



ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဝမ်းမရှိဘဲ

အလွယ်တူဆုံး စီးပွားရေးနည်းဗျူဟာ

ဝမ်းပုပ်မယ်

Terry Allen

ညီညီနိုင်

NO CASH
NO FEAR
NOVEL
HIS VISION

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်တွင် ရရှိနိုင်သောစာအုပ်များ

mgyc.com

ချမ်းမြေ့သာယာ မိသားစုတို့ကမ္ဘာ ညီညီနီနီ

David Niven (Ph.D)
The 100 Secrets of Happy Families

DR. DAVID LEWIS
THE SECRET LANGUAGE OF SUCCESS

အမြဲအောင်မြင်ရန် အထူးနည်းလမ်း

ညီညီနီနီ

စကားကြီး ၁၀ ခွန်း ညီညီနီနီ

TERRY LEARY
MANAGEMENT IN TEN WORDS

ညီညီနီနီ

ခေါင်းဆောင်မူဝါဒတောတကာ

The Principles of Effective Leadership
Ng Kwee Choo

ရမိမိမြဲတင် ညီညီနီနီ

THE RULES OF WEALTH
RICH DAD'S GOLDEN RULES

ညီညီနီနီ

ကြီးပျားချုပ်သားရေး

အောင်မြင်မှု

သျှိုက်စာ

RICH DAD'S CASHFLOW QUADRANT

Rich Dad's သူငယ်တစ်ယောက်

ငွေရှာနည်း ညီညီနီနီ

EBSI

လူ့စွမ်းအားရင်းမြစ် စီမံခန့်ခွဲမှု ညီညီနီနီ

Human Resource Management
Manmohan Soshi

RICH DAD'S RICH KID SMART KID

Robert T. Kiyosaki
Shane L. Lester

EBSI

ချမ်းသာတိုက်ကရေး ပါးနပ်မိတဲ့သူငယ် ညီညီနီနီ

၃၈၀၀ ကျပ်
ပထမအကြိမ်
၂၀၀၉ ခုနှစ် မတ်လ
၅၀၀ အုပ်

■
မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း
ရဲရဲ

■
ဦးသိမ်းမင်း (၀၄၂၉၁) ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်
၃၃၄၊ ၈ လမ်း၊ ၁၁ ရပ်ကွက်၊ တောင်ဥက္ကလာပ၊
ရန်ကုန်မြို့က ထုတ်ဝေသည်။

ဦးဝင်းကျော်ထွန်း (၀၇၉၅၈)၊ မုံရွေးပုံနှိပ်တိုက်၊
၈၁/ခ၊ သံလွင်လမ်း၊ ဗဟန်းတွင် ပုံနှိပ်သည်။

■
စာမူခွင့်ပြုချက် - ၄၀၁၄၂၅၁၂၀၈
အဖုံးခွင့်ပြုချက် - ၄၀၀၁၁၉၀၂၀၉

၃၃၈.၅

ညီညီနိုင်

ဝမရှိဘဲ ဝိလုပ်မယ်/ညီညီနိုင်၊ -----ရန်ကုန်

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်၊ ၂၀၀၉

စာ-၁၉၀ ၊ ၁၂.၅ x ၁၇.၅ စင်တီ။

မူရင်းအမည် - No Cash No Fear by Terry Allen

ညီညီနိုင်၊ ဘာသာပြန်သူ

mgyoe.com

‘ဝ’ မရှိဘဲ
‘ဝိ’ လုပ်မယ်

ညီညီနိုင်

**NO CASH
FEAR**

TERRY ALLEN

မာတိကာ

၁။	ဘာသာပြန်သူရဲ့စကား	၉
၂။	မိတ်ဆက်နိဒါန်း	၁၁
၃။	အခန်း - ၁ တီကောင်, ဖား, လိပ်, မြွေများနှင့် ကျွန်တော် ဝ မရှိဘဲ ဝိ လုပ်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးသမားပေါက်စ	၂၂
၄။	အခန်း - ၂ ကျောင်းတက်ရင်း လေ့ကျင့်သင်ယူတဲ့စီးပွားရေးပညာ	၃၅
၅။	အခန်း - ၃ တည်းခိုရိပ်သာစွင့်၍ ငွေရှာခြင်း	၄၉
၆။	အခန်း - ၄ အိမ်မြေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြင့် ငွေအရှိန်မြှင့်ခြင်းကို သင်ယူခြင်း	၅၈
၇။	အခန်း - ၅ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်လုပ်ငန်း မဝယ်နှင့်၊ ငှားပါ။	၇၅
၈။	အခန်း - ၆ ကလေးကစားစရာဆိုင် ခရစ္စမတ် အမှတ်တရ	၈၅

၉။ အခန်း - ၇ ၁၀၁

ကိုယ်ရေးကိုယ်ထုတ်ကျွန်တော်ရဲ့ပထမဆုံးစာအုပ်

၁၀။ အခန်း - ၈ ၁၁၂

သတင်းဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်း

၁၁။ အခန်း - ၉ ၁၂၃

အလက်ထရောနစ် ဗီဒီယိုဂိမ်း

၁၂။ အခန်း - ၁၀ ၁၃၁

လိင်ပညာပေးစာအုပ်ထုတ်ဝေခြင်းနှင့်

စတော့ဈေးကွက်တွင် ဝင်စကားခြင်း

၁၃။ အခန်း - ၁၁ ၁၃၅

ချီကာဂိုဋေဈေးကွက်၌ စတော့ရှယ်ယာကစားခြင်း

၁၄။ အခန်း - ၁၂ ၁၄၂

စွမ်းအားမြှင့် ဂိမ်းကစားချုပ်များ ထုတ်လုပ်မှု

၁၅။ အခန်း - ၁၃ ၁၄၉

ရုရှားပြည် စွန့်စားခန်း

ပီစာမုန့်စတိုးနှင့် ဘင်အင်ဂျယ်ရီအိုက်စကရင်ဆိုင်

၁၆။ အခန်း - ၁၄ ၁၆၃

အလှူပေး သူဌေးဖြစ်

၁၇။ အခန်း ။ ၁၅ ။ ၁၆၉

၁၀ ဒေါ်လာမှ ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းဖြစ်စေမည့်
ခြေလှမ်း ၁၀ လှမ်း

‘ဝ’ မရှိဘဲ
‘ဝိ’ လုပ်မယ်

ညိညိနိုင်

**NO CASH
NO FEAR**

TERRY ALLEN

လူ့အဖိုးတန်ဖြစ်ဖို့
ဘဝတန်ဖိုးတက်ဖို့

တကယ်လုပ်ပြီး အဟုတ်ဖြစ်နေသူများ ညီညီနောင်

ADDED VALUE

PETER CHURCH



စာမူခွင့်ပြုအမှတ် - ၆၈၃ / ၂၀၀၃ (၇)

အာဟာရပြန်လှူစာအုပ်

ကျွန်တော်ဟာ အောင်မြင်ရေးကျမ်းတွေနှင့် အတ္ထုပ္ပတ္တိစာစဉ်တွေကို ဘာသာပြန်ရာမှာ စာဖတ်သူများကို တိုက်ရိုက်အကျိုးပြုနိုင်ရေးကို ဦးစားပေးရွေးချယ်ပါတယ်။ အနည်းဆုံးလက်တွေ့အသုံးမချနိုင်တဲ့အောင် ဗဟုသုတတိုးပွားရေးကို ရည်ရွယ်တဲ့ စေတနာကောင်း လက်ကိုင်ထားပါတယ်။

ခုစာအုပ်ဆိုရင်လည်း အနောက်နိုင်ငံက စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင် ပညာရှင်စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝအတွေ့အကြုံတွေနှင့် ဖြတ်သန်းမှုတွေအကြောင်း ရေးထားတာပါ။

ဒီအထဲမှာ အားကျစရာ၊ အတုယူစရာ၊ သင်ခန်းစာရစရာ၊ သိစရာမှတ်စရာ၊ လေ့လာစရာတွေ ပါသလို ကျွန်တော်တို့ ရေခဲမြေခဲ သဘာဝနှင့် မကိုက်ညီတာတွေနှင့် မနှစ်မြို့စရာ၊ သူတို့ စီးပွားရေးသမားတွေရဲ့ အပြုအမူ အကျင့်အကြံတွေလည်း တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

ဒီအတွက် တချို့နေရာတွေကို အကျဉ်း
ချုပ်ပစ်လိုက်သလို တချို့ အခန်းတွေကိုလည်း
ဖြတ်ကျော်ချန်လှုပ်ထားခဲ့ရပါတယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဘာသာပြန်သူရဲ့သဘော
ကတော့ ဘာမဆို အကောင်းနှင့်အဆိုး ဒွန်တွဲ
နေတာဖြစ်သလို ကောင်းတာယူ၊ မကောင်းတာ
ပယ်၊ နမူနာကောင်းတစ်ခု၊ အကြံကောင်းတစ်ခု၊
အတွေးအမြင်ကောင်းလေးတစ်ခု ရမယ်ဆိုရင်ပဲ
ရေးရကျိုးနပ်တယ်လို့ ယူဆပါတယ်။

အဓိက အနေနှင့်တော့ ဒီစာအုပ်က
လောကကြီးမှာ မဖြစ်နိုင်တာ မရှိဘူး။ မဖြစ်သေး
တာဘဲ ရှိတယ်။ ဖြစ်အောင်လုပ်ရင် ဘာမဆို
ဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့ ဒဿနိကို အနှစ်ထုတ်ပြလိုက်
တာပဲလို့ ပြောချင်ပါတယ်။

ဆန္ဒနှင့်ဘဝရယ်လို့ရှိရာမှာ ဘဝတစ်ခု ရှင်
သန်ထွန်းတောက် အောင်မြင်ရေးမှာ ထက်သန်တဲ့
ဆန္ဒက အရေးပါပါနှင့် ဦးဆောင်သမူပြုတယ်လို့
ဆိုချင်ပါတယ်။

ဒီအချက်ကို ဒီစာအုပ်နှင့် သာဓက ပြခဲ့
တာဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

ညီညီနောင်

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

မိတ်ဆက်နိဒါန်း

ဒီစာအုပ်ဟာ ရင်းနှီးငွေသိပ်မရှိဘဲ လုပ်ငန်းထောင်တဲ့အကြောင်း ရေးထားတာဖြစ်သလို ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို အကျိုးအမြတ်ရအောင် လုပ်နိုင်မယ့် လက်စွဲစာအုပ် ဖြစ်ပါတယ်။

လူတိုင်းဟာ သူ့ဘဝမှာ လုပ်ငန်းသစ် အစပျိုးလုပ်ဖို့ အိုင်ဒီယာ တစ်ခုခုတော့ ရတတ်စမြဲပါပဲ။ ဒါပေမယ့် လူတချို့သာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ကြတာကလား။ များသောအားဖြင့်တော့ လုပ်ငန်းကို စွန့်စွန့်စားစားလုပ်ဖို့ ရင်းနှီးငွေ အလုံအလောက်မရှိဘူးလို့ ယူဆထားကြလေရဲ့။

လုပ်ငန်းမစနိုင်တဲ့ အကြောင်းပြချက်မျိုးစုံရှိရာမှာ ငွေအရင်းအနှီးနည်းပါးတာ အကြောင်းတစ်ခု မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ 'ဝ' မရှိဘဲ 'ဝိ' လုပ်ခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့်ဘဝကို နမူနာထားပြီး ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ၆ နှစ်သားကတည်းက ပထမဆုံးလုပ်ငန်းအဖြစ် တီကောင်တွေ၊ ဖားတွေကို ဖမ်းရောင်းပြီး စီးပွားရေးနယ်ပယ်ထဲ ခြေချခဲ့သူပါ။ ကြီးပြင်းလာတဲ့ နောက်ပိုင်းမှာတော့ အီလက်ထရောနစ်၊

ဗီဒီယိုဂိမ်း၊ ကစားစရာစတိုးဆိုင်၊ စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးကုမ္ပဏီ၊ ဂိမ်း
ကစားချပ်ထုတ်လုပ်မှု၊ ခုတင် ၁၆၀ ဆံ့ စက်တံစီးစခန်း၊ ရုရှားမှာ
ပီဇာမုန့်ဆိုင်တွေ သွားဖွင့်တာ အပါအဝင် လုပ်ငန်းပေါင်း ၂၀ (သင်ခန်း
စာ အနည်းဆုံး ၄၀) လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အောင်မြင်တဲ့ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု စထောင်ဖို့ ဟားဗတ်
စီးပွားရေး ပညာသင်ကျောင်းက ဘွဲ့မလိုတာ အမှန်ပါပဲ။ ကျွန်တော်
ဆိုလည်း ကျောင်းစာသင်ခန်းအပြင်မှာ အချိန်ပိုင်းစီးပွားရေးလုပ်ရင်းက
ပညာတွေ ရယူခဲ့တာပါ။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ ဗဟုသုတနှင့် အတွေ့အကြုံပဲ လိုပါ
လိမ့်မယ်။ ဒီအပြင် ကိုယ့်အကြောင်းကိုသိအောင် ပို လေ့လာထား
သင့်တယ်။ ကိုယ်လုပ်ချင်တာနှင့် အကောင်းဆုံးလုပ်နိုင်တာတွေ သိရ
သလို၊ မလုပ်ချင်တဲ့အလုပ်နှင့် မလုပ်သင့်တာတွေကိုလည်း နားလည်
ရမှာပဲပေါ့။ ဒီအဖိုးတန်ပညာတွေကို ကျောင်းသင်ဖတ်စာတွေထဲက
မရနိုင်တာနှင့်အမျှ၊ ဒီပညာတွေဟာ ခင်ဗျားရဲ့အောင်မြင်ရေးကို အဆုံး
အဖြတ်ပေးမယ်ဆိုတာလည်း မှတ်ထားပါ။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်ရာမှာ အရည်အသွေး ၄ ချက်သာ
လိုအပ်ပြီး၊ တစ်ခုပဲ ရှားပါးတာ တွေ့ရမယ်။

ပထမဆုံးဖြစ်တဲ့ 'အကြံအစည်' ဆိုတဲ့ အိုင်ဒီယာပေါ့။ အိုင်ဒီ
ယာတွေကတော့ အပုံလိုက်ပါပဲ။ ကျွန်တော်ရဲ့ မိတ်ဆွေအသိုင်း
အဝန်းအားလုံး အိုင်ဒီယာကိုယ်စီရှိသလို၊ အပြင်သူစိမ်းတွေမှာ အဲ့ဒီ
ထက်တောင် များပါလိမ့်ဦးမယ်။ စီးပွားရေးလောကဆိုရင် လုပ်ငန်း
ဆိုင်ရာ အိုင်ဒီယာကောင်းတွေ ထောင်သောင်းချီရှိနေရာက အောင်မြင်မှု
ရဲ့အခြေခံအဖြစ်နှင့် ဆွတ်ခူးရမယ့်အချိန်ကို စောင့်ရုံပဲရှိပါတယ်။

