နှိုးမယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ သူ့လုပ်ငန်းကို ဝင်လှတော့မှာပါပဲ။

ရှေးအီဂျစ်လူမျိုးတွေဟာ သူ့အချိန်တုန်းကတော့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ပညာဉာဏ်အကြီးဆုံးနှင့် အတော်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်တွေ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ဟာ ယှဉ်ပြိုင်မှုကို လုံးဝဖျက်ဆီးပစ်လိုက်တဲ့ အဓိကအမှားကြီးကို ကျူးလွန်မိခဲ့ကြတယ်လေ။

လူတိုင်းဟာ သူတို့မိဘလက်ငုတ်ဖြစ်တဲ့ ကုန်သွယ်မှု၊ သို့မဟုတ် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်တွေကိုသာ ဆက်ခံလုပ်ကိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ရှေ့ဆောင်တီထွင်မှုတွေ လုပ်ခွင့် မရခဲ့ကြပါဘူး။ ဒီလို စမ်းသပ်တီထွင်တာကို ရာဇဝတ်မှုအဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့ကြတယ်။ အကျိုးဆက်ရလဒ်ကတော့ အီဂျစ်တွေဟာ စဉ်းစားဉာဏ်တွေ 'တုံး' သွားတာပဲပေါ့။ သူတို့က လူတွေကို သံကွန်ချာကြီးနှင့် ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

ပိတ်လှောင်ထားလိုက်တာနှင့် မခြားပါဘူး။ ဒီနေ့မှာတော့ သူတို့ခေတ် ယဉ်ကျေးမှုဟာ ပိရမစ်တွေနှင့် ကမ္ဘာ့ပြတိုက် ထဲက တိုလီမုတ်စအကြွင်းအကျန်လေးတွေကလွဲလို့ ဘာမျှ မကျန်တော့ပါကလား။

ခေတ်သစ်ရုရှားပြည်မှာလည်း ဒီအမှားမျိုးပဲ လုပ် ခဲ့ကြပါတယ်။ မာစ်စ်ဝါဒအပေါ် တယူသန် သစ္စာခံမှု အရ ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနှင့် ယှဉ်ပြိုင်မှုတွေကို ဖျက်ဆီး တားမြစ်ခဲ့တာပါ။ ‘လူတန်းစား ညှိတယ်’ ဆိုတဲ့ ရာဇဝတ်မှုကို အောင်မြင်စွာကျူးလွန်ခဲ့ကြပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ လူတွေဟာ စိတ်မပါတော့တဲ့ စက်ရုပ်တွေ ဖြစ်ကုန်ကြတာပါပဲ။ လုပ်ငန်းမျိုးစုံဟာလည်း ဆုတ်ယုတ် ကျဆင်း သွားရပါတာပေါ့။ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည်တွေ နိမ့်ပါးသွားတာကြောင့် ဆိုဗီယက်တွေဟာ တစ်ပိုင်းတစ်စ စီလည်း လုပ်တဲ့စနစ်နှင့် လစာသတ်မှတ်မှုတွေ ဇွတ်လုပ်ခဲ့ ကြရပြန်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရင် ယှဉ်ပြိုင်တဲ့နည်း အများအပြားကို ဖယ်ရှားပစ်ရာရောက်သလို အောင်မြင်မှု တွေကို ပိတ်ပင်လိုက်တာပါပဲ။ အပြိုင်အဆိုင်မရှိတဲ့ စနစ် ဟာ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။

စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်အနေဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်မှု တွေအပေါ်မှာ မှန်ကန်တဲ့အိုင်ဒီယာတစ်ခု ထားသင့်ပါ ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

တယ်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုတာ ကောင်းတဲ့အလုပ် ဖြစ်ပေမယ့် ရေရှည်တော့ ကိုင်စွဲ မထားသင့်ပါဘူး။

ယှဉ်ပြိုင်မှုက ကြမ်းလာရင် ပျက်စီးခန်းဆိုက် သွားနိုင်ပါတယ်။ သူ့ထက်ငါ အနိုင်ကြဲတဲ့ယှဉ်ပြိုင်မှုဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို သေကြောင်းကြံရာရောက်တဲ့ ဈေးနှုန်း လျှော့ချမှုတွေ အမြတ်ရရေးတွေကို ဦးစားပေးမိကြပါ တယ်။ ဒီနောက်တော့ နာမည် ပျက်ကြရတော့တာပါပဲ။

အဓိကအချက်ကတော့ ယှဉ်ပြိုင်သူတွေဟာ အများကြီး ရှိနေဆဲဖြစ်တဲ့ အချက်ပါ။ လုပ်ငန်းချင်းဟာ လူတွေရဲ့ပိုက်ဆံတွေရဖို့ ပြိုင်နေကြပါကယ်။ ပြိုင်ဆိုင်တဲ့ အုပ်စုတွေအနေနှင့် စုပေါင်းကြော်ငြာတာလည်း လုပ်နိုင် ကြပါတယ်။ တင်းကျပ်တဲ့ဥပဒေတွေကို လက်တစ်လုံးခြား လှည့်စားဖို့လည်း ပေါင်းစည်းကြတာ ရှိပါတယ်။ သေချာ တာကတော့ ခိုင်မာတဲ့အဖွဲ့အစည်းကြီးတစ်ခု တည်ထောင် နိုင်ကြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် အဖျက်အားသန်တဲ့ အကျင့်တွေကို အဆုံးသတ် ရပ်စဲကြရမှာပဲ ဆိုပါတော့။

ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းစုတွေအနေဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမှ မအုပ်စိုးနိုင်ရင် အစိုးရက ကြားဝင်လာမှာပါပဲ။ ဒါကို အသိဉာဏ်ရှိတဲ့လူမှန်ရင် ကြိုက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

ပြောချင်တာကတော့ ယှဉ်ပြိုင်မှုကို အတိုင်း အတာတစ်ခုအထိ တန်ဖိုးထားသင့်ပြီး၊ ရေရှည်ဆွဲဖို့တော့ မလုပ်သင့်ပါဘူးလို့ပါပဲ။

ကုန်သွယ်မှု၊ သို့မဟုတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုနှင့် ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှု ၂ ခုစလုံးကို ဟန်ချက်ညီအောင် ထိန်းညှိထားဖို့ လိုပါတယ်။ တစ်ခုခုကို တစ်ဖက်စောင်းနင်းဖြစ်အောင် အလေးပေးမိတာနှင့် ဆိုးရွားတဲ့အကျိုးဆက်တွေ၊ ရလဒ်တွေ ရရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အခန်း ၂

စံထားသော အဆင့်

လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့အတွေ့အကြုံတွေအပေါ် မှာသာ ကျောက်ချနေပြီး လေ့လာသင်ကြားမှုတွေ ရပ်ထားလိုက်မယ်ဆိုရင် သူဟာ သူ့လုပ်ငန်းက သာမန်ကိစ္စတွေလောက်ကိုသာ သိဖို့ ရှိပါတော့တယ်။ သူ့အနေဖြင့် သူ့ပြိုင်ဖက်တွေ သိသလောက်သာ သိပြီး၊ အရေးကြီးတဲ့ အချက်လောက်ပဲ မှတ်မိပါလိမ့်မယ်။

ဒီစာအုပ်ရဲ့ အဓိကကြံရွယ်ချက်က သိတတ်နားလည်ဖို့ရယ်၊ သာမန်အသိတွေနှင့် မလုံလောက်ဘူးဆိုတာ ရယ်ကို တင်ပြဖို့ပါပဲ။ ထူးခြားတဲ့အောင်မြင်မှုဆိုတာ ထူးခြားတဲ့နည်း၊ ကူးခြားတဲ့အိုင်ဒီယာတွေကနေ ဖန်တီးပေးတဲ့ အရာပါပဲ။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အရစ္စတိုတယ်(Aristotle)ပြောခဲ့တာလို ယုံကြည်
ပါတယ်။ သူက ပလွေသမားကောင်းတစ်ယောက်၊ ဒါမှ
မဟုတ် ခပ်ညံ့ညံ့ပလွေသမားတစ်ယောက်ဟာ ပလွေ
မှုတ်ရင်းနှင့် ဖြစ်လာတာပါ'တဲ့။

ကျွန်တော့်အဖေဆိုရင် ပလွေကို အနှစ် ၆ကျော်
မှုတ်လိုက်၊ မမှုတ်လိုက်နှင့် နေခဲ့တာ ပလွေမှုတ်ကောင်းသူ
ဖြစ်မလာဘဲ၊ တေးသွားတချို့သာ မှုတ်တတ်ခဲ့ပါတယ်။

လုပ်ငန်းဆိုတာလည်း ပလွေမှုတ်တာနှင့် မခြားပါ
ဘူး။ များသောအားဖြင့် လူတွေဟာ အလုပ်တစ်ခု
တည်းကို တစ်သက်လုံး လုပ်ခဲ့ကြတဲ့တိုင်အောင် လုပ်သင့်
သလောက် အစွမ်းထုတ် မလုပ်ခဲ့ကြတော့ ခရီးမရောက်
ဘူးပဲ ဆိုပါတော့။

စင်စစ်တော့ လူအများစုဟာ ကျွမ်းကျင်မှုနည်းနည်း
ရလာရင် လေ့လာသင်ကြားမှုကို ရပ်ပစ်လိုက်ကြတာ
ပါပဲ။ သူတို့ဘဝ တစ်လျှောက်လုံးမှာ ပလွေသမား
အညံ့စားတွေသာ ဖြစ်ကြရတာပေါ့။

မီးထိုးသမားကနေ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာတွေ
အထိ သူတို့အလုပ်က အမြတ်အကျိုးရမှုတွေကို လျှော့
တွက်ကြတာ များပါတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

mgyoe.com

စီးပွားရေးလောကမှာ လှည့်စားချက်အပြင်းဆုံး ယုံကြည်မှုတစ်ခုတော့ 'ငါ့အလုပ် ငါ သိတယ်' ဆိုတာ ပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ အလုပ်နှင့်ပတ်သတ်လာရင် အပြစ်လွတ်ရုံ၊ သို့မဟုတ် တာဝန်ကျေရုံလောက်သာ သင်ကြားခဲ့ရာက 'ပြီးပြီ' လို့ ယူဆလိုက်ကြပါတယ်။ လိုအပ်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ အမှန်တကယ်ရဖို့က အချိန်ယူလေ့လာ သင်ယူ လေ့ကျင့်ရမယ်ဆိုတာ သဘောမပေါက်ကြ ပါဘူး။ လက်တစ်ဆုပ်စာ လူအနည်းငယ်လောက်ကသာ လုပ်သင့်တာထက် ပို လုပ်ကြတာပါ။

