

ROBERT T.KIYOSAKI & SHARON L.LECHTER

RICH DAD'S CASHFLOW QUADRANT



SAMPLE BOOK

‘ငွေရှာရတာ ခက်လွန်းတယ်’
‘ငွေကိုငွေနှင့် ရင်းမှရတယ်’
‘ငွေရင်းများမှ ငွေများများရမယ်’
‘ငွေရှိပြီး ဘာလုပ်ရမှန်းမသိဘူး’လို့
ပြောနေသူတွေအတွက်

 *Rich Dad's*

သူငွေပေးပေးရဲ့ ငွေရှာနည်း ညီညီနိုင်

ဒုတိယအကြိမ်



mg.yoe.com

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်ထုတ် ညီညီနိုင်၏စာအုပ်များ

Rich Dad's

Rich Dad's

သူငွေ့ပေပေ
အလေးစားပေပေ

RICH DAD
POOR DAD

SAMPLE BOOK

သုတေသန

ဝိပဿနာစွဲစွဲ
အခြေခံအုတ်

Rich Dad's

The ABC's of
Where Win-win Business Plans
GREGG LUTTEN

Rich Dad's

ကျွမ်းကျင်တဲ့
ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူဖြစ်ဖို့

Rich Dad's

Rich Dad's

RICH DAD'S
RICH KID
SMART KID

Robert T. Kiyosaki
Sharon L. Lechter

ချမ်းသာတဲ့တလေး
ပဲနပ်တဲ့သူငယ်

ညီညီနိုင်

Rich Dad's

WHO TOOK
MY MONEY?

ငါ့ပိုက်ဆံတွေ
ဘယ်သူယူသွားလဲ

သုတေသန သင်တန်း

အငြိမ်းစားလူငယ်
အငြိမ်းစားချကြွယ်
ညီညီနိုင်

Rich Dad's
RETIER YOUNG
RETIER RICH

Rich Dad's

လူစွမ်းအားရင်းမြစ်
စီမံခန့်ခွဲမှု
ညီညီနိုင်

Human Resource
Management

Manmohan Soshi

Rich Dad's

ပိလဲနာ ပြခြစ်ချင်အုလား
ညီညီနိုင်

GUIDE TO BECOMING
RICH

ROBERT T. KIYOSAKI &
SHARON L. LECHTER

Rich Dad's

သုတေသနစာအုပ်
လူတိုင်းတက်သင့်တဲ့
မီးပွားရေး
ပညာသင်ကျောင်း
ညီညီနိုင်

Rich Dad's
The Business School

ROBERT T. KIYOSAKI

တန်ဖိုး
၈၀၀၀ ကျပ်

အုပ်ရေ
၅၀၀ အုပ်

ဒုတိယအကြိမ်
၂၀၁၆ ခုနှစ် မေလ

မျက်နှာဖုံး
ရဲရဲ

ထုတ်ဝေသူ
ဦးသိမ်းမင်း (၀၄၂၉၁)
ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်
၃၃၄၊ ၈ လမ်း၊ ၁၁ ရပ်ကွက်၊
တောင်ဥက္ကလာပ၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ
ဦးဇေယျာဦး (၀၁၅၇၉)
Silver Sky Press ပုံနှိပ်တိုက်၊
အမှတ် ၂၆၊ ၉၇ လမ်း၊ လွတ်လပ်ရေးရပ်ကွက်၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

●
စာအုပ်ချုပ်
မင်းဇော်

Rich Dad'

CASHFLOW

QUADRANT

Robert T Kiyosaki

&

Sharon L. Lechter

သူငွေပေးပေးရုံ ငွေရှာနည်း

ညီညီနောင်

မာတိကာ

မိတ်ဆက်နိဒါန်း	၁၁
<u>အပိုင်း - ၁</u>	၁၉
သုဋ္ဌာဗေဒပေရဲ့ ငွေရှာနည်း	
အခန်း ။ ၁ ။	၂၀
ဘာကြောင့် အလုပ် မလုပ်တာလဲ	
အခန်း ။ ၂ ။	၄၀
လုပ်ကွက်တွေ မတူတော့ လူချင်းလည်း မတူပါ	
အခန်း ။ ၃ ။	၇၈
လူတွေဟာ လွတ်လပ်မှုကို ကျော်ပြီး အလုပ်အကမခံချက်ကို ဘာကြောင့်ရွေးလဲ	
အခန်း ။ ၄ ။	၉၇
လုပ်ငန်းစနစ် ၃ မျိုး	
အခန်း ။ ၅ ။	၁၁၀
ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ အဆင့် ၇ ဆင့်	
အခန်း ။ ၆ ။	၁၃၄
ငွေကို မျက်စိဖြင့် မမြင်ရပါ	

အပိုင်း - ၂

အကောင်းဆုံးအရည်အသွေးများ ထုတ်သုံးခြင်း

၁၅၅

အခန်း ၂၇။

၁၅၆

မိမိကိုယ်မိမိ ထုဆပ်ပုံသွင်းခြင်း

အခန်း ၂၈။

၁၅၇

ဘယ်နည်းနှင့် ချမ်းသာလာသလဲ

အခန်း ၂၉။

၂၀၃

ဘက်သူငွေလုပ်မယ်အစား ဘက်ဖြစ်ပါစေ

အပိုင်း - ၃

၂၀၇

အောင်မြင်တဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ

အခန်း ၂၁၀။

၂၁၈

ကလေးခြေလှမ်းများနှင့် တစ်လှမ်းချင်းစပါ

အခန်း ၂၁၁။

၂၂၇

စီးပွားရေးအမြန်လမ်းကြောင်းကို ရှာတွေ့ရှိနိုင်သော ခြေလှမ်း ၇ လှမ်း

ကျွန်တော့်သူဌေးပေပေ ပြောနေကျကတော့
 “မင်းဟာ ငွေကြေးစီးပွားရေးအရလွတ်မြောက်မှုမရှိဘဲ
 လွတ်မြောက်ခြင်းအစစ်ကို ဘယ်တော့မှ ရမှာမဟုတ်ဘူး” တဲ့။
 နောက် သူက ဆက်ပြောပါသေးရဲ့။
 “မင်း လွတ်မြောက်ကောင်းလွတ်မြောက်နိုင်ပေမယ့်
 တန်ရာတန်ကြေးတော့ ပေးရလိမ့်မယ်” တဲ့။
 ဒီစာအုပ်ဟာ
 တန်ရာတန်ကြေးပေးဖို့ ဝန်မလေးသူတွေအတွက်
 ရည်ညွှန်းပါတယ်။

လူသည် လွတ်လွတ်လပ်လပ် မွေးဖွားလာရာမှ
 နေရာတိုင်း၌ နှောင်ကြိုးအတည်းခံလိုက်ရ၏။
 သူ့ကိုယ်သူ အခြားလူများ၏သခင်ဟု အထင်ရောက်ခဲ့လင့်ကစား
 သူထင်သည်ထက်ပိုဆိုးသော ကျွန်ကြီးဘဝတွင် ရပ်တည်နေရရှာ၏။

Jean Jacques Rousseau

မိတ်ဆက်နိဒါန်း

စာဖတ်သူအနေဖြင့် ငွေကြေးစီးပွားရေးချောင်လည်မှု ရှိပါရဲ့လား။

ဒီစာအုပ်က ငွေရှာနည်း ၄ မျိုးဟာ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကြုံနေသူတွေအတွက် ရေးသားထားတာ ဖြစ်ပါတယ် တကယ်လို့ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် အဲဒီလိုအခြေအနေမျိုး ဆိုက်နေပြီဆိုရင် ဒီစာအုပ်က ခင်ဗျားရဲ့ဘဝကို ပြောင်းလဲဖို့ ကူညီနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ဆိုချင်ပါတယ်။

ငွေရှာနည်း ၄ မျိုး သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းဝင်ငွေ ၄ မျိုးဆိုတာကို ဒီ ၄ ကွက်ကျား ပုံစံနှင့် ရှင်းပြပါရစေ။



ယိုးဒယားစာအုပ်တိုက်

- E = Employee = လုပ်ခစား, လခစား အလုပ်သမားဝန်ထမ်း
- S = Self - employed = ကိုယ်တိုင်လုပ် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း
(အသေးစားလုပ်ငန်းရှင်လေးများ)
- B = Business owner = လုပ်ငန်းရှင်ကြီး
- I = Investor = ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ, ငွေရှင်

လူတိုင်းဟာ ဝင်ငွေရှာရာမှာ အခြေခံအားဖြင့် ဒီငွေရှာနည်းပုံစံ ၄ မျိုးက ပြေးမလွတ်ပါဘူး။

တစ်ဦးချင်းအနေနှင့်ဆိုရင်လည်း ဒီနည်း ၄ မျိုးက တစ်မျိုးမျိုး, တစ်ကွက်ကွက်မှာ အကျုံးဝင်ပတ်သက်နေတယ် ဆိုရမှာပါပဲ။

တစ်နည်းအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်း ဝင်ငွေပုံစံအလိုက် အတန်းအစားသတ်မှတ်လိုက်တာပေါ့လေ။

လုပ်ခ, လစာအပေါ်မှာ မှီခိုအားထားနေကြရတဲ့ အများစုကို အလုပ်သမား, ဝန်ထမ်းတွေလို့ ခေါ်ပါတယ်။ လူနည်းစုအနေနှင့် ကျန်တဲ့ ၃ မျိုး ပတ်သက်နေတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ဒီထက်ရှင်းအောင်ပြောရရင် ဘယ်ဘက်ခြမ်းက နေ့စားလစာ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းနှင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေကို ကိုယ်တိုင်လုပ်သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ဝင်ငွေစီးဆင်းမှု ၄ ကွက်ကျားဇယားရဲ့ ညာဘက်ခြမ်းမှာတော့ ပိုင်ဆိုင်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ငန်းကြီးတွေက ဝင်ငွေရရှိသူတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းဝင်ငွေ ၄ မျိုးဟာ ကမ္ဘာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို ဖန်တီးနေတဲ့ လူ ၄ မျိုး ၄ စားအကြောင်းဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

ဒီနေ့ ခင်ဗျားဟာ ဘယ်လူတန်းစားထဲမှာ ပါဝင်ရပ်တည်နေသလဲဆိုတာနှင့် အနာဂတ်မှာ ဘယ်ဘဝမျိုး ရောက်ချင်သလဲဆိုတာအပြင် သာယာစိုပြည်တဲ့ လွတ်မြောက်မှုကိုရရှိဖို့အတွက် ဒီစာအုပ်က လမ်းပြပေးပါလိမ့်မယ်။

ငွေကြေးအဆင်ပြေလွတ်မြောက်မှုကို ဒီ ၄ ကွက်ကျားပုံမှာ ရှာတွေ့လိုက်တာနှင့်တစ်ပြိုင်နက်တည်းမှာပဲ B ဒါမှမဟုတ် I ဆိုတဲ့ ဝင်ငွေရလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှုတွေက စီးပွားရေးပန်းတိုင်ကို အမြန်နှုန်းကောင်းကောင်းနှင့် အရောက်ပို့ပေးတော့မှာပါ။

E ဆိုတဲ့ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းအဖြစ် အောင်မြင်မှုကနေ I ဆိုတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ငွေရှင်သူဌေးကြီးအသိ ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။

ယိုးဒယျာတအုပ်တိုက်

mgjoe.com

ကြီးလာ
ရင်ဘာ
ဖြစ်ချင်

mgjoe.com SAMPLE BOOK

ဒီစာအုပ်ထဲမှာပထမအုပ်ဖြစ်တဲ့ 'သူဌေးဖေဖေ, ဆင်းရဲဖေဖေ' အပိုင်း - ၂ က နည်းလမ်းတွေအတော်များများ ပြန်ပါဝင်ပါတယ်။

အဲဒီပထမအုပ်ကို မဖတ်ဖူးသူတွေအတွက် ကျွန်တော်ရဲ့ အဖေ ၂ ယောက်က ငွေနှင့် ဘဝရွေးချယ်မှုနှင့်ပတ်သက်လို့ တစ်မျိုးစီ သွန်သင်ဆုံးမခဲ့တဲ့အကြောင်း နည်းနည်း ပြောချင်ပါတယ်။

တစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ရဲ့အဖေအရင်းဖြစ်ပြီး နောက်တစ်ယောက် ကတော့ ကျွန်တော့်အချစ်ဆုံးသူငယ်ချင်းရဲ့အဖေပါ။ တစ်ယောက်က တက္ကသိုလ်ပညာတတ် ပါမောက္ခကြီး ဖြစ်ပေမယ့်၊ တစ်ယောက်က အထက်တန်းကျောင်းကသာ ထွက်ခဲ့ဖူးသူပါပဲ။ တစ်ယောက်က ဆင်းရဲတယ်။ တစ်ယောက်ကတော့ ချမ်းသာတယ်။

“မင်းကြီးလာရင် ဘာဖြစ်ချင်သလဲ”

မေးလာတဲ့ မေးခွန်းအတွက် ပါမောက္ခဆင်းရဲဖေဖေက ခုလို အမြဲတမ်း လမ်းညွှန် လေ့ရှိရဲ့။

“ကျောင်းတက်, အဆင့်ကောင်းကောင်းနှင့်ဘွဲ့ယူ, အာမခံချက်ရှိတဲ့ အလုပ်ကိုရှာ” သူမြင်တဲ့ ဘဝလမ်းကြောင်းကို ပုံစံချကြည့်လိုက်တော့ ခုလို တွေ့ရပါတယ်။

SCHOOL



မိုးရှည်တအုပ်တိုက်

mgjoe.com

ဆင်းရဲဖေဖေပေးတဲ့အကြံ

SAMPLE BOOK

ဆင်းရဲဖေဖေက ကျွန်တော့်ကို လစာနှုန်းမြင့်မားတဲ့ (Employee) အရာရှိ ဝန်ထမ်း၊ ဒါမှမဟုတ် ဆရာဝန်တို့၊ ရှေ့နေတို့၊ စာရင်းကိုင်တို့လို ဝင်ငွေသိပ်မဆိုးတဲ့ (Self Employed) တပိုင်တနိုင် ကိုယ်တိုင်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်မျိုးကို ရွေးချယ်ဖို့ တိုက်တွန်းခဲ့ပါတယ်။

သူကိုယ်တိုင်ကလည်း ပုံမှန်လစာ ဝင်ငွေရပြီး အလုပ်အာမခံချက် ရှိထားတဲ့အပေါ် သိပ် အားရဂုဏ်ယူနေခဲ့တာကလား။

ဒါကြောင့်လည်း သူဟာ အထက်တန်းလစာစားရတဲ့ အစိုးရအရာရှိကြီးအဖြစ် ဟာဝိုင်ယီပြည်နယ်ရဲ့ ပညာရေးမှူးအဆင့်အထိ ရခဲ့တာပေါ့။

သူဌေးဖေဖေပေးတဲ့အကြံ

သူဌေးဖေဖေ (ပညာသိပ်မတတ်ရှာသူ)ကတော့ ပထမအဖေနှင့် လုံးဝမတူ ကွဲပြားခြားနားတဲ့အကြံတွေ ပေးခဲ့လေရဲ့။

“ကျောင်းတက်၊ ဘွဲ့ယူ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုထောင်၊ အောင်မြင်တဲ့ငွေရှင်း နှီးမြှုပ်နှံသူ ငွေရှင်ဖြစ်အောင်လုပ်” တဲ့။

သူညွှန်ကြားတဲ့ ဘဝလမ်းကြောင်းကို ဇယားကွက်မှာ ကြည့်လိုက်ရင် ဒီပုံစံ ပေါ်ပါတယ်။



ယိုးဒယားပြည်စာအုပ်တိုက်

mg.yee.com

ဒီစာအုပ်ဟာ သူဌေးဖေဖေရဲ့ လမ်းညွှန်အကြံပေးမှုတွေကို လိုက်နာခဲ့ရာက စိတ်ပိုင်းခံစားမှုနှင့် ပညာရေးပိုင်းတိုးတက်ဖြစ်ထွန်းမှုတွေ ကျွန်တော် ရရှိခဲ့ပုံတွေ ရေးသားထားတာပါပဲ။

ဒီ

စာအုပ်က
ဘယ်သူ
အတွက်

ဒီစာအုပ်ဟာ နိမ့်ကျတဲ့အဆင့်ကနေ မြင့်မားတဲ့အဆင့်ကိုပြောင်းလဲဖို့ အသင့်ရှိတဲ့ လူတွေအတွက် ရည်ရွယ်ပါတယ်။

အထူးသဖြင့် လောလောဆယ် Eနှင့် Sအစိတ်အပိုင်းကဏ္ဍမှာ ရောက်တဲ့သူတွေ B သို့မဟုတ် Iဆိုတဲ့အဆင့်ကို တက်လှမ်းနိုင်ဖို့ အထောက်အကူပြု ပံ့ပိုးပေးဖို့ပါ။

ဒီစာအုပ်ဟာ အလုပ်အာမခံချက်ထက် ကျော်လွန်ပြီး စီးပွားရေးနှင့် ဘဝအာမခံ ချက်ကို မျှော်မှန်းလိုသူတွေအတွက်ဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

ဒီဘဝလမ်းကြောင်းက အလွယ်တကူမဟုတ်တာတော့ အမှန်ပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ခရီးအဆုံးမှာရှိတဲ့ ဆုလာဘ်ကတော့ ကြီးပမ်းရကျိုးနပ်စေမှာပါ။ စင်စစ်တော့ ငွေကြေး သောကကင်းဝေးတဲ့ စီးပွားရေးအောင်မြင်လွတ်မြောက်မှုကိုသွားတဲ့ ခရီးပဲဆိုပါတော့။

ကျွန်တော် ၁၂နှစ်သားအရွယ်က ခုလိုအကြီးအကျယ်ချမ်းသာပြီး စီးပွားရေး လွတ်မြောက်မှုကို လမ်းညွှန်ပေးစေမယ့် ရိုးစင်းတဲ့ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ကို သူဌေးဖေဖေက ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

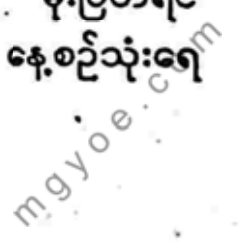
ဒါဟာ ငွေရှာနည်းလုပ်ငန်း ၄ မျိုးထဲက ဘယ်ဘက်ခြမ်းက Eနှင့် S လုပ်ငန်း တွေဟာ ညာဘက်ခြမ်းက B နှင့် I လုပ်ငန်းတွေနှင့် ခြားနားမှုကို ရှင်းပြတဲ့သဘော ပဲပေါ့။

သူပုံပြင်က ဒီလိုလေ။

တစ်ခါတုန်းက သာယာပျော်ရွှင်ဖွယ် ရွာလေးတစ်ရွာရှိသတဲ့။ ဒီရွာလေးဟာ ပြဿနာတစ်ခု ရှိနေတာကလွဲလို့ အင်မတန် နေချင်စရာကောင်းဆိုပဲ။

ပြဿနာဆိုတာကတော့ ရွာမှာ မိုးရေပဲ အားထားနေရပြီး မိုးပြတ်ရင် ရေမရတော့တာပဲပေါ့။ ဒီတင် ရွာခေါင်းဆောင်ရွာလူကြီးတွေတိုင်ပင်ပြီး နေ့စဉ်သုံးရေ ရရှိအောင် ကန်ထရိုက်ပေးဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြသတဲ့။

ဖူးကျပြည်စာအုပ်တိုက်



မဂ် ဝိတင် ကုသိုလ်လည်းရ ဝမ်းလည်းဝဆိုသလို ရေပေးရေးဝန်ဆောင်လုပ်ငန်း ဖို့ လူစွမ်းကောင်း ၂ ယောက် ပေါ်လာတယ်။ လူကြီးတွေလည်း ၂ ယောက်စလုံးကို အလုပ်အပ်လိုက်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့တွက်ကိန်းက အပြိုင်အဆိုင်ရှိလာတာနှင့်အမျှ ရေဖိုးသက်သာပြီး ရေအလုံအလောက် ရနိုင်မယ်ပေါ့။

ပထမကန်ထရိုက်ဖြစ်တဲ့ 'အက်ဒ်' ဆိုသူက အလုပ်ရပြီဆိုတာနှင့် စတီးလ် ရည်သုတ်ထားတဲ့ ရေပုံး ၂ ပုံး ပြေးဝယ်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ရွာနှင့် ၁ မိုင် ဝေးတဲ့ ရေအိုင်ကြီးကရေတွေကို ခေါက်တုံ့ခေါက်ပြန်ခပ်ပေးသတဲ့။

အဲဒီလူဟာ ရွာလယ်မှာ တည်ထားတဲ့ အုတ်ကန်ကြီးထဲကို ရေတွေ မိုးလင်းမိုးချုပ် ခပ်ထည့်ပေးရာက နေ့ချင်းညချင်း စီးပွားဖြစ်သွားခဲ့တယ်ဆိုပဲ။

သူဟာ မိုးမလင်းခင် တစ်ရွာလုံးအိပ်နေတုန်းမှာ အိပ်ရာကထ၊ အုတ်ကန်ကြီးထဲ ရေလျော့မလျော့ကြည့်၊ လျော့သလောက်ကို ခပ်ထည့်ပေးတာ။

သူ့အလုပ်က တကယ်ပင်ပန်းတာပဲ။ ဒါပေမယ့် ပိုက်ဆံရနေတော့ ပျော်နေ တာပေါ့။ မောရပန်းရမှန်းတောင် နားမလည်တော့ဘူး ဆိုပါတော့။

အဲ-ဒုတိယကန်ထရိုက်ရတဲ့လူကတော့ 'ဘီလ်' လို့ခေါ်သတဲ့။ ဘီလ်ဟာ ကန်ထရိုက်ရပြီဆိုကတည်းက ရွာကပျောက်သွားတယ်။ ပျောက်တာမှ လနှင့်ချီပြီး ပျောက်သွားတာ။ ဒီတော့ ပထမလူ အက်ဒ်က ပြိုင်ဖက်မရှိဘူးဆိုပြီး အပျော်ကြီး ပျော် နေရတာပေါ့။ သူတစ်ယောက်တည်း လုပ်ပြီး ရေဖိုးတွေ သောက်သောက်လဲ ရနေရတာကိုး။

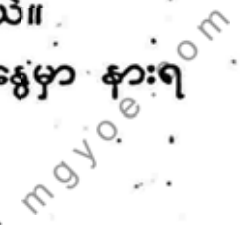
တကယ့်တကယ်ကျတော့ ဘီလ်က ဦးနှောက်ကြီးသမား။ အမြော်အမြင် သိပ် ကြီးတဲ့လူ။ သူက အက်ဒ်လို ရေပုံး ၂ ပုံးလောက်နှင့် ရေထမ်း ရောင်းဖို့လောက် စိတ်ကူး တာမဟုတ်ဘူး။

ဘီလ်ဟာ ရေရှိရေးအတွက် စီမံချက်တစ်ခု ရေးဆွဲတယ်။ ကော်ပိုရေးရှင်း ဆိုတဲ့ အစုစပ်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်တယ်။ အရင်းစိုက်မယ့် ငွေရှင် ၄ ယောက်လောက်ကို ရှာတယ်။ လုပ်ငန်းကို အကောင်အထည်ဖော်ပြီး ဥက္ကဋ္ဌတစ်ဦး ခန့်တယ်။ နောက် ၆ လအကြာမှာ ဆောက်လုပ်ရေးအဖွဲ့ တစ်ဖွဲ့နှင့် ရွာပြန်ရောက်လာတော့တာပဲ။

၁ နှစ်အတွင်းမှာ သူ့အဖွဲ့က ရွာနှင့် ရေအိုင်ကြီးကို ဧရာမသံမဏိ ရေပိုက်လုံးကြီး ဆက်သွယ်ပေးလိုက်တယ်။

ဖွင့်ပွဲအခမ်းအနားမှာ ဘီလ်က သူ့ရေတွေဟာ အက်ဒ်ရဲ့ ရေတွေထက် ပို သန့်စင်တဲ့အကြောင်း ဖွင့်ပြောလိုက်လေသတဲ့။ ပြီးတော့ ရွာကို ၂၄ နာရီလုံးလုံး တစ်ရက်မပြတ် ရေပေးနိုင်မယ့်အကြောင်းလည်း အသိပေး ကြေညာခဲ့တယ်။

အက်ဒ်ခမျာ တစ်ပတ်မှ ၅ ရက်ပဲခပ်ပေးနိုင်သလို စနေ၊တနင်္ဂနွေမှာ နားရ တာကလား။



ဒီအပြင် ဘီလ်က သူ့အနေနှင့် အက်ဒ်ထက် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း ရေဖိုးလေးယူပြီး ရေကောင်းရေသန့်တွေကို ဖြန့်ဝေပေးမယ်ဆိုတာပါ ထည့်ပြောခဲ့တယ်လေ။ တစ်ရွာလုံး ကြည်နူးပျော်ရွှင်သွားကြပြီး ဘီလ်ရဲ့ ရေပိုက်ထိပ်ကို ပြေးကြည့်ကြပါလေရော။

