

၂၄နှစ်

မှာ

အောင်မြင်သူ

John Lee



တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့

Great by

24

www.burmeseclassic.com

တူဒေးစာအုပ်တိုက်
 ပထမအကြိမ်
 ၂၀၁၀ ခုနှစ်၊ မတ်လ
 အုပ်စု (၅၀၀)
 တန်ဖိုး (၁,၅၀၀) ကျပ်
 မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း
 စောရန်နိုင်

ထုတ်ဝေသူ

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အမှတ် ၆-၂၊ အဏ္ဏဝါလမ်းသွယ်(၂)၊ ညောင်တန်းအိမ်ရာ၊

ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ

တူဒေးပုံနှိပ်တိုက်

အမှတ် ၁၁၁၂၊ ၆၃ ရပ်ကွက်၊

ရွှေတောင်ကြားလမ်းသွယ်၊ တောင်ဒဂုံ

စာမူခွင့်ပြုချက် - ၄၀၁၁၆၄၀၉၀၉

မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက် - ၄၀၀၁၅၉၀၂၀၀

ဖြန့်ချိရေး

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

စာမူ မှုပိုင်ခွင့် - တူဒေးစာအုပ်တိုက်



စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ် (၆၅)

၂၄ နှစ်မှာ အောင်မြင်သူ

John Lee

တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့

၉၂၀

တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့
 ၂၄ နှစ်မှာ အောင်မြင်သူ John Lee / တူဒေးအယ်ဒီတာ
 အဖွဲ့။ — ရန်ကုန်၊ တူဒေးစာပေ၊ ၂၀၁၀။
 ၁၅၅ စာ၊ ၁၈ စင်တီမီတာ။ — (စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ် -၆၅)
 ၁။ ၂၄ နှစ်မှာအောင်မြင်သူ John Lee

GREAT BY 24

BY JOHN LEE

ဒို့တာဝန်အရေးသုံးပါး

- * ပြည်ထောင်စုမပြိုကွဲရေး
- * တိုင်းရင်းသားစည်းလုံးညီညွတ်မှုမပြိုကွဲရေး
- * အချစ်အမြာအာဏာတည်တံ့ခိုင်မြဲရေး

ဒို့ဘဇရာ
ဒို့အဇရာ
ဒို့အဇရာ

ပြည်သူ့သဘောထား

- * ပြည်ပအားကိုးမုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ်သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

နိုင်ငံရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်ရေး ရပ်ရွာအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် တရားဥပဒေစိုးမိုးရေး။
- * အမျိုးသားပြန်လည်စည်းလုံးညီညွတ်ရေး။
- * ခိုင်မာသည့်ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေသစ်ဖြစ်ပေါ်လာရေး။
- * ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေသစ်နှင့်အညီခေတ်မီ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ်တစ်ရပ် တည်ဆောက်ရေး။

စီးပွားရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * စိုက်ပျိုးရေးကို အခြေခံ၍ အခြားစီးပွားရေးလက်ရာများကိုလည်း ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး။
- * ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ပုံပြင်စွာ ဖြစ်ပေါ်လာရေး။
- * ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အတတ်ပညာနှင့် အရင်းအနှီးများ စိတ်ဝင်စား၍ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး။
- * နိုင်ငံတော်စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဖန်တီးနိုင်မှုစွမ်းအားသည် နိုင်ငံတော်နှင့်တိုင်းရင်းသား ပြည်သူတို့၏ လက်ဝယ်တွင်ရှိရေး။

လူမှုရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * တစ်မျိုးသားလုံး၏ စိတ်ဓာတ်နှင့် အကျင့်တရားပြုမိမိများရေး။
- * အမျိုးဂုဏ် ဓာတ်ဂုဏ်မြင့်မားရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ အမျိုးသားရေးလက်ရာများ မပျောက်ဖျက်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး။
- * မျိုးချစ်စိတ်ဓာတ်ရှင်သန်ထက်မြက်ရေး။
- * တစ်မျိုးသားလုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ပညာရည်မြင့်မားရေး။

မာတိကာ

ထုတ်ဝေသူအမှာ

မိတ်ဆက်

အခန်း (၁)

စာမေးပွဲတွေချည်းသက်သက် မဟုတ်၊
သင့်လျော်မည့်အလုပ်ကိုလည်း ရှာ ... ၀

အခန်း (၂)

ဘဝမှာ စိတ်ကူးကောင်းအောင်
အသက်ရှူပါ ... ၁၆

အခန်း (၃)

အခုရုန်းကန်ကြိုးစားပါ။ နောက်တော့
ကြီးပွားတိုးတက်အောင် လုပ်ပါ ... ၂၅

အခန်း (၄)

နာမည်ရအောင်လုပ်ပါ ... ၃၄

အခန်း (၅)

ဈေးနေရာ (Marketplace) နဲ့
ဈေးကွက်ဟင်လင်းပြင် (Marketspace) ... ၄၀

အခန်း (၆)

စိတ်ကူးရည်မှန်းချက်ထားပါ ... ၄၈

အခန်း (၇)

လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အုပ်စုဖွဲ့ခြင်း ... ၅၆



အခန်း (၈)

တစိုက်မတ်မတ် မာရသွန်
တာဝေးပြေးခြင်း . . . ၆၂

အခန်း (၉)

ရှေ့ဆက်သွားဖို့ တွန်းအားပေးလှုံ့ဆော်တဲ့
အလုပ်မျိုးလုပ်ပါ . . . ၇၄

အခန်း (၁၀)

ခင်မင်ရင်းနှီးမှုဟာ ဘာကြောင့် ပင်မ
မဏ္ဍိုင်ကျသလဲ . . . ၈၈

အခန်း (၁၁)

ဈေးကွက်ပေါက်အောင် လုပ်နည်းတွေ
အမြဲ သိထားရမယ် . . . ၉၅

အခန်း (၁၂)

လှည့်လည်ငွေရင်းကို အမိအရ ယူထားပါ . . . ၁၀၄

အခန်း (၁၃)

အာလာပသလ္လာပရဲ့ သိမ်မွေ့တဲ့အနုပညာ . . . ၁၁၀

အခန်း (၁၄)

နယ်နိမိတ်တွေ ကျော်ပြီးသွားပါ။
ကြယ်တွေဆီသို့ . . . ၁၂၀

အခန်း (၁၅)

အပြည့်အဝထိန်းချုပ်ပါ။ အရှိန်မြှင့်ပါ။
ထူးခြားအောင် ယခုလုပ်ပါ . . . ၁၂၈

အခန်း (၁၆)

ဘဝရဲ့တစ်နေ့တာ . . . ၁၃၉

(က)

ထုတ်ဝေသူအမှာ

တကယ်တော့ 'အောင်မြင်မှု' ဟူသည် မိမိအိတ်ကပ်ထဲကို ဆိုက်ဆိုက်မြိုက်မြိုက်ရောက်ရှိလာမည့် အရာမဟုတ်ပါ။ 'အောင်မြင်မှု' သည် ဝေးကွာလွန်းသော အရပ်တွင်ရှိနေသည်လည်း မဟုတ် . . . ။ လှမ်း၍ မမီသော အမြင့်ဆုံးတစ်နေရာတွင် ရောက်နေသည်လည်း မဟုတ် . . . ။ မိမိမြင်တတ်လျှင်၊ မိမိ အမိအရ ဖမ်းဆုပ်နိုင်လျှင် လက်တစ်ကမ်းအကွာတွင် ရှိနေတတ်သည့် အရာမျိုးဟု ဆိုချင်ပါသည်။ သို့သော် မြင်တတ် ကြည့်တတ်ဖို့၊ လက်ထဲရောက်အောင် ဖမ်းဆုပ်ရဲဖို့အတွက် ကတော့ မိမိထံတွင် အရည်အချင်းများ ပြည့်မီနေရပါမည်။

ထိုကဲ့သို့သော အရည်အချင်းမျိုး ရှိသူဟု ပြောနိုင်လောက်သည့် မလေးရှားနိုင်ငံသား John Lee သည် အသက်ပင် ငယ်ရွယ်သော်လည်း အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းကို ထူထောင်ရပ်တည်နိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။ ယခု တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့ ဘာသာပြန်ဆိုထားသည့် John



(ခ)

Lee ၏ *Great by 24* စာအုပ်တွင် လုပ်ငန်းရေးရာနှင့် ပတ်သက်သည့် နည်းပရိယာယ်များ၊ အတွေးအခေါ် အမြော်အမြင်များ၊ ဖြတ်သန်းခဲ့ရသည့် အတွေ့အကြုံများ ကို မျှဝေထားကြောင်း တွေ့ရပါသည်။ ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ် နှင့် အောင်မြင်မှု လမ်းကြောင်းပေါ် ရောက်ရှိလိုသည့် လူငယ်များ အားကျအတုယူစေလိုသော ဆန္ဒဖြင့် စီစဉ် ထုတ်ဝေလိုက်ပါသည်။

ဤစာအုပ် ဘာသာပြန်ဆိုရာတွင် ကူညီ ဖတ်ရှု တည်းဖြတ်ပေးသော ဒေါက်တာခင်စန်းရီ၊ ဒုတိယ ပါမောက္ခချုပ်၊ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် ကိုလည်း ကျေးဇူးအထူးတင်ပါသည်။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်



(ဂ)

မိတ်ဆက်

မလေးရှားနိုင်ငံသား John Lee ဟာ အသက် ၂၀ ကျော် အရွယ်မှာ အလုပ်အကိုင်စီးပွားရေး အောင်မြင်နေသူ ဖြစ်ပါတယ်။ John Lee ဟာ မလေးရှားနိုင်ငံမှာ အထင် ကရကြီးတစ်ခုဖြစ်လာတဲ့ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်း Epsilon Translation Company ကို တည်ထောင်သူဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်တုန်းမှာ တက္ကသိုလ်အဆောင်က သူ့ရဲ့အခန်း လေးမှာ မလေးရှားငွေ ရင်းဂစ် ၂၀ နဲ့ သူ့ရဲ့ဘာသာ ပြန်လုပ်ငန်းကို စတင်ခဲ့ပြီး ကျောင်းသူ ကျောင်းသားတွေ နဲ့ ဆရာတွေအတွက် ဘာသာပြန်အလုပ် လက်ခံလုပ်ကိုင် ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒါကတော့ လွန်ခဲ့တဲ့လေးနှစ်ကျော်ကာလ က ကိစ္စဖြစ်ပြီး လက်ရှိမှာတော့ သူ့ရဲ့ရုံးခန်းကို ကွာလာ လမ်ပူရဲ့အချက်အချာကျတဲ့နေရာမှာ ဖွင့်လှစ်နိုင်ပြီ ဖြစ်ပါ တယ်။ John Lee နဲ့ သူ့ရဲ့ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းအကြောင်း ဆောင်းပါးကို ၂၀၀၄ ခုနှစ်က ပြည်တွင်းအင်္ဂလိပ် သဘင်း စာမှာ သတင်းစာမျက်နှာပြည့် ဖော်ပြတာ အပါအဝင် လေးကြိမ်ရေးသားဖော်ပြခံရပါတယ်။

(ဃ)

John Lee ရဲ့ ရုံးချုပ်ဟာ မလေးရှားနိုင်ငံ ဆရာဝန် ပြည်နယ်၊ မြို့တော် ကုချင်းမှာရှိပြီး ရုံးခွဲနှစ်ခုကိုတော့ ဂျပန်နိုင်ငံ အိုဆာကာနဲ့ နာဂါဆာကီမှာ ဖွင့်ထားပါတယ်။ John Lee ကိုယ်တိုင် စာလုံးရေ ၁၅ သန်းကို မလေးဘာသာကနေ တခြားဘာသာတွေကို ပြန်ဆိုခဲ့ပြီး အလုပ်အပ်သူတွေကတော့ နိုင်ငံပေါင်း ၄၀ ကျော်မှာ ရှိပါတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘာသာပြန်အလုပ်တွေထဲမှာ ကော်စတာရီကာက ဂိမ်းတွေ၊ နော်ဝေက ကျောင်းသင်ခန်းစာတွေ၊ သီရိလင်္ကာက ကျောင်းဝင်ခွင့်လျှောက်လွှာတွေအပြင် အင်္ဂလိပ်တစ်ဦးက ထိုင်းအမျိုးသမီးကိုပေးတဲ့ ရည်းစားစာတွေ၊ အင်္ဂလိပ်နဲ့ ဆားပီးယားမိတ်ဆွေကြား ဆက်သွယ်တဲ့စာတွေ ပါဝင်ပါတယ်။ စကားပြန်လုပ်ငန်းကို လေဆိပ်တွေနဲ့ ဥရောပမှာရှိတဲ့ နာမည်ကြီးအဖွဲ့အစည်းတွေအတွက် လုပ်ပေးရပြီး အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသအတွက် နှစ်ရှည်လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ စီစဉ်နေပါတယ်။ မလေးရှားနိုင်ငံဖောက်သည်တွေထဲမှာတော့ ဘဏ်လုပ်ငန်းတွေ၊ အလှကုန်လုပ်ငန်းတွေ၊ ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ဖို့အတွက် John Lee ဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက နေရာအတော်များများ၊ ဥရောပမှာ ဇာတိကန်မြို့အပါအဝင် ရောမ၊ ဘာစီလိုနာ၊ ဖလော်ရီဒါနဲ့ ဝါရှင်တန်မြို့တွေ၊ ဩစတြေးလျနဲ့ ဂျပန်မှာရှိတဲ့ မြို့တွေကို ခြေဆန့်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ရေးသားနေချိန်

(င)

အတွင်းမှာတော့ လန်ဒန်၊ ရှန်ဟိုင်း၊ ပါး၊ ဂျီနီဗာ၊ ဆိုးလ်နဲ့ ဩစတြေးလျက အစည်းအဝေးတွေ၊ အပြည်ပြည် ဆိုင်ရာ ကွန်ဖရင့်တွေအတွက် ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းတွေ လုပ်ပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အချိန်ရတဲ့အခါ John Lee ကိုယ်တိုင် မလေးရှားအထက်တန်းကျောင်းသားတွေကို သမိုင်း သင်ပေးပါတယ်။ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတွေကို သင်္ချာဘာသာ သင်ပေးပါတယ်။ စာသင်တဲ့အလုပ်နဲ့ ပညာဖြန့်ဝေရတဲ့ အလုပ်တွေဟာ သူ့အတွက် အမှန်တကယ် စိတ်ဝင်စားစရာတွေပါပဲ။

သူဟာ ဒီအခြေအနေရောက်ဖို့ အခက်အခဲတော်တော်များများကို ကျော်ဖြတ်ခဲ့ရတာပါ။ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းတွေရဲ့ ဝေဖန်မှုတွေ၊ အလုပ်အကိုင် အဆင်မပြေမှုတွေ၊ ငွေကြေးအဆင်မပြေမှုနဲ့ ဘဏ်ချေးငွေရဖို့ လုံးဝန်းရတဲ့အချိန်တွေ၊ ကြေးဆပ်ဖို့ကိစ္စတွေ အမျိုးမျိုးကြုံခဲ့ရပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် သူကတော့ ရှေ့ဆက်သွားဖို့ ဆန္ဒနဲ့ အကောင်းဆုံး ဖြစ်လာမယ်ဆိုတဲ့ ခိုင်မာတဲ့ ယုံကြည်မှု ရှိပါတယ်။

John Lee ဟာ ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ *Great By 24* ဆိုတဲ့စာအုပ်ကို ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့ပါတယ်။ ဒီစာအုပ်မှာတော့ အသက် ၂၅ နှစ် မတိုင်ခင် အောင်မြင်ကြီးပွားလိုတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူတို့အတွက် ကိုယ်တွေ့မဟာဘူဟာတွေ ရေးသားဖော်ပြထားပါတယ်။ မလေးရှားနိုင်ငံရဲ့ နံပါတ်တစ် ငွေကြေးနှင့်ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာရေးသားသူနဲ့

(စ)

ဟောပြောသူ Azizi Ali က “John Lee ဟာ ဒီစာအုပ်ကို လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ် ၂၀ လောက်က ရေးခဲ့ဖူးကောင်းပါတယ်။ ဒါဆို ကျွန်တော်ရဲ့ အချိန်နဲ့အင်အားတွေ တော်တော်လေးသက်သာသွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ထက်အရေးကြီးတာကတော့ ဒီထက် ငွေများများကို မြန်မြန်ရှာနိုင်ခဲ့မှာပဲ” လို့ ဆိုပါတယ်။

သူ့စာအုပ်ဟာ မလေးရှားစာပေ ငွေရှာနည်း မဟာဗျူဟာကဏ္ဍမှာ အရောင်းရဆုံးစာရင်းဝင်ပါတယ်။ သူ့စာအုပ်မှာ အသက်ငယ်တာဟာ ငွေရှာဖို့အတွက် အဟန့်အတားမဟုတ်ဘူး ဆိုတာကို ထောက်ပြထားပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ဟာ သူ့အကြောင်းကို ရေးထားပေမယ့် စာဖတ်သူကိုယ်တိုင် စတင်လုပ်ဆောင်ဖို့ တိုက်တွန်းထားတာပါ။ အထူးသဖြင့် လူငယ်တွေအဖို့ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်ကို ဘယ်အချိန်မှာ လုပ်ရမလဲ စဉ်းစားတဲ့အခါ အသက် ၂၅ နှစ် မတိုင်ခင် လုပ်ရင် မကောင်းဘူးလား။ မလေးရှားငွေရင်းဂစ် ၂၀ နဲ့ လုပ်ငန်းစပြီး လေးနှစ်အတွင်း နိုင်ငံတကာမှာ Epsilon Translation ကို ကြော်ငြာနိုင်တဲ့အထိ ဖြစ်လာအောင် John Lee ဟာ သူ့ရဲ့ ယုံကြည်မှု၊ စိတ်ဓာတ်၊ ဇွဲလုံ့လအပြင် လုပ်နည်းကိုင်နည်းတွေကို သူ့စာအုပ်ထဲမှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။

သူက သောက်စရာတစ်ခုခုကိုယူ ထိုင်၊ ပြီး သူ့စာအုပ်ကို ဖတ်ပါတဲ့။

အခန်း (၁)

စာမေးပွဲတွေချည်း သက်သက် မဟုတ်၊
သင့်လျော်မည့် အလုပ်ကိုလည်း ရှာ

မည်သည်က လုပ်ရန် သင့်လျော်ကိုက်ညီမည်ကို ရှာဖွေရန်နှင့် ထိုအရာကို လုပ်ခွင့်သာမည့် အခွင့်အလမ်းအား ဖမ်းဆုပ်ရန်တို့သည် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုအတွက်သော့ချက်ဖြစ်သည်။

John Dewey

အမေရိကန်အတွေးအခေါ်ပညာရှင်

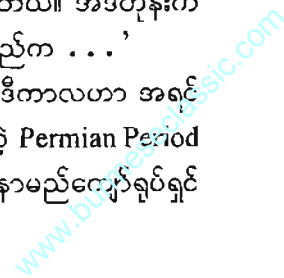
ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ တစ်ခုခုမှာတော့ တော်ကြသူတွေချည်းပဲ လို့ ယုံကြည်တယ်။ တကယ်ပါ။ အဓိကအချက်က ဘယ်ကိစ္စမှာတော်တယ် ဆိုတာကို သိအောင် လုပ်၊ အဲဒီအချက်အချင်းကို အသုံးပြု ပိုတော်လာအောင် လုပ်၊ နောက် အဲဒါနဲ့ ငွေရှာပေးတော့။ လူတိုင်းမှာ ကိုယ်ပိုင်စွမ်းရည် ကိုယ်စီရှိကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ မေးစရာ ရှိတာက ခင်ဗျားဟာ ကိုယ့်စွမ်းရည်ကို ကိုယ်တိုင်သိရဲ့လား၊ အဲဒီစွမ်းရည်ကို အမြင့်ဆုံး ဘယ်လောက်အသုံးပြုဖူးသလဲ ဆိုတာပါပဲ။

ကျွန်တော်ဟာ အင်ဂျင်နီယာသင်တန်းနဲ့ ပတ်သက်ရင် မလေးရှားနိုင်ငံမှာ ဦးဆောင်တက္ကသိုလ် လို့ ဆိုကြတဲ့ Universiti Teknologi Malaysia မှာ ပညာသင်ခွင့်ရခဲ့တယ်။ လေးနှစ်တာလေ့လာခဲ့ရတဲ့ သင်ခန်းစာအများစုနဲ့ အတွေးအခေါ်တွေဟာ ဒီနေ့ 'ကျွန်တော်' ဆိုတဲ့ပုံရိပ်ကို ဖြစ်စေမယ့် နောက်ခံခြယ်သမှုတွေပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဖြစ်ရပ်လေး နှစ်ခုဟာ သင်တန်းခရီးဆုံးကို ပြောင်းလဲစေသလို ကျွန်တော့်ကိုလည်း ဦးဆောင်စွန့်စားသမားအဖြစ် ကွဲပြားပြား ရပ်တည်စေခဲ့တယ်။ ဒီဖြစ်ရပ်လေး နှစ်ခုစလုံးဟာ ခက်ခဲလှတဲ့ဘာသာရပ်တွေရဲ့ အမြင့်ဆုံး ရမှတ်တွေနဲ့ မသက်ဆိုင်သလို စာမေးပွဲတွေနဲ့လည်း မဆက်နွှယ်ပါဘူး။ ကျွန်တော် ပါဝင်ခဲ့တာက ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ယှဉ်ပြိုင်မှု နှစ်ခုတည်းရယ်ပါ။

စာသင်နှစ် တတိယနှစ်ရဲ့ ပထမပိုင်း ဆယ်မစ်

စတာအစမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက တက္ကသိုလ် တစ်ခုလုံးနဲ့ဆိုင်တဲ့ အင်ဂျင်နီယာပညာဆိုင်ရာ ဉာဏ်စမ်းပဟေဠိပွဲမှာ ကျွန်တော်ဝင်ပြိုင်ဖို့ ဆွယ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်လည်း ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ကြိုတင် ပြင်ဆင်မှု နုတ္တိနဲ့ အနိုင်ရဖို့မဟုတ်ဘဲ ဝင်ပြိုင်ဖြစ်ရော။ ဒီပွဲကို စီစဉ်သူ ကျေနပ်အောင်ပဲ ဆိုပါတော့။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော်တို့ အဖွဲ့ နောက်ဆုံးအဆင့်အထိ ရောက်ခဲ့တယ်။ မေးခွန်းတွေက လျှပ်စစ်၊ ဓာတု၊ မြို့ပြနဲ့ စီးပွားရေး၊ စာရင်းအင်း၊ ဘူမိဗေဒနဲ့ အထွေထွေဗဟုသုတ အပါအဝင် အင်ဂျင်နီယာ နယ်ပယ်အသီးသီးနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ မေးခွန်းတွေပါ။ အားလုံးဟာ သိပ်ကို စိတ်လှုပ်ရှားစရာ ကောင်းတယ်။ နောက်ဆုံး အဆုံးအဖြတ်ပေးမယ့် မေးခွန်းကို ဖြေကြရတော့မယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ကျွန်တော့်အဖွဲ့ ချန်ပီယံဖြစ်ဖို့ လက်တစ်ကမ်းအလိုပေါ့။ အဲဒီအဆုံးအဖြတ်ပေးမယ့် နောက်ဆုံးမေးခွန်းကို ဖြေသူက ကျွန်တော်။ မေးခွန်းက 'လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်သန်းပေါင်း ၂၂၅ နှစ်တုန်းက ကမ္ဘာပေါ်မှာ တိုက်ကြီးတစ်တိုက်ပဲ ရှိခဲ့တယ်။ အဲဒီတိုက်ကြီးတစ်ဖြည်းဖြည်း ကွဲထွက်လာရာက ဒီနေ့ ကျွန်တော်တို့ နေထိုင်နေတဲ့ ကမ္ဘာကြီးပုံစံ ဖြစ်လာတယ်။ အဲဒီတုန်းက တစ်ခုတည်းသော တိုက်ကြီးရဲ့ အမည်က . . .'

အဖြေက Pangaea ပါ။ အဲဒီကာလဟာ အရင်က Triassic Period လို့ အသိများတဲ့ Permian Period ဖြစ်ပါတယ်။ Jurassic Park ဆိုတဲ့ နာမည်ကျော်ရုပ်ရှင်



ကားက Jurassic ဆိုတဲ့ စကားလုံးဟာ Triassic အပြီး Period ရဲ့ နာမည်ပါပဲ။

ထားပါတော့။ ပြောလက်စကို ဆက်ရရင် အဲဒီ တုန်းက ရခဲတဲ့ဆုငွေထဲက ကျွန်တော်ရခဲ့တာက မလေးရှားငွေ ရင်းဂစ် ၇၀ တည်းရယ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် ပျော်နေခဲ့တာက တစ်နေ့လုံးလုံး။ နောက်ပြီး ကျွန်တော် သဘောပေါက်ခဲ့တာ ရှိသေးတယ်။ အဲဒါက ကိုယ့်မှာရှိ ပြီးသားဗဟုသုတဆိုတာ ဘယ်တော့မှ အချည်းနှီး မဖြစ်ဘူး ဆိုတာပဲ။ နဲ့နဲ့စပ်စပ် ဖတ်ရှုလေ့လာခဲ့တာဟာ ကျွန်တော့်အသင်းကို အောင်မြင်မှုရစေခဲ့တယ်ဆိုတာ အထင်းသား။

ကျယ်ပြန့်စွာအသိအမြင်ဟာ ဒုက္ခအိုး ဘယ်တော့မှ မဟုတ်ဘူး။ ရာသက်ပန် အဖိုးတန်ရွှေအိုးပဲ။

ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် ကျွန်တော်က စာအုပ်တွေ အမြောက်အမြားဖတ်ခဲ့တဲ့အပြင် အင်တာနက်မှာလည်း တော်တော်များများကို မွှေနှောက်နေခဲ့တာ။ ကျွန်တော့်မှာ ရှိနေတဲ့ နယ်ပယ်စုံကအချက်အလက် ပိုပိုလျှံလျှံတွေဟာ ဘာသာပြန် လုပ်ငန်းအတွက် တစ်စတစ်စ သားရွှေအိုးထမ်း ဖြစ်စေခဲ့တယ်။

နှစ်ပတ်-သုံးပတ် ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာ လုပ်ငန်းစီမံချက် (Business Plan) ပြင်ပွဲတစ်ခု ကျွန်တော် ဝင်ပြိုင်ခဲ့ပြန်တယ်။ ပြိုင်ပွဲနာမည်ကိုက ကျွန်တော့်ကို သူမတူအောင် စိတ်ဝင်စားစေခဲ့တာပါ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို အစ

ကနေ အကောင်အထည်ဖော်တာ၊ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်တာ၊ စီမံခန့်ခွဲတာနဲ့ စာရင်းအင်းဆိုင်ရာအထိကို အကျဉ်းချုပ် ရေးရတာပါ။ ရိုးရိုးသားသားပြောရရင် အနိုင်ရတဲ့အဖွဲ့အတွက် ရင်းဂစ်တစ်သောင်းဆိုလို့ ဆုကြေးကိုမျှော်ပြီး ပြိုင်ခဲ့တာ။ အဖွဲ့ဝင်က ငါးယောက်ဆိုတော့ ကျွန်တော့်အဖွဲ့အနိုင်ရရင် ကျွန်တော် နှစ်ထောင်ရမယ်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်တုန်းက ဆိုတော့ အဲဒီလောက်ငွေက သုံးမကုန်သလောက်ကို များတာကိုး။

အဲဒီအချိန် တက္ကသိုလ်ရဲ့ ညတွေ၊ နေ့တွေကို ပြိုင်ပွဲမှာ အနိုင်ရဖို့ ဆိုတဲ့ တစ်ခုတည်းသောကိစ္စကြီးမှာပဲ အကြီးအကျယ် လုံ့လစိုက်ထုတ် သုံးခဲ့ပါတယ်။ လက်ရှိ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေရဲ့ အောင်မြင်မှုအကြောင်းတွေ၊ ငွေကြေးကို စွန့်စားရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြသူတွေရဲ့ အရေးပါတဲ့ အခန်းကဏ္ဍတွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ပတ်သက်တာတွေကို အင်တာနက်ထဲမှာ အမြောက်အမြား မွှေနှောက်ရှာဖွေ ဖတ်ရှုခဲ့ပါတယ်။ နောက် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်တဲ့ နည်းဗျူဟာတွေ၊ ဈေးကွက်ဖန်တီးတာနဲ့ လူ့အရင်းအမြစ် စီမံခန့်ခွဲမှုအကြောင်းတွေကို စာအုပ်စာတမ်းတွေမှာ ရှာဖွေမှတ်သားရပါတယ်။ Cash Flow တို့၊ P&L တို့၊ Balance Sheet တို့လို အရိုးဆုံးနဲ့ အရေးအကြီးဆုံးကိစ္စတွေကိုလည်း ပြန်နွှေးရပါတယ်။ တွေ့နေကျ အင်ဂျင်နီယာသုံး ဆားကစ်တွေ၊ ထရန်စမစ်တာတွေနဲ့ အင်ဂျင်နီယာကဲ့ ကမ္ဘာတစ်ခုပါပဲ။ စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ တစ်လလောက်အကြာမှာ ကျွန်တော်တို့
ရဲ့ Business Plan ကို တင်ခဲ့ပါတယ်။ ကြိုးမဲ့အင်တာနက်
ဆက်သွယ်မှုတွေအတွက် one stop solution ဖြစ်ဖို့ ဆိုတဲ့
အိုင်ဒီယာပါ။ မလေးရှားမှာရှိတဲ့ ကြိုးမဲ့အင်တာနက်၊ ဒါမှ
မဟုတ် Wi-Fi Provider တွေ အားလုံးကို ချိတ်ဆက်မယ့်
Hub တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အဖွဲ့ဟာ နောက်
ဆုံးအဆင့် ပြိုင်ရမယ့် ဆန်ခါတင်စာရင်းမှာ ပါလာပါ
တယ်။ အဲဒီအဆင့်မှာ ဒီလုပ်ငန်းဟာ အောင်မြင်နိုင်ခြေ
ရှိတဲ့၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသင့်တဲ့လုပ်ငန်း ဆိုတာကို ဒိုင်အဖွဲ့
ရှေ့မှာ တင်ပြ ရတာပါ။

ဒီတစ်ပွဲမှာလည်း ကျွန်တော်တို့ နိုင်ခဲ့ပါတယ်။
ဆုကြေးထဲက ရင်းဂစ် ငါးထောင်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ တစ်ဖွဲ့
လုံး ဟောင်ကောင်ကို ခရီးထွက်ခဲ့တယ်။ အဲဒီပြိုင်ပွဲမှာ
တာဝန်ယူခဲ့တဲ့ အကဲဖြတ်ဒိုင်တွေနဲ့ ပါမောက္ခတွေက
Multi- media University Melaka ရဲ့ ၂၀၀၄ ခုနှစ်၊
ဇန်နဝါရီလမှာ စီစဉ်ကျင်းပမယ့် နိုင်ငံတော်အဆင့် Business
Plan ပြိုင်ပွဲမှာ ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ကို တိုက်တွန်း
ခဲ့တယ်။

အဲဒီပြိုင်ပွဲကျင်းပတဲ့အချိန်မှာ ဘာသာပြန်ဆိုမှု
ဝန်ဆောင်မှုနယ်ပယ်ထဲ ကျွန်တော် ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်
ခဲ့တာ ခြောက်လရှိနေခဲ့ပြီ။ ဒီလုပ်ငန်းအတွက် Niche
Market ကို ကျွန်တော်တွေ့ခဲ့တဲ့အချိန်ထက် တစ်နှစ်စော
ပြီး ဇွန်လကတည်းက လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

သူငယ်ချင်းတစ်ဦးအတွက် ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ကို ကျွန်
တော် ဘာသာပြန်ပေးခဲ့ရာက ဒီအလုပ်မှာ ကျွန်တော်
ကျွမ်းတယ်ဆိုတာကို သတိပြုမိခဲ့တာပါ။ ကျောင်းတုန်းက
ဆိုရင် မလေးဘာသာမှာ ကျွန်တော် တော်တော်ထူးချွန်
တယ်။ ဂန္ထဝင် လို့ ဆိုရလောက်တဲ့ စာစီစာကုံးတွေ ကျွန်
တော်ရေးခဲ့တယ်။ ပြိုင်ဘက်ကင်းပဲ။ ကျွန်တော်က
ဘာသာစကားကို နှစ်သက်တယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့စွမ်းရည်
က SPM စာမေးပွဲကို အထောက်အကူပေးခဲ့တယ်။ အဲဒီ
ပီဇာရီစီစွမ်းအားကို ကျွန်တော် သုံးနှစ်တာ မေ့လျော့မိ
ခဲ့ပြီး တက္ကသိုလ်ကျမှ ပြန်သတိပြုမိခဲ့တာ။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာ
တော့ ကျွန်တော့် ပါရမီစွမ်းကို အသုံးချရမယ်။ လူတိုင်း
ဟာ တစ်စုံတစ်ခုမှာတော့ တော်ကြစမြဲပါ။ ကျွန်တော်
တော်တာက ဘာသာစကား။ ဒီစွမ်းရည်ကို အသုံးပြုပြီး
ငွေရှာဖို့၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖန်တီးဖို့ ကျွန်တော်
ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။

လုပ်ငန်းစတော့လည်း တခြားလုပ်ငန်းအများစု
လိုပဲ ခပ်ဖြည်းဖြည်းစခဲ့တာပါ။ လက်ကမ်းကြော်ငြာတွေ
ဖြန့်၊ တက္ကသိုလ်ထဲက ကြော်ငြာသင်ပုန်းမှာ ကြော်ငြာတွေ
ကပ်ပေါ့။ ကျွန်တော့်ကြိုးစားမှုအတွက် ဦးဆုံးတုံ့ပြန်မှုကို
သီတင်းပတ် နှစ်ပတ်အကြာမှာ ရရှိခဲ့တယ်။ ပညာရေး
ဆိုင်ရာသီအိုရီတွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေကို
ဘာသာပြန်ပေးဖို့ပေါ့။ ရမှာက ရင်းဂစ် နှစ်ရာ။ ဒုတိယ
မြောက် အလုပ်အပ်သူ၊ တတိယမြောက် အလုပ်အပ်သူ

တွေ့ ရလာခဲ့တယ်။ နောက် . . . ကျွန်တော် မရေတွက်နိုင်တော့ဘူး။ အလုပ်အပ်တဲ့သူတွေ နေ့စဉ်ရှိလာတယ်။ သူတို့တွေ များလာလေ ကျွန်တော်လည်း ဝင်ငွေတိုးလာလေပေါ့။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်၊ ခရစ္စမတ်အားလပ်ရက်မှာ ကျွန်တော့်အမေနဲ့ ကျွန်တော့် ညီအစ်ကိုတွေကို ငွေလုံလုံ လောက်လောက် ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။ ဂုဏ်ယူဖွယ်ကာလ တစ်ခုပါပဲ။ ကျွန်တော့်ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်စလုံးက ကူချင်း (Kuching) မြို့ကလွဲပြီး ဘယ်မှ ခရီးမသွားဖူးကြဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီလို သွားနိုင်ဖို့ဆိုရင် နှစ်အတန်ကြာငွေစုရမှာမို့ပါ။ ဆယ်ရက်ကြာ ခရီးစဉ်မှာ Genting အပါအဝင် ကွာလာလမ်ပူမြို့က စိတ်ဝင်စားစရာ နေရာအားလုံးကို သူတို့သွားခဲ့ကြတယ်။ မလက္ကာ ရေလက်ကြားကိုလည်း ကျွန်တော်တို့ သွားခဲ့တယ်။ ဒီခရီးစဉ်ဟာ သူတို့အတွက် မျက်စိပွင့်စေတဲ့၊ သိပ်စိတ်လှုပ်ရှားစေတဲ့ ခရီးစဉ် ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်စတစ်စကြီးပြင်းလာတဲ့ကလေးတစ်ယောက် အနေနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ကျောက်ဖြစ်ရုပ်ကြွင်း ပညာရှင်၊ ဒါမှမဟုတ်ရင်လည်း အာကာသယာဉ်မှူး ဖြစ်ချင်ခဲ့တယ်။ နောက်တော့ သံစုံတီးဝိုင်းခေါင်းဆောင်၊ လေယာဉ်မှူး၊ ဆရာဝန် . . . ကျွန်တော်က ဒိုင်နိုဆောတွေ၊ ဂြိုဟ်တွေ၊ ကြယ်တာရာတွေ၊ လေယာဉ်ပျံတွေနဲ့ ဆေးဝါး အကြောင်းတွေ ရေးထားတဲ့စာအုပ်တွေ အများကြီး ဖတ်ခဲ့တယ်။ Sarawak Symphony Orchestra မှာလည်း ပါဝင်ခဲ့



တယ်။ နောက်ဆုံး ကျွန်တော် လေယာဉ်မှူး လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အင်ဂျင်နီယာအတတ်ပညာကို လိုက်စားခဲ့တယ်။ အဲဒီလမ်းမှာ သုံးနှစ်တာ လျှောက်ခဲ့အပြီးမှာ အင်ဂျင်နီယာပညာရပ်ဆိုတာ လားလားမှ ကျွန်တော့်အရာမဟုတ်၊ ဘာသာစကားကသာ 'ကျွန်တော့်အရာ' ဆိုတာ ကျွန်တော် သဘောပေါက်ခဲ့တယ်။

ဘဝဆိုတာဟာ ဆန်းသစ်ရှာဖွေတွေ့ရှိမှုတွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေတဲ့ ခရီးရှည်တစ်ခုပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဝီလ်ပါရမီ၊ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ စွမ်းရည်တွေကို စောစောတွေ့ရှိလေ၊ အဲဒီအရာတွေကို အောင်မြင်မှုအဖြစ် မြန်မြန် ပြောင်းလဲပစ်နိုင်လေပဲ။ ကျွန်တော့်အကြောင်းရေးထားတဲ့ ဆောင်းပါးတွေထဲက ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်မှာ ဖော်ပြထားတာကို ပြန်ရေးပြပါမယ်။

‘သံစုံတီးဝိုင်းအဖွဲ့ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်၊ လေယာဉ်မှူးတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ စိတ်ကူးအိပ်မက်ခဲ့သူ၊ တက္ကသိုလ်မှာ ကွန်ပျူတာနဲ့ လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာ ဘာသာရပ်ကို လိုက်စားခဲ့သူ၊ ဂီတဘက်မှာ အလွန်ထူးချွန်တဲ့ ကျောင်းသား John ဟာ ကျောင်းမပြီးခင်မှာ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲ ဘာသာဗေဒစွမ်းရည်နဲ့ ဘယ်လိုများ ရောက်သွားခဲ့ပါလိမ့်’ တဲ့။

ဒါဆို အင်ဂျင်နီယာအတတ်ပညာအခြေခံဟာ အချိန်နဲ့ငွေကို အလဟဿဖြစ်စေခဲ့သလား။ အချည်းနှီးဖြစ်စေခဲ့တာတော့ လုံးဝမဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော် ပိုင်

ဆိုင်ခဲတဲ့ အဲဒီဗဟုသုတပညာရပ်ဟာ အင်ဂျင်နီယာ အတတ်ပညာဆိုင်ရာ လက်စွဲစာစောင်တွေကို ဘာသာပြန်ဆိုရာမှာ ခိုင်မာတဲ့ အခြေခံအုတ်မြစ်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အခုချိန်မှာ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ အင်ဂျင်နီယာ အတတ်ပညာကတော့ အချိန်ပြည့် ကျွန်တော့်ကိုယ်တွင်းမှာ တစ်သားတည်းပါပဲ။

YTL Corporation Berhad က Tan Sri Datuk Francis Yeah ဆိုသူ ပြောတဲ့စကားကို အမှတ်ရမိတယ်။

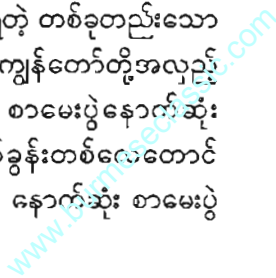
ခင်ဗျားဟာ လူတစ်ယောက်ယောက်ကို အင်ဂျင်နီယာပညာ မတတ်အောင် ဟန့်တားနိုင်ပေမယ့် လူတစ်ယောက်ယောက်ဆီက (ရိုနှင့်ပြီးသား) အင်ဂျင်နီယာပညာကိုတော့ ဖျက်ဆီးပစ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းကို ဝိသေသီစိတ်ရယ်၊ တက္ကသိုလ်ကလေးကျင့်ပေးခဲ့တဲ့ စနစ်တကျ လုပ်ဆောင်မှုရယ်တို့နဲ့ အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်တယ်လို့ ယူဆလက်ခံတာ ကြိုက်တယ်။

နောက် ကျွန်တော် သဘောပေါက်လာတာတစ်ခုက ဘာသာပြန်တဲ့အလုပ်ကရတဲ့ ကြိုးကြားကြိုးကြား ဝင်ငွေဟာ စီးပွားလုပ်ငန်းတစ်ခုအဖြစ် သေသေချာချာ လုပ်မယ်ဆိုရင် ပုံမှန်ဝင်ငွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ် ဆိုတာပါပဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိမ်းသွင်းပြီး မသွားဖူးခဲ့တဲ့လမ်းကို ကျွန်တော် လျှောက်ခဲ့ပါပြီ။ ကြောက်ခဲ့သလား မေးရင် ကြောက်ခဲ့ပါတယ်လို့ပဲ ဖြေရမှာပါ။ စိတ်လည်း လှုပ်ရှား

စိုးရွံ့ခဲ့ပေမယ့် အဲဒီစိုးရွံ့မှုတွေကို ယုံကြည်မှုနဲ့ကျော်လွှားခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် တက်တက်ကြွကြွနေခဲ့တယ်။ ရှေ့ရေးမျှော်မှန်းချက်တွေကို ချမှတ်ခဲ့တယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီအလုပ်မှာ စိတ်ရောကိုယ်ပါ အားစိုက်နှစ်မြှုပ်လုပ်ခဲ့တယ်။ တက်တက်ကြွကြွဖြစ်အောင် ဘယ်လိုနေရမယ်ဆိုတာကို ဒီစာအုပ်မှာ အခန်းတစ်ခုအနေနဲ့ ရှင်းလင်းဖော်ပြထားပါတယ်။ ရှေ့ရေးမျှော်မှန်းချက် အရေးပါပုံကိုလည်း နောက်ထပ် အခန်းတစ်ခုအနေနဲ့ ဖော်ပြထားပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ Business Plan ပြိုင်ပွဲက ရလာတဲ့ အတွေ့အကြုံဗဟုသုတအားလုံးနီးပါးကို လက်တွေ့အသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။ ပြိုင်ပွဲတုန်းက သိခဲ့တဲ့ ပါမောက္ခတွေဟာ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့ဖို့ အဆက်အသွယ်တွေ ဖြစ်လာပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တာတွေကို ပိုပြီးလေ့လာခဲ့သလို ဆက်သွယ်မှုကွန်ရက်တွေကိုလည်း ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ကို တစ်ချက်တည်းနဲ့ ချန်ပီယံဖြစ်စေခဲ့တဲ့ Melaka ပြိုင်ပွဲအကြောင်းကို ပြန်ပြောရရင် အဲဒီပွဲမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ခိုင်မာတဲ့အစီအစဉ်နဲ့ အသိအမှတ်ပြုဖွယ်ရာ ပြောဆိုတင်ပြမှုရှိတဲ့ တစ်ခုတည်းသော အဖွဲ့အဖြစ် ထင်ပေါ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အလှည့်ရောက်ဖို့ စောင့်နေကြတုန်းမှာ စာမေးပွဲနောက်ဆုံး မေးခွန်းလွှာတွေအကြောင်း တစ်ခွန်းတစ်လေတောင် မပြောဖြစ်ကြပါဘူး။ အဲဒီအချိန်က နောက်ဆုံး စာမေးပွဲ



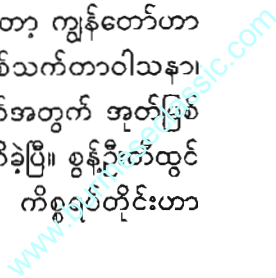
ဖြေချိန်ပါ။ ပြိုင်ပွဲက စာမေးပွဲရက်တွေထဲမှာ။ ကျွန်တော်တို့ သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဝတ်ဆင်ပြီး အေးအေးဆေးဆေး၊ တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်၊ ယုံကြည်မှုရှိရှိ နေခဲ့ပါတယ်။ အကဲဖြတ်ခိုင်းတွေက မလေးရှားမှာရှိတဲ့ ငွေကြေးစွန့်စား ရင်းနှံမြုပ်နှံတဲ့လုပ်ငန်းအုပ်စုတွေထဲက ဦးဆောင်အရာရှိတွေပါ။ နောင်တစ်ချိန်မှာ ကျွန်တော်လုပ်ငန်းအတွက် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုရှာဖွေ အစပျိုးနိုင်ခဲ့တဲ့ ပြိုင်ပွဲလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီနေ့မနက်မှာ ကျွန်တော်တို့ Melaka ကို သွားခဲ့တယ်။ ပြိုင်ပွဲဝင်ခဲ့တယ်။ နေ့လယ်မှာ ဆုရခဲ့တယ်။ Skudai ကို ဆုကြေးငွေ ရင်းဂစ်ငါးထောင်နဲ့အတူ ညရွှစ်နာရီမှာ ပြန်ရောက်ခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်တို့အားလုံး ကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်ခဲ့ပြီ။ နောက်တစ်နေ့ စာမေးပွဲဖြေဖို့အတွက် စာပြန်နွေးဖို့လည်း ကျွန်တော်တို့ အချိန်ရနေသေးတယ်။

