

ဟားဗတ်
စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ
မသင်ခဲ့ရသမျှ
မောင်ပေါ်ထွန်း

What They
Don't Teach
You At
Harvard
Business
School

by Mark H. McCormack

BURMESE
CLASSIC
.com



မောင်ပေါ်ထွန်း

ရနိုင်ပြည်နယ်၊ မာန်ဆောင်မြို့နယ်၊ ရေမျက်ဝရွာတွင် အဘ ဦးမောင်ပု၊ အမိ ဒေါ်အေးသာတို့မှ ၁၉၃၅ ခုနှစ်တွင် မွေးဖွားသည်။ အမည်ရင်းမှာ ဦးစင်မောင်စိုး ဖြစ်သည်။

၁၅နှစ်သားတွင် ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်လာခဲ့ပြီး အလွတ်ပညာသင်ကျောင်း တက်သည်။ ၁၉၅၅ တွင် စာပေဗိမာန်၌ လက်နှိပ်စက်စာရေးအဖြစ် အမှုထမ်းသည်။ ၁၉၇၃ တွင် ဝိဇ္ဇာ(သမိုင်း)ဘွဲ့ ရသည်။ ၁၉၇၉ တွင် စာပေဗိမာန်စာအုပ်အသင်း ကြီးကြပ်ရေးမှူးအဖြစ်မှ အငြိမ်းစားယူခဲ့သည်။



ဇေတာရီမဂ္ဂဇင်းတွင် စာအုပ်လောကကဏ္ဍကို ၁၉၆၇ မှစ၍ ခြောက်နှစ်နီးပါး ဆက်တိုက် ရေးသားခဲ့သည်။ စာအုပ်လောကစာစောင်၊ ပန်မဂ္ဂဇင်း၊ ဓမ္မာရီမဂ္ဂဇင်းနှင့် ဓနမဂ္ဂဇင်းတို့တွင် အယ်ဒီတာ၊ အယ်ဒီတာချုပ် လုပ်ခဲ့သည်။ ဓနမဂ္ဂဇင်းတွင် အတိုင်ပင်ခံ အယ်ဒီတာအဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။

ဘာသာပြန် လုံးချင်းစာအုပ် သုံးဆယ်ကျော် ပြန်ဆို ရေးသားခဲ့သည့်အနက် နိုင်းမြစ်ဝှမ်းမှ တော်လှန်ရေး၊ ကျွန်ုပ်တို့အကျိုး၊ ပင်တဂျန်၊ ယက်ဗတူရင်ကို သို့မဟုတ် တိုက်ပွဲဝင်ကဗျာဆရာ၊ မောင်ဘက်တန်နှင့် အိန္ဒိယလွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲ၊ ကမ္ဘာ့ရန်၊ တစ်ဘဝ၊ အကြီးအကဲ၊ မာယာ၊ မဟာဒီလှိုင်း၊ ဇေရှာနည်း၊ ငွေသုံးနည်း၊ ခံပြုအရောင်းသမား၊ စီးပွားတက်ဆောင်လုပ်နည်းနှင့် ကမ္ဘာ့အဆောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ တို့မှာ ထင်ရှားသည်။

စာရေးသူ၏ ထုတ်ပေးပြီးစာအုပ်များ

နိုင်ငံဖြစ်ရမ်းမှ တောင်လွန်ရေး

ကျွန်ုပ်မချစ်တဲ့ ဆူကာနီ

ကျင်ကျန်း(သို့မဟုတ်) ဆေးမင်းတမန်

ပင်တဂွန်

ပက်တီဟတ်စ်နှင့်အင်္ဂလိပ်အယ်လ်အေဂိုဏ်း

ယက်မတူရှင်ကို သို့မဟုတ် တိုက်ပွဲဝင်ကဗျာဆရာ

မောင်ဘက်တန်နှင့် အိန္ဒိယလွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲ

မျိုးဆက်သွေး၊ ဆေးပြေးရှင်ပြေး

ကြံကြီးစည်ရာ။ ပီပီရီရီ

ဖြစ်ကြောင်းရယ်ကုန်စင်

ကျော့ကျော့ကြောင်း

ကမ္ဘာရန်။ အနိုင်မခံ

အမှတ်မထင်။ ရေဖြေခြားသော်လည်း

တောင်ကြီးပဝါးအောက်

မဒရ်ဂျင်းနက်အကြောင်း

ချစ်မိလေသောကြောင့်

သားကောင်နှင့်မှဆိုး

စိတ်ပြောင်းစိတ်လွဲ

အံ့ဖွယ်လက်ချောင်းများပိုင်ရှင်

နိုးသက်လေနှင့်။ တစ်ဘဝ

အကြီးအကဲ။ မာယာ

ပိနီချီယို၏စွန့်စားခန်းများ။ မဟာဝီလျှင်း

ငွေရှာနည်း၊ ငွေသုံးနည်း

စံပြုအရောင်းသမား

စီးပွားတက်အောင်လုပ်နည်း

ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စဖြင့် ကြီးပွားရေး

စွန့်စားမှ အောင်မြင်မည်

ကမ္ဘာအဆောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ[၁]၊ [၂]

ယာအိုဟန်ကုမ္ပဏီစုကြီး၏ နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ

ယခု

ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ မသင်ခဲ့ရသမျှ



ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

၃၈၊ ၁၀၉လမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်၊ ရန်ကင်းမြို့။

ဖုန်း - ၉၆၆၇၁၊ [စာပူး - ၁၂၀၇]

www.burmeseclassic.com

ဆက်လက်ထုတ်ဝေမည့်စာအုပ်များ

- ၁။ ဦးသန်းဆွေ (Ex. M.B.I.C.) အောင်မြင်သော ထုတ်ကုန်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်လိုလျှင်
- ၂။ ဖေမြင့် ၁၀၀၊ ဒဿန၊ ရသစာများ
- ၃။ ပါရဂူ သိဒ္ဓတ္ထ
- ၄။ နတ်နွယ် ကမ္ဘာ့ဝတ္ထုအညွှန်း
- ၅။ ဆရာကြီး ရွှေဥဒေါင်း ပထမ ဆရာသိန်း
- ၆။ မောင်သာနိုး မွေ့ဒီပ အလွမ်း
- ၇။ ဒေါက်တာကျော်စိန် လူငယ်လမ်းညွှန်
- ၈။ သခင်ဘသောင်း ဗုဒ္ဓ၏စကြာဝဠာတရား
- ၉။ ဒေါက်တာသိန်းလွင် ဗုဒ္ဓလမ်းစဉ်နှင့် ၁၀၀ အမြင်



ထုတ်ဝေပြုစာအုပ်များ

- ၁။ မောင်ပေါ်ထွန်း ကမ္ဘာ့အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ (၁)၊ (၂)
- ၂။ ဒေါက်တာမတင်ဝင်း (ပညာရေးတက္ကသိုလ်) မှတ်သားမိသောစကားများ
- ၃။ ဒေါက်တာကျော်စိန် သင့်ဘဝတွက်တာ အသုံးချစိတ်ပညာ
- ၄။ သက်လုံ တောက်နှင့်အညီ နေထိုင်ရေး
- ၅။ ထက်အောင် ကမ္ဘာ့ဂူခင်း

မောင်ပေါ်ထွန်း
 ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ
 မသင်ခဲ့ရသမျှ

[ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်မှ ထုတ်ဝေပြီးစာအုပ်များကို အလိုရှိလျှင် အမျိုးအစားတစ်မျိုးကို (၃)အုပ်နှင့် ၎င်းအထက် စာရေးမှာယူပါက (၁၀)ရာခိုင်နှုန်းလျှော့၍ V.P.P.ဖြင့် ပို့ပေးပါမည်။]



မာတိကာ



	တာသာပြန်သူ၏ အမှာ	၁၂
	ရှုရင်းစာရေးသူ၏ အမှာ	၁၅
၁။	လှက်ခတ်ခြင်း	၂၃
၂။	ထင်မြင်ချက်ကို 'အဖြေ'ဟု မယူဆပါနှင့်	၂၇
၃။	ထိုးထွင်းဉာဏ်ကို အသုံးချ	၂၉
၄။	လေးလေးနက်နက် နားထောင်	၃၃
၅။	လေးလေးနက်နက် လေ့လာ	၃၅
၆။	အရေးကြီးတဲ့ အတ္တစိတ်	၄၀
၇။	အသုံးဝင်တဲ့ အထင်အမြင်	၄၄
၈။	အခြေအနေ၊ နေရာဌာနကို အသုံးချ	၄၈

၉။	အစည်းအဝေးမှာ လေ့လာ	၅၀
၁၀။	အခြေခံ စုနှစ်ချက်	၅၃
၁၁။	အထင်အမြင် ကောင်းစေဖို့	၅၇
၁၂။	မထင်တာ လုပ်	၆၁
၁၃။	ပေးစာဟာ သံတမန်	၆၃
၁၄။	စာရေးမ သတိထား	၆၇
၁၅။	လူမှာအဝတ်	၆၈
၁၆။	အချိန်မှန်ပါစေ	၇၁
၁၇။	အချိန်သူခိုး မဖြစ်စေနှင့်	၇၂
၁၈။	ကိုယ့်နယ် ကိုယ့်မြေ	၇၅
၁၉။	ပြောသလို လုပ်	၇၆
၂၀။	ကလေးတွေကို ဂရုစိုက်	၇၉
၂၁။	သူ့အတိုင်း လွှတ်ပေးလိုက်	၈၁
၂၂။	အပျော့ဆွဲနဲ့ အနိုင်ယူ	၈၃
၂၃။	မိတ်ဆွေများအောင် လုပ်	၈၅
၂၄။	ဆရာရှာ၊ လူယုံမွေး	၈၅
၂၅။	မြောက်တတ်ပါစေ	၈၆
၂၆။	ယုံကြည်စိတ်ချရမှု	၈၇
၂၇။	စေတနာ ဝေဒနာဖြစ်နိုင်	၈၈
၂၈။	အရေးပါတဲ့ ဟာသဉာဏ်	၉၀
၂၉။	ပင်ကိုယ်အတိုင်း ပြုမူ	၉၂
၃၀။	ခံစားချက်ကို ကန့်သတ်ထား	၉၃

၃၁။	နှစ်ခါ မမှားပါစေနှင့်	၉၅
၃၂။	အသေးစိတ် သိအောင်လုပ်	၉၇
၃၃။	အတွင်းစိတ်ကို ဆွပေး	၉၉
၃၄။	အခြေအနေကို အသုံးချ	၁၀၀
၃၅။	ကံကောင်းအောင် လုပ်နည်း	၁၀၄
၃၆။	ပြောရခက်တဲ့ စကားသုံးခွန်း	၁၀၆
၃၇။	ယုံကြည်စိတ်ချရမှု	၁၀၉
၃၈။	သစ္စာရှိမှု	၁၁၀
၃၉။	စနစ်အတိုင်း ဖြစ်အောင်လုပ်	၁၁၀
၄၀။	တစ်ဖက်လှ လွယ်ကူပါစေ	၁၁၁
၄၁။	ကိုယ့်နေရာမှာနေ	၁၁၃
၄၂။	နေ့စဉ်တာဝန်နဲ့ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်	၁၁၅
၄၃။	စုတ်ရာတစ်ခြား ရှုရာတစ်ခြား	၁၁၆
၄၄။	ထိပ်တိုက် မတွေ့ပါနှင့်	၁၁၇
၄၅။	မောပန်း ငြီးငွေ့ခြင်း	၁၁၈
၄၆။	ခုကောင်းမှ နောင်ကောင်းမယ့်	၁၂၁
၄၇။	ဝါသနာပါတာ လုပ်	၁၂၂
၄၈။	အကောင်းဆုံးနဲ့ စတင်	၁၂၄
၄၉။	ကံကောင်းချိန်ကို သိ	၁၂၅
၅၀။	ဖြည်းဖြည်းတက်	၁၂၆
၅၁။	တန်ရာတန်ဖိုးယူ	၁၂၇

၅၂။	ခေတ်မီစွာ စီမံခန့်ခွဲ	၁၂၈
၅၃။	အတ္တစိတ်နဲ့ တာဝန်	၁၃၀
၅၄။	တန်သလောက်ပေး	၁၃၁
၅၅။	အရေးပါသူလို ထင်ပါစေ	၁၃၂
၅၆။	အလုပ်ဖြုတ်တတ်ပါစေ	၁၃၃
၅၇။	စွဲကွက်ကို ရောင်း	၁၃၅
၅၈။	စွဲအောင် ရောင်းနည်း	၁၃၈
၅၉။	ပြိုင်ဘက်ကို နားလည်	၁၄၀
၆၀။	အကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်	၁၄၁
၆၁။	ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ချင်သလား	၁၄၂
၆၂။	အကျိုးရှိအောင် လုပ်နည်း	၁၄၆
၆၃။	အောင်မြင်မှုကို ဝေပေး	၁၄၇
၆၄။	အလျော့အတင်း ရှိပါစေ	၁၄၈
၆၅။	သေးသေးစ၊ ရိုးရိုးလုပ်	၁၄၉
၆၆။	ရုံးခန်း သန့်ရှင်းပါစေ	၁၅၀
၆၇။	ဌာနတွင်း ဆက်သွယ်ရေး	၁၅၁
၆၈။	ဆုံးရှုံးမှာကို ကြောက်တဲ့စိတ်	၁၅၃



စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် [၄၇၇ / ၉၅ (ခ)]
မျက်နှာပိုးခွင့်ပြုချက်အမှတ် [၅၁၆ / ၉၅ (ဇ)]

■
စီစဉ်ထုတ်လုပ်မှု
ရာပြည့် ဦးစိုးညွန့်

■
ပုံနှိပ်ခြင်း
ပထမအကြိမ်
(၁၀၀၀)

■
မျက်နှာပိုးနံပါတ်
ဦးမြသိန္နိ ၁၀၄၂၇၊ သီပေါမြို့နယ်၊ မြင့်ဝင်းအောင်ဆက်
အမှတ် ၉၆၊ ၁၀လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။

■
ပုံနှိပ်သူ
ဒေါ်တင်တင်ဇွေး [၂၅၂၄၀]၊ သင်းလှဝင်းပုံနှိပ်တိုက်
အမှတ် ၁၊ ဝိုလ်ရာညွန့်လမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

■
ထုတ်ဝေသူ
မောင်ရဲမြင့် [၁၁၀၄၉]၊ တက်လမ်းစာပေ
အမှတ် ၉၆၇၊ ပဒေသာရပ်၊ စော်ဘွားကြီးကုန်း
အင်းစိန်၊ ရန်ကုန်မြို့။

■
စာအုပ်ချုပ်
ကိုမြင့်

■
မျက်နှာပိုးပန်းချီ
မောင်ကျော်စိုး

■
တန်ဖိုး
၈၀၀ |

ဒို့တာဝန်အရေးသုံးပါး
ပြည်ထောင်စုမပြိုကွဲရေး ဒို့အရေး
တိုင်းရင်းသားစည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး ဒို့အရေး
အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး ဒို့အရေး
“နိုင်ငံတော်ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေ ဝေါ်ပေါက်ရေးသည်
ပြည်ထောင်စုသားအားလုံး၏
ပဓာနကျသော တာဝန်ဖြစ်သည်”

ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ

[၁]

ဒီစာအုပ်ဟာ 'ခန' စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းမှာ ကျွန်တော် ဘာသာပြန်ဆုံ ရေးသားခဲ့တဲ့ ဆောင်းပါးတွေကို စုစည်းပြီး ထုတ်ဝေတဲ့ စာအုပ်ပါ။

မဂ္ဂဇင်းမှာ တုန်းကတော့ 'လမ်းပေါ်က စီးပွားရေးပညာ' လို့ နာမည်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ကလောင်နာမည်ကလည်း ကျွန်တော့်ရဲ့ ကလောင်ခွဲဖြစ်တဲ့ 'မောင်ကျော်ခွန်း' ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် အခု စာအုပ်အဖြစ် ထုတ်ဝေတဲ့အခါမှာတော့ ကလောင်နာမည်က 'မောင်ပေါ်ထွန်း'၊ စာအုပ်နာမည်က 'ဟားဗတ် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ မသင်ခဲ့ရသမျှ' ဆိုပြီး ပြောင်းထားပါတယ်။ ကလောင်နာမည်ပြောင်းရတာက အရေးများပြီး လူသိများတဲ့ ကလောင်နာမည်ကို အလေးပေးချင်လို့ပါ။ စာအုပ် နာမည်ပြောင်းရတာကလည်း မူရင်းစာအုပ်နာမည်အတိုင်းက ပိုပြီး ဆီလျော်တယ်လို့ နောက်တော့မှ စဉ်းစားမိလို့ ဖြစ်ပါတယ်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

အခုလို ကလောင်နာမည်နဲ့ စာအုပ်နာမည် ပြောင်းလဲ ထုတ်ဝေတာကို ခွင့်လွှတ်ကြပါရန် စာပတ်ပရိသတ်ကို လေးစားစွာ တောင်းပန်အပ်ပါတယ်။

[၂]

ဒီစာအုပ်မူရင်းကို အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၊ လန်ဒန်မြို့က 'ဝီလျံ ကော့လင်း' စာအုပ်တိုက်က ၁၉၈၄ခုနှစ်မှာ ပထမဆုံးအကြိမ် ထုတ်ဝေခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာလည်း အင်္ဂလန်နှင့်အမေရိကန် စာအုပ်တိုက်ပေါင်းစုံက အကြိမ်ကြိမ် ထုတ်ဝေခဲ့ကြပါတယ်။ ပြီးတော့ အခြား အခြားသော နိုင်ငံတော်တော် များများကလည်း ဘာသာပြန်ဆို ထုတ်ဝေခဲ့ကြ ပြီးပါပြီ။

စာအုပ်ထွက်ခဏပညာသင်ကြားရေးလောကနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကမှာ အတော်ကလေး ဂယက်ရိုက်ခတ်သွားခဲ့ပြီး စာအုပ်မှာလည်း 'ရိုက်မလောက် ရောင်းတိုင်းစွဲ' (Best seller) ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။

စာရေးဆရာ မက်ကော်မက်ဟာ ယေးလ်တက္ကသိုလ်က ဥပဒေဘွဲ့ ရပြီးတော့ ကလိဖိုရားမြို့မှာ ရှေ့နေလိုက်ရင်းက သူဝါသနာပါရာအားကစားလုပ်ငန်း နှင့်ပတ်သက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီထောင်ပြီး ကြီးပွားကျော်ကြားလာသူ ဖြစ်ပါတယ်။ အခုဆိုရင် သူ့ကုမ္ပဏီဟာ နိုင်ငံအရပ်ရပ်မှာ ကုမ္ပဏီခွဲပေါင်း ၂၀ကျော် ဖွင့်လှစ်နိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်နေပါပြီ။

ဒီစာအုပ်မှာ ရေးထားတာတွေဟာ စာတွေ့တွေ့

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

မဟုတ်ပါဘူး။ စာရေးသူရဲ့ နှစ်ပေါင်းအစိတ်ခန့် ကိုယ်တွေ့ အတွေ့အကြုံတွေက ရရှိလာတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သင်ခန်းစာတွေကို ရေးထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံက စီးပွားရေးလောက သားများအတွက်လည်း အကျိုးရှိမယ်လို့ ယုံကြည်တာကြောင့် ကျွန်တော်တို့အခြေအနေနဲ့ ဆီလျော်မယ့် အခန်းတွေကို ရွေးချယ် ပြန်ဆိုပြီး ထုတ်ဝေခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ပါ စာစုတွေကို ပထမဦးစွာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ 'ခန' စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းနှင့် အယ်ဒီတာအဖွဲ့ကို ကျေးဇူးအယူးတင် ပါတယ်။



ရုပ်ရှင်ကဏ္ဍသမိုင်း

မောင်ပေါ်ထွန်း

မူရင်းစာရေးသူအို. အမှာ

ကျွန်တော် ယေလ်တက္ကသိုလ် ဥပဒေပညာသင်ကျောင်းတက်တော့ ဥပဒေဘွဲ့ (LLB) ကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှုပညာ မဟာဘွဲ့ (MBA) ဝိုက်တန်ဖို ရှိတယ်လို့ ပြောကြတယ်။ နောက်ပိုင်း ဟာဗတ်တက္ကသိုလ်နဲ့ တခြာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပညာသင်ကျောင်း တော်ဖော်များများမှာ ကထိကလုပ်ပြီးတဲ့နောက် ဒီပညာရပ် နှစ်ခုစလုံးဟာ လက်တွေ့လောကမှာ အသုံးပြုကြည့်တဲ့အခါ အကန့်အသတ်တွေ ရှိကြတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိလာခဲ့တယ်။

တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမဟာဘွဲ့ ဒါမဟုတ် ဥပဒေပညာမဟာဘွဲ့တွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ တစ်စုတစ်ခုသော အတိုင်းအတာ အထိသာ ဟန်ဖိုးရှိတဲ့ အခြေခံ နိဒါန်းတွေပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပညာရပ် တစ်ခုအနေနဲ့ ပြောရရင် အဲဒီဘွဲ့တွေဟာ အနာဂတ်မှာ ဆက်လက်ပြုလုပ်ရမယ့် ပညာဆည်းပူးမှု အဆင့်ဆင့်အတွက် 'အကောင်းဆုံး အုတ်မြစ်' ဖြစ်ပြီး 'အဆိုးဆုံး တောင်မြင့်ခြင်း' ပါပဲ။

ရုပ်ရှင်ကဏ္ဍသမိုင်း

www.burmeseclassic.com

တွေ အများစုဟာ တခြားလူတွေအပေါ်မှာ စိတ်ဓာတ်ရေးအရ အပေါ်စီး ရယူတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ငါသာ အရာရာကို သိတယ်ဆိုတဲ့ အတ္တစွဲကြီးနဲ့ တမင်တကာရည်စူးပြီး ပြောတာ၊ လုပ်တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်ကတော့ ကျွန်တော်က သူများဆီက များများရအောင်ယူတဲ့ သဘောပါ။ ဒါဟာ လမ်းပေါ်ကလူရဲ့ လုပ်ရပ်ပါပဲ။ လမ်းပေါ်ကလူရဲ့ နည်းလမ်းကို လက်တွေ့ အသုံးချခြင်းပါပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အပြန်အလှန် ဆက်ဆံ လုပ်ကိုင်ရာမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ရာထူးတိုးပေးဖို့ တောင်းဆိုတဲ့နေရာမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ လူပေါင်း ၅၀၀ ရှိတဲ့ အရောင်းဌာနကို ဖွဲ့စည်းရာမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီအသစ်တစ်ခုကို ဝယ်ယူရာမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီဟောင်းကို ပြန်လည် အသက်သွင်းရာမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ 'လုပ်ငန်းအခြေအနေ' ဟာ 'လူ့အခြေအနေ' ပေါ်မှာသာ အမြဲတမ်း အဓိကတည်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု တည်ထောင်လုပ်ကိုင်တယ်ဆိုတာ အစဉ်အလာ စနစ်ဟောင်း၊ နည်းလမ်းဟောင်းတွေကို မကြာခဏ ချိုးဖောက်ရတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။ အခြေအနေအရ ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ ရောင်ပြန်ဟပ်မှုတွေကို စိန်ခေါ်ရတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။

လူတွေက အလုပ် လုပ်ချင်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် မူဝါဒတွေက ထိန်းချုပ်ထားတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ အသစ်တီထွင်မှု၊ အသစ်ပြောင်းလဲမှုကို အမြဲတမ်းတောင်းဆိုနေတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဖြူပြင်မှု၊ စွန့်စားလုပ်ကိုင်မှုဆိုတာ ရှိရမယ်။

ဒါပေမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပညာသင်ကျောင်းတွေကတော့ အတိတ်ကိုပဲ ပြန်သွားနေကြတယ်။ အတိတ်ဖြစ်ရပ်တွေကိုပဲ သင်ပြနေကြ

တယ်။ ဒီလုပ်ရပ်ဟာ ရိုးရာ အတွေးအခေါ်ကို စွဲစွဲမြဲမြဲ ဆုပ်ကိုင်ထားရုံသာ နေ တီထွင်ပြောင်းလဲမှုကိုလဲ ဖိနှိပ်ထားသလို ဖြစ်နေတယ်။

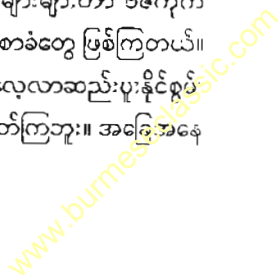
တစ်ခါက လူတစ်ယောက်ပြောတာ ကြားရဖူးတယ်။ သူက ဘာပြော သလဲဆိုတော့ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားကို ရှာဖွေတွေ့ရှိတဲ့ သောမတ်အက်ဒီဆင် သာ စီးပွားရေးပညာသင်ကျောင်းကို တက်ခဲ့မိရင် ကျွန်တော်တို့အားလုံး ဖယောင်းတိုင်အရှည်ကြီးတွေနဲ့ စာဖတ်နေကြရလိမ့်မယ်တဲ့။

ကျွန်တော် ဒီစာအုပ်ကိုရေးရတဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို နိစ္စရူဝ လုပ်ကိုင်နေရလို့၊ လူတွေကို နေ့တိုင်း ဆက်ဆံအုပ်ချုပ် နေရလို့ ရလာတဲ့ပညာနဲ့ စီးပွားရေးပညာသင်ကျောင်းတွေက သင်ပေးတဲ့ ပညာတို့ရဲ့ ကြားမှာ ရှိနေတဲ့ ကွာဟချက်ကို ဆက်စပ်ပေးဖို့ပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်း ကျယ်ပြန့်ကြီးထွားလာပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုလဲမရှိ၊ အထူးကျွမ်းကျင်မှုလဲ မရှိတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးကျတော့ စီးပွား ရေးမဟာဘွဲ့ရတွေက ကျွန်တော်တို့အတွက် အကောင်းဆုံး လုပ်ပေးနိုင်မယ် လို့တော့ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တွေ့ရတာကတော့ မဟာဘွဲ့ ရသူတစ်ယောက်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အတွေ့အကြုံရရှိအောင် လေ့လာမယ်ဆိုတဲ့ အရည် အချင်းမျိုး မရှိဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။

အမ်ဘီအေ (MBA) ဘွဲ့ ရတွေ တော်တော်များများဟာ ဒီဇီကိုက ထုံထိုင်းကြတယ်။ သူတို့သင်ယူခဲ့တဲ့ ပညာရပ်ရဲ့ ဓားစာခံတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ တကယ် လက်တွေ့ဘဝမှာ ဖြစ်ပေါ်နေတာတွေကို လေ့လာဆည်းပူးနိုင်စွမ်း မရှိကြဘူး။ လူတွေကို အချက်ကျကျ အကဲမခတ်တတ်ကြဘူး။ အခြေအနေ ကို အဓိအရ မဆုပ်ကိုင်နိုင်ကြဘူး။



ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေကြတဲ့ အမ်ဘီအေ ဘွဲ့ရတွေ အများစုကတော့ တကယ်လက်တွေ့ ဖြစ်ရပ်မှန်နဲ့ အတော်ကလေး ညှိယူနိုင်စွမ်း ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့်... အဲဒီအဆင့်မြင့် ဘွဲ့ ဒီဂရီပုဂ္ဂိုလ် တွေ ဒါမှမဟုတ် အဆင့်မြင့် ဉာဏ်ရည်ရှိတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေလဲ လမ်းပေါ်ကလူ ထော်တွေလိုပဲ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့အခါမှာ မကြာခဏ မှားတတ်ကြတာပါပဲ။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာက ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် က ဒီပြဿနာကို သုတေသန ပြုခဲ့ဖူးပါတယ်။

ကျောင်းသားတွေဟာ ဘယ်စီးပွားရေး အခြေအနေတွေကို ဘယ် စီးပွားရေးကျောင်းတွေမှာ ဖြေရှင်းသင့်သလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းတွေကိုတောင် ကောင်းကောင်း မဖြေနိုင်ကြပါဘူး။ သူတို့က ဘွဲ့ရပြီးတဲ့အခါကျတော့ အဖြေတွေ အလိုလို ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်နေကြတယ်။ ဒါကြောင့် လူကို ဖြစ်ဖြစ်၊ ပြဿနာကိုဖြစ်ဖြစ် ပုံသွန်းလို့ မရနိုင်ဘူးဆိုတာ ထင်ရှားနေပါတယ်။ အဲဒီလိုလုပ်ရင် အားလုံး ပုံပျက်ပန်းပျက် ဖြစ်ကုန်မှာပဲ။

တစ်ခါက မိတ်ဆွေနှစ်ယောက် လမ်းပေါ်မှာ ဆုံကြတယ်။ သူတို့ ချင်း မတွေ့ရတာ နှစ်ပေါင်းအစိတ်လောက် ရှိသွားပြီ။ တစ်ယောက်က သူ့အတန်းမှာ ထိပ်ဆုံးကနေခဲ့သူ။ အခု မြို့နယ်ဘဏ်တစ်ခုမှာ လက်ထောက် ဌာနခွဲမန်နေဂျာ လုပ်နေတယ်။

နောက်တစ်ယောက်ကတော့ ပညာရေးမှာ ဘာမှ မထူးချွန်ဘူး။ သူလိုကိုယ်လို သာမန်လူစားပဲ။ အခု သူက ဘာဖြစ်နေသလဲဆိုတော့ ကိုယ်ပိုင် ကုမ္ပဏီ ထောင်ထားတယ်။ သန်းပေါင်းများစွာ ချမ်းသာနေပြီ။

ဒါနဲ့ သူ့မိတ်ဆွေ ဘဏ်မန်နေဂျာက သူ့ကို မေးတယ်။
'မင်း အခုလို အောင်မြင်လာတာဟာ ဘာကြောင့်လဲ၊ လုပ်စမ်းပါဦး'

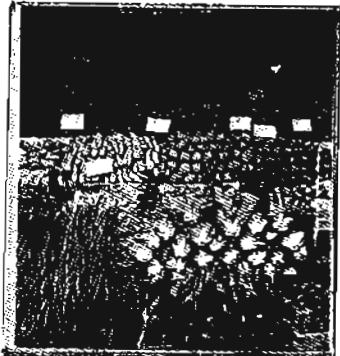
အဖြေက တကယ်ကို ရိုးရိုးကလေးပါပဲ။

'ငါက ပစ္စည်းတစ်ခုကို နှစ်ဒေါ်လာနဲ့ဝယ်တယ်၊ ပြီးတော့ ငါး ဒေါ်လာနဲ့ ပြန်ရောင်းတယ်၊ ရောင်းကုန်တစ်ခုကို သုံးရာခိုင်နှုန်း ဈေးမြင့် လိုက်ရင် ပိုက်ဆံ ဘယ်လောက်မြတ်မလဲဆိုတာ တကယ်ပျော်စရာပဲ သူ့ ငယ်ချင်း'

ကျွန်တော်ဟာ အသိဉာဏ်တို့၊ ပညာဉာဏ်တို့၊ ဘွဲ့ ဒီဂရီတို့နဲ့ပတ် သက်လို့ မနာလိုဝန်တိုစိတ် လုံးဝမရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအရည်အချင်း တွေဟာ ပင်ကိုယ်အသိ၊ လူကဲခတ်အသိနဲ့ လမ်းပေါ်ကအသိတွေရဲ့ နေရာ မှာ အစားထိုးလို့ မရတာကတော့ အမှန်ပါပဲ။

ဒီအချက်တွေကို ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က သတိမှ ပြုမိပါရဲ့လားလို့ ကျွန်တော် သံသယဖြစ်မိပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ ဒီစာအုပ်ကို ဟားဗတ် တက္ကသိုလ်မှာ မဖတ်မနေရ ပြဋ္ဌာန်းဖို့ကလွဲပြီး တခြား ဘာမှ မလိုချင်ပါဘူး။

မတ် မက်ကော်မယ်



[၁]

လူကဲတော်ဖြင့်

ဖြစ်ရပ်ကလေး နှစ်ခုကို ပြောပြပါရစေ။ တစ်ခုက အနာဂတ် သမ္မတလောင်း နဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။ နောက်တစ်ခုကတော့ နာမည်ကျော် ကြေးစားဂေါက် ချန်ပီယံနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။ ဒီဖြစ်ရပ်နှစ်ခုဟာ ဆယ်နှစ်နီးပါးခြားပြီး ပေါ်ပေါက်ခဲ့ပေမယ့် ကျွန်တော်စိတ်ထဲ စွဲနေကြတုန်းပါပဲ။

၁၉၆၃ ခုနှစ်က ကမ္ဘာ့မလား ဂေါက်သီးရိုက်ပြိုင်ပွဲအတွက် ကျွန်တော် ပဲရစ်ကို ရောက်နေပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက အမေရိကန်သမ္မတ ရစ်ချတ်နစ်က ဆင်နဲ့ နှစ်ကြိမ်တိတိ ဆုံခဲ့ရတယ်။ တစ်ကြိမ်က ဂေါက်ကလပ်မှာ၊ သူကကျွန် တော်နဲ့ ဂယ်ရီပလေးယားတို့ ထိုင်နေတဲ့စားပွဲကို လာပြီး စကားပြော တာ။

နောက် သုံးလေးရက်လောက်ကြာတော့ တစ်ခါ ထပ်ပြီး ဆုံရပြန် သေးတယ်။ 'တူးဒါးဂျွန်' ဟိုတယ်မှာ အာနီးလ်ပါးလ်ရယ်၊ ဂျက်နစ်က လတ်ရယ်၊ ကျွန်တော်ရယ် ညစားစားနေကြတုန်း သူလာပြီး စကားပြောတာ။

အဲဒီတုန်းက နှစ်ကဆင်ပြောတဲ့ စကားတွေက နားဝင်ပီယံတော့ နှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော် သတိပြုမိတာကတော့ နှစ်ကြိမ်စလုံးမှာ

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

သူ့စကားတွေဟာ အတူတူပဲ ဖြစ်နေကြတယ်။ နှစ်ကြိမ်စလုံး ဝါကျလေးငါး
ခြောက်ကြောင်းစီပဲ ပြောသွားတယ်။ သူပြောတာတွေဟာ အသက်ရှိတဲ့
လူတွေကို ပြောနေတာနဲ့ လုံးဝမတူဘူး။ အသက်မရှိတဲ့ သစ်တုံးတွေကို
ပြောနေသလိုပဲ ထင်ရတယ်။

သူဟာ သူတွေ့ချင်တဲ့လူတိုင်းနဲ့ ပြောဖို့အတွက် ပြောရမယ့် စကား
လုံးတွေကို တမင်ရွေးပြီး စုထားတာ ထင်ပါရဲ့။ အားကစားသမားကို ပြော
ဖို့က ဝါကျလေးငါးကြောင်း၊ စီးပွားရေးသမားကို ပြောဖို့က လေးငါးကြောင်း၊
ဘာသာရေး ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ကို ပြောဖို့အတွက်လဲ လေးငါး
ကြောင်း၊ အဲဒီလို ကြိုတင်စိတ်ကူးထားတာနဲ့ တူတယ်။

ဒုတိယ ဖြစ်ရပ်ကတော့ နာမည်ကျော် ဂေါက်သီးသမား ဒေါက်ဆင်း
ဒါးနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့က ဒေါက်ဆင်းဒါးအတွက် အကျိုးဆောင် လုပ်ကိုင်
ပေးမယ်လို့ စီစဉ်တော့ လူတွေက ကျွန်တော်တို့တော့ လူပေါင်းများသွား
ပြီ။ လူရွေးမှားသွားပြီဆိုပြီး ပြောကြတယ်။ တချို့ကလဲ ဒီလူနဲ့ပေါင်းရင်
ပြဿနာတက်လိမ့်မယ်။ သူက စိတ်ချရတဲ့လူ မဟုတ်ဘူးလို့ ပြောကြတယ်။

အမှန်အတိုင်း ပြောရရင် ကျွန်တော်တော့ ဆင်းဒါးကို အဲဒီလူတွေ
ကက် ပိုပြီး ယုံကြည်တယ်။ ပိုပြီး စိတ်ချတယ်။

တစ်ခါက ဆင်းဒါးဟာ ကနေဒါမှာ ဂေါက်ရိုက်ပြပွဲတစ်ပွဲမှာ ကစား
တယ်။ အစီအစဉ်တွေ အားလုံးကိုလဲ သူ့ကိုယ်တိုင်ပဲ လုပ်တယ်။ ကျွန်တော်
က အဲဒီကိစ္စ ဘာမှမသိဘူး။ သူ့ကို ပိုက်ဆံပေးတော့လဲ အဲဒီအကြောင်း
ကျွန်တော် လုံးဝမသိခဲ့ဘူး။

ဒါပေမယ့် နောက်တစ်ပတ်လောက်ကြာတော့ ကျွန်တော်တို့ဆီကို

ဆင်းဒါးဆီက စာအိတ်တစ်အိတ် ရောက်လာတယ်။ စာအိတ်ဖွင့်လိုက်တော့
စာလုံးဝ ပါမလာဘူး။ ကျွန်တော်တို့အတွက် ကော်မရှင်ပေးတဲ့ ပိုက်ဆံပဲ
ပါလာတယ်။

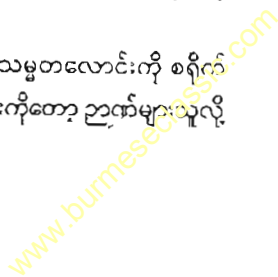
အဲဒီဖြစ်ရပ်နှစ်ခုကို ကျွန်တော် အခုပြန်ပြီး သတိရမိတယ်။ ဘာ
ဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဲဒီဖြစ်ရပ်တွေဟာ လူကဲခတ်နည်းနဲ့ ပတ်သက်လို့
အရေးကြီးတဲ့အချက်ကို ထင်ဟပ်နေကြလို့ပဲ ဖြစ်တယ်။

လူတွေက အမှတ်မထင်ပြောတာ၊ လုပ်တာတွေဟာ သူတို့ရဲ့ အတ္တ
အစစ်အမှန်ကို အများကြီး ဖွင့်ဟနိုင်တယ်။

ဥပမာ နှစ်ကဆင်နဲ့ကျွန်တော် မမျှော်လင့်ဘဲ တွေ့ဆုံခြင်းဟာ
မရိုးသားမှု၊ ဟန်ဆောင်မှုကို တစ်စုံတစ်ခုသော အတိုင်းအတာအထိ ဖော်ပြ
တာပဲ။ နောက် ဆယ်နှစ်လောက်ကြာတော့ 'ဝါတားဂိတ်' ပြဿနာကြောင့်
သူ သမ္မတရာထူးက နုတ်ထွက်သွားခဲ့ရတာကို သတိရမိပါသေးတယ်။ လူ
တွေက မရိုးသားတာကို မကြိုက်ဘူး။ ဟန်ဆောင်တာကို မယုံကြည်ဘူး။

ဒေါက်ဆင်းဒါး ကိစ္စမျိုးကျတော့ ငွေရေးကြေးရေးက အကြောင်း
မဟုတ်ဘူး။ ရိုးသားမှုသာ အဓိက။ အခုလဲပဲ သူဟာ ဟိုတယ်က သူ့အခန်း
ကိုပြန်လာ၊ အိတ်ထဲက ငွေစက္ကူထုပ်ဆွဲထုတ်ပြီး ရေတွက်၊ ပြီးတော့
ကျွန်တော်တို့အတွက် ကော်မရှင်ခကို စာအိတ်ထဲထည့်နေတာ ကျွန်တော်
မြင်နေရတာပဲ။ ဒါဟာ ဆင်းဒါးရဲ့စရိုက်ပါပဲ။ ဒီစရိုက်ကို ဘယ်အရာကမှ
ဖျက်ဆီးနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

လူတွေကတော့ အနာဂတ် အမေရိကန် သမ္မတလောင်းကို စရိုက်
အကောင်းသူအဖြစ် မြင်ချင်ကြပြီး ဂေါက်ရိုက်သမားကိုတော့ ဉာဏ်များသူလို့
ထင်ကြမှာပဲ။



ဒီအကြောင်းတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဘာဆိုင်လို့လဲ။ အများကြီး ဆိုင်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ အခြေအနေပေါ်မူတည်ပြီး ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကြီးတွေ အများကြီးနဲ့ တွေ့ဆုံဆက်ဆံရဖို့ ရှိပါတယ်။ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေက လက်အောက်ငယ်သားတွေနဲ့ ဆက်ဆံတော့ တစ်မျိုး၊ သူ့အထက်က လူကြီးနဲ့ ဆက်ဆံတော့ တစ်ဖုံ၊ အပြင်က လူစိမ်းနဲ့ ဆက်ဆံတော့ တစ်နည်း ပြောဆို ပြုမူတတ်ကြတယ်။

ဒါပေမယ့် သူ့ရဲ့ အတ္တအစစ်အမှန်၊ သူ့ရဲ့ ဇီဝ သဘာဝ အစစ်အမှန်ကတော့ ဘယ်ပတ်ဝန်းကျင်မျိုးနဲ့ပဲ ကြုံရကြုံရ လုံးဝ အရောင်မပြောင်းပါဘူး။

သူတို့နဲ့ ကြာကြာ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံကြည့်တော့မှ သူတို့ရဲ့အတ္တအစစ်အမှန်ကို မသိမသာ ဖြစ်ဖြစ်သိသိသာသာ ဖြစ်ဖြစ် မြင်တွေ့ကြရမှာပါ။