ဘီလ်ကို ပြိုင်ပြီးအနိုင်တိုက်ဖို့ အက်ဒ်ကလည်း ရေဈေးကို ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းမက လျှော့ချလိုက်ရာက ရေပုံးအသစ် ၂ ပုံးထပ်ဝယ်ပြီး သူ့သား ၂ ယောက်အကူအညီနှင့် နေ့ရောညပါ နားရက်တောင်မယူဘဲ ထမ်းကြတော့တာပဲ။

သူ့သားတွေ ကောလိပ်သွားတက်မယ်ဆိုတော့လည်း-

“မြန်မြန်ပြန်လာကြကွ။ တစ်နေ့ကျရင် ဒီအလုပ်ကို မင်းတို့အပိုင်ရမှာ”

ဒါပေမယ့် သူ့သား ၂ ယောက်စလုံး ကောလိပ်ကဘွဲ့ရပြီး ရွာဘက်တောင် ခြေဦးလှည့်မလာတော့ပါဘူး။

အက်ဒ်လည်း အလုပ်သမားတွေ ငှားလိုက်ရာက အလုပ်သမားသမဂ္ဂနှင့် ထိပ်တိုက်တိုးရတော့တာပဲ။ လုပ်ခတိုးပေးဖို့၊ အမြတ်ခွဲပေးဖို့၊ မတန်တဆ မခိုင်းဖို့ စတဲ့ ခေါင်းရှုပ်စရာပြဿနာတွေနှင့် ရင်ဆိုင်ရတာပေါ့။

တစ်ဘက်က ဘီလ်ကတော့ သူတို့ရွာမှာ ရေလိုနေသလို တခြား ရွာနီးချုပ်စပ် တွေမှာလည်း ရေကို ငမ်းငမ်းတက်လိုချင်နေတာ နားလည်လိုက်တယ်။

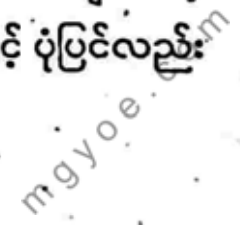
သူက စီမံချက်အသစ်တစ်ခု ထပ်ဆွဲတယ်။ ပိုအားကောင်းတဲ့စက်၊ ပိုရှည်တဲ့ ပိုက်လိုင်းတွေနှင့် ဈေးနှုန်းသက်သက်သာသာ သန့်စင်ကြည်လင်တဲ့ ရေတွေကို ကမ္ဘာတစ်ခွင် ပြုပြင်အောင် ဖြန့်ဝေရောင်းချတော့တာကိုး။

ရေတစ်ပုံးကို တစ်ပြားလောက်သာရပေမယ့် ရေပုံးပေါင်း ကုဋေချီလာတဲ့အခါမှာ နေ့စဉ်ဝင်ငွေဟာ မရေမတွက်နိုင်တော့ပါဘူး။

သူ့ကိုယ်တိုင် လုပ်လုပ်၊မလုပ်လုပ် သန်းချီနေတဲ့လူတွေက သန်းချီနေတဲ့ ရေဂါလံ ပေါင်းများစွာကို သုံးစွဲရင်းက သူ့ရဲ့ ဘဏ်ငွေစာရင်းမှာ သုညတွေတစ်သိကြီး အပေါင်း လကွဏာ ပြခဲ့ရတော့တာပါပဲ။

ဘီလ်ဟာ ရွာတကာကို ရေပိုက်လိုင်းဆက်ပေးခဲ့သလို သူ့ကိုယ်သူလည်း ငွေပိုက် လိုင်းသွယ်ခဲ့တယ် ဆိုရလိမ့်မယ်။

ဘီလ်အဖို့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး ဇိမ်နှင့်နေသွားရပေမယ့် အက်ဒ်ခမျာတော့ တစ်သက်လုံး ပင်ပန်းဆင်းရဲခြင်းကြီးစွာ တကုပ်ကုပ် လုပ်နေရဆဲပဲတဲ့။ ဒါနှင့် ပုံပြင်လည်း ပြီးရော။



အဲဒီ ဘိလ်နှင့် အက်ဒ်ပုံပြင်ဟာ ကျွန်တော့်ကို နှစ်ပေါင်းများစွာ လွှမ်းမိုးခဲ့
တယ်။ ဦးဆောင်လမ်းပြလုပ်ခဲ့တယ်။ အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ရာမှာ ဝင်ပြီး
အကူအညီပေးခဲ့တယ်။

မကြာမကြာဆိုသလိုပဲ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် ပြန်မေးမိပါရဲ့။

“ငါဟာ ရေပိုက်လိုင်းသွယ်နေတာလား၊ ရေပုံးဆွဲနေတာလား။”

“ငါဟာ ပင်ပင်ပန်းပန်း အလုပ်လုပ်နေမိသလား၊ သက်သောင့်သက်သာ လုပ်
နေရသလား။”

ဒီမေးခွန်းတွေရဲ့ အဖြေတွေက ကျွန်တော့်ကို စီးပွားရေးအရ လွတ်မြောက်မှုကို
ပေးခဲ့တော့တာပါပဲ။

ဒါဟာ ဒီစာအုပ် ဘာစာအုပ်လဲဆိုတဲ့ အမေးရဲ့ အဖြေလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါနှင့်အမျှ B ဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်းလုပ်သမားဘဝကနေ I ဆိုတဲ့ ငွေရှင်ကြေးရှင်
ကြီးဘဝကို ပို့ဆောင်ပေးမယ့် အကြောင်းတွေလည်း ပါဝင်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ဟာ ရေထမ်းရတာ ငြီးငွေ့မော့ပန်းနေလို့ သူတို့အပ်တဲ့ငွေတွေ လှိမ့်
ဝင်အောင် ပိုက်လိုင်းသွယ်ဖို့၊ အလဟဿ ငွေယိုဖိတ်မှုမဖြစ်ဖို့ ကြံဆကြိုးစားနေသူတွေ
အတွက်ပါပဲ။

အပိုင်း - ၁

သူဌေးပေပေရဲ့ ငွေရှာနည်း

အခန်း - ၁

ဘာကြောင့်
အလုပ်
မလုပ်တာ
လဲ

၁၉၈၅ခုနှစ်တွင်းမှာ ကျွန်တော်နှင့် ကျွန်တော့်ဇနီးကင်မ်တို့မှာ နေစရာအိမ် မရှိခဲ့ကြပါဘူး။ အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်နေတဲ့ကြားက စုထားတဲ့ပိုက်ဆံကလည်း မဆို စလောက်လေးသာ ကျန်ပါတော့တယ်။ အကြွေးဝယ်ခွင့်ကတ်ပြားတွေလည်း သက်တမ်း ကုန်နေပါပြီ။ ဒီလိုနှင့် ကျွန်တော်တို့လင်မယားဟာ ကျောမှိုကိုလှန်ချလိုရတဲ့ အညိုရောင် တိုယိုတာကားအိုလေးထဲမှာပဲ အိပ်ရာလုပ်ပြီး အိပ်ခဲ့ရပါတော့တယ်။

တစ်ပတ်လောက်ကြာတဲ့အထိ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်သူတွေလဲ၊ ဘာတွေလုပ်နေ သလဲ၊ ဘယ်ကိုဦးတည်နေသလဲ ဆိုတာတွေပါ လမ်းစပျောက်ပြီး မှေးမှိန်သွားရလိုပါပဲ။

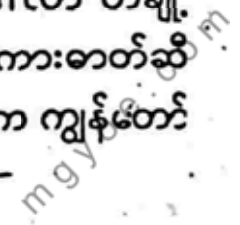
အိမ်မဲ့ယာမဲ့အဖြစ်က နောက်ထပ် ၂ ပတ်လောက် ထပ်ကြာသွားပါတယ်။ မိတ်ဆွေ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်က ကျွန်တော်တို့ အခြေအနေဆိုးကို လာတွေ့သွားရာက သူ့အိမ် အောက်က မြေတိုက်ခန်းတစ်ခန်းမှာ နေခွင့်ပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်တို့လင်မယား ၉ လကြာ နေခဲ့ရတယ်ဆိုပါတော့။

ကျွန်တော်တို့ဟာ အခြေအနေမှန်ကို ဘယ်သူမှ ဖွင့်မပြောခဲ့ပါဘူး။ အပေါ်ယံကြောအားဖြင့် ကူနွေမပျက်နေခဲ့ကြပါတယ်။ မိသားစုနှင့် မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်း တွေက ကရုဏာသက်စွာနှင့် မေးလာကြပါရဲ့။

“မင်းတို့ ဘာဖြစ်လို့ အလုပ်ဝင်မလုပ်ကြတာလဲ” တဲ့။

ပထမတော့ ကျွန်တော်တို့ ရှင်းပြဖို့ ကြိုးစားပါသေးတယ်။ ဒါပေမယ့် အရိပ် အမြွက်လောက်သာပြောပြီး အကြောင်းရင်းကိုတော့ ထိန်ချန်ထားနေကျ။ အလုပ်ကို တန်ဖိုးထားတဲ့လူတွေကို အလုပ်မလုပ်ချင်တဲ့အကြောင်းကိုရှင်းပြဖို့ အတော်ခက်တာ မဟုတ်လား။

အဲ၊ အခါအခွင့်သင့်သလို ဟိုစပ်စပ် ဒီစပ်စပ်ကလေးလုပ်ပြီး ဒေါ်လာ တချို့ တော့ ရအောင်ရှာမိကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီငွေက မိုက်ဖြည့်ဖို့နှင့် ကားဓာတ်ဆီ ထည့်ဖို့လောက်သာ သုံးခဲ့ကြတာပါ။ စင်စစ်တော့ အဲဒီဒေါ်လာ အနည်းငယ်က ကျွန်တော်



တို့ရဲ့ တစ်ခုတည်းသောပန်းတိုင်ကို သွားရာလမ်းအတွက် အားပြည့်အသက်ဆက်ရုံပဲ ရှိခဲ့တယ်ဆိုရမယ်။

အဲဒီအချိန်က လုံခြုံစိတ်ချရပြီး အာမခံချက်ရှိတဲ့အလုပ်တစ်ခုဟာ လစာကောင်း တာနှင့်ပါဆိုရင် နှစ်သက်မက်မောစရာပါလားလို့ စိတ်ယိုင်ချင်လာတာတော့ အမှန်ပါပဲ။

ဒါပေမယ့် အလုပ်အာမခံချက်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့မျှော်မှန်းချက်မဟုတ်တော့ ငတ်တစ်လှည့်ပြတ်တစ်လှည့်နှင့်ပဲ တစ်ရက်ပြီးတစ်ရက် ရှေ့ဆက်ချိတက်ခဲ့ကြတာပဲလေ။

ကျွန်တော်တို့ဘဝမှာ အဲဒီ ၁၉၈၅ခုနှစ်ဟာ ရှည်ကြာသလောက် ဒုက္ခဆင်းရဲ အရောက်ဆုံးနေတွေလည်း ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

“ငွေက အရေးမကြီးပါဘူးကွာ”လို့ ပြောလာသူတိုင်းဟာ ရေရှည်သောက မခံစားရဘူးလို့ပဲဆိုတာ ထင်ရှားပါတယ်။

‘ငွေမရှိလို့ မဖြစ်ဘူး’ဆိုတာလည်း လက်ခံတယ်။ အလုပ်လည်း မလုပ်ချင်ဘူးဆိုတဲ့ ကင်မ်နှင့် ကျွန်တော်တို့အနေအထားကတော့ ဆန်းတယ်ပဲ ပြောကြလေမလား။

စိုးရိမ်သောကတွေနှင့် ဆင်းရဲငတ်ပြတ်နေတဲ့ မရေမရာဘဝမှာ လူတွေဟာ တစ်ခါတစ်ခါ လူစိတ်ပျောက်မတတ် ကြုံရစမြဲပါ။ ဒီလိုနှင့် ကျွန်တော်တို့ဟာလည်း ကျွန်တော်တို့အပေါ် မေတ္တာထားကြတဲ့လူတွေနှင့် မကြာမကြာ ပဋိပက္ခတွေ ဖြစ်ကြ ရပါတော့တယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်တို့ လင်မယား ၂ ယောက်ကတော့ ကိုယ်ရေးကြိုသက်လုံ ကောင်းရမယ်ဆိုတဲ့အတိုင်း ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျလေ ပိုပြီးကျောချင်းကပ်မိကြလေနှင့် ကြုံကြုံခံ တိုက်ပွဲဝင်ခဲ့ကြတာပေါ့။

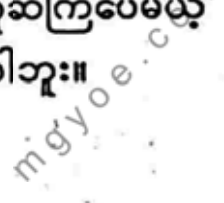
ကျွန်တော်တို့ ၂ ဦးသားဟာ ဘယ်အချိန်ရောက်မယ်မှန်းမသိပေမယ့် ဘယ်ကိုသွား နေကြတယ်ဆိုတာတော့ နားလည်ပြီးသား။

ကျွန်တော်တို့အဖို့ လုံခြုံစိတ်ချ၊ အာမခံချက်အပြည့်နှင့် လစာကောင်းတဲ့အလုပ်ကို အချိန်မရွေးရနိုင်မှန်းလည်း သဘောပေါက်ပါရဲ့။

လင်မယား ၂ ယောက်စလုံးက ကောလိပ်ဘွဲ့ရသူတွေချည်းပဲဖြစ်သလို လုပ်ငန်း ခွင်ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် အကျင့်စာရိတ္တပိုင်းမှာ ဘာမျှပြောစရာမရှိခဲ့ပါဘူး။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ကလည်း အလုပ်အာမခံချက်ကို ရှာနေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘဏ္ဍာငွေကြေးနှင့် ဘဝလွတ်မြောက်ရေးကိုသာ မက်မောတောင့်တစွာရှာဖွေနေကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုနှင့် ၁၉၈၉ခုနှစ်ကျတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေ ဖြစ်ခဲ့ ကြပါပြီ။ တချို့လူတွေအမြင်မှာ စီးပွားရေးအရအောင်မြင်တယ်လို့ ယူဆကြပေမယ့် ကျွန်တော်တို့အဖို့တော့ ကျွန်တော်တို့အိပ်မက်တွေကို မရောက်ကြသေးပါဘူး။



ကျွန်တော်တို့ဟာ ငွေကြေးသောကနှင့် ဘဝလွတ်မြောက်မှုကိုမှ မရသေးဘဲကိုး။
ကျွန်တော်တို့ရဲ့ပန်းတိုင်ကို ရောက်အောင် ၁၉၉၄ ခုနှစ်အထိ ကြိုးစားခဲ့ရတယ်။

အဲဒီနောက်ပိုင်းတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အင်စိုက်အားစိုက် အလုပ်လုပ် စရာမလို
တော့တဲ့အခြေအနေ။

ကြိုတင်တွက်ဆထားလို့မရတဲ့ ဘယ်စီးပွားရေးကပ်ဆိုးကိုမှ မှုစရာမလိုဘဲ
ကျွန်တော်တို့လင်မယား ငွေကျွန်ဘဝက လွတ်မြောက်ခဲ့ကြရပါပြီ။

ကင်မ်က ၃၇နှစ်၊ ကျွန်တော်က ၄၇နှစ်အရွယ်မှာပေါ့။

ငွေ
ရှာဖို့ ငွေ
မလိုပါဘူး

ဒီစာအုပ်ကို ကျွန်တော်တို့ အိုးမဲ့အိမ်မဲ့ ခြေမဲ့လက်မဲ့ဖြစ်ခဲ့တဲ့ဘဝ က အစပျိုးခဲ့တာ
အကြောင်းရှိပါတယ်။

လူတွေ မကြာခဏပြောနေကျ စကားတစ်ခွန်းကို ကျွန်တော် ကြားဖူးပါတယ်။

“ငွေရှာတယ်ဆိုတာ ငွေရှိမှဖြစ်တာ” တဲ့။

ဒီစကားကို ကျွန်တော် သဘောမတူပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ဇနီးမောင်နှံ
၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ အိုးအိမ်မဲ့ဘဝရောက်ခဲ့ရာက ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ ချမ်းသာခဲ့ကြပြီ။ ၁၉၉၄
ခုနှစ်ကျတော့ ငွေကြေးအရ မပူရမပင်ရ စီးပွားရေးဘဝလွတ်မြောက်မှုရခဲ့တဲ့အဖြစ်မှာ
ငွေက ပဓာနမကျခဲ့တာတော့အမှန်ပါ။ ကျွန်တော်တို့ နာလန်ထူဖို့ စကြိုးစားခဲ့ချိန်မှာ
လက်ထဲ ပိုက်ဆံတစ်ပြားမျှမရှိဘဲ ကြွေးလည်ပင်းခိုက်နေခဲ့ပါတယ်။

ချမ်းသာကြီးပွားဖို့အရေးမှာ ထိတ်ထိတ်ကြိပ်ညာတတ်ကြီးဖြစ်ဖို့လည်း မလိုပါဘူး။

ကျောင်းမှာ ကျွန်တော် နှစ်ပေါင်းများစွာသင်ခဲ့ရတဲ့ ကားကုလပ်စ်သင်္ချာ၊
ထရီဂိုနိုမက်တြီ၊ ဓာတုဗေဒ၊ ရူပဗေဒ၊ ပြင်သစ်နှင့် အင်္ဂလိပ်စာပေ ဆိုတာတွေနှင့်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွင်မှာ သိပ်ပတ်သက်ဆက်နွယ်မှု မရှိလှပါဘူး။

mgye ထိပ်တန်းရောက်အောင်မြင်သူများစုဟာ ကောလိပ်က ဘာဘွဲ့မျှမရဘဲ ကျောင်း ထွက်ခဲ့ကြသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီထဲမှာ ဂျင်နရယ်အလက်ထရစ်ကုမ္ပဏီကြီးကို တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ သောမတ်စ်အက်ဒီဆင်၊ ဖိုဒ် မော်တော်ကားကုမ္ပဏီတို့ တည်ထောင်သူ ဟင်နရီဖိုဒ်၊ မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ကိုထောင်တဲ့ ဘီလ်ဂိတ်၊ စီအင်န်အင်န်ပိုင်ရှင် ယက်တန်နာ၊ ဒဲလ်ကွန်ပျူတာ လုပ်ငန်းတွေကို စထောင်ခဲ့သူ မိုက်ကယ်ဒဲလ်၊ အက်ပဲလ်ကွန်ပျူတာရဲ့ အရှင်သခင် စတိဗ်ဂျော့ဘ်စ်၊ ပိုလိုကုမ္ပဏီကိုတည်ထောင်ခဲ့တဲ့ ရပ်ဖ်လော်ရင်းတို့ အပါ အဝင်ပါပဲ။

ကောလိပ်ကျောင်းကပညာတွေဟာ ရှေးရိုးရာအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်း တွေအတွက် အရေးကြီးပေမယ့် အထက်ကပုဂ္ဂိုလ်တွေ အဆမတန်ကြွယ်ဝချမ်းသာခဲ့တဲ့ အကြောင်းရင်းတွေတော့ မဟုတ်ခဲ့ပါဘူး။

သူတို့ဟာ သူတို့နည်းသူတို့ဟန် သူတို့ကိုယ်ပိုင်အစွမ်းအစတွေနှင့် ထူးကဲ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းတွေ ထူထောင်ခဲ့ကြတာဖြစ်သလို ကျွန်တော်နှင့်ကင်မ်တို့ အငမ်းမရ တမ်းတမက်မောခဲ့တာလည်း အဲဒီလိုလုပ်ငန်း၊ အဲသလိုဘဝတွေပဲပေါ့။

ဒါဆို
ဘာလို
မလဲ

ကျွန်တော် ခဏခဏ အမေးခံခဲ့ရပါတယ်။

“ငွေရှာဖို့၊ ငွေရှိဖို့မလိုဘူးဆိုရင်၊ ပြီးတော့ ကျောင်းတွေက စီးပွားရေး လွတ် မြောက်နည်း သင်မပေးခဲ့ဘူးဆိုရင် တခြားဘာလိုမလဲ”

ကျွန်တော့်အဖြေကတော့-

မျှော်လင့်ရည်မှန်းချက်ဆိုတဲ့ အိပ်မက်တစ်ခု ရှိရမယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ တစ်သိ ကြီးရှိရမယ်။ စီးပွားရေးပညာ အမြန်သင်ကြားဖို့ စိတ်အား ထက်သန်မှုရှိရမယ်။ ဘုရား ပေးတဲ့စွမ်းပကား သို့မဟုတ် တစ်ဦးချင်းပိုင်ဆိုင်ရရှိတဲ့ အရည်အသွေးတွေကို အသုံးချရမယ်။ ပြီးတော့ ငွေဝင်လမ်း ပုံစံ ၄ မျိုးမှာ ကိုယ် ဘယ်အကွက်၊ ဘယ်အစိတ်အပိုင်းမှာ ရောက်နေသလဲ နားလည်ရမယ်’



ဘယ်ကဏ္ဍက

ဝင်ငွေရနေ

ပါလိမ့်

ငွေရှာနည်း ၄ မျိုး (၄ ကွက်ကျား ဝင်ငွေပုံစံ) ဆွဲပြခဲ့တာ မှတ်မိဦးမှာပါ။

E = အလုပ်သမား, ဝန်ထမ်း

S = ကိုယ်တိုင်လုပ် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း (အသေးစားလုပ်ငန်း)

B = လုပ်ငန်းရှင်ကြီး

I = ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ, ငွေရှင်

ဒီ ၄ ကွက်ကျားဝင်ငွေပုံစံက ခင်ဗျားအနေနှင့် ဘယ်အစိတ်အပိုင်းက ဝင်ငွေ ရနေသလဲ၊ ဒါမှမဟုတ် ငွေတွေထုတ်လုပ်နေသလဲဆိုတဲ့ အချက်နှင့်အတူ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ နည်းလမ်းတွေကို ထပ်ဆင့်ဖော်ပြပေးနေပါတယ်။

ဥပမာ-ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် ဆိုပါစို့။ သူဟာ အလုပ်တာဝန်တစ်ခုကို လက်ကိုင် ပြုထားသလို လူတစ်ဦးဦး သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီတစ်ခုခုအတွက် အလုပ် အကျွေးပြုနေရာက လုပ်ခ, လစာငွေတွေ ရနေတာမျိုး။

ကိုယ်ပိုင်ကိုယ်တိုင်လုပ်လုပ်ငန်းရှင်ဆိုရင်တော့ သူ့အတွက် သူ့လုပ်ရင်း ဝင်ငွေ ရနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက်အနေနှင့်တော့ သူ့လုပ်ငန်း, သူ့စက်ရုံ, သူ့ကုမ္ပဏီက ငွေတွေလှည့်ထုတ်ပေးနေတယ် ဆိုရမယ်။

ငွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသူ ငွေရှင်ဆိုရင်လည်း သူတို့စိုက်ထုတ်ရင်းနှီးထားတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးစုံက ငွေတွေဝင်နေတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ငွေငွေချင်း အပွားခတ်တယ်။ ငွေကိုအရင်းအနှီးပြုပြီး ပိုများတဲ့အမြတ်ငွေတွေရအောင် ထုတ်လုပ်တယ်။

ဝင်ငွေရယူပုံနည်းလမ်းတွေ မတူတာနှင့်အမျှ စိတ်နေစိတ်ထားချင်းလည်း မတူကြသလို၊ နည်းပညာ, အတတ်ပညာတွေလည်း ကွဲပြားပါတယ်။ ပညာသုံးပုံချင်း ကွဲပြားရာက လူအမျိုးအစားပုံစံတွေလည်း ခြားနားသွားပါတယ်။

မတူ တစ်မျိုးခြားနားတဲ့လူတွေအနေနှင့် ခြားနားကွဲပြားတဲ့လုပ်ကွက်ထဲကို သန်ရာသန်ရာပါသွားကြတာပါပဲ။

ငွေဆိုတာ တစ်မျိုးတည်းဖြစ်ပေမယ့် ငွေရှာနည်းတွေကျတော့ အကြီးအကျယ်ကို ကွဲပြားသွားတယ်ပေါ့။

၄ စိတ်ကွဲပြီး ၄ ကန်ပိုင်းပြထားတဲ့ ငွေရှာနည်း ၄ မျိုးဟာ တစ်ခုချင်းအနေနှင့် သီးခြားအမှတ်တံဆိပ်တွေ ရှိနေတာကိုကြည့်ပြီး ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား ပြန်မေးချင်စိတ် ပေါက်လာလိမ့်မယ်။