ပန်းလွှဲပြည်စာအုပ်တိုက်

ကျွန်တော်ဟာ မက်ဆာချူးဆက်ပြည်နယ် ဝဲလက်စ်လေမြို့က ဘက်ဘ် ဆွန်ကောလိပ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သင်တန်းကို နှစ်ပေါင်း များစွာ သင်ကြားပို့ချပေးခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေကို ဒေါ်လာ သန်းချီတန်တဲ့ လုပ်ငန်း ၁၀ ခုအတွက် ထူးခြားတဲ့အိုင်ဒီယာတွေ ကြံဆရေးသားခိုင်းပါတယ်။ ကျောင်းသားတိုင်းက ရေးသားတင်ပြရာမှာ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် တူတာရယ်လို့ သိပ်မရှိလှပါဘူး။ ဆိုလို တာကတော့ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းတွေ နေရာတကာမှာ၊ လူတိုင်းမှာရှိနေတာ အမှန်ပါပဲပေါ့။

ဒုတိယဖြစ်တဲ့ 'ငွေ' တချို့လိုတယ်။ ငွေလိုတယ်ဆိုရာမှာလည်း အများကြီး မဟုတ်ပါဘူး။ အစပျိုးရုံလောက် အရင်းအနှီးလေးပါ။ လူတွေက ငွေ လုံးဝမရှိရင် ဒါမှမဟုတ် ငွေနည်းနေရင်ပဲ ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းစဖို့ တွန့်ဆုတ်သွားကြပါတယ်။ တကယ့်အဖြစ်မှန်မှာ ငွေ ဆိုတာ အထုပ်လိုက် အထည်လိုက်ကြီးတွေ ရှိနေပြီး၊ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်း ထောင်သောင်းထက်တောင် ရဖို့ လွယ်ပါသေးတယ်။

ဥပမာပြောရရင် အမေရိကန်ပြည်သူ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ အကြွေး ဝယ်ခွင့် ခရက်ဒစ်ကတ်တစ်ကတ်တော့ ရှိနေပြီး၊ မသုံးဘဲပစ်ထားတဲ့ လူတွေလည်း ရှိနေပါတယ်။ ဒီတော့ လူ သန်း ၂၀၀ ကျော်ဆီက ခင်ဗျားလုပ်ငန်းအတွက်လိုအပ်တဲ့ အရင်းအနှီးတွေ ရနိုင်တာပဲလေ။ ငွေက နေရာတကာမှာ ရှိနေတယ်။ 'ဘယ်မှာ ရှာရမယ်။ ရအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်' ဆိုတာပဲ သိဖို့လိုတာပေါ့။ ဒီစာအုပ်က ငွေရှာနည်း ကို ပြပေးနိုင်ပါတယ်။

တတိယကတော့ ‘လူ’။ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် စိပွားရေးသမား လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ချင်သူပေါ့။ ဒီနေရာမှာလည်း လူတွေက ငွေနှင့် အိုင်ဒီယာတွေလိုပဲ တစ်ပုံကြီးပါ။ ရိုက်သတ်လို့ မကုန်ပါဘူ။ လူအနေ ဖြင့် အရည်အချင်းပြည့်၊ အထူး စပယ်ရှယ်စွမ်းအားတွေ မလိုလှပါဘူး။ လုပ်ငန်းရှင်သဘာဝအရ ပုံစံအမျိုးမျိုး၊ အရွယ်အစားအမျိုးမျိုး ရှိနေကြ တာပါပဲ။ လူဆိုတာ တစ်ယောက်တည်း အေးအေးဆေးဆေး နေ တတ်သူ၊ အများနှင့် ရောနှောပေါင်းသင်းပြီး ပျော်ပျော်နေတတ်သူရယ် လို့ ရှိတယ်။ တချို့က ပညာတတ်ပေမယ့်၊ တချို့ကတော့ မတတ် ရှာဘူး။ ချမ်းသာတဲ့လူရှိသလို၊ အများစုက ဆင်းရဲချို့တဲ့စွာနှင့် လုပ်ငန်း ဘဝကို စကြရတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းမှာ ဒီ သွင်ပြင်စရိုက်လက္ခဏာတွေ တစ်မျိုးစီ ရှိနေကြတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ မတူ ခြားနားတဲ့ လူတွေပြီဆိုရင်တော့ ဒီလူဟာ ဆန့်ကျင်ဘက်သမား၊ လူ့အပြင်ဘက်က လူတစ်ယောက် ဖြစ်နေမှာ သေချာတယ်။

ဘာပဲပြောပြော။ လုပ်ငန်းရှင်အားလုံး တူညီတဲ့လက္ခဏာ တစ်ခုကတော့ ‘ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်မှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု အပြည့်ရှိတယ်’ လို့ ယူဆထားကြတဲ့ အချက်ပါပဲ။

ဒီအတွက် အစမ်းစားမေးပွဲအောင်ဖို့ မလိုပါဘူး။ ဒီအချက်ကို လုပ်ငန်းထောင်ချင်တဲ့လူတိုင်းအတွက် လိုအပ်တာမှန်သမျှ ဒီစာအုပ် ထဲမှာ ဖတ်ရှုလေ့လာရုံပါပဲ။

နောက်ဆုံး စတုတ္ထအချက်တစ်ချက်ကတော့ ရဖို့ခက်တယ်။ ဒါပေမယ့် အလကားရမယ့် အချက်ပါပဲ။ လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်ပြီး

ယိုးဒျာပြည်စာအုပ်တိုက်

ရှားပါးသလောက် အောင်မြင်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် အခက်ဆုံးအချက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တခြား မဟုတ်ပါဘူး။ 'အချိန်' ပါ။ ခင်ဗျား ပေးဆပ်ရင်းနှီးရမယ့် အချိန်ပါ။ ဒီအချိန်က အတိုင်းအတာ ရယ်လို့ မရှိပဲ။ မြန်ချင်မြန်မယ် ကြာရင်ကြာမယ်၊ အခြေအနေအရ လိုသလိုဆွဲဆံ့နိုင်ဖို့နှင့် အံ့ကိုက်ကျဖို့ အရေးကြီးတယ်။

ကျွန်တော်တို့ နေ့စဉ်ဘဝမှာ စားချိန်၊ အိပ်ချိန်၊ စာဖတ်ချိန်၊ အပန်းဖြေချိန်၊ လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ချိန်၊ ငွေရဖို့ အလုပ်သွားလုပ်ချိန်၊ ဗာဟီရကိစ္စတွေနှင့် တစ်နေ့တာ ကုန်နေကြရတာချည်းပါပဲ။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ချိန် ၁ မိနစ်ဟာ ခင်ဗျားအတွက် အရေးကြီးသလောက် မကုန်သင့်ဘဲ ကုန်နေတဲ့အချိန်တွေထဲက နုတ်ယူ လုယက်ပစ်လိုက်ရမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ်ပိုင်ငွေအနည်းငယ်၊ ဒါမှမဟုတ် လုံးဝ မရှိဘဲ ကုမ္ပဏီတွေကို ထောင်ခဲ့သူပါ။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းမှာ ပျော်မွေ့ဖို့ စဉ်းစားရွေးချယ်လိုက်တဲ့ လူတစ်ယောက်အတွက် ဒါဟာ ဘာမျှအခက် အခဲမရှိဘဲ အတော်လေးလည်း လွယ်ကူတယ်လို့ ပြောပါရစေ။

ကျွန်တော် အသက် ၄၀ ရှိတဲ့အခါမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရှင်ဘဝကို စွန့်လွှတ်ပြီး၊ စတော့ဈေးကွက်ဆိုတဲ့ ကြီးမားတဲ့ ဥကြီးထဲမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။

Chicago Board Options Exchange ရှိရာ အနောက် ဘက်ကိုမသွားခင်မှာ ဇနီးသစ်လေးနှင့်အတူ စကော့တလန်နှင့် အိုင် ယာလန်နိုင်ငံတွေကို ရက်သတ္တပတ်ပေါင်းများစွာ ခရီးလှည့်ခဲ့ပါသေး တယ်။

ပန်းလှည့်စာအုပ်တိုက်

mgyoe.com

နောက် ၆ လအကြာမှာတော့ ငွေဈေးကွက်မှာ ကျွန်တော် ရင်းနှီးထည့်ဝင်ထားသမျှ အကုန်လုံးနီးပါး ဆုံးရှုံးသွားရာက လူမွဲစာရင်း သွင်းခံရမယ့် အဆင့်ကို ရောက်သွားတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော် နာလန်ထူပြီး ခေါင်းပြန်ထောင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ ထပ်ရခဲ့ပါတယ်။

ဒီကြားထဲမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ ပညတ်တော် ၄ ပါးကို မမျှော်လင့်ဘဲ ရခဲ့ပါတယ်။ ဒီပညတ်ချက်တွေကို လမ်းညွှန်အနေနှင့် လိုက်နာကျင့်ဆောင်ခဲ့ရာက နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာ 'လူ' ပြန်ဖြစ်ရ တော့တာပါပဲ။ ခုဆိုရင် ၁ နှစ်ကို ပျမ်းမျှဒေါ်လာ ၁ သန်းကျော် ဝင်ငွေရပြီး ထိုင်စားနိုင်နေပါပြီ။

အောင်မြင်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု လက်ဝယ်ရှိထားဖို့ လိုက်နာအပ်တဲ့ ပညတ်တော် ၄ ပါးကို မလိုချင်ပေဘူးလား။ ဟုတ်ကဲ့။ ကျွန်တော်ကလည်း ပေးတော့မှာပါ။ စွဲမှတ်ပြီး လက်ကိုင်သုံးဖို့သာ အသင့်ပြင်ထားလိုက်ပါတော့။ အဲ့ဒီပညတ်တော် ၄ ပါးကတော့ -

၁။ ကိုယ်နှစ်သက်မြတ်နိုးတဲ့လုပ်ငန်းကို တွေ့အောင်ရှာပါ

လုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို ကိုယ်နှစ်သက်တဲ့အလုပ်နှင့်စဖို့ တကယ် အရေးကြီးပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးသမားအများစုဟာ သူတို့ ဝါသနာအပါဆုံး လုပ်ငန်းတွေနှင့် ကြီးပွားခဲ့ကြတာချည်းပါပဲ။ ခင်ဗျား လည်း သူမတူအောင် ထူးခြားတဲ့ထုတ်ကုန်၊ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတစ်ခုနှင့် ခေါင်းထောင်နိုင်ပါတယ်။ တစ်ယောက်ယောက် ထွင်ပြီးသားလမ်းကြောင်းအတိုင်း တစ်သေမတိမ်း လျှောက်လှမ်းပြီး အောင်ပန်းကို ခူးနိုင်ပါတယ်။ ပိုကောင်းအောင် မွမ်းမံတာဟာ တီထွင် ဖန်တီးမှုရဲ့ အမြင့်ဆုံးပုံစံလို့ ဆိုချင်ပါတယ်။

ပန်းငူပြည်စာအုပ်တိုက်

ဘာပဲလုပ်လုပ်။ ထက်သန်ပြင်းပြတဲ့ ဆန္ဒစောတွေ ကြီးကြီး
မားမား ရှိရပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးမှာ စိန်
ခေါ်မှုတွေ အများကြီးကြုံရမှာပါ။ ကိုယ်က ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ချစ်ခင်
မက်မောမှုမရှိရင်တော့ လွယ်လွယ်နှင့် စွန့်လွှတ်လိုက်မိမှာ မလွဲပါ
ဘူး။

အကြိမ်ပေါင်းများစွာပဲ ငွေတွေတစ်ပုံကြီးရမယ့်လုပ်ငန်းတွေ
အစပျိုးမိပါတယ်။ ကျွန်တော့်မှာသာ ကိုယ့်အလုပ်ကို တမြတ်တနိုး
တန်ဖိုးထားတဲ့စိတ်မရှိရင် မအောင်မြင်တဲ့အပြင် အရှုံးကို ရင်ဝယ်ပိုက်
ရမှာပါ။ ကိုယ့်အလုပ် ကိုယ် နှစ်သက်မှုမရှိတဲ့နောက်တော့ ဆက်လုပ်
ချင်စိတ်လည်း ဘယ်ရှိနိုင်ပါတော့မလဲ။ 'သိထားဖို့ကတော့ 'လုပ်ငန်း
တစ်ခု အောင်ပြင်ဖို့ထက် ဆုံးရှုံးပျက်စီးအောင်လုပ်ဖို့က ပိုလွယ်
တယ်' ဆိုတာပါပဲ။

၂။ အိမ်စာတွေ (လေ့ကျင့်ခန်း) မှန်မှန်လုပ်ပါ

လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ ခိုင်မာထူထဲတဲ့ စည်းကမ်းတွေ၊ လုပ်ထုံး
လုပ်နည်း နည်းလမ်းတွေ၊ အောင်မြင်မှုရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်တွေ အသီးသီး
ရှိစမြဲပါ။

ဒီလို ထင်သာမြင်သာတဲ့ အကြောင်းရပ်တွေ ကြိုတင် နား
မလည်ရင်တော့ ဆုံးရှုံးမှုနှင့် ရင်ဆိုင်ရမှာသေချာပါတယ်။ လုပ်ငန်း
တစ်ရပ်ရဲ့ ထူးခြားတဲ့လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို သိဖို့ အကောင်းဆုံး
နည်းကတော့ သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်လို့ လက်တွေ့
ကိုယ်တွေ့ဝင်လုပ်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လိုအပ်ရင် အခကြေးငွေမယူဘဲ
ဝင်လုပ်ပြီးတော့ အတွေ့အကြုံ ယူရပါလိမ့်မယ်။

ဖန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

အိမ်စာတွေ (လေ့ကျင့်ခန်း)လုပ်တယ်ဆိုရာမှာ အဲ့ဒါမျိုးသာမက အပြိုင်အဆိုင်တွေကို စုံစမ်းလေ့လာတာ၊ ဝယ်နေကျဖောက်သည်တွေ နှင့် မပြတ် တွေ့ဆုံစကားပြောတာမျိုးလည်း ပါပါတယ်။ ခုစာအုပ် ထဲမှာ ဒီလိုလေ့ကျင့်ခန်းမျိုးတွေ အမြန်တတ်အောင် ပြသပေးထား ပါတယ်။