အလယ်လတ်စား မြို့ကြီးတစ်မြို့မှာ ရတနာဆိုင် ၁၅ ဆိုင်လောက် ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒီအထဲ ၂ ဆိုင် - ၃ ဆိုင် သာ ကျေနပ်လောက်တဲ့အမြတ်ရအောင် လုပ်နိုင်ပြီး၊ များ များစားစားတော့ မရကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ စီမံမှုကောင်း ပေမယ့် ရှေးမှုရှေးပုံစံတွေသာ ကျင့်သုံးကြလို့ပါပဲ။ ဒီရတနာဆိုင်တွေရဲ့ ပြတင်းပေါက်တွေနှင့် အဆင်အပြင်တွေဟာ ရိုးအိပြီး တစ်ပုံစံတည်း ဖြစ်နေပါတယ်။ အရောင်းပညာကို သင်ကြားတတ်မြောက်ထားသူရယ်လို့ ၁၀ ယောက် ၁ ယောက်ပဲ ရှိပါလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ ဒီဆိုင်တွေထဲက

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

တစ်ဆိုင်မှာသာ ဈေးရောင်းမှု၊ စွမ်းရည်နှင့်ဆိုင်တဲ့ မဂ္ဂဇင်း၊ သို့မဟုတ် စာအုပ်တစ်အုပ်လောက်ပဲ ရှိထားတာ တွေမှာပါ။

ဒီလို မြို့က ရတနာဆိုင်ရှင်တစ်ယောက်အဖို့ ယှဉ်ပြိုင်မှုကို ကျော်လွှားနိုင်ရေးဟာ သိပ်တော့ မခက်လှ ပါဘူး။ စုံလုံးကန်းတွေချည်းနေတဲ့ ကျွန်းမှာ မျက်စိ တစ်ဖက်လပ်သူဟာ ဘုရင်ပါပဲ။

ရတနာဆိုင်ရှင်ဟာ သူ့ဆိုင်ကို တခြားဆိုင်တွေ နှင့် သူမတူအောင် အဆင့်အတန်းမြှင့်ပြီး ဆွဲဆောင်မှုလုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါဟာ လွယ်လွယ်ကလေးပါ။ သူ့အနေဖြင့် အောင်မြင်နေတဲ့ စတိုးဆိုင်ကြီးတွေရဲ့ အပြင်အဆင်တွေ နှင့် ကြော်ငြာနည်းတချို့ကို အတုယူဖို့ပဲ လိုပါတယ်။

ကျောက်မျက်ရတနာဆိုတာ အလှဆုံးပစ္စည်းတွေ ဖြစ်ပေမယ့်၊ ဆိုင်ရှင်တွေဟာ အလှပြတဲ့ပညာကို လျစ်လျူ ပြုထားမိကြပါတယ်။ တချို့ရတနာဆိုင်ရှင်တွေဟာ သူတို့ ရှိုးကော်စ်တွေထဲမှာ မီးတွေကို လင်းထိန်နေအောင် ထွန်း ထားဆဲ ဖြစ်ပြီး၊ ဖြတ်သွားတဲ့လူတွေကို မျက်စိကျိန်း အောင် လုပ်ထားတုန်းပါပဲ။

အလားတူပဲ၊ ရတနာကုန်သည်အများစုဟာလည်း ပစ္စည်းအခင်းအောက်ခံတွေကို ခပ်ဖျော့ဖျော့အရောင် အဝတ်စတွေကို ခင်းထားဆဲပဲ တွေ့ရပါတယ်။ စိန်

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြက္ခက်တွေနှင့် ငွေပန်းထိမ်လက်ရာတွေဟာ မီးခိုးရောင် နောက်ခံဖျော့ဖျော့နှင့် လုံးဝမအပ်စပ်ပေမယ့် ပြနေဆဲပါ။ ဒီလို သမားရိုးကျ ဘာကြောင့်လုပ်နေကြတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တော့ မတွေးတတ်အောင်ပါပဲ။

ရတနာအတုတွေရောင်းတဲ့ ဆိုင်ကျတော့ တကယ့် ရတနာအစစ်တွေ ရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေထက် အဆင်အပြင် ပိုကောင်းနေတတ်ပါတယ်။ ဒီလိုဖြစ်ရတာဘာကြောင့် ဆိုတာ အကြောင်းပြချက်ကောင်းကောင်း မရှိတာ ကတော့ အမှန်ပါပဲ။ သေချာတာ တစ်ခုကတော့ အဲဒီ အခင်းအကျင်းတွေဟာ သူ့ပြိုင်ဖက်ထက် သာမန်လို့ တရားသေ သင်ထားခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ မတူခြားနားတဲ့ လုပ်ငန်း ၂၀ ကနေ ၃၀ လောက်အထိ အောင်မြင်တိုးတက်အောင် လုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တစ်ယောက်က သူ့အတွေ့အကြုံကရတဲ့ ပညာရပ် ၂ ရပ်ကို ခုလို ဖောက်သည်ချခဲ့ပါတယ်။