“ငါ့ဝင်ငွေအများစုဟာ ဘယ်အကန့်က ရလာပါလိမ့်”လို့။ ကျွမ်းကျင်မှု အတတ်ပညာချင်း၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးချင်း တခြားစိတ်ဖြစ်နေပြီး သူ့ကဏ္ဍနှင့်သူ သီးခြားအရည်အချင်းတွေ လိုအပ်တာတော့ အမှန်ပဲ။

ကုန်ကုန်ပြောရရင် တစ်ကန့်တည်းမှာ လုပ်ငန်းတူလုပ်နေတဲ့ လူလူချင်းတောင် အရည်အသွေးနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုအလျောက် အဆင့်အတန်းကွာခြားနေတာမျိုး တွေ့လိမ့်မယ်။

အကန့်တစ်ခုကနေ နောက်တစ်ခုကိုပြောင်းဖို့ဆိုတာကတော့ မနက်အစောကြီး ဂေါက်သီးရိုက်ပြီး ညဘက်မှာ ဘဲလေးကပွဲသွားကြည့်သလို တွေ့ကြုံခံစားရတာချင်းကွာပါ။

၄ မျိုး
စလုံးက
ငွေရ
နိုင်တယ်

ကျွန်တော်တို့အားလုံးလိုလို အဲဒီငွေဝင်လမ်း ၄ မျိုးစလုံးက ငွေရအောင် ရှာနိုင်ခွင့်ရှိပါတယ်။

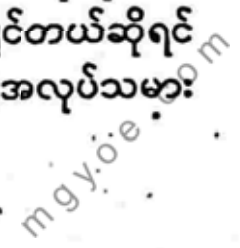
ကျွန်တော် သို့မဟုတ် ခင်ဗျားရဲ့ပင်တိုင်ဝင်ငွေကို ဘယ်နည်းနှင့် ရှာရမယ်ဆိုတာတော့ ကျောင်းက မည်မည်ရရ ဘာမျှသင်ပေးလိုက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အဲဒါက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကျောင်းပညာထက် ပင်ကိုအရည်အသွေး၊ အမာခံရပ်တည်ချက်၊ ဝါသနာ၊ စိတ်ဝင်စားမှုစွမ်းရည်နှင့် အားနည်းချက်တွေအပေါ် မူတည်နေတာကိုး။

သို့သော်လည်းပဲ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအရ ဘာကိုမျှအရေးမစိုက်ဘဲ ငွေရှာနည်း ၄ မျိုးစလုံးကို လုပ်နိုင်ပြန်ပါတယ်။

ဥပမာ-ဆရာဝန်တစ်ယောက်ဟာ E ဆိုတဲ့ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းဘဝကို ရွေးချယ်မယ်ဆိုရင် ပုဂ္ဂလိက ဆေးရုံကြီးတစ်ရုံ၊ ဒါမှမဟုတ် ပြည်သူ့ ဆေးရုံ၊ ဒါမှမဟုတ် ဆေးတပ်၊ ဒါမှမဟုတ် အာမခံကုမ္ပဏီ၊ ဌာနဆိုင်ရာ ဆေးခန်းတွေမှာ ဝင်လုပ်မှာပါ။

အဲဒီဆရာဝန်ပဲ S ဆိုတဲ့ တပိုင်တနိုင်လုပ်ငန်းငယ်လေး လုပ်ချင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ်ပိုင်ဆေးခန်း ဖွင့်မယ်။ သူနာပြုဆရာမ ငှားမယ်။ တခြား လိုအပ်တဲ့အလုပ်သမားတွေခေါ်မယ်။ လာသမျှလူနာတွေကို ကုသပေးမယ်ပေါ့။



ဒါမှမဟုတ် အဲဒီဆရာဝန်ဟာ B ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးမျိုးလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်နိုင်တယ်။ ဒါဆိုရင် ကိုယ်ပိုင်ဆေးခန်း၊ ဆေးရုံ၊ ဓာတ်ခွဲခန်း စသဖြင့် ဖွင့်မှာပဲ။ ပြီးတော့ တခြားဆရာဝန်တွေ ငှားမယ်။ ဆေးဝန်ထမ်းတွေခေါ်မယ်။ ရုံးခန်းနှင့် မန်နေဂျာတစ်ယောက်တောင် ခန့်လိုက်ပါဦးမယ်။ ဒီအခါကျတော့ ဆရာဝန်အနေနှင့် ကိုယ်တိုင်ဝင်လုပ်စရာမလိုတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်သွားပါပြီ။

ဒီအပြင် ဆရာဝန်တစ်ယောက်အနေနှင့် ဆေးကုသတဲ့အလုပ်လုပ်ရင်း ဆေးပညာ၊ ဆေးလောကနှင့်ဆိုင်တဲ့ သီးခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကိုလည်း ထောင်ထားနိုင်ပါသေး တယ်။ ဒါဆိုရင် သူဟာ E ဝန်ထမ်းအဖြစ်နှင့်ရော B လုပ်ငန်းရှင်ကပါ ဝင်ငွေ ၂ မျိုး ရတာပါပဲ။

I ဆိုတဲ့ငွေရှင်အဖြစ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ ဆရာဝန်ဟာ တခြား ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး၊ အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်ရဲ့ လုပ်ငန်းထဲမှာ အစုစပ်ပါဝင်ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် ရှယ်ယာဈေးကွက်က အစုရှယ်ယာတွေ ဝယ်မယ်၊ အာမခံစာချုပ်တွေ ဝယ် မယ်၊ အိမ်ခြံမြေ ဝယ်ရောင်းလုပ်မယ်။

အရေးကြီးတဲ့စကားကတော့ 'တစ်နေရာရာက ငွေထုတ်လုပ်ဖို့'ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော် 'ဘာလုပ်တယ်'ဆိုတာ ပဓာနမကျဘဲ၊ 'ဝင်ငွေ ဘယ်လောက် ပိုရ သလဲ'ဆိုတာကသာ အဓိကကျတယ်လို့ ဆိုရမှာပါ။

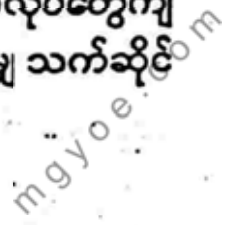
**ဝင်ငွေ
ထုတ်ယူ
ရရှိပုံ နည်း
လမ်းအသွယ်သွယ်**

သိပ်ဦးနှောက်ခြောက်ခံပြီး စဉ်းစားမနေပါနှင့်။

ဘယ်ဇယားက ငွေကိုထုတ်ယူမလဲ ဆုံးဖြတ်ချက်နှင့်အညီ ကျွန်တော်တို့ရင်ထဲက အခိုင်အမာ တန်ဖိုးထားမှု၊ စွမ်းရည်တွေ၊ အားနည်းချက်တွေ၊ စိတ်ဝင်စားမှုတွေရှိဖို့ဟာ ပဓာနအကျဆုံးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တချို့က အလုပ်သမားဝန်ထမ်းအဖြစ်ကို စက်ဆုပ်ကြပေမယ့်၊ လူအတော် များများကတော့ ဝန်ထမ်းဘဝကို မက်မောမြတ်နိုးကြတယ်။

တချို့က ကုမ္ပဏီတွေအမြောက်အမြားပိုင်ဆိုင်ချင်ပေမယ့် ကုမ္ပဏီအလုပ်တွေကျ တော့ မလုပ်ချင်ကြဘူး။ တချို့ကတော့ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကြီး ဖြစ်ချင်တာနှင့်အမျှ သက်ဆိုင် ရာ လုပ်ငန်းတွေလုပ်ရတာ ပျော်မွေ့တယ်။



တခြားလူတွေက ငွေဆုံးရှုံးရမှာစိုးပြီး နောက်တွန့်နေချိန်မှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုကို နှစ်ခြိုက်သူတွေလည်းရှိတယ်။ ဒီစရိုက်ဝါသနာမျိုးကတော့ ၁၀၀ မှာ ၁ ယောက်ဆို သလောက်ပါပဲ။

**၄ ကန့်
စလုံးမှာ
ချမ်းသာ
နိုင်သလို ဆင်းရဲ
နိုင်တယ်**

၄ ကွက်ကျား ဇယား ၄ ကန့်က လုပ်ငန်း ၄ မျိုးစလုံးမှာချမ်းသာနိုင်သလို၊ ဆင်းရဲသွားနိုင်တယ်ဆိုတာ မှတ်သားထားဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

အဲဒီ တစ်ကန့်ချင်းအနေနှင့် သန်းချီချမ်းသာသွားတဲ့လူတွေ ရှိတာနှင့်အမျှ ဘဏ်ကြွေးတွေထောင်းလို့ ဒေဝါလီခံလိုက်ရတဲ့လူတွေလည်း တစ်ပုံကြီး။

ငွေရှာနည်း တစ်နည်း ဒါမှမဟုတ် နောက်တစ်နည်းပါ တတ်ရုံနှင့် စီးပွားရေးအရ အောင်မြင်မှုရမယ်လို့ ကျိန်းသေပေါက် အာမခံချက်မရှိတာတော့ အမှန်ပဲ။

**တစ်ကန့်
နှင့်တစ်ကန့်
လည်းမတူ**

တစ်ကန့်စီရဲ့မတူခြားနားတဲ့ သွင်ပြင်လက္ခဏာတွေသိထားရင် ခင်ဗျားအနေနှင့် ဘယ်အကန့်က အကောင်းဆုံးဖြစ်မလဲလို့ ဒါမှမဟုတ် သူ့ဆိုင်ရာအကန့်လိုက် အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းတွေထုတ်ယူလို့ ရပါတယ်။

ဥပမာ-ဆိုပါတော့။ ကျွန်တော့်အဖေနှင့် B နှင့် I အကန့်တွေမှာ ပိုအားသန်ပြီး ဝင်လုပ်ခဲ့မိတဲ့အကြောင်းရင်းတွေထဲက တစ်ချက်ဟာ အခွန်နှင့်ပတ်သက်လို့ အကျိုးခံစားခွင့်တွေရလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



မဂ်ယု ဇယားရဲ့ ဘယ်ဘက်ခြမ်းမှာ လုပ်နေသူတွေအဖို့ များသောအားဖြင့် တရားဝင် ထမ်းဆောင်ရတဲ့ အခွန်အခသက်သာခွင့်နည်းနည်းလေးသာ ရတတ်ကြလေရဲ့။

ဒါပေမယ့် ညာဘက်ခြမ်းက လုပ်ငန်းရှင်၊ ငွေရှင်တွေကျတော့ ဥပဒေစည်းမျဉ်းအရ အခွန်သက်သာခွင့် ပိုရကြပါတယ်။

B နှင့် I လုပ်ငန်းတွေနှင့် ငွေရှာခြင်းက ငွေတွေမြန်မြန်ပေါ်လာနိုင်ပြီး အခွန် တွေ တစ်လုံးတစ်ခဲတည်းမဆောင်ရဘဲနှင့် ကိုယ့်ငွေတွေကို ကြာရှည်ခိုင်းစားထားခွင့်လည်း ရတာပေါ့။

ကွဲပြားတဲ့
ငွေရှာ
နည်းများ

အိုးအိမ်မဲ့ ဘာကြောင့်ဖြစ်နေကြရတာလဲလို့ လူတွေက ကင်မ်နှင့် ကျွန်တော့်ကို မေးလာတုန်းက ကျွန်တော်အဖြေပေးခဲ့တာကတော့ ငွေနှင့်ပတ်သက်လို့ သူဌေးဖေဖေ သင်ကြားချက်အတိုင်း ကျင့်ကြံတာလို့ပါပဲ။

ကျွန်တော့်အတွက် ငွေဟာ တကယ်အရေးကြီးပါတယ်။ သို့သော်လည်း ကျွန် တော့်ဘဝကို ငွေအတွက်လုပ်ရုံသက်သက် အချိန်မဖြုန်းနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း အလုပ်မလိုချင်ခဲ့တာပါ။

ကျွန်တော်တို့ဇနီးမောင်နှံဟာ တာဝန်ရှိ ပြည်သူတွေအနေနှင့် မလုပ်မဖြစ် လုပ်ရ မယ်ဆိုရင်တော့ တစ်သက်လုံးအားစိုက်ထုတ်ပြီး လုပ်ရမှာထက် ရတဲ့ငွေကို ပြန်ခိုင်းဖို့သာ ဆန္ဒရှိကြပါတယ်။

ဒါဟာ ငွေရှာနည်း ၄ မျိုးက ဘာကြောင့်အရေးကြီးသလဲဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ နည်းလမ်းတွေအရ ငွေဖြစ်လာပုံတွေဟာ ထင်ရှားပါတယ်။ လုပ်အား စိုက်ထုတ်ပြီး အပင်တပန်းလုပ်ရတဲ့နည်းထက် ပိုသက်သာတဲ့ ငွေရှာနည်းတွေ အများကြီး ရှိတာပဲ မဟုတ်လား။



ငွေနှင့်
စပ်လျဉ်း၍
အကြံဉာဏ်
မတူကြ

ကျွန်တော့်ရဲ့ ပါမောက္ခအဖေကြီးကတော့ ‘ငွေကို မက်မောတာဟာ မကောင်းဘူး။ မသတိစရာပဲ’ ဆိုတဲ့ ယုံကြည်ချက်တစ်ခုကို အသည်းအသန်ကိုင်စွဲထားလေရဲ့။ အမြတ်တွေအဆမတန်ရဖို့ ကြိုးစားတာဟာ ဝိသမလောဘပဲတဲ့။

သတင်းစာတွေက သူ ဘယ်လောက်ချမ်းသာနေပြီလို့ ဖော်ထုတ်ကြတဲ့ အခါမျိုးမှာ သူ အောင်သက်သက် ခံစားရစမြဲပါ။ ဘာကြောင့်ဆို သူ့လက်အောက်က ကျောင်းဆရာ၊ ဆရာမတွေနှင့် လစာချင်းယှဉ်လိုက်ရင် သူက အကြီးအကျယ်ပိုရနေတယ် ထင်ရလို့ပါပဲ။

စင်စစ်တော့ သူဟာ ရိုးသားသလောက် ကြိုးစားပြီး စိတ်ကောင်းနှလုံးကောင်း ရှိတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးပါ။ ဒါနှင့်အမျှ သူ့ဘဝမှာ ငွေဟာ သိပ်အရေးမကြီးပါဘူးဆိုတဲ့အမြင်ကို အကောင်းဆုံး ခုခံကာကွယ်ခဲ့ပါတယ်။

အဆင့်မြင့်ပညာတွေတတ်ပြီး ဆင်းရဲလှတဲ့ကျွန်တော့်ဖေဖေ အမြဲမပြတ်ပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားတွေကတော့-

- “ငါ ငွေနှင့်ပတ်သက်လို့ စိတ်မဝင်စားဘူး”
- “ဘယ်တော့မှလည်း ငါ ချမ်းသာမှာမဟုတ်ပါဘူးကွာ”
- “ငါ ချမ်းသာအောင်မလုပ်တတ်ဘူးကွာ”
- “ရင်းနှီးမြုပ်နှံတယ်ဆိုတာ ရင်တထိတ်ထိတ်နှင့် စွန့်စားရတာပဲ”
- “ငွေဆိုတာ အရာရာကိုမဖန်တီးနိုင်ပါဘူး”
- “ငွေရှိရုံနှင့် မပြီးသေးဘူးကွာ” ဆိုတာတွေပေါ့။

ငွေ
ရှိမှ
ဘဝ
သာယာ

သူဌေးဖေဖေကတော့ ဆင်းရဲဖေဖေနှင့်မတူတဲ့အမြင် ရှိတယ်။

သူ့အယူအဆက 'ငွေအတွက် တစ်သက်လုံးကုန်းရုန်းလုပ်နေတာဟာ မိုက်မဲ တာပဲ'တဲ့။

ပြီးတော့ 'ငွေကို အရေးမစိုက်ဘူးဆိုတာလည်း ရူးရူးမိုက်မိုက် ဟန်ဆောင်တာ'ဆိုပဲ။

ဒါနှင့်အမျှ သူဌေးဖေဖေက 'လူ့အသက်၊ လူ့ဘဝဟာ ငွေထက်ပိုပြီး အရေးကြီးတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမယ့် ဘဝရဲ့အထောက်အကူအနေနှင့် ငွေကလည်း အရေးကြီးတယ်'လို့ ယုံကြည်တယ်။

သူ ကြာခဏပြောလေ့ရှိတာကတော့-

“တစ်ရက်မှာ ၂၄ နာရီတောင်ရှိတာ ငွေရဖို့အတွက် ဘယ်လောက်ထိ မင်း အသည်းအသန် လုပ်ချင်သေးလို့လဲ။ ငွေရှာနည်းသင်ပြီး တခြားလူတွေကို မင်းအတွက် အပင်ပန်းခံခိုင်းလိုက်ပါ။ ဒါဆို မင်းမှာ ဒီပြင် အရေးကြီးတဲ့ကိစ္စတွေလုပ်ဖို့ လွတ်လွတ် လပ်လပ်နှင့် အချိန်တွေပိုရသွားမယ်”

သူဌေးဖေဖေ
ဦးစားပေးတဲ့
ကိစ္စတွေက

- ၁။ သူ့သားသမီးတွေကို ပြုစုပျိုးထောင်ဖို့ အချိန်ယူရေး
- ၂။ သူ ကူညီထောက်ပံ့နေတဲ့စိမ့်ကိန်းတွေနှင့် အလှူအတန်းထဲထည့်ဖို့ ငွေရရှိရေး
- ၃။ လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာ စီးပွားရေးတည်ငြိမ်ခိုင်မာအောင် အလုပ်တွေဖော်ဆောင်ပေးရေး
- ၄။ သူ့ကျန်းမာရေးအတွက် လိုအပ်တဲ့အချိန်နှင့် ငွေရယူရေး
- ၅။ သူ့မိသားစုနှင့်အတူ ကမ္ဘာအနှံ့လျှောက်လည်ခွင့်ရရေး ဖြစ်ပါသတဲ့။

“အဲဒီအရေးကိစ္စတွေအားလုံးဟာ ငွေက အခရာပဲ။ ငွေမရှိလို့ မဖြစ်ဘူး။ ဒါကြောင့် ငါ့အတွက် ငွေဟာ အရေးကြီးတာပေါ့။ ဒါပေမယ့် ငါ့တစ်သက်လုံးတော့ ငွေအတွက် အလုပ်မလုပ်နိုင်ဘူး။ ကျွန်မခံနိုင်ဘူးကွ”

ဖန်းရှည်တအုပ်တိုက်

လုပ်ကွက်များ

ရွေးချယ်ခြင်း

ကျွန်တော်နှင့် ကျွန်တော့်ဇနီး ဘဝပျက်နေတဲ့ကြားက B နှင့် I လုပ်ကွက်တွေကို အာရုံစိုက်ရွေးချယ်ခဲ့တဲ့ အကြောင်းတစ်ချက်ကတော့ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေမှာ ပညာဗဟုသုတ တွေပိုရှိနေပြီး လေ့ကျင့်သားတွေလည်း ရထားလို့ပါပဲ။

ဒါဟာလည်း သူဌေးဖေဖေရဲ့ စဉ်ဆက်မပြတ် ကွပ်ကဲလမ်းညွှန်မှုတွေအရ လုပ်ကွက်ကဏ္ဍတစ်ခုချင်းက မတူခြားနားတဲ့သဘာဝ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုနှင့် စီးပွားရေးအကျိုးအမြတ်၊ ဝင်ငွေတွေအကြောင်း ကောင်းကောင်းနားလည်ခဲ့လို့ပဲ ဆိုရပါ လိမ့်မယ်။

ကျွန်တော့်အဖို့ ညာဘက်ခြမ်းက လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ်နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူဘဝ ဟာ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုနှင့် လွတ်လပ်မှုတွေကို အကောင်းဆုံးရပိုင်ခွင့်တွေ ပေးခဲ့ တာကလား။

၃၇နှစ်အရွယ်မှာတင် လုပ်ငန်း ၄ ရပ်စလုံးက အောင်မြင်မှု၊ ဆုံးရှုံးမှုတွေ ခံစားဖူးခဲ့ပါပြီ။ ဒါနှင့်အမျှ ကျွန်တော့်ရဲ့ ပင်ကိုစိတ်နေသဘောထား၊ အကြိုက်နှင့်မကြိုက်၊ အားသာချက်နှင့် အားနည်းချက်တွေကို ချိန်ဆပြီး အသင့်တော်ဆုံးနည်းလမ်းကို အံဝင်ခွင် ကျရွေးခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်လုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော် အကောင်းဆုံးလုပ်နိုင်မလဲဆိုတာ ကျွန်တော်ပဲ သိတာပေါ့။

မိဘ

တွေဟာ လက်ဦး

ဆရာ

ကျွန်တော် ချာတိတ်ဘဝမှာကတည်းက ငွေရှာနည်း ၄ မျိုးကို ဇယားဆွဲပြီး သင်ခန်းစာပို့ချပေးခဲ့သူဟာ သူဌေးဖေဖေပါပဲ။

သူက ဘယ်ဘက်ခြမ်းကအောင်မြင်လာတဲ့ လူတစ်ယောက်နှင့် ညာဘက်ခြမ်းက လူတွေရဲ့ ကွာခြားချက်တွေရှင်းပြပြီး သူတို့ချင်း ထိပ်တိုက် ပဋိပက္ခဖြစ်လေ့ရှိကြောင်းလည်း ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က အသက်ငယ်သေးတော့ သူပြောသမျှကို အာရုံမစိုက်မိခဲ့ဘူးပေါ့။
အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတစ်ယောက် စိတ်ဓာတ်ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ပုံ၊ အလုပ်ရှင်
တစ်ယောက် စိတ်ဓာတ်ဖွဲ့စည်းထားပုံတွေရဲ့ ကွာခြားမှုတွေကိုလည်း နားမလည်ခဲ့တာ
အမှန်ပါ။ ကျွန်တော့်အနေနှင့် ကျောင်းစာထဲမှာသာ နစ်နေမိခဲ့တာကိုး။

ခုတော့ သူ့စကားတွေ ကျွန်တော့်နားထဲက မထွက်တော့ပါဘူး။ သူ့စကားတွေက
အသိဉာဏ်တွေ စပေးခဲ့ပါပြီ။

ထက်မြက်တဲ့အစွမ်းကိုယ်စီနှင့် အောင်မြင်ခဲ့ကြတဲ့ အဖေ ၂ ယောက်ဝန်းရံ
ထားတဲ့ ကျွန်တော့်အဖို့ သူတို့တစ်ဦးချင်းပြောတဲ့စကားတွေကိုလည်း အဓိပ္ပာယ် ဖော်တတ်
လာပါပြီ။

ပြောတဲ့အတိုင်းလုပ်ပြကြတဲ့ သူတို့ကျေးဇူးကြောင့်ပဲ ဘယ်ဘက်ခြမ်းက E-S
ဆိုတဲ့ အလုပ်သမားဝန်ထမ်း၊ ကိုယ်တိုင်လုပ်အသေးစားလုပ်ငန်းရှင်ဘဝနှင့် B-I ဆိုတဲ့
လုပ်ငန်းရှင်ကြီး၊ ငွေရှင်ကြီးဘဝရဲ့ ခြားနားမှုတွေကို သတိပြုလာမိတာပါပဲ။ ပထမတော့
မသဲမကွဲပါ။ နောက်ကျတော့ ပီပီပြင်ပြင် ထင်ထင်လင်းလင်း။

ဥပမာအဖြစ် ကျွန်တော် ချာတိတ်ဘဝမှာပဲ ရင်နာစရာသင်ခန်းစာတစ်ရပ်
တွေ့ကြုံခဲ့ရတာ တင်ပြချင်ပါတယ်။

အဲဒါကတော့ အဖေတစ်ယောက်က ကျွန်တော်နှင့်အတူ လက်ပွန်းတတီး
အနီးကပ်မနေနိုင်ခဲ့ပေမယ့်၊ ကျန်တစ်ယောက်က အမြဲလိုလို လက်တွဲနေနိုင်ခဲ့တာပါပဲ။

အဖေ ၂ ယောက်စလုံး သူနည်းသူဟန်နှင့် သူ အောင်မြင်ထင်ရှားလာခဲ့
ကြရာက ဆင်းရဲဖေဖေဟာ ဇနီးနှင့် ကလေး ၄ ယောက်ရှိတဲ့မိသားစုနှင့် ကင်းကွာလာတာ
တွေ့ရပါတယ်။ မိသားစုနှင့်အတူနေဖို့ အချိန်တွေ သိပ်မပေးနိုင်တော့ဘူးဆိုပါတော့။