ကဲ . . . တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားဘဝဆိုတာ ဘာသာရပ်တွေကို ကျက်မှတ်ဖို့နဲ့ စာမေးပွဲဖြေဖို့တင် မဟုတ်ဘူး။ စာကျက်ဖို့နဲ့ စာမေးပွဲဖြေဖို့ဆိုတဲ့ ခံယူချက် ရှိနေရင် အဲဒီခံယူချက်က လွတ်မြောက်ဖို့လိုတယ်။ အမြန်အလွတ် ရုန်းတော့။ ထိပ်ဆုံးအဆင့် Grade တွေ ဆိုတာဟာ နောင်လာမယ့်ကမ္ဘာကြီးမှာ ကျင်လည်နိုင်ဖို့ သေချာတဲ့အာမခံချက်တစ်ခု မဟုတ်ဘူး။ သူငယ်ချင်းတော်တော်များများက ကျွန်တော်တို့ Business Plan ပြိုင်ပွဲမှာ ဝင်ပြိုင်တာဟာ အချိန်ဖြုန်းတာ လို့ ပြောခဲ့ကြတယ်။ ကျွန်တော်

တို့ဟာ အင်ဂျင်နီယာတွေဖြစ်ဖို့ လေ့ကျင့်ထားကြတာ ဖြစ်လို့ ပြိုင်ပွဲမှာ အနိုင်ရမှာ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ ဒီအယူအဆဟာ ဘယ်လောက်များ မှားလို့က်သလဲ။ ဒီဂရီတွေ၊ ဘွဲ့တွေဆိုတဲ့ ဘောင်ထဲမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကန့်သတ်ထားလိုက်တာဟာ မှန်ကန်တဲ့ အယူအဆတစ်ခု မဟုတ်ဘူး။ နောက်ဆုံး ကျွန်တော်တို့ အနိုင်ရခဲ့တယ်လေ။ နောက်ဆုံးစာမေးပွဲရက်အတွင်းမှာ ဒီလိုပြိုင်ပွဲမျိုး ဝင်ပြိုင်တာဟာ ကိုယ့်ပညာရေး ကိုယ်သတ်တာ လို့ ပြောခဲ့သူတွေဟာ မှားတယ်လို့ ကျွန်တော် သုံးသပ်တယ်။ အဲဒီစာမေးပွဲမှာ ကျွန်တော်တို့တစ်ဖွဲ့လုံး ဘယ်မေးခွန်းလွှာမှာမှ 'မထိ' ခဲ့ကြဘူး။ ဘာသာရပ်တိုင်းမှာတော့ 'A' မရဘူးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ A ရဖို့က တကယ်ရော အရေးကြီးရဲ့လား။

နောက်ဆုံး ကျွန်တော်က ကျွန်တော်အဖွဲ့နဲ့အတူ ဟောင်ကောင် လိုက်မသွားနိုင်ခဲ့ဘူး။ ကွာလာလမ်ပူမှာ အရေးကြီးတဲ့ လုပ်ငန်းအစည်းအဝေးတစ်ခု ရှိနေလို့ပါ။ အဲဒီအချိန်က ၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ။ နိုင်ငံတော်အဆင့် ပြိုင်ပွဲ မတိုင်ခင်မှာကို ကျွန်တော်ရဲ့ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းကနေ တစ်လရင်းဂစ် ပျမ်းမျှ သုံးထောင်လောက် ဝင်နေပြီ။ Melaka မှာ အနိုင်ရပြီးချိန်မှာတော့ ကျွန်တော်ဟာ ဒီ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းကို ဘဝတစ်သက်တာဝါသနာ၊ အလုပ်အကိုင်နဲ့ ခိုင်မာတဲ့ အနာဂတ်အတွက် အုတ်မြစ်တစ်ခုအဖြစ် လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာ သိခဲ့ပြီ။ စွန့်ခွာထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာစေမယ့် ကိစ္စရပ်တိုင်းဟာ



ကျွန်တော့်ကို စိတ်လှုပ်ရှားစေခဲ့တယ်။ တွန်းအားပေးခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး ကျွန်တော် နောက်ကြောင်းပြန်မလှည့်တော့ဘူး။ ၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလမှာ ကုမ္ပဏီကို တရားဝင်ဖွဲ့စည်းခဲ့တယ်။ မေလရောက်တော့ ကျွန်တော့်ဝင်ငွေဟာ နှစ်ဆတိုးနေပြီ။ ဇူလိုင်လမှာတော့ ကျွန်တော့်ဝင်ငွေဟာ သောင်းဂဏန်းဖြစ်လာတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ ဖုန်းပြောရတာ လက်မလည်ဘူး။ အလားအလာရှိတဲ့ အလုပ်အပ်သူတွေကို မနားတမ်း ခရီးသွားပြီး တွေ့ရတယ်။

ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကို အပြည့်အဝအာရုံစူးစိုက်နိုင်ဖို့အတွက် ပညာရေးကို တစ်လဆိုင်းခဲ့တယ်။ ကဲ ချစ်စွာသောစာဖတ်သူတို့ . . . ခုပြောနေတာတွေဟာ စာမေးပွဲတွေ၊ အပျံစား Grade တွေ အကြောင်းချည်းမဟုတ်ဘူးနော်။ ကျောင်းတွေ၊ တက္ကသိုလ်တွေ၊ အလုပ်ခွင်တွေဟာ ဆန်းသစ်ရှာဖွေမှုအတွက် နေရာတွေပါပဲ။ အဲဒီနေရာတွေဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဆန်းစစ်ရှာဖွေနိုင်မယ့်၊ ကိုယ့်ရဲ့ သူမတူတဲ့အရည်အချင်းကို ခွဲခြားသိမြင်နိုင်မယ့်၊ အခွင့်အလမ်းတွေ တွေ့ရှိနိုင်မယ့်နေရာတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

McDonald's Corporation ကို တည်ထောင်ခဲ့သူ Ray Kroc ဆိုသူပုဂ္ဂိုလ်က ပုံမှန် ကျောင်းပညာရေးဟာ အရေးပါတဲ့ အားသာချက်တစ်ခု ဖြစ်ပေမယ့် အောင်မြင်မှုအတွက် အာမခံချက်တစ်ခု မဟုတ်သလို အဲဒါ (ပုံမှန် ကျောင်းပညာရေး) ကင်း

မဲ့မှုကလည်း နာလန်မထူနိုင်တော့တဲ့ အားနည်းချက်တစ်ခု မဟုတ်ပါဘူးလို့ ဆိုခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လုပ်ငန်း၊ အလုပ်အကိုင်ဟာ တက္ကသိုလ်မှာ လေ့လာဆည်းပူးခဲ့တာတွေ၊ ဘွဲ့ဒီဂရီတွေနဲ့ ဆက်နွှယ်ရမယ် ဆိုတဲ့ စံအယူအဆကနေ ကင်းကွာရပါမယ်။ Jeff Bezos ဆိုသူကို ကြည့်ပါ။ အွန်လိုင်းကနေ စာအုပ်တွေရောင်းနိုင်တဲ့အခွင့်အလမ်းကို သူ တွေ့မြင်ခဲ့တယ်။ ဒီတော့ Amazon.com ကို သူ တည်ထောင်ခဲ့တယ်။ သူ ကျောင်းသင်ပညာရပ်က ကွန်ပျူတာသိပုံနဲ့ လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာပါ။ စီးပွားရေးမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီကိစ္စက သူ့ကို မဟန့်တားနိုင်ခဲ့ဘူး။ သူ အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ သမိုင်းမှတ်တိုင် ထူခဲ့တယ်။ တခြားလမ်းကြောင်းတစ်ခု လျှောက်လှမ်းမှာကို အဲဒီအယူအဆကြောင့် မရပ်ဝန်းပါစေနဲ့။

ကဲ . . . ကိုယ့် ကျွမ်းကျင်မှုတွေ၊ ဝီလီရမီတွေ၊ စွမ်းရည်ထူးတွေကို စဉ်းစားဖို့အတွက် ခဏအချိန်ယူပါ။ ကိုယ့်ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို ကိုယ့်အတွက် ဘယ်လိုအသုံးချရမယ်ဆိုတာကို သိချင်ရင် ဒီစာကို ဆက်ဖတ်ပါ။ ပြီးကိုယ့်စွမ်းရည်ထူးကို ဘယ်လိုရှာဖွေရမလဲဆိုတာ စူးစမ်းပါ။ ကိုယ့်စွမ်းရည်ထူးကို တိုးတက်လာအောင် ပြုလုပ်ပါ။

အခန်း (၂)

ဘဝမှာ စိတ်ကူးကောင်းရအောင်
အသက်ရှူပါ

အကြီးမားဆုံး သည်းထိတ်စွန့်စားမှုသည် ဘဝကို မိမိ
စိတ်ကူးအိပ်မက်များအတိုင်း နေထိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။

Oprah Winfrey
ရုပ်သံဆွေးနွေးပွဲဦးဆောင်သူ

အီတလီနိုင်ငံ၊ ဗင်းနစ်မြို့မှာ 'သက်ပြင်းချ
တံတား' ဟာ နာမည်ကြီးပါတယ်။ တူးမြောင်းပေါ်က
တံတားရဲ့ တစ်ဖက်မှာ တရားရုံးရှိပြီး ထူးထူးဆန်းဆန်း
အံ့ဩစရာအဖြစ် တစ်ဖက်မှာ အကျဉ်းထောင်ရှိနေပါ
တယ်။ ထောင်ထဲမှာ အချိန်ကာလတစ်ခုနေဖို့ အပြစ်ဗေး
ခံရတဲ့ တရားခံတွေဟာ ဒီတံတားကိုဖြတ်သွားရပါတယ်။
ဒီတံတားကို ဖြတ်သွားတဲ့အချိန်မှာ သက်ပြင်းတွေချပြီး
နောင်တ ရနေကြမှာပါ။

ဒီဥပမာအတိုင်း တစ်ဖက်မှာ ကမ္ဘာမြေကြီးရှိပြီး
တစ်ဖက်မှာ ကောင်းကင်ဘုံရှိတယ် လို့ ယူဆကြည့်နိုင်ပါ
တယ်။ ကမ္ဘာမြေကြီးနဲ့ ကောင်းကင်ဘုံကြားတံတားကို
ဖြတ်သွားကြရင် သက်ပြင်းချမိကြမှာပါပဲ။ စိတ်ကူး
ကောင်း ရှာမတွေ့ဘဲ လောကကြီးကို အဆိုးမြင်တဲ့ဘဝနဲ့ပဲ
ပြီးဆုံးပြီရယ်လို့ သက်ပြင်းချမှာလား၊ ဒါမှမဟုတ် တတ်နိုင်
သမျှ အကောင်းဆုံးကြိုးစားပြီး ဘဝကိုပြည့်ပြည့်ဝဝ နေခဲ့
တဲ့အတွက် ပြုံးမိမှာလား။ ပြုံးမိတဲ့ဘဝကို လူတိုင်းလိုချင်
ကြမယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် ယုံကြည်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလို
ပြုံးနိုင်ဖို့အတွက် ဘဝမှာ ကျွန်တော်တို့လုပ်ရမယ့်အလုပ်
တွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်အကြိုက်ဆုံးရုပ်ရှင်
တွေထဲက တစ်ခုဖြစ်တဲ့ *Tuck Everlasting* ရုပ်ရှင်ထဲက
စကားတစ်ခုကို ညွှန်းချင်ပါတယ်။ 'သေမှာကို မကြောက်
ပါနဲ့။ ဒါပေမဲ့ မနေလိုက်ရတဲ့ ဘဝကိုပဲ ကြောက်ပါ' တဲ့။
ဘယ်လိုစိတ်ကူးအကြံဉာဏ်ပဲရရ လက်မလွတ်

ပါနဲ့။ ဒီအကြံကြောင့် ညအိပ်မပျော်ဘဲ စိတ်လှုပ်ရှားနေရင် မြန်မြန်အကောင်အထည်ဖော်လိုက်ပါ။ အောင်မြင်မှုကို ဦးတည်နေပါတယ်။ အကြံအစည်စိတ်ကူးတစ်ခု ရှိနေရင် ကျွန်တော် ညအိပ်မပျော်ပါဘူး။ စိတ်ကူးထဲမှာ ဒီအကြံကို ချဲ့ထွင်ပြီး အလားအလာကိုတွက်ဆကြည့်နေမိပါတယ်။ ယုံကြည်မှုတွေ အထွတ်အထိပ်ရောက်လာပြီး နောက်တစ်နေ့မှာ ဒီအကြံကို လက်တွေ့လုပ်ချင်တော့တာပဲ။ လွန်ခဲ့တဲ့ လေးနှစ်တာကာလပတ်လုံး ကျွန်တော် နေ့စဉ် အကြံဉာဏ်သစ်တွေ ထုတ်ပါတယ်။ အကောင်အထည်ဖော်ပါတယ်။ စနေ၊ တနင်္ဂနွေမှာတောင် မနားပါဘူး။ သူငယ်ချင်းတွေက ကျွန်တော့်ကို 'အလုပ်ကိုစွဲလမ်းလွန်းသူ' လို့ ကင်ပွန်းတပ်ကြတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက်ကတော့ ပူပင်သောကတွေပါပဲ။ ပူပင်သောကမှာ ကောင်းတာလည်း ရှိပါတယ်။ ပြန်လည်ဆန်းသစ်မှု ပြင်သစ်စာရေးဆရာ Montaigne ရဲ့ အဆိုအရ 'ပူပင်သောကဟာ ရူးသွပ်မှုနဲ့ ထူးချွန်မှုကနေ ပေါက်ဖွားလာတာ' တဲ့။

အရင်နှစ်က ဩစတြီးယားနိုင်ငံ၊ Salzburg မြို့ကို သွားလည်ဖို့ အခွင့်အရေးရပါတယ်။ အဲဒီမှာ နာမည်ကြီး အနုပညာရှင် တေးသီကုံးရေးစပ်သူ Wolfgang Amadeus Mozart ရဲ့ နေအိမ်ကိုလည်း ရောက်ခဲ့ပါသေးတယ်။ တည်းခိုတဲ့ဟိုတယ်ကထွက်မယ်အလုပ်မှာ မန်ဒရင်းသံဝဲဝဲနဲ့ တရုတ်လူမျိုးတစ်ဦးက ဟိုတယ်မန်နေဂျာကို လျှပ်စစ်မီးခလုတ်ခုံ (Socket) နဲ့ တော်မယ်ပုံစံရှိတဲ့

ပြောင်းတပ်လို့ရတဲ့ မီးခေါင်း (Converter) တောင်းတာ ဘာသာစကား အခက်အခဲ ဖြစ်နေပါတယ်။ ဩစတြီးယားမှာ ဂျာမန်လိုမတတ်ရင် အင်္ဂလိပ်လိုပဲပြောလို့ ရပါတယ်။ ကျွန်တော်လည်း မနေနိုင်ဘဲ ဝင်ပါဖြေရှင်းပေးရပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့လိပ်စာကတ်ပြားထားခဲ့တဲ့အတွက် ဟိုတယ်က ကျွန်တော့်ကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားနဲ့ တရုတ်၊ ဂျပန်နဲ့ ဘူလ်ဂေးရီးယား ဘာသာစကားတွေကြားပေါင်းကူးဖို့ ဆက်သွယ်လာမှာပါ။ အခွင့်အလမ်း ရှာဖွေဖို့နဲ့ ရအောင်လုပ်ဖို့က စိတ်ဝင်စားစရာ အလွန်ကောင်းတဲ့ နေရာတွေမှာ ရှိနေပါတယ်။

ကျေးလက်သီချင်းဆိုတဲ့ Carrie Underwood ကိုလည်း ဥပမာထားကြည့်နိုင်ပါတယ်။ Oklahoma ပြည်နယ်မှာ ရှိတဲ့ သူ နေတဲ့မြို့ Checotah ကို American Idol အဖြစ် ရောက်လာတဲ့အချိန်မှာ သူဟာ ငယ်ငယ်လေးပဲ ရှိပါသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရတဲ့အခွင့်အလမ်းကို မလွတ်တမ်း ဆုပ်ထားနိုင်တဲ့အတွက် သူ့ကို ဘယ်ခေါ်သွားကြသလဲ ကြည့်ပါ။ ဟောလီဝုဒ်နဲ့ တခြားနေရာတွေအထိ ရောက်အောင် ခေါ်သွားပြီး ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားစရာတွေ တစ်ပုံကြီး လေးပါတယ်။ ဒီကိစ္စအားလုံးဟာ သူ အသက် ၂၄ နှစ်သမီး မတိုင်ခင်မှာ ဖြစ်ခဲ့တာပါ။ အရေးအကြီးဆုံးကတော့ ကိုယ့်ရှေ့ရောက်လာတဲ့အခွင့်အရေးကို ခံစားသိနေဖို့နဲ့ ခြေတစ်လှမ်းတက်၊ မလွတ်တမ်းအရယူဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ လေးနှစ်က ကျွန်တော်စိတ်ကူးကောင်း တစ်ခု ရပါတယ်။ ဒီ စိတ်ကူးအကြံဉာဏ်ကို စီးပွားဖြစ်လုပ် ဖို့လည်း စဉ်းစားပါတယ်။ ကျွန်တော် နောက်တစ်နေ့မှာပဲ အလုပ်စပါတယ်။ ငွေမရှိဘူး၊ အရင်းအနှီးမရှိဘူးဆိုတာ ကောင်းတဲ့ဆင်ခြေ မဟုတ်ပါဘူး။ လက်ကမ်းစာရွက်တွေ ကိုယ်တိုင်လုပ်ပြီး ကိုယ်တိုင်ဝေပါတယ်။ ဘာသာပြန်ကိစ္စ အားလုံးကို ကိုယ်တိုင်လုပ်ပြီး ကိုယ်တိုင် တစ်လုံးမကျန် စစ်ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်ကျောင်းဆောင်က ကျွန်တော့် အခန်းထဲမှာ စားပွဲတင်ကွန်ပျူတာလေးတစ်လုံးနဲ့ အလုပ် လုပ်ပါတယ်။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ သယ်သွားလို့ရတဲ့ Laptop ကွန်ပျူတာလေး ဖြစ်လာတဲ့အတွက် အလုပ်နဲ့ရုံးကို ကျွန် တော်နဲ့အတူ ကိုယ်နဲ့မကွာ တစ်ပါတည်း သွားလေရာ ယူသွားနိုင်ပါတယ်။ ငွေ လုံလုံလောက်လောက်စုပြီး Website အတွက် ပေးပါတယ်။ အဲဒီနောက် ကျွန်တော့်အ တွက် Marketing မဟာဗျူဟာ စဆွဲပါတယ်။

တကယ့်ရုံးခန်းတစ်ခုရဖို့ ကျွန်တော် အမြဲစိတ် ကူးယဉ်အိပ်မက် မက်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ကြော်ငြာ တွေကို သတင်းစာမှာထည့်ရရင် ဘယ်လောက်ကောင်း မလဲ ဆိုတာ တမ်းတခဲ့မိပါတယ်။ အိပ်မက်တွေ ဆက်မက် ပြီး ဒီအိပ်မက်တွေ အကောင်အထည်ပေါ်လာဖို့ ကျွန် တော် ကြိုးစားခဲ့တာပါ။ အခု ကျွန်တော့်မှာ ကိုယ်ပိုင် ရုံးခန်းနဲ့ပါ။ ကျွန်တော့် အကြောင်းကို တစ်နိုင်ငံလုံးဖြန့်တဲ့ သတင်းစာမှာ သတင်းအဖြစ် ဖော်ပြတာ ခြောက်ကြိမ်

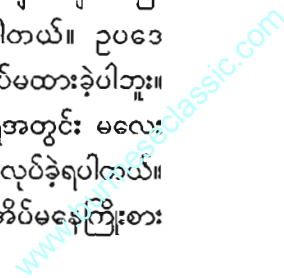
ရှိသွားပါပြီ။ နောင်ကျရင် မဂ္ဂဇင်းတွေမှာ စာရေးဖို့ စိတ် ကူးထားပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဘဝကို ကျွန်တော့်ရဲ့ စီးပွားရေးစိတ်ကူး ပေးအပ်ခဲ့ပြီး ကျွန်တော် တိုးတက်လာ ခဲ့တာပါ။ အသက်ငယ်နေတာဟာ ကျွန်တော့်အတွက် အခက်အခဲ မဟုတ်ပါဘူး။ ငယ်ငယ်နဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ အများကြီး စုနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အသက် ၂၄ နှစ်မှာ ကိုယ်ရေး လက်ထောက်တစ်ယောက် ကျွန်တော်ခန့်ထားနိုင်ပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ပန်းခင်းတဲ့လမ်းဆိုတာ အစဉ်အမြဲမရှိပါဘူး။ မြက်တွေဟာလည်း အမြဲမစိမ်းပါဘူး။ ဒုက္ခရောက်တဲ့ အချိန်တွေ ရှိနေဦးမှာ သေချာပါတယ်။ ကောင်းကင်ကြီး မည်းမှောင်ပြီး ဒုက္ခရောက်ခဲ့တဲ့အချိန်တွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။

၁။ လစဉ်ပေးရမယ့်စရိတ်တွေ မပေးနိုင်လို့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ပထမဆုံး မော်တော်ကားလေးကို လက်လွတ်ခဲ့ရပါ တယ်။

၂။ ဘဏ်စည်းကမ်းကို မလိုက်နာတဲ့အတွက် (ပိုထုတ်ငွေ များတဲ့အတွက်) ကိုယ့်ရဲ့ စာရင်းရှင်အပ်ငွေစာရင်း အပိတ်ခံရဖူးပါတယ်။

၃။ ရေကြီးတဲ့အတွက် လုပ်လက်စ ပရောဂျက် ပျက်စီးပြီး ငွေသိန်းပေါင်းများစွာ ဆုံးရှုံးဖူးပါတယ်။ ဥပဒေ ကြောင်းအရ ကာကွယ်မှုလည်း လုပ်မထားခဲ့ပါဘူး။

၄။ အလုပ်စလို့ ဒုတိယလမှာ ခုနစ်နာရီအတွင်း မလေး ရှားငွေ ကိုးရာ ရဖို့ မအိပ်တမ်း အလုပ်လုပ်ခဲ့ရပါကယ်။ တစ်နှစ်အကြာမှာ သုံးလလောက် မအိပ်မနေကြိုးစား



တဲ့အတွက် ပရောဂျက်တစ်ခုကို မလေးရှားငွေ ရှစ်သောင်းနဲ့ပြီးအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ပြီး နာမည်ကောင်းတစ်ခု တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

၅။ အလုပ်နားရက်အစစ် မရှိခဲ့ဖူးပါဘူး။ E-mail စစ်ရတာနဲ့ အလုပ်ကိစ္စဖုန်းပြောရတာနဲ့ ညသန်းခေါင် ဖုန်းလာတာနဲ့ပဲ အပန်းဖြေခရီးအစစ် မထွက်ခဲ့ရပါဘူး။

၆။ ထွက်ငွေဟာ ဝင်ငွေထက် များပါတယ်။ တစ်ခါတလေ လက်ထဲမှာ ငွေနည်းနည်းပဲရှိတဲ့အတွက် အကြွေစေ့တွေ စုပြီး ညနေစာ စားခဲ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော်ရဲ့စိတ်ကူးတွေ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့နဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ ကောင်းတဲ့အချက်တွေလည်း ရှိပါသေးတယ်။

◆ ကိုယ့်ဘဝ ကိုယ် ပိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်အရှိန်နဲ့ကိုယ် သွားလို့ရပါတယ်။ သုံးလပတ်အရောင်းပစ်မှတ် မရလည်း ကျွန်တော့်ကို အလုပ်ထုတ်မယ့်သူ မရှိပါဘူး။ နောက်တစ်ခါ ပိုကောင်းအောင်လုပ်ဖို့ တွန်းအားပဲ ဖြစ်စေပါတယ်။

◆ သွားလိုရာသွားလို့ ရပါတယ်။ အိမ်မှာ မနက်စာ စား၊ နေ့လယ်စာကို ကွာလာလမ်ပူမှာစားပြီး ညမှာ ဝီတဖျော်ဖြေပွဲ ကြည့်လို့ရပါတယ် (လေယာဉ်ကို Business Class မှာ စီးဖို့ကတော့ . . . ဟဲဟဲ)။

◆ ဟိုတယ်အကောင်းစားတွေမှာလည်း တည်းခိုပါတယ်။ အစားကောင်းစားတာ ဝါသနာဖြစ်နေပါပြီ။

◆ ကျွန်တော် စာဖတ်ဝါသနာပါပါတယ်။ ကိုယ့်အကြောင်းကိုယ် ဖတ်ရတာ သည်းထိတ်ရင့်ဖိုစရာပါပဲ။ တီဗီမှာ ကျွန်တော့်ပုံ တွေ့ရဖို့ ရည်ရွယ်ထားပါတယ်။

◆ ကျွန်တော့်ရဲ့ညီလေးတွေကို ကမ္ဘာအနှံ့ လိုက်ပို့ချင်ပါတယ်။ Sarawak မြို့လေးကနေ အဝေးကိုခေါ်သွားဖို့ ကျွန်တော့်မှာ တာဝန်ရှိပါတယ်။ ဒါမှ သူတို့မျက်စိပွင့်နားပွင့် ဖြစ်ကြမှာလေ။

◆ ယောက်ျားတစ်ယောက်ရဲ့တာဝန် သုံးခု ရှိပါတယ်။ ‘အပင်တစ်ပင် စိုက်ပါ။ စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးပါ။ ကလေးတွေ မွေးပါ။’ ရှေ့နှစ်ခုတော့ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတစ်ခုတော့ လုပ်ရဦးမှာပါ (အခုတော့ တစ်ယောက်တည်းပါပဲ)။

◆ ကိုယ့်စရိတ်ကိုယ် ပေးပြီး ဥရောပအနှံ့လည်ချင်ပါတယ်။ အလုပ်ကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အပျော်ပဲဖြစ်ဖြစ်ပါ။

◆ တစ်ရက်တည်းနဲ့ အလုပ်လည်းပြီးရမယ်၊ ရောမမြို့က Glosseum ကိုလည်း ပြီးရမယ်။

◆ ကျွန်တော့်ရဲ့ Laptop ကွန်ပျူတာဟာ မလေးရှားငွေ ၂,၉၀၀ တန်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ထိုင်တဲ့ကုလားထိုင်က ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း သားရေနဲ့လုပ်ထားပြီး မလေးရှားငွေ ၁,၄၀၀ တန်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့အခန်းဝမှာ John Lee, CEO လို့ ရေးထားနိုင်ပါပြီ။

◆ ဂျပန်မှာ ကျည်ဆန်ရထား စီးပါတယ်။ အမေရိကန်မှာ လော့စ်အိန်ဂျလိစ်မြို့ကနေ ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမြို့ကို

Amtrak ရထားစီးပြီး သွားပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ ဒီအကြောင်းတွေရပ်ပါရစေ။ တစ်ခုတော့ ပြောပါရစေ။ ဘဝမှာ စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ ခေါင်းချင်းတည်ပြီး စိတ်ကူးတွေအကောင်အထည်ဖော်ဖို့ စီးပွားရေးကိစ္စတွေနဲ့ လုံးပန်းရတာဟာ တကယ်ပဲ စိတ်လှုပ်ရှားစရာကောင်းပြီး အကျိုးရလဒ်တွေ အများကြီး ရပါတယ်။ နေ့တိုင်းဟာ သည်းထိတ်ရင်ဖိုစွန့်စားမှုပါပဲ။ ဆန္ဒတွေ၊ အိပ်မက်တွေနဲ့ ဘဝမှာ ကျွန်တော် နေ့တိုင်း နေပါတယ်။

အခန်း (၃)

အခု ရုန်းကန်ကြိုးစားပါ။
နောက်တော့ ကြီးပွားတိုးတက်အောင်
လုပ်ပါ

“အသက်ငယ်ငယ်နဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲရောက်နေရင် ရူးနေတဲ့သူတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ အူကြောင်ကြောင် ထူးထူးဆန်းဆန်းလှပဲ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်”

John Lee
Epsilon ဘာသာပြန်လုပ်ငန်း
တည်ထောင်သူ

လုပ်ငန်းတိုင်း စလုပ်တဲ့အချိန်မှာ ခက်ခဲပင်ပန်းပါတယ်။ သာမန် မနက် ၉ နာရီကနေ ညနေ ၅ နာရီထိ လုပ်ရတဲ့အလုပ် မဟုတ်ဘဲ တစ်ချိန်လုံး အလုပ်ထဲမှာပဲ ဖြူပုံနံ့လုံးပန်းရပါတယ်။ ဥပမာတစ်ခုပြရရင်-Nick ဆိုတဲ့ လူငယ်လေးမှာ သူ့များနဲ့မတူတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြံဉာဏ်ရှိပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု မဖြစ်ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ ပြင်းပြတဲ့ဆန္ဒ ရှိနေပါတယ်။ သူ့မှာ ငွေတစ်သန်းလောက် အမွေရထားတာလည်း မရှိ၊ တခြားပိုင်ဆိုင်ပစ္စည်းလည်းမရှိတော့ လုပ်ငန်းအတွက် ဘဏ်မှာငွေချေးဖို့ မဖြစ်နိုင်သလို Credit Card ရဖို့ အခွင့်အလမ်းလည်း မရှိပါဘူး။ Nick မှာ ကိုယ့်တန်ဖိုး ကိုယ် သက်သေပြဖို့ပဲ ရှိပါတယ်။ ရှိတာလေးနဲ့စဖို့ရာ ငွေ အနည်းအကျဉ်းစုဖို့ပဲ ရှိပါတယ်။ ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်အတွင်း Nick ဟာ တော်တော်လေး အလုပ်ရှုပ်နေပါတယ်။ Marketing ကိစ္စ၊ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ဖို့နဲ့ ကြော်ငြာကိစ္စ၊ စာရင်းဇယားကိစ္စတွေနဲ့ပေါ့။ လုပ်ငန်းအပိုင်ခိုင်တဲ့ ဝယ်သူ (Customer) တွေနဲ့ တွေ့ဖို့သွားရ (လေယာဉ်စီးရ) နဲ့ပေါ့။ သဘောတူညီချက်စာချုပ်တွေ လက်မှတ်ရေးထိုးရပါတယ်။ နောက်ထပ် အလုပ်များများဖြစ်အောင်လုပ်ရ၊ ဝယ်သူဖောက်သည်တွေထပ်ရှာရ၊ ငွေတောင်းခံလွှာတွေ ရေးရ၊ စီးပွားရေး ဆက်သွယ်မှုတွေလုပ်ရ၊ ဒီကြားထဲမှာ ပြိုင်ဘက်တွေပေါ် လာမလားလို့ စဉ်းစားရနဲ့ပေါ့။ တော်တော်များတဲ့ အလုပ်တွေပါပဲ။ တကယ်လက်တွေ့မှာ မဖြစ်နိုင်

ဘူးလို့ ထင်ရပါတယ်။
ဒါ လုံးဝမဟုတ်ပါဘူး။ အရာရာတိုင်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ Nick နဲ့ အတူတူပါပဲ။ ကျွန်တော့်မှာ အကြံဉာဏ်ကောင်းရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်စလုပ်ဖို့ စုဆောင်းထားတဲ့ငွေ နည်းနည်းလေးပဲရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် သန္နိဋ္ဌာန်ချလိုက်ပါတယ်။ မလေးရှားရင်းဂစ်ငွေ အနည်းငယ်နဲ့ Marketing အစီအစဉ် စပါတယ်။ A4 (လျှောက်လွှာစာရွက်) အရွက်တစ်ရာနဲ့ အဖြူအမည်း မိတ္တူ ကူးပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့လိပ်စာကတ်ပြားလုပ်ပါတယ်။ ဒါလေးတွေနဲ့ပဲ လွန်ခဲ့တဲ့လေးနှစ်က အလုပ်စခဲ့တာပါ။
အခု ကျွန်တော့်မှာ ၁,၅၀၀ စတုရန်းပေ ရှိတဲ့ ရုံးခန်းနဲ့ အလုပ်လုပ်နေပါပြီ။ ကျွန်တော့်အတွက် အခန်းတစ်ခန်း၊ အစည်းအဝေးလုပ်ဖို့နဲ့ သင်တန်းပေးဖို့ အခန်းတစ်ခန်း၊ သုတေသနလေ့လာမှုတွေလုပ်ဖို့နေရာနဲ့ ဘာသာပြန်သူတွေအလုပ်လုပ်ဖို့အခန်းအပြင် ကျွန်တော့်ရဲ့ ကိုယ်ရေး လက်ထောက်နဲ့ တခြားဝန်ထမ်းတွေအတွက် နေရာတွေ အကျယ်ကြီးကျန်ပါသေးတယ်။ အရမ်းတော်ပြီး အလုပ် အရမ်းကျွမ်းကျင်တဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ဦးက ကျွန်တော့်ရဲ့ နေ့စဉ်အချိန်ဇယား၊ အီးမေးလ်နဲ့ တခြားအလုပ်ကိစ္စအားလုံးကို အမြင့်ဆုံးမြန်နှုန်းနဲ့ လုပ်ပေးပါတယ်။ Marketing Executive က Marketing Plan တွေ၊ Public Relation အလုပ်တွေ၊ မီဒီယာကိစ္စတွေအပြင်

Project Manager ရာထူးပါ ယူပြီး ပြည်တွင်း Projects အားလုံး တာဝန်ယူ ဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။

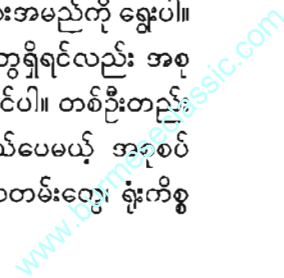
ဘာသာပြန်သူတွေ ထိုင်တဲ့ အခန်းကတော့ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်း လုပ်တဲ့အလုပ်ရုံ ဖြစ်ပါတယ်။ ရုံးမှာ အမြဲတမ်းရှိတဲ့ ဘာသာပြန်သူနှစ်ဦးဟာ ဘာသာပြန်ဖို့ အပ်တဲ့ Project တွေကို နာရီပိုင်းအတွင်းပြီးအောင် လုပ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ နောက်ထပ်နှစ်ဦးကတော့ ခရီးသွားရပါတယ်။ ဒီလေးယောက်ကတော့ မလေးဘာသာပြန်ဆိုခြင်းနဲ့ပဲ ဆိုင်တဲ့သူတွေပါ။ လတ်တလော ကျွန်တော့်မှာ တက္ကသိုလ် ကျောင်းသားနှစ်ဦး လက်တွေ့အလုပ်ခွင် (Internship) ဝင်နေပါတယ်။ သူတို့ဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ဘာသာပြန်အလုပ်နဲ့ ဘာသာစကားတွေကို လက်ထပ်သင်ကြားခွင့်ရကြပါတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ အလုပ်အတွက် အင်အားတောင့်တဲ့ ဝန်ထမ်းအဖွဲ့ (Team) ရှိနေပါပြီ။ လုပ်ငန်းအကြီးကြီး မဟုတ်ပေမယ့် တိုးတက်ကြီးမားအောင်လုပ်လို့ရတဲ့ အခြေအနေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ဒီလိုဖြစ်လာအောင် လုပ်ငန်းစလုပ်တဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်နဲ့ ကျွန်တော် ဆိုသလို ကျွန်တော်တစ်ယောက်တည်းပါ။ ဒါကြောင့် ဘယ်သူမဆို တစ်ယောက်တည်းရှိလည်း လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဦးစားပေးလုပ်ရမယ့် အဓိကအချက် အချို့ သိဖို့နဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ခိုင်မာဖို့ပဲ လိုပါတယ်။

လုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်သူတွေ၊ ပံ့ပိုးသူတွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းပြီးလုပ်တာ အလွန်အဆင်ပြေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်

ယောက်တည်းရှိတဲ့အခါ ဦးဆောင်သူနေရာရော ပံ့ပိုးသူနေရာပါ တစ်ယောက်တည်း (One man show) လုပ်ရပါတယ်။ စက်ရုံအလုပ်ရုံတွေမှာ ရှေ့တန်းထွက်တဲ့သူနဲ့ နောက်ပိုင်းကလုပ်ကိုင်သူဆိုပြီး နှစ်ပိုင်းခွဲထားလေ့ရှိပါတယ်။ ကိုယ်တစ်ယောက်တည်းရှိရင်တော့ ရှေ့ထွက်လည်း ကိုယ်ပါပဲ။ နောက်ကြောင်းကိစ္စအားလုံးလည်း ကိုယ်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းတဖြည်းဖြည်းကြီးလာတဲ့အခါ အလုပ်တာဝန်တွေခွဲပေးဖို့ လူတွေ လိုလာပါတယ်။ အလုပ်အတွက် Team လိုလာပါတယ်။ အစမှာတော့ လူ နည်းနည်းနဲ့စပြီး နောက်ပိုင်း တိုးချဲ့ဖို့ စဉ်းစားပါ။ လုပ်ငန်းအစမှာ ရုန်းကန်အားထုတ်ပြီး နောက်ပိုင်းမှာ တိုးတက်ကြီးပွားလာဖို့ လမ်းစတွေရှာပါ။ လုပ်ငန်းတစ်ခု စလုပ်ဖို့ အချက်ခြောက်ချက် ပေးပါမယ်။

၁။ လုပ်ငန်းမှတ်ပုံတင်ပါ

တစ်ဦးတည်းပိုင်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီပဲဖြစ်ဖြစ် သက်ဆိုင်ရာရုံးသွားပြီး အမြန်ဆုံးမှတ်ပုံတင်ပါ။ လုပ်ငန်းအမည် ရွေးတဲ့အခါ လုပ်ငန်းသဘာဝနဲ့ဆီလျော်ပြီး ဘယ်သူမှ မသုံးသေးတဲ့ ထူးထူးခြားခြားအမည်ကို ရွေးပါ။ အစုစပ်လုပ်မယ့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေရှိရင်လည်း အစုစပ်လုပ်ငန်းအဖြစ် တရားဝင်မှတ်ပုံတင်ပါ။ တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်းအတွက် မှတ်ပုံတင်ရလွယ်ပေမယ့် အခုစပ်လုပ်ငန်းနဲ့ ကုမ္ပဏီအတွက် စာရွက်စာတမ်းတွေ၊ ရုံးကိစ္စ



တွေ ပိုများပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတံဆိပ်တုံး လုပ်ပါ။ အလုပ် ကိစ္စ၊ ဘဏ်ကိစ္စတွေမှာ ကုမ္ပဏီတံဆိပ်၊ ရုံးတံဆိပ် လို အပ်ပါတယ်။

၂။ ဘဏ်စာရင်းဖွင့်ပါ

ဘဏ်မှာ စာရင်းရှင်အပ်ငွေစာရင်း ဖွင့်ထားရင် ကုမ္ပဏီက ချက်လက်မှတ်နဲ့ငွေပေးလို့ ရပါတယ်။ ဘဏ် အများကြီးမှာ စာရင်းဖွင့်ထားလို့ရပေမယ့် နှစ်ခုထက်ပိုပြီး မဖွင့်သင့်ပါဘူး။ ဘဏ်နဲ့ လုပ်ငန်းဆက်စပ်မှုကို လုပ်ငန်း စလုပ်တဲ့နေ့ကတည်းက ရှိဖို့ လိုပါတယ်။ ဘဏ်ကနေတစ် ဆင့် ငွေပေးငွေယူကိစ္စတွေလုပ်ဖို့ထက် ဘဏ်ကောင်း ကောင်းနဲ့ အဆက်အသွယ်ရှိပြီး နောင်မှာ လုပ်ငန်းအ တွက် ချေးငွေ၊ ပိုထုတ်ငွေနဲ့ Credit Card တွေ ရဖို့ လိုပါ တယ်။ ဘဏ်ကို အဆင်ပြေသလို၊ ကြံ့သလိုမရွေးပါနဲ့။ လေ့လာပြီးမှ လုပ်ပါ။ နေ့တိုင်း ဘဏ်နဲ့ဆက်သွယ်ဖို့လိုရင် တော့ အနီးဆုံးဘဏ်မှာ စာရင်းဖွင့်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကိုယ့် လုပ်ငန်းက တစ်ကမ္ဘာလုံးနဲ့အဆက်အသွယ်ရှိရင်တော့ တစ်ကမ္ဘာလုံး ဆက်သွယ်လို့ရတဲ့ဘဏ် လိုပါတယ်။ ဝန် ဆောင်မှုကောင်းတဲ့ ဘဏ်ကို ရွေးချယ်ပါ။ ပိုမြန်တဲ့ဘဏ်နဲ့ ဆက်သွယ်ပါ။ အချိန်ဟာ ရွှေလို တန်ဖိုးရှိတဲ့အတွက် ဘဏ်ကိစ္စနဲ့ပဲ အချိန်ကုန်နေလို့ မဖြစ်ပါဘူး။

၃။ ရုံးခန်းရှာပါ

ကိုယ်နေတဲ့အိမ်၊ ကိုယ်နေတဲ့အခန်းမှာ ရုံးခန်း ဖွင့်လို့ ရပါတယ်။ SOHO-Small Office Home Of- fice လို့ ပြောလေ့ရှိပါတယ်။ အိမ်မှာ ကျွဲရှင်ဖွင့်ကြတာ၊ Kuching (မလေးရှား) မှာ စားသောက်ဆိုင် ဖွင့်ကြတာ အလုပ်တော်တော် ဖြစ်ကြပါတယ်။ ရုံးခန်းသေးပေမယ့် အမြတ်ဝင်ငွေများဖို့ လိုပါတယ်။ ငွေတတ်နိုင်ရင်တော့ ကွာလာလမ်ပူက ရုံးခန်းလိပ်စာနဲ့ အလုပ်လိပ်စာ သုံးလို့ရ အောင်လုပ်ပေးတဲ့ အကျိုး ဆောင်လုပ်ငန်းတွေ ရှိပါတယ်။ လုပ်ငန်းစတင်ချိန်မှာ အချက်အချာကျတဲ့နေရာက ရုံး လိပ်စာ၊ ဖုန်းနဲ့ဖက်စ်ပါတဲ့ Virtual Office ရှိရင် (ကိုယ့် အိမ်လိပ်စာပေးတာနဲ့နှိုင်းစာရင်) ပိုကောင်းပါတယ်။

၂၀၀၄ ခုနှစ်က ကျွန်တော် ဒီအကျိုးဆောင်တွေ ရဲ့ အကူအညီ ယူခဲ့ဖူးပါတယ်။ အလုပ်လည်း ဖြစ်ခဲ့ပါ တယ်။ သူတို့ရဲ့ရုံးခန်းဟာ ပစ္စည်းပြည့်ပြည့်စုံစုံ၊ ဝန်ထမ်း ပြည့်ပြည့်စုံစုံနဲ့ တော်တော်လေးကောင်းပါတယ်။ တစ်လ ကို မလေးရှားရင်းဂစ် ခြောက်ရာပေးရပြီး ကြိုဆိုရေး ဝန်ထမ်းက ကိုယ့်ကို ဖုန်းခေါ်ပေးမယ်။ အစည်းအဝေး ခန်းမသုံးလို့ ရမယ်။ တော်တော်လေးကောင်းပါတယ်။ လအနည်းငယ်ကြာတဲ့အချိန်မှာ Kuching မှာ ကိုယ်ပိုင်ရုံး ခန်းဖွင့်ဖို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။

၄။ နာမည်ရပြီးသားလုပ်ငန်းတွေနဲ့ အလုပ်တွဲလုပ်ပါ

ဒီအချက်ဟာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့အချက်ထဲမှာ ပါပါတယ်။ Bill Gates ဟာ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်အစပိုင်း လောက်မှာ သူ့ရဲ့ Operating System (OS) ကို ဈေးကွက်ထဲရောက်အောင် ပို့ချင်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ OS ဟာ Seattle က လို့ ပြောရင် ဘယ်သူမှမသိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ IBM ကို လူတိုင်းသိပါတယ်။ IBM က ထုတ်လုပ်တဲ့ကွန်ပျူတာနဲ့ တွဲလိုက်ရင် အဆင်ပြေမယ်ဆိုတာ သူ သိတယ်။ ဒါကြောင့် IBM နဲ့ ပေါင်းပြီး MS-DOS နဲ့ Microsoft ကို ဈေးကွက်ချခဲ့တာပါ။ Bill Gates ရဲ့ မဟာဗျူဟာကို လူတိုင်း မှတ်မိကြပါတယ်။ ဈေးကွက်မှာနာမည်ရပြီးသား လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ပူးပေါင်းပြီး အလုပ်စလုပ်ရင် ဈေးကွက်မှာ လူသိအောင်လုပ်ဖို့ လွယ်ပါတယ်။