၃။ ကိုယ်ပြတ်နိုးစုံမက်တဲ့အလုပ်ကိုလည်း တွေ့ပြီ။
လိုအပ်တဲ့အတွေ့အကြုံတွေ၊ လေ့လာသင်ယူလေ့ကျင့်မှုတွေလည်း ရှိနေပြီဆိုတာနှင့် လုပ်ငန်းကို စလိုက်ပါလေတော့။

ငွေမရှိပါဘူးဆိုရင်တောင် စ၊ ဖြစ်အောင် စ၊ လုပ်လိုက်ပါ။ ဒီစာအုပ်မှာ အရင်းအနှီးကို ကြံဖန်ရှာဖွေနိုင်တဲ့နည်းတွေ တစ်ဒါဇင်မက ရှင်းပြထားပါတယ်။ ကျွန်တော်ဆိုရင် လက်ထဲမှာရှိတဲ့ ပိုက်ဆံ မဆို စလောက်လေးနှင့် စ၊ ခဲ့တာပါ။ တစ်ခါတလေများ လူတွေ ခရက်ဒစ် ကတ်ဖိုး ကြိုသွင်းထားသလောက်တောင် မရှိပါဘူး။

ဒီလိုလုပ်ရာမှာ ခိုင်မာတဲ့စိတ်ဓာတ်နှင့် သတ္တိ ကောင်းရပါ လိမ့်မယ်။ ဆုံးရှုံးမှာကြောက်တဲ့စိတ်ကို အနိုင်တိုက်ထားဖို့ လိုတယ်။ တကယ်တမ်းကျရင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့၊ ချေးငှားထားတဲ့ ငွေတွေ အားလုံး ဆုံးသွားနိုင်ပါတယ်။ ခုစာအုပ် ထဲက သင်ခန်းစာတွေ ယူ တတ်မယ်၊ လိုက်နာမယ်ဆိုရင်တော့ ငွေအရှုံးအမြတ်ကို ပဓာနမထား ဘဲ ရှေ့ခရီးပန်းတိုင်ကို ဆက်လှမ်းနိုင်မှာပါပဲ။

ကျွန်တော့်အမြင်ကတော့ ဆုံးရှုံးမှုဟာ ဘာနှင့်မျှမတူပါဘူး။ ဒါပေမယ့် မနိုင်ရင် ရှုံးမယ်။ မရှုံးရင် နိုင်မယ်။ ဒီ ၂ ခုပဲ ရှိတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အောင်ရင် စံ၊ ရှုံးရင်ခံပေါ့။ အောင်မြင်ရင် ပီတိ

ယန်းထွဋ်တအုပ်တိုက်

ဖြစ်ရမယ်။ ငွေ ရမယ်။ ရှုံးတယ်ဆိုလျှင်တောင် သင်ခန်းစာ ယူနိုင်တာ ပဲလို့ သဘောပေါက်ရမယ်။ သင်ကြားမှုအတွေ့အကြုံမှန်သမျှမှာ ငွေနှင့် အချိန်ကို ရင်းရတာပါပဲ။

ဆုံးရှုံးမှုကရတဲ့ အတွေ့အကြုံသင်ခန်းစာတွေဟာ တစ်ခါတစ်ရံ မှာ အောင်မြင်မှုက ရတာထက်တောင် အဖိုးတန်ပါသေးတယ်။ သင်ကြားမှု အတွေ့အကြုံကောင်းတစ်ခုဟာ နောက်တစ်ကြိမ်မှာ ပို ကြီးမားတဲ့အောင်မြင်မှုကို ရယူပေးတဲ့ အင်အားသတ္တိတွေကို မွေးဖွား ပေးနိုင်ပါတယ်။

ဆုံးရှုံးမှုကြောက်တဲ့စိတ်ဟာ ကြောက်စရာအကောင်းဆုံးပါပဲ။ သူက လူတွေကို ချို့တဲ့အားယုတ်စေသလို သိန်းငှက်တွေလို မိုးစွန် ထိပ်ဖျား တိမ်ညွန့်စားရမယ့် အခွင့်အလမ်းတွေကို လုယူဖျက်ဆီး ပစ်တတ်ပါတယ်။

ဗြိတိန်ဝန်ကြီးချုပ် ဆာဝင်စတန်ချာချီလ် တစ်ခါက ပြောဖူး တာလည်း ရှိသားကလား။

‘ကျုပ်တို့။ ကြောက်ဖို့ကောင်းတဲ့အရာ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ အဲ့ဒါကတော့ အလိုလိုကြောက်နေတဲ့ ကြောက်စိတ်ပဲ’

ဒီတော့ ကြောက်စိတ်ကိုသတ်ပြီး ရွှေသရဖူကို အရ ယူလိုက် ပါလို့။

၄။ လှိုင်းစီးပါ။

‘ရေစီးနှင့် မျှောလိုက်တယ်’ ဆိုတဲ့စကားကို လူတိုင်း ကြားဖူး ပါလိမ့် မယ်။ ဒါပေမယ့် ပင်လယ်ကမ်းခြေ ကျွန်းတွေမှာတော့ ဒီတွေ လှိုင်းတွေ ရှိပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲ အမှန်



အကန် ရောက်နေပြီဆိုတာနှင့် ဒီပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေက လုပ်ငန်းဒီရေ အတက်အကျကို ခန့်မှန်းပြောကြပါလိမ့်မယ်။ ဒီစကားတွေအပေါ် ဆုံးဖြတ်ချက်ချတတ်ဖို့ အတွေ့အကြုံတွေ လိုပါတယ်။

ခင်ဗျားလုပ်ငန်းရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသကိုရောင်းပြီး ကျန်တာကို ဆက် ထိန်းထားချင်တယ် ဆိုပါတော့။

ရေဒီယိုတစ်လုံးက ဝယ်သူတွေအလှအယက်ဖြစ်နေတဲ့ လုပ်ငန်း တစ်ခု အကြောင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ ပိုများနေတဲ့အကြောင်းတွေ ကြော်ငြာသွားတယ် ဆိုပါတော့။ ဒါတကယ်ဟုတ်၊ မဟုတ် ကိုယ် တိုင်လေ့လာသုံးသပ်နိုင်ဖို့ အရေးကြီးတာပေါ့။

အအောင်မြင်ဆုံးကုမ္ပဏီတွေဟာ စလုပ်လုပ်ချင်း၊ စထုတ် ထုတ်ချင်း ဝုန်းခနဲ ထ၊ပေါက်သွားကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီထုတ် ကုန်ကို စတင်ပြီးတဲ့နောက် ဝယ်သူသုံးစွဲသူတွေရဲ့ အကြံဉာဏ်ပေးမှု တွေ၊ လိုလားချက်တွေကို အတိအကျလိုက်မှတ်ပြီး ကောင်းသထက် ကောင်းအောင် ပြုပြင်သွားလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

'လှိုင်းစီးတယ်'ဆိုတာလည်း ကိုယ့်ထုတ်ကုန်နှင့် ဈေးကွက် အနေအထားကို ဝယ်သူတွေရဲ့လိုလားချက်နှင့်အညီ အံ့ကိုက်ပြုပြင် လုပ်ဆောင်တာပါပဲ။

'လှိုင်းစီးတယ်'ဆိုတဲ့အဓိပ္ပာယ်ကို နောက်တစ်မျိုးဖွင့်ရင်တော့ မြင်းပြေးတဲ့အတိုင်း ကိုယ်က လိုက်စီးသွားတာပဲပေါ့။ တစ်ခုတော့ မှတ်ထားပါ။ မြင်း သေသွားပြီဆိုရင်တော့ မြင်းပေါ်ကဆင်းပြီး စွန့်ပစ် ခဲ့ဖို့ပါပဲ။

ခင်ဗျားအနေဖြင့် အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ အထက်ပါ ပညတ်တော် ၄ ပါးကို လိုက်နာကျင့်ဆောင်ပါ။ တစ်ချက်ချက်

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

mgyoe.com

ချွတ်ယွင်းရင်တော့ ခြေ ၃ ချောင်းတည်းရှိတဲ့ စားပွဲလို ပြိုလဲသွားမှာ ပါပဲ။

ဒီစာအုပ်မှာ အဲဒီပညတ်ချက်တစ်ပါးပါးကို ကျောခိုင်းပြီး ထင်ရာစိုင်းမိလို့ မအောင်မြင်ဘဲနှင့် တန်ဖိုးကြီးကြီးသင်ခန်းစာရဲ့ခဲတဲ့ ကျွန်တော့်အဖြစ်တွေကိုလည်း ဖတ်ရမှာ မနည်းပါဘူး။

အဲ။ ပညတ်တော် ၄ ပါးစလုံး လိုက်နာလိုက်တဲ့အတွက် မျှော်မှန်းထားတဲ့ အိပ်မက်တွေထက် အပိုကြီးသာတဲ့ ချမ်းသာမှုတွေ ရလိုက်တဲ့ ဇာတ်လမ်းကတော့ တချို့တစ်ဝက်ပဲ ရှိပါတယ်။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်ပြီး ချမ်းသာရတဲ့အဖြစ်ဟာ လွယ်ကူမှု တွေ အများကြီးရှိသလို ပျော်စရာကောင်းသလောက် ရင်ခုန်စရာလည်း ကောင်းပါတယ်။ စတော့ဈေးကွက်မှာ ငွေတွေ အောတိုက်ရလိုက်တာ ထက် ပိုကျေနပ်ပီတိဖြစ်ရတယ်လို့ ကျွန်တော် ယုံကြည်ပါတယ်။ တစ်ခု ထပ်ပြောပါရစေ။ လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ ခင်ဗျားမှာ ၃ အကြီးကြီး မလိုပါဘူး။ ကျွန်တော့် ဇာတ်လမ်းက ခင်ဗျားကို လမ်းပြကူညီနိုင် မယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

ကံကောင်းပါစေ။

တခြားလူရဲ့ လက်အောက်ခံဘဝမှာ လုပ်နေရတာထက် ပိုပြီး ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုရစေတဲ့ အနာဂတ်ရဲ့ လူချမ်းသာကြီးတစ်ယောက် အဖြစ်ကို ကြွယ်ဝတဲ့သင်ကြားမှုအတွေ့အကြုံတွေနှင့် အရယူနိုင်ပါစေ လို့လည်း ဆုမွန်ကောင်း တောင်းပေးလိုက်ပါတယ်။

အခန်း ၂၁

**တီကောင်၊ ဖား၊ လိပ်၊ မြွေများနှင့် ကျွန်တော်
ဝ မရှိဘဲ ဝိ လုပ်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးသမားပေါက်စ**

ကျွန်တော့်ရဲ့ ပထမဆုံး စီးပွားကုန်သွယ်ရောင်းဝယ်မှုကို ဒီနေ့အထိ ကောင်းကောင်းကြီး မှတ်မိပါသေးတယ်။

၁၉၄၆ ခုနှစ်ကပေါ့။ ကျွန်တော် ၇ နှစ်သားပဲ ရှိပါသေးတယ်။ အမေက အဘွားဆီကို စာတစ်စောင် သွားပို့ခိုင်းခဲ့ပါတယ်။ ပို့စကတ် ဝယ်ဖို့လည်း ၅ ဆင့်ပြား ခပ်ပြား ပေးလိုက်ပါတယ်။ ‘ဒီ ၅ ဆင့် တည်းနှင့် ပို့စကတ်နှင့် တံဆိပ်ခေါင်းဖိုး လောက်ပါ့မလား’။ တိတ်တခိုး ရင်ထိတ်ရင်း နယူးယောက်မြို့ ‘ရက်ခရီ’စာတိုက်ထဲကို ဝင်ခဲ့ရ တော့တာပါပဲ။ စာတိုက်မှူးအမျိုးသမီးက ပို့စကတ်နှင့် ပိုက်ဆံ ၄ ဆင့် ပြန်ပေးပါတယ်။ ကျွန်တော်က ‘‘၁ ဆင့်ပဲ ပေးရသလား’’ လို့မေးတော့ သူက ‘‘ဒါ ၁ ဆင့်တန် ပို့စကတ်ပဲကွ။ ဒီကမ္ဘာမှာ မပြောင်း လဲဘဲရှိနေမယ့်အရာတစ်ခုပေါ့။ ပို့စကတ်တစ်ရွက် ၁ ဆင့် ဆိုတာ အရင်ကပေးခဲ့ရသလို နောက်လည်း ဒီဈေးအတိုင်းရှိနေမှာပဲ’’

ယိုးဒယားပြည်စာအုပ်တိုက်

ဒီနေ့တော့ ၁ ဆင့်တန် ပို့စကတ်ဟာ ၂၅ ဆ တက်ခဲ့ပါပြီ။ ဒီလိုဈေး တက်ခဲ့ရတာကိုလည်း 'ကုန်ကျစရိတ် ကာမိအောင်လို့ပါ' လို့ စာတိုက်က ဆင် ခြေ ပေးပြပါလိမ့်မယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဘာမျှတစ်သမတ်တည်းရှိနေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကျွန်တော်ရဲ့ပို့စကတ်ဝယ်တဲ့အတွေ့အကြုံရခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာ ကတော့ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဘာမျှ တစ်သမတ်တည်း တည်တဲ့ နေမှာ မဟုတ်ဘူး' လို့ ပါပဲ။

သင်ခန်းစာဆိုတာကလည်း ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အဆက် မပြတ်ယူရမှာ ဖြစ်သလို၊ အမြဲ ပြောင်းလဲနေပါလိမ့်မယ်။

ဘဝကို စိတ်ငင်စားစရာကောင်းအောင် လုပ်နေတာကလည်း သင်ကြားမှု အတွေ့အကြုံတွေ အတောမသတ်တမ်း ယူနေရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အတွေ့အကြုံတစ်ခုပေါ်က သင်ခန်းစာတချို့ယူပြီး ရှေ့ခရီး ဆက်ရင်း မတူကွဲပြားတဲ့ပညာတွေ ထပ်သင်ဖို့ ကြိုးစားရတာပဲ မဟုတ် လား။

လျှပ်စစ်ဓာတ်မီးငှားပြီး လုပ်ငန်းတစ်ခု စပါ။

ကျွန်တော် အသက် ၉ နှစ်မှာ ဗားမောင့်ပြည်နယ် စိန့်အယ်လ် ဆန်းစ မြို့မှာ နေရပါတယ်။ အဲဒီမြို့က ချမ်ပလိန်းကန်ကြီးမှာ တော စခန်းတစ်ခုရှိပြီး ကျွန်တော်တို့ချာတိတ်တွေ နွေရာသီအပန်းဖြေခရီး ထွက်နေကျနေရာပါပဲ။