သူဟာ လမ်းပေါ်မှာ အချိန်ပြည့်နီးပါး ခရီးသွားပြီး အစည်းအဝေးတွေ
ဘက်နေရတယ်လေ။ ဒါမှမဟုတ်လည်း နောက်အစည်းအဝေးတစ်ခုကို သွားတက်ဖို့
လေဆိပ်ကို အသည်းအသန်ပြေးနေရတယ်။

အောင်မြင်မှုတွေပိုရလာလေလေ မိသားစုနှင့်အတူ ထမင်းဝိုင်း ပျော်ပျော်ပါးပါး
ညစာစားခွင့်တွေ နည်းသထက်နည်းလာလေပေါ့။

စနေ၊ တနင်္ဂနွေ ရုံးပိတ်ရက်များမှာတောင် သူ့ရုံးကျဉ်းကျဉ်းလေးထဲမှာ လူတွေ
ပြည့်ကျပ်နေရာက စာရွက်ပုံကြီးထဲမှာ ခေါင်းစိုက်နေကြရတာကလား။

တစ်ညနေ သူက ကျွန်တော့်ကျောင်းကိုဖုန်းဆက်တယ်။

“သားရေ။ အဖေတော့ အလုပ်ကနုတ်ထွက်ပြီး ရိပ်တံဗလစ်ကန်ပါတီကနေ
ဘာဝိုင်ယီ ဒု-အုပ်ချုပ်ရေးမှူးရာထူး ဝင်ပြိုင်ဖို့ စီစဉ်နေပြီ”



ကျွန်တော် ဘာပြန်ပြောရမှန်းမသိ။ တံတွေးတစ်ချက် မျိုလိုက်ပြီးတော့မှ-
“ဒါဆို အဖေက လက်ရှိအစိုးရနှင့် ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်သွားမှာပေါ့”

“အေး၊ အေး”

“ဘာကြောင့် ခုလို လုပ်လိုက်တာလဲအဖေ။ ရိပ်တစ်ဖလီကန်တွေဟာ ဟာဝိုင်ယီမှာ အသာစီးမရနိုင်ဘဲ ဒီမိုကရက်တစ်ပါတီနှင့် အလုပ်သမားသမဂ္ဂတွေက အင်အားကောင်းကောင်းနှင့် ကြီးစိုးထားတာပဲမဟုတ်လား”

“ဒါကို အဖေသိပါတယ် သားရယ်။ တို့ အနိုင်ရဖို့မလွယ်ဘူးဆိုတာလည်း နားလည်ပြီးသား။ ဒီကြားထဲက တရားသူကြီးဆင်ဖြူရယ်ကင်းက အုပ်ချုပ်ရေးမှူး ဝင်ရွေးသလို အဖေက သူ့ရဲ့တွဲဖက်ရာထူးဝင်ပြိုင်မှာ”

“ဘာကြောင့်လဲ ဖေဖေ”

ကျွန်တော်က ထပ်မေးလိုက်တာပါ။

“ဘာကြောင့် ရုံးမယ်မှန်းသိလျက်နှင့် လက်ရှိအဖွဲ့ကို အာခံရတာလဲ”

“အေး။ တို့သားအဖချင်းမို့ပြောရရင်တော့ အကောင်းအဆိုး၊ အမှားအမှန်သိတဲ့ ဆင်ခြင်ဉာဏ်က သူတို့နှင့် ရှေ့ဆက် လက်တွဲမခိုင်းတော့လိုပဲပေါ့။ ဒီနိုင်ငံရေးသမား အမည်ခံတဲ့ လူတွေက အဖေကို အနှောင့်အယှက်ဖြစ်အောင်ကလိတာလည်း မခံချင်ဘူး”

“ဒါဖြင့် တော်တော်ဆိုးတာပဲ။ သူတို့ အကျင့်စာရိတ္တပျက်တယ်လို့ အဖေ ဆိုချင်တာလား”

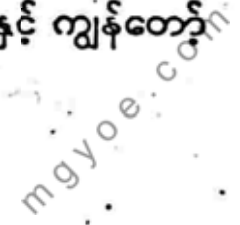
“ဒီလိုတော့ မပြောချင်ပါဘူးကွာ”

ကျွန်တော့်အဖေဟာ ပကတိရိုးသားတဲ့ ဘာသာရေးသမားပီပီ ဘယ်သူ့ မကောင်းကြောင်းကိုမှ မပြောတတ်သူပါ။ အမြဲအားဖြင့် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးရေးအလေးပေးတဲ့ လူအေးတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီတစ်ခါတော့ သူ အတော်လေး ဒေါသထွက်နေတာ သူ့အသံကိုထောက်ပြီး သိလိုက်ရပါတယ်။

“အဲ-ကန့်လန့်ကာနောက်ကွယ်မှာ ဘာတွေဆက်ဖြစ်မလဲဆိုတာကို ကြိုမြင်တဲ့ အခါ ငါ့အသိစိတ်က လက်မခံနိုင်တော့ဘူးဆိုတာလောက်ပဲ ပြောပါရစေ။ မြင်လျက်နှင့် မျက်စိစုံမှိတ်ပြီး လက်ပိုက်ထိုင်နေရမယ့်ဘဝ မှာ ဆက်မနေချင်တော့တာလည်း အမှန်ပဲ။ အလုပ်နှင့် လခဆိုတာ ကိုယ်ကျင့်သိလလောက် အရေးမကြီးပါဘူးသားရာ”

တခြားတစ်ဘက်က သူဌေးဖေဖေကျတော့ အောင်မြင်မှုတွေ ကြီးမားလာတာနှင့် အမျှ အချိန်အားတွေပိုရလာပြီး ပိုလွတ်လပ်လာပါတယ်။

ကျွန်တော် ငွေကိစ္စ၊ ဘာသာရေးကိစ္စ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနှင့် ဘဝအကြောင်းတွေ အမြောက်အမြား ထဲထဲဝင်ဝင်သင်ယူခွင့်ရခဲ့တာဟာ သူ့ကလေးတွေနှင့် ကျွန်တော့်အတွက် အားလပ်ချိန်တွေ ရခဲ့လို့ပါပဲ။



မဂ်ယောနောက် ဥပမာတစ်ခုကတော့ အဖေ ၂ ယောက်စလုံး အောင်မြင်တိုးတက်လာခဲ့ကြ တာနှင့်အမျှ အရင်ထက် ဝင်ငွေတွေပိုကောင်းခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ပညာရှင်ဖေဖေမမျှ တော့ အကြွေးနွဲ့ထဲ နစ်သထက်နစ်ခဲ့ရတာပါပဲ။

သူဟာ အလုပ်ကို ဇွဲနဲ့ပဲနှင့် အပြင်းအထန်ပိုကြိုးစားရင်းက ဖြုန်းခနဲ ကြီးမြင့် တဲ့ဝင်ငွေခွန်ရဲ့ ကန့်သတ်ချက်ဘောင်ထဲ သူကျနေတာ တွေ့လိုက်ရပါတယ်။

ဒီတင် သူ့ဘဏ်ပိုင်ရှင်နှင့် စာရင်းကိုင်တွေက အခွန်လွတ်ငြိမ်းသက်သာခွင့်ရအောင် ပိုကြီးတဲ့ဧရာမအိမ်ကြီးတစ်လုံးဝယ်ဖို့ အကြံပေးပုံရလေရဲ့။

ဒါနှင့်အဖေဟာ အိမ်သစ်ကြီးအတွက် ငွေအကြေချေဝယ်နိုင်ဖို့ အလုပ်တွေကို ၂ ဆတိုးလုပ်ရတဲ့ဘဝကို ရောက်သွားပြန်ရာက မိသားစုနှင့် ပိုအလှမ်းဝေးသွားရပါလေရော။

သူဌေးဖေဖေကတော့ သူနှင့် တခြားစီပါပဲ။ သူက ငွေတွေ ပိုများသထက်များ အောင်လုပ်နိုင်ခဲ့ပေမယ့် အခွန်တော်တွေကို လျှော့ပေးခဲ့ရတယ်လေ။ သူ့မှာလည်း ဘဏ်သူဌေးတွေ၊ စာရင်းကိုင်တွေရှိတာပဲ။ ဒါပေမယ့် သူက ပါမောက္ခအဖေလို အဲဒီ လူတွေပေးတဲ့အကြံကို လက်မခံခဲ့ပါဘူး။

အဓိက

အကြောင်း

ဘဝရဲ့ အထွတ်အထိပ်ရောက်နေပါတယ်ဆိုတဲ့ကြားက ကိုယ့်ကားယားနှင့် လျှာထွက်နေတဲ့ ပါမောက္ခဆင်းရဲဖေဖေရဲ့ဖြစ်ရပ်က ကျွန်တော့်ကို ငွေရှာနည်းလုပ်ငန်း ၄ မျိုးထဲက ဘယ်ဘက်က ၂ မျိုးကိုမလိုက်ဖို့ လှုံ့ဆော် တိုက်တွန်းခဲ့တယ်ဆိုရမှာပါ။

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်ဦးပိုင်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ ကောလိပ်ကထွက်ပြီး ဖလော်ရီဒါ ပြည်နယ် ပင်ဆာကိုလာမြို့မှာရှိတဲ့ မရင်းတပ်ဖွဲ့ရဲ့လေသူရဲသင်တန်းကို ဗီယက်နမ် သွားဖို့ရည်မှန်းပြီး တက်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီအချိန်မှာ ပညာတတ်အဖေကြီးဟာ ဟာဝိုင်ယီပြည်နယ်ဆိုင်ရာ ပညာရေးမှူး ဖြစ်နေခဲ့သလို ပြည်နယ်အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ဝင်လည်း ဖြစ်နေပါပြီ။

သားအဖ ၂ ယောက်ကြား အကြာကြီး စကားပြတ်သွားပါတယ်။ အဖေတော့ စိတ်တုံးတုံးချပြီး ယတိပြတ်ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီလို့ နားလည်လိုက်ပါတယ်။ ခပ် အေးအေးပဲ ကျွန်တော်ပြောလိုက်မိတယ်။

“အဖေ ကံကောင်းပါစေ။ သတ္တိရှိတဲ့အဖေအတွက်လည်း ကျွန်တော် ဂုဏ်ယူပါ တယ်။ ပြီးတော့ အဖေ့သားဖြစ်ရတာကိုလည်း ဂုဏ်ယူလို့မဆုံးပါဘူး။”



မဂ်ယုဒီနောက်တော့ မျှော်လင့်ထားတဲ့အတိုင်းပါပဲ။ အဖေနှင့် ရိပ်တစ်ဖလစ်ကန် အဖွဲ့တွေ မရှုမလှရှုံးတာပါပဲ။ အသစ်တက်လာတဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးမှူးက အဖေ့ကို ဟာဝိုင်ယီ အစိုးရနှင့်တွဲလုပ်ဖို့ ဘယ်တော့မှအလုပ်ပြန်မခန့်တော့ဘူးလို့ သတင်းလွင့်ပါတယ်။ အဖေကလည်း လုံးဝ ဂရုမစိုက်ပါဘူး။

အသက် ၅၄ နှစ်ကျမှ အဖေဟာ အပြင်လောကမှာ အလုပ်လိုက်ရှာရတဲ့ဘဝ ရောက်ခဲ့ရပါလေရော။ ကျွန်တော်လည်း ဗီယက်နမ်ကို ပါသွားပါပြီ။

အဖေ့ခမျာ အလုပ်တွေတော့ ရပါရဲ့။ ဒါပေမယ့် ရာထူးဂုဏ်တွေသာ ကြီးမား ဝင့်ထည်ပြီး လစာက မဖြစ်စလောက်။ ဒီတော့ နောက်ထပ် အဲဒီအလုပ်မျိုးပဲ ထပ်လုပ်။ ပင်ပန်းလိုက်တာ။

ပြောရရင်တော့ နာမည်ကြီးထမင်းငတ်အလုပ်မျိုး။

XYZ လုပ်ငန်းမှာ အမှုဆောင်ဒါရိုက်တာ၊ ABC အဖွဲ့ကျတော့ အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာ။ ၂ ခုစလုံးက ဘာအကျိုးအမြတ်မှမရှိတဲ့ အဖွဲ့အစည်းလုပ်ငန်းတွေ။

အဖေဟာ အရပ်ရှည်ရှည် ဥပဓိရုပ်ကောင်းကောင်းနှင့် ထက်မြက်သွက်လက်တဲ့ ပညာတတ်ကြီးတစ်ဦးဖြစ်ပေမယ့်၊ အစိုးရဝန်ထမ်းဆိုတဲ့ နယ်ပယ်ကလွဲလို့ တခြားနယ်ပယ် တွေနှင့်မကိုက်ပါဘူး။

သူဟာ အသေးစားလုပ်ငန်းလေးတွေ တစ်ပုံကြီးထောင်ဖို့ ကြိုးစားပါသေးတယ်။

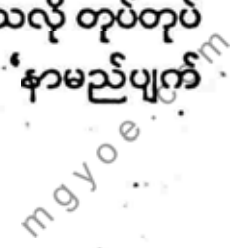
ပြီးတော့ အတိုင်ပင်ခံအကြံပေးတစ်နေရာလည်း ဝင်လုပ်ဖူးတယ်။ နာမည် ကျော်အရောင်းကိုယ်စားလှယ်လုပ်ငန်းတစ်ခုတောင် ဝယ်ခဲ့ပါသေးရဲ့။ အားလုံး အရှုံးပြုခဲ့တာ ချည်းပါပဲ။

ဒီကြားထဲက တစ်စထက်တစ်စ အိုစာလာသလို အင်အားတွေလည်း ကုန်ခမ်း လာတယ်။ ဘယ်လိုပဲ ရုန်းကန်မာန်တင်းပေမယ့် အလုပ်တွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခုပျက်စီးသွားတဲ့ နောက်ပိုင်း လေသံ ပျော့ပျော့သွားတယ်။ စိတ်ရောလူပါ ချုံးချုံးကျသွားတာဆိုပါတော့။

စင်စစ်တော့ အဖေဟာ E ဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်အနေနှင့် အဆင်ပြေ အောင်မြင်သူ ဖြစ်တယ်။ S ဆိုတဲ့ တပိုင်တနိုင်လုပ်ငန်းငယ်လေးဘဝကို ကူးဖို့ကြိုးစားခဲ့ရာမှာ ဘာအတွေ့အကြုံမှမရှိ၊ လေ့ကျင့်သားမပါလို့ ဒီလိုကျဆုံးခန်း ဆိုက်ရတာပါ။ ဒီအပြင် သူကိုယ်၌က အသည်းလှိုက်အူလှိုက် စိတ်ပါလက်ပါမဟုတ်တော့ ပိုဆိုးတာပေါ့။

သူက အများဆိုင်ပညာရေးလောကကို တွယ်တာမြတ်နိုးတဲ့သူပါ။ ခက်တာက အဲဒီလောကကို သူ ပြန်ဝင်လမ်း ရှာမရတော့တာပါပဲ။

ပြည်နယ်အစိုးရထဲမှာ ဝင်လုပ်ခွင့်ဆိုတာလည်း အသေပိတ်ပင်ထားသလို တုပ်တုပ် မျှမလှုပ်ခဲ့ဘူး။ တချို့အသိုင်းအဝိုင်းနယ်ပယ်မှာ ခေါ်ကြတဲ့အတိုင်းဆို 'နာမည်ပျက် စာရင်းဝင်' ဖြစ်သွားတာကိုး။



လူမှုပူလုံရေးနှင့် ဆေးကုသခွင့်သာမရခဲ့ရင် သူ့ဘဝနေဝင်ချိန်တွေဟာ ဒီထက်ပိုပြီး အကြည့်တန်သွားမှာသေချာတယ်။ ဒီကြားထဲက သူဟာ စိတ်ပန်းလူပန်း မကျေမချမ်းလေးနှင့်ပဲ ဘဝနိဂုံးချုပ်သွားခဲ့ရုံရာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လိပ်ပြာသန့်သန့်လေးနှင့် ဘဝကူးသွားတယ်ပဲ ပြောရမယ်။

ဒီတော့ နာရီပေါင်းများစွာ မှောင်ကြီးကျခဲ့ရတဲ့ကျွန်တော့်အဖို့ ဘယ်လမ်းသွားလို့ ဘာဆက်လုပ်ရမလဲ။

ဖေဖေရှိစဉ်က အိမ်မှာ နားနားနေနေထိုင်ခဲ့တာတွေ၊ တယ်လီဖုန်း အခေါ်စောင့်ခဲ့ပုံတွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲ ဇွတ်တိုးခဲ့ပုံတွေကို ချောက်ချားစရာပုံရိပ်တွေအဖြစ် ပြန်သတိရ မြင်ယောင်နေရပါတယ်။

တစ်ပြိုင်တည်းမှာ အောင်မြင်မှုအထပ်ထပ်ရပြီး အားရပါးရပြီးပျော်နေတဲ့ သူဌေးဖေဖေရဲ့ မြူးကြွတဲ့သဏ္ဍာန်တွေကလည်း ကျွန်တော့် စိတ်ကူးထဲ ဖျိုးခနဲဖျတ်ခနဲ ပြန်ပေါ်လာတယ်။

သူဌေးဖေဖေဟာ ၅၄နှစ်ဆိုတဲ့အရွယ်မှာ ယိုင်နဲ့ပြုလဲသွားမယ့်အစား နုပျိုလန်းဆန်းနေဆဲ။

အရင်ကတည်းကချမ်းသာခဲ့ပြီး အခုဆို အကြီးအကျယ်ချမ်းသာတဲ့ ကုဋေကြွယ် သူဌေးကြီးဖြစ်နေပြီ။

ဝိုင်ကီကီနှင့် မရူအိကျွန်းတွေအပိုင်ဝယ်လိုက်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် သတင်းစာတွေထဲ အဆက်မပြတ်ပါလာတာမှ မကြည့်ချင်အဆုံး။

နည်းစနစ်တကျထူထောင်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနှင့် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေက နှစ်ပေါင်းများစွာကြာတဲ့အထိ အကျိုးပေးသန်နေတုန်း။

ဒီလိုနှင့် သူဌေးဖေဖေဟာ ဟာဝိုင်ယီကျွန်းစုမှာ အချမ်းသာဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ကြီးဘွဲ့ရဖို့ တာစူနေပါပြီ။

ဒီစာအုပ်အနေနှင့် ကွဲပြားခြားနားနေတဲ့လုပ်ငန်းတွေကို အကန့်လိုက် မြင်သာအောင်ရေးထားပြီး တစ်ကိုယ်ရေ အသိဉာဏ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတွေရကာ လုပ်ငန်းကွက်တစ်ခုမှာ စီးပွားရေးအရ အောင်မြင်အောင်လုပ်နိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်ပါတယ်။

ဘဝခရီးမှာ ခင်ဗျားနှင့်အကိုက်ညီဆုံး၊ အကောင်းဆုံးစီးပွားရေးလမ်းကြောင်းတစ်ခုကို ရွေးချယ်နိုင်ရေးမှာ အဖိုးတန်တဲ့အမြင်တွေ ရရှိစေဖို့ဟာလည်း ကျွန်တော်ရဲ့ မျှော်လင့်ချက်တစ်ခုပါပဲ။

ညာဘက်ခြမ်းက လုပ်ငန်းတွေအရ အောင်မြင်မှုလိုချင်တယ်ဆိုရင် ပညာရပ်တွေနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုတွေ အများကြီးလိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒီပညာတွေကို ကျောင်းမှာသင်ခဲ့ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အဲဒီဘာသာရပ်က 'ဘီလ်ဂိတ်တို့၊ တက်ဒ်တန်းနားတို့၊ သောမတ်စ်အက်ဒီဆင်တို့ ဟာ စာသင်ကျောင်းကဘွဲ့မရဘဲ ထွက်ခဲ့ပေမယ့် ဘာကြောင့် မိလျံနာ၊ ဘီလျံနာကြီးတွေ ဖြစ်ခဲ့ရသလဲ'ဆိုတာကို ရှင်းပြပေးပါလိမ့်မယ်။

ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ညာဘက်ခြမ်း B လုပ်ငန်းရှင်နှင့် I ငွေရင်းစိုက်မြှုပ်တဲ့ ငွေရှင်ဘဝ၊ အောင်မြင်မှုရစေမယ့် လိုအပ်ချက်တွေအဖြစ် ခိုင်မာတဲ့စိတ်ဓာတ်နှင့် လုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ထားရှိရမယ့်အကြောင်းလည်း ထောက်ပြထားပါတယ်။

အရင်ဦးဆုံး ငွေရှာနည်း ၄ မျိုးကို အပေါ်စီးက ခြုံငုံသုံးသပ်ပြပြီး နောက်ပိုင်းမှာ B လုပ်ငန်းရှင်နှင့် I ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူငွေရှင်လုပ်ငန်းတွေကို အနီးကပ်အသေးစိတ် လေ့လာ ချက်တွေ ထုတ်ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။

E နှင့် S ဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်းလုပ်ငန်းနှင့် အသေးစားလုပ်ငန်းငယ်လေးတွေမှာ ဘယ်လိုအောင်မြင်အောင် လုပ်ရမလဲဆိုတာတော့ စာအုပ်အတော်များများ ရေးထားပြီးသား ရှိတာမို့ ကျွန်တော် အထွေအထူးဇာချဲ့မနေတော့ပါဘူး။

ခုစာအုပ်ကိုဖတ်ပြီးတဲ့နောက်မှာ ငွေရှာနည်းပုံစံနှင့် လုပ်ငန်းပြောင်းလုပ်ချင် စိတ်ပေါက်မှု ပေါက်လာနိုင်ပါတယ်။ တချို့ကျတော့ ကိုယ်ရောက်နေတဲ့ အကန့်၊ ကိုယ် လုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်းမှာပဲ ပျော်နေကောင်း ပျော်နေပါလိမ့်မယ်။

ခင်ဗျားအဖို့လည်း တစ်မျိုးတည်းလုပ်ရတာ အားမရဘဲ နောက်တစ်မျိုး ဒါမှ မဟုတ် ၄ မျိုးစလုံး လုပ်ချင်လာနိုင်ပါတယ်။

**သေးသေးလေးက
ကြီးလာတဲ့
ကွာခြားမှုများ**

သူဌေးဖေဖေရှင်းပြခဲ့လို့ အခြားလုပ်ငန်း ၄ မျိုးကို သဘောပေါက်ခဲ့တာနှင့်အမျှ အစကနဦးမှာ မသိမသာပဲကွာခြားခဲ့ရာက လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း နှစ်ချိကြာသွားတဲ့အခါ အကြီးအကျယ်ကွာခြားသွားတာကို မြင်ခဲ့ရပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရင်တော့ မြေပုံပေါ်က ဒီဂရီလေးကွာခြားမှုဟာ တကယ့်မြေပြင်မှာ မိုင်ပေါင်းများစွာ ကွာဝေးသွားသလိုပါပဲ။

အဲဒီငွေရှာနည်းလုပ်ငန်း ၄ ကွက်ကျားပုံစံကျေးဇူးကြောင့် ကျွန်တော်လုပ်ချင် တဲ့အလုပ်ကို သိပ်ခေါင်းပူအောင်မစဉ်းစားရဘဲ ရွေးချယ်နိုင်ပါတယ်။ အလားတူ ကျွန်တော် ဖြစ်ချင်တဲ့ဘဝကို ပြတ်ပြတ်သားသား ရည်မှန်းချက်ချနိုင်ခဲ့တာပါပဲ။

ကျွန်တော့်ဘဝ ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျနေဆဲကာလတွေမှာ အခုတင်ပြခဲ့ပြီးသလို စွမ်းအားရှင်အဖေ ၂ ယောက်ဆီက သင်ခန်းစာတွေယူ၊ နက်နဲတဲ့အသိပညာတွေရပြီး ရှေ့ကိုခရီးဆက်နိုင်တယ် ဆိုပါတော့။

၄ ကွက်ကျား ပုံစံဆိုတာထက် ပိုမိုတဲ့

လေးနက်မှုတွေ အကန့်လိုက်

ဝင်ငွေရှာနည်း ၄ ကွက်ကျားဇယားပုံမှာ မျဉ်း ၂ ကြောင်းနှင့် ၄ လုံးသာပါပေမယ့် တကယ့်တကယ် ဒီထက်လေးနက်ကျယ်ပြောတဲ့အဓိပ္ပာယ်တွေ ရှိနေတာကို ထိုးထွင်း သိမြင်စေချင်ပါတယ်။