၅။ ကြော်ငြာပါ

ကြော်ငြာ၊ ကြော်ငြာ၊ ကြော်ငြာဟာ အရေးပါပါတယ်။ ပုံနှိပ်ထားတာနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ လက်ကမ်းစာရွက်နဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ် ကြော်ငြာပါ။ Online မှာလည်း ကြော်ငြာနိုင်ပါတယ်။ မီဒီယာတွေနဲ့ ကာလရှည်သဘောတူညီချက်တွေ လုပ်ထားပါ။ ကျွန်တော်ကတော့ Marketing Mix ကို သေသေချာချာ နားလည်အောင် လုပ်ထားပါတယ်။

၆။ ဟိုတယ်တစ်ခုနဲ့ ချိတ်ထားပါ

လုပ်ငန်းစလုပ်တဲ့အချိန်မှာ အဓိကလိုအပ်ချက်

ပါ။ Customer ၊ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီဧည့်သည်နဲ့ စကားပြောဖို့ ချိန်းတဲ့အခါ ဟိုတယ်မှာရှိတဲ့ ဧည့်ကြိုခန်းမမှာ ချိန်းလို့ ရပါတယ်။ ကော်ဖီ၊ ဒါမှမဟုတ် သောက်စရာ တစ်ခုခု မှာပြီး စကားပြောလို့ရပါတယ်။ စရိတ်နည်းပါတယ်။ ခရီးသွားတဲ့အခါ ဟိုတယ်ကောင်းကောင်းမှာ တည်းခိုပြီး ဧည့်သည်နဲ့ Lobby Lounge မှာ အလုပ်ကိစ္စ ဆွေးနွေးလို့ရပါတယ်။ ခရီးခဏခဏထွက်ရင် သက်သာတဲ့ ဈေးနှုန်းရအောင် ဟိုတယ်နဲ့ညှိနှိုင်းပါတယ်။ အင်တာနက်ကနေ ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်လို့ ရနေပါပြီ။ နိုင်ငံတကာ ကြယ်ငါးပွင့် ဟိုတယ်မှာ စရိတ်သက်သာသာနဲ့ ကျွန်တော်တည်းခိုလို့ ရပါတယ်။ အစားအသောက် အတွက်လည်း လျော့ပေးပါတယ်။

ဒါကြောင့် အချက်ခြောက်ချက်ကို ပြန်ပြောရရင်

- ၁။ လုပ်ငန်းမှတ်ပုံတင်ပါ။
- ၂။ ဘဏ်စာရင်းဖွင့်ပါ။
- ၃။ ရုံးခန်းရှာပါ။
- ၄။ နာမည်ရပြီးသား လုပ်ငန်းတွေနဲ့ အလုပ်တွဲလုပ်ပါ။
- ၅။ ကြော်ငြာပါ။
- ၆။ ဟိုတယ်တစ်ခုနဲ့ချိတ်ဆက်ထားပါ။

လွယ်လွယ်လေးပါ။ အချိန်မဆွဲပါနဲ့တော့။ ကိုယ့်ရဲ့ စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးအစွမ်းအစ ပြလိုက်ကြပါဦး။

အခန်း (၄)

နာမည်ရအောင်လုပ်ပါ

“အတ္တမရှိတဲ့လူတစ်ယောက်ကို ပြပါ။ ဒါဆို ကျွန်တော်က လည်း ဆုံးရှုံးသူတစ်ယောက်ကို ပြပါမယ်”

Donald Trump

နာမည်ကျော်စီးပွားစွမ်းဆောင်ရှင်

လုပ်ငန်းစလုပ်တဲ့ တစ်နှစ်-နှစ်နှစ် အတွင်းမှာ နာမည်ရဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ လူတော်တော်များ များ ထင်သလိုမဟုတ်ဘဲ နာမည်ရအောင်လုပ်ဖို့ အကုန် အကျ သိပ်မများပါဘူး။ ရသမျှငွေတွေကိုလည်း အများ ကြီး သုံးပစ်ဖို့ မလိုပါဘူး။ လုပ်ငန်းနာမည်ရဖို့ အလွယ်ဆုံး နည်းကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် နာမည်ကောင်းရအောင် လုပ်ရမှာပါ။

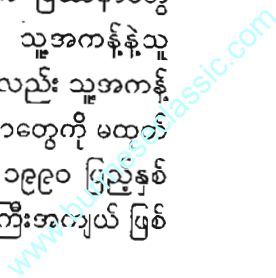
အဝတ်အစား ကောင်းကောင်းမွန်မွန် သပ်သပ် ရပ်ရပ် အမြဲဝတ်ရင် ပြည့်စုံအောင်မြင်တဲ့ပုံရိပ် ရှိပါတယ်။ အများအထင်ကြီးအောင် ဒီဇိုင်းကောင်းဝတ်စုံတွေ ဝယ် ဝတ်ဖို့ မလိုပါဘူး။ သန့်ပြန်ပြီး ခေါက်ရာမရှိအောင်မီးပူ တိုက်ထားတဲ့ ရှပ်အင်္ကျီ၊ ကုတ်အင်္ကျီနဲ့ ပြောင်လက်အောင် တိုက်ထားတဲ့ သားရေရှူးဖိနပ်ဆိုရင် လုံလောက်ပါတယ်။ အရေးအကြီးဆုံးကတော့ ကိုယ်နေဟန်ပုံဖြစ်ပါတယ်။ မိမိ ရဲ့ခန္ဓာ ကိုယ်ကို ဘယ်လိုသယ်ပိုးထားတယ်ဆိုတဲ့ ဟန်ပုံစံ ဟာ အဝတ်အစားထက် ပိုအရေးကြီးပါတယ်။ ယုံကြည်မှု နဲ့စတိုင်လ်ရှိဖို့ လိုပါတယ်။ မျက်နှာလိုအားရပုံစံ မဖြစ် အောင် အပိုတွေ မလုပ်ဖို့လိုပါတယ်။ တည်တည်ကြည် ကြည်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိပြီး ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ် မျက်နှာထားရှိရပါမယ်။ ဒါဆို လူတွေသတိထားမိတတ် ပါတယ်။ MAS Golden Lounge မှာ အမျိုးသမီး ဝန်ကြီး တစ်ယောက်နဲ့ သုံးခါလောက်ဆုံဖူးတာ ကျွန်တော်ကို မှတ် မိနေတယ်။ Le Meridian ဟိုတယ်မန်နေဂျာကလည်း

ကျွန်တော် Lobby ထဲ ဝင်သွားတိုင်း မှတ်မိနေပါတယ်။ တခြား အများကြီးရှိပါသေးတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်ပါ။ ဖော်ဖော်ရွေရွေနေပါ။ သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဝတ် ပါ။ အများက 'တော်လိုက်တဲ့ လူငယ်ကလေး၊ ငယ်ငယ် ရွယ်ရွယ်နဲ့ အောင်မြင်နေလိုက်တာ' လို့ မြင်ဖို့လိုပါတယ်။ လူတစ်ယောက်နဲ့တွေ့ရင် ပထမဆုံး ကိုယ့်အပေါ် ထင် မြင်ချက် (Impression) က အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီ Im- pression ကြောင့် အဆက်အသွယ်တွေ အများကြီးရနိုင် ပါတယ်။

တက္ကသိုလ် သုတေသနဌာနမှာ ဘာသာပြန်သူ တစ်ဦး လိုအပ်ကြောင်း ကျွန်တော် သတင်းကြားတဲ့အခါ 'ဒါ ငါ့အတွက်ပဲ' လို့ သိလိုက်ပါတယ်။ ဒီအခွင့်အရေးကို အမိအရဆုပ်ထားလိုက်ပါတယ်။ လူတွေ့စစ်မေးတဲ့ နေ့က အဝတ်အစားမမှားအောင် ရွေးဝတ်ပြီး မိနစ် ၂၀ လောက် စကားပြောပြီးတဲ့အချိန်မှာ အဲဒီ Project ကို ကျွန်တော်ရ လိုက်ပါတယ်။ အင်မတန်အံ့ဩစရာကောင်းတဲ့ First Im- pression ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သေသေချာချာယုံကြည်မှုရှိပြီး ကိုယ်ဘာလုပ်နေသလဲ ဆိုတာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိနေတယ်။ ကျွန်တော် စကား တော်တော်ပြော နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ မေးတဲ့အမျိုးသမီးကလည်း ကျွန်တော့်ကို Sarawak က မိန်းမနဲ့ကလေးရှိတဲ့ လုပ် ငန်းရှင် လို့ ထင်နေတယ်။ အမှန်တော့ ကျွန်တော့်အိတ် ထဲမှာ ကျောင်းသားမှတ်ပုံတင်ကတ်ပြားပဲ ရှိပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ First Impression ဟာ ကိုယ့်ကို အဝေးကြီးခေါ် ဆောင်သွားနိုင်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းကိစ္စတွေ အမြဲတမ်းအဆင်ပြေချောမွေ့ မှာ မဟုတ်တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အမြဲတမ်းယုံကြည်မှု အပြည့်ရှိတဲ့ပုံ ပေါက်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မှာလဲ၊ ဒါဟာ အဓိကအလုပ်ပါပဲ။ ငွေများများရအောင် လုပ်နိုင်ပေမယ့် ခေါင်းကိုက်ရတာ၊ ရင်ကွဲရတာတွေ မကြာခဏကြုံရမှာ ပါ။ စီးပွားရေးအလုပ်ဟာ အလုပ်တက်ချိန်-အလုပ်ဆင်း ချိန်နဲ့ လုပ်လို့ မရပါဘူး။ ၂၄ နာရီလုံးလုံး ကိုယ်နဲ့အတူ ရှိနေတာပါ။ ဒါဆိုစိတ်ဓာတ်ကျတဲ့အချိန်၊ စိတ်ပျက်တဲ့ အချိန်တွေ ဘယ်လိုလုပ်မှာလဲ၊ သူ့အကန့်နဲ့သူ ထားလိုက် ရမှာပေါ့။ အလုပ်အပ်မယ့်သူနဲ့တွေ့ရမယ့်အချိန်မှာ စိတ်ပူ စရာ၊ စိတ်ရှုပ်စရာတွေကို ထားခဲ့ရပါမယ်။ ကုမ္ပဏီမှာ လိုငွေပြနေပေမယ့် အဝတ်အစားသပ်သပ်ရပ်ရပ်ဝတ်ပြီး ယုံကြည်မှုအပြည့် ရှိတဲ့ပုံ အမြဲပေါ်နေဖို့လိုပါတယ်။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ချိန်းဆိုမှုတွေ ရှိနေဦးမှာပဲ။ အလုပ်စကား၊ ဈေးစကား၊ အရောင်းအဝယ်စကားတွေ ဆက်ပြောနေ ဦးမှာပဲ။ ငွေကျပ်နေတဲ့ကိစ္စနဲ့ 'ကုမ္ပဏီက ပြဿနာတွေ ခေါင်းထဲမှာ တိမ်တိုက်လို့ရှိနေပေမယ့် သူ့အကန့်နဲ့သူ ထားပြီး တခြား လုပ်စရာအလုပ်တွေကိုလည်း သူ့အကန့် နဲ့သူ လုပ်ပါ။ မဆိုင်တဲ့နေရာမှာ ပြဿနာတွေကို မထုတ် ဖော်သင့်ပါဘူး။ Donald Trump ဟာ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် ကျော်လောက်က ငွေကြေးပြဿနာ အကြီးအကျယ် ဖြစ်



ပါတယ်။ ညစာစားပွဲတစ်ခုပိတ်ထားတာ မသွားခွင့်လောက် အောင် ဖြစ်နေပေမယ့် သူကြိုးစားပြီး သွားဖြစ်အောင် သွားလိုက်တယ်။ ကံကောင်းချင်တော့ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင် ဘေးမှာ ထိုင်မိလျက်သားဖြစ်နေတယ်။ မကြာခင်ပဲ သူ့ရဲ့ ပြဿနာတွေ ဖြေရှင်းပြီးသွားတယ်။ ဒါကြောင့် ကိစ္စတစ်ခု ချင်းကို သူ့အကန့်နဲ့သူ့ထားပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည် လိုက်ရင် ပြဿနာတွေ တဖြည်းဖြည်း ဖြေရှင်းနိုင်ပါ တယ်။

ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် အမှတ်ပေးရင် A အဆင့်ပေးပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ပဲ ချီးကျူးလိုက်ပါတယ်။ လူတိုင်း ကိုယ့်အောင်မြင်မှုအတွက် 'ဂုဏ်ယူတတ်ရပါ မယ်။ အတ္တကြီးလွန်းတာ မကောင်းပေမယ့် ကိုယ့်အောင် မြင်မှုအတွက်တော့ ဂုဏ်ယူတတ်ရပါမယ်။ စကြာဝဠာ တစ်ခုလုံး သိအောင် လုပ်ရပါမယ်။ 'I am great', 'I am the best' ဆိုပြီး 'ငါ အတော်ဆုံး' လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မပြောနိုင်ရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုမရှိလို့ပါပဲ။ 'တယ်တော်တဲ့ ငါပါလား' ဆိုတာ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် မပြောရင် ဘယ်သူမှ လာပြောမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် အခြေခိုင်ပြီး နောက်ခံတောင့်တင်းတဲ့သူလို နေမှ သူများက ကိုယ့်ကိုယ့် ကြည်စိတ်ချပြီး အလုပ်အပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်အပ်မယ့် သူနဲ့တွေ့တဲ့အခါတိုင်း ဒီအလုပ်ကို ကျွန်တော်ပဲလုပ်နိုင်မယ်၊ ကျွန်တော်ပဲလုပ် မယ်လို့ ပြောပါတယ်။ တခြားပြိုင်ဘက်တွေကို အပုပ်မချ

တတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် ယုံကြည် မှုရှိတဲ့အတွက် အလုပ်တော်တော်များများ ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ဂုဏ်ကိုယ် ဖော်တာ၊ ကိုယ်ရည်သွေးတာကို လူတွေ မကြိုက်ပါဘူး။ ကိုယ့်အကြောင်းကို သူများက တစ်ဆင့် ပြောပါစေ။ မီဒီယာကတစ်ဆင့် ကိုယ့်ရဲ့နာမည်ကောင်း ကို ဖော်ထုတ်ပါ။ လူသိအောင် လုပ်နိုင်ရင်၊ နာမည် ကောင်းရရင်၊ Brand တစ်ခု တည်ဆောက်နိုင်ရင် လုပ် ငန်းတွေ အောင်မြင်မှာပါ။ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း သေချာ ပါတယ်။

ဒီလိုအလုပ်တွေကို ဘယ်လောက်ကြာကြာလုပ် နေရမှာလဲ၊ နာမည်မပေါက်မချင်းပေါ့။ လုပ်ငန်းစတင်ချိန် မှာ ကိုယ်တိုင်လုပ်ရပါတယ်။ ကိုယ့်နာမည်က ကိုယ့်လုပ် ငန်းရဲ့ အမှတ်တံဆိပ် Brand ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ရောင်း တဲ့ပစ္စည်း၊ ကိုယ်ပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုထက် ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ်နာမည်ရအောင် အရင်လုပ်ရမှာပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ချီးကျူးဖို့ လိုပါတယ်။ မရှက်မကြောက် အသံကျယ်ကျယ်နဲ့ ချီးကျူးကြည့်ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်လိုက်ပါ။ ကိုယ့် ကိုဝိုင်းလှောင်နေတဲ့လူတွေ ရှိနိုင်ပေမယ့် စီးပွားရေးက တော့ တိုးတက်မှာ သေချာပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ရည်မှန်းချက် ကလည်း အလုပ်ဖြစ်ဖို့၊ စီးပွားဖြစ်ဖို့ပဲ မဟုတ်လား။

အခန်း (၅)

ဈေးနေရာ (Marketplace) နဲ့

ဈေးကွက်ဟင်းလင်းပြင် (Marketspace)

ကျွန်တော် ရုံး စတင်တုန်းက Worldwide Web ဆိုတာ သိပ္ပံပညာရှင်တွေပဲ ပြောကြတာပါ။ အခုတော့ ကျွန်တော်ရဲ့ ကြောင်ကလေးမှာတောင် ကိုယ်ပိုင် Web Page ရှိနေပြီ။

Bill Clinton

အမေရိကန်သမ္မတဟောင်း

သမိုင်းမှာ Malacca (မာလက်ကာရေလက်ကြား) ရဲ့ ရွှေရောင်နေ့တွေနဲ့အတူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဖြစ်ထွန်းခဲ့ပါတယ်။ ဆိပ်ကမ်းတွေ၊ သင်္ဘောတွေနဲ့ ကုန်သွယ်ပွဲစား လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုး ခေတ်ကောင်းချိန်ပါ။ ထုတ်လုပ်သူတွေ၊ ရောင်းသူတွေနဲ့ ဝယ်သူတွေဟာ အရောင်းအဝယ်လုပ်ဖို့ နေရာတစ်ခုမှာ ဆုံကြရပါတယ်။ ရောင်းကုန်တွေကို သင်္ဘောပေါ်တင်၊ ပင်လယ်သမုဒ္ဒရာတွေ ဖြတ်ပြီး သယ်ပို့ကြပါတယ်။ အနောက်ကလာတဲ့ကုန်သည်တွေ ပိုးလမ်းမကြီး (Silk Road) အတိုင်း တရုတ်ပြည်ကို သွားကြပါတယ်။ တကယ့်စွန့်စားမှုပါပဲ။ တရုတ်ပြည် မဟာတံတိုင်းကြီး (Great Wall) ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကို ပိုးလမ်းမဘေးမှာ တည်ဆောက်ခဲ့ပါတယ်။ ခရီးသွားကုန်သည်တွေ ဓားပြလူဆိုးရန်ကနေ အကာအကွယ်ပေးဖို့ပါ။

အခု ၂၁ ရာစုမှာ အရင်ကလောက်တော့ ဒုက္ခမများတော့ပါဘူး။ လေကြောင်းလိုင်းတွေဟာ တန်ချိန်ပေါင်း များစွာလေးတဲ့ ကုန်တွေကို အချိန်တိုတိုအတွင်း လိုရာရောက်အောင် သယ်ပို့ပေးနိုင်ပါတယ်။ နောက်တစ်ခုက အင်တာနက်ရဲ့ အရုဏ်ဦးဟာ အရာရာကို ပြောင်းလဲပစ်ပါတယ်။ အင်တာနက်ဟာ ကျွန်တော်တို့နဲ့ အတူနေမှာဖြစ်တဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့ သူ့ကို လိုလိုလားလား ပိုက်ထားရမှာပါ။

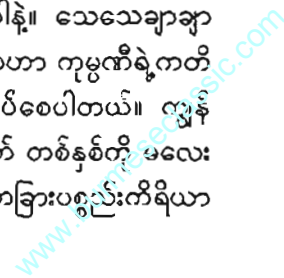
General Electric (GE) ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO ဟောင်း Jack Welch က အင်တာနက်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အားတိုးဆေး (Viagra) ပါလို့ ပြောခဲ့တယ်။

GE ကုမ္ပဏီဟာ ဂျက်အင်ဂျင်ကနေ ပါဝါဂျင်နရေတာအထိ၊ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုကနေ ပလတ်စတစ်အထိ၊ ဆေးပစ္စည်းကနေ သတင်းအချက်အလက်အထိ လုပ်ငန်းတွေ ရှိပါတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ အားကျ အထင်ကြီးစရာ ကုမ္ပဏီကြီးပါ။ ဒေါ်လာ ၃၅၄ ဘီလီယံ ဈေးကွက်ရထားပြီး ဝန်ထမ်းပေါင်း သုံးသိန်းကျော် ရှိပါတယ်။

အင်တာနက်ဟာ ကွန်ပျူတာတွေရဲ့ နိုင်ငံတကာ ကွန်ရက်ဆက်နွယ်မှု ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းပညာဟာ အကျိုးကျေးဇူးတော်တော်များများ သယ်ဆောင်လာတဲ့ အတွက် ဘယ်ကနေ စလုပ်ရမှန်း ကျွန်တော် မသိတော့ဘူး။ အခုမှ အစပျိုးမယ့်သူအတွက်တော့ Worldwide Web ဟာ အလွန် များတဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေအတွက် Super Highway ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးရှိ မရေမတွက်နိုင်တဲ့ ဝက်ဘ်ဆိုက်တွေဟာ သတင်းအချက်အလက်တွေပေးတဲ့အပြင် အလှံပယ်ဖြစ်နေတဲ့ကုန်ပစ္စည်းတွေနဲ့ ဆောင်ရွက်မှုတွေ ရောင်းပေးတဲ့ကိရိယာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ Amazon.com က စာအုပ်ရောင်းပါတယ်။ Ebay.com က မမြင်ရတဲ့ လေလံပွဲတွေ လုပ်ပါတယ်။

Paypal.com ကတော့ ဘဏ်ကိုသွားဖို့မလိုဘဲ တစ်ကမ္ဘာလုံးကို ငွေလွှဲပို့ပေးပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ Epsilontranslation.com ကတော့ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုပေးပါတယ်။ ဒါကြောင့် ပထမဆုံး တကယ့်ကို (တကယ့်ကို) လုပ်ရမယ့်အလုပ်က ဝက်ဘ်ဆိုက်တစ်ခု ရဖို့ပါပဲ။

HTML တို့၊ Macromedia Flash၊ ဒါမှမဟုတ် Adobe Framework တို့နဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှု မရှိရင် သူရဲကောင်းမလုပ်ပါနဲ့။ ကိုယ့်အတွက် တာဝန်ယူလုပ်ပေးမယ့် Web Designer ကောင်းကောင်းရှာပါ။ ဝန်ဆောင်ခပေးရပေမယ့် ပေးရတာနဲ့ တန်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ဝက်ဘ်ဆိုက်ဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးရောက်မယ့် သင့်ရဲ့ သံတမန်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝက်ဘ်ဆိုက်ကို ဘယ်အတိုင်းအတာထိ လုပ်မှာလဲ ဆိုတာကတော့ သုံးဖို့အလားအလာရှိတဲ့သူတွေကို တကယ်ဝယ်မယ့် ဖောက်သည်တွေဖြစ်အောင် ပြောင်းဖို့နဲ့ ဆိုင်ပါတယ်။ ဒီခိုင်းနဲ့ အကြောင်းအရာ အထားအသိုက်လည်း သင့်ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ဆောင်ရွက်မှုတွေနဲ့ အဝင်ကိုက်ညီဖို့ လိုပါတယ်။ Hosting နဲ့ Domain Name ကတော့ နောက်တစ်ဆင့်ပါ။ ငွေကုန်သက်သာအောင် Free Domain မှာ Host မလုပ်ပါနဲ့။ သေသေချာချာ လုပ်ထားတဲ့ Domain Name ရှိတာဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ကတိပြုမှုနဲ့ စနစ်ကျမှုကို ရောင်ပြန်ဟပ်စေပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ Website Hosting အတွက် တစ်နှစ်ကို မလေးရှား RM ၂၄၀ ပဲ ပေးရပါတယ်။ တခြားပစ္စည်းကိရိယာ



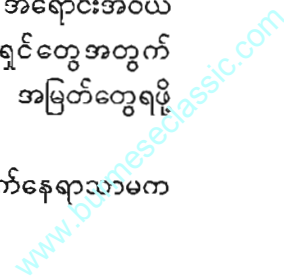
တွေ တစ်ပြုံကြီးနဲ့အတူ Unlimited E-mail address တွေ၊ File Transfer Protocol (FTP) တွေနဲ့ အဝေးကြီးမှာရှိတဲ့ Server တွေကို ချိတ်နိုင်ပြီး Site Statistics ရတဲ့ အတွက် ကျွန်တော့်ရဲ့ Website Traffic ကို ထိန်းချုပ်ကြပ်မတ်နိုင်ပါတယ်။

Unlimited E-mail address ရှိဖို့ အလွန် အရေးကြီးပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်အီးမေးလ်လိပ်စာအပြင် နောက်ထပ် အီးမေးလ်တွေ လိုပါတယ်။ Webmaster အတွက်၊ Info account အတွက်၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အဖွဲ့သားတွေ အတွက်ပေါ့။ ကျွန်တော့်ရဲ့ကုမ္ပဏီကို ဥပမာအနေနဲ့ ကြည့်ပါ။ johnlee@epsilontranslation.com အပြင် webmaster@epsilontranslation.com ဟာ မေးခွန်းနဲ့ အကြံပြုချက်တွေ ရှိပါတယ်။ info@epsilontranslation.com ကိုတော့ စုံစမ်းဖို့ ထားပါတယ်။ ကျွန်တော် အလုပ်ကိစ္စနဲ့ ခရီးသွားတဲ့အခါ ကျွန်တော့်ဆီဝင်လာတဲ့ email တွေကို auto forward နဲ့ admin@epsilontranslation.com ကို ပို့ထားတဲ့အတွက် ကျွန်တော့်ရဲ့ ကိုယ်ရေးလက်ထောက်က အီးမေးလ်တွေကို စစ်ဆေးပြီး စာပြန်သင့်တာ ပြန်ထားနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ကိုယ်ရေး လက်ထောက်မှာလည်း သူ့ကိုယ်ပိုင်အီးမေးလ် ရှိပါတယ်။ ဘာသာပြန်အလုပ်တစ်ခုကို ဘာသာစကားသုံးခုနဲ့ နေ့စဉ်ပြန်ပေးရတဲ့အလုပ် ကျွန်တော်တို့ လုပ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ မလေးဘာသာ၊ ခေတ်သစ် တရုတ်ဘာသာ၊ ရှေးတရုတ်ဘာသာ

သုံးမျိုးပါ။ ကျွန်တော် တို့ b-malaysia@epsilontranslation.com ရယ်၊ s-chinese@epsilontranslation.com ရယ်၊ t-chinese@epsilontranslation.com ရယ် ခွဲပြီး ဝင်တဲ့-ထွက်တဲ့ အီးမေးလ်တွေနဲ့ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အလုပ်အပ်တဲ့ဖောက်သည်အတွက်ရော ကျွန်တော့်ရဲ့ အဖွဲ့သားတွေအတွက်ပါ အင်မတန်မှ လွယ်ကူအဆင်ပြေစေပါတယ်။

ကွန်ပျူတာဆိုင်ကောင်းကောင်းမှာ ပစ္စည်းတွေ၊ အပိုပစ္စည်းတွေ စနစ်တကျ စီပြထားပါတယ်။ Hard disc တွေကို စင်တစ်ခုမှာ၊ ပရင့်တာတွေကို နောက်စင်တစ်ခုမှာ နောက်တခြားပစ္စည်းတွေ အများကြီးပဲ။ နောက်တက်ကြွနေတဲ့ ဝန်ထမ်းအဖွဲ့ဟာ ဝယ်သူတွေ မေးသမျှ၊ လိုအပ်သမျှကို ဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။ ဒါဟာ Customer Care ပါပဲ။ နောက် ငွေရှင်းတဲ့နေရာ ရှိပါတယ်။ ဆိုင်ရှင်အကြိုက်ဆုံး နေရာပေါ့။ ပစ္စည်းနဲ့ငွေ အလဲအလှယ် လက်လွှဲတဲ့ နေရာပါ။ ငွေနဲ့ ပေးနိုင်တယ်။ Credit Card နဲ့ ပေးနိုင်တယ်။ လိုရာအရောက် Delivery Service လည်း ရှိပါတယ်။ ဒီဟာကတော့ မြင်ရတဲ့ဈေးကွက် နေရာ (Marketplace) ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အရောင်းအဝယ် တကယ်ဖြစ်တဲ့ နေရာပေါ့။ လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် တကယ်ရုပ်ခြပ်ရှိတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ဖို့ အမြတ်တွေရဖို့ ဈေးကွက်နေရာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့အလုပ်တွေကို ဈေးကွက်နေရာသာမက



နောက်တစ်ဆင့် ဈေးကွက်ဟင်းလင်းပြင် (Marketspace) ကို အင်တာနက်နဲ့ ရောက်စေမှာပါ။ ရုပ်ငြုပ်မရှိတဲ့ ဈေးကွက်နေရာ အရောင်းအဝယ်တွေ လုပ်နိုင်တယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တွေ စီးပွားရေးလုပ်ဖို့ အမြတ်တွေရဖို့ လုပ်နိုင်တယ်။ ဝက်ဘ်ဆိုက်ဟာ သင့်ရဲ့ ရုပ်ငြုပ်မရှိတဲ့ဆိုင်နေရာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရောင်းကုန်ပစ္စည်းဓာတ်ပုံတွေနဲ့၊ ကြော်ငြာစာသားတွေနဲ့၊ ဝယ်သူကလည်း နောက်ဆုံးစာမျက်နှာရောက်အောင် Click လုပ်ကြည့်မှာပါ။ နောက်ဆုံးစာမျက်နှာကတော့ ငွေပေးချေတဲ့စာမျက်နှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ငွေပေးချေမှုဟာ လှည့်ကွက်လို့ ဖြစ်နေပါတယ်။ Credit Card ဟာ သော့ချက်ပါပဲ။ American Express ၊ Visa ၊ Mastercard ၊ Diners Club တွေကို လူသုံးများကြပါတယ်။ [www. Worldpay.com](http://www.Worldpay.com) နဲ့ www.2Checkout.com စတဲ့ Online Payment Processor တွေကို သုံးတာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။ ငွေပေးရတာ လွယ်ကူပြီး အဖုအထစ် မရှိပါဘူး။ မြန်တယ်၊ လုံခြုံစိတ်ချရတယ်။ သင်ကိုယ်တိုင် ခေါင်းကိုက်ခံပြီး တီထွင်ဖန်တီးဖို့ မလိုပါဘူး။ အဆင်သင့် အများကြီး ရှိပါတယ်။

Marketspace ထဲ ရောက်သွားပြီ ဆိုရင်တော့ အိပ်နေတဲ့အချိန်၊ ညစာစားတဲ့အချိန်၊ ဂျိမ်းရိုက်နေတဲ့အချိန်တွေမှာလည်း အလုပ်ဖြစ်နေမှာပါ။ အလုပ်ဟာ မနားတမ်း ပြေးနေတော့တာပဲ။ နေနဲ့အတူသွားပြီး လနဲ့အတူ လိုက်နေပါတယ်။ တိုတိုပြောရရင် တစ်ရက် ၂၄

နာရီ၊ တစ်ပတ် ခုနစ်ရက်၊ တစ်နှစ် ၃၆၅ ရက်စလုံး အလုပ် လုပ်နေမှာပါ။ ဘယ်အရာမှ တားလို့မရပါဘူး။ သင်ဟာ ဈေးနေရာ (Marketplace) မှာပဲ ရှိနေသေးရင် အခု ဈေးကွက်ဟင်းလင်းပြင်ကို အမြန်ဆုံးရောက်အောင် Online သုံးပါ။ Marketspace ဆီရောက်မှ ခေတ်မီမှာပါ။

ဒီအကြောင်းအရာလေးကတော့ သင့်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အင်တာနက်ပေါ်ရောက်အောင် လုပ်နည်းလေး ရေးထားတာပါ။ အင်တာနက်မတ်ကတ်တင်းကို အထူးပြုရေးထားတဲ့ စာအုပ်ကောင်းတွေ ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ Irfan Khairi ရေးတဲ့ *Secrets of Internet Millionaires Revealed* ကို ညွှန်းချင်ပါတယ်။

အခန်း (၆)

စိတ်ကူးရည်မှန်းချက်ထားပါ

စိတ်ကူးရည်မှန်းချက်ဟာ သူများတွေမမြင်တာကို မြင်နိုင် တဲ့ အတတ်ပညာပါပဲ။

Johnathan Swift

အိုင်းရစ်စာရေးဆရာ (၁၆၆၇-၁၇၄၅)

ကျွန်တော်တို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ စိတ်ကူး ကြံဆလိုက်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ရည်မှန်းချက်တွေ၊ ပန်း တိုင်တွေ၊ ရည်ရွယ်ချက်တွေ အံ့မခန်း မြင့်မြင့်မားမားရှိဖို့ လိုပါတယ်။ မြင့်မားတဲ့စိတ်ကူးရည်မှန်းချက်တွေထားပြီး ရည်မှန်းချက်အတိုင်း လုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ် တဲ့နေ့တိုင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်တဲ့ လေးလပတ်တိုင်း ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် ပြန်အကဲဖြတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ပြီးတော့ စိတ်ကူး ရည်မှန်းချက်တွေနဲ့ နီးနီးစပ်စပ် လက်တွေ့မှာ အသီး အပွင့်တွေဖြစ်အောင် ဘယ်လိုအကောင်အထည်ဖော် နိုင်တယ်ဆိုတာ ကြည့်ဖို့လိုပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ် ကူးရည်မှန်းချက်အကြီးကြီး အောင်မြင်ဖို့အတွက် အသေး စိတ်ရည်မှန်းချက်၊ ဒါမှမဟုတ် နည်းနည်းသေးတဲ့ရည်မှန်း ချက်တွေ ပြန်စီချဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့စိတ်ကူးအစီ အစဉ်တွေကို ဥပမာအနေနဲ့ လေ့လာကြည့်ပါဦး။

စိတ်ကူးရည်မှန်းချက်

- ◆ ဘာသာပြန်နဲ့ ဒေသသုံး ဘာသာနယ်ပယ်မှာ ထိပ် တန်း ဦးဆောင်တဲ့ Brand ဖြစ်ရန်၊

အသေးစိတ်ရည်မှန်းချက်

- ◆ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်အသိအမှတ်ပြုခံရတဲ့ ထိပ်ဘန်း ကုမ္ပဏီ ဖြစ်ရန်၊
- ◆ တစ်နေရာတည်းမှာ ကိစ္စအားလုံးပြီးအောင် ဆောင်

ရွက်ပေးနိုင်တဲ့ Customer-oriented အဖွဲ့အစည်း ဖြစ်ရန်၊

- ◆ ဖောက်သည်တွေ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ယုံကြည်မှုပေါ် အခြေခံပြီး ခိုင်မာတဲ့ ဆက်ဆံဆက်နွယ်မှု တည်ဆောက်ရန်တို့ ဖြစ်ပါတယ်။

စိတ်ကူးရည်မှန်းချက်က အနာဂတ်နဲ့ဆိုင်ပြီး နေ့ချင်းညချင်း အကောင်အထည် မဖော်နိုင်ပါဘူး။ စိတ်ကူးရည်မှန်းချက်တွေ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ အရမ်းခက်မယ်၊ အချိန်အများကြီးလိုမယ်လို့ ထင်ရင် ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ဒါဖြစ်ကိုဖြစ်နိုင်တယ်လို့ အားပေးချင်ပါတယ်။ ဒီလိုဖြစ်ဖို့ အရေးအကြီးဆုံး မူနှစ်ခုကို လက်ကိုင်ထားပါ။ ဒါတွေက တော့

- ◆ သက်သောင့်သက်သာ အလိုက်သင့်မနေဘူး လို့ ပြောပါ။
- ◆ မဖြစ်နိုင်တာတွေကို အမြဲ စိန်ခေါ်ကြည့်ပါ။

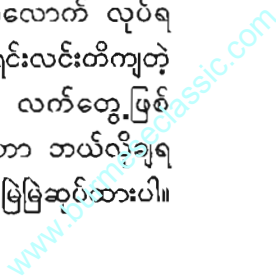
သက်သောင့်သက်သာ အလိုက်သင့်မနေဘူး လို့ ပြောပါ

လုပ်ငန်းမှာ အရင်းကျေရုံနဲ့ ရပ်မနေပါနဲ့။ တစ်နှစ်အတွင်းမှာ အမြတ်တွေတိုးလာအောင် လုပ်ပြီးတာနဲ့ ရပ်မပစ်ပါနဲ့။ ရသမျှအမြတ်တွေကို အနာဂတ်လုပ်ငန်းတိုးတက်ကြီးထွားလာဖို့အတွက် ပစ်ထည့်ပါ။ စိတ်ကူးရည်မှန်းချက်တွေ အကောင်အထည်မပေါ်မချင်း ရပ်ပစ်လို့မရပါဘူး။ မနားမနေမဟုတ်ဘဲ တစ်ခါတလေ နားဖို့

စနေ-တနင်္ဂနွေ နားလို့ ရပါတယ်။ ရက်ဆက် ဘာမှမလုပ်ဘဲ သက်သောင့်သက်သာနေလို့တော့ မဖြစ်ဘူး။ ကျွန်တော့်ရဲ့ Epsilon Translation ဟာ ဒီနှစ် ဇွန်လရောက်ရင် လေးနှစ်မြောက် ဖြစ်ပါပြီ။ အဓိပ္ပာယ်ကတော့ ကျွန်တော် လေးနှစ်စလုံး မနားမနေ ခရီးပြင်းနှင့်နေရတာပါ။ ကျွန်တော် အခု အရှိန်လျှော့ရမလား၊ ရက်ရှည်အနားယူရမလား၊ စနေ-တနင်္ဂနွေ အားလပ်ရက်မှာ ကမ်းခြေကိုသွားရမလား၊ ဒါမှမဟုတ် Spa မှာ အချိန်ဖြုန်းရမလား၊ ပီနန်သွားပြီး အစားကောင်း စားမလား၊ ဒါမှမဟုတ် စင်ကာပူ သွားပြီး နာမည်ကြီးဂိတ သွားနားထောင်မလား၊ ကျွန်တော် ဒါတွေလုပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အချိန်တိုပေမယ့် စိတ်လှုပ်ရှားအပန်းဖြေစရာတွေပါပဲ။ လမ်းကြောင်းလွဲမယ့် အလုပ်မျိုးကို ရှောင်ပါ။ အစပျောက်သွားရင် လမ်းပြန်ကောက်ရခက်ပါတယ်။

မဖြစ်နိုင်တာတွေကို အမြဲစိန်ခေါ်ကြည့်ပါ

အကောင်းဆုံး ကုန်စည်နဲ့ ဆောင်ရွက်မှုဖြည့်ဆည်းသူ ဖြစ်ရမယ်။ ထိပ်ဆုံးကဦးဆောင်တဲ့လုပ်ငန်း ဖြစ်ရမယ်လို့ပြောပေမယ့် အပြောလွယ်သလောက် လုပ်ရခက်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ အလွန်ရှင်းလင်းတိကျတဲ့ မဟာဗျူဟာရှိမှ စိတ်ကူးကမ္ဘာကနေ လက်တွေ့ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ မဟာဗျူဟာ ဘယ်လိုချရမလဲ၊ အခက်အခဲရှိရင် ဒီမူကလေးကို မြဲမြံဆုပ်သားပါ။



‘မဖြစ်နိုင်တာတွေကို အမြဲ စိန်ခေါ်ကြည့်ပါ။ ကျွန်တော် တို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ တတ်နိုင် သလဲ၊ ဘယ်မှာရပ်သွားနိုင်သလဲ သိပါတယ်။ ကိုယ်တတ် နိုင်သလောက်အပြင် ထပ်ကြိုးစားကြည့်လိုက်ပါ။ ဒီလိုမှ မလုပ်ရင် တစ်သက်လုံး ဒီ အတားအဆီးကို ကျော်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဥပမာလေးတချို့ကို ကြည့်ရအောင်။

၁။ သင့်မှာ ပါတီပွဲ၊ မင်္ဂလာပွဲတွေအတွက် လူငါးရာစာ လောက် အစားအသောက် လုပ်ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီလေး ရှိတယ် ဆိုပါစို့။ ကောင်းကောင်းလုပ်ပေးတဲ့အတွက် နာမည်ရလာမယ်၊ မြို့မှာ လူသိများလာမယ်။ တစ်နေ့ မှာ အလုပ်အပ်မယ့်လူတစ်ယောက်က သူတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီ နှစ်ပတ်လည်အတွက် စားပွဲနှစ်ရာကို ကျွေးမွေးဧည့်ခံ ဖို့ ကမ်းလှမ်းလာပါတယ်။ ဒီလောက်များများမလုပ်ဖူး တဲ့အတွက် မဖြစ်နိုင်ဘူး လို့ ပြောမလား၊ ဒီတောင်က သိပ်မြင့်တော့ မတက်နိုင်ဘူးလို့ပဲ ထားလိုက်မလား။

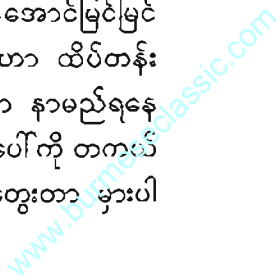
၂။ သင်နဲ့သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက် အစုစပ်လုပ်ပြီး ဘဏ္ဍာ ရေး ဆော့ဖ်ဝဲတွေရေးတဲ့ကုမ္ပဏီလေး ထောင်ထား တယ် ဆိုပါစို့။ လုပ်ငန်းကြီးတွေ ခွဲပေးတဲ့အလုပ်နဲ့ ဘဏ်ငယ်လေးတွေက လုပ်ငန်းတွေကို ဖြည်းဖြည်း မှန်မှန်ပဲ အလုပ်ပဲ လုပ်တယ်။ တစ်နေ့မှာ ဘဏ်ကြီး တစ်ခုက အလုပ်အပ်ချင်တဲ့အတွက် Proposal တင်ဖို့ ပြောလာတယ်။ ဒါကို အခွင့်အလမ်း ကောင်း တစ်ခုလို့ ယူမလား၊ ဒီတောင်က သိပ်မြင့်လို့ မတက်နိုင်ဘူးလို့ပဲ

ထားလိုက်မလား။

၃။ သင့်မှာ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းလေးတစ်ခုရှိပြီး ပြည်နယ် နှစ်ခုလောက်မှာပဲ ဆောင်ရွက်မှုပေးနေတယ်။ ဝင်ငွေ က သိပ်မဆိုးတော့ အေးအေးဆေးဆေး နေနိုင်တယ်။ တစ်နေ့မှာ ကံကောင်းချင်တော့ တိုးတက်စ လေ ကြောင်းကုမ္ပဏီတစ်ခုက သင့်ကို အလုပ်အပ်ချင် တယ်။ တကယ့်အလုပ်အကြီးကြီးပဲ။ ဒီတောင်က သိပ်မြင့်လို့မတက်နိုင်ဘူးလို့ပဲ ထားလိုက်မလား။

ပထမအလုပ်မှာတော့ ဒီတောင်တက်ဖို့တော် တော် မြင့်မယ်လို့ ပြောရပါမယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အလုပ်ကြီး ကြီး လုပ်ဖို့ ကုမ္ပဏီကိုချဲ့ဖို့ လိုလာပြီ။ ကုန်ကြမ်းတွေ နှစ်ဆတိုး ဝယ်ရပါမယ်။ ဥပမာ-သိုးသားတွေ အများ ကြီးဝယ်ရမယ်။ လူတွေ ထပ်ခေါ် ရမယ်၊ အရင်းအနှီးတွေ ထပ်ထည့်ရမယ်။ တော်တော်လေးလုပ်ရမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ မဖြစ်နိုင်ဘူးလား၊ ဖြစ်နိုင်တာပေါ့။ ဒီတောင်ကို ရအောင် တက်ရမယ်။

ဒုတိယအဖြစ်အပျက်ကတော့ မလေးရှားမှာ တကယ်ဖြစ်ခဲ့တာပါ။ ဒီအစုစပ်လုပ်ငန်းလေးက အဲဒီ အချိန်မှာ အလုပ်ကိုလက်ခံပြီး အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အခု ဒီကုမ္ပဏီဟာ ထိပ်တန်း ရောက်နေပါပြီ။ အာရှ-ပစိဖိတ်ဒေသမှာ နာမည်ရနေ ပါပြီ။ အံ့မခန်းပါပဲ။ သူတို့ဟာ တောင်ပေါ်ကို တကယ် ရောက်အောင် တက်ခဲ့ပါတယ်။ သင် တွေးတာ မှားပါ