လူတွေဟာ အများအားဖြင့် သူတို့ အမှန်တကယ် ပြောချင်တာကို မပြောဘဲ မပြောချင်တာတွေကို ပြောနေကြတာ။

ကျွန်တော်ဟာ အရောင်းအဝယ်ပဲ လုပ်လုပ်၊ အကျိုးဆောင် အတိုင်ပင်ခံပဲ လုပ်လုပ်၊ ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းအတွက်ပဲ စကားပြောပြော၊ လူတစ်ယောက်ရဲ့ တောင်းဆိုချက်ကိုပဲ တုံ့ပြန်တုံ့ပြန်၊ လောလောဆယ် ကျွန်တော်နဲ့ ဆက်ဆံနေတဲ့ အဲဒီလူ 'ဘယ်ကလာသလဲ' ဆိုတာ ကျွန်တော်သိချင်တယ်။ အဲဒီလူရဲ့ 'အတ္တအစစ်အမှန်' ကို ကျွန်တော်သိချင်တယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေတွေဟာ အမြဲတမ်းပဲ လူတွေနဲ့ သက်ဆိုင်နေတယ်။ လူတွေဆီကိုပဲ ဆိုက်ရောက်တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ကိုယ်နဲ့ လောလောဆယ် ဆက်ဆံနေရတဲ့ လူအကြောင်းကို များများ သိနိုင်လေလေ၊ မြန်မြန် သိနိုင်လေလေ၊ ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိလေပဲ။

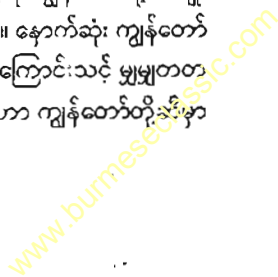
ထင်မြင်ချက်ကို 'အဖြေ' ဟု မယူဆနှင့်

လူတွေဟာ တခြားလူတွေကို မြင်တောင်မမြင်ဖူးပဲနဲ့ သူတစ်ပါး ပြောတဲ့ တစ်ဆင့်စကားအပေါ် အခြေခံပြီး အဲဒီလူတွေအကြောင်း ဆုံးဖြတ်ချက် ချတတ်ကြတယ်။ တစ်ပါးသူစကား ယုံစားပြီး ကိုယ်ပိုင်ထင်မြင်ချက်ကို တောင်မှ လျစ်လျူရှုတတ်ကြတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အိုင်အမ်ဂျီ (IMG) ကုမ္ပဏီမှာလဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီအကြောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူတစ်ပါးရဲ့ အထင်အမြင်တွေ၊ ဝေဖန် ပြောဆိုမှုတွေနဲ့ မကြာခဏ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတယ်။

ကျွန်တော်တို့က သမ္မာအာဇီဝ အလုပ်တွေကို ရိုးရိုးသားသား ကြိုးကြိုးစားစား လုပ်နေတယ်ဆိုတာ လူတိုင်း မြင်သာ သိသာနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တချို့ စာနယ်ဇင်းတွေ၊ ရေဒီယို တယ်လီဗွီးရှင်းတွေက ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီ အကြောင်းကိုရော၊ ကျွန်တော် အကြောင်းကိုပါ မကောင်းသတင်း ရေးသားထုတ်လွှင့်ကြတာမျိုး ရှိခဲ့တယ်။

ဒီဖြစ်ရပ်မျိုး ဆယ်ကြိမ်ကြိမ် ကိုးကြိမ်ဟာ ကျွန်တော်တို့အတွက် အကျိုးရှိပါတယ်။ လူတွေက ကျွန်တော်တို့ကို သိပ်ပြီး ကြေးကြီးတယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ အဲဒီလို သူတို့ရဲ့ ကြိုတင်ထင်မြင်ချက်တွေကို သိရတာဟာ ကျွန်တော်တို့က သူတို့နဲ့ ဆက်ဆံရတဲ့အခါမှာ၊ သူတို့ကို ကျွန်တော်တို့အကျိုးအတွက် စည်းရုံးတဲ့အခါမှာ သိပ်ပြီး လွယ်သွားတယ်။ နောက်ဆုံး ကျွန်တော်တို့ဟာ သူတို့ထင်ခဲ့သလို မဟုတ်ဘဲ အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် မျှမျှတတ လုပ်ကိုင်တတ်တဲ့ လူတွေဆိုတာ သိရတော့မှ သူတို့ဟာ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ခွဲထောက်ကြတော့တယ်။



ဒါပေမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေကိုလဲမသိ၊ သူနဲ့ ဆက်ဆံရတဲ့ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက လူတွေအကြောင်းလဲ နားမလည်ဘဲ သူ့ထင်မြင်ချက်နဲ့သူ ခေါင်းမာနေတဲ့ လူမျိုးတွေလဲ ဆယ်ယောက်တစ်ယောက် ဆိုသလို တွေ့ရတတ်တယ်။ အဲဒီလို ကိုယ့်အထင်နဲ့ကိုယ် ခေါင်းမာနေတဲ့ အတွက်ကြောင့်လဲ သူ့အနေနဲ့ အတွင်းသရုပ်အမှန်ကို မမြင်နိုင်တော့တာပေါ့။

လူကဲခတ်ပညာဆိုတာ မိမိရဲ့ အာရုံငါးပါး တံခါးပေါက်တွေကို ပွင့်ထားပြီး ဖြစ်ပျက်နေတဲ့ အခြေအနေမှန်ကို အတွင်းအထိ မြင်ရအောင် လေ့လာကြည့်ရှုပြီးတော့ အဲဒီအမြင်ကို အသုံးချပြီး ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိအောင် လုပ်ဖို့ပါပဲ။

နာမည်ကျော် ဘတ်စကက်ဘောသမားဟောင်း ဒေဗီဒီဘူရီးယားဟာ 'နယူးယောက်နစ်စ်' အထည်တိုက်မှာ အထွေထွေမန်နေဂျာ မလုပ်ခင်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တယ်လီဗွီးရှင်းကုမ္ပဏီမှာ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်နဲ့ နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာကြာ လုပ်သွားခဲ့တယ်။

တစ်ခါမှာ ကွန်နက်တိကတ်ပြည်နယ်၊ အသက်အာမခံ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက အမှုဆောင် အရာရှိကြီးတစ်ယောက်နဲ့ အလုပ်ကိစ္စ ဆွေးနွေးကြတော့ ဒေဗီဒီအနေနဲ့ အကြိမ်ကြိမ် စိတ်ပျက်ခဲ့ရတာမျိုး ကြုံခဲ့ရဖူးတယ်။

ဒေဗီဒီက အာမခံအရာရှိကြီးကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အားကစား တယ်လီဗွီးရှင်းလုပ်ငန်းမှာ အရင်းအနှီးစိုက်ပြီး ကမကထလုပ်ပေးဖို့ စည်းရုံးတယ်။ အရာရှိကြီးကလဲ ဒီအစီအစဉ်ကို တကယ်ပဲ စိတ်ဝင်စားတယ်။ ဒေဗီဒီ နဲ့တွဲပြီး လုပ်ရမှာကိုလဲ သိပ်ပြီးစိတ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် သူက ဒီကိစ္စကို မူအားဖြင့် လက်မခံနိုင်အောင် ဖြစ်စေတယ်။ သူ့ကိုယ်သူ သံသယစိတ် ဝင်နေတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကျိန်းဆ

ဆီက အမြတ်အစွန်းရှိမယ့် တကယ့်အခွင့်အရေးကြီး ဖြစ်ပါရက်နဲ့ တခြား ဗဟိုလဲတွေက ဘာကြောင့် လာမလုပ်ကြတာလဲဆိုပြီး သူက သူ့ဆင်ခြေနဲ့သူ တင်းခံနေတယ်။

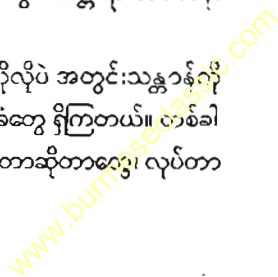
ဒေဗီဒီက စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ အကျိုးအကြောင်း လိပ်ပတ်လည်အောင် ရှင်းပြတော့မှ နောက်ဆုံးမှာ အရာရှိကြီးက သူ့ခံယူချက်ကို လက်နက်ချပြီး အလုပ်ကို လက်ခံပါလေတော့တယ်။

[၃]
ထိုးထွင်းညွှန်ကြားမှု အသုံးချ

တစ်ခါက အမေရိကန် ဂေါက်သီးချန်ပီယံ ဒေဗီဒီမားက ပြောဖူးတယ်။ 'မျက်စိစွေစွေ၊ နေလောင်ထားတဲ့ မျက်နှာနဲ့ သူ့အိတ်ထဲမှာ ဂေါက်သီးရိုက်တုတ် တစ်ချောင်းတည်းပါတဲ့ လူနဲ့ ပထမဆုံးပွဲမှာ ဘယ်တော့မှ အလောင်းအစား မလုပ်လေနဲ့' တဲ့။

တကယ်တော့ လူတွေရဲ့ အတွင်းသန္တာန်ကို ထိုးဖောက်သိမြင်နိုင်ဖို့ဆိုတာ စူးစမ်းလေ့လာမှု စွမ်းအားအပေါ်မှာ တည်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေ အများစုမှာလဲ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အပြင်ပန်းအခြေအနေကို ကြည့်ရုံ မြင်ရုံသက်သက် မဟုတ်ဘဲ အတွင်းယန္တရားတစ်ခဲလုံးကို ထိုးထွင်းမြင်နိုင်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေတိုင်းမှာလိုလိုပဲ အတွင်းသန္တာန်ကို ထိုးဖောက်မြင်နိုင်မယ့် သိသာထင်ရှားတဲ့ သက်သေခံတွေ ရှိကြတယ်။ တစ်ခါ တလေ အဲဒါတွေဟာ လူတွေက အမှတ်တမဲ့ ပြောတာဆိုတာတွေ၊ လုပ်တာ



ကိုင်တာတွေ ဖြစ်နေတတ်တယ်။ ဥပမာ ...တချို့က မေးခွန်းတစ်ခု အမေး ခံရရင် မျက်နှာလွဲသွားပြီး အဝေးကို ငေးကြည့် နေတတ်တာမျိုးတွေပေါ့။

ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့အပြုအမူဟာ ရိုးရိုးမဟုတ်တာလဲ ဖြစ်နိုင်တယ်။ အမှတ်တမဲ့ မဟုတ်တာလဲ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ တချို့က ထူးထူးခြားခြား အတွေးအခေါ်တစ်ခု ဒါမှမဟုတ် စိတ်ကူ တစ်ခုကို ဖော် ထုတ်ဖို့အတွက် စကားလုံး ရွေးနေတာလဲ ဖြစ်တတ်လို့ပါပဲ။

ဒီတော့ အဓိကအချက်က တစ်ဘက်သားရဲ့ အတွင်းသဘာဝကို ထိုးထွင်း သိမြင်နိုင်တဲ့ သဲလွန်စတွေ အများကြီးရှိတယ်။ ကိုယ်က အခြေအ နေမှန် နေရာမှန်ကို သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ အသုံးချတတ်ဖို့ပဲ ဖြစ်တယ်။

ဒါပေမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမှုဆောင်လူကြီးတွေ အတော် များများဟာ ဒီအချက်ကို အသုံးမချတတ်ကြတာကတော့ ဟော်တော် အံ့ဩစရာပဲ။ သူတို့ပက်ဝန်းကျင်မှာ ဘာတွေဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ သူတို့ မသိကြဘူး။ သူတို့က ကိုယ့်စကားပဲ ကိုယ်နားထောင်နေကြတယ်။ သူများ စကား နားမထောင်အားကြဘူး။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ပဲ ရှုပ်နေကြတယ်။ သူများတွေ ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာ သတိမပြုနိုင်ကြဘူး။

လူတွေရဲ့ အတွင်းသဘောကို ထိုးဖောက်မမြင်ရင်၊ မသိရင် စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းမှာ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ထိရောက်အောင်မြင် နိုင်ပါ့မလဲ။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဆိုတာကလဲ ဟိုနေရာတစ်မျိုး၊ ဒီနေရာတစ်ဖုံနဲ့ တော်တော်ရှုပ် ထွေးသိမ်မွေ့တဲ့ ကိစ္စကလား။ ပြီးတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ လုပ်ငန်းစဉ် အဆင့်ဆင့်ဟာလဲ လူတွေနဲ့ပဲ ဆက်စပ်ပတ်သက် နေတာကလား။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ လူတွေကို စီမံအုပ်ချုပ်တယ်။ လူတွေကို ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချတယ်။ လူတွေနဲ့ စုပေါင်းပြီး လုပ်ကိုင်တယ်။ ကိုယ်လုပ်

စေချင်တာကို လူတွေ လုပ်အောင်ခိုင်းတယ်။ အဲဒီတော့ ဒီလုပ်ငန်းတွေ ဒီလူတွေရဲ့ အတွင်းသဘောကို စောကြောမသိရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ သိမ်မွေ့ရှုပ်ထွေးမှုကို ဘယ်လိုလုပ် သိနိုင်ပါ့မလဲ။

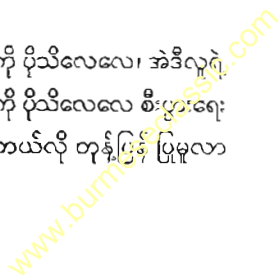
ထိုးထွင်းသိမြင်မှုဟာ ပစ္စုပ္ပန်ကာလရဲ့ ဟိုမှာဘက်ကို လှမ်းမြင်နိုင် တယ်။ ပစ္စုပ္ပန်ကာလကို ကျော်လွန်ပြီး အနာဂတ်ကာလကို ကြိုမြင်နိုင်တယ်။

ဥပမာ မိတ်ဆွေဟာ လာမယ့် ဆယ်နှစ်တာကာလအတွင်း စီ ပွားရေး လုပ်ငန်းမှာ ပေါ်ပေါက်လာမယ့် အခြေအနေတွေကို အကုန်လုံး ကြိုတင်သိ နိုင်တဲ့ အသိဉာဏ်ရှိတယ် ဆိုကြပါစို့။ အဲဒါဆိုရင် မိတ်ဆွေအနေနဲ့ အကြား အမြင် ဗဟုသုတရှိသူ တစ်ယောက်သာမကတော့ဘဲ အောင်မြင်ကျော်ကြား တဲ့ လူတစ်ယောက်လဲ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့ လူတစ်ယောက် လဲ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

တကယ်တော့ ဒါဟာ ဘာမှ အံ့ဩစရာ မဟုတ်ဘူး။ လူတွေရဲ့ အတွင်းသဘောကို စောကြောသိရှိတဲ့ဉာဏ်ကြောင့် မိတ်ဆွေဟာ အနာဂတ် ကို ကြိုတင် နိမိတ်ပတ်နိုင်တာ ဖြစ်တယ်။

လူတစ်ယောက်မှာ သူ့စရိုက် သူ့ဝါသနာလိုက်ပြီး သီးခြား သဘာဝ ဆိုတာရှိတယ်။ မူလသဘာဝ၊ မူလအတ္တ ဒါမှမဟုတ် ပင်ကိုယ်သဘာဝ၊ ဖင်ကိုယ်အတ္တ ခေါ်ချင်သလို ခေါ်နိုင်တယ်။ အဲဒီပင်ကိုယ်သဘာဝ အဲဒီပင် ကိုယ်အတ္တဟာ ဘယ်အခြေအနေမျိုးပဲ ကြုံရကြုံရ လုံးဝမပြောင်းလဲဘူး။ ထာဝရ တည်မြဲနေတယ်။

မိတ်ဆွေဟာ လူတစ်ယောက်အကြောင်းကို ပိုသိလေလေ၊ အဲဒီလူရဲ့ အခေါ်ယုံခြုံလွှာအောက်က အတွင်းသဘောအမှန်ကို ပိုသိလေလေ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း အခြေအနေ တစ်ရပ်ရပ်မှာ သူ့အနေနဲ့ ဘယ်လို တုန့်ပြန် ပြုမူလာ



လိမ့်မယ်ဆိုတာကို ပိုပြီး အတိအကျ သိရလေလေပဲ။ ဒီအသိ၊ ဒီဗဟုသုတဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အလွန် တန်ဖိုးရှိတယ်။ ကုန်ကုန်ပြောရရင် လူ့ဘဝ တစ်လျှောက်လုံးအတွက်လဲ တန်ဖိုးရှိတယ်။

ဒီပညာက ဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့ အကြားအမြင်ပေါက်သူတွေ၊ ဗေဒင်ဆရာတွေ စတဲ့ 'ပညာသည်' တွေရဲ့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေနဲ့ တူတယ်။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက အလားတူ နည်းပရိယာယ်တွေကိုသုံးပြီး အလွန်ရှည်ဝေးတဲ့ အနာဂတ်ကို ကြိုတင် ဟောကိန်းထုတ်ကြတယ်။

အကြားအမြင်ပေါက်သူတွေဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အမှုအရာ၊ အပြုအမူ၊ အဝတ်အစားတွေကိုလဲ သတိထားပြီး လေ့လာတယ်။ ရေလာမြောင်းပေး မေးခွန်းတွေကိုလဲ မေးတယ်။ အဲဒီလို နည်းလမ်းတွေနဲ့ သူတို့က လူတစ်ယောက်ရဲ့ အတိတ်နဲ့ အနာဂတ်အကြောင်းဟောကိန်းတွေ ထုတ်ကြတယ်။

အမှန်ကတော့ သူတို့ဟာ သူတို့လေ့လာသိရှိပြီးသား အချက်တွေအပေါ် အခြေခံပြီးတော့ လာမေးသူ ကြားချင်သိချင်တဲ့ စကားတွေကို ပြန်ပြောကြတာပါ။ တော်တော်ပုဂ္ဂိုလ်တွေက သတင်းအစ၊ အန သဲလွန်စ၊ ကလေးတစ်ခုရတာနဲ့ အဲဒီအပေါ် အခြေခံပြီး ပုံကြီးချဲ့ ဟောပြောနိုင်ကြတယ်။ သူတို့အထဲက တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အလွန်တော်တဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိကြီးတွေ ဖြစ်လာနိုင်စရာ ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော့် လုပ်သက်တစ်လျှောက်မှာလဲ အဲသလို စီးပွားရေး အကြားအမြင်ပေါက်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ တော်တော်များများ တွေ့ခဲ့ရဖူးပါတယ်။

တစ်ပါးသူရဲ့ အတွင်းသဘာဝကို ထိုးထွင်းသိမြင်နိုင်ဖို့အတွက် မိမိရဲ့ အာရုံငါးပါးကို ဖွင့်ထားဖို့လိုတယ်။ ကိုယ်က နည်းနည်းပြောပြီး သူများပြောတာကို များများနားထောင်တတ်ဖို့ လိုတယ်။

တစ်ပါးသူအကြောင်းကို သူပြောချင်သလောက် ပြောပြလို့ သိရတာထက် ကိုယ်သိချင်သလောက် သိနိုင်ဖို့ဆိုတာက သတိထားပြီး အကဲခတ်တတ်ရမယ်။ ဂရုတစိုက် နားထောင်တတ်ရမယ်။ ကိုယ့်ပါးစပ်ကို ပိတ်ထားပြီး မျက်စိကိုဖွင့်၊ နားကို စွင့်ထားရမယ်။

[၄]

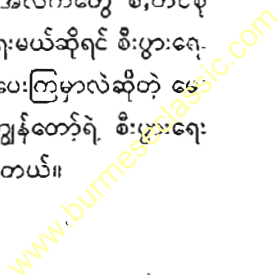
လေးလေးနက်နက် နားထောင်

နားထောင်တတ်တဲ့ အရည်အချင်းဆိုတာ တခြားလူပြောတာကို ခိတ်ရှည် ရှည်နဲ့ နားထောင်တတ်ခြင်းပါပဲ။ ဒီအရည်အချင်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ရာမှာ လူတွေရဲ့ အတွင်းသဘောကို ထိုးထွင်း သိခြင်းထက်တောင် ပိုပြီး ဟာသွားပါသေးတယ်။

ဥပမာ ... ကိုယ့်ပစ္စည်းကို စွဲအောင် ရောင်းချတဲ့နေရာမှာ ဒီအရည်အချင်းထက် ပိုကောင်းတဲ့အရည်အချင်း မရှိတော့ပါဘူး။

ဒါပေမယ့် အခြေခံအားဖြင့်တော့ နားထောင်သူနဲ့ နားမထောင်သူအလိုက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေတွေကို ကိုင်တွယ်ပုံချင်း တစ်ခုနှင့်တစ်ခု မတူကြပါဘူး။ ကိုင်တွယ်ပုံချင်းမတူရင် ရလဒ်လဲ ဟူမှာမဟုတ်ပါဘူး။