ဒီဇယားပုံစံရဲ့အောက်ခြေကိုကြည့်လိုက်ရင် လုံးဝခြားနားတဲ့ ကမ္ဘာတွေကို မတူ ခြားနားတဲ့ နည်းလမ်းတွေနှင့်တကွ မြင်တွေ့ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၄ ကွက်ဇယားရဲ့ ဘယ်ဘက်နှင့် ညာဘက် တစ်ခြမ်းခြမ်းက ကြည့်မယ်ဆိုရင် ကမ္ဘာခြားနေတာ၊ တစ်ကမ္ဘာနှင့်တစ်ကမ္ဘာမတူဘဲ ကွဲပြားချက်တွေရှိနေတာ အတိုင်းသား တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ဘယ်ဘက်ခြမ်းကကြည့်ရင် ညာဘက်ခြမ်းရဲ့ထူးခြားချက်တွေ တန်းတွေ့နိုင်သလို၊ ညာခြမ်းကလည်း ဘယ်ခြမ်းရဲ့ခြားနားချက်တွေကို ရှင်းရှင်းလေးမြင်နိုင်တာပါပဲ။

ဒီစာအုပ်ဟာ အဲဒီ ထူးခြားတဲ့ကွဲပြားခြားနားချက်တွေအကြောင်း ရေးပြထား တာပါ။

စင်စစ်တော့ တစ်ကန့်နှင့်တစ်ကန့်ဟာ အားသာမှုနှင့် အားနည်းမှုတွေ အသီးသီး ရှိနေကြတဲ့အချက်မှာတော့ သိပ်ကွာလှတယ်လို့ မဆိုနိုင်ပါဘူး။

အသက်ရှုချင်းမတူ လူချင်းခြားနားသလို လုပ်ငန်းလုပ်ရာမှာလည်း သူ့အကန့်နှင့် သူ ကွဲပြားနေကြပါတယ်။

ပုံစံအရ တစ်ကန့်ချင်းမှာ အဆိုး၊အကောင်းရောနေပြီး၊ ဘယ်အကန့်က ပို ကောင်းတယ်၊ ဘယ်အကန့်က ပိုအရေးကြီးတယ်လို့ မပြောသာပါဘူး။

mg y o ရွာတစ်ရွာ၊ မြို့တစ်မြို့၊ တိုင်းပြည်တစ်ပြည်၊ ကမ္ဘာတစ်ကမ္ဘာလုံးဟာ လုပ်ငန်း ၄ မျိုးစလုံးက လူတွေ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါမှလည်း ဒီလူ့အဖွဲ့အစည်းကြီးရဲ့ စီးပွားရေး တည်ငြိမ်မှုကို ဟန်ချက်ညီညီထိန်းထားနိုင်မှာ မဟုတ်လား။

အလားတူပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ အသက်အရွယ်ကြီးလာတာနှင့်အမျှ အတွေ့အကြုံ ကြွယ်ဝလာရာက စိတ်ဝင်စားမှုတွေ ပြောင်းလဲတတ်လေရဲ့။

သာဓကပြရရင် ကျောင်းကထွက်လာတဲ့ လူငယ်အများစုဟာ အလုပ်ခွင်တစ်ခု ဝင်လုပ်ရမယ်ဆိုရင် ပျော်သွားတာပဲ။ ဒါပေမယ့် နှစ်ကြာသွားပြီဆိုတဲ့နောက် သူတို့ထဲက တချို့ဟာ လှေကားထောင်ပြီး တန်းစိတက်ရတာကို မနှစ်မြို့တော့ပါဘူး။ သို့တည်းမဟုတ် သူတို့လုပ်နေရတဲ့လုပ်ငန်းခွင်မှာ မပျော်နိုင်အောင် ငြီးငွေ့လာကြပါပြီ။

ဒီလိုအတွေ့အကြုံနှင့် အသက်အပိုင်းအရ ပြောင်းလဲမှုဟာ ကြီးပွားတိုးတက်ရေး၊ အားပြိုင်စိန်ခေါ်မှု၊ စီးပွားရေးဆုလာဘ်၊ ကိုယ်တိုင် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုတွေကိုဖန်တီးပေးမယ့် လမ်းသစ်ကိုရှာစေတဲ့ အချက်ပါပဲ။

ကျွန်တော်ရဲ့ ဒီစာအုပ်ဟာ အဲဒီလိုရည်မှန်းချက်နှင့် ပန်းဆွတ်ချင်တဲ့လူတွေ အတွက် လတ်ဆတ်တဲ့အကြံသစ်၊ ဉာဏ်သစ်တွေ ပေးစွမ်းနိုင်မယ်လို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။

အချုပ်ပြောရရင်တော့ ဒီစာအုပ်ဟာ အိုးမဲ့အိမ်မဲ့ဖြစ်မှုကို ရေးဖွဲ့ထားတာ မဟုတ် ဘူး။ အိမ်သစ်တစ်လုံးရှာဖို့၊ ဆောက်တည်နိုင်ဖို့ ရေးထားတာပါ။

အဲဒီအိမ်ကိုလည်း ၄ ကွက်ကျားဇယားရဲ့ အကန့်တစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် ၄ ကန့် စလုံးမှာ တွေ့နိုင်ပါတယ်လို့။

အခန်း - ၂

လုပ်ကွက်တွေ
မတူတော့
လူချင်းလည်း
မတူပါ

“ခွေးအိုမှ လက်ပေးသင်လို့ မရတော့ဘူးကွ”

အဲဒါ ကျွန်တော့်အဖေ ပညာတတ်ပါမောက္ခကြီး အမြဲပြောနေကျစကားပေါ့။
ကျွန်တော်ဟာ သူနှင့် အကြောင်းအားလျော်စွာ အတူဆုံမိရာက စီးပွားရေးလမ်း
ကြောင်းသစ်တွေကို ညွှန်းဖို့ ကြိုးစားတဲ့အနေနှင့် ဝင်ငွေလုပ်ငန်း ၄ ကွက်ကျားဇယားကို
အတတ်နိုင်ဆုံးရှင်းပြမိပါတယ်။

အသက် ၆၀ နားကပ်နေတဲ့ အဖေကြီးဟာ သူ့အိပ်မက်တွေ လှလှပပ အကောင်
အထည်ပေါ်မလာနိုင်တော့ဘူးဆိုတာ သဘောပေါက်ခဲ့ပုံပါပဲ။

သူ့ကို နာမည်ပျက်စာရင်း အသွင်းခံလိုက်ရတာဟာ ပြည်နယ်အစိုးရအဖွဲ့နှင့် မဟာ
တံတိုင်းကြီး အခြားခံလိုက်ရပြီး အပြင်လောကကို ပ,ထုတ်ခံရတာနှင့် တူပါတယ်။

ဟော၊ ခုလည်း သူ့ကိုယ်သူ နာမည်ပျက်စာရင်း သွင်းလိုက်ပြန်ပါပြီ။

“ငါ လုပ်ငန်းတွေထောင်ဖို့ ကြိုးစားသေးတာပဲကွ။ ဒါပေမယ့် ဘာတစ်ခုမှ
အလုပ်မဖြစ်ဘူးလေ”

သူ့အနေနှင့် တနိုင်တပိုင် ကိုယ်တိုင်လုပ်တဲ့ အတိုင်ပင်ခံအဖြစ် ၆ လုပ်ငန်းကို
ထူထောင်ပြီး အောင်မြင်အောင်ကြိုးပမ်းခဲ့ပုံတွေ အကိုးအကားထုတ်ပြတယ်လေ။ နောက်
B ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးဘဝကို တက်လှမ်းနိုင်ဖို့ နာမည်ကျော် အိုက်စကရင်ဆိုင်ကြီးက
ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်နှင့် တစ်သက်လုံးစုဆောင်းထားသမျှတွေ ပုံအောခဲ့ပြန်တော့လည်း
မအောင်မြင်ခဲ့ပြန်ပါဘူးတဲ့။

ဦးနှောက်ကောင်းသလောက် ဉာဏ်စွမ်းထက်ခဲ့တဲ့သူဟာ ငွေရှာ လုပ်ငန်း ၄ မျိုး
စလုံးမှာ သူ့ဆိုင်ရာပညာတွေနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုတွေ တသီးတသန့်လိုအပ်တယ်ဆိုတာလည်း
တွေးကြည့်ရုံနှင့် သိခဲ့ပါတယ်။

တကယ်လို့ သူ့ဆန္ဒပြင်းပြမယ်ဆိုလည်း လေ့လာ သင်ယူ တတ်မြောက်
နိုင်သူပါ။



ဒါပေမယ့် သူ့ကို တစ်ခုခုကနောက်ပြန်ဆွဲထားသလို ဖြစ်နေခဲ့တယ်လေ။
တစ်နေ့ မနက်စာစားပြီးချိန်မှာ သူ့ဌေးဖေဖေကို ကျွန်တော့်ပညာရှင်အဖေရဲ့
အကြောင်း စကားစပ်ပြီးပြောပြမိပါတယ်။

ဒီတော့ သူ့ဌေးဖေဖေက-

“မင်းအဖေနှင့် ငါက စိတ်ဓာတ်နှင့် အမာခံရပ်တည်မှုတွေ မတူကြဘူးကွ။
တို့ဟာ လူချင်းတူတာနှင့်အမျှ စိုးရိမ်မှုတွေ၊ သံသယတွေ၊ ယုံကြည်ချက်တွေ၊ စွမ်းအားတွေ၊
ပျော့ညံ့ချက်တွေ ကိုယ်စီရှိနေကြတာပဲ။ ဒီကြားထဲက အမာခံစိတ်ဓာတ်ထားတဲ့နေရာမှာ
ဒါမှမဟုတ် ကိုင်စွဲအသုံးပြုပုံခြင်း သိသိသာသာခြားနားတယ် ဆိုရလိမ့်မယ်”

“အဲဒီခြားနားချက်တွေကို ပြောပြပါလားအန်ကယ်”

“အဲဒါတွေက တထိုင်တည်းနှင့် ပြောလို့ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး ရောဘတ်။ ဒါပေမယ့်
ငါ အကျဉ်းချုံးပြောရရင် မတူခြားနားတဲ့အခြေခံရပ်တည်ချက်တွေကို အားကိုးအားထား
ပြုရာက လုပ်ငန်းတစ်ခုခုမှာ ဖက်တွယ်နေမိကြတာပဲ။ မင်းအဖေအနေနှင့် E ဆိုတဲ့
ဝန်ထမ်းဘဝက B ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးဘဝကို ကူးဖို့တော့ ကြီးပမ်းခဲ့ရှာသား။ ပညာ
တတ်ပီပီ ဒီတိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်ကိုလည်း သဘောပေါက်နားလည်ခဲ့ပုံရတယ်။ ဒါပေမယ့်
သူ့ခမျာ စိတ်လှုပ်ရှားမှု၊ စိတ်ခံစားမှုတွေကို နိုင်အောင်မထိန်းတတ်ခဲ့ဘူး။ လုပ်ငန်းအစီ
အစဉ်တွေ အဆင်မချောဘဲ အထစ်အငေါ့ဖြစ်တဲ့အခါနှင့် ငွေကြေးဆုံးရှုံးမှုတွေရင်ဆိုင်
လိုက်ရတဲ့အချိန်မှာ ပြဿနာတွေကို ပြေလည်အောင် ဘာလုပ်ရမှန်းမသိဘူး။ ခြေမကိုင်မိ
လက်မကိုင်မိဖြစ်ပြီး အကြောက်လွန်သွားတယ်။ ဒီလိုနှင့် သူ့အတွက် သက်သက်သာသာနှင့်
ပိုအဆင်ပြေမယ်ထင်တဲ့ လုပ်နေကျလုပ်ငန်းဟောင်း ကျောင်းဆရာဘဝကိုပဲ ပြန်ခြေဦးလှည့်ဖို့
ကြံမိပြန်ရော”

“သူ ဝန်ထမ်းဘဝနှင့် တစ်ခါတလေ တပိုင်တနိုင်ကိုယ်တိုင်လုပ်ခဲ့တာပါ”

သူ့ဌေးဖေဖေက အသိအမှတ်ပြုပြီး ခေါင်းညိတ်ပြရင်းက-

“ငွေတွေဆုံးပြီး အရှုံးပြမယ်ဆိုရင် လူတိုင်းကြောက်လန့်ပြီး ရင်ထဲမှာ လောင်မီး
ကျသလို ခံစားရစမြဲပဲ။ ဒီကြောက်စိတ်မျိုး သူတင်မက ငါကိုယ်တိုင်မှာလည်း ရှိပါတယ်။
ဒီအတွက် သူက လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့ အာမခံချက်ပေးနိုင်တဲ့လမ်းကို ရှာတယ်။ ငါကတော့
လွတ်လပ်မှုရမယ့်လမ်းကို ရွေးတယ်”

“အဲဒါဟာ အမာခံရပ်တည်မှုခြားနားချက်ပဲ ဆိုပါတော့”

ကျွန်တော်က ကျသင့်ငွေတွက်ဖို့ စားပွဲထိုးကို လှမ်းအချက်ပြရင်း ပြောလိုက်မိ
တာပါ။

သူ့ဌေးဖေဖေကဘော့ ဟန်မပျက် သူ့စကား သူဆက်ခဲ့တယ်လေ။



“တို့အားလုံးဟာ ပခုံး ၂ ဘက်ကြား ခေါင်းပေါက်တဲ့လူတွေဖြစ်ကြပေမယ့် ငွေကိုအကြောင်ပြုပြီး စိတ်လှုပ်ရှားမှုကြုံလာရင် တုံ့ပြန်ပုံတွေဟာ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် စိတ်ခံစားမှု မတူကြဘူး။ ပြီးတော့ အဲသလိုစိတ်ခံစားမှုအလျောက် တုံ့ပြန်တတ်ကြတဲ့ အချက်ကပဲ တို့ရဲ့ ဝင်ငွေရှာတဲ့လုပ်ငန်းမှာ ဘယ်လုပ်ငန်းကိုရွေးမယ်ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ပေး တတ်ပြန်တယ်”

“ဒီလိုနှင့် လုပ်ကွက်ချင်းမတူ လူချင်းလည်းကွာခြားသွားတာပေါ့။ ဟုတ်လား အန်ကယ်”

“မှန်တယ်”

သူဌေးဖေဖေနှင့် ပြိုင်တူထရပ်ပြီး တံခါးဝကိုဦးတည်လာရင်းက ပြောခဲ့တာပါပဲ။

“မင်းအနေနှင့် ဘယ်လုပ်ကွက်မဆို အောင်မြင်ဖို့မှန်းရင် အတတ်ပညာပိုင်း ကျွမ်းကျင်ရုံနှင့် မလုံလောက်ဘူး။ ခိုင်မာတဲ့စိတ်ဓာတ်ရှိဖို့နှင့် စိတ်ဓာတ်ချင်းကွာခြားမှုကြောင့် လူတွေရဲ့ လုပ်ငန်းတွေလည်း ကွာခြားသွားတယ်ဆိုတာကိုသိရင် မင်းဘဝမှာ ပိုပြီးအဆင်ပြေ လွယ်ကူသွားလိမ့်မယ်”

သူဌေးဖေဖေနှင့်ကျွန်တော် လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်နေတုန်းမှာပဲ ဟိုတယ်အမှုထမ်းယူ လာတဲ့ သူကားက ဟိုတယ်တံခါးဝကို လာဆိုက်ပါပြီ။

“အိုး-နေပါဦး အန်ကယ်။ နောက်ဆုံးတစ်ခုမေးပါရစေ။ ကျွန်တော့် ဖေဖေဟာ ဒီဘဝမှာ အသွင်ပြောင်းနိုင်ပါဦးမလား”

“ဟာ။ သိပ်ပြောင်းနိုင်တာပေါ့။ ဘယ်သူမဆို ပြုပြင်ပြောင်းလဲသွားနိုင်တာပဲ။ ဒါပေမယ့် ဇယားကွက်တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ကူးပြောင်းတယ်ဆိုတာ လုပ်ငန်းတွင် ပြောင်းတာ မဟုတ်ဘူး။ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှု ပြောင်းရုံသာမဟုတ်ဘူး။ မင်း ဘယ်သူလဲ၊ ဘယ်လို တွေးခေါ်စဉ်းစားသလဲ၊ လောကကြီးကို ဘယ်လိုမြင်သလဲဆိုတဲ့ အတွင်းခံစိတ်ဓာတ် နှင့် အယူအဆတွေကို ပြောင်းပစ်ရတာ။ ဒီလိုပြောင်းလဲဖို့ တချို့လူတွေအတွက် ပိုလွယ်တာ က သူတို့ဟာ အပြောင်းအလဲကိုလိုလားစိတ်နှင့် နှစ်နှစ်ခြိုက်ခြိုက် ကြိုဆိုတတ်ကြလို့ပဲ။ ကျန်တဲ့လူများစုကတော့ အပြောင်းအလဲကြုံလာတာတောင် တင်းခံပြီး တုံ့ပြန်တိုက်ခိုက်ကြ တယ်။ ဇယားတစ်ကန့်က တစ်ကန့်ကို ကူးပြောင်းမှုဟာ ဘဝတစ်ခုလုံးပြောင်းလဲသွားရတာ မျိုးလည်း ဖြစ်တတ်တယ်”

ကျွန်တော်က သူဌေးဖေဖေ စိတ်ပါလက်ပါရှင်းပြသမျှ တစ်လုံးမကျန် မှတ်သား နေမိပါရဲ့။

“အေး-ဒီလိုပြောင်းလဲမှုကို အနီးစပ်ဆုံး ပုံခိုင်းရရင်တော့ 'ဘောက်ဖတ်ကနေ လိပ်ပြာဖြစ်တဲ့ဇာတ်လမ်းမျိုးပေါ့ကွာ။ အဲဒီအခါမှာ မင်းကိုယ်တိုင် ဘဝပြောင်းသွားရုံမကဘူး။

အပေါင်းအသင်း၊ အသိုင်းအဝိုင်းပါ လိုက်ပြောင်းသွားရလေ့ရှိတယ်။ မိတ်ဟောင်းဆွေဟောင်းတွေနှင့် အခေါ်အပြောမပျက်ဆက်ဆံပေမယ့် ဘောက်ဖတ်နှင့် လိပ်ပြာ ဘဝချင်းခြားသွားသလို ကျင်လည်ကျက်စားရာပတ်ဝန်းကျင်ကလည်း သိသိသာသာ ကွာသွားတာကလား။ ဒီတော့ ဒီအပြောင်းအလဲဟာ နည်းနည်းနောနောမဟုတ်ဘူး။ ဧရာမ တကယ့်ပြောင်းလဲမှုကြီးပဲ။ တော်တော်တန်တန်လူတွေမလုပ်နိုင်တဲ့ အလုပ်ကြီးတစ်ခု ဆိုပါတော့”

ဟိုတယ်အမှုထမ်းက ကားတံခါးပြန်ပိတ်ပေးလိုက်တာနှင့် သူဌေးဖေဖေလည်း မောင်းထွက်သွားပါတယ်။

ကျွန်တော်တစ်ယောက်တည်း ခြားနားချက်တွေအကြောင်း တွေးတောကျန်ရစ်ခဲ့ရပါတော့တယ်။

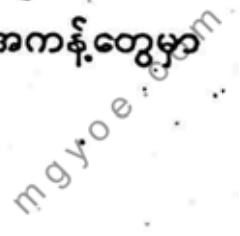
**ခြားနား
ချက်က ဘာ
တွေလဲ**

လူတစ်ယောက်ဟာ E, S, B, I ထဲက ဘယ်လိုလူစားဖြစ်မလဲဆိုတာ သူ့အကြောင်းကို များများစားစားမသိဘဲ ဘယ်နည်းနှင့် ပြောနိုင်ပါမလဲ။ ရှိတဲ့နည်းလမ်းတွေအနက်က တစ်နည်းကတော့ သူသုံးတဲ့စကားလုံးတွေကို နားထောင်ပြီး ကောက်ချက်ချတာပါပဲ။

သူဌေးဖေဖေရဲ့ အံ့မခန်းစွမ်းရည်တစ်ခုက လူတွေကိုအကဲခတ်ရာမှာ ကျွမ်းကျင်တာပါပဲ။ ဒါပေမယ့် “မျက်နှာဖုံးကာဗာကိုကြည့်ပြီး စာအုပ်ကို အကဲဖြတ်လို့မရဘူး” လို့လည်း သူ ယုံကြည်ထားပါသတဲ့။

ဟင်နရီဖို့ဒ်လိုပဲ သူဌေးဖေဖေဟာလည်း ဘွဲ့ရပညာတတ်တစ်ယောက် မဟုတ်ပါဘူး။ သို့သော် သူတို့ ၂ ယောက်စလုံးဟာ ဝန်ထမ်းတွေကို ဘယ်လိုငှားပြီး ဘယ်လိုအလုပ်ခိုင်းရမလဲဆိုတာ သိကြတယ်တယ်လေ။ ကျွန်တော့်ကို သူဌေးဖေဖေ အမြဲပြောဖူးတာကတော့ ‘လူတွေကိုစုဆောင်းပြီး အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအနေနှင့် ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ခိုင်းရာမှာ သူမတူအောင် ကျွမ်းပါတယ်’ ဒါဟာ သူတို့ရဲ့ အခြေခံ ပညာအရည်အချင်းပါပဲ။

ဇုနစ်သားအရွယ်ကစပြီး လုပ်ငန်းရှင် B နှင့် ငွေရှင် I အကန့်တွေမှာ လိုအပ်တဲ့ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို ကျွန်တော့်ကို သူ သင်ပေးခဲ့ပါတယ်။



အဲဒီအထဲက ပညာတစ်ရပ်ကတော့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ မျက်နှာပြင်အပေါ်ယံကို ကြောက် ထွင်းဖောက်ပြီး သူ့အတွင်းစိတ်ရပ်တည်မှုအနေအထားကို ကြည့်တတ်ဖို့ပါပဲ။

သူဌေးဖေဖေရဲ့ လက်သုံးစကားက-

“လူတစ်ယောက်ရဲ့ လေသံကို ကြားလိုက်တာနှင့် သူ့စိတ်ကို ငါသိပြီး၊ သူ့စိတ်ကို နားလည်လိုက်တာပဲ”

ဒီလိုနှင့် ၉နှစ်သားကျွန်တော်ဟာ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ပြီဆိုရင် သူ့အနားမှာ ထိုင်နေမိခဲ့တာပေါ့။

အဲဒီလူတွေ စစ်မေးမှုတွေအရ သူတို့ပြောစကားတွေ အစအဆုံး နားထောင်စရာ မလိုဘဲ သူတို့ရဲ့ အဆင့်အတန်းကို တန်ဖိုးဖြတ်နိုင်ခဲ့တော့တာပါပဲ။ “တန်ဖိုးဆိုတာ လူတွေရဲ့ စိတ်ဝိညာဉ်ကထွက်လာတာ” လို့ သူဌေးဖေဖေက ပြောဖူးတယ်လေ။

E ကဏ္ဍက စကား

လခစားဝန်ထမ်းလုပ်နေတဲ့ လူတစ်ယောက်က ပြောပါလိမ့်မယ်။

“ကျွန်တော်က လုံခြုံစိတ်ချမှု အာမခံချက်ရှိတဲ့အလုပ်၊ လစာကောင်းကောင်းနှင့် ရပိုင်ခွင့်အရှိဆုံးအလုပ်ကို ရှာနေတာဗျ”

S ကဏ္ဍက စကား

“ကျွန်တော့်ကြေးက တစ်နာရီ ၃၅ ဒေါ်လာနှုန်းပဲ”

“ကျွန်တော် ပုံမှန်ယူနေကျနှုန်းထားဆိုရင်တော့ စုပေါင်းတန်ဖိုးရဲ့ ၆ ရာခိုင်နှုန်းပါ”

“တကယ်အလုပ်လုပ်ချင်တဲ့လူ၊ ဖြောင့်ဖြောင့်မတ်မတ်လုပ်မယ့်လူဆိုတာ မရှိသလောက်ပါပဲ”

“ဒီစီမံချက်ထဲမှာ တစ်နေ့ နာရီ ၂၀ မက ငါ ဝင်လုပ်နေတာကွ”

B ကဏ္ဍက စကား

လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက်အဖြစ်နှင့် သုံးနေကျစကားကတော့-

“ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကိုဦးစီးဖို့ ဥက္ကဋ္ဌသစ်တစ်ယောက် ရှာနေရတယ်ဗျာ” တဲ့။

I ကဏ္ဍက စကား

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ငွေရှင်ကြီးတစ်ယောက်နှင့် တွေ့ရင်တော့ ခုလိုကြားရပါလိမ့်မယ်။

“ကျွန်တော့်ထည့်ဝင်ငွေဟာ ဘယ်ရာခိုင်နှုန်းနှင့် အမြတ်ပြန်ထွက်လာမှာလဲ။ internal rate ထက်ပိုများတဲ့ net rate နှင့်လား”