တယ်။ တတိယအလုပ်ကတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ Epsilon Translation ပေါ့။ ကျွန်တော်ဟာ လေကြောင်းကုမ္ပဏီရဲ့ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းတွေ ရခဲ့တာပေါ့။ အဲဒီကတည်းက နောက်ပြန်လှည့်ကြည့်ဖို့ မလိုတော့ဘူးလေ။ အဲဒီကတည်းက အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေအားလုံးကို မငြင်းတော့ဘူး။ ဘယ်လောက်ကြီးကြီး၊ ဘယ်လောက်ခက်ခက် ကျွန်တော် မဖြစ်ဖြစ်အောင်ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ တစ်ခါတလေ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ တွေးမိပေမယ့် ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေက ကျွန်တော့်ကို အထွတ်အထိပ် ရောက်အောင် ပို့ခဲ့ပါတယ်။ အသေးအဖွဲ့လုပ်ငန်းတွေကိုလည်း လက်လွတ်မခံခဲ့ပါဘူး။ လုပ်ငန်းကြီးလာတာနဲ့အမျှ ဖောက်သံညံ့များများရဖို့နဲ့ ထပ်ကာတလဲလဲအလုပ်ဆက်ရနေဖို့ ရည်မှန်းပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ချွေးနည်းနည်းပိုထွက်အောင် မလုပ်ရင်၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိန်မခေါ်ရင် အရာရာတိုင်း မဖြစ်နိုင်ဘူး လို့ ထင်ရတယ်။ အလားအလာကောင်းတဲ့ အလုပ်အပ်သူတွေက စိန်ခေါ်လာရင် လက်ခံလိုက်ပါ။ အမှားလုပ်မိမှာ၊ မအောင်မြင်မှာ မပူပါနဲ့။ အသေးအဖွဲ့ အလွဲလွဲအမှားမှား ရှိနိုင်တာပေါ့။ ဒါတွေအတွက် တွေးပူနေရင် ဘယ်လိုတိုးတက်တော့မှာလဲ။ တခြားသူတွေရဲ့ပံ့ပိုးမှုနဲ့ အကူအညီ၊ ဒါမှမဟုတ် ဒုတိယအကြံဉာဏ် သဘောထားတွေယူပါ။ တခြားသူတွေကို မေးကြည့်ရင် ကိုယ့်အလုပ်ရဲ့ အရည်အသွေးကို စစ်ဆေးပြီးသားဖြစ်တာပေါ့။ အချိန်တိုင်းမှာ အကောင်းဆုံးလုပ်

မယ်၊ နောက်တစ်ကြိမ်မှာ ပိုကောင်းအောင် ပိုကြိုးစားမယ်ဆိုတာက သော့ချက်ပါပဲ။ အင်္ဂလိပ်- အိုင်းရစ် ကဗျာနဲ့ ဝတ္ထုရေးဆရာ Oscar Wilde က ပြောဖူးပါတယ်။ ‘အတွေ့အကြုံဆိုတာ ကိုယ့်ရဲ့အမှားတွေကို ရိုးရိုးလေး အမည်တပ်ထားတာပါ’ တဲ့။ စိန်ခေါ်မှုတွေကို လက်မခံရင် ဘာအတွေ့အကြုံမှ ရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ရှေ့ဆက်ချီတက်ပါ။ တောင်တွေရင် တက်ပါ။ ကုန်းတွေရင် ကျော်ပါ။ ပင်လယ်ကိုဖြတ်ပြီး ကြယ်တာရာတွေဆီ ပျံသွားလိုက်ပါ။

အခန်း (၇)

လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အုပ်စုဖွဲ့ခြင်း

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လူကောင်းတွေနဲ့ ဝိုင်းရံထားဖို့ပါ။ ဒါဟာ အဓိကသော့ချက်ပါပဲ။ ဒါဟာ အမှန်တကယ်ပါပဲ။

Cristina Gold

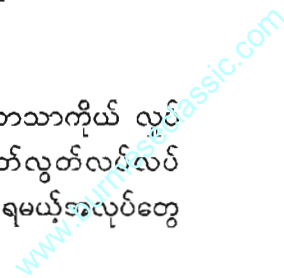
ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ၊ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်
Excel Communications

ကုမ္ပဏီ ကြီးလာတာနဲ့အမျှ တစ်ယောက်တည်း အလုပ်လုပ်တဲ့ပုံစံကနေ တိုးမြှင့်ဖို့ လိုပါတယ်။ လုပ်ငန်း တိုးချဲ့တာကို ပံ့ပိုးဖို့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အဖွဲ့သားတွေ လိုတဲ့ အချိန် ရောက်ပါပြီ။ အခု ကျွန်တော့်ရုံးခန်းမှာ အချိန်ပြည့် ဝန်ထမ်း သုံးဦး ခန့်ထားပါတယ်။ အဲဒီထဲက တစ်ယောက်က ကျွန်တော်ရဲ့ ကိုယ်ရေးလက်ထောက်ပေါ့။ ကျွန်တော့်မှာ အလုပ်ရှိရင်ရှိသလို လာတဲ့ နောက်ထပ် အချိန်ပိုင်း ဘာသာပြန်ဝန်ထမ်း နှစ်ယောက် ရှိပါတယ်။ ပုရွက်ဆိတ် သေးသေးလေးနဲ့ ဧရာမ GE (General Electric) ကုမ္ပဏီ ကို နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါ။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် GE ရဲ့ CEO ဟောင်း Jack Welch ရဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာလူသားအရင်း အမြစ်၊ ဒါမှမဟုတ် အဖွဲ့အုပ်စုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သဘော တရားတွေကို ကျွန်တော် ယုံကြည်တယ်။ သူ့ရဲ့မူတွေကို ကျွန်တော် အစကတည်းက သုံးခဲ့ပါတယ်။

အောက်မှာ ဖော်ပြထားတာကတော့ တန်ဖိုးရှိတဲ့ အကြံဉာဏ် သုံးခု ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေရဲ့ ပင်ကိုစွမ်းရည်နဲ့ အင်အားတွေကို ဘယ်လိုဖွင့်ထုတ်ရယူ နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းအရာ သုံးခုပါပဲ။

၁။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးခြင်း

သင့်ရဲ့အဖွဲ့အုပ်စုကို ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် လှုပ်ရှားလို့ရအောင် ဆုံးဖြတ်ခွင့်နဲ့ လွတ်လွတ်လင်လင် အလုပ်လုပ်ခွင့် ပေးထားရပါမယ်။ လုပ်ရမယ့်အလုပ်တွေ



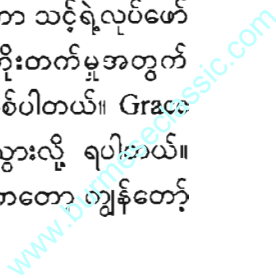
ကို စာရင်းလုပ်ပြီး လမ်းဖယ်ပေးလိုက်ပါ။ လုပ်ပိုင်ခွင့်နဲ့ အတူ တာဝန်ခံမှုနဲ့ တကယ်တာဝန်ယူလိုစိတ် ရှိဖို့ လိုပါတယ်။ စွမ်းဆောင်ရည်ကောင်းရင် အထူးဆုကြေးနဲ့ မက်လုံးတွေ ပေးရပါတယ်။ အဆင့်ဆင့်အစီရင်ခံတဲ့စနစ် မသုံးဘဲ တိုက်ရိုက်ပြောတဲ့ ပေါ်လစီကို သုံးပါတယ်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဝန်ထမ်းတွေကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးထားရင် သင့်ကို အားလုံး အစီရင်ခံပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ အချိန်ကုန်၊ ငွေကုန် သက်သာပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ကျွန်တော်ကြားမှာ တစ်ဆင့်ခံ အစီရင်ခံပေးမယ့် ပြောဖို့လူ မလိုတော့ပါဘူး။

၂။ သင်တန်းပေးခြင်းနှင့် မွမ်းမံသင်တန်းပေးခြင်း

ဝန်ထမ်းတွေရဲ့အသိဉာဏ် တိုးတက်ကြွယ်ဝအောင် လုပ်ပေးပါ။ ကိုယ်တိုင်သင်ကြားပြသပေးပါ။ ဒါမှမဟုတ် သင်တန်းတွေ၊ ဟောပြောပွဲတွေ တက်ခိုင်းပါ။ ဒါဟာ လူတိုင်းအတွက် ကောင်းတဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပါပဲ။ သူတို့အပေါ် ယုံကြည်တဲ့အတွက် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေဟာ တန်ဖိုးထားမှာပါ။ ပြီးတော့ ဒီထက်ပိုကောင်းအောင် ကြိုးစားလာနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေက သင့်ရဲ့ လုပ်ငန်းကို အများကြီး ပံ့ပိုးဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ကို သင်တန်းပေးရတဲ့အတွက် စရိတ်အကုန်အကျများတယ်လို့ မမြင်သင့်ပါဘူး။ သူတို့ကို ရာသက်ပန် အလုပ်ပေးထားနိုင်မယ်ဆိုတာ မပြောနိုင်ပေမယ့် အနည်း

ဆုံးတော့ အရည်အချင်းတွေ ပြည့်နေရင် တစ်သက်လုံး အလုပ်အတူလုပ်ဖို့ သေချာသလို တခြားကုမ္ပဏီမှာလည်း အလုပ်ကောင်းရနိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်ပိုင်အလုပ် တည်ထောင်နိုင်တယ်။

ကျွန်တော်ရဲ့ကိုယ်ရေးလက်ထောက် Grace ဟာ ဒီနှစ်မှာ ကုမ္ပဏီအုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ထဲ ရောက်လာပါပြီ။ စိတ်အားအလွန်ထက်သန်သူ ဖြစ်တဲ့အတွက် တိုးတက်ဖို့နဲ့ သူ့ရဲ့အရည်အသွေး အလားအလာထက် ပိုကြိုးစားဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ အများကြီးပေးခဲ့ပါတယ်။ ပုံမှန်အလုပ်တွေရော၊ ပရောဂျက်တွေပါ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ကိုယ်တိုင် ဦးစီးလုပ်ပိုင်ခွင့် ပေးထားပါတယ်။ အင်တာနက်ကနေ ဗဟုသုတတွေ၊ ပညာတွေ ရနိုင်တဲ့အကြောင်း လမ်းညွှန်ပြောပြပေးပါတယ်။ သူဟာ အခါအခွင့်ရတိုင်း သတ်သတ်မှတ်မှတ် ပညာရပ်အသစ်တွေကို သင်တန်းတက်လေ့ရှိပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကို ကုမ္ပဏီအလုပ်တွေ အားလုံးပြီးဖို့ အတွက်ပဲ မှတ်ယူထားပါနဲ့။ ဝန်ထမ်းတွေ တိုးတက်ဖို့အတွက် သင့်ရဲ့ အဖွဲ့အစည်း၊ သင့်ရဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ သင်တန်းနေရာကြီးတစ်ခု ဖြစ်တယ်လို့ မှတ်ယူထားရပါမယ်။ ဒါ့ပြင် သင့်ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ သင့်ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အုပ်စုကြီးဖြစ်ပြီး သင့်ရဲ့တိုးတက်မှုအတွက် တွန်းအားပေးတဲ့ အင်အားတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ Grace ရှိနေရင် ကျွန်တော် ကမ္ဘာအနှံ့ခရီးသွားလို့ ရပါ့မယ်။ ဒါပေမဲ့ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း သေချာတာကတော့ ဟျွန်တော့်



ရဲ့ ဖောက်သည် အလုပ်အပ်သူတွေဟာ ကျွန်တော်ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အဖွဲ့အုပ်စုနဲ့ နေရာအနှံ့မှာ အဆက်အသွယ် ရနေမှာပါ။ ထူးဆန်းမနေဘူးလား။

၃။ ချီးမြှင့်ခြင်း

ဝန်ထမ်းတွေကို ချီးမြှင့်ဖို့ ရုပ်လုံးပေါ်နေရပါမယ်။ အထူးဆုကြေး (Bonus) နဲ့ မက်လုံးတွေဟာ စွမ်းဆောင်ရည်နဲ့ ချိတ်နေပါစေ။ ငွေပိုရရင် လူတိုင်း တက်ကြွလာတတ်ပါတယ်။ ဒါကို ရင်ဆိုင်လိုက်ရအောင်။ ဝန်ထမ်းတွေလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ဒါကြောင့် သူတို့ကိုချီးမြှင့်ဖို့ စဉ်းစားထားရပါမယ်။ အရမ်းစွမ်းဆောင်ရည် ကောင်းတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ခြောက်လတစ်ကြိမ် ပြန်သုံးသပ်ပြီး ချီးမြှင့်မှုတွေ၊ Bonus တွေ ပေးရပါမယ်။ ဘတ်ဂျက်ရှိရင် လစာတိုးဖို့ စဉ်းစားပေးပါ။ သင့်ရဲ့ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်း တိုးတက်လာတာနဲ့အမျှ သင့်ရဲ့ဝန်ထမ်း လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အုပ်စုကြီးဟာ လုပ်ငန်းစနစ်ကြီးတစ်ခုလုံး လည်ပတ်နေဖို့အတွက် မရှိမဖြစ် အရေးပါလှပါတယ်။ အကောင်းဆုံး လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အုပ်စုကြီးကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်မှသာ ကုမ္ပဏီနဲ့ ကုမ္ပဏီမှာရှိတဲ့ဝန်ထမ်းတွေ အတူတကွတိုးတက်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်နှစ်အတွက် စဉ်းစားရင် သစ်စေ့တစ်စေ့ စိုက်ပါ။ တကယ်လို့ ဆယ်နှစ်အတွက် စဉ်းစားရင်

သစ်ပင်တွေ စိုက်ပါ။ နှစ်ပေါင်း ရာနဲ့ချီစဉ်းစားရင် လူတွေကို သင်ကြားပေးပါ။

ကွန်ဖြူးချပ်စ်
ကျော်ကြားသော ထရုတ်အတွေးအခေါ်ပညာရှင်



အခန်း (၈)
တစ်စုံတစ်ရာ
မာရသွန်တာဝေးပြေးခြင်း

ခြေလှမ်းသုံးလှမ်းသာအောင် မဟာဂျူဟာကျကျ ထိုးထွက်ပါ

စီးပွားရေးလောကမှာ ပြေးနေရင် ပြိုင်ဘက်တွေက ကိုက်ဆွဲကြလိမ့်မယ်။ ရပ်နေရင်တော့ ပြိုင်ဘက်တွေက မျိုပစ်လိမ့်မယ်။

Victor Kiam
Remington ၏ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်
(CEO) ဟောင်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်တိုင်း ပြိုင်ဘက်တွေက သင့်ကို ငွေရဖို့အတွက် ပြေးခိုင်းလိမ့်မယ်။ မရပ်မနား မာရသွန်တာဝေးပြေးနေရမှာပါ။ လမ်းတစ်ဝက်မှာ မတတ်နိုင်တော့လို့ နားလိုက်ရတာ ဘယ်သူမှ မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ စျေးကွက်မှာ ဦးဆောင်နိုင်ဖို့ ပြိုင်ဘက်တွေကို လျှော့ချပစ်ရပါမယ်။ ပြီးတော့ ပြိုင်ဘက်တွေထက် ခြေတစ်လှမ်းမဟုတ်ဘဲ သုံးလှမ်းသာနေဖို့ လိုပါမယ်။

၁။ သူများနဲ့မတူ တစ်မူထူးတဲ့အချက်တွေ ရှာထားပါ

သမားရိုးကျ သာမန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုး လုပ်ကိုင်မယ်ဆိုရင် ပြိုင်ဘက်တွေ တစ်ပြုံကြီးရှိမှာပါ။ ဥပမာ- Web Hosting လုပ်ငန်း၊ Web Design လုပ်ငန်းနဲ့ ရုံးသုံးပစ္စည်း ရောင်းဝယ်တဲ့လုပ်ငန်းတွေ လုပ်မယ်ဆိုရင် လူအုပ်ထဲကနေ ထိုးထွက်ဖို့ ကြိုးစားရပါမယ်။ ကုမ္ပဏီဆယ်ခုမက အခုတစ်ရာလောက်က လုပ်ငန်းတူလုပ်ပြီး တူညီတဲ့ဆောင်ရွက်မှုပေးနေပေမယ့် သင့်ကုမ္ပဏီမှာ ထူးခြားတဲ့ဝန်ဆောင်မှု ရှိမှသာ ဖောက်သည်တွေ သင့်ဆီမှာပဲ အလုပ်အပ်ကြမှာပါ။ သူများနဲ့မတူတဲ့ ဒီထူးခြားချက်က သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ အားသာချက် အင်အား ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ ထူးခြားချက်ကို လူသိအောင် လုပ်ရပါမယ်။ သူများထက်သာအောင် လုပ်နေတာကို ပြိုင်ဘက်တွေက သိရင်လည်း သင့်ထက်သာအောင် လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေ ရှာကြလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုး

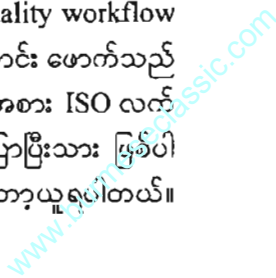
သူများထက်သာအောင်လုပ်ဖို့ စဉ်းစားထားရမယ်။ စဉ်းစားထားတဲ့အချက်တွေကို အဆင်သင့်ယူလို့ ရအောင် ခါးကြားမှာထိုးထားဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။ လူဆိုး သရုပ်ဆောင် ဝီလိန် Hannibal Lecter က ပြောဖူးပါတယ်။ “သူ့ရဲ့ သရုပ်ဆောင်နည်းတွေ ပိုကောင်းအောင် အနုစိတ်ပြုပြင်ထားတယ်။ သူ တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်လာပြီ” တဲ့။ စီးပွားရေးလောကမှာ ဘယ်သူမှမလုပ်တဲ့ အလုပ်၊ ပြိုင်ဘက်မရှိတဲ့အလုပ် မရှိပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ အစဉ်တစိုက် အနုစိတ်ပြောင်းလဲမှုတွေလုပ်ပြီး တိုးတက်အောင်လုပ်မှ စီးပွားရေးလောကမှာ ဆက်လက်ရှင်သန်နိုင်မှာပါ။

ကျွန်တော့်ရုံးချုပ်ရှိတဲ့ မလေးရှားနိုင်ငံ၊ ကူချင်းမြို့မှာ Laska ခေါက်ဆွဲဆိုင်တွေ အပြိုင်ရောင်းတဲ့ဈေးတန်းလေး ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းရဲ့အောက်တည့်တည့်မှာရှိတဲ့ ခေါက်ဆွဲဆိုင်ဆိုရင် ကိုယ်တိုင် ခေါက်ဆွဲလုပ်ပါတယ်။ ခေါက်ဆွဲဟင်းကိုလည်း Sarawak က ပစ္စည်းတွေပဲ သုံးထားပါတယ်။ ပြီးတော့ Halal ဖြစ်ပါတယ်။ ပုံမှန်အားဖြင့် Sarawak Laska ခေါက်ဆွဲဟာ Halal မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီခေါက်ဆွဲဆိုင်ဟာ ဆိုင်းဘုတ်ကြီးကြီးဆွဲပြီး JAKIM အသိအမှတ်ပြု လက်မှတ်ရ Halal ဖြစ်ကြောင်း စားသုံးသူ အစွဲလားမိတာသာဝင်တွေအတွက် ကြော်ငြာထားပါတယ်။ ဒါဟာ ခေါက်ဆွဲချင်း အတူတူတစ်မူထူးအောင် အများနဲ့မတူအောင် လုပ်ထားတဲ့ အချက်ပါပဲ။

လတ်တလော ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုမှာ ဟောပြောသူတစ်ဦးက “အလုပ်ရဲ့ အရည်အသွေးဟာ သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ထူးခြားချက်ဆိုရင် လက်ထောင်ပြပါ” လို့ ပြောပါတယ်။ လူတိုင်း လက်ထောင်ပြကြပါတယ်။ အားလုံးကပြောရင် ဒါဟာ တစ်မူထူးတဲ့အချက် မဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းတိုင်း၊ လူတိုင်း လုပ်နိုင်တဲ့ကိစ္စတွေဟာ ထူးခြားချက်၊ အားသာချက် မဟုတ်ပါဘူး။ ထူးခြားချက်တွေရှာတဲ့အခါမှာ သတိမမူမိလို့ မမြင်တာ ရှိပါတယ်။ သူများနဲ့မတူတာတွေ အကောင်အထည်ဖော် လုပ်ကြည့်ပါ။

International Organization for Standardization (ISO) လက်မှတ်ရအောင် လုပ်ပါ

အရည်အသွေး ကောင်းတာဟာ သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့ ထူးခြားချက် ဆိုရင် ISO ရပြီးပြီလား။ နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်ရတာဟာ သင့်အလုပ်ရဲ့အရည်အသွေးကို ကတိပြုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အရည်အသွေး (Quality) ကို လူတိုင်းပြောကြပေမယ့် သက်သေမပြနိုင်ကြပါဘူး။ လုပ်ငန်းတွင်း Internal quality workflow chart နဲ့ လုပ်နည်းကိုင်နည်းတွေအကြောင်း ဖောက်သည်တွေကို နာရီပေါင်းများစွာ ရှင်းပြမယ့်အစား ISO လက်မှတ်ရှိရင် တစ်ချက်တည်းနဲ့ အကုန်ပြောပြီးသား ဖြစ်ပါတယ်။ ISO လက်မှတ်ရဖို့ အချိန်တော့ယူရပါမယ်။



ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံးရဲ့ ပါဝင်မှု၊ ယုံကြည်မှုနဲ့ ကာလရှည် အရည်အသွေး အာမခံချက်နဲ့ မဟာဗျူဟာ ရှိဖို့ လိုပါတယ်။ ငွေအရင်းအနှီးလည်း လိုပေမယ့် ဒါဟာ လောက်လောက်လားလား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပါပဲ။ ISO လက်မှတ်ရရင် Website ပေါ်မှာ ဂုဏ်ယူစွာ တင်ပြထားလို့ ရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လက်ကမ်းကြော်ငြာနဲ့ သတင်းလွှာတွေမှာ ဖော်ပြလို့ရပါတယ်။ ရုံးခန်းနံရံမှာ ချိတ်ထားလို့ ရပါတယ်။ လူတိုင်းအရည်အသွေး သိချင်းဆိုကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သင်ကတော့ ISO လက်မှတ်သိချင်းဆိုရင် သူများထက် ထူးပြီလေ။

တယ်လီဖုန်း Call transfer လုပ်ထားပါ

ရုံးမှာမရှိရင်လည်း သင့်ကိုဆက်သွယ်လို့ ရအောင် လုပ်ထားပါ။ Call transfer ဟာ ဈေးမကြီးပါဘူး။ ညနေ ၅ နာရီ- ၆ နာရီမှာ ရုံးဆင်းသွားပေမယ့် ဖောက်သည်တွေက သင့်ကို ဖုန်းခေါ်လို့ရအောင် လုပ်ထားပါ။

သင့်ရဲ့ E-mail system မှာ auto-responder လုပ်ထားပါ

E-mail ပို့ ဆက်သွယ်တဲ့လူတွေကို သင်ရုံးမှာ မရှိကြောင်း၊ အဝေးရောက်နေကြောင်း ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး သတင်းပို့ပါ။ လူတွေ သင့်ကိုစောင့်မနေအောင် လုပ်ထားရပါမယ်။



ကျွန်တော့်မှာ E-mail auto-responder နဲ့ call transfer ရှိတဲ့အတွက် နိုင်ငံရပ်ခြားက အရေးကြီးတဲ့ ပရောဂျက်တွေ ကျွန်တော် တစ်ခုမှ လွတ်မသွားပါဘူး။ တရုတ်နိုင်ငံမှာရှိတဲ့ အလွန်အလုပ်ကြိုးစားတဲ့ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေက ကျွန်တော့်ကို အချိန်မရွေး ဆက်သွယ်လို့ ရပါတယ်။ အလုပ်ဆိုင်းနှစ်ခုနဲ့ အလုပ်ဆင်းနေတာ မဟုတ်ဘဲ တချို့ရက်တွေမှာ မနက် ၈ နာရီ အလုပ်လာပြီး ညသန်းခေါင်အထိ အလုပ်လုပ်တဲ့သဘောပါ။ တရုတ်နိုင်ငံနဲ့ မလေးရှားနိုင်ငံအချိန် (Time Zone) တူပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးမှာ အလုပ်ဟာ အချိန်မရွေးပေါ်တတ်ပါတယ်။ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ည ၁၁ နာရီ၊ ဒါမှမဟုတ် သန်းခေါင်ကျော် တစ်နာရီမှာလည်း ဖုန်းခေါ်ဖို့ ဝန်မလေးကြပါဘူး။ စာလုံးပေါင်း တစ်သောင်းလောက်ကို ရိုးရှင်းလွယ်ကူတဲ့ တရုတ်ဘာသာစကားနဲ့ ဘာသာပြန်ပေးဖို့ ဈေးပိုပေးပြီး အလုပ်အပ်သလို သူတို့သိတာကလည်း ၂၄ နာရီပတ်လုံး အပြုံးမပျက် အလုပ်လက်ခံတဲ့ အာရုံသားကုမ္ပဏီတစ်ခုပဲ ရှိပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီကတော့ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီပဲပေါ့။ ဒါဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ထူးခြားချက်ပါပဲ။ အာရှတစ်ခွင်မှာ ဘာသာပြန်သူတွေ ရာနဲ့ချီရှိပေမယ့် အချိန်မရွေး ဆက်သွယ်လို့ရတာ ကျွန်တော်ပဲ ရှိတယ်လေ။ ကျွန်တော် နေ့စဉ် ပုံမှန်အချိန်ပဲ ရုံးတက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလိုင်းတွေက ကျွန်တော့်နဲ့ အတူ တစ်ပါတည်း လိုက်လာတာလေ။

ကိစ္စရပ်တစ်ခုကို တုံ့ပြန်ဖို့အချိန် ဘယ်လောက်ယူပါ သလဲ

Quotation တစ်ခုရေးဖို့ အချိန် ဘယ်လောက် ယူသလဲ၊ ဒါမှမဟုတ် Website Design လုပ်ထားပေး တာ အဆင်မပြေတဲ့အတွက် အကြောင်းကြားလာရင် ဘယ်လောက် အချိန်ယူမှာလဲ၊ မှားနေတာတွေ မှန်အောင် ပြင်ဖို့ အချိန်ဘယ်လောက်ယူမှာလဲ။ သင့်ရဲ့ တုံ့ပြန်တဲ့ အချိန်၊ သူတို့ကို လှည့်ကြည့်တဲ့အချိန်ဟာ အလွန်အရေး ကြီးပါတယ်။ သူတို့ကို ဂရုစိုက်ဖို့၊ အရေးပေးဖို့ အလွန်လို အပ်ပါတယ်။ အမြန်ဆုံးဖြေရှင်းပေးနိုင်ရင် ဖောက်သည် ရဲ့ယုံကြည်မှု အများဆုံး ရစေပါတယ်။

ကျွန်တော့်ရဲ့ ဂျပန်ဖောက်သည်တစ်ဦး တစ်ည နေ (ရုံးချိန်အလွန်) မှာ ဖုန်းဆက်ပြီး ဘာသာပြန်ပေးဖို့ မေတ္တာရပ်ခံပါတယ်။ မများပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ ဖောက်သည် အတွက် ဝါကျတစ်ခုကို အရေးတကြီး ဘာသာပြန်ပေးဖို့ ပါ။ စာတစ်ကြောင်း၊ ဘာသာစကားသုံးခု။ ကျွန်တော် သူတို့ဆီကို ခုနစ်မိနစ်အတွင်း ပြန်ပို့ပေးလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ရုံးချိန်မဟုတ်ဘဲ ဘယ်လိုလုပ်သလဲ။ နောက်ပြီး တော့ ကျွန်တော့်ကို ဘာသာပြန်ပေးမယ့်သူတွေက ဘန် ကောက်မှာ၊ ဆာရာဘာရမှာနဲ့ မနီလာမှာ ရှိနေကြတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော်ရဲ့ အများဆုံးမတူ သာလွန်တဲ့ အချက် တွေပါပဲ။



အမာခံအဖွဲ့အမြဲရှိပါစေ

ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမဆို Supplier ရှိပါ တယ်။ သင့်ရဲ့ Supplier တွေနဲ့ နီးနီးစပ်စပ် ဖြစ်အောင် လုပ်ထားပါ။ ပြီးတော့ ဖောက်သည်တွေကို ဆောင်ရွက်မှု ပေးဖို့က စာရွက်စာတမ်းတွေ၊ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေထက် ပိုအရေးကြီးတယ်လို့ ယူဆသူတွေ ဖြစ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ ဥပမာကို ကြည့်ရင် ဘန်ကောက်၊ ဆာရာ ဘာရနဲ့ မနီလာမှာရှိတဲ့ ဘာသာပြန်သူတွေဟာ အတော် ဆုံးထဲက အတော်ဆုံးလူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ မိုဘိုင်း ဖုန်း၊ အိမ်ဖုန်း နံပါတ်တွေကို ကျွန်တော်ရဲ့ လက်ကိုင်ဖုန်း ထဲမှာ ထည့်ထားပါတယ်။ အထူးမေတ္တာရပ်ခံမှုတွေ ရောက်လာတဲ့အခါ သူတို့ဆီ Text Message ပို့လိုက်ရင် အလုပ်တွေ ပြီးသွားပါတယ်။ ဈေးနှုန်းတွေ၊ အော်ဒါ စာရွက်တွေ၊ ပြေစာတွေက နောက်မှပဲ လုပ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဆက်သွယ်ရေးကိရိယာကောင်းတွေ ရှိတဲ့ ၂၁ ရာစုထဲ ရောက်နေပါပြီ။ သင့်ရဲ့အလုပ်တွေ ရှေ့တိုးမရအောင် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေ၊ စာရွက်စာတမ်း တွေနဲ့ မလုပ်ပါနဲ့။ ဖောက်သည်တွေကို ဆောင်ရွက်မှု ပေးဖို့ဟာ အဓိကဦးစားပေး 'ဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်တွေ ပုံမှန်အချိန်မပျက်လုပ်နိုင်အောင် အမာခံအဖွဲ့ ရှိဖို့တော့ လိုပါလိမ့်မယ်။

ကတိတွေ လျှော့၊ ဝန်ဆောင်မှု ပိုပေး

ဒါ သင့်ရဲ့ဆောင်ပုဒ် ဖြစ်ပါစေ။ Sarawak က Tan Sri Ting ရဲ့ကုမ္ပဏီဟာ ဆောက်လုပ်ရေးပရောဂျက် တွေကို သတ်မှတ်ရက်ထက် တော်တော်လေး စောပြီး အပ်နိုင်တဲ့အတွက် စံချိန်တင်နာမည်ရပါတယ်။ ဒါဟာ အချိန် ဝန်ဆောင်မှု ပိုပေးတာ ဖြစ်ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့အားသာချက်ပါပဲ။ သင့်ရဲ့ဖောက်သည်ကို အင်အား ညနေ ၅ နာရီမှာ အလုပ်အပ်မယ် လို့ ပြောရင် အင်အားမနက် ၉ နာရီကတည်းက အလုပ်ပြီးနေဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါဟာ ကတိတွေ လျှော့၊ ဝန်ဆောင်မှု ပိုပေးတာပါပဲ။ အချိန်မီပြီး တာမဟုတ်ဘဲ အချိန်စောပြီးတာကို ဖောက်သည်တွေသိဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါမှ ဖောက်သည်နဲ့ ကုမ္ပဏီကြား ယုံကြည်မှု တံတား မြန်မြန်ဆောက်နိုင်မှာပါ။ သင့်ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေက အချိန်မီ ပြီးအောင် လုပ်နိုင်ရင် ကိုယ်က အချိန်စော ပြီးအောင် လုပ်ရပါမယ်။ ဒါဟာ အမြဲတမ်း ထည့်စဉ်းစား ရမယ့်အချက်ပါပဲ။

၂။ လူတိုင်းမလုပ်နိုင်တဲ့အလုပ် ဖြစ်ပါစေ

ဘယ်သူမှမလုပ်သေးတဲ့အလုပ်ကို လုပ်မယ် ဆိုရင် ပြိုင်ဘက်တွေ ဝင်မလာနိုင်အောင် လုပ်ထားရပါမယ်။ ရောမမြို့ကို တစ်ရက်တည်းနဲ့ တည်ဆောက်ခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သင့်လက်ထဲမှာ ဆောက်လုပ်ရေး ပစ္စည်းနဲ့ ဗိသုကာဒီဇိုင်းပုံစံစာရွက် (Blue print) ရှိနေရင်



တော့ ရောမမြို့ကို အမြန်ဆုံး ဆောက်လုပ်နိုင်မှာပါ။ သင့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းလည်း ဒီလိုပါပဲ။ မြင့်မြင့်မားမားနဲ့ မြန်မြန် တည်ဆောက်မယ်ဆိုရင် ပြိုင်ဘက်တွေထက် သာလွန်ပြီး လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ဦးဆောင်သူ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ပြိုင်ဘက်တွေက နောက်ကလိုက်တဲ့သူတွေပေါ့။ Customer တွေကို ဆောင်ရွက်မှုအကောင်းဆုံး ပေးနိုင်မှ အမြဲတမ်းဖောက်သည်တွေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အရည်အသွေး အားကုန်မြှင့်ထားရင် ပြိုင်ဘက်တွေက အောက်မှာ ကျန်ခဲ့မှာပါ။

၁၈၉၅ ခုနှစ်မှာ King Camp Gillette ဟာ ဖော့ဘူးဆိုတဲ့ ရောင်းတဲ့လူရဲ့ အရောင်းသမားပါ။ သူ့အလုပ်ရှင်က “လူတွေ သုံးပြီး ပစ်လိုက်တာတွေ တီထွင်ပါ” လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။ Gillette ဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးအတွက် ဘာပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရမလဲဆိုတာ အချိန်အကြာကြီး ခက်ခက်ခဲခဲ စဉ်းစားပါတယ်။ သမိုင်းဝင်နံနက်ခင်း တစ်ခုဟာ သူ မုတ်ဆိတ်ရိတ်နေချိန်မှာ ဖြစ်သွားပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး Gillette အမှတ်တံဆိပ်ဟာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်မှာ နာမည်ရသွားပါတယ်။

Gillette ရဲ့ အစဉ်တစိုက် ယုံယုံကြည်ကြည် တီထွင်ကြံဆမှုနဲ့ သုတေသနပြုမှုဟာ သူ့ အောင်မြင်မှုရဲ့ အဓိကအချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အရောင်းမြှင့်အဖွဲ့တွေဟာ ကမ္ဘာတစ်လွှား ပစ္စည်းတွေဈေးကွက် တင်ဖို့ လုပ်နေချိန်မှာ သိပ္ပံပညာရှင်တွေက စမ်းသပ်ခန်းထဲမှာ

သုတေသနတွေ လုပ်နေပါတယ်။ မုတ်ဆိတ်ရိတ် ကိရိယာနဲ့ မုတ်ဆိတ်ရိတ်စားတွေ တီထွင်မှုနဲ့ သုတေသန ပြုမှုဟာ မဆုံးနိုင်တဲ့ခရီးပါ။ ဒီအဖွဲ့တွေဟာ နောက်ထပ် မုတ်ဆိတ်ရိတ်ကိရိယာအသစ်တွေ တီထွင်နေပါတယ်။

၃။ သုတေသနပြုရေးနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေး

လုပ်ငန်းတော်တော်များများဟာ သုတေသနပြု ရေးနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေး (Research & Development) ကို သိပ် ဝရံမပြုမိကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖောက်သည်အသစ် ရဖို့၊ အရောင်းတက်ဖို့၊ ငွေပိုင်ဖို့ပဲ စဉ်းစားနေကြပါတယ်။ Marketing နဲ့ Customer Service အတွက် ဘတ်ဂျက်ရှိ ပေမယ့် Research & Development အတွက် ဘတ်ဂျက် မရှိပါဘူး။ Research & Development ဟာ အနာဂတ် ဈေးကွက်အတွက် ပြင်ဆင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် တို့ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ဆောင်ရွက်မှုကို ပိုကောင်းအောင် အမြဲကြိုးစားပေမယ့် အသစ်တီထွင်တိုးတက်ဖို့ မစဉ်းစား ကြပါဘူး။ အမြဲတမ်း Research & Development အတွက် ဘတ်ဂျက်ထားဖို့ လိုပါတယ်။ တဖြည်းဖြည်း တိုး တက်မှုမဟုတ်ဘဲ မျှော်လင့်တာထက် နှစ်ဆတိုးတက်လာဖို့ Research & Development လိုပါတယ်။

Research & Development လုပ်ဖို့ ဓာတ်ခွဲ စမ်းသပ်ခန်းတွေ၊ ပစ္စည်းတွေ မလိုပါဘူး။ ကွန်ပျူတာရှေ့ ထိုင်ပြီး Google ထဲမှာ သတင်းအချက်အလက်တွေ ရှာလို့

ရပါတယ်။ သင့်ရဲ့ဈေးကွက်ကို သုတေသနလုပ်ပါ။ ပြိုင်ဘက် တွေကို သုတေသန လုပ်ပါ။ သင့်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို သုတေသနလုပ်ပါ။ ဒီနေ့အထိ ဘာတွေလုပ်ပြီးပြီလဲ ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မေးပါ။ ဒါဆို ဘာတွေလုပ်ဖို့လိုသလဲ သိလာပါလိမ့်မယ်။ ဒီလို သာမန်သုတေသနပြုချက်ကနေ တိုးတက်ဖို့အဆင့်အထိ စွမ်းဆောင်လို့ရပါတယ်။

အခန်း (၉)

ရှေ့ဆက်သွားဖို့ တွန်းအားပေး
လှုံ့ဆော်တဲ့ အလုပ်မျိုးလုပ်ပါ

“ကျွန်တော်တို့ အရမ်းသက်ဝင်လှုပ်ရှားနေရင် ကျွန်တော်
တို့ သေသွားတဲ့အခါ သုဘရာဇာကတောင် စိတ်မကောင်း
ဖြစ်လိမ့်မယ်”။

Mark Twain

အမေရိကန် ဟာသစာနှင့် ဝတ္ထုရေးဆရာ

တကယ်လို့သာ အမေရိကန် ကာတွန်းရှုပ်ပြောင်
ဆရာနှင့် ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူ Walt Disney ဟာ သူ
မိန်းမရဲ့ စကားကို နားမထောင်ခဲ့ရင် လက်ရှိဂန္ထဝင်
ဒဏ္ဍာရီ သူ့ရဲ့ဇာတ်ကောင် Mickey Mouse ရဲ့ နာမည်
ဟာ Mortimer Mouse ဖြစ်နေမှာပါ။ အဲဒီ နာမည်မျိုးနဲ့
ဆိုရင် အခုလို အံ့ဩလောက်ဖွယ်အောင်မြင်မှာ မဟုတ်ပါ
ဘူး။ Disney ရဲ့ လောကကြီးဟာ Mickey Mouse
အောင်မြင်လာတဲ့ အချိန်ကစခဲ့တာ လူတိုင်းသိကြပါ
တယ်။ ဒါ ရှင်းပါတယ်။ အကြံဉာဏ်ဟာ ရွှေနဲ့ စက်ပြီး
အဖိုးတန်လှပါတယ်။

သူငယ်ချင်း၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်နဲ့ ကျောင်းသား
တချို့က ကျွန်တော်ရဲ့ အောင်မြင်မှုလျှို့ဝှက်နည်းကို မေးခဲ့
ဖူးပါတယ်။ အများဆုံးမေးတဲ့ မေးခွန်းကတော့ ‘ဘယ်
အရာတွေက ကျွန်တော်ကို လှုံ့ဆော်ခဲ့သလဲ’ နဲ့ ‘ဘာ
ကြောင့် တက်ကြွနေသလဲ’ ဆိုတာတွေပါ။

ဘယ်အရာတွေက ကျွန်တော့်ကို လှုံ့ဆော်ခဲ့သလဲ

- အခုချိန်မှာ အောင်မြင်ဖို့လမ်းတွေ ရှာပါတယ်။ ဒါမှ
ဘဝတစ်လျှောက် ကောင်းကောင်းနေနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။
- အများနဲ့မတူဘဲ ထူးထူးခြားခြားဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒရှိပြီး
လူအုပ်ထဲမှာ ထိုးထိုးထောင်ထောင်ဖြစ်ချင်ပါတယ်။
ကြီးကြီးမားမားစွန့်စားမှု လုပ်ချင်တယ်။ ထင်ရှားတဲ့သူ
ဖြစ်ချင်ပါတယ်။ အမှတ်အသားတစ်ခုခုနဲ့ ကျွန်တော့်
အတွက် နာမည်တစ်ခု ထားခဲ့ချင်ပါတယ်။

- ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ပိုင်ချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ငွေရရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ အဆက်မပြတ် တုန်ခါနေတဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ်အလုပ်မျိုး၊ ပြီးတော့ ကျွန်တော်ကို ရှေ့ဆက်သွားဖို့ တွန်းအားပေးတဲ့ အလုပ်မျိုးဖြစ်ရမယ်။
- အလွန် ကြွယ်ဝချမ်းသာပြီး ဘဏ္ဍာရေး မှီခိုရမှု ကင်းချင်တယ်။

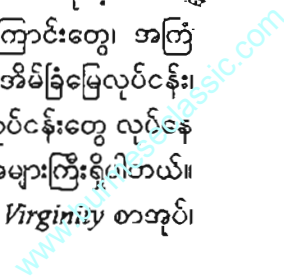
ဘကြောင့် အမြဲတက်ကြွနေသလဲ

- သူများတွေ အောင်မြင်နေတာ အားကျစရာ ကြားရတယ်။ သူတို့လိုပဲ အောင်မြင်အောင် ကြိုးစားတယ်။
- ယူသင့်တဲ့သူဆီက အကြံဉာဏ်တွေ အမြဲယူပါတယ်။
- စာဖတ်တယ်။

အောက်ခြေကစခဲ့ပြီးချမ်းသာလာတဲ့ ဦးလေးဟာ ကျွန်တော့်ကိုလမ်းညွှန်ပြတဲ့ ဆရာပါပဲ။ ဝန်ထမ်းပေါင်း ၁၆၀ ကျော်ကို ဦးဆောင်ပြီး နာမည်ကြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင်းကို လုပ်နေတဲ့ ဦးလေးဟာ သူနယ်ပယ်မှာတော့ ချန်ပီယံပါပဲ။ ဆင်းရဲတာ အကြောင်းပြချက်တစ်ခု မဟုတ်ပါဘူး။ ဆင်းရဲပေမယ့် အကြံဉာဏ်ကောင်းရင် ကြွယ်ဝနိုင်ပါတယ်။ သူများတွေ ငွေလောက်နဲ့ကျေနပ်တဲ့ အချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ ရွှေရဖွဲ့ ကြိုးစားရပါမယ်။ အကြံပြုချက်တစ်ခုကို မှတ်မိနေပါတယ်။ 'ဘကြောင့် သူများအတွက် အလုပ်လုပ်ပြီး ကုမ္ပဏီစရိတ်နဲ့ နိုင်ငံခြားသွားဖို့

မျှော်လင့်နေမှာလဲ။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အလုပ်ကိစ္စအတွက် ခရီးစရိတ်တွေ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်ပဲ ကျခံလိုက်ပါ။ ကျွန်တော် တက္ကသိုလ်တက်ချိန်ကာလတစ်လျှောက်လုံး ဦးလေးဟာ ကျွန်တော့်ကို စိန်ခေါ်လှုံ့ဆော်ဖို့ ပုံပြင်ဇာတ်လမ်းတွေ၊ ဥပမာတွေနဲ့ အကြံဉာဏ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ YTL ကော်ပိုရေးရှင်းက Datuk Francis Yeo ရဲ့ မောက်မာမှုမရှိ နိမ့်ချတဲ့စိတ်ထားကို ကျွန်တော် အားကျခဲ့ပါတယ်။ မြင့်မြင့်ကြံပြီး အောက်ခြေမလွတ်အောင် နေရပါမယ်။ လေကြောင်းလိုင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို စင်ပေါ်ပြန်ရောက်အောင် တင်ပေးတဲ့ Datuk Tony Fernandes ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ပိုင်နိုင်မှုနဲ့ အောင်မြင်မှုကို အားကျပါတယ်။ ဒီလို အရည်အချင်းတွေ၊ ပြီးတော့ ကျွန်တော် ဖတ်ဖူးကြားဖူးတာတွေနဲ့ပဲ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် သူတို့လို စည်းဝါးကျကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အမြဲစိန်ခေါ်တယ်။

ပုံမှန်စာဖတ်တာကလည်း လူကို အမြဲ နိုးကြားတက်ကြွစေပါတယ်။ ကိုယ် ပါဝင်ပတ်သက်ရမယ့် ကဏ္ဍနယ်ပယ်နဲ့ဆိုင်တဲ့ စာအုပ်တွေ ဖတ်ပါ။ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် လုပ်ရတဲ့ Motivation အကြောင်းတွေ၊ အကြံဉာဏ်နဲ့ လမ်းညွှန်တွေကို ဖတ်ပါ။ အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်း၊ ဘဏ္ဍာရေး နဲ့ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲရေးလုပ်ငန်းတွေ လုပ်နေရင် Azizi Ali ရေးတဲ့ စာအုပ်တွေ အများကြီးရိုက်ပါ။ Richard Branson ရဲ့ *I Lost My Virginity* စာအုပ်၊

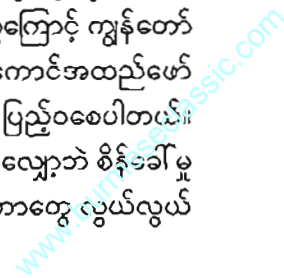


ပြီးတော့ Michael Dell နဲ့ McDonald's ရဲ့ Ray Koc အကြောင်း၊ ဒါတွေ လေ့လာမှတ်သားရပါမယ်။ ဖတ်ပြီး စိတ်အားထက်သန်လာရပါမယ်။ ပြီးတော့ ရုပ်လုံးပေါ်အောင် လုပ်ပြီး လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ လုပ်ရမယ်။ အောင်မြင်မှု လေ့ကားထိပ်ကို ဦးတည်ပါတယ်။

