

ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှ

ငွေ ဝို ဝို ၇ ရှိ ဈေး

နှည်းလမ်း ၅၂၂

BURMESE
CLASSIC



ရွှေကုမ္ပဏီ:ဘာသာပြန်သည်

ပုံနှိပ်မှုတမ်း

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်	၄၀၀၂၁၆၀၃၀၉
မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ်	၄၀၀၂၁၆၀၃၀၉
ထုတ်ဝေသူ	ဒေါ်သင်းသင်းမွန် သင်းစာပေ
	၁၀၊ ရတနာမြိုင်လမ်း၊ လှည်းတန်း၊ ကမာရွတ်။
ပုံနှိပ်သူ	ဦးစံလှမောင် စန္ဒဝင်းပုံနှိပ်တိုက်
	၁၅၄၊ လွတ်လပ်ရေးလမ်း၊ (ဃ)ရပ်ကွက်၊ သင်္ဃန်းကျွန်း။
ထုတ်ဝေသည့်အကြိမ်	ပထမအကြိမ်
စောင်ရေ	၁၀၀၀
တန်ဖိုး	၁၀၀၀ကျပ်
ဖြန့်ချိရေး	ဝေဘူလစာပေ ဖုန်း ၅၇၀၁၆၅၊ ၀၉၅၁၀၇၀၆၄၊ ၇၀၁၉၁၂
မူပိုင်	ဦးဖေသိန်း



ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှ
ငွေပိုမိုရရှိရေးနည်းလမ်း ၅၂ မျိုး
စာရေးဆရာမကြီး
ရွှေကူမေနှင်း ဘာသာပြန်သည်

52- ways
To Make More Money
in
Network Marketing

(The best-selling Author Brings
to you-the five Aces of Success)

By
Daid Goh

(ကမ္ဘာကျော် Network Marketing ပညာရှင်)

ရွှေကူမေနှင်း ၃၃၀
ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှ ငွေပိုမိုရရှိရေးနည်းလမ်း ၅၂မျိုး/
ရွှေကူမေနှင်း။
-ရန်ကုန်
သင်းစာပေ၊ ၂၀၀၉။
၁၁၀ - စာ ၁၃ X ၁၈ စင်တီ။
(၁) ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှ ငွေပိုမိုရရှိရေးနည်းလမ်း ၅၂မျိုး

System ဝင် Smart Networker ဖြစ်လာစေဖို့

------(မှ) ဦး/ဒေါ်-----

Code No-----အတွက် (နည်းပညာပေးလက်ဆောင်)

()

(upline)-----

code -----

ကွန်ရက်ဈေးကွက် (Network Marketing) မှ
 ငွေပိုမိုရရှိနိုင်သည့်ပွဲတွေ့နည်းလမ်း ၅၂ မျိုး



(ရွှေကူမေနှင်း) ဘာသာပြန်သည်။

ဦးဗေဒိန်း

(System Leader)

ရှမ်းမောမြေ (Network Marketing Group) မှစီစဉ်သည်။

စီစဉ်သူအမှာစကား

ကုမ္ပဏီပိုင်၊ ထုတ်ကုန်ပိုင်၊ ဆုကြေးစနစ်ပိုင်၊ management ပိုင်၊ အားနည်းချက်တို့ကြောင့် ပြောသလို၊ ဟောသလို၊ Polishing လုပ်သလို ငွေ တကယ်မရဘဲ လေပဲရတဲ့ Net work marketing နဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ရ မိတ်ဆွေတွေ Member တွေပိုင်းမှာ

လုပ်ကိုင်ပုံ နည်းစနစ်တွေ စနစ်ဟကျသင်ယူနိုင်ခဲ့ခြင်းမရှိလို့ ပိုမိုကောင်းမွန် တဲ့ နည်းစဉ်တွေကို မရရှိခဲ့ကြလို့ Net work ငွေတွင်းသစ်ကြီးမှ High Incom မရရှိခဲ့ကြတဲ့ မိတ်ဆွေတွေအတွက်

Michael Ho (chairman) Nova Sarte International Australia က ဒီစာအုပ်ကို ဒီလိုထောက်ခံချက် ပေးထားပါတယ်။

There are many MLM Books which claim to be the Universal Panacer for MLM'ers. 52 ways to make more money in Network marketing make no such claim, but is one of the best MLM tools currently Available.

ဒီစာအုပ်မှာ စာရေးသူ David Goh ဟာ (Key Point) လေးတွေကို လိုတိုရှင်း ဖတ်ရှုရလွယ်ကူပျော်အောင် တကယ့်စမ်းသပ်ကျင့်သုံးရာက လေးလေး စားစား ကျင့်သုံးလာကြအောင် ကမ္ဘာကျော် MLM ပညာရှင်တစ်ဦးအဖြစ် လမ်းညွှန်ပေးထားတာဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်က မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံးရှိ Net Worker တွေကို High Incom (Residual) ပဒေသာပင် ဝင်ငွေကောင်း တကယ့်ရနေတဲ့သူအဖြစ် သိန်းသန်းမက ဦးရေ ပေါ်ထွက်လာစေချင်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ဒီစာအုပ်ကောင်းလေးကို စီစဉ် ဘာသာပြန် မျှဝေလိုက်ရတာပါ။

(ဖေသိန်း) system leader
(ရှမ်းမောမြေ)

ဂျာနယ်ဖော်ပြခံ M.L.M နှင့် M.L.M ဝစ်ဝစ်တို့အနေအထား

ရဲမရှိတော့ သူခိုး၊ လူဆိုး၊ ဓားပြ ထသလိုမျိုး မြန်မာနိုင်ငံမှာ D.S.A လို့ခေါ်တဲ့ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲမယ့် Direct Selling Association မရှိတာရယ်။ Fair Trade Law မရှိတာရယ်ကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံက M.L.M ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အတုအယောင်၊ အလိမ်အညာ၊ ပီရမစ် ကုမ္ပဏီတွေ ခါတော်မီ ပေါ်လာတဲ့အတွက် ဂျာနယ်တွေက မမှန်မကန်၊ အတုအယောင်၊ အလိမ်အညာ အယောင်ဆောင် ကုမ္ပဏီတွေက လူထုတွေကို အခွင့်အရေး ဘမ်းပြုပြီး အငိုက်ဖမ်းခံရဖို့ ကန့်ကွက် ရှုတ်ချလာနေတာ တွေကြုံရမှာဖြစ်ပါတယ်။

M.L.M စီးပွားရေးဟာ လူအများစုကို အလွန်ဆွဲဆောင်နိုင်အားကောင်းတဲ့ လူထုတွေကိုယ်တိုင် အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ပါဝင်ပြီး ဝိုင်းသုံး၊ ဝိုင်းရောင်း၊ ဝိုင်းပြီး စီးပွားရှာကြတဲ့ ခေတ်သစ် လူထုလူမှုစီးပွားရေး စုပေါင်းအားထုတ်မှုတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်း ၂၁ ရာစုသစ် အကြို ဆန်းသစ်လာတဲ့ သမဝါယမ ရောင်းဝယ်ရေးနည်းစနစ်တစ်ရပ် ဖြစ်လာနေပါတယ်။

ဒီစနစ်ဟာ တစ်ဦးချင်း ဝင်ငွေမြင့်မားလာရေး၊ ကိုယ်ရေကိုယ်သွေး တက်လာရေး၊ အကောင်းမြင်၊ အပြုစိတ်၊ အတက်စိတ်၊ စုပေါင်းလုပ်ကိုင်တဲ့စိတ် ထွန်းကားရေး၊ ဆင်းရဲမှုလျော့ချရေး၊ ဝင်ငွေနည်း မိသားစုမှ ဝင်ငွေကောင်း၊ မိသားစုများစွာ ပေါ်ပေါက်ရေး၊ အလုပ်လက်မဲ့ လျော့နည်းကျဆင်းရေး၊ လူထု ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုတွင် လူထုတို့ကိုယ်တိုင် တက်ကြွစွာ ပါဝင်လာရေး၊ ကျေးလက်စီးပွားရေး တိုးတက်ရေးတို့ကို တစ်ဖက်တစ်လမ်းက အရှိန်အဟုန် ကောင်းစွာ အကျိုးပြုလျက်ရှိနေပါတယ်။

ဤစနစ်မှာ ဆင့်ပွားသင်္ချာနည်းစဉ် စည်းမျဉ်းများကို အခြေခံထားပြီး ဆင့်ပွားအင်အား စုဆောင်းခြင်း၊ ဆင့်ပွားရောင်းအား ဖြစ်ပေါ်စေခြင်း၊ ဆင့်ပွား ဆုကြေးခံစားစေခြင်း (Residual Income) ပင်ဖြစ်ပါတယ်။ အခြေခံ လူထု အများစု ရှိနေကြသော (မဝရေစာဝင်ငွေ) ပုံမှန်ဝင်ငွေ Linear Income ရရှိသူ များစွာကို (သန်းကြွယ်သူဌေးအဆင့်ဝင်ငွေ) ပဒေသာပင် ဝင်ငွေ Residual Income ရရှိစေတဲ့ နှစ်လတ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ လုပ်ကိုင်ရတဲ့ စီးပွားရေးပုံစံသစ် တစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။

မည်သူမဆို ကျား/မ မရွေး၊ အသက်အရွယ်မရွေး၊ လူမျိုးဘာသာမရွေး အင်တာဗျူးဖြေစရာမလိုဘဲ မိမိဆန္ဒအလျောက် Part time Business (Dual Business တွဲဖက်အရံလုပ်ငန်း) အဖြစ် ပါဝင်လှုပ်ရှားနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးဖြစ်ပါ တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းကို အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအဆင့် ကျွမ်းကျင်ဖို့ အခြေ



မာတိကာ

သင်ကြားနိုင်ပြီး လုပ်ရင်းသင်၊ သင်ရင်းလုပ်သွားနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ ပင်စင်ယူကာနီး ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ မိမိလက်ရှိဘဝမှ မိသားစုဘဝ လုံခြုံမှုရှိတဲ့ ဘဝသို့ အလေးအနက်ထား ကူးပြောင်းသွားလိုသူတွေ၊ ပညာရှင်၊ ပညာသည်၊ လူလတ် တန်းစားအဆင့် တက်လှမ်းနိုင်မှု ခိုင်မာလိုသူတွေ၊ နောက်ဆုံး အခြေခံလူတန်းစား တောင်သူတွေ ပါဝင်လှုပ်ရှားနိုင်တဲ့ ၂၁ ရာစုသစ်ရဲ့ စီးပွားရေးပတ်ဝန်းကျင်သစ် တစ်ရပ်ပါ။

ဒီစနစ်က သန်းကြွယ်သူဌေးပေါင်းများစွာ လက်တွေ့မွေးထုတ်ပေးနိုင်တာ ရယ်၊ ကမ္ဘာကျော်သူဌေးကြီး၊ ပညာရှင်ကြီးတွေက လေးလေးနက်နက် ထောက်ခံချက်ပေးထားတာတွေကြောင့် တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ လူထုကြား၊ မျိုးဆက်သစ်တွေကြားမှာ အထူးရေပန်းစားလာနေပါတယ်။

ဒီစနစ်ဟာ ခေတ်သစ်မှာ လူထုကို အဆွဲဆောင်နိုင်ဆုံး ခေတ်ပေါ်စီးပွားရေး စနစ် ဖြစ်လာနေတော့ မသမာသူတွေဟာ ဥပဒေတွေ၊ စည်းမျဉ်းတွေ၊ ကြီးကြပ် ကွပ်ကဲမှုပေးတဲ့ နိုင်ငံတကာအဖွဲ့အစည်းမရှိတဲ့ နိုင်ငံတွေမှာ အခွင့်ကောင်းရယူပြီး အတုအယောင်၊ အလိမ်အညာ နည်းစနစ်တွေနဲ့ M.L.M လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်း အယောင်ဆောင်ပြီး M.L.M စစ်စစ်ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ကွာဟနေကြသေးတဲ့ လူထုတွေကို အခွင့်အလမ်း ဘမ်းပြုပြီး အငိုက်ဖမ်းလာလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူထုများအနေနဲ့ M.L.M အခွင့်အလမ်းတစ်ခုနှင့် မိတ်ဆက်ခံလာရရင် M.L.M နည်းစနစ် တကယ့်ကျွမ်းကျင်၊ ဝါရင့်သူများ၏ အကြံပေးချက်ကို ယူပြီးမှသာ ဆောင်ရွက်ကြစို့ အထူးသတိပေးစကား ပြောကြားလိုပါသည်။ ထိုနည်းတူ M.L.M အတုအယောင် မမှန်မကန်လုပ်ငန်းတမျိုးကြောင့် မှန်မှန်ကန်ကန် M.L.M စနစ် ဖော်ဆောင်နေကြသော ပုဂ္ဂိုလ်၊ အဖွဲ့အစည်းတမျိုးကို ရမ်းပြီး လူလိမ်လူညာများ အဖွဲ့အစည်းများဖြင့် ဝေဖန်မစော၊ စစ်ကြောဆန်းစစ်ပေးကြစို့ အနူးအညွတ် မေတ္တာရပ်ခံအပ်ပါကြောင်း.....

အခွင့်အလမ်း ဘမ်းပြုပြီး အငိုက်ဖမ်းတဲ့ အကျင့်အကြံတွေ ဖျောက်ကြပါ။ လူလှခြင်း၊ ငွေရှုပ်ခြင်း၊ မျိုးကိုရှောင်ရှားပြီး မှန်ကန်သော Networkers, Smart Networkers ဖြစ်အောင် ကျင့်ကြံပြီး လူထုယုံကြည်မှုကို ရယူထိန်းသိမ်းကြပါ။

အားလုံးကိုလေးစားစွာဖြင့်
ဖေသိန်း (System Leader)
ရှမ်းမောမြေ
(M.L.M Business Researcher & Developer)
ဖုန်း ၀၉၅၁၀-၇၀၆၄၊ အိမ်ဖုန်း ၇၀၁၉၁၂

၁။ စီစဉ်သူအမှာစကား	
၂။ ဂျာနယ်ဖော်ပြခံ M. L.M နှင့် M. L. M စစ်စစ်တို့အနေအထား	
၃။ စာရေးသူအမှာ	၁
၄။ လွတ်လပ်စွာရေးချယ်ခွင့်	၃
၅။ ဖဲထုပ်ထဲမှ အကောင်းဆုံးဖဲငါးချပ်	၅
၆။ အကောင်းဆုံးအခွင့်အလမ်း	၁၆
၇။ နည်းလမ်း ၁ - ကုန်ပစ္စည်း	၁၇
၈။ နည်းလမ်း ၂ - လုံးလုံးလျားလျားမြှုပ်နှံလိုက်ခြင်း	၁၉
၉။ နည်းလမ်း ၃ - သင့်ကိုသင် အရင်ရောင်းပါ	၂၁
၁၀။ နည်းလမ်း ၄ - သင့်အချိန်၏ ၉၀%	၂၃
၁၁။ နည်းလမ်း ၅ - တစ်ဦးချင်းတွေ့ဆုံတင်ပြခြင်း	၂၅
၁၂။ နည်းလမ်း ၆ - လူတိုင်းသိပါစေ	၂၇
၁၃။ နည်းလမ်း ၇ - လူတွေကိုနားလည်ခြင်း	၂၉
၁၄။ နည်းလမ်း ၈ - သင့်ကြိုးပမ်းမှုကို ပုံတူပွားခြင်း	၃၁
၁၅။ နည်းလမ်း ၉ - အောင်မြင်ရေး၏ R သုံးလုံး	၃၃
၁၆။ နည်းလမ်း ၁၀ - ချီးကျူးပါ	၃၅
၁၇။ နည်းလမ်း ၁၁ - ပေါင်းသင်းပါ၊ ဆက်ဆံပါ	၃၇
၁၈။ နည်းလမ်း ၁၂ - ရွှေအိုးရရှိရေးစိတ်ရှည်ခြင်း	၃၉
၁၉။ နည်းလမ်း ၁၃ - နမူနာပြု၍ခေါင်းဆောင်မှု	၄၀
၂၀။ နည်းလမ်း ၁၄ - ကေ၊ အိုင်၊ အက်စ်၊ အက်စ်	၄၃
၂၁။ နည်းလမ်း ၁၅ - အဆက်အသွယ်မပြတ်အောင်နေပါ	၄၄
၂၂။ နည်းလမ်း ၁၆ - မူလအတိုင်းဖြစ်ပါစေ	၄၆
၂၃။ နည်းလမ်း ၁၇ - နားထောင်ပါ၊ နားထောင်ပါ၊ နားထောင်ပါ	၄၈
၂၄။ နည်းလမ်း ၁၈ - အပြစ်တင်မှုကို အမြန်အရေးယူပါ	၅၀
၂၅။ နည်းလမ်း ၁၉ - ဖြန့်ဖြူးသူများနှင့် ဖောက်သည်များအတွက်	၅၁
၂၆။ နည်းလမ်း ၂၀ - ဖောက်သည်များထံမှ လမ်းညွှန်မှုများ	၅၃
၂၇။ နည်းလမ်း ၂၁ - အစည်းအဝေးသို့လူများများလာစေသောနည်း	၅၅
၂၈။ နည်းလမ်း ၂၂ - စိတ်ဝင်စားအောင် ပြုလုပ်နည်း	၅၇
၂၉။ နည်းလမ်း ၂၃ - သူတို့ကြားချင်တာကို ပြောပါ	၅၈

၃၀။ နည်းလမ်း ၂၄	- အမြန်ရထားထက်အမြန်ပိုပေးပါ	၆၀
၃၁။ နည်းလမ်း ၂၅	- သင့်ယုံကြည်ချက်	၆၂
၃၂။ နည်းလမ်း ၂၆	- ရိုးသားစွာချီးကျူးခြင်း	၆၃
၃၃။ နည်းလမ်း ၂၇	- 'နီး'ဆိုတာ နောက်ဆုံးအဖြေမဟုတ်	၆၅
၃၄။ နည်းလမ်း ၂၈	- D. F. Y. C နှင့် D. L. Y. C. F. Y	၆၆
၃၅။ နည်းလမ်း ၂၉	- စိတ်ပါလက်ပါပြောပါ	၆၈
၃၆။ နည်းလမ်း ၃၀	- သင်၏ထိပ်ဆုံးဦးစားပေးမှု	၆၉
၃၇။ နည်းလမ်း ၃၁	- သင့်ကိုယ်ပိုင်စိတ်ကူးရှိရမယ်	၇၁
၃၈။ နည်းလမ်း ၃၂	- နိမ့်ချပါ	၇၃
၄၃။ နည်းလမ်း ၃၃	- လိုအပ်ချက်များအတွက် အကျိုးကျေးဇူးများ	၇၅
၄၀။ နည်းလမ်း ၃၄	- စည်းရုံးမိပါစေ	၇၇
၄၁။ နည်းလမ်း ၃၅	- ပထမတန်းစားဖြစ်အောင်	၇၈
၄၂။ နည်းလမ်း ၃၆	- အလင်းနှင့်အသံ၏ အရေးပါမှု	၈၀
၄၃။ နည်းလမ်း ၃၇	- ၂၄ နာရီအတွင်းလုပ်ပါ	၈၂
၄၄။ နည်းလမ်း ၃၈	- လိုအပ်တာဘာမဆိုလုပ်ပါ	၈၃
၄၅။ နည်းလမ်း ၃၉	- အသုံးစရိတ်တွေလျှော့ပါ	၈၅
၄၆။ နည်းလမ်း ၄၀	- မကောင်းပြောခြင်းသည် ၁၀၀% ပြန်သည်	၈၇
၄၇။ နည်းလမ်း ၄၁	- တစ်ကမ္ဘာလုံးဖြန့်ဖို့ စဉ်းစားပါ	၈၉
၄၈။ နည်းလမ်း ၄၂	- ဂုဏ်သတင်းရှိသောခန်းမ	၉၀
၄၉။ နည်းလမ်း ၄၃	- သင့်အမြတ်ကို ပြန်ထွန်ယက်ပါ	၉၂
၅၀။ နည်းလမ်း ၄၄	- မျှော်လင့်ချက်တည်ဆောက်ပေးသူဖြစ်ပါစေ	၉၃
၅၁။ နည်းလမ်း ၄၅	- သင့်ကိုသင်ဆုချီးမြှင့်ပါ	၉၅
၅၂။ နည်းလမ်း ၄၆	- အလုပ်ထဲမှာပျော်ရွှင်ပါ	၉၇
၅၃။ နည်းလမ်း ၄၇	- သင့်ကိုသင်စိန်ခေါ်ပါ	၉၉
၅၄။ နည်းလမ်း ၄၈	- ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်အာမခံချက်	၁၀၁
၅၅။ နည်းလမ်း ၄၉	- အပျော်ကျင်ပေတဲ့ပွဲမှာ လုပ်ငန်းကဒီမသုံးပါနဲ့	၁၀၄
၅၆။ နည်းလမ်း ၅၀	- နင်းဘောလုံးဘဏ်စာရင်းဖွင့်ပါ	၁၀၆
၅၇။ နည်းလမ်း ၅၁	- ကုမ္ပဏီနိုင်ငံရေးနဲ့မပတ်သက်ပါနဲ့	၁၀၈
၅၈။ နည်းလမ်း ၅၂	- နက်ဖြန်ဆိုတာမရှိဘူး	၁၁၀



နိဒါန်း

စာရေးသူအမှာ

ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှ ငွေပိုရရှိရေးနည်းလမ်း ၅၂ မျိုး စာအုပ်ကို ကျွန်တော် စတင်ရေးသားချိန်မှာ ၁၉၈၉ ခုနှစ် အကုန်လောက်ကဖြစ်ပါသည်။ ဤစာအုပ်ကို ရေးသားနိုင်ခဲ့ခြင်းမှာ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုကျော် အချိန်အတွင်း၊ ကုန်ဖြန့်ချိရောင်းချသူများကို နားလည်ရန်ကြိုးစားခဲ့၊ သင်တန်းပေးခဲ့ဖြစ်၏။

ထိုစာလက်ရေးမူကို အစမှအဆုံး ရေးသားရာ အချိန် ၆ လ လုံးလုံး ကြာခဲ့သည်။ ရေးခါစတွင် လက်ပံတော့ပုံ ကွန်ပျူတာကိုမသုံးဘဲ စာမူတစ်ခုလုံးကို လက်ရေးနှင့်သာရေးခဲ့၏။ ဘယ်နေရာသွားသွား ဤစာမူကြီးကို မိမိနှင့် တစ်ပါတည်း ယူဆောင်သွားခဲ့သည်။ နောက်ဆုံး အပြီးသတ်ပြီးသောအခါ တည်းဖြတ်ပေးပါရန် တာဝန်ပေးထားရှိသော မစ္စတာ တန်ဟိုင်း လက်သို့ အပ်လိုက်သည်။

ထိုသို့ စာမူကြီး ပေးအပ်ပြီးရက်အနည်းငယ်အတွင်းမှာပင် မစ္စတာတန်ဟိုင်း နှလုံးရောဂါ ရုတ်တရက် တိုက်ခိုက်ခံရ၍ ကွယ်လွန်သွားပါသည်။ ကျွန်တော့် လက်ရေးစာမူကြီးလည်း ပျောက်ဆုံးခဲ့ပါတော့၏။ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲ မကျေမနပ် ဖြစ်ပြီး အားပျက်သွားရကာ ဤ ၅၂မျိုးကို ဘေးဖယ်ထားခဲ့လေ၏။ ယနေ့ ရပ်ထဲရွာထဲရှိ စာအုပ်ဆိုင်တွင် တွေ့မြင်နေရသော အချို့စာအုပ်များကိုသာ ရေးနေခဲ့သည်။

၁၉၉၃ခု ဒီဇင်ဘာတွင် သြစတေးလျနိုင်ငံ၊ ဆစ်ဒနီမြို့၌ ဆွေးနွေးပွဲများ ပြုလုပ်ပြီးအပြန်မှာ မိတ်ဆွေဖြစ်သော ရောဘတ်ဟူးဘတ်က ယခင် ၅၂မျိုးကို ပြန်ရေးရန် တိုက်တွန်း၏ ။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော်လည်း ညညများမှာ သန်းခေါင်ယံမီးဖြင့် ရေးခဲ့သည်။ တစ်ရက်ပြီးတစ်ရက် ။ စာမျက်နှာ၆၀ကျော်ခဲ့ပြီ။ ၅၂ မျိုးထဲမှ ၃၀ လောက်ပြီးခဲ့ပြီ။ တွေးတောရခြင်း၊ ဖွဲ့နာဘဲ နှင့်ကြိုးစား ရခြင်းတို့ကို ရင်းနှီးခဲ့ရသည်။ သို့သော် ထိုလက်ရေးမူ ပျောက်ဆုံးပြန်သည်။ ကျွန်တော်မှာ ပိတ္တမရှိ၊ ဂရုစိုက်မှုကင်းမဲ့သော မိမိအပြစ်ကြောင့် စိတ်ပျက်ရုံမက ကွန်ပျူတာ သုံးခဲ့ရမှန်းမသိခဲ့ခြင်းကိုလည်း ဒေါသဖြစ်ရသည်။ ကျွန်တော့်ဇနီး 'ဂျူးဒီ' ကလည်းစိတ်မကောင်းဖြစ်၏ ။ မကူညီနိုင်ချေ။ ကျွန်တော့်ကို ဖက်ပြီး

ကိစ္စမရှိပါဘူးကွယ်' ဟု အားပေးရုံသာ တတ်နိုင်ခဲ့လေသည်။

ကျွန်တော်သည် ထိုအကြောင်းကို စကားပင်စပ်၍ မပြောချင်တော့ပါ။ လုပ်နေကျ အလုပ်များ ဖြစ်သော ဖောက်သည်များနှင့်တွေ့ခြင်း စသည်တို့ကို လုပ်နေခဲ့၏။ 'ဥပုယိုး' ကို တစ်ခါတစ်ခါ ပြန်ရေးချင်စိတ်ပေါ်သော်လည်း အရင်က မကျေနပ်စိတ်များက မရေးဖြစ်အောင်တားခဲ့၏။

တစ်ရက်တွင် 'အကောင်းမြင် တွေးခြင်း၏ပါဝါ' စာအုပ်ရေးသူ ဒေါက်တာ နော်မင်ဇင်ဆင် ပေးလ်ကွယ်လွန်ခဲ့သည်။ လူသားတို့ ကောင်းကျိုးကို သယ်ပိုးခဲ့သောလူကား မရှိတော့ပေ။ သို့သော် သူရေးခဲ့ သည့် စာအုပ်များကား ကျန်ရစ်ခဲ့၏ ဟုကျွန်တော်တွေ့မိ၏။ ဒေါက်တာပေးလ်သည်လည်း အခြားလူများ လိုပင် စိတ်ပျက်စရာများ တွေ့ခဲ့မည်ဖြစ်သည်။ ထိုစာအုပ်ကို မထုတ်ဝေမီက ထုတ်ဝေသူ အများအပြားက ပင် ထိုစာမူကို ပယ်ခဲ့ကြကြောင်း သိခဲ့ရသည်။ သူသည် စိတ် အကြီးအကျယ်ပျက်ပြီး စာမူကို အမှိုက်ခြင်းထဲပစ်ထည့်ခဲ့သည်။ သို့သော် သူ့ဇနီး 'ရည်' က ကောက်ယူကာ တည်းဖြတ်ခဲ့သည်။ သို့ဖြင့် ဒေါက်တာ ပေးလ်၏စာများ စတင်ပေါ်ထွက်ခဲ့ပေသည်။

အထက်ပါ သင်ခန်းစာအရ ကျွန်တော်သည် သတ္တိပြန်မွေးကာ လက်ပံတော့ပုံ ကွန်ပျူတာဖြင့် ရေးပါတော့သည်။ ဤအကြိမ်တွင်မူ မည်သူမျှ တား၍မရတော့ချေ။ 'ဥပုယိုး' ကို ထုတ်ဝေဖြစ်ရမည်ဟု အတိအကျ သေချာအောင် လုပ်ချင်သည်။ ဒေါက်တာပေးလ်၏ 'အကောင်းမြင်တွေးခြင်း' က ကျွန်တော့်ကို အလုပ်လုပ်စေခဲ့၏။ ထိုကြောင့်ပင် မိတ်ဆွေသည် ဤစာအုပ်ကို ဖတ်နေရခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ဒေးဗစ်ကိုး

လွတ်လပ်စွာရွေးချယ်ခွင့်

ကမ္ဘာပေါ်မှာ မရေမတွက်နိုင်တဲ့ ဝေလေလေလူတွေ ရှိနေတယ်။ သူတို့မှာ အခုထက်ကောင်းတဲ့ ဘဝကို ရအောင် လုပ်နိုင်တဲ့ အရည်အသွေးတွေ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီတိမ်မြုပ်နေတဲ့ အလားအလာကို သူတို့ကိုယ်တိုင် မသိကြရှာပါဘူး။ အဲသလို အလားအလာကို နားလည်ပြီး အသုံးချတတ်တဲ့လူတွေလည်း အများကြီး ရှိပါတယ်။ အဲဒီလူတွေဟာ 'ကွန်ရက်ဈေးကွက်စီးပွားရေး' ကတစ်ဆင့် အဓိပ္ပာယ်ရှိတဲ့ သူတို့ဘဝတွေကို တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

ကွန်ရက်ဈေးကွက်စီးပွားရေးဆိုတာ ကမ္ဘာပေါ်မှာခေတ်စားတဲ့လုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး အထူးသဖြင့် မလေးရှားမှာ ကြီးထွားအောင်မြင်နေတာပါ။ ဒီကနေ့ မလေးလူမျိုး တွေဟာ ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ သူတို့ရဲ့ ထိုက်တန်မှုကို ကောင်းကောင်း သဘောပေါက်နေကြတယ်။ မလေးအများစုဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲကို ရဲ့ဝံ့စွာ ဝင်ရောက်ပြီး အောင်မြင်နေကြတယ်။ ကွန်ရက် ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီတွေဟာ ကုန်ပစ္စည်း ဖြန့်ဖြူးသူတွေကို ပိုပြီး အလုပ်လုပ်ချင်အောင် (System) စနစ်ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။ ခြေလှမ်းတစ်ဆင့်ချင်း တောက်ပြောင်စေခဲ့တယ်။ စွန့်စားမှုအသစ်တွေကို ရဲရဲဝံ့ဝံ့ စတင်နိုင်စေခဲ့တယ်။

ပညာလေး နည်းနည်းသာတတ်တဲ့ ကြက်ပေါင်စေး ခံသူတစ်ဦးဟာ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ အရေးပါတဲ့ စွမ်းဆောင်သူဖြစ်လာခဲ့ပါပြီ။ ကြီးမားတဲ့ လေးစားမှုကို ခံယူနေရပြီ။ မော်တော်ကား စက်ပြင်ဆရာ တစ်ယောက်ဟာလည်း အရင်က မနက် ဓနာရီက ည ဓနာရီအထိ အလုပ်လုပ်ရတယ်။ သူ့အဝတ်တွေက စက်ဆီတွေပေလို့။ အခု

ကွန်ရက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းထဲ ဝင်လိုက်တာ ကားအောက်မှာဝပ်ပြီး ညစ်ပတ်ပေရေတဲ့ဘဝ မဟုတ်တော့ဘူး။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ စွမ်းဆောင်ရင်တစ်ယောက်အဖြစ် ဒေါ်လာသိန်း၅၀တန် အိမ်မှာနေပြီ နှစ်စဉ် ဒေါ်လာ ၂၅ သိန်းဝင်ငွေ ရနေပါပြီ။

အရင်က လစာ ဒေါ်လာ ၃၀၀ သာရတဲ့ အပ်ချုပ်ဆိုင် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် ဟာလည်း ကွန်ရက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ ဂုဏ်ယူဝင်ကြားစွာ လျှောက်လှမ်းနေပါပြီ။ ဒါတွေဟာဘယ်လိုအဓိပ္ပာယ်လဲ။

ရာဘာကြက်ပေါင်စေးခဲတဲ့လူ၊ စက်ပြင်တဲ့လူ၊ အပ်ချုပ်ဆိုင်ကလူ။ ဒီလူသုံးယောက်ဟာ ပညာနည်းနည်းပါးပါးပဲတတ်ပြီး နောက်ခံမတူတဲ့ နေရာက လာကြသူတွေဖြစ်ပေမယ့် သူတို့ဟာ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ အမြင်တွေရခဲ့ကြတယ်။ ရွေးချယ်မှုအသစ်ကို လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ သူတို့ဘဝမှာ အောင်မြင်နေတွေ ရလာခဲ့ကြတယ်။

ကွန်ရက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ဝင်ငွေနည်းပါးသူများအတွက်သာ ဖြစ်တယ်လို့ ထင်ရင်တင်ပြပါမယ်။ ဆရာဝန်တွေ စာရင်းအင်းအရာရှိတွေ ရှေ့နေကြီးတွေ ဗိသုကာတွေ အများအပြားဟာ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီတွေမှာ လာရောက်လုပ်ကိုင်နေကြပါပြီ။ သူတို့ကိုယ်တိုင်က ရွေးချယ်ခဲ့တာပါ။ စွန့်စားမှု တစ်ခု ရဲ့လုပ်ခဲ့ကြတာပါ။ သူတို့ဝင်ငွေ ၂ဆဖြစ်အောင် သူတို့ စိတ်ကူးအိပ်မက် တွေကို အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ကြတာပါ။

ကွန်ရက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းကို အကောင်းတွေချည်းပဲလို့ရေးရင် ကျွန်တော်လိမ်ရာကျပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုကုမ္ပဏီတွေ အများအပြား မလေးရှား ကိုဝင်လာကြပြီး ၆လနဲ့ရပ်သွားတာ၊ တစ်နှစ်နဲ့ချုပ်ငြိမ်းသွားတာတွေ တစ်ပြုံကြီးပါပဲ။ တချို့ဆိုရင် ၃လနဲ့ကုန်ဖြစ်ပြီး နာလန်မထူနိုင်တော့ဘူး။ ဒါဘာကြောင့်လဲဆိုရင် ဒီလုပ်ငန်းကိုချဉ်းကပ်နည်း နားမလည်လို့ပါပဲ။

မလေးရှားက ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီအများအပြားဟာ နိဗ္ဗာန်ဘုံတွေပါ။ မလေးလူမျိုးတွေက အလုပ်ကြိုးစားကြတယ်။ လောဘရှိကြတယ်။ ၁၉၆၀ လွန်ကတည်းက လူနေမှုအဆင့်မြင့်တတ်လာခဲ့ကြတယ်။ ပြည်ပကုမ္ပဏီတွေကို ဒေသခံတွေက ဒုက္ခပေးလို့ အလုပ်မဖြစ်တာလဲရှိပါတယ်။ တချို့ ဖြန့်ဖြူးသူတွေ အရင်းပြုတ်တာလဲရှိပါတယ်။ ဒါတွေဘာကြောင့် ဖြစ်ရလဲဆိုတော့ မလေးရှားရဲ့ တိုက်ရိုက်ရောင်းချရေးအဖွဲ့နဲ့ အစိုးရရဲ့ချုပ်ကိုင်မှုကြောင့်ပါ။

ကျွန်တော်ဟာ ဒီကွန်ရက်အကြောင်း မလေးရှားပြင်ပမှာရော ပြည်တွင်း မှာပါ အထူးစိတ်ဝင်စားစွာ လေ့လာခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်အလုပ်က ဒီကိစ္စတွေကို သုတေသနပြုခွင့်နဲ့ တွေ့ရှိချက်တွေကိုစုပေါင်းပြီး စာအုပ်ရေးဖို့အခွင့်အရေး ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ဟာ ဝင်ငွေနှစ်ဆတိုးချင်ကြတဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူများအတွက် လမ်းညွှန်သဖွယ် ရည်ရွယ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အတော်ဂရုတစိုက် ပြုလုပ်ကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

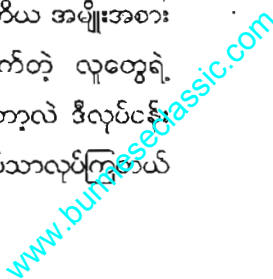


ဖဲထုပ်ထဲမှ အကောင်းဆုံးဖဲ ၅ ချပ်

(အောင်မြင်ရေးအတွက်၊ နည်းလမ်းငါးခု)

ကျွန်တော်ဟာ နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း အသက်မွေးမှုတစ်ခုဖန်တီးခြင်း အကြောင်းဆွေးနွေးပွဲတွေ လုပ်ခဲ့တာမှာ လူပေါင်းများစွာနဲ့ တွေ့ဆုံခဲ့ရပါတယ်။ ဒီအခါ လူတွေထဲမှာကွန်ရက် ဈေးကွက်လုပ်ငန်းလုပ်သူ လူအမျိုးအစား သုံးမျိုးရှိကြောင်း ခိုင်ခိုင်မာမာပြောရပါတယ်။

ပထမအမျိုးအစားက ဒီကုမ္ပဏီမှာ တကယ့်ကို အခွင့်အလမ်းကောင်းတယ် လို့တကယ်ယုံကြည်ပြီး အကျိုးအမြတ်ရဖို့ လာလုပ်တာပါ။ ဒုတိယ အမျိုးအစား ကတော့ သူတို့ကိုဒီလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ ထောက်ခံချက်ပေးလိုက်တဲ့ လူတွေရဲ့ အလိုကျလုပ်ကြရတာဖြစ်ပြီး တတိယ အမျိုးအစားကျပြန်တော့လဲ ဒီလုပ်ငန်း အကြောင်း လူပြောသူပြောများလို့ လုပ်ကြတာပဲဖြစ်တယ်။ လုပ်သာလုပ်ကြတာပဲ



လုပ်ငန်းအကြောင်းဘာမှ ရူးစမ်းလေ့လာခြင်းမပြုကြဘူး။ ဒီလူများဟာအရုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြရတယ်။ ရှုံးတဲ့အခါ တခြားလူတွေကိုအပြစ်တင်ကြတယ်။ သူတို့က လုပ်ငန်းစနစ်ကိုအပြစ်ဖို့တယ်။ ကုမ္ပဏီကိုအပြစ်ဖို့တယ်။ ထုတ်ကုန်တွေကို မကောင်းပြောတယ်။ သူတို့ဆုံးရှုံးခြင်းအပေါ်ပြင်ပသို့ လက်ညှိုးထိုးလို့ရသမျှကို လက်ညှိုးထိုးတော့တာပါပဲ။

ဒီလိုလူမျိုး စာဖတ်သူများလည်း တွေ့ဖူးမှာပါ။ ကျွန်တော်က အဲသလို လူတွေကို အစိမ်းရောင်ဦးချိုများလို့ခေါ်ပါတယ်။ တစ်ခုတော့ရှိပါတယ် အဲဒီ အစိမ်းရောင်ဦးချိုတွေအကုန်လုံး ကျဆုံးသူများ မဟုတ်ကြပါဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ထင်ပေါ်အောင်မြင်လာသူ တချို့တလေတော့ရှိပါတယ်။ (အစိမ်းရောင်ဦးချိုတွေ ထဲမှာ ကျဆုံးသူနဲ့ အောင်မြင်သူကွာခြားချက်ကတော့ လုပ်ငန်းတစ်ခု လုံးအကြောင်းသိမှတ်စရာတွေကိုရယူပြီး အသေအချာစမ်းရှာဖွေမှု ရှိတာနဲ့ မရှိတာပါပဲ။)

နှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းက အဲဒီ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ကျွန်တော်ကို သူတို့လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု တွေကိုဝေဖန်သုံးသပ်ဖို့ နာရီဝက် အစီအစဉ်နဲ့ ငှားရမ်းခဲ့တာပါ။ ဒီအလုပ်လုပ်ခဲ့တဲ့အတွက် သူတို့ဟာဒီအလုပ်မလုပ်ခင် ဒီအလုပ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး မေးခွန်းများစွာမေးဖို့လိုတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သာဓက များစွာနဲ့ သိစေခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က ဒီနာရီဝက်အစီအစဉ်လာတက်သူများကို အကောင်းဆုံးပဲချပ် ၅ ချပ်ရှိကြောင်း တစ်ချပ်စီအကြောင်း မေးခွန်းများမေးဖို့တိုက်တွန်းခဲ့ပါတယ်။ အစီအစဉ်ပေါင်း နှစ်ထောင်ကျော် ဆွေးနွေးညွှန်ကြားခဲ့တာမှာ အမြဲတမ်းအဲဒီ ၆ ၅ ချပ်အကြောင်းပဲပြောပြဖြစ်ခဲ့တာပါ။



အောင်မြင်ရေး၏နည်းလမ်းငါးခု

ပထမနည်း(ပထမပဲချပ်)က ကုမ္ပဏီပါ။

အလုပ်ထဲမဝင်မီ မေးခွန်းတွေကိုဖြေပါ။

ဒီလိုကုမ္ပဏီမျိုးတွေမှာ လူတွေအများကြီး ဒုက္ခရောက်ခဲ့ပြီးပါပြီ။

မလေးရှားမှာ လွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်စုနှစ်များစွာက အစိုးရကနေ ပိတ်ပစ်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို စာဖတ်သူသိမယ်ထင်ပါတယ်။ကုမ္ပဏီနာမည်က 'ဟောလီဒေး မက်ဂျစ်' (Holiday-Magic) ပါ။ နာမည်ကြားရုံနဲ့ ဒီကုမ္ပဏီမှာ ကုန်ဖြန့်ဖြူးသူ လုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့လူတွေ ဒုက္ခရောက်ခဲ့ကြောင်း သတိရကြမှာပါ။ အဲဒီသင်ခန်းစာကြောင့် တချို့လည်း နည်းလမ်းသိသွားခဲ့တယ်။ တချို့လည်း လွယ်လွယ်ကူကူ မေ့ပစ်ကြ တယ်။ ဒီစာအုပ်နဲ့ အဲဒီကိစ္စကို ပြန်ပြီးသိစေချင်ပါတယ်။ အောက်မှာ မေးခွန်းတွေကို လမ်းညွှန်အဖြစ်ဖော်ပြပါမယ်။ တစ်ခုချင်းသေသေချာချာဖတ်ပြီး လေ့လာပါ။ အဲဒါဆိုရင် အဲဒီကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီရဲ့ လက်ထဲက ပိုက်ဆံကို ရယူဖို့ပါပဲ မှတ်ပါ။ ဉာဏ်တော့ကူရမယ်။

မေးခွန်းများ

- ပါဝင်တဲ့ကုမ္ပဏီဒါရိုက်တာတွေက ဘယ်သူတွေလဲ၊ အဆင့်အတန်းရှိလဲလား။
- ကုမ္ပဏီက ဒါရိုက်တာတွေက ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အရည်အချင်း ရှိလဲလား။
- ကုမ္ပဏီရဲ့ မ,တည်ရှိပြီး အရင်းငွေက ဘယ်လောက်ရှိသလဲ။
- ကုမ္ပဏီ စည်းမျဉ်းများမှာ အတိအလင်းပါဝင်မှု ရှိသလား။
- ကုမ္ပဏီရဲ့ 'လားရာ'က ဘယ်လဲ။
- ကုမ္ပဏီမှာ ကူညီနိုင်တဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်ရှိသလား။
- နောက်ပဲတစ်ချပ်က 'ထုတ်ကုန်' ဖြစ်ပါတယ်။

'ဟောလီဒေး မက်ဂျစ်' လို့ခေါ်တဲ့ အစိုးရပိတ်ပစ်ခံရတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ ပြီးတဲ့နောက် ၁၉၈၀ နဲ့ ၁၉၉၀ပြည့်လွန်နှစ်များအတွင်း ထောင်ပေါင်းများစွာသော အဲဒီ ကုမ္ပဏီတွေကို မျက်မြင်ကိုယ်တွေ့ တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေမှာ

တချို့လည်း ထုတ်ကုန်တစ်မျိုးတည်း ထုတ်လုပ်တယ်။ တချို့ကုမ္ပဏီတွေ အောင်မြင်တယ်။ တချို့ကုမ္ပဏီတွေ မအောင်မြင်ဘူး။ ထုတ်လုပ်တဲ့ကုန်တွေ ကလည်း ကျန်းမာရေးအတွက် အစားအစာ၊ အလှကုန်၊ ရေသန့်ပစ္စည်းတွေက စပြီးချက်ပြုတ်စရာတွေ ရေမွှေးအထိအမျိုးစုံတယ်။ လျှော့စျေးဆို့ပြီး အရောင်းမြှင့်တယ်။ လူထုဆွေးနွေးပွဲတွေ လုပ်တယ်။

သာမန်အားဖြင့် လူထုအနေနဲ့ ဒီလိုထုတ်ကုန်တွေကို ရောင်းတဲ့အခါ ကွန်ရက်ဈေးကွက်စနစ်နဲ့ရောင်းရင် ပိုမြန်မြန်ရောင်းရတယ်လို့ ထင်မှတ်ကြတယ်။ ရှေးရိုးရောင်းခြင်းဆိုတာ ဆိုင်ပေါ်တင်ရောင်းတာရယ်၊ လက္ကားပေးတာရယ် တို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းမှန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဖြန့်ဖြူးတဲ့ကွန်ရက်ကို ထိန်းသိမ်း ကွပ်ကဲတဲ့စနစ်နဲ့ ကောင်းမွန်အောင်လုပ်ဆောင်မှုတွေ ခင်းကျင်းဆောင်ရွက်ပေးရ ပါလိမ့်မယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီဆိုတာ ရှေးရိုးရောင်းနည်းထက် ခွန်အားပိုပြီး လိုတာတော့အမှန်ပဲ။ ဒီနေရာမှာ 'ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း' ကို အဆုံးအဖြတ်မပေးခင် ကောင်းကောင်းစူးစမ်း သုတေသနပြုပြီးသားဖြစ်ရမယ်။ အောက်ပါမေးခွန်းတွေ ကို လေ့လာဖြေဆိုကြရအောင်။

- မေးခွန်းများကုမ္ပဏီက အရောင်းမြှင့်နေတဲ့ ပစ္စည်းကို သင်သဘောကျရဲ့လား။
- ပစ္စည်းက အဆင့်မြင့်ပစ္စည်းဟုတ်သလား။ သာမန်ရောင်းတန်း အဆင့်သာရှိတဲ့ ထုတ်ကုန်မျိုးလား။
- သင်ရောင်းမယ့်ပစ္စည်းဟာ ကျန်းမာရေးအတွက် အစားအစာဖြစ်ရင် သက်သေထွက်ချက်တွေက အထောက်အပံ့ဖြစ်ရဲ့လား။
- ဝယ်သူတွေမကြိုက်ရင် ငွေပြန်အမ်းမယ်ဆိုတဲ့ အာမခံချက်ရှိသလား။
- ဝယ်သူတွေ မကျေနပ်လို့ငွေပြန်အမ်းဖို့ပြန်လာတဲ့ ပစ္စည်းဟာ ဘယ်လို အဆင့်ရှိသလဲ။
- ပစ္စည်းကုန်ကြမ်းမူရင်းတွေကို ကောင်းကောင်းသင်သိသလား။

- ဖြန့်ဖြူးသူတွေအတွက် ပစ္စည်းအကြောင်းသင်တန်းဘယ်လောက်ချွဲထွင်ခဲ့သလဲ။
- ဝယ်သူတွေဖက်က ပစ္စည်းပြန်ပေးချင်ရင် ကန့်သတ်ချိန်ထားရှိသလား။
- ပစ္စည်းကဈေးများလွန်းနေလား။
- ပစ္စည်းရဲ့အသွင်အပြင်၊ အရည်အသွေးက ဘာတွေလဲ။ **(Quality controll)** ပုံမှန်ရှိရဲ့လား။
- ပစ္စည်းကိုဝယ်ရင် ဝယ်သူဖက်က ဘာတွေအကျိုးဖြစ်နိုင်သလဲ။
- အခြေခံအားဖြင့်သင်လိုအပ်တာကတော့ သင်ကိုယ်တိုင်က အကောင်းဆုံး ဖောက်သယ်ဖြစ်နေဖို့ပါပဲ။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း အမှန်တကယ် နားလည် နေရပါမယ်။ ပစ္စည်းကိုချစ်ခင်စွဲလန်းအောင် သင်လုပ်နိုင်ရဲ့လား။ သင်ကိုယ်တိုင် က ပစ္စည်းကို ချစ်ခင်စွဲလန်းခြင်းမဖြစ်ရင် ဒါကိုရောင်းဖို့လည်း ခက်ပါလိမ့်မယ်။

တတိယဖဲချပ်ကို ကြည့်ရအောင်

အဲဒါက ဈေးကွက်စီမံချက်ပဲဖြစ်တယ်။

ဒီနေရာမှ သတိထားရမယ့်ကိစ္စတစ်ခုပြောချင်ပါတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလွန်ကောင်းမွန်ပြီးပြည့်စုံတဲ့ ဈေးကွက်စီမံချက်ရှိတယ်လို့ တစ်ယောက်ယောက်ကပြောရင် လုံးဝယုံပါနဲ့။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့အဲသလို ပြီးပြည့်စုံတဲ့စီမံချက်ဆိုတာ တစ်ခုမှမရှိလို့ပါဘဲ။

အရင်တုန်းကတော့ မလေးရှားလူမျိုးတွေကို နိုင်ငံခြားသားတွေက ဈေးကွက်စီမံချက်သည် တစ်ခုတည်းသော ပိုမိုကောင်းမွန်သည့် ဝင်ငွေရရှိရေး နည်းလမ်းဖြစ်ကြောင်း လွှမ်းမိုးပြောဆိုခဲ့ကြတယ်။ တချို့ကိစ္စတွေမှာမှန်ပါတယ်။

မလေးရှားအစိုးရနဲ့ မလေးရှားတိုက်ရိုက်ရောင်းချရေး အဖွဲ့တို့က "ပိရမစ်" လို့ခေါ်တဲ့ ဈေးကွက်စီမံချက်ဟာ တကယ်တော့ ရေတိုကာလအတွက်ပဲ ကောင်းတယ်လို့ နားလည်ခဲ့ကြတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတယ်လို့ ထင်ရပေမယ့် ဒါဟာ စောစောပိုင်းလူများကိုသာ အကျိုးဖြစ်စေခဲ့တယ်။

နောက်မှဝင်လာသူများအတွက်ကတော့ အရှုံးနဲ့နိဂုံးချုပ်ကြရတာပါ။ ပိရမစ် စီမံချက်ရဲ့အဓိပ္ပာယ်က တစ်လအတွင်း ပစ္စည်းပမာဏများစွာလက္ကာသိမ်းပြီး ဝယ်ယူပေးရစေတာမျိုးပါ။

အခုခေတ်မှာ ဘယ်ကုမ္ပဏီမှ ပစ္စည်းတစ်ခုတည်းကို မရောင်းတော့ပါဘူး။ ဖြန့်ဖြူးသူအများအပြားနဲ့ ချိတ်ဆက်ပြီးရောင်းတဲ့စနစ်ပဲလုပ်ကြတယ်။ ဒါဟာ အစိုးရအမြင်မှာလည်း တရားဝင်အလုပ်ဖြစ်တယ်။ အဲဒါက “စိတ်ကူးစိတ်သန်း” ဖြစ်တယ်။ အလုပ်တစ်ခုမဟုတ်ဘူး။ ဒီတော့ဈေးကွက်စီမံချက်ကို သေသေချာချာလေ့လာပြီး ကျကျနနသဘောပေါက်ပြီးဆိုမှ ဝင်လုပ်ပါ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ စီမံချက်တစ်မျိုးစီဖြစ်နေတတ်တယ်။ အစိုးရက အားပေးထောက်ခံနေသရွေ့တော့ အဲဒီစီမံချက်မှာ လက်ဦးစွာလုပ်ဖို့လိုပါတယ်။

မေးခွန်းများ

- ဈေးကွက်စီမံချက်ကို ကုန်သွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနက အားပေးသလား။
- ဈေးကွက်စီမံချက်ကို သင်အမှန်တကယ် နားလည်သလား။
- စီမံချက်ထဲမှာ ဘယ်လောက်အကုန်ခံမယ်လို့ စီမံထားသလဲ။
- ဒီလည်ပတ်မှုအကြောင်းရင်းပြပြီးပြီလား။ သင်လုပ်နိုင်ပါ့မလား။
- စီမံချက်က တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ချိတ်တွဲထားတဲ့စနစ်ဖြစ်သလား။
- ‘ခေါင်းဆောင်မှုဆု’ကို သင်သဘောပေါက်သလား။ အဲဒီအဆင့်အထိ သင် လုပ်နိုင်ပါ့မလား။
- နောက်လမှာ သင့်ရည်မှန်းချက်ပြည့်အောင် မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုရင် သင် အဆင့်ကျဆင်းသွားမလား။ အဆင့်နိမ့်ကျပြောင်းလဲမှု ရှိသလား?