ယုံကြည်စိတ်ချရအောင်

ကျွန်တော့်အဖေဟာ ဘေ့စ်ဘောလ်အသင်းက ကစားသမားနှင့် နည်းပြဆရာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အနေဖြင့် အဖေအတွက် အမြဲ ဂုဏ်ယူရတဲ့အထဲမှာ ညဘက်မှာ တီကောင်တွေကို ဖမ်းနိုင်တာလည်း ပါပါတယ်။ ညကြီးသန်းခေါင် မိုးပြင်းမုန်တိုင်းကျနေတဲ့ကြားကတောင် တစ်ချက်တည်းနှင့် တီကောင် ၂ ကောင်ကို မိအောင်ဖမ်းနိုင်တဲ့အထိ လက်လျင်တာကိုး။ ကျွန်တော် ၁၀ တန်း ရောက်လို့ တီကောင်တွေ အကြောင်း သင်ရတော့မှ ဒီလို တစ်ပြိုင်တည်း ၂ ကောင်ဖမ်းမိတာဟာ သူတို့ချင်း မိတ်လိုက်နေလို့ဆိုတာ နားလည်လိုက်ရပါတယ်။

ခုလို ညဘက်ဖမ်းနိုင်တဲ့ တံကယ့်လျှို့ဝှက်ချက်က ‘ဓာတ်မီး ဘယ်နေရာထိုးရမယ်’ ဆိုတာ သိတာပါပဲ။

သူတို့ဟာ တွင်းဝကို ပြုထွက်နေရာက ဓာတ်မီးက တည့် တည့် ထိုးလိုက်တာနှင့် တွင်းထဲကို လျှောခနဲပြန်ဝင်သွားပြီးသား။ ဒီတော့ ဓာတ်မီးကို တစ်နေရာလွှဲထိုးထားပြီး သူတို့ကိုစောင့်ဖမ်းရတာ ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော် တီကောင်တွေဖမ်းတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ အဖေ ဝါသနာ ဖြစ်တာရယ်၊ တီကောင်ကို ငါးမျှားရာမှာ သုံးလို့ရတာရယ်၊ တခြားလူတွေကို ရောင်းစားလို့ ရတာတွေရယ်ကြောင့်ပါပဲ။ တီကောင် ရောင်းရတဲ့ပိုက်ဆံက ကျွန်တော် မုန့်ဖိုးရပြီး အဖေ အမေတွေ ပေးရ သက်သာသွားတာပေါ့။

တီကောင်ရောင်းရတာကို ကျွန်တော် စိတ်ပါသထက် ပါလာ ပါတယ်။ ကျွန်တော်က တီကောင်ရောင်းတယ်ဆိုတဲ့ ဆိုင်းဘုတ် ထောင်သလို ငါးမျှားတံကိုင် လာသူတိုင်းကို လိုက်စပ်နေကျ။ ဒီ ကြားထဲက တံငါသည်ကြီးတစ်ယောက်က ‘ဖားလက်တက် ပေါက်စ

လေးတွေပါ လိုချင်တယ်' လို့ ပြောတာနှင့် ရွံ့တွေဗွက်တွေထဲမှာ အခုန်အပျံသွက်တဲ့ သတ္တဝါလေးတွေကို အသည်းအသန် လိုက်ဖမ်းမိ ပြန်ပါတော့တယ်။

ဈေးနှုန်းမြင့်လိုက်ရင် အမြတ်ပိုများလာမယ်။

ကျွန်တော်က ဖားတွေကို ဘယ်လောက်နှင့် ရောင်းရမလဲ မသိပါဘူး။ စာတိုက်ကတောင် တံဆိပ်ခေါင်းနှိပ်ထားတဲ့ ကတ်ပြား လေးတစ်ချပ်ကို ကိုယ်ပို့ချင်တဲ့မြို့ကို ရောက်အောင် ၁ ဆင့်တည်းနှင့် ပို့ပေးတာ မဟုတ်လား။ ၁ ဆင့်ရတဲ့ တီကောင်ထက် ၁၀ ဆလောက် ဖမ်းရပိုခက်တဲ့ဖားတွေကို ၅ ဆင့်နှင့် ရောင်းလို့ရတာလည်း ကျွန်တော် နားမလည်သေးဘူးလေ။ ဒါတောင် ပထမဆုံး ဝယ်တဲ့လူက 'ဖားငယ် တစ်ကောင် ၅ ဆင့်ဆိုတာ ဈေးမှန်ပဲ' ပြောလို့ ဒီဈေးနှုန်းကို အတည် ဖြစ်ခဲ့တာပါ။

နောက် နှစ်အတော်လေးကြာမှ 'ဖားပေါက်စတစ်ကောင်ဟာ ၁၀ ဆင့်လောက်ရနိုင်တယ်' လို့ သိခဲ့ရတာကလား။

ဘာပဲပြောပြော။ တီကောင် ၁၀၀၀ နှင့် ဖား ၄၀ ဖမ်းရောင်း ခဲ့ရာက ၁၂ ဒေါ်လာကြီးများတောင် ရခဲ့တာဟာ ၉ နှစ်သား ကျွန် တော်အဖို့ နည်းနည်းနောနော မဟုတ်ပါဘူး။

ဒီနောက် ကျွန်တော်ဟာ လုပ်ငန်းတိုးမြှင့်တဲ့အနေဖြင့် သူငယ် ချင်းတွေကို ဖားနှင့်တီကောင်တွေ ရှာခိုင်းပါတယ်။ သူတို့ကလည်း သူတို့သူငယ်ချင်း ကောင်လေးတွေ ထပ်ခေါ်ပြီး ဖားတွေ ထပ်ဖမ်းကြ ပါတယ်။ ဒီတွင် ဖားတွေ၊ တီကောင်တွေ ကုန်သလောက် ရှားသွား ပါတယ်။ ရောင်းရတဲ့ပိုက်ဆံ သူတို့ကို ခွဲပေးရတာနှင့်၊

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

မုန့်ဝယ်ကျေးရတာနှင့် ကျွန်တော့်အတွက် တွက်ခြေ မကိုက်တော့ပါဘူး။ ကျွန်တော်ရမယ့်ပိုက်ဆံ ၃ ပုံ ၂ ပုံလောက် ပါသွားတာကိုး။ ဒီလိုနှင့် အစုစပ်လုပ်တာ သိပ်မစွဲတာကို ငယ်ငယ်ကတည်းက သဘောပေါက်ခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။

နောက် အနှစ် ၄၀ ကြာလို့ ငယ်ဘဝကအဖြစ်ကို ပြန် စဉ်းစားမိလိုက်တဲ့အခါ “အစုစပ်တွေများသွားလို့ ဒီလိုဖြစ်တာ” လို့ သုံးသပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အစကတည်းက မလုပ်သင့်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေ

ကျွန်တော်ရဲ့ တတိယလုပ်ငန်းကတော့ သက်တမ်းအတိုဆုံးပါပဲ။ ရေခဲတစ်တုံး အရည်ပျော်တာထက်တောင် မြန်ဦးမယ်။

အဲ-တနင်္ဂနွေမနက်တိုင်း ကျွန်တော်တို့အိမ်ရှေ့ကဖြတ်ပြီး ဝတ်ကောင်းစားလှနှင့် မိသားစုတွေ ဘုရားရှိခိုးကျောင်းကို သွားလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဘုရားကျောင်းမှာ အလှူခံထည့်ကြတာကို သတိရပြီး ကျွန်တော့်ဦးနှောက်ထဲက အကြံတစ်ခု ထုတ်မိတော့တာပါပဲ။

ကျွန်တော်ဟာ သတ္တုခွက်တစ်လုံးရှာပြီး အမေ ပစ်ထားတဲ့ နှုတ်ခမ်းနီဆိုးဆေးနှင့် ကြက်ခြေနီတံဆိပ်ကြီး ဆွဲလိုက်တယ်။ အိမ်ဝင်းရှေ့မှာ ချထားလိုက်ရာက-

“ကြက်ခြေနီ ရန်ပုံငွေ လှူကြပါ။ ကြက်ခြေနီအဖွဲ့အတွက် အလှူငွေ ထည့်ကြပါ” အော်တာပေါ့။

ကျွန်တော့်အသံကို အိပ်ရာထဲက အမေနှင့်အဖေ ကြားသွားပါတယ်။ အမေက ကျွန်တော် အလှူငွေတစ်ပြားမျှ မရခင် အလှူခံပုံးကို လာသိမ်းသွားတာနှင့် ကျွန်တော်ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်လည်း နိဂုံးချုပ်သွားရပါလေရော။



စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို သင့်ကလေးများ စိတ်ဝင်စားမှုပြုလာပါက
သူ့ကို လမ်းမှန်ညွှန်ပို့ ကူညီပေးပါ။

ကျွန်တော် ၁၀ နှစ်သား၊ ၄ တန်းရောက်ချိန် ခရစ္စမတ်ပွဲတော်
ရက်မှာ မိဘတွေဆီက အံ့ဩစရာအကောင်းဆုံးလက်ဆောင် ရခဲ့တာ
လည်း သတိရတုန်းပါ။

အဲဒါကတော့ လက်နှိပ်ခတ်မီးတစ်လက်နှင့် ပန်းအိုးဆွဲချိတ်တဲ့
ဆိုင်းကြိုးရက်ဖို့ မျှော့ကြိုးပါတဲ့အဝတ်စုံတွေနှင့် လက်ရက်ကန်းစင်
လေးပါပဲ။ ကျွန်တော့်အိမ်နီးချင်းသူငယ်ချင်းတွေက လာငှားပြီး ဆိုင်း
ကြိုးရက်ဖို့ ငှားဖြစ်ခဲ့သလို၊ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ရက်လုပ်ပြီး အိမ်ပေါက်
စေ့ လိုက်ရောင်းခဲ့တာပါ။ ငွေတွေ သိန်းသန်းချီရတော့မယ်လို့ စိတ်
ကူးယဉ်နေတဲ့ ကြားကပဲ အဝတ်ကြိုးတွေ ဈေးကြီးတာနှင့် ဗကိုက်တော့
ဘဲ ရပ်လိုက်ရပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းက တကယ်တမ်းမြတ်ခဲ့တာ
ကတော့ 'ငွေကို ပိုချစ်မက်မြတ်နိုးခဲ့ရတာ' ပါပဲ။

ကျွန်တော် ၅ တန်းနှစ်မှာတော့ မက်ဆာချူးဆက်ပြည်နယ်က
စပရင်းဖီးလ်ကို ပြောင်းခဲ့ကြရာက လမ်းအဆုံးကအိမ်မှာ နေခဲ့ရပါ
တယ်။ အိမ်နောက်ဘက်မှာ အဖြူရောင် ဘုဇပတ်ပင်တွေ ပေါက်
နေတဲ့ သစ်တောနှင့် မြေကွက်လပ်လည်း ရှိတယ်။ အဲဒီတင် ကျွန်
တော်က ကျွန်တော့်ညီမနှင့် သူငယ်ချင်းတွေကိုခေါ်ပြီး ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲ
ကျင်းပတယ်။ ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက်နှင့် အသားညှပ်မုန့်တွေ ရောင်း
ပေးတယ်။ နောက်ထူးခြားတာတစ်ခုကတော့ ကျွန်တော် ဖမ်းပြီး
စုဆောင်းထားတဲ့ အဆိပ်မရှိတဲ့ မြွေမျိုးစုံ အကောင် ၄၀ လောက်ကို
ပြတာပဲ။ အဲဒီမြွေတွေနှင့် တောစခန်းထွက်တဲ့လူတွေကို လှည့်ပြပြီး
ကျွန်တော် လက်ချာပေးတာက ပိုက်ဆံရတာပါပဲ။

ယိုးဒယားပြည်စာအုပ်တိုက်

mgyoe.com

ဒီနောက်မှာလည်း ဘုဇပတ်ပင်တွေနှင့် ထင်းရှူးပင်တွေကို ကျွန်တော့် စီမံကိန်းအဖြစ် သတ်မှတ်လိုက်တယ်။ အပင်တွေကို ၁၆ လက်မအရှည် ဖြတ်ပြီး အပေါက် ၃ ပေါက် ဖောက်တယ်။ ထင်းရှူးတွေကို ကိုင်းတွေကန့်လန့် ထိုးတယ်။ ဖဲကြိုးနီလေးတွေနှင့် ဖရောင်းတိုင်အနီ ၃ တိုင် ပူးချည်လိုက်တယ်။ စားပွဲတင် ခရစ္စမတ်သစ်ပင် လှလှလေးတွေ ဖြစ်သွားတာပေါ့။

ဒီထုတ်ကုန်ကို လုပ်ရတာလွယ်ပေမယ့် ရောင်းရာမှာတော့ အခက်တွေ့ရတယ်။ ၈ အိမ် ၁ အိမ်ပဲ ဝယ်ကြတယ်လေ။ ရပ်ကွက်ထဲက အိမ်တွေကုန်တော့ အမေ့ကားနှင့် တခြားရပ်ကွက်ကို လိုက်ပို့ခိုင်းတယ်။ တစ်အိမ်ဆင်း တစ်အိမ်တက်ပါပဲ။ ဖရောင်းတိုင်စိုက်တဲ့ တိုင်လေးတွေလည်း ဝယ်သူ မရှိကြပါဘူး။

ဝယ်သူကို သိ

နောက်ကျမှ ကျွန်တော် နားလည်လာတယ်။ ကျွန်တော်အိမ်နီးချင်းတွေ အဲဒီနှစ်က ခရစ္စမတ်ပွဲလုပ်လေ့လုပ်ထမရှိတဲ့ ဂျူးတွေ ဖြစ်နေတာကလား။

၁၅ နှစ်ပြည့်တဲ့ နွေဦးပေါက်မှာတော့ ကျွန်တော့်ရပ်ကွက်ထဲကလူတွေနှင့် ပေါင်းမိပါပြီ။ အိမ်တွေလည်း တိုးလာတာကိုး။ ပြီးတော့ ဘယ်သူက ဘာဝယ်မယ်ဆိုတာလည်း သိလာတယ်။ ဒီလိုနှင့် ခရစ္စမတ်အလှဆင် သစ်ပင်တွေသာမက ကျွန်တော့်ခြံထဲက ဟင်းသီးဟင်းရွက်တွေ၊ တခြားခြံတွေက အသီးအနှံတွေပါ အရောင်းအဝယ် လုပ်တတ်လာပါတယ်။