တက္ကသိုလ်မှာတုန်းက ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းနဲ့ အတူ အင်ဂျင်နီယာပညာ ပဟေဠိကို စာဖတ်ထားတဲ့ အကျိုးကြောင့် လွယ်လွယ်ကလေး အနိုင်ရခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအဆင့် မေးခွန်းဟာ အင်ဂျင်နီယာအတတ်နဲ့ မဆိုင်ဘဲ ဘူမိဗေဒနဲ့ဆိုင်တဲ့ Pangaeae အကြောင်း မေးပါတယ်။ ကျွန်တော်အဖြေကို သိနေတယ်။ လေး-ငါးလကြာတဲ့အခါ တစ်နိုင်ငံလုံးအဆင့် Business Plan ပြိုင်ပွဲမှာ ကျွန်တော်တို့ အနိုင်ရပါတယ်။ ဒါလည်း ကျွန်တော် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဖတ်ထားတဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဆိုင်ရာ၊ လူစွမ်းအားအရင်းအမြစ်စီမံခန့်ခွဲမှု၊ စာရင်းအင်းဆိုင်ရာပညာရပ်တွေနဲ့ တခြားစာအုပ်အများအပြားကြောင့်ပါ။ ဒီနေ့ထိ စာမျိုးစုံ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် နေ့တိုင်းဖတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းနဲ့ဆိုင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ အင်တာနက်မှာ အမြဲရှာပါတယ်။ ဒီစာရေးနေတဲ့ ကာလမှာပဲ တန်ဖိုးနီးယား၊ ကင်ညာနဲ့ ယူဂန်ဒါနိုင်ငံတွေက ရုံးသုံးစာဖြစ်တဲ့ Swahili ကို ရှာတွေ့ခဲ့ပါတယ် (E - Magazine တစ်ခုထဲက ဒီနေ့ပဲတွေ့တာပါ)။ စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းနဲ့ နည်းပညာစာအုပ်တွေ ဖတ်ဖို့ အချိန်

ထားပါတယ်။ နောက်ဆုံးရ နိုင်ငံတကာသတင်းတွေကို သိအောင်လုပ်ပါတယ်။ ဗဟုသုတရရှိမှုဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကိုတက်စေပြီး ကုမ္ပဏီကို လုပ်ငန်းနယ်မြေသစ်ရစေပါတယ်။ အခါအားလျော်စွာ ဘာသာပြန်တဲ့ ကိစ္စတွေ ကျွန်တော် လုပ်ပါသေးတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော် လျှပ်တစ်ပြက်နှုန်းနဲ့ လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဘာသာစကား အခြေခံက တော်တော်လေးခိုင်မာတယ်။ သံသယမရှိဘူး။ ကျွန်တော် နေ့တိုင်း စာအရမ်းဖတ်တဲ့ အတွက် ဘယ်အရာမဆို အကျွမ်းတဝင်ရှိတာကြောင့် အလွန်မြန်တဲ့နှုန်းနဲ့ အလုပ်လုပ်နိုင်တာပါ။ အမေရိကန်နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင်နဲ့ သိပ္ပံပညာရှင် Benjamin Franklin က ပြောဖူးပါတယ်။ “ဗဟုသုတအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာ အတိုးနှုန်း အများဆုံးပေးပါတယ်” တဲ့။ ကျွန်တော် ဒါကို လက်ခံတယ်။

ဘာလုပ်ရမလဲ၊ ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ဆိုတာ ပြီးရင် ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတဲ့မေးခွန်း ရောက်လာပြီ။ ဘာကြောင့် ကျွန်တော်တို့ နီးကြားတက်ကြွနေရမှာလဲ။ လမ်းမှန်ပေါ်မှာ မှန်ကန်တဲ့ဦးတည်ချက်နဲ့ သွားဖို့ တွန်းအားနဲ့ လှုံ့ဆော်မှု လိုပါတယ်။ လှုံ့ဆော်မှုတွေကြောင့် ကျွန်တော်တို့ ရှေ့ဆက်သွားစေပြီး ဆန္ဒတွေ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ အားထုတ်တဲ့အခါ ယုံကြည်ချက် ပြည့်ဝစေပါတယ်။ တွန်းအားတွေရှိနေရင် လွယ်လွယ်နဲ့ မလျော့ဘဲ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်နိုင်မယ်။ သူများပြောတာတွေ လွယ်လွယ်



နဲ့ နားမယောင်နိုင်ပါဘူး။

ကျွန်တော် လုပ်ငန်းစတင်ထောင်တဲ့အချိန်မှာ လူတိုင်း သဘောမတူကြပါဘူး။

‘ဒီလုပ်ငန်းမျိုးလုပ်ဖို့ ငယ်ပါသေးတယ်’

‘ဒီအလုပ်မျိုးလုပ်ရအောင် ကျောင်းမှ မပြီးသေးပဲ’

‘အလုပ်အပ်တဲ့သူတွေက မင်းကို ယုံမှာ မဟုတ်ဘူး။ မင်းဟာ အင်ဂျင်နီယာပါ။ ဘာသာပြန်သူ မဟုတ်ဘူးလေ။ ပြီးတော့ စီးပွားရေးသမားလည်း မဟုတ်တာ သေချာတယ်။’

ဒါပေမဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ကျွန်တော် မြင်တယ်။ ငွေရမယ်ဆိုတာ ၁၀၁ ရာခိုင်နှုန်း သေချာတယ်။ ပိုပြီး အရေးကြီးတာက ဒီအလုပ်ဟာ စိတ်လှုပ်ရှားဖို့ကောင်းတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်က ဘာသာစကားတွေ တကယ်ကောင်းကောင်းတတ်တယ်။

ဘာသာပြန်လုပ်ငန်း စလုပ်တဲ့အချိန်မှာ ဘယ်သူမှ သဘောမတူပေမယ့် တစ်နှစ်အကြာမှာ ဒီအလုပ်ကို ဇောက်ချလုပ်ဖို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းကြီးလာအောင် လုပ်ပြီး တစ်ကမ္ဘာလုံးက အသိအမှတ်ပြုအောင် လုပ်ချင်တယ်။ ဒါနဲ့ပဲ ကျွန်တော် ပညာရေးကို ရွှေ့ဆိုင်းထားလိုက်တယ်။ အခွင့်အလမ်းတွေ ရောက်လာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စောင့်မနေဘူး။ ကျွန်တော်ရဲ့ တက္ကသိုလ်က ပညာရေး အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်ဆိုရင် ကျွန်တော် ဘွဲ့ရဖို့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း ပြီးနေတဲ့အချိန်မှာ ဘာကြောင့်စွန့်ခွာ

သွားတာလဲ သိချင်နေတယ်။ သူ ကျွန်တော့်ကို မေးပါတယ်။ ‘မင်း အခု တစ်လကို ဝင်ငွေ ဘယ်လောက်ရှိသလဲ’ တဲ့။ ကျွန်တော်က ‘မလေးရှားရင်းဂစ် တစ်သောင်း’ လို့ ပြောပါတယ်။ သူ အံ့သြပြီး ဒါဟာ ဆိုင်းထားလို့မရတဲ့ ရွှေအခွင့်အရေးဆိုတာကို သဘောပေါက်သွားတယ်။ သူက ကျွန်တော်ဘွဲ့ရရင်တောင် ဒီငွေလောက်ပမာဏ နီးနီးရှိတဲ့ လစာချက်ချင်းရမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ပြောပါတယ်။ ဆရာတချို့ကလည်း ကျွန်တော့်ကို အားပေးကြပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်အမေနဲ့ လက်တစ်ဆုပ်စာ သူငယ်ချင်းအရင်းတွေအပါအဝင် ကျွန်တော်နဲ့သိတဲ့ လူအများစုက ကျွန်တော့်ကို ကန့်ကွက်ကြပါတယ်။

“နှစ်ရှည်လများ စာတွေသင်ပြီး ဘွဲ့လက်မှတ် မရတာ နှမြောစရာပဲ”

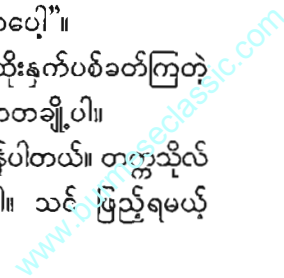
“ဘာပညာအရည်အချင်း၊ ဘာဘွဲ့မှ မရှိဘဲ အလုပ်ရဖို့ အာမခံချက် ဘယ်ရှိမှာလဲ”

“အင်ဂျင်နီယာပညာ သင်ပြီး အဲဒီပညာနဲ့ အလုပ်လုပ်မစားရင် အလဟဿပဲ”

“ဒီလိုလုပ်မယ်ဆိုတာ စောစောသိရင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းပညာကျောင်း တက်ခဲ့ရမှာပေါ့”

ဒါတွေဟာ ကျွန်တော့်ကို ထိုးနှက်ပစ်ခတ်ကြတဲ့ မေးခွန်းနဲ့ အပြောတွေထဲက နမူနာတချို့ပါ။

ကျွန်တော် ရိုးရိုးလေးပဲတုံ့ပြန်ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်ဆိုတာ ရှာဖွေဖော်ထုတ်တဲ့နေရာပါ။ သင် ပြုည့်ရမယ့်

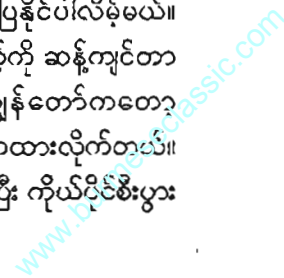


ကွက်လပ်ကို တွေ့တဲ့အချိန်၊ အင်မတန်မှ စိတ်လှုပ်ရှားဖို့ ကောင်းတဲ့ အချိန်၊ ဘွဲ့ရတဲ့ထိအောင် စောင့်လို့မဖြစ်ဘဲ အလုပ်တွေ စလုပ်ရမယ့်အချိန်မှာတော့ ပညာရေးကို ရွှေ ဆိုင်းလိုက်၊ ဒါမှမဟုတ် အပြီးသာထွက်လိုက်တော့။ ကမ္ဘာ့ အချမ်းသာဆုံးလူက ဒီဟာပဲလုပ်ခဲ့တယ်လေ။ ဒီလိုလုပ်တဲ့ တခြားလူစာရင်း ကျွန်တော် ထုတ်ပြန်နိုင်ပါတယ်။ သူတို့ ဟာ ဒီနေ့မှာ အရမ်းအောင်မြင်နေပြီး ယော်ရွှင်ဖွယ် ဘဝ ကို ဦးတည်ပါတယ်။ နောက်ပြီး ကျွန်တော်ဟာ ပညာရေး ကို အပြီးမစွန့်ပါဘူး။ ခဏရွှေဆိုင်းထားရုံပါ။ ကျွန်တော့် ရဲ့ ဆန္ဒနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေ အကောင်အထည် ဖော်ပြီးတဲ့အခါ ကျောင်းကို ပြန်ပြီး ပညာရေးအဆုံးအထိ လုပ်မှာပါ။ ဒါမှမဟုတ် တစ်နေရာရာမှာ ကျောင်းဆက် တက်လို့ ရပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကျရင် ကျွန်တော့်မှာ ငွေရောအချိန်ပါ ပေးနိုင်မှာပါ။ ကျွန်တော် အလုပ်ရှာဖို့မှ မလိုတာ။ အခု ကျွန်တော့်အလုပ်မှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ခန့်ထားပြီးသားလေ။ ပြီးတော့ ကျွန်တော့် ကိုယ်ပိုင်လို့ ပြောနိုင်အောင် စလုပ်နေပြီလေ။ အခု ကျွန်တော့်ကို အထောက်အကူပေးဖို့ လူတွေ ငှားထားပါတယ်။ ပညာ အရည်အချင်း မပြည့်စုံသေးပေးမယ့်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ခန့်ထားရုံတင်မက တခြားလူတွေကိုလည်း ငှားထားပါ သေးတယ်။ မကောင်းဘူးလား။

ကိုယ်တတ်တဲ့ပညာနဲ့မဟုတ်ဘဲ မဆိုင်တဲ့အလုပ် တစ်ခုကို ဇောက်ချလုပ်ခဲ့တာ နှမြောစရာလို့ ပြောပေမယ့်

ကျွန်တော်ကတော့ ကြီးကြီးမားမား အလဟဿဖြစ်စရာ အကြောင်းမရှိဘူးလို့ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း မြင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ သင်ခဲ့တဲ့ပညာနဲ့ပဲ လုပ်စားရမယ် လို့ ကန့် သတ်ထားရင် တိမ်မြုပ်နေတဲ့ အရည်အသွေး၊ စွမ်းရည် တွေကို ဖော်ထုတ်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ အင်ဂျင်နီယာ ဘာသာရပ်စာအုပ်နဲ့ သင်တန်းတွေက ရတဲ့ ဗဟုသုတနဲ့ အင်ဂျင်နီယာကောင်း ဖြစ်မလာနိုင်တာ သတိပြုရမှာပါ။ ဘွဲ့တွေ ရပေမယ့် ဆက်ပြီးလေ့လာဆည်းပူးဖို့ လိုပါတယ်။ တတ္တသိုလ်၊ ဒါမှမဟုတ် ကောလိပ်က ထွက်တာနဲ့ ပညာ တွေတောင် လောက်ကြီး အကုန်တတ်ပြီလို့ ယူဆရင် မှား သွားပါလိမ့်မယ်။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့ သိတာ၊ တတ်တာ ကုန်းကမူကလေးလောက်ပဲ ရှိသေးတာ။ ဒါ ကြောင့် နည်းနည်းပါးပါးပဲ တတ်တဲ့လူက လမ်းသစ်ရှာပြီး စိန်ခေါ်မှုအသစ်တွေ ရင်ဆိုင်တာဟာ မထူးဆန်းပါဘူး။

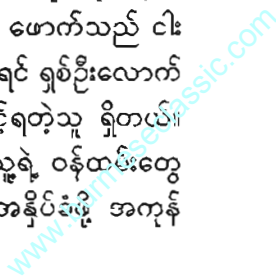
ဒါကြောင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံလိုက်ပါ။ အကြံ ဉာဏ်ကောင်း ရှိပြီး လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားရင် တခြားလူ ပြောတာတွေကို သိပ်ပြီး အာရုံစိုက်ဖို့ မလိုပါဘူး။ ကိုယ့် ရည်မှန်းချက်ကို စူးစိုက်ထားရင် သူတို့ပြောတာတွေ မဟုတ်ဘူး ဆိုတာ တစ်နေ့ သက်သေပြနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ သင့်အနီး အနားမှာရှိတဲ့လူတွေက ကိုယ့်ကို ဆန့်ကျင်တာ ကြောင့် လက်မလျှော့လိုက်ပါနဲ့။ ကျွန်တော်ကတော့ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်သဘောထားလို့ပဲ ယူဆထားလိုက်တယ်။ အခုဆိုရင် တချို့ ကျွန်တော့်ဆီပြန်လာပြီး ကိုယ်ပိုင်စီးပွား



ရေးလုပ်ဖို့ အကြံဉာဏ်နဲ့ နည်းလမ်းတွေ လာတောင်းပါ တယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် အဘွားနဲ့ ညီအစ်ကိုတွေက ကျွန်တော့်ကို ပံ့ပိုးကြပါတယ်။ ဘဝမှာ စွန့်စားရမယ် ဆိုတာ သူတို့ လက်ခံကြတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ စွန့်စားမှုဖြစ်ပြီး ဆုံးရှုံးသွားနိုင်ပါတယ်။ တခြားမှာအလုပ် လုပ်ရင်ရော တစ်သက်လုံး စိတ်ချရပါ့မလား၊ အလုပ် မပြုတ်ဘူးလို့ အာမခံနိုင်ရဲ့လား။ တိုတိုပြောရရင် သူများ ဆီမှာအလုပ်လုပ်ရတာလည်း သူ့ဟာနဲ့သူ စွန့်စားမှုလုပ် ရတာပါပဲ။ ဘာပဲလုပ်လုပ် လုပ်တဲ့ အလုပ်တိုင်းမှာ စွန့် စားရမှုနဲ့ အကျိုးဆက်တွေ ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ သေ သေချာချာဂရုစိုက်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့သူငယ်ချင်း ကောင်း Chonglee နဲ့ Nicholas တို့လည်း ကျွန်တော့် ဘက်မှာ ရှိကြပါတယ်။ ကျွန်တော် အောင်မြင်မယ်လို့ ယုံကြည်မှုအပြည့် ရှိကြတယ်။

အခု ပြန်ကြည့်လိုက်တဲ့အခါ အသက်ဟာ ကုန် သတ် ဟန့်တားမှု မဟုတ်ဘူး။ နိုင်ငံတကာနဲ့ စီးပွားဆက် သွယ်ပြီး ဖောက်သည်ကြီးကြီးရအောင် လုပ်ထားရမယ်။ ကျွန်တော့်အသက်ကို မမေးကြပါဘူး။ ကျွန်တော့်မှာ တက္က သိုလ်ဒီဂရီဘွဲ့ မရှိဘဲ Marketing Plans ကောင်းကောင်း ကို Business School က လူတွေထက်သာအောင် ရေး နိုင်ပါတယ်။ စာများများ ဖတ်ရမယ်။ နေ့တိုင်း လေ့လာ သင်ယူရမယ်။ အတွေ့အကြုံတွေများလာအောင် လုပ်ရ မယ်။

အခု ရေးနေတဲ့အခန်းကို အဆုံးမသတ်ခင် Mr Stanley Choo ဆိုသူအကြောင်း မိတ်ဆက်ပေးပါရစေ။ သူက ကျွန်တော် ရုံးကနေ ငါးမိနစ်လောက်သွားရတဲ့ နေရာမှာ Massage Center ဖွင့်ထားတယ်။ တစ်ပတ် တစ်ခါ တစ်နာရီ သူ့ဆီမှာအနှိပ်ခံပြီး အပန်းဖြေပါတယ်။ မီးရောင်မိန့်မိန့်၊ တေးသံငြိမ်ငြိမ်မှာ Stanley က ကျွန်တော် ရဲ့ ဖိစီးမှုနဲ့ တင်းနေတဲ့ အကြောတွေကို ဖြေလျှော့ပေးတဲ့ တစ်ချိန်တည်းမှာ ကျွန်တော်စိတ်တွေကို အလုပ်နဲ့ ကမ္ဘာ ကြီးကနေ ဆွဲထုတ်ထားပါတယ်။ တစ်ခါတလေ အိပ်မက် ကမ္ဘာထဲ ရောက်သွားပြီး၊ တနေတဖော အိပ်ရပေမယ့် အများအားဖြင့် Stanley နဲ့ အာလာပသလ္လာပ ပြောဖြစ် ပါတယ်။ Stanley ဟာ ဒီအလုပ်ကို လွန်ခဲ့တဲ့သုံးနှစ်က စခဲ့တာပါ။ နေရာတစ်ခု ငှား၊ ကြော်ငြာနည်းနည်းပါးပါး လုပ်၊ ဒါနဲ့ပဲ အလုပ်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ တစ်ဆင့်စကား တစ် ဆင့်နားနဲ့ သူ့မှာ ဖောက်သည်အများကြီးရလာတယ်။ သူက တစ်နာရီကို မလေးရှားရင်းဂစ် ၂၅ ပဲ ယူတယ်။ အခုဆို နာမည်ရပြီး အလုပ်တော်တော်ကောင်းပါတယ်။ သူနဲ့ အနှိပ်ခံဖို့ ရက်ချိန်း ယူနေရပြီ။ အလုပ်ကို မနက် ၉ နာရီ စပြီး တစ်ရက်ကို အနည်းဆုံး ဖောက်သည် ငါး ဦး အမြဲရှိတယ်။ ရုံးပိတ်ရက်တွေမှာဆိုရင် ရှစ်ဦးလောက် ရှိတယ်။ တချို့ ရက်ချိန်းမရလို့ စောင့်ရတဲ့သူ ရှိတယ်။ Hilton Kuching Hotel က ဆိုရင် သူ့ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ အတွက် တစ်လတစ်ခါ အကြောဖြေအနှိပ်ခံဖို့ အကုန်



အကျခံ တာဝန်ယူစီစဉ်ပေးတယ်။ အဲဒီအခါမျိုးမှာ Stanley က ဟိုတယ်ကို သွားပြီး အလုပ်လုပ်ရတယ်။ သူ့လက်ချည်းသက်သက် မသွားပါဘူး။ သူ့ရဲ့ Business Card တွေ ယူသွားပြီး ဝန်ထမ်းတွေကို ပေးတယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးကို မိနစ် ၂၀ နှိပ်ပေးရတယ်။ ဒါပေမဲ့ တချို့ဝန်ထမ်းတွေက တစ်နာရီလောက် သူ့ဆီလာပြီး အနှိပ်ခံဖို့ ကြိုတင်ရက်ချိန်းယူကြတယ်။ ဘဏ်မန်နေဂျာတွေ၊ နိုင်ငံရေးသမားတွေ၊ တရားသူကြီးတွေ၊ ရှေ့နေတွေ၊ လုပ်ငန်းရှင်တွေအားလုံး Stanley ရဲ့ Center ကို သဘာကျကြတယ်။ ကူချင်းနယ်သားတစ်ယောက်ကနေ ဒါကို ပြောင်းသွားပြီး ကူချင်းမြို့ကို ခဏပြန်လာတိုင်း အနှိပ်ဆရာ Stanley ဆီ ပထမဆုံး သွားပါတယ်။ တချို့ကလည်း Stanley ရဲ့ စုံလင်တဲ့ ဗဟုသုတနဲ့ သတင်းတွေကို အံ့ဩကြတယ်။ တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ ဖြစ်နေတဲ့ကိစ္စတွေကို သူသိတယ်။ နိုင်ငံရေး၊ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်ကစပြီး AirAsia လေကြောင်းလိုင်း ဘယ်ခရီးစဉ်အသစ် ပျံသန်းမလဲဆိုတာ အထိ သိတယ်။ နိုင်ငံတကာနဲ့ပတ်သက်ပြီး တချို့နေရာတွေမှာ ပွက်လောရိုက်နေတဲ့ နိုင်ငံရေးကိစ္စတွေ၊ ဒီမှာ ရေကြီးတာ၊ ဟိုမှာ လေမုန်တိုင်း တိုက်တာ၊ အမေရိကန် စီးပွားရေး ပြီးတော့ ဟောလိဝုဒ်က ရုပ်ရှင်တွေနဲ့ အတင်းအဖျင်းတွေ အစုံပါပဲ။ ဒါ့ပြင် Nokia တယ်လီဖုန်းသစ် ထွက်ရင်လည်း ဘယ် Model က ဘယ်လိုဆိုတာ ပြောနိုင်တယ်။ ဘောလုံးပွဲအကြောင်း၊ ငွေလဲ

နှုန်း အကြောင်းတော့ မပြောပါနဲ့တော့။ သူ ကမ္ဘာကြီးကို လှည့်လည်ချင်တဲ့ စိတ်ကူးအိပ်မက်အကြောင်းပြောရင်တော့ သူ့ပထဝီဘာသာရပ်ကို အထင်မကြီးဘဲ နေနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော် သူ့ကိုတွေ့တိုင်း သူ့ရဲ့ ထူးခြားမှုကို သတိပြုမိတယ်။ Stanley ဟာ ဗဟုသုတ အလွန်ကြွယ်ဝတယ်။ သူ့နယ်ပယ်မှာတော့ တကယ့် စွန့်ဦးတီထွင် အနှိပ်ဆရာကြီးပါပဲ။ ဝင်ငွေ အလွန်ကောင်းပြီး ကူချင်းစားသောက်ဆိုင်တွေသွားဖို့ ကျွန်တော့်ထက် သိတယ်။ သူဟာ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းဖြစ်ပြီး သူ့ကို အထင်ကြီး အားကျတယ်။ သူဟာ သာမန်မဟုတ်၊ အလွန် ထူးခြားပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် သူဟာ မျက်မမြင် ဖြစ်လို့ပါပဲ။

Stanley လို့ မျက်မမြင်တစ်ဦးဟာ သူ့ဘာသာ သူ ရပ်တည်ပြီး သူ့လုပ်ငန်း သူ့ဘာသာသူ ထူထောင်ထားတယ်။ သူ့လုပ်ငန်းမြှင့်တင်မှုကို သူ့ကိုယ်တိုင် လုပ်ပြီး သာမန်လူတွေမှာ ရှာနိုင်တဲ့ ပျမ်းမျှဝင်ငွေထက် ပိုတဲ့ ငွေတွေကို အိတ်ထဲ ထည့်နိုင်တယ်။ သူ့ကိုယ်သူ ယုံတယ်၊ တက်ကြွတယ်။ ဘဝကို အကောင်းမြင်တယ်။ ကျွန်တော် သူ့ဆီသွားအနှိပ်ခံပြီးရင် ပျော်ပြီး စိတ်ဓာတ်တက်ကြွလာတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ်အင်္ဂါပြည့်စုံပြီး ကံကောင်းကြသူတွေဆိုတာ သတိရမိတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ အစွမ်းအစရှိသမျှ ကြိုးစားပြီး လူ့ဘဝကို ပြည့်ပြည့်ဝဝ နေထိုင်သွားဖို့ လိုပါတယ်။

အခန်း (၁၀)

ခင်မင်ရင်းနှီးမှုဟာ
ဘာကြောင့် ပင်မမဏ္ဍိုင်ကျသလဲ

“အဖော်အပေါင်းကောင်းရင် ဘယ်လမ်းမှ မရှည်ပါဘူး”

တူရတီစကားပုံ

ကျွန်တော်ရဲ့ရောင်းရင်း Nicholas က ကျွန်
တော်ရဲ့ ပါးစပ်ဟာ ကျွန်တော်ရဲ့ လက်နက်ပဲလို့ အမြဲ
ပြောလေ့ ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ မောက်မာမှုမရှိတဲ့
ရင်းရင်းနှီးနှီးနေတတ်တဲ့အတွက် နေရာရတာပါ။ စား
သောက်ဆိုင်ပိုင်ရှင်တွေ၊ တက္ကသိုလ်ဌာနမှာရှိတဲ့ အုပ်ချုပ်
ရေးနဲ့ ရုံးဝန်ထမ်းတွေ၊ ကျွန်တော်ရဲ့ မြို့ငယ်လေးမှာရှိတဲ့
အမျိုးမျိုးသော ဆိုင်ပိုင်ရှင်တွေနဲ့ ကျွန်တော် အာလာပ
သလ္လာပ ပြောပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကြက်သားထမ်းဆိုင်ရင်
ကြက်သားတုံး ပိုရပါတယ်။ တချို့စားသောက်ဆိုင်တွေက
ဈေးလျှော့ယူပါတယ်။ တချို့က ဝန်ဆောင်မှု ကောင်း
ကောင်းပေးပါတယ်။ ပြန်စဉ်းစားကြည့်တော့ စကားစမြည်
ခင်ခင်မင်မင်ပြောတာဟာ ကကယ့်လက်နက် တစ်ခုပါပဲ။
ကျွန်တော်ဟာ ပုံမှန်ဖောက်သည့်ထက် ပိုပါတယ်။ သူငယ်
ချင်းထက်လည်း ပိုတယ်။ ခင်မင်ရင်းနှီးအောင် ချဉ်းကပ်
တာဟာ အသက်မပါတဲ့ စီးပွားရေးလုပ် နည်းတွေကို အမြဲ
ကျော်လွှားနိုင်ပါတယ်။

အလားအလာရှိတဲ့ဖောက်သည်တွေကို E-mail
နဲ့ ပထမဆုံး ဆက်သွယ်ပါတယ်။ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်း
အတွက် E-mail ကို ပြင်ဆင်ထားပါတယ်။ ဩစတြေးလျ
က ဆစ်ဒနီနဲ့ မဲလ်ဘုန်းမြို့တွေမှာရှိတဲ့ ဖောက်သည်တွေ
ကို "Good Afternoon" လို့ ကျွန်တော် နှုတ်ခွန်းဆက်တဲ့
အချိန် ဒီမှာ မနက် ၁၀ နာရီပဲ ရှိပါသေးတယ်။ ဒီလိုပဲ
ဘူလ်ဂေးရီးယားက လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အမျိုးသမီးက

ကျွန်တော်ရဲ့ ညနေစာ ဘယ်လိုစီစဉ်ထားသလဲ မေးတဲ့ အချိန်ဟာ သူတို့ဆီမှာ နေ့လယ်စာ စားချိန်ပဲရှိပြီး ကျွန်တော်တို့နဲ့ Time Zone ၆ ခု နောက်ကျပါတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံက ပစ္စည်းရောင်းသူတွေက "Good Night" လို့ ကျွန်တော့်ကို ပြောရင် ကျွန်တော်က "ဒီနေ့ ကောင်းသောနေ့ ဖြစ်ပါစေ" လို့ ပြန်နှုတ်ဆက်ပါတယ်။ ကျွန်တော့် မိတ်ဆွေတွေ ဘယ်မှာပဲရှိရှိ သူတို့နေတဲ့နေရာနဲ့ ဒေသစံတော်ချိန်ကို သိအောင် လုပ်ရတာ စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းပါတယ်။ နှစ်တွေ ကြာလာတာနဲ့အမျှ ကျွန်တော် ကျွမ်းကျင်လာပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကို အလုပ်အပ်မယ့် သူတွေ၊ ကျွန်တော့်ကို ပစ္စည်းတွေ၊ ဆောင်ရွက်မှုတွေ ရောင်းမယ့်သူတွေနဲ့ ဆက်သွယ်တဲ့ ပထမဆုံး E-mail ကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန် စနစ်တကျဖြစ်အောင် လုပ် ထားပါတယ်။ အလုပ် Project တွေရဖို့လည်း ကမ်းလှမ်း ညှိနှိုင်းမှုတွေ အမြဲလုပ်ရပါတယ်။ ဝင့်ကြားပြီး လက်တွေ့ ကျတဲ့ ဝါကျတိုင်းခုမှာ ပါတာတွေကတော့ "ကျွန်တော့်ကို အလုပ်အပ်ပါ၊ ကျွန်တော် လုပ်နိုင်၊ တာဝန်ယူနိုင်ပါတယ် တခြားလူ မရှိပါဘူး"၊ ဒီ E-mail ကို ကျွန်တော်နာမည် အပြည့်အစုံနဲ့ လက်မှတ်ထိုးပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ရာထူး ဖြစ်တဲ့ Founder & CEO၊ ပြီးတော့ ဆက်သွယ်ရန် လိပ် စာ၊ Website စသည်ဖြင့် အသေးစိတ်ဖော်ပြပါတယ်။ တစ်ဖက်က ဆက်သွယ်တဲ့ လူနဲ့ လိုက်လျောညီထွေ ဖြစ် မယ့် အသုံးအနှုန်းတွေကို အတိုး-အလျှော့ ကျွန်တော်

ညှိပြီး ရေးပါတယ်။ တစ်ခါတလေ အရေးတကြီး စာပြန် ရရင် နိဒါန်းပျိုး နှုတ်ဆက်တာတွေ၊ လက်မှတ်ရှည် ထိုး တာတွေ မလုပ်တော့ပါဘူး။

မျက်နှာချင်းဆိုင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးတဲ့အခါ တစ် ဖက်လူ ဘေးကျပ်နံကျပ်ဖြစ်မယ့် စကားတွေ၊ အတိုက်အခံ ဖြစ်မယ့် စကားတွေ ရှောင်ရပါတယ်။ နည်းနည်းပြောပြီး များများ နားထောင်ပါ။ သူတို့ရဲ့အတွေးကို မိအောင် ဖမ်းပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်သိအောင် လုပ်ပါ။ အခြေ အနေ အလားအလာအပေါ် ယုံကြည်မှု ရှိရပါမယ်။ လွယ် လွယ် ဈေးလျှော့ပေးတာမျိုး မလုပ်ပါနဲ့။

မကြာခင်ကပဲ ကမ္ဘာတစ်လွှားက အကြီးဆုံး ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ ၂၀ ရဲ့ စာရင်းကို အမှတ်တမဲ့ တွေ့လိုက်တဲ့အခါ ဒီ လက်တစ်ဆုပ်စာကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ကျွန် တော် အလုပ်လုပ်နေတာ သိလိုက်ရတော့ ကျွန်တော် ဂုဏ်ယူတာနဲ့တင် မလုံလောက်တော့ပါဘူး။ အဲဒီလုပ်ငန်း တွေရဲ့ တည်ထောင်သူနဲ့ စီးပွားရေးမန်နေဂျာတချို့ကို ကျွန်တော် ရင်းရင်းနှီးနှီး သိတယ်။ ဒါကြောင့် E-mail တွေကို ရင်းရင်းနှီးနှီး ရေးပါ။ ဒါဟာ ခရီး အလွန်တင် ကျယ်ပါတယ်။

အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ၊ ဘာလီကျွန်းမှာ ဝုံးပေါက် တုန်းက ကျွန်တော်သိတဲ့ ပရောဂျက်မန်နေဂျာတစ်ယောက် အဲဒီမှာ အပန်းဖြေနေတယ်။ အကြမ်းဖက်အန္တရာယ်က လွတ် မလွတ် ကျွန်တော် အဲဒီအမျိုးသမီးဆီ E-mail

ရိုက်လိုက်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ မိတ်ဆွေဖြစ်သွားကြတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ် အာရှမှာ ဆူနာမီဖြစ်တော့ ဥရောပက လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေက ကျွန်တော် အဆင်ပြေမပြေ Text Message တွေ ပို့ပါတယ်။ နိုင်ငံရပ်ခြားက ဖောက်သည်တွေကလည်း E-mail ပို့ကြ၊ ဖုန်းခေါ်ကြနဲ့ပေါ့။ ကျွန်တော်တို့က တစ်ကမ္ဘာလုံး လွှမ်းခြုံထားတဲ့လောကမှာ နေကြတာပါ။ ဒေသစံတော်ချိန်တွေ မတူပေမယ့်၊ ယဉ်ကျေးမှု ဓလေ့ထုံးစံတွေ မတူပေမယ့် အလုပ်ထက် ပိုတဲ့ ခင်မင်ရင်းနှီးမှုတွေ ရှိကြပါတယ်။

Zhana Stancheva ဆီကို ကျွန်တော်ရောက်သွားတော့ အလုပ်ကိစ္စထက် ပိုပါတယ်။ သူဟာ ဘူလ်ဂေးရီးယားနိုင်ငံ ဆိုဖီယာမှာရှိတဲ့ Translationformato ဘာသာပြန်လုပ်ငန်း တည်ထောင်သူပါ။ လွန်ခဲ့တဲ့သုံးနှစ်ကတည်းက အလုပ်တော်တော်များများ အတူတူ လုပ်ခဲ့ကြတာပါ။ သူက ဥရောပအရှေ့ဖျားမှာ နေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ Marketing အကြောင်း လုပ်ငန်းအပြောင်းအလဲ အခြေအနေနဲ့ တခြားကိစ္စတွေကို အမြဲတမ်း အမြင်ချင်းဖလှယ်ကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ အာရှနဲ့ ဥရောပတစ်လွှားမှာရှိတဲ့ ဈေးကွက်အမြင်တွေကို ကျွန်တော်တို့ တိတိကျကျ ခန့်မှန်းနိုင်ခဲ့ကြတယ်။ တချို့ Project တွေ လုပ်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ ပူးပေါင်းပြီး Team တွေ ဖွဲ့လုပ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အားနည်းချက်တွေနဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ကျော်လွှားဖို့ ဆွေးနွေးတယ်။ တိုတိုပြောရရင်

ကျွမ်းကျင်မှုတွေ အပြန်အလှန် အားပြည့်ပြီး လုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်ကျယ်ပြန့်အောင် လုပ်ပါတယ်။ ဒီလို ခင်မင်ရင်းနှီးမှုရှိတာ အမြဲကောင်းပါတယ်။ ဒါဆို ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖောက်သည်တွေ၊ အလုပ်အပ်သူတွေရယ်လို့ မရှိတော့ပါဘူး။

တက္ကသိုလ်မှာ ကျွန်တော် ဘာသာပြန်အလုပ် စလုပ်တုန်းက ကျွန်တော်ရဲ့ ဘာသာပြန်တချို့ကို လုပ်ပေးဖို့ စိတ်ဝင်စားတဲ့ ကထိကတစ်ဦးနဲ့ ကြုံဖူးပါတယ်။ ဈေးနှုန်း၊ ဘာသာပြန်အရည်အသွေးလိုအပ်ချက်နဲ့ ပြီးရမယ့် ကာလအကြောင်း ကျွန်တော်တို့ စဆွေးနွေးပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်အကြီးအကဲတစ်ယောက်လို အလုပ်တွေ ခွဲဝေဖို့ ဆန္ဒမရှိပါဘူး။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောပြီး သူ့ဆီက သင်ယူဖို့လည်း ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ မိတ်ဆွေကောင်းတွေ ဖြစ်သွားကြပြီး ဗဟုသုတနဲ့ အတွေ့အကြုံ အမြောက်အမြား ဖလှယ်ခဲ့ကြပါတယ်။ လအနည်းငယ်အတွင်းမှာ ကျွန်တော်တို့ အတန်းကို ပို့ချတဲ့ဆရာအဖြစ် ရောက်လာတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အလုပ်ရှင်-ဝန်ထမ်း၊ ဆရာ-တပည့် မဟုတ်တော့ဘဲ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ဖြစ်နေပြီ။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ကျွန်တော် ဘာသာပြန်အလုပ်တွေနဲ့ တစ်နေကုန် ရှုပ်နေပြီး ကျောင်းစာကို အာရုံမစိုက်နိုင်ခဲ့ဘူး။ ဆရာရဲ့ ပံ့ပိုးမှုတွေနဲ့ ကျောင်းခဏထွက်ထားဖို့ အကြံဉာဏ်တွေရပါတယ်။ ပြန်စဉ်းစားကြည့်တော့ ဆရာရဲ့ စာသင်ခန်းထဲက ပို့ချမှုတွေထက် စာသင်ခန်းပြင်ပ

၉၄ တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့

က ပို့ချမှုတွေကနေ ကျွန်တော် အများကြီး လေ့လာသင်ယူ ခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အလုပ်ကို အလုပ်လို့ပဲ လုပ်မယ်၊ လူတွေနဲ့ ဝေးဝေးနေမယ်ဆိုရင် ဒီလိုဖြစ်လာ စရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။



အခန်း (၁၁)

ဈေးကွက်ပေါက်အောင် လုပ်နည်းတွေ အမြဲသိထားရမယ်

“အတွေ့အကြုံကောင်းကောင်းတွေ သင် တည်ဆောက် ပြီးပြီဆိုရင် ဝယ်သူဖောက်သည်တွေက ဒီအကြောင်းကို အချင်းချင်း ပြောကြပါလိမ့်မယ်။ တစ်ဆင့်စကားတစ်ဆင့် နားဟာ စွမ်းအားအလွန်ကြီးပါတယ်”

Jeff Bezos

Amazon.com တည်ထောင်သူ

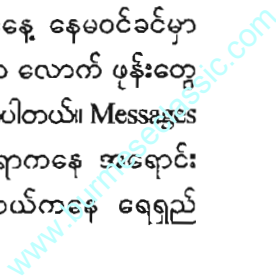
သတင်းပါအောင် လုပ်ပါ

စာနယ်ဇင်းသမားတွေ၊ သတင်းဌာနမီဒီယာတွေ နဲ့ မိတ်ဆွေဖွဲ့ထားပါ။ ဒါဟာ ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ စီးပွားစွမ်းဆောင်ရည် Donald Trump ရဲ့ စကားဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် အချိန်ကိုက်ပါပဲ။ ကွာလာ လမ်ပူမြို့ရဲ့ အချက်အချာကျတဲ့နေရာမှာ ရှိပြီး အထိမ်း အမှတ်အဆောက် အအုံတစ်ခုရဲ့ ၃၆ ထပ်မှာ ကျွန်တော့် ရုံးခန်းထားပါတယ်။ အင်္ဂလိပ်စာစောင်တစ်ခုရဲ့စီးပွားရေး ကဏ္ဍမှာပါတဲ့ Business Process Outsourcing (BPO) ကို ကျွန်တော် သဘောကျသွားတယ်။ ဘာသာပြန်တဲ့ အလုပ်ကို ကုမ္ပဏီတော်တော်များများက အပြင်အပ်ပြီး Outsource လုပ်လေ့ရှိပါတယ်။ မလေးရှားမှာ ဒါအတွက် မှတ်ပုံတင်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီနည်းနည်းပဲ ရှိတယ်။ Outsourcing ကို မကြားဖူးတာ များတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ မျှဝေစရာ ဇာတ်လမ်းလေး ရှိနေတယ်။

ဒါနဲ့ပဲ ကျွန်တော် အဲဒီအပတ်စဉ်ထုတ်တဲ့ စာစောင် အယ်ဒီတာကို ဖုန်းခေါ်ပါတယ်။ တစ်မိနစ်အတွင်း မှာပဲ ငြင်းဆိုခံလိုက်ရပါတယ်။ လက်မြောက်အဖွဲ့မပေးဘဲ ကျွန်တော့်အသက် ၂၂ နှစ်ပဲ ရှိသေးတယ် ဆိုတာရယ်၊ နာမည်ကြီး လေကြောင်းလိုင်းဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ဖောက် သည်ဆိုတာရယ် တွင်တွင်ဖိပြောပါတယ်။ ငယ်ငယ်ရွယ် ရွယ်နဲ့ အလုပ်လုပ်ပြီး ဖောက်သည်အကြီးကြီးရနေတာ ဟာ ကျွန်တော့်အတွက် အောင်မြင်ဖို့လမ်းကောင်းပါပဲ။

အဲဒီအယ်ဒီတာ အမျိုးသမီး အာရုံပြုမှုကို ကျွန်တော် ရလိုက်ပါတယ်။ E-mail ကနေတစ်ဆင့် ကျွန်တော့်ရဲ့ ဇာတ်လမ်းကိုပို့ဖို့ ပြောပါတယ်။ စိတ်လှုပ်ရှားစွာပဲ ကျွန်တော့် ကွန်ပျူတာမှာထိုင်ပြီး ကျွန်တော့်အကြောင်း ကျွန်တော် တိုတိုပဲစာစီကုံးပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီ ရယ်၊ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းရယ် အလုပ်ဖြစ် သွားပါတယ်။ Journalist တစ်ယောက် တနင်္လာနေ့မှာ ကျွန်တော့်ရဲ့ ကွာလာလမ်ပူ (KL) က ရုံးခန်းကိုလာပြီး တွေ့ဆုံမေးမြန်းပါမယ်။

တနင်္ဂနွေနေ့မှာ KL ကို ၇၄၇ လေယာဉ်နဲ့ ဆင်း သွားပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ပထမဆုံးလေယာဉ်ခရီးဟာ အပျံစားပါပဲ။ အင်တာဗျူးကလည်း အောင်မြင်မှုကြီးပါပဲ။ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းကလည်း ခမ်းခမ်းနားနား၊ အစည်း အဝေးခန်းထဲ နာရီပေါင်းများစွာ ကျွန်တော်တို့ စကား ပြောကြတယ်။ သဘောကောင်းတဲ့ Journalist က နေ့ လယ်စာပါ ကျွေးသွားပါတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ ကျွန်တော့် ရဲ့သတင်းဟာ စာမျက်နှာပြည့် ရောင်စုံနဲ့ပါလာပါတယ်။ တကယ့်ရိုက်ချက်ပါပဲ။ အရာအားလုံး အဆင့်သစ်တစ်ခု ဆီ ပို့ဆောင်ပေးလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီနေ့ နေမဝင်ခင်မှာ ကျွန်တော့်အီ အနည်းဆုံး အကြိမ် ၂၀ လောက် ဖုန်းတွေ ဝင်လာပါတယ်။ E-mail တွေ ၃၀ ကျော်ပါတယ်။ Messages လည်း အများကြီးပါပဲ။ အလုပ်အပ်ရာကနေ အရောင်း အဝယ် ဖြစ်ပါတယ်။ အရောင်းအဝယ်ကနေ ရေရှည်



ဖောက်သည်တွေ ဖြစ်ဖို့ လမ်းကြောင်းပေးပါတယ်။ အဲဒီ နေ့မှာ ကျွန်တော်က နာမည်ကြီး Celebrity လို့ ခံစားရ ပါတယ်။