**စကားလုံး
တွေဟာ
လက်နက်
ကိရိယာ**

သူဌေးဖေဖေဟာ လူတွေစစ်ဆေးတဲ့လူတစ်ယောက်ကို တွေ့ခါစမှာတင် သူ့အတွင်းစိတ် ဘယ်အခြေခံပေါ်ရပ်တည်ပြီး အမှီပြုထားသလဲ၊ ဘာကိုလိုချင်သလဲ၊ သူ့ဘက်က ဘာတွေပေးနိုင်သလဲ၊ အဲဒီလူတွေနှင့် ပြောတဲ့အခါ ဘယ်လိုစကားတွေသုံးရမလဲဆိုတာ တန်းသိနိုင်ပါတယ်။ သူ့လက်စွဲအဖြစ်နှင့် “စကားလုံးတွေဟာ လက်နက်ကိရိယာတွေပဲ” လို့ ပြောနေကျပါပဲ။

ကျွန်တော်နှင့် သူ့သားကို အမြဲသတိပေးလေ့ရှိတဲ့စကားကလည်း-

“မင်းဟာ လူများစုရဲ့ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ချင်ရင် စကားလုံးတွေသုံးရာမှာ ပါရဂူမြောက်ဖို့လိုတယ်” တဲ့။

ဒီတော့ B ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းကဏ္ဍမှာ အဓိပတိကြီးတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက်လည်း စကားတက္ကသိုလ်က စကားလုံးပါရဂူကြီး ဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ပေါ့။ ဘယ်လိုလူစားကို ဘာစကားမျိုးပြောရမလဲဆိုတာ သိရမယ်လေ။

သူက လူတစ်ယောက်သုံးနှုန်းတဲ့စကားတွေ ဂရုတစိုက်နားထောင်ဖို့ကို အစပျိုးလေ့ကျင့်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် ကျွန်တော်တို့ ဘာစကား ဘယ်လိုပြောရမယ်လို့ နားလည်လာတယ် ဆိုပါတော့။ ဒါနှင့်အမျှ စကားလုံးတွေသုံးရတဲ့ နေရာမှာလည်း အထိရောက်ဆုံးစကားလုံးတွေ သုံးတတ်လာတာပဲ။

သူဌေးဖေဖေက ခုလိုရှင်းပြခဲ့ပါသေးရဲ့။

“စကားတစ်လုံးဟာ လူတစ်ယောက်ကို စိတ်ဝင်တစားနှင့် ရင်ခွန်သံပေးမှာ ဖြစ်ပေမယ့်၊ နောက်တစ်ယောက်ကိုကျတော့ အဲဒီစကားလုံးက ပြောင်းပြန် ဖြစ်သွားစေတယ်”

သူ့ဥပမာစကားကတော့-

‘စွန့်စားရမှု’ဆိုတဲ့ စကားလုံးက I ဆိုတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူလူစားအတွက် ရင်ခွန်စရာကောင်းသလောက်၊ E ဖြစ်တဲ့ ဝန်ထမ်း၊ အလုပ်သမားလူစားမျိုးအတွက် ကြောက်လန့်စိုးထိတ်စရာဖြစ်နေသလိုပါပဲ။

ဩဇာရှင် ဧရာမခေါင်းဆောင်ကောင်းကြီးဖြစ်ဖို့အတွက် သူဌေးဖေဖေရဲ့ တိုက်တွန်းအားပေးချက်ကတော့ ‘သူမတူအောင် နားထောင်သူကောင်း ဖြစ်ဖို့ ပထမဆုံး ကြိုးစားရမယ်’ ဆိုတာပါပဲ။

လူတစ်ယောက်အသုံးပြုတဲ့ စကားလုံးတွေကို ဂရုတစိုက်နားမထောင်ရင် သူပင်ကို စိတ်ထဲကရှိသမျှခံစားချက်တွေကို နားလည်ခွင့်ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

သူ့စိတ်ရင်းနှင့် ခံစားချက်တွေကိုမှ နားမလည်ရင်လည်း သူ ဘယ်လိုလူစား ဆိုတာ ဘယ်လိုနည်းနှင့်မှ သိတော့မှာမဟုတ်ဘူးပေါ့။

အမာခံ

စိတ်ဓာတ်

ခြားနားချက်များ

“သူတို့စကားသံကို နားထောင်ပြီး သူတို့ ပင်ကိုစိတ်ရင်းကို ခံစားသိနိုင်တယ်” လို့ သူဌေးဖေဖေပြောခဲ့တာ အကြောင်းမဲ့မဟုတ်ပါဘူး။ စကားလုံးတွေရဲ့နောက်ကွယ်မှာရှိတဲ့ အမာခံစိတ်ဓာတ်ရဲ့ခြားနားမှုအလျောက် အမာခံတန်ဖိုးထားမှုတွေ ကွာခြားတာ သိသာလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ကန်စီ ကဏ္ဍခြားထားတဲ့လူတွေရဲ့ ရပ်တည်မှုနှင့် စိတ်ဓာတ်တွေကို အကြမ်း ဖျင်းအနေနှင့် အောက်မှာ သုံးသပ်တင်ပြထားတာ ဖတ်ကြည့်ပါဦး။

၁။ E - employee (ဝန်ထမ်း, အလုပ်သမား)

‘အာမခံချက်’ ဒါမှမဟုတ် ‘အခွင့်အရေး’ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခွန်းခွန်းကို ကြားလိုက်ရုံ နှင့် ဒီလူ ဘယ်နယ်ပယ်ကလဲ, ဘယ်လိုလူစားလဲဆိုတာ တန်း သိနိုင်ပါတယ်။ အလုပ် အာမခံချက်ဆိုတဲ့ စကားလုံးဟာ စိုးရိမ်ကြောက်ရွံ့မှုက ဂယက်ရိုက်လာတဲ့တုံ့ပြန်ချက်ကို ပြဆိုတာပါ။ လူတစ်ယောက်ဟာ ကြောက်စိတ်ခံစားလာရပြီဆိုရင် စိတ်ချလုံခြုံမှုကို လိုချင်လာတာနှင့်အမျှ ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားတွေရဲ့သဘာဝလေသံ ထွက်လာတော့တာပါပဲ။

ငွေနှင့်, အလုပ်နှင့်ပတ်သက်လာတဲ့အခါ စီးပွားရေးကသောင်းကနင်းနှင့် မရေမရာ မတည်မငြိမ်ဖြစ်သွားမှာစိုးတဲ့ ကြောက်စိတ်ကြောင့် လူအတော်များများဟာ အာမခံချက်, စိတ်ချရတဲ့လုံခြုံရေးကို တောင်းဆိုလာကြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

‘အခွင့်အရေး’ဆိုတဲ့ စကားလုံးကတော့ ‘အပိုဆု’အဖြစ် ညွှန်းဆိုကြတာနှင့်အမျှ ဆေးကုသခွင့်ရရေး၊ ဒါမှမဟုတ် အငြိမ်းစားစိမ့်ချက်လို လျော်ကြေး ရပိုင်ခွင့်တစ်ရပ်အနေနှင့် လည်း အဓိပ္ပာယ်ပေါက်ထားကြတာပေါ့။

အဓိကအချက်ကတော့ သူတို့ဟာ လုံခြုံစိတ်ချရမှုကိုလိုချင်ပြီး စာနှင့်ပေနှင့် အာမခံရေးထားတာကိုပါ မြင်ချင်ကြတဲ့သဘော။



မသေမချာ ဇဝေဝေါဖြစ်နေရရင် သူတို့ ပျော်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူးလေ။ ရေရေရာရာ သေချာတယ်ဆိုမှ စိတ်အေးချမ်းသာရမှာကိုး။ သူတို့ရဲ့အတွင်းမနောကလည်း “ကျုပ်က ‘ဒါ’ပေးမယ်။ အပြန်အလှန်အနေနှင့် ခင်ဗျားက ‘ဟိုဟာလေး’ပေးဖို့ ကတိပြုပါ” လို့ လှုံ့ဆော်နေတာပါပဲ။

တစ်နည်းအားဖြင့် ဆန်ပေးရင် ဆီရရမယ်ဆိုတဲ့အစွဲမျိုး စွဲနေတာ ဆိုပါတော့။

သူတို့က တိကျသေချာတဲ့အာမခံချက်ရမှာကို အတိုင်းအတာတစ်ခုထိရမှ စိတ်အေးနိုင်မှာဖြစ်သလို၊ အလုပ်ဝင်လုပ်ပြီဆိုတော့လည်း ဘဝလုံခြုံရေးနှင့် အလုပ် အာမခံချက်ပေးမယ့် သဘောတူညီမှုတွေကို ခိုင်ခိုင်မာမာ တောင်းတတ်ကြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုနှင့် သူတို့ နှုတ်ထွက်စကားတွေမှာ “ကျွန်တော်က ငွေကို ပဓာန မထားပါဘူး။ ငွေကို သိပ်စိတ်ဝင်စားတာ မဟုတ်ပါဘူး” ဆိုတဲ့လေသံတွေ ပါလာတော့တာပါပဲ။

သူတို့လိုလူစားတွေအတွက် လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့အာမခံချက်ဟာ တစ်ခါတလေ ငွေထက်ပိုပြီး အရေးကြီးတယ်လို့လည်း ယူဆထားတတ်ကြလေရာ-

အလုပ်သမား၊ ဝန်ထမ်းစိတ်ဓာတ်ရှိသူတွေထဲမှာ ဓာတ်လှေကား မောင်းသူကအစ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကြီးတွေအဆုံး ပါတတ်ပါတယ်။

စင်စစ်တော့လည်း ဒါဟာ သူတို့ရဲ့ အလုပ်အကိုင်အဆင့်အတန်းနှင့် သိပ် မဆိုင်သလို သူတို့ကိုအလုပ်ခန့်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်၊ အဖွဲ့အစည်းနှင့် ညှိနှိုင်းသဘောတူညီချက်အပေါ် မူတည်ပြီး အကဲဖြတ်ရတာ ဖြစ်ပါသတဲ့။

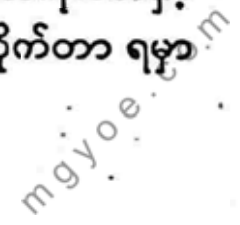
၂။ S - Self-employed (ကိုယ်ပိုင်ကိုယ်တိုင်လုပ် အသေးစားလုပ်ငန်းရှင်)

စီးပွားရှာတဲ့နယ်ပယ်မှာ ကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်ဖြစ်ချင်သူတွေ ရှိကြပါတယ်။ တချို့ကျတော့လည်း အခစားမလုပ်လိုဘဲ ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် တပိုင်တနိုင်လုပ်ချင်ကြတာမျိုး။

ကျွန်တော်ကတော့ အဲဒီအုပ်စုကို ‘ကိုယ်ထူကိုယ်ထသမားတွေ’ လို့ နာမည်ပေး လိုက်ချင်တာပါပဲ။

သူတို့ဟာ ငွေနှင့်ပတ်သက်လာရင် တခြားလူဆီက အောက်ကျနောက်ကျ လက်ဖြန့်ခံတောင်းရတဲ့ဘဝကို မလိုလားတဲ့ပုံစံနှင့် ခေါင်းမာတတ်ကြလေရဲ့။ တစ်နည်းအားဖြင့် S အကန့်က လူစားတွေဟာ သူတို့လောက် အလုပ်ပင်ပင်ပန်းပန်းမလုပ်တဲ့ လူတွေက ခေါင်းပုံဖြတ်တာကို လက်မခံနိုင်ဘူး။

သူတို့လိုလူတွေက တန်ရာတန်ကြေးရမှ ကျေနပ်နိုင်ကြတယ်။ ကိုယ် လုပ်နိုင်သလောက် ကိုယ် ရရမယ်ဆိုတဲ့အမြင်လည်း ရှိကြတယ်။ ဒီတော့ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးစိတ်နှင့် အလုပ်ကို အပြင်းအထန် ကြိုးစားကြတာပဲ။ အလုပ်မကြိုးစားရင် ရသင့်ရထိုက်တာ ရမှာ မဟုတ်ဘူးလို့လည်း နားလည်ကြတယ်။



mgy သူတို့က ငွေနှင့်ပတ်သက်လာရင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာလွတ်လပ်မှုကို အသည်းအသန် ဦးစားပေးသူတွေပေါ့။

S အကန့်က တပိုင်တနိုင်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်သားတွေဟာ အလုပ် အာမခံချက် မရမှာကြောက်နေတဲ့ E အကန့်ကဝန်ထမ်းတွေနှင့်တော့ အခြေခံစိတ်ဓာတ်ချင်း ဆန့်ကျင် ဘက်ပဲ။

သူတို့ဟာ အလုပ်အာမခံချက်မရမှာ ကြောက်မယ့်အစား ကိုယ့်လက်ကိုယ့်ခြေနှင့် မလုပ်ရမှာ၊ လုပ်ငန်းခွင်ကိုမထိန်းနိုင်မှာကိုသာ ကြောက်ကြတယ်။

ကြောက်လန့်မှုနှင့် ငွေကြေးဘဏ္ဍာရေးအရ စွန့်စားမှုတွေ ရင်ဆိုင်ဖို့ကြိုလာရင် သူတို့က လာမယ့်ဘေး ပြေးတွေ့ဆိုသလို နွားသိုးကို ချိုက အမိဖမ်းချင်ကြသူတွေပေါ့။

S အုပ်စုမှာ ခေတ်ပညာတတ် ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေ အများအပြား တွေ့ရလိမ့် မယ်။ သူတို့ထဲမှာ ကျောင်းမှာ နှစ်ရှည်နေခဲ့ဖူးတဲ့ ဆရာဝန်၊ ရှေ့နေ၊ သွားဆရာဝန် စသဖြင့် ပါဝင်ပါတယ်။

အဲဒီအုပ်စုကို တတ်သိပညာသည်တွေလို့ ခေါ်နိုင်လောက်အောင် ဘွဲ့ရပညာ တတ်တွေအပြင် အထက်တန်းကျောင်းထွက်တွေလည်း ပါနေတာ တွေ့ရလိမ့်မယ်။ ကော်မရှင် စားအရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေ၊ အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင်တွေ၊ ပြီးတော့ အသေးစား လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်တဲ့ ကုန်စုံဆိုင်၊ စတိုးဆိုင်ပိုင်ရှင်တွေ၊ သန့်ရှင်းရေးနှင့် တိုက်ဆေးသုတ်တဲ့ ကန်ထရိုက်တွေ၊ စားသောက်ဆိုင်ရှင်တွေ၊ အတိုင်ပင်ခံ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ကုထုံးပညာရှင်တွေ၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကိုယ်စားလှယ်တွေ၊ ယာဉ်စက်ပြင်မက္ကင်းနစ်တွေ၊ ပိုက်ဆက်သမားတွေ၊ လက်သမားတွေ၊ လျှပ်စစ်ပညာရှင်တွေ၊ အလှပြင်ဆရာမတွေ၊ အနုပညာရှင်တွေ၊ အို ပြောမယ်ဆိုရင်တော့ တစ်ပုံကြီး။

သူတို့ရဲ့ အသည်းစွဲသိချင်းကတော့ ‘ငါ့လို ဘယ်သူမှ ကောင်းအောင် မလုပ် နိုင်ဘူး’ ဆိုတာနှင့် ‘ငါ့စိတ်တိုင်းကျ ငါလုပ်မယ်’ ဆိုတာတွေပါပဲ။

ကိုယ်တိုင်လုပ်လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ဇီဇာကြောင်သလောက် ခေါင်းမာပြီး မကောင်း ရင်မကြိုက်တဲ့ အကောင်းကြိုက်သမားတွေလည်း ဖြစ်နေတတ်တယ်။

တစ်ခါတစ်ရံများ ဘယ်သူမှလိုက်မမိအောင် ထူးထူးခြားခြား အကောင်းဆုံးအညွန့် ဆုံးကိုမှ ဖန်တီးချင်တယ်။

သူတို့စိတ်တဲမှာ သူတို့လောက် ဘယ်သူမှ ညွန့်ဖူးနေအောင်မလုပ်တတ်ဘူးလို့ လည်း ယူဆတယ်။ ဒါနှင့်အမျှ ဘယ်သူလုပ်လုပ် အကြိုက် မတွေ့သလို၊ ဘယ်သူ့ကိုမှလည်း မယုံကြဘူး။ သူတို့နည်းသူတို့ဟန်သာ မှန်တယ်လို့ တွက်တယ်။ အထူးသဖြင့် လေးစား

လောက်တဲ့ နာမည်ကျော် ပန်းချီဆရာကြီးတွေ၊ ဂီတပညာရှင်ကြီးတွေမှာ ဒီပုံစံမျိုး ရှိနေကြတာကလား။

ဒါကြောင့်လည်း သူတို့ကို ကျွန်တော်တို့က တလေးတစားတန်ဖိုးထားပြီး ငှားကြရတာပေါ့။ ဆိုပါတော့- ဦးနှောက်ခွဲစိတ်ပါရဂူကြီးကို သွားပြတာဟာ ဆရာကြီးက အတွေ့အကြုံတွေ ရင့်ကျက်လို့ပဲ မဟုတ်လား။ ဒီကြားထဲက အရေးကြီးဆုံး အဓိက အချက်ကတော့ အဲဒီ ဦးနှောက်ပါရဂူကြီးဟာ ၂ ယောက်မရှိအောင် ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်နေလို့ပါပဲ။

ဒီသဘောအရပဲ လူတွေဟာ သွားဆရာဝန်၊ ဆံပင်အလှပြင်ဆရာမ၊ ဈေးကွက်အကြံပေး၊ ပုံဆွဲအင်ဂျင်နီယာ၊ လျှပ်စစ်ပညာရှင်၊ ရှေ့နေ၊ သင်တန်းနည်းပြ၊ ဗေဒင်ဆရာအထိ 'ရှယ်'တွေကိုရွေးပြီး အကူအညီတောင်းကြ၊ သုံးကြတာပဲပေါ့။

ဒီအုပ်စုအတွက် အလုပ်လုပ်ရာမှာ ငွေဟာအရေးကြီးဆုံးအရာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ လွတ်လပ်ခြင်း၊ သူတို့နည်းသူတို့ဟန် စိတ်ကြိုက် လုပ်ပိုင်ခွင့်၊ သူတို့ ကျင်လည်ရာနယ်ပယ်မှာ ပါရဂူတွေအဖြစ် အရေးထား လေးစားခံရမှုတွေသာ ငွေထက် ပိုအဓိကကျပါတယ်။

သူတို့ကို တွေ့ဆုံပြသတဲ့အခါ ခင်ဗျားအနေနှင့် ဘာတွေလုပ်ထားပြီးကြောင်းနှင့် သူတို့ စိတ်တိုင်းကျလုပ်ဖို့ အပ်လိုက်တာဟာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။

သူတို့ဟာ သူတို့အထက်က ဆရာလုပ်တာကို မကြိုက်ပါဘူး။ လုပ်စရာလည်း မလိုပါဘူး။ သူတို့ခွင့်မှာ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်ပြီဆိုတာနှင့် သူတို့က လုပ်ငန်းထဲက လက်ရှောင်ထွက်သွားကြမှာဖြစ်ပြီး ခင်ဗျားကို 'နောက်တစ်ယောက် ရှာလိုက်လို့'သာ ပြောခဲ့ပါလိမ့်မယ်။

ဟုတ်တယ်။ သူတို့အတွက် ငွေရဖို့ဟာ တကယ့်ကို ပထမ မဟုတ်ပါဘူး။ လွတ်လွတ်လပ်လပ်လုပ်ခွင့်သာ ပထမလေ။

မကြာခဏဆိုသလိုပဲ၊ သူတို့က တခြားလူတချို့ကို အရေးပေါ် အချိန်ပိုင်း ငှားတတ်ကြပေမယ့် ဘဝင်မကျတာ များတယ်။ သူတို့စိတ်ကြိုက် ဘယ်သူမှ လိုက်မလုပ်နိုင်ကြဘူးလို့ ထင်ကြစမြဲပဲ။ ဒါကြောင့်လည်း အဲဒီ အုပ်စုတွေက 'ဒီခေတ်မှာ တစ်ဘက်တစ်လက်ဝင်ကူနိုင်မယ့်လူတွေ ရှာရခက်တယ်'လို့ ညည်းညူတတ်ကြတာကလား။

ဒီအတူ သူတို့ခိုင်းဖို့ငှားတဲ့လူဟာလည်း သူတို့ဆီကပညာတွေ တချို့တစ်ဝက် ရသွားကြတာနှင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်ဖို့ လမ်းခွဲထွက်သွားကြလေ့ရှိကြတာကိုး။

ဒီအတွက် ဒီအမျိုးအစားတွေဟာ တခြားလူကို မခိုင်းလိုကြတာဟာ တခြားလူတွေကို တစ်ဆင့်သင်ကြား လေ့ကျင့်ပေးလိုက်တာနှင့် ပညာနို့သက်ခံပြီး ဥပြိုင်အဆိုင်

ဖြစ်လာတဲ့နောက် လုပ်ငန်းပျက်သွားတတ်လို့ပါပဲ။ ဒါကြောင့်လည်း သူတို့ဟာ တပိုင်တနိုင် တစ်ဦးတည်း ဒိုင်ခံလုပ်လာကြပြန်ရော။

၃။ B - Business Owner (လုပ်ငန်းကြီးပိုင်ရှင်)

ဒီအုပ်စုကလူတွေကျတော့လည်း S အုပ်စုကလူတွေနှင့် ဆန့်ကျင်ဘက် ဖြစ်လုနီးပါးပဲပေါ့။

B သမားတွေဟာ E,S,B,I ကဏ္ဍ ၄ မျိုးစလုံးက လူတော်တွေနှင့် သူတို့ကိုယ်သူတို့ ခြံရံထားတတ်ကြပြန်တယ်။

S တွေနှင့်မတူတာက S တွေက အလုပ်ကို သူတို့ထက်သာအောင် ဘယ်သူမှ မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့အကြောင်းပြချက်နှင့် ကိုယ်စားပြု မလုပ်ခိုင်းပေမယ့် B သမားစစ်စစ် တွေကတော့ ကိုယ်စားလှယ်ထားပြီး မျက်နှာလွှဲရတာကို ပိုနှစ်သက်ကြလေရဲ့။

B တစ်ယောက်ရဲ့ လက်စွဲဆောင်ပုဒ် ရှိပါတယ်။

“မင်းအတွက် လုပ်ပေးမယ့်လူကို ငှားလို့ရလျက်သားနှင့် ဘာဖြစ်လို့ မင်းကိုယ်တိုင် ဝင်လုပ်ရဦးမှာလဲ။ သူတို့က ပိုကောင်းသထက်ကောင်းအောင် လုပ်နိုင်မှာပဲ မဟုတ်လား” တဲ့။

ဟင်နရီဖိုဒ်ရဲ့ ထင်ရှားတဲ့ ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်ရှိတယ်။

တစ်ခါက ပညာရှင်ဆိုတဲ့ လူတစ်စုက ဖို့ဒ်ကို ပညာနုနုနည်းသူအဖြစ် သိက္ခာ ချဖို့အကြံနှင့် ရောက်လာကြတယ်။ သူတို့က ဖို့ဒ်ဟာ ဘာမှ ဂဃနဏမသိဘူးလို့ စွပ်စွဲ ချီးနှိမ်ကြတယ်ဆိုပဲ။

ဒီတင် ဖို့ဒ်က အဲဒီပညာရှင်တွေကို သူ့ရုံးခန်းထဲ ဖိတ်ခေါ်လိုက်ပြီး “ကြိုက်တာ မေးပါ။ သူ့ဖြေပါ့မယ်” လို့ စိန်ခေါ်လိုက်သတဲ့။

ဒီလိုနှင့် သူ့အခန်းထဲမှာ အမေရိကန်တစ်ဝန်းက ဩဇာအရှိဆုံး စက်ရုံပိုင်ရှင်ကြီး တွေက ဖို့ဒ်ကို မေးခွန်းတွေ စထုတ်ကြတော့တာကလား။

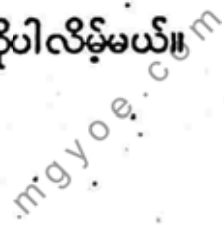
ဖို့ဒ်က အေးအေးဆေးဆေးပဲ။ သူတို့မေးသမျှ နားထောင်မှတ်သားပြီး မေးခွန်းတွေ ဆုံးတာနှင့် စားပွဲပေါ်က တယ်လီဖုန်းတွေကို ကောက်ကိုင်လိုက်ပြီး သူ့လက်စွဲတော် အကျော်အမော်တွေကို အဖြေတွေရှာပေးဖို့ အမိန့်ပေးလိုက်ပါရော။