တရုတ်တိုင်ပေအများစုဟာ ဈေးကွက်စီမံချက်ကို ကိုယ့်ဘာသာ လုပ်တတ်ကြတယ်။ ဒီတော့ ဒေသတွင်းအာဏာပိုင်များနဲ့ တိုက်ရိုက် ရောင်းချရေးအဖွဲ့တို့ရဲ့ ထောက်ခံချက်ရအောင် မလုပ်နိုင်ကြဘူး။ သူတို့ စီမံချက်တွေက ‘စက္ကူစီမံကိန်း’ တွေချည်းပဲ စက္ကူပေါ်မှာပဲရေးထားတာ။

လုပ်တော့တစ်မျိုးလုပ်တယ်။ အားလုံးကိုတော့မဆိုလိုပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အများ အားဖြင့် ဒီအတိုင်းပဲ။

စီမံချက်တွေကို ကျကျနနနားလည်အောင်လုပ်ရပါမယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် ဒါဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ အသက်သွေးကြောဖြစ်လို့ပါပဲ။ အရင်တုန်းက ကျွန်တော်လုပ်ခဲ့ရတဲ့ ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီတချို့မှာ အမှုဆောင်အရာရှိတွေဟာ ပြင်ပကလာပြီး မေးခွန်းတွေမေးရင် စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်တတ်ကြတယ်။ ဒါဟာ အောက်ကျနောက်ကျဖြစ်စေတဲ့ ကိစ္စပဲ။ အမှန်တော့ မေးခွန်းတွေမေးတာကို ဝမ်းသာကြရမှာပါ။ နို့မဟုတ်ရင် ဘယ်လိုလုပ်နားလည်မလဲ။

စတုတ္ထပဲချပ်ကတော့ အုပ်ချုပ်စီမံမှုဖြစ်ပါတယ်။

အုပ်ချုပ်စီမံမှုမကောင်းလို့ ညံ့လို့ ကြာရှည်မခံပျက်သွားရတဲ့ ကုမ္ပဏီ တွေ အကြောင်းကြားဖူးကြပါသလား။ ဒါ ရိုးတောင်ရိုးနေပါပြီ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးမှာ စီမံမှုအဖွဲ့ဆိုတာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်ပါတယ်။ အကောင်းဆုံးအဖွဲ့ ဖြစ်ရပါမယ်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းရှေ့တန်းဈေးကွက်မှာ လှုပ်ရှားရသူတွေ ဖြစ် ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အောင်မြင်မှုအများစုဟာ ဒီစီမံခန့်ခွဲသူတွေရဲ့ အခန်းကဏ္ဍနဲ့ ဆောက်ရွက်မှုတွေရဲ့ ထိရောက်မှုတွေကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။

စီမံခန့်ခွဲသူတို့ဟာ အရည်အချင်းပြည့်မီသူဖြစ်ကာ တစ်ချိန်လုံးကြိုး စားနေရမှာပါ။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေကို ထောက်မကူညီနိုင်အောင် လက်ကို အမြဲဆန့်ထုတ်ထားရပါလိမ့်မယ်။ စီမံခန့်ခွဲသူက မကူညီနိုင်လို့ ဖြန့်ဖြူးသူလူ တော်တစ်ယောက်ဆုံးရှုံးခဲ့ရပုံကို ကြားဖူးပါတယ်။ အံ့ဩစရာကောင်းတာက စီမံခန့်ခွဲသူဦးရိတာမှာ တစ်ယောက်မှ မကူညီနိုင်ကြဘူး။ ဖြန့်ဖြူးသူဟာ နောက်ဆုံးအချိန်အထိ အကူအညီမရခဲ့ပါဘူး။ ဒီအခါ ကုမ္ပဏီအပေါ် ယုံကြည်မှုကင်းသွားပြီး အလုပ်ကို ရပ်လိုက်တယ်။ နောက်ဆုပ်ထွက်ခွာသွားပါ တော့တယ်။ **Key Players** နောက်ဆုတ်လိုက်တာဟာ မကြာခင်

ကုမ္ပဏီပျက်စီးခြင်းကြောင့် လက္ခဏာပြည့်စုံတာပါ။

ဒီလိုပုံစံမျိုးဖြစ်ခဲ့တာ အများအပြားသက်သေထုတ်ပြန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အလွန်တော်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူ၊ အရည်အချင်းပြည့်စုံသူနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတဲ့ အခါမှာတော့ အမြဲတမ်းပျော်စရာကောင်းပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင်မလုပ်ရားခင်မှာ အောက်ပါ မေးခွန်းတွေကို စုံစမ်းလေ့လာရပါမယ်။

မေးခွန်းများ

- အဖွဲ့တစ်ခုလုံးအတွက် လုပ်ကိုင်ဖို့ ဝန်ထမ်းလုံလုံလောက်လောက်ရှိသလား။
- ဈေးကွက်မန်နေဂျာက အရည်အချင်းပြည့်ရဲ့လား။ မှတ်တမ်းရှိသလား။ အရမ်းစွမ်းရည်မြင့်မားသူဖြစ်ရမယ်။ အရောင်းမန်နေဂျာကောရှိသလား။
- အုပ်ချုပ်စီမံမှု ညွှန်ကြားတဲ့အမှုဆောင်အရာရှိက အတွေ့အကြုံကောင်းစွာရှိတဲ့ ကျွမ်းကျင်သူလား။
- အုပ်ချုပ်စီမံမှုဝန်ထမ်းက (team)အဖွဲ့တစ်ခုအဖြစ် လုပ်နိုင်စွမ်းရှိသလား။
- အုပ်ချုပ်စီမံမှုက ရည်ရွယ်ချက်တူညီတဲ့ဆီ လုပ်နေသွားကြသလား။
- အုပ်ချုပ်စီမံမှုက လုံလောက်တဲ့စိတ်ဓာတ်နဲ့ လက်တွေ့ထောက်ပံ့ပေးနိုင်သလား။
- အုပ်ချုပ်စီမံမှုက စနစ်တကျချမှတ်ထားတဲ့ အသိအမှတ်ပြု လုပ်ငန်းအထောက်အကူပြု အစီအစဉ်များ လုပ်ပေးနိုင်စွမ်းရှိသလား။
- အသိအမှတ်ပြု အစီအစဉ်အတိုင်း ဖြန့်ဖြူးသူဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့ အုပ်ချုပ်စီမံမှုက စီမံအားပေးနိုင်သလား။

ကျွန်တော်အတွေ့အကြုံအရ ပုံမှန်အခြေခံမြင်နေရတာက လူတွေတစ်ပြုကြီး ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီအသစ်တွေဆီပြေးနေကြတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီအဟောင်းတွေမှာ ရှေ့မဆက်နိုင်တဲ့ လူတွေပါ။ ဒီလူတွေကတော့ အဲဒီကုမ္ပဏီက ဒါရိုက်တာတွေနဲ့ စာချုပ်လက်မှတ်ထိုးပြီး အုပ်ချုပ်စီမံသူလည်းလုပ်၊ ဖြန့်ဖြူးသူလည်းလုပ်ကြတယ်။ အုပ်ချုပ်စီမံတဲ့လူနဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူဟာ အတူပါဝင်နေတယ်ဆိုရင် သဘောကွဲလွဲမှုတွေဖြစ်ထွန်းပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်

ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပဲ ခံစားပါတယ်။ အုပ်ချုပ်စီမံသူက သူ့အတွက်ပဲ သူ့လုပ်နေမယ်ဆိုရင်တော့ တရားပါမလား။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေအတွက် လွတ်လပ်တဲ့ အခွင့်အလမ်း ဘယ်မှာရှိပါမလဲ။ အဲသလို ကုမ္ပဏီမျိုးမှာ အုပ်ချုပ်သူနဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူအကြား ယုံကြည်မှုပျက်ပြားသွားကြတယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူရဲ့ “ဧည့်သည်” တွေကို အုပ်ချုပ်သူက ခိုးယူနေတယ်လို့စွဲကြတယ်။ ကျွန်တော်အကြံပေးအဖြစ် အလုပ်လုပ်ခဲ့တဲ့ နှစ်တွေမှာဆိုရင် ကျွန်တော်တော့ ကွန်ရက်နဲ့လုံးဝ ကင်းအောင်နေခဲ့ပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေရဲ့ဧည့်သည်ကို ခိုးယူတယ်လို့ အထင်မခံခဲ့ရပါဘူး။ သင်ဟာ တစ်ချိန်တည်းမှာ နှစ်မျိုးလုပ်ရင် “ပညာရှင်” မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အုပ်ချုပ်သူဆိုတာ ကုမ္ပဏီထဲမှာနေပြီး ဖြန့်ဖြူးသူတွေကို ဖြောင့်ဖြူးအောင်လုပ်ရမယ့် တာဝန်ပဲရှိပါတယ်။ ထုတ်ကုန်ကို တိုးတက်အောင်လုပ်ဖို့ပဲ တာဝန်ရှိပါတယ်။

နောက်ဆုံးဖဲချပ်က “သင်တန်း” ဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတွေမှာ အရောင်းမန်နေဂျာဆိုတဲ့လူက ထုတ်ကုန်သင်တန်းလည်းပေးတယ်။ အရောင်းသင်တန်းလည်းပေးတယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူရဲ့အလုပ်ကိုလည်း တွန်းအားပေးပါတယ်။ ဒီလူကို အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းမှာ နေရာအနှံ့တွေ နေရတယ်။ ဒါဟာ တကယ်တော့ မထိရောက်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူက လုံလောက်အောင် အချိန်မပေးနိုင်ဘူး။ တစ်ချိန်တည်းမှာ နေရာတိုင်းအတွက်လုပ်ဖို့ အင်အားလည်းမရှိပါဘူး။

သင်တန်းဆိုတာ ကျွမ်းကျင်သူတွေရဲ့ အလုပ်ဖြစ်ကြောင်းမြင်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ထိရောက်တဲ့သင်တန်းဟာ ဘယ်ကုမ္ပဏီအတွက်ဖြစ်ဖြစ်၊ အောင်မြင်စေတဲ့အဓိက အချက်ပါပဲ။ ဒီတော့ သင်တန်းကို ပေါ့ပေါ့ဆဆ လုပ်လို့မဖြစ်ပါဘူး။ သင်တန်းလုပ်တဲ့အတွက် ကုန်ကျငွေဟာ မပြောပဲလောက်ပါဘူး။

ကျွန်တော် အလုပ်လုပ်ခဲ့တဲ့ ၁၈နှစ်အတွင်း ပျိုးထောင်ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့သူပဲ

တန်းဆရာတွေ အများအပြားရှိကြောင်း ဝမ်းသာစွာပြောနိုင်ပါတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဖြန့်ဖြူးသူတွေအနေနဲ့ သူတို့လုပ်ငန်းကို တည်ဆောက် နိုင်အောင် ကူညီဖို့ အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ သင်တန်းဆရာများကို ငှားရမ်းကြရပါလိမ့်မယ်။ တစ်ယောက်တည်းက အမျိုးမျိုးလုပ်နေရတဲ့ လူမျိုးမဖြစ်စေရပါဘူး။ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်တဲ့ အထူးပြုအရည်အချင်း ပြည့်ဝသူသင်တန်းဆရာဖြစ်ရပါမယ်။ အဲဒီဆရာကို အရောင်းဖြစ်စေ၊ ကုန်ထုတ် ဖြစ်စေ တစ်ခုခုသာ သင်တန်းပို့ချစေရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီတွေမှာ အောက်ပါ သင်တန်းတွေရှိသင့်ပါတယ်။

- ထုတ်ကုန်သင်တန်း။
- အခြေခံဖြန့်ဖြူးမှုသင်တန်း။
- အသက်မွေးမှုအဆင့် တည်ဆောက်ရေးသင်တန်း။
- ခေါင်းဆောင်မှုသင်တန်း။

အထက်ပါသင်တန်းတွေက အတော်လေးအရေးပါပါတယ်။ သိပ်အရေး မပါတဲ့သင်တန်းမျိုးလည်းရှိပါသေးတယ်။ ဥပမာ-ဖြန့်ဖြူးသူတွေအတွက် ညနေ ပိုင်းသင်တန်းမျိုး။ အဲဒါက သူတို့အရည်အချင်း ချဲ့ထွင်ပေးဖို့ပါ။ ပရိသတ်ထဲ စကားပြောနိုင်အောင် စတဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတိုးတက်စေတဲ့ သင်တန်းမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က သင်တန်းဆရာပါ။ ဒီတော့ ကျွန်တော်သိပါတယ်။ အဆက်မပြတ် သင်တန်းပေးလိုက်ပြီးရင်၊ ဘယ်လောက်ထိရောက်တယ်ဆိုတာ သိပါတယ်။ သင်တန်းဆိုတာ ဘက်ထရီ အားသွင်းသလိုပါပဲ။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေဟာ တစ်ခါတလေ အမြင့်ဆုံးထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ အားပြန်သွင်းဖို့လိုပါတယ်။ ကျွန်တော့် ရဲ့ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုမှာ မိတ်ဆွေ 'ကင်နီတန်' ကပြောဖူးတယ်။ 'သင်တန်းဆိုတာ လူတစ်ယောက်ကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တယ်။ ဘဝမှာ မတိုးတက်တဲ့လူဟာ သင်တန်းကိုမယုံကြည်တဲ့သူပဲ' တဲ့။

ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီ အများအပြားကတော့ သင်တန်းရဲ့ အရေးပါပုံကို

အသိအမှတ်ပြုကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သင်တန်းအတွက် အကုန်အကျမခံချင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေလည်း အများကြီးရှိနေတယ်။ သင် မလုပ်ခင် အောက်ကမေးခွန်းတွေကို စစ်ဆေးပါ။

မေးခွန်းများ

- သင်တန်းပေးထားတဲ့ အုပ်ချုပ်မှုဟာ ဘယ်လောက်အရေးကြီးသလဲ။
- သင်တန်းဆရာက အရည်အချင်းပြည့်ရဲ့လား။
- ထုတ်ကုန်သင်တန်းကို ဘယ်နှခါ လုပ်ပြီးပြီလဲ။
- အပိုတွန်းအားရဖို့ ပြင်ပကသင်တန်း ဆရာကိုငှားထားသလား။
- သင်တန်းစနစ်က ခေတ်မီသလား။
- သင်တန်းဆရာက ပရိတ်သတ်ကို ဖမ်းစားနိုင်သလား။
- သင်တန်းဆရာဟာ သူ့သင်တန်းကိုတိုးတက်အောင်လုပ်သလား။
- သင်တန်းဆရာဟာ သူ့နဲ့ပတ်သတ်တဲ့ ကိစ္စတွေမှာ ဘာတွေလိုတယ်ဆိုတာ အားလုံးသိသလား။

သင်တန်းတွေမှာ ခေါင်းစဉ်အမျိုးမျိုးရှိပါတယ်။ တချို့လည်း တကယ်ကိုကောင်းပါတယ်။ တချို့လည်းတိုးတက်ဖို့ အတော်လိုပါသေးတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေဟာ သင်တန်းကို အရေးကြီးတဲ့ဌာနတစ်ခုအဖြစ် ထားသင့်ပါတယ်။ အဲဒီဌာနဟာ ဖြန့်ဖြူးရေးကို ကောင်းစွာကူညီမှာဖြစ်ပါတယ်။

ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီတွေမှာ သင်တန်းဆရာ(၃) မျိုးတွေ့ရတယ်။
၁။ ထုတ်ကုန်သင်တန်းဆရာ။

ဒီဆရာတွေက ထုတ်ကုန်အကြောင်းကျွမ်းကျင်တယ်။ ထုတ်ကုန်ရဲ့ မူရင်းကိုသိတယ်။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေကို ကူညီဖို့ဖြစ်တယ်။ တတ်နိုင်သမျှ သင်တန်းပေးရပါတယ်။

၂။ အရောင်းသင်တန်းဆရာ။

ဒီဆရာတွေက ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေကို တိုးတက်အောင် ကူညီရတာပဲ။

ဘယ်လိုရောင်းရမယ်။ ဝန်ဆောင်မှုပေးရမယ်ဆိုတာတွေ သင်ပေးပါတယ်။ သူက ကုမ္ပဏီရဲ့ မူဝါဒကိုလည်း သိထားရပါတယ်။

၃။ လှုံ့ဆော်သူ သင်တန်းဆရာ။

ဒီဆရာမျိုးကုမ္ပဏီများမှာ သိပ်မရှိကြဘူး။ ဒီဆရာတွေက ကုမ္ပဏီ တစ်ခုတည်းမှာလုပ်တာလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ အပြင်က သင်တန်းဆရာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှလာသင်တာပါ။ ခေါင်းဆောင်မှုဆွေးနွေးပွဲမှာ ဒီဆရာမျိုး မကူးကြဘူး။ ထိရောက်မှုကျတော့ ဘယ်ရှိပါတော့မလဲ။

အကောင်းဆုံးအခွင့်အလမ်း

ဒီရာစုနှစ်မှာ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ငွေရှာအကောင်းဆုံး ဖြစ်ကြောင်း သက်သေပြနိုင်ခဲ့ကြပါပြီ။ ဘာကြောင့်အောင်မြင်တယ်ဆိုတာလည်း အကြောင်းရင်းတွေအများအပြားရှိပါတယ်။ ယောကျ်ားတွေချည်း အောင်မြင်ကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ မိန်းမတွေလည်း အောင်မြင်ကြပါတယ်။ 'ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ငွေပိုမိုရရှိစေသော နည်းလမ်း ၅၂ မျိုး' က သင့်ကို ဝင်ငွေတိုးစေပါလိမ့်မယ်။ ယခု ဖဲချပ်ရွချပ်ကို သဘောပေါက်ပြီး နှစ်သက်တယ်ဆိုရင် ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ချင်တယ်ဆိုရင် အခုပဲလုပ်ပါ။ အခန်းများကို ပထမတစ်ကြိမ်ဖတ်ပါ။ ပြီးရင် အပြင်ထွက်ပြီးလုပ်ငန်းဖြင့်တင်ကြည့်ပါ။ ပြီးရင် အခန်းစဉ်တွေကို ထပ်ဖတ်ပါ။ ဒီ၅၂ မျိုးဟာ သင့်အတွက်အမြဲ လုပ်ရမယ့်လှုံ့ဆော်မှုပါ။ သင့်မိတ်ဆွေ ဖြန့်ဖြူးသူတွေကိုလည်း လက်ဆင့်ကမ်းပါ။ ဒီစာအုပ်မှာရှိတဲ့ နည်းတွေဟာ ပုံကွယ်သိုဝှက်ထားဖို့ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သတိရပါ။ လက်ဆင့်ကမ်းကြပါ။ ဒါမှသာ သင့်မိတ်ကူးအိပ်မက်တွေ အကောင်အထည် ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။



ကုန်ပစ္စည်း

အရသာရှိတဲ့ထမင်းတစ်ပွဲဖြစ်ဖို့အတွက်၊ ချက်ပြုတ်ရာမှာ ပါဝင်ရတဲ့ အမျိုးအမည်တွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ဒီအတိုင်းပါပဲ။ အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီ တစ်ခုဖြစ်ပေါ်ဖို့ဟာလည်း လိုအပ်တဲ့အချက်တွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ အဲဒီလို အများကြီးရှိပေမယ့် အောင်မြင်မှုဆိုတာကို တွေ့ရတာကတော့ ကုန်ပစ္စည်းမှာ ပါပဲ။ ကုန်ပစ္စည်းကို ယုံကြည်ဖို့နဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို အသုံးပြုရာမှာ အခြေခံပညာပါဖို့က မရှိမဖြစ်တဲ့ကိစ္စပါ။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်တဲ့ အယ်လ်ဖရက် ဟန်းဒရော့က ဒီအချက်ကို အခိုင်အမာယုံကြည်တယ်။ ဒါကြောင့် ဖြန့်ဖြူးသူများအတွက် ဒီအစီအစဉ်သင်တန်းကို "အသုံးပြုခြင်း+ ယုံကြည်ခြင်း" လို့အမည်ပေးခဲ့ပါတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီက ကျန်းမာရေးနဲ့ဖြည့်စုံတဲ့ အစားအစာကုန်ပစ္စည်းတွေထုတ်လုပ်တာပါ။ ဩစတေးလျနိုင်ငံက စတင်ခဲ့ပြီး အခုအခါမှာတော့ ကမ္ဘာတစ်လွှားကို ပျံ့နှံ့နေပါတယ်။

အချိန်ကတော့ ၁၉၉၃ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလပါ။ ဆဒ်ဒီနိုကို သွားမယ့်လေယာဉ်ခရီးစဉ်တွေ အားလုံးခရီးသည် အပြည့်ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ဟာ အဲဒီဖရက်ဒ်ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအသိအမှတ်ပြုဖွဲ့ အစီအစဉ်မှာ ဖြန့်ဖြူးသူများကို စကားပြောဖို့ စီစဉ်ထားတဲ့အတိုင်း၊ နံနက် ၁၀:၀၀ နာရီမှာ သူတို့ကုမ္ပဏီကို ရောက်သွားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဟိုတယ်ထဲက အစည်းအဝေးခန်းမ ကြီးထဲမှာ လူတွေပြည့်နေပါပြီ။ ကျွန်တော်သိရှိထားတဲ့အရင်က အကြောင်းတွေ၊ နောက်ထက်အသစ်တွေ ပြောပြဖို့ အချိန်တစ်နာရီရပါတယ်။ အဲဒီအစည်းအဝေးမှာ ကျွန်တော်က စကားပြောမယ့်အစီအစဉ်ထဲမှာ နောက်ဆုံးလူလိုပေါ့တယ်။ ဒီတော့ စင်ပေါ်တက်ပြောကြမယ့် ရှေ့ကလူတွေပြောတာကို နားထောင်ဖို့ အခွင့်အရေး



ရခဲ့တာပေါ့။ ပြောသူအားလုံးနီးပါးက အောင်မြင်မှုဟာ ကုန်ပစ္စည်းအသုံးပြုမှုနဲ့ ယုံကြည်မှုအပေါ် အခြေခံကြောင်း သက်သေတွေနဲ့ ထုတ်ပြသွားခဲ့ကြတယ်။

ကောင်းပါပြီ။ ဒါဖြင့်ရင် ကုန်ပစ္စည်းကို ယုံကြည်မှုရှိလာတာဟာ ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲ။ ဒါက ကုန်ပစ္စည်းကို အမြဲသုံးနေမှဖြစ်နိုင်တာပါ။ ကုန်ပစ္စည်းတွေထဲမှာ ကျန်းမာရေးနဲ့ ပြည့်စုံတဲ့ အစားအစာအကြောင်း နားလည်ဖို့ဆိုတာ အခက်ဆုံးပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ စားကြည့်ရမှာမို့ပါ။ စာတ်ခွဲခန်းသုံးဝက်တွေလို အစာအကျွေးခံတဲ့ လူရယ်လို့တွေ့ရတာ အလွန်နည်းပါတယ်။ ဒီတော့ ဖြန့်ဖြူးသူတွေဟာ သူများကိုစမ်းပြီး စားကြည့်ပါလို့ ပြောနေမယ့်အစား၊ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်သုံးစွဲပြကြရပါလိမ့်မယ်။ ဒီနည်းကသာလျှင် ယုံကြည်မှုအဆင့်ကို တက်စေနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းဟာ တခြားလူတွေအတွက် နမူနာဖြစ်စေ နိုင်ပါတယ်။ ဒီတော့ စတီးဂ်အိုးတွေ၊ ဒယ်ပြားတွေ၊ ပလပ်စတစ်ပစ္စည်းတွေပဲဖြစ် ဖြစ်၊ နတ်ခမ်းနီဆိုးဆေးပဲဖြစ်ဖြစ် အမြင့်ဆုံးရလဒ်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ သင်ကိုယ်တိုင် သုံးပြုရပါမယ်။ ဆက်လက်အောင်မြင်ဖို့အတွက် အားအကောင်းဆုံး အချက် တစ်ခုတည်းရှိတယ်။ အဲဒါကတော့ ယုံကြည်ခြင်းပဲ။ သင့်ပစ္စည်းကို သင်မှယုံကြည် ရင်၊ သင့်အလုပ်မှာ သင်မအောင်မြင်ဖို့များပါတယ်။

လုပ်ငန်းခွင်တွေက ဖြန့်ဖြူးသူအများအပြားဟာ၊ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ကုန်ပစ္စည်းကိုမသုံးဘဲအပြင်မှာ ရောင်းချကြီးစားနေကြတယ်။ ဒီတော့ သူတို့ဟာ ဝင်ငွေမကောင်းနိုင်ကြပါဘူး။ ကုန်ပစ္စည်းကိုမသုံးဘဲနဲ့တော့။ အဲဒီပစ္စည်းရဲ့နိုင်မာမှု၊ အားနည်းမှုတွေ ဘယ်လိုသိနိုင်ပါမလဲ။ ကိုယ့်ပစ္စည်းနဲ့ တခြားပြိုင်ဘက် ပစ္စည်းတွေရဲ့ ကွာခြားမှုကိုလည်း မသိနိုင်ပါဘူး။ နောက်ဝယ်သူဖြစ်လာနိုင်တဲ့ လူတွေက နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ရင် သင့်ကိုအားပေးထောက်ခံလိမ့်မယ်။ ဘယ်စီနို ခေါ်မှုကိုပဲဖြစ်ဖြစ် ရင်ဆိုင်ရပါလိမ့်မယ်။ စတီးအိုးတစ်လုံးမှ မပိုင်ဖူးဘဲနဲ့ စတီးအိုးဖြန့်ဖြူးသူအကြောင်း ကြားဖူးပါသလား။ သူ့အရောင်းမပိတ်ခင်၊ သူကိုယ်တိုင် ချက်ပြုတ်ကြည့်ရလိမ့်မယ်။

ဒီတော့ ဖောက်သည်တွေကို ယုံစေချင်ရင်၊ သင်ကိုယ်တိုင်ယုံရပါမယ်။ ကုန်ပစ္စည်းကို ယုံကြည်ဖို့ ဝယ်သူတွေကိုပြောတဲ့အခါ၊ ခိုင်ခိုင်မာမာပြောနိုင်တဲ့ တစ်ခုတည်းသောနည်းဟာ အဲဒီပစ္စည်းကိုသုံးနေသူဖြစ်ကြောင်း ပြသဖို့ပါပဲ။

တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ သင်ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းဟာ သင်သုံးလို့ရတဲ့ဟာ မဟုတ်ဘူး။ ဥပမာ-ယောက်ျားဖြန့်ဖြူးသူက မိန်းမပစ္စည်းရောင်းရင်ပေါ့။ အဲဒါဆိုရင် သင် ကိုယ်တိုင်မသုံးရင်လည်း သင့်မိသားစုက သုံးနေတာဖြစ်ရပါမယ်။ မိသားစုထဲက ထောက်ခံချက်ရယူပါ။ ရုပ်ရှင်ဇာတ်လိုက်တွေနဲ့ ကြော်ငြာတာဟာမအောင်မြင်ပါဘူး။ အစစ်အမှန်ဘဝနဲ့ အစစ်အမှန်ဖြင့်တင်ရေးတွေကသာ ဝယ်သူတွေရဲ့ ပိုက်ဆံအိတ်ကို ဖွင့်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။



နည်းလမ်း(၂)

လုံးလုံးလျားလျားမြုပ်နှံလုပ်ကိုင်ခြင်း

ဟောင်ကောင်ရဲ့နံနက်ခင်းတစ်ခုမှာ၊ ကျွန်တော်နဲ့ဇနီး၊ ဂျူဒီတို့ ရောက်နေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ တည်းခိုတဲ့ ဟိုတယ်ကနေ၊ ပြပွဲရုံကိုသွားဖို့ ဟိုတယ်ဝမှာစောင့်ရင်း ဟန်နီရေနဲ့ စကားပြောနေရင်း ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ မြှုပ်နှံမှုအမြင့်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ တွေ့ရတော့မယ်လို့ ကျွန်တော်ပြောလိုက်တယ်။ ၁၅ မိနစ် လောက်ကြာတော့ BMW ကားအဖြူကြီးရောက်လာတယ်။ စတီးဂ်တီနို မောင်းလာတာပါ။ စတီးဂ်က အမြဲတမ်း သေသေသပ်သပ်ဝတ်စားတတ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့လက်ဆွဲနုတ်ဆက်ကြပြီး ဖိမိခံကားပေါ်တက်တယ်။ “ဒေးဗစ်ရေ လျှောက်ကြည့်ကြဦးဖို့ ပြီးတော့မှ ကလပ်မှာနေလည်စာ စားတာပေါ့လို့ စတီဗင်က ပြောတယ်။ သူ့ကားမောင်းပုံက ငြင်သာလိုက်တာ “တို့ မတွေ့တာကြာပြီနော်” လို့ပြောတော့ “သူက (၇) နှစ်” ရှိပြီတဲ့။

ဒီ(၇)နှစ်အတွင်း စတီဗင်ဟာကြီးရင်မလာဘူး။ လွန်ခဲ့တဲ့(၇)နှစ်တွင်းက စတီဗင်နဲ့ဘာမှ မကွာခြားပါဘူး။ သူဟာ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ လုပ်ကိုင်ခဲ့တာ အနှစ်(၂၀)ကြာပြီ။ ဒီအလုပ်မှာသူ့ကိုယ်သူ အပ်နှံ နှစ်မြှုပ်ခဲ့ခြင်းက သူ့ဘဝကို အမြင့်ဆုံးရောက်စေခဲ့တယ်။ သူဟာ သူ့စိတ်ရော၊ ကိုယ်ရော၊ အလုပ်ထဲမှာ

ဘယ်တော့မှမရှုံးအောင် ပေးအပ်ခဲ့သူပါပဲ။

ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဖြန့်ဖြူးသူပေါင်း သန်းနဲ့ချီပြီးရှိပါတယ်။ ၉၉ ရာနှုန်းကို ဘာကတွန်းပို့ခဲ့သလဲ။ အောင်မြင်မှုကပါ။ မြှုပ်နှံခြင်းရှိသူက ၁ ရာခိုင်နှုန်းပဲရှိပါတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ သင့်ကိုသင် လုံးလုံးလျားလျားမြှုပ်နှံခြင်းမပြုနိုင်ရင် တခြားလုပ်ငန်းပဲလုပ်ပါ။ အောင်မြင်သူဖြစ်ပြီး ရှေးသမားက ၁ ရာခိုင်နှုန်းပဲရှိတယ်။ အဲဒီလူတွေဟာ သူတို့အလုပ်ကို ခိုင်မာတဲ့မြှုပ်နှံမှုနဲ့ လုပ်နေခဲ့တာဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာ ကုန်ပစ္စည်းကို ဝယ်ကြရုံမက၊ ရောင်းရမယ်လို့ ယုံကြည်သူတွေလည်း ဖြစ်တယ်။

ဒီကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ မြှုပ်နှံခြင်းစိတ်ဟာ နှစ်မျိုးရှိတယ်။ သင့်အချိန် (၁၀၀) ရာခိုင်နှုန်းကို ပေးခြင်းရယ်၊ နောက်တစ်ခုက သတ္တိ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်လိုသတ္တိ မျိုးလဲဆိုတော့ ကုန်ပစ္စည်းပမာဏတချို့ကိုဝယ်ပြီး၊ လှောင်ထားရဲ၊ ဖြန့်ရဲတဲ့သတ္တိပါ။ အဲသလိုဝယ်ပြီး ပိုက်ဆံပိုရအောင်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ ယုံကြည်မှုအပြည့်အဝနဲ့ ရောင်းချခြင်းဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ သင်ပေးရမဲ့ စည်းမျဉ်းသင်တန်းတစ်ခုလည်းဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ စိတ်ချရတဲ့ ကိစ္စဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ သင့်ဘဏ်ငွေတွေအားလုံးသွန်ချဖွဲ့မဟုတ်ဘူး။ ပစ္စည်းပမာဏ အနည်းဆုံး တစ်ခုခုကို အမှတ်ထိန်းဖို့ပြောခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ သင့်အလုပ်တိုးမြှင့်တင်ဖို့ လုံလောက်မှာမို့လို့ပဲ။

ဖြန့်ဖြူးသူအများစုက ဝယ်သူအဆင်သင့်ဖြစ်မှ စက်ရုံမှာ အော်ဒါမှာကြတယ်။ အချိန်နဲ့ သယ်ယူရေးကို သူတို့မေ့ထားကြတယ်။ သူတို့နဲ့လုပ်ငန်းဝေးနေရင် ကြန့်ကြာသွားမယ်။ ဝယ်သူသေချာမှ ပစ္စည်းသွားမှာရင် အချိန်ကြန့်ကြာမယ်။ ကိုယ့်ကားထဲမှာ ရှိနေရင်ပိုမကောင်းပါလား။ ဝယ်သူအဆင်သင့်တွေတာနဲ့ သယ်ယူချိန်မနှောင့်နှေးတော့ဘဲ ပေးပို့နိုင်မှာမို့ ပိုပြီးဖြန့်ဆက်သွားလိမ့်မယ်။

ဒီနှစ် ပစ္စည်းတချို့ဝယ်ထားလိုက်ပါ။ ကားထဲထည့်ထားပါ။ ဈေးကွက်မှာ သင့်ကိုသင်တွန်းမဲ့နည်းတစ်ခုပါပဲ။ သင့်ကိုသင် အလုပ်ထဲမြှုပ်နှံတဲ့နည်းပါပဲ။ အကောင်းဆုံးနည်းပါ။ အူလို့က်သဲလို့က် ရင်လို့က် စိတ်ပါ သင့်အလုပ် တိုးတက်ဖို့အပ်နှံပါ။ သင်အောင်မြင်ဆုံး သူတစ်ဦးဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။



နည်းလမ်း(၃)

သင့်ကိုသင်အရင်ရောင်းပါ

လွန်ခဲ့တဲ့ (၁၃)နှစ်က 'ကင်နီတန်'ဆိုတဲ့လူတစ်ယောက်နဲ့ မိတ်ဆွေဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုးမှာ အလုပ်အတူလုပ်ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ သူက စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရင်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး၊ မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ကင်နီဟာ အသေးအဖွဲ့လေးတွေနဲ့ စတင်ခဲ့တာပါ။ သူ ဒီနေ့ ဒီအခြေအနေရောက်လာဖို့ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးသူအဖြစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ငန်းလို့ ဆော်ရေးအရာမှာ ကင်နီဟာ ဂန္ထဝင်မြောက်ဖြစ်တတ်လို့သိရပါတယ်။

ကျွန်တော်မှတ်မိပါသေးတယ်။ တစ်ရက်မှာကျွန်တော်နဲ့သူ မီးရှုထားနဲ့ခရီးသွားခဲ့ပါတယ်။ ဝေးလံသီခေါင်တဲ့ မြို့ငယ်လေးတစ်မြို့မှာ အစီအစဉ်တစ်ခုသွားပြသဖို့ပါ။ ရထားပေါ်မှာ သက်သက်သာသာ ထိုင်မိပြီးဆိုရင်ပဲ ကင်နီက စကားပြောပါတော့တယ်။ ကျွန်တော်တို့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ မလှယ်ကြတယ်။

"ဒေးဗစ်ရေ ကျွန်တော်က ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးသူ ထောင်နဲ့ ချီပြီးတွေ့ဖူးတယ်။ အများအားဖြင့် လုပ်ငန်းထဲဝင်လာလိုက်ထွက်သွားလိုက်နဲ့ မအောင်မြင်ကြဘူး။ အဲသလို သူတို့တာကြောင့် မအောင်မြင်သလဲဆိုတာ အကြောင်းရင်းမူ (၃)ခု တွေ့ရတယ်။ အရေးကြီးတဲ့အဲဒီ(၃)ခု သူတို့မှာ ချို့ယွင်းကြတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ -

- ပထမချက် ။ သူတို့ဟာသူတို့ကုမ္ပဏီအခွင့်အလမ်းကို သူတို့လိုက်လို့ မရောင်းတတ်ကြဘူး။
- ဒုတိယချက် ။ သူတို့ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းကို နားမလည်ဘူး။
- တတိယချက် ။ လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို နားမလည်ဘူး။

ကင်နီရဲ့စကားတွေကို ကျွန်တော်စိတ်ဝင်တစားနားထောင်နေတာမို့။



သူက ဆက်ပြီးရှင်းပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူအဖြစ် အလုပ်လုပ်ဖို့လာတဲ့လူတွေဟာ အလုပ်မဝင်ခင်၊ ကုမ္ပဏီအကြောင်း လေ့လာရပါမယ်တဲ့။ ဘယ်လောက် ငွေရင်း ရှိလဲလဲ။ လုပ်ငန်းဌာနခွဲတွေဘယ်လောက်ထားသလဲစသဖြင့် သိရမယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ နောက်ခံအကြောင်းတွေကို မဖြစ်မနေသိရှိရပါမယ်တဲ့။ ဘယ်သူတွေ ချုပ် ထိန်းနေသလဲ။ သူတို့တာဝန်တွေက ဘာလဲ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်မှန်းချက်ကဘာလဲ၊ ဒါတွေသိဖို့အရေးကြီးတယ်။ ဒါကိုသိမှ ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးသူက ဘာကို ဦးတည်ရမယ်ဆိုတာ သိနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

ကိုယ့်ကုမ္ပဏီက ထုတ်တဲ့ပစ္စည်းကို နားလည်အောင် မသင်ယူတဲ့ ဖြန့်ဖြူး သူတွေကိုတွေ့ရတာ သူ့အတော်အံ့ဩမိတယ်။ ဘယ်ပစ္စည်းပဲ ရောင်းရောင်း၊ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ပစ္စည်းအကြောင်း သင်တန်းကို တက်ရပါမယ်။ သင်တန်းက ပုံမှန်ပေးနေပေမယ့် တချို့ဖြန့်ဖြူးသူတွေက ဒါမလိုပါဘူး။ အချိန် ဖြုန်းတာပါလို့ထင်ကြတယ်။ တကယ်တော့ ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း ကောင်း ကောင်းမသိဘဲ ဘယ်လိုလုပ်ရောင်းနိုင်ပါမလဲ။

ကင်နီရဲ့အမြင်က ပစ္စည်းကိုသိခြင်းဟာ၊ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီရဲ့ အရင်းအနှီးငွေကြေးပဲ။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေက မိမိရောင်းတဲ့ပစ္စည်းကို အတွင်းမှအပြင်သို့ သိရှိရပါမယ်။ နောက်ဆုံး လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို သိရမယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူအများအပြား ဟာ အပတ်စဉ်လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်း အစည်းအဝေးတွေဆီကို သူတို့မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်နစ်ယောက်ခေါ်လာတတ်ကြတယ်။ အဲဒီမိတ်ဆွေတွေက သူတို့ကို စပွန်ဆာလုပ်လို့ရအောင်ဆိုတဲ့ မျှော်လင့်ချက်နဲ့ပါ။ ဒါပေမယ့် ဝမ်းနည်းစရာ ကောင်းတာက သူတို့ကိုယ်တိုင်က ရုံးခန်းပြင်ဘက်ထွက်ပြီး မရေမရာပြောဆို နေကြတယ်။ အနီးကပ်အားပေးခြင်း၊ ရှင်းလင်းပေးခြင်းမလုပ်ပေးဘဲ အခန်းတွင်း ပစ်ထည့်ထားလိုက်ကြတာပါဘဲ။ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်း(system) လိုက်နာရ ကောင်းမှန်း နားမလည်တာဖြစ်မယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင် တခြားသူတို့က ကူပြော စေအောင် လှုံ့ချတာဖြစ်မယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် သူတို့ကို ဆုံးရှုံးမှာပါပဲ။ ဒီတော့ ဖြန့်ဖြူးသူတွေဟာ၊ စည်းဝေးခန်းမထဲမှာနေပြီး လုပ်ငန်းစီမံချက်တင်ပြမှုကို နားထောင်ရပါမယ်။ နားလည်ဖို့ တစ်လအချိန်ယူရမယ်ဆိုရင်လည်း အဲဒီ သင်ခန်းစာကို ပထမဆုံးရယူရမှာပါပဲ။ အဲဒါသူတို့သိကို သိရပါလိမ့်မယ်။

အဓိပ္ပာယ်ကတော့ ဖြန့်ဖြူးသူတွေဟာ၊ သူတို့ကို သူတို့ကုမ္ပဏီအခွင့် အလမ်းကို ရောင်းထားကြရမယ်လို့ ဆိုလိုတာပါ။ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ လုပ်ငန်း စီမံချက်များကိုလည်း သူ့ကိုသူရောင်းစေရမယ်။ လမ်းမထွက်ခင်ဘဲ လုပ်ရ ပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုမှမလုပ်ရင် မအောင်မြင်နိုင်ပါဘူး။ သင်ဟာဖြန့်ဖြူးသူတစ် ယောက်ဖြစ်ရင်၊ သင့်ကိုသင် သင်အလုပ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီနဲ့ပစ္စည်း၊ လုပ်ငန်း စီမံချက်ကို ရောင်းချလိုက်ရပါမယ်။ အသေအချာရောင်းလိုက်ကြရပါမယ်တဲ့။

ကင်နီနဲ့ရထားစီးခဲ့ရတာတကယ့်ကို အဓိပ္ပာယ်ရှိတဲ့ခရီးပါပဲ။ ကင်နီ အုပ်စုဖြန့်ဖြူးရေးအောင်မြင်နေတာလည်း မဆန်းပါဘူး။ သူတို့ဟာ မောင်းနှင် အားပြည့်ကြတာကိုး။

နည်းလမ်း(၄)
သင့်အချိန်၏ ၉၀ %

အာရှဒေသမှ အရောင်းဒါရိုက်တာတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ အန်အိတ်ချ်ချူဝါနဲ့အတူ ကျွန်တော်ဟာ အကြာကြီးအလုပ်အတူ တွဲလုပ်ဖူးပါတယ်။ ဆွေးနွေးပွဲတွေကိုလည်း ဘန်ကောက်၊ စင်ကာပူ၊ မလေးရှားတို့မှာ အတူလုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ သူဟာ လူထုထဲ စကားပြောနည်းကိုကျွမ်းကျင်ပြီး လေးစားမှုရရှိခဲ့သူပါပဲ။

ဂျပန်ကတော့ စကားပြောကျွမ်းကျင်သူနောက်တစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ဂရာမီကလီ ဆိုသူနဲ့ ပူးပေါင်းခဲ့ကြတယ်။ (၃)ရက်လုံး အောင်မြင်စွာပြောနိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ပိုမိုခိုင်မာတဲ့ဖြန့်ဖြူးသူဖြစ်ချင်ရင် သင့်အချိန် ၉၀% ကို ရင်းနှီးရမယ်လို့ ချူဝါပြောခဲ့တာကို ကျွန်တော်မှတ်မိနေပါတယ်။

“ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ထိပ်တန်းမရောက်တဲ့သူတွေဟာ၊ အံ့ဩစရာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့က ကွန်ရက်လုပ်ငန်းအတွက် အချိန်မပေးဘဲကိုး။ လုပ်ငန်းအတွက် အချိန် ၉၀%ပေးရင်၊ အဲဒါနဲ့ညီမျှတဲ့ဆုလာဘ်ကို ရမှာပဲ။ ၁၀%ပေးရင်တော့၊ ဘယ်သူမှအသက်မရှင်နိုင်ဘူး”တဲ့။

သူပြောတဲ့အထဲက ဥပမာတစ်ခုပြန်လည်တင်ပြပါမယ်။

ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဆီ "ရာမင်" ဆိုတဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူတစ်ဦး ရောက်လာပါတယ်။ သူ့ကို စပွန်ဆာလုပ်သူက "ဂျက်ဖို" ဖြစ်ပါတယ်။ ရာမင်ဟာပထမ (၂)လမှာကောင်းကောင်းလုပ်ပါတယ်။ တတိယလမှာ နှေးလာတယ်။ စတုတ္ထလကျတော့ လုံးဝထွက်သွားတယ်။ ကုမ္ပဏီမှာ ဘာတစ်ခုမှ အရာရောက်အောင် လုပ်မပေးနိုင်ခဲ့ဘူး။ ဒီအခါ ဂျက်ဖိုက ရာမင်အိမ်ကိုလွှားစစ်မိတယ်။ သူ့အမေနဲ့ပဲ တွေ့ပြီး သိခဲ့ရတာက နောက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာလုပ်နေပြီး၊ အရမ်းအောင်မြင်တယ်တဲ့။

နောက်အပတ်မှာ ရာမင်ဟာ သူ့ဖြန့်ဖြူးသူမိတ်ဆွေ (၅)ယောက်နဲ့အတူ စားသောက်ဆိုင်မှာ နေ့လည်စာစားနေတယ်။ အဲဒီအထဲမှာ သူ့အရင်က ဂျက်ဖိုနဲ့လုပ်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီကဈေးကွက်မန်နေဂျာ "ဂျင်" လည်းပါတယ်။

ဂျင်ကမေးတယ်။ ရာမင် ဘာဖြစ်လို့ တို့ကုမ္ပဏီက ထွက်သွားတာလဲတဲ့။ ဒီအခါ ရာမင်က ဖွင့်ပြောရပါတယ်။ "ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်အရပါပဲ။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော်နဲ့အတူ အချိန်ပေးနိုင်တဲ့ ထိပ်တန်းလုပ်လိုတယ်။ ကျွန်တော့်ကို ခွစီးနေတဲ့လူကိုလုံးဝမလိုချင်ဘူး။ ကျွန်တော့်ကို စပွန်ဆာလုပ်ပြီး တစ်ယောက်တည်းထားပစ်ခဲ့တဲ့လူ လုံးဝမလိုချင်ဘူး" တဲ့။ ဒီတော့ ရာမင်ကို အချိန်အလုံအလောက်မပေးသူက ဂျက်ဖို ဖြစ်နေခဲ့ပါတယ်။ ဒါနဲ့ ရာမင် အလုပ်ထွက်ရတာပါပဲ။

ကွန်ရက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ သင်အောင်မြင်ဖို့အတွက် သင့်အချိန် ၉၀ % ပေးဖို့လိုပါတယ်။ ကိုယ်နဲ့အတူလုပ်တဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို လမ်းညွှန်ဖို့လည်းအချိန်လိုတယ်။ ဖောက်သည်တွေအတွက်လည်း အချိန်ပေးရမယ်။ မကျေနပ်ချက်တွေပေါ်လာရင် ဖြေရှင်းဖို့အချိန်ပေးရမယ်။ ကြားလူတွေ ဝင်မလာခင် သင့်နဲ့သင့်ဖောက်သည်ကြားမှာ ဆက်ဆံရေးပိုမိုခိုင်မာလာအောင် တည်ဆောက်ဖို့အချိန်လည်း ပေးရပါဦးမယ်။