နောက် ခြောက်လအကြာမှာ အဲဒီ အင်္ဂလိပ်ဘာ သာနဲ့ ထုတ်တဲ့ စာစောင်မှာ ကျွန်တော့်အကြောင်း သုံး ကြိမ်လောက် ပါလာပါတယ်။ ပါလာတိုင်း ကျွန်တော့်ရဲ့ အရောင်း တက်ပါတယ်။ အကောင်းဆုံးကတော့ ကျွန် တော့်မှာ ဘာမှ ကုန်ကျစရိတ်မရှိတာပါပဲ။ သတင်းစာ တွေဟာ ဇာတ်လမ်း ဆောင်းပါးသစ်တွေ ရှာဖွေပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်အကြောင်း ဇာတ်လမ်းပေးပါ တယ်။ စကားလုံးလှလှရေးပေးတဲ့ Journalists တွေရဲ့ ကျေးဇူးဟာ တိုင်းတာလို့မရ လောက်အောင် ရှိပါတယ်။ အထူးသတင်းဆောင်းပါးဟာ ကြော်ငြာထက် ပိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် မီဒီယာနဲ့ လုပ်ငန်းအတူ တွဲလုပ်ပါ။

Business Card ကို အထင်မသေးပါနဲ့

အာမခံနဲ့ စုဆောင်းငွေ စီမံချက်တွေ ရောင်းတဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်နဲ့အတူ ထိုင်စကားပြောဖူးပါ တယ်။ သူ့ရဲ့ Business Card ကျွန်တော့်ကို ပေးတယ်။ တစ်ဖက်မှာ မလေးရှား ရင်းဂစ် တစ်ဆယ်တန်ပုံ ရိုက် ထားတယ်။ နောက်တစ်ဖက်မှာတော့ ရင်းဂစ် တစ်ရာ တန် ရိုက်ပြီး သူ့ရဲ့နာမည်နဲ့ အကြောင်းအရာအသေးစိတ် ဖော်ပြထားတယ်။ အဲဒီနာမည်ကတ်ပြားကို ကျွန်တော် ဒီနေ့ထိ မမေ့ဘူး။ Business Card ရဲ့ စွမ်းအားကို အထင်

မသေးပါနဲ့။ အများနဲ့မတူ တစ်မူထူးတဲ့ ဒီဇိုင်းဟာ စိတ်ထဲ မှာ စွဲနေတတ်ပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက်ပါတဲ့ နာမည်ကတ်ပြားဟာ အလုပ်အတွက် လုပ်ငန်းတိုးမြှင့်စေ ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့အကြောင်းနဲ့ အောင်မြင်မှုအတိုချုပ်ကို ကတ်ပြားရဲ့တစ်ဖက်မှာ ရေးပါ။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ဘယ် လောက်ကြီးတယ်ဆိုတာ ပုံဖော်ပြထားပါ။ ဒီ ကတ်ရထား တဲ့သူက ကတ်ကို ပြန်ကြည့်တဲ့အခါ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက် တဲ့အကြောင်းအရာတွေ ပြန်ကြည့်လို့ ရတယ်။ အကြောင်း အရာတချို့ ပြန်သတိရပြီး သင်နဲ့ အလုပ်လုပ်ဖို့ ဖုန်းချက် ချင်းခေါ်လာမှာပါ။ သင့်ရဲ့ Business Card ဟာ သင့်ရဲ့ အကြောင်းကို ပြောပါစေ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ Business Card ကို ကြည့်ပါ။

Company Brochures နဲ့အတူ အပြုအဆင်သင့်ဖြစ်ပါစေ

အလုပ်အပ်ဖို့ အလားအလာရှိတဲ့သူတွေနဲ့ တွေ့ ဖို့ သွားတဲ့အခါ ကုမ္ပဏီရဲ့ လက်ကမ်းစာစောင် (Company Brochures) တွေ ယူသွားပါ။ ငွေနည်းနည်းချွေတာဖို့ အတွက် သာမန် A4 စာရွက်ပေါ်မှာ ရိုက်မသွားပါနဲ့။ စက္ကူကောင်းကောင်း၊ အရောင်လှလှ ပုံနှိပ်ထားဖို့ လိုပါ လိမ့်မယ်။ Brochures ကို ခေါက်ဖိုင် (File Folder) ထဲ ထည့်ရင် ပိုတောင်ကောင်းပါသေးတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ Brochures တွေကို အပုံစားဒီဇိုင်းနဲ့ စက္ကူ အကောင်းစား ပေါ်မှာ ပုံနှိပ်ထားပါတယ်။ A4 အရွယ်ထက် နည်းနည်း ကြီးပြီး စုစုပေါင်းသုံးရွက်ရှိတဲ့ Brochures ကို ထူးထူး

ခြားခြား အမြင်ရှိတဲ့ Folder မှာ ထည့်ပါတယ်။ စာမျက်နှာတိုင်းရဲ့နောက်ခံကို ကျွန်တော် လုပ်ငန်းဓာတ်ပုံတွေ ထည့်ပါတယ်။ ပထမစာမျက်နှာမှာ ကွာလာလမ်ပူမြို့က မျှော်စင်ညီနောင် (KL Twin Towers) ရဲ့ပုံပါတယ်။ ဒုတိယစာမျက်နှာမှာ အီဂျစ်ပြည် Giza က ကမ္ဘာ့အမြင့်ဆုံး ပီရမစ် (Pyramids of Giza) ပုံထည့်ပြီး တတိယစာမျက်နှာမှာတော့ တရုတ်ပြည်က မဟာတံတိုင်းကြီး (Great Wall of China) နဲ့ မော်စကိုမြို့က စိန့်ဗာဆေးဘုရားကျောင်း (St. Basil's Cathedral of Moscow) ပုံနှစ်ပုံပေါင်း ထည့်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့အောင်မြင်မှု၊ တိုးတက်မှုနဲ့ ဖောက်သည်တွေသဘောပေါက်ဖို့ အရေးပါတဲ့ အချက်အလက်တွေကို စာမျက်နှာသုံးခုမှာ သပ်သပ်ရပ်ရပ် ပုံနှိပ်ထားပါတယ်။ အလားအလာရှိတဲ့ ဖောက်သည်တွေဟာ ပထမဆုံးအကြိမ်မှာပဲ အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုပေးမယ့် သူကိုရွေးပါတယ်။ နောက်တစ်ခါတွေ့တဲ့အချိန်မှာတော့ အကောင်းတကာ အကောင်းဆုံးလူကို ရွေးပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့ဝန်ဆောင်မှု ဘယ်လောက်ကောင်းတယ်ဆိုတဲ့ အမှတ်တရတွေကို ဖောက်သည်တွေဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့အခါမှာ သုံးဖို့ထားခဲ့ပါ။ စပိန်မှာ ကွန်ဖရင့်တက်ဖို့သွားတုန်းက ကျွန်တော့်ရဲ့ Brochures တစ်ရာလောက် ရိုက်ယူသွားတယ်။ ဟိုမှာတွေ့တဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ၊ လုပ်ငန်းရှင်တွေကို ပေးဖို့ပါ။

E-newsletters ပို့ပါ

ဖောက်သည်တွေရဲ့ E-mail စာရင်း ပြည့်စုံအောင် လုပ်ထားပါ။ ဒေသအလိုက်၊ ဈေးကွက်အလိုက် ခွဲထားနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ဆီ တစ်လတစ်ကြိမ် Newsletter ပို့ပါ။ လုပ်ငန်းရဲ့ တိုးတက်မှုအခြေအနေနဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ပြောပြပါ။ အထူး Promotion ရှိရင်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ထုတ်ကုန်အသစ်ပဲဖြစ်ဖြစ် ရှိရင် သူတို့ကို Newsletter ဖတ်ပြီး အကြံဉာဏ်တွေ ရအောင် လုပ်ပေးပါ။ Newsletter ကို ဘယ်လိုဒီဇိုင်းဆွဲရမလဲ မသိရင် စိတ်မပါနဲ့တော့။ အင်တာနက် Web ပေါ်မှာ Newsletter ဆောက်ဖို့ ပုံစံတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ အကောင်းဆုံးတစ်ခုကို ရွေးသုံးရုံပါပဲ။ Newsletter ၁,၅၀၀ လောက် ပို့ဖို့ ကျွန်တော်အတွက် ကုန်ကျစရိတ် မလေးရှားရင်းဂစ် ၆၀ ထက် နည်းပါတယ်။ ဒီဇိုင်းရေး၊ ပုံစံတွေရေး အခမဲ့ရပါတယ်။ ဖတ်တဲ့သူတွေက Newsletter မလိုချင်ရင် Unsubscribe လုပ်လို့ရအောင် လုပ်ထားပေးပါ။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ Newsletter ဖတ်ချင်ရင် Subscribe လုပ်လို့ရတဲ့ Web-link ကို ပေးထားပါ။ ဒါဟာ အကောင်းဆုံး Marketing လက်နက်ပါပဲ။ ပြီးတော့ စရိတ်သက်သာတယ်လေ။

Google နှင့် သူငယ်ချင်းများ

လူတိုင်း Google - The Search Engine Company ကို သိကြပါတယ်။ Google ကနေ Websites နဲ့ Hey Searches တွေမှာ ထိရောက်တဲ့ ကြော်ငြာတဲ့နည်းတွေကို ပေးထားပါတယ်။ Google Adwords Program နဲ့ ကိုယ်ရွေးထားတဲ့ Websites မှာ ကိုယ့်ရဲ့ကြော်ငြာတင်လို့ ရပါတယ်။ ကုန်ကျစရိတ်ကတော့ သင့်အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ Web ကို ဖတ်တဲ့သူက ကြော်ငြာကို Click လုပ်တော့မှ ငွေပေးချေရတာပါ။ Google AdSense Program ကို သုံးပြီး Website ကနေ ငွေရှာလို့ ရပါတယ်။ Google ကနေ သင့်ရဲ့ ကြော်ငြာစာသားနဲ့ ပုံတွေကို ပို့ချင်တဲ့ Website မှာ Contents နဲ့အတူ တင်ထားပေးပါတယ်။

နောက်ထပ် Website တစ်ခုကတော့ Alexa.com ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီထဲမှာ Website's Traffic Ranking ကို သတ်မှတ်ပါတယ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ထိပ်ဆုံးရောက်နေတဲ့ Websites အချက်အလက်တွေကို နိုင်ငံအလိုက် ရနိုင်ပါတယ်။ ဒါနဲ့မှ မရသေးရင် 'Doctor' ထဲ ဝင်လေ့လာလို့ ရပါတယ်။ Search Engine Optimisation (SEO) Expert က သင့်ရဲ့ Ranking ကောင်းဖို့နဲ့ Traffic ကို Boost လုပ်ပေးမှာပါ။ SEO ကို ဘယ်မှာရနိုင်မလဲ။ အလွယ်ဆုံးနဲ့ အမြန်ဆုံးကတော့ Google ထဲမှာ ရှာနိုင်ပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့် Marketing ဟာ တစ်ကြိမ် တစ်ခါတည်း လုပ်လို့ မရပါဘူး။ Marketing ဟာ စကားစမြည် ပြောတာ၊ အဆက်အသွယ် အချိတ်အဆက်လုပ်တာ၊ ကိုယ့်အကြောင်းကိုယ် ပြောပြတာ၊ စိန်ခေါ်မှုရှိတဲ့ အလုပ်တွေ လုပ်တာ၊ ဖောက်သည်တွေအပြင် စိတ်ကူးသစ်ရအောင် လုပ်တာ အားလုံး အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီမေးခွန်းကို မေးကြည့်ပါ။ 'ကိုယ့်ရဲ့ ပစ္စည်းနဲ့ ဆောင်ရွက်မှုကို Marketing လုပ်တာလား၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် Marketing လုပ်တာလား။ ဒါမှမဟုတ် နှစ်မျိုးစလုံးလား' နှစ်မျိုးစလုံး Marketing လုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်း စလုပ်တဲ့ အချိန်နဲ့ အရှိန်ယူတဲ့အချိန်မှာ လိုပါတယ်။ ကိုယ့်အကြောင်းနဲ့ကိုယ် ကုမ္ပဏီအကြောင်း အထူးဆောင်းပါးကို လူအများဆီယူနဲ့မယ့် မီဒီယာတွေမှာ ဖော်ပြခံရတာဟာ ရှေ့ကိုတိုးတက်ဖို့ ဖြစ်စေတယ်ဆိုတာ သက်သေရှိပါတယ်။ Online နဲ့ Web သုံးဖို့ ကိုယ့်အတွက် ရွေးစရာ အများကြီးပါပဲ။ အချိန်ယူပြီး ဆီလျော်သင့်တော်မယ့်ဟာကို သေသေချာချာ ရွေးပါ။ Business Card ကိုလည်း မမေ့ပါနဲ့။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လက်ကမ်းကြော်ငြာ ကလည်း အလုပ်အတွက် အရေးပါပါတယ်။

အခန်း (၁၂)

လှည့်လည်ငွေရင်းကို
အမိအရ ယူထားပါ

‘လှည့်လည်ငွေရင်းဟာ မုန့်ဖုတ်တဲ့ မီးဖိုပါ။ စီးပွားရေး
စိတ်ကူးအကြံဟာ မုန့်ညက်နှစ်ပါ’

Nicholas Chin

ကူးချင်းမြို့က စီးပွားရေးပညာရှင်

Epsilon Translation ကို လုပ်ကိုင်လာခဲ့တဲ့ လေးနှစ်အတွင်းမှာ ကုမ္ပဏီအတွက် ငွေအရင်းရှာဖွေ တံခါးတချို့ ခေါက်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် လေ့လာမှု လုပ် ပါတယ်။ အဆိုပြုလျှောက်လွှာတွေ တင်ပါတယ်။ အစည်း အဝေးတွေတက်ပြီး ဆွေးနွေးပါတယ်။ ရင်မောပြီး အိပ် မပျော်တဲ့ည များစွာရှိပါတယ်။ ငြင်းပယ်တာလည်း ခံရပါ တယ်။ ကျွန်တော် အကြိမ်ကြိမ် ပြန်စဉ်းစားခဲ့ရတာတွေ လည်း ရှိပါတယ်။ မလေးရှားမှာ ငွေအရင်းအနှီး ရနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတချို့ ရှိပါတယ်။

Venture Capitalist (VC) လို့ ခေါ်တဲ့ အစိုးရ အဖွဲ့အစည်းတွေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အစပျိုးဖို့ အတွက် အရင်းအနှီးထုတ်ပေးပါတယ်။ လုပ်ငန်းစီမံချက် (Business Plan) ကို သူတို့ သဘောတွေ့ကျေနပ်ရင် ငွေ ရနိုင်ပါတယ်။ သတိပြုရမှာက သူတို့ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု နဲ့ ပြန်ချက်နှောင်ကြီး ရှိပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ရှုထောင့်က တော့ ပေးလိုက်တဲ့ငွေတွေ တိုးပွားလာရပါမယ်။ ဒါ ကြောင့် သူတို့ပေးတဲ့ငွေဟာ ကိုယ်ပိုင်သုံးဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ မော်တော်ကားတွေ ဝယ်ဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ သဘောတူညီ ချက်တွေ၊ သတ်မှတ်ချက်တွေ ရှိပြီး Venture Capital- ists က ကုမ္ပဏီရဲ့ရှယ်ယာတချို့ ပါဝင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းကို မကြိုက်ရင် တခြားနည်းလမ်းတွေ ရှိပါ သေးတယ်။ Malaysian Venture Capital (MAVCAP) www.mavcap.com က သင့်ရဲ့လျှောက်လွှားကို ကြည့်

ပေးဖို့ အဆင်သင့် အမြဲ ရှိပါတယ်။

Angel Investors လို့ ခေါ်တဲ့ အရင်းအနှီးရှိတဲ့ လူတွေ စုထားတဲ့အဖွဲ့အုပ်စု ရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ သင့် လုပ်ငန်းမှာ သာမန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာမဟုတ်ဘဲ သင့်ကို ယုံကြည်ပြီး လုပ်ငန်းအလားအလာကို ကြည့်ပါတယ်။ Angel Investors ဟာ ငွေသားအမြတ်ဝေစု ပြန်ရဖို့ အတွက် သင့်လုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါဝင်ပါတယ်။ VC နဲ့စာရင် သူတို့ထည့်တဲ့ငွေပမာဏ နည်းပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကနဦးအစမှာ သူတို့ကိုချဉ်းကပ်ဖို့ လိုတာပါ။ အကောင်းဆုံး ဥပမာကတော့ Google Inc ပါပဲ။

၁၉၉၈ ခုနှစ်တုန်းက Google ကို တည်ထောင်တဲ့ Larry Page နဲ့ Sergey Brin တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ Search Engine ကို အချောသပ်နေတဲ့အချိန်မှာ ကမ္ဘာကြီးမှာ နည်းပညာတော်လှန်ရေးတစ်ရပ် ဖြစ်လာမယ့် Search Technology ကို လိုင်စင်ယူမယ့်သူ ရှာပါတယ်။ ကံမကောင်း အကြောင်းမလှဘဲ ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားကြဘူး။ ဒါနဲ့လည်း သူတို့ဘာသာလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ပြီး Angel Investor ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့်သူ ရှာပါတယ်။ Google ရဲ့ ရှေ့အလားအလာအကြောင်း တိုတိုပဲ သရုပ်ပြ (Demo) လုပ်ပြီးချိန်မှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်သိန်း ထည့်ဖို့ သေချာသွားပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ ရင်းနှီးငွေ ဒေါ်လာတစ်သန်းနီးပါး သူငယ်ချင်းမိတ်ဆွေတွေနဲ့ မိသားစုဆီက ရလိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဒီကနေ့မှာ သူတို့

ဘယ်နေရာ ရောက်နေသလဲ ကြည့်လိုက်ပါ။ ကမ္ဘာ့ ထိပ်ဆုံးမှာပါ။

ဘဏ်ချေးငွေအတွက် အပေါင်ထားစရာ ပိုင်ဆိုင်ပစ္စည်းတွေ မရှိရင် Credit Cards နဲ့ Personal Loans ယူတဲ့ နည်းလမ်း ရှိပါတယ်။ Credit Card လျှောက်ပါ။ ကွန်ပျူတာနဲ့ လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ဖို့ သုံးနိုင်ပါတယ်။ ငွေကြိုထုတ်နိုင်ပါတယ်။ Credit Card ဟာလည်း မိုးပေါ်က သူ့အလိုလိုကျလာတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင့်ရဲ့ဝင်ငွေနဲ့ အခွန်ဆောင်ထားတဲ့ စာရွက်စာတမ်း အထောက်အထားတွေ တင်ပြဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် အခွန်တွေကို လုပ်ငန်းစတဲ့ ပထမဆုံးနေ့ကတည်းက ပေးဆောင်ပါ။ နိုင်ငံတည်ဆောက်ရာမှာ မိမိရဲ့ထည့်ဝင်ငွေမို့ မိမိရဲ့တာဝန်ကို လုပ်ပါ။ Personal Loans ဟာ ငွေအရင်းအနှီးရဖို့အတွက် နောက်နည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ အတိုးနှုန်းတွေမြင့်မှာ သေချာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းစဖို့ တိုးချဲ့ဖို့အတွက် ယုံကြည်မှုရှိရင် ငွေအရင်းအနှီးတွေ ဝင်လာပါလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ အခွန်ဆောင်တာဟာ ချေးငွေအတည်ပြုဖို့အတွက် အဓိက အခန်းကဏ္ဍမှာ ပါဝင်ပါတယ်။

နောက်နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ ရိုးရိုးဘဏ်ကနေ ပိုထုတ်ငွေ (Overdraft) ဖြစ်ပါတယ်။ Overdraft Facilities ကို သင့်ရဲ့ Current Account နဲ့ ကုခွဲအီရဲ့ Current Account အတွက် လျှောက်လို့ရပါတယ်။

ဥပမာ- သင့်မှာ မလေးရှားရင်းဂစ် နှစ်သောင်း ရှိတယ် ဆိုပါစို့။ ဒါပေမဲ့ ငွေတော်တော်များများ လိုအပ်နေရင် ဘဏ်ကို ချဉ်းကပ်ပါ။ ဘဏ်တော်တော်များများဟာ သင့်ရဲ့ ပုံသေအပ်ငွေနဲ့ ညီမျှတဲ့ ချေးငွေကို ပေးလေ့ရှိပါတယ်။ အဓိပ္ပာယ်ကတော့ အပ်ငွေ ရင်းဂစ် နှစ်သောင်း အတွက် ချေးငွေ ရင်းဂစ်နှစ်သောင်း ရပါမယ်။ အပ်ငွေ အတွက် အတိုးရမယ်၊ ချေးငွေအတွက် အတိုးပေးရပေမယ့် အတိုးရငွေက ပိုနိုင်ပါတယ်။ အတိုးနှုန်းသာမက တခြားအကျိုးကျေးဇူးတွေလည်း ရှိပါတယ်။ လက်တွေ့မှာ အလုပ်စလုပ်ဖို့ ဘဏ်ကနေ ငွေချေးတာပါ။ ဘဏ်နဲ့ ဆက်သွယ်မှုကောင်းကောင်း ရှိအောင် တည်ဆောက်ပါ။ စီးပွားရေး တကယ်လုပ်ပြပါ။ အမြတ်အစွန်းရှိတာကို သိပါစေ။ အမြတ်ရတိုင်း ဘဏ်ကြွေး ဆပ်ပါ။ လအနည်း ငယ်ကြာတဲ့အခါ ဘဏ်ဟာ စိတ်ချလက်ချ သင့်ကို ရင်းဂစ် လေးသောင်း၊ ငါးသောင်း၊ ဒါမှမက ရင်းဂစ် တစ်သိန်း အထိ ချေးငွေကို သင့်ရဲ့ စစချင်းအပ်တဲ့ငွေ ရင်းဂစ် နှစ်သောင်းပေါ်မှာ အခြေခံပြီး ပေးမှာပါ။ မကောင်းဘူးလား။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ မိသားစုထဲကပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ သူငယ်ချင်းနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ် ပူးပေါင်းပါ။ အလုပ် စီးပွားဖက်များ (Partners) ရှာပါ။ ဒီလိုနည်းနဲ့ အရင်းအနှီးငွေစု ထည့်လို့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး အပြန်အလှန် ယုံကြည်စိတ်ချရမှုရှိဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့

တကယ့်ငွေရေးကြေးရေးကိစ္စပါ။ အစုအစပ်ဝင် အချင်းချင်း ကုမ္ပဏီခြယ်လှယ် ထိန်းချုပ်မှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုမှာ သဘောထားကွဲလွဲပြီး ပဋိပက္ခရှိနိုင်ပါတယ်။ နောက်အရေးကြီးတဲ့အချက်ကတော့ အစုစပ်တစ်ဦးချင်းဟာ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှုကြောင့်ဖြစ်လာမယ့် ကုမ္ပဏီရဲ့ အလားအလာတန်ဖိုးကို မြင်တတ်ရပါမယ်။ စည်းစည်းလုံးလုံးနဲ့ တစ်သားတည်း ဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအချက် နှစ်ချက် မပြည့်စုံရင် အစုစပ်လုပ်ငန်း ရေထဲမျောသွားမှာ သေချာပါတယ်။

အတိုချုပ်ပြောရရင် ငွေအရင်းအနှီးရနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ အများကြီးပါ။ ကျွန်တော်တို့ အကောင်းဆုံး လုပ်နိုင်ဖို့ပဲ လိုပါတယ်။ Venture Capitalist တွေ ရှိပါတယ်။ Angel Investors တွေ ရှိပါတယ်။ Credit Card နဲ့ Personal Loans ကို အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ အစုစပ်လုပ်ငန်း လုပ်နိုင်ပါတယ်။ တစ်မျိုးနဲ့ တစ်မျိုးလုံးဝ မတူပါဘူး။ ဒါကြောင့် သင့်ရဲ့ မျှော်မှန်းချက်တွေနဲ့ ကိုက်ညီမယ့် သင့်ရဲ့ရွေးချယ်မှုပေါ်မှာပဲ မူတည်ပါတယ်။

အခန်း (၁၃)

အာလာပသလ္လာပရဲ့သိမ်မွေ့တဲ့ အနုပညာ

စကားစမြည်ပြောခြင်းသည် တံခါးကြီးများကို ပွင့်စေပါသည်။

John Lee

Epsilon ဘာသာပြန်လုပ်ငန်း
တည်ထောင်သူ

စကားစမြည်ပြောခြင်းမှာ ပထမအကြိမ် တွေ့ဆုံတဲ့သူတွေနဲ့ အာလာပသလ္လာပ ပြောတာကို ဆိုလိုပါတယ်။ အဆက်အသွယ်ကောင်းတွေ တည်ဆောက်ဖို့ အာလာပသလ္လာပ ပြောခြင်းဟာ လေ့ကားထစ်ဖြစ်ပြီး အရောင်းအဝယ်လိုမျိုး အကြီးအကျယ်ကိစ္စတွေ ဖြစ်ဖို့ အတွက် လမ်းပွင့်စေပါတယ်။ ထိရောက်တဲ့ အာလာပသလ္လာပ စကားတွေကနေ တစ်ဖက်လူရဲ့အကြောင်း၊ သူ့ရဲ့ တန်ဖိုးထားမှုတွေနဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုကို လေ့လာနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ အာလာပ သလ္လာပပြောတာဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ထုံးစံရှိပြီးသားပါ။ စကားစမြည်ပြောခြင်းဟာ သိမ်မွေ့တဲ့ အနုပညာဖြစ်ပြီး အဆက်အသွယ်အချိတ်အဆက် ထိထိမိမိရှိဖို့အတွက် အခြေခံ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ အာလာပ သလ္လာပပြောတာ မကျွမ်းကျင်ဘူးဆိုရင် သေသေချာချာ ပြင်ဆင်ရမယ်၊ လေ့ကျင့်ရမယ်၊ ကျွမ်းကျင်အောင် လုပ်ရမယ်။ ဒီနေရာမှာ ကျွန်တော်သိတဲ့အချက်တချို့ကို မျှဝေပါရစေ။

ပထမဆုံးနဲ့ အရေးအကြီးဆုံးကတော့ ပုံမှန် စာဖတ်ခြင်းဟာ လိုအပ်ရုံမက လုပ်ကိုလုပ်ရမှာပါ။ နေ့တိုင်း စာဖတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ စကားစမြည်ပြောဖို့အတွက် ဗဟုသုတမရှိလို့ မဖြစ်ပါဘူး။ စာဖတ်ခြင်းဟာ အမြင်ကျယ်စေပြီး ဗဟုသုတ တိုးပွားစေပါတယ်။ ခေါင်းထဲမှာ အချက်အလက်အကြောင်းအရာတွေ မစုစည်းထားရင် ဘယ်ကစပြီး ဘယ်လိုပြောရမှန်းမသိဖြစ်မှာပါ။ အဆက်အသွယ်

ရဖို့ (နိုင်ငံတကာဆွေးနွေးပွဲ၊ ကုန်စည်ပြပွဲ) အခမ်းအနားတွေ မတက်ခင် လေ့လာပြင်ဆင်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဘယ်သူတွေ လာတက်မှာလဲ သိအောင် လုပ်ပါ။ ပွဲလုပ်မယ့် ဟိုတယ်၊ ဒါမှမဟုတ် နိုင်ငံအကြောင်း နည်းနည်းသိအောင် လုပ်ထားပြီး တွေ့ချင်တဲ့လူတွေရဲ့ စာရင်းလုပ်ထားပါ။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ဟိုတယ်အကြောင်း၊ ဒါမှမဟုတ် နိုင်ငံအကြောင်းတွေနဲ့ စကားလမ်းကြောင်း စနိုင်ပါတယ်။ ဘယ်သူတွေလာမယ်ဆိုတာ ကြိုသိရင် သူတို့အကြောင်း ဖတ်ထားနိုင်တယ်။ နောက်ခံအကြောင်း အချက်အလက်တချို့ စုထားနိုင်တယ်။

ကိုယ်တွေ့ချင်တဲ့လူစာရင်း လုပ်ထားနိုင်မယ် ဆိုရင်တော့ ကိုယ့်ရဲ့အဆက်အသွယ် ပစ်မှတ်ကို သေချာအောင် လုပ်နိုင်ပြီပေါ့။

အောက်မှာဖော်ပြထားတဲ့ အချက် ၁၃ ချက်ကတော့ အလုပ်ဖြစ်မယ့် အာလာပသလ္လာပပြောနည်းတွေ ပါပဲ။

၁။ ဆယ်စက္ကန့်အတွင်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မိတ်ဆက်ပါ။ မိတ်ဆက်စကားကို ကြိုတင်ပြင်ဆင်၊ ကောင်းကောင်းလေ့ကျင့်ထားပါ။ တိုရမယ်၊ နှစ်လိုဖွယ်ဖြစ်ရမယ်၊ အချက်အလက်ပါရမယ်။ ဥပမာ- “ကျွန်တော် မလေးရှားက John ပါ။ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီက အရှေ့တောင် အာရှဘာသာစကားတွေ ဘာသာပြန်တဲ့ အလုပ်လုပ်ပါတယ်။

၂။ စိတ်ချယုံကြည်ပေးပါ။ ပြီးတော့ သေသေချာချာ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ မျက်လုံးချင်းဆုံဖို့ သတိထားပါ။ မျက်လုံးကို အပေါ်လွှဲထားတာ၊ တခြားကျောရှင်းတဲ့ အမျိုးသမီး၊ ဒါမှမဟုတ် တင့်တယ်တဲ့ အမျိုးသားကို ကြည့်နေတာမျိုး မဖြစ်ပါစေနဲ့။

၃။ သင့်ရဲ့ လိပ်စာကတ်ပြားကို စတွေ့တွေ့ချင်း မပေးပါနဲ့။ လိပ်စာကတ်ပြားဟာ နောက်ဆုံးအတွက်ပါ။

၄။ မနက်ပိုင်း သတင်းစာကို ဖတ်ဖြစ်အောင် လုပ်ပါ။ သတင်းခေါင်းကြီးပိုင်း သိပါစေ။ တကယ်လို့ ဘာပြောရမှန်းမသိရင် ဒီကနေ့ သတင်းဟာ အနည်းဆုံး သင့်ကို ကယ်ဆယ်ပါလိမ့်မယ်။

၅။ စစ်ပွဲသတင်း၊ ဒါမှမဟုတ် ရုတ်ရုတ်သဲသဲ ဖြစ်တဲ့ သတင်းခေါင်းစဉ်ကြီးတွေနဲ့ မစပါနဲ့။ အာလာပသလ္လာပပြောဖို့ ပေါ့ပေါ့ဝါးဝါး အကြောင်းအရာတွေ ရွေးတာကောင်းပါတယ်။ ဆွေးနွေးဖို့ မလိုဘူးလေ။

၆။ နိုင်ငံရေးပြဿနာတွေမှာ မိမိရဲ့ရပ်တည်ချက်ကို ပြောဖို့ မလိုသလို ဝေဖန်ပြောဆိုတာမျိုးလည်း မလုပ်ပါနဲ့။ တစ်ဖက်လူ စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်အောင် လုပ်မိတတ်ပါတယ်။

၇။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် စိတ်ဝင်စားတဲ့အကြောင်းအရာကို ပြောရင် အာလာပသလ္လာပဟာ သဘာဝကျပါတယ်။ တကယ်လို့ ကိုယ်နဲ့ စကားပြောမယ့်သူဟာ ဝိန္ဒဝင်ခေတ်ဟောင်း တေးဂီတကို ကြိုက်တာ၊ ကြိုသိရင်

ခေတ်ဟောင်းတေးဂီတအကြောင်းနဲ့ စကားစနိုင်ပါတယ်။ ဂျာမနီမှာဆိုရင် Berlin Philharmonic အကြောင်း၊ ဝီယင်နာမှာဆိုရင် Vienna Philharmonic အကြောင်း၊ ပြီးတော့ Malaysia Philharmonic ကောင်းကြောင်း ပြောလို့ရတယ်။ ဒါမှမဟုတ် နာမည်ကြီး တေးရေးဆရာ Ricardo Muti အကြောင်းကိုလည်း ပြောလို့ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ဖက်လူရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုဟာ Tennis ဆိုရင်တော့ Tennis အားကစားသမားအမည်တွေ၊ Tennis ပွဲအမည်တွေကို မသိနိုင်ဘူးဆိုရင်တော့ ကြိုးစားပြီး မပြောပါနဲ့။ အူကြောင်ကြောင် ဖြစ်ကျန်ရစ်မှာပါ။ ဒါကြောင့် ဗဟုသုတတွေဟာ တန်ဖိုးအလွန်ရှိပြီး ဒီလိုနေရာမျိုးမှာ သုံးလို့ရပါတယ်။ ကိုယ်နှစ်သက်တာ မနှစ်သက်တာနဲ့ မဆိုင်ဘဲ စကားအဖြစ် ပြောနိုင်ပါတယ်။

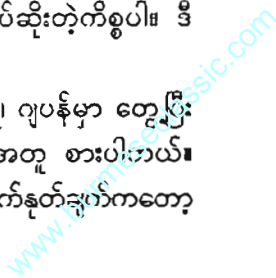
၈။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် စိတ်ဝင်စားမယ့်အကြောင်းအရာ ရှာမရရင် သူ့ရဲ့နောက်ခံအကြောင်းကနေ စကားလမ်းကြောင်း စလို့ရပါတယ်။ တစ်ဖက်လူက မိတ်ဆက်တဲ့အခါ သူ ဘယ်က လာသလဲဆိုတာ ပြောမှာပါ။ ပထဝီဝင် ကျွမ်းကျင်မယ်ဆိုရင်တော့ စကားစပြောလို့ရပါပြီ။

မကြာသေးခင်က ကွာလာလမ်ပူက နာမည်ကြီးကြယ်ငါးပွင့်ဟိုတယ်တစ်ခုရဲ့ မန်နေဂျာနဲ့ ကျွန်တော် စကားပြောဖြစ်ပါတယ်။ သူက ဆွစ်ဇာလန်ကလို့

ပြောပါတယ်။ ချက်ချင်းပဲ၊ ကျွန်တော်ရဲ့အတွေးထဲမှာ အံ့မခန်း Alps တောင်တန်း၊ Davos၊ Geneva၊ Zurich၊ Lucerne မြို့တွေ၊ ပြီးတော့ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံရဲ့ ဒေသလေးခုရဲ့ ရုံးသုံးစကားလေးမျိုး။ ကျွန်တော် Davos မှာ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခု တက်ဖို့ရှိတဲ့အကြောင်း ချက်ချင်းပြောလိုက်တယ်။ ဘာမှ ဆက်မပြောရခင်မှာပဲ ကျွန်တော်သွားမယ့် ဆွေးနွေးပွဲဟာ ဘာလဲဆိုတာ သူ့ချက်ချင်းသိတယ်။ ဒါနဲ့ သူက ကျွန်တော့်ကို ဆွစ်ဇာလန်ရောက်ဖူးလား လို့ မေးတယ်။ ကျွန်တော်က မရောက်ဖူးတဲ့အကြောင်းနဲ့ အီတလီနဲ့ ဩစတြီးယားကို ရောက်ဖူးတယ် လို့ ပြောတယ်။ နှစ်နိုင်ငံစလုံး ဆွစ်ဇာလန်နဲ့ နီးနီးလေးပဲ။ အဲဒါနဲ့ပဲ ကျွန်တော်တို့ ဩစတြီးယားအကြောင်း နည်းနည်းပြောဖြစ်ကြတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော်ရော၊ သူရော စိတ်ဝင်စားတဲ့ အကြောင်းအရာလေး စကားစမြည်ပြောလို့မပြီးခင် Business Card တွေလဲလှယ် ဖြစ်ကြတယ်။

၉။ များများ နားထောင်ပါ။ နည်းနည်းပြောပါ။ စကားအမှားပြောမိတာ၊ ဒါမှမဟုတ် ပြောပြီးသားကိစ္စကို ပြန်မေးတာမျိုးဟာ အလွန်အရုပ်ဆိုးတဲ့ကိစ္စပါ။ ဒီဥပမာလေးကို ကြည့်ပါဦး။

CEO A ဟာ CEO B နဲ့ တိုကျို၊ ဂျပန်မှာ တွေ့ပြီး အလုပ်ကိစ္စပြောဖို့ နေ့လယ်စာအတူ စားပါးဘယ်။ အပြန်အလှန်ပြောတဲ့ စကားကောက်နုတ်ချက်ကတော့



A : အရင်အပတ်အစောပိုင်းတုန်းက ကျွန်တော် ရောမမြို့မှာ ရှိနေတယ်။ တော်တော်လှတဲ့မြို့ ပါပဲ။

B : အို . . . တော်တော်ပျော်စရာကောင်းမှာပဲ။ ကျွန်တော်လည်း တစ်ခေါက်လောက် သွားဦးမလို့ (နားထောင်ချင်ယောင်ဆောင်နေပေမယ့် စိတ်ကတော့ တခြား ရောက်နေပါတယ်)။ နှစ်မိနစ်ခန့်ကြာပြီး တော့ စကားဝိုင်းသိမ်းခါနီးမှာ CEO B ဟာ အမှားကျူးလွန်ပါတယ်။

B : ဒါ ကျွန်တော်ရဲ့လိပ်စာကတ်ပြားပါ။ လာမယ့် အီတလီက ကုန်စည်ပြပွဲမှာ ခင်ဗျားနဲ့ ပြန်ဆုံမယ်လို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။ အီတလီဟာ အင်မတန် လှပါတယ်။ ခင်ဗျား အီတလီ ရောက်ဖူးလား။

CEO A ဟာ ကောက်ချက် နှစ်ခု ချနိုင်ပါတယ်။ ပထမကောက်ချက်ကတော့ CEO B ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်မိနစ်က သူ ရောမမှာ ရှိနေတဲ့အကြောင်း ပြောတာကို နားထောင်မနေခဲ့ဘူး။ ဒုတိယကောက်ချက်ကတော့ CEO B အနေနဲ့ ရောမမြို့ဟာ အီတလီနိုင်ငံမှာ ရှိတယ်ဆိုတာ မသိဘူး။ ဘယ်ကောက်ချက်ပဲ ဖြစ်ဖြစ် CEO B ဟာ အလွန်မိုက်မဲပါတယ်။

၁၀။ သင်နဲ့ စကားပြောနေတဲ့သူဟာ ဖောက်သည်ဖြစ်မလာနိုင်ဘူးဆိုတာ သိတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် စကားဖြတ်ပစ်တာမျိုး မလုပ်ပါနဲ့။ အဆက်အသွယ်ကောင်းရှာနေတာ ဖြစ်တဲ့အတွက် သူကနေ ရှာပေးဆက်

သွယ်ပေးနိုင်တဲ့သူတွေ ရှိနိုင်ပါတယ်။ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းတွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဆက်အသွယ်တွေ တစ်ဆင့် ညွှန်ပေးနိုင်ပါတယ်။

၁၁။ စကားဖြတ်ပြီး တစ်ဖက်လူကို တစ်ယောက်တည်း ထားမပစ်ခဲ့ပါနဲ့။ နောက်ထပ်လူတစ်ယောက်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးခဲ့ပါ။ ဒီလိုနည်းနဲ့ သင်ဟာ ယဉ်ကျေးတဲ့သူ ဖြစ်တဲ့အပြင် အသိမိတ်ဆွေများတဲ့လူ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ဖက်လူရဲ့အမြင်မှာ အထင်ကြီးစရာ ဖြစ်စေပါတယ်။

၁၂။ တခြားလူတွေကိုလည်း မိတ်ဆက်ချင်သေးတယ်။ အခု လူနဲ့လည်း စကားက မပြတ်သေး၊ နောင်အလုပ်အတွက် အခွင့်အလမ်းကို တွေ့တော့ဆိုင်ဆိုင် ပြောချင်သေးရင် ညနေစာ အတူစားဖို့ချိန်းပါ။ ယခု တခြားသူနဲ့ တွေ့ဖို့ရှိသေးကြောင်း ပြောပြပါ။ ဒီလိုနည်းနဲ့ လူတိုင်း အောင်မြင်ကြပါတယ်။ အလုပ်စကားကို အလျင်စလိုပြောရင် ရိုင်းတယ် လို့ ယူဆနိုင်ပါတယ်။ တခြားလူတွေနဲ့ တွေ့ရမှာမို့ သင်ကျေနပ်တယ်။ သင်က လေးလေးစားစား ရှိလို့ တစ်ဖက်လူက ကျေနပ်တယ်။ ညနေစာ အတူစားရင် အလုပ်ကိစ္စဆွေးနွေးဖို့ လိုလားမယ်။

၁၃။ သင့်ရဲ့ Business Card ကို အချိန်တစ်မိနစ်လောက် ကြာအောင် မရှာပါနဲ့။ ရှက်စရာကောင်းပါတယ်။ သင့်ရဲ့ကတ်ပြားရဖို့ ဟိုဟာဖွင့်၊ ဒီဟာရှာ လုပ်နေတာ

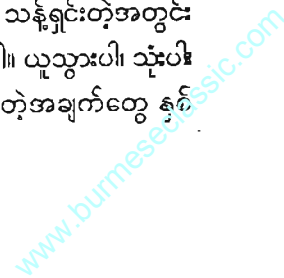
ကျွန်တော် စိတ်မှာ မကြိုက်လှပါဘူး။ Business Card တွေကို Credit Cards တွေကြားမှာ ညှပ်မထားပါနဲ့။ ပိုက်ဆံအိတ်ထဲမှာလည်း ထိုးမထားပါနဲ့။ ဒါမှမဟုတ် လက်ကိုင်အိတ်ကြီးကြီးရဲ့ တစ်နေရာရာမှာ သင့်ရဲ့ Business Cards တွေဟာ အမြဲတမ်း အဆင်သင့်ဖြစ်နေရပါတယ်။ ဒီ Cards တွေကို ပေးဖို့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခဲ့တာ မဟုတ်လား။ Cards တွေဟာ သန့်ရှင်းနေဖို့လိုပြီး ထောင့်တွေ မကျိုးမခေါက်နေဖို့ လိုပါတယ်။

ကိစ္စတစ်ခုပြီးတိုင်း နောက်က ဆက်လုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဟိုတယ်အခန်း ပြန်ရောက်တဲ့အခါဖြစ်ဖြစ်၊ လေယာဉ်ယုံပေါ်မှာဖြစ်ဖြစ်၊ ရုံးပြန်ရောက်ရင်ဖြစ်ဖြစ် ရလာတဲ့ Business Cards အားလုံးကို ပြန်ကြည့်ပါ။ ပြောခဲ့တဲ့ စကားတွေ၊ ဘယ်လို အဆက်အသွယ်မျိုး လုပ်ဖို့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ရှာဖွေတာတွေ စာနဲ့ ပြန်ရေးမှတ်ပါ။ သူတို့ဆီကို ဖုန်းဆက်ပါ။ ဒါမှမဟုတ် E-mail ပို့ပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ Marketing Team နဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူတွေ၊ Brochures ပို့ဖို့နဲ့ အသေးစိတ်ကိစ္စတွေ လုပ်ဖို့ ပြောပါ။ နိုင်ငံတကာဆွေးနွေးပွဲကို လာတက်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဟာ Suppliers ၊ ဒါမှမဟုတ် Vendors ရှာဖို့ လာတာပါ။ တကယ်လို့ သင့်ကို မှတ်မိမယ်၊ သင့်နဲ့ ပြောခဲ့တဲ့ စကားတွေကို သတိရမယ်ဆိုရင် ဖောက်သည်ဟာ တံခါးဝကို ရောက်နေပါပြီ။ သင်ဟာ ပထမဆုံး ဆက်သွယ်တဲ့ Supplier ဆိုရင် အလုပ်ဖြစ်

မှာ သေချာပါတယ်။ အာလာပသလ္လာပပြောတာကစပြီး ဖောက်သည်ဖြစ်ဖို့ အလားအလာရှိသူဟာ သင့်ကို သတိပြုအမှတ်ထားမိပါမယ်။ သင်နဲ့ အလုပ်လုပ်ရရင် စိတ်ချလက်ချရှိမယ် လို့ ယုံကြည်မယ်။ သင်က မြန်မြန်ဆက်သွယ်ပြီး အချက်အလက် ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ပေးမယ်ဆိုရင် သင့်ရဲ့ လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ တာဝန်ခံမှုနဲ့ စိတ်ချရမှုကို ပြသနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စကားစမြည်ပြောခြင်းနဲ့ အလုပ် ဒွန်တွဲနေပါတယ်၊ လုပ်ကြည့်ပါ။ အလားအလာရှိတဲ့ ဖောက်သည်တွေကနေ တကယ်ဖောက်သည်တွေ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

အခွင့်အလမ်းတစ်ခုရှိတိုင်း သင့်အဆက်အသွယ်တွေကို လုပ်ငန်းအပေါင်းအသင်းတွေကို ညွှန်ပြပေးပါ။ ဒီလို လက်ဆင့်ကမ်းရင်းနဲ့ သင်ဟာ အဆက်အသွယ်အားလုံးရဲ့ ဗဟိုချက်မအဖြစ် လူတွေ လက်ခံလာကြလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်အဆက်အသွယ်စာရင်းဟာ ကိုယ်တစ်ဦးတည်းအတွက် မထားပါနဲ့။ မျှဝေပါ။ ဒါမှ လူများများနဲ့ သိခွင့်ရပြီး ကိုယ့်ကိုလည်း လူသိများလာမှာပါ။