အိမ်တွေကို နေ့စဉ်သတင်းစာပို့ရာကလည်း ဝင်ငွေ ရှာတတ်လာပါတယ်။ ပစ္စည်းရောင်းတာနှင့် သတင်းစာပို့တဲ့အလုပ် ကွာခြားချက်က ငွေကောက်တဲ့နေ့မှာ အပိုဘောက်ဆူးလေးတွေ ရတာပါပဲ။ 'အကြွေ ပြန်မအမ်းနှင့်တော့' လို့ ပြောလိုက်တိုင်း 'ကျေးဇူးတင်ပါတယ် ခင်ဗျား' လို့ ပြုံးပြုံးလေးပြန်ပြောရင်း ၂ ဆင့်, ၃ ဆင့်ရတာတွေ မနည်းပါဘူး။ ရသမျှအကြွေစေ့တွေကို သပ်သပ်ဖယ်သိမ်းထားလိုက်ရာက အကြွေမရှိတဲ့ အိမ်တွေက ပိုက်ဆံ အပိုလေးတွေ သပိတ်ဝင် အိတ်ဝင် ထပ်ရလိုက်တာပေါ့။

တစ်လပြည့်တာနှင့် သတင်းစာအဟောင်းတွေ လိုက်သိမ်းပြီး ပေါင် ၁၀၀ ကို ၂၅ ဆင့်နှင့်ဝယ်၊ ဆင် ၅၀ နှင့် ပြန်ရောင်းရတာလည်း တစ်မျိုး မြတ်ပြန်ပါတယ်။

ဈေးကျသွားရင် ဈေးတက်တဲ့အချိန်ထိစောင့်ပြီး သတင်းစာတွေကို ကားဂိုဒေါင်နှင့်တစ်လုံး လှောင်ထားလိုက်တာပါပဲ။

ဒီအပြင် ကျွန်တော်က မြက်ရိတ်စက်နှင့် မြက်တွေ အငှား လိုက်ရိတ်တာလည်း လုပ်လိုက်ပါသေးတယ်။

နောက်တစ်ခါ ကိုကာကိုလာတွေကို တစ်လုံး ၂ ဆင့်ခွဲနှင့် ဝယ်ပြီး ၁၀ ဆင့်နှင့် စက်ဘီးပေါ်တင် လိုက်ရောင်းဖူးပါသေးတယ်။

ဒီလိုနှင့် တစ်နေ့ကုန်တဲ့အခါမှာ မြို့က စီးပွားရေးဘဏ်မှာ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ ကို စုထားနိုင်ခဲ့တော့တာပါပဲ။ ဘဏ်ခွဲမန်နေဂျာက '၁၅ နှစ်သား လူငယ်တစ်ယောက်အနေဖြင့် ကျွန်တော် ငွေအများဆုံး စုနိုင်တာပဲ' လို့ ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော် ဂုဏ်ယူလို့မဆုံးတော့ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော် မသိ။ မိုက်မဲစွာ မာန်တက်ဂုဏ်ယူတာပါ။ စီးပွားရေးဘဏ်မှာ စုတာက ၁ ရာခိုင်နှုန်းတိုးပဲရပြီး၊

ယန်းထွေပြည်စာအုပ်တိုက်

migyoee.com

ငွေစုဘဏ်မှာဆိုရင် ၄.၅ ရာခိုင်နှုန်းရတာ မသိခဲ့ဘဲကိုး။ ဒီတော့ ဒီဘဏ်ခွဲလေးမှာ ကျွန်တော်တစ်ယောက်ပဲ ငွေအများဆုံး အပ်တဲ့ လူ ဖြစ်သွားတာပေါ့။

ကိုယ်တိုင်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ် တစ်အုပ်ထက်
အသိပညာပေးနိုင်သောအရာ မရှိပါ။

ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်တစ်ယောက်အနေနှင့် အင်ဒရူးကာ နက်ဂျီရဲ့ ကိုယ်တိုင်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိရဲ့ ညှိယူဖမ်းစားမှုကို ခံခဲ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ‘အနှစ် ၁၀၀ လောက်စောပြီး လူဖြစ်ခဲ့ရင် အကောင်းသား’ လို့တောင် နှစ်ပေါင်းများစွာ စွဲလမ်းတောင့်တမိတဲ့ အထိ ဖြစ်ရပါတယ်။ သူတို့ခေတ်က အခွင့်အလမ်းတွေ ပေါ်လှုံနေ တယ်လို့ ဆိုတာကိုး။ ပြီးတော့ ကာနက်ဂျီကြီးလို ဧရာမ အမေရိကန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု ထူထောင်ချင်တဲ့စိတ်တွေ တဖွားဖွား ပေါ်ပေါက်ခဲ့ရတာကလား။

ကာနက်ဂျီရဲ့ကိုယ်တိုင်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိထဲက အဖြစ်အပျက် ၃ ခုကိုလည်း ထူးထူးခြားခြားကြီးကို စွဲနေခဲ့မိသေးတယ်။ ပထမတစ်ခုက စာအုပ်ထဲက အခန်းငယ်လေး တစ်ခန်းပါပဲ။ တစ်နေ့မှာ ကာနက်ဂျီဟာ နယူးယောက်မြို့တော်က လမ်းတစ်လမ်းထဲလျှောက်လာရင်းက ဘဏ် သစ်တစ်ခု ဟန်ကျပန်ကျ ဖွင့်ထားတာ မြင်လိုက်ရပါသတဲ့။ ရှေ့ မျက်နှာစာမှာလည်း ဘဏ်အစုရှယ်ယာဝင်စာရင်းကို သားသားနားနား လှလှပပ ဆိုင်းဘုတ်ကပ်ထားတယ်ဆိုပဲ။

သူ အံ့အားသင့်သွားရတာကတော့ အဲဒီစာရင်းမှာ သူ့နာမည် ပါနေတာကြောင့်ပါပဲ။ သူ့ရုံးခန်းကို ပြန်ရောက်လာတဲ့နောက် သူ့

မ်းဌပြည်စာအုပ်တိုက်

mgyoe.com

မန်နေဂျာကိုခေါ်ပြီး ဖြေရှင်းချက် တောင်းတယ်။ သူ့ မန်နေဂျာက လည်း အမှန်အတိုင်းပဲ ဖွင့်ပြောတယ်။ အဲဒီဘဏ်က 'အင်ဒရူး ကာနက်ဂျီနာမည်နှင့် ငွေအရင်းအနှီးထည့်ဝင်ဖို့ စာရင်းပေးမယ်ဆိုရင် သူတို့အကြီးအကျယ် ဂုဏ်ရှိသွားမှာဖြစ်တာနှင့်အမျှ၊ သူဌေးကြီး ကိုလည်း ဘဏ်ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှု ထက်ဝက်နီးပါးပေးမယ်' ဆိုလို့ သူက သဘောတူခဲ့တဲ့အကြောင်းပေါ့။ ကာနက်ဂျီ အကြီးအကျယ် စိတ်ဆိုး သွားရာက အဲဒီစာရင်းက သူ့နာမည်ကို ချက်ချင်း ဖျက်ပစ်ခိုင်းလိုက် ပါသတဲ့။

စင်စစ်တော့ ရင်းနှီးထည့်ဝင်ငွေများများ၊ နည်းနည်း အစု ရှယ်ယာဝင် ဖြစ်လိုက်တာနှင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ကောင်းမွေ့ဆိုးမွေ့ ခံရတော့မှာကို ခုကိစ္စမှာ ဘဏ်က ဒေါ်လာသန်းချီပြီး အရှုံးပေါ်လို့ ဒေါလီခံရတော့မယ်ဆိုရင် နှုတ်ကတိဖြင့် ရှယ်ယာဝင်ထားပါတယ် ဆိုတဲ့တိုင်အောင် သူ့အနေနှင့် သန်းပေါင်းများစွာ ဆုံးရှုံးနစ်နာရမယ့် ကိန်း ဆိုက်သွားမှာပေါ့။

ကာနက်ဂျီအတ္ထုပ္ပတ္တိဖတ်ပြီး မှတ်မှတ်သားသား ကျန်ခဲ့ရတဲ့ နောက်တစ်ချက်က သူဌေးကြီးဟာ အသက် ၆၀ ကျော် ၇၀ အရွယ်မှာ သူ ချမ်းသာသမျှ စည်းစိမ်ဥစ္စာတွေရဲ့ထက်ဝက်ကို ရက်ရက်ရောရော ပေးလှူခဲ့တဲ့ အဖြစ်ပါပဲ။ သူ့စကားအရ 'ငွေတွေစွန့်လှူတာဟာ ရှာရတာထက် ပိုခက်မိတယ်' လို့ သိရပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ သူ့အိုင်ဒီယာကို အပြတ်ကြိုက်သွားတယ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် သန်းချီ ချမ်းသာလာရင် အကုန်လှူပစ်မယ်လို့တောင် ကြံမိတဲ့အထိ။

ယိုးလှည်းစာအုပ်တိုက်

တတိယအချက် ကျွန်တော် အသည်းစွဲမှတ်မိခဲ့တာကတော့
 “မင်းရဲ့ ကြက်ဥတွေအားလုံးကို တောင်းတစ်လုံးထဲမှာ မထည့်နှင့်”
 ဆိုတဲ့ စကားပုံကို ဆန့်ကျင်ချေပခဲ့တာကိုပါပဲ။ သူက ‘တောင်းတစ်
 လုံးထဲ ကြက်ဥအားလုံး ထည့်ထားပြီး ကြက်မကြီးလို ဝပ်နေရမယ်၊
 စောင့်ကြည့်နေရမယ်’ လို့ ယုံကြည်ခဲ့ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်း
 အာရုံစူးစိုက်ရတာဟာ တခြားလုပ်ငန်းတွေပေါ် အာရုံပျံ့လွင့်မှုမရှိဘဲ
 အောင်မြင်မှာ ကျိန်းသေတဲ့နည်းလို့ ဆိုလိုတာပါပဲ။ သို့သော်လည်းပဲ
 ကျွန်တော် အသက်ကြီးပိုင်းရောက်တဲ့အထိတော့ လုပ်ငန်းစီမံကိန်း
 တစ်ခုတည်းပေါ်မှာ ဇောက်ချလုပ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော် အသက် ၂၀ ကျော်မှာ နောက်စာအုပ်တစ်အုပ်ကို
 ငြိခဲ့ပြန်ပါတယ်။ Ayn Rand's ရဲ့ Atlas Shrugged (ကမ္ဘာကြီး
 ကျုံ့သွားပြီ) ဆိုတဲ့ စာအုပ်ပေါ့။ အဲဒီအပြင် Howard Roark ရဲ့
 The Fountainhead မူလ အရင်းအမြစ်ဟာလည်း ကျွန်တော် ‘စံ’
 ထားခဲ့ရတဲ့ စာအုပ်ပါပဲ။ လူတွေဟာ ကိုယ်နည်းကိုယ်ဟန်နှင့်ကိုယ်
 အင်ပါယာနယ်တွေ တည်ထောင်ခဲ့ကြတာပဲ။ မတူတာကို ညှိစရာ
 မလိုပါဘူး။ ကျွန်တော်ကတော့ လုပ်ငန်းတစ်မျိုးတည်း လုပ်တာရော၊
 လုပ်ငန်းတွေအများကြီး လုပ်တာကော ၂ မျိုးစလုံးကို ကြိုက်တာပါပဲ။
 စာအုပ်တွေဟာ အံ့ဩစရာကောင်းတဲ့ စိတ်အာဟာရ၊ စိတ်စွမ်းအား
 တစ်ရပ်ကို ဖြစ်ထွန်းစေတာ တွေ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော် ရဲခဲတဲ့ သင်ခန်းစာများ

▶ အစုစပ်လုပ်ငန်းတွေဟာ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် ဆုံးရှုံးပျက်စီးတတ်တယ်။

အဲဒီလို ဖြစ်တဲ့အတွက် ကြိုတင်သဘောတူညီချက်တွေ အခိုင်အမာလုပ်ထားဖို့ လိုပါတယ်။ အခြေအနေပေါ်မူတည်ပြီး အစုစပ်တစ်ယောက်ယောက်ကို ချောချောမွေ့မွေ့ လုပ်ငန်းလွှဲပြောင်းပေးနိုင်အောင် ဖန်တီးထားဖို့လည်း အရေးကြီးတယ်။

▶ ဟာကွက်ကို အမိဖမ်းပါ။

အကောင်းဆုံး လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းတွေဟာ မှောင်ရိပ်ထဲမှာ ရှိတတ်ပါတယ်။ အများပိုင်းကြည့်နေတဲ့ အလင်းရောင်အောက်မှာ တွေ့ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်က ဘယ်သူမျှမတွေ့တဲ့ ဂူပေါက်ကို တွေ့အောင်ရှာပြီး အပိုင်သိမ်းပိုက်မိဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

▶ ကိုယ်တန်ဖိုး ကိုယ်တင်ပါ။

များသောအားဖြင့် လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်၊ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို လုပ်ငန်းလက်လွတ်ဆုံးရှုံးမှာ စိုးရိမ်စိတ်နှင့် လျှော့ဈေးချရောင်း တတ်ကြပါတယ်။ ဈေးနှိမ်ဝယ်တဲ့ဖောက်သည်တွေဟာလည်း သစ္စာမရှိသူတွေပါ။ တခြားလူက ပိုပြီး ဈေးလျှော့ရင် ကိုယ့်ဆီက ထွက်ပြေးသွားကြမှာ သေချာတယ်။ အအောင်မြင်ဆုံး လုပ်ငန်းတွေဟာ တန်ဖိုးအမြင့်ဆုံးဖြစ်ပြီး ဝန်ဆောင်မှုလည်း အကောင်းဆုံးပေးကြတာချည်းပါပဲ။

ယန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

▶ အသေးအဖွဲ့ မိုင်နာတစ်ယောက်နှင့် ဘယ်တော့မှ လက်တွဲမလုပ်
ပါနှင့်။

ဒါကို အထူးပြောစရာလိုမယ် မထင်ပါဘူး။ ဒေါ်လာ ထောင်
သောင်း သိန်း သန်း ချီပြီး ရမယ့်နည်းတွေ အများကြီးရှိပါ
တယ်။ တီကောင်တွေဖားတွေ ဖမ်းတာကအစ ငွေရှာနည်းတွေ
ရှိရာမှာ စီးပွားရေး ဦးနှောက်သုံးဖို့ပဲ လိုပါတယ်။ ဘာမဆို
စိတ်အား ထက်ထက်သန်သန်နှင့်ရောင်းရင် အောင်မြင်မှု ရနိုင်
တယ်။ ကျွန်တော် ကလေးဘဝက လက်တွေ့ပါ။

အခန်း ။ ၂ ။

ကျောင်းတက်ရင်း လေ့ကျင့်သင်ယူတဲ့ စီးပွားရေးပညာ

ကျွန်တော် ၁၆ နှစ်အရွယ်မှာ လူ ၂ ယောက် ဟားဗတ် စီးပွားရေး ပညာသင်ကျောင်းအကြောင်း ပြောနေကြတာ ကြားဖူးလိုက် ပါတယ်။ သူတို့လေသံတွေက အတော်လေးမြင့်ပါတယ်။ သူတို့ ၂ ယောက်လုံးဟာ အဲဒီကျောင်းကိုတက်ခဲ့ဖူးပုံရပြီး အပြန်အလှန် ချီးကျူး နေကြတာပါပဲ။