သင့်ဝင်ငွေကို ပိုလာစေဖို့အတွက် ဖြန့်ဖြူးသူပိုအောင် ရှာဖို့လိုတယ်။ ဘယ်မှာရှာမလဲ။

အသင့်အဖွဲ့တွေမှာရှာပါ။ ကလပ်သင်းတွေ၊ တခြားကုမ္ပဏီ

အစည်းအဝေးတွေ ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာရှာပါ။ အလုပ်ကိစ္စပြားချင်းလဲပြီး စိတ်ကူးချင်းလည်းပါ။ အဲဒီမှာ သင့်အနာဂတ်ရှိနေတယ်။ သင့်အချိန် ၉၀%ကို သင့်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေ၊ ဖောက်သည်တွေ၊ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရှင်တွေ နဲ့အသုံးပြုပါ။

ဒါဖြင့် ဒီလုပ်ငန်းမှာ အချိန်ပြည့်ပေးရမှာလားလို့ ကျွန်တော့်ကိုမေးရင် "ပေးရမှာပေါ့" လို့ပဲ ဖြေရပါမယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ဆိုတာ တစ်ကမ္ဘာလုံး အနံ့ထောင်ချီတဲ့ဖြန့်ဖြူးသူတွေနဲ့ လုပ်ရတာမို့၊ အောင်မြင်မှုကြီးမားချင်ရင် ဆုအကြီးဆုံးလိုချင်ရင် ၉၀% အချိန်ပေးရမှာပဲ။ ၁၀ % ပဲပေးပြီး ၉၀ % မျှော်လင့်နေရင်တော့ အချည်းနှီးပါပဲ။



နည်းလမ်း(၅)

တစ်ဦးချင်းတွေ့ဆုံတင်ပြခြင်း (one by one meeting)

"ဆရာ့လို ကျစ်ကျစ်လစ်လစ်စကားပြောတတ်ချင်တယ်။ ဆရာ့ဆီမှာ စကားပြောနည်း သင်ချင်ပါတယ်။"

ကျွန်တော်ဆိုလာပြီး ဒီလိုပြောဖူးတဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူအတော်လေးများပါတယ်။ ကျွန်တော်စကားပြောတာကို နားထောင်ပြီး ဒီလိုဖြစ်ချင်လာကြပါရတယ်။ နောက်ပြီး သူတို့နိုင်နိုင်နင်းနင်းလုပ်ရမယ့် ပထမအလုပ် မကျွမ်းကျင်ခင် ဒုတိယအတတ်ပညာကို လုပ်ချင်ကြတာပါပဲ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ထဲမှာ ဒီလိုပဲ ဖြန့်ဖြူးသူတွေဟာ ကုန်သွယ်မှုအတတ်သင်ဖို့ဆွေးနွေးပွဲလာရင်း၊ အသက်မွေးအတတ်ပညာ ပြောင်းလဲချင်တတ်ကြတယ်။ ကျွန်တော်လည်း စကားဟောပြောတဲ့အတတ်မှာ စိတ်ပါဝင်စားသူတချို့ကို ကူညီခဲ့ဖူးပါတယ်။

တကယ်တော့လည်း ဖြန့်ဖြူးသူဆိုတာ ပရိသတ်ထဲစကားပြောကောင်းဖို့ မဖြစ်မနေလိုအပ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဒီလိုစကားပြောကျွမ်းကျင်ရင်

ဖန်တီးမှုနဲ့ မိမိကိုမိမိယုံကြည်မှုကို တိုးပွားစေလို့ပါပဲ။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေအနေနဲ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ တိုးရစ်အဖြစ်ကလွဲရင်၊ ဘယ်မှာများ စကားပြောခွင့်ရှိလို့လဲ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာသာ ပြောခွင့်ဆိုခွင့်ရနိုင်တာ မဟုတ်လား။

အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ ဂျကာတာမှာ စကားပြောပြီးပြန်လာလို့ မကြာခင်မှာပဲ ကျွန်တော့် စာဖတ်ပရိသတ်တစ်ယောက်ဆီက တယ်လီဖုန်းလောပါတယ်။ သူ့အရင်ကလည်း မကြာခဏဆက်ဖူးပါတယ်။ အလုပ်များလွန်းလို့ ချိန်းဆိုတာတွေကို ရွှေ့ဆိုင်းခဲ့ရတယ်။ အခုတော့ နက်ဖြန်မနက်မှာပဲ ဟိုတယ်တစ်ခုမှာ ဆုံဖို့ ချိန်းလိုက်ရတယ်။

ကျွန်တော်ဟိုတယ်ကိုရောက်တော့ လူတစ်ယောက်လာနှုတ်ဆက်ပါတယ်။ သူက “ကေစော” လို့ပြောတယ်။ ရုတ်တရက်မမှတ်မိဘူး။ နောက်မှ မလေးရှားမှာ ဆုံခဲ့ဖူးတဲ့ ထိပ်တန်းဖြန့်ဖြူးသူတစ်ဦးဖြစ်ကြောင်းသတိရတယ်။ သူ့ကွန်ရက်မှာ ဖြန့်ဖြူးသူ ၇၀,၀၀၀ လောက်ရှိတာပါ။ အခုသူက လူထုထဲစကားပြောခြင်းကို ပေါင်းထည့်ချင်နေသူဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်လည်း သူ့ကို “တို့စ်မာစတာ” အကြောင်း၊ အမေရိကန်မှာရှိတဲ့ အမျိုးသား ဟောပြောသူများအသင်းအကြောင်းတွေ ပြောဖြစ်ပါတယ်။ ကေစောဟာ ဘာကြောင့် လူထုအတွင်း ဟောပြောတင်ပြခြင်းကို စိတ်ဝင်စားသလဲ။ ဒါဟာ သူ့အတွက် လူထုရှေ့တင်ပြပြောခြင်းကို တိုးချဲ့နိုင်လို့ပါပဲ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ သင်ယူဖို့နောက်ကျသွားပြီးဆိုတာ ဘယ်တော့မှမရှိပါ။ အားလုံးကို တတ်မြောက် ပြည့်စုံပြီလို့ မတွေးသင့်ပါဘူး။ လူထုထံတင်ပြခြင်းကိစ္စမှာ ကေစောသင်ယူခြင်းဟာ နမူနာတစ်ခုပါပဲ။ သူ့မှာ ဒီဟောပြောနည်းသင်တန်းတက်ခဲ့ပြီးဖြစ်ပေမယ့် သူ့နောက်တစ်ဆင့်တက်ဖို့ အဆင်သင့်ဖြစ်နေခဲ့တယ်။

အခြား နောင်လာမဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူများကို ပြောချင်ပါတယ်။ တစ်ပတ် တစ်ကြိမ်တော့ အနည်းဆုံးထားပြီး လူထုထံတင်ပြခြင်းလေ့ကျင့်ကြပါ။ နှစ်ဝက် လောက်အဆက်မပြတ်လုပ်လိုက်ရင် ထူးခြားလာတာတွေ့ရလိမ့်မယ်။ မှန်ပါတယ်။ တစ်ပတ်ကို တစ်ကြိမ်၊ လူထုထံတင်ပြခြင်းလုပ်ပါ။

ပထမသင့်ကုမ္ပဏီက ပစ္စည်းကို မိတ်ဆက်ပါ။
အဲဒီနောက်တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ပစ္စည်းအကြောင်းပြောပါ။

အလွယ်ဆုံးကတော့ သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဈေးကွက်စီမံချက်၊ လုပ်ငန်းစီမံချက်ပဲ။ သတိပေးချင်တာက ဈေးကွက်စီမံချက်ပြောတဲ့အခါ မိနစ် ၂၀ ဟက်မပိုပါစေနဲ့။ မိနစ် ၂၀ ထက်ပိုရင်၊ နားထောင်သူတွေ လျော့သွားပါလိမ့်မယ်။ ဧည့်သည်တွေကို ဒီလောက်စိတ်ရှည်မယ်မထင်ပါနဲ့။ ဒါကြောင့် တိုတိုနဲ့ ရိုးရိုးပြောပါ။

အခု ခိုင်မာတဲ့ အပိုင်းပြောပါမယ်။
အဲဒါက လူတစ်ဦးထံတင်ပြခြင်းဖြစ်တယ်။ လူတစ်စုအတွက် ပြောတဲ့အပြင် နေ့စဉ် လူတစ်ဦးကိုပြောပါ။ စင်ပေါ်မတ်ကင်ခင် အရင်တစ်ဦးချင်းပြောပါ။ လမ်းလျှောက်မတတ်မချင်းမပြေးပါနဲ့။

နည်းလမ်း (၆)
လူတိုင်းသိပါစေ

“သင်တစ်ခုခုစတင်လုပ်ကိုင်တယ်ဆိုရင် အဲဒီအကြောင်း လူတိုင်းကို အသိပေးပါ” လို့ စတိပ်တန်က ပြောခဲ့ဖူးပါတယ်။ သူကကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ အကောင်းဆုံးအရောင်းသမားတစ်ဦးပါပဲ။ သူကလွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်နှစ်ကျော်ကစပြီး ဒီကွန်ရက်ဈေးကွက်ထဲမှာ လုပ်ကိုင်နေခဲ့တာပါ။ သူ့နဲ့ မိတ်ဆက်ပြီးပြီးချင်းမှာပဲ သူ့မှာရှိတဲ့ အပေါင်းလက္ခဏာဆောင်ပြီး ကောင်းမွန်တဲ့အမြဲအမှုတွေကို သတိထားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနေ့ကစပြီး သူ့နဲ့ကျွန်တော် မိတ်ဆွေဖြစ်ခဲ့တာပါ။ နောက် (၆)နှစ် ကျော်အထိ သူဟာ ပြောင်းလဲမှုများစွာ ကြုံရပေမယ့် သူ့ရဲ့ကောင်းတဲ့ အမြဲအမှုကို ဆက်လက်ထိန်းထားနိုင်သူဖြစ်ပါတယ်။

သင့်ဝင်ငွေကောင်းချင်တယ်။ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် စတိပ်ပြောခဲ့တာ ကို မှီငြမ်းပြုပါ။ သူကပြောပါတယ်။ သင့်လုပ်ငန်းအကြောင်း လူတိုင်းသိပါစေတဲ့။ လူတိုင်းသိအောင်လုပ်ရမယ်တဲ့။ သူကကောဇာရောင်းတဲ့ လူငယ်လေးနှစ်ယောက် အကြောင်းပြောပြတယ်။ ရှေးတုန်းကပေါ့။ ရှေးတုန်းကဆိုတော့ ကော်ဇောတွေ ရောင်းဖို့သယ်တဲ့အခါ မြည်းဆိုတဲ့သတ္တဝါကိုသုံးရတယ်။ မြည်းတွေရဲ့ ကျောပေါ်

တင်သွားရတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဈေးရောက်ရော။ ဒီတစ်ခါ လူငယ်တစ်ယောက်က ပြောတယ်။ “မင်းကမင်းကော်ဇောတွေကို ဈေးအဝင်ဝရေ့မှာရောင်း၊ ငါက တခြား ဖက်မှာစောင့်နေမယ်။ ဒါမှ လူတစ်ယောက်မှမကျန် တို့ပစ္စည်းကိုသိမှာ” လို့ပြောသတဲ့။

တခြားကုန်သည်တွေကလည်း မြင်းတွေနဲ့ဈေးအတွင်းအပြင်ကို ဝင်ကြရ တယ်လို့။ လူငယ်လေး နှစ်ယောက်ကတော့ ကြောက်ကြောက်နဲ့ ဒီလိုပဲ ထင်နေကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ မိုးချုပ်တော့ နှစ်ယောက်ဆုံပြီး မြည်းကိုစီးလို့ အိမ်ပြန်ကြတယ်။ အနောက်မှာစောင့်တဲ့လူက ရှေ့မှာစောင့်ရောင်းတဲ့လူကို မေးတယ်။ “ကော်ဇောဘယ်လောက်ရောင်းရလဲ” ဆိုတော့ တစ်ချပ်မှ မရောင်း ရဘူးတဲ့။

“ဒါဆိုရင် နောက်နေ့ကျ ငါဈေးပေါက်အရှေ့မှာနေမယ်၊ မင်းတခြားဖက်မှာ စောင့်” ဆိုပြီး နေရာချင်းလဲတယ်။ ဒါလည်းပဲ ညနေသာရောက်ရော ကော်ဇော တစ်ချပ်မှ မရောင်းရဘူးတဲ့။ တစ်ယောက်မှလည်း လာပြီးမမေးဘူးတဲ့။ ကံမကောင်းပါဘူး။ ဘာလုပ်ရမှန်းတောင်မသိတော့ဘူး လို့ညည်းသတဲ့။ တခြားမှာ စောင့်တဲ့လူက အံ့ဩစရာပဲ။ မင်းနေတဲ့နေရာက နေရာကောင်းပဲ။ ဒါနဲ့တောင် မရောင်းရဘူး။ ဆိုတော့ ဟတ်တယ် ကုန်သည်တွေက ငါ့ရှေ့က ဖြတ်သွားကြတယ်။ ငါ့ကို ဘယ်သူမှ မမြင်ကြသလိုပဲ။ ဘယ်သူမှ ရပ်ပြီး မမေးဘူးလို့ပြောသတဲ့။

ဒီလိုနဲ့ အိမ်ပြန်လာကြတယ်။ ဝေးလွန်းလို့ နားဖို့နေရာရှာပြီး နားကြတယ်။ ဘာဖြစ်လို့မရောင်းရပါလိမ့်လို့ နာရီပေါင်းများစွာ စဉ်းစားကြတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ အဖြေရတာက သူတို့ဟာ ဈေးပေါက်ဝမှာ တစ်နေကုန်မြည်းနဲ့ရပ်နေပေမယ့်၊ သူတို့ကော်ဇောတွေကို တစ်ခုမှဖြန့်ခင်းမပြုခဲ့ကြဘူး။ သူကော်ဇော ရောင်းနေမှန်း တောင် ဘယ်သူမှမသိကြဘူး။ အဖြေက အဲဒါပါပဲ။

ကွန်ရက်ဈေးကွက်စနစ်မှာ အောင်မြင်မှု ရှာဖွေတယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ပစ္စည်းကို အခမဲ့ကြော်ငြာဖို့ အများကြီးလိုကြောင်းသိရပါမယ်။ အဲသလို ကြော်ငြာကို ဘယ်ကရမလဲ။ သူ့ဟာသူပဲ ကြော်ငြာရမှာပေါ့။ သင်ဘာလုပ်ငန်းလုပ်နေတယ် ဆိုတာကို လူတိုင်းသိအောင်လုပ်ရမယ်။ အိမ်နီးချင်းတွေ သိပါစေ။ မိတ်ဆွေတွေ သိပါစေ။ ဆွေမျိုးတွေလည်း သိပါစေ။ အရင်က မိမိရဲ့လူကြီးဖြစ်ခဲ့သူတောင်

အသိပေးပါ။ အခုပဲ တယ်လီဖုန်းကို ကောက်ကိုင်လိုက်ပါ။ ဆက်ပါ။ သင် ဒီ ရက်ပိုင်းမှာ ဘာတွေလုပ်နေတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ပြောပြလိုက်ပါ။ ဒါဟာ အန္တ ရာယ်မရှိပါဘူး။ တကယ်တော့ ထူးထူးခြားခြားကြီး အကူအညီဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။



နည်းလမ်း (၇)
လူတွေကို နားလည်ခြင်း

၁၉၈၄-ခုနှစ်တုန်းက မေရီကေးဆိုသူက “လူထုကို အုပ်ချုပ်စီမံခြင်း” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ကို ထုတ်ဝေခဲ့တယ်။ ဒီစာအုပ်ဟာ အချိန်တိုအတွင်းမှာပဲ အရောင်းရဆုံး ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်ကို ဟာဂိုင်းယီမှာရှိတဲ့ သူငယ်ချင်း လာပေးလို့ ဒီစာအုပ်ရရှိတာပါ။ ဒီကျွန်းပေါ်မှာတော့ ဒီသူငယ်ချင်း လော်ရင်းလီး နဲ့သူ့ဇနီး နီနာတို့ဟာ အကောင်းဆုံးလူ့ဆော်ရေးသမားတွေဖြစ်ပြီး သူတို့ဟာ ၁၉၈၀ ကတည်းက လူထုအုပ်ချုပ်သူမန်နေဂျာဖြစ်ခဲ့တာပါ။ သူတို့ ဇနီးမောင်နှံ နှစ်ယောက်လုံးဟာ သူတို့ရဲ့ ကွန်ရက်ကို တည်ထောင်တဲ့ နေရာမှာ အလွန် အောင်မြင်တဲ့အဖွဲ့ပါပဲ။

ဒီစာအုပ်အတွက် ကျွန်တော် သုတေသနပြုနေဆဲမို့ သူတို့မောင်နှံကို ဒီလိုဘာကြောင့် အောင်မြင်ကြောင်းမေးခဲ့ပါတယ်။ လော်ရင်းရဲ့အဖြေကတော့ နီနာနဲ့ကျွန်တော်တို့က ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ လေးလေးနက်နက်လုပ်ကိုင်ခဲ့တာပါ။ လုပ်ငန်းဆိုတာ ပစ္စည်းနဲ့ ဈေးကွက်စီမံချက်အပေါ်တည်နေတာ မဟုတ်ဘူးလို့ ကျွန်တော်တို့နားလည်ရမယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် အောင်မြင်မှုမှာ အကြီးမားဆုံး ပါဝင်တဲ့ အရာကတော့ လူတွေကို နားလည်ဖို့ပဲ။ လူတွေဆိုတာ စိန်နဲ့တူတယ်။ စိန်ဟာ မာတယ်။ အဖိုးတန်တယ်။ အဲဒါကိုရဖို့ တန်ဖိုးကြီးကြီးပေးရတယ်။

အဲဒီညနေမှာ ကျွန်တော်တို့ စားသောက်ဆိုင်သွားကြတယ်။ ညစာစားတုန်း လော်ရင်းက သူ့မိတ်ဆွေတစ်ယောက်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးတယ်။ သူ့နာမည်က ဂျိမ်းစ် တဲ့။ သူက ကရာတေးကျောင်းဖွင့်ထားတာတဲ့။ အဲဒီလူကလည်းလော်ရင်းရဲ့

ကွန်ရက်ထဲက ဖြန့်ဖြူးသူဖြစ်နေတယ်။

ဂျိမ်းစ်က သူတခြားကွန်ရက်ကနေ လော်ရင်းကွန်ရက်ထဲ ပြောင်းလာပုံကို စိတ်ဝင်စား ပြောပြပါတယ်။

ကျွန်တော့်အထက်ကလူက ကျွန်တော်တို့ကို ဘယ်တော့မှအလေးမထားဘူး။ ဂရုမစိုက်ဘူး။ သူ့စိတ်ဝင်စားတာက တစ်ပုတ် ဒါမှမဟုတ် တစ်လမှာ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လောက်လုပ်ထားသလဲဆိုတာပဲ။ ဒါကို ကျွန်တော်တို့က အောက်လူတွေကို ပိုပြီးဂရုစိုက်ဖို့ပြောတော့ အလုပ်ကိုပဲ အာရုံစိုက်လို့ ပြောတယ်။ သူ့ကိုအရေးမထားနဲ့တဲ့။ အဲဒါပါပဲ။ ကျွန်တော်နဲ့ တခြားဖြန့်ဖြူးသူတချို့ သူ့ဆီကထွက်ပြီး လော်ရင်းဆီရောက်တာပါတဲ့။

ဒီနေ့ လော်ရင်းရဲ့ရုံးခန်း သို့မဟုတ် အိမ်ထဲကိုဝင်သွားရင် “ကုန်ပစ္စည်း အကြောင်းထက် လူတွေကို နားလည်ဖို့ ပိုပြီးအရေးကြီးတယ်” တဲ့။ ကျွန်တော် လုံးလုံးလျားလျား သဘောတူပါတယ်။

အကယ်၍ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေ စွန့်ခွာထိထွင်သူတွေသာ လူတွေကိုနားလည်ဖို့ အရေးကြီးတယ်ဆိုတာကို သဘောပေါက်ရင် သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းထဲမှာ မကြာခဏပေါ်ပေါက်တတ်တဲ့ စိုးရိမ်ပူပန်ဒုက္ခဖြစ်ရတာတွေရဲ့ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုလျော့ချပစ်နိုင်မှာပါ။

ဒါကြောင့် လူတွေကိုနားလည်ဖို့ သူတို့လိုအပ်ချက်၊ သူတို့ဆန္ဒတွေကိုသိဖို့ သူတို့မျှော်လင့်ချက်တွေ၊ သူတို့စိုးရိမ်မှုတွေကိုသိဖို့ဟာ လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို နားလည်သလိုပဲ အရေးကြီးကြောင်း ရှင်းရှင်းသိထားရပါမယ်။ တကယ်လို့ သင်ဟာ ဖောက်သည်တွေကို နားမလည်နိုင်ဘူး။ ကိုယ်ချင်းမစာနိုင်ဘူးဆိုရင် ပစ္စည်းတွေ ရောင်းရမှာမဟုတ်ဘူး။ ဒီအတိုင်းပါပဲ။ သင့်အလုပ်သမားတွေ၊ လက်အောက် ငယ်သားတွေကို နားမလည်ဘူးဆိုရင် သူတို့ကလည်း သင့်အတွက် ရောင်းပေး နိုင်ကြတော့မှာမဟုတ်ဘူး။

လူတွေကို နားလည်ဖို့ အချိန်ယူပါ။ လူတွေကို နားထောင်ဖို့ အချိန်ယူပါ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သင်မှာ ကမ္ဘာ့အကောင်းဆုံး ပစ္စည်းတွေရှိနိုင်ပေမယ့် သင့်လူတွေက ဒုတိယအကောင်းဆုံးပစ္စည်းတွေကိုပဲ ရောင်းဖို့ထွက်သွားကြမှာ ဖို့ပါပဲ။ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေ အထူးသတိထားပါ။ သင်နဲ့သင့်လူတွေ စီမံ

ခန့်ခွဲမှုညံ့ဖျင်းနိမ့်ကျလွန်းလို့ ကုမ္ပဏီမှစွန့်ခွာနေကြပြီ။

နည်းလမ်း (၈)

သင့်ကြိုးပမ်းမှုကို ပုံတူပွားခြင်း

သက်မွေးဝမ်းကြောင်းတစ်ခုဖန်တီးခြင်း ခေါင်းစဉ်နဲ့ ကျွန်တော် ဟောပြောဆွေးနွေးပွဲတွေပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ အကြိမ်များစွာမှာ ကျွန်တော်မေးခဲ့တဲ့ မေးခွန်း တစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒါက နွားနို့ပိုရအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ ဆိုတာပါပဲ။ ဒီမေးခွန်းအတွက် ဆွေးနွေးပွဲတက်ရောက်တဲ့လူတွေက အဖြေအမျိုးမျိုး ပေးကြ တယ်။ တချို့က နို့ညှစ်တဲ့အခါ ပိုပြီးအားစိုက်ညှစ်ရမယ်တဲ့။ တချို့က မြန်မြန် ညှစ်ရမယ်တဲ့။ တချို့ကဆိုရင် လေဟာနယ်ပါတဲ့ စက်နဲ့ညှစ်ယူရမယ် လို့တောင် ဖြေကြတယ်။ ကျွန်တော့် အဖြေကတော့ ရိုးရိုးလေးပါ။ နို့ပိုလိုချင်ရင် နွားမတွေပိုရအောင်လုပ် ဆိုတာပါပဲ။ ဒီအတိုင်းပဲပေါ့။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် စီးပွားရေးစနစ်မှာလည်း သင့်ကြိုးပမ်းမှုတွေကို ပုံတူပွားထားဖို့ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီထက်ရှင်းအောင်ပြောရရင် သင့်ကြိုးပမ်းမှုတွေကို ပုံတူပွားရမယ်ဆိုတာ စပွန်ဆာလုပ်ဖို့ပြောတာပါ။ တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လောက်သွားနိုင်မလဲ။ ဒီကွန်ရက်စနစ်က နံပါတ်တွေကို ကစားတာပါပဲ။ ကိုယ့်ရဲ့အောက်လူတွေကို ထားနိုင်ရင် ပိုပြီးအောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ သိကြတဲ့အတိုင်း အဖွဲ့ အစည်းထဲမှာရှိတဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူ အရေအတွက်ကြားမှာ ပါဝါဆိုတာရှိနေတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီသဘောကိုမသိတဲ့ လူအများကြီးရှိနေတယ်။

ဥပမာ ဆိုကြပါစို့။ သင်ဟာသင့်ပစ္စည်းကို တစ်နေ့မှာ ၂၄ နာရီရောင်းနိုင်တယ်ဆိုပါတော့။ ၃၆၅ရက်အတွက် သင်ကိုယ်တိုင် နေ့တိုင်းထွက်ရောင်းဖို့မလိုပါဘူး။ လျှို့ဝှက် ချက်ကတော့ သင့်အဖွဲ့မှာ ဖြန့်ဖြူးသူတွေထားရှိခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နေ့မှာ ၂၄နာရီရောင်းနိုင်သလား။ ဘယ်လိုလုပ်ရောင်းနိုင်ပါ့မလဲ။ ဒါမဖြစ်နိုင်ဘူး။

ဖြစ်နိုင်တဲ့တစ်ခုတည်းသောလမ်းက သင့်ကိုယ်စားသင့်အတွက် အလုပ် လုပ်ပေးနိုင်မဲ့လို့ နယ်မြေပေါင်းစုံမှာရှာဖွေဖို့ပါပဲ။

ကျန်းမာရေးနဲ့ပြည့်စုံတဲ့ အစားအစာတွေ အရောင်းမြှင့်ဖို့ သူနာပြု ဆရာမတွေ ခေါင်းဆောင်နေတာတွေ့ဖူးတယ်။ သူနာပြုတွေက အလှည့်ကျ တာဝန်ထမ်းကြရင်း ဆေးရုံထဲမှာတင် ဒီပစ္စည်းကိုမိတ်ဆက်ပေးနိုင်ကြတယ်။

စက်ရုံတစ်ခုမှာတာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ဖူးတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက် တွေ့ဖူးတယ်။ သူက စက်ရုံမှာတစ်လကို ဒေါ်လာ ၆၀၀ က ၈၀၀ အထိရသူပါ။ တစ်ရက်မှာသူက ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့ ချိတ်တယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီက အိပ်ယာခင်းတွေ၊ ကော်ဇောတွေ၊ တခြား အိမ်ထောင်ပစ္စည်းတွေရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီပါ။ သူက ကတ်တလောက်တွေယူပြီး စက်ရုံကိုသွားတယ်။ နောက် အော်ဒါတွေစုဆောင်းတယ်။ မကြာခင် ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီမှာ စတားဖြစ်သွားတယ်။ အခုတော့ သူ့ကစက်ရုံမှာမလုပ်တော့ပါဘူး။ ပထမအချက်က သူကအပြင်မှာ ပိုက်ဆံပိုရနေတာကြောင့်ဖြစ်ပြီး နောက်တစ်ချက်ကတော့ သူ့အလုပ်နေရာမှာ တစ်ယောက်ကိုသင်ပေးပြီး ခိုင်းနိုင်ခဲ့လို့ပါပဲ။ ဒါဟာ သူ့ကြိုးပမ်းမှုကို ပုံတူပွား ခြင်းပေါ့။

လူတစ်ယောက်ဟာ ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုဝင်မယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်း ဘယ်လောက်ကြီးနိုင်မလဲဆိုတာ ပထမဆုံးကြည့်ရပါမယ်။ အဲသလို အရွယ်အစား ကိုစဉ်းစားပြီးတဲ့အခါ အလုပ်လုပ်ပါ။ ပုံတူများနိုင်ရင် အောင်မြင်ဖို့နီးပါပြီ။ ကိုယ့်မိတ်ဆွေတွေ၊ ဆွေမျိုးတွေ၊ အဖွဲ့ဝင်တွေ၊ ကျောင်းနေဖက် သူငယ် ချင်းဟောင်းတွေ စသဖြင့် ရာနဲ့ချီပြီးစာရင်းပြုပါ။ အဲဒီနောက် သူတို့ဆီ ဖုန်းနဲ့ဆက်ချိန်းပြီး လူကိုယ်တိုင်တစ်ခေါက်တွေ့ပါ။ သင့်လုပ်ငန်း ကိုပြောပြပါ။ တစ်ကြိမ် စပွန်ဆာလုပ်ပေးပါ။ စပွန်ဆာ အရင်းစိုက်လုပ်တဲ့အခါ မလောပါနဲ့။ အချိန်ပေးပါ။ လောရင် ရှုပ်ထွေးတတ်ပါတယ်။ တစ်ကြိမ်မှာ စပွန်ဆာ တစ်ခုပဲလုပ်ပါ။ ကွန်ရက်ဖွဲ့မိပြီဆိုရင် သင်ဖြစ်စေချင်သလို ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။



အောင်မြင်ရေး၏ R-သုံးလုံး

မကြာခင်က "New Tide" ဆိုတဲ့ တရုတ်မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်က ကျွန်တော့်အကြောင်း ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဘယ်လိုစတင်ခဲ့ကြောင်း၊ ကျွန်တော့်အောင်မြင်မှုများနဲ့ အငြိမ်းစားယူရင် ပြုလုပ်မယ့်စီမံချက်များအကြောင်း တွေ့ ရေးထားတယ်။ ဒီမဂ္ဂဇင်းထွက်ပြီးတဲ့အခါ ကျွန်တော့်ဆီဖုန်းဆက်ပြီး ချီးကျူးခဲ့ကြပါတယ်။

တစ်နေ့မှာတော့ ရိုးကျင့်ဟိုတယ်မှာ ကျွန်တော့်ဖုန်းနဲ့အတူ နေ့လယ် စာစားနေတုန်း လူတစ်ယောက်လာမိတ်ဆက်ပါတယ်။ မဂ္ဂဇင်းထဲမှာ ကျွန်တော် ဟာကွန်ရက်ဈေးကွက်ရဲ့ဖခင်ကြီးလို့ ပြောထားတဲ့အတွက် ကွန်ရက်ရဲ့ လျှို့ဝှက် ချက်တွေ ပြောပြဖို့ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကွန်ရက်ဖခင်ကြီး မဟုတ်ကြောင်း နဲ့ အောင်မြင်ဖို့အတွက် R သုံးလုံးရှိကြောင်းပြောပြလိုက်ပါတယ်။ ခဏ တဖြုတ်အတွင်းမို့ တိုတိုလေးပဲရင်းပြခဲ့ရတယ်။ အခုဒီစာအုပ်မှာ ထပ်ရှင်းပါ့မယ်။ အဲဒီမိတ်ဆွေ ဒီစာဖတ်မိပါစေ။

ပထမ 'R' က 'Recharge' ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်လူများကိုအားထပ် သွင်းပါ လို့အဓိပ္ပါယ်ရတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ လူအားလုံးဟာ အားအင်အပြည့်နဲ့ ဆက်တိုက်သွားနေဖို့လိုပါတယ်။ အမြဲမိတ်တက်ကြနေဖို့လို ပါတယ်။ အဲသလိုဖြစ်နေဖို့အတွက် စံပြုအလုပ်သမားရွေးချယ်တဲ့စနစ်ကို အများဆုံး သုံးတတ်ကြတယ်။ အလွန်အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းတဲ့ နည်းတစ်ခုပါပဲ။ ကိုယ့် လက်အောက်က လူတွေထဲမှာ အအောင်မြင်ဆုံး၊ အကြီးစားဆုံးလူကိုချီးမြှင့်တဲ့အခါ ကျန်တဲ့လူတွေက သူတောင်လုပ်နိုင်သေးတာ ငါလည်းလုပ်နိုင်ရမှာပေါ့ ဆိုပြီး အားကျလာ ကြပါလိမ့်မယ်။

တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ အဲသလိုစံပြုလူတော်တွေ ရွေးချယ်ဆုချတဲ့အခါ သတိ ထားရမဲ့အချက်ရှိတယ်။ အဲဒါကတော့ သူဆုတက်ယူတဲ့အခါ ပြောမဲ့စကားတွေကို

အရင်စစ်ဆေးပါ။ ဘာတွေပြောမှာလဲစစ်ပါ။ နောက်ပြီး ဒီလူဟာ အခမ်းအနားကို ဖျက်ဆီးမဲ့ အနေအထားရှိသလား အကင်းပါးပါးနဲ့အကဲခတ်ပါ။

ဒီလိုပြောရတာက ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရပါ။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်ကပါ။ စင်ကာပူမှာအဆင့်မပြီးစုံကျေးကွက်လှုပ်ရှားမှု ပွဲတစ်ပွဲမှာ စကားပြောဖို့သွားခဲ့ပါတယ်။ ဟိုတယ်မှာလူ ၃၀၀ လောက် တက်ရောက်တယ်။ အစီအစဉ်အရ ကျွန်တော်က နောက်ဆုံးမှ စကားပြောရပါမယ်။ နေ့လယ်စာစားပြီးတဲ့အခါ အခမ်းအနားမှူးက ဆုချီးမြှင့်ပွဲအစီအစဉ်ကို ကြေညာတယ်။

ဆုယူရမယ့်လူက ဖိယောက်ရှိတယ်။ တစ်ယောက်ပြီးတစ်ယောက် ဆုတက်ယူပြီး စကားနည်းနည်းပြောကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအထဲက နံပါတ် ၅-ဆုယူတဲ့လူကို ကျွန်တော်အမြဲမှတ်မိနေတယ်။ သူက သူ့အလှည့်မှာ ဆုယူပြီး ဆုကိုလက်ထဲကိုင်ရင်း စကားပြောစင်ဆီသွားတယ်။ အဲဒီကနေ သူ စကားပြောပါတယ်။ အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင် ရိုင်းရိုင်းစိုင်းစိုင်းတွေပြောတယ်။ မန်နေဂျာတွေ ကောက်ကျစ်ကြောင်း၊ တာဝန်ရှိသူတွေ သူ့ဘောနပ်စ်ကိုဖြတ်စားကြောင်း၊ ဒီဆုဟာ အလကားဆုပဲဆိုပြီး ဆုကို မန်နေဂျာတစ်ယောက်ရဲ့ခြေထောက်ဆီ ပစ်ပေါက်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ဒေါသတကြီးနဲ့ စင်ပေါ်က ဆင်းသွားပါတော့တယ်။

ဘယ်သူမှားသလဲ။ ဘယ်သူမှန်သလဲ။

ကျွန်တော်မသိပါ။

တစ်ခုပဲပြောနိုင်ပါတယ်။

သူပြောခဲ့စကားတွေကို ဘယ်သူကမှ မစစ်ဆေးခဲ့တာအမှားပဲ။ သူဒီလို ပျက်စီးအောင်လုပ်မယ်လို့ မတွက်ချက်ခဲ့တာ အမှားပါပဲ။ အဲဒီနေ့ဟာ သူ့ကြောင့် ပျက်စီးသွားခဲ့ပါပြီ။

ဒါကြောင့် ဆုပေးမယ်ဆိုရင် ဦးစွာ သူပြောမယ့်စကားကို စစ်ဆေးပါ။ ဖျက်လိုဖျက်ဆီးလုပ်မဲ့လူ ဟုတ်မဟုတ် ပါးနပ်ပါစေ။

ဒုတိယ ' R ' ကတော့ ' Reward ' ဖြစ်ပါတယ်။ ဆုချီးမြှင့်ခြင်းပါပဲ။ ဒီနေရာမှာ ဆုချီးမြှင့်ပုံက ဥပမာ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်သူက ငွေရလာတဲ့အခါ ၇ မှ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို အောက်လက်ငယ်သားတွေကို ပြန်ပေးတဲ့နည်းပါ။ ဒါဟာ

လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခုပါပဲ။ ဒီလိုပေးလိုက်တဲ့အတွက် သူတို့က သင့်အတွက် အများကြီးချစ်ခင်မှုပေးပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်ပိုလုပ်ပါလိမ့်မယ်။ ပေးပုံပေးနည်းကလည်း ပျော်စရာကောင်းရပါမယ်။ ဥပမာ ပျော်ပွဲစား စုထွက်တာမျိုး ဒီလိုလုပ်ပေးခြင်းဖြင့် သင့်လူများက သင်ဟာ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်သူ မဟုတ်ဘူး လို့ နားလည်သွားကြပါလိမ့်မယ်။

နောက်ဆုံး ' R ' ကတော့ ' Recognition ' ပါပဲ။ အဆိုတစ်ခု ကြားဖူးတယ်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာလူဦးရေ ၁၀ ဘီလီယံရှိတယ်။ ၃ ဘီလီယံက အစာမစားရဘဲ အိပ်ယာဝင်ကြရတယ်။ ၇ ဘီလီယံကတော့ အသိအမှတ်ပြု မခံရဘဲအိပ်ရတယ်တဲ့။ ဒီတော့ ကွန်ရက်စနစ်မှာ ခေါင်းဆောင်တိုင်း သိထားရမှာက နှစ်စဉ်အသိအမှတ်ပြုပွဲလုပ်ပေးဖို့ ဖြစ်တယ်။ ဒါက ကြီးကျယ်လွန်းလို့ မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုရင် ကိုယ့်အတိုင်းအတာနဲ့ ကိုယ်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ သင်လုပ်သလို လက်အောက်ကလူတွေ လိုက်လုပ်ပါလိမ့်မယ်။

အခုပြောခဲ့တဲ့ R သုံးလုံးကို ကျေညက်အောင်လုပ်ပြီး အမြန်အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ ဒီလိုလုပ်လိုက်ရင် အရင်က မမြင်ဖူးတဲ့အရာတွေ မြင်လာရပါလိမ့်မယ်။ သင်သတိပြုရမှာက သင်ပိုပေးလေလေ ပိုရလေလေ ဆိုတာပါပဲ။ ဒါဟာ အောင်မြင်ရေးမှာ မလွဲအသွေရှိရမဲ့ဥပဒေပါပဲ။



နည်းလမ်း (၁၀)

ချီးကျူးပါ

လူတွေကို ချီးကျူးနည်းအကြောင်း ပြောရရင် ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက ဒိုတီဝေါလ်တာက ပြောခဲ့ဖူးတာ သတိရပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ရပါတယ်။ သင့်လူတွေကို စတင်ချီးကျူးလိုက်တာနဲ့ သူတို့က ဆွေးနွေးချင်လာကြတယ်။ သင့်ကလေးကို နမူနာယူပါ။ သူ့ကိုချီးကျူးရင် သူတိုးတက်တယ်။ ဒါဟာ သင့်ကိုသင်အားသစ်လောင်းခြင်းလည်းဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်တန်ဖိုးကိုယ်မြှင့်ခြင်းလည်းဖြစ်တယ်။ သေသေချာချာလုပ်မယ်ဆိုရင် သင့်ကွန်ရက်မှာ စူပါဖြစ်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။

ခေါင်းဆောင်တွေမှာက ချီးကျူးဖို့ လက်နှေးစာတ်ကြတယ်။ လူတွေကို

နှစ်ဆခိုင်းချင်ကြတယ်။ ကွန်ရက်စနစ်မှာ အောင်မြင်ဖို့ လုပ်ရမယ့်အရာက အောက်လူတွေကို ချီးကျူးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်အောက်က လူတွေဟာ တကယ်တော့ သင့်အလုပ်သမားတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါတောင်မှ ဘာဖြစ်လို့ သင့်စကားကိုနားထောင်ကြသလဲ။ သင့်အမိန့်ကို ဘာဖြစ်လို့နာခံကြတာလဲ။

ကိုယ်စပွန်ဆာလုပ်ထားတဲ့လူက ရှေ့မတိုးဘူးဆိုရင် ရင်းရင်းနှီးနှီးဆွေးနွေးပါ။ အလကားလူပါ။ သူမလုပ်နိုင်ဘူး။ အလုပ်က မကြာခင် ထုတ်ပစ်ရမယ် စတဲ့စကားတွေ မပြောမိပါစေနဲ့။ အလုပ်ကြီးစားတဲ့ လူကိုများ အဲသလိုပြောမိရင် မဟာအများပဲ။

တချို့ခေါင်းဆောင်တွေက အပြစ်မပြောပေမယ့် ဘယ်တော့မှချီးကျူးဖို့ မစဉ်းစားကြဘူး။ သူတို့က သူတို့ပဲ တော်တယ်လို့ ထင်ကြတာကိုး။ အောက်လူတွေက ကောင်းမွန်တဲ့စိတ်ကူးတစ်ခုတင်ပြလာရင်တောင် ဒါကို သူစမ်းကြည့်ပြီးသား လို့ ပြောတတ်တယ်။ တကယ်က သူ့အခုမှ ကြားဖူးတာပါ။ တစ်ခါတလေမှာ အောက်လူက သူ့အများကြီးရောင်းနိုင်ခဲ့ပုံ၊ နောက်ထပ် စပွန်ဆာ ၅ ဦး ထပ်ပေးခဲ့ပုံ ကို ပြောပြရင်လည်း ဘာမှအရေးမပါဟန် မျက်နှာလွှဲတတ်ကြတယ်။ အလွန်များပါတယ်။ ချီးကျူးပါ။ အမြင့်ဆုံးအထိ ချီးကျူးပါဆိုတာ ဖြန့်ဖြူးသူတွေကိုလည်း ချီးကျူးပါ။ အားနည်းသူတွေကိုလည်း ချီးကျူးပါ။ ရန်လိုသူတွေကိုလည်း ချီးကျူးပါ။ အတတ်နိုင်ဆုံး ခဏခဏချီးကျူးပါ။

ကွန်ဂရက်ကျူလေးရှင်း မင်းလုပ်တာသိပ်တော်တယ်။ မင်းအတွက် ဂုဏ်ယူပါတယ်။

အဆက်မပြတ် ထောက်ပံ့နေတာအတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ ကျွန်တော်တို့အဖွဲ့အတွက် ထူးချွန်သူပါပဲ။

ခင်ဗျားဟာ အတော်ဆုံးပါပဲ။

ဆက်ပြီးကောင်းကောင်း လုပ်နော်။

စတဲ့စကားတိုင်းကို သင့်အတွက် နှုတ်ဖျားလေးကပြောရင်လည်း ညာနေတာလို ထင်ကြလိမ့်မယ်။ ဒီတော့ ဒီစကားတွေကို နှလုံးသားကပြောပါ။ အောင်မြင်ပါလိမ့်မယ်။



ပေါင်းသင်းဆက်ဆံပါ

ကျွန်တော် နောက်ဆုံးရေတွက်မိသမျှ ကွာလာလမ်ပူဖြူတစ်မြို့တည်း မှာပါ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီများစည်းဝေးညှိနှိုင်း၊ လမ်းညွှန်မှုခံယူကြတာ အားလုံး ကုမ္ပဏီ အနည်းဆုံး ၄၀ လောက်ရှိပါတယ်။ ညစဉ်ညတိုင်း အစီအစဉ်တွေရှိတယ်။ ဂုဏ်ပြုပွဲတွေကစပြီး အခွင့်အလမ်းပေးတဲ့အစီအစဉ် စသဖြင့် အပြင်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားများတွေဆုံပွဲ ရိုးရိုးလေးတွေပါရှိနေတယ်။ ဒီပွဲလေးတွေက ၄၅ မိနစ်ကနေ ၃ နာရီအထိ ကြာတတ်တယ်။ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးကြ၊ အသိဖွဲ့ကြ၊ စိတ်ကူးဖလှယ်ကြ စသဖြင့်လုပ်ကြတာပါ။

ဖြန့်ဖြူးသူတစ်ယောက်အနေနဲ့ဆိုရင်၊ အပေါင်းအသင်းများရပါမယ်။ မှန်ပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားဟာ အလုပ်များပါတယ်။ အောင်မြင်ရာ အောင်မြင်ကြောင်းအတွက် အစည်းအဝေးတွေ တစ်ရပ်ပြီးတစ်ရပ် ပြေးတက်နေကြရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကိုတော့ အချိန်ပေးရပါမယ်။ အဲဒီကရတဲ့ အကျိုးဟာ သင် မျှော်လင့်ထားတာထက် ပိုကြီးပါလိမ့်မယ်။

ဒါနဲ့ပတ်သတ်ပြီး အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုကို သတိရမိတယ်။ တစ်ခါက သစ်ခုတ်သမားတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူက မကြာခဏဆိုသလို နားပြီး သူ့ပုဆိန်ကို သွေးသွေးနေလေ့ရှိတယ်။ ဒါကို သူနဲ့သစ်ခုတ်ဖော်ဖြစ်တဲ့ မိတ်ဆွေကမြင်တော့၊ သူ့ကို ပြောသတဲ့။ မိတ်ဆွေ ခင်ဗျားကလည်း ဒီလောက် ပုဆိန်သွေးတဲ့အလုပ်ပဲ လုပ်နေတော့။ သစ်ခုတ်ဖို့အချိန် နည်းသွားတော့မှာပေါ့။ ရောင်းဖို့သစ်တယ်မှာ များများရနိုင်ပါ့မလဲတဲ့။ ဒီအခါပထမသစ်ခုတ်သမားက ပြန်ပြောပါတယ်။ ခင်ဗျားမြင်မှာပေါ့ ကျွန်တော်ခဏနားတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော် ပုဆိန်အသွား တုံးတုံးနဲ့ များများခုတ်တာထက် ပိုပြီးအလုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သိလို့ပဲတဲ့။

ဒီတော့ တစ်ချိန်လုံး အစည်းအဝေးတွေတက်၊ စပွန်ဆာတွေလုပ်၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေပေးနေမဲ့အစား ဖြန့်ဖြူးရေးသမား ထိပ်တန်းလူတွေနဲ့

ရောရောနှောနှောနေပါ။ ရင်းရင်းနှီးနှီးပေါင်းပါ။ သူတို့ဆီက သင်ယူစရာတွေ အများကြီးရပါလိမ့်မယ်။ တခြားကွန်ရက်ကုမ္ပဏီများက ထိပ်တန်းဖြန့်ဖြူးရေး သမားတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံခြင်းဟာ သူတို့ကို စပွန်ဆာပေးဖို့မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့အတွေ့အကြုံတွေကိုသိဖို့၊ သူတို့အောင်မြင်မှုကို ဘယ်လိုတည်ဆောက်တယ်ဆိုတာ သိဖို့ဖြစ်တယ်။

ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီအစည်းအဝေးတွေသွားရင် ဖြန့်ဖြူးရေးသမား အများအပြားကိုတွေ့နိုင်ပါတယ်။ သူတို့ကိုမြင်ပြီး ကြောက်စရာမလိုပါဘူး။ သူတို့ကို ကြိုဆိုရပါမယ်။ သူတို့ရဲ့အတွေ့အကြုံတွေကို လာရောက်မျှဝေတဲ့အတွက် ဝမ်းသာကြောင်း ပြောရပါမယ်။ ဒီနည်းနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဆီက ဖြန့်ဖြူးသူတွေကို ဆွဲခေါ်သွားမဲ့သူ အကြံအစည်တွေကိုမေ့သွားပြီး ဒီကိုလာရတဲ့အတွက် ဂုဏ်ယူကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ မိမိတို့ကုမ္ပဏီအတွက် ကျန်းမာရေးနဲ့ပြည့်စုံပြီး အပေါင်းလက္ခဏာဆောင်တဲ့ အပြုအမူပါပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင်တော့ စီးပွားရေးဆန်သော ဝါဒလို့ခေါ်နိုင်ပါတယ်။ လူအတော်များများက ကြောက်တတ်ကြတယ် ခုခံလိုကြတယ် မျှဝေပေးသင့်တယ် နည်းတွေကို သူများပုံတူများမှာစိုးပြီး ဖုံးကွယ်တတ်ကြတယ်။ သင့်အသက်မွေးလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သတ်ပြီး ဒီလိုသဘောထား သေးသိမ်တာတွေ မလုပ်သင့်ပါဘူး။ သဘောထားကြီးကြီးထားပါ။ ကွန်ရက် ဈေးကွက်နဲ့ ပတ်သက်နေသမျှကာလပတ်လုံး သူများတွေကိုလည်း ပေါင်းသင်းဖို့ ခွင့်ပြုပါ။ ဒီအခါ သူတို့ကလည်း သင့်ကို ကြိုဆိုကြပါလိမ့်မယ်။

သူများဆီက သင်ယူရတာဟာ အဖိုးတန်ပါတယ်။ တခြား ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီက ထိပ်တန်းဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေနဲ့ အပေါင်းအသင်းဖြစ်ရတာလည်း ဂုဏ်ယူဖွယ် တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီကိစ္စကို ဂရုတစိုက်ဆောင်ရွက်ရပါမယ်။ ကိုယ့်ဟာကို တံခါးပိတ်ပြီးအထိန်းကျန်မယ့်အစား ပေါင်းသင်းဖို့ စတင်ပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီက အပြင်ထွက်ပြီး တခြားသူတွေ ဘာလုပ်နေကြတယ်ဆိုတာ လေ့လာရပါမယ်။ သူတို့အနာဂတ် ဘာလဲဆိုတာ သင်ယူရပါမယ်။ သူတို့နဲ့ စိတ်ကူးချင်းဖလှယ်ဖို့၊ နည်းပညာဖလှယ်ဖို့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးဟာ လိုအပ်လှပါတယ်။



ရွှေအိုးရရှိရေး စိတ်ရှည်ခြင်း

နစ်ပေါင်းများစွာအတွင်း ကွန်ရက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ အင်တာဗျူးပေါင်း မရေမတွက်နိုင်အောင် လုပ်ခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီမှာ ဖြန့်ဖြူးရေးသမား အရောင်းကိုယ်စားလှယ်အမျိုးမျိုးနဲ့ တွေ့ခဲ့တော့ အောက်ပါအချက်ကို တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒါကတော့ လူ (၂၀) မှာ (၁) ပေတိုက်လော့စ်ပဲ ဒီလုပ်ငန်းကို အလေးထားလုပ်ကိုင်တယ်ဆိုတာပါပဲ။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ နောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ စကားလို့ကို စိတ်ရှည်ဆည်းခံမှု အများကြီးလိုပါတယ်။ အဲဒီအချက်ကို မသိရင် အခွင့်အရေးကောင်း (၅) ချက်နဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေမှာ အလုပ်မဲ့အောင်မြင်နိုင်ကြတာ။ အကြောင်းကတော့ ရှင်းရှင်းလေးပါ။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမား အတော်များများဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲဝင်လာတာ က နေချင်းညချင်းကြီးပွားချမ်းသာချင်ကြလို့ပဲ။ ရွှေအိုးကြီးလို ချက်ခြင်းရချင်ကြလို့ပဲ။ ရမယ်လို့လည်း ထင်ခဲ့ကြတာ။ အမှန်တော့ အဲသလို မရနိုင်ပါဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ကြာကြာနေပြီး တည်ဆောက်ဖို့ အချိန်လိုပါတယ်။

အောင်မြင်တဲ့ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေကတော့ ကွန်ရက်စနစ်နဲ့ပတ်သက်ရင် စပွန်ဆာအလုပ်ကို တောထဲသောက်ဆက်ပြီးလုပ်သွားရမယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်ကြပါတယ်။ မဖြစ်မချင်း ဆက်လုပ်နေကြတာပါပဲ။ အဲသလို ဆက်တိုက်လုပ်ရင် အောင်မြင်ပါတယ်။ ဥပမာ အနောက်နိုင်ငံမှာ ကွန်ရက်စနစ် ဖြန့်ဖြူးခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်မှာ လူ (၁) သိန်း အဖွဲ့ဝင်ရှိတယ်လို့ ကြားခဲ့ရဖူးတယ်။ အခုတော့ မလေးရှားမှ ထုချိဖြန့်ဖြူးသူ ခေါင်းဆောင်များမှာ ကွန်ရက်ဖွဲ့စည်းတဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူ (၁) သိန်းရှိနေပါပြီ။ ဝင်ငွေတွေလည်း ခေါ်တာ (၁) သောင်းခွဲလောက်ရနေကြပါပြီ။

ဒီလိုဖြစ်အောင် မလေးရှားကွန်ရက်ဖွဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူတွေဘယ်လိုလုပ်ခဲ့ကြသလဲ။ ရိုးရိုးလေးပါပဲ။ သူတို့က ဆက်တိုက်စပွန်ဆာပေးပြီး နိုးဆော်အားပေး

နေကြတာပါ။ အဲဒါ စိတ်ရှည်ခြင်းပဲ။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ဖို့ အနည်းဆုံး (၃)နှစ် အချိန်ပေးပါ။ အောင်မြင်ခဲ့တဲ့လူတွေ ဒီအတိုင်းလုပ်ခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် အများအားဖြင့်က (၃)လ၊ (၆)လ၊ အလွန်ဆုံး (၉)လနဲ့ဖြစ်ချင် နေခဲ့ကြတာကို။ သူတို့က ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးလည်းဖြန့်တယ်။ ဒီတော့ တစ်ကြိမ်မှာ ဘယ်လောက်ရောင်းနိုင်မလဲ။ သူတို့က ဒီအလုပ်ကို တစ်ညနဲ့ အောင်မြင်မယ်ထင်ခဲ့ကြတာ။ ဒီလိုဘယ်တော့မှ မအောင်မြင်ကြပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့အားလုံးသိကြပါတယ်။ စိတ်ရှည်ရမယ်၊ ဖွံ့ဖြိုးရမယ်။ ဒါအတွက် ပေးဆပ်ရမယ်။

ဒီလုပ်ငန်းမှာလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ လတွေများများသိအောင် လုပ်ပါ။ နေရာများများရောက်အောင်သွားပါ။

နားပါ။ ဒါပေမယ့် ရပ်တော့ မရပ်လိုက်ပါနဲ့။ ရပ်လိုက်တာနဲ့ သင်ခွဲပြီ။

.....