စီးပွားရေးလုပ်နေသမျှ ကာလပတ်လုံး ပစ္စည်းနှစ်ခုမပါဘဲ အိမ်ကထွက်လို့မရပါဘူး။ သန့်ရှင်းတဲ့အတွင်းခံဝတ်အတွဲနဲ့ Business Card တွေပါ။ ယူသွားပါ။ သုံးပါ။ စကားစမြည်ပြောပါ။ ကျွန်တော်ပြောတဲ့အချက်တွေ နှစ်သက်လိမ့်မယ် ထင်ပါတယ်။



အခန်း (၁၄)

နယ်နိမိတ်တွေ ကျော်ပြီးသွားပါ၊
ကြယ်တွေဆီသို့။

“ကျွန်တော်ဟာ အေသင်မြို့သားလည်း မဟုတ်၊ ဂရိနိုင်ငံ
သားလည်း မဟုတ်။ ကျွန်တော်ဟာ ကမ္ဘာသားတစ်ဦးပါ။”

Socrates

ဂရိအတွေးအခေါ်ပညာရှင်

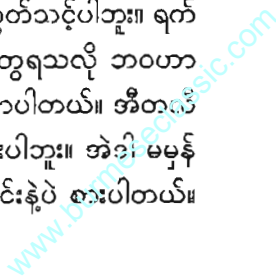
ကျွန်တော် လူငယ်ဘဝတုန်းက မရေမတွက်နိုင်
တဲ့ နေ့လယ်ခင်းတွေမှာ မိုးပေါ်မှာယုံသွားတဲ့ လေယာဉ်ကို
သွားရင်းလာရင်း ရပ်ကြည့်ခဲ့တာ သတိရနေတယ်။ ကျွန်
တော်တို့ တစ်ခါမှ မရောက်ဖူးတဲ့နေရာတွေကို ခေါ်သွား
နိုင်တဲ့ လေယာဉ်တွေ တည်ဆောက်ထားတာ အံ့မခန်း
လောက်စရာပါ။ ကျွန်တော့်ကိုလည်း ကုချင်းကနေ ကမ္ဘာ
ကြီးကိုကြည့်ဖို့ ခေါ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ကျောင်းနေတုန်းက
ရယ်၊ နောက်ပိုင်း တက္ကသိုလ်ရောက်တော့ရယ်၊ နေရာ
အနှံ့ လေယာဉ်စီးသွားဖို့ ကျွန်တော် စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်
မက်ခဲ့တယ်။ မိတ်ဆွေ သူငယ်ချင်းတွေရဲ့ ခရီးသွားဇာတ်
လမ်းပုံပြင်တွေကိုပဲ နားမထောင်ချင်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်
ကိုယ်တွေ့ဇာတ်လမ်းကို ပြောချင်ပါတယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံက
တကယ့်သစ်တောတွေကို ကြည့်ချင်တယ်။ နာရီတော်
တော်ကြာကြာ လေယာဉ်စီးပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံကို သွား
လည်ချင်တယ်။ ဆိုက်ဘေးရီးယားကို ဖြတ်ပြီး မော်စကို
ကနေ ပီကင်းကို ရထားစီးသွားချင်တယ်။ ရောမရဲ့ ကြီး
ကျယ်ခမ်းနားမှုကို ခံစားကြည့်ချင်တယ်။ ဖလောရင့်မှာ
အီတလီခေါက်ဆွဲစားချင်တယ်။ အလက်စကာကို သင်္ဘော
နဲ့ သွားချင်တယ်။ ဂရိကျွန်းစုတွေမှာ တစ်လလောက်
အချိန်ဖြုန်းချင်တယ်။ ကျွန်တော်လုပ်ချင်တာ တွေထဲက
တချို့ပါ။ မလေးရှားကနေ ကျော်ပြီး ပထမဦးဆုံး ခရီးကို
တော့ ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ သွားခဲ့ရပါတယ်။ ဘာသာပြန်
လုပ်ငန်းစလုပ်ပြီး တစ်နှစ်စွန်းစွန်း အချိန်လေးမှာပါ။

ဂျပန်ကို သွားတာ။ ကျွန်တော်ရဲ့ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်ကို သွားတွေ့ပြီး Epsilon Japan ဖွင့်ဖို့ စီစဉ်တာ ပါ။ ဂျပန်ရဲ့ ဒုတိယအကြီးဆုံး မြို့တော် အိုဆာကာမှာ လေးရက် ကြာ ခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်က သစ်တောကိုလည်း တွေ့ခဲ့ပါတယ်။ ကျိုတိုနဲ့ ကိုဘောက်လည်း အချိန်ယူပြီး သွားလည်ခဲ့တယ်။ Kansai လေယာဉ်ကွင်းဆောက်ထားတာ အလွန် လက်ရာ မြောက်ပါတယ်။ လူလုပ်ထားတဲ့ကျွန်းပေါ်က လေယာဉ် ကွင်းမှာ မားမားမတ်မတ်ကြီး ကျွန်တော်ဂုဏ်ယူ ဝမ်း မြောက်ခဲ့ပါတယ်။ လေးရက်စလုံး အစည်းအဝေးနဲ့ ဟိုဟို ဒီဒီလည်ပတ်တာ ခြေထောက်နာ၊ ဖိနပ်ပေါက် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်အတွက် ပထမဆုံး ရာနဲ့ချီတန်တဲ့ ဖိနပ် ပါ။ မရပ်မနား လျှောက်တဲ့ဒဏ် မခံနိုင်ဘူး ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်က ကားမောင်းဘူး။ ရထား ပဲစီးတော့ အချိန်ကိုက်ရောက်ဖို့ ခြေနှစ်ချောင်းပဲ သုံးရတာ ပေါ့။ ဂျပန်ရောက်သခိုက် Shinkansen ကျည်ဆံရထား စီးဖို့ အခွင့်အရေးမလွတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကိုဘောကနေ အိုဆာကာခရီးတို့ကို ကျည်ဆံရထားစီးခဲ့ပါတယ်။ ဆယ် မိနစ်ပဲ စီးရပေမယ့် ကျွန်တော် တကယ်ကျေနပ်ပါတယ်။ ဂျပန်အစာ ဆူရှီ (Sushi) ကို စားတာ ပြန်အန်ထွက်တဲ့ အထိပါပဲ။ Sushi တစ်ခုကို မလေးရှား ရင်းဂစ် ၈၀ တောင် ပေးရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုဘောအမဲသားကို အကြိုက်ဆုံးပါ။

ဂျပန်ယဉ်ကျေးမှုရဲ့ ဦးညွှတ်ပုံအမျိုးမျိုးကို ကျွန်

တော် သင်ယူခဲ့ပါတယ်။ ခါးများများညွတ်ပြီး ဦးနှိမ်ချ လေလေ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် နှိမ်ချတဲ့စိတ်ထားရှိလေလေ၊ ကိုယ်ဦးညွတ်တဲ့သူကို လေးစားမှု ပိုပြနိုင်လေလေ ဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်ကိစ္စ အစည်းအဝေးပြီးတိုင်း ဒီထုံးစံကို လုပ်ပါတယ်။ ထိုင်ရာက မထခင် တစ်ခါဦးညွတ်ပါတယ်။ အခန်းကနေ ထွက်တဲ့အခါ ဦးညွတ်ပါတယ်။ ဓာတ်လှေ ကားထဲမဝင်ခင် ဦးညွတ်ပါတယ်။ ဓာတ်လှေကားထဲမှာ လည်း မနားသေးပါဘူး။ ကျွန်တော်လည်း ဦးညွတ်နိုင် သမျှ ညွတ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနှစ်အတွင်းမှာ နာဂါဆာကီရုံးကိစ္စ အတွက် ကျွန်တော် သွားရဦးမှာပါ။ ဟီရိုရှီးမားကို သွားဖို့ စဉ်းစားထားပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ Sushi နဲ့ ဝေးဝေးနေရ ပါမယ်။

ကျွန်တော် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ အစည်းအဝေးသွားတက်တော့ ခဲ့ဖို့မှာ ဦးညွတ်တာ မရှိ ပါဘူး။ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ကြပါတယ်။ Sushi လည်း မရှိဘူး။ Starbucks ကော်ဖီကိုသောက်ခဲ့တယ်။ ဂျပန်နဲ့ လုံးဝ ပြောင်းပြန်ခြားနားနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ နိုင်ငံရပ်ခြားရောက်တဲ့အခိုက် ဒေသခံယဉ်ကျေးမှုတွေကို ထွေးပိုက်ဖို့ အခွင့်အရေးကို လက်မလွှတ်သင့်ပါဘူး။ ရက် ပိုင်းပဲ နေရနေရပါ။ အတွေ့အကြုံတွေရသလို ဘဝဟာ လည်း ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းလာပါတယ်။ အီတလီ မှာ ခေါက်ဆွဲကို ဇွန်းနဲ့ ခရင်းနဲ့ မစားပါဘူး။ အဲဒါ မမှန် ပါဘူး။ အီတလီမှာ ခေါက်ဆွဲကို ခရင်းနဲ့ပဲ စားပါတယ်။



ဒီနေ့ ကမ္ဘာမှာ စီးပွားရေးဟာ နိုင်ငံနယ်နိမိတ် တွေ ကျော်လွန်ပြီး လုပ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ မလေးရှားရဲ့အမြင်ကို ကြည့်ပြီး နိုင်ငံရပ်ခြားက အခွင့်အလမ်းတွေကို ရှာရမှာပါ။ ဒေသမျိုးစုံက လူမျိုးပေါင်းစုံနဲ့ အပြန်အလှန် အဆက်အသွယ်လုပ်ရမှာပါ။ စိတ်လှုပ်ရှားဖို့ ကောင်းတယ်။ အသစ်အဆန်း ဖြစ်တယ်။ နိုင်ငံဒေသအကြောင်း၊ လူမျိုး ဓလေ့ထုံးစံအကြောင်း နားမလည်တဲ့ အတွက် တစ်ခါတလေ ကျွန်တော်တို့ အလုပ်မဖြစ်ခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်တော်အချက် တချို့ မျှဝေချင်ပါတယ်။

၁။ ဂျပန်မှာရှိတဲ့ Barbie အရုပ်တွေမှာ သွားပေါ်မနေတာ သိပါသလား။ နှုတ်ခမ်းအားလုံး စေ့ထားပါတယ်။

၂။ ဆော်ဒီအာရေဗျမှာ ညစာ ဖိတ်ကျွေးရင် စားပြီးတာနဲ့ လေချဉ်တက်ပြရပါတယ်။ ဒါမှ အစားအသောက်ဟာ အရသာရှိတယ် ဆိုတဲ့သဘောပါ။ မလေးရှားနဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ လေချဉ်တက်ရင် အိမ်ရှင်က အံ့ဩပြီး ကြောင်အမ်းအမ်း ဖြစ်နေမှာပါ။

၃။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ Business Card ပေါ်မှာ နာမည်ကို Peter Jolskhan လို့ ရေးထားရင် Peter က သူ့ နာမည်၊ Jolskhan က မိသားစုနာမည်ဆိုတာ သိကြပါတယ်။ ဟန်ဂေရီမှာတော့ မိသားစုနာမည်ကို ရှေ့က ရေးပြီး ကိုယ့်နာမည်က နောက်က ရေးပါတယ်။

ယဉ်ကျေးမှုရှုထောင့်ကကြည့်ရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ အလွန်ကြီးပြီး ခြားနားမှုတွေများတဲ့ ကမ္ဘာနိုင်ငံသားတွေပါ။ လိုရင်လိုသလို အလိုက်သင့်နေပြီး အမြင်ကျယ်ကျယ်ထားရမှာပါ။ နိုင်ငံတကာ ဆွေးနွေးပွဲနဲ့ ကုန်သွယ်ရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့တွေရဲ့ အတွေ့အကြုံဟာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။ လူတွေကြားထဲသွား၊ အာလာပ သလ္လာပပြော၊ အဆက်အသွယ်တွေလုပ်၊ ကိုယ့်ရဲ့စီးပွား ရေးဖြစ်အောင် ကြိုးစား၊ ယဉ်ကျေးမှုအမျိုးမျိုး၊ အတွေ့အကြုံကြွယ်ဝတာဟာလည်း ရွှေအခွင့်အလမ်းပါပဲ။ ဒေသတွင်းလုပ်ငန်းနဲ့ ကျေနပ်မနေဘဲ စဉ်ဆက်မပြတ် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ပါ။ ဝင်ငွေပိုက်လိုင်းကို ဆတိုးအောင်လုပ်ပါ။ မတူတဲ့ ဒေသတွေမှာ ဈေးကွက်ရအောင် လုပ်ပါ။ စိန်ခေါ်မှုနဲ့ စိတ်ဝင်စားတဲ့ အရာတွေ အများကြီးပါပဲ။ တစ်ချိန်တည်းမှာ ဈေးကွက်တစ်ခုမကောင်းရင် နောက်ဈေးကွက်တစ်ခုက အထောက်အကူပေးပါလိမ့်မယ်။

လေယာဉ်နဲ့ အလုပ်ကိစ္စတွေ ခဏခဏသွားရင်း လေကြောင်းလိုင်းနဲ့ အကြိမ်များများ လေယာဉ်စီးသူတွေ အတွက် အထူးအစီအစဉ်တွေ ရနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်ပုံမှန်သွားတဲ့ ခရီးစဉ်မှာ အကောင်းဆုံး ဝန်ဆောင်မှုပေးမယ့် လေကြောင်းလိုင်းအုပ်စုကို ရွေးပါ။ ဘယ်လိုခံစားခွင့်တွေ ပြန်ပေးမလဲဆိုတာကို အာရုံထားရပါမယ်။ ဒီခံစားခွင့်တွေအတွက်ပဲ ဒီလေကြောင်းလိုင်းကို ရွေးတာမဟုတ်လား။ ကျွန်တော်ကတော့ Mile and More Program

of Austrian Airlines ကို ရွေးဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။
 ဂီတအနုပညာမှာ ကျွန်တော် တစ်သက်လုံး ကြိုက်တဲ့
 Mozart၊ Vienna Philharmonic၊ Sound of Music နဲ့
 Vienna မြို့က အားလုံးနီးပါးကို ကြိုက်တာကြောင့်ရယ်။
 ဒီလေကြောင်းလိုင်းက ဥရောပကို အဆက်အသွယ်ရှိတာ
 ကြောင့်ရယ် ရွေးချယ်ခဲ့တာပါ။ Austrian လေကြောင်း
 လိုင်းဟာ KL ကနေ Vienna ကို နေ့စဉ်ပျံသန်းပါတယ်။
 Vienna ကနေ ဥရောပအနှံ့အပြားကို အဆက်အသွယ်
 ရပါတယ်။ ဘာစီလိုနာ၊ ဆိုဖီယာ၊ လန်ဒန်နဲ့ မော်စကို
 ကျန်တော့်ရဲ့ ဒီနှစ် ဥရောပခရီးတွေပါ။ ဒါ့ပြင် ဘန်ကောက်၊
 အိုဆာကာနဲ့ ပျံသန်းသွားပြီး အစည်းအဝေးတက်ပါ
 တယ်။ Austrian လေကြောင်းလိုင်းဟာ Star Alliance
 အဖွဲ့ဝင် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အဓိပ္ပာယ်ကတော့
 Austrian Office တစ်ခုနဲ့တင် အလုပ်အကုန် ပြီးပါတယ်။
 လေယာဉ်လက်မှတ်ကို အာရှရော လမ်းတစ်လျှောက်မှာ
 ပါ ဝယ်လို့ရပါတယ်။ ဘယ်လေကြောင်းလိုင်းကို ရွေးရမယ်
 ဆိုတာ မသိရင် ခရီးသွားတာ ဝါသနာပါတဲ့သူငယ်ချင်း
 တွေကို မေးမြန်းပြီး လမ်းကြောင်း စုံစမ်းလို့ရပါတယ်။
 စေ့ချင်းမှာတော့ ကျွန်တော်လည်း သိပ်မသေချာဘူး။
 ဒါပေမဲ့ သူငယ်ချင်းကောင်းတစ်ယောက်က လမ်းမှန်ကို
 ညွှန်ပေးခဲ့တာ ပါ။

အတိုချုပ်ပြောရရင်တော့ ကမ္ဘာလောကကြီးက
 အပြင်မှာ ရှိနေပါတယ်။ စီးပွားရေးတစ်ခု စလုပ်ပြီး မြင့်

မြင့်ကြံပါ။ ဝင်ငွေပိုက်လိုင်းကနေ ဆတိုးရဖို့အတွက် ဈေး
 ကွက် အများအပြားရှာပါ။ စီးပွားရေးအတက်အကျမှာ
 အထောက်အပံ့ဖြစ်စေသလို ပိုပြီး စိတ်လှုပ်ရှားစရာနဲ့ စိန်
 ခေါ်စရာ အတွေ့အကြုံတွေအတွက် ပြတင်းတံခါးလည်း
 ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံတကာ ဆွေးနွေးပွဲနဲ့ ကုန်သွယ်ရေး
 ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့မှာ ပါဝင်လှုပ်ရှားပါ။ စီးပွားရေးလုပ်
 ငန်း တိုးတက်စေပြီး တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ယဉ်ကျေးမှု
 အမျိုးမျိုးရဲ့ အတွေ့အကြုံကို ရယူပါ။ နယ်နိမိတ်တွေကို
 ကျော်လွန်သွားလိုက်ပါ။ သင့်ရဲ့ စီးပွားရေးကိုလည်း စံ
 တော်ချိန်လုန့်တွေကို ကျော်သွားပါစေ။



အခန်း (၁၅)

အပြည့်အဝထိန်းချုပ်ပါ၊ အချိန်မြှင့်ပါ၊
ထူးခြားအောင် ယခုလုပ်ပါ

“ပုံမှန်ဖြစ်ရမယ် ဆိုတဲ့အယူအဆကို ကျွန်မတို့ ကျော်လွှား
ရပါမယ်။ ထူးခြားထူးချွန်သူဖြစ်ဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေကို
လှူပေးပြီး သာမန်အလယ်အလတ်တန်းစား အဖြစ် တွန်းပို့
လို့ပါ”

Hta Hagen

နာမည်ကြီးသရုပ်ဆောင်နှင့်
သရုပ်ဆောင်နည်းပြဆရာမ

လော့စ်အင်ဂျင်နီယာကို သွားမယ့်လေယာဉ်ပေါ်
ကို တက်ပြီး လေယာဉ်မထွက်ခင်မှာပဲ ကျွန်တော်လိုရာ
ရောက်ပြီလို့ သိပါတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံကိုသွားလည်ဖို့
အထက်တန်း ကျောင်းသားဘဝကတည်းက ကျွန်တော်
စိတ်ကူးယဉ်ခဲ့တယ်။ မတူညီတဲ့ဒေသစံတော်ချိန်နဲ့တွေ့
ကိုဖြတ်ပြီး တကယ့်ကမ္ဘာသစ်ကိုသွားဖို့ ကျွန်တော့်ကို
အမြဲလှုံ့ဆော်နေပါတယ်။ ကျွန်တော် ပိုပြီးဝမ်းသာတာက
အလုပ်ကိစ္စနဲ့ တွေ့ဆုံဖို့သွားရတယ်။ ပြီးတော့ ခရီးစရိတ်
ကို ကျွန်တော်ရဲ့ကုမ္ပဏီ Epsilon Translation က ကျခံ
တာဖြစ်တယ်။

အဲဒီမှာ ကျွန်တော် ငါးရက်ကြာပါတယ်။ ဆန်
ဖရန်စစ္စကိုမှာ သုံးရက်တိတိကြာပါတယ်။ တော်တော်လှ
တဲ့မြို့ပဲ။ Golden Gate တံတားအောက်မှာ သင်္ဘောစီးရ
တာ အလွန်မတန် ကျေနပ်ဝမ်းသာပီတိဖြစ်တဲ့ခံစားမှု
ရပါတယ်။ ကြိုးစားရကျိုးနပ်ပါတယ်။

အချိန်နှစ်နှစ်လောက် မရပ်မနားအလုပ်လုပ်
တယ်။ တိုးချဲ့တယ်။ ဈေးကွက်ရှာတယ်။ တိုးတက်အောင်
လုပ်တယ်။

- ◆ ကျွန်တော့်ရဲ့ပထမဆုံးဖောက်သည်အတွက် မလေး
ရှား ရင်းဂစ် နှစ်ရာတန်အလုပ်၊
- ◆ Epsilon Translation အတွက် ပထမဆုံးရတဲ့ ချွတ်
လက်မှတ်၊
- ◆ ကျွန်တော့်အကြောင်း စာမျက်နှာပြည့်စုံဆောင်းပါး၊

- ◆ ဈေးကွက်မှာဦးဆောင်နေတဲ့ လေကြောင်းလိုင်းနဲ့ ပထမဆုံး ရေရှည်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်တာ၊
- ◆ ကော့စတရာရီကာ ကနေ ဆွစ်ဇာလန်၊ အင်္ဂလန်၊ တရုတ်၊ နယူးဇီလန်၊ ဂျပန်၊ အိန္ဒိယကနေ ကျွန်တော့်ကို ပထမဆုံးအလုပ်အပ်တာ၊
- ◆ မလေးရှားရင်းဂစ် ၁၀,၀၀၀ ရတဲ့ ပထမဆုံးပရောဂျက်၊
- ◆ အာရှအကြီးဆုံးဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီကနေ ပထမဆုံး အလုပ်စာချုပ်ချုပ်ရတာ၊
- ◆ စရိတ်တွေပေးဖို့ ပထမဆုံးခေါင်းကိုက်ရတာ၊
- ◆ ပထမဆုံး ဝင်ငွေ-ထွက်ငွေမမျှတဲ့ပြဿနာ၊
- ◆ ပထမဆုံး စာလုံးရေ ၀. ၅ သန်းပါတဲ့အလုပ်တစ်ခုကို ပြီးဖို့ နှစ်လလောက် မအိပ်မနေလုပ်ခဲ့ရတာ။

ဒါတွေအားလုံး လုပ်ရကျိုးနပ်ပါတယ်။ အလုပ်တွေ တွန်းလှုပ်ပြီး တစ်ခါတလေနားဖို့လိုပါတယ်။ ခဏလောက်နားပြီး နောက်လုပ်မယ့်အလုပ်တွေကို စိတ်ကူးထားပါ။

ကျွန်တော့်အလုပ်ကိစ္စတွေ့ဆုံဖို့က Los Altos မှာပါ။ San Francisco ရဲ့ တောင်ဘက်ရထားနည်းနည်းစီးရပါတယ်။ နိုင်ငံတကာဂျပန်ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းကြီးအတွက် US Business Manager နဲ့ Partner ကို သွားတွေ့ရတာပါ။ တွေ့ဆုံမှု အောင်မြင်ပါတယ်။ သူ့ရုံးခန်း

မှာ အစည်းအဝေးမလုပ်ခင် ကျွန်တော်တို့ Starbucks မှာ ကော်ဖီသောက်ကြတယ်။

အပြန်ခရီးကို တရုတ် (တိုင်ပေ) ကတစ်ဆင့် သွားပါတယ်။ လေယာဉ်ပေါ်ရောက်တော့ ပွက်လောရိုက်နေတဲ့ကိစ္စလေး တစ်ခုနဲ့ကြုံပါတယ်။ ခရီးသည်အမျိုးသမီးကြီးဟာ လေယာဉ်ဝန်ထမ်းက သူ့ရဲ့အိတ်တွေကို သူတင်ထားတဲ့စင်ပေါ်ကနေ တခြားစင်ပေါ်ကို ပြောင်းလို့ တကယ်စိတ်ဆိုးနေပါတယ်။ ကံဆိုးချင်တော့ အမျိုးသမီးကြီးဟာ စကားမပေါက် ဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့ကိုယ်တိုင်က တမီးလ်လိုလို၊ ထိုင်းလိုလို၊ ကိုရီးယားလိုလို စကားပြောနေပေမယ့် သူ့ရုပ်က ကိုရီးယားပုံ မထွက်ဘူး။ လေယာဉ်ဝန်ထမ်းက မန်ဒရင်းဘာသာစကား၊ တခြားတရုတ်ဘာသာစကားနဲ့ အင်္ဂလိပ်လို အမျိုးမျိုးကြိုးစားရှင်းပြနေပါတယ်။ ဒါနဲ့ပဲ ဂျစ်ပစီပုံပေါက်နေတဲ့ အမျိုးသမီးကြီးက စပိန်စကားလိုလို (ပေါ်တူဂီလိုလို) နားမလည်နိုင်တဲ့ဘာသာစကားတွေပြောပြန်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ လက်ဟန်ခြေဟန် ကိုယ်အမူအရာနဲ့ပဲ ဖြေရှင်းလိုက်ကြပါတယ်။ ၂၁ ရာစုမှာ စကားပြန်တွေလိုတဲ့အချိန်မှာ ဘယ်ရောက်နေကြသလဲ၊ အတော်ပါပဲ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ဘာသာပြန် လုပ်ငန်းဟာ မှန်ကန်တဲ့အလုပ်ပြီးတော့ စိတ်ဝင်စားဖို့လည်းကောင်းတယ်၊ ဓုနကကိစ္စမှာ အမျိုးသမီးကြီးက ကမ္ဘောဇီယားကဆိုတာ နောက်တော့သိရတယ်။

နာမည်ကျော် အမေရိကန်ကဗျာဆရာ Robert Frost က “လူသွားနည်းတဲ့လမ်းကို ကျွန်တော်ရွေးပါတယ်။ ဒါဟာ အလုံးစုံထူးခြားမှုကို ဖြစ်စေပါတယ်”

မိမိရဲ့အလုပ်က မိမိရဲ့ဘဝကို အထောက်အကူ ဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ကိုယ်စိတ်ဝင်စားကျေနပ်တဲ့အလုပ်တွေ လုပ်ရင်းကနေ စီးပွားဖြစ်အောင်လုပ်ရပါမယ်။ ဒါထက် ပိုကောင်းတာ ဘာရှိသေးလဲ။ ကိုယ့်ရဲ့ အလုပ်ရှင်က ကိုယ်ပါပဲ။ မျက်လုံးမဖွင့်မချင်း အိပ်နေလို့ရပါတယ်။ (ဦးစက် မလိုပါဘူး။ အလုပ်တက် အလုပ်ဆင်းချိန်မလိုဘူး။ အချိန် သတ်မှတ်ချက်မရှိဘူး။) ခဏတဖြုတ်နားချင်ရင် နားလို့ရတယ်။ အားသွန်ခွန်စိုက် လုပ်ချင်ရင်လည်း မရပ်မနား လုပ်နိုင်တယ်။ အလုပ်ဖြုတ်ခံရမှာစိုးရိမ်ဖို့လည်း မလိုဘူး။ ဒီလိုဘဝမျိုး ကောင်းတယ်ဆိုတာ လက်ခံမယ် ထင်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကိုယ်တည်ဆောက်တဲ့အရာတိုင်းဟာ တာရှည်ခံဖို့ဆန္ဒ ရှိရမယ်။ လုပ်ရမယ်။ မဟာဗျူဟာတွေ ခြေလှမ်းတွေ သေသေချာချာရှိရပါမယ်။ ကျွန်တော် အချက် တချို့ပြောပြပါမယ်။

၁။ အာမခံ

မိမိရဲ့လုပ်ငန်းကို အာမခံထားဖို့လိုပါတယ်။ စားကျက်မြက်ခင်းတွေ အမြဲစိမ်းနေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် မိုးမရွာခင်မှာ ထီးရှာထားဖို့လိုပါတယ်။ စီးပွားရေး

လုပ်ငန်းတွေကို ရပ်သွားစေနိုင်တဲ့ကိစ္စတွေ စဉ်းစားကြည့်ပါတယ်။ အလုပ်အပ်တဲ့လူက ငွေမချေနိုင်တဲ့ကိစ္စ၊ စာချုပ် ဖျက်တာ၊ အလုပ်ကိစ္စပေါ့ဆမှုနဲ့ မပြေမလည်ကိစ္စတွေ ကြောင့် တရားရုံးရောက်တာ၊ စသဖြင့် ကြုံတွေ့နိုင်ပါတယ်။ အာမခံထားရင် ဒါတွေကို အကာအကွယ်ပေးနိုင်တယ်။ အာမခံလုပ်ငန်းတွေလည်း ဒါကြောင့်အလုပ်ဖြစ်နေတယ်။

၂။ အခွန်

အခွန်ကို အမြဲတမ်း၊ အမြဲတမ်းပေးပါ။ နောက်ကျပေးရင် ဒဏ်ကြေးဆောင်ရပါတယ်။ အခွန်ကို ရှောင်ပြေးလို့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်သက်လုံးရှောင်လို့ မရပါဘူး။ တစ်ချိန်ချိန်တော့ ပေးရမှာပါပဲ။ အခြေချဖို့စဉ်းစားပြီး အိမ်ဝယ်ဖို့ ဘဏ်ကချေးငွေယူရင် အခွန်ဆောင်ပြီး မပြီး တင်ပြရပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် ချေးငွေလျှောက်ရင်လည်း အခွန်ဆောင်ပြီးကြောင်း တင်ပြရပါတယ်။ တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ အစုအစပ်လုပ်ငန်းတွေမှာပေးရတဲ့အခွန်ဟာ အတူတူလောက်ပဲရှိပါတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီ (Sdn.Bhd) ဆိုရင် ပိုပြီး တင်းတင်းကျပ်ကျပ်ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းသေးလို့ ဆိုပြီး အခွန်ကနေရှောင်ပြေးခွင့် မရှိပါဘူး။ ကျွန်တော် ပြောတာကို ယုံပါ။ စောစောအခွန်ဆောင်တာဟာ နောက်ကျမှဆောင်တာထက် ပိုကောင်းပါတယ်။

၃။ ကိုယ်တွေ့ကြုံခြင်း

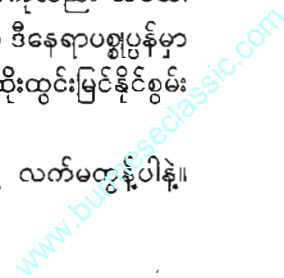
မိမိ၏အတွေ့အကြုံတွေကို အသုံးချတတ်အောင် လုပ်ပါ။ ကျွန်တော့်ကို နည်းနည်းပြောခွင့်ပြုပါ။ လက်တွေ့ကြုံမှ အတိတ်အတွေ့အကြုံပေါ်အခြေခံပြီး အနာဂတ်လမ်းကြောင်း ရေးဆွဲနိုင်ပါတယ်။ လက်တည့်စမ်းလုပ်ကြည့်ရာကနေ ရတဲ့အမှားနဲ့သင်ခန်းစာတွေ၊ မအောင်မြင်တဲ့ပရောဂျက်တွေ၊ ဈေးပေါပေါနဲ့လက်ခံလိုက်ရတဲ့အလုပ်တွေဟာ သင့်ရဲ့ နဖူးတွေ၊ ဒူးတွေ၊ ကိုယ်တွေ့ဖြစ်ရပ်တွေပါ။ နှစ်အနည်းငယ်၊ ဒါမှမဟုတ် လအတော်ကြာစီးပွားလုပ်ငန်း လုပ်နေရင်းရတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေအားလုံး ကိုယ်တွေ့ဖြစ်ရပ်တွေပဲလေ။ စိတ်ထဲမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ခိုင်ယာရီထဲမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကွန်ပျူတာ ထဲမှာပဲဖြစ်ဖြစ် နောက်ကြောင်းတွေကို တေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။

နောင်ရေးအတွက်ကတော့ အနာဂတ်ကို မျှော်ကြည့်ရမှာပါ။ ရှေ့အလားအလာတွေကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းတွက်ဆနိုင်မယ်ဆိုရင် ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင်ကြီး Bill Gates လိုပေါ့။ လူတစ်ဦးချင်း သီးသန့်သုံးလို့ရတဲ့ PC တွေ၊ ကွန်ပျူတာလောကမှာ လှိုင်းသစ်အဖြစ်ပေါ်လာမယ်ဆိုတာ ကြိုတင်မြင်ပြီး သဘောပေါက်ခဲ့တယ်။ အနာဂတ်ကိုကြိုမြင်တတ်တဲ့ ဆဋ္ဌမအာရုံ လိုအပ်ပါတယ်။ ကြိုတင်ခန့်မှန်းပါ။ ပြိုက်ဘက်ကင်းအောင် လုပ်ပါ။ ငွေတွေ သဲ့ယူပါ။ အဲဒီလောက် လွယ်ကူပါတယ်။

အတိတ်ကရတဲ့ အတွေ့အကြုံနဲ့ အနာဂတ်

မျှော်မှန်းချက်ကို မျှတအောင်လုပ်နိုင်ရင် ကမ္ဘာမြေကြီး တုန်ဟည်းလောက်အောင် ရလဒ်ကောင်းတွေရနိုင်တယ်။ ဒါကို ထိုးထွင်းမြင်နိုင်စွမ်းလို့ ခေါ်ရမှာပါ။ ကိစ္စရပ်တွေ အားလုံး ဒီနေ့၊ ဒီနေ့ရာ ပစ္စုပ္ပန်မှာပဲ ရှိနေတာပါ။ အတိတ်က အကြောင်းအရာတွေကို ရည်ညွှန်းနိုင်ပြီး ပြန်သွားလို့ မရသလို အနာဂတ်တံခါးဝကနေအထဲကို တံကယ်သွားကြည့်လို့ မရပါဘူး။ အတိတ်နည်းနည်း၊ အနာဂတ်နည်းနည်းတော့လိုပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်ပါဝင်လှုပ်ရှားနေတဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ လုပ်ငန်းပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ လက်ရှိ အခြေအနေနဲ့ ဘယ်လိုအခြေအနေကနေ ဒီလိုဖြစ်လာသလဲ၊ ဘယ်ကို သွားမှာလဲ ဆိုတာ သေသေချာချာသိဖို့ လိုပါတယ်။ အလုပ်လမ်းကြောင်းနဲ့ ဦးတည်ရာကို သေသေချာချာသိဖို့ လိုပါတယ်။ နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာ နည်းပညာသစ်တွေက လုပ်ငန်းကို ဝါးမျှိုသွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် တခြားလုပ်ငန်းက ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ဝါးမျှိုပစ်နိုင်ပါတယ်။ အတိတ်က အတွေ့အကြုံတွေက အခက်အခဲတွေကြိုရှင်းထားဖို့နဲ့ အကာအကွယ်ယူဖို့အသိကို ရစေပါတယ်။ ရှေ့ရေးကို မျှော်ကြည့်ရင်တော့ ရင်ဆိုင်ခေါင်းတည်ရမယ့် အရာတွေကို သိစေပါတယ်။ 'အတိတ်ကိုလည်း သိမယ်၊ ရှေ့ရေးကိုလည်း သိမယ်၊ နှစ်မျိုးလုံးကို ဒီနေ့ရာပစ္စုပ္ပန်မှာ အသုံးချမယ် ဆိုရင်တော့ တကယ်ပဲ ထိုးထွင်းမြင်နိုင်စွမ်း ရှိသူ ဖြစ်မှာပါ။

လိုအပ်လာရင် ငွေချေးယူဖို့ လက်မတွန့်ပါနဲ့။



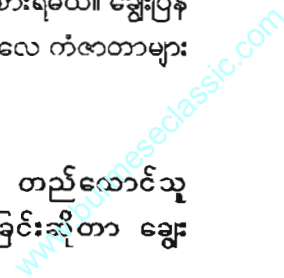
ကိုယ့်အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုတွေက ကိုယ့်ကုမ္ပဏီကို ထိပ်တန်းနေရာရောက်အောင် ဦးတည်တွန်းပို့ပေးနိုင်ဖို့ ဒီဇွေက အထောက်အပံ့ဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်လုပ်ကိုင်လုပ်ရှားနေတဲ့ခွင်မှာ ကိုယ်ဟာ ဦးဆောင်သူအဆင့်ရောက်စေရမယ်။ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီဟာလည်း ဈေးကွက်ကို ပိုင်းဖြတ်သတ်မှတ်ပေးတဲ့အဆင့် ရောက်စေရမယ်လို့ ရည်မှန်းချက်ထားပါ။

အောင်မြင်မှုဆီတက်လှမ်းသွားတဲ့အဆင့်တိုင်းမှာ အရာရာကို ရိုးရှင်းလွယ်ကူအောင် လုပ်ထားပစ်ခဲ့ပါ။ ရိုးရှင်းမှုဟာ အကောင်းဆုံးအရည်အသွေးဖြစ်ပါတယ်။ Hewlett-Packard အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်းရဲ့ အဓိကသော့ချက်ဟာ ရိုးရှင်းမှုကြောင့်ဆိုတာ သိကြမှာပါ။ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီကြီးထွားတာနဲ့အမျှ ကိုယ့် Client တွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးဖို့ဆိုတဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်ကို မလျော့ချမိစေဖို့ စီမံခန့်ခွဲမှုအဆင့်ဆင့်နဲ့ စာရွက်စာတမ်းမှတ်တမ်းမှတ်ရာအဆင့်တွေ ရှည်ကြာအောင်မလုပ်မိစေဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ကြီးထွားမှုကို အာကာတစ်ပြင်လုံး အနှံ့ပဲ့အောင်လုပ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ဘာကိုမှ ခက်အောင်လုပ်မထားပါနဲ့။ နောက်ထပ်လိုတဲ့ အရည်အသွေးနှစ်ခုကတော့ မြန်ဆန်မှုနဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချမှုပါပဲ။ ကုမ္ပဏီက ထိန်းသိမ်းထားမယ့်ရိုးရှင်းမှုကို မြန်ဆန်မှုနဲ့ အပေးအယူမလုပ်လိုက်ပါနဲ့။ Client ထောင်ချီ တိုးပွားလာချိန်မှာ ဟိုအရင်ဆယ်ယောက်လောက်လောက်ပဲရှိခဲ့စဉ် အချိန်တုန်းကလို လျင်မြန်မှုမျိုးနဲ့ပဲ သူတို့ကိုဝန်ဆောင်မှု

ပေးပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိတ်ချယုံကြည်တတ်တဲ့စိတ်ထားကလည်း အဖွဲ့အစည်းဝင်တိုင်းမှာ မဖြစ်မနေ ရှိရပါမယ်။ အချိန်တိုင်းမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချပြည့်ရှိနေဖို့ လူတိုင်းကို လှုံ့ဆော်တိုက်တွန်းနေရပါမယ်။ ဒီလိုလုပ်တာဟာ အရည်အသွေးကောင်းဖို့နဲ့ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကောင်းဖို့အတွက် လမ်းခင်းပေးလိုက်တာပါပဲ။ အခု ပြောခဲ့တဲ့ ရိုးရှင်းမှု (Simplicity)၊ မြန်ဆန်မှု (Speed) နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိတ်ချယုံကြည်မှု (Self Confidence) ဆိုတဲ့ အချက်သုံးချက်က ကိုယ့်လုပ်ငန်းတိုးတက်ဖို့ အမြဲထိန်းထားရမယ့် အရည်အသွေးသုံးရပ်လုံး ဖြစ်ပါတယ်။ အင်္ဂလိပ်လိုတော့ 3S လို့ ရည်ညွှန်းပါတယ်။

ကျွန်တော့်ကျောင်းရဲ့ လက်သုံးဆောင်ပုဒ်ကတော့ 'Oraet Labora' ဆိုတဲ့ လက်တင်စကားစုပါ။ 'ဆုတောင်းပါ။ ပြီးရင် အလုပ်လုပ်ပါ' တဲ့။ ဘုရားသခင်ထံ ကိုယ့်အိပ်မက်တွေကို တိုင်တည်ပြောပြနေရုံ၊ ကိုယ့်ဆုတောင်းထဲမှာ ကိုယ့်ဆန္ဒမျှော်လင့်ချက်တွေကို ထည့်သွင်းရွတ်ဖတ်နေရုံနဲ့ မလုံလောက်ပါဘူး။ ကိုယ်တိုင်လုပ်မှ ဖြစ်မှာပါ။ ကိုယ့်ဘာသာ ရုန်းကန်ကြိုးစားရမယ်။ ချွေးပြန်တဲ့အထိ လုပ်ရမယ်။ ချွေးများများရင်းလေ ကံဇာတာများများ တက်လေပါပဲ။

မတ်ဒေါ်နယ်လ်ကော်ပိုရေးရှင်းကို တည်ထောင်သူ Ray Kroc ဆိုသူက 'ကံကောင်းခြင်းဆိုတာ ချွေး



၁၃၈ တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့

ထွက်ရာကနေရလာတဲ့ အကျိုးအမြတ်၊ ချွေးပိုထွက်
လေ ကံပိုကောင်းလေ' လို့ ပြောပါတယ်။

အလုပ်ကို ပြင်းပြင်းထန်ထန်ကြိုးစားလုပ်ပြီး စိန်
ခေါ်မှုတွေကို များများကျော်ဖြတ်မှ ကောင်းကင်တမ္မတ်
ကြယ်ကိုဆွတ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ လက်တင်စကားနဲ့တော့
ဒါကို *Ad astra per aspera* လို့ ပြောပါတယ်။

လူသုံးမျိုး သုံးစားရှိပါတယ်။ လုပ်တဲ့သူ၊ သေချာ
လေ့လာပြီး လုပ်ဖို့ စီမံချက်ချတဲ့သူနဲ့ လုပ်လည်းမလုပ်၊
ကြိုတင်ပြီးတော့လည်း မလေ့လာ၊ မစီမံတဲ့သူတွေပါပဲ။
'အောင်မြင်မှုရအောင် ကျွန်တော်ဖောက်ခဲ့တဲ့လမ်းကို
မျှဝေရေးသားတယ်။ သူများတွေဖတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့
ကိုယ်တိုင်လည်း ကျင့်ကြံလုပ်ကိုင်ရလိမ့်မယ်' လို့ အသေ
အချာပြောချင်ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ဖြစ်ရပ်တွေကို
ကြားရတိုင်း အဲဒီသူတွေနဲ့ပဲ ဆိုင်တယ်လို့ မထင်ပါနဲ့။
ကိုယ့်စွမ်းအားကိုယ် သုံးသပ်လေ့လာပြီး မျက်စိမှိတ် စွန့်
စွန့်စားစားလုပ်ချလိုက်ဖို့ ကိုယ့်ဘာသာစိန်ခေါ်ပါ။ ဒီနေ့ပဲ
စလုပ်လိုက်ပါ။ ကြံရည်ဖန်ရည်ရှိရမယ်။ ဘဝကို အပြည့်ဝ
ဆုံးရှင်သန်နေထိုင်ရပါမယ်။



အခန်း (၁၆)

ဘဝရဲ့တစ်နေ့တာ

“မနက်ဖြန်မှာ အသက်သေဆုံးရတော့မှာလို့ ရှင်သန်
နေထိုင်ပါ။ အမြဲတမ်း ရှင်သန်နေထိုင်ရတော့မှာလို့
လေ့လာပါ။”

မဟာတ္ထမဂန္ဓိ
အိန္ဒိယ၏ဖခင်ကြီး

ဘန်ကောက်နဲ့ဘာစီလိုနာကို လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ သွားရာကပြန်လာပြီးတဲ့ ခရီးရောက်မဆိုက်မှာပဲ ပုံမှန် ဖြတ်သန်းနေတဲ့ထဲက နေ့နှစ်နေ့ကို ခဏပြန်ကြည့်မိပါ တယ်။ ရုံးကိစ္စတွေမှာ အသေးစိတ်ဝင်လုပ်တယ်။ အောင် မြင်မှုတွေ၊ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်တယ်။ ခင်ဗျားတို့ လည်ပတ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အတတ်-အကျကို အတွေ့ အကြုံယူရအောင် ဖတ်ကြည့်ပါဦး။

တနင်္လာနေ့၊ ဇွန်လ ၅ ရက်၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်

အချိန်

ဖြစ်ရပ်များ၊

ပြီးမြောက်မှုများ၊ စိန်ခေါ်မှုများ
ရုံးရောက်၊ ပုံမှန်ကိစ္စများ (အီး မေးလ် စစ်ခြင်း၊ အကြောင်းပြန် ခြင်း၊ အင်တာနက်မှ သတင်းများ ဖတ်ခြင်း) ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ တစ် ပတ်တာအလုပ်ကောင်းစွာ ပြီး မြောက်ရေးအတွက် စတင်နှိုးခြင်း ပါ။ တကယ်တော့ အင်ဂျင်နီယာ အများစုလို ၇ နာရီမှာ ရုံးဆင်း ရမယ်ဆိုတဲ့ သတ်မှတ်ချက်မျိုး တောင် မရှိပါဘူး။

၈ နာရီ

-

၉ နာရီခွဲ

-

မနက်စာစားဖို့ အောက်ထပ်ဆင်း။

သူငယ်ချင်းတစ်ဦးနှင့် စကား စမြည်ပြော၊

၁၀:၄၅ နာရီ -

တစ်နေ့တာ အချိန်ဇယားကို ပြန် စစ်၊ ကြိုတင်စီမံထားသည့်အတိုင်း ချိန်းဆိုထားမှုများ သေချာမှုရှိမရှိ စစ်၊ ဂျီနီဗာနှင့် တိုကျိုသို့သွားရန် လေယာဉ်လက်မှတ်များအတွက် လေကြောင်းလိုင်း Website များ စစ်ဆေး၊