သူတို့စကားတွေ ကြားလိုက်ရာက ကျွန်တော်လည်း တစ်နေ့ တော့ အဲဒီကျောင်းကိုသွားတက်မယ်လို့ သန္နိဋ္ဌာန်ချလိုက်မိပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီသန္နိဋ္ဌာန်ကို ကျွန်တော်စာနှင့် ရေးပြီးသားပါ။

ကျွန်တော် ၁၆ နှစ်ပြည့်ကတည်းက လစဉ်လိုလိုဘဲ မိမိရဲ့ တိုးတက်မှု အစီရင်ခံစာရယ်လို့ ရေးပြီးမှတ်တမ်းတင်ခဲ့တာပဲ။ ဒိုင်ယာရီ တစ်မျိုးလို့ ဆိုနိုင်ပေမယ့် အကြောင်းအရာအားလုံးဟာ အဲဒီအချိန်က ကျွန်တော် ရုန်းကန်နေရတဲ့ကိစ္စတွေနှင့် ပတ်သက်နေပါတယ်။

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

ခုဆိုရင် ကျွန်တော့်ရဲ့ တိုးတက်မှုအစီရင်ခံစာဟာ အတွဲပေါင်းများစွာ ရှိနေပြီ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ဘဝဇာတ်လမ်းကို ဒီစာအုပ်မှာ ဖွင့်ဟရာမှာ အခြေပြုခဲ့ရတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ တစ်နေရာတည်းမှာ ၆ နှစ်တက်ရမယ့်အတွက် ဟားဗတ်က အချိန်ပြည့် ပညာသင်ဆုကို မယူခဲ့ပါဘူး။ (ကျွန်တော့် စိတ်ထဲမှာတော့ ဟားဗတ်စီးပွားရေးပညာသင်ကျောင်းဟာ ကျိန်းသေတက်သင့်တဲ့ ကျောင်းလို့ ယူဆခဲ့ပါတယ်။) ကွန်နယ်တက္ကသိုလ်က သိပ်ကြီးလွန်းသလို၊ ဝက်စ်လီယန်ကလည်း အလယ်အလတ်တန်းစားလောက်သာရှိမယ်လို့ ထင်ပါတယ်။

ကျွန်တော် ကောလိပ်ကိုတက်တဲ့အခါမှာတော့ စေ့ချင်းပဲ စာရေးကိရိယာတွေ ရောင်းတဲ့လုပ်ငန်းကို လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ကျောင်းသားသစ်တွေရဲ့ အိပ်ဆောင်တိုင်းကို ဝင်ပြီး အော်ဒါတွေ လက်ခံပါတယ်။

ဒီအလုပ်က ကျွန်တော်လှုပ်ရှားသမျှ နာရီတိုင်းမှာ မြိုးမြိုး မြက်မြက်ကလေး အမြတ်ရသလို၊ အရင်းအနှီးကို ရှာပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အဲ့ဒီက ရတဲ့အမြတ်တွေနှင့် နောက်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်တဲ့ အဖုံးပါးစာအုပ် ထုတ်တဲ့လုပ်ငန်းကို ရင်းနှီးမှုလုပ်ခဲ့တာ ဆိုပါတော့။

ကောလိပ်ကစာအုပ်ဆိုင်ကို သွားပြီး အတန်းသစ်တက်တဲ့ စာအုပ်တွေ သွားဝယ်တဲ့အခါ သူတို့က ကတ်ထူဖုံး အခန့်ချုပ်ချုပ် ထားတဲ့ စာအုပ်ကြီးတွေပဲ ထုတ်ပေးတာ သတိပြုမိတယ်။

ဒီတော့ အဖုံးပါးနှင့်ထုတ်တဲ့ စာအုပ်တွေ အထူးသဖြင့် ဂန္ထဝင် ဝတ္ထုတွေ အများကြီးလိုတယ်လို့ နားလည်လိုက်တယ်။

ယိုးဒယျာစာအုပ်တိုက်

mgyoe.com

ဆိုင်မန်နေဂျာကိုမေးတော့လည်း စာအုပ်ဖြန့်ချိသူက ကတ်ထု
ဖုံးတွေပဲ လာပေးလို့ပါတဲ့။

ကျွန်တော်ဟာ ကျောင်းနှင့် ၁၀ မိုင်ကွာမှာရှိတဲ့ အဖုံးပါးနှင့်
ပြန်ထုတ်တဲ့ စာအုပ်ဖြန့်ချိသူကို ချိတ်မိလိုက်ပါတယ်။ သူတို့က
ကြိုတင်ငွေပေးမယ်ဆိုရင် ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းလျှော့ပြီး စာအုပ်တွေ
ပို့ပေးမယ်လို့ ပြောပါတယ်။

ပထမတစ်ခေါက် သဟာယဆောင်တွေလိုက်ရောင်းပြီး အလုပ်
ဖြစ်သွားရာက နောက်တစ်ကြိမ် ဒေါ်လာ ၆၀ စာတိုက်ကသွင်းပြီး၊
စာအုပ်တွေ ထပ်မှာလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီလူက ကျွန်တော့်ကို ဘာ
အကြောင်းမျှ ပြန်စာမပေးတော့ပါဘူး။ ကျောင်းသားဘဝမှာ ဒီငွေဟာ
နည်းတဲ့ငွေ မဟုတ်သလို ဒေါ်လာ ၆၀ တန် သင်ခန်းစာ ရလိုက်တယ်
ဆိုပါတော့။

နောက် ၂ လလောက်အကြာမှာ လက်ကျန်ငွေလေးနှင့် ကျောင်း
စာအုပ်ဆိုင်မှာ အဖုံးပါး ပြန်ထုတ်စာအုပ်တွေ တင်ဖို့ကမ်းလှမ်းမိတယ်။
သူတို့က သဘောတူတာနှင့် အဆင်ပြေသွားတယ်။ ဒီလိုနှင့် ကျွန်
တော်လည်း တစ်ချက်ခုတ် ၂ ချက်ပြတ် စာအုပ်အရောင်းအဝယ်
ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းက အမြတ်ရရုံသာမက၊ စာအုပ်ဆိုင်မှာလည်း လုပ်ပိုင်
ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။

ကိုယ့်လုပ်အား ဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာ တကယ်လုပ်မကြည့်မချင်း မသိနိုင်ပါဘူး။

ကောလိပ်ပထမနှစ် မောင်မယ်သစ်လွင်တစ်ယောက်ရဲ့ ကျွန်
တော့်ဘဝကို ပြန်ကြည့်တော့ ကိုယ့်စွမ်းအားကိုကိုယ် ပြန်အံ့ဩသွား
ရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ကောလိပ်စာကြည့်တိုက်မှာ တစ်ပတ်ကို

ပန်းလှည့်စာအုပ်တိုက်

နာရီ ၂၀ ပျမ်းမျှဝင်လုပ်သလို၊ ကျွန်တော့်အဆောင်မှာလည်း မနက်စာ၊ ညစာစားတဲ့ ပန်းကန်ခွက်ယောက်တွေ ဆေးပေးတယ်။ အဲဒီအတွက် အခမဲ့စားသောက်ခွင့်ရပြီး စားစရိတ်သက်သာ သွားတာပေါ့။ ဒီကြား ထဲကပဲ ကျွန်တော်ဟာ ဂုဏ်သူးအဆင့်ရအောင် စာသင်ခဲ့ပါသေး တယ်။ ဘတ်စ်ကက်ဘောလည်း မကစားချင်ဘဲ ကစားလိုက်ရသေး တယ်။

အဲဒီနောက်မှာ စာအုပ်ပါး ၃ အုပ်ကို ပေါင်းပြီး ကတ်ထုဖုံးချုပ် တဲ့ အလုပ်ကိုရပြီး အင်္ဂလန်ကလာတဲ့ ပိုးစနှင့်ဖုံးတာဖြစ်ပေမယ့် စာ ကြည့်တိုက်အဖို့ ကုန်ကျစရိတ်အများကြီး သက်သာပါတယ်။

ဒီတွင် နယူးယောက်ကစာအုပ်ဖုံးတဲ့ပိတ်စတွေ တင်သွင်းတဲ့ ကုန်သည်ကို ဖုန်းဆက်ပြီး ‘သူ့ပစ္စည်းတွေကို နယူးအင်္ဂလန်နယ်မှာ ဖြန့်ချိပေးမယ်ဆိုရင် စိတ်ဝင်စားသလား’လို့ စုံစမ်းမိပါတယ်။

သူကလည်း လိုလိုလားလား ဝမ်းသာအားရပဲ ဝက်စ်ချက် စတာပြည်နယ်က သူ့အိမ်ကိုလာဖို့ ဖိတ်ခေါ်ခဲ့ပါတယ်။

အနံ့ဆိုးပေမယ့် လျှော့မတွက်နှင့် အစွမ်းထက်တယ်

ကျွန်တော်က သူ့ကတ်ထုဖုံး ပိုးစတွေကို ကြိုက်တဲ့အကြောင်း၊ ဒါပေမယ့် ကတ်ထုကိုကပ်တဲ့ကော်က အမိုးနီးယားနှင့် ကြက်ဥပုပ် တွေရောသလို အနံ့ဆိုးလွန်းတဲ့အကြောင်း ပြောပါတယ်။

သူကလည်း အဲ့သလို စပ်မှလည်း ကော်ကပိုကောင်းပြီး အကပ်ခံပုံနှင့် ဒီအသေးအဖွဲလေးမျိုးကပဲ အောင်မြင်မှု၊ ဆုံးရှုံးတွေရဲ့ ခြားနားချက်ကို ဖန်တီးကြောင်း ရှင်းပြပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ သူ့သွင်းကုန်လုပ်ငန်းအကြောင်း လေ့လာသင် ယူရင်းက ကြည်နူးစရာ ညကို ကုန်လွန်ခဲ့ပါတယ်။

သူက လာမည့်နေ့အတွက် နယူးအင်္ဂလန်မှာ စာအုပ်အဖုံးစတော့ ဖြန့်ချိ ရေးကိုယ်စားလှယ်လုပ်ချင်ရင် ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ ကြိုတင်ငွေ သွင်းရင်ရမယ်လို့လည်း ပြောတယ်။ ကျွန်တော့်လက်ထဲမှာ ၉၈၀ ဒေါ်လာပဲရှိတော့ ပို အဆင်ပြေအောင် အကြံထုတ်ရတော့တာပေါ့။

ကျောင်းကိုပြန်ရောက်တာနှင့် အဆောင်နေသူငယ်ချင်း ၄ ယောက်ကို တစ်ယောက် ဒေါ်လာ ၂၅၀ ထည့်ဝင်ရင်းနှီးဖို့နှင့် အဲဒီ အဖုံးစတော့ မရောင်းရရင် ကျွန်တော် အားလုံးပြန်ဝယ်မယ့်အကြောင်း ဆွေးနွေးကြပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် အိတ်ထဲက တစ်ပြားမျှမကုန်ဘဲ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံနိုင်ခဲ့တယ် ဆိုရမှာပါပဲ။

ကျောင်းစာသင်နှစ် ပြီးတာနှင့် ကျွန်တော်က ခရီးတွေထွက်ပြီး မြို့အနှံ့က စာအုပ်ဆိုင်တွေနှင့် စာကြည့်တိုက်တွေကို အဖုံးပိုးစတော့ လိုက်စပ်ပါတော့တယ်။ ၂ ပတ်အတွင်းမှာပဲ ကျွန်တော့် အဖုံးစတော့ ရောင်းလို့ကုန်သွားပါတယ်။ အဆောင်နေသူငယ်ချင်းတွေကို မေးကြည့် လိုက်တဲ့အခါ တစ်ယောက်မျှ တစ်စမျှ မရောင်းရသေးဘူးတဲ့။ မရောင်း ရဆို ရောင်းမှမရောင်းကြတာကိုး။ ဒါပေမယ့် နွေရာသီအကုန်မှာ သူတို့ရဲ့ ပိတ်စတော့အားလုံး ကုန်အောင်ရောင်းပေးနိုင်ခဲ့ရာက သူတို့ လည်း စိတ်အေးသွားရပါတော့တယ်။

ကျွန်တော့်အနေဖြင့် ခြားနားတဲ့လုပ်ငန်း အနေအထားတွေအရ အောင်မြင်မှုအဆင့်တွေလည်း ခြားနားတယ်ဆိုတဲ့ အတွေ့အကြုံ ရခဲ့ ပါတယ်။ အများပိုင် စာကြည့်တိုက်တွေမှာ ရောင်းရတာလွယ်ပေ မယ့်၊ သူတို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချ ပိုင်ခွင့်မရှိကြသလို အလုပ်ဖြစ်ဖို့

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

mgjoe.com

နောက်တစ်ခေါက် ပြန်သွားချင်သွား၊ ဒါမှမဟုတ် ဖုန်း ထပ်ဆက် ရပါတယ်။

ပုဂ္ဂလိကစာအုပ်ဆိုင်တွေမှာ ပိုရောင်းကောင်းတဲ့တိုင်အောင်လည်း အမေးအမြန်းနှင့် ချေးများကြတာ တွေ့ရတယ်။ ကျွန်တော် ကံကောင်း တာကတော့ ပိုက်ဆံမရဘဲ ပစ္စည်းမပေးခဲ့ရတာပါပဲ။

မြင်းပြေးရာနောက် လိုက်စီးခြင်း

ကျွန်တော် ရောင်းခဲ့တဲ့အထဲမှာ အမေရိကန်စစ်ပြန်ဆေးရုံ စာကြည့်တိုက်ကို ရောင်းရတာ အလွယ်ဆုံးပါပဲ။ ခက်တာက သူတို့ကို တွေ့အောင်မနည်းရှာရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကို စီးပွားရေးလမ်း ညွှန် ယဲလိုးဘွတ်ခ်တွေမှာ လိုက်ရှာရပါတယ်။ လူတွေက အဲဒီဆေးရုံ တွေကို အဖုံးပါးနှင့်ပြန်ထုတ်တဲ့ စာအုပ်တွေ အမြောက်အမြား လှူ ဒါန်းခဲ့ကြသလို၊ ကတ်ထူဖုံးပြန်အုပ်ဖိုးဟာ လူနာတွေအတွက် စိတ် ကုထုံးတစ်ရပ် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ အဲဒီဆေးရုံလိပ်စာတွေကို ရှာရှာဖွေဖွေလုပ်ပြီး စာရေးဆက်သွယ်ရာက တိုက်ရိုက်ရောင်းချမှုရဲ့ အဆန်းတကြယ် အံ့ဖွယ်ကောင်းမှုကို မက်မက်စက်စက် တွေ့ခဲ့တာပါပဲ။ ဒါဟာ အခြေ အနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေ ကျင့်ဆောင်မှုရဲ့ ရလဒ်လို့လည်း ဆိုနိုင် ပါတယ်။