ဒီစာအုပ်ကို ကျွန်တော်ရေးမလို့ အချက်အလက်တွေ စတင်စုဆောင်းတော့ အကယ်၍ သူတို့သာ ဒီစာအုပ်ကို ရေးမယ်ဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘယ်လိုအကြံဉာဏ်မျိုး ပေးကြမှာလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌတွေ အများကြီးပါဝင်တဲ့ ကျွန်တော်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မိတ်ဆွေတွေကို ကျွန်တော် မေးမြန်းခဲ့ပါတယ်။



သူတို့အားလုံးလိုလို ခြွင်းချက်မရှိ ပြန်ပြောတဲ့ စကားကတော့ ...
'သူတစ်ပါးပြောတာကို နားထောင်တတ်သူဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါ' တဲ့။

ထင်ရှားတဲ့ အရောင်းကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ အကြီးအကဲဖြစ်သူ မိတ်
ဆွေတစ်ယောက်ကတော့ အဲဒီသဘောကိုပဲ 'မိမိရဲ့ နားထောင်နှုန်းနဲ့ ပြော
ဆိုနှုန်း အချိုးအစားကို ဂရုစိုက်ပါ' ဆိုပြီး တစ်မျိုးတစ်ဘာသာ ပြောပါတယ်။

နောက်ပြီး ပက်(ပ)စီကိုလာ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိ တစ်
ယောက်ကလဲ သူတို့ကုမ္ပဏီရဲ့ ဈေးကွက်လှည့် တစ်ခုအကြောင်း ကျွန်တော့်
ကို ပြောပြဖူးတယ်။ တကယ်လို့သာ သူဟာ တစ်ဘက်သားစကားကို
ကောင်းကောင်း နားထောင်တတ်သူ ဖြစ်ခဲ့မယ်ဆိုရင် သူ့ကိုယ်သူရော၊
သူ့ကုမ္ပဏီကိုရော အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ကယ်တင်နိုင်ခဲ့လိမ့်မယ်တဲ့။

သူက ပြောတယ်၊ ပက်(ပ)စီကိုလာ ကုမ္ပဏီဟာ ဟန်ဘာဂါဆိုင်တွေ
အများကြီးဖွင့်တဲ့ 'ဘာဂါကင်း' ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်းထဲ ဝင်ရောက်ဖို့ အမြဲ
တမ်း ကြိုးစားနေခဲ့တယ်။ ဘာဂါကင်းအနေနဲ့ ကိုကာကိုလာ ကုမ္ပဏီက
ထုတ်လုပ်တဲ့ 'ကုတ်' (Coke) ဖျော်ရည်ကို ဘယ်တော့မှ လက်လွှတ်ခံမှာ
မဟုတ်ဘူး ဆိုတာကိုလဲ ပက်(ပ)စီကုမ္ပဏီက ယုံကြည်တယ်။

ဒါကြောင့် သူတို့ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို စားသုံးသူ အကြိုက်ဖြစ်အောင်
အမြဲတမ်း အစွမ်းကုန် ကြိုးစားထုတ်လုပ်ခဲ့တယ်။

ဘာဂါကင်းကလဲ 'သင့်စိတ်ကြိုက် သုံးဆောင်ပါ' ဆိုတဲ့ ဆောင်ပုဒ်
အတိုင်း သူ့ရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို အကောင်းဆုံးထုတ်လုပ်ပြီး ကိုကာကိုလာ
ဒါမှမဟုတ် ပက်(ပ)စီကိုလာ တစ်မျိုးမျိုးနဲ့ တွဲဖက်ရောင်းချနေတယ်ဆို
တာ ပက်(ပ)စီကုမ္ပဏီက ခဏခဏ ကြားသိနေရတယ်။

နောက်ဆုံးတစ်နေ့ကျတော့ ဒီအကြောင်းကို ပက်(ပ)စီကုမ္ပဏီက

အတိအကျ သိရတဲ့အခါ ပက်(ပ)စီနဲ့ ဘာဂါကင်းတို့ဟာ စီးပွားရေး မဟာ
မိတ်တွေပါဆိုပြီး ဗျူဟာပြောင်းလိုက်တယ်။ ပက်(ပ)စီကလဲ 'အကင်ဟာ
အကြော်ထက် ပိုကောင်းတယ်' လို့ ကြွေးကြော်ထားလေတော့ သူတို့ နှစ်ခု
ဟာ 'ထုတ်ကုန် အဆင့်မြင့်မားရေး အဓိက' ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာချင်း တူ
ညီကြတာကြောင့် 'ကုတ်' ဖျော်ရည်ကို ဈေးကွက်ထဲက ကန်ထုတ်ပြီး ပက်(ပ)
စီကို ဈေးကွက်ထဲ ဆွဲသွင်းလာဖို့ဆိုတာ အဓိပ္ပာယ် မရှိပေဘူးလား။

ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘာဂါကင်းကုမ္ပဏီက ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်က
ဘာပြောသလဲဆိုတော့

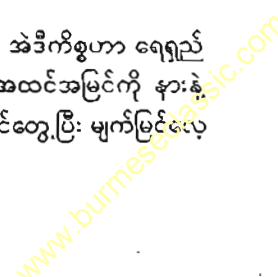
'ခင်ဗျားတို့ သိတဲ့အတိုင်းပဲ၊ ကျွန်တော်တို့က ဒီအကြောင်း ခင်ဗျား
တို့ကို ပြောပြချင်နေတာ ကြာလှပြီ၊ အခုမှပဲ နားထောင်မယ့်လူ ပေါ်လာတော့
တယ်' တဲ့။

[၅]

လေးလေးနက်နက် လေ့လာ

ကျွန်တော်ဟာ လုပ်ငန်းကိစ္စ တော်တော်များများကို တယ်လီဖုန်းနဲ့
ပြောလို ရပေမယ့် တယ်လီဖုန်းနဲ့မပြောဘဲ လူချင်းတွေ့ပြီး မျက်နှာချင်းဆိုင်
ပြောချင်တာကြောင့် ခရီးဝေးတွေကိုတောင် လေယာဉ်နဲ့ သွားရောက်ခဲ့
ရတယ်။

ကိစ္စက သိပ်အရေးကြီးနေရင် ဒါမှမဟုတ် အဲဒီကိစ္စဟာ ရေရှည်
ဆက်ဆံရမယ့် ကိစ္စမျိုးဖြစ်နေရင် ကျွန်တော်က အထင်အမြင်ကို နားနဲ့
တည်ဆောက်ချင်ဘူး၊ တစ်ဘက်သားကို ကိုယ်တိုင်တွေ့ပြီး မျက်မြင်လေ့
လာပြီးမှသာ တည်ဆောက်ချင်တယ်။



တစ်ဘက်သားအပေါ် မိမိရဲ့ ထင်မြင်ချက်ကို တယ်လီဖုန်းကတစ်ဆင့် ရယူတာနဲ့ လူချင်းတွေ့ပြီး ရယူတာဟာ အများကြီး ကွာခြားကွဲပြားနေတာမျိုး မကြာခဏ ကြုံရတတ်ပါတယ်။

လေ့လာမှုမှာ လေးနက်စူးစိုက်မှု ပါတယ်။ လူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ တစ်နည်းမဟုတ် တစ်နည်းနဲ့ ထုတ်ဖော်ဖွင့်ဟ တတ်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအချက်ကို ကိုယ်က လေးလေးနက်နက် စူးစူးစိုက်စိုက်မရှိဘဲ မသိလိုက် မသိဘာသာ ပေါ့ပေါ့တန်တန် ထားလိုက်ရင် တစ်ဘက်သားအကြောင်းကို ကိုယ်က ဘာမှ မသိနိုင်တော့ဘူးပေါ့။

တစ်ဘက်သားက သူ့အကြောင်းသူ စကားနဲ့ ထုတ်ဖော်ပြောပြတာတွေ၊ ဟန်ပန်မှုရာတွေ၊ အပြုအမူ လှုပ်ရှားမှုတွေနဲ့ အရိပ်နိမိတ်ပြတာတွေဟာ တမင်ပြတာမျိုးလဲ ရှိတယ်။ အမှတ်မထင် ပြတာမျိုးလဲရှိတယ်။ အဲဒီလို အမှတ်မထင်ပြတဲ့ လက္ခဏာကို 'ကိုယ်ဟန်မှုရာ ဘာသာစကား' လို့ ခေါ်ကြတယ်။ ဒါဟာ လူအချင်းချင်း ဆက်ဆံရေးမှာ အင်မတန် အရေးကြီးပါတယ်။ အရာရောက်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဝတ်ပုံ စားပုံ၊ လမ်းလျှောက်ပုံ၊ သူများ လေးစားအထင်ကြီးအောင် ဟန်လုပ်ပုံတွေဟာ မြင်သာတဲ့ ထုတ်ဖော်ဖွင့်ဟချက်တွေပဲ။ ဒါတွေဟာ များသောအားဖြင့် သိသိသာသာ တမင်ပြတာတွေ ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီဟာတွေလဲပဲ တစ်ဘက်သားရဲ့ အတွင်းသဘောကို လေ့လာတဲ့အခါမှာ အရေးပါတဲ့ အချက်တွေပဲ ဖြစ်တယ်။

လေးလေးနက်နက် လေ့လာမှုဆိုတာ အားလုံးကိုခြုံပြီး ဖုံးကြီးချဲ့ယူခြင်းပါပဲ။ တစ်ဘက်သားက တမင်သက်သက်ဖြစ်ဖြစ်၊ အမှတ်တမဲ့ ဖြစ်ဖြစ် ဖော်ပြတဲ့ လက္ခဏာတွေကို အတွင်းအပြင် မြင်အောင်ကြည့်၊ လေ့လာချိန်ဆ၊ ပြီးတော့မှ အသုံးဝင်အောင် ကောက်ချက်ချ။

ကျွန်တော်ကတော့ လူတစ်ယောက်နဲ့ မျက်နှာချင်းဆိုင် တွေ့တဲ့အခါ သူနဲ့ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော် ကြားထားတာတွေ၊ အခု သူ့ကို မြင်ရတာတွေကို အခြေခံပြီးတော့ ကျွန်တော် လေ့လာချင်တဲ့ 'ပုံရိပ်' ကို အထူးပြုပြီး လေ့လာတယ်။ သူနဲ့ ပြောလိုဆိုလို့ ဆက်ဆံလိုဖြစ်မယ့် လက္ခဏာတွေကို အလေးအနက်ထားပြီး လေ့လာတယ်။

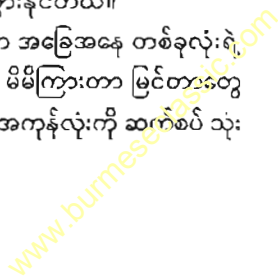
လေးလေးနက်နက် လေ့လာမှုဆိုတာ အလျင်စလို မရှိရဘူး။ အလောတကြီး ကောက်ချက် မချရဘူး။ အစဉ်အလာ အယူအဆတွေအပေါ် အခြေမခံရဘူး။ ဘာမှမရှိတဲ့နေရာမှာ တစ်ခုခု ရလို့ရငြား လိုက်ရှာမနေရဘူး။

ဥပမာ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ လူတစ်ယောက်ကို သူ့ရုံးခန်းထဲမှာ သွားတွေ့တဲ့အခါ အရေးကြီးတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာ သူဟာ ကိုယ့်ကို ကုလားထိုင်မှာ နောက်ပစ်မှီချလိုက်တတ်တာမျိုး မကြာခဏ ကြုံရတယ်။ ဒါမှမဟုတ် ရင်လဲ သူ့စားပွဲပေါ်က အရာဝတ္ထုတစ်ခုခုကို လက်နဲ့ကိုင်ပြီး ရှေ့ကို နည်းနည်း ရွှေ့လိုက်တာမျိုး လုပ်တတ်တယ်။

ဒါပေမယ့် အများအားဖြင့်ကတော့ အဲဒီလို အခြေအနေမျိုး ကြုံလာရင် ကိုယ်ကို ကုလားထိုင်မှာ ပစ်မှီချလိုက်ပြီး ဘာမှ မဖြစ်သလို သက်သောင့်သက်သာ အနေအထားမျိုးနဲ့ ဟန်ဆောင်နေတတ်ကြတာ တွေ့ရတယ်။

ယေဘုယျသဘောကို ခြုံပြီး ကောက်ချက်ချတာ၊ ဒါမှမဟုတ် အလောသုံးဆယ် ကောက်ချက်ချတာတွေကတော့ လုံးဝ မကောင်းဘူး။ အထင်အမြင် အယူအဆ အများကြီး လွဲမှားသွားနိုင်တယ်။

အကျိုးရှိ အသုံးဝင်တဲ့ လေ့လာမှုဆိုတာ အခြေအနေ တစ်ခုလုံးရဲ့ အကျယ်အဝန်း အနက်အရှိုင်းကိုလဲ သိရမယ်။ မိမိကြားတာ မြင်တာတွေကိုလဲ သတိထားပြီး လေ့လာရမယ်။ အဲဒါတွေ အကုန်လုံးကို ဆက်စပ် သုံးသပ်ပြီးမှ ကောက်ချက်ချရမယ်။



ရိုးရာ ယုံကြည်မှုအရတော့ ကုလားထိုင်မှာ ခြေပစ်လက်ပစ် ထိုင်နေသူတစ်ယောက်ဟာ သိပ်ပြီး 'အပေါ်စီး' မဆန်တတ်ဘူးလို့ ဆိုပါတယ်။ ဒီအဆိုမှန်တတ်သလို ဒီအဆိုရဲ့ ပြောင်းပြန်အဆိုဟာလဲ မှန်တတ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ကိုယ်ကို ရှေ့ကို နည်းနည်းကိုင်ပြီး စားပွဲစွန်းမှာထိုင်ရင်း ဝမ်းသာအယ်လဲ နှုတ်ဆက်တဲ့လူမျိုးကျတော့ မိတ်ဆွေရဲ့ စကားလုံးတိုင်းကို မလွတ်တမ်း နားထောင်တတ်ပေမယ့် လက်တွေ့မှာ ဘာမှမလုပ်ဘဲ နေတတ်ပါတယ်။

ပြီးတော့ 'ဒီအကြောင်း ကျွန်တော့်ကို ခင်ဗျားမေးတာ ကျွန်တော် သိပ်ဝမ်းသာပါတယ်' ဆိုတဲ့ လူစားမျိုးတွေ၊ အလွန် စိတ်အားထက်သန်ပြီး ပျာယာခတ်တတ်တဲ့ လူစားမျိုးတွေ၊ ဖြတ်လမ်းနဲ့ အထက်ရောက်ချင်ကြတဲ့ လူငယ်တွေလဲ ရှိသေးတယ်။ ဖြတ်လမ်းသမားတွေက သူတို့ ပြောတာ လုပ်တာတွေက အဓိကမဟုတ်ဘူး၊ အခြေအနေလိုက်ပြီး လူအထင်ကြီးအောင် ဟန်ဆောင်ကောင်းဖို့သာ အဓိကလို့ ယူဆကြတယ်။

အဆိုးဆုံးကတော့ မိတ်ဆွေ ပြောနေတဲ့စကားကို မထုံတက်သေးနဲ့ နားထောင်တတ်တဲ့ လူစားမျိုးတွေပဲ။

ကိုယ်နေဟန်ထားနဲ့ပတ်သက်ပြီး တခြား စိတ်ဝင်စားစရာ အချက်တွေ ရှိသေးတယ်။ လူကဲခတ်ရာမှာ အသုံးအဝင်ဆုံး လေ့လာမှုတစ်ခုက သူတို့ဟာ ဘယ်အရာဝတ္ထု၊ ဘယ်ပစ္စည်းတွေကို ဘယ်လို ကိုင်တွယ်ကြသလဲ၊ အဲဒီပစ္စည်း ဝတ္ထုတွေဟာ သူတို့နဲ့ ဘယ်လိုဆက်စပ် ပတ်သက်နေသလဲ ဆိုတာပဲ။ ဒီအချက်ဟာ သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းအားဖြင့် ဒါမှမဟုတ် အညမညသဘောအားဖြင့် အရေးပါတဲ့ အချက်ဖြစ်တယ်။

နောက်တစ်ချက်က 'ကိုယ်ဟန်နေထား' နဲ့ 'ကိုယ်ဟန်နေထား လုပ်ခြင်း' ဟာလဲ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု မတူဘူး၊ ကွဲပြားချက်တွေ အများကြီးရှိတယ်။

တစ်ဘက်သားကို အကဲခတ် လေ့လာတဲ့အခါ ကျွန်တော်တော့ ဟန်ဆောင်တဲ့လူနဲ့ ကြိုရရင် တော်တော်စိတ်ကုန်မိတာပဲ။ အဲဒီလို လူစားမျိုးတွေက သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ဟန်နေထားကို တစ်ဘက်သား စွဲသွားအောင်ဆိုပြီး တမင်ဟန်လုပ် ပြတတ်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့ဟန်ဆောင်မှု 'မပီရိ' ဘာကြောင့် သူတို့ရဲ့အမှတ်မထင် အပြုအမူကလေးတွေ၊ လှုပ်ရှားမှုကလေးတွေမှာ သူတို့ရဲ့ 'ဇာတိရုပ်' ပေါ်လာတတ်ပါတယ်။

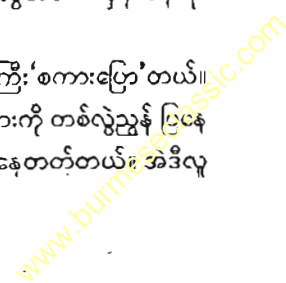
အဲဒီလိုလူမျိုးတွေက သူတို့ရဲ့ အလုပ်ရုံးခန်းကို ဘယ်လိုမွမ်းမံခြယ်သ၊ ဘာကြသလဲဆိုတာလဲသူတို့အကြောင်းကိုလေ့လာရာမှာ အရေးကြီးပါတယ်။

ရုံးခန်းထဲမှာ အောင်လက်မှတ်တွေ၊ ဂုဏ်ပြုမှတ်တမ်းတွေ အပြည့် ချိတ်ဆွဲထားတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ တစ်ပါးသူ အထင်ကြီးအောင် တမင်လုပ်ထားတာ ဖြစ်တယ်။ အဲဒီလိုလူမျိုးနဲ့ ဆက်ဆံရတာ 'လမ်းပွင့်'ဖို့ သိပ်ခဲယဉ်းတတ်တယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့နဲ့ ဆက်ဆံတဲ့အခါ အလွန်သတိထားရတယ်။

သူတို့က လုပ်ဆောင်ချက်ထက် ဟန်ဆောင်ချက်ကို ပိုပြီး အလေးအနက် ထားတတ်ကြတယ်။ အတွင်းသဘောထက် အပေါ်ယံကြောကို ပိုပြီး ဂရုစိုက်တတ်ကြတယ်။ အောင်မြင်ပေါက်မြောက်ဖို့ထက် ကြွားဝါဖို့ကို ပိုပြီး ခက်မောတတ်ကြတယ်။

ဘယ်လိုဘဲဖြစ်ဖြစ် တစ်ကယ်တော့ လူတစ်ယောက်ကို အကဲခတ် လေ့လာရာမှာ အကျိုးအရှိဆုံး၊ အထိရောက်ဆုံး၊ မလွဲတမ်း အမှန်ကန်ဆုံး ကတော့ သူရဲ့ 'မျက်လုံး' ကို လေ့လာခြင်းပါပဲ။

မျက်လုံးက တခြားအရာတွေထက် အများကြီး 'စကားပြော' တယ်။ တခြားအရာတွေက၊ တခြားလက္ခဏာတွေက တခြားကို တစ်လှည့်နဲ့ ပြနေကြတာ မျက်လုံးက အတွင်းသရုပ်အမှန်ကို ညွှန်ပြနေတတ်တယ်။ အဲဒီလို



စိတ်ထဲမှာ ဘာတွေတွေ့နေတယ်၊ ဘယ်လိုတွေ့နေတယ်ဆိုတာကို မကွယ်မဝှက် အမှန်အတိုင်း လှစ်ဟ၊ ဖော်ပြ နေတတ်တယ်။

လူတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေ တစ်ရပ်ရပ်ကို ဆောင်ရွက်နေတဲ့အခါ စကားနဲ့ ပြောပြလို့ မဖြစ်နိုင်တာတွေကို မျက်လုံးနဲ့ ပြောပြတတ်ကြတယ်။

မိတ်ဆွေအနေနဲ့ နောက်တစ်ကြိမ်မှာ တစ်မိမိလူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံရတဲ့အခါ သူတို့အချင်းချင်း မျက်လုံးနဲ့ အဆက်အသွယ် လုပ်ကြပုံတွေကို သတိထားပြီး လေ့လာကြည့်ပါ။