မေး- အီး။ ဘယ်သူက မနက်စာ အတွက် တစ်နာရီကျော် အချိန် ယူသလဲ။

ဖြေ- Boss လား၊ သူ့ကို ဘယ်သူ က တားနိုင်မှာလဲ။

၁၂:၀၀ နာရီ -

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ရက်က ဘာစီလိုနာ မှာတွေ့ခဲ့သော အမာခံအလုပ် အပ်နှံသူ (Potential Client) များ ထံ အီးမေးလ်များ Follow-up လိုက်၊ ပုံမှန်အလုပ် အပ်နှံသူများ ထံ ငွေပေးချေမှုအတွက် သတိပေး စာများပို့၊

၁၂:၄၅ နာရီ -

ဒီနေ့အတွက် အလုပ်ပြီး၊ ဝိမိတ်ပြန် နားရန် ဆုံးဖြတ်၊ ဖျော်စရာအများ

ကြီး တွေ့ခဲ့သည် ဘာစီလိုနာမှ
ခရီးအဝေး ကြီးယုံသန်းလာပြီးတဲ့
နောက် မူလအခြေ ပြန်ကျဖို့ ကြိုး
စားဆဲ။

မှတ်ချက်။ ကျွန်တော် ရုတ်တရက်
ခွင့်ယူပြီး အိမ်ပြန်ဖို့ မည်သည့် ခွင့်
ပုံစံမှဖြည့်ရန်မလို၊ ပြန်ချင်လျှင်
ပြန်လိုက်ရုံ၊ အပြတ်ပဲ။

၇:၀၀ နာရီ - မနက်ပြန်တွေ့ဆုံရန် ချိန်းဖို့အတွက်
သူငယ်ချင်း စာရေးဆရာထံမှ ဖုန်း
လာ။ ကျွန်တော့်အကြောင်းနှင့်
ဘာသာပြန် လောကအကြောင်း
ရေးသားနေသည့် သူမနှင့် တိုင်
ပင်ရမည်။

စိတ်ထဲမှမှတ်ချက်။ ။ အိပ်နေ
တုန်းမှာတောင် မီဒီယာသမား
တွေ ကျွန်တော့်ကို ဖုန်းဆက်၊
ဘယ်လောက်ကျော်ကြားလဲ ဆို
တာ၊

၇:၀၀ နာရီ - အီးမေးလ်များထပ်စစ်ရန် ရုံးသို့
တစ်ခါ ပြန်ဝင်၊ အလျင်စလို လုပ်
စရာ မရှိ၊ ဆိုင်းငံ့စရာလည်း ရှိ
မည့် ပုံမပေါ်။ နောက်တစ်ပတ်

တနင်္လာမှာ ကော်ဖီ သောက်ဖို့
ဖိတ်ခေါ်တဲ့စာတစ်ခုရ၊ စာအုပ်ထဲ
ချရေးမှတ်၊

၉:၃၀ နာရီ - တနင်္လာနေ့အတွက်တော့ အရာ
ရာက ပိုးသားစလို ချောချောမွေ့
မွေ့၊ အင်တာနက် ကြည့်တာကို
ရပ်ပြီး စာပို့ဖတ်။

အဂါယူ ဇွန်လ ၆ ရက်၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်

အချိန်

ဖြစ်ရပ်များ၊

ပြီးမြောက်မှုများ၊ စိန်ခေါ်မှုများ
၇:၃၀ နာရီ - ရုံးရောက်၊ ပုံမှန်ကိစ္စများ (အီး
မေးလ်စစ်ခြင်း၊ အကြောင်းပြန်
ခြင်း၊ အင်တာနက်မှ သတင်းများ
ဖတ်ခြင်း) ကို ဆောင်ရွက်၊

နာရီဝက်နောက်ကျ . . . နောက်
တာမဟုတ်
ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှ နောက်
မကျတတ်၊ အားလုံးက စောနေ
တာ၊

၁၀:၂၅ နာရီ - သူငယ်ချင်းစာရေးဆရာ Vicky
ရောက်လာ၊ ခဏစကားစမြည်

၁၄၄ တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့

ပြောပြီး သူ့နေ့ဖို့လိုအပ်တဲ့ အသေးစိတ် အချက်အလက်များပေး။

၁၁:၄၅ နာရီ - မနက်စာအတွက် နောက်ကျမှ အောက်ထပ်ဆင်းစား၊ စကားပြော၊

၁၂:၃၀ နာရီ - ကာလရှည်ပြုလုပ်မည့် တရုတ်ဘာသာပြန်စီမံချက် တစ်ခုအတွက် အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ဖို့ ပုံစံချ၊ အီးမေးလ်များ ပြန်၊ ကျွန်တော့် စာအုပ်ကို တည်းဖြတ်၊

လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ စာအုပ်ရေးဖို့ တော့အချိန်ရှိနေဆဲပါပဲ။ တကယ်ပါ။ စာရေးတာလည်း ပိုက်ဆံရှာတာပါပဲ။ ကျွန်တော်ကတော့ မျိုးစေ့တွေချပြီး စိုက်ပျိုးတယ်လို့ ခေါ်ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ နောက်ပိုင်းမှာ အောင်မြင်မှုကို ပိုမြန်မြန်ရလာနိုင်မှာ။

၁:၄၅ နာရီ - ဂျပန်မှ အီးမေးလ်နှင့် အလုပ်များဝင်၊ အဖွဲ့သားများကိုဆက်သွယ်ပြီး အလုပ်များ အမြန်အပ်၊ အီးမေးလ်အဝင်အထွက် ဆက်သွယ်မှုများ တဖြည်းဖြည်းအရှိန် တက်လာ၊ အဆက်မပြတ် စာရိုက်ရ

လွန်း၍ လက်ချောင်းများကိုက်ခဲ့လား။

၆:၀၀ နာရီ - ဂျပန်ကို ဘာသာပြန်အလုပ် ပထမအသုတ်အဖြစ် ပြန်ပို့၊ တွေ့တယ်ဟုတ်၊ တစ်ခါတလေ တကယ်အလုပ်ရှုပ်နိုင်၊ အလုပ်လွှဲပေးစရာဝန်ထမ်းများ

ရှိပြီး ကူပေးရုံနဲ့ရပေမယ့် လက်တွေ့ဝင်လုပ်ဖို့ လိုပါသေးတယ်။

၇:၀၀ - Stanley မှာ ပုံမှန် လုပ်နေကျ အနှိပ်သွားခံ၊

၈:၃၀ နာရီ - ရုံးပြန်ဝင်၊ ဂျပန်သို့ အလုပ်ဖိုင်များ ဒုတိယတစ်သုတ် ထပ်ပို့၊ လုပ်ငန်းတစ်ခု ပြီးဆုံး၊ ကွာလာလမ်ပူမှ ချစ်သူငယ်ချင်းဆီ ဖုန်းဆက်စကားပြော၊ ရုံးမှ ၁၀ နာရီ မှာပြန်ထွက်

တစ်ခါတလေ ရုံးကို ညကျမှ ပြန်ရောက်တတ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေအားလုံး ပြန်သွားမှ ဘာလုပ်ဖို့လဲ ထင်မယ်။ ကျွန်တော်က ဘော့စ်ကောင်း တစ်ယောက်လေ။ အဲဒီတော့ ရှင်းစရာလုပ်စရာ ရှိတာ

ပြန်လာလုပ်ရတာပေါ့။ ဒီလိုပဲ အမြဲတမ်း ပေးဆပ်ရတာပါပဲ။ ဒါတလည်း ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ ကောင်းဖို့အတွက်ပါ။

တကယ်တော့ တစ်ပတ်အတွက် ဒါအကုန်ပါပဲ။

ကျွန်တော်အနားယူအပန်းဖြေဖို့ အချိန်ယူခဲ့ပါတယ်။ ဗုဒ္ဓဟူးမှာ ရုံးကို မိနစ် ၂၀ လောက်ဝင်လာပြီး ဆုံးဖြတ် စရာရှိတာ ဆုံးဖြတ်၊ လုပ်ငန်းသဘောတူစာချုပ်တွေ လက်မှတ်ထိုးတာလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ သောကြာနေ့လယ်ခင်း မှာ တစ်ခါပြန်လာပြီး *Desperate Housewives* အတွဲ ၇ တွဲကိုကြည့်ပါတယ်။ သိပ်ကောင်းတာပါပဲ။ ရုံးဆိုတာ အလုပ်လုပ်ဖို့အတွက်ချည်းပဲ မဟုတ်ပါဘူး။ DVD ကြည့် လို့ရတဲ့နေရာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်ပိုင်ရုံး ဖြစ်နေတာကိုး။

ကဲ အခု ၁၉ ရက်နေ့ကစတဲ့ နောက်တစ်ပတ် စာအလုပ်ကို ကြည့်ကြဦးစို့ရဲ့။

တနင်္လာနေ့ ဇွန်လ ၁၉ ရက်၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်

အချိန်

ဖြစ်ရပ်များ၊

ပြီးမြောက်မှုများ၊ စိန်ခေါ်မှုများ

၁၀:၀၀ နာရီ - တစ်ပတ်အတွက် ရုံး စတင်တက် ကဲ . . . ကြည့်၊ ကျွန်တော်ရုံးကို

ဘယ်အချိန်လာလာ ရတယ်လို့ ပြောခဲ့တယ်နော်။ အခု ၁၀ နာရီ။ တကယ်လို့ ဘော့စ်မဟုတ်ရင် အထက်အရာရှိရဲ့ခေါင်းစားတာ ခံပေတော့ပဲ။

၁၀:၂၅

- မနက်စာစား၊

၁၁:၄၅

- သတင်းစာဖတ်၊

မေး-မနက်စာစားတုန်း ဘာလို့ မဖတ်လဲ၊

ဖြေ- စားတာက စားတာ၊ စာဖတ် တာက စာဖတ်တာပဲ။ ကျွန်တော် အချိန်ရတယ်။

၁၂:၃၀

- အီးမေးလ်စစ်၊ တိုကျိုနဲ့ ဂျီနီဗာ သွားဖို့ စီစဉ်မှုတွေလုပ်၊

၃:၀၀

- ပြီးပြီ၊ အိမ်ပြန်

အင်္ဂါနေ့ ဇွန် ၂၀ ရက်၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်

အချိန်

ဖြစ်ရပ်များ၊

ပြီးမြောက်မှုများ၊ စိန်ခေါ်မှုများ

၇:၃၀

- ရုံးရောက်၊ ပုံမှန်ကိစ္စများလုပ်၊ အီး မေးလ်စစ်၊ မလိုအပ်သောစာများ ရှင်း၊ အင်္ဂါနေ့ လုပ်ငန်းစဉ်များ

- ၈:၃၀ - အတွက် ဂျပန်ဖိုင်များမှ ကြိုတင်လေ့လာ။
- ၁၁:၄၅ - ဂျပန်ဖိုင်များ တာဝန်ချပေး၊ မနက်စာ စားချိန်ရောက်၊
- ၁၂:၃၀ - ဈေးကွက်စီမံချက်များ ဖတ်ရှုပြီး ပုံကြမ်းဖော်၊
- ၂:၀၀ - ဂျီနီဗာခရီးစဉ် အတွက် စီစဉ် Follow Up လုပ်။
(မှတ်ရန်။ လုပ်ငန်းကိစ္စ ဆက်သွယ်မှုများ အောင်မြင်ဖို့ အဓိကကတော့ Follow up လုပ်တာပါပဲ။ အမြဲ Follow up လုပ်ပါ။)
- ၅:၀၀ - မလေးရှားမဂ္ဂဇင်း တစ်စောင်မှ သူတို့၏ မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါးအတွက် အင်တာဗျူး တွေ့ဆုံလိုကြောင်း သတင်းရ၊
မဂ္ဂဇင်းအတွက် နောက်ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ပါလား၊ တကယ်တော့ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ကကို အင်တာဗျူးခံချင်တာ။ အမေးခံရလေပျော်လေပါပဲ။ အများပြည်သူနဲ့ သိရမယ့်ကိစ္စမှန်သမျှကို ကြိုဆိုပါ။ ခူးရင်းပင်ကို မြေဩဇာကျွေးလိုက်

၆:၀၀ - လွှဲရလာမယ့်အကုန်နဲ့ ထပ်တူပါပဲ။
နောက်ထုတ်မယ့်စာအုပ်အတွက် နားနားနေနေစာရေးပြီး အလုပ်ဆင်း၊

ဗုဒ္ဓဟူး ဇွန် ၂၀ ရက်၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်

အချိန် ဖြစ်ရပ်များ၊
ပြီးမြောက်မှုများ၊ စိန်ခေါ်မှုများ

- ၆:၄၅ - ၁၀ မိနစ်ခန့်ရုံးတက်၊ အရေးကြီးအီးမေးလ်များပြန်၊ ကျန်တာကို လက်ထောက်ဖြစ်သူက ဆက်လုပ်၊
- ၂:၀၀ - အားလုံးအဆင်ပြေ၊ မပြေ ၁၈၈ ဝင်ကြည့်၊ ၅ မိနစ်လောက်ပဲနေ၊ ကျွန်တော် ရုံးမှာမရှိပေမယ့်လည်း ဗုဒ္ဓဟူးနေ့အတွက် ဈေးကွက်လည်ပတ်မှုတွေ အရှိန်မပျက်လည်ပတ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ ဦးဆောင်မှုကောင်းတွေ ရှိတယ်။ အမာခံအလုပ်အပ်သူတွေ ရှိတယ်။ လုံခြုံမှုရှိတဲ့အလုပ်ဟာ အောင်မြင်တာပါပဲ။

အမြတ်မှတ်ရန်။ (ကျွန်တော့်ကို ထောက်ပံ့ပေးနေတဲ့အဖွဲ့အစည်း နဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကြောင့် ကျွန်တော် ရုံးမှာမရှိလည်း အလုပ်ကလည် ပတ်နေနိုင်ပါတယ်။)

ကြာသပတေး ဇွန် ၂၂ ရက်၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်

- | အချိန် | ဖြစ်ရပ်များ |
|--------|---|
| ၉:၀၀ | - ပြီးမြောက်မှုများ၊ စိန်ခေါ်မှုများ ရုံးရောက်၊ ရောက်ရောက်ချင်း လုပ်ငန်း အပ်နှံခြင်းအတွက် ငွေ လက်ခံချ မလေးမှ အင်္ဂလိပ်ဘာ သာပြန်ရန်ကိစ္စ၊ ငွေပေါင်း 2300 RM စောစောစီးစီး လာဘ်ကောင်း ကောင်းရ၊ အံ့ဩကျေနပ်ဖွယ်၊ |
| ၁၀:၃၀ | - နံနက်စာ မြန်မြန်သွက်သွက်စား၊ အစ်ကိုဖြစ်သူရဲ့ အလုပ်တွေကို ဝိုင်းကူ၊ |
| ၁၁:၄၅ | - ရုံးပြန်ဝင်၊ အီးမေးလ်နှင့် ဖုန်းခေါ် ဆိုထားမှုများ ပြန်ဖြေ၊ ပြန်ဆက်၊ |
| ၁၂:၄၅ | - အောက်ထပ်တွင် နေ့လယ်စာ စား၊ |
| ၁:၀၀ | - အင်္ဂါနေ့က ဝင်လာသောဖိုင်ကို |

၃:၀၀

၅:၀၀

၅:၄၅

- ကိုယ်တိုင် ပရုဖတ်။ အဲဒီအမိန့် စကားများ ရှာဖွေ၊ အမာခံအလုပ် အပ်သူများထံမှ တောင်းဆိုလာ ချက် များကို Follow Up လိုက်၊
- လျှပ်စီဇာလျှောက်လွှာကို အဆုံး သတ် ဖြည့်စွက်၊ ISO အတွက် အသေးစိတ် ကျွန်တော်တို့နေ့စဉ် ဒီလိုပဲအားလုံးကို ဖတ်ရှုပါတယ်။ ဖတ်တယ်၊ အသေးစိတ် ပိုင်းခြား လေ့လာတယ်၊ ဗဟုသုတဆိုတာ ဝန်ပိုဘယ်တော့မှ မဖြစ်ပါဘူး။
- လန်ဒန်အလုပ်အပ်သူထံမှ လုပ် ငန်းစဉ်နှင့် သဘောတူချက်ရ၊
- အိမ်ပြန်၊

သောကြာ၊ ဇွန် ၂၃ ရက်၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်

- | အချိန် | ဖြစ်ရပ်များ |
|--------|--|
| ၈:၄၅ | - ပြီးမြောက်မှုများ၊ စိန်ခေါ်မှုများ ရုံးရောက်၊ အင်တာနက် Search Engine အဆင့်တိုးတက်မှုနှင့် ပုံ မှန် RFQ များ Follow Up လိုက်၊ ဟောင်ကောင်ကုန်သည်သစ်ဦးနှင့် |

လုပ်ငန်းသဘောတူညီချက်များကို စစ်ဆေး၊

၉:၁၅ - ကမ္ဘာတလွှားနာမည်ကျော် အမြန်ချောစာပို့ကုမ္ပဏီအတွက် ဟောင်ကောင်တရုတ် ဘာသာပြန် အလုပ်လုပ်ဆောင် ရန်အဖွဲ့ဖွဲ့ဖို့စီစဉ်၊ Inbox တွင်းရှိနေသော အီးမေးလ် ၆၀ ကျော်ကိုရှင်းထုတ်၊

၁၀:၃၀ - တယ်လီဂရပ်မြို့နီကေးရှင်းလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်သူအတွက် အင်္ဂလိပ်-မလေးဘာသာပြန်ဖိုင်များကို ဆွေးနွေး၊ ကြားဖြတ်ဝင်လာသော နယူးဂျာစီမှ ဖုန်းခေါ်ဆိုမှုကို ဖြေကြား။ အလွန်အရေးကြီးသော ဥပဒေကြောင်းဆိုင်ရာ စာရွက်စာတမ်းအတွက် ဂျပန်ဘာသာပြန်ဆိုရန် အရေးပေါ်လိုအပ်နေဟု သိရ၊

အခုချိန်က ကျွန်တော်ပြောပြောနေတဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာမနက်ခင်းတစ်ခုပါပဲ။ အမေရိကန်၊ ဟောင်ကောင်၊ တရုတ်၊ နယူးဇီလန်နဲ့ တခြားအများကြီး တစ်မနက်

တည်းမှာ ဆုံရတယ်။

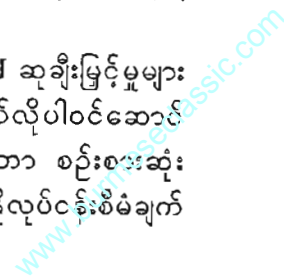
၁၁:၀၀ - အစ်ကိုဖြစ်သူကို သွေးစစ်ဖို့ခေါ်ရန် အိမ်ပြန်၊ လက်ထောက်လုပ်သူလည်း လုပ်ငန်းအဖွဲ့ ဖွဲ့ရန်ကိစ္စ၊ ဥပဒေဆိုင်ရာ ပရောဂျက်အတွက် လိုအပ်သည်များ ပြင်ဆင်ရန် ကိစ္စများနှင့် အလုပ်များ၊

၁၁:၄၅ - ရုံးပြန်၊ ဥပဒေကြောင်းဆိုင်ရာ စာရွက်စာတမ်း ဘာသာပြန်ဆိုရန်ဆွေးနွေး၊ ဈေးနှုန်း အသေးစိတ်အထိ ဆွေးနွေး၊ ခဏနား၊ အင်တာနက်သတင်းဖတ်၊

၁:၁၅ - တနင်္ဂနွေမှာ ကျွန်တော်သတင်းကို ပြည်တွင်းသတင်းစာတွေမှာ ဖော်ပြမယ် ဆိုတဲ့ အတည်ပြုအကြောင်းကြားချက်ရရှိ၊

၂:၄၀ - ဘာသာပြန်အလုပ်တစ်ခု ထပ်ဝင်၊ ချက်ချင်းအလုပ်တာဝန်ချပေး၊

၃:၀၀ - လာမည့် SMI ဆုချီးမြှင့်မှုများအတွက် ဘယ်လိုပါဝင်ဆောင်ရွက်ရမလဲဆိုတာ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်၊ ကာဆီနိုလုပ်ငန်းစီမံချက်



ကိစ္စအတွက် အရှေ့အလယ်ပိုင်း ဒေသမှ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် ထံဖုန်းဆက်၊ SMIDEC ကိစ္စများ၊ Follow up လိုက်၊ မစ္စကွန်ဆင်သို့ ပုံနှိပ်စာရွက်စာတမ်းများ ပေးပို့

၄:၁၅ - တနင်္လာနေ့ Johor သွားရန် လေယာဉ်လက်မှတ်များ၊ အစည်းအဝေး အချိန်ဇယား အတည်ပြု၊ တိုကျိုနှင့်ဘန်ကောက်ခရီးစဉ်များ အတည်ပြု။

၅:၀၀ - ခေတ္တခဏစံကားပြောဖို့ အလုပ်အပ်နှံသူ လူသစ်လာရန်ရှိ မဟုတ်လျှင် ၅:၃၀ မှာ အိမ်ပြန်ဖို့စိတ်ကူးထားခဲ့။

သူနောက်မကျရင် ကောင်းမှာပဲ။ ကျွန်တော်က Weekend ကို ညနေ ၅ နာရီ ခွဲတာနဲ့ ကြိုဆိုချင်တာလေ။

နေ့တိုင်းဟာ စိတ်ဝင်စားစရာတွေချည်းပဲဆိုတာ သိနိုင်ပါပြီ။ တစ်ချိန်မှာ အလုပ်ခိုလိုက်ရင် နောက်တစ်နေ့မှာ အလုပ်စုပုံတယ်ဆိုတာမျိုး မဖြစ်စေပါနဲ့။ ကိုယ်အလုပ်လုပ်မယ့်နှုန်းနဲ့ နားဖို့နေ့ကို ကိုယ့်ဘာသာ ဆုံးဖြတ်နိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်လုပ်ကိုင်အောင်မြင်တာမှန်သမျှဟာ

ကိုယ့်အတွက်ကောင်းဖို့ပါပဲ။ ဒီနေ့အလုပ်ကြိုးစားတာ၊ ချွေးထွက်တာဟာ သင့်ကုမ္ပဏီကြီးထွားဖို့၊ ပိုမိုမြင့်မားတဲ့ နေရာ ရောက်ဖို့ပါ။ နောက်ပိုင်းမှာ အောင်မြင်တဲ့စွန့် ဦးတီထွင်သူတစ်ဦးအဖြစ် ဆုလာဘ်တွေကို ရိတ်သိမ်းနိုင်ပါပြီ။ အောင်မြင်မှုရဲ့အသီးအပွင့်တွေကို ခံစားနိုင်ပါပြီ။





Today စာအုပ်တိုက်မှ ရရှိနိုင်သော စာအုပ်များ

- ၁။ လွယ်ကူလေ့လာကွန်ပျူတာ ဖိုးနိုင်ဝင်း (Masterpiece)
- ၂။ ကွန်ပျူတာတွေဘယ်လို အလုပ်လုပ်သလဲ
ဖိုးနိုင်ဝင်း (Masterpiece)
- ၃။ လွယ်ကူလေ့လာ အင်တာနက်နည်းပညာ
ဖိုးနိုင်ဝင်း (Masterpiece)
- ၄။ လွယ်ကူလေ့လာ ကွန်ပျူတာအဆင့်တိုးမြှင့်ခြင်းနှင့်
ပြုပြင်ခြင်းပညာ ဖိုးနိုင်ဝင်း (Masterpiece)
- ၅။ ၂၁ ရာစုနည်းပညာများကိုစိန်ခေါ်ခြင်းနှင့် အခြား
ကွန်ပျူတာဆောင်းပါးများ ဖိုးနိုင်ဝင်း (Masterpiece)
- ၆။ ဆိုက်ဘာရွာထဲက အသိဉာဏ်ရှိတဲ့အိမ်ကလေးနှင့်
အခြားကွန်ပျူတာဆောင်းပါးများ
ဖိုးနိုင်ဝင်း (Masterpiece)
- ၇။ ငြင်းဆိုခြင်းသည်အပြစ်မဟုတ်ပါ (ဒေါက်တာသာထွန်းဦး)
- ၈။ ကြိုးမဲ့ဆက်သွယ်ရေး ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်သလဲ
ဖိုးနိုင်ဝင်း (Masterpiece)

၉။ ရိုဘော့မှာလည်း အသည်းနဲ့ပါနှင့်
အခြားကွန်ပူတာဆောင်းပါးများ
ဖိုးနိုင်ဝင်း (Masterpiece)

အတွေးအမြင် စာစဉ်

၁၀။ ထာဝရအောင်မြင်ရေးနိတိများ
(တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့)
၁၁။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကိုးကွယ် . (မြတ်ငြိမ်း)
၁၂။ နှလုံးသားပဲ့တင်သံများ (မြတ်ငြိမ်း)
၁၃။ ပညာမတတ်သော ပညာရှိ၊ ပညာမရှိသော ပညာတတ်
(နေဇင်လတ်)

Myanmar Series

၁၄။ Presenting Myanmar (Maung Kyaa Nyo)
၁၅။ Myanmar Attraction and Delights (BaThan)
၁၆။ Myanmar Culture (K)
၁၇။ Myanmar Gems (Dr Khin Maung Nyunt)

လူငယ် စာစဉ်

၁၈။ ဖက်ရှင်အလှ နေ့စဉ်ဘဝ
တင်ဖိုးလွင် (Talents & Models)
၁၉။ ဖေဖေပေးခဲ့မယ့်အမွေ (မြတ်ငြိမ်း)
၂၀။ ဘာကိုတတ်ဆင်ရမလဲ (ရီရီဝင်း)

လူမှုရေး စာစဉ်

၂၁။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ဖွယ်ရာမူလမ်းညွှန်
(မောင်ဆုရှင်)

၂၂။ အကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်နိုင်ဖို့ (မြတ်ငြိမ်း)
၂၃။ ကိုယ်ကျင့်တရားနှင့်ဘဝအောင်မြင်ရေး
အလေ့အကျင့်များ (ဒေါက်တာသိန်းလွင်)

၂၄။ အပြုသဘောစိတ်ကောင်းနှင့်ယှဉ်ပြီးနေတတ်သော
အလေ့အကျင့် (ဒေါက်တာသိန်းလွင်)
၂၅။ ပေါင်းသင်းရခက်သူတို့နှင့် အဆင်ပြေစွာ
ဆက်ဆံနည်းများ (ဒေါက်တာကျော်စိန်)

၂၆။ ဖအေနှစ်ဦးသင်ပေးတဲ့ ဆင်းရဲနည်း ချမ်းသာနည်း
(မြတ်ငြိမ်း)

၂၇။ ငွေမိုးများရွာစေသူ ရဲမြင့်(စွန်ဦးတီထွင်)
၂၈။ စိတ်ဖိစီးမှုလျှော့ချနည်းများ (ဒေါက်တာသိန်းလွင်)
၂၉။ အချိန်ကုန်ငွေကုန် သက်သာစေဖို့

(တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့)
၃၀။ အနှစ်ရှု၊ အကာပစ် ဘဝသစ်မှာမေ့ပျောက်ခြင်း
(မြတ်ငြိမ်း)

၃၁။ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုအတတ်ပညာ (ဒေါက်တာသိန်းလွင်)
၃၂။ လူ (သို့မဟုတ်) အနာဂတ်ဖြင့်ရှင်သန်သူ (နေဇင်လတ်)

၃၃။ မင်းဒိန်ခဲကိုရွှေတာ . . . ငါ ရဲမြင့်(စွန်ဦးတီထွင်)
၃၄။ စာဖတ်သူတစ်ဦး၏ ဒိုင်ယာရီ (ကျော်စောမင်း)
၃၅။ လူသားဘဝ (သစ္စာရှင်)

၃၆။ ပညာခေတ်နှင့် မြင့်မားစံနှုန်း (နေဇင်လတ်)
၃၇။ နိုင်ငံတကာဆောင်းပါးပေါင်းချုပ် ရဲမြင့်(စွန်ဦးတီထွင်)
၃၈။ စကားဝိုင်းထဲက လိုက်ဖက်တိုင်းလ်
(တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့)



- ၃၉။ ဘဝတွင် အောင်မြင်ပျော်ရွှင်သူတို့၏
လျှို့ဝှက်ချက် ၁၀၀ (ဒေါက်တာကျော်စိန်)
- ၄၀။ စီးပွားဖြစ် သစ်ခွစိုက်ပျိုးရေး (နေမျိုးနိုင်)
- ၄၁။ မိတ်ဖွဲ့ကြလျှင် ကမ္ဘာတစ်ခွင် (တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့)
- ၄၂။ သီရိဂေဟာနည်း ၁၀၀ (ကြည်မင်း)
- ၄၃။ တကယ်တိုးတက်ကြီးပွားလိုလျှင် ဆောင်းပါးများ
ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)
- ၄၄။ မြန်မာ့ခရီးသွားဥယျာဉ်အတွင်းမှ ပန်းပွင့်တိုတယ်များ
(ချစ်ဆွေမြင့်)
- ၄၅။ အရှေ့တောင်ဘက်သို့တစေ့တစောင်း (နိုင်ဇော်)

ကလေးသူငယ် စာစဉ်

- ၄၆။ ရောင်စုံဆေးခြယ် စာသင်မယ်(၁) (ကာတွန်းသံချောင်း)
- ၄၇။ ရောင်စုံဆေးခြယ် စာသင်မယ်(၂) (ကာတွန်းသံချောင်း)
- ၄၈။ ရောင်စုံခြယ်စဉ် စာလည်းသင် (မောင်မောင်လေး)
- ၄၉။ သင့်ကလေး ဉာဏ်ကြီးရှင်ဖြစ်အောင်
(ဒေါက်တာသိန်းလွင်)

- ၅၀။ ဤကမ္ဘာမှ လခိမာန်သို့ (ရဲဒွေး)
- ၅၁။ ဒေါက်တာဦးလစ်တဲလ်ပုံပြင်များ ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)
- ၅၂။ ကမ္ဘာ့အံ့ဖွယ်တိရစ္ဆာန်များ ဘုန်းမြင့် (မြန်မာစာ)
- ၅၃။ ကလေးလူငယ် သုတစွယ်စုံကျမ်း အမေး-အဖြေ ၅၀၀
(မောင်ဆုရှင်)

ယုာရပ် စာစဉ်

- ၅၄။ သင့်ရင်သွေး မိမိကိုယ်မိမိယုံကြည်မှုပျိုးထောင်ရေး
(ဒေါက်တာကျော်စိန်)



- ၅၅။ မိဘကောင်းတို့ ရင်သွေးပြုစုပျိုးထောင်နည်း
(ပါမောက္ခဒေါ်အေးသန်း)
- ၅၆။ အားလပ်ရက် ဂေါက်သီးသင်ခန်းစာများ (ဆန်းထွန်း)
- ၅၇။ အပျို-လူပျို အကြံနှစ်များ (ပါမောက္ခဒေါ်အေးသန်း)
- ၅၈။ အိမ်မွေးမွေးများကို ပြုစုစောင့်ရှောက်ခြင်း
(ဒေါက်တာခင်စန်းမော်)
- ၅၉။ ဖခင်ဘဝဇာတ်လမ်းစုံ (ဒေါက်တာကျော်စိန်)
- ၆၀။ စာရေးသူလက်စွဲ (မောင်ဆုရှင်)
- ၆၁။ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းများအတွက် အင်္ဂလိပ်စာ
(ဘဝသစ်ဦးအောင်ကျော်)
- ၆၂။ အိတ်ဆောင်ဂေါက်သီးသောချက်များ (ဆန်းထွန်း)
- ၆၃။ ဂေါက်ရိုက်ကြရအောင် (ဆန်းထွန်း)
- ၆၄။ အခြေပြသတင်းစာပညာ (ဂါးဒီးယန်းဦးစိန်ဝင်း)
- ၆၅။ လက်တွေ့ မိဘဘဝ တည်ဆောက်နည်း
(အောင်မြတ်ကျော်စိန်)
- ၆၆။ စနေ၊ တနင်္ဂနွေအားလပ်ရက်တွင်
မွေးကိုလေ့ကျင့်ခြင်း (ဒေါက်တာခင်စန်းမော်)
- ၆၇။ အခြေခံဒီဇိုင်းနှင့် ဂရပ်ဖစ်အနုပညာ (ဆန်နီညိမ်း)
- ၆၈။ သင့်ကလေး လူကောင်း-လူတော်ဖြစ်အောင်ပုံဖော်နည်း
(ဒေါက်တာကျော်စိန်)
- ၆၉။ နိုင်ငံတကာသတင်းမီဒီယာ (ရဲတင့်)
- ၇၀။ အယ်ဇေးရှင်းကို ပြုစုစောင့်ရှောက်ခြင်း
(ဒေါက်တာခင်စန်းမော်)
- ၇၁။ အသုံးချအင်္ဂလိပ်စာ (ဘဝသစ်ဦးအောင်ကျော်)

ရသ စာစဉ်

- ၇၂။ အဖော်မဲ့လျှောက်လှမ်း ခရီးကြမ်း (နိုင်ဇော်)
- ၇၃။ အံ့ဖွယ်တိုက်ဆိုင်မှုဖြစ်ရပ်မှန် ဇာတ်လမ်းတိုများ
မြနှင်းဆီ (Mra Hninzi)
- ၇၄။ မိုးနတ်မင်းကြီးအပြစ်ပါနှင့် အခြားဆောင်းပါးများ
(ဒေါက်တာအောင်မြင့်ကျော်)
- ၇၅။ တေးဂီတ၏ တန်ခိုးစွမ်းပကား (နိုင်ဇော်)

ကျန်းမာရေး စာစဉ်

- ၇၆။ A-Z မိသားစု ကျန်းမာရေးလမ်းညွှန်
(ဒေါက်တာမေမိုးနွယ်)
- ၇၇။ ရင်သွေးလေး လမ်းစလျှောက်ပြီဆိုလျှင် . . .
(ဒေါက်တာမာမာဆွေ)
- ၇၈။ ကိုယ်ဝန်ဆောင် မိခင်လောင်းများလက်စွဲ
(ဒေါက်တာခင်အေးထွေး)
- ၇၉။ ရင်သွေးငယ်အတွက် အိမ်တွင်းသမားတော်
(ဒေါက်တာမာမာဆွေ)
- ၈၀။ နိုင်ငံတကာရိုးရာဆေးဝါးများ
(ဒေါက်တာအောင်နိုင်၊ ဒေါက်တာဖြူဖြူဝင်း)
- ၈၁။ သွေးချို-ဆီးချိုရောဂါ ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းရေးအတွက်
မှန်ကန်သည့် စားသောက်နည်း (ဒေါက်တာလှကြည်)
- ၈၂။ မိခင်လောင်းတို့အတွက် ကျန်းမာရေးလမ်းညွှန်
(ဒေါက်တာမာမာဆွေ)
- ၈၃။ သက်ရှည်ကျန်းမာ တရုတ်ရိုးရာဓာတ်စာ
ဒေါက်တာအောင်နိုင် (ဆေးသုတေသန)



- ၈၄။ နှလုံးနှင့်သွေးကြောရောဂါများကာကွယ်ထိန်းသိမ်းရေး
အတွက် မှန်ကန်သည့် စားသောက်နည်း
(ဒေါက်တာလှကြည်)
- ၈၅။ သက်ကြီးဘဝအာဟာရနှင့်ကျန်းမာရေး
(ဒေါက်တာလှကြည်)
- ၈၆။ အဆီ၊ ကစီနှင့် ကယ်လိုရီ (ဒေါက်တာလှကြည်)
- ၈၇။ အသစ်စက်စက် ဖေဖေ၊ မေမေနဲ့ ပေါက်စလေး
(ဒေါက်တာမာမာဆွေ)
- ၈၈။ အရက်နှင့်ဆက်နွယ်နေသောစိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ
ပြဿနာများ (မောင်မီးအိမ်)
- ၈၉။ အရိုးပွ အရိုးပါးအကြောင်း သိကောင်းစရာ
(ဒေါက်တာလှကြည်)
- ၉၀။ သက်ရှည်ကျန်းမာဆောင်းပါးများ
(တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့)

သုတ စာစဉ်

- ၉၁။ ဟုဒ်ဒစ် ဦးလှကောင်း (R.M.C.G)
- ၉၂။ ကိုယ်နှင့်သက်ကို နှင်းဆက်အပ်မည် (မိုးမိုးတာရောစန်)
- ၉၃။ ဆရာဝန်မှတ်တမ်းနှင့်ပြည်ပအတွေ့အကြုံဆောင်းပါးများ
(မင်နီရှိုလ်)
- ၉၄။ ဆရာဇော်ဂျီမွေးနေ့ရာပြည့်အထိမ်းအမှတ်စာတမ်းများ
(ကလောင်စုံ)
- ၉၅။ လူမိုက်၊ လူတော်၊ ပညာရှိ (တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့)
- ၉၆။ Tourism အတွေးအမျှင်စများ (ဒုတိယအကြိမ်)
(ချစ်အေးမြင့်)
- ၉၇။ အိုပရာရဲ့ အကောင်းစားအိုများ (ဒါဝါဆွေ)

- ၉၈။ အချိန်ကုန်ငွေကုန်သက်သာစေဖို့ (ဒုတိယအကြိမ်)
(တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့)
- ၉၉။ မုန်တိုင်းကိုမမူ အန်တုလေသော် (မိုးမိုးတာရာစန်)
- ၁၀၀။ လူ့အဖိုးတန် (ဒေါက်တာကေ)
- ၁၀၁။ အိမ်ဖြူတော်ကိုတန်းစီခြင်း (ကြည်မင်း)
- ၁၀၂။ ဟောပြောပွဲအတွေ့အကြုံ
(ပါမောက္ခဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်)
- ၁၀၃။ မွန်ရည်မှုကိုပျိုးထောင်ခြင်း (ကြည်မင်း)

စီမံခန့်ခွဲမှု စာစဉ်

- ၁၀၄။ စံပြခေါင်းဆောင်၊ စံပြခေါင်းဆောင်မှု (မောင်ပေါ်ထွန်း)
- ၁၀၅။ ရဲဝံ့စိတ်ဖြင့်ဘဝကို အနိုင်ယူပါ (ဒေါက်တာသိန်းလွင်)
- ၁၀၆။ ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးရဲ့ နှလုံးသား (ကြည်မင်း)
- ၁၀၇။ ဂျပန် အမေရိကန်မန်နေဂျာ (ကြည်မင်း)
- ၁၀၈။ မန်နေဂျာနှင့် လုပ်ငန်းခွင် ကိုယ်ကျင့်သိက္ခာ
(တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့)
- ၁၀၉။ အဆင့်မြင့်ဝန်ဆောင်မှုနည်းဗျူဟာများ (ကြည်မင်း)
- ၁၁၀။ အသေးအမွှားအရေးမထားဖို့ နည်းလမ်း ၁၀၀
(မောင်ဆုရှင်)
- ၁၁၁။ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)
- ၁၁၂။ စနစ်ကျသောအစည်းအဝေးများ (ကြည်မင်း)
- ၁၁၃။ အရောင်းမန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်
ဖြစ်မြောက်ရေး (ဒေါက်တာဇော်သန်း)
- ၁၁၄။ ဆွန်ဇူး၏ရှင်သန်အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများ
(ကြည်မင်း)



- ၁၁၅။ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာအမေးအဖြေ (ဒေါက်တာခင်စန်းရီ)
- ၁၁၆။ ပါဝဲလ်မူ (၂၄) ချက် (ကြည်မင်း)
- ၁၁၇။ 10-Day MBAဖြင့်နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ခြင်း
(နေဇင်လတ်)
- ၁၁၈။ အစေခေါင်းဆောင် (ဒေါက်တာသာထွန်းဦး)
- ၁၁၉။ မြို့တော်ဝန်၏ခေါင်းဆောင်မှု (နိုင်ဇော်)
- ၁၂၀။ အချိန်စီမံခန့်ခွဲနည်းမှတ်စုများ (ကြည်မင်း)
- ၁၂၁။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် (ဒုတိယအကြိမ်)
ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)
- ၁၂၂။ ကုမ္ပဏီပျက်ကိန်းဟောစာတမ်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲရေး
ဝယ်မှုဆောင်းပါးများ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)
- ၁၂၃။ လင်းလက်ခွဲတဲ့လမ်းပြကြွယ် (ကျော်စောမင်း)
- ၁၂၄။ တစ်မိနစ်မန်နေဂျာ၏ ခေါင်းဆောင်မှုပညာ
(ကြည်မင်း)
- ၁၂၅။ သခင်ယေရှု၏ စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းလမ်းများ
(ဒေါက်တာသာထွန်းဦး)
- ၁၂၆။ လေ့ကျင့်အောင်မြင်လုပ်ငန်းရှင် (ဒုတိယအကြိမ်)
(ကြည်မင်း)
- ၁၂၇။ စီမံခန့်ခွဲမှု ရှေ့ပြေးပညာရှင် ပီတာဒရပ်ကား၏
စီမံခန့်ခွဲရေးအဆိုများ (မောင်ဆုရှင်)
- ၁၂၈။ လုပ်စရာရှိတာ လုပ်သာလုပ် (ကြည်မင်း)
- ၁၂၉။ နကရောင်အလက်ဇန္ဒားထံမှ ခေါင်းဆောင်မှုပညာ
(ကြည်မင်း)
- ၁၃၀။ ခေါင်းဆောင်၊ ခေါင်းဆောင်မှုနှင့် ဝါဒများအမြင်
(နေဇင်လတ်)

၁၃၁။ ခေါင်းဆောင်တိုင်းတွင်ရှိအပ်သည့်
ခေါင်းဆောင်လက္ခဏာ ၂၁ ရပ် (ဦးလှမင်း)

၁၃၂။ အောင်မြင်လိုသူအတွက် အကြံပြုချက်များ
(ဒေါက်တာသာထွန်းဦး)

၁၃၃။ ဦးဆောင်စွန့်စား စီးပွားတည်ဆောက်ခြင်း
(ကြည်မင်း)

၁၃၄။ တစ်မိနစ်မန်နေဂျာ၏ခိုင်မာသောစိတ်ဓာတ်၊
ဖျတ်လတ်သောကိုယ် (ကြည်မင်း)

၁၃၅။ အောင်မြင်လိုလျှင် လူတွေအောင်မြင်အောင် ကူညီပါ
(ဒေါက်တာသိန်းလွင်)

၁၃၆။ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာအမေးအဖြေများ- ၂
(ဒေါက်တာခင်စန်းရီ)

၁၃၇။ စက်၏လူသား ဟွန်ဒါ (ဒုတိယအကြိမ်) (ကြည်မင်း)

၁၃၈။ ဂရိတ်ဘော့စ်ဖြစ်စေမည့် ကျင့်ထုံးနည်းလမ်းများ
(ခင်ပပလင်း)

၁၃၉။ အရှုံးမှသည် အောင်ပွဲဆီသို့ (ဦးလှမင်း)

၁၄၀။ Jack Welch နည်းလမ်းများ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

၁၄၁။ ရွှေမိုးငွေမိုးရွာစေသူတို့၏ လျှို့ဝှက်ချက်များ (ဦးလှမင်း)

၁၄၂။ 10-Day MBA ဖြင့် နိုင်ငံတကာစီးပွားရေး
လုပ်ကိုင်ခြင်း (ဒုတိယအကြိမ်) (နေဇင်လတ်)

၁၄၃။ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာအမေးအဖြေများ ၁+၂
(ဒေါက်တာခင်စန်းရီ)

၁၄၄။ ကမ္ဘာ့မီဒီယာဘုရင် ရူးပတ်မားဒေါ်၏လျှို့ဝှက်ချက်များ
ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

၁၄၅။ သန်းကြွယ်သူဌေးကြီး Donald Trump ၏
အောင်မြင်မှုကို ရနိုင်သောနည်းလမ်းများ
(ကျော်ကျော်လှိုင်)

၁၄၆။ အောင်မြင်သူဖြစ်လာနည်းနှင့်လက်တွေ့တိုးတက်
အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းများ
(ဒေါက်တာမောင်မောင်သိမ်း)

၁၄၇။ တနင်္လာနံနက်ခင်းရဲ့မင်္ဂလာရီသောရွေးချယ်မှု
(ဦးလှမင်း)

၁၄၈။ ၁၀ကိုပြောင်းလဲစေသောအရာများ
(လှသဘောထားရပ်တည်ချက်) (မင်းဗထူး)

၁၄၉။ ခေါင်းဆောင်လက်စွဲ (ဒေါက်တာသာထွန်းဦး)

၁၅၀။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုလက်စွဲ
(ဒေါက်တာအောင်မြတ်ကျော်စိန်)

၁၅၁။ မန်နေဂျာလက်စွဲ (ဦးလှမင်း)

၁၅၂။ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်နိုင်မည့်ဆွန်ဇူး၏
လမ်းပြမှတ်တိုင်များ (ဦးလှမင်း)