မိနစ်ပိုင်းအတွင်း အဖြေထုတ်ပေးပြီးတဲ့အဆုံး ဖို့ဒ်က ‘မေးသမျှဖြေနိုင်တဲ့ ပညာ ကျော်တွေကို သူငှားထားတာမို့ သူ့အနေနှင့် အဲဒီထက် ပို, အရေးကြီးတဲ့အလုပ်တွေကို ဦးနှောက်ရှင်းရှင်း ခေါင်းအေးအေးထားပြီး လုပ်နိုင်ကြောင်းပြောလိုက်တယ်ဆိုပဲ။

သူပြောတဲ့အလုပ်ဆိုတာ ‘စဉ်းစားတာ’ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ ဖို့ဒ်အကြိုက်ဆုံး အဆိုအမိန့်တစ်ခုကိုလည်း ထည့်ပြောဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။

အဲဒါကတော့-



“စဉ်းစားတာဟာ အခက်ခဲဆုံးအလုပ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူအနည်း ငယ်သာ အဲဒီအလုပ်ကို လုပ်နိုင်ပါတယ်” တဲ့။

ကျွန်တော့်သူဌေးဖေဖေ စံပြုအတုယူတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ ဟင်နရီဖို့ဒ်ပါပဲ။

သူဟာ ဟင်နရီဖို့ဒ်နှင့် စတင်းဒတ် ရေနံကုမ္ပဏီကြီးကိုတည်ထောင်သူ ဂျွန်- ဒီ- ရော့ကက်ဖဲလားလိုပုဂ္ဂိုလ်ကျော်ကြီးတွေအကြောင်းရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေကို ဖတ်ခိုင်း ပါတယ်။

သူ့သားနှင့် ကျွန်တော့်ကိုလည်း ခေါင်းဆောင်မှုရဲ့အနှစ်သာရနှင့် လုပ်ငန်း အတတ်ပညာကျွမ်းကျင်မှုတွေကို နားလည်အောင်လေ့လာသင်ကြားဖို့ မပြတ်မလပ် တိုက်တွန်းနှိုးဆော်လေ့ရှိပါတယ်။

ဒီလို အတိတ်ကို ပြန်သုံးသပ်ကြည့်လိုက်ရက အဲဒီပညာရပ်ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ခေါင်းဆောင်အရည်အချင်း ၂ ခုမှာ တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခု ရှိဖို့လိုတာကို ကျွန်တော် အခု ပိုသဘောပေါက်လာပါပြီ။

ဒါပေမယ့် အောင်မြင်တဲ့ B လုပ်ငန်းရှင်ကြီးဖြစ်ဖို့ကတော့ ဒီအရည်အချင်း ၂ ရပ်စလုံး ရှိရပါလိမ့်မယ်။ ၂ ဘက်စလုံးမှာ ကျွမ်းကျင်အောင် သင်ကြားလေ့ကျင့်နိုင်တယ် လို့လည်း နားလည်ခဲ့ရပါပြီ။

လုပ်ငန်းပညာနှင့် ခေါင်းဆောင်မှုပညာတွေမှာ သိပ္ပံနည်းကောဝိဇ္ဇာနည်းပါ ပါနေတာ တွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ တစ်သက်လုံး လေ့လာသင်ယူလို့မဆုံးတဲ့ ပညာတွေပါပဲ။

ကျွန်တော် ချာတိတ်ဘဝတုန်းက ၁၉၄၇ ခုနှစ်မှာ မာစီယာဘရောင်း ရေးခဲ့ပြီး ခုထိ စာအုပ်ဆိုင်ကြီးတွေမှာ စင်တင်ထားဆဲဖြစ်တဲ့ ‘Stone Soup’ ဆိုတဲ့ကလေး စာအုပ် ကို သူဌေးဖေဖေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လေ့ကျင့်တဲ့ အနေနှင့် ဖတ်ခိုင်းခဲ့တာပဲ ဆိုပါတော့။

သူဌေးဖေဖေရဲ့အဆိုက “ခေါင်းဆောင်မှုဆိုတာ လူများထဲက အကောင်း ဆုံးလူကိုရွေးထုတ်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းပဲ” ဖြစ်ပါသတဲ့။

ဒါနှင့်အမျှ သူဟာ ကျွန်တော်နှင့် သူ့သားတော်မောင်ကို လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေး အတွက် လိုအပ်တဲ့အတတ်ပညာကျွမ်းကျင်မှုတွေကို လေ့လာသင်ကြားပေးခဲ့တာပါပဲ။ အတတ်ပညာကျွမ်းကျင်မှုဆိုရာမှာ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာအစီရင်ခံစာတွေ ဖတ်ရှုခြင်းနှင့် ဈေးကွက်ရှာခြင်း၊ ရောင်းချပုံနည်းစံနစ်၊ စာရင်းကိုင်စာရင်းစစ်ခြင်း၊ စီမံခန့်ခွဲမှု၊ ကုန်ထုတ်မှု၊ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

ပြီးတော့ လူတွေနှင့်လက်တွဲလုပ်ဖို့၊ ဦးဆောင်မှုပေးဖို့ကို အတတ်သင် နိုင် အောင်လည်း ဖိဖိစီးစီးတွန်းအားပေးခဲ့တာပါပဲ။



“လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အတတ်ပညာပိုင်းကျွမ်းကျင်မှုတွေဟာ လွယ်ပါတယ်ကွ။
ခက်တာက လူတွေနှင့် အတူတွဲလုပ်တာပဲ”

အဲဒါ သူဌေးဖေဖေ အမြဲသတိပေး ပြောနေကျစကားပေါ့။

သူ သတိပေးဆုံးမခဲ့တာတွေကို အမှတ်ရတဲ့အနေနှင့် Stone Soup စာအုပ်ကို
ယနေ့ထက်ထိ ကျွန်တော် ဖတ်နေဆဲပါ။

ဘာကြောင့်ဆို အလုပ်ကိစ္စတွေ ကျွန်တော်စိတ်တိုင်းကျ ရှော့ရှော့ရှုရှုမဖြစ်တဲ့အခါ
မျိုးမှာ ကျွန်တော်ဟာ ခေါင်းဆောင်အဖြစ်ကသွေဖည်ပြီး တရားလက်လွတ် အဓမ္မဝါဒီ
ဖြစ်သွားတတ်လို့ပါပဲ။

“ကျုပ်တော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းစဖို့ ပြင်နေပြီ” ဆိုတဲ့ စကားသံတွေ ကျွန်တော်
ခဏခဏကြားရပါတယ်။

လူတွေအတော်များများ စီးပွားရေး အာမခံချက်နှင့် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှု ရပေါက်
ရလမ်းအဖြစ် ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လုပ်ဖို့ သို့မဟုတ် 'ဘယ်သူမှမလုပ်သေးတဲ့ ပစ္စည်းသစ်ကို
ထုတ်လုပ်ဖို့' တာစုလေ့ရှိပါတယ်။

ဒီလိုနှင့် သူတို့ဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်နိုင်ရေးအတွက် အစွမ်းကုန် အပြင်း
အထန် ကြိုးစားကြတော့တာပါပဲ။

များသောအားဖြင့် သွားကြတဲ့လမ်းကြောင်းက ဟောဒီလိုပါ။

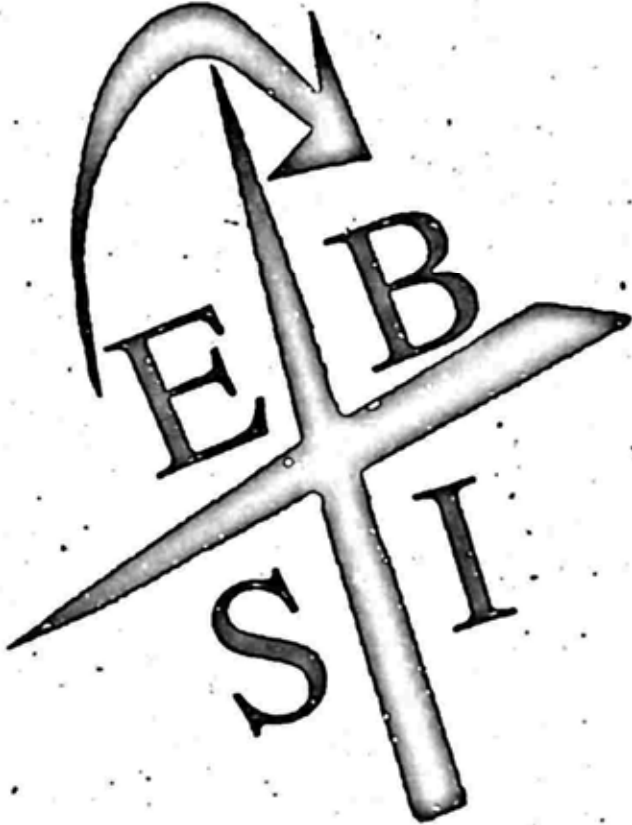


လူများစုက S ဆိုတဲ့ တပိုင်တိုင်အသေးစားလုပ်ငန်းလေးတွေဆီ အလှည့်
အပြောင်းလုပ်ပြီး အစပျိုးလေ့ရှိပါတယ်။ B ဆိုတဲ့လုပ်ငန်းကြီးတွေ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒီလုပ်ငန်း ၂ ခုစလုံးမှာ ဘယ်သူက ဘယ်သူထက်ပိုသာတယ်လို့ ပြောလို့မရတာ
အမှန်ပါပဲ။ ၂ ခုစလုံးမှာ အားကောင်းချက်တွေ၊ အားနည်းချက်တွေ ရှိပါတယ်။
ခက်ခဲတဲ့စွန့်စားမှုနှင့်အတူ ဆုကောင်းလက်ကောင်းတွေလည်း ရှိနေတယ်လေ။

ဒါပေမယ့် အသေးစားလုပ်ငန်းရှင်ဘဝမှ ညာဘက်ခြမ်းကလုပ်ငန်းရှင်ကြီး B
အဖြစ်ကို ကူးပြောင်းဖို့ကြံဆနေသူတွေလည်း မနည်းမနောပါပဲ။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အသစ်တွေထဲက အများအပြားဟာ ခုလို ခုန်ပျံ
ကျော်လွှားဖို့ ကြိုးစားကြတာပေါ့။





တကယ်တမ်းကျတော့ လူများစုဟာ အဲသလိုမလုပ်ဘဲ Eကနေ Sကိုသာ ပြောင်း
 ပြီး Sမှာ တွယ်ကပ်နေတတ်ကြလေရဲ့။ Sအကန့်နှင့် အရိုးထုတ်သွားကြတဲ့သဘောပါပဲ။



သူတို့ထဲက မဆိုစလောက်ကလေးသာ Bအကန့်နားကို လှမ်းတက်ဖို့ ကြိုးပမ်း
 ကြတယ်လေ။ အဲဒါ ဘာကြောင့်လဲ။ အကြောင်းရင်းရှာလိုက်တော့ တစ်ကန့်ချင်းမှာ
 အောင်မြင်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ ပညာပိုင်းဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုနှင့် လူ့အရည်အသွေးကျွမ်းကျင်မှုတွေ

ဖူးလှပြည်တအုပ်တိုက်

မတူကွဲပြား ခြားနားနေလို့ပါပဲ။ သူ့ အကန့်နှင့်သူ စစ်မှန်တဲ့အောင်မြင်မှုကို ရဖို့အရေးမှာ ဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုတွေနှင့် စိတ်နေစိတ်ထားတွေကို လေ့လာဆည်းပူးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

S
လုပ်ငန်းနှင့်

B
လုပ်ငန်းတို့
ကွာခြားချက်

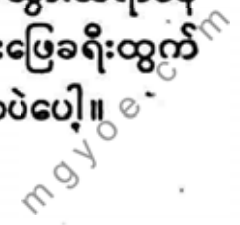
B အစစ်တွေဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းကို ၁ နှစ်၊ ဒါမှမဟုတ် ၁ နှစ်ထက်ပို မျက်နှာလွဲထားတတ်ပြီး အမြတ်ထွက်လောက်တဲ့အချိန်မှ ပြန်ကြည့်လေ့ရှိတယ်။ ပြီးတော့ အရင်ထက် ပိုလည်ပတ်အားကောင်းအောင် အားဖြည့်ထားခဲ့ကာ ကျောခိုင်းသွားတတ်ကြပြန် ပါတယ်။

S အစစ်လုပ်ငန်းတွေမှာတော့ ၁ နှစ်၊ ၁ နှစ်မကပစ်ထားလိုက်ရင် ပြန်လုပ်စရာ လုပ်ငန်းမရှိတော့အောင် ပျက်သုဉ်းသွားတတ်တာကလား။

ဒီတော့ ဒီလိုခြားနားချက်တွေ ဘာကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာရသလဲ။ အဖြေကတော့ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေး။ S သမားတစ်ယောက်ရဲ့လုပ်ငန်းက ကိုယ်ပိုင်ဖြစ်လို့ မလုပ်ဘဲနေလို့ မရတာကြောင့်ပေါ့။

B သမားကတော့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းစနစ်တစ်ခုကိုသာ အပိုင်ကိုင်ထားပြီး ဒီစနစ်ကိုအသက်သွင်းဖို့ စွမ်းအားရှင်တွေကို ခိုင်းစေထားတယ်။ ဒါမှမဟုတ်လည်း တခြားနည်းဖြင့် ချုပ်ကိုင်လည်ပတ်စေတယ်။ လုပ်ငန်းအများစုမှာ S ကိုယ်တိုင်က နည်း စနစ်ဖြစ်နေတာမို့ သူ့အနေနှင့် အလုပ်ကခွာလို့ကို မရတာ။

သွားဆရာဝန်တစ်ယောက်ကို ပမာထားကြည့်လေ။ သူဟာ ကိုယ်တိုင်လုပ်စနစ် သမားဖြစ်လာဖို့ ကောလိပ်မှာ နှစ်နှင့်ချီပြီး ပညာသင်ခဲ့တယ်။ ခင်ဗျားဟာ သွားကိုက်လာတဲ့ လူနာတစ်ယောက်အနေဖြင့် သူ့ကို သွားပြရတယ်။ သူက ခင်ဗျားသွားကို လိုအပ်သလို ကုသပေးမယ်။ နတ်သင့်ရင်လည်း နတ်ပေးလိုက်မယ်။ ဒီနောက် ကျသင့်တဲ့အခကြေးငွေ ပေးပြီး အိမ်ပြန်လာတာပဲ။ ဝေဒနာသက်သာရင် သွားဆရာဝန်တော်တဲ့အကြောင်း မိတ်ဆွေ အသိုင်းအဝိုင်းမှာ သတင်းဖြန့်မှာပေါ့။ များသောအားဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို သွားဆရာဝန် ဟာ သူ့ကိုယ်တိုင် လုပ်တာပါပဲ။ ပြဿနာက အဲဒီသွားဆရာဝန် အပန်းဖြေခရီးထွက် မယ်ဆိုရင် သူ့လုပ်ငန်းလည်း ရပ်ဆိုင်းပြီး ငွေရလမ်းလည်း ပိတ်သွားတာပဲပေါ့။



mgy Bလုပ်ငန်းရှင်တွေကတော့ အပန်းဖြေခရီးကို စိတ်လွတ်ကိုယ်လွတ် သွားနိုင်တယ်။ သူတို့က လုပ်ငန်းကိုမှ ကိုင်တွယ်မထားတာကိုး။ သူတို့က လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုစနစ်ကိုသာ အပိုင်ကိုင်ထားတယ်လေ။ တကယ်လို့ Bသမား ခရီးထွက်သွားဦး။ သူ့လုပ်ငန်းဝင်ငွေက တော့ ပြတ်သွားမှာမဟုတ်ပါဘူး။

အောင်မြင်တဲ့ Bလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်ချက်တွေကတော့-
(က) လုပ်ငန်းပိုင် ဆိုင်မှု၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ငန်းအပေါ်မှာ စိုးရပိုင်ချုပ်ကိုင်ကွပ်ကဲမှု
(ခ) လူတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် ပညာရှင်၊ အလုပ်သမားတွေကို ဦးဆောင်နိုင်တဲ့စွမ်းရည် တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Sသမားတွေက Bဘဝကို တစ်ဆင့်တက်ရာမှာ သူတို့ရှိရင်းစွဲ စိတ်ဓာတ်တွေရယ်၊ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုစနစ်တွေရယ်၊ လုပ်နိုင်စွမ်းရှိ မရှိဆိုတာရယ်၊ စနစ်ထဲနစ်နေ လောက်အောင် စူးစိုက်လွန်းတာတွေရယ်ကို အခြေအမြစ်ကစ ပြုပြင်ပြောင်းလဲပစ်ရပါ လိမ့်မယ်။

ကျွန်တော့်ဆီကို လူအတော်များများလာပြီး ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဘယ်လို စတည်ရမလဲ လို့ အကြံတောင်းကြတယ်။ တချို့ကျတော့လည်း ကုန်ပစ္စည်းအသစ်ထုတ်ဖို့၊ ဒါမှမဟုတ် အကြံအစည်အသစ်တစ်ခုကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ငွေအင်အား ဘယ်လိုဖြည့်ရမလဲတဲ့။

ကျွန်တော်က သူတို့ပြောသမျှ ၁၀ မိနစ်လောက်အချိန်ပေးပြီး နားထောင်နေကျပါ။ ဒီအတွင်းမှာပဲ သူတို့ရဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှု ဘယ်မှာရှိတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် ခန့်မှန်းနိုင်လိုက်ပါပြီ။ သူတို့ရဲ့ စကားအသုံးအနှုန်း လေသံတွေထဲမှာကပ်ပါလာတဲ့သူတို့ နှလုံးသားသူတို့ အမာခံတန်ဖိုးထားမှုကို စိတ်ရှည်လက်ရှည်နားထောင်ရင်း ကြားသိလိုက်ရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

“ဒီပစ္စည်းက XYZ ကုမ္ပဏီက ထုတ်တာထက် အများကြီးပိုကောင်းပါတယ်”

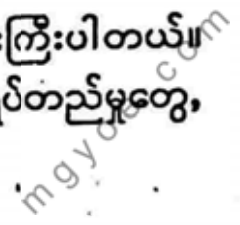
“ကျွန်တော် ဈေးကွက်အနှံ့ လျှောက်ကြည့်ပြီးပြီ။ ဘယ်သူမှ ဒီပစ္စည်းမျိုး မရှိ သေးဘူး”

“ဒီထုတ်ကုန်အတွက် ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို အကြံဉာဏ်ပေးမယ်။ ကျွန်တော် လိုချင်တာကတော့ အမြတ်ထဲက ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းရဖို့ပဲ”

“ကျွန်တော့်အနေနှင့် (ဒီပစ္စည်း၊ စာအုပ်၊ တေးသီချင်း၊ တီထွင်မှု)ကို ထုတ် လုပ်ခဲ့တာ နှစ်ချိကြာပါပြီလေ”

အဲဒီစကားတွေကတော့ ဘယ်ဘက်ခြမ်းမှာရှိတဲ့ E သို့မဟုတ် S အုပ်စုဝင် တစ်ယောက်အလုပ်ကုန်လုပ်တဲ့အခါ ယေဘုယျအားဖြင့် ပြောတာမျိုးပါ။

အဲသလိုအချိန်မှာ အတိုင်ပင်ခံသူဟာ နူးညံ့သိမ်မွေ့ဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ နှစ်ပေါင်းများစွာ အရိုးစွဲနေတဲ့ အမာခံတန်ဖိုးထားမှု၊ ရပ်တည်မှုတွေ၊



အတွေ့အကြုံတွေနှင့် ရင်ဆိုင်ဆက်ဆံရတော့မှာ ဖြစ်လို့ပါပဲ။ အဲ- တချို့ဆိုရင် မျိုးရိုးအစဉ် အဆက် လက်ဆင့်ကမ်းလာတဲ့အထိ အရိုးစွဲနေတာမျိုးလေ။

တကယ်လို့ ကျွန်တော့်တက်က ချိုသာယဉ်ကျေးစွာ၊ စိတ်ရှည်စွာ နားထောင်မပေး ခဲ့ရင် အထိမခံ ရွှေပန်းကန်တစ်ချပ် ကျကွဲသွားမှာဖြစ်သလို အနှစ်သာရ ပြည့်ဝတဲ့ အကြံအစည်တစ်ခု ပေါ်ထွက်လာတာလည်း ပျက်စီးသွားလောက်ပါရဲ့။ အထူးသဖြင့် ပိုအရေးကြီးတာက ဒီလူအနေနှင့် ကဏ္ဍသစ်မှာ ကူးပြောင်းပျော်ဝင်ဖို့ အသင့် ဖြစ်နေတဲ့ အခွင့်အရေး ဆုံးရှုံးသွားမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စကားဝိုင်းမှာ ကျွန်တော့်အနေနှင့် ညင်သာသိမ်မွေ့ဖို့လိုပြီဆိုတာနှင့် ရှင်းလင်းပြတ် သားမှုရအောင် 'မက်ဒေါနယ်လ်ရဲ့ ဟမ်ဘာဂါမုန့်' ကိုစံပြုပြီး ဥပမာဆောင်ပါတော့တယ်။

သူတို့လေသံကို နားထောင်ပြီးတဲ့နောက် ကျွန်တော်က အေးအေးဆေးဆေး တစ်လုံးချင်း မေးခွန်းထုတ်လိုက်မိပါတယ်။

“ခင်ဗျားအနေနှင့် မက်ဒေါနယ်လ်ထက်ပိုကောင်းတဲ့ ဟမ်ဘာဂါ လုပ်နိုင် သလား” လို့။

ဒါဆိုရင်ပဲ လူ ၁၀၀ မှာ ၁၀၀ လောက်က သူတို့အကြံအစည်သစ်ထုတ်ကုန် အတွက် ရင်ကော့ပြီး 'လုပ်နိုင်တာပေါ့' လို့ ဖြေကြတော့တာပါပဲ။ သူတို့က မက်ဒေါနယ်လ် ထက်သာတဲ့ ဟမ်ဘာဂါမုန့်တွေကို လုပ်နိုင်တယ်ပေါ့။

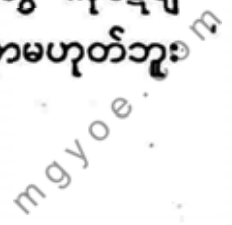
ဒီတော့မှ ကျွန်တော်က နောက်မေးခွန်းတစ်ခု ထပ်မေးတာပါပဲ။

“ဟုတ်ပြီ။ ဒါဖြင့် မက်ဒေါနယ်လ်ထက်ပိုကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းစနစ်ကိုကော ခင်ဗျား ဖန်တီးနိုင်မလား”

တချို့လူတွေဟာ ကွာခြားမှုကို ချက်ချင်းသိလိုက်ပေမယ့်၊ တချို့ကတော့ နားဝေး တယ်။ ကျွန်တော်ပြောတဲ့ ကွာခြားမှုက ဒီလူဟာ မုန့်ကောင်းအောင်လုပ်ဖို့သာသိတဲ့ ၎င်း ကွက်ကျား ဘယ်တက်ခြမ်းကလူလား၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ငန်းစနစ်ကိုနားလည်တဲ့ ညာဘက်ခြမ်းက လူလား ဆိုတာပါပဲ။

သဘောမပေါက်သူတွေကိုတော့ ကျွန်တော် အတတ်နိုင်ဆုံး ခုလို ရှင်းပြရပါတယ်။ ကျိကျိတက်ချမ်းသာတဲ့ နိုင်ငံစုံမှာ ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ စုပေါင်းလုပ်ငန်းကြီးတွေထက် ပစ္စည်း အရည်အသွေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုသာအောင် ထုတ်လုပ်နိုင်သူ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေ မရှိမဟုတ်ဘူး။ ရှိသမျှ တစ်ပုံကြီး။ အဲ၊ မက်ဒေါနယ်လ်ရဲ့ ဟမ်ဘာဂါထက် ပိုကောင်းတဲ့ မုန့်တွေ လုပ်ပေးနိုင်သူတွေ ကုဋေချီပြီးတောင်ရှိပါလိမ့်ဦးမယ်။

ဒါပေမယ့် မက်ဒေါနယ်လ်က မူတစ်မျိုးတည်းနှင့် ဟမ်ဘာဂါတွေ ကုဋေချီ ပြီး ထုတ်လုပ်ရောင်းချပေးတဲ့စနစ်ကိုတော့ တော်ရုံတန်ရုံ ဘယ်သူမှ လိုက်မိမှာမဟုတ်ဘူး ဆိုတာပါပဲ။