- ၁- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအားလုံး အခြေခံအားဖြင့် အတူတူပဲ။
- ၂- သမားရိုးကျက ခွဲထွက်လုပ်ငန်းလေး အနည်းငယ်ကတော့ ထူးထူးခြားခြား အမြတ်ရတတ်ကြတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ တစ်ပတ်ရစ်ကား
 ဟောင်းနှင့် တူပါတယ်။ တစ်ခုပျက်လို့ အားလုံးပျက်
 တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုကသာ
 ပျက်တာပါ။ ဒါကို ဒရိုင်ဘာက ဘာလုပ်ရမှန်း မသိတဲ့
 ခါ မက်ကင်းနစ်ကို ခေါ်ရတာပဲပေါ့။ သူက ကားကျွမ်း
 ကျင်သူဆိုတော့ နာရီဝက်လောက်အတွင်း ကား
 ပြန်ကောင်းအောင် ပြင်ပေးလိုက်တာပါပဲ။

၈ နှစ် သက်တမ်းရှိတဲ့ ကား ၆ စီး ပြိုင်ကြပြီ
 ထား။ နိုင်တဲ့ကားဟာ ပြိုင်ပွဲမတိုင်ခင် ဂရုတစိုက် လက်ပူ
 တိုက်ပြင်ထားတဲ့ကား ဖြစ်ဖို့ များပါတယ်။

လုပ်ငန်းချင်းပြိုင်ကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေမှာလည်း
 ဒီအတိုင်းပဲပေါ့။ ကုမ္ပဏီအများစုဟာ ၈ နှစ်သက်တမ်း
 ကြာသွားတဲ့ ကားတွေနှင့်တူပြီး၊ ချုံးချုံးကျ နေပါပြီ။
 သူတို့ဟာ တစ်နေရာရာမှာ ပြုပြင်မွမ်းမံဖို့ လိုနေပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီချင်းပြိုင်ကြရာမှာ ရှေ့တန်း
 ရောက်သွားတဲ့ကုမ္ပဏီဟာ အဘက်ဘက်က ပြုပြင်
 ထားတာ သေချာပါတယ်။

ဘယ်လုပ်ငန်းမျှ ကြိုးပမ်းမှုမရှိဘဲနှင့် ပြိုင်ပွဲမှာ
 မနိုင်ပါဘူး။ ရိုးရိုးတန်းတန်းနှင့်တော့ ထိပ်တန်းရောက်ဖို့

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

မလွယ်ပါဘူး။ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုတွေ မလုပ်ဘဲနှင့်တော့ လက်ကျန်ရှင်းတမ်း လှစရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။

ကြိုးစားအားထုတ်မှုမလုပ်တော့တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကြီးပွားတိုးတက်တယ် ဆိုရင် ပုံပြောတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ နည်းနည်းပါးပါး အောင်မြင်မှုရှိတယ်ဆိုလည်း တကယ်တမ်းကျတော့ လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၀ နှစ်လောက်က နေရာမှာပဲ အထိုင်ချထားတာ တွေ့ရပါတယ်။

ဟာသ သရုပ်ဆောင်တစ်ယောက်ပြောခဲ့တာ ကြားဖူးပါတယ်။ နိုင်ငံရေးမိန့်ခွန်းနှင့် ပြက်လုံးထုတ် တာပါ။

“ကဲ-ဒီတော့ မိတ်ဆွေ မိဘပြည်သူများခင်ဗျား။ ကျွန်တော်တို့ စထွက်တဲ့နေရာက ရှေ့သို့ ပြန်တက်ပါပြီ ခင်ဗျား”

လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ ရောင်းပေးသူဟာ မြတ်အောင် လုပ်နိုင်မှ သူ့ဝေစု ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် အမြတ်ကို ပစ်ကွင်းထားပြီး ချိန်ရမှာပဲပေါ့။

မနှစ်က ၇၀၀၀ မြတ်အောင်လုပ်နိုင်ရင် ဒီနှစ် ၁ သောင်းမြတ်အောင် မလုပ်နိုင်ပေဘူးလား။ နှစ်စဉ် ကြိုးစားသွားရင် ဒီထက်ပိုရမှာပဲ မဟုတ်ပါလား။ သူ့

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အတွေ့အကြုံတွေကနေ အလုပ်ဖြစ်အောင် မလုပ်နိုင်ရင်တော့ 'သူ့ကို ကျွမ်းကျင်တဲ့အရောင်းသမား' လို့ မခေါ်နိုင်တော့ဘူး။

လက်ကျန်ရှင်းတမ်းတိုင်းဟာ ပြီးခဲ့တဲ့ရှင်းတမ်းထက် မသာရင်၊ တီထွင်မှု၊ ဗဟုသုတတွေ၊ အထူးပြုလုပ်ရမယ့်ပညာတွေမှာ အားနည်းတာကို ပြသရာ ရောက်ပါတယ်။