သူတို့စိတ်ထဲမှာ ဘာတွေ တွေ့နေသလဲ၊ ဘာတွေ ဖြစ်နေကြသလဲ ဆိုတာကို မိတ်ဆွေ ကောက်ချက်ချနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ သူတို့အထဲမှာ ဘယ်သူက အဓိကလဲ၊ ဩဇာအရှိဆုံးလဲ ဆိုတာ သိရပါလိမ့်မယ်။ မိတ်ဆွေနဲ့ စကားပြောရတာကို သူတို့ ငြီးငွေ့နေကြပြီလား ဆိုတာကို သိရပါလိမ့်မယ်။

[၆]

အရေးကြီးတဲ့ အတ္တစိတ်

အတ္တစိတ်ဟာ မတူခြားနားမှုကို ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ အတ္တစိတ်ကြောင့် သဘောတရားနဲ့ လက်တွေ့ မတူခြားနားမှု၊ ဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒနဲ့ တကယ့်ဘဝ မတူခြားနားမှု၊ ဖြစ်နေတာနဲ့ ဖြစ်ချင်တာ မတူခြားနားမှု၊ ဟားတစ် စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်က သင်ပေးနိုင်တာနဲ့ မသင်ပေးနိုင်တာ မတူခြားနားမှုတွေ ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။

အမှုထမ်း ၂၅၀၀ ရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အတ္တစိတ်တွေလည်း ၂၅၀၀

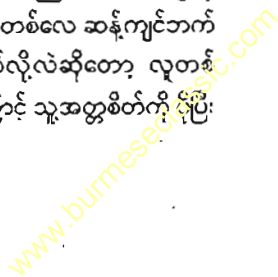
ရှိနေတယ်။ အဲဒီ အတ္တစိတ်တွေဟာ သူ့အသွင်နဲ့သူ တစ်ဘာသာစီ မတူ ထူးခြားမှုတွေ ရှိနေကြတယ်။ အတ္တစိတ်ကြောင့် ဖြစ်သင့်တာတွေ ဖြစ်မလာ သေး။ မဖြစ်သင့်တာတွေ ဖြစ်လာတယ်။

ဒါပေမယ့် လူတစ်ယောက်ရဲ့အတ္တစိတ်ဟာ ဘယ်လောက်ပဲကြီးကြီး ဘယ်လောက်ပဲ အပေါ်စီးဆန်ဆန် ကိုယ်က ပါးရေနပ်ရေရှိရှိနဲ့ ကိုယ်တွယ် တတ်ရင် အဲဒီလူဟာ ကိုယ့်အတွက် အားရှိတဲ့မဟာမိတ် ဖြစ်လာနိုင်တယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအရ အတ္တကြီးလွန်းနေတာကြောင့် သူ့နဲ့ ဆက်ဆံတဲ့အခါမှာ အများကြီး အလုပ်ဖြစ်နိုင်တာမျိုးလည်း ရှိတယ်။

ကိုယ်က တစ်ဘက်သားရဲ့ အတ္တစိတ်ကို နားလည်ရင်၊ စီးပွားရေး ဝိသွေအပေါ်မှာ အဲဒီအတ္တစိတ်ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကိုနားလည်ရင်၊ ပြီးတော့ အဲဒီ အတ္တစိတ်ကို အလိုက်သင့်အလျားသင့် ထိန်းပေးနိုင်ရင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက် တဲ့ နေရာမှာ အများကြီး အကျိုးရှိနိုင်တယ်။

လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ တစ်ဘက်သားရဲ့အတ္တစိတ်ဟာ သူ့အ ကြောင်းကို နားလည်ဖို့အတွက် အလွယ်ကူဆုံး အချက်ပုံဖြစ်တယ်။ အအောင် ခြင်ဆုံး စီးပွားရေးသမားတွေဟာ အတ္တအကြီးဆုံး လူတွေပဲ။ ဒါပေမယ့် စိတ် ဝင် စားစရာတစ်ခုက အများအားဖြင့် မိန်းမတွေရဲ့အတ္တစိတ်ကို အကဲခတ်ရ ဘာဟာ ပိုခက်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ လုပ်ငန်းခွင်မှာ မိန်းမတွေဟာ သောက်ကျားတွေထက် အတ္တစိတ်ကို ပိုပြီး ဖုံးကွယ်တတ်ကြတယ်။

ဒါပေမယ့် တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ အတ္တစိတ်ဟာ ကြီးပေမယ့် မာချင်မှ မတတ်တယ်၊ ပြင်းချင်မှ ပြင်းတတ်တယ်။ တစ်ခါတစ်လေ ဆန့်ကျင်ဘက် အခြေအနေမျိုးတောင် ရှိနေတတ်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ လူတစ် သောက်ဟာ သူ့အခြေအနေ နိမ့်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် သူ့အတ္တစိတ်ကို ပိုပြီး ထုတ်ပြတတ်တာမျိုး ကြုံရတတ်လို့ပါပဲ။



အပြန်အလှန်အားဖြင့် အတ္တစိတ်မကြီးတဲ့ လူကိုလည်း စိတ်ပျော့သူ၊ အားနည်းသူဆိုပြီး တစ်ထစ်ချ ပုံသေတွက်လို့ မရပါဘူး။ စီးပွားရေးလောကမှာ ကျွန်တော်တွေ့ဖူးတဲ့ လူတော် တော်တော်များများဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် နှိမ့်ချတတ်သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ကြားကြားငါ့ငါ ထင်ထင်ပေါ်ပေါ် မနေတတ်သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

အတွေ့အကြုံအရ ပြောရရင် ကျွန်တော်ကတော့ အတ္တစိတ်ကြီးတဲ့ လူနဲ့မှ ပိုပြီးဆက်ဆံချင်တယ်။ ဒီလူစားတွေက လုပ်သင့်တယ်ထင်ရင် နှစ်ခါ တွေးမနေဘူး။ တစ်ခါတည်းစွန့်စားပြီး လုပ်တတ်ကြတယ်။ အမြန်ဆုံး လုပ်တတ်ကြတယ်။

အဲ...အတ္တစိတ်ပျော့တဲ့လူနဲ့ ဆက်ဆံရတာကတော့ လက်အဝင် ဆုံးပါပဲ။ သူ့ကိုနားလည်ဖို့ တော်တော်ခက်တယ်။ ကိုယ်က ဘာလုပ်ရမှန်း မသိအောင် ဖြစ်ရတတ်တယ်။ သူတို့က သူတို့ကိုယ် သူတို့လည်း သိပ်မတွက်ကြဘူး။ သိပ်မျှော်လင့် မထားကြဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း သူတို့နဲ့ဆက်ဆံရတာ ပိုခက်တာပေါ့။ သူတို့နဲ့ ဆက်ဆံရတာ ပိုခက်သလို အကျိုးသက်ရောက်မှု လည်း ပိုနည်းတတ်တယ်။

လူတစ်ယောက်နဲ့ ဆက်ဆံတဲ့အခါမှာ အဲဒီလူဟာ ပြောတာဆိုတာ ပွင့်လင်းရဲ့လား၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတာ မြန်သလား၊ ချီတုံချီတုံ ဖြစ်နေတတ်သလား၊ သူ ပြောတာဆိုတာတွေဟာ အကြောင်းယုတ္တိ တန်ဖိုးလား၊ ကျိုးကြောင်းညီညွတ်မှု ရှိရဲ့လား၊ သူဟာ ရိုးသားရဲ့လား၊ ဒါမှမဟုတ် သူ့နောက်ကွယ်မှာ လျှို့ဝှက်ချက် ရှိနေသလား၊ သူက အဖြစ်မှန်ကို ပြောနေတာလား၊ ဒါမှမဟုတ် သူဖြစ်ချင်တာတွေကို တမင်လုပ်ပြီး၊ တမင်ဟန်ဆောင်ပြီး ပြောနေတာလား...ဆိုတဲ့ အချက်တွေကို သိအောင် အကဲခတ်နိုင်ရမယ်။

အဲဒါတွေကို သိချင်ရင် အဲဒီလူရဲ့ အတ္တစိတ်အင်အား၊ အတ္တစိတ်မကြီးအသေး အရွယ်ပမာဏကိုကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချရမယ်။

အရေးအကြီးဆုံး အချက်ကတော့ ဒီလူဟာ ဘယ်လောက် လုံခြုံမှုရှိသလဲဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ရဲ့ 'လုံခြုံမှု စွမ်းအား' ပမာဏကိုလိုက်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေမှာ ပြောဆိုပြုမူတတ်တယ်။

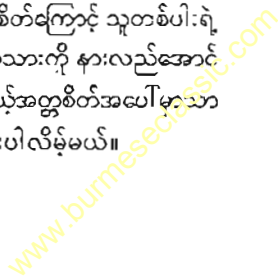
သူဟာ ခေါင်းမာတဲ့လူလား၊ ဆင်ခြင်တုံတရား ရှိတဲ့လူလား၊ အနှစ်သာရထက် အပြင်ပန်းကို အဓိကထားတဲ့ လူလား၊ မာနကြီးပြီး ဇွတ်လုပ်တတ်တဲ့လူလား၊ ဒီလိုပြောပြီး ဟိုလိုလုပ်တတ်သလား၊ မိမိနဲ့ မျက်နှာချင်းဆိုင် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောဆိုပြုမူမှာလား၊ ဒါမှမဟုတ် မိမိနောက်ကွယ်မှာ တစ်မျိုးလုပ်မယ့် လူစားမျိုးလား။

လူကဲခတ်တဲ့အခါ အဲဒီအချက်တွေကို နားလည်သိရှိလာအောင် လေ့လာတတ်ဖို့ လိုတယ်။

တစ်ဘက်သားရဲ့ အတ္တစိတ်ကို မဆန့်ကျင်ပါနဲ့။ မတိုက်ခိုက်ပါနဲ့။ နားလည်အောင်သာ လေ့လာပါ။ သူ့ရဲ့အတ္တစိတ်ကို အသိအမှတ်ပြုပြီး နားလည်အောင် ကြိုးစားနိုင်ရင် ကိုယ့်အတွက် အများကြီး အကျိုးရှိနိုင်ပါတယ်။

အတ္တစိတ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး အထူးသတိပြုရမှာကတော့ ကိုယ့်ရဲ့ အတ္တစိတ်ပါပဲ။ ကိုယ်က သူတစ်ပါးရဲ့ အတ္တစိတ်ကို နားလည်အောင် ပြုလုပ်တဲ့အခါမှာ အကြီးဆုံးအဟန့်အတားဟာ ကိုယ့်ရဲ့ အတ္တစိတ်ပဲ ဖြစ်တယ်။

ဒါကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့အတ္တစိတ်ကို အထူးထိန်းပါ။ ကိုယ့်အတ္တစိတ်ရဲ့ အသာချက်၊ အားနည်းချက်ကို သိပါ။ ကိုယ့်အတ္တစိတ်ကြောင့် သူတစ်ပါးရဲ့ အတ္တစိတ်ကို မထိခိုက်ပါစေနဲ့။ ကိုယ်က တစ်ဘက်သားကို နားလည်အောင် ကြိုးစားရာမှာ သူ့အတ္တစိတ်အပေါ် အခြေမခံဘဲ ကိုယ့်အတ္တစိတ်အပေါ်မှာသာ အခြေခံရင် ကောက်ချက်အမှန်ကို ရနိုင်ဖို့ ခဲယဉ်းပါလိမ့်မယ်။



[၇]

အသုံးဝင်တဲ့ အထင်အမြင်

ကျွန်တော်ဟာ လူတွေနဲ့ စီးပွားရေးကိစ္စ ဆက်ဆံရာမှာ အဆင်မပြေမှုတွေနဲ့ အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ကြုံခဲ့ရဖူးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က သူတို့အပေါ်မှာ စိတ်မကုန်ဘူး။ သူတို့ကို အကောင်းဘက်က လှည့်တွက်တယ်။ ဒီစိတ်ထားကြောင့်ပဲ ကျွန်တော်ဟာ သူတို့နဲ့ ဒုတိယအကြိမ် ထပ်ပြီး တွေ့ဆုံဖို့ အမြဲဆန္ဒရှိနေခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီလို တစ်ဖက်သားကို တစ်ကြိမ်ဆက်ဆံရရုံနဲ့ အရမ်းကောက်ချက်မချတဲ့အတွက် နောက်တစ်ကြိမ် ဆက်ဆံတဲ့အခါမှာ ထင်တာထက်ပိုပြီး အလုပ်ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ပထမအကြိမ်က စိတ်ပျက်ခဲ့ရသလောက် ဒုတိယအကြိမ်မှာ ဝမ်းသာရတာတို့ ကြိုရတတ်ပါတယ်။

၁၉၇၅ ခုနှစ်က အားကစားချန်ပီယံ ခရစ်အီးဗတ်ကို ကျွန်တော်တို့က ပွဲထုတ်ဖို့ ကြိုးစားတော့ သူက 'ကျွန်မ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်ပဲ နေပါရစေ' ဆိုပြီး ငြင်းပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာလည်း ကျွန်တော် သူနဲ့ မကြာခဏ ဆုံပါတယ်။ အဲဒီတွေ့ဆုံမှုတွေအရ ကျွန်တော် သူ့ကို အကဲခတ်မိတာကတော့ သူဟာ ရိုးသားတယ်။ ဖြောင့်မတ်တယ်။ ဒါကြောင့် တစ်နေ့မှာတော့ ကျွန်တော်တို့ အနေနဲ့ သူ့ကိုယ်စားလှယ် ဖြစ်နိုင်လိမ့်မယ်လို့လည်း ကျွန်တော် အလေးအနက် ယုံကြည်ထားတယ်။

ကျွန်တော် ထင်တဲ့အတိုင်းပါပဲ။ နောက်ငါးနှစ်ကြာတော့ ခရစ်အီးဗတ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ 'ဖောက်သည်' ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

'အင်း... ဆွေးနွေးပွဲ မြန်မြန်ပြီးသွားတာကိုပဲ ကျေးဇူးတင်ရမှာပဲ'

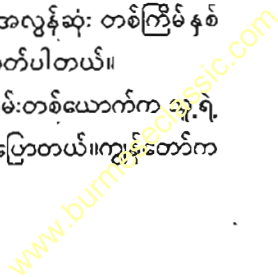
အဲဒီလိုတွေ့မိပြီး ကျွန်တော် တပ်ဆုတ်လာခဲ့ရတဲ့ အကြိမ်ပေါင်းတွေလည်း မနည်းတော့ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဘယ်အခြေအနေမျိုးမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ် ဒီလူတွေနဲ့ နောက်ထပ် ဘယ်တော့မှ မဆက်ဆံတော့ဘူးလို့ ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှ တစ်ဘက်သတ် မဆုံးဖြတ်ပါဘူး။

ငယ်ငယ်တုန်းကတော့ ကျွန်တော်ဟာ ပိုက်ဆံ၊ ဩဇာအာဏာနဲ့ ကြီးကျယ်မှုစုတဲ့ အပြင်ပန်း အဆောင်အယောင်တွေကို တော်တော်အထင်ကြီးခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် အခုအသက်ကလေးရလာတော့ ပိုပြီး ဆင်ခြင်ဉာဏ်ထက်သန်လာတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ကြီးကျယ်မှု၊ အဆင့်အတန်း မြင့်မှု စတဲ့ ဂုဏ်ပုံကသနာတွေကို အသိအမှတ်ပြုသလို အခြားသော စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကောင်းတဲ့အရည်အချင်းတွေရဲ့ အရေးပါ အရာရောက်ပုံကိုလည်း ပိုပြီး သဘောပေါက် နားလည်လာပါတယ်။

တကယ်တော့ အဲဒီလို အပေါ်ယံ ပကာသနကို ဦးစားပေးတဲ့လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့အခါ သူတို့ကို 'လှည့်စား' လို့ ပိုလွယ်ကူတာကို အံ့ဩစရာ ထောင်းအောင် တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ပြီးတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ 'ကျွန်တော်မှာ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး 'ပိုင်'တဲ့ မိတ်ဆွေရင်းရှိတယ်' လို့ ပြောလာတဲ့လူကို အထူးအတိထားပါ။ အထူးသဖြင့် အဲဒီ 'မိတ်ဆွေရင်း' ဆိုတဲ့လူဟာ ဩဇာအာဏာကြီးကြီးကြားကြားထင်ရှားတဲ့လူ ဖြစ်နေရင် ပိုပြီး သတိထားပါ။ များသောအားဖြင့် အဲဒီလူတွေဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အလွန်ဆုံး တစ်ကြိမ်နှစ်ကြိမ်လောက်သာ တွေ့ဖူးကြတဲ့လူတွေ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။

တစ်ခါက ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက အမှုထမ်းတစ်ယောက်က သူ့ရဲ့ 'အရင်းနှီးဆုံး' မိတ်ဆွေတစ်ယောက်အကြောင်း ပြောတယ်။ ကျွန်တော်က



'မင်းတို့နှစ်ယောက် ဘယ်နှစ်ကြိမ်လောက် ဆုံးဖြတ်ကြသလဲ' လို့ မေးတော့ သူက 'တယ်လီဖုန်းနဲ့ ခဏခဏ ဆုံးဖြတ်ပါတယ်' တဲ့။

လူတစ်ယောက်အကြောင်း သိချင်ရင် သူနဲ့အတူတူ အလုပ်လုပ်နေ တဲ့ လူတွေဆီက တဆင့်လည်း သိနိုင်တယ်။ ဥပမာ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုက ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးအကြောင်း သိချင်ရင် သူ့ရဲ့ အတွင်းရေးမှူး စာရေးမဆီက အများ ကြီးသိနိုင်တယ်။

ကျွန်တော်ဟာ နာမည်ကျော် အာကစားပစ္စည်း ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက အဆင့်မြင့် အရာရှိကြီးတစ်ယောက်နဲ့ အကြိမ်ကြိမ် တွေ့ဆုံခဲ့ဖူးတယ်။ ဒီ ပုဂ္ဂိုလ်က အရည်အချင်းရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် ကြောက်တတ်တယ်။ ဘာမှ အရေးမကြီးတဲ့ ကိစ္စတွေကိုတောင်မှ ဆုတ်ဆုတ်ဆိုင်းဆိုင်းနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချတတ်တယ်ဆိုပြီး နာမည်ကြီးတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က သူ့ရဲ့အထက်လူကြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးနဲ့ သွားတွေ့တယ်။ ကျွန်တော် ကြိုတွက်ထားတဲ့အတိုင်း ပဲ ဥက္ကဋ္ဌကြီးက အတ္တစိတ်အပြည့်နဲ့ အရာရာကို ဆုံးဖြတ်ချက်ပေးနေတာ တွေ့ရတယ်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုက အမှုထမ်းတွေဟာ သူတို့ရဲ့အထက်လူကြီးတွေနဲ့ စရိုက် လက္ခဏာတွေကို သိတတ်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ရဲ့အထက်လူ ကြီး အကြောင်းကိုကိုယ်ကသိထားရင် လက်အောက်အမှုထမ်းတွေနဲ့ အထက် လူကြီးတို့ရဲ့ ဆက်ဆံပုံဆက်ဆံနည်း အခြေအနေတွေကိုလည်း သိနိုင်တယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာက ဩစတြေးလျ တယ်လီဖွီးဇွင် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ ညွှန်ကြားရေးမှူးနဲ့ နေ့လယ်စာ စားခဲ့ဖူးတယ်။ သူက လူသိများတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ပါ။ ဒါပေမယ့် သူ့အထက်လူကြီး ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကတော့ ပိုပြီးဩဇာရှိတယ်။ နာမည်လည်း ကြီးတယ်။

ကျွန်တော်က ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ရှင်နဲ့လည်း နေ့လယ်စာ တော်တော်များ များ စားဖူးတော့ သူ့အကျင့်ကို သိနေတယ်။ သူက ဟိုတယ် စားသောက်စ ခိုတ်ကို ဘယ်တော့မှ ချက်လက်မှတ်မပေးဘူး။ စားသောက်ပြီးတာနဲ့ စားပွဲ က ထပြန်သွားတာဘဲ။ ဒါဟာ သူ့ရဲ့ထူးခြားတဲ့ ဂုဏ်မာနတစ်မျိုးဖြစ်ကောင်း ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဩစတြေးလျနိုင်ငံက ဘယ်ဟိုတယ်၊ ဘယ်စားတော်ဆက်မ ဆို သူ့ကုမ္ပဏီကို ငွေတောင်းခံလွှာပို့မှ သူက သင့်လျော်သလို ငွေချေပေး တယ်။

ကျွန်တော်နဲ့အတူ နေ့လယ်စာစားတဲ့ ညွှန်ကြားရေးမှူးလည်း သူ့ အထက်လူကြီးပုံစံမျိုး ချိုးတယ်။ စားသောက်ပြီးတော့ သူက ပိုက်ဆံမရှင်းဘဲ ထလာတယ်။ ကျွန်တော်ကမေးတော့ 'ရှင်းပြီးပါပြီ' လို့ ပြန်ပြောတယ်။ ဒါနဲ့ သူက ဟန်အပြည့်နဲ့ ဟိုတယ်အောက်ထပ်ဆင်းလာတော့ စားပွဲထိုးမှုက နောက်ကပြေးလိုက်လာပြီး အတင်း ပိုက်ဆံတောင်းပါတော့တယ်။

တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ လူတွေရဲ့ အတွင်းသဘောကို ဇောကြော သိနိုင်ဖို့အတွက် ဖြတ်လမ်းဆိုတာ လုံးဝမရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဆဲဒီနည်းဟာ ခက်ခဲသလားဆိုတော့ ခက်လည်း မခက်ခဲပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အခြေအနေနဲ့ ပတ်သက်လို့ပဲဖြစ်ဖြစ်လူတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ပဲဖြစ်ဖြစ် ပြည့်ညွှန်းစရာအချက် ပေါ်လာရင်၊ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်စရာ ပေါ်လာရင် အဲဒါကို သေသေချာချာ စေ့စေ့စပ်စပ် ဆန်းစစ်ကြည့်ပါ။ လေ့လာကြည့်ပါ။ အဖြေ ချက်လာပါလိမ့်မယ်။



[၈]

အခြေအနေ၊ နေရာဌာနကို အသုံးပြု

တစ်ခါက ကျွန်တော်ဟာ ကမ္ဘာ့ကုမ္ပဏီကြီး ၅၀၀ စာရင်းဝင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးလင်မယားနဲ့ ကျားမ နှစ်ယောက်တို့ တင်းနစ် ကစားဖူးတယ်။ သူတို့ဘက်က တစ်မှတ်ရှုံးတိုင်း ဥက္ကဋ္ဌကြီးက သူမိန်းမကိုပဲ ဆုလားပေးလျက်လား လုပ်တယ်။ သူတို့က အတော်ဆုံးတွေမဟုတ်တော့ ခဏ ခဏ ရှုံးတာပေါ့။

ဒါပေမယ့် ဥက္ကဋ္ဌကြီးက သူ့အများကို ဝန်မခံဘူး။ သူ့မိန်းမကိုပဲ ခါးစာခံ လုပ်လုပ်နေတယ်။ သူ တစ်ချက်လွဲသွားရင် သူမိန်းမဝင်ပျက်လို့ ဒီလိုဖြစ်ရတာဆိုပြီး တစ်ဘက်သားအပေါ် အပြစ်ပုံချတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ လူတွေနဲ့ဆက်ဆံတဲ့အခါ ဘယ်လိုကြိုရတတ် တယ် ဆိုတာကို ဒီဖြစ်ရပ်ကလေးက ကျွန်တော့်ကို သင်ခန်းစာပေးခဲ့ပါတယ်။

လူတွေဟာ တစ်ခါတစ်လေ သူတို့ရဲ့ အတွင်းစိတ်သဘောထားကို အမှတ်တမဲ့ ဖော်ပြတတ်ကြတယ်။ ဟိုတယ်မှာ စားပွဲထိုးနဲ့ ဆက်ဆံပုံ၊ လေယာဉ်ပေါ်မှာ လေယာဉ်မယ်နဲ့ ဆက်ဆံပုံတွေကို အကဲခတ်ကြည့်ရင် သူတို့ရဲ့ အတွင်းသဘောကို မြင်ရတတ်တယ်။

အခြေအနေ တစ်ရပ်ရပ်မှာ သူတို့စိတ်မရှည်ပုံတို့၊ သာမန် အများက လေးတစ်ခုကြောင့် စိတ်အနှောင့်အယှက် ဖြစ်တတ်ပုံတို့ကို သတိထားမိရင် အဲဒီအချက်ဟာ နောင်အခါ သူတို့နဲ့ဆက်ဆံရာမှာ အများကြီး အထောက် အပံ့ရပါတယ်။

တစ်လောက နိုင်ငံတကာ အားကစားအဖွဲ့တစ်ခုက ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး

တစ်ဦးနဲ့ ကျွန်တော် ဆွေးနွေးခဲ့တယ်။ အရင်ကလည်း တော်တော်များများ တွေ့ဆုံ ဆွေးနွေးခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ စိတ်မရှည်တတ်ဘူး။ စိတ်တိုတတ်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်က ကြိုသိထားတယ်။

ကျွန်တော်က ကျွန်တော်တို့ဘက်က အခြေအနေကို ရှည်ရှည်ဝေးဝေး နဲ့ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး တင်ပြနေရင် ဒီပုဂ္ဂိုလ်က စိတ်မရှည်တဲ့အပြင် ဆွေး နွေးပွဲရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်ကိုပါ ပျက်အောင် လုပ်ပစ်မှာ သေချာတယ်။

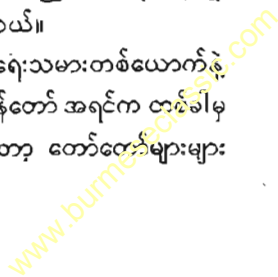
ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က သူ့အလိုလိုက်ပြီး ကိုယ့်ဘက်ပါလာအောင် မသိ မသာ စည်းရုံးယူခဲ့ရတယ်။

တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ ကိုယ့်စည်းကို ကိုယ်အ တတ်နိုင်ဆုံး လုပ်အောင်လုပ်ပြီး တစ်ဖက်သားက အလျှော့ပေးလာအောင် လုပ်ယူရတဲ့ အလုပ်မျိုးဖြစ်တယ်။

အခြေအနေကို ဖြစ်ဖြစ်၊ နေရာဌာနကို ဖြစ်ဖြစ် ကိန်းကြီးခန်းကြီး ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်လေလေ တစ်ဘက်သားကို ကိုယ့်ဘက်ပါအောင် လုပ်နိုင် လေပဲ။ သဘောကတော့ ပြောတာဆိုတာတွေဟာ စီးပွားရေးသဘော မဆန် သဲ လူမှုရေးသဘော ဆန်လေလေ ပိုအကျိုးရှိလေပဲ။

ဒါကြောင့်မို့ ကိုယ်နဲ့ စီးပွားရေးစကား ပြောမယ့်သူနဲ့ စားရင်းသောက် ရင်း ပြောရတာကို ကျွန်တော်က ပိုပြီး အလေးအနက်ထားတယ်။ ပထမဆုံး အကြိမ် စတင်ဆွေးနွေးတဲ့ လုပ်ငန်းသစ်ဖြစ်ရင် ကျွန်တော်က တစ်ဘက်သား ကို စိတ်ဝင်စားစွာနဲ့ လေ့လာတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်လည်း ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုး ကိုမဆို ကျွမ်းကျင်တဲ့ဟန်မျိုး ပြောဆိုဆက်ဆံတယ်။

တစ်ခါက နယူးယောက်မြို့မှာ စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ မနက်စာ စားကြတယ်။ သူ့ကို ကျွန်တော် အရင်က တစ်ခါမှ တွေ့ဖူးသေးဘူး။ ဒါပေမယ့် တယ်လီဖုန်းနဲ့တော့ တော်တော်များများ



စကားပြောဖူးပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်က ဒီလူနဲ့တော့ အလုပ်ဖြစ်နိုင် တယ်လို့ ယုံကြည်ထားပြီးသား ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါနဲ့ စားပွဲကို အစားအသောက်စာရင်း ရောက်လာတော့ သူက 'ကျွန်တော် အစားအသောက် ရှောင်နေတယ်။ ကော်ဖီတစ်ခွက်ပဲ သောက်ပါရ စေ' ဆိုပြီး ပြောပါတယ်။ ဒီစားတော်ဆက်က နာမည်ကြီးစားတော်ဆက်၊ ဒီတော့ ထိုက်ထိုက်တန်တန် တစ်ခုခုတော့ မှာကိုမှာရမယ်ဆိုတာ ဒီလူ နားမလည်တာ စိတ်ဝင်စားစရာပါပဲ။

ဒါပေမယ့် စားပွဲထိုးရောက်လာတော့ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်စည် သည်ကို အားမနာနိုင်တော့ပဲ 'အစိမ်းကြော်ကလေး တစ်ပွဲလောက်တော့ မဖြစ်နိုင်ဘူးလား' လို့ မေးလိုက်မိတယ်။

ဒီတော့ သူက ဘာပြန်ပြောသလဲဆိုတော့ 'ဖြစ်ပါတယ်၊ဖြစ်ပါတယ်၊ ခင်ဗျားစားတာ ကျွန်တော်လည်းစားမယ်' တဲ့။

ဒီဖြစ်ရပ်ကလေးဟာ တော်တော် စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းပါတယ်။ ဒီလူဟာ စိတ်ပြောင်းမြန်တတ်တယ်။ သူ့ရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာလည်း မခိုင်မြဲ နိုင်ဘူး။ တစ်ဖက်သားပြောတာကို သံယောင်လိုက်မယ့် လူစားမျိုးပဲ။ နောက် ဆုံး ခံယူချက်ထက် ခံစားချက်ကို ဦးစားပေးမယ်လို့ အခြေအနေကိုလိုက်ပြီး အဆင်ပြေသလို လုပ်သွားမယ်လို့.....ဆိုပြီး သူ့ကို ကောက်ချက်ချနိုင်တယ်။

ဒီအချက်ကို မူသေကြီးတော့ မှတ်ထားလို့မရဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော့်အတွက်ကတော့ အနာဂတ်မှာ ဒီလူနဲ့ဆက်ဆံရမယ့် အခြေအနေ တွေအတွက် အဖိုးတန်တဲ့ အချက်အလက်တွေ ရလိုက်တာ အမှန်ပဲ။

လူတွေဟာ လုပ်ငန်းစုံစွာ၊ လုပ်ငန်းဌာနနှင့် မဆိုင်တဲ့နေရာတွေမှာ ပင်ကိုယ်သဘာဝ ပေါ်တတ်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်ကတော့

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတွေ၊ ဖောက်သည်တွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေကို မကြာခဏ အလွတ်သဘော ဆုံးပေးပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အားကစား လောကက လူတွေက စီးပွားရေးလောကက လူတွေကို ဘယ်လိုတုန့်ပြန် ခံစားမှု ရှိတယ်ဆိုတာ သိနိုင်တယ်။

ဒါတွေဟာ ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းမှာ အားကစားသမားတွေကို ပရိတ်သတ်နဲ့၊ ကန်ထရိုက်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးတဲ့အခါ သိပ်ပြီး အကျိုးရှိပါ တယ်။ ကျော်ကြားထင်ရှား လူသိများနေပြီးတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကိုတော့ ဘယ် နေရာပဲ ခေါ်သွားသွား အကြောင်း မဟုတ်တော့ပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ကျော်ကြား ထင်ရှားမှုကပဲ ကျွန်တော်တို့အဖို့ အဓိက 'ရောင်းအား' ဖြစ်နေပါတယ်။

ဒါပေမယ့် တခြား ပုဂ္ဂိုလ်တွေကတော့ သူတို့အကြောင်းကိုရော၊ သူတို့လောကက တခြားလူတွေ အကြောင်းကိုရော ဘာမှပြောမပြတ်တဲ့အတွက် ဘာမှ မသိနိုင်ပါဘူး။

[c]

အစည်းအဝေးမှာ လေ့လာ

စည်းကမ်းတကျ ခမ်းခမ်းနားနားပြုလုပ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆွေးနွေးပွဲတွေ၊ ညှိနှိုင်းပွဲတွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အပြန်အလှန် ဆက်ဆံမှုတွေမှာ လူတွေဟာ ဟန်ဆောင်မှုတွေ ရှိတတ်ကြတဲ့အတွက် သူတို့ တို့ အကဲခတ် ရတာ မလွယ်လှဘူး။

ဒါကြောင့် အဲဒီလို အစည်းအဝေးတွေ၊ အခြေအနေတွေရဲ့ အစပိုင်း၊ အဆုံးပိုင်းနဲ့ အကူးအပြောင်းပိုင်းတွေကို သတိထားပြီး စောင့်ကြည့်တတ်

ဖို့ လိုတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အများအားဖြင့် အဲဒီ အချိန်ပိုင်းတွေမှာ လူတွေဟာ ပင်ကိုသဘာဝကို ဖော်ပြတတ်ကြလို့ပါပဲ။

နှစ်နာရီကြာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အစည်းအဝေးတစ်ခုမှာ လိုရင်းအချက်ကို မဆွေးနွေးခင် အာလာပသလ္လာပ ပြောနေကြတဲ့ ပထမပိုင်းကာလနဲ့ အစည်းအဝေးပြီးလို့ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် နှုတ်ဆက်ကြတဲ့ နောက်ဆုံးပိုင်းကာလတွေဟာ အလယ်ပိုင်းကာလထက် ပိုပြီး လူကဲခတ်လို့ ရတယ်။ ဒါပေမယ့် အများအားဖြင့် လူတွေက ဒီအချက်ကို သတိမပြုမိတတ်ကြဘူး။

ဒါကြောင့် ပေါ့ပေါ့ မနေပါနဲ့၊ အဲဒီ အချိန်ပိုင်းတွေ၊ အခြေအနေတွေမှာ လူတွေရဲ့ အတွင်းသဘောကို မြင်အောင်ကြည့်ပါ။ မြင်အောင် လေ့လာပါ။

ပြီးတော့ အစည်းအဝေးတစ်ခု ဒါမှမဟုတ် ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုရဲ့ ကြားဖြတ် အခြေအနေတွေ၊ ကြားဖြတ် အပြောင်းအလဲတွေကိုလဲ မလွတ်တမ်းအကဲခတ်ပါ။ တစ်ယောက်ယောက်က မမျှော်လင့်တဲ့ ကြားဖြတ် အခြေအနေတစ်ခုကို ဖန်တီးလိုက်တဲ့အခါ အခြားလူတွေက ဘယ်လို တုံ့ပြန်လာကြမလဲဆိုတာကို သတိနဲ့ စောင့်ကြည့်ပါ။

သူတို့က ဘယ်စကားကို ဘယ်လိုပြောကြသလဲ၊ သူတို့ရဲ့ မျက်နှာတွေက ဘာကို ဖော်ပြနေကြသလဲ။

မာရီယိုပူဖို ရေးတဲ့ 'ဂေါ်ဒ်ဖားသား' ဝတ္ထုထဲမှာ ဒီအချက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အခန်းတစ်ခန်း ပါတယ်။

အဲဒါက ဘာလဲဆိုတော့ မူးယစ်ဆေးဝါး ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်ဖို့ 'မာဖီးယား' ရိုက်၊ ခေါင်းဆောင်က ကမ်းလှမ်းလာတဲ့အခါ ဂေါ်ဒ်ဖားသားက ပြောင်ပြောင်ပဲ ငြင်းဆန်လိုက်တယ်။ ဒါပေမယ့် သူ့ရဲ့ ကမ်းလှမ်းထိုးလုပ်တတ်တဲ့ သားကြီး ဆန်နီကတော့ ဒီအချက်ဟာ မိသားစုကို စော်ကားတာပဲဆိုပြီး တဲ့တိုးကြီး ပြန်ပက်လိုက်တယ်။

တကယ်တော့ ဒါဟာ ဂေါ်ဒ်ဖားသားကို သေးဖယ်ထုတ်ချင်တဲ့ သဘောကို ပြတာပဲ။ ဆန်နီဟာ သူ့ဖခင် ဂေါ်ဒ်ဖားသားကို အာခံကျော်တက်ပြီး ဒီလုပ်ငန်းကို သူ့ကိုယ်တိုင် ဦးစီးလုပ်ကိုင်လိုတဲ့ သဘောကို ပြလိုက်တာပဲ။

'ဂေါ်ဒ်ဖားသား' က စိတ်ကူးနဲ့ ဖန်တီးရေးသားထားတဲ့ ဝတ္ထုပါ။ အကယ် ဖြစ်ရပ်မှန်ဝတ္ထု မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒီဝတ္ထုရဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဖော်ပြချက်တွေကတော့ တကယ် အမှန်တရားတွေပဲ။

[၁၀]

အခြေခံ စုနစ်ချက်

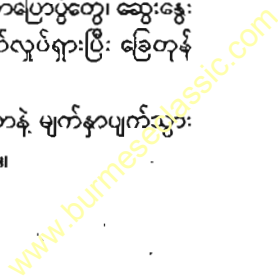
လူကဲခတ်ပညာမှာ နည်း ဘယ်နှစ်နည်း၊ အချက် ဘယ်နှစ်ချက်ဆိုပြီး နှုတ်မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အခြေခံအချက်တွေကတော့ ရှိပါတယ်။

(၁)လေးလေးနက်နက် နားထောင်ပါ။ ။ တစ်ဘက်လူ 'ဘာကို' ပြောနေတာလဲ ဆိုတာကိုသာမက 'ဘယ်လို' ပြောနေတာလဲ ဆိုတာကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစားပါ။ လူတွေဟာ သူတို့ ပြောသင့်တာထက် ပိုပြီး ပြောတတ်ကြပါတယ်။

တဘက်သား ပြောနေတဲ့အခါ ကိုယ်က မသိမသာ မရိုးမရွ ဖြစ်နေနေနဲ့ ငြိမ်ပြီး နားထောင်ပါ။ သူက ပြောသင့်တာထက် ပိုပြီး အများကြီး ပြောလာပါလိမ့်မယ်။

(၂)လေးလေးနက်နက် လေ့လာပါ။ ။ ဟောပြောပွဲတွေ၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ တချို့က အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် စိတ်လှုပ်ရှားပြီး ခြေတုန်တုန် ဖြစ်နေတတ်ကြတယ်။

တချို့ကျတော့လဲ မေးခွန်းတစ်ခု မေးလိုက်တာနဲ့ မျက်နှာပျက်သွားအထိ အမူအရာ ပြောင်းသွားတာမျိုးတွေ ရှိတယ်။



သူ့စကား၊ သူ့ဟန်ပန်နဲ့ သူ့အဝတ်အစားကိုကြည့်ပြီး သူ့စိတ်နေ သဘောထားကို အကဲခတ်နိုင်ပါတယ်။

(၃)နည်းနည်းပြောပါ။ ။ တစ်ဘက်သားပြောတာကို များများ နားထောင်ပြီး ကိုယ်က နည်းနည်းသာပြောရင် များများမြင်ရမယ်၊ များများ ကြားရမယ်၊ များများသိရမယ်၊ ကိုယ့်ဘက်က အမှားနည်းမယ်။

ဒါပေမယ့် အခြေအနေအရ လိုအပ်လို့ ကိုယ်က မေးခွန်းထုတ်တဲ့ အခါမှာ ကိုယ့်ဟာကိုယ် ပြန်ဖြေတဲ့ မေးခွန်းမျိုးတော့ မဖြစ်ပါစေနဲ့။

(၄)ပြန်ပြီး သုံးသပ်ပါ။ ။ ကျွန်တော်က ကိုယ့်ရဲ့ ပထမဆုံး အထင်အမြင်ကို အဓိကထားတယ်။ ဒါပေမယ့် သေသေချာချာ ပြန်လည် သုံးသပ်ပြီးမှ လက်ခံတာပါ။ တစ်ဘက်သားအပေါ် ပထမဆုံး အထင်အမြင် နဲ့ နောက်ဆုံး ခံယူမှုအကြားမှာ စဉ်းစားတွေးခေါ်မှုပြုပြီးမှ ဆက်ဆံရေး တစ်ခုရဲ့ အခြေအနေမှန်ကို ရနိုင်ပါတယ်။

တစ်ခါတုန်းက ကမ္ဘာကျော် လက်ဝှေ့ချန်ပီယံ မူဟမ္မက်အလီက ကျွန်တော့်ကို ပြောဖူးတယ်။

သူက ဘာပြောသလဲ ဆိုတော့ 'ကျွန်တော်က ခရစ်တော်ထက် ကမ္ဘာကျော်တယ်ဗျ' တဲ့။

ဒီစကား ကြားရတုန်းက ကျွန်တော် လန့်ဖျပ်သွားမိတာ အမှန်ပဲ။ ဒါပေမယ့် အလကား စကားမရှိ စကားရှာပြီး ကြားပြောတာပါဆိုပြီး မေ့မေ့ ပျောက်ပျောက်ပဲ သဘောထားလိုက်ပါတယ်။

နောက် အတော်ကလေးကြာတော့ ကျွန်တော် ပြန်တွေးကြည့်တယ်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိသမျှ မူဆလင် ဘာသာဝင်တွေ၊ ဟိန္ဒူ ဘာသာဝင်တွေ၊ တခြား ဘာသာဝင်တွေ အားလုံးက မူဟမ္မက်အလီကို သိနေကြတယ်။

သူ့စကားက ကြားပြောတာ အမှန်ပဲ၊ ဒါပေမယ့် တကယ် အမှန် တရားပါ။

(၅)အချိန်ယူပါ။ ။ တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ သွားတွေ့ရတော့ အယ်ဒါမှမဟုတ် ပုန်းဆက်ရတော့မယ်ဆိုရင် နည်းနည်း အချိန်ယူပြီး စဉ်း စားပါဦး။