မဂ်ယ အဲဒီလူတွေအနေနှင့် ညာဘက်ခြမ်း အနေအထားကို သဘောပေါက်စ ပြုလာပြီ ဆိုရင် ‘မက်ဒေါ်နယ်လ်ဆိုင်တစ်ဆိုင်သွား၊ ဟမ်ဘာဂါ အသားသွပ်မုန့်တစ်ခုမှာ ထိုင်စောင့် ရင်းနှင့် မုန့်ဖြန့်ပုံစနစ်ကို လေ့လာပါ’ လို့ အကြံပေးလိုက်ပါတယ်။

ဒီနောက် မုန့်လုပ်ဖို့ ကုန်ကြမ်းတွေလိုက်ပို့တဲ့ ထရပ်ကားကြီးတွေ၊ အသားမပြတ် အောင် အမြောက်အမြားမွေးထားတဲ့နွားခြံရှင်တွေ၊ အမဲသားကိုဝယ်သွင်းသူတွေ၊ ရော်နယ်မက်ဒေါ်နယ်လ်ကိုယ်တိုင်ကြော်ငြာတဲ့ တီဗွီ ကြော်ငြာတွေကိုကြည့်။

ပြီးတော့ အတွေ့အကြုံမရှိသေးတဲ့ လူငယ်သစ်လေးတွေကို-

“ဟဲလို၊ မက်ဒေါ်နယ်လ်ရဲ့ဆိုင်က ကြိုဆိုပါတယ်” ဆိုတဲ့ နှုတ်ခွန်းဆက်သံ တလေတည်းထွက်အောင် သင်တန်းပို့ချပုံကို မှတ်။

နာမည်ခံဆိုင်ခွဲတွေရဲ့ မွမ်းမံပြင်ဆင်မှုတွေ၊ ဒေသဆိုင်ရာရုံးတွေ၊ ဘုန်းပေါင်မုန့်လုံး ဖုတ်တဲ့ မုန့်ဖိုတွေ၊ အာလူးကို ပါးပါးလွှာလွှာလေး စိတ်ထားတဲ့ ပေါင်ချိန်သန်းပေါင်းများ စွာသော အစာတွေ၊ တစ်ကမ္ဘာလုံး အရသာတစ်မျိုးတည်းဖြစ်အောင် အမှန်အကန် စီမံ ထားပုံတွေပါ မကျန်။

ဒီအပြင် ဝေါစထရီငွေဈေးကွက်မှာ မက်ဒေါ်နယ်လ် မုန့်လုပ်ငန်းက စတော့ပွဲစား တွေ လက်ဖျားငွေသီးပြီး ထောနေတဲ့အဖြစ်တွေ အပါအဝင်။

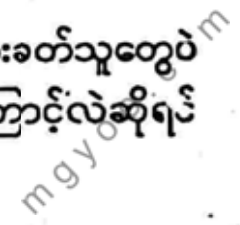
သူတို့ဟာ အဲဒီခွင်ကြီးတစ်ခုလုံးကို ရုပ်လုံးပေါ်အောင် ကြည့်မြင်နားလည်ပြီဆိုရင် B ဆိုတဲ့လုပ်ငန်းရှင်ကြီး၊ ဒါမှမဟုတ် I ဆိုတဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူဘဝကို အလှည့် အပြောင်းလုပ်ပြီးကူးဖို့ အခွင့်အရေးရှိတယ်လို့ ဆိုရပါတော့မယ်။

အကြံသစ်ဉာဏ်သစ်တွေ တစ်ပုံတစ်ခေါင်းကြီးရှိသလို လူတွေကုဋေချီပြီး သန်း ပေါင်းများစွာသောထုတ်ကုန်တွေကို ထုတ်လုပ်ပေး နိုင်ပေမယ့် အကောင်းဆုံးစနစ်နှင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကိုဖော်ဆောင်ဖို့တော့ လူ အနည်းငယ်မျှသာ သိကြတာကလား။

အရှင်းဆုံးနှင့် အပွင့်လင်းဆုံးပြောရရင် မိုက်ကရိုဆော့ဖ်လုပ်ငန်းပိုင်ရှင် ဘီလ်ဂိတ် ဟာ ကြီးကျယ်တဲ့ထုတ်လုပ်မှုကြီးကို တည်ထောင်ခဲ့တာမဟုတ်ဘဲ၊ တခြားပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ရဲ့ တီထွင်ထုတ်လုပ်မှုကို တစ်ဆင့်ဝယ်ယူပြီး စွမ်းအားထက်မြက်တဲ့ ကမ္ဘာ့ဖြန့်စနစ်တစ်ခုနှင့် အဲဒီကုန်ပစ္စည်းပေါ်မှာ ပတ်ပေးလိုက်တာသာ ဖြစ်ပါတယ်။

၄၂ I - investor (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ၊ ငွေရှင်)

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူဆိုတာ ငွေနှင့် ငွေရှာသူတွေပါပဲ။ ငွေကို ဆတိုးအပွားခတ်သူတွေပဲ ပေါ့။ သူတို့ဟာ လူကိုယ်တိုင် အလုပ်ဝင်လုပ်စရာမလိုပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင်

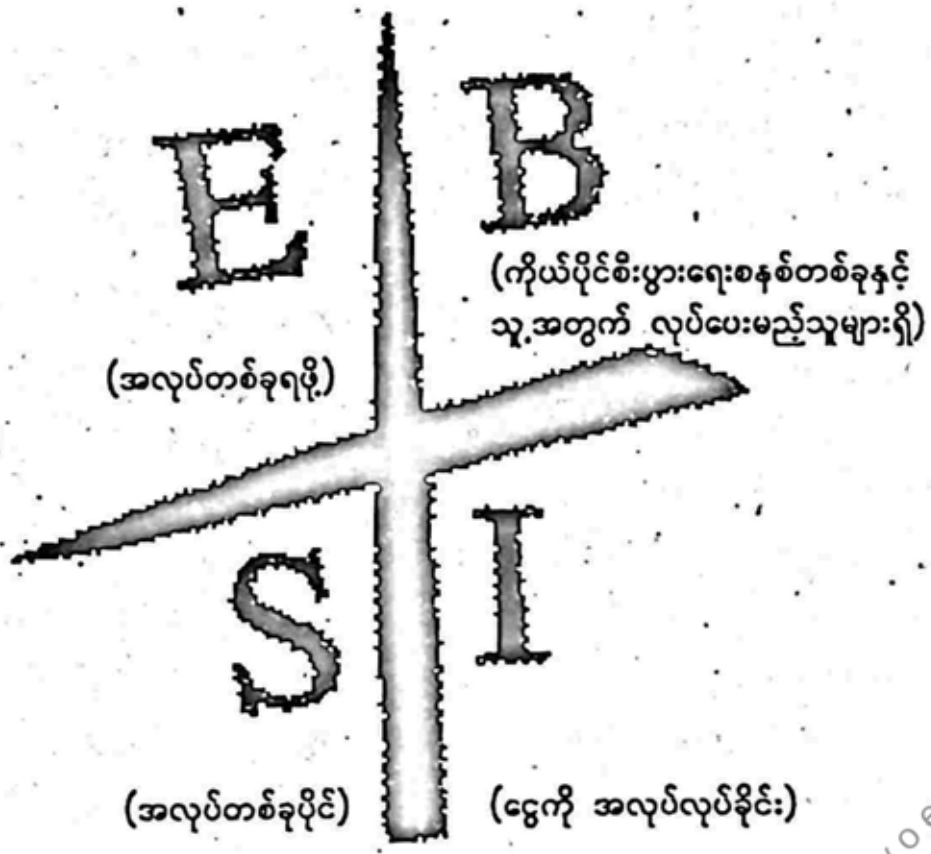


သူတို့ငွေက သူတို့အတွက် အလုပ်လုပ်ပေးလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ငွေကခိုင်းတာမခံဘဲ ငွေကို ပြန်ခိုင်းစားတယ်လို့လည်း ဆိုနိုင်ရဲ့။

ငွေရင်းမြှုပ်နှံတဲ့နယ်ပယ်ဟာ လူချမ်းသာတွေရဲ့ ကစားကွင်းပဲလေ။ လုပ်ငန်း ၄ မျိုးရှိတဲ့အနက် ဘယ်အကန့်ကလူမဆို တစ်နေ့နေ့ တစ်ချိန်ချိန် ချမ်းသာဖို့ရည်မှန်းချက်နှင့် ချက်နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခုခု လုပ်လိုက်တယ်ဆိုရင် ငွေရှင်ကြေးရှင်ဘွဲ့ထူးကို ခံထိုက်တော့တာပါပဲ။ Iကဏ္ဍထဲမှာ ငွေဆိုတဲ့ သက်မဲ့ရုပ်ဝတ္ထုတွေဟာ အသက်ဝင်ပြီး ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုတွေ အဖြစ် ပြောင်းလဲသွားတယ်လို့ ဆိုရပါလိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်း
ဝင်ငွေ
ပုံစံ

ဝင်ငွေရတဲ့ 'လုပ်ငန်း' ၄ မျိုးကို ၄ ကန့်ခွဲပြီးပြထားပြီးပါပြီ။ E,S,B,I (အလုပ်သမား, ဝန်ထမ်း, ကိုယ်တိုင်လုပ်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း, လုပ်ငန်းကြီးပိုင်ရှင်, ငွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ) တွေရယ်လို့ ကန့်သတ်ပိုင်းခြားထားပေမယ့် သူ့အကန့်နှင့်သူတော့ ဝိသေသထူးခြားတဲ့ဂုဏ်ပုဒ်တွေ ကိုယ်စီ ရှိကြတာပါပဲ။



OPT နှင့် OPM

SAMPLE BOOK

တကယ်ဂရိတ်ဆိုတဲ့ သူဌေးသူကြွယ်ကြီးတွေရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကို လူအတော်များများ ကြားဖူးကြမှာပါ။

OPT - Other People's Time (တခြားလူတွေရဲ့အချိန်)

OPM - Other People's Money (တခြားလူတွေရဲ့ငွေ)

အဲသလို တခြားလူတွေရဲ့ အချိန်နှင့် ငွေတွေကိုအသုံးပြုတဲ့ ငွေရှာနည်းကို ၄ ကွက် ကျားပုံစံရဲ့ ညာဘက်ခြမ်းမှာ တွေ့ရပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ ဘယ်ဘက်ခြမ်းလုပ်ငန်း ၂ ခုက လူများစုဟာ **OP - Other People (တခြားလူတွေ)** အဖြစ်၊ ညာဘက်ခြမ်းသမားတွေရဲ့အသုံးပြုခံအဖြစ် သူတို့ရဲ့ငွေနှင့် အချိန်တွေ စိုက်ထုတ်ပေးရတာပဲပေါ့။

ကင်မ်နှင့်ကျွန်တော် S ဆိုတဲ့ အသေးစားလုပ်ငန်းတွေထက်သာတဲ့ B အမျိုးအစား လုပ်ငန်းကြီးတွေကို ထူထောင်ဖို့ အချိန်ယူစိုင်းပြင်းကြတဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်းတစ်ခုကတော့ တခြားလူတွေရဲ့အချိန်ကို အသုံးချပြီး ရေရှည်အကျိုးစီးပွား ဖြစ်ထွန်းမယ့်အရေးကို နားလည်ခဲ့ကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

S ဆိုတဲ့ တပိုင်တနိုင်လုပ်ငန်းငယ်မျိုးလုပ်ဖို့ တွန့်ဆုတ်နေခဲ့တာဟာလည်း အဲဒီလုပ်ငန်းတွေရဲ့အောင်မြင်မှုရဖို့ ကိုယ်တိုင် အပြင်းအထန်ဝင်လုပ်ရမှာကို သိမြင်တာကြောင့်ပါပဲ။ တစ်နည်းပြောရင် ရလဒ်ကောင်းတွေရဖို့အတွက် အချိန်ကုန်အပင်ပန်းခံပြီး ကြိုးစားလုပ်ရတယ်ဆိုပါတော့။

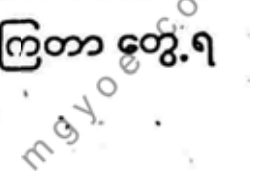
B အမျိုးအစား လုပ်ငန်းရှင်ကြီးအနေနှင့်ကျတော့ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတွေ အများအပြားငှားရမ်းပြီး မူဝါဒစနစ်ဇယားတွေ လိုအပ်သလို ချမှတ်ပေးရုံနှင့် အောင်မြင်မှုတွေ ရနိုင်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် နည်းနည်းလုပ်၊ များများပိုရပြီး လွတ်လပ်ချိန်တွေ ပိုရတာပဲပေါ့။

ညာဘက်ခြမ်းက လုပ်ငန်းတွေမှာ ပါဝင်နိုင်အောင် စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်မှုတွေနှင့် ပညာသားပါပါကျွမ်းကျင်မှုတွေ လိုအပ်ကြောင်း တင်ပြခဲ့တာကို အမှတ်ရစေချင်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်ရဲ့ အတွေ့အကြုံအရ ညာဘက်ခြမ်းမှာ အောင်မြင်မှုရခဲ့တာဟာ အများနှင့်မတူ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ စိတ်ဓာတ်နှင့် အတတ်ပညာပိုင်းကျွမ်းကျင်မှုတွေ ရှိခဲ့လို့ပါပဲ။

လူတွေဟာ အခြေခံစိတ်ဓာတ်ကို အသာတကြည်ပြောင်းပစ်နိုင်တယ်ဆိုရင် စီးပွားရေးအာမခံချက်နှင့် လွတ်လပ်တဲ့ဘဝဆိုတဲ့ အကြီးအကျယ်တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းမှုနှင့် အလွယ်တကူဆုံစည်းရမှာပဲ ထင်ပါတယ်လေ။

ဒါပေမယ့် လူအတော်များများက ရှိရင်းစွဲလုပ်ငန်း ကဏ္ဍမှာ တရားသေစိတ်ဓာတ်နှင့် ပေတေတွယ်ကပ်နေတတ်ကြတာမို့ အကူးအပြောင်းလုပ်ဖို့ ခက်နေကြတာ တွေ့ရပါတယ်။



အာပဲပြောပြော B နှင့် I လုပ်ငန်းက ဖြစ်စဉ်တွေကိုကြည့်ပြီး လူအချို့ဟာ အလုပ်ကိုအပန်းတကြီးမလုပ်ရဘဲ ဝင်ငွေတွေ သောက်သောက်လဲရရုံမက တခြားသူ တွေထက် အခွန်ထမ်းဆောင်ရတာလျော့နည်းပြီး စီးပွားရေးအာမခံချက်တွေ ပိုခံစားရတာ ကိုတော့ ခင်ဗျား အဖြေရှာနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဒီအဖြေကလည်း ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေး။ ဘယ်ခွင်ဘယ်လုပ်ငန်းမှာ ဘယ်အချိန်ဝင် လုပ်ရမယ်ဆိုတာ နားလည်ရုံလေးပါပဲ။

လွတ် မြောက်ရေး လမ်းညွှန်

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဝင်ငွေလုပ်ငန်း ၄ ကွက်ကျားပုံစံဟာ စည်းကမ်းဥပဒေတစ်ခု မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီပုံစံဟာ စိတ်ဝင်တစားအသုံးပြုချင်သူတွေအတွက် လမ်းညွှန်ချက်သာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီပုံစံက ကျွန်တော်နှင့် ကင်မ်တို့ကို စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကနေ ရုန်းထွက်ပြီး စီးပွားရေးအာမခံချက်ရအောင်နှင့် နောက်တစ်ဆင့် စီးပွားရေးလွတ်မြောက်မှုရတဲ့အထိ အကျိုးပြုခဲ့တာတော့ အမှန်ပါပဲ။

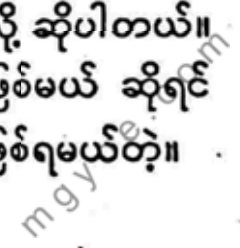
ကျွန်တော်တို့ ဇနီးမောင်နှံအနေနှင့် နေ့တိုင်း မနက်မိုးမလင်းခင် အိပ်ရာထပြီး ငွေအတွက် အားသွန်ခွန်စိုက်အချိန်ကုန်ခံဖို့ အချိန်မရှိတော့ဘူးလေ။

ချမ်းသာသူ များနှင့် သာမန် လူများအကြား ကွာခြားချက်

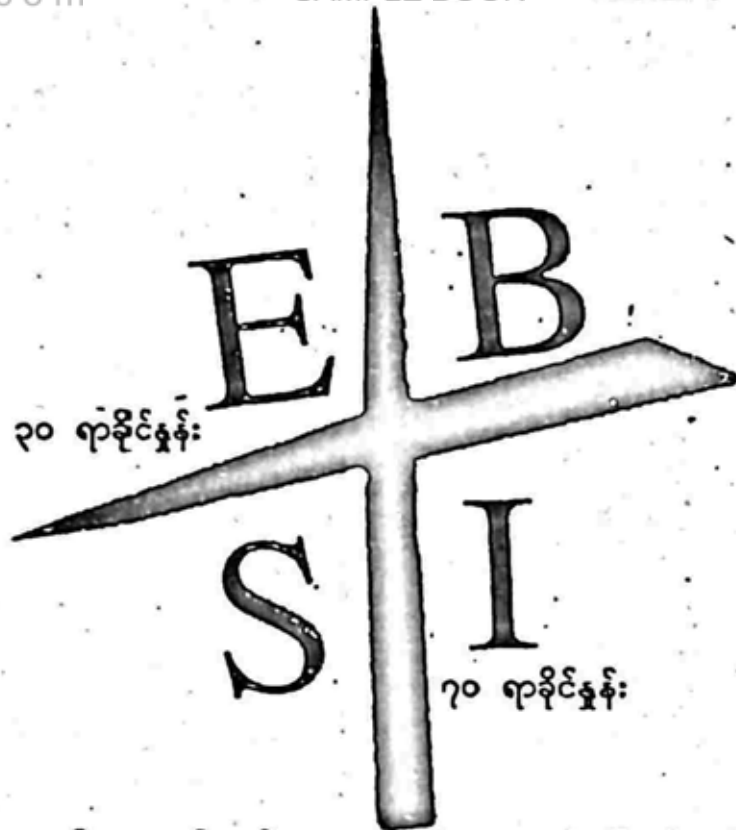
အရင် ၁ နှစ်, ၂ နှစ်လောက်က ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ဖတ်ခဲ့ရတယ်။ ‘အချမ်းသာ ဆုံးလူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု၊ ဒါမှမဟုတ် I အပိုင်းကဏ္ဍက ဝင်ငွေ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း ရရှိကြပြီး E ကဏ္ဍက လုပ်ခလစာအနေနှင့် ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ရကြတယ်’ လို့ ဆိုပါတယ်။

တကယ်လို့ အဲဒီလူတွေဟာ E ဆိုတဲ့ လခစားဝန်ထမ်းတွေ ဖြစ်မယ် ဆိုရင် တောင် သူတို့ပိုင်ကုမ္ပဏီ ကော်ပိုရေးရှင်းတွေမှာ ဝင်လုပ်နေသူတွေ ဖြစ်ရမယ်တဲ့။

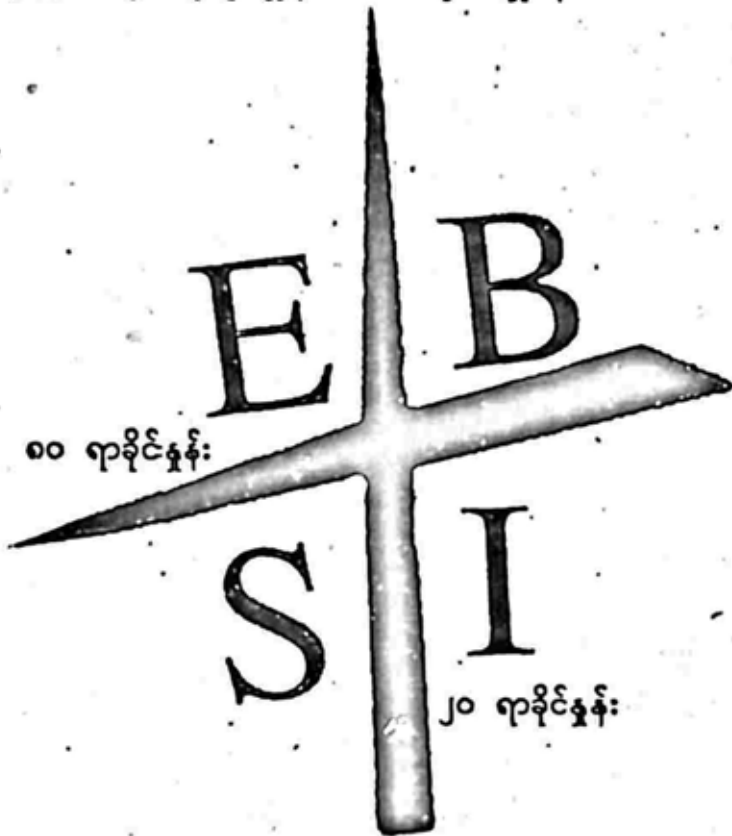
ယိုးကျွတ်အုပ်စိုက်



ဒီတော့ အဲဒီလူစားတွေရဲ့ ဝင်ငွေပုံစံကို ဇယားချကြည့်ရင် ခုလိုတွေ ရမှာပါ။



အဲ...သာမန်လူလတ်တန်းစားတွေနှင့် အောက်ခြေဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ဝင်ငွေ (E သို့မဟုတ် S လုပ်ငန်းများကရတဲ့ လုပ်ခဝင်ငွေ) ကိုကြည့်ရင် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းအထက်မှာရှိပြီး၊ I လုပ်ငန်းက ရငွေက ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းအောက်မှာ ရှိနေပါတယ်။



ပန်းချီပြည်စာအုပ်တိုက်

ချမ်းသာ
မှုနှင့် ကြွယ်ဝမှု
ကွာခြားချက်

‘အခန်း - ၁’မှာ ကျွန်တော်တို့လင်မယားက ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ မိလျံနာခေါ်တဲ့ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေဖြစ်ခဲ့ကြပြီလို့ ရေးခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ၁၉၉၄ ခုနှစ်တိုင်အောင် စီးပွားရေးအရ ချောင်လည်လွတ်မြောက်မှု မရခဲ့သေးပါဘူး။

ချမ်းသာတာနှင့် ကြွယ်ဝတာကြားမှာ ကွာခြားချက်တစ်ခုရှိတာအမှန်ပါပဲ။

၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းတွေက အတော်လေးပိုက်ဆံရအောင် လုပ်ပေးခဲ့ပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပိုက်ဆံတွေပိုရသလောက် အလုပ်လည်း သိပ်မလုပ်ရ တော့ပါဘူး။ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုစနစ်က အသက်ဝင်ပြီးအရှိန်ရလာတာနှင့်အမျှ ကျွန် တော်တို့အနေနှင့် အင်စိုက်အားစိုက်လုပ်ရတာတွေ ပိုနည်းလာပါတယ်။ လူတိုင်းလိုလို မျှော်မှန်းတောင့်တတဲ့ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုတွေ ရခဲ့တယ်ပဲဆိုပါတော့။

အဲဒီအချိန်ထိ လုပ်ငန်းကရတဲ့ဝင်ငွေတွေကို လက်ဆုပ်လက်ကိုင်ပြုနိုင်တဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေအဖြစ်အသွင်ပြောင်းပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ ပိုလုပ်နေတုန်းပါပဲ။ ဒီလိုနှင့် ငွေတွေ အဆက်မပြတ်စီးဝင်နေအောင် မြောင်းသစ် တွေသွယ်ခဲ့သလို ငွေဝင်လမ်းအသစ်တွေ ထပ်ဖောက်ထားလိုက်တာပါပဲ။

နောက်ဆုံးတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လုပ်ငန်း၊ ဝင်ငွေ၊ ပိုင်ဆိုင်မှု၊ ရပိုင်ခွင့်တွေက အလျှံပယ်များပြားလာပြီး နေထိုင်မှုစရိတ်ထက် အဆမတန် ပိုလျှံလာပါတော့တယ်။

ချမ်းသာ
ကြွယ်ဝခြင်း
ရဲ့ အဓိပ္ပာယ်

ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းကို အနက်ဖွင့်မယ်ဆိုရင်တော့-

‘နေ့ပေါင်းများစွာ အလုပ်မလုပ်ဘဲ (ကိုယ့်အိမ်သူအိမ်သားတွေလည်း ပင်ပင် ပန်းပန်း ဘာမျှမလုပ်ရဘဲ ကိုယ့်လူနေမှုအဆင့်အတန်းအလျောက် ရပ်တည်နေနိုင်တာပဲ’ ဖြစ်ပါတယ်။