၁ နှစ်ထက် ၁ နှစ် လုပ်ငန်းတိုးတတ်အောင်မြင်ဖို့ဟာ အချိန်နှင့်အမျှ ကြိုးစားရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မတိုးတက်တာကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ကျေနပ်ရောင့်ရဲနေလို့၊ ဒါမှမဟုတ် စိတ်မပါတော့လို့သာ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ပြိုင်ပွဲတွေမှာ နည်းနည်းလေးသာတာနှင့် အနိုင်ရကြစမြဲပါ။ သိတဲ့အတိုင်း မြင်းပွဲတွေမှာ 'နှာတစ်ဖျား' သာလို့ နိုင်သွားတာ ရှိပါတယ်။ ပန်းအဝင်မှာ မာန်တစ်ချက် သွင်းလိုက်ရုံနှင့် အောင်ပွဲ ရတာမျိုးပေါ့။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ မြင်းပွဲနှင့် သဘာဝ တူပါတယ်။

ထပ်ဆင့်ကြိုးပမ်းမှု၊ ဒါမှမဟုတ် အပိုပစ္စည်း၊ အပိုပညာတစ်ရပ်က လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ထိပ်တန်းကို ပို့လိုက်တာပါပဲ။ သူ့ပြိုင်ဖက်တွေနှင့် ခြေရည်လက်ရည်တူနေလို့ကတော့ သူက ခေါင်းဆောင်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို တစ်နည်းနည်းနှင့် 'မတူခြားနားတဲ့ ဆွဲဆောင်မှု ဖန်တီးပေးရပါလိမ့်မယ်။

စတိုးဆိုင်ငယ်ပိုင်ရှင်ဟာ သူ့ဆိုင်မျက်နှာစာကို ဆေးရောင်ပြောင်းသုတ်ပြီး ဆွဲဆောင်နိုင်ပါတယ်။ ဒီအတွက် သူ့လမ်းထဲမှာရှိတဲ့ အလားတူဆိုင်တွေနှင့် ကွဲပြားခြားနားတဲ့အရောင် သုံးဖို့တော့ စဉ်းစားရမှာပေါ့။

စက်ရုံပိုင်ရှင်ကလည်း သူ့ပစ္စည်းတွေ ပိုရောင်းရအောင် ဆွဲဆောင်တဲ့အနေဖြင့် တခြားလူတွေသုံးတဲ့ ဘူးထက် အဖိုးတန်ပြီး ပိုလှတဲ့ဘူးမျိုးနှင့် ထည့်ပေးရမှာပါ။

ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီးတစ်ခုမှာ ပစ္စည်းအမည်ပေါင်း ၃ သောင်းလောက် ရှိပါတယ်။ ဒီပစ္စည်းမျိုးအားလုံးနီးပါး တခြားကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီးတွေမှာ ဝယ်လို့ရတယ် ဆိုပါစို့။ ဒီအခါ အခင်းအကျင်း အပြင်အဆင် ထူးခြားမှု၊ ဆက်ဆံရေးပြေပြစ်မှု၊ လှိုက်လှဲဖော်ရွေမှု၊ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်လှပမှု စတာတွေမှာ အစစအရာရာ သူမတူအောင် လုပ်ဆောင်ဖို့ လိုပါပြီ။ ထူးခြားဆန်းသစ်မှုတွေနှင့် မျက်စိပသောဒတွေ လှပအောင် ခြယ်မှုန်းထားမှုတွေနှင့် လူတွေကို ညှို့ယူဖိတ်ခေါ်ရမှာပါပဲ။

စီးပွားရေးသမားတိုင်းဟာ ပင်ကိုသဘာဝအရ သို့မဟုတ် တစ်ခုကောင်းတွေ ရှိပါတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုမှာ အသာရဖို့ သူ့ရဲ့အားနည်းချက်ကို ကောင်းကောင်း အသုံး

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ချာတတ်ရပါမယ်။ ဒီလိုအားသာချက် မရှိရင်လည်း ရှိအောင် မွေးမြူလေ့ကျင့်ရမှာပဲပေါ့။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ စက်ကိရိယာနှင့် မတူ ပါဘူး။ စက်ရုံထုတ် အသစ်စက်စက်ကားတစ်စီးလို ပြီးပြည့်စုံမှုတွေ ဘယ်ရှိနိုင်ပါ့မလဲ။

သာမန်လုပ်ငန်းတိုင်းဟာ ဆောက်လက်စအိမ်နှင့် တူပါတယ်။ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ကောင်းသထက်ကောင်း၊ လှသထက်လှ၊ ခိုင်သထက်ခိုင်အောင် ဖြည့်စွက်ရမှာပါ။ များသောအားဖြင့်တော့ စံချိန်မီအဆင့် ရောက်တာနှင့် လက်ပိုက် ထိုင်နေလိုက်ကြတာပါပဲ။ စင်စစ်တော့ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ အဆက်မပြတ် မွမ်းမံပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်နေဖို့ သင့်ပါတယ်။

အခက်အခဲတွေကို ရင်မဆိုင်ဘဲနှင့် ဆန့်ကျင် ဘက် အနည်းအများ မရှိဘဲနှင့် ဘယ်သူမျှ ယှဉ်ပြိုင်မှုကို အနိုင်ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ လူထုပရိသတ်ရှေ့ရောက် လာတဲ့ လူမှန်ရင် ငြူစူမှု၊ လှောင်ပြောင်သရော်မှုတွေ တော့ ခံရစမြဲပေါ့။