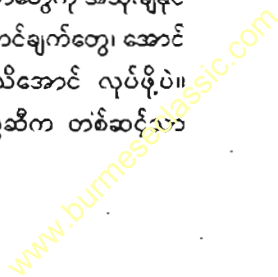
ကိုယ်က တစ်ဘက်သားအကြောင်း ဘယ်လောက်သိထားသလဲ၊ သူ့ဆီက ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မှုမျိုး လိုချင်သလဲ။

အဲဒီလို တစ်ဘက်သားအကြောင်း သိသင့်တာတွေကို ကြိုတင်သိ ထားမှသာ ကိုယ့်ဘက်က ဘာပြောရမယ်၊ ဘာလုပ်ရမယ် ဆိုတာကို သိမယ်။ ဒါမှ တစ်ဘက်သားဆီက ကိုယ်လိုချင်တာကို ရနိုင်မယ်။

(၆)ချင်ချိန်တတ်ပါစေ။ ။ လူကဲခတ်ရာမှာ ချင်ချိန်တတ်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ တစ်ဘက်သားအကြောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကိုယ်လေ့လာ သိရှိထားတာတွေကို အခြေအနေ အချိန်အခါနဲ့ လျော်ညီစွာ အသုံးပြုတတ်ဖို့ လိုပါတယ်။

တစ်ဘက်သားအကြောင်း ကိုယ်သိတာတွေ၊ သူ့ရဲ့ ချွတ်ယွင်းချက် တွေကို သူ့ကို မပြောပါနဲ့။ အဲဒီလို ပြောလိုက်ရင် ကိုယ်သိထားတာတွေကို အကျိုးရှိရှိ အသုံးပြုဖို့ အခွင့်အရေး ဆုံးရှုံးသွားတတ်တယ်။

ကိုယ့်အကြောင်း သူ မသိလေလေ ကိုယ်သိတာတွေကို အသုံးပြုနိုင် သလေပဲ။ အကောင်းဆုံးကတော့ ကိုယ့်ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ၊ အောင်မြင်မှုတွေ၊ အရည်အချင်းတွေကို တစ်ဘက်သားသိအောင် လုပ်ဖို့ပဲ။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်တိုင် မပြောပြပါနဲ့။ တခြားလူတွေဆီက တစ်ဆင့်သာ သိစေတာက သိပါစေ။



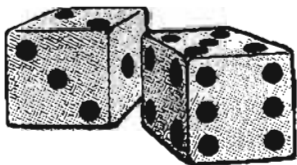
(၇)တန်ပြန်ခြင်းကို ရှောင်ပါ။ ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေတစ်ရပ်မှာ တင်းမာမှုရှိနေရင် ထိပ်တိုက် ရင်မဆိုင်ပါနဲ့။ ကိုယ်က နောက်ဆုတ်ပေးပါ။ အဲဒီလိုဆိုရင် ကိုယ့်ရဲ့ လေ့လာမှုစွမ်းရည် ပိုပြီး ထက်မြက်လာလိမ့်မယ်။ တစ်ဘက်လူက တင်းမာနေရင် အဲဒါဟာ ကိုယ့်အတွက် အခွင့်အရေးပဲ။ အဲဒီအချိန်ဟာ သူ့ကိုယ်သူ့ အများဆုံး ရင်ဖွင့်တတ်တဲ့ အချိန်ပဲ။

သူ တင်းသလို ကိုယ်က ပြန်တင်းမယ်ဆိုရင်-ကိုယ်ဟာ ခံယူသူ၊ လေ့လာသူ မဖြစ်တော့ဘဲ တရားခံ ဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်အကြောင်းတွေကို အများကြီး ရင်ဖွင့်မိလိမ့်မယ်။

ဘယ်လို စီးပွားရေး အခြေအနေမျိုးမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ် 'လုပ်ဆောင်ခြင်း' (acting)ဟာ 'တန်ပြန်ခြင်း'(reacting)ထက် အရေးကြီးပါတယ်။ တန်ပြန်ခြင်းမပြုဘဲ လုပ်ဆောင်ခြင်းပြုမှသာ ကိုယ်လေ့လာထားတာတွေကို အကျိုးရှိအသုံးချနိုင်မယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မထိန်းဘဲ တစ်ဖက်သားကို တန်ပြန်ထိုးနှက်မယ်ဆိုရင် ကိုယ် လေ့လာထားတာတွေဟာ 'ဖွဲ့ထဲ ရေညွန့်' ဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။

ကိုယ်က တန်ပြန်ခြင်းမပြုရင် ကိုယ့်ဘက်က ဘယ်တော့မှ လွန်ကျမှု မဖြစ်နိုင်တော့ဘူး။ ပြီးတော့ 'အထိန်းခံရသူ' လဲ မဖြစ်တော့ဘဲ 'ထိန်းသူ' သာ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။



[၁၁]
အဆင်သင့်မြင် ကောင်းစေဖို့

၁၉၆၄ ခုနှစ်တုန်းက တစ်နေ့မှာ ကမ္ဘာကျော်အဆိုတော် ဘောဘတ်ဟုပ်ရယ်၊ ဂေါက်သီးချန်ပီယံ အာနိုးလ် ပါးလ်မားရယ်၊ ကျွန်တော်ရယ် ဆီတယ်မြို့ထဲ လမ်းလျှောက်လာကြတော့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်က ဘောဘတ်ဟုပ်ဆီ လျှောက်လာပြီး 'ရှင် ကျွန်မကို မှတ်မိသလား၊ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်နှစ်လောက်က ကျွန်မတို့ စင်စင်နတီမှာ တွေ့ခဲ့ကြတယ်လေ' ဆိုပြီး ပြောတယ်။

အဲဒီတုန်းက ဘောဘတ်ဟုပ်ကလဲ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးနဲ့ အဆင်ပြေအောင် ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအမျိုးသမီးကို သူ မမှတ်မိဘာတော့ သေချာတယ်။

အဲဒီအမျိုးသမီး နောက်ကွယ်ရောက်တော့မှ ဘောဘတ်ဟုပ်က အာနိုးလ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ဘက် လှည့်ပြီး

'ဘယ်နှယ်ဗျာ၊မဖြစ်နိုင်တာဘဲ၊ ဒီနှစ်မှာ လူပေါင်း ၁၀,၀၀၀ လောက် နဲ့ တွေ့တယ်၊ နောက်နှစ်နှစ်အကြာမှာ တစ်ယောက်က ကိုယ့်ဆီလာပြီး သူ့ကို မှတ်မိသလားလို့ လာမေးတယ်။ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး မှတ်မိနိုင်ပါ့မလဲဗျာ' ကျွန်တော်လဲ ဒီအတိုင်းပါပဲ။ လူနာမည်တွေကို တော်တော်နဲ့ မမှတ်မိတတ်ဘူး။ တခြားလူတွေလဲ ဒီလိုပဲ ကြုံကြရပါလိမ့်မယ်။

ဒါကြောင့်မို့ ကျွန်တော်က ကျွန်တော်ကိုယ်ကျွန်တော် အလေ့အကျင့်အတိုင်း လုပ်ထားတယ်။ လူတစ်ယောက်နဲ့ ကျွန်တော် ဘယ်နှစ်ကြိုမိမိ ဆိုဖူး

www.burmeseclassic.com

ဆုံဖူး။ ဒီလူဟာ ကျွန်တော့်နာမည်ကို မှတ်မိတယ်ဆိုတာ ရာနှုန်းပြည့် သေချာမှုမရှိရင် ကျွန်တော်ကတော့ တွေ့တွေ့ချင်း 'ကျွန်တော် မတ်ခံ မက်ကော် မက်ပါ' လို့ ပြောပြီး နှုတ်ဆက်လိုက်တော့တာပါပဲ။

ဒါက အသေးအဖွဲ့ ကိစ္စကလေးပါ။ ဒါပေမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်ဆံမှုမှာ တန်ဖိုးရှိပါတယ်။ တစ်ဘက်လူ ပြောတဲ့ လုပ်တဲ့ အသေးအဖွဲ့က လေးတွေကြောင့် သူ့ရဲ့ အတွင်းသဘောကို အများကြီး သိရတတ်သလို ကိုယ် ပြောတဲ့လုပ်တဲ့ အသေးအဖွဲ့ကလေးတွေကြောင့်လဲ တစ်ဘက်သားက ကိုယ့်အပေါ် အထင်ကောင်း အမြင်ကောင်း ထင်မြင်သွားတတ်တာမျိုး ရှိပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ တစ်ဘက်သားက ကိုယ့်အပေါ် ဘယ်လို ဆက်ဆံသလဲ ဆိုတာဟာ အမှတ်ထင်ထင် ဖြစ်ဖြစ်၊ အမှတ်မထင် ဖြစ်ဖြစ် ကိုယ်က ပြောဆိုပြုမူချက်တွေပေါ်မှာ အခြေခံတယ်။

ကိုယ် ဝတ်စားဆင်ယင်ထားပုံ၊ တယ်လီဖုန်းဆက်ပုံ၊ စွမ်းဆောင်ရည် ရှိပုံ၊ လူတွေကို နှုတ်ဆက်ပုံ၊ ပေးစာ ရေးတဲ့အခါ စကားလုံး သုံးနှုန်းပုံတွေဟာ ကိုယ့်အပေါ် တစ်ဘက်သားရဲ့ အထင်အမြင်ကို ဖော်ဆောင်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ဒါဟာ ပညာသားပါပါနဲ့ လှည့်စားခြင်း တစ်မျိုးပါပဲ။ လူမှုဆက်ဆံရေးမှာ စိတ်ပျက်စရာ ကောင်းတာတစ်ခုက ကိုယ်က လုပ်စေချင်တာကို တစ်ဘက်သားက မလုပ်တာပဲဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်အပေါ်မှာ တစ်ဘက်သားက အထင်အမြင်ကောင်း ထင်မြင်လာအောင် ထိန်းချုပ် လုပ်ဆောင်သွားနိုင်ရင်တော့ ကိုယ် လုပ်စေချင်တာကို တစ်ဘက်သားက လုပ်မှာ သေချာပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေသစ်တစ်ရပ်မှာ တစ်ဘက်နဲ့ တစ်ဘက် အပြန်အလှန် အကျိုးတူ လွန်ဆွဲမှုတွေ ရှိနေကြတယ်။ တစ်ဘက်အပေါ် တစ်ဘက် ဩဇာလွှမ်းမိုး ပါးနပ်သိမ်မွေ့စွာ ကြီးစားကြတယ်။

ဒါကြောင့် ကိုယ့်အပေါ်မှာ တစ်ဘက်သားက အထင်ကောင်း အမြင်ကောင်း ထင်မြင် လာအောင် ကြိုးစားနိုင်တဲ့လူဟာ ရေတိုမှာရော ရေရှည်မှာပါ အောင်မြင်မှု ရနိုင်ပါတယ်။

ဒီ လူမှုဆက်ဆံရေးကို ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က 'စီးပွားရေး စီးပွားစီးပန်း အတတ်ပညာ' လို့ နာမည်ပေးပါတယ်။ တစ်ဘက်သားရဲ့ အထင်အမြင်ဖော်ဆောင်မှု အရေးပါပုံနဲ့ ဩဇာသက်ရောက်ပုံအရ ဆိုရင်တော့ ဒီအသုံးအနှုန်းကို ကျွန်တော် လက်ခံနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီအတတ်ပညာရဲ့ သိမ်မွေ့နူးညံ့မှုကိုတော့ မဖော်ဆောင်နိုင်ဘူးလို့ ထင်ပါတယ်။

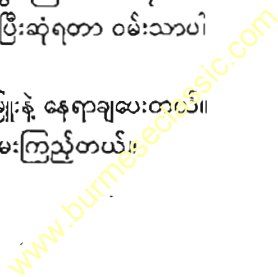
တကယ်တော့ လူများစုဟာ ဒီအချက်ကို သတိတောင် မထားမိတတ်ကြပါဘူး။ ကျွမ်းကျင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကလဲ တစ်ဘက်လူအတွက် အနှောင့်အယှက် မဖြစ်စေဘဲ သိမ်သိမ်မွေ့မွေ့နဲ့ လုပ်ဆောင်သွားနိုင်ကြပါတယ်။ သာမန်အပြုအမူကလေးတစ်ခု ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်အမူအရာ နှုတ်အမူအရာ ကလေးတစ်ခုရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဟာ ထင်တာထက် အများကြီး တာသွားတတ်ပါတယ်။

အထူးသဖြင့် ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုမှာ သာမန် စကားကလေး တစ်ခွန်းကြောင့် ဆက်ဆံရေးတစ်ခုလုံး ပြောင်းလဲသွားတတ်တာမျိုး တစ်ခါတလေ ကြုံရတတ်ပါတယ်။

ဥပမာအားဖြင့် 'ဒီအချက်ကိုတော့ ကျွန်တော် သဘောတူပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ...' ဆိုတဲ့ စကားဟာ အဓိပ္ပာယ် အများကြီး ရှိပါတယ်။

တစ်ခါက 'တိုင်းမိစ်' မဂ္ဂဇင်းရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုအယ်ဒီတာ ရေးကေဗဲနဲ့ ကျွန်တော်တို့ နေ့လယ်စာစားဖို့ ဟိုတယ်ကို သွားကြတယ်။ ဟိုတယ်အောက်တော့ ရေးက စားပွဲထိုးမှုကို 'အခုလို ထပ်ပြီးဆိုရတာ ဝမ်းသာပါသလား' လို့ နှုတ်ဆက်လိုက်တယ်။

စားပွဲထိုးမှုက ကျွန်တော်တို့ကို ရွှင်ရွှင်မြူးမြူးနဲ့ နေရာချပေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့က သွားတဲ့အခါ ကျွန်တော်က ရေးကို မေးကြည့်တယ်။



ဒါနဲ့ ဒီဟိုတယ်မှာ ခင်ဗျား တစ်ခါမှ မစားဖူးသေးဘူးဆို

သူ ပြန်ဖြေတာကတော့

‘ဟုတ်ပါတယ်၊ မစားဖူးပါဘူး’ တဲ့။

ရေးရဲ့မိတ်ဆွေ၊ ‘ပီးပဲလီ’ မဂ္ဂဇင်းရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုအယ်ဒီတာ ပက်ထရီ ရှာ ရိုင်ယန်ကလဲ သူပါဝင်တဲ့ စီးပွားရေး နေ့လယ်စာစားပွဲတွေမှာ ‘ပါရီးယား’ အစား ‘စကော့ချ်’ ဝီစကီနဲ့မှ တမင်တကာ ဧည့်ခံတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ တကယ်တော့ သူကြိုက်လို့ မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ဘက်သားရဲ့ အထင်အမြင် ကောင်း ရဖို့အတွက် လုပ်တာပါ။

တစ်ဘက်သားရဲ့ အထင်အမြင်ကောင်း ရဖို့အတွက် ကိုယ်ဖန်တီး တဲ့ အထင်အမြင်၊ ကိုယ်ဖန်တီးချင်တဲ့ အထင်အမြင်ကိုလဲ ကိုယ်က သိထား ဖို့လိုမယ်။ တစ်ခါတလေ အထင်အမြင်ကောင်း ရအောင်ဆိုပြီး ‘ရှိုးပြ’ လွန်တဲ့အတွက် ‘ရှိုးပျက်’ ပြီး အခြေအနေ ဆိုးရွားသွားတတ်တာမျိုး မဖြစ် ရအောင်လဲ သတိထားရမယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အရာရှိကြီးတစ်ယောက်ဟာ လေယာဉ်လက် မှတ် အခက်အခဲကြောင့် လက်မှတ်စာရေးကို ဟိန်းလားဟောက်လား လုပ် တယ်။ ဒါနဲ့ပဲ သူဟာ လေယာဉ်နဲ့ မလိုက်ရဘဲ ကျန်နေခဲ့ရတယ်။

ကိုယ်ပြောချင်တာကို တုံးတိတိ ပြောလို့ကတော့ ဘယ်သူမှ နား ထောင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

တစ်ဘက်သားရဲ့ အထင်အမြင်ကောင်း ရဖို့ဆိုတာ တစ်ဘက်သား ကို ကိုယ်က ဘယ်လိုဆက်ဆံသလဲဆိုတဲ့ အပေါ်မှာတည်တယ်။ ကိုယ် ဘက်က စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝမှု၊ ရင့်ကျက်မှု၊ သဘောထားကြီးမှုနဲ့ ဖွဲ့တူ ရှိရင် တစ်ဘက်သားက ကိုယ့်အပေါ်မှာ အထင်အမြင်ကောင်းပြီး တခြား ချို့ယွင်းချက်တွေ အားလုံးကို ခွင့်လွှတ်လိမ့်မယ်။

[၁၂]

မထင်တာ လုပ်

တစ်ဘက်သား မျှော်လင့်ထားတာနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် ပြုလုပ်ခြင်းဟာ တစ်ခါတလေ ထူးထူးခြားခြား ထိရောက်မှုရှိတတ်တယ်။

တစ်ဘက်လူက ကိုယ့်ကို ‘ဒီလူတော့ တော်တော် မာမှာပဲ’ လို့ မျှော် လင့်ထားတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ်က နှိမ်ချတဲ့အမှုအရာနဲ့ ရိုးရိုးကလေး ဆက်ဆံကာ ဟာ အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင် အလုပ်ပြုစီနိုင်ပါတယ်။ ‘အခြေအနေ ဆော့ ဆိုးတော့မှာပဲ’ လို့ တစ်ဘက်သားက မျှော်လင့်နေတဲ့ အချိန်မှာ တို့ယ်က သူ့အတွက် သာမန် အခွင့်အရေးကလေးတစ်ခု ပေးလိုက်တာဟာ အကောင်း ဆုံးလုပ်ရပ်ပါပဲ။

‘ဒီလူတော့ ငါ့ဆီက တစ်ခုခု လိုချင်နေပြီ’ လို့ တစ်ဘက်လူက တို့ယ်အပေါ်မှာ ထင်လေလေ၊ ကိုယ်က ဘာမှ မလိုချင်သလို ပြောဆို ပြုမူ နိုင်လေလေ အကျိုးရှိလေပဲ။

တစ်လောတုန်းက နာမည်ကျော် အားကစားမယ်တစ်ယောက်နဲ့ စာချုပ်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက ကြိုးစားခဲ့တယ်။ သူက မထုံတက်သေးနဲ့ အားစက်စက်နေတတ်လို့ ချဉ်းကပ်ရ တော်တော်ခက်တယ်။ ကျွန်တော်တို့က သူနဲ့ သိပ်ပြီး စာချုပ်ချင်နေတယ်ဆိုတာ သူသိတယ်။ တစ်နေ့နေ့မှာ ကျွန်တော် တို့က သူ့ဆီ စကားကမ်းလှမ်းလာလိမ့်မယ်လို့လဲ သူက မျှော်လင့်နေတယ်။

ဒါနဲ့ ကျွန်တော် သူနဲ့ နှစ်ကြိမ်တိတိဆုံပြီး စကားပြောဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် နှစ်ကြိမ်စလုံး ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်အကြောင်းကိုရော၊ ကျွန် တော်တို့ ကုမ္ပဏီအကြောင်းကိုရော တစ်ခွန်း တစ်ပါဒမှ မပြောဘူး။ သူ

အကြောင်းကိုပဲ အများကြီးပြောတယ်။ ဒီအချိန်မှာ သူ့အတွက် အခွင့်ကောင်းတွေ ဝိုင်းဝိုင်းလည်နေကြောင်း၊ ကျွန်တော်သာ သူ့နေရာမှာရှိရင် အဲဒီအခွင့်ကောင်းတွေကို မလွတ်တမ်း ရအောင် ယူမှာဖြစ်ကြောင်း ပြောပြတယ်။

ကျွန်တော်တို့က သူနဲ့ စာချုပ်ပြီး ပွဲထုတ်ချင်တာကို ကျွန်တော်လုံးဝ မပြောဘူး။ ဒီအခါ သဘာဝအတိုင်းပဲ သူက စဉ်းစားလာပါရော။ 'ဒီလူတွေ ဘာဖြစ်လို့ ငါ့ကို မစည်းရုံးကြတာလဲ' လို့ စဉ်းစားလာပါရော။ အဲဒီနောက်တော့ ကျွန်တော်တို့က သူ့ကို မစည်းရုံးလိုက်ရဘဲ သူကပဲ ပြန်ပြီး ကျွန်တော်တို့ကို စည်းရုံးလာတော့တာပါပဲ။

ကျွန်တော်က အခြေအနေကို သိနေတယ်လို့ယူဆရင် အဲဒါကို တိုက်ရိုက်မပြောဘူး။ တစ်ဘက်လူနဲ့ တွေ့တဲ့အခါ အခြား သွယ်ဝိုက်တဲ့ တစ်နည်းနည်းနဲ့ အစ၊ ဝိုင်းမှာပဲ ပြောလိုက်တော့တယ်။ ဒီလိုလုပ်တာ အများအားဖြင့် အန္တရာယ်ကင်းပါတယ်။ တကယ်တော့ တစ်ဘက်လူအကြောင်း ကိုယ်က ဘာမှ မသိဟန်ဆောင်နိုင်လေလေ တစ်ဘက်သားဆီက ရလေလေပါပဲ။