မလုပ်နိုင်တာကို ကတိမံပါနှင့်

ကျွန်တော်ကို Economics 101 သင်ပေးပြီး၊ စာကြည့်တိုက် တာဝန်ပေးတဲ့ ပါမောက္ခကြီးဟာ သူစာရင်းဂဏန်းတွေ တွက်ချက်ဖို့၊

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

ဆောင်းပါးရေးဖို့ကို သုတေသနအချက်အလက်တွေ ရှာခိုင်းပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကို ငှားတာပါ။ ကျွန်တော်ကလည်း အဲဒီအလုပ်တွေကို စိတ်ဝင်စားခဲ့ရာက အချိန်ပိုရအောင် ဘောလုံးကစားနိုင်မှာ မဟုတ်တော့ဘူးလို့ အရေးဆိုခဲ့ပါတယ်။

နှစ်ဝက်ကျိုးတဲ့နောက် ကျွန်တော်က စီးပွားရေးဘာသာသင်တဲ့ အဲဒီပါမောက္ခကြီးကို 'ကျွန်တော် ဟားဗတ်စီးပွားရေး ပညာသင်ကျောင်းတက်ချင်လို့ ထောက်ခံချက်ရေးပေးပါ' လို့ ပြောမိပါတယ်။ သူက မယုံနိုင်တဲ့လေသံနှင့်

“မင်းဘယ်ပုံစံနှင့် ဘဝကိုလှုပ်ရှားနေတယ်ဆိုတာ ငါသိတယ်။ ငါတော့ သူတို့ကို အမှန်အတိုင်းရေးပေးလိုက်မှာပဲ” တဲ့။

ကျွန်တော်ကလည်း “ဆရာကြီး ကြိုက်သလိုသာ ရေးပေးလိုက်ပါ” လို့ ပြန်ပြောမိတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ တစ်ပတ်လုံးလုံး အိမ်ပြန်ပြီး ဟားဗတ် ဝင်ခွင့်လျှောက်လွှာ ဖြည့်ဖို့ စဉ်းစားပါတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် အကြီးဆုံး ချွတ်ယွင်းချက်က အသက်ငယ်နေသေးတာပါပဲ။ ကောလိပ်ကို တိုက်ရိုက်ဝင်ခွင့်ရတာ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ရှိပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျန်တဲ့ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းက 'လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ အချိန်ပြည့်ရှိရမယ်' ဆိုတာပါပဲ။ ကျွန်တော့်ရဲ့မဟာဗျူဟာက ကျွန်တော်ဟာ 'ကိုယ့်ကိုယ်ကို သိတတ်နားလည်မှုရှိရာမှာ ရင့်ကျက်နေပြီ' လို့ ဟားဗတ်က ယုံကြည်အောင်လုပ်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအပြင် ကျွန်တော်ရဲ့ တစ်ကိုယ်ရေ အားနည်းချက်၊ အားသာချက်တွေကိုလည်း စာစီစာကုံးတစ်ပုဒ် ရေးပြရတယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း အကြီးမားဆုံးအားနည်းချက်အဖြစ် တစ်ပြိုင်တည်းမှာ အလုပ်မျိုးစုံကို လုပ်ဖို့ကြိုးစားပြီး၊ အလုပ် လောဘ

ကြီးတဲ့အကြောင်း ရေးခဲ့မိပါတယ်။ ဒီအချက်ကို ကျွန်တော် စီးပွားရေး ဘာသာသင် ပါမောက္ခကြီးက လုံးဝ ထောက်ခံမယ်ဆိုတာလည်း သိပါတယ်။

နောက်ဆုံး ဟားဗတ်က ကျွန်တော့်ကို ဝင်ခွင့်ပေးခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။ ဘာကြောင့် အဲသလို လက်ခံခဲ့တယ်ဆိုတာတော့ မသိပါ ဘူး။ (ကျွန်တော့် ရမှတ်တွေဟာ အတန်းထဲက ကြိတ်နှုန်းထက်တောင် နည်းနေပါသေးရဲ့) ဒါပေမယ့် ဒါဟာ ပါမောက္ခကြီးရဲ့ အပြစ်တင်သံ ပါတဲ့ ထောက်ခံချက်ကြောင့် ဖြစ်မယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ကျောင်းဝင်ခွင့်ရတယ်လို့ ပြောလိုက်တော့ သူ ပြန်အဟောင်းသား ဖြစ်သွားတယ်။ ကျွန်တော့်ဘဝမှာ အပျော်ဆုံးက ဘစ်ခုပါပဲ။

ပိုကာ ကစားတာလည်း သင်ကြားမှုအတွေ့အကြုံ

ကောလိပ်တက်နေတုန်း ကျွန်တော့်ကို အထောက်အကူပြုခဲ့တာ နောက်တစ်ခုက အခန်းဖော်ဆောင်ချင်းတွေနှင့် အပျင်းပြေ ပိုကာရိုက် တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သူတို့က ကျွန်တော့်ထက် ပိုက်ဆံအများကြီး ပိုရှိသလို၊ အနိုင်၊ အရှုံး ပဓာနမထားဘဲ အပျော်ကစားကြတာပါ။ တစ်နည်းပြောရင် သူတို့ကို လှည့်စားလို့တော့ မရနိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော် နိုင်ဖို့အာမခံ ချက်ကတော့ စည်းကမ်းချက် ၂ ချက်ပါပဲ။ ပထမတစ်ချက်က လိမ်လည်လှည့်စားမှုမပါဘဲ ရိုးရိုးသားသား ကစားဖို့ပါပဲ။ ဒုတိယ ကတော့ တစ်စိုင်းလုံးထက် ဘီယာကို လျှော့သောက်ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီစည်းကမ်းချက်က ဘီယာကိုမကြိုက်တဲ့ ကျွန်တော့်အတွက် သိပ်

ယန်းလျှပ်စာအုပ်တိုက်

မခက်လှပါဘူး။ ကျွန်တော့် အနိုင်ရနည်းက ကစားတာကျွမ်းဖို့ထက် စည်းကမ်းလိုက်နာဖို့ပါပဲ။

ညတိုင်း ဖဲကစားပြီးတာနှင့် ဘယ်နှစ်နာရီကြာပြီး ဘယ်လောက် နိုင်တယ်ဆိုတာ သတိထား မှတ်ပါတယ်။ တစ်ညလုံးကစားရင် ကျွန်တော် စာကြည့်တိုက်မှာ တစ်နာရီ ၁.၂၅ ဒေါ်လာရတာနှင့် တွက်ခြေမကိုက်ပါဘူး။ ဒီလိုနှင့် ပိုကာရိုက်တာကို စွန့်လွှတ် လိုက်ပါတယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ပိုကာကစားတာဟာ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ အလုပ် တစ်လုပ်၊ လေ့ကျင့်ခန်းတစ်ခုပါပဲ။

ကစားတာနှင့် အလုပ်လုပ်တာဟာ သိသိသာသာ ကွာတယ် ဆိုပေမယ့် ကျွန်တော့်အတွက်တော့ ၂ ခုစလုံးကို တန်းတူ နှစ်သက် ခဲ့တယ် ဆိုရမှာပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာလည်း အထူးသဖြင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငြိ ဆိုရင် ကစားရသလိုပါပဲ။

ကောလိပ်တက်တုန်း နွေရာသီအားလုပ်ရက်တွေမှာ ကုမ္ပဏီ တွေကို အချိန်ပိုင်းဝင်လုပ်ဖို့လည်း ကြံခဲ့ပါသေးတယ်။

ဂျင်နရယ်အလက်ထရစ်နှင့် နယူးယောက် တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီ ကြီးတွေမှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် တခြားသူငယ်ချင်းတွေသာ သူတို့လျှောက် ထားတဲ့ အလုပ်တွေဆီက အကြောင်းပြန်စာလာပြီး ကျွန်တော့်ဆီတော့ ခေါ်စာရောက်မလာပါဘူး။ ဒီကြားထဲမှာ အဖေရဲ့အဆက်အသွယ်နှင့် ကွန်နက်တိကပ်ကမ်းခြေက ရွက်လှေစခန်းမှာ စာပွဲထိုးအလုပ် ရပါ တယ်။ ကျွန်တော် ရွက်လှေတတ်တာသိတော့ မန်နေဂျာက ဧည့်သည် တွေကို ရွက်လှေသင်ပေးဖို့ ရာထူးတက်ပေးပါတယ်။

ပန်းလျှော်စာအုပ်တိုက်

မကြာပါဘူး။ 'နယူးယောက် တယ်လီဖုန်း' က ခေါ်စာရောက် လာတာနှင့် ကျွန်တော့်စီမံကိန်းတွေလည်း ဗြိတိန်စားကြီး ပြောင်းသွားရ ပြန်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ရွက်လှေစခန်းတာဝန်ခံကို ဝမ်းနည်းစကား ပြောပြီး ထွက်ခွာခဲ့ရသလို၊ အဖေကလည်း အလုပ်နှင့်နောက်တစ်ကြိမ် ဆက်သွယ်ပေးမှာ မဟုတ်တော့ဘူးလို့ စဉ်းစားမိပါတယ်။

ကြောက်စိတ်ဟာ အင်အားအကြီးဆုံး လုံးဘိသ

ဟားဗတ်စီးပွားရေးပညာသင်ကျောင်းမှာ ပထမဆုံး ဖတ်ရှုရတဲ့ အမှုက ကျွန်တော့်ကို ဩဇာအပြည့်နှင့် ဆွဲဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ဖြစ်စဉ် အရ ကုန်ထုတ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ပြဿနာပေါင်းစုံ ကြုံနေရတာပါပဲ။

အတန်းထဲမှာ ဒီကိစ္စကို တင်ပြခိုင်းတဲ့အခါ ကျွန်တော်က 'လုပ်ငန်းကို ပိတ်ပစ်လိုက်ပြီး၊ အသစ်တစ်ခု စဖို့'ပဲ ထင်မြင်ချက်ပေး မိပါတယ်။ ဘာပဲပြောပြော။ ဒါဟာ အဖြေမှန် မဟုတ်ဘူးဆိုတာ အလိုလိုသိနေမိသလို၊ အတန်းတက်ဖို့တောင် ခပ်ရွံ့ရွံ့ ဖြစ်နေခဲ့မိတယ်။

ဒီတွင် နပုလီယမ်ပြောခဲ့တဲ့စကားတွေ သွားသတိရမိတာပါပဲ။ သူက စစ်သားတွေကို တက်ကြွလှုံ့ဆော်နိုင်တဲ့ နည်း ၂ နည်းပဲ ရှိတယ်တဲ့။ အဲဒါကတော့ ကြောက်လန့်မှုနှင့် စိတ်ဝင်တစားတက်ကြွမှု ပဲလို့ ဆိုပါတယ်။ အဲဒီမှာ ကြောက်စိတ်က ပိုအားကောင်းတယ်ဆိုပဲ။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း ကြောက်စိတ်ရဲ့လှုံ့ဆော်မှုကြောင့် အသည်းအသန် တွန်းထိုးလေ့လာမိတဲ့ အနေအထားရောက်သွားတယ်။ ဟားဗတ်စီးပွားရေး ပညာသင်ကျောင်းမှာ ပထမနှစ်လောက် ကျွန် တော် ကြိုးစားခဲ့ရတာ မရှိတော့ပါဘူး။ (ဒီပထမဆုံး အမှုကပဲ နှစ်



တစ်ဝက်လုံးလုံး လေ့လာသင်ယူရတဲ့ တစ်ခုတည်းသော သင်ခန်းစာ ဖြစ်ခဲ့ပါတော့တယ်)

ကြောက်စိတ်လျှော့ပါးသွားတာနှင့် စိတ်ဓာတ်တက်ကြွလာစမြို့

ပထမနှစ်ကုန်တော့ ကျွန်တော့်ရဲ့အဖွမ်းကုန်ကြီးပမ်းမှုဟာ ဇွဲဆု ရပါတော့တယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အတန်းထဲက အတော်ဆုံးလူ ၁၀ ယောက်ထဲ ပါသွားခဲ့ပါတယ်။

ဒုတိယနှစ်ကတော့ အေးအေးဆေးဆေးပဲပေါ့။ ကြောက်စရာ မရှိတော့သလို ကျောင်းတွင်းပြေးခုန်ပစ်အစီအစဉ်တွေမှာ ဒါရိုက်တာ အဖြစ် လခစားအလုပ် ရခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်တာဝန်က အားကစား ပွဲတွေ စီစဉ်ပေးပြီး ဒိုင်လူကြီးကျောင်းသားတွေကို တစ်ပွဲ ၁၀ ဒေါ်လာ နှင့် ခန့်အပ်ရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါတလေ ဒိုင်လူကြီးမရှိရင် ကျွန်တော် ဝင်လုပ်ရာက ဝင်ငွေ ၂ မျိုး ရတတ်ပါတယ်။

ဘော့စတွန်မှာ ၂ နှစ်ကျောင်းတက်နေစဉ်မှာလည်း ပုံမှန် သွေးလှူရာက တစ်ပိုင့်ကို ၂၅ ဒေါ်လာ ရခဲ့ပါသေးတယ်။ နောက် တစ်ခါ မက်ဆာချူးဆက် အထွေထွေဆေးရုံကြီးက ဖိတ်ခေါ်လို့ တစ်ကြိမ်သွားလှူပြီး ပိုက်ဆံ ရခဲ့ပါသေးရဲ့။

အရည်အသွေးကို မြှင့်တင်ဖို့ အလုပ်အင်တာဗျူးတွေကို သုံးပါ

ကျွန်တော့်အနေဖြင့် ဧရာမကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာဝင်လုပ်ဖို့ သိပ် စိတ်မဝင်စားတဲ့တိုင်အောင် အလုပ်အင်တာဗျူး အတော်များများကို သွားဖြေခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဒါဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အစွဲထုတ်ရောင်းရာမှာ အကောင်းဆုံးလေ့ကျင့်နည်းတစ်ခုပါပဲ။ အလုပ်ရရ၊ မရရ ကိုယ်က တော့ နိုးကြားတက်ကြွမှုတွေရတာ အမှန်ပေါ့။