ဂျီနသန်ဆွစ်ဖ်(Jonathan Swift)က ပြောဖူးပါ တယ်။

“ညဏ်ကြီးရှင်၊ ပါရမီရှင်တစ်ယောက် ဒီ လောကမှာ ပေါ်လာတိုင်းမှာ ငတုံးတွေပေါင်းပြီး သူ့ကို

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

ဆန့်ကျင်ကြတာကို ပုံမှန်အမှတ်အသားအဖြစ် တွေ့ရမှာ ပါ”တဲ့။

ဒီလူဟာ လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာလည်း အာခံ ဆန့်ကျင်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားပြီးမှ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုး မှုရအောင် လုပ်နိုင်တာမျိုး တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဆန့်ကျင်မှုတွေက ‘သူ့ကို အရှိန် သေပြီး နှောင့်နှေးအောင် ဆွဲချတာကိုတော့ သူက အခွင့် အရေးပေးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အခန်း ၃

အမြတ်အစွန်းရအောင် ရုန်းကန်လှုပ်ရှားခြင်း

နက်ရှိုင်းတဲ့ပင်လယ်ကြီးထဲမှာ သင်္ဘောအပျက် အစီးနည်းပါးတာတွေနှင့် ကုန်းပေါ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ပျက်စီးမှုကို နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါ။

သင်္ဘောပျက်စီးမှု နည်းပါးရတဲ့ အကြောင်းရင်း ၂ ခုကို အထင်အရှားတွေ့ရမှာပါပဲ။

၁- ရေယာဉ်မှူး သင်္ဘောကပွတိန်တိုင်းဟာ သူ့အလုပ် သူ ကျင့်သားရနေတဲ့၊ သို့မဟုတ် ကောင်းကောင်းလေ့ကျင့်ထားသူတွေ ဖြစ်နေပါတယ်။သူတို့ဟာ စာတွေ့ရော လက်တွေ့ပါ အတွေ့အကြုံရင့်ကျက်နေသူတွေ ဖြစ်တာက တစ်ကြောင်း။

၂- သင်္ဘောကပွတိန်ဟာ လုံခြုံရေးစည်းကမ်းတွေကို အတိအကျလိုက်နာကြသလို၊ ကမ်းပေါ်ကပေး

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပို့တဲ့ ကာကွယ်ရေးအစီအစဉ်နှင့် အချက်ပြသင်္ကေတတွေကို နားလည်တာလည်း တစ်ကြောင်းပါပဲ။

ထို့အတူ သူတို့မှာ သိပ္ပံနည်းကျ ခေတ်မီကိရိယာ တန်ဆာပလာတွေ ရှိထားသလို၊ အရေးတကြီးလိုအပ်တဲ့ အချက်တွေကို သိရှိနိုင်ပြီး အတိအကျလှုပ်ရှားနိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အပျော်သမား၊ သို့မဟုတ် အရည်အချင်းမပြည့်ဝတဲ့ ကပ္ပတိန်တစ်ယောက်ဆိုရင်တော့ သင်္ဘောပေါ်တက်ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီအချက်ကို သင်္ဘောကုမ္ပဏီနှင့် လွိုက်ဒ်(Lloyd)အာမခံကုမ္ပဏီတွေက သေချာအောင် လုပ်ကြပါတယ်။

သင်္ဘောနှစ်မြုပ် ဆုံးရှုံးသွားပြီဆိုရင် ကပ္ပတိန်တစ်ယောက်ဟာ ခုံရုံးတင် စစ်ဆေးခံရလေ့ ရှိပါတယ်။ သင်္ဘောတွေပျက်စီးမှာကို ကာကွယ်ဖို့ ကမ္ဘာအနှံ့ မီးပြတိုက်တွေ၊ မီးပြသင်္ဘောတွေ၊ ဘော်ယာတွေထားတဲ့ စနစ်ကို သုံးကြပါတယ်။ ဒီ အချက်ပြသင်္ကေတတွေကို ဘယ်ကပ္ပတိန်မျှ လျစ်လျူမရှုကြပါဘူး။

ဒီတော့ ပင်လယ်ပြင်ကို ကုန်းပြင်ထက် အန္တရာယ်များအောင် သဘာဝကလုပ်ထားပေမယ့်၊ ခုဆိုရင် ပိုပြီး လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့အနေအထားမှာ ရှိနေပါပြီ။ ရှင်းရှင်းပြောရရင် ကုန်းပေါ်မှာက ပင်လယ်ကူးသင်္ဘောတစ်စီးလောက်တောင် ဘေးကင်းလုံခြုံမှု မရှိတော့ဘူး ဆိုရမှာပေါ့။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပြိုင်ပွဲဝင် စီးပွားရေးသမား

အမှန်ပါပဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေရဲ့ ပျက်စီးမှုဟာ သဘောတွေထက် များပါတယ်။ ဗြိတိန်နိုင်ငံမှာ နှစ်စဉ် လုပ်ငန်း ၅၀၀၀ က ၆၀၀၀ အကြွေးမဆပ်နိုင်လို့ ဘဏ်ကသိမ်းတာ ခံရပါတယ်။ ဒီအပြင် လုပ်ငန်းပိတ်ပစ်လိုက်ရတဲ့ကုမ္ပဏီတွေလည်း မနည်းမနော့ပါပဲ။