အဲဒါနဲ့ ပြောင်းပြန်ကတော့ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် ဘေးကျပ်နဲ့ကျပ် အခြေအနေထဲ ရောက်နေပြီလို့ ထင်တဲ့အခါတွေမှာ ကျွန်တော်ဟာ တစ်ဖက်လူအကြောင်းကို သူ ထင်ထားတာထက် ပိုသိတယ်ဆိုတာ အမှတ်မထင် ခရီးသွားဟန်လွဲ စကား တစ်ခွန်းနှစ်ခွန်းနဲ့ အသိပေးလိုက်တာမျိုး ကျွန်တော် လုပ်လေ့ရှိပါတယ်။

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်ဆံမှုမှာ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေက သူတို့ရဲ့ ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ထုံးတမ်းစဉ်လာတွေကို ကျော်ပြီး လုပ်တတ်တာမျိုးလဲ တွေ့ ရဖူးတယ်။

ဥပမာပြောရရင် ဂျပန်က မစ္စတာ အတ်ဆုရှိ ဖူဂျီတာဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ဆက်ဆံနေတဲ့ နာမည်ကျော် အားကစားပွဲ စည်းရုံးရေး

နည်းပဲ။ သူ့လုပ်ပုံတွေဟာ တစ်ခါတလေ လိုအပ်တဲ့အချိန်မျိုးမှာ အစဉ်အလာလုံးဝ ဆန့်ကျင်နေတတ်တယ်။

တော်တော်လေးတော့ ကြာပါပြီ။ အဲဒီတုန်းက မစ္စတာ ဖူဂျီတာဟာ ရှိစံဘောင်းလ်' အသင်းနဲ့ ရုပ်မြင်သံကြား ရိုက်ကူးဖြန့်ချိခွင့် ရထားတယ်။

တစ်ကြိမ်မှာ ဂျပန်ရုပ်မြင်သံကြား လုပ်ငန်းစုကြီးတစ်ခုက 'ရှိစံဘောင်းလ်' အသင်း အမှုဆောင်ကော်မတီနဲ့ တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်ပြီး သူတို့ကို ရုပ်မြင်သံကြား ရိုက်ကူးခွင့်ပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းလာတယ်။ ဒီအကြောင်းကိုလဲ မစ္စတာဖူဂျီတာ သိရရော၊ ညတွင်းချင်းပဲ သူ့သမီးကလေးပါ ခေါ်ပြီး ကားမောင်းထွက်လာခဲ့တယ်။

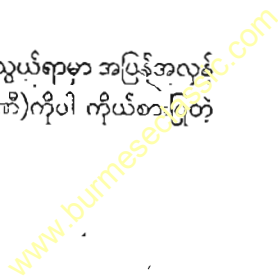
ဒါနဲ့ ရုပ်မြင်သံကြားကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌဆီရောက်တော့ သူ့သမီးကလေးနဲ့ လက်ကိုင်ဆွဲပြီး လှေကားဝမှာပဲ ရပ်စကားပြောတယ်။ တကယ်လို့ ရှိစံဘောင်းလ်အသင်းကို ရုပ်မြင်သံကြား ကုမ္ပဏီက ကမ်းလှမ်းတာ ပြန်ပြီး မရပ်သိမ်းရင်တော့ သူ့အနေနဲ့ အမေရိကန်မှာ အရှက်ကွဲရတော့မှာဖြစ်ကြောင်း ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကို ပြောပြလိုက်တယ်။

ရလဒ်ကတော့ နောက်နှစ်ရက်အကြာမှာ ရှိစံဘောင်းလ်ကန်ထရိုက်မစ် မစ္စတာဖူဂျီတာ ပြန်ရတာပါပဲ။

[၁၃]

မင်းဇာဟာ သံတမန်

ပြည်တွင်းပြည်ပ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်သွယ်ရာမှာ အပြန်အလှန် တွေ့ဆုံရတာကို ကိုယ်ကိုရော ကိုယ်လုပ်ငန်း(ကုမ္ပဏီ)ကိုပါ ကိုယ်စားပြုတဲ့ သံတမန် ဖြစ်ပါတယ်။



ဒါကြောင့်မို့ ကျွန်တော်ကတော့ ကိုယ့်နာမည်နဲ့ ထွက်သွားမယ့် ပေးစာတွေကို သိပ်ပြီး ဂရုစိုက်တယ်။ စာတွေကို လက်နှိပ်စက်ရိုက်ရင် သေသေသပ်သပ်ရိုက်၊ ကြည့်ရတာ ပသာဒ လှပါစေ၊ စာလုံးပေါင်း သတ်ပုံ မမှားစေနဲ့၊ စာလုံး စာကြောင်း စာပိုဒ် အထားအသို မှန်ပါစေ ဆိုပြီး သက်ဆိုင် သူတွေကို ကြပ်ကြပ်မတ်မတ် ညွှန်ကြားပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ နေရာတာကာ တင်းတင်းကျပ်ကျပ်လုပ်ဖို့ မလွယ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒီအလုပ် ကိုတော့ လုပ်ကို လုပ်သင့်တယ်၊ လုပ်ကို လုပ်ရမယ်။

လုပ်ငန်းအများစုမှာ ဒီလုပ်ငန်းကို 'ပြီးစလွယ်' လုပ်နေကြတာ တွေ့ရတော့ ကျွန်တော်ဖြင့် တော်တော်ကို စိတ်ပျက်မိတယ်။

အမှန်က ပေးစာတစ်စောင်ဟာ မိတ်ဆွေရဲ့ ကိုယ်ပွား၊ မိတ်ဆွေ လုပ်ငန်းရဲ့ ကိုယ်စားလှယ် ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ ပေးစာတွေ၊ ပုံစံတွေ ကြည့်ပြီး မိတ်ဆွေ ဘာတွေကို ဘယ်လို လုပ်နေတယ်ဆိုတာ တစ်ဘက်သားက အကဲ ခတ်လိမ့်မယ်။ အဲဒါတွေကြည့်ပြီး မိတ်ဆွေရဲ့ လုပ်ငန်းကို အကဲဖြတ် ကောက် ချက်ချလိမ့်မယ်။

တကယ်တော့ ပေးစာတွေ၊ ပုံစံတွေကို သပ်သပ်ရပ်ရပ် အမြင်လှလှ စနစ်ကျကျလုပ်ဖို့ဟာ အလွယ်ကလေးပါ။ သူ့ကို လုပ်ရတာလွယ်သလောက် အကျိုးသက်ရောက်မှုကျတော့ ထင်တာထက် အများကြီး ကြီးကျယ်ထိ ရောက်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်ကတော့ လွယ်လွယ်နဲ့ရနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေး ကြီးကို 'ပြီးစလွယ်' လုပ်ပြီး လုံးဝ လက်လွတ်မခံဘူး။

ကျွန်တော်တော့ ပေးစာတွေရေးတဲ့အခါ တော်ရီလျော်ရီ မရေးဘူး။ အချိန် ယူသင့်သလောက်ယူပြီး ရေးတယ်။ ရုံးစာ မဆန်စေဘဲ ကိုယ်ရေး ကိုယ်တာဆန်ဆန် ရေးတယ်။ စကားလုံးတွေ စာကြောင်းတွေ စာပိုဒ်တွေ

အားလုံးကို တစ်ဘက်သား စိတ်ဝင်စားစေနိုင်အောင် သတိထားရွေးချယ် ပြီး ရေးတယ်။ လုပ်ငန်းနဲ့ မပတ်သက်တဲ့ တစ်ဘက်သား စိတ်ဝင်စားမယ့် ဘာမျိုးကိုယ်တာတွေပါ ထည့်ရေးတယ်။

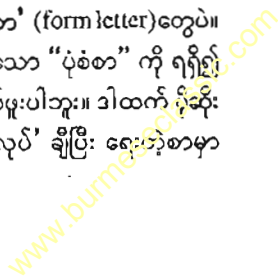
တစ်ဘက်သားရဲ့ ဝါသနာကို သိထားရင် အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး သင့် သလို ထည့်ရေးတယ်။ မိသားစုအကြောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူ စိတ်ဝင်စား မယ့်၊ သဘောကျမယ့် အကြောင်းကိစ္စတွေကို မေးတယ်။ ချီးကျူးသင့်တာကို ချီးကျူးတယ်။

ဒီလိုလုပ်တာဟာ တစ်ဘက်သားအပေါ်မှာ အများကြီး ထိရောက်မှု ရှိတယ်။ သူ့ အနေနဲ့ အလုပ်တာဝန်တွေ ခဏတာအားဖြင့် ပေါ့ပါးသွားသ လို့ ခံစားရမယ်။ အလုပ်ခွင်က ခဏတာ အနားယူလိုက်ရသလို ခံစားရမယ်။

ကိုယ်က တစ်ဘက်သားဆီက တစ်ခုခုရချင်လို့ ပထမဆုံး ရေးတဲ့ စာဟာ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာဆန်ရင် ပိုပြီး ထိရောက်တယ်။ တစ်ဘက်သား စာ 'သူ ငါ့အကြောင်း ဘယ်လိုလုပ် သိတာလဲ' လို့ တွေးလာရင် အဲဒါဟာ ဘာကိုယ် အတွက် ကောင်းတာပဲ။ ကိုယ်က သူ့ကို စိတ်ဝင်စားတယ်လို့ သူက ယူဆသွားမယ်။

နောက်တစ်ခုက ကျွန်တော်ဟာ နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ပေးပို့သင့်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ် တွေဆီကို လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ခရစ္စမတ်ကတ်တွေ၊ လက်ဆောင်တွေ အမြဲတမ်း ပေးပို့ပါတယ်။ မလွဲမသွေ ပေးပို့ရမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ စာရင်းကိုလဲ အမြဲတမ်း ကြည့်စွက်ပြီး စနစ်တကျ သိမ်းထားတယ်။

ကျွန်တော် သဘောမကျဆုံးကတော့ 'ပုံစံစာ' (form letter) တွေပဲ။ ကျွန်တော်တစ်သက်မှာ 'လူကြီးမင်း ပေးပို့လိုက်သော "ပုံစံစာ" ကို ရရှိ၍ ဆွေးနွေးတင်ပါသည်' ဆိုတဲ့ ပြန်စာမျိုး လုံးဝ မဖတ်ဖူးပါဘူး။ ဒါထက် ပိုဆိုး တာကတော့ 'လူကြီးမင်းခင်ဗျား....' လို့ 'အာလုပ်' ချီးပြီး ရေးတဲ့စာမှာ



နာမည်ကို လက်နှိပ်စက်နဲ့ရိုက်ပြီး လက်မှတ်ကို မင်မှိန်မှိန် တံဆိပ်တုံးနဲ့ နှိပ်ထားတာမျိုး၊ အဲဒီအထဲ နာမည်က စာလုံးပေါင်း မှားနေလိုက်သေး။

‘မှတ်ဉာဏ် လက်နှိပ်စက်’ တွေ ပေါ်လာတဲ့ ဒီခေတ်မှာ ပုံစံစာတွေကို သုံးနေကြသေးတာ ကျွန်တော်တွေ နားမလည်သလိုပဲ။ အပြင်ပုံစံ (form) က အဓိကမဟုတ်ဘူး၊ အတွင်းပစ္စည်း (content) ကောင်းရင် ပြီးတာပဲလို့ ထင်နေကြတာ ထင်ပါရဲ့။

ပြီးတော့ ရှိသေးတယ်၊ မလိုအပ်ဘဲနဲ့၊ လုံလောက်တဲ့အကြောင်း မရှိဘဲနဲ့ စာအိတ်ပေါ်မှာ ‘ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ’၊ ‘အတွင်းရေး’ ဆိုတာမျိုးတွေ ရေးတတ်ကြတယ်။ ဒါမျိုးက မလိုအပ်ဘဲနဲ့သုံးရင် မလိုအပ်တဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကိုပဲ ပေးတတ်တယ်။ ဒါဟာ ‘လှည့်ဖြားခြင်း’ တစ်မျိုးပါပဲ။ ‘လှည့်ဖြားခြင်း’ဟာ တစ်ဘက်သားက ကိုယ့်အပေါ်မှာ မကောင်းတဲ့ အထင်အမြင်ကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်တယ်။ ကိုယ့်စာကို တစ်ဘက်သားက အရေးတယူ ဖတ်စေချင်လို့ လုပ်လိုက်ပေမယ့် တစ်ဘက်သားက အလကားစာလို့ ထင်သွားနိုင်တယ်။

စာပေးစာယူလုပ်တာမှာ လိုအပ်ရင် အမြန်ဆုံး ပေးပို့နိုင်တာဟာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။ သံကြိုးစာ၊ ကြေးနန်းစာ၊ တဲလက်စာ၊ ဖက်စ်စာတွေဟာ စာတိုက်ကတစ်ဆင့် ရိုးရိုးပို့တဲ့စာထက် ပိုပြီး တစ်ဘက်သားကို အာရုံစိုက်စေနိုင်ပါတယ်။

အမြန်ပို့စာဟာ အရေးကြီးတဲ့ သဘောကိုလဲ ဆောင်တယ်။ ပြီးတော့ စာရေးမ စားပွဲမှာ ‘ဝပ်’ မနေဘဲ သက်ဆိုင်ရာ ဌာနအကြီးအကဲဆိုလည်း တိုက်ရိုက် ရောက်သွားနိုင်တယ်။

လေကြောင်း အမြန်စာဟာလဲ ထင်သလောက် အကျိုးသက်ရောက်မှု မရှိတတ်ပါဘူး။

စာရေးမ သတိထား

အားလုံး သိကြတဲ့အတိုင်း ရုံးဌာနတွေ၊ ကုမ္ပဏီတွေမှာ အတွင်းရေးမှူး၊ စာရေးမဟာ သက်ဆိုင်ရာ ဌာနအကြီးအကဲရဲ့ ပြင်ပ ဆက်သွယ်ရေးမှူးပါပဲ။

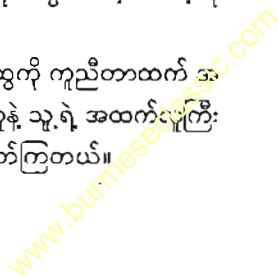
မိတ်ဆွေရဲ့ စာရေးမက လူတွေကို ဘယ်လိုဆက်ဆံသလဲ ဆိုတာကို အကဲဖြတ်ပြီး မိတ်ဆွေရဲ့ရုပ်ပုံလွှာကိုလဲ လူတွေက မှန်းဆကြည့်ကြလိမ့်မယ်။ စာရေးမ ဆက်ဆံပုံမျိုး မိတ်ဆွေကလဲ ဆက်ဆံလိမ့်မယ်လို့ ယူဆကြလိမ့်မယ်။

တစ်ခါက ဗြိတိသျှ ရုပ်မြင်သံကြားကုမ္ပဏီ အရာရှိကြီးတစ်ဦးနဲ့ ဆွေ့ချင်လို့ ကျွန်တော်က ဖုန်းနဲ့ဆက်သွယ်တယ်။ အကြိမ်ကြိမ်ဆက်ပေမယ့် ဆွေ့ခွင့်မရဘူး။ သူ့ ‘ဘော့စ်’ အလုပ်များနေလို့ အချိန်မပေးနိုင်သေးဘူးလို့ စာရေးမက တပြောတည်း ပြန်ပြောနေတာချည်းပဲ။

‘လာမယ့် နှစ်ပတ်အတွင်း အဆင်ပြေမယ့် ဘယ်ရက် ဘယ်အချိန်ပဲ ဖြစ်ဖြစ် တွေ့ပါရစေ’ လို့ တောင်းတောင်းပန်ပန် ပြောတာတောင်မှ စာရေးမက ‘သူ သိပ် အလုပ်များနေတယ်’ ဆိုပြီး ဖုန်းပြန်ချသွားတာချည်းပဲ။

ဒါနဲ့ ကျွန်တော် အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ဆီ တိုက်ရိုက်လိုက်သွားတော့ အဆင့်ကို ခြေလှို။

အများအားဖြင့် စာရေးမတွေဟာ မိတ်ဆွေကို ကူညီတာထက် အနှံ့အထားလုပ်တာ များတတ်ကြတယ်။ အပြင်လူနဲ့ သူ့ရဲ့ အထက်လူကြီးကြီးမှာ သူတို့က ‘ကန့်လန့် ကန့်လန့်’ လုပ်တတ်ကြတယ်။



တချို့ အထက်လူကြီးတွေကလဲ အဲဒီလို လုပ်တာကိုပဲ သဘောကျနေကြတယ်။ အဲဒီလိုလုပ်ရင် သူတို့ဟာ ပိုပြီး အရေးပါတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ဖြစ်လာတယ်လို့များ ထင်နေကြသလား မသိဘူး။

ဒီကိစ္စဟာ စာရေးမတွေနဲ့သာ မဟုတ်ပါဘူး။ လက်အောက်အမှုထမ်းတွေ အားလုံးနဲ့ပါ သက်ဆိုင်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ မိတ်ဆွေရဲ့ လက်အောက်မှာ တိုက်ရိုက်ဆက်ဆံ လုပ်ကိုင်နေတယ်ဆိုရင် သူတို့ရဲ့ ဆက်ဆံပုံ ဆက်ဆံနည်းတွေကိုကြည့်ပြီး အပြင်လူတွေက မိတ်ဆွေအပေါ်မှာလဲ အဲဒီနည်းအတိုင်းပဲ ထင်မြင်ချက် ချမှတ်ကြလိမ့်မယ်။

ဒါကြောင့် ကိုယ့်လက်အောက်က အမှုထမ်းတွေရဲ့ ဆက်ဆံနည်းတွေဟာ တယ်ပြီး ဟန်မကျဘူးဆိုရင် အချိန်မီ ပြုပြင်နိုင်အောင် အေးအေးဆေးဆေး ‘ပညာပေး’ လိုက်ပါ။

[၁၅]
လူမှာ အဝတ်

အမ်စီအေ ယူနီဗာဆယ် (MCA, Universal) ကုမ္ပဏီဟာ အမှုထမ်းတွေရဲ့ အဝတ်အစားနဲ့ပတ်သက်ပြီး အထူးစည်းကမ်းရှိတယ်လို့ နာမည်ကြီးပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအမှုထမ်းတွေဟာ အနက်ရောင်ဘောင်းဘီ၊ အနက်ရောင်ကုတ်အင်္ကျီနဲ့ အဖြူရောင် ရှပ်အင်္ကျီတွေကို အမြဲတမ်း ဝတ်ကြရတယ်။

ဒါကြောင့်မို့ အမ်စီအေကုမ္ပဏီက အမှုထမ်းတွေကိုမြင်ရင် ‘ဟော... ပင်ဂွင်းငှက်တွေ လာနေပြီ’ လို့တောင် လူတွေက နောက်ပြောင်လေ့ ရှိကြပါတယ်။

ဒါပေမယ့် အမ်စီအေကုမ္ပဏီကို အုပ်ချုပ်နေတဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိ

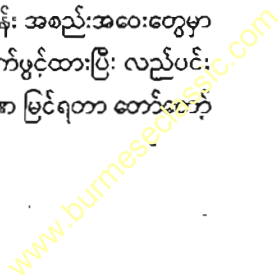
ချုပ် လျှားဝက်ဆာမင်းကတော့ ဇီဝကြောင်တတ်တဲ့ ရိုးရာအစွဲအလမ်းသမားများ မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ အစဉ်အလာတွေ၊ ရိုးရာဓလေ့တွေကို တော်လှန်ဆွဲ လှူတစ်ယောက်ပါ။ သူ့အုပ်ချုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီကလဲ အလွန်အောင်မြင်ပြီး အလွန်ပေါက်ကွဲလွယ်တဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုပါ။

ဘာပဲပြောပြော အမ်စီအေကုမ္ပဏီ အမှုထမ်းတွေရဲ့ ဝတ်စုံ ဝတ်ဆင်မှုကတော့ တစ်ဘက်သားကို အထင်အမြင် ဖြစ်ပေါ်စေတာ အမှန်ပါပဲ။ အဲဒီအထင်အမြင်က ဘာလဲဆိုတော့ ‘တည်တံ့ခိုင်မြဲမှု ရှိတယ်’ ဆိုတဲ့ အထင်အမြင်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် မကောင်းတဲ့အမြင် မပေါ်ဘဲ ကောင်းတဲ့အမြင် ပေါ်စေပါတယ်။

မိတ်ဆွေ ဝတ်စားလာပုံကိုကြည့်ပြီး မိတ်ဆွေ ဘယ်လို လူစားမျိုးလဲ ဆိုတာ တစ်