နည်းလမ်း(၁၃)

နမူနာပြု၍ ခေါင်းဆောင်မှု

ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်သိရှိခဲ့တဲ့အချက်(၂)ခုရှိပါတယ်။ အဲဒါက (၁) သင်ကိုယ်တိုင်လုပ်ကိုင်ဖို့ ပြင်ဆင်မထားဘဲ သူတစ်ပါးကို လမ်းမညွှန်ပါနဲ့။ (၂) သင်ကိုယ်တိုင် နမူနာ လုပ်ပြပါ။

နမူနာလုပ်ပြတယ်ဆိုတာ နှုတ်ကပြောရုံနဲ့မရပါဘူး။ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ လုပ်ပြရမှာပါ။ အဲဒါဟာ နမူနာပြု၍ ခေါင်းဆောင်မှုဖြစ်ပါတယ်။ ကွန်ရက် ဈေးကွက်မှာ ခေါင်းဆောင်လုပ်သူဟာ အရေးကြီးတဲ့ကဏ္ဍကနေ ပြရပါမယ်။ အလုပ်နဲ့ရော၊ သုံးနှုန်းတဲ့စကားလုံးတွေနဲ့ပါ လုပ်ပြရမှာပါ။

ကျွန်တော်ဘဝမှာ စာအုပ်တွေအတော်များများရေးခဲ့ရာ၊ စာအုပ်အားလုံးဟာ ရောင်းကောင်းကြပါတယ်။ တချို့အမှာတွေဆိုရင် ၂၅,၀၀၀ အထိဖြင့်

တက်ခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်ပျော်တာပေါ့။ ၁၉၉၄ တုန်းကဆိုရင် ကျွန်တော် ပီနန်မှာပါ။ ကျွန်တော်စာအုပ်တွေအများကြီး ရောင်းချပြီ။ ဓာတ်ပုံဖလှယ်ပါ ရိုက်ရတယ်။ အဲဒီညက ည ၁၀ နာရီ ရှိနေပါပြီ။ ကျွန်တော်တည်းခိုတဲ့ ရှန်ကရီလာ ဟိုတယ်ကို မြူးမြူးကြွကြွနဲ့ပြန်လာခဲ့တယ်။ ရောက်ရောက်ချင်း ဝဲညီခန်းက ကြိုဆိုသူ မိန်းကလေးကို ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နှုတ်ဆက်လိုက်တယ်။

“ဟေး... ဒီညနေ ပျော်ရဲ့လား” ဆိုတော့ သူက

“မစ္စတာ ဂိုး ရှင်ဘာဖြစ်လို့ ဒီလောက်မြူးနေတာလဲ” လို့ပြန်မေးတယ်။

“အိုး... ပျော်တာပေါ့။ မင်းလည်း ပျော်ရမှာပဲ။ မပျော်ဘူးလား။”

“ကျွန်မ ဘာဖြစ်လို့ ပျော်ရမှာလဲ”

“ကောင်းပြီ ကျွန်တော်ခင်ဗျားကို မေးပါရစေ။ ဟောဒီမြို့မှာ မနက်ဖြန် ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလုပ်လျှောက်ထားတာ ရမှရပါမလားလို့ ပူနေရတဲ့ မိန်းကလေး ဘယ်လောက်ရှိမယ်ထင်သလဲ”

“နည်းနည်းပါးပါးတော့ရှိမှာပေါ့”

“ဘယ်လောက်လဲ ခန့်မှန်းစမ်းပါ”

“ကျွန်မတကယ်မသိပါဘူး။ အင်း... တစ်ရာ၊ နှစ်ရာလောက် ရှိမှာပေါ့။”

“ဟုတ်ပြီ။ ကဲ ပြန် မေးမယ်။ အဲဒီ မိန်းကလေးတွေထဲက ရာနှုန်းဘယ်လောက်ဟာ အလုပ်ရမယ်ထင်သလဲ”

“၃၅ % - ၅၀ % လောက်ပဲ ထင်တယ်။”

“အဲဒါ... နည်းနည်းများနေသေးတယ်။ ထားပါတော့၊ အဲဒီ ၅၀% မိန်းကလေးတွေဟာ နက်ဖြန်အလုပ်ရဖို့ စိတ်ပူနေကြရတယ်။ ဒါပေမယ့်... ခင်ဗျားကတော့ အဲသလို စိတ်မပူရဘူးလေ။ ဟုတ်တယ်မဟုတ်လား”

“ကျွန်မက ဘာဖြစ်လို့ စိတ်ပူရမှာလဲ။ ကျွန်မမှာ အလုပ်လျှောက်မထားပဲ”

“အဲဒါပြောတာပေါ့။ ဒီညနေ ခင်ဗျားမှာ ပူစရာမရှိဘူး။ ဒီတော့ ခင်ဗျား ပျော်နေရမှာပေါ့ဗျာ့..”

“ကြည့်စမ်း။ ဒါကြောင့် ရှင်ကိုလို့ဆောင်ရေးဆရာကြီးလို့ ခေါ်ကြတာကိုး။ ရှင်က တခြားလူတွေ ပျော်လာအောင် လုပ်တတ်တယ်နော်”
ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်လုံး ရယ်မောလိုက်ကြတယ်။

ဒီအဖြစ်အပျက်ကို ပြောပြရတာကတော့၊ လူတွေကို ပျော်ရွှင်စေဖို့၊ ပျော်စရာလေးတွေဖန်တီးပြီး သင်ပေးနေဖို့ အရည်အချင်းဟာ ခေါင်းဆောင်မှုမှာ လိုအပ်တယ်လို့ဆိုချင်တာပါ။ ဒါဟာမရှိမဖြစ်တဲ့ အရာပါ။ လူတွေနဲ့အတူ နေပြီး အခု သူတို့လုပ်နေရတဲ့အလုပ်ကို လုပ်ချင်လာအောင် လှုံ့ဆော်ရပါမယ်။ အဲဒါ ခေါင်းဆောင်မှုပါပဲ။

ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်လောကမှာလည်း ခေါင်းဆောင် လုပ်သူဟာ ဖြန့်ဖြူးသူတွေနဲ့ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် ရယ်ရယ်မောမောနေဖို့ အချိန်ယူ ရမယ်။ သူတို့နဲ့အတူ ပျော်ပျော်ပါးပါးနေပါ။ သူတို့ကို လမ်းညွှန်ပါ။ သင်ပေးပါ။ လေ့ကျင့်ပေးပါ။ အကောင်းဆုံးကတော့ ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ မိမိပြောသမျှ စကားလုံးတိုင်းအဓိပ္ပာယ်ရှိကြောင်းပြပါ။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေကို အပြင်ထွက်ဖို့ အားပေးတိုက်တွန်း စပွန်ဆာလုပ်ပေးရုံမက၊ မိမိကိုယ်တိုင်လည်းလုပ်နေတယ်ဆို တာ ပြရပါမယ်။ ဒီနည်းနဲ့သာ သူ့လိုလိုက်လုပ်ကြမှာ ဖြစ်တယ်။ အဲဒါ ခေါင်းဆောင်မှုပဲ။

သင်ကိုယ်တိုင်မလုပ်ဘဲ သူတို့ကို လုပ်ခိုင်းလို့မရဘူး။ သင်ကတော့ မလုပ်ဘဲ သူတို့ကိုပဲ ခိုင်းနေရင်တော့ သင့်အပေါ် ယုံကြည်မှုကင်းမဲ့သွားပြီး သင့်ထံမှ အလုပ်ကို ထားပစ်ခဲ့ကြပါလိမ့်မယ်။

သင်ဘယ်လောက်အလေးထားကြောင်းပြပါ။ ရလဒ်ကြီးကြီးလိုချင်ရင် အမိန့်ပေးမနေပါနဲ့။ ကိုယ်တိုင်လုပ်ပါ။ နမူနာပြုပြီး ခေါင်းဆောင်မှုလုပ်ခြင်းဟာ အခြားသူတွေကို လမ်းညွှန်ဖို့၊ သင်ကြားပေးဖို့ အမှန်ကန်ဆုံးနည်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



ကေ၊ အိုင်၊ အက်စ်၊ အက်စ်

ရှုမိထွေးလှတဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ အရှုပ်ထွေးဆုံးကတော့ ကိုယ့် အောက်က ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေနဲ့ ဆက်ဆံရေးပါပဲ။

ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး အကြံပေးချင်တာက သင်လုပ်တဲ့အလုပ်ဟာ တခြားလူတွေ၊ အလွယ်တကူ ပုံတူကူးနိုင်တဲ့ဟာဖြစ်ပါစေ ဆိုတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းတိုးတက်ရေးအတွက် ဘာတွေ့သင်ပေးဖို့လိုသလဲ။ သိပ်များများမလို့ပါ ဘူး။ နည်းနည်းလေးပါ။ အဲဒါတွေက ဈေးကွက်စီမံချက်တင်ပြခြင်း။ သင့် ကုန်ပစ္စည်းကို စနစ်တကျတင်ဖြန့်ငှားနဲ့ နောက်တစ်ဆင့် ဖြန့်ဖြူးသူတွေကို ဘာလို့ လှုံ့ဆော်မလဲဆိုတာပါပဲ။

ဈေးကွက်စီမံချက်တင်ပြခြင်း။

သင်ဒီအလုပ်ထဲရောက်ပြီးကတည်းက သူများတွေ ရှင်းလင်းတင်ပြတာကို ဘယ်နှခါ ထိုစဉ်ကနားထောင်ခဲ့ဖူးသလဲ။ အများအားဖြင့် ရှင်းလင်းတင်ပြမှုတွေဟာ ပြီးငွေ့စရာကောင်းမယ်။ ဒါမှမဟုတ် ရုတ်တရက်အံ့သြသွားလောက်အောင် ဆွဲငင် အားရှိမယ်။ ဒါမှမဟုတ် ပညာပေးဆန်စနစ်မယ်။ စာစီစာလေ ပျင်းစရာ ကောင်းပေမယ့် ပညာရမယ်။ ဒါပေမယ့် ဈေးကွက်စီမံချက်တင်ပြတယ်ဆိုတာ ပျော်စရာ ဖြစ်ရပါမယ်။ ဆွဲအားရှိပြီး ပညာပေးလည်းဖြစ်ရမယ်။

ဒီနေရာမှာ မှတ်စရာတစ်ခုက ထင်ရှားတဲ့ကိစ္စမှာ ဘယ်တော့မှ မရည် စေနဲ့။ (၅)မိနစ်ထက် မပိုပါစေနဲ့။ အခြေခံပဲပြောပါ။ နားထောင်တဲ့ လူတွေကို မငြီးငွေ့ပါစေနဲ့။ ကိန်းဂဏန်းတွေနဲ့ ရှုပ်မနေပါနဲ့။ သူတို့သိရမှာက ဖြန့်ဖြူးသူ ဖြစ်ဖို့ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ဆိုတာပဲဖြစ်တယ်။ မန်နေဂျာဖြစ်ဖို့တို့၊ ရာထူးကြီးကြီးရဖို့ တို့ကို မေ့ထားပါ။ နောက်တစ်ဆင့်ကျမှ စီမံချက်ကို ရှင်းပြပါ။ ဘယ်လိုစတင် မလဲဆိုတဲ့အကြောင်းပြောပါ။

ပြောတဲ့အခါ စစချင်းတည့်တည့်ပြောပါ။ တည့်တည့်နဲ့ လွယ်လွယ်နည်းနည်း

ကိုသုံးပါ။ ဒါကို သူတို့ပုံတူကူးနိုင်အောင်ပြောပါ။ ဒါမှ ရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေးမဖြစ်ဘဲ သင့်ထံက နမူနာယူနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

သင့်ကုန်ပစ္စည်းကို စနစ်တကျတင်ပြခြင်း

သင့်ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းပြောတဲ့အခါ မြင်သာတဲ့အထောက်အကူပစ္စည်းတွေ အမြဲတမ်းသုံးရပါမယ်။ ကိုယ်ပြောတဲ့အဓိပ္ပာယ်ကို အမြင်နဲ့ပြရပါမယ်။ ပြီးတော့ အရေးပါတဲ့ပစ္စည်း (၂)မျိုးပဲရောင်းပါ။ ပစ္စည်းရဲ့ပုံပန်းအရည်အသွေးနဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ရှင်းပြပါ။ သင့်ပရိသတ်ကို ဦးနှောက်ခြောက် ရှုပ်ထွေးသွားအောင် ဘယ်တော့မှ မလုပ်ပါနဲ့။

ပစ္စည်းအရည်အသွေးကို နားလည်ပါစေ။

အကျိုးကျေးဇူးရှိအောင် ရှင်းပါ။ အမြင်အကူပစ္စည်းများပြတိုင်း ဘာကြောင့် ဒါကို သုံးရတယ် ဆိုတာရှင်းပြပါ။ ဒါမှသာ သူတို့က သင့်ကိုအတုခိုးနိုင်လိမ့်မယ်။



နည်းလမ်း (၁၅)

အဆက်အသွယ်မပြတ်အောင်နေပါ

“လွန်ခဲ့တဲ့အင်္ဂါနေ့ပါတီကို၊ ခင်ဗျားဘာဖြစ်လို့မလာတာလဲ ဂျီး” တစ်ယောက်ကမေးတယ်။ ဂျီးဆိုတာ ဖြန့်ဖြူးသူတစ်ဦးပါ။

ဂျီးက ပြန်ဖြေတယ်။

“ကျွန်တော့်ကို သတင်းမပို့ကြဘူး” တဲ့။

ဒီစကားမျိုးမကြာခဏကြားဖူးမှာပါ။ သင့်ကိုယ်တိုင်လည်း ပြောဖူးမှာ သေချာပါတယ်။ သင့်ကို သတင်းပေးဖို့ ဘယ်သူမှ စိတ်မပူကြဘူး။ သင်သိတယ် လို့ပဲ ယူဆကြတယ်။

အဖန်ကံ ကျွန်ရက်လုပ်ငန်းလုပ်ရင် အချင်းချင်း အောက်လူတွေနဲ့ပါ အမြဲတမ်း အဆက်အသွယ်လုပ်တဲ့စနစ် ရှိကိုရှိနေရပါမယ်။ အောင်မြင်ရေးမှာ အဆက်အသွယ်ဆိုတာ အဓိကကျတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ပတ်သက်နေကြတဲ့သူတိုင်း

ကိုယ်ပိုင်စနစ်လုပ်ထားရပါမယ်။ မဟုတ်ရင် အဖွဲ့အတွင်း ဘာတွေဖြစ်နေတယ် ဆိုတာ မသိနိုင်ပါဘူး။ အခုပြောတဲ့ ဂျီးဟာ နမူနာပါ။ အများအားဖြင့် ခေါင်းဆောင်တွေက ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ဖို့အတွက် ဌာနတွင်းမဂ္ဂဇင်းကိုပဲ ကြည့်ကြတယ်။ အဲဒီအထဲမှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ အဓိကလုပ်ရှားမှုတွေကိုပဲရေးကြပြီး တစ်ဦးချင်းရဲ့ ကိစ္စတွေကို အာရုံမပြုကြဘူး။ ဒီလိုတစ်လမှာတစ်ခါ (၄)လမှာ တစ်ခါထုတ်တဲ့ မဂ္ဂဇင်းကိုပဲ အမှီပြုနေရင်အောင်မြင်မှုနည်းလိမ့်မယ်။

အောက်လူတွေနဲ့ အဆက်အသွယ်လုပ်တဲ့နည်းတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ရတဲ့ အကြောင်းကတော့ သူတို့ကို နှိုးဆော်တွန်းပို့ပေးဖို့ပါပဲ။

သင့်ကိုယ်ပိုင်သတင်းလွှာထုတ်ပါ။

၁၉၉၄ တုန်းကပါ။

ဟောင်ကောင်က ကျွန်တော်မထွက်ခွာခင် ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီ တစ်ခုမှ လန်စီလင်းက ကျွန်တော့်ကို မေးပါတယ်။ “ဟောင်ကောင်နဲ့တရုတ်မှာ ဖြန့်ဖြူးရေးဟာ အလွန်အမင်းကြီးမားလာပြီ။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေကို ဘယ်လိုနှိုးဆော် တွန်းပို့ရမလဲ” တဲ့။

“ကိုယ်ပိုင်သတင်းလွှာထုတ်ပါ” လို့ ကျွန်တော်ဖြေခဲ့ပါတယ်။

ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ကိုယ်ပိုင်သတင်းလွှာထုတ်သင့်ပါတယ်။

ကြော်ငြာဌာနကလုပ်တဲ့ စီးပွားရေးစာစောင်မျိုး (၁၆)မျက်နှာသတင်းလွှာမျိုး မလိုပါဘူး။ (၂)မျက်နှာ၊ (၄)မျက်နှာ ဆိုရင်လည်း ရတာပါပဲ။ အဲဒီသတင်းလွှာမှာ သဒ္ဒါမမှန်တာတွေဘာတွေအတွက် မစိုးရိမ်ပါနဲ့။ သတင်းပေးဖို့ပဲ အာရုံစိုက်ပါ။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေက သတင်းအချက်အလက်ပဲ ရှာဖတ်ကြမှာပါ။ ဒီတော့ သူများ တွေဘာပြောမလဲ မစဉ်းစားနဲ့။ ကိုယ်လုပ်စရာရှိတာလုပ်ပါ။

ပို့စကဒ်ပို့ပါ။

ကျွန်တော်က ခရီးသွားရင် မိတ်ဆွေတွေ၊ အမှသည်တွေဆီ ပို့စကဒ် ပို့ရတာကိုကြိုက်တယ်။ ဒါအတွက် အကြောင်းရင်း (၂)ခုရှိပါတယ်။ တစ်က သူတို့ကို ကျွန်တော်သတိရနေတယ်ဆိုတာ ပြောဖို့ရယ်။ နှစ်ကတော့ လုပ်ငန်းထဲမှာ ကျွန်တော်ရိုနေတာကို သတိပေးဖို့ရယ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်သူမဆို ကိုယ့်ကိုလိုလားတာကိုနှစ်သက်ပါတယ်။ သူတို့အကြောင်း တွေးနေတယ်ဆိုတာ



အပြန်အလှန် ချေးအသက်သာဆုံးပေးဖို့တွဲနည်းက ပိုစကားပိုခြင်းပါ။

အသံပိုခြင်း ချေးအသက်သာဆုံးပေးဖို့တွဲနည်းက ပိုစကားပိုခြင်းပါ။ ချေးအသက်သာဆုံးပေးဖို့တွဲနည်းက ပိုစကားပိုခြင်းပါ။ ချေးအသက်သာဆုံးပေးဖို့တွဲနည်းက ပိုစကားပိုခြင်းပါ။

နောက်တစ်မျိုးကတော့ စာအုပ်အိုင်တွေမှာ လှုံ့ဆော်ရေးစာအုပ်တွေရာပြီး လှုံ့ဆော်ရေး အဆိုအမိန့်လေးတွေရွေးရတယ်။ ပြီးရင် ကိုယ့်အောက်လူတွေဆီ ပို့ပေးဖို့အလုပ်လုပ်တဲ့ ဆိုင်မှာအပ်ကြတယ်။ သူတို့က လုပ်ပေးပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုအသေးအဖွဲ့ကိစ္စလေးတွေဟာ အောက်လူတွေကို သူတို့ကို ဘယ်အောက်ကရရှိကြောင်းပြသတာပါ။

နည်းလမ်း (၁၆)

မူလအတိုင်းဖြစ်ပါစေ

အကယ်၍များ သင့်မှာလေးစားတဲ့ ခေါင်းဆောင်များ၊ ဟောပြောသူများ ရှိခဲ့ရင် သူတို့လို အယ်တော့မှ ဟောပြောဖို့မကြိုးစားပါလေနဲ့။ သင့် ကျဆုံးဖို့ နေချာတယ်။ သင့်သည် သင်သာလျှင် ဖြစ်ပါစေ။ ကျွန်တော် ဟောပြောသူဖြစ်ခါစကပေါ့။ ဇစ်ဇစ်လင်း ဆိုတာ အလွန်အပြောကောင်းသူ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ကိုသိသဘောကျလို့ သူ့မိန့်ခွန်းတွေကို နာဂီပေါင်းရာနဲ့ချီပြီး နားထောင်ရလိမ့်မယ်လို့ ထင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်မှာ

သူနဲ့တူအောင် ပြောနေမိတာကို ကိုယ့်ဟာကိုယ်သိလိုက်ရတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ထင်သလို ဖြစ်မလာခဲ့ဘူး။

၁၉၈၄ မှာတော့ 'စစ်'ကို အမေရိကမှာဆုံးတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်သူ့ကို အတုခိုးပြောကြောင်း သူ့စတိုင်ကိုလိုက်ခဲ့ကြောင်း၊ ဒါပေမယ့် ဘယ်လိုရင်ဆိုင်ခဲ့ ရကြောင်း ပြောပြလိုက်တယ်။ ဒီအခါသူ ပြန်ပြောတာက "ဒေးဗစ်၊ မင်းဘာသာ မင်းလုပ်ပါ။ နဂို မူလအတိုင်း ဖြစ်ပါစေ" တဲ့။ "မင်းနေရာမှာ ငါ့ကို အစားထိုး လိုက်ရင်၊ ဘယ်တော့မှ မကောင်းနိုင်ဘူး" တဲ့။ ဒါနဲ့ပဲ ကျွန်တော်သည် ဒေးဗစ်ကို မှုရင်းအတိုင်းပြောလာလိုက်တာ ဘယ်တုန်းကမှ စိတ်မကူးဖူးတဲ့တဝကို ရခဲ့ပါတယ်။

ကွန်ရက်ရေးကွက်မှာ အပြင်အဆိုင်တွေက အများကြီးပါ။ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် ပိုကောင်းအောင် ပြေးနေကြတာပဲ။ ဒါကလူသားပေကိုး။ ဒါပေမယ့် လူတစ်ယောက်ဟာ တခြားလူလို ဖြစ်အောင်ကြိုးစားရင်၊ တောက်ပမှုတော့ ရချင်ရမယ်။ ရွှေအစစ်တော့ဖြစ်မလာဘူး။ ဒီတော့ သင်ဟာသင်ပဲဖြစ်ပါစေ။ မူလအတိုင်းပဲဖြစ်ပါစေ။ သူများမဖြစ်ပါစေနဲ့။ မူလအတိုင်းဖြစ်နေခြင်းဖြင့် ချုပ်နှောင်ထားတာမခံရပါဘူး။ မိမိမှုရင်းအရည်အချင်းဟာ ဆွဲဆောင်အား ရှိပါလိမ့်မယ်။ တခြားလူတွေကို လွှမ်းမိုးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ သင့်ကိုယ်တွင်းက အစစ်အမှန်အရည်အသွေးကို သော့ခတ်မထားဘူးဆိုရင် သင်ဟာ တောင်တန်း တွေကိုတောင် ရွှေနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ တခြားလူရဲ့အရည်အသွေးမှာ နေရင်တော့ သွားကြားထိုးတန်လေးကိုတောင် တစ်လက်မလောက် ရွှေနိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။

ကလေးတွေကို လူတိုင်းချစ်ကြတာ ဘာကြောင့်လဲ။ ဒါလေးပဲ စဉ်းစားကြည့်စမ်းပါ။ ကလေးက ဘာတွေလုပ်ပြနိုင်လို့လဲ။ ဘာတွေသိလို့လဲ။

ဘာတွေရှိလို့လဲ။ ဘာမှမဟုတ်ပါဘူး။ ကလေးတွေကို ချစ်တာဟာ ကလေးက သူ့အရှိအတိုင်းနေလို့ပဲ။ မှုရင်းအတိုင်း နေလို့ပဲ။ ဒီအလှကို ထပ်ဖြည့်ဖို့ ဘာမှမရှိပါဘူး။ ရိုးသားလို့ပါပဲ။ ကလေးဆိုတာ သူခံစားတဲ့အတိုင်း ပြတယ်။ သူက ဖြူစင်တယ်။ အပြစ်မရှိဘူး။ ဟန်မဆောင်ဘူး။ ဒါကြောင့် လူတိုင်းက ကလေးတွေကို ချစ်တာပါ။ ဟုတ်ပြီ ဒီတော့ သင်လည်း သည်အတိုင်းပဲနေပါ။ သင့်မူလအရည်အသွေးကို ချောချောမွေ့မွေ့စီးဆင်းပါစေ။

“အရည်အသွေးကောင်းတယ်” လို့ပြောကြတာဟာ။ သူ့မှာလွတ်လပ်ပြီး အချုပ်အနှောင်ကင်းတဲ့ ဖန်တီးစွမ်းအားရှိတာကို ပြောခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အမှန်အတိုင်းပြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ပြောတာကို ယုံပါ။ အဲသလိုဖြစ်အောင် တခြားလူရဲ့ အရည်အချင်းနဲ့ လုပ်လို့မရပါဘူး။

နောက်တစ်ခါ အစည်းအဝေးလုပ်လို့ သင် ညွှန်ကြားရမယ်ဆိုရင် ဒါမဟုတ်အောက်လူတွေနဲ့ စကားပြောရမယ်ဆိုရင် မူလအတိုင်းနေပါ။ သင်ဟာ သင်သာဖြစ်ပါစေ၊ အခုစကားပြောနေသူဟာ သင်ဖြစ်တယ်။ တခြားလူမဟုတ်ဘူးဆိုပြီး ဂုဏ်ယူလိုက်စမ်းပါ။

နည်းလမ်း(၁၇)

နားထောင်ပါ၊ နားထောင်ပါ၊ နားထောင်ပါ

ကျွန်တော်တို့အရောင်းသင်တန်းတွေမှာ၊ ပထမဆုံး သင်တန်းပေး သင်ပြတာကတော့ KYMS ဖြစ်ပါတယ်။ အရည်စာလုံးက (Keep Your Mouth Shut) ပါ။ အရောင်းလောကမှာ များများပြောသူဟာ များများနားထောင်သူထက် ပိုမရောင်းရပါဘူး။ ကွန်ရက်လောကမှာလည်း ခေါင်းဆောင်လုပ်သူဟာ သူ့အောက်လူတွေရဲ့ စိတ်ကူးအကြံဉာဏ်တွေလိုအပ်ပါတယ်။ ၈၀% နားထောင်ပြီး ၂၀ % ပြောပါ။

ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေဟာ ပိုပြီးနားထောင်တတ်ပါတယ်။ အောက်လူတွေကို စကားပြောဖို့အားပေးတတ်တယ်။ စိတ်ကူးတွေပြောခိုင်းတယ်။ ဒါမှ သူတို့အဖွဲ့မှာ အမြင့်ဆုံးရောက်မှာပေါ့။

ဘုရားသခင်က လူသားကို ဖန်ဆင်းတုန်းက နားရွက်နှစ်ခုနဲ့ ပါးစပ်တစ်ခုပဲ ဖန်ဆင်းခဲ့တယ်။ ပိုနားထောင်ဖို့၊ လျှော့ပြောဖို့၊ ရပ်ပြီးစဉ်းစားဖို့ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သေချာပါတယ်။

“အလကားပါဗျာ၊ သူ့လှုပ်တာက ပြောတာ၊ ပြော၊ ပြောတွေချည်းပဲ”

ဆိုတဲ့မှတ်ချက်ကြားဖူးမှာပါ။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောစမ်းပါ။ အဲဒါဘာအဓိပ္ပာယ်လဲ။ ပြောသမားကို အထင်မကြီးပါဘူး။ ဟုတ်တယ်မဟုတ်လား။

ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေဆိုတာ၊ နားထောင်ရုံမက အောက်လူတွေကို စကားပြောဖို့ အားပေးပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်အနေအထားပဲ ရောက်ရောက် ဘယ်လိုစီနီခေါ်မှုပဲတွေ့တွေ့၊ မိတ်ဆွေ(၆)ယောက်က ကူညီပါလိမ့်မယ်။

- ၁။ ဘာလဲ (အောင် ဘာလဲ)
 - ဘာလဲ နဲ့ စတဲ့ မေးခွန်းတွေမေးပါ။
 - အရောင်းတင်ပြမှုတိုးအောင်ဘာလုပ်နိုင်လဲ။
 - လာမယ့်ကိစ္စမှာ ဘာလုပ်နိုင်မလဲ။
 - စပွန်ဆာပိုရအောင် ဘာနည်းသုံးမလဲ။
- ၂။ ဘယ်မှာလဲ
 - ဘယ်မှာလဲ နဲ့ စတဲ့ မေးခွန်းတွေမေးပါ။
 - ဖြန့်ဖြူးသူဘယ်မှာထပ်ရမလဲ။
 - ပစ္စည်းတွေဘယ်မှာ ပိုရောင်းနိုင်မလဲ။
 - ပိုကောင်းတဲ့လှုပ်ရှားမှု ဘယ်မှာ ရှာကြမလဲ။
- ၃။ ဘာကြောင့်လဲ
 - ဘာကြောင့်နဲ့ စတဲ့ မေးခွန်းတွေမေးပါ။
 - နံပါတ် ‘တစ်’ ဖြစ်ဖို့ ဘာကြောင့်လိုသလဲ။
 - လွန်ခဲ့တဲ့လက ဘာကြောင့်ကောင်းကောင်းမလုပ်နိုင်ခဲ့သလဲ။
 - သူတို့ ဒီလိုလုပ်နိုင်တာ ဘာကြောင့်လဲ။
- ၄။ ဘယ်တော့လဲ
 - ပစ္စည်းတွေ ဘယ်တော့စဖြန့်ရင်ကောင်းမလဲ။
 - တို့အတူ အပြင်ထွက်ခဲ့တာ ဘယ်တော့လဲ။
 - ဖောက်သည်တွေအတူ ဖိတ်ကြားခဲ့တာဘယ်တော့လဲ။
- ၅။ ဘယ်သူလဲ
 - ဒီခရီးမှာ ဘယ်သူဦးဆောင်ရင်ကောင်းမလဲ။
 - မပြောရသေးတဲ့ လူဘယ်သူရှိလဲ။

ဆုပေးပွဲကို ဘယ်သူ့ကို ဖိတ်မလဲ။

၆။ ဘယ်လိုလဲ

ခုလာမယ့်ကိစ္စကို ဘယ်လို လုပ်ကြမလဲ။

အရောင်းမြှင့်ဖို့ ဘယ်လို လုပ်ကြမလဲ။

ဖြန့်ဖြူးမှုတိုးဖို့ ဘယ်လိုလုပ်ကြမလဲ။

ဒါကြောင့် ခေါင်းဆောင်လုပ်သူဟာ ပြောချည်းပဲ မနေဘဲ နားထောင့်ပါ။

မိမိခေါင်းဆောင်ဖြစ်ကြောင်းပြဖို့ အထက်ပါ မိတ်ဆွေ (၆)ဦးကိုသုံးပါ။ Ask လုပ်ပါ။ Discuss လုပ်ပါ။ Listen လုပ်ပါ။ ဒါတွေမလုပ်ဘဲနဲ့ ကိုယ်ကမပြောပါနဲ့။ သူတို့တင်ပြပြောဆိုလာကြပါစေ။



နည်းလမ်း (၁၈)

အပြစ်တင်မှုကို အမြန်အရေးယူပါ။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအတွင်း ကျွန်တော်ဟာ မလေးရှားနဲ့ စင်ကာပူမှာ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ကုမ္ပဏီများရဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ မလေးရှားကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဟာ မလေးရှားနဲ့ စင်ကာပူမှာ ဌာနခွဲပေါင်းများစွာရှိခဲ့တယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူတွေရဲ့ အကူအညီလည်းရပြီး၊ တပြိုင်နက် တည်းမှာပဲ စိန်ခေါ်မှုတွေကိုလည်း ရင်ဆိုင်ခဲ့ကြရပါတယ်။

တစ်ရက်မှာတော့ ဖောက်သည်တစ်ဦးဆီက အပြစ်တင်တဲ့စာတစ်စောင် တက်လာတယ်။ ပစ္စည်းမှာကပ်ထားတဲ့ တံဆိပ်ကောင်းကောင်းမကပ်လို့တဲ့။ အဲဒီပစ္စည်းက ပုလင်းနဲ့ထည့်ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းပါ။ ဒီလို တံဆိပ် ကောင်းကောင်း မကပ်တဲ့အတွက် စိတ်ဝင်းစားမှုလျော့စေတယ်တဲ့။ ဒီစာကို ဌာနခွဲကလူ ဖတ်ရတော့ သိပ်အရေးမကြီးဘူးလို့ ထင်ခဲ့တယ်။

နောက်တစ်ပတ်မှာ အဲဒီစာ ကျွန်တော့်ဆီ ရောက်လာတယ်။ ထပ်ပြီး အပြစ်ပြောတာဖြစ်တယ်။ အရေးမယူရင် စားသုံးသူများအသင်းကို တရား

ပင်တိုင်စာပို့မယ့်လို့ ဆိုထားတယ်။ ကျွန်တော်လည်း သက်ဆိုင်ရာနယ်မြေက မန်နေဂျာဆီ ဖုန်းဆက်ပြောရတယ်။ ဒီအခါ နယ်မြေတာဝန်ခံက အဲဒီလူဟာ အဲသလိုပဲ။ ကျွန်တော်တို့ကို ဒုက္ခပေးနေတာလို့ပဲ ပြန်ပြောတယ်။ ဒါကို ပြီးဆုံးဖို့အတွက် တံဆိပ်မကောင်းတာကိုတောင်းပန်ပြီး ပစ္စည်းကိုလဲပေးလိုက်ပါလို့ ခိုင်းလိုက်ရပါတယ်။

နောက် (၂)လ ကြာတဲ့အခါ အဲဒီဖောက်သည်ပဲ ကျွန်တော့် ရုံးခန်းကို လာပြီး ခုလိုအရေးယူဆောင်ရွက်ပေးတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ကြောင်းနဲ့ နောက်ထပ် ပုလင်းတစ်ဒါဇင် အော်ဒါမှာသွားခဲ့ပါတယ်။ ပထမအပြစ်တင်စာရတုန်းက အရေးမကြီးဘူးလို့ယူဆခဲ့ရင် ပိုကြီးတဲ့အော်ဒါကို ဆုံးရှုံးရမှာပေါ့။ ဒီတော့ အပြစ်တင်စာ ဘယ်လောက်ပေးလာပါစေ၊ ဂရုစိုက်ရပါမယ်။

ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူတွေဆီမှ အပြစ်တင်စာလာရင် ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောမထားသင့်ပါဘူး။ ဖြန့်ဖြူးသူကလည်း ဖောက်သည်တွေ အပြစ်ပြောလာရင် ချက်ချင်းပဲအရေးယူရပါမယ်။

ဒီသင်ခန်းစာက သင့်ရဲ့ကွန်ရက်ဈေးကွက်လောကမှာ ဝင်ငွေတိုးဖို့ အတိအကျကူညီပါလိမ့်မယ်။ ဖောက်သည်တွေကို စိတ်ကျေနပ်အောင်လုပ်ဖို့ လွယ်သလို၊ စိတ်ပျက်အောင်လုပ်ဖို့လည်း လွယ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အပြစ်တင်စာတွေကို ချက်ချင်းအာရုံစိုက်ဖို့ အရေးကြီးလှပါတယ်။



နည်းလမ်း (၁၉)

ဖြန့်ဖြူးသူများနှင့်ဖောက်သည်များအတွက်

သင်ဟာ လောဘကြီးသူဖြစ်ရင် ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ဘယ်တော့မှ ငွေပိုရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းပေါ်ပေါက်လာကတည်းက မျှဝေခြင်း၊ ဂရုစိုက်ခြင်းဆိုတဲ့ အနှစ်သာရနဲ့ ဆောင်ရွက်ရတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအလုပ်က "အမှန်တရား" ဆိုတဲ့အခြေခံပေါ်မှာ တည်ဆောက်ထားတာပါ။ အဲဒီ

အမှန်တရားကတော့ သင်သူများကို ကူညီလျှင် သင်ကိုကူညီလိမ့်မည် ဆိုတာပါပဲ။ သင်ရှာဖွေနေတာဟာ “ငွေ” ဆိုရင်၊ သူများကိုငွေနဲ့ ကူညီလိုက်ပါ။ အဲဒီ အတိုင်း၊ သင်ဆုလာဘ်ရလာပါလိမ့်မယ်။ သင်ဆောင်ရွက်လိုက်တဲ့ အတိုင်းအတာ အတိုင်း၊ သင်ရလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အခြေခံအားဖြင့် ပြောရရင်၊ သင်ကူညီရမယ့် လူက အုပ်စု နှစ်ခုပဲရှိတားပါ။ ပထမအနေနဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူများ။ ဒုတိယကတော့ ဖောက်သည်များဖြစ်ပါတယ်။

သင့်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားများအတွက် သင်ဘာလုပ်ပေးနိုင်မလဲဆိုတာ။ အာရုံစိုက်ပါ။ သင့်ဖောက်သည်များအတွက် သင်ဘာလုပ်ပေးနိုင်မလဲဆိုတာ အာရုံစိုက်ပါ။

သင့်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားများအတွက် ဘာလုပ်ပေးမလဲ။ သိပ်များများစားစား မရှိပါဘူး။ နည်းနည်းလေးပါ။ အဲဒီ နည်းနည်းလေးဟာ အများကြီး ပြောင်းလဲလာပါလိမ့်မယ်။ စလုပ်ရင် လိုက်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒီတော့ သင် ဘာလုပ်နိုင်တယ်လို့ ပြောမယ့်အစား၊ အောက်မှာမေးခွန်းလေးတွေ ပေးလိုက် ပါမယ်။ စဉ်းစားဖို့ပေါ့။

- သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့အသုံးစရိတ်မဟုတ်ဘဲ သင့်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားကို သင်က သူ့အရည်အသွေးနဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်အတွက် အသိအမှတ်ပြုဖူးသလား။
- သင့်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားကို မိသားစုပျော်ပွဲလုပ်ဖို့ စည်းရုံးဖူးသလား။
- သင့်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားအတွက် လှူဆော်တဲ့စာအုပ်ဝယ်ပေးဖူးသလား။
- သင့်အိမ်မှာ သင့်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားကို ညစာဖိတ်ကျွေးဖူးသလား။

သင့်ဖြန့်ဖြူးသူကိုတွေ့တိုင်း အဲဒါအလုပ်ပဲလို့သဘောမထားပါနဲ့။ အရာရာ ကိုမျှတအောင်လုပ်ပါ။ ပျော်စရာပြောရမယ့်အခါ ဆိုရင်ပျော်ပျော်ပဲနေပါ။ ပြောပါ။ အလုပ်ကြောင်း မပြောပါနဲ့။ သက်သက်သာသာပဲနေပါ။ အလုပ်ပိတ်ရက်မှာ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားမိသားစုကို ရှုပ်ရှင်ခေါ်ပြတဲ့ ခေါင်းဆောင်မျိုးတွေဖူးတယ်။ ဖောင်တိန်လေးပေးတာလည်း မြင်ဖူးတယ်။ ခမ်းခမ်းနားနားပေးတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သီးသန့် မိတ်ဆွေသဘောမျိုးပါ။

ခု တစ်ခါ ဖောက်သည်တွေကို ဘာလုပ်ပေးမလဲ။
-ဖောက်သည်တွေကို ကြိုတင်ပြီးလက်ဆောင်ပေးဖူးသလား။

- ဖောက်သည်တွေကို အပြင်ဖိတ်ပြီး ညစာကျွေးဖူးသလား။
- ဖောက်သည်တွေဆီ မွေးနေ့ကဒါ၊ ပို့စကဒီပို့ဖူးသလား။

သင့်ပစ္စည်းကို သတိရနေအောင်လုပ်တဲ့နည်းအမျိုးမျိုး သင်တွေးနိုင်မှာပါ။ သင့်ဖောက်သည်တွေအတွက် သင်ပိုလုပ်ပေးလေလေ၊ သူတို့ပျော်လေလေဖြစ် မယ်။ တန်ဖိုးလည်း သိပ်မများဘူးဆိုရင် ဘာလို့မလုပ်နိုင်ရမှာလဲ။ ဒီနည်းနဲ့ သင်ဟာ ရက်ပေါင်း ၃၀ လုံး ထောက်ပံ့ပြီးသားဖြစ်မယ်။ အကယ်၍ ဖောက်သည်က ၃၀-ရှိတယ်ဆိုရင်၊ လစဉ်ဘယ်ပေးနိုင်ပါ့မလဲလို့မေးရင်၊ ဖောက်သည်က ရာနဲ့ ချီပြီး မရှိနိုင်ပါဘူး။ ဒီတော့ ၃၀ ပဲ ရွေးပါ။ များရင် ကြည့်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ကို ပစ်ထားတာနဲ့စာရင် အာရုံစိုက်လို့ရပါတယ်။ သူတို့ကို ဂရုစိုက်ချင်တဲ့ လူတွေ အများကြီးရှိနေတယ်။ ဒီတော့ သူများမဦးခင် သင်က ဂရုစိုက်လိုက်ပါ။



နည်းလမ်း (၂၀)

ဖောက်သည်များထံမှ လမ်းညွှန်မှုများ

လွန်ခဲ့တဲ့အခန်းမှာ သင်ရဲ့ဖောက်သည်များကို အရေးထားဖို့ ဘယ်လောက်အရေးကြီးတယ်ဆိုတာ ပြောခဲ့ပါပြီ။ ဒီအခန်းမှာတော့ သူတို့ကို ဂရုစိုက်ပြီးတဲ့အခါ ဘယ်လိုအကျိုးရှိတယ်ဆိုတာ ပြောပါမယ်။

ကျွန်တော် အိုးတွေ၊ ဒယ်အိုးတွေ ရောင်းသူဘဝ လုပ်ခဲ့ရတဲ့ကာလကို ပြန်သွားရအောင်။ door-to-door ဆိုတဲ့ အိမ်တိုင်ယာရောက် ဈေးရောင်းတဲ့ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ အိမ်တံခါးတွေကို ခေါက်ခွဲရတယ်။ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ အကျိုးတွေကိုလည်း ကြုံခဲ့ရတယ်။ တချို့အိမ်တွေမှာ ဝင်လိုက်ရင် ကောင်း ကောင်းမွန်မွန်ကြိုဆိုတယ်။ ပစ္စည်းကြော်ငြာတာကို ကြိုက်ကြတယ်။ အအေးလေး ဘာလေးတောင် တိုက်လိုက်ကြသေးတယ်။ တချို့ကျတော့ ရိုင်းရိုင်းယုယု ဆက်ဆံကြတယ်။ တချို့ လူပြတ်တဲ့နေရာမျိုးမှာ လျှောက်ရောင်းရင်း အလုအယက်လည်းခံရဖူးတယ်။ ကောင်းတဲ့အတွေ့အကြုံတွေလည်း ရှိပါတယ်။



အကောင်းဆုံးအတွေ့အကြုံကတော့ အရွယ်လတ် အမျိုးသမီးကြီးတစ်ဦးနဲ့ တွေ့စဉ်ကပါ။ သူက ကျွန်တော့်ကို ဖိတ်ခေါ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော် ရောင်းမယ့် ဂျီးမကပ်တဲ့ဒယ်အိုးနဲ့ ကြက်ဥတစ်လုံး ကြော်ပြတယ်။ သူတော့ ကျသွားတယ်။ ပစ္စည်းအားလုံးဝယ်လိုက်တယ်။ နောက်တော့ တခြားဘာပစ္စည်း ပါသေးလဲလို့မေးတဲ့အခါ နမူနာပစ္စည်းတွေက ခပ်လှမ်းလှမ်းမှာ ရပ်ထားတဲ့ကားထဲမှာ ကျန်ခဲ့တယ်လို့ ဖြေရတယ်။ အဲဒီအခါ သူက ပစ္စည်းကတ်တလောက်ကိုကြည့်ပြီး အိုးတွေ၊ ဒယ်အိုးတွေ အစုံလိုက်ကို ပြဖို့ပြောတယ်။ ကျွန်တော်လည်း ကားဆီကို ပြန်သွားပြီး အမျိုးသမီးအိမ်ထဲ မောင်းဝင်ရတယ်။ ကျွန်တော် အရမ်းပျော်တာပေါ့။

ပစ္စည်းတွေအားလုံး သရုပ်ပြတာဟာ အားလုံးအချိန် ၁၀ မိနစ်ပဲကြာပါတယ်။ အဲဒီနောက် သူက အားလုံးကို ကြိုက်ကြောင်း၊ ဒါပေမယ့် ဝယ်ဖို့ပိုက်ဆံ မလောက်ကြောင်း ပြောတယ်။ ကျွန်တော်လည်း “ရပါတယ်၊ ဒါတွေကို ကျွန်တော် ဒီပစ္စည်းတွေထားခဲ့ပါမယ်။ နက်ဖြန်ပြန်လာပြီးငွေယူပါမယ်။ အဲလိုဆို အဆင်ပြေမလား” ဆိုတော့ “ကောင်းပါတယ်။ ကိုယ့်က ဒီနေရာမှာ နေလာတာ ၁၀ နှစ်ကျော်ပြီ။ အိမ်နီးချင်းအားလုံး ကိုယ့်ကိုသိကြတာပါ။ စိတ်မပူပါနဲ့” လို့ပြောတယ်။ ကျွန်တော်လည်း သံသယတော့ရှိနေတယ်။ ဒါပေမယ့် အမှာစာမှာ သူ့နာမည် မှတ်ပုံတင်ကဒ်နံပါတ်တွေ ရေးဖြည့်ခဲ့တယ်။ နှစ်ကြိမ်တိတိ မှန်မှန်စစ်ခဲ့တယ်။

နောက်တစ်နေ့ ညနေ (၄:၀၀)နာရီမှာ ကျွန်တော် ရောက်သွားတဲ့အခါ သူကအဆင့်သင့် စောင့်နေတယ်။ ပိုက်ဆံလှမ်းပေးပြီး ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပြောတယ်။ သူ့ရိုးသားမှုအတွက် သူကိုယ်တိုင် နှစ်သိမ့်နေပုံလည်းရတယ်။ ကျွန်တော် လည်း ကားဆီပြန်သွားပြီး သရက်သီး(၂)လုံး ယူလိုက်ပြီးမှ သူ့အိမ်ပြန်သွားပေး လိုက်တယ်။ သူ တအားကျေနပ်သွားပါတယ်။

ရက်သတ္တအတော်ကြာတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့နှစ်ဦးအရ၊ ဖောက်သည်တွေ ကျေနပ်မှု ရှိ-မရှိ စုံစမ်းရမှာဖြစ်တဲ့အတွက် သူ့ဆီ ကျွန်တော်ဖုန်းဆက်လိုက် တယ်။ သူကျေနပ်ကြောင်း ပြန်ပြောတယ်။ သူ့သူငယ်ချင်းအတွက် ပစ္စည်းသုံးနည်း ဝေပေးနိုင်မလားလို့လည်း မေးတယ်။ ဒါနဲ့ရက်ချိန်းပြုလုပ်ကြပြီး အဲဒီနေ့မှာသူ့ အိမ်ကို ကျွန်တော်သွားတော့ အမျိုးသမီး အရွယ်လတ်တွေ တစ်ဒါဖင်လောက်

ရောက်နေကြတာတွေ့ရတယ်။ အိမ်ရှင်က ဆီးကြိုပြီး သူ့အိမ်နီးချင်းတွေကို ခေါ် ထားကြောင်းပြောတယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့လုပ်ငန်း ပြေပြစ်ပုံကိုလည်း ပြောထားသတဲ့။ ကျွန်တော်ဖြင့် ဒီအမျိုးသမီးတွေကြားမှာ ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင် တစ်ယောက်လို ခံစားသွားရတယ်။ နောက်ဆုံး အိုးအစုံ (၅)စုံရောင်းခဲ့ရပါတယ်။ နောက်ပိုင်း ဒီဖောက်သည်တွေရဲ့ ထောက်ခံချက်နဲ့ ၃၄၅ စုံ ထပ်ရောင်းရတယ်ဆိုရင် အံ့ဩကြလေမလား။ အံ့ဩစရာပါပဲ။

ဖြန့်ဖြူးသူတစ်ယောက်ဖြစ်လာရင် အကောင်းဆုံးဖောက်သည်ရဲ့ ထောက် ခံချက်ကိုရယူပါ။ အဲ သရက်သီးလေးလည်း မမေ့နဲ့ပေါ့နော်။



နည်းလမ်း(၂၁)

အစည်းအဝေးသို့ လူများများလာစေသောနည်း

သင်တို့ရဲ့အပတ်စဉ် သို့မဟုတ် လစဉ်အစည်းအဝေးတွေမှာ လူရောက်မလာ သေးလို့ ထိုင်စောင့်နေခဲ့ရတာတွေ ဘယ်လောက်များပြီလဲ။ အမျိုးမျိုးရှိမှာပေါ့။ အဲဒီအကြောင်း စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးဖို့ကောင်းတယ်။

အစည်းအဝေးကို လူများများလာအောင် ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာ နည်းနည်း ပြောပြခွင့်ပြုပါ။ အဲသလို အစည်းအဝေးကို လူပိုလာအောင်လုပ်ဖို့ဆိုတာ တာဝန် တစ်ခုမဟုတ်ပါဘူး။ တာဝန်အစစ်အမှန်က ကိုယ့်အလုပ်ကိုလာတဲ့လူတွေ စိတ်ဝင်စားသွားအောင် လုပ်ဖို့ပါ။

လာသမျှ ဧည့်သည်ကို အဝင်ဝမှာ လက်ဆောင်ကမ်းတဲ့နည်းက နှစ်ပေါင်းများစွာ အလုပ်ဖြစ်လာတဲ့ကိစ္စ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအဝင်ဝမှာ လက်ဆောင်ကမ်းဖို့ ဒေါ်လာထောင်နဲ့ချီပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီးတွေ့ဖူးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အရင်းအနှီးကာမိအောင် အမြတ် ပြန်မလာကြပါဘူး။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောရရင် တချို့လူတွေက အလုပ်အတွက် လာကြတာ မဟုတ်ဘူး။ လက်ဆောင်လိုချင်လို့ လာကြတာပါ။ လေ့လာချက်အရ



သိရတာက လာသမျှထဲမှာ အလုပ်ကို စိတ်ဝင်စားသူက ၅ ဦးပဲ ရှိသတဲ့။ ကျန်တဲ့ ၉၅ ဦးက လက်ဆောင်လိုချင်ကြသူတွေပဲတဲ့။ ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ လက်ဆောင်ပေးတာတွေက ၁၂ ဒေါ်လာ ကနေ ၅ ဒေါ်လာအထိတန်ကြတယ်။ အလှကုန်ပစ္စည်းကုမ္ပဏီတွေက ဆိုရင်သူတို့ပစ္စည်း နမူနာတွေကို လှလှပပထုပ်ပြီး လက်ဆောင်ပေးကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီလိုထုပ်တဲ့အခါ သုံးတဲ့ ရေခဲစက္ကူပေါ် အရုပ်လှလှရေးရတာ အတော်လက်ဝင်တယ်လေ။ ဒါနဲ့ပဲ တခြားလက်ဆောင် အစားထိုးကြတော့တယ်။

ခဏစဉ်းစားကြည့်ရအောင်...