အမေရိကန်မှာဆိုလည်း စီးပွားရေးပျက်စီးမှုတွေက ဗြိတိန်မှာထက် ကြီးကျယ်များပြားတာကလား။ နှစ်တိုင်းလိုလို စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ၅ ခုမှာ ၁ ခုက ပြတ်သွားစမြဲပဲတဲ့။

လုပ်ငန်းတွေ ပြိုကွဲပျက်စီးမှုစာ ဝမ်းနည်းစရာကောင်းလှပါတယ်။ အဓိပ္ပာယ်က လူတချို့ဟာ သူတို့ရှိသမျှအရင်းအနှီးလေးတွေ ပြုတ်ပြုတ်ပြုန်းကုန်လို့ ဘဝပျက်ရတဲ့ သဘောပေါ့။ တစ်နည်းအားဖြင့် သူဟာ ဆင်းရဲမွဲတေပြီး စိတ်ဓာတ် ချွတ်ခြုံကျသွားရတာပါပဲ ဆိုပါတော့။ သူ့အဖို့ နာလန်ပြန်ထူဖို့နှင့် လုပ်ငန်းပြန်ထောင်ဖို့ ငွေ မရှိတော့ပါဘူး။

ကျွန်တော့်အမြင်တော့ ကုန်းပေါ်က ဒီပျက်စီးမှုကို ကာကွယ်တားဆီးနိုင်တယ်လို့ ဆိုချင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တွေအနေဖြင့်သာ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ၊ ပညာဗဟုသုတတွေ၊ သဘောကပွတိန်တွေလို လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုတွေ ရှိထားမယ်ဆိုရင် တစ်ဝက်လောက် လျော့ချပစ်နိုင်ပါတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

တစ်ချိန်ချိန်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေကို စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုနှင့် ကာကွယ်မှုပေးတဲ့ စနစ်တစ်ခု ပေါ်လာမယ်လို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။ လွှဲကပ် လို အာမခံကုမ္ပဏီကြီးမျိုး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ တည်ထောင်ဖို့ လိုပါတယ်။ 'ဖြစ်မလာဘူး' လို့ဘယ်သူ ပြောနိုင်မလဲ။ ကုန်သည်ကြီးများအသင်းတွေဟာ သူတို့ အသင်းတွေကို ထိုက်သင့်တဲ့ ထည့်ဝင်ကြေးတွေအရ ကာ ကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးတာမျိုး ရှိနေသားကလား။

ဒါပေမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေကိုယ်တိုင် ပညာမပြည့်ဝလို့ကတော့ သိပ်ထူးခြားမှာ မဟုတ် ပါဘူး။ သူတို့မှာ လေ့လာသင်ကြားမှုတွေ မရှိဘဲ ဈေးဆိုင်တွေ၊ စက်ရုံတွေ၊ အလုပ်ရုံတွေ ထူထောင်မယ်ဆိုရင်တော့ ဆုံးရှုံးပျက်စီးမှုတွေ ဆက်နေဦးမှာပါပဲ။

သင်္ဘောတစ်စီးကို ပဲ့ကိုင်မောင်းနှင်သလို၊ စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု လည်ပတ်ရေးမှာ အသိပညာနှင့် အတတ်ပညာတွေ အများကြီး လိုပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်ကပဲ လန်ဒန်က ခေတ်မီ လက်လီဆိုင်ကြီး ၂ ဆိုင်ကို ပိတ်ပစ်လိုက်ရပါတယ်။ သူတို့ ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းတွေက တဲကယ်ကောင်းတာပါ။ အရည် အချင်းပြည့် အရောင်းစာရေးတွေနှင့် ခင်းကျင်းအလှဆင် မှုတွေကလည်း ပထမတန်းစားပါပဲ။ ဒါပေမယ့် သူတို့ဟာ

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အရင်းပြုတ်ပြီး ဒေဝါလီ ခံလိုက်ရတယ်။ စည်းကမ်းနည်းလမ်းတွေအတိုင်း ဆိုရင်တော့ သူတို့ဟာ အောင်မြင်သင့်ပါတယ်။ ခုတော့ သူတို့ ကျဆုံးသွားရပါတယ်။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကဆိုရင် ၁ နှစ်လုံးလုံး တစ်နေ့ကို ပေါင် ၁၀၀ နှုန်းအရှုံးပေါ်ခဲ့တယ် ဆိုပဲ။

၂ ဆိုင်လုံးကတော့ စရိတ်ထောင်းခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။ ဆိုင်ငှားခနှင့် ဝန်ထမ်းခတွေက မတန်တဆများလှတာကိုး။ အဆောက်အအုံပိုင်ရှင်တွေနှင့် ဝန်ထမ်းတွေကို အမြတ်မထွက်ဘဲ အရင်းထဲက ထုတ်ပေးခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ အဖြေရှာမရတဲ့ အကြောင်းတစ်ခုကတော့ ဈေးဝယ်တွေ သိပ်မလာတာပါပဲ။ ဒါဟာ လက်လီဆိုင်တွေရဲ့ ကြေကွဲစရာဇာတ်သိမ်းခန်းပါ။