ယိုးဒျာပြည်စာအုပ်တိုက်

အရောင်းအဝယ်သဘောတရားအရ ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူလို ရှိကြရာမှာ ဝယ်သူအကြိုက်ကို ဦးစားပေးလိုက်ရသလို၊ အလုပ် အင် တာဗျူးတွေမှာလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ သွားထိုင်သမျှ အင်တာဗျူး တွေက ကျွန်တော်ကို အလုပ်ခန့်ပေးမယ့် ကျွန်တော်က တကယ် မလုပ်ခဲ့ပါဘူး။

အင်တာဗျူးဖြေရတာတွေ ငြီးငွေ့လာတဲ့အဆုံးတော့ လုပ်ငန်း တစ်ခု စ၊ဖို့ အချိန်အားတွေ ရနေပြန်ပါတယ်။ နွေပေါက်ခဲ့ရာက နယူးယောက် တယ်လီဖုန်းမှာ ကျောင်းသားလုပ်အားပေး ဝင်လုပ်ခဲ့ တာပါပဲ။ နယူးယောက်မြို့တော်မှာ အိမ်လိုက်ငှားရင်းက ဝက်စလီ ယန်ကျောင်းနေဖက်သူငယ်ချင်းနှင့် ဘတ်စ်ကားမှတ်တိုင်မှာတွေ့ပြီး နေရာရခဲ့ပါတယ်။

ဒီတွင် အခန်းငှားတဲ့လုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားနှစ်ခြိုက်ခဲ့သလို၊ ဘော့စတွန်မှာ အိမ်ခန်းငှားတဲ့လုပ်ငန်းလေး ထောင်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ် ဒီဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းက မှတ်ပုံတင်ကြေး ၂၅ ဒေါ်လာရယ်၊ ငှားဖြစ် သွားရင် နောက်ထပ် ၂၅ ဒေါ်လာရယ် ရပါတယ်။

ဟားဗတ်ကျောင်းက ပထမတစ်ရစ်သင်ပေးတဲ့ ပညာတွေကို သုံးပြီး 'အခန်းဖော်ဝန်ဆောင်မှု' လို့တောင် ဆိုင်းဘုတ်တင်ခဲ့တာပါ။ ကျွန်တော့်တုန်းက သိပ်မဟုတ်လှပေမယ့်၊ ဒီနေ့တော့ ဘော့စတွန်မှာ တာစားတဲ့ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း ဖြစ်နေပါပြီ။

အချိန်ပိုမှာလုပ်နိုင်တဲ့အစွမ်းတွေက ကြီးမားတဲ့အောင်မြင်သူတွေ ဖြစ်စေတယ်။ ၁၉၆၃ ခုနှစ် နွေဦးပေါက်မှာ ကျွန်တော်ဟာ အချိန်ပြည့် ကျောင်းသား၊ အချိန်ပိုင်းလူမှုရေးဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ခဲ့သလို၊ နေ့ဝက်လခစား

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

အလုပ်နှင့် ကျောင်းဆင်းချိန်မှာ အချိန်ပြည့်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထောင်နိုင် ခဲ့ပြီး၊ ပိုတဲ့အချိန်တွေကို အင်တာဗျူးတွေ ဝင်ဖြေခဲ့ပါတယ်။ ဒီကြား ထဲက လစ်လပ်တဲ့အချိန်လေးတွေမှာ 'နယူးအင်္ဂလန် အသေးစား လုပ်ငန်းများ နေရာချထားရေးကလပ်'ရဲ့ ဦးစီးအဖွဲ့ ဝင်လုပ်လိုက်ပါ သေးတယ်။ (အဲသလောက်လုပ်တဲ့ကြားက ကျောင်းမှာလည်း အမှတ် တွေ လျော့မသွားပါဘူး)

နောက်ပိုင်း ကျွန်တော်ဟာ ဗားမောင့်မှာ အသေးစားလုပ်ငန်း လေးတစ်ခုကိုရှာဖို့ ကြိုးစားခဲ့ရင်းက ငွေစုနိုင်ခဲ့ပါပြီ။ ဝန်ထမ်း ၄၀ အထက်ရှိတဲ့ ဗားမောင့်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ စာရင်းကိုပြုစုခဲ့သလို၊ ဟားဗတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင် ကျောင်းဆင်းဘွဲ့ရလူငယ်တွေကို အလုပ်ခန့် မလားလို့လည်း စာတွေပေးပို့ခဲ့ပါတယ်။ ဟားဗတ်ကျောင်းဆင်းတွေ ထဲက ဗားမောင့်မှာလုပ်ချင်တဲ့လူဆိုလို့ ကျွန်တော် တစ်ယောက်ပဲ ရှိမှာပါ။ ကျွန်တော်ရဲ့ ရှာဖွေမှုက အောင်မြင်ခဲ့သလို ဘဝစာမျက်နှာ အသစ် ဖွင့်နိုင်ခဲ့တော့တာပါပဲ။

ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာများ

- စာရေးဆရာကြီး မတ်ခ်တိုင်းရဲ့အဆိုအမိန့်ကို ကိုးကားရရင် တော့ “သင့်ကျောင်းအတန်းက သင့်ပညာရေးကို အနှောင့် အယှက် အဟန့်အတား မဖြစ်ပါစေနှင့်” တဲ့။ တစ်ကြောင်း မဟုတ်တစ်ကြောင်းကို ထောက်လို့ တကယ့်သင်ယူမှုဟာ စာသင်ခန်းအပြင်ဘက်မှာရှိတယ်လို့ ဆိုချင်ပါတယ်။
- ခင်ဗျားမှာ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းတစ်ခုရှိပြီး အကောင် အထည်ဖော်ဖို့ အာသီသလည်း ပြင်းပြမယ်ဆိုရင် ငွေရှာရတာ

ယန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

- အလွယ်လေးပါပဲ။ အမေရိကန် သန်း ၂၀၀ ကျော်ဟာ အကြွေး ဝယ်ခွင့် ခရက်ဒစ်ကတ်တွေ ကိုင်ထားသလို တစ်ဦးချင်းအနေ ဖြင့် ခင်ဗျားလုပ်ငန်းထူထောင်ရေးမှာ ငွေရင်းနှီးငွေတွေ ထည့် ဝင်လာနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားအနေဖြင့် စုံစမ်းမေးမြန်းဖို့လည်း လိုပါလိမ့်မယ်။
- လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်ရေးကို အချိန်ကပဲ အဆုံးအဖြတ် ပေးတာပါ။ လုပ်ငန်းရှင်အတော်များများဟာ ငွေကို အဓိက ထားလေ့ရှိတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒီထက် ၃ ဆလောက် ပို ဆိုးတာက အကျိုးအမြတ်ကို မျှော်ကိုးတာ ဖြစ်ပါတယ်။
- ရောင်းတဲ့ကိစ္စတိုင်းက ဝယ်သူကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်စေတဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ပေးပါတယ်။ ယူလိုက်ပါ။ ဝယ်သူမှာ ဩဇာ အားလုံး ရှိနေပါတယ်။
- ဘာ၊ သောကမှန်သမျှဟာ မျှော်လင့်ချက်တွေနှင့် အတွေ့အကြုံ တွေရဲ့ကြားကို ဖြတ်သန်းသွားရတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ မျှော်လင့်ချက်ဆန္ဒကို လိုတာထက်မပိုအောင် ထိန်းနိုင်ရင် ပျော်စရာကောင်းတာတွေ တွေ့ကြုံခံစားရမှာ မလွဲပါဘူး။

အခန်း ။ ၃ ။

တည်းခိုရိပ်သာပွင့်၍ ငွေရှာခြင်း

ဟားဗတ်ကျောင်းတော်ကြီးက ဘွဲ့ရပြီးတဲ့နောက် ဗားမောင့် ပြည်နယ် ရပ်တ်လန်းမြို့က ကားရစ်စ်ရီးလ်စ်ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကြီးရဲ့ လက်ထောက်ကိုယ်ရေး မန်နေဂျာ ဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော် တစ်သက်မှာ တခြားလူတစ်ယောက်အတွက် လခစားဝင်လုပ်ပေးတဲ့ တစ်ခုတည်းသော အလုပ်ပါပဲ။

ကျွန်တော့်လစာဟာ အဲဒီအချိန်က ဗားမောင့်မှာအမြင့်ဆုံး လစာလို့ ဆိုရမယ့် ဒေါ်လာ ၁ သောင်းပါ။ မဟာဘွဲ့ရပြီးတဲ့နောက် ကုမ္ပဏီမှာ ဝင်လုပ်တာလည်း ကျွန်တော်တစ်ယောက်တည်း ရှိပါ လိမ့်မယ်။

ဒီအတွင်းမှာ ကျွန်တော်က အိမ်ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ဖို့ ဘော့စတွန် ဘဏ်က ဒေါ်လာ ၅၀၀ သွားချေးပါတယ်။ ဘဏ် တာဝန်ခံက ကျွန်တော့် အလုပ်ရှင်သူဌေး ဟင်နရီကားရစ်စ်ရဲ့ ထောက် ခံစာရရင် ချေးမယ်လို့ သဘောတူပါတယ်။ သူဌေးကြီးက စာကို

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

သူ့ကိုယ်တိုင်ရိုက်ပေးပါတယ်။ ကုမ္ပဏီက ကျွန်တော့်ကို လစာ ဘယ်
လောက်ပေးထားတယ်ဆိုတာ တခြားလူတွေ မသိစေချင်လို့ပါပဲ။

လောလောဆယ် ကျွန်တော်ပိုင်ဆိုင်သမျှကို တွက်ကြည့်မိ
တယ်။ အိတ်ထဲမှာ ဒေါ်လာ ၂၀, ကားတစ်စီး, အဝတ်အစားတွေနှင့်
စာအုပ်တချို့ပဲ ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ တင်ထားတဲ့အကြွေးတွေက
အဲဒီထက် ၁၀ ဆ များပါလိမ့်မယ်။

ဒီလိုနှင့် နေရာကိုရှာတဲ့အခါ ဖလောရင့်စ်မြို့က ကျောင်း
ဟောင်းလေးတစ်ခုကို သွားတွေ့ပါတယ်။ ၁၉၂၀ ပြည့်နှစ်က ဆောက်
ထားပြီး ၄ ဧက အကျယ်မြေမှာ အခန်း ၅ ခန်းပါတဲ့ အိမ်တစ်လုံးပါ။
ဒီအိမ်ကို အိမ်မြေလေ့လင့်ာနမှာ ချိပ်ပိတ်တင်ဒါအနေဖြင့် ဒေါ်လာ
၄၈၅၀ ပေးဖို့ တင်သွင်းခဲ့ရာက အံ့ဩစရာ လေလံဆွဲပြီး ရလိုက်တာ
ဖြစ်ပါတယ်။ အိမ်ဖိုးကို ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း သွင်းရမယ်ပေါ့။

ကျွန်တော်က ဒီအိမ်ကို စက်တီစီးအပန်းဖြေ တည်းခိုရိပ်သာ
အဖြစ်၊ တခြားလူတွေထက် ထက်ဝက်ဈေးလျှော့ပြီး ဖွင့်ဖို့ ကြံရွယ်ခဲ့
တာပါ။ စက်တီစီးတဲ့ အဓိကနယ်မြေ ကယ်လင်တန်နှင့် မိုင် ၃၀
နီးပါးဝေးပေမယ့်၊ ငွေကုန်ကြေးကျ သိပ်မခံနိုင်တဲ့ စက်တီစီးသမား
တွေက လာငှားကြမှာတော့ သေချာပါတယ်။

ဒီတော့ ကျွန်တော့်အနေဖြင့် လူလည်း နေ၊ လုပ်ငန်းလည်း
လုပ်လို့ရမယ်။ အိမ်ဖိုးငွေချေဖို့အရေးကြီးနေတယ်။ ဘယ်ကနေ ပိုက်ဆံ
ရမှာလဲ။ ရပေါက်ရလမ်း ၃ ခုကို စဉ်းစားမိတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့
အချစ်ဆုံး ဟားဗတ်က ပရော်ဖက်ဆာကြီးရယ်၊ ဗားမောင့်က ကုမ္ပဏီ
ပိုင်ရှင်သူဌေးရယ်၊ ကျွန်တော်နှင့် ငယ်ငယ်ကတည်းကရင်းနှီးတဲ့
အသက်အာမခံကိုယ်စားလှယ်ရယ်ပေါ့။

ဟားဗတ်ပါမောက္ခကြီးကိုယ်တိုင်က ပြောဖူးတာပဲလေ။ 'လုပ်ငန်းတွေ အများကြီးရောင်းဖို့ရှိတာနှင့် ငွေဟာ အကြောင်းမဟုတ်ဘူး' လို့ သင်ကြားခဲ့တာ ဆိုပါတော့။ ဒါကို ကျွန်တော်လည်း တကယ်ယုံကြည်ပါတယ်။

ဟားဗတ်ကို ဖုန်းဆက်တော့ ပါမောက္ခကြီးက ဥရောပကို နွေရာသီအပန်း ဖြေခရီးထွက်သွားတယ်တဲ့။ ပြီးတော့လည်း သူ အလုပ်က ထွက်လိုက်ပြီတဲ့။ ကျွန်တော့်မှာ ငွေချေးရမယ့်လူ နောက် ပဲယောက်ပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့် သူကို ခိုင်လုံတဲ့အကြောင်းပြချက် ပေးပါ။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်နေမယ့်အိမ်အတွက် ငွေထည့်ဖို့ အယုံသွင်းရတာ ခက်ခဲမယ်လို့ ကျွန်တော် သိပါတယ်။ သူ့အတွက် စီးပွားရေးအရ လာဘ်မြင်ဖို့ လိုတယ်လေ။

ကုမ္ပဏီသူဌေးက မိသားစုအပန်းဖြေခရီးထွက်သွားတာကြောင့် အသက် အာမခံကိုယ်စားလှယ်ဆီ အရင်ရောက်သွားတယ်။ ကျောင်းဆိုကြီးကို တည်းခိုရိပ်သာလုပ်ပစ်မယ် ဆိုတဲ့ ကျွန်တော့်စကားနှင့် ချမ်းသာရေးလမ်းစတစ်ခုပဲ ဆိုတာကို သူက သံသယရှိပုံပါပဲ။ ဒါပေမယ့် နောက်တစ်ခေါက် သူပြန်လာမယ်လို့တော့ ပြောသွားတယ်။ ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ 'ပြန်လာမယ်' ဆိုတာ ယဉ်ယဉ်လေးငြင်းလိုက်တာပဲလို့ သိလိုက်ပါတယ်။

နောက်တစ်ပတ်အကြာမှာ အပျော်ခရီးထွက်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်သူဌေး ပြန်ရောက်လာတော့ သူနှင့်ဝင်တွေ့ပြီး ကျွန်တော့်အကြံကို ပြောပြမိတယ်။

ပန်းလှပြည်စာအုပ်တိုက်

mgvoe.com