လက်ဆောင်ပစ္စည်းအပေါ်မှာ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ သုံးမယ်ဆိုပါစို့။ အဲဒီနေ့မှာ ဘယ်သူအနိုင်ရမလဲ။ သေချာတာပေါ့။ လက်ဆောင်လိုချင်လို့လာကြတဲ့လူတွေ အကျိုးရှိသွားမှာပဲ။ ငွေကို မသုံးခင် သေသေချာချာစဉ်းစားပါ။ ကျွန်တော်က အဝင် လက်ဆောင်အစား 'အမှတ်ပေးလက်ဆောင်' စနစ် တီထွင်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ အဲဒါကတော့ အစည်းအဝေးလုပ်တဲ့အခါ ညဉ့်သည်များများမလာဘူးဆိုရင် သင်ဘယ်သူ့ကို ကြည့်မလဲ။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေပဲရှိနိုင်တယ်။ လူဆိုတာ 'အကျိုးအမြတ်' ရှိမှ အလုပ်လုပ်ကြတယ်ဆိုတာ နားလည်ဖို့လိုတယ်။

သင်အစည်းအဝေးလုပ်တော့မယ်ဆိုရင် ဘယ်သူ့ကို အများဆုံး မှီတွယ် ရမှာလဲ။ မှန်တယ်။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေပဲပေါ့။ ဒီတော့ သူတို့ကိုဖုန်းဆက်ဖို့လို တယ်။ ၃-ရက်၊ အနည်းဆုံး ၁-ရက်ကြို ဆက်ပါ။ သူတို့မှာလည်း တခြားတက် ရောက်ရမဲ့ ကိစ္စတွေရှိနေနိုင်တယ်။ အဲသလို ဖုန်းဆက်တဲ့အခါ အမှတ်ပေး လက်ဆောင်ကတော့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတိုင်းကို ညဉ့်သည်တစ်ယောက်ခေါ်လာရင် ၁ မှတ်ပေးမယ်။ အကယ်၍ အဲဒီညဉ့်သည်က ဖြန့်ဖြူးရေးသမားလုပ်ဖို့မှတ်ပုံတင်ရင် စောစောက ၁ မှတ် ဟာ ၁ မှတ်ဖြစ်သွားမယ်။ အမှတ် ၁ မှတ်စီဟာ တန်ဖိုးသတ်မှတ်ထားတယ်။ ၃ လ ကြာတဲ့အခါ အမှတ်တွေပေါင်းပြီး ငွေဘယ် လောက်ဆိုတာတွက်မယ်။ တချို့ခေါင်းဆောင်တွေဆိုရင် လျှပ်စစ်ပစ္စည်းတွေ၊ စာအုပ်တွေ၊ တချို့လည်း ငွေသား စသဖြင့် ပေးနိုင်ကြတယ်။ ဒီနည်းနဲ့ လှုံ့ဆော်စည်းရုံးခဲ့ကြတယ်။

ဒီနည်းသုံးခြင်းဟာ လာတဲ့ညဉ့်သည်တွေအားလုံး ဖြန့်ဖြူးသူအဖြစ်

လာနိုင်တဲ့ အသေအချာဆုံး နည်းပါပဲ။

နည်းလမ်း (၂၂)

စိတ်ဝင်စားအောင်ပြုလုပ်နည်း



ကျွန်တော်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၂ နှစ် ကာလအတွင်း အလုပ်ရှင်းလင်းတင် ပြုပြင်တွေ ထောင်နဲ့ချီပြီး မြင်ခဲ့တာမှာ အခန်းထဲဝင်လိုက်ထွက်လိုက်လုပ်နေတဲ့ လူတွေ အမျိုးမျိုးကိုတွေ့ခဲ့ရဖူးပါတယ်။ ဒီအခါ ဒီလုပ်ငန်းကို လူတွေစိတ်ဝင်စား အောင်လုပ်ဖို့နည်းလမ်း နည်းနည်းရအောင်လုပ်ဖို့ ခံစားမိတယ်။

စကားပြောတဲ့လူတွေက စင်မြင့်ပေါ်ကနေပြီး သူတို့ပစ္စည်းအကြောင်းနဲ့ သူတို့ကောင်းကြောင်းတွေပဲ ပြောနေကြတာဖြစ်တယ်။ ဒီလူတွေကို လူတွေ နားထောင်ဖို့ သိပ်အချိန်ပေးနိုင်မလားလို့ ကျွန်တော် တွေးမိတာက ဒါမှားတယ်လို့ မယူဆစေချင်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်ကို လုပ်ငန်းတိုင်းသုံးသပ်ချက်တွေ လုပ်ခဲ့ရ တာပါ။ သင်ကော ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ လူတွေကို သတ်ပြုမိရဲ့လား။ စင်ပေါ်မှာ ရှင်းနေတုန်း လူတွေ ဘာလုပ်နေတတ်သလဲ။

တရုတ်ပြည်မှာတွေ့ခဲ့ရတဲ့ အဖြစ်အပျက်တစ်ခု ပြောပါမယ်။ ကျွန်တော်က ညဉ့်သည်ဟောပြောသူအဖြစ် လူ ၂၀၀ ကျော် တက်ရောက်တဲ့ ခန်းမကြီးထဲမှာ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က နောက်ဆုံးပြောရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲသလိုပြောဖို့ စောင့်နေတုန်း ပရိသတ်ကို အကဲခတ်လိုက် တော့ လူ ၅၀% ဟာ တစ်ယောက် နဲ့ တစ်ယောက် စကားပြောနေကြတာဖြစ်ရတယ်။ ဟောတဲ့လူက အဝေးကြီးက စင်ပေါ်မှာပေါ့။

ကျွန်တော် အလှည့်ရောက်တဲ့အခါ စင်ပေါ်တက်သွားပြီး ကျွန်တော် ခဏရပ်လိုက်တယ်။ ကျွန်တော်အခန်းမှားပြီး ရောက်လာတဲ့ပုံမျိုး ဟန်ဆောင် လိုက်တယ်။ ပရိသတ်ကိုစိုက်ကြည့်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့မှ ကျွန်တော် ပြောလိုက်တယ်။ ဂုဏ်သရေရှိသူကြီးမင်း "လေဒီဆီအန်ဂျန်းတဲလ်မင်းများခင်ဗျာ" ကျွန်တော်လာခဲ့တဲ့ နေရာတွေမှာ ဟောပြောသူတစ်ယောက် ဟောပြောနေရင်

ပရိသတ်က ထိုင်ပြီး နားထောင်နေကြတာပဲ။ အခု ဒီအရပ်မှာတော့ ပရိသတ်က ကိုယ့်အချင်းချင်းပဲ စကားပြောနေကြတယ်။ ဘယ်သူများ နားထောင်နေပါသလဲလို့ အံ့ဩမိပါတယ်။ ဒီလိုလည်းပြောလိုက်ရော၊ ခန်းမကြီးတစ်ခုလုံး ရယ်သံတွေနဲ့ လွှမ်းသွားပါတော့တယ်။ ကျွန်တော်လည်း ပရိသတ်ကို ချုပ်ကိုင်နိုင်ပြီလို့ သိလိုက်ပါတယ်။

ပရိသတ်ကို စိတ်ဝင်စားအောင် လုပ်တဲ့အခါ ရယ်စရာရယ်၊ ချုပ်ကိုင်မှုရယ် ၂ ခုရှိပါတယ်။

ချုပ်ကိုင်တယ်ဆိုတာက ပရိသတ်ရဲ့ ဦးနှောက်ထဲမှာ လှပတဲ့ပုံရိပ်တစ်ခုကို ရေးဆွဲခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို ရေးဆွဲနိုင်ဖို့ အရေအသွေးကို ၃ လ၊ ၆ လနဲ့ မရနိုင်ဘူး။ သာမန်လူတွေက တစ်နှစ်လောက်ကျင့်ရမယ်။ ဤကဲ့သို့တို့လူတွေ ဖို့တော့ ၃ နှစ်လောက်ကြာနိုင်တယ်။ ရောင်းတာက အခုရောင်းရတော့မယ်။ ဒီတော့ ချုပ်ကိုင်နည်းကို သုံးဖို့ခက်တယ်။ ဒီတော့ ရယ်စရာလုပ်ပါ။ အချိန်ကိုက် နေရာကိုက်လုပ်တတ်ရင် ရလာဒ်ကောင်းပါတယ်။

ဟောပြောမဲ့လူတော်တွေ ချုပ်ကိုင်ခြင်း၊ ရယ်စရာပြောခြင်း မပါဘဲ ဟောနေတာ ကြားဖူးပါတယ်။ ပရိသတ်ကတော့ တီးတိုး၊ တီးတိုး လုပ်နေတတ်တယ်။ ဒါဟာဝမ်းနည်းစရာဆိုပေမဲ့ အမှန်တရားပါပဲ။ ဒီတော့ ကွန်ရက်ဈေးကွက်လောကမှာ ဝင်ငွေပိုကောင်းချင်ရင် ချုပ်ကိုင်ခြင်းနဲ့ ရယ်စရာကိုသုံးပြီးပြောပါ။



နည်းလမ်း (၂၃)

သူတို့ကြားချင်တာကိုပြောပါ

ဟောပြောမှုလောကမှာ ပထမဆုံး ကျွန်တော်နားလည်ခဲ့ရတာက ပရိသတ်ကို သူတို့ကိုယ်တိုင် ပြောချင်တဲ့အကြောင်း ပြောဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အခုအထိ သင့်အနေနဲ့ ကွန်ရက်ဈေးကွက်က ဟောပြောတာတွေ အများကြီး

ကြားဖူးပြီး ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ သာမန်အားဖြင့် တူတဲ့အချက်က သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီက သင့်ကို ကြားသိစေချင်တဲ့အကြောင်းပဲ ပြောကြတတ်။ သူတို့ကုမ္ပဏီအကြောင်း သူတို့ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းနဲ့ သူတို့စိတ်ချက်တွေပေါ့။

အဲဒါမှားပါတယ်။

သူတို့ကို သင့်ကုမ္ပဏီက ပြောချင်တဲ့ဟာ မပြောပါနဲ့။ သူတို့ကြားချင်တဲ့ အကြောင်းပဲပြောပါ။ သူတို့ကြားချင်တဲ့ဟာလေးပါပဲ။ အဲဒါခဏစဉ်းစားပါ။ လူတွေ ဘာကိုစိတ်ဝင်စားသလဲ၊ ငွေအပြင် တခြားဘာကိုကြိုက်မလဲ။

ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီအများစုက ငွေကိုပဲ အာရုံစိုက်ကြတယ်။ ဒီမှာ ထိုင်နေကြတဲ့လူအားလုံးဟာ ငွေအပိုရဖို့ရှာနေကြောင်း ဝန်မခံကြပါဘူး။ သူတို့မှာလည်း သူတို့ဂုဏ်သိက္ခာရှိကြတယ်။ သူတို့မှာ ငွေအလုံလောက်မရှိသည့် တိုင် ဒါကိုဝန်မခံချင်ပါဘူး။ သူတို့က ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်လို သရုပ်ဆောင်ချင်နေကြတာ။ ဒီတော့ သင် ဘာလုပ်မလဲ။ လွယ်လွယ်လေးပါ။ သူတို့ဖြစ်ချင်တဲ့အတိုင်း ဆက်ဆံလိုက်ပါ။

လူတွေဟာ ငွေအပြင် ဘာကို ကြိုက်သလဲ။ နည်းနည်းလေးပါ။

သူတို့ကို လူတွေက လိုလားတာကိုခံချင်ကြတယ်။

ဂုဏ်ရှိချင်ကြတယ်။

တခြားလူတွေရဲ့ အသိအမှတ်ပြုတာကို ခံချင်ကြတယ်။

ကျန်းမာပြီး ပြေလည်ချင်ကြတယ်။

ငွေရေးကြေးရေး ခိုင်မာချင်ကြတယ်။

မှန်ပါတယ်။

လူတွေက ဖြန့်ဖြူးသူအဖြစ် ဘယ်ရောက်ရောက် ဝိုင်းပြီးကြိုဆိုတာကို ခံချင်ကြတယ်။ သူတို့ကို လူတွေက လိုလားတာဖြစ်ချင်တယ်။ ဒီတော့ သင် ကုမ္ပဏီက သူတို့ကို ရိုးသားစွာလိုက်နေပါကြောင်းပြသပါ။ ရောက်ပြီးသား ဆိုရင်လည်း သူတို့ရှိတဲ့အတွက် ဂုဏ်ယူကြောင်းပြသပါ။

နောက်တစ်ခုကတော့ သင်အပါအဝင် လူတိုင်းလူတိုင်းဟာ ဂုဏ်ရှိကြတာ ပဲ။ မာန်ရှိကြတာပဲ။ ဒီတော့ စည်းဝေးခန်းမထဲ ဝင်လာတဲ့ လူတွေကို ဥပမာကဲ့သို့ မပြုကြပါနဲ့။ သင်မေးခွန်းမေးလို့ အမှန်ဖြေနိုင်တဲ့လူ ရှိရင်လည်း တစ်ဦးချင်း

ချီးကျူးပါ။ လွယ်ကူဆုံး မေးခွန်းလေးပဲဖြစ်ဖြစ် အဖြေမှန်ရင် ချီးကျူးပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီလူက ဒီပွဲမှာ ကိုယ်တိုင်ပါဝင်ဆောင်ရွက်တဲ့ကိစ္စကို ကြိုးပမ်းခဲ့လို့ပါပဲ။ ဒါကြောင့် အသိအမှတ်ပြုဖို့ လိုပါတယ်။

နောက်တစ်ချက် - ပြည့်စုံချင်ကြတယ်။

ပရိသတ်ကို သူတို့ရရှိနိုင်တဲ့ ငွေပမာဏနဲ့ ကျေနပ်ဖို့မကြိုးစားပါနဲ့။ မလေးရှားမှာ အရင် ၁၉၆၀-၇၀ တုန်းက နိုင်ငံခြားသားတွေကို အထင်ကြီးခဲ့ ကြတယ်။ အခုအခါမှာတော့ ပြောင်းလဲသွားပါပြီ။ အကယ်၍ လူတွေက တခြားကိုပဲ ကြည့်နေမယ်။ ကိုယ့်အင်အားကို မသိဘူးဆိုရင် ၂၀၂၀ ကို ဘယ်ပုံဖော်နိုင် မလဲ။ သင်ဟာ အပြင်ဖက်ကိုထက် အတွင်းကို ကြည့်သင့်ပါတယ်။ လူတိုင်းမှာ ရှိတဲ့အင်အားတွေဟာ အံ့ဩဖွယ်ဖြစ်ပါတယ်။ သမိုင်းထဲမှာ "အမေရိကဟာ အခွင့်အလမ်းပေးသောမြေ" လို့ သင်ပေးခဲ့တယ်။ ဒါက နှစ်ပေါင်း ၅၀ ကျော်သွားပြီပဲ။ အခုအခါက မလေးရှားဟာ အခွင့်အလမ်းပေးသောမြေ (Golden Land) ဖြစ်လာနေပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ကုန်သွယ်ချင်တဲ့ တိုင်းပြည် ဘယ်လောက်များတယ်ဆိုတာပဲ ကြည့်ပါ။ ဒီတော့ ခွန်အားနဲ့ အလားအလာ အကြောင်းပြောရရင် သင့်မှာ ရပြီးသားပါ။

ဟောပြောတဲ့အခါ သင့်လစာငွေ ဝင်ငွေနဲ့ အထင်ကြီးအောင် မပြောပါနဲ့။ အဲဒါက နည်းနည်း မနှစ်မြို့စရာဖြစ်တယ်။ သူငယ်ကို ရှင်းပြရမှာက ဒီလုပ်ငန်းဟာ အကျိုးတိုးပွားတယ်ဆိုတာပါ။ ငွေပမာဏကို ပြောဖို့မလိုပါဘူး။ သူတို့ အသေးစိတ် သိချင်လာရင် အဖွဲ့ထဲဝင်လာလိမ့်မယ်။

နည်းလမ်း (၂၄)

အမြန်လှထားထက်မြန်အောင်ပို့ပါ။

"အော်ဒါမှာထားတဲ့ပစ္စည်းတွေ ဘယ်တော့ရောက်မှာလဲ။ ဆိုတဲ့မေးခွန်းကြားရတဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတိုင်း အဖြေခက်ကြမှာပါ။ ဘာများ

မှားသွားပါလိမ့်။ တစ်ခုခုတော့ဖြစ်လိမ့်မယ်။ ကုန်တင်ယာဉ် အချိန်မီ မရောက်တာလား။ ကိုယ်ပဲ မေ့သွားလို့လား။ ရုံးကပဲ ပစ္စည်းကတိပေးထားတဲ့ ပစ္စည်းကို ဘယ်သူမှ မစောင့်ချင်ကြဘူး။ ဘယ်ဖောက်သည်မှ စိတ်မသန်ကြပါဘူး။ မှာထားတဲ့အချိန်မရောက်ရင် မကြိုက်ကြဘူး။

ကားပြင်ခိုင်းထားတယ် ဆိုပါစို့။ ရှေး၃၀ နာရီရမယ်လို့ကတိပေးထားပြီး ၆၀၃၀ နာရီရမယ်လို့ ဖုန်းဆက်ရင် သင်ဘယ်လိုခံစားရမလဲ။ အဆင်သင့် အစားအစာရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေဆိုပါသွားပြီ။ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုရင် အဲသလိုဖြစ်မှာ အလွန်ကြောက်ပါတယ်။ တန်းစီးနေတာရည်ရင် အလုပ်သမားပိုထည့်ပေးရတယ်။ သိတယ်လေ။ ဆာနေတဲ့လူဟာ ဒေါသဖြစ်တတ်တယ်။

ဖြန့်ဖြူးသူတစ်ယောက်အနေနဲ့ဆိုရင် နေ့ချင်းရောက်စနစ်ကို ကျင့်သုံး စေချင်တယ်။ ပိုကောင်းတာက သင့်အလုပ်ကိစ္စပြားမှာ -

"အော်ဒါမှာပြီး ၂၄ နာရီအတွင်းမရရင် ငွေပြန်အမ်းမယ်"

"အော်ဒါမှာပြီး ၂၄ နာရီကျော်မှရောက်ရင် အလကားယူပါ"

ဆိုတဲ့စာတမ်းတွေ ရေးထားသင့်တယ်။

ဒါဟာရှားနမ်းနမ်းမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါဟာစနစ်တာပဲ။ ဒီလိုဝန်ခံတဲ့အတွက် လူတွေက သင့်ကိုယုံကြည်လာကြတယ်။ သင့်ကို လေးလေးစားစား ဆက်ဆံလာ ကြလိမ့်မယ်။ သင့်ကိုအော်ဒါယူတဲ့ လူလို့သဘောမထားကြတော့ဘူး။ လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ်အသိအမှတ်ပြုလာကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါ ဝန်ခံမှုကြောင့်ပါပဲ။

၂၁ ရာစုကိုရှေ့ရှုနေတဲ့ကာလမှာ ပုဂ္ဂလိကဝန်ဆောင်မှုဟာ ပစ္စည်း အားလုံးကို အနိုင်ရပါလိမ့်မယ်။ ကားစက်ရုံတွေကို ကြည့်ပါ။ နာရီနဲ့အမျှ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်နေကြတယ်။ ဒါကို နမူနာယူပြီး သင့်ပစ္စည်းကို ၂၄ နာရီ အတွင်း သယ်ပို့ပေးပါ။ ဝင်ငွေတိုးလာပါလိမ့်မယ်။

သင့်ယုံကြည်ချက်

ယုံကြည်ချက်

“ယုံကြည်ချက်” ဆိုတဲ့စကားလုံးမှာ သုံးမျိုးပါဝင်ပါတယ်။

၁။ ဘုရားသခင်ကိုယုံကြည်ခြင်း။

ကျွန်တော်က ဒီစာအုပ်ကို ဘာသာရေးစာအုပ်အဖြစ် ရေးနေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဘုရားကို ယုံကြည်ဖို့လိုတယ်။ ယုံရင် အားလုံး ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ သင်တစ်ဦးတည်းဘာမှ မလုပ်နိုင်ဘူး။ ဘုရားရှိတယ်။ သင်ဟာ မူစလင်လား။ ခရစ်ယာန်လား။ ဗုဒ္ဓဘာသာလား။ ဟိန္ဒူလား။ အဲဒါကိစ္စမရှိဘူး။ ကိုယ်ကိုးကွယ်တဲ့ဘာသာကိုလိုက်ပြီး။ ကိုယ့်ဘုရားကိုယုံပါ။

၂။ ဒုတိယကတော့ သင့်ကိုသင်ယုံပါ။

ကျွန်တော့်ကို ကျွန်တော်မယုံခဲ့ရင် ကျွန်တော်ဟာ လူကြမ်းအလုပ်သမား ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမယ်။ ဆောက်လုပ်ရေးကွင်းမှာ စာရေးလေး ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမယ်။ ဟောပြောရေးလောကမှာ “ဒေးဗစ်ဂိုး” ဆိုတဲ့နာမည်နဲ့ တောက်ပလာမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ကို ကျွန်တော်ယုံတယ်။ ကျွန်တော် လုပ်နေတဲ့အလုပ်ကိုယုံတယ်။ ကျွန်တော်အနာဂတ်ဟာ ကျွန်တော်အပေါ်မှာပဲ မူတည်တယ်။ လက်ဖဝါးပေါ်က အရေးအကြောင်းတွေ မွေးနေ့တွေမှာ မှမတည်ဘူး။ ဘဝမှာ တစ်စုံတစ်ရာလိုချင်ရင် ကျွန်တော် အဲဒီအတွက် အလုပ်လုပ်ဖို့လိုတယ်။ ပြင်းပြင်းထန်ထန်ကြိုးစားတယ်။ ကျွန်တော်ကို ဘယ်သူမှမတားနိုင်ပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့အားလုံးထဲမှာ အိပ်ပျော်နေတဲ့ ဘီလူးကြီးတစ်ကောင်ရှိတယ်။ အဲဒီဘီလူးကြီးကို နှိုးဖို့လိုတယ်။ သူဘယ်သွားမလဲ ကြည့်ဖို့လိုပါတယ်။

၃။ တတိယကတော့ သင့်ပစ္စည်းကို ယုံကြည်ဖို့ပါ။

ကိုယ့်ပစ္စည်းကိုယုံမှ အာမခံနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ အာမခံရမှာဖြစ်တယ်။ အာမခံရတဲ့ ပစ္စည်းကိုယုံတာ ဘယ်ကလာသလဲ။ အသိတရားက လာတာပါ။

တခြားဗဟုသုတက ဘာမှမရှိချင်နေပါစေ။ ကိုယ်ရောင်းမယ့်ပစ္စည်းအကြောင်း တော့ကိုရပါမယ်။

နောက်တစ်ချက်က ကိုယ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ကုမ္ပဏီအကြောင်း ဘယ်တော့မှ မကောင်းမပြောပါနဲ့။ စီမံရေး ဘယ်လောက်ညံ့နေပါစေ။ မပြောပါနဲ့။ အရာရာကို ကောင်းတဲ့ဘက်က ကြည့်ပါ။ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီ မကောင်းကြောင်းပြောရင် သင် အောက်ဆုံးရောက်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် အဲဒါမျိုးတွေလည်း မတွေးပါနဲ့ ပြောလည်းမပြောပါနဲ့။

ဒီယုံကြည်ချက်သုံးခုနဲ့ သွားချင်တဲ့ဆီသွားပါ။ ရောက်ပါလိမ့်မယ်က ဖြစ်ချင်တာဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ လုပ်သမျှ အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ကွန်ရက်ရေးကွက်မှာ ငွေပိုရတော့မယ်ဆိုတာလည်းယုံလိုက်ပါ။



ရိုးသားစွာချီးကျူးခြင်း

“မင်းဘယ်လောက်ပဲ ကြိုးစား။ ကြိုးစား အလုပ်မှုစီက မချီးကျူးဘူး။ အမှားလေးနည်းနည်းဖြစ်ရင်တော့ အခန်းထဲကနေ အော်တော့တာပဲ။”

အလုပ်ထဲမှာ မပျော်တဲ့ အလုပ်သမားအားလုံးနီးပါး ဒီလိုပဲပြောတတ်ကြပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အောက်လူတွေကို ဆက်ဆံရတာဟာ လွယ်ကူတဲ့တာဝန်မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း ခေါင်းဆောင်တွေက ဆုပေးတဲ့စနစ်ကျင့်သုံးကြတာပါ။ ခေါင်းဆောင်တွေရတဲ့ဆုကတော့ အဆင့်မြင့် လာလေ တာဝန်ကြီးလာလေပါပဲ။

သင့်အောက်က ဖြန့်ဖြူးသူတွေကို ချီးကျူးကြည့်ပါ။ သင့်ကို ခေါင်းဆောင်အဖြစ် မြင်လာပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ကို ဂရုစိုက်တဲ့အပြုအမူအတွက် သင့်ကို လေးစားလာပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ကြိုးစားမှုအတွက် သင့်ထံမှ ချီးကျူးမှုကို သူတို့မျှော်လင့်ကြပါတယ်။ သင်ကရိုးသားစွာချီးမြှင့်ရင်သူတို့ပိုပြီး အလုပ်လုပ်တတ်ကြတယ်။

တစ်ခါတရံမှာတော့ သူတို့ အလုပ်လုပ်တာ မကောင်းဆိုးကို သင်ကရိုးရိုးသားသား ချီးကျူးရပါဦးမယ်။ ဘာကြောင့်လည်းဆိုတော့ ကိုယ်အဖွဲ့ထဲမှာရှိနေလို့ပါ။

ချီးကျူးခြင်းကိုရေးတာပဲဖြစ်ဖြစ် ပြောတာပဲဖြစ်ဖြစ် လုပ်လိုက်ရင် နှစ်ဖက်အကြား ချည်နှောင်မိသွားပါတယ်။ တံစားခင်းပြီးဖြစ်သွားပါတယ်။ ဒီလောကကြီးမှာ ချီးကျူးခြင်းဆိုတာ မေတ္တာတရားနဲ့ ယုံကြည်မှုအတွက် အခြေခံဖြစ်တယ်။ သူ့ကိုတကယ်တမ်းချီးကျူးရင်း သင့်ရဲ့စစ်မှန်မှုတွေလည်း အလိုလိုထွက်လာတာပါ။ ဒီတော့မိတ်ဆွေအဖြစ် ပိုပြီး သိပ်သည်းလာပါတယ်။ ဒါကိုသင်လိုချင်တယ် ဟုတ်လား။ ပိုပြီးအားရှိတဲ့ လက်အောက်ငယ်သား ရနိုင်တာ ပေါ့။ ရိုးသားစွာပဲပြပါ။ သင့်လူတွေတစ်ဦးချင်းကို ညနေပိုင်း ဖုန်းနဲ့ဖြစ်စေ၊ စာနဲ့ဖြစ်စေ ချီးကျူးပါ။ ရလဒ်ကို အံ့ဩစရာ တွေ့ရလိမ့်မယ်။

သူဟာလူတော်ဖြစ်ကြောင်း သူလိုလူ ဘယ်လောက်လောက် ထပ်လိုချင် ကြောင်းပြောနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ဆီက ဘယ်လိုအလားအလာတွေ ထပ်ထွက်လာမယ် ဆိုတာစောင့်နေကြောင်းလည်းပြောပါ။

အဲသလိုပြောတဲ့ တယ်လီဖုန်းဆက်ခြင်းတစ်ခုရရင် သင်ဘယ်လိုထင်မလဲ။ ပျော်ရွှင်မှာလား။ သင်လုပ်ဆောင်ချက်တွေပို ကောင်းလာမယ်လို့ထင်သလား။ ဒါမဟုတ်နိုင်တယ်လို့ထင်ပြီး ဒေါသဖြစ်သလား။ ကျွန်တော်ကတော့ အဲသလို သင်ရဲ့ခေါင်းဆောင်က ဖုန်းဆက်ပြီး ချီးကျူးရင် ပျော်ရွှင်ပြီး ပိုစိတ်ဝင်စားလာမယ်။ လုပ်ချင်ကိုင်ချင်လာမယ်လို့ထင်ပါတယ်။ ဒီလိုချီးကျူးတာကို လူတော်တွေမှ လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာ သတိပေးလိုက်ပါတယ်။ လူညံ့တွေ၊ ရှုံးနိမ့်တဲ့လူတွေ၊ မလုပ်နိုင်ကြဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဖြန့်ဖြူးသူကလည်း ဒီလိုရရှိမယ် မှန်းမသိဘူး။ သူလည်းတစ်ခါမှ မရဖူးလို့ပါ။

ပထမဆုံးချီးကျူးတဲ့အခါ ထူးဆန်းနေလိမ့်မယ်။ ဘယ်လိုနေရမှန်း မသိဖြစ်မယ်။ ပျော်မယ်။ ဒါဆိုအိုကေပဲ။ ဆက်လုပ်ပါ။ ကိုယ့်ဘဝ တစ်စိတ် တစ်ဒေသကိုဖြစ်လာအောင်လုပ်ပါ။ ယုံနဲ့ သွားလိမ့်မယ်။ တစ်ချိန်လုံး လုပ်နေတယ်လို့ထင်ကြလိမ့်မယ်။ ဧည့်သည်တိုင်းက သင်တို့အဖွဲ့ထဲလာရတာ သဘောကျလိမ့်မယ်။ လူတိုင်းဟာ အောင်မြင်သူကို ကြိုက်တယ်။ အထူးသဖြင့် တစ်ကိုယ်ကောင်းမဆန်ဘဲ ရိုးသားစွာ ချီးကျူးသူကို သဘောကျတယ်။

ဒါကြောင့် အခုပဲ တယ်လီဖုန်းကို ကောက်ကိုင်လိုက်ပါ။ သင့်ရဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူကိုခေါ်ပါ။ ပျော်ပျော်ပါးပါးပြောပါ။ သူ့ဘက်က တုန့်ပြန်လာပုံကို အံ့ဩဖွယ်တွေ့ရလိမ့်မယ်။ ပိုပြီးအရေးကြီးတာက သင်သာ ဒီအလုပ်ကို စလုပ်မယ်ဆိုရင် ကွန်ရက်ဈေးကွက်လောကမှာ ဝင်ငွေတိုးလာမှာ အသေအချာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



နည်းလမ်း (၂၇)

‘ခိုး’ ဆိုတာ နောက်ဆုံးအဖြေမဟုတ်

ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့တတ်တဲ့ အရောင်းဈေးသည်တွေကို ကျွန်တော်လေးစားတယ်။ လွယ်လွယ်နဲ့အရုံးမပေးတဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူတွေကိုလည်း လေးစားပါတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်စနစ်မှာ ဖြန့်ဖြူးသူတွေလည်း အရောင်းဈေးသည်တွေပဲ။ ကုမ္ပဏီအများအပြားကတော့ ဖြန့်ဖြူးသူတွေကို အရောင်းဈေးသည်လို့ သတ်မှတ်လိုက်ရင် ထွက်သွားလိမ့်မယ်လို့သတိပေး ဖူးပါတယ်။ ဒီလို ထိလွယ်၊ ရှလွယ်တဲ့သဘောကို နားလည်တဲ့အတွက် ဖြန့်ဖြူးသူကိုတစ်ခြားနည်းနဲ့ချဉ်းကပ်ရပါတယ်။ အဲဒါကတော့ အခြေခံအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာဈေးသည်တွေပဲ။ ဘာလုပ်ရလုပ်ရ ရောင်းရဖို့လိုတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဝတ်တဲ့ အဝတ်အစားရွေးတာကအစ၊ ကလေးတွေကို ဘက်လိုပြုမူရ မယ်လို့ သင်ပေးတဲ့ကိစ္စအဆုံး၊ ကျွန်တော်တို့ဟာစိတ်ကူးတွေကို ရောင်းနေတာပဲ။

ဒီလို ရောင်းတဲ့နေရာမှာ ကျွန်တော်တို့ကိုငြင်းပယ်တဲ့ လူတွေ အများကြီးတွေ့ဖူးပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူအနေနဲ့ ခိုး လို့ပြောခံရရင် ဒါနောက်ဆုံးပါ။ အဖြေပဲလို့ မမှတ်ယူပါနဲ့။ နောက်တစ်မျိုးချဉ်းကပ်ပါ။ နောက်တစ်နည်းသုံးပါ။ ထပ်ထပ်ပြီး ကြိုးစားပါ။ အရေးကြီးတာကလုံးဝအရုံးမပေးဖို့ပါ။

ပိုက်ဆံမရှိဘူးလို့ပြောတာ အများကြီးကြားဖူးမှာပေါ့။ တကယ်မရှိဘူးလို့ ထင်သလား။ ဒါကိုလက်လျှော့ပြီးထွက်သွားမှာလား။ ထွက်သွားရင် သင်တာ

သာမန်အညံ့သည်ဖြစ်သွားမှာပေါ့။ လုပ်ငန်းရှင်ဖြန့်ဖြူးသူမဟုတ်ဘူး။ လူတွေက ပိုက်ဆံရှိပေမယ့် မရှိဘူးပြောချင်ပြောမှာပဲ။ ဒီတော့ တစ်မျိုးချဉ်းကပ်ကြိုးစားပါ။ သူ့ဘာဖြစ်လို့ ပိုက်ဆံမရှိဘူးပြောသွားတာလဲ။ သူ့ ဂရုမစိုက်ချင်လို့ဖြစ်နိုင်တယ်။ ရောင်းကုန်ကို နားမလည်တာလဲဖြစ်နိုင်တယ်။ ပစ္စည်းရဲ့ အသွင်အပြင်နဲ့ အကျိုးတရားကို မသိတာလည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ အချိန်မရလို့လည်းဖြစ်နိုင်သေးတာပဲ။ တစ်နေရာသွားဖို့ အလျင်တလိုဖြစ်နေနိုင်တယ်။ ဒီတော့ သင်က အကြောင်းရင်းကို သိအောင်ရှာဖွေလိုတယ်။ သူပြောတာနဲ့ပဲပြန်ထွက်ခံမယ့်အစား စဉ်းစားရမယ်။ သူပြောတဲ့ “နီး” ဆိုတာနောက်ဆုံးမဟုတ်ဘူး။ သင့်မှာအဆင့်ရှိတယ်။ စတိုင်လ်ရှိတယ်။ ကျွမ်းကျင်မှုလည်းရှိတယ်။ သူ့ကိုချိတ်ဆွဲပြီး သင့်ရဲ့ထောင့်ကြားထဲ ဆွဲသွင်းပါလား။ ဒါမှမဟုတ် သင်ကအပြင်ထွက်ပြီး သူ့ကိုချိတ်၊ သူ့ရဲ့ ထောင့်ကြားထဲဝင်ပေါ့။ မလွတ်စေနဲ့။ အခုပဲ ဒီနည်းကိုသုံးကြည့်ပါ။ ‘နီး’ ဆိုတာနောက်ဆုံးအဖြေမဟုတ်ဘူးဆိုတာကို လက်ခံပြီးရင် ဒီလောကမှာ ဝင်ငွေကိုမလာဘူးလား စောင့်ကြည့်တော့။



နည်းလမ်း (၂၀)

D.F.V.C နှင့် D.L.Y. C.F.Y

တချို့ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီတွေက တစ်လတစ်ကြိမ်၊ နှစ်ကြိမ်ထုတ် မဂ္ဂဇင်းတွေ ပုံနှိပ်ကြတယ်။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေ အပိုဝယ်ပြီးဝယ်ကြရတယ်။ တစ်စောင်ကို တစ်ဒေါ်လာ၊ နှစ်ဒေါ်လာလောက် ပေးရတယ်။ ဒီလိုပေးရတာကို ကျွန်တော် အပြစ်မတင်ပါဘူး။ မဟုတ်ရင် ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေက ဒီစာစောင် ထုတ်တာကိုအလွဲသုံးကြမှာ စိုးရတယ်။ ဥပမာပြောရရင် အလကားပေးခဲ့တဲ့ မဂ္ဂဇင်းတွေကို ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေက တန်ဖိုးမထားကြဘူး။ ဝင်တာတွေမှာ ဖြန့်ဖြူးနေတာ၊ ရေချိုးခန်းထဲမှာပစ်ထားတာမျိုး တွေပူးတယ်။ တန်ဖိုးထား သိမ်းမထားကြဘူး။ ဒီတော့မဂ္ဂဇင်းတွေကို ငွေ ယူကိုယူရမယ်လို့ ကျွန်တော်

သဘောထားပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေအနေနဲ့ မဂ္ဂဇင်း အပိုဝယ်မှသာ သူတို့သယ်လာသွားနေတယ်ဆိုတာ သိရမှာဖြစ်တယ်။ ဒီအပိုဝယ်ထားတဲ့ မဂ္ဂဇင်းတွေကို ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေက ဘယ်ကိုပို့ရမလဲ။

D.F.V.C နှင့် D.L.Y. C.F.Y ဆိုတာသတိရပါ။ အဓိပ္ပါယ်ကတော့ **Don't Forget Your Customers, I Don't Let Your Customers Forget You** ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေကို မမေ့ပါနဲ့။ ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေကလည်း ကိုယ့်ကိုမမေ့ပါစေနဲ့။

ဒီတော့ မဂ္ဂဇင်းအပိုဝယ်ပြီးတဲ့အခါ ဖောက်သည်တွေဆီပို့ပါ။ သင်ဝယ် ယူရင်းနီးလိုက်တဲ့ မဂ္ဂဇင်းက သင့်ဖောက်သည်တွေ သင့်ကိုသတိရလာအောင် နှိုးဆွပေးပါလိမ့်မယ်။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားအများအပြားက ဒီလိုလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးမရကြဘူး။ ဒီမဂ္ဂဇင်းတွေကို ဖောက်သည်တွေ ဖတ်ရှုကိုးကား သင့်တယ်လို့ မတွေးကြဘူး။ ဒါတွေကသင့်ကိုထပ်ရောင်းရဖို့လုပ်ပေးမယ် ဆိုတာမသိကြဘူး။

ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားများအတွက် ဒီလိုရင်းနှီးမှုမြှုပ်နှံသင့်တယ်။ မဂ္ဂဇင်း ၂ စောင်ဝယ်ပြီး။ ရှေ့ဆုံးမှာရှိတဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားရေးသမားတွေဆီပို့ပါ။ “မင်းတို့ပေးချင်တဲ့ ဖောက်သည် ၂ ဦး ဆီပို့လိုက်ပါ။ မင်းတို့တယ်လို့ပြောပါ” လို့လည်းပြောပြပါ။ ဒါဆိုရင်သင်ဟာ ပန်းတိုင်ကို ဦးတည်နေပြီ။

အဲဒီနောက် ဒီ ၂ ဦးရဲ့နာမည်နဲ့ ဖုန်းနံပါတ်ကို ဖြန့်ဖြူးသူဆီက တောင်းပြီး သင်ကိုယ်တိုင်ဖုန်းဆက်ပါ။ ဘာပြောရမလဲဆိုတော့- “ကျွန်တော့်နာမည် ဒေးဗစ်ဂိုးပါ။ လွန်ခဲ့တဲ့ရက်အနည်းငယ်က ကျွန်တော့်ရဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမား ဂျိုးက မဂ္ဂဇင်းအသစ်ပို့လိုက်တာရသလား” “ရတယ်ဆိုရင် ကောင်းပါပြီ။ ဂျိုးကိုလည်း ဆက်သွယ်ဖို့မနေးပါနဲ့။ အကူအညီလိုရင် ကျွန်တော်လည်းကူညီပါမယ် လို့ပြောပါ။ မရသေးဘူးဆိုရင် နောက်ကျနေတာဖြစ်လိမ့်မယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ဂျိုးပို့လိုက်တာ ကျွန်တော်သိပါတယ်။ မကြာခင် ရောက်မှာပါ။ ဒီအပတ်မဂ္ဂဇင်းထဲမှာ ခင်ဗျား စိတ်ဝင်စားမယ့်အကြောင်းတွေတချို့ပါတယ်။ နောက် ပြန်ဆက်မယ်နော်” စသဖြင့် ပြောနိုင်ပါတယ်။

သင်ဟာ တန်ဖိုးထားခံရရင် ဘယ်လိုခံစားရသလဲ ။ ဒီနည်းဟာ ဖောက်



သည်က သင့်ကို သတိရစေမယ့်နည်းပဲ။ လိုရင်သင့်ကိုမှာလိမ့်မယ်။ သင့်ကို မေ့သွားပြီးဆိုရင်တော့ သင်လုပ်မရတော့ဘူးပေါ့။



နည်းလမ်း (၂၉)

စိတ်ပါလက်ပါပြောပါ

ကျွန်တော် ဟောပြောပွဲမှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာ ဘယ်ဟာမဆို မသုံးရဘူးလို့ စတဲ့ ကန့်သတ်မှုတွေ စည်းရုံးရေးမှူးက ပြောလာရင် အဲဒီဟောပြောပွဲကို ကျွန်တော်ဖျက်ပစ်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က စိတ်ပါလက်ပါတွေပြောတဲ့နေရာမှာ လူသိများတာပါ။ ၁၈ နှစ်တာကာလအတွင်း ကျွန်တော်ဟာ စိတ်ပါဝင်စားမှုမပါဘဲ စင်ပေါ်တက်လေ့မရှိခဲ့ပါဘူး။ စင်ပေါ်ပြေးတက်တဲ့အချိန်ကနေ ပြီးဆုံးတဲ့အထိ စိတ်ပါလက်ပါ တောက်လျှောက်ပြောပါတယ်။

စိတ်ပါလက်ပါရှိမှုဆိုတာ စိတ်ဓာတ်ပါပဲ။ အဲဒီစိတ်က ပျံ့နှံ့တတ်တယ်။ သင်စိတ်ပါလက်ပါရှိမှုဟာ ပရိသတ်ရဲ့စိတ်ကို အဆုံးအဖြတ်ပေးပါတယ်။ သင်က ပျင်းရိငြီးငွေ့နေရင် ပရိသတ်လည်းငြီးငွေ့မှာပဲ။ သင်ကစိတ်ပါလက်ပါဖြစ်ရင် သူတို့လည်း အလိုလိုစိတ်ပါလက်ပါဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ သင်စိတ်မပါရင် စကားမပြောပါနဲ့တော့။ ကျွန်တော့်စည်းရုံးရေးမှူးများဟာ ကျွန်တော့်ကို နေ့လယ်စာစားပြီးချိန် ပထမပြောသူနေရာမှာ ထားတတ်ကြတယ်။ သူတို့ ရည်ရွယ်ချက်ကို ကျွန်တော်သိပါတယ်။ နေ့လယ်ခင်းကို လှုပ်ခါဖို့ စိတ်ပါလက်ပါပြောမယ့်လူ လိုတာကို။ အထူးသဖြင့် နေ့လည်စာစားပြီးစမှာ ဗိုက်ပြည့်နေပြီး ဦးနှောက်က လေးနေတယ်လို့ပါ။

ဖြန့်ဖြူးရေးသမားအနေနဲ့ သင်စကားပြောတဲ့အခါ စိတ်ပါလက်ပါပြောပါ။ နောက်တန်းထိုင်ခုံကလူတွေ သမ်းဝေနေကြတာမြင်ဖူးမှာပေါ့။ အဲဒါဘာကြောင့်လဲ။ သူတို့ပင်ပန်းနေကြလို့။ ငြီးငွေ့နေကြလို့ မလာမိရင်ကောင်းမှာပဲလို့ထင်နေကြလို့ပဲ။ ဒီတော့ ပရိသတ်ကစပြီး သမ်းဝေလိုက်တာနဲ့ စကားစပြောပေတော့။

စိတ်ပါလက်ပါပြောပါ။ လူ ၁၀၀ ကိုပဲပြောပြော၊ တစ်ဦးနှစ်ဦးပဲ ပြောပြော၊ စိတ်ပါလက်ပါပြောပါ။

သတိထားရမှာက ဘယ်တော့မှ ထိုင်ပြီးမပြောပါနဲ့။ တချို့ ထိုင်ပြီး ပြောကြတယ်။ ပရိသတ်လည်း ခေတ္တအိပ်သွားဖို့ အခွင့်အရေးရသွားတယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူအနေနဲ့ဆိုရင် လုံးဝထိုင်မပြောပါနဲ့။

တစ်ခါတရံ ကုလားထိုင်နားကထသွားပြီး ပရိသတ်ထဲဝင်ပါ။ သူတို့ အာရုံစိုက်လာလိမ့်မယ်။ လမ်းလျှောက်ပြီး ပြောဖို့လည်းလိုတယ်။ သိပ်ပြီးတော့ အိုဗာအိုက်တင် မဖြစ်စေနဲ့ပေါ့။ အဲလိုဆိုရင်လည်း သွားပါလေရော။

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ အယ်ဒီအကြောင်းပြောပြပါမယ်။ သူက စိတ်ပါလက်ပါ အပြည့်အဝလုပ်လေ့ရှိတယ်။ စင်ပေါ်မှာဖြစ်စေ၊ စင်အောက်မှာဖြစ်စေ၊ အမြဲစိတ်ပါလက်ပါရှိတယ်။ သူစင်ပေါ်မှာရှိရင် ပရိသတ်ကို သိချင်းဆိုခိုင်းတယ်။ ကခိုင်းတယ်။ ထိုင်ခိုင်းတယ်။ ထခိုင်းတယ် အားလုံးဟာ သူပြောတာကို စိတ်ပါလက်ပါဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်းပဲ။ သူပြောရင် လူတွေ စိတ်ဝင်စားကြတယ်။ အယ်ဒီကို ဘယ်တော့မှ ပင်ပန်းတာ၊ ကျဆုံးတာ မတွေ့ရဘူး။ တစ်ချိန်လုံးအပြည့်အဝပဲ။ သင်ဘယ်သူပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဘာပဲလုပ်လုပ် စိတ်ပါလက်ပါသာပြောရင်ဖြင့် အနိုင်ရမှာသေချာပါတယ်။



နည်းလမ်း (၃၀)

သင်၏ ထိပ်ဆုံးဦးစားပေးမှု

ဖြန့်ဖြူးရေးသမား တစ်ယောက်ရဲ့ အကြီးမားဆုံးအရုံးဟာဘာလဲ။ သူအလိုချင်ဆုံးကို ဘယ်တော့မှမရဘူးဆိုတဲ့စကား ကြားဖူးမှာပေါ့။ ဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီးပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေးပါရစေ။

သင်ဘာဖြစ်လို့ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ထဲဝင်လာသလဲလို့မေးရင် ဝင်ငွေရချင်လို့ပါလို့ဖြေကြမှာပါ။ ဒါဖြင့် အဲသလောက်ဝင်ငွေကို ဘာကြောင့်

မရကြသလဲလို့ထပ်မေးချင်တယ်။ မဖြေနိုင်ကြဘူး။ ကောင်းပါပြီ။ ကျွန်တော် ပြောပါမယ်။ သင် ထိပ်ဆုံးဦးစားပေးမှု မရတာပါ။ ဟုတ်တယ်ဟုတ်လား။

သင်ဟာ ပိုက်ဆံအများကြီးရဖို့ အလွန်ဆန္ဒရှိခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလိုကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီကို ဝင်လာတာ။ သင်က ပထမတစ်လကြိုးစားပြီး လုပ်တယ်။ နောက်လကျတော့ နေသွားတတ်။ တခြားနည်းကိုရှာတယ်။ ကွန်ရက် ဈေးကွက်နည်းထက် ပိုကောင်းတဲ့နည်းရှိသေးတယ်လို့ သင်ထင်နေရသလား။ ၂၁ ရာစုမှာ ငွေပိုရဖို့ဟာ၊ ဒီနည်းအကောင်းဆုံးနဲ့အမြန်ဆုံးပဲ။

ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေဟာ ဒီဈေးကွက်ထဲဝင်လာတယ်။ မြန်မြန်ငွေအပို ရဖို့ မျှော်လင့်တယ်။ မကြာခင် တခြားနည်းတွေပြီး ပြန်ထွက်သွားကြတယ်။ သူတို့မှာ ထိပ်တန်းဦးစားပေးမရှိကြဘူး။ ငွေဟာသင်ချာနေတဲ့အရာဆိုရင် ရမယ့်နည်းကိုလုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ပထမ... သင်စီမံချက်ဆွဲရမယ်။ အဲဒီနောက် သင်ဆွဲထားတဲ့ စီမံချက်ကိုအကောင်အထည်ဖော်ရမယ်။ နောက်ဆုံးတိုးတက်မှုကို ဝေဖန် သုံးသပ်ရမယ်။ အများအားဖြင့် ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေက စီမံချက်မရှိကြဘူး။ ဗလာဟင်းလင်းထဲ ဝင်လုပ်ကြတာပါ။ ဒီတော့ စိန်ခေါ်မှုမရှိတော့ ဒီပြိုင်ပွဲအတွက် လက်နက်မရှိဘူး။ ဒီအခါ အရှုံးနဲ့ပဲ ရင်ဆိုင်ကြတယ်။

သုံးသပ်ချက်၏ တစ်ခုမှမလုပ်မိခင် ဖြစ်ပျက်တာတွေက အားလုံးပြီးသွားပြီ။ ဝင်လို့မရဘူး။ လှုပ်ရှားမှုထဲဝင်လာတာ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လှုပ်ရှားမှုအားလုံးရဲ့နောက်မှာ စီမံချက်ဆိုတာ ရှိရှိရှိရမယ်။ သင်ဟာ စီမံချက်မရှိဘဲ စစ်တိုက်နိုင်ပါတယ်။ စီမံချက်မရှိဘဲ စီးပွားရေးလုပ်နိုင်ပါတယ်။ နှစ်မျိုးလုံးမှာ သင်ရှုံးမှာပဲ။ ဒီတော့ ဦးစားပေးကို အရင်ရွေးပါ။ လုပ်ငန်းထဲမှာ တစ်နှစ်တန်သည် နှစ်နှစ်တန်သည် အချိန်ယူပါ။ (၃) လအတွင်း ဒေါ်လာသောင်းဂဏန်းရတယ်ဆိုတဲ့ ရက်တွေက ကုန်ဆုံးသွားခဲ့ပြီ။ ဒီကနေ့ကာလမှာ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ဟာ ပင်မရေစီးကြောင်းဖြစ်လာပြီ။ တကယ့် အသက်မွေးလမ်းကြောင်းဖြစ်နေပြီ။ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအတိုင်းတော့ လုပ်ရပါမယ်။ သင့်ကို သင် အချိန်ပေးပါ။

အဲဒီတစ်နှစ်၊ နှစ်နှစ်အတွင်းမှာ သင်အတတ်နိုင်ဆုံးလုပ်ပါ။ သင့်ရဲ့ အကောင်းဆုံး အလုပ်တွေကိုပေးပါ။ လွယ်လွယ်အရှုံးပေးလိုက်ပါနဲ့။ အောင်ရမယ် လို့ ဆုံးဖြတ်ထားပါ။ သင့်စိတ်ကူးအိပ်မက်ထဲ တခြားစီမံချက်ကို အဝင်မခံပါနဲ့။

အာရုံစိုက်ပြီး အဲဒါကိုပဲလုပ်ပါ။ ပန်းတိုင်တစ်ခု ဦးတည်ရာတစ်ခု။



နည်းလမ်း (၃၁)

သင့်ကိုယ်ပိုင်စိတ်ကူးရှိရမယ်

ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ငွေပိုရဖို့အတွက်၊ ကိုယ်ပိုင်စိတ်ကူးတစ်ခု တည်ဆောက်ပါ။ အဲဒါကတော့ ကိုယ်နဲ့ဆက်ဆံရမယ့် ကုန်သွယ်ဖက်၊ ဖောက်သည်စာရင်းတစ်ခုကို ပြုစုဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ အဲသလို အမည်စာရင်းရှိနေရင်၊ လက်ရှိအလုပ်ရှင်ဆီက အလုပ်ထွက်လိုက်ရင်လည်း ကိုယ်ပိုင်ဆက်လုပ်လို့ ရနေပြီ။ ဒါဟာသင့်အတွက် အခြေခံပဲ။

ဒီကိစ္စအတွက် ထိရောက်တဲ့နည်းကတော့ လိပ်စာကဒ်များစုဆောင်းဖို့ပါ။ အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ အမျိုးအစားအမျိုးမျိုး ပါဝင်တဲ့ Business Cards တွေစုဆောင်းဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ တချို့ရုံးခန်းတွေမှာ လိပ်စာကဒ်တွေကို အကွရာ စဉ်အလိုက် သေတ္တာလေးတစ်ခုနဲ့စီထားတာတွေ့ဖူးပါလိမ့်မယ်။ ကဒ်ပြားတိုင်းမှာ သူဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာ ဖော်ပြထားပါတယ်။ ဒီလိုအချက်အလက်စုဆောင်းတဲ့ ကိစ္စဟာ။ စည်းရုံးရေးပိုဂိုဏ်း ဝင်ငွေပိုဖို့ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော် ဩစတေးလျားနိုင်ငံ၊ ဆစ်ဒနီမှာ တုန်းကပေါ့။

ဗီယက်နမ်နိုင်ငံသား ကြူထရောင်နဲ့ တရုတ်တိုင်ပေသူလန် တို့ဇနီးမောင်နှံ ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းက ဩစတေးလျကိုလာပြီး အခြေချ နေထိုင်သူတွေဖြစ်ပါသည်။ အခု သူတို့က ကျွန်တော့်ကို ဧည့်ခံနေတာပါ။ သူတို့ နှစ်ယောက်လုံးဟာ ဩစတေးလျက စိန်ကုမ္ပဏီကြီးမှာ ကွန်ရက်မန်နေဂျာများ ဖြစ်ပါတယ်။ သူပြောပြတာက “ဒေးဗစ်ရေ တို့ဩစတေးလျရောက်ခါစက တို့နဲ့အတူပြောင်းလာတဲ့ လူကလွဲပြီး တစ်ယောက်မှ အသိအကျွမ်းမရှိဘူး။ ကိုယ့်ဘဝကိုယ့်ဘာသာ စပြီး တည်ဆောက်ခဲ့ရတယ်။ မိတ်ဆွေအသစ်

တစ်ယောက်တွေ့တိုင်း သူ့အကြောင်းရေးမှတ်ခဲ့တယ်။ ဘယ်မှာနေတယ်၊ ဘာကိုစိတ်ဝင်စားတယ် စသဖြင့်ပေါ့။ သူ့နဲ့အဆက်မပြတ်အောင်လည်း ကြိုးစားရတယ်။ စိန်မန်နေဂျာ တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဖောက်သည်စာရင်းတွေ ရလာမယ့်အလားအလာတွေ မိတ်ဆွေတွေ ဆွေမျိုးတွေ ဩစတေးလျမှာအပြင်၊ ပြည်ပမှာပါ စာရင်းလုပ်ရတယ်။ ဒါက ကိုယ့်ရဲ့သော့ချက်တွေပဲတဲ့။

သူတို့ဇနီးမောင်နှံဟာ အလွန်အလုပ်လုပ်တဲ့လူတွေပါ။ ဒီနှစ်အစမှာ ဟောင်ကောင်မှာတွေ့တယ်။ သူ့မိတ်ဆွေတွေကို စပွန်ဆာလာလုပ်တာတဲ့။ နောက်တစ်ခါ တိုင်ပေမှာတွေ့ပြန်တယ်။ ဆုပေးပွဲလာတာတဲ့။ သူတို့ဟာ တကယ့်ကိုအင်တာနယ်ရှင်နယ်လ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေပါပဲ။ “ဒေးဗစ်၊ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေဟာ အဆက်အသွယ်မရှိဘဲ အလုပ်လုပ်နေတာကြားဖူးလား ကျွန်တော်တော့ ကျွန်တော့်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေကို အချက်အလက်စုဆောင်းတဲ့ စနစ်လုပ်ခိုင်းထားတယ်။”

အောက်မှာ သတင်အချက်အလက်စုတဲ့ပုံစံ ဖော်ပြလိုက်ပါမယ်။

- အမည်
- ဆွေမျိုး
- မိတ်ဆွေ
- လူသစ်----- (ပွဲတစ်ခုခုမှာတွေ့ခဲ့ခြင်း)
- ဖုန်းနံပါတ်
- အိမ်လိပ်စာ
- အလုပ်အကိုင်
- ရုံးလိပ်စာ
- လိပ်စာသစ်ပြောင်းလွှင်

ဒီလိုအချက်အလက်စုတဲ့အတွက် အများတွေကနေ သင်ယူနိုင်တယ်။ ဒီလိုလုပ်ရင်း အဖြေမရဘဲ လည်နေတာလည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူဟာ ပညာမတတ်လည်း ကိစ္စမရှိပါဘူး။ သင်တန်းမတက်ဖူးရင်လည်းရတာပါပဲ။ ကမ္ဘာသုံးစကား မကျွမ်းလည်းရတယ်။ ဗီယက်နမ်ဇနီးမောင်နှံဟာ အင်္ဂလိပ်စကားမတတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ရအောင်လုပ်နိုင်ကြတယ်။ သူတို့က ဖွဲ့ရှိတယ်။

အချက်အလက်စုဟောင်းပြီးသားရှိတယ်။ ဒီတော့သင်လည်း ကိုယ်ပိုင် အချက်အလက်စုဆောင်းပါ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ငွေပိုရလာပါလိမ့်မယ်။



နည်းလမ်း (၃၂)



သင်ဟာ ဘယ်အလုပ်နဲ့ပဲအောင်မြင်ခဲ့သည်ဖြစ်စေ၊ မိမိကိုယ်ကို အထင်ကြီးလွန်းလာရင်တော့ အဲဒါဟာ အကြီးဆုံးအဖျက်ပဲလို့သတိပေးချင်တယ်။ အဲဒီစိတ်ဖြစ်လာရင်တစ်သက်လုံး သင်ကြီးစားတည်ဆောက်ခဲ့သမျှ ဖျက်ဆီးနိုင်တဲ့ အဆိပ်လက်နက်ပဲ။ လူတွေဟာ အဲဒီစိတ်ကို ငွေများများရတဲ့အခါရလေ့ရှိတယ်။ ငွေဆိုတာကလည်း အာဏာမို့ တခြားလူတွေကို တွန်းပစ်နိုင်တယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ ဒီအခါ ကောင်းမြတ်ခြင်းကင်းသွားတယ်။ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်ဖျက်ဆီးမိကြတယ်။ စိတ်ဓါတ်ကျပြီး နိဂုံးချုပ်ကြရတယ်။ နိမ့်ချရမယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို သူတို့ ခေါင်းထဲမတွေ့မိကြဘူး။

ငွေကြေးအရ အောင်မြင်တယ်ဆိုတာ ထာဝရကောင်းမွန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအောင်မြင်မှုနဲ့အတူ ဒီလိုငွေမရခင်က ဘယ်လိုစတင်ခဲ့ရတယ်ဆိုတာ သတိပေးရမယ်။ သင့်နှုတ်က အောင်မြင်မှု အကြောင်းတွေ ပြောနေမိရင် သင့်ဘဝကိုချုပ်ကိုင်ဖို့ မတတ်နိုင်တော့တဲ့အန္တရာယ်နဲ့ ကြုံလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်တွေ့ဖူးတဲ့ လူတစ်ယောက်အကြောင်းပြောချင်တယ်။ သူကကွန်ရက်မှာ အလျင်အမြန် အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ သူ့ဟာသူအထင်ကြီးခဲ့တယ်။ နောက်ဆုံး ပျက်စီးသွားခဲ့တယ်။ သူ့အကြောင်း ဖွင့်ပြောရတာ မတရားဘူး လို့ပြောနိုင်ပါရဲ့။ ဒါပေမယ့် ဒီဇာတ်လမ်းက သင်ခန်းစာတစ်ခုပါ။ မမေ့သင့်ဘူး။ အမှန်တကယ်လည်း ဖြစ်တယ်။

ရွှန် ဟာ နှစ်အတော်ကြာက တက္ကသိုလ်တစ်ခုက ဘွဲ့ရခဲ့သူပါ။ သူ့အရည်အချင်းကိုသိလို့ ကျွန်တော်သူ့ကို ကျွန်တော့်အဖွဲ့မှာ မန်နေဂျာခန့်ခဲ့ပါတယ်။

သူက အလုပ်လုပ်တာတော်တယ်။ နောက်တော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ကွန်ရက်
ဈေးကွက်ဖြန့်ဖြူးသူဖြစ်လာတယ်။ သူက ကွန်ရက်ဈေးကွက်အကြောင်း
အနည်းအကျဉ်းပဲသိတာပါ။ ဒါပေမယ့် ငွေကြေးအောင်မြင်မှု အရမ်းကြီးမားတယ်။
ကြာတော့ သူ့ကို ကျွန်တော်အာရုံမထားမိဘူး။ အောင်မြင်တယ်ဆိုတာ
လောက်ပဲသိခဲ့တယ်။ နောက်တော့ သူ့အကြောင်း မကောင်းပြောတဲ့ လူတွေ
ပိုများလာတယ်။ ဒါဟာ မနာလိုလို့လဲဖြစ်နိုင်တယ်လို့ ကျွန်တော် တွေးခဲ့တယ်။
နောက်သူနဲ့သိတဲ့လူတွေကို စုံစမ်းကြည့်တော့မှ သူဟာ ဘယ်လောက်သူ့ကို
သူ့အထင်ကြီးနေတယ်ဆိုတာ သိခဲ့ရတယ်။

အံ့ဩစရာကောင်းပုံက တစ်ရက်မှာ ဂျွန်ဆီက ဖုန်းလာတယ်။
နောက်နေမှာသူနဲ့ အတူတူတယ်တစ်ခုမှာ ညစာစားဖို့ဖိတ်ထားပါ။ ပထမတော့
ကျွန်တော်စဉ်းစားနေသေးတယ်။ နောက်တော့ သိချင်လာတယ်။ နောက်ဆုံးသူ့ကို
မကောင်းပြောနေကြတဲ့ လူတွေကို ကာကွယ်နိုင်မှာပဲလို့ တွေးလိုက်တယ်။ ဒါပေမယ့်
တခြားလူတွေမှန်ပါတယ်။ ဂျွန်က ဘဝင်မြင့်နေတာ၊ သူနဲ့တွေ့တဲ့အခါ
သူ့ဘယ်စာရင်းမှာငွေ ဘယ်လောက်ရှိကြောင်း ကြားတယ်။ ကိုက်ခန်းတွေ
ဘယ်နှခုဝယ်ထားကြောင်းကြားတယ်။ လူတွေကို သူ့ဘယ်လို ခိုင်းနိုင်တယ်
ဆိုတာလည်း ပြောတယ်။ ကျွန်တော် နားထောင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော် ဩစတေးလျားကို ဟောပြောဖို့ မသွားခင်တစ်ပတ်ခန့်မှာ ဂျွန်ကို
လူသတ်မှုနဲ့တရားစွဲခံရတယ်လို့ကြားရတယ်။ နောက် အပြစ်ရှိကြောင်းတွေ့ရပြီး
အခုဆိုရင် ထောင်ထဲမှာ ၁၅ နှစ်ပြစ်ဒဏ်ကျ ခံနေရပါပြီ။

ဂျွန် ဘယ်လိုဖြစ်ခဲ့ပါလိမ့်။
အလွန်တောက်ပတဲ့ လူငယ်တစ်ဦး။ ကြိုးစားတဲ့လူ၊ သူများကို
ဒုက္ခပေးခဲ့တဲ့လူ။ သူဟာ သူ့ဘဝအစကို မေ့သွားခဲ့တယ်။ သူ့ကို သူ့ငွေရဲ့ ပါဝါ
ဖမ်းစားခြင်းခံခဲ့တယ်။ ဘဝင်မြင့်မှုက သူ့ကို ကျဆုံးစေခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှု
ဟာ သူ့အတွက် ကျဆုံးခြင်းဖြစ်စေခဲ့တယ်။ ဒါဟာ သူ့ကို သူ့နိမ့်ချခြင်းမရှိခဲ့လို့ပဲ။
ဟုတ်ပါတယ်။ ဂျွန်အကြောင်းပြောရပေမယ့် မကြားဖူးတဲ့ အကြောင်းတွေ
မရေးဖူးတဲ့ အကြောင်းတွေ၊ မကိုးကားဖူးတဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေ အများကြီး
ရှိနေပါတယ်။ မိမိကိုမိမိအထင်ကြီးတာ၊ ဘဝင်မြင့်တာဟာ ကျွန်တော်ဘဝမှာ

အဖျက်တွေပါပဲ။ သင်ဟာ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ အောင်မြင်မှု လေ့ခါးထစ်
တွေဘယ်လောက်ပဲ တက်ခဲ့ တက်ခဲ့။ ဘဝမမြင့်ပါနဲ့။ ရေရှည်မှာ မဖြစ်ပါဘူး။

ဘဝင်မြင့်တာဟာ၊ လူတွေရဲ့ စားပွဲတစ်ခု၊ အရှုံးပွဲတစ်ခုပါ။ ဒေါက်တာ
မူရီယက်လ်နဲ့ ဒေါက်တာဒေါ်ရသီတို့ ရေးသားတဲ့ ‘အောင်မြင်ဖို့အတွက်
မွေးဖွားခြင်း’ ဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကစားပွဲတွေဟာ အပျော်ကစားဖို့
မဟုတ်ဘူးတဲ့။ ကစားပွဲဆိုတာ အစရှိတယ်။ စည်းမျဉ်းရှိတယ်။ ပေးလျော်ရတာ
ရှိတယ်။ ဘဝင်မြင့်တဲ့လူဆိုရင်တော့ အရှုံးပဲလျော်ကြေးရလိမ့်မယ်။ သင်အလုပ်
စလုပ်တဲ့ နေ့ကို သတိရပါ။ သင့်ကို ကူညီချင်တဲ့ လူတွေဘာကြောင့်ရှိနေသလဲ။
အစဦးဆုံးကာလကို သတိရရုံမက၊ အဲဒီအချိန်ကသင့်မှာရှိနေခဲ့တဲ့ နိမ့်ချမှုတွေ
ကိုလည်းသတိရပါ။ သင်ဟာ အောက်လူတွေကို စပွန်ဆာပေးဖို့ ဘယ်လောက်
ရှာခဲ့ရသလဲ။ ပင်ပန်းတဲ့အခါမှာတောင် ဘယ်လောက်ကြိုးစားခဲ့ရတယ်။

ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ငွေပိုရချင်ရင်တော့နိမ့်ချပါ။ နိမ့်ချပြီး ဆက်ဆံပြုမူပါ။
သင့်ဖြန့်ဖြူးရေးသမားများကို ကူညီချင်တဲ့လက်နဲ့ကမ်းပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်က
လူတွေကို မတွန်းပါနဲ့။ အဲဒါလိုလုပ်မယ်အစား ကူညီဖို့စတင်ပါ။ လူငယ်တွေကို
ပျော်ရွှင်အောင်ဖန်တီးပါ။ သူတို့က စိန်ခေါ်ရင်း သင်ဟာ ပြဿာနာ ဖြေရှင်းသူ
ဖြစ်ကြောင်း ပြသလိုက်ပါ။ ကွန်ရက်လုပ်တဲ့အခါ နိမ့်ချပါ။ သင်ဘာပဲလုပ်လုပ်
နိမ့်ချပါ။



နည်းလမ်း (၃၃)

လို့အပ်ချက်များအတွက် အကျိုးကျေးဇူးများ

အရောင်းအဝယ်တစ်ခုဖွင့်ပြီးရင် နီးကပ်အောင်လုပ်ပါ။ အရောင်း
အရည်အသွေးဆိုတာ အမြဲတမ်း ထွန်းတောက်နေစေရပါမယ်။ တချို့လူတွေဟာ
ပစ္စည်းတစ်ခုကို နေ့စဉ်အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် လုပ်နေတယ်ဆိုတာကြားဖူးမှာပဲ။
အဲဒါကို အံ့ဩနေမိသလား။ မှော်အတတ် ဆေးဝါးအတတ်တွေကို မေ့ထားလိုက်ပါ။

ကံကောင်းတယ်ဆိုတာကိုလည်း မေ့ပစ်လိုက်ပါ။ အိပ်ပျော်မနေပါနဲ့ မိတ်ဆွေ။ နိုးထလိုက်စမ်းပါ။ အဲဒါဘာမှမဟုတ်ပါဘူး။ ကျွမ်းကျင်မှုပါ။ အများကတော့ ကံပေါ်မှာတည်တယ်လို့ ပြောကြတယ်။ အမှန်တော့ ကြိုးစားမှုနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုပါ။

အဓိကသော့ချက်က ဝယ်သူကို မိမိပစ္စည်းလိုချင်အောင် ဘယ်လိုလှမ်းမိုး ရမလဲဆိုတာ ပုံပေါ်အောင်ဆွဲဖို့ပဲ။ ဒါကိုဘာလို့ မကြိုးစားပဲနေမလဲ။ သင့်ပစ္စည်း ရဲ့အကျိုးအမြတ်ရှိပုံနဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ကွက်တိဖြစ်အောင် တပ်ဆင်ပေးဖို့ပါပဲ။

ဒီလိုအပ်ချက်လိုလုပ်ဖို့ CDQ ဆိုတဲ့နည်းကိုလိုက်နာရပါမယ်။ **Creative Designed Questions** ပါ။ ပြင်ဆင်ထားတဲ့မေးခွန်းတွေ မေးဖို့ပါ။ ဥပမာ- သင်က ဟင်းသီးဟင်းရွက်နဲ့ ဖော်စပ်ထားတဲ့ ဆေးတွေ ရောင်းမယ်ဆိုပါတော့။ သင်ကဝယ်ပါဦးလို့ ပြောတဲ့အခါ သူက “အရွက်တွေနဲ့လုပ်တဲ့ဆေးကို ဖယ်တူ” လို့ ပြောလိုက်တယ်ဆိုရင် ဘာဖြစ်မလဲ။

ကျွန်တော့်အဖို့တော့ ဒါဟာစိန်ခေါ်မှုပဲ။ သူက ဟင်းရွက်နဲ့ဖော်စပ်တဲ့ဆေးရဲ့ အာနိသင်ကိုမသိလို့ ပြောတာ။ သူက ခပ်တင်းတင်းပြောတာကို ကိုယ်က ခက်မာမာတုန့်ပြန်ရင် အငြင်းပွားရုံပဲရှိမယ်။ ဒီအခါသင်လုပ်ရမှာက ဟင်းရွက် နဲ့လုပ်တဲ့ဆေးရဲ့ အရေးပါပုံကိုညွှန်ပြဖို့ပါ။ ညွှန်ပြရာမှာတော့ CDQ ဆိုတဲ့မေးခွန်းတွေ မေးရမှာဖြစ်တယ်။ ဥပမာ -

“ဘယ်လိုပြီးရာ) အရွက်ဟာ ဆေးဖက်ဝင်တယ်ဆိုတာသဘောတူလား” ဆိုတာမျိုးမေးပါမယ်။ သူကသဘောတူပါတယ်ဆိုရင် ပညာမပေးပါနဲ့ ငြင်ငြင်သာသာနဲ့ပဲညွှန်ပါ။ နောက်ဥပမာတစ်ခုက ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှု အကြောင်းပြောမယ်ဆိုပါဦး အိမ်ထဲဝင်ဝင်ချင်း ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုရဲ့ အရေးပါပုံကိုမပြောပါနဲ့။ “ဒီနေ့ ဘယ်လိုရောဂါတွေအဖြစ်များနေပါသလဲ” ဆိုတာမျိုးမေးပါ။ အအေးမိနာစေးကစပြီး နှလုံးရောဂါအထိ ပြောချင်ပြောပါလိမ့် မယ်။ သင်ကသာ အိမ်က အသင့်ပြင်ဆင်ပြီးသား မေးခွန်းတွေပါသွားရင် သူပြောတဲ့ရောဂါတစ်ခုခုအတွက်တော့ အကျိုးရှိမှာပဲ။ ဒါဆိုရင် ရောင်းရပြီ။

ဒါကြောင့် အိမ်ကနေ မေးခွန်းတွေ ပြင်ဆင်သွားပါ။
သူဘာပဲပြောပြော။
လိုအပ်တာတွေကို သူ့ရဲ့အကျိုးကျေးဇူးနဲ့တစ်ထပ်တည်းဖြစ်အောင်

တပ်ဆင်ပေးလိုက်ပါ။

နည်းလမ်း (၃၄)

စည်းရုံးမိပါစေ

အရေးကြီးတဲ့အချက်တစ်ခုရှိသေးတယ်။ အဲဒါက စည်းရုံးမိဖို့ပါ။

၁။ သင့်အတွေးများကို စည်းရုံးပါ။

ဖြန့်ဖြူးသူအများအပြားဟာ အစမှာ စိတ်ပါလက်ပါလုပ်ကြပြီး နောက် စိန်ခေါ်မှုလေးတွေ နည်းနည်းတွေ့တဲ့အခါ တခြားလူတွေနဲ့ စကားပြောလို့ မတည့်တော့ဘူး။ ဒါဟာ မသင့်တော်ပါဘူး။ သင်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ တိုးတက်နိုင် ပါတယ်။ သင့်အတွေးတွေကို စည်းရုံးခြင်းနဲ့စတင်ပါ။ အကောင်းဖက်က တွေးပါ။ သင်တန်းတွေမှာ ဆရာတွေက အကောင်းဖက်ကတွေးဖို့ပြောခဲ့တာ သတိရပါ။ စာအုပ်ဆိုင်က စာအုပ် တစ်အုပ်ဝယ်ပြီး အိပ်ယာထဲမှာဖတ်ပါ။ စိတ်ဓာတ်တွန်းအား ပေးတဲ့ကက်ဆက်ခွေ နားထောင်တာလည်း ကောင်းပါမယ်။

၂။ စာရွက်ပေါ်မှာ အလုပ်လုပ်တဲ့ကိစ္စစည်းရုံးပါ။

ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေရဲ့အကြီးဆုံးအမှားက ကိုယ်ပစ္စည်း ရောင်းထား ခဲ့သူတွေကို မေ့ပစ်ခြင်းပဲ။ ဖောက်သည်စာရင်း မထားဘူးလား။ အရင်က ဝယ်ခဲ့တဲ့ပစ္စည်း ဘယ်အချိန်မှာပိုမယ်ဆိုတာ မသိဘူးလား။ ဒီနေ့ပဲစပါ။ သူတို့ လိပ်စာတွေ၊ အော်ဒါမှာတဲ့နေ့စွဲတွေ စသဖြင့် ရေးမှတ်ထားပါ။ ဒီလို ဖောက်သည် တွေကို နောက်ကမလိုက်ရင် ဒေါ်လာ ရာနဲ့ထောင်နဲ့ချီပြီး ဆုံးရှုံးရလိမ့်မယ်။

၃။ ဖြန့်ဖြူးသူများကို စည်းရုံးပါ။

ဒီကွန်ရက်စနစ်မှာ ခေါင်းဆောင်က အရေးကြီးတယ်။ သြစတေးလျမှာ မိုက်ကယ်နဲ့စရစ္စတီးနားဆိုတဲ့ လင်မယား နှစ်ယောက်ရှိတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ထဲ မိုက်ကယ်ကပြောပါတယ်။ “ကျွန်တော် ဆောက်ခဲ့တဲ့ ကွန်ရက်က အတော်လေးခိုင်တယ်။ အလုပ်ဝင်ကတည်းက အဆက်အသွယ်မပျက်ကြဘူး။ အမြဲတမ်း လုပ်ငန်းရှေ့ဆက်ဖို့ ဆက်သွယ်ညွှန်ကြားခဲ့တယ်။ သူတို့မြေပွဲတဲ့

ဖြန့်ဖြူးသူကို စည်းရုံးပါဆိုတာ ဒါပါပဲ။

တချို့က ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကို ငွေပိုရဖို့အတွက် အချိန်ပိုင်းဝင်လုပ်ရတဲ့ အလုပ်လို့ယူဆကြတယ်။ တချို့ကတော့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီးမားဆုံး အခွင့်အရေး ကြီးလို့ထင်တယ်။ မိုက်ကယ်နဲ့အလားတူ လူမျိုးတွေက အခွင့်အလမ်းအတွက် လာကြတာပါ။ သူတို့က စိတ်ကူးကိုလည်း စည်းရုံးထားတယ်။ မှတ်တမ်း လည်းထားတယ်။ အဖွဲ့လိုက်ဆောင်ရွက်တယ်။ အောင်ပွဲကို အတူတကွ ချီတက်ကြတယ်။ ဒီတော့ထူးခြားလာတာမြင်ရပါလိမ့်မယ်။



နည်းလမ်း (၃၅)
ပထမတန်းစားဖြစ်အောင်

“ဒေးဗစ်ရာ ဒါကဆွေးနွေးပွဲအဟောင်းကြီးပဲ။ ဖြန့်ဖြူးသူအဟောင်းတွေ၊ မိန့်ခွန်းအဟောင်းတွေ ငါဖြင့်ဒီအလုပ်ကို ငြီးငွေ့လာပြီ”

မကြာခင်က ဟောပြောပွဲတစ်ခုမှာ ရုန်းကန်ရဆဲဖြန့်ဖြူးသူတစ်ဦးက ပြောခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူအများအပြားဟာ မကြာခင်ဆိုသလို ဆွေးနွေး ပွဲတွေနေခဲ့ကြပြီးပါပြီ။ အစည်းအဝေးနဲ့မတူဘဲ ငြီးငွေ့စရာရာပနာအခမ်းအနားနဲ့ ပိုပြီးတူနေတယ်။ အပြုံးမရှိ။ အပြန်အလှန်နှုတ်ဆက်တာမရှိ။ လူများများလည်း စပွန်ဆာမရကြဘူး။ ဒါဟာအံ့ဩစရာမဟုတ်ပါဘူး။ ဧည့်သည်ကလည်း ပိုပြီး နည်းလာတယ်။ ဒီလိုအစည်းအဝေးမျိုးဆိုရင် နောက်တစ်ခါဒီပုံစံနဲ့ဆို မသွားချင်တော့ဘူး။ စမတ်ကျတဲ့လူ အောင်မြင်တဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူတွေဟာ အစည်းအဝေးပုံစံနဲ့ မလုပ်ကြပါဘူး။

စိတ်ပါဝင်စားတဲ့လူတွေနဲ့သာ လုပ်ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ဖြန့်ဖြူးသူတွေ မေးကြည့်ရင် သိပါတယ်။ အစည်းအဝေးဆိုတာ မဟာဗျူဟာကျကျ စည်းရုံး ထားရမှာပါ။ ပရိုဂျက်တာကို ထိပ်မှာတပ်၊ ဟောပြောဝင်ထား၊ ပိုက်ဘုတ်နဲ့ မာကာ

နဲ့ အသင့်ထား။ ဒါပဲရှိပြီး တခြားဘာမှမရှိရင်အလကားပဲ။ ဘယ်ဟာမဆို မဟာဗျူဟာလိုအပ်တယ်။ အလုပ်ဖြစ်ဖို့ စီမံချက်ရှိရမယ်။ တစ်ခုမေးမယ်။ အောင်မြင်တဲ့အစည်းအဝေး တစ်လတစ်ကြိမ်ရှိရင် အရေးမပါတဲ့ အပတ်စဉ် အစည်းအဝေးကိုဘာဖြစ်လို့ လုပ်နေဦးမှာလဲ။

ပထမတန်းပုဂ္ဂိုလ်တွေကို အရေးပေါ်အစည်းအဝေးခေါ်ပါ။ အားလုံးနဲ့ အဆင်ပြေမယ့်ရက်ကိုရွေးပါ။ ရက်သတ်မှတ်ပြီးရင် ပထမတန်းစား တွေဆိုပွဲ လုပ်ပေတော့။ အဲဒီမှာ ဘာလုပ်ရမလဲ။ သင့်အဖွဲ့က ဖြန့်ဖြူးသူတွေဟာ ဒီပထမ တန်းစားအစည်းအဝေးကို ဧည့်သည် ၂ ဦးထက်ပိုပြီး ခေါ်မလာရလို့ သတ်မှတ်ပါ။ ပထမတန်းစားဖြစ်တဲ့အတွက် အမျိုးသားတွေဆိုရင် ဝတ်စုံပြည့် ဝတ်လာရမယ်။ မိန်းမများကလည်း တင့်တင့်တယ်တယ်ဝတ်လာရမည်။ အချိန် အတိအကျဖြစ်ဖို့ အထူးအာရုံပြုရမယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် နောက်ကျမှ ရောက်လာသူများ အခန်းထဲဝင်ခွင့်မပြု စသဖြင့် စည်းကမ်းတွေ ပိုပြီးထားလေလေ ရလဒ် ကောင်းလေလေပါပဲ။

နောက်တစ်ခုက ဒီလအတွက်တခြား (၇) ရက်တစ်ပတ်ကျင်းပမယ့် အစည်းအဝေး ၃-၅ အသုံးစာရိတ်ကို ဒီအစည်းအဝေးကြီးမှာ ပုံအော လိုက်ရပါမယ်။ သဘောက အကျွေးအမွေးတွေက အကောင်းစားဖြစ်ရမယ်။

ဒီလိုမျိုး တစ်လတစ်ကြိမ်ပြုလုပ်ပါ။ လစဉ်လတိုင်း ထူးခြားမှုတွေရလိမ့်မယ်။ လူတိုင်းလူတိုင်းဟာ ခမ်းနားနေကြလိမ့်မယ်။ သင်က ဒါကိုလိုချင်တာဟုတ်လား။ ဒီပထမတန်းစားအစည်းအဝေးကြီး ပထမအကြိမ်မအောင်မြင်ရင် အားမငယ်ပါနဲ့။ လူများစုက အပြင်ကနေ စောင့်ကြည့်နေကြတာပါ။ သတင်းပြန့်ပါစေ။ စိတ်ရှည်ပါ။

ဒီတော့ ပုံမှန်အစည်းအဝေး ၄၈ ခုလုပ်မယ့်အစား၊ အကျိုးများတဲ့ အစည်းအဝေးကြီး ၁၂ ခုလုပ်ပေါ့။ ပထမတန်းစားစတိုင်နဲ့ ပိုကောင်းတဲ့ပုံရိပ်ကို ဧည့်သည်များကိုပေးနိုင်ဖို့ ဖန်တီးပါ။



နည်းလမ်း (၃၆)

အလင်းနှင့်အသံ၏အရေးပါမှု

ရုပ်ရှင်ကားတစ်ကားကိုကြည့်ရင် နာမည်ကျော် ဇာတ်လိုက်မင်းသမီး၊ မင်းသားတွေအပြင်၊ သင့်လျော်တဲ့ ဂီတသီချင်း၊ အသံ၊ အလင်းအမှောင် စတာတွေရဲ့ပံ့ပိုးမှုတွေပါတာကိုမြင်ရပါလိမ့်မယ်။

အောင်မြင်တဲ့အစည်းအဝေးတစ်ခုဖြစ်ဖို့ဆိုတာမှာလည်း၊ အလင်းနဲ့ ဂီတကို မမေ့သင့်ဘူး။ ပရိသတ်ရဲ့စိတ်ကို လွှမ်းမိုးစေတဲ့အရာတွေမို့ပါ။

နစ်အတော်ကြာတုန်းက ကျွန်တော်ဟောပြောပွဲ ဖိတ်ကြားခံခဲ့ရတဲ့ အဖြစ်အပျက်တစ်ခု ပြောပြချင်တယ်။ ကျွန်တော်က နောက်ဆုံးပြောရမယ့် လူပါ။ ကွာလာလမ်ပူက ဟိုတယ်ကြီးတစ်ခုမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအခန်းကြီးကို ဘာမှ ပြင်ဆင်မထားပါဘူး။ ကုလားထိုင်တွေပဲ ၃၅၀လောက် သေသေသပ်သပ် ခင်းထားတယ်။ တခြားဘာမှမရှိဘူး။ ဂီတလုံးတစ်စုံတစ်ရာလည်းမကြားရဘူး။

အဲဒီနေ့က ဟောပြောပွဲဟာ မိန့်ခွန်းပြီးမိန့်ခွန်းပဲ ဖြစ်နေခဲ့တယ်။ ဧည့်သည်တွေလည်း ပျင်းမိပြီးငွေလို့ အသက်မဝင်ဘူး။ ဒီတော့ ကျွန်တော်အလှည့် ကျရင် ပျော်အောင်လုပ်မှပဲလို့ သိနေတယ်။ ဒါနဲ့ နေ့လယ်စာစားတုန်း ဟိုတယ် စားသောက်ခန်း မန်နေဂျာကတစ်ဆင့်၊ ဟိုတယ်ရဲ့စနစ်အရ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို တာဝန်ပေးပြီး၊ စတားဝါစစ်ပွဲရုပ်ရှင်တီးလုံး ရအောင်ရှာခိုင်းလိုက်တယ်။

နေ့လည်ပိုင်းဟောပြောပွဲပြန်စတော့ အခမ်းအနားမှူးကို ပြောထား လိုက်တယ်။ ကျွန်တော့်အလှည့်ကျရင် အခန်းထဲက မီးတွေ အကုန်ပိတ် ပေးဖို့၊ လုံးဝအမှောင်ချလို့၊ ဒီအချိန်မှာ ဂီတသံက အမြင့်ဆုံး အကျယ်ဆုံးဖွင့်ဖို့။ အဲသလိုပြောလိုက်တယ်။ ဒါ့အပြင် ဟိုတယ်ရဲ့အခန်း ပြင်ဆင်သူဆီက ဖယောင်းတိုင် နဲ့မီးခြစ်တောင်းပြီးယူထားခဲ့တယ်။ ကျွန်တော့်အလှည့်ရောက်တော့ ကျွန်တော်က အဆင်သင့်ဖြစ်နေပြီ။ အခမ်းအနားမှူးကလည်း ကျွန်တော်ညွှန်ကြားထားတဲ့ အတိုင်းလုပ်တယ်။ မီးတွေမှောင်သွား တော့ ကျွန်တော်စင်မြင့် ပေါ်သွားလိုက်တယ်။

လုံးဝအမှောင်ထဲမှာ ၁ မိနစ်လောက် မတ်တပ်ရပ်နေလိုက်တယ်။ တီးလုံးက ဆူညံမြည်ဟိန်းနေဆဲ ကျွန်တော်မီးခြစ်ခြစ်ပြီး ဖယောင်းတိုင်ထွန်းလိုက်တယ်။ မီးသမားက ဖယောင်းတိုင်အလင်းကိုမြင်တော့ ၁၀ စက္ကန့်လောက် စောင့်ပြီးမှ မီးတွေပြန်ဖွင့်တယ်။

ပရိသတ်ရဲ့ တုန်ပြန်မှုက ကြောက်စရာကောင်းလောက်အောင်ပါပဲ။ ဒါဟာ ကျွန်တော်အနေနဲ့ လျှပ်တပြက်အတွင်း ရနိုင်တဲ့ဟာနဲ့ဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်တယ်။ ရလဒ်က အံ့မခန်းဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

သင့်အနေနဲ့ ဒီလိုလုပ်ဖို့အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်မလိုဘူး။ ညွှန်ကြားချက် ပေးဖို့ အသင့်လူတစ်ယောက်ထားဖို့ရယ်၊ ကက်ဆက်ရယ်ပဲလိုတာပါ။ ဒီနေရာမှာ အချိန်ကိုက်ဖြစ်ဖို့သိပ် အရေးကြီးတယ်။ အချိန်မကိုက်ရင် ကြိုးစားသမျှ အလ ဟသပါပဲ။ စင်ကာပူမှာ တစ်ခါကြုံဖူးတယ်။ အခမ်းအနားမှူးက ကြေညာ လိုက်တဲ့အခါ ကျွန်တော်က စင်နောက်ဖက်ကနေ ပြေးနေဆဲ စပေါလိုက်က ရွှေပြီးထိုးပေးရမယ်။ ဒီလိုစိစဉ်ထားတာ ကံဆိုးချင်တော့ စပေါလိုက်က အဆင်ပြေပါရဲ့၊ တီးလုံးကအချိန်ကိုက် ထွက်မလာဘူး။ ကျွန်တော် စင်ရှေ့ရပ်နေတော့မှ တီးလုံးသံထွက်လာတယ်။ ကျွန်တော်လည်း ဘာမှလုပ်လို့ မရဘဲ၊ တခုံးခုံးမြည်နေခဲ့ရတော့တယ်။ ပရိသတ်ကလည်း ဘာဖြစ်ပါလိမ့်လို့ နားမလည်နိုင်အောင် ဖြစ်သွားကြရှာတော့တယ်။

သင် ဘာအစည်းအဝေး အခမ်းအနားပဲလုပ်လုပ် မပေါ့ပါနဲ့။ ပရိသတ်က သင့်ဖန်တီးမှုကို တုန်ပြန်ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ အစည်းအဝေးဖြစ်ချင်ရင် အောင်မြင်အောင်လုပ်ပါ။ သင့်ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ ဖန်တီးမှုကို လွှမ်းမိုးအောင်လုပ်ပါ။ ဒါကိုအသေးစားလေးပဲဆိုပြီး လျှော့မတွက်ပါနဲ့။



နည်းလမ်း(၃၇)

၂၄ နာဂီအတွင်းလုပ်ပါ

“ဂျင်... ခင်ဗျားကို ကျွန်တော်လွန်ခဲ့တဲ့အပတ်ကတည်းက ဆက်နေတယ်”
“ဆေးရိုးပဲဗျာ ကျွန်တော်အရမ်းအလုပ်များနေလို့၊ ဒါနဲ့ ဘာလိုချင်လို့လဲ”
“တခြားကွန်ရက်ကုမ္ပဏီက ဖြန့်ဖြူးရေးသမားအုပ်စုတစ်ခုက ကျွန်တော်တို့ စီမံချက်နဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေအကြောင်းမေးနေတာ၊ ကျွန်တော်လည်း ဒါကို မရှင်းလင်းတတ်ဘူး။ ဒါနဲ့ ခင်ဗျားကို ဖုန်းဆက်တာ၊ ဆက်မရတော့ သူ့တို့လည်း ဟင်နရီဆီသွားကြပြီ”

အထက်ပါကိစ္စမှာ သင်ဟာ သင့်စီးပွားရေးအတွက် အကူအညီရမယ့် အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းတွေ ဆုံးရှုံးရတာပါပဲ။

“ခင်ဗျား ဘာဖြစ်လို့ ဖုန်းမဆက်သလဲ”
“ဆက်ပါတယ်၊ ခင်ဗျားမှ အကြောင်းမပြန်ပဲ”။

အဲသလို ကိစ္စလည်းရှိတယ်။
တချို့ခေါင်းဆောင်တွေဟာ အောက်လူတွေဖုန်းဆက်ရင် အရေးမကြီးဘူး ထင်ပြီး ပြန်မဆက်ကြဘူး။ ကြီးမားတဲ့ အမှားပဲ။ သင်ဘယ်လောက်ပဲ အလုပ်များနေပါစေ၊ သင့်ထံ ဖုန်းဆက်သူများကို ပြန်ဆက်ပါ။ ဘာအကြောင်းနဲ့ ဆက်သလဲသိအောင်လုပ်ပါ။

ဒီနေရာမှာပြောစရာ ၂ ခုရှိပါတယ်။
တစ်ခုက ဟယ်လီဖုန်းမှာ ပြန်ဖြေတဲ့စက်တပ်ထားပါ။ ကိုယ်မရှိတုန်း ဖုန်းလာရင် မှတ်ထားဖို့ပေါ့။ နောက်တစ်ခုက မိမိနဲ့လွဲသွားတဲ့ ဖုန်းတွေကို ပြန်ဆက်ဖို့ပဲ။ ကွန်ရက်စနစ်မှာ ဆက်သွယ်ရေးဟာ သိပ်အရေးကြီးပါတယ်။ နိုင်ငံခြား (အနောက်နိုင်ငံ)မှာဆိုရင်၊ စကားပြောစက်ကို နေ့စဉ်လူတွေရဲ့ ဘဝတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအဖြစ် အလေးထားကြတာပါ။ စက်ထဲကို နည်းနည်း ပြောရတာ၊ ဘာမှအပန်းမကြီးပါဘူး။ စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရင်တွေရဲ့လုပ်ငန်းမှာ

ဒီစက်ဟာ အဓိကကျတယ်။ ဒီစက်ဟာ အလုပ်ချိန် အပိုရတဲ့သဘောဖြစ်ပြီး အလုပ်အပိုရတဲ့ သဘောပဲ။

နောက်တစ်ခုကတော့ ဖုန်းပြန်ပေးဖို့ပဲ။ ဖုန်းဆက်တဲ့လူဟာ အရေးမကြီးဘူးလို့ ဘယ်တော့မှ မထင်ပါနဲ့။ အရေးမကြီးရင်ဘယ်ဆက်ပါ့မလဲ။ ဒါကြောင့် သင်မရှိတုန်း သင့်ဆီဆက်လာတဲ့ ဟယ်လီဖုန်းတွေကို (၂၄)နာဂီအတွင်း ပြန်ဆက်ပါ။

ကွန်ရက်ဈေးကွက်လောကမှာ ဘာကိုမှ မမှန်းဆဲပါနဲ့။ အထူးသဖြင့် အောက်လူတွေဆီက ဖုန်းဆက်တာတွေကို ဘာမှ အရေးမကြီးဘူးလို့ မထင်မှတ် လိုက်ပါနဲ့။ ဘာမှ ဟုတ်တိပတ်တိအလုပ်မဖြစ်တဲ့ အောက်လူဆိုရင်တောင်မှ ဖောက်သည်တစ်ယောက်တော့ ဖြစ်နေသေးတယ်ဆိုတာ သတိရပါ။



နည်းလမ်း(၃၈)

လှိုအပ်တာ ဘာမဆိုလုပ်ပါ

ဒီလုပ်ငန်းထဲဝင်လာပြီဆိုတာနဲ့ အရေးအကြီးဆုံးလုပ်ရမယ့်အရာတွေ အနက် တစ်ခုကတော့ သင့်ရဲ့ပန်းတိုင်များကို ထူထောင်ဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ပုဂ္ဂလိကပန်းတိုင်ကို မသိသေးရင် စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းတွေကို ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ပန်းတိုင်များ - ပန်းတိုင်တွေဆိုတာ အိပ်မက်တွေနဲ့တူပါတယ်။ ကြိုးစား ဖွဲ့တက်မှုတွေလည်းဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ငယ်ငယ်က ကြီးလာရင် ဖြစ်ချင်တဲ့ အရာတွေကို စိတ်ကူးယဉ်ခဲ့ကြတယ်။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေကတော့ ဆွေးနွေးခန်း က ထွက်သွားတာနဲ့ သူတို့အိပ်မက်တွေကို မေ့လိုက်ကြတယ်။ သူတို့ ဦးစားပေးကိစ္စတွေမရလို့ပါ။ အခုကျွန်တော်ခင်ဗျားတို့ကို မေးခွန်းတစ်ခု မေးပါရစေ။
ခင်ဗျားဘာဖြစ်လို့ ဒီကွန်ရက်ဈေးကွက်ထဲဝင်လာတာလဲ။

မှန်ပါတယ်။ ငွေကြောင့်ပေါ့။ ငွေအပိုလိုချင်တယ်။ ဒီအခွင့်အလမ်းကနေရလာမယ့် အကျိုးအမြတ် အသီးအပွင့်ကို လိုချင်တယ်။ ဒီ အစည်းအဝေးကို တစ်ယောက်ယောက်က မိတ်လိုလာတာဖြစ်နိုင်တယ်။ ဘာကြောင့်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ ငွေအတွက် လုပ်နေကြတာပဲ။ ငွေရနိုင်တဲ့ တခြားနည်းတွေလည်းအများကြီးရှိတယ်။ အဲဒါတွေခင်ဗျား မလုပ်ချင်ဘူး။ ဥပမာ ဘဏ်တိုက်မှာ ခိုးလို့ရတယ်။ တခြားလူတွေဆီက ခိုးလို့ရတယ်။ လိမ်မယ်။ ပြန်ပေးဆွဲမယ်။ တန်စိုးလက်ဆောင်ယူပြီး လာဘ်စားမယ် စသဖြင့်ပေါ့။ ပြောရင်မဆုံးနိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဘာကြောင့် ခင်ဗျား အဲဒါတွေကို မလုပ်သလဲ။ အဲဒါတွေက ရာဇဝတ်မှုတွေမို့။ မမွန်မြတ်တဲ့ကိစ္စတွေမို့။ ဟုတ်ပြီ။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားရှာနေတာ ငွေမဟုတ်လား။ မှန်တယ်။ ဒီတော့ တခြားသင့်တင့်တဲ့ အသက်မွေးမှုရှိရမယ်။ ခင်ဗျားငယ်စဉ်က မိဘတွေက သင်ခဲ့မှာပါ။ မခိုးရဘူး။ မလိမ်ရဘူး။ စသဖြင့်။ ဒါပေမယ့် ပန်းတိုင်ချမှတ်ဖို့တော့ နည်းနည်းပါးပါးပဲ သင်ခဲ့ကြတယ်။ အမှန်က ဘယ်အရာမဆိုပန်းတိုင်ရှိရမယ်။ စီမံချက်ရှိရမယ်။ ဘဏ်တိုက်ဖောက်မယ်ဆိုရင်တောင် စီမံချက်ရှိရမှာပဲ။ ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာလည်း ပန်းတိုင် ရှိရမယ်။ ပန်းတိုင်အကြောင်းပြောကြရအောင်။

ပထမအနေနဲ့ သင့်အတွေးတွေကို စုစည်းပါ။ သင့်ကို သင်ဟောဒီမေးခွန်းကို မေးပါ။

- ဘဝမှာ သင်ဘာကို လိုချင်တာလဲ။
- အဲသလို မေးပြီးရင်၊ စာလုံးကြီးနဲ့စာရွက်ပေါ်ချရေးပါ။
- နောက်မေးခွန်းတစ်ခုထပ်မေးပါ။
- ဘဝ မှ သင်လိုချင်တာအတွက် ဘာလုပ်ရမလဲ။
- ဒီမေးခွန်းကိုလည်း၊ ခုနက စာရွက်ပေါ်မှာပဲ ချရေးပါ။
- အဲဒီနောက် အချိန်ယူပါ။ လ သို့မဟုတ် နှစ်၊ သင်လိုချင်တာအတွက် သင်အလုပ်လုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။ အဲဒီဟာအပြင်-

ကြိုတင်ပြီး မမြင်နိုင်တဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေအတွက် အမြဲပြင်ဆင်ထားပါ။ ပန်းတိုင်ချမှတ်တဲ့အခါ၊ မမြင်နိုင်တဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေကို မျှော်လင့်ထားရမယ်။ ရှေ့မှာ

ရှိနေမယ့်သို့ပြဿနာတွေကို မျှော်လင့်ထားရမယ်။ ဒါပေမယ့် လက်မလျှော့ပါနဲ့ မားမားရပ်ပြီး တိုက်ထုတ်ပစ်ပါ။ ဘာကြီးပဲဖြစ်နေပါစေ။ ဘယ်လောက်ပဲ ခက်ခဲပါစေ။ ရပ်သာရပ်နေပါ။ သင်လိုချင်တာရဖို့နှေးကောင်း နှေးပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် နောက်ဆုံး တစ်နေ့မှာ သင်လိုချင်တာရကိုရမှာပါ။ လမ်းတစ်ဝက်မှာ လက်လျှော့ လိုက်တာမျိုးကတော့ ညံ့ရာကျပါတယ်။

သင့်ပန်းတိုင်စာရင်းကို ကပ်ထားပြီး အပတ်စဉ်(သို့မဟုတ်) လစဉ်တိုးတက်မှု သုံးသပ်ပါ။ ဒါမှသာသင့်စီမံချက်ထဲဝင်မဝင် သိရပြီး၊ လိုအပ်ရင် ပြုပြင် နိုင်မှာဖြစ်တယ်။

- နောက်ဆုံးပြောချင်တာက
- နက်ဖြန်ဆိုတာမရှိဘူး
- အမြဲတမ်း ဒီနေ့ပဲရှိတယ်။ စီမံကိန်းဆောင်ရွက်ဖို့ ဘယ်တော့စမလဲ။
- အခုပဲ စလုပ်ပါ။

ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေအနေနဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမား အသစ်တွေ စပွန်ဆာလုပ်ဖို့ လစဉ်လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါဟာအရေးကြီးတယ်။ တကယ်လို့အဲသလိုပန်းတိုင်မရှိရင် အခွင့်အလမ်းရှိရက်နဲ့ တခြားရောက်သွား လိမ့်မယ်။ အလားတူပါပဲ။ အဲဒီဖြန့်ဖြူးသူဟာ တစ်လမှာ ပစ္စည်းဘယ်လောက် အတိုင်းအတာအထိ ရောင်းရအောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ပန်းတိုင်ကို ချမှတ်ထားရပါမယ်။ ဒီတော့ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ပိုက်ဆံပိုလိုချင်ရင်၊ သင့်ရဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေကို စုစည်းပြီး ပန်းတိုင်ကို တိတိကျကျချမှတ်ပါ။



နည်းလမ်း(၃၉)

အသုံးစရိတ်တွေလျှော့ပစ်ပါ

နှစ်ပေါင်းများစွာအတွင်း၊ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေကို တွေ့ခဲ့ဖူးပါတယ်။ မလေးရှားမှာရော နိုင်ငံခြားမှာပါ ဆုံခဲ့ဖူးပါတယ်။ သူတို့ရဲ့

အကောင်းဆုံးကားကြီးတွေ ရိုးစိမ်းကြက်ကအစ ဗာရာရီအဆုံးတို့ စီးခဲ့ရပါတယ်။ သူတို့အိမ်ထဲဝင်သွားရင်လည်းဘဝရဲ့ ပိုကောင်းတဲ့အရာဆိုသွားချင်အောင် တွန်းပို့ခဲ့ရပါတယ်။ ဒီဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေက တအားအောင်မြင်ခဲ့ကြတာပါ။ သူတို့ အရည်အချင်း၊ သူတို့ခေါင်းဆောင်မှုကို ကျွန်တော်တကယ်ပဲ လေးစားမိပါတယ်။ သူတို့က သူတို့ဘဝမှာ ငွေကြေးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ပူပင်သောက ကင်းလွတ်နေပါပြီ။

ဒီသန်းကြွယ်သူဌေးဖြန့်ဖြူးသူတွေက ကြီးပွားတိုးတက်ရေးကို အကြီးအကျယ်ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ကြသူတွေပါ။ အင်နဲ့အားနဲ့ ကြိုးစားခဲ့ကြသူတွေ ဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာ ဒီနေ့ဖြန့်ဖြူးရေးသမားလေးတွေအတွက် စံပြုသူတွေ ဖြစ်နေတယ်။ ဒီလူငယ်လေးတွေမတွေ့မီတာက၊ ဒီမီလျံနာကြီးတွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အသုံးစရိတ်လျော့ချကြဖို့ပါ။

အဲဒီလူငယ်တွေဟာ စိတ်ငြိမ်းချမ်းမယ်လို့ထင်ပါသလား။ ကျွန်တော်တော့ မထင်ဘူး။ ဒါဟာ တိုးတက်တာလည်းမဟုတ်ဘူး။ တိုးတက်တယ်ဆိုတာက မိုးကုတ်စက်ဝိုင်းမှာရှိတဲ့ ပန်းတိုင်ဆီမဖြစ်မနေသွားတာ။ ကြွေးရင်တွေရှေ့မှာ ရပ်နေတာ မဟုတ်ဘူး။ နောက်ကြွေးတောင်းစာရွက် ဘယ်တော့လာဦးမှာလဲလို့ ပူနေရရင် ဘယ်ကောင်းပါ့မလဲ။

နောက်အရေးကြီးတာက ပန်းတိုင်တစ်ခုမရောက်ခင် ဒုတိယပန်းတိုင်နောက် မလိုက်ဖို့ပဲ။ အဲဒါဟာ ပန်းတိုင်ကို ဖြည့်ဆည်းခြင်းမဟုတ်ဘူး။ ပိုလုပ်နေ ခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်။ သင့်အသုံးစားရိတ်တွေလျော့ချပါ။ သင့်ခြေလှမ်းတိုင်းကို စစ်ဆေးပါ။ ကြီးမားခန့်ညားတဲ့ကားက သင့်ကို စီးပွားပိုရှာပေးပါဘူး။ အိမ်ကြီးကြီးနဲ့ နေတာ လည်း စိမ်းကိန်းလိုအပ်ချက်မဟုတ်ဘူး။ အရေးကြီးတာကတစ်ချိန်မှာ တစ်ခုပဲလုပ် ပါ။ ပျော်စရာကောင်းတဲ့ ဘဝကို ဖန်တီးပါ။ သောကတွေ စိတ်ရှုပ်စရာတွေနဲ့ မဖြစ်ပါစေနဲ့။ ဒေးဗစ်ကောပါးဖီးလ်ရေးတဲ့ ချားလ်ဒစ်ကင်းရဲ့ ဇာတ်ဆောင် မစ္စတာဖိကော်ဘာပြောတာသတိရပါ။

တစ်နှစ်လုံးဝင်ငွေ ပေါင် ၂၀။ တစ်နှစ်လုံးအသုံးစရိတ် ၁၉ ပေါင်၊ ၆ သျှိုလင်။ ပျော်ရွှင်ဖို့ရ လဒ်ဖြစ်သည်။ တစ်နှစ်လုံးဝင်ငွေပေါင် ၂၀။ တစ်နှစ်လုံး အသုံးစရိတ် ပေါင် ၂၀ နှင့် ၆ သျှိုလင်။ စိတ်ညစ်ရသည်။

မရေမတွက်နိုင်တဲ့ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေ ဒီကုမ္ပဏီထဲဝင်လာကြတယ်။ ထွက်ငွားကြတယ် ဘာဖြစ်လို့လဲ။ ဒီလိုချို့မှုရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီလို့ခေါ်တဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ကနေ ဘာဖြစ်လို့ထွက်သွားကြတယ်။ ဒီမှာ နေ့စဉ်ပိုသုံးကြလို့ပါ။ ပိုမသုံးပါနဲ့။ အသုံးစရိတ် လျော့ချပါလို့ပြောချင်တယ်။ ငွေကို စုဖို့သင်ယူပါ။ သုံးဖို့မသင်ပါနဲ့။ သန်းကြွယ် သူဌေးလူကြီးတွေဟာ သူတို့ရသမျှကို စုဆောင်းဖို့နားလည်ခဲ့ကြတာပါ။ အခုလိုတဝမျိုးနေနိုင်အောင်၊ သူတို့လုပ်နိုင်ခဲ့တာ၊ အဲဒါကြောင့်ပဲ သူတို့ဟာ ခိုင်မာတဲ့ ငွေကြေးစု ဆောင်းငွေကို တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ခိုင်ခိုင်မာမာအုတ်မြစ်မရှိ ရင် ဘယ်အဆောက်အအုံပဲဖြစ်ဖြစ် ပြိုကျမှာပဲ။

အိမ်ကြီးကြီးနဲ့နေရတာ ဖိပ်ကျမှန်းကျွန်တော်သိပါတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ လည်း ၂ အိမ် ရှိတာကိုး။ ကားလှလှလေးထဲဝင် ထိုင် ရတာလည်း ဘယ်လိုစားရကြောင်း သိပါတယ်။ ဟိုတယ်ကြီးတွေ၊ စားသောက်ဆိုင်ကြီးတွေမှာ စားရတာ ဘယ်လောက် ကောင်းမှန်းလည်း သိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒါတွေက နည်းနည်းပါးပါးနဲ့မရဘူး။ ပိုက်ဆံအများကြီးကုန်တယ်။ သင် စုဆောင်းဖို့ မသင်ယူသေးသမျှ သုံးဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့။ မဟုတ်ရင် သင်နောက်အလုပ်တစ်ခု ရှာနေရလိမ့်မယ်။

သင့်လုပ်ငန်း အသုံးစရိတ်တွေလျော့ပါ။ ဒါဟာ ချမ်းသာရေးအတွက် လျှို့ဝှက်ချက်ပဲ။ ငွေကို ပိုရအောင်ရှာပါ။ အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိသုံးပါ။ အမြဲတမ်းဝင်ငွေ ၁၀% ကို ဘဏ်မှာထည့်ပါ။ ဘယ်လောက်လို့မထိပါနဲ့ အိုစာမင်းစာလို့ခေါ်တယ်။ ဒါကို သင်လုပ်နိုင်ပြီဆိုရင်၊ ဝင်ငွေအလိုလို ပိုရလာပါလိမ့်မယ်။

နည်းလမ်း(၄၀)
မကောင်းပြောခြင်းသည် ၁၀၀% ပြန်သည်

တစ်ချိန်တုန်းက ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်နဲ့ သူရဲ့ ရှေ့တန်းယုံကြည်ရဆုံး လူနှစ်ယောက်တို့ ပြောနေသံကြားဖူးပါတယ်။ “ကျုပ်တွေပူပူထဲမှာ ဒီကုမ္ပဏီဟာ

အဆိုဆုံးပဲ"တဲ့၊ ခေါင်းဆောင်ပေါင်းရာနဲ့ချီပြီး ကိုယ့်ရဲ့လူတွေနဲ့ဒီလို ကိုယ့်ကုမ္ပဏီ အကြောင်း မကောင်းပြောတာ၊ ဘယ်လောက် အကျိုးယုတ်စေတယ်ဆိုတာ သူတို့မထားမိကြဘူး။

အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းက ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေရဲ့ခံစားချက်တွေကို နားမလည် နိုင်တဲ့အခါတွေရှိပါတယ်။ ဥပမာ-ကုမ္ပဏီရဲ့ ရှေ့တန်းလူတွေနဲ့ မဆွေးနွေးဘဲ ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းမြှင့်မှု အသစ်လုပ်မိတာမျိုး။ ဒီအခါ ရှေ့တန်းလူတွေက ဆုံးဖြတ်ချက်ကို အကြီးအကျယ်ဆန့်ကျင်တာမျိုးပါ။ အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းကိုလည်း လုံးလုံးလျားလျားအပြစ်မတင်ချင်ပါဘူး။ သူတို့ကလည်း လိုအပ်လို့ လုပ်ကြတာ ကောင်းမယ်ထင်လို့ လုပ်ကြတာဖြစ်တယ်။ ရှေ့တန်းက အားလုံးစုံအောင် စောင့်ပြီး ဆွေးနွေးဖို့ အချိန်မရကြဘူး။

ဒါပေမယ့် ဒီကုမ္ပဏီမျိုးဆိုတာ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေလို တစ်ချိန်လုံး ရွေ့လျားအောင် တွန်းနေကြရတာဆိုတော့၊ အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်ကြရတာပဲ။ "ဘယ်သူလဲကွ၊ သူ့ကို သူ့ဘာထင်နေလဲ" ဆိုတဲ့မှတ်ချက်မျိုးကို မန်နေဂျာ စားပွဲတွေမှာ စည်းဝေးရင်းကြားဖူးမှာပေါ့။ သူတို့က သူတို့လုပ်ပိုင်ခွင့်ကို ဖြန့်ဖြူးရေးက ကျော်လုပ်တာကို မခံနိုင်ကြဘူး။ အစည်းအဝေးအပြင်ရောက်တော့ လည်း ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေနဲ့သင့်အောင်ပေါင်းရတာပါပဲ။ သူတို့အနေနဲ့ တခြား ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေရဲ့ မကောင်းသတင်း၊ မကောင်းအမြင်ကိုမပြောသင့်ဘူး။ ရှေ့တန်းခေါင်းဆောင်တွေကလည်း အုပ်ချုပ်ရေးကလာတဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ဘာမှ မပြောသင့်ဘူး။ ကျန်တဲ့ ရှေ့တန်းလူတွေနဲ့စာဝေပြီးမှ ကျေနပ်လောက်အောင်ရှင်းပြဖို့ မေတ္တာရပ်ခံသင့်ပါတယ်။

ပိုဆိုးတာက အောက်လူတွေနဲ့ မကောင်းမြင်တွေပြောမိရင်တော့ သေဖို့ပဲ ကောင်းတော့တယ်။ အောက်လူတွေဆိုတာ ဒီအနေအထားမျိုးအတွက် ကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းဖို့သင်တန်းတက်မထားရသေးလို့ပါပဲ။ သူတို့က ဒီလို မကောင်းသတင်း ကြားရင် တခြားဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေဆီပို့ပြီး သတင်းဖြန့်ကြဲမှာပါ။ အတင်း ပြောကြရင် ဘယ်ကောင်းနိုင်ပါတော့မလဲ။ အကြီးအကျယ် အကျိုးယုတ် ပျက်စီးပါလိမ့်မယ်။

တစ်ခါကဖြန့်ဖြူးသူတစ်ယောက်အလုပ်ကောင်းဖက်ကောင်းမလုပ်လို့ဆိုပြီး

အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းက သူနဲ့သဘောတူထားတဲ့ကိစ္စကို ဖျက်လိုက်တယ်။ အဲဒီကိစ္စ ဖြန့်ဖြူးသူတွေကြားမှာ ပြန်သွားပြီ။ ဒီကုမ္ပဏီဟာ သဘောတူညီမှုကို ဖျက်တယ်။ စည်းမျဉ်းမကောင်းဘူးဆိုတဲ့ အသံတွေ ညံ့သွားတော့တယ်။ ငရဲပွက်ခမန်းပါပဲ ဖြန့်ဖြူးသူတွေ ကုမ္ပဏီကို ရောက်လာကြပြီး ရှင်းစိုင်းကြတယ်။ တယ်လီဖုန်းဆို တာလည်း မနားတမ်းမြည်နေလေတော့တယ်။ ကဲ ဘယ်လောက်ကြောက်စရာ ကောင်းလဲ၊ မကောင်းသတင်းဆိုတာ ၁၀၀ % အပြန် ရောက်တယ်။ ဒီတော့ ကိုယ်အောက်ကလူတွေနဲ့ "အတွေးအခေါ်" တွေကိုတောင် မတိုင်ပင်ပါလေနဲ့။

နည်းလမ်း(၅၁)
တစ်ကမ္ဘာလုံးဖြန့်ဖြူးစဉ်းစားပါ

အကယ်၍ သင်ဟာ ကိုယ့်ရပ်ကိုယ့်ရွာမှာပဲ ကွန်ရက်ဈေးကွက်စီးပွားရေး လုပ်နေပြီ။ ဘယ်နိုင်ငံနဲ့မှ မပတ်သက်ဘူးဆိုရင်။ ဒီအခန်းကိုကျော်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဆက်ဖတ်ဖို့တိုက်တွန်းချင်တယ်။ အကျိုးများတဲ့အတွေးအခေါ်တွေ မျှဝေချင်လို့ပါ။ ကျွန်တော်နဲ့အလုပ်လုပ်တဲ့ ကမ္ဘာတစ်လွှားမှာရှိတဲ့ မရေမတွက်နိုင်တဲ့ ကွန်ရက်တွေကတော့ ပိုမိုသာလွန်တဲ့ အကျိုးတွေပေးခဲ့ကြပါတယ်။

တကယ်လို့ သင့်ကုမ္ပဏီဟာ တခြားနိုင်ငံမှာလည်း ကွန်ရက်ဖွဲ့ထားတယ် ဆိုရင် ပုံမှန်စီးပွားရေးတစ်ခုတည်ဆောက်ဖို့ လမ်းပွင့်ပါလိမ့်မယ်။ သင့်မှာ တခြားနိုင်ငံတွေမှာ မိတ်ဆွေတွေရှိတယ်ဆိုရင် အခုပဲစနစ်ပါတယ်။ မရှိရင်လည်း စနိုင်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ မလေးရှားကို ကနေဒါက ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီ လာဖွင့်လာ ကြတယ်။ သူတို့ ဘယ်သူ့ကိုမှမသိပါဘူး။ ကုမ္ပဏီ ဒါရိုက်တာကလွဲပြီးပေါ့။ သူတို့ ဟာ သူတို့ဘာသာရောက်လာပြီး သူတို့အနာဂတ်ကိုထူထောင်ကြတာပဲ။

သူတို့လုပ်ပုံလုပ်နည်းက ဒီလိုပါ။

သူတို့ရောက်မလာခင်၊ ကျွန်တော်တို့ဒေသတွင်း သတင်းစာမှာ ကြော်ငြာ ထည့်တယ်။ သူတို့ ဘယ်ရက်၊ ဘယ်အချိန်၊ ဘယ်ဟိုတယ်မှာရှိမယ်။ ဘယ်လို

အခွင့်အလမ်းတွေရမယ်ပေါ့။ ရောက်လာတဲ့အခါ အင်တာဗျူးတွေ တန်းလုပ်တာပဲ။ တစ်ပတ်လောက်လည်းကြာရော့၊ အစည်းအဝေးခေါ်တယ်။ လုပ်ငန်းတွေကို ဟိုတယ်ခန်းမမှာ ဒါမှမဟုတ် ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီမျက်နှာစာမှာ သင်ပြတယ်။ ဒီနေ့ဆိုရင် အဲဒီဖြန့်ဖြူးရေးထိပ်တန်း (၄) ဦးဟာ မလေးရှားလူမျိုး မိတ်ဆွေ ရာပေါင်းများစွာရနေပြီ။ မိတ်ဆွေတင်မက စီးပွားပြုဖက်တွေတောင်ဖြစ်နေပြီ။ ဒီတော့ ကမ္ဘာအနှံ့ပြန့်ပွံ့ စဉ်းစားပါ။ ကမ္ဘာတစ်လွှားကွန်ရက်ဖွဲ့နိုင်ရရင်၊ သင့်ဘဝ ကို အမြင့်ဆုံးဆွဲဆောင်သွားပါလိမ့်မယ်။

ကွန်ရက်စနစ်က ငွေရင်းနည်းနည်းနဲ့အခွင့်အလမ်းချဲ့နိုင်တယ်။ ခက်တာက လူတွေက ပုံပေါ်အောင် မမြင်ကြဘူး။ အများအားဖြင့် ကိုယ့်နိုင်ငံအတွင်းပဲ စဉ်းစားကြတယ်။ နိုင်ငံအနှံ့အပြားမှာ ဖြန့်ဖြူးထားတဲ့အတွက် အကျိုးအမြတ်တွေ လည်းရ။ နေရာတာကာလည်း ခရီးဆန်ရနဲ့ ပျော်စရာကောင်းပါတယ်။ ဒါဟာ သင့်ဝင်ငွေတိုးဖို့ ကွန်ရက်ချေးကွက်တစ်ခုတည်းမှာပဲရှိတယ်။ ကမ္ဘာအနှံ့ ဖြန့်ဖြူးဖို့ စဉ်းစားပါ။



နည်းလမ်း (၄၂)

ဂုဏ်သတင်းရှိသော ခန်းမ

ကျွန်တော့်အိမ်က နံရံမှာ ဓာတ်ပုံတွေအများကြီးရှိတယ်။ ခေါင်းဆောင်တွေ နိုင်ငံကျော်စာရေးဆရာကြီးတွေ ဟောပြောတော်သူတွေ တစ်ကမ္ဘာလုံးကလူတွေပါ။ အဲဒီလူတွေက ကျွန်တော့်ကို စိတ်ကူးချိန်ရစေတယ်။ ပိုထိရောက်အောင် ဟောပြောတတ်စေတယ်။ ပိုကောင်းတဲ့ စာအုပ်တွေရေးစေတယ်။ သူတို့မှာ ကျွန်တော် အတုယူချင်တဲ့အရည်အသွေးတွေ ရှိနေတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလူတွေပုံရ ှိတဲ့အခန်းကို “ဂုဏ်သတင်းရှိသော ခန်းမကြီး” လို့ ကျွန်တော် နာမည်မှည့် လိုက်ပါတယ်။

နှစ်အံတော်ကြာကြာတုန်းက ကျွန်တော်နဲ့တွဲလုပ်နေကျ ဟောပြောသူ တစ်ယောက် ဟောပြောပွဲအတွက် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံကိုလာလို့ ကျွန်တော့်အိမ်ကို ဖိတ်ခေါ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အိမ်ညှော်ခန်းမှာ သူ့ဓာတ်ပုံကို သေသေသပ်သပ် ဘောင်ကွပ်ပြီးချိတ်ထားတာမြင်တော့ သူ့ဂုဏ်ယူမိမှာ မလွဲပါဘူး။ အမေရိကန်က ‘ရေးစပီး’ ဟာ မလေးရှားလာတဲ့အချိန်အတွင်း ဒီထက်ကောင်းတဲ့ခံစားမှုမရှိနိုင်ပါ။ ‘ရေး’နဲ့အတူ ချိတ်ထားတဲ့ပုံတွေက တခြားဟောပြောသူတွေ၊ စာရေးဆရာကြီး များထဲကဆိုရင် အော့မန်ဒီနို ဖစ်ဖ်လာ၊ အန်ထော်နီရော်တင်၊ ဒေါက်တာပီးလ်စတဲ့ သူတွေလို အားလုံးဟာ ဟောပြောသူထောင်ပေါင်းများစွာက လေးစားရတဲ့ လူတွေချည်းပဲ။

ကျွန်တော် ကိုယ်တိုင်လည်း ကျွန်တော့်ဓာတ်ပုံ၊ ကျွန်တော့်ဆောင်းပါး၊ တွေ သတင်းစာထဲ၊ မဂ္ဂဇင်းထဲပါလာရင် ဂုဏ်ယူမိတယ်။ အားတွေပြန်ဖြစ် လာတယ်။ ကျွန်တော့်ဓာတ်ပုံနဲ့စာတွေကို နာရီပေါင်းများစွာ ကြည့်နေမိတာ၊ ကျွန်တော့်ဇနီးကျူးဒီက ပြန်ပြောပြနိုင်ပါတယ်။ မဝယ်ဖြစ်တဲ့ မိတ်ဆွေတွေကိုလည်း ဝယ်ကြဖို့တိုက်တွန်းလိုက်သေးတယ်။ ဒါဘာကြောင့်လဲ။ အသိအမှတ်ပြုတာကို ခံချင်ကြတယ်။ ပြိုင်ဖက်တွေ မိမိလေးစားတဲ့လူတွေက အသိအမှတ်ပြုခြင်းကလည်း ရှေ့ဆက်တိုးတက်ဖို့ ပိုမိုလှုပ်ကိုင်စေပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကွန်ရက်စီးပွားရေးမှ ငွေပိုလိုချင်ရင် “ကိုယ်ပိုင်ဂုဏ်သတင်း ရှိသောအခန်း” ကို ဖန်တီးထားပါ။ သင့်အောက်လူထဲက ထိပ်တန်းတွေကိုလည်း 8"x10" ပုံတွေဘောင်ကွပ်ပြီး နံရံမှာချိတ်ထားပါ။ အစည်းအဝေးကို လူပိုခေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ သူတို့လုပ်ပုံကိုပုံလည်းမြင့်မားလာ ပါလိမ့်မယ်။ သင်မလုပ်ဖူးသေးရင် စလုပ်ကြည့်ပါ။



သင့်အမြတ်ကို ပြန်ထွန်ယက်ပါ

“လောဘမကြီးပါနဲ့ ကွန်ရက်စီးပွားရေးဆိုတာ လောဘကြီးသူတွေ အတွက် မဟုတ်။ ဂရုစိုက်ပြီး မျှဝေခြင်းသဘောတရားနဲ့ပဲလုပ်နိုင်တယ်”

အောင်မြင်နေတဲ့ ကွန်ရက်ဒါရိုက်တာ ‘လီမန်ဟွာ’ ကပြောပါတယ်။ မှန်ပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေကြားမှာ လောဘမကြီးရပါဘူး။ ပြန်ပြီး ထွန်ယက်ရပါမယ်။ အောက်လူတွေကို စွန့်ကြဲရပါမယ်။ သူတို့ကြီးစားခဲ့တဲ့အတွက် သူတို့ကို ပေးကမ်းရမယ်။ သူတို့အတွက် ကုမ္ပဏီကပေးတဲ့ ‘ဘောနပ်စ်’ ရှိပေမယ့် ခေါင်းဆောင်ကလည်း စွန့်ကြဲခြင်းဖြင့်၊ အုပ်စုကို ပိုပြီးလုပ်အားကောင်းစေ နိုင်ပါတယ်။ သူ့အုပ်စုအတွက် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဟာ ဘယ်လောက် ပြန်စွန့်သင့်သလဲ။ များများမဟုတ်ပါဘူး။ ဘောနပ်စ်ရဲ့ ၁၀ %ပါ။

အဲသလို ၁၀ %ကို အသိအမှတ်ပြုပွဲလေးလုပ်ရင်လုပ်။ ဒါမှမဟုတ် အုပ်စုထဲက ရှေ့တန်းလူတွေကို ပြုစုလိုက်ပါ။ လောဘကြီးတဲ့ခေါင်းဆောင်ကို ငယ်သားတွေကသိလာမှာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ပြန်လည်ထွန်ယက်ခြင်း နိယာမကို သင်ယူပါ။ ကျန်တာ သူဟာသူဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ သင့်ရှေ့တန်းလူတွေကလည်း ဒီလိုပဲ လိုက်လုပ်မယ်ဆိုရင်၊ အုပ်စုတစ်စုလုံး ဘယ်လောက် တိုးတက်လာမလဲ ဆိုတာ စိတ်ကူးကြည့်စမ်းပါ။ ဒီနည်းနဲ့ သင့်ဝင်ငွေ အလိုလိုတိုးလာပါလိမ့်မယ်။



မျှော်လင့်ချက်တည်ဆောက်ပေးသူဖြစ်ပါစေ

သင့်ကို အမှတ်တရဖြစ်နေတာကို ကြိုက်တယ်မဟုတ်လား။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ နိုင်မာတဲ့အာမခံချက်ပေးနိုင်သူအဖြစ် လူတွေက အသိအမှတ်ပြုတာလိုချင်မှာပေါ့။ အဲသလိုဖြစ်ချင်တယ်ဆိုရင် မျှော်လင့်ချက် တည်ဆောက်သူဖြစ်အောင်ကြိုးစားပါ။

ခင်ဗျား စိတ်ကူးတွေ သူလက်ခံမယ်လို့ထင်နဲ့၊ ပယုချမှာပဲ။ သူ့ဆီက အဆိုးမြင်စိတ်ကူးတွေကလွဲပြီး ဘာမှမရနိုင်ဘူး။ ဆိုတဲ့စကား တွေကြားဖူးမှာပါ။ သင့်မှာ အစွန်းရောက်အဆိုးမြင်တတ်တဲ့ မိတ်ဆွေ၊ ဆွေမျိုး၊ လုပ်ငန်းတွဲလုပ်သူတွေ ကြုံဖူးမှာသေချာပါတယ်။ သူ့ကို ဘယ်လိုထင်သလဲ။ သူ့ကို လူတွေ ဝိုင်းဝိုင်းလည်နေသလား။ ဒါမှမဟုတ် အထီးကျန် တစ်ယောက်တည်းလား။

သင်ကော အဆိုးမြင်သူဆိုတဲ့ တံဆိပ်အကပ်ခံချင်သလား။ ဘယ်တော့မှ မျှော်လင့်ချက် အဖြေမပေးတဲ့လူမျိုး အဖြစ်ခံချင်သလား။ သင်ဟာ ဒီလိုလူစား မဟုတ်ဘူးလို့ ကျွန်တော်အလေးအနက် မျှော်လင့်ပါတယ်။

မျှော်လင့်ချက်တည်ဆောက်သူအဖြစ် ခံယူပါ။ သင်သွားလေရာမှာ မျှော်လင့်ချက်နေရောင်ခြည်ကို ယူသွားတဲ့ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ပါစေ။ သင်တွေ့ တဲ့လူတိုင်းအတွက် မျှော်လင့်ချက်ပေးတဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားဖြစ်ပါစေ။ မျှော်လင့်ချက်တည်ဆောက်သူဆိုတာ ဘယ်နေရာရောက်ရောက် ကြိုဆိုခံ ရတဲ့လူဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူက မျှော်လင့်ချက်အိပ်မက်တွေ ယူလာလို့ပါ။ သူဟာ ချမ်းသာသူဖြစ်ဖို့မလိုပါဘူး။ မျှော်လင့်ချက် တည်ဆောက် သူဆိုတာ၊ သင့်ကို ပျော်ရွှင်စေသူဖြစ်တယ်။ စိတ်ချမ်းသာ စေသူဖြစ်တယ်။ သူ သင့်ကို စကားပြောတဲ့အခါ သူ့ဖြစ်တည်မှုက အလင်းရောင် ယူလာပါလိမ့်မယ်။ သင်ဟာ မျှော်လင့်ချက်တည်ဆောက်သူလား။ အိပ်မက်ချေဖျက်သူလား။

သင့်ပတ်ပတ်လည်ကိုကြည့်ပါ။ သင့်ကိုသင်စစ်ဆေးပါ။ သင်ဟာ မိတ်ဆွေတွေ၊
ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေနဲ့ ဝိုင်းဝိုင်းလည်နေသလား။ ဒါမှမဟုတ် လူစည်တဲ့မြို့ကြီးထဲ
တစ်ယောက်တည်း လျှောက်သွားနေတဲ့ အထီးကျန်လား။

သင်ဟာလူတွေကို စကားပြောဖို့အားပေးခဲ့သလား။ ဒါမဟုတ် သင်ကပဲ
တစ်ချိန်လုံးစကားပြောနေမိသလား။ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေကို စိတ်ပါလာ
အောင် မျှော်လင့်ပြီးပြောဟောနေသလား။ အကယ်၍ သင်ဟာ သူများကိုနှိမ်တဲ့
လူဆိုရင် ရိုးရိုးရှင်းရှင်းပြောပါရစေ။ အဲဒီအလုပ်မျိုးကို ဘယ်သူမှ စိတ်မပါဘူး။

မျှော်လင့်ချက်တည်ဆောက်သူဆိုတာ။ လူတွေကိုစကားပြောဖို့ဟာ
ပေးရတယ်။ ဒါမှသူတို့ဆီက စိတ်ကူးတွေထပ်ရမှာဖြစ်တယ်။ မျှော်လင့်ချက်
တည်ဆောက်သူဆိုတာ သူ့လူတွေကို ချီးကျူးရတယ်။ သူတို့ဟာ အလုပ်ကို
ပိုပြီးအကောင်အထည်ဖော်နိုင်လိမ့်မယ်လို့မျှော်လင့်ရင်း ချီးကျူးရမယ်။ သင့်တော်
တဲ့အချိန်မှာ ရိုးရိုးသားသားနဲ့ အမှတ်ပေးပါ။ ချီးမြှောက်ပါ။ အဲသလိုဆိုရင်
သူကလည်း အစွမ်းကုန်လုပ်ပြပါလိမ့်မယ်။

အတွေ့အကြုံများအရ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကုမ္ပဏီမှာ မျှော်လင့်ချက်
လျော့နည်းစေခဲ့တယ်။ ကုမ္ပဏီကခေါင်းဆောင်တွေဟာ တစ်ခါတလေ သူတို့
လုပ်ချင်တာလုပ်သွားခဲ့ပြီး ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေယူလာတဲ့ ကိစ္စတွေကို
အရေးမကြီးဘူးလို့ ရည်ရွယ်ချက်မပါဘဲ ပယ်ချတတ်ကြတယ်။ ဒါဟာအိပ်မက်
ဖျက်ဆီးသူပဲ။

နင်းဆီပန်းလေးတွေ မွှေးလာအောင် အချိန်ပေးပါ။ ဒါဟာ ဘာမှ
ခက်ခဲတာလည်းမဟုတ်ပါဘူး။ သင်ဘယ်လောက်ပဲ အလုပ်များနေပါစေ။
ခဏရပ်ပြီးလူတွေအတွက်အချိန်ပေးပါ။ သင့်ကိုစကားပြောချင်တဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေး
သမားတွေကို ပြောခွင့်အချိန်ပေးပါ။ အရေးကြီးသည်ဖြစ်စေ၊ မကြီးသည်ဖြစ်စေ၊
သူတို့က သင်နဲ့စကားပြောချင်တာမို့ပြောပါစေ။ နားအချိန်ယူပြီး နားထောင်ပါ။
သူတို့ကိုဘေးဖယ်ထားမယ်။ သင်အာရုံစိုက်ဖို့မလိုဘူးလို့ထင်ရင် သင်ဟာ တစ်ဘဝ
စာစီးပွားရေးကို ဖျက်ဆီးနေတာပဲ။ ဒီလိုမျိုးသာ မကြာခဏလုပ်ရင် သူတို့က
သင့်ကို ကလိမ်ကျစ်လို့ နားလည်သွားကြလိမ့်မယ်။ လူတွေကို တကယ်တမ်း
ချစ်ခင်သူမဟုတ်ဘူးလို့ သဘောပေါက်သွားကြလိမ့်မယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ

အောက်လူတွေကို မလေးစားသမျှ ဘယ်တော့မှ အလုပ်ဖြစ်မှာမဟုတ်ဘူး။ ဒီတော့
မျှော်လင့်ချက်တည်ဆောက်သူဖြစ်ပါစေ။ မျှော်လင့်ချက်တည်ဆောက်သူအဖြစ်
ကျော်ကြားအောင် ဘယ်လိုပန်းတီးမလဲ။ ဒါကတော့ အကျိုးအပျက်တစ်ခုကိုမြင်ရင်
တံတားခင်းလိုက်ပါ။ ငြိမ်းချမ်းရေးလုပ်သူဖြစ်ပါစေ။ မျှော်လင့်ချက်တည်ဆောက်သူ
ဖြစ်ပါစေ။ အဖြေတွေ ယူလာခဲ့ပါ။ အရုံးတွေကို သံသိနှက်ခြင်းရပ်လိုက်ပါ။
အဖြေတစ်ခုရအောင် ငြိမ်သက်စွာစတင်ပါ။ “မင်းကိုငါ ပြောထားတယ်မဟုတ်
လား” ဆိုတဲ့စကားမျိုး ရပ်ပစ်လိုက်ပါ။ အဲဒါက ဘာမှအကူအညီမရနိုင်ဘူး။
အဲဒီလိုပြောမယ့်အစား သင့်ထက်ပိုပြီး လိုအပ်နေတဲ့လူကို အကြင်နာစကားလေး
တစ်ခွန်းလောက် ပြောလိုက်ပါ။ ဒီနည်းက သင့်ကို အတိအကျဝင်ငွေ တိုးစေပါ
လိမ့်မည်။



နည်းလမ်း (၄၅)

သင့်ကိုယ်သင် ဆုချီးမြှင့်ပါ

ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ဆုချီးမြှင့်မှုအပေါ် အခိုင်အမာယုံကြည်
သူပါ။ မိတ်ဆွေများသိတဲ့အတိုင်း ကျွန်တော်က မြို့ကြီးအများအပြားမှာ
ပဟာပြောပွဲတွေ မရေတွက်နိုင်အောင် တာဝန်ခံနေရသူဆိုတော့ နည်းနည်းအား
ထုတ်ရတာတွေရှိတယ်။ အဲဒါအတွက် ကျွန်တော့်ကိုကျွန်တော်ဆုချီး တစ်ခုခုကို
အကြောင်းရှာလေ့ရှိပါတယ်။ နာမည်ကျော်တံဆိပ်ရှိတဲ့ အဝတ်အစားဖြစ်ချင်ဖြစ်
မယ်။ အဖိုးတန်ရတနာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ ကုန်ကျစရိတ်နည်းစေချင်ရင် စာအုပ်
ဆိုင်ထဲသွားမယ်။ အဲဒီလိုသွားတဲ့အခါ ဆိုင်ထဲက လက်လွတ် ဘယ်တော့မှ
မထွက်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီဆုကို ကျွန်တော်လိုအပ်လို့ပါပဲ။ အဲဒါက
ကျွန်တော့်ကို ရှေ့တိုးစေပါတယ်။ ဒီတော့ သင့်ကိုယ်သင် ဝပြောအောင်ကျွေးမွေးပါ။
ဒီလိုလုပ် တာဟာ သင့်အနာဂတ်မှာ ပိုကောင်းတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်နိုင်ဖို့ တွန်းအား

ပေးပါတယ်။

ကျွန်တော့်ကိုယ့်ပါ။

အကယ်၍သင်ဟာ သင့်ကိုယ်သင်မကြာခဏ ဆုချီးမြှင့်မယ်ဆိုရင် သင့်အလုပ်မှာ သင်ပိုပြီး ပျော်ရွှင်လာလိမ့်မယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်လို့ ငွေကို အဆင်သင့်ရနိုင်တဲ့နေရာမှာ သင်ကအမြဲတမ်း နောက်ဆုံးမှခံစားရသူဖြစ်နေရင် သင်ဘယ်ရှေ့တိုးနိုင်ပါတော့မလဲ။

သင့်ကိုသင်မေးပါ။ ဘောနပ်စ်ချက်လက်မှတ်ရတဲ့အခါ သင်ပထမဆုံး ဘာကိုပေးသလဲ။ နာမည်စာရင်း ချရေးကြည့်ရအောင်-

- ၁။ အိမ်ထောင်စုတစ်ခုလုံးရဲ့ လိုအပ်ချက်များ။
- ၂။ ကြွေးတောင်းကိစ္စများ။
- ၃။ ကားဓာတ်ဆီဖိုး။
- ၄။ ရေဖိုး။
- ၅။ ဖိတာခ။
- ၆။ တယ်လီဖုန်းဘီလ်။

စသဖြင့် မဖြစ်မနေပေးခဲ့တယ်။

နောက်ဘာကျန်သေးသလဲ။ သင်ကိုယ်တိုင်အတွက်လေ မဟုတ်ဘူးလား။ အဲဒါဘာလို့မလုပ်တာလဲ။ သင့်ကို နံပါတ် (၁)မှာ ထားစမ်းပါ။ အရင်က ကျွန်တော်ပြောခဲ့ဖူးပါတယ်။ သင့်ဝင်ငွေ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို စုပါလို့ အဲဒီစုငွေနဲ့ကို သင့်ကိုသင်ဆုချလိုက်ပါ။ အခါအားလျော်စွာပေါ့။

ဆိုင်မှာခင်းပြထားတဲ့ လက်ပတ်နာရီလေးတစ်လုံးကို ဘယ်လောက်မြတ်နိုးစွာ ငေးမောပြီး ငြိမ်ငြိမ်လေးကြည့်ခဲ့ရသလဲ။ အခါအခါပဲမဟုတ်လား။ လှပခမ်းနားတဲ့ညနေခင်းဝတ်စုံလေးကိုလည်း သိပ်ဝတ်ချင်တာဟုတ်လား။

ဒီကနေစတင်လိုက်ပါ။ သင့်ကိုသင်ဆုချီးမြှင့်လိုက်ပါ။

တစ်ခုသတိပေးချင်တာက ဘတ်ဂျက်ကို သိပ်မစဉ်းစားပါနဲ့။ နို့မဟုတ်ရင် သင်ဟာငွေအတွက်ပဲ တစ်ချိန်လုံး ကျွန်ခံနေရတဲ့လူဖြစ်သွားမယ်။ ဘတ်ဂျက်က သင့်ကိုခွင့်မပြုဘူးဆိုရင် အကြွေးကဒ်လည်းမသုံးနဲ့ပေါ့။ ဒီအခါသင်ကမေးလိုက်မယ်။ “ဒေးဗစ် ခင်ဗျားဘာတွေပြောနေတာလဲ။ ပထမတစ်မိနစ်မှာ

သင့်ကိုသင်ဆုချဖို့ပြောပြီး အခုအကြွေးကဒ်နဲ့ ငွေသုံးတဲ့အကြောင်း ပြောနေပြန်ပြီ” လို့ ... ။ သင် သုံးချင်တယ်ဆိုရင် သုံးသာသုံးပစ်ပါ။ ဒါပေမယ့် ဒီအသုံးစရိတ်အတွက် သင်လုံလောက်အောင် ရှာရမယ်။ ဘင်မရှာရင် ဒီအကြွေးကဒ်တွေ ဘီလ်တွေဘယ်သူပေးမှာလဲ။ သေချာတာကတော့ ကျွန်တော် မဟုတ်ဘူးနော်။

သင့်ကိုသင်ဆုချပါလို့ပြောခဲ့တာက အဓိပ္ပာယ်ရှိစွာ ဆုချဖို့အဓိပ္ပာယ်နဲ့ပါ။ ဉာဏ်တုံးတုံးနဲ့ အလေ့နုတော့သုံးဖို့မဟုတ်ဘူး။ လမကုန်ခင် သုံးရမယ့် အသုံးစရိတ်တွေ စဉ်းစားဖို့အတွက်လိုပါတယ်။ သင့်ဘောနပ်စ်က ဘယ်လောက်များများ လောက်ချင်မှလောက်မှာ။ အမှုန်ဖြစ်နေကြတာက လူတွေဟာ ပိုက်ဆံပိုရလေလေ ငွေသုံးမှုများလာလေလေပဲ။ ဒါကြောင့် ပညာနဲ့ချင့်ချိန်ပြီးသုံးပါ။ သင့်ကိုသင်လည်း အဓိပ္ပာယ်ရှိစွာဆုချပါ။ လျှို့ဝှက်ချက်ကတော့ ငွေကြေးကို ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် အလုပ်လုပ်ခြင်းရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအဖြစ် ဆက်စပ်ထားဖို့ပဲ။ အလုပ်လုပ်ရတာ ပျော်တယ်ဆိုတာ လိုချင်တာတွေကိုဝယ်နိုင်ဖို့ပဲ။ ဝတ်ချင်တာ ဝတ်နိုင်တယ်ဆိုရင် သင့်အလုပ်ကို သင်ချစ်လာမှာပဲ။ တခြားလူကို အရင်ချီးမြှင့်ဖို့ ထက် ကိုယ့်ကိုကိုယ်ပျော်အောင် လုပ်ရမှာပေါ့။



နည်းလမ်း (၄၆)

အလုပ်ထဲမှာပျော်ရွှင်ပါ

သင်ဟာ တခြားလူတစ်ဦးရဲ့ အသက်မွေးအလုပ်ကို လေးစားပြီး ငါလည်းသူ့လိုအလုပ်မျိုး လုပ်ချင်လိုက်တာလို့ ဆန္ဒဖြစ်ဖူးပါသလား။ အဲဒီလိုလူတွေကော သူတို့အလုပ်ကို ဘယ်လိုစတင်ခဲ့သလဲ ဆိုတာ မေးဖူးပါသလား။ ကျွန်တော်တော့ မကြာခဏ အမေးခံရဖူးတယ်။ လူတွေရဲ့အမြင်မှာ ဟောပြောသူ(ပရော်ဖက်ရှင်နယ်)အဖြစ်နဲ့ စာရေးဆရာအဖြစ်ဟာ အတော်

သားနားတယ်လို့ မြင်ကြဟန်တူပါတယ်။ အဲဒီလိုမေးလာသမျှလူအားလုံးကို ကျွန်ုပ်မြေ့ခဲ့ပါတယ်။ ဘယ်လိုစတင်ခဲ့တဲ့အကြောင်းနဲ့ သူတို့ကိုလမ်းညွှန်ပြီး အားလည်းပေးခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ကို တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်တဲ့လူ၊ လောဘကြီး တဲ့လူအဖြစ် သတ်မှတ်ခံချင်ပါဘူး။ အခြားတစ်ယောက်က အဲဒီလိုလောဘကြီးတဲ့ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်တဲ့ ပရော်ဖက်ရှင်နယ်၊ ဟောပြောသူ ပရော်ဖက်ရှင်နယ် စာရေးဆရာဖြစ်လာမှာကိုလည်း စိုးရိမ်ပါတယ်။ ဒီအလုပ်က အတုယူလို့ သိပ်လွယ်တယ်။ လုပ်ဖို့လိုအပ်တာတွေကတော့ ကြိုးစားခြင်းရယ်၊ ဉာဏ် နည်းနည်းရှိရမယ်။ ဖန်တီးမှု လုပ်နိုင်ရမယ်၊ ပြီးတော့နေရာယူတတ်ရမယ်။ ဒါပါပဲ။

လူတွေက ကျွန်တော့်လိုအလုပ်မျိုး ဘာဖြစ်လို့လို့ချင်ကြတာလဲ။ ကျွန်တော်ထင်တာကတော့ ကျွန်တော့်အလုပ်ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသအဖြစ် ပျော်စရာတွေကို တင်ဆက်ခဲ့လို့ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကျွန်တော် နဲ့အလုပ်တူလုပ်ဖက် ဟောပြောသူတွေပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဒီအလုပ်ကို မလုပ်ကြဖို့ တခြားလူတွေကို မတာဆီးနိုင်ကြပါဘူး။ ဒီအလုပ်မှာ ကျွန်တော်တို့သာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အတော်ဆုံးလို့လဲ မပြောနိုင်ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ တခြားလူတွေကိုလည်း အခွင့်ရေးပေးရဦးမှာမို့ပါ။ ကျွန်တော်တို့က အခွင့် အရေးရပြီးခဲ့ပြီ အခု သူများတွေကို အခွင့်အရေးပေးဖို့ ကျွန်တော်တို့အလှည့်ပါပဲ။ သူတစ်ပါးကို တားဆီးပိတ်ပင်တဲ့လူဟာ အမြဲအန္တရာယ်နဲ့တွေ့ရမယ်ဆိုတာ သတိ ရပါ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်လောကမှာလည်း တခြားလူတွေ သင်နဲ့လာပြီး ပူးပေါင်းချင်အောင် သင့်မှာပျော်ရွှင်စရာတွေ အများကြီးရှိထားဖို့လိုပါတယ်။

မေးခွန်းတွေပေးပါရစေ။

- သင့်ကွန်ရက်ဈေးကွက်အလုပ်ကို ပျော်စရာများနဲ့ ခင်းကျင်းပြသ ဆောင်ရွက် နေပါသလား။
- သူများတွေ ပူးပေါင်းချင်အောင် အပျော်ပေးနိုင်သလား။
- သင်ဟာ တခြားလူတွေကို ထူးခြားမှု၊ ပျော်ရွှင်မှု၊ ဘဝစတိုင်လ်၊ ရယ်မောခြင်း၊ လွတ်လပ်ခြင်းနဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေရရှိခြင်းများ ခံစားစေခဲ့ပါသလား။
- မလုပ်ခဲ့သေးဘူးဆိုရင် ဘာဖြစ်လို့အခုမစနိုင်မှာလဲ။

နောက်ဆုံးပြောရရင် အခုဒီကုမ္ပဏီမှာ သင်လုပ်ခဲ့တဲ့နည်းလမ်းအတိုင်း ရလာဒ်အဖြစ် သင်ရရှိမှာပဲ။ ဒီအလုပ်မှာ သင်ကောင်းကောင်းမလုပ်ဘူးဆိုရင် တခြားလူတွေရဲ့ရုပ်ပုံကို သင်ချေမှုန်းရာမှာ မှန်ဝါးဝါးပဲဖြစ်မှာပဲ။ ငြီးငွေ့စရာ ကြီးဖြစ်မှာပဲ။ ဒါဆိုရင် သင့်ဆီသူတို့ ဘယ်လာကြမလဲ။ သူတို့ဘဝက ဆိုးနေပြီ ဆိုပါစို့။ နောက်ထပ်ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး ဘယ်လိုချင်ကြပါ့မလဲ။

အခုပဲစတင်လိုက်စမ်းပါ။ လုပ်ငန်းထဲမှာ သင်ပျော်နေတယ်ဆိုတဲ့ အပြုအမူကို သင်ကြည့်သုံးလိုက်ရင် တခြားလူတွေ သင့်ကိုလာပြီး ပူးပေါင်းကြမှာ သေချာပါတယ်။



နည်းလမ်း (၄၇)
သင့်ကိုသင်စိမ်ခေါ်ပါ

တစ်ယောက်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို “ဘာကြောင့်ခင်ဗျားကို ဆွေးနွေး ပွဲတွေ ဖိတ်ကြတာလဲ” လို့ မေးလာရင် နောင်နှေးခြင်းမရှိ မတုံ့မဆိုင်း ကျွန်တော် ဖြေပါမယ်။

“ဘာဖြစ်လို့ဆိုတော့ ကျွန်တော့်ပရိသတ်ကို ကျွန်တော်သိနေတယ်။ ကျောင်းကထုတ်ခံလိုက်ရတဲ့လူတောင် လုပ်နိုင်ရင် ခင်ဗျားတို့လည်း လုပ်နိုင် တာပေါ့” လို့ သူတို့ကို ကျွန်တော်က လက်လှမ်းမီတဲ့ အိမ်မက်တစ်ခု ရေးခြယ်ပြတယ်။ စိတ်ကူးထဲမှာ ကြည့်လို့ရတဲ့အပြင် အလုပ်ဖြစ်နိုင်တဲ့ အဖြေတွေကို ပေးတယ်။ အဲဒါတွေက သူတို့ရဲ့တိုးတက်မှုမှာ ကျွန်တော်နဲ့ပတ်သက်ဖို့ ဦးဆောင်ခဲ့တယ်။ ဒီကုမ္ပဏီမှာ အောင်မြင်တဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေ ဘာဖြစ်လို့ ဒါလောက်များနေသလဲလို့ မအံ့သြဘူးလား။ သူတို့ အောင်မြင်မှုရဲ့လျှို့ဝှက် ချက်ကဘာလဲ။ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်လည်း တစ်နေ့မှာ သူတို့လို အောင်မြင်တဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမား ဖြစ်လာနိုင်မယ်လို့မထင်ဘူးလား။

ဒီကနေ သင့်ကိုသင်စိမ်ခေါ်လိုက်စမ်းပါ။ သူများတွေလုပ်နိုင်ရင်

ငါလုပ်နိုင်ရမှာပေါ့လို့ သင့်ကိုသင် ဖန်တီးလိုက်စမ်းပါ။ ပြုပြင်လိုက်စမ်းပါ။ ထူးထူးခြားခြား ဆန္ဒရှိလာရင် အရာရာဟာ ဖြစ်နိုင်တာချည်းပါပဲ။ ဒီလောက် အောင်မြင်မှုအခြေခံတရားကို အစကတည်းက ထူထောင်ထားရမှာ ဖြစ်တယ်။ လူအတော်များများက သူတို့လုပ်နိုင်တယ်လို့ တွေးမထားကြဘူး။ အောင်မြင်ခြင်းဆိုတာ အတွေးအခေါ်တွေနဲ့ စတင်ရမယ်လို့ တွေးမထားကြဘူး။ ကျွန်တော် စာကြည့်တိုက်မှာ “ဒေါက်တာနော်မန်ရဲ့ ဈာန်ဖြင့်ရေးသားခြင်း” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ရှိတယ်။ ဒီစာအုပ်ကို သူမသေဆုံးခင်လေးမှာ ဝယ်ခဲ့တာပါ။ အခု သူကွယ်လွန်သွားခဲ့ပါပြီ။ ဒါပေမယ့် ၁၉၈၀-ပြည့်လွန်နှစ်များက သူ့နဲ့ ဆွေးနွေးခဲ့တာတွေ ကျွန်တော်မှတ်ဉာဏ်ထဲမှာ ထင်ထင်ရှားရှားရှိနေသေးတယ်။ သူက အကောင်းမြင်အတွေးတွေနဲ့ နေသွားခဲ့တာပါ။ စာမျက်နှာ ၄၀၀ ရှိတဲ့ သူ့စာအုပ်ရဲ့စာမျက်နှာအားလုံးနီးပါးတိုင်းဟာ အကောင်းမြင်အတွေးတွေနဲ့ ပြည့်နေတယ်။ ဒါဘာအဓိပ္ပာယ်လဲ။ အတွေးအခေါ်များ၊ ကျန်းမာတဲ့ အတွေးအခေါ်များ၊ အကောင်းမြင်တဲ့အတွေးအခေါ်များနဲ့ မဖြစ်နိုင်တဲ့ အတွေးအခေါ်များ။ အဲဒါတွေကို ဘယ်လိုဖြစ်နိုင်အောင်လုပ်မလဲ။ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိပါတယ်။ ဒေါက်တာ နော်မန်က အကောင်းမြင်အတွေးကနေ ဖြစ်မြောက်အောင် လုပ်နိုင်တဲ့လူကို ခေါင်းဆောင်ဖြစ်အောင် သင်ပေးခဲ့ပါတယ်။ လူတွေကို မိမိကိုမိမိ စိန်ခေါ်ဖို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

ဒီကနေ့ သင့်ကိုသင်စိန်ခေါ်လိုက်စမ်းပါ။ “သူများတွေလုပ်နိုင်ရင် ငါလုပ်နိုင်ရမှာပေါ့” လို့ ပြောလိုက်စမ်းပါ။ ကမ္ဘာအနှံ့ ကျွန်တော် လူတွေ နဲ့ အင်တာဗျူးလုပ်ခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်ရေးနေတဲ့ စာအုပ်အတွက်ပါ။ အဲဒီကျွန်တော်တွေ့ခဲ့တဲ့ လူအများအပြားဟာ သူတို့ငယ်ငယ်က အခက်အခဲတွေကို ဒုက္ခခံခဲ့ရကြောင်း ဝန်ခံကြတယ်။ သူတို့လုပ်ခဲ့တဲ့အမှားတွေကိုလည်း ဝန်ခံကြတယ်။ အဲဒီလို ဒုက္ခဖြစ်ခဲ့တဲ့ အတွက် သူတို့စိတ်အားငယ်ခဲ့ကြတယ်။ မိမိကိုမိမိထွန်းတောက်အောင် မလုပ်နိုင်ကြဘူး။ ကြီးထွားအောင် မလုပ်နိုင်ကြဘူး။ သူတို့ဘဝရဲ့အချိန်တစ်ချိန်တုန်းကပေါ့ ဒါပေမယ့် အဲဒါကို အကောင်းမြင်အတွေးအခေါ်နဲ့ အနိုင်ယူလိုက်ကြတယ်။ သူတို့အများစုက ကျွန်တော်တို့ဘာပဲလုပ်လုပ် ပထမဆုံးအနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့အတွေးအခေါ်

တွေကို ချိန်ခွင်လျှာမျှအောင် လုပ်ဖို့လိုတယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်ခဲ့ကြတယ်။ ဒုတိယအနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်ဖို့ပြင်ဆင်ထားရမယ်။ ရှောင်ပုန်းပြီးမနေရဘူး။

အမြဲတမ်း သင့်ကိုသင် စိန်ခေါ်ပါ။ သင်တိုးတက်မှုကိုစောင့်ကြည့်ပါ။ သင့်အနာဂတ်ကို သူတစ်ပါးကဝင်ပြီး ဝေဖန်ချက်လုပ်တာမခံပါနဲ့။ သူတစ်ပါးရဲ့အောင်မြင်မှုက သင်အားနည်းချက်ကို အရိပ်မိုးတာ ဘယ်တော့မှ မခံပါနဲ့။ သင်ရေးကောင်းရေးနေပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် သင့်မှာအောင်မြင်ဖို့ ရပိုင်ခွင့်တွေ အားလုံးရှိနေတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ လုပ်ငန်းလုပ်ပုံက လူတိုင်းအမြင့်ဆုံးကို တက်လှမ်းနေတဲ့ပုံစံဖြစ်တယ်။ သူတို့အတွေးအခေါ်သာ မှန်ကန်ရင်ပေါ့။

ဒါကြောင့် ဒီကနေ့ သင့်ကိုသင်စိန်ခေါ်ပါ။
“သူများလုပ်နိုင်ရင် ငါလုပ်နိုင်ရမှာပေါ့” လို့။



နည်းလမ်း (၄၈)

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်အာမခံချက်

သင့်ပစ္စည်းအပေါ် သင်ဘယ်လောက်ယုံသလဲဆိုတဲ့အတိုင်းအတာအရ သင်ပြန်လည်ရရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ယူဆောင်သွားတဲ့ ပစ္စည်းဟာ အကျိုးအမြတ်မဖြစ်ဘဲ၊ နောင်နှေးနေတဲ့အခါမျိုးရှိတတ်ပါတယ်။ အဲဒါကျွန်တော်တို့ အစစ်ဆေးခံရတဲ့အချိန်ပဲ။ အရောင်းအဝယ်တစ်ခုနီးစပ်ဖို့ အသေချာဆုံးနည်းကတော့ သင်ရဲ့ကိုယ်တိုင်အာမခံချက်ကို ရေတိုးပြသဖို့ပါပဲ။

စားသုံးသူတွေက သူတို့ဝယ်ခဲ့တဲ့ပစ္စည်းကိုပေးရတဲ့ငွေနဲ့ ထိုက်တန်တယ်လို့ခံစားရရုံမက ကျွန်တော်တို့ ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်းလည်း ဖြစ်စေချင်ကြတယ်။ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ပစ္စည်းမကောင်းရင်ငွေပြန်အမ်းမယ်လို့ အာမခံချက် ပေးတာကိုလည်း ပိုပြီးသေချာတယ်လို့ထင်ကြတယ်။ ကြီးနီစနစ်နဲ့ ကုမ္ပဏီဆီသွားပြီး

ပြောရဆိုရတာထက်၊ ရောင်းတဲ့သူဆိုမှာပဲ တိုက်ရိုက်ပြောရတာ ပိုပြီးလွယ်တယ်လို့ သူတို့ယူဆပါတယ်။

ဒီတော့ သင့်ကိုသင် စားသုံးသူတွေရဲ့ လက်ခုပ်ထဲထည့်ဖို့ကြိုးစားပါ။ သင်လည်းပဲသင်ဝယ်ခဲ့တဲ့ ပစ္စည်းနဲ့ပက်သက်ပြီး မကျေနပ်ရင်၊ ဘာလုပ်သလဲ။ ကုမ္ပဏီကိုဖုန်းဆက်ပြီး ပစ္စည်းလဲခိုင်းမယ်။ ဒါမှမဟုတ် ငွေလျော်ခိုင်းမယ်။ ဒီလိုလုပ်ရတာ တစ်ပတ်နှစ်ပတ်ကြာတတ်တယ်။ ဒီတော့ စားသုံးသူတွေ စိတ်ရှုပ်တာ ပေါ့။ ဒီတော့ သင်ကိုယ်တိုင်အာမခံမယ် အစစရှင်းပေးမယ် ဆိုပိုကြိုက်ကြမယ်။

တစ်ခါတုန်း တစ်အိမ်တက်ဆင်းရောင်းတဲ့ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတစ်ယောက်နဲ့ ကျွန်တော်လိုက်ခဲ့ဖူးတယ်။ အလှကုန် ပရိုပိုင်းရှင်းလုပ်တာပါ။ တစ်ရက်မှာ အသက် ၅၀ ကျော်အမျိုးသမီးကြီးအိမ်ရောက်လာတယ်။ သူ့ကနားလည်မှုရှိပြီး ဖော်ရွေမှုလည်းရှိတယ်။ သူ့အိမ်က အတော်လှလှပပတန်ဆာဆင်ထားတယ်။ ဒါပေမယ့် ထိပ်ပိုင်းကိုအလှဆင်မထားဘူး။ ကျွန်တော်မိတ်ဆွေက အလှကုန် ပစ္စည်းကိုဖြည့်ပြီး သူ့ကိုလည်း ဖျန်းပေးတယ်။ သူက ဗူးကို သဘောကျသွားပြီး ဒါဘယ်မှာထုတ်လုပ်တာလဲလို့မေးတယ်။ ကိုးရီးယားမှာပါ။ ဒီနေ့ ဈေးကွက်ထဲမှာ ဒါအကောင်းဆုံးပဲလို့ ခပ်မြန်မြန်ဖြေတယ်။

အမျိုးသမီးကြီးကဗူးကိုယူပြီး တံဆိပ်ကိုလေ့လာတယ်။ သေသေချာချာ စစ်တယ်။ ပြီးတော့ ဘယ်လောက်လဲလို့မေးတယ်။ မိတ်ဆွေက ဒေါ်လာ ၃၆၅ တည်းပါလို့ဖြေတယ်။ တစ်အိမ်လုံးငြိမ်သက်သွားတယ်။ ပြီးမှအမျိုးသမီးက ဒါမျိုးတစ်ထုပ်ကို ဒီလောက်ဆိုတော့ များလွန်းတယ်။ ပြီးတော့ကျွန်မက ကိုးရီးယားပစ္စည်းမသုံးဘူးတဲ့။

အခု အခြေအနေမကောင်းဘူးလို့ထင်တာနဲ့ ကျွန်တော်ဝင်ပြောရတယ်။ ဒေသမကဘယ်တံဆိပ် သုံးတာပါလဲဆိုတော့ XYZ ဖြစ်သစ်ပစ္စည်းတဲ့ တံဆိပ်ကိုပြောတဲ့အခါ သူ့လေသံက ခပ်ကြွားကြွားလေးပါ။

“ဟုတ်ကဲ့၊ ဒါနဲ့အစ်မရယ် ရိုင်းတယ်လည်းမယူဆပါနဲ့။ အဲဒီ ပြင်သစ်နှုတ်ခမ်းနီအတွက် ဘယ်လောက်ပေးရလဲ”

“ပြင်သစ်ပစ္စည်းတွေက ဒေါ်လာ ၂၀၀ ဝန်းကျင်ပဲ အနည်းဆုံးပေါ့”

“အလှကုန်တွေကရော ဘယ်လောက်ပေးရလဲ”

“အိုး အလကားရတာပါ။ ကျွန်မယောက်ျားဝယ်ပေးတာပေး။ (၈) - အဲဒါတွေက ပြင်သစ်ပစ္စည်းတွေဆိုတော့ ဈေးကြီးမယ်လို့ ကျွန်မထင်ထားတာ။ ၅၀၀ အထက်ပေါ့နော်” ကျွန်တော်လည်း သူပြောတာကို ထောက်ခံတဲ့အနေနဲ့ ခေါင်းညိတ်ပြရတယ်။ သူ့ကျွန်တော်နဲ့သဘောညီပြီးလို့ မြင်ရတဲ့အခါ နောက် တစ်လှမ်းတက်ရပါတယ်။

“အစ်မရေ အမျိုးသမီးတွေဟာ ထိပ်တန်းအလှကုန်ပစ္စည်းတွေကို ပိုပြီးကြိုက်ကြတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်ဂုဏ်ပြုပါတယ်။ ဒါနဲ့ အခု ကျွန်တော် တို့ထုတ်လုပ်ပြီး အရောင်းမြှင့်နေတဲ့ပစ္စည်းက အစ်မတို့လိုအမျိုးသမီးတွေကို အထူးရည်ရွယ်ထားတာပါ။ ဒါတွေက အပိုင်းရာသီဥတုနဲ့လည်း ကိုက်ညီတယ်လေ။ အခုအစ်မတောက်လျှောက်သုံးနေတဲ့ငွေနဲ့ စာရင်၊ ဒီပစ္စည်း လေးတွေဝယ်ရတာက ဘာမှမဖြစ်လောက်ပါဘူး။ အစ်မခင်ပွန်းက ပေးနေတာပဲထားပါဦး။ အဲဒါကကော အစ်မတို့နှစ်ယောက် ပိုင်တဲ့ ပိုက်ဆံမဟုတ်ဘူးလား”

ဒီအခါအမျိုးသမီးကြီးက

“ကျွန်မအသားအရေက သိပ်နူးညံ့တယ်။ ဒီတော့ ဒီပစ္စည်းက ကျွန်မ နဲ့ကိုက်မကိုက် မသေချာဘူးလေ”တဲ့။

သူနည်းနည်းယိုင်လာပြီ။

ကျွန်တော်ဆက်ပြောလိုက်တယ်။

“အစ်မရယ် အစ်မကိုတစ်ခုပေးပါရစေ၊ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက အာမခံချက်ပေးထားတယ်ဆိုပေမယ့် အခုကျွန်တော်ပေးမှာက ကျွန်တော်တို့ အိမ်ဖုန်းနံပါတ်တွေပါ။ ဒါ ကိုယ်ပိုင်အာမခံတွေလို့ခေါ်ပါတယ်။ အကယ်၍ ဝယ်ပြီးတစ်ပတ်အတွင်း မကျေနပ်ဘူးဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ ၂-ယောက်ထဲက တစ်ယောက်ယောက်ကို ဆက်ပါ။ အဲဒီအခါ ကျွန်တော်တို့ ဒီကိုလာပြီး ငွေပြန်အမ်းပါမယ်။ ဒါဆို ဟုတ်ပြီးလား”

ဒီဇာတ်လမ်းမှာအဆုံးသတ် ဘာဖြစ်သွားတယ်ဆိုတာ ပြောဖို့မလိုတော့ဘူး လို့ ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်သား ပစ္စည်းအစုံတစ်ထုပ် ရောင်းပြီး သူ့အိမ်က ထွက်ခဲ့ကြပါတော့တယ်။

အစစအရာရာဆုံးရှုံးသွားပြီဆိုတဲ့အခါ နောက်တစ်နည်းက ကိုယ်တို့

အာမခံချက်ပေးဖို့ပါပဲ။

ဒါဆိုရင် ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ငွေပိုရလာပါလိမ့်မယ်။



နည်းလမ်း (၄၉)

အပျော်ကျင်းပတဲ့ပွဲမှာ လုပ်ငန်းကိစ္စမသုံးနဲ့

မလေးရှားနဲ့ စက်ကုန်ပစ္စည်းထွက်တဲ့ အဓိက ပလပ်စတစ်သိုလှောင်ရေး ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာဒေါ်ခင်မာမာက ကျွန်တော် ရေးသား တဲ့ပထမဆုံးစာအုပ် “ထိပ်တန်းအရောင်းသမားပြုလုပ်ခြင်း” စာအုပ်ကို ဝယ်ဖို့သဘောတူခဲ့တုန်းက ကျွန်တော်တို့အားပျော်ခဲ့တယ်။ သူ့အောက်က မန်နေဂျာ ၄၀၀ ကိုလည်း တစ်ယောက်ကိုတစ်အုပ် သူ့လက်မှတ်ရေးထိုးပြီး ဒေသတွင်းမန်နေဂျာဆွေးနွေးပွဲမှာ ဝေခဲပါတယ်။

မန်နေဂျာအားလုံးရဲ့ ၉၉-ရာခိုင်နှုန်းက သမျှသမီးတွေပါ။ သိပ်ကို အရည်အချင်းပြည့်ဝပြီး ခွန်အားပြည့်ကြပါတယ်။ တကယ်တော့ သူတို့အားလုံးဟာ နှစ်နဲ့ချီပြီး အရောင်းစာရေးလိုအဆင့်မျိုးကနေ တက်လာကြတာပါ။ ကျွန်တော် တို့အတူတကွ ဆိုပြီးပြောကြရင် အားဖြည့်ခြင်း အကြောင်းပြောဖြစ်တယ်။ “လူမှုရေးအရ ဆက်ဆံတဲ့အခါ လုပ်ငန်းကိစ္စကို ဘယ်တော့မှမသုံးနဲ့။ သင့်ကုမ္ပဏီအမှတ်တံဆိပ်ကိုလည်း နှိပ်မထားနဲ့” လို့ ပြောရတယ်။ သူတို့က ဒါကိုနားလည်ဖို့ အတော်ခက်သွားတယ်။ ဘာကြောင့် ဆိုတာ ကျွန်တော် ဆက်ရှင်းရပါတယ်။

မရှင်းပြခင်မှာ မေးခွန်းတစ်ခုမေးပါရစေ။

လုပ်ငန်းကိစ္စကို ကျွန်တော်တို့ဘာကြောင့်ဆောင်ထားကြတာလဲ။

တခြားလူတွေက ကျွန်တော်ဘယ်သူဘယ်ဝါဆိုတာရယ်၊ ဘယ်ကုမ္ပဏီကို ကိုယ်စားပြုတယ် ဆိုတာရယ် သိဖို့မဟုတ်လား။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းကိစ္စပြုနဲ့

အဓိပ္ပာယ်ပဲ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်လောကမှာတော့ အဲဒါဟာအမှားပဲ။ ဘာကြောင့် ဆိုတာ ရှင်းပြခွင့်ပြုပါ။

ခဏလောက် ဒါလေးစဉ်းစားပါ။

သင်က လူတစ်ယောက်ကိုစသိတဲ့အချိန်မှာ သူဟာသူခိုးမှန်းသိရင် သင့်ဆီကခိုးမယ့်လူလို့ သိမှာပေါ့။ အဲသလိုပဲ လူတစ်ယောက်ဟာ သင့်ကို တစ်ခုခုရောင်းချင်တဲ့လူမှန်းသိရင် အဖြေတွေဘယ်လိုဖြေရမယ်၊ ဘယ်လို တောင်းပန်ရမယ်ဆိုတာ စပြီးပြင်ဆင်ရမှာပဲ။ လူတစ်ယောက်ကို ကွန်ရက်ဈေး ကွက်က လူမှန်းသိရင် အရောင်းစကားတွေပြောခြင်းက ဝေးရာကိုရှောင်ဖို့ တတ်နိုင်သမျှ တောင်းပန်ရမှာပဲ။ ဒီတော့ တောင်းပန်စကားတွေ တည်ဆောက်ဖို့ ဘာဖြစ်လို့အချိန်ပေးမလဲ။

သူတို့ကို တခြားနည်းနဲ့ချဉ်းကပ်လို့ရနေတဲ့အချိန်ပဲ။ ချဉ်းကပ်ရမယ့် ဦးတည်လမ်းက ရိုးရိုးလေးပါ။ လုပ်ငန်းကိစ္စအစား ကိုယ်ပိုင်သီးသန့်ကိစ္စပြားထားပါ။ လူမှုရေးလုပ်နေတဲ့အချိန်မှာသုံးပါ။

ဒီနည်းနဲ့သင်ဟာ လူမှုရေးလုပ်ရှားမှုများမှာ ဘယ်တော့မှ အနတ်လက္ခဏာ တွန့်ပြန်မှုတွေကို ရလာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ လူတွေကလည်းသင့်နားမှာ နံရံ တွေကာတော့မှာမဟုတ်ပါဘူး။ သင့်နားမည်ကိစ္စပြားရတဲ့အခါ ရှောင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ နားမည်ပဲပါတဲ့ကိစ္စပြားရိုးရိုးလေးဟာ လုံလောက်ပါတယ်။ သင် ဘာဆိုတာရယ် သင့်နားမည်ပေါ့။ ပြီးရင် သင် ဘယ်မှာနေတယ်၊ ဆက်သွယ်ဖို့မှန်းနံပါတ်၊ ဒါဆိုရင် တော်ပါပြီ။ လူတွေနဲ့စကားပြောလို့ရပါပြီ။ ဘာမှကြိုးပမ်းဖို့မလိုဘဲ သက် သက်သာသာ စကားစမြည်ပြောလို့ရပြီပေါ့။ ဒီနည်းကဘာလဲဆိုတော့ သင်ဟာ နောင် သူတို့ကိုပစ္စည်းရောင်းမယ့်လူ စပွန်ဆာလုပ်မယ့်လူ၊ လုပ်ရအောင်ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ရှိမှန်းမသိဘဲ မိတ်ဖွဲ့လို့ကောင်းသွားပါတယ်။

ဒါကြောင့် ပထမသင့်ရဲ့အဆက်အသွယ်မှာ အလုပ်အကြောင်းမပြောပါနဲ့။ ဆက်သွယ်မှုထူထောင် ပြီးနောက်မှသာ သင့်အလုပ်၊ သင့်ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း မိတ်ဆက်တာပေါ့။ အဲဒီအခါကျမှ သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းကိစ္စကိုပြပါ။



နှင်းဘောလုံး ဘဏ်စာရင်းဖွင့်ပါ

ည ၁၁-နာရီနဲ့ ၅-မိနစ်မှာ ကျွန်တော့်ဖုန်းဖြည့်လာတယ်။ မြန်မြန် ထူးပြီးမြန်မြန်နှုတ်ဆက်လိုက်မှ ကျွန်တော့်ရဲ့စာရေးခြင်းအလုပ် ပြန်လုပ်နိုင်မှာမို့ "ဟဲလို" လို့ ခပ်မြန်မြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဖုန်းထဲကအသံက "ဒေးဗစ်၊ ကိုယ်က ဂျိုးဇက်ပါ" လို့ပြောတယ်။ ဂျိုးဇက်ဆိုတာ နှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းက ရင်းနှီးတဲ့သူငယ်ချင်းပါ။ မကြာခင်ကမှ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီမှာ ဖြန့်ဖြူးရေးသမားအဖြစ် မှတ်ပုံတင်ခဲ့သူဖြစ်တယ်။ သူ အလုပ်ကြိုးစားတဲ့အတွက် အချိန်တိုအတွင်းမှာပဲ မန်နေဂျာဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်လည်း "ဂျိုး သိပ်အရေးကြီးလို့လား၊ ကိုယ်က အခုစာရေးနေလို့ပါ" လို့ သိပ် ဟက်ဟက် ပက်ပက်မရှိတဲ့အသံနဲ့ ပြောလိုက်တယ်။ "နားထောင်၊ ကိုယ်အခုပဲ ရှေ့တန်းခေါင်းဆောင် ၅-ယောက်ဆုံးရှုံးသွားတယ်" သူ့အသံက အတော် စိတ်ပျက်နေတဲ့ပုံပါ။

"ဒီတော့"

"ဘာဒီတော့လည်း ဒါဘယ်လောက်အရေးကြီးတယ်ဆိုတာ ခင်ဗျား သိသားနဲ့"

"အဲဒါ ကိုယ့်ပြဿနာမို့လား ဂျိုး"

"ဒီမှာဒေးဗစ်၊ ဒီ ၅-ယောက်ကို ပြန်ရဖို့ဘာလုပ်ရမလဲပြော"

"ဟေ့၊ ခင်ဗျားလုပ်ရမှာက ဒါပဲ"

"ဘာလဲဟင်"

"မနက်ကျဖုန်းဆက်၊ အိုကေ"

ကျွန်တော်လည်း ဖုန်းချလိုက်ပြီး စာဆက်ရေးနေခဲ့တယ်။

"ခင်ဗျားကြည့်ရတာ ငရဲရောက်နေသလိုပဲ ဂျိုးရာ"

နောက်နေ့မနက်သူရောက်လာတော့ ကော်ဖီသောက်ဖို့ဟိုတယ်ထဲဝင်ရင်း သူ့ကိုပြောမိတယ်။

"အိပ်မက်ဆိုးကြီးပဲ၊ ခင်ဗျားသိပါတယ်၊ ဒါဟာကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ အကြီးအကျယ်ဖျားလောက်တယ်။ ကိုယ်ကစုပါမင်းတစ်ယောက်ထူထောင်ထားပြီး သူများလာလှသွားတာ"

"၅-ယောက်လို့ ခင်ဗျားပြောတယ်ထင်တယ်"

"ဟုတ်တယ်၊ စုပါမင်း ၅-ယောက်၊ သွားပြီ"

သူ့မျက်နှာပေါ်က စိတ်ဓာတ်ကျနေတဲ့အကြည့်ကို ကျွန်တော်မကြိုက်ဘူး။ ကမ္ဘာပျက်တာကျနေတာပဲ။ သူ့ကိုစကားတစ်ခွန်းပြောတာကလွဲပြီး ဘာမှ လုပ်မပေးနိုင်ဘူး။ "အေးလေ- ဒီလုပ်ငန်းမှာက ဒါမျိုးပဲ။ နိုင်တာရှိတယ်၊ ရှုံးတာရှိတယ်"

ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါမျိုးကအမြဲဖြစ်နေတာပဲ။

ဒီလိုမဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တဲ့နည်းလေးတွေ့ရှိတယ်။ အဲဒါက "နှင်းဘောလုံး" ဘဏ်စာရင်း ဖွင့်ထားဖို့ပဲ။ ဒီနှင်းဘောလုံးဘဏ်ထဲမှာ ခိုင်ခန့်တဲ့အခန်းကြီးတစ်ခန်းရှိတယ်။ အဲဒီအခန်းထဲမှာ ငွေစက္ကူတွေအများကြီးရှိတယ်။ အဲဒီဘဏ်စာရင်းဘယ်လိုဖွင့်ရမယ်ဆိုတာ ပြောပြပါမယ်။

အဲဒီစနစ်ကို "ဒေါ်လာတူဒေါ်လာပေါ်လစ်" လို့ခေါ်ပါတယ်။ တစ်ဒေါ်လာစီ ထည့်တဲ့နည်းပါ။ သင့်ရဲ့ရှေ့တန်းဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေ ပိုက်ဆံထုတ်တိုင်း ၁-ရာခိုင်နှုန်းကို ဖြတ်ထားပါ။ ဥပမာ- ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ ရတယ်ဆိုရင် ၁-ရာခိုင်နှုန်းဆို ၃၀ ဒေါ်လာပေါ့။ အဲဒီဒေါ်လာ ၃၀ ဘဏ်ထဲထည့်ရမယ်။ ဒီအခါ သင်ကလည်းခေါင်းဆောင်တစ်ဦး ဖြစ်လို့ ဒေါ်လာ ၃၀ ထည့်လိုက်ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကြိုတင်ပြီးသတ်ပေးထားရမှာက အကယ်၍ အဲဒီလူဟာ ပထမ ၂-နှစ်အတွင်း အလုပ်ထွက် မယ်ဆိုရင် သူ့စပေါ်တင်ထားတဲ့ငွေပဲ ထုတ်ခွင့်ရှိတယ်။ ၁-ရာခိုင်နှုန်း စုထားတဲ့ဟာထုတ်လို့မရဘူး။ ဒီတော့ ၂-နှစ်တော့ အနည်းဆုံး နေကြဖို့သေချာသွားတယ်။ အဲဒီအချိန်ကျတော့လည်း မထွက်တော့ပါဘူး။ ဒီထက်ပိုက်ဆံရတဲ့နေရာမှမရှိတာ။

ဂျိုးကကျွန်တော့်ကို မယုံသလိုကြည့်တယ်။

“ဘာဖြစ်လို့လဲ” လို့ ကျွန်တော်မေးတော့

“ငါ ဘာဖြစ်လို့ အဲဒါကို မစဉ်းစားခဲ့တာလဲ” တဲ့။

ကျွန်တော်တို့ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်ကော်ဖီနဲ့ မုန့်စားခဲ့ကြပါတယ်။

ဒါနဲ့ ပြောရဦးမယ်။ အဲဒီလို နှင်းဘောလုံးဘဏ်ဖွင့်ရင် တစ်ယောက်တည်း ရဲ့လက်မှတ်နဲ့ မယုံကြည်လောက်ဘူးနော်။ အနည်းဆုံး ၃-ယောက်လောက် ကော်မတီလေးဖွဲ့ပြီး လုပ်ဖို့ပါ။ ဒါမှ အားလုံးလုံးဝ စိတ်ချရမှာဖြစ်ပါတယ်။



နည်းလမ်း (၅၁)

ကုမ္ပဏီရဲ့ နိုင်ငံရေးနဲ့ မပတ်သက်ပါနဲ့



ကုမ္ပဏီရဲ့ နိုင်ငံရေးသဘောတရားတွေနဲ့ ဝေးဝေးနေပါ။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ အဲဒီကိစ္စက သင့်လုပ်ငန်း၊ သင့်အဖွဲ့အစည်းအတွက် လွှင့်သွားစေနိုင်လို့ပါ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ကုမ္ပဏီတွေမှာ အသီးသီးသူ့ဟာသူ သူ့စိန်ခေါ်မှုတွေ ရှိကြစမြဲပါ။ ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းမှာရော၊ ဒါရိုက်တာတွေထဲမှာရော၊ ရှိကြတာပါပဲ။ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုလုံးကျဆင်းသွားနိုင်လောက်တဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေပေါ့။ ကုမ္ပဏီထဲမှာ ဘာတွေဖြစ် နေတယ်ဆိုတာ သိရရင်ကောင်းတော့ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သတိထား ရမယ့်စကားက “ကုမ္ပဏီရဲ့ နိုင်ငံရေးထဲဝင်မပါမိစေနဲ့” ဆိုတာပါပဲ။ အလုပ်ကို သာ အာရုံပြုပါ။

ဒါရိုက်တာတွေကြားမှာ အငြင်းပွားများနေကြစာယ်ဆိုတာသိရင် ဘာဖြစ် မှာလဲ။ ဘာထူးမှာလဲ။ အခြေအနေကို ကောင်းလာအောင် ကိုယ်က လုပ်ပေးနိုင် မှာမို့လား။ ကုမ္ပဏီရုပ်သိမ်းမယ်ဆိုရင်လည်း သူ့ဟာသူသိမ်းမှာပဲ။ မသိမ်းဘူး ဆိုရင်လည်း ဒါရိုက်တာတွေက လိုအပ်တာတွေလုပ်မှာပေါ့။

ဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေ ခဏခဏပြောဖူးတယ်။ “အုပ်ချုပ်ရေးကလူတွေက သူတို့အချင်းချင်း တိုက်နေကြတာပဲ” တဲ့။ ဟုတ်ပါတယ်။ တလောတုန်းကပဲ

မြို့ပြင်ကဖြန့်ဖြူးရေးသမားတစ်ယောက် ဖုန်းဆက်သေးတယ်။ “ကျွန်တော့်အရောင်း တွေ သိပ်ထိခိုက်တယ်။ အောက်လူတွေက အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းမှာ ပြဿနာ ရှိတယ်ထင်နေလို့” တဲ့။ အဲဒါဖြန့်ဖြူးရေးသမားတွေ ဖြစ်နေကျပဲ။ မဟုတ်တာတစ်ခုကြားရင် သူတို့အလုပ်ကို အာရုံမစိုက်ကြတော့ဘူး။ အဲဒီ အကြောင်းပဲပြောနေကြရော။ ဒါကြောင့် အဲဒီကုမ္ပဏီက နိုင်ငံရေးကိစ္စတွေနဲ့ ဝေးဝေးနေပါ။ ကိုယ့်အလုပ်ပဲကိုယ်အာရုံစိုက်ပါ။

နောက်ဥပမာတစ်ခုပြောပါရစေ။

တကယ်လို့ သင်လုပ်နေတဲ့ကုမ္ပဏီက နက်ဖြန်ရုပ်သိမ်းတော့မယ်ဆိုပါစို့။ သင်ဘာတတ်နိုင်သလဲ။ ဟုတ်တယ်လေ။ ဘာမှမတတ်နိုင်ဘူး။ ကိုယ့်ဟာကိုယ် ပဲပြန်စရာပါ။ ဒီတော့ ခဏလောက်စဉ်းစားစမ်းပါ။ ကုမ္ပဏီက ဒါရိုက်တာတွေက အဲသလိုမျိုးကို စိတ်ရှူးပေါက်ပြီး လုပ်ပါ့မလား။ ပိုက်ဆံတွေအများကြီး ရင်းနှီးထား ကြတာပဲဟာ။ တစ်ယောက်ကစိတ်ရှူးပေါက်ပြီး ဖျက်သိမ်းပြီးပဲထား။ သူကခင်ဗျား ထက် အများကြီးဆုံးရှုံးမှာလေ။ ဒီတော့ ကုမ္ပဏီကိစ္စဘာများဒုက္ခခံပြီး စဉ်းစား နေမှာလဲ။ ဝေးဝေးပဲနေပါ။ ကိုယ့်အလုပ်ကိုအာရုံစိုက်ပါ။

လုပ်ငန်းဖြစ်အောင် ရင်းနှီးတည်ဆောက်ခဲ့ရတဲ့သင့်အချိန်က ပိုပြီး အရေးကြီးပါတယ်။ သူတို့အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းတွေ၊ ဒါရိုက်တာတွေက အမြဲဒီလိုပဲ။ သူတို့အချင်းချင်း ကွဲပြားကြတာပဲ။ ကိုယ့်အလုပ်ကိုပဲ ပုံမှန်လုပ်နေပါ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ဒီလိုပဲရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေး ဖြစ်နေကြတာပါ။ ဖြန့်ဖြူးရေး သမားတွေက သူတို့ဝင်ငွေတိုးမယ့်လမ်းကို ရှာနေကြရတာ။ ဒီတော့ အလုပ်ကောင်းကောင်းဖြစ်ဖို့ပဲ အာရုံစိုက်ပါ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အရေးကိစ္စတွေ မစဉ်းစားပါနဲ့။



နည်းလမ်း (၅၂)

နက်ဖြန်ဆိုတာမရှိဘူး

သင်တန်းတွေ၊ အင်တာဗျူးတွေ၊ သုတေသနလုပ်ငန်းတွေ ကွန်ရက်ဈေးကွက်နယ်ပယ်မှာ ၁၀-နှစ်ကျော် လုပ်လာခဲ့ပြီးတဲ့အခါ စာအုပ်တွေရေးဖြစ်ပါတယ်။ အခုစာအုပ်ဟာလည်း မကြာမီက ခရီးတွေထွက်ခဲ့တဲ့အတွေ့အကြုံတွေ အများကြီးက ပူးပေါင်းပါဝင်ပြီး ရေးဖြစ်တာပါ။ နေ့တိုင်းမနက်လင်း လို့ အိပ်ယာကနိုးတာနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ စာရေးထားတာကို ကြည့်ပါတယ်။ ဆောင်းတွင်းမနက်တွေဆိုရင် တအားချမ်းတဲ့အခါတွေရှိပါတယ်။ ချမ်းလွန်းလို့ စာတွေကို ဝေးကြည့်ရင်း ဘယ်မှာစတင်ရပါမလဲလို့ တွေ့ဝေခဲ့မိတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော့်ကိုကျွန်တော်ပြောတယ်။ "အခုလုပ်ပါ။ နက်ဖြန်ဆိုတာမရှိဘူး" လို့။ အဲဒီနောက် အပူပေးစက်ကိုဖွင့်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့အလုပ်လုပ်တယ်။

မလေးရှားပြန်လာတဲ့အခါ နေပူလွန်းလို့ ဟိုတယ်ကို ကားမောင်းသွားပြီး စာရေးဖို့ လေးကန်နေမိတယ်။ ဒီအခါ ကျွန်တော့်ကိုကျွန်တော်ပြောတယ်။ "အခုလုပ်ပါ။ နက်ဖြန်ဆိုတာမရှိဘူး" လို့။ ပြီးတော့စက်နိုးပြီးကားမောင်းရတယ်။ လမ်းကြောတွေကြပ်နေလည်း မောင်းရတယ်။ နောက်ဆုံး ရီဂျင် ဟိုတယ်ရောက်မှ ဖိမ်ကျကျထိုင်ရတော့တယ်။ အဲဒီမှာ နာရီပေါင်း မရေမတွက်နိုင်အောင် စာရေးတော့တာပါ။

စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဘယ်လိုရအောင်ရေးမလဲ။

တစ်ကြိမ်မှာ တစ်မျက်နှာပဲရေး။ ဒါပေမယ့် စရေးတဲ့နေရာတွေရှိရမယ်။ နို့မဟုတ်ရင် စာအုပ်ဘယ်တော့မှ ထွက်လာမှာမဟုတ်ဘူး။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ သင်ဘယ်လိုငွေရအောင်လုပ်သလဲ။ သင့်ဘဝမှာ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း စတင်တဲ့ နေရာရှိရမယ်။ ဘယ်လောက်ပဲခက်တယ်လို့ထင်ရပါစေ တစ်နေရာမှာတော့ စဖြစ်အောင်စပါ။ "ဘယ်တော့မှ မကျရှုံးတဲ့ အောင်မြင်မှုစနစ်" ဆိုတဲ့ စာအုပ်ရေးသူ "ဒဘယ်လျူကလဲမင်းစတုန်း" ရဲ့ နာမည်ကျော်ကြေးကြော်သံကို



သတိရမိတယ်။ "အခုလုပ်ပါ" တဲ့။

ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ငွေပိုရဖို့ကို သင်အားထုတ်ချင်ရင် နောင်နေ့ မနေပါနဲ့။ အဲဒီအကြောင်းလည်း စဉ်းစားမနေပါနဲ့။ တစ်ယောက်ယောက်နဲ့လည်း ဆွေးနွေးမနေနဲ့တော့။ တုန့်ဆိုင်းရပ်နားမနေပါနဲ့။

ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ နက်ဖြန်ဆိုတာမရှိဘူး။ အခုလုပ်လိုက်ပါ။ သင့်အိမ်မှာရှိနေတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်ပြီးစတင်ပေတော့။ ဒါမှမဟုတ် ကားထဲမှာထည့်ထားတဲ့ပစ္စည်းတွေထုတ်ပါ။ ဖြန့်ဖြူးရေးသမား အသစ်တွေရှာပါ။ စပွန်ဆာလုပ်ပါ။ ချချက်ခြင်းလုပ်ပါ။ ဒီစာအုပ်မှာပါတဲ့ ရှေ့ကရေးပြီး (၅၁)နည်းကို စတင်အသုံးပြုပါ။ ကျွန်တော်သိတယ်။ ခင်ဗျားလုပ်နိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားလုပ်ရမှာ က ချက်ချင်းစတင်ဖို့ပါ။

မှန်ပါတယ်။ သင့်ဘဝမှာ အပြင်မထွက်ချင်တဲ့နေ့တွေရှိမှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် အဲဒီနေ့မှာပဲ သင်အပြင်ထွက်ပြီး အကောင်းဆုံးလုပ်ဖို့လိုတယ်။ သင့်ကိုယ်တွင်းကခံစားချက်တွေကို ကျွန်တော် နားလည်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ၅-ရက်ကစပြီး သင့်ပစ္စည်းတွေမရောင်းရလို့ သင်ခံစားနေရတာသိပါတယ်။ စပွန်ဆာပေးဖို့လည်း တစ်ယောက်မှမရခဲ့တာသိပါတယ်။ တစ်ယောက်မှ အလုပ်မပေးနိုင်သေးလို့ သင်စိတ်ညစ်နေတာကို သိပါတယ်။ သင့်စိတ်ထဲမှာ ဒေါသတွေဆူဝေနေတာလည်း သိပါတယ်။ ကျွန်တော်လည်း အဲဒီလိုဖြစ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးသူအနေနဲ့တော့မဟုတ်ဘူး။ ဟောပြောသူအဖြစ်နဲ့ပါ။ ဟောပြောပွဲ ဖိတ်တဲ့သူ၊ ငှားတဲ့သူတွေကျဲနေတယ်။ ဘဏ်ထဲကပိုက်ဆံကလည်း လျော့လိုက်လာပြီ။ ကျွန်တော် လက်လျှော့အရုံးပေးချင်လာတယ်။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်အရုံးမပေးဘူး။

ကျွန်တော်သည်းခံလိုက်တယ်။ ဇွဲနဲ့တင်းခံထားတယ်။ အဲသလိုခွဲကောင်းလို့ ကျွန်တော်ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့တာပါ။ သင်လည်းကျွန်တော်ဖြစ်ခဲ့ဖူးသလို ဖြစ်နေတာနေမှာပါ။ သည်းခံပြီးဇွဲနဲ့တင်းထားပါ။ နားမှဖြစ်မယ်ဆိုရင် နားပါ။ ဒါပေမယ့် လက်မလျှော့နဲ့။ အရုံးမပေးနဲ့။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း သင့်ကိုသင်ပြောပါ။ "ဒီနေ့ ငါငွေရမယ့်နေ့ပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဒီနေ့ဟာ ငါ့နေ့မို့ပဲ" လို့။ သင့်အိပ်မက်တွေကို ရွှေဆိုင်းမပစ်ပါနဲ့။ သင့်အမြင်တွေမမှန်ဝါးစေနဲ့။

၁၂

မပျောက်စေနဲ့။ အရေးအကြီးဆုံးက မျှော်လင့်ချက်ကို အလျော့မပေးလိုက်ပါနဲ့။
အခုပဲလုပ်ပါ။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်မှာ ငွေပိုရဖို့ဆိုတာ ဘာမှမဟုတ်ပါဘူး ချက်ချင်း
စတင်ဖို့ပါပဲ။ ကွန်ရက်မှာ သင်အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါစေလို့ ဆန္ဒပြုလိုက်ပါတယ်။

ရွှေကျမေနှင်း
၁၈-၉-၂၀၀၈