ဆိုင်သစ်တစ်ဆိုင် စ,မဖွင့်ခင်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေတွေ ပုံအောထည့်မယ့်သူတွေအတွက် ဒီအဖြစ်က စဉ်းစားစရာပဲပေါ့။

ယေဘုယျအားဖြင့် လက်လီလုပ်ငန်းတွေမှာ ဝုန်းခနဲခုန်ချတာထက် နည်းနည်းနှင့် အစပျိုးတာက ပိုစိတ်ချရတယ်လို့ ဆိုရမှာပါ။

၁ နှစ်အတွင်းမှာ ပေါင် ၁ သောင်း ၂ ထောင် ရှုံးတာထက် ၁ နှစ်မှာပေါင် ၁၀၀၀ ပဲရတာက ပိုကောင်းပါလိမ့်မယ်။ ငွေပိုငွေလျှံ ရှိနေတဲ့လူ၊ သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီ

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

တစ်ခုအနေဖြင့်တော့ မျက်စိမှိတ်စွန့်စားခန်းတွေ လုပ်နိုင်
မယ်ပေါ့လေ။

အဓိကပြောချင်တာကတော့ ဆိုင်သစ်တစ်ဆိုင်
ဖွင့်တိုင်း စမ်းသပ်မှုတွေ အနည်းနှင့် အများ လုပ်သင့်
တယ်လို့ပါပဲ။

ဝန်ထမ်းတွေအပိုင်းမှာလည်း တစ်ပြုံကြီး မထား
သေးဘဲ လိုသလောက်သာခန့်ပြီး နည်းနည်းနှင့် ကျကျ
ပိုင်းရပါမယ်။ ဝယ်သူတွေကိုလည်း ဝန်ဆောင်မှု အကန့်
အသတ်ထားပြီးပေးဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါမှလည်း ကိုယ့်အ
တွက် အမြတ်ကျန်မှာပေါ့။

ပထမဦးစားပေး စဉ်းစားရမှာက ဂုဏ်ရှိဖို့ မဟုတ်
ပါဘူး။ အသားတင်အမြတ် ရအောင် လုပ်ဖို့ပါပဲ။
လုပ်တတ်ရင် ဖြစ်တာပါပဲ။

လက်လီရောင်းတာက ငွေပေါ်လွယ်တယ်လို့
အထင် မှားနေကြတုန်းပါ။ မဟုတ်ပါဘူး။ မကြာမကြာ
ဆိုသလို ငွေတွေ အကြီးအကျယ်နှင့် အမြန်ဆုံး ရှုံးနိုင်ပါ
တယ်။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဖွင့်ပြီး သက်တမ်းရှည်ဖို့က အထူး
တတ်သိကျွမ်းကျင်မှုတွေ အများကြီးလိုပြီး၊ စရိတ်စက
တွေကို ဂရုတစိုက် ကြပ်မတ်သုံးစွဲရပါလိမ့်မယ်။

ဆိုင်ငယ်လေးတစ်ဆိုင် ဖွင့်ရုံနှင့် တစ်သက်စာ
မလုံလောက်နိုင်ပါဘူး။ တကယ် အရည်အချင်းပြည့်သူမှ
ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်မှာပါ။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဟာ အနှစ် ၂၀ လောက် အရောင်းဈေးသည်အဖြစ် သူ ကျင်လည်ခဲ့ဖူးတဲ့နေရာကို တစ်ကျော့ပြန် သွားလည်မိပါသတဲ့။ ဒီတွင် ဆိုင် ၅ ပုံ ၃ ပုံဟာ ပိုင်ရှင်တွေ ပြောင်းရင်ပြောင်း၊ ဒါမှ မဟုတ် ပြုတ်ကုန်တာ တွေရပါသတဲ့။ ဆိုင်ရှင် ၅ ယောက် မှာ ၂ ယောက်လောက်သာ ကျန်ခဲ့တယ်လို့လည်း သိရပါတယ်။

‘ဆိုင်ပြုတ်ပြီ’ ဆိုတော့လည်း ၁ သောင်းတန် ပစ္စည်းတွေကို ၂၅၀၀ လောက်နှင့် ရောင်းပစ်ရသလို၊ ၇၀၀၀ တန်ရှယ်ယာ ဆိုတာလည်း ပေါင် ၂၀၀၀ လောက်ပဲ ရတော့တာကလား။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာရှိတဲ့ ကုန်မျိုးစုံ ရောင်းတဲ့ စုပေါင်းဆိုင်ခန်းတွေ၊ ကုမ္ပဏီတွေ၊ ကုန်ပဒေသာစတိုးကြီးတွေကို လေ့လာကြည့်မိပြန်ပါတယ်။

စုပေါင်းကုန်မျိုးစုံဆိုင် (multiple store) တွေဟာ ကုန်ပဒေသာစတိုးကြီး (department store) တွေထက် ကုန်ကျစရိတ်နည်းတာ တွေ့ရတာပါပဲ။

ရောင်းအားချင်းကျတော့ သိပ်မကွာပါဘူး။ အုပ်စုတစ်စုတစ်စုကို ပေါင် သန်း ၈၀ ဖိုးလောက် ရောင်း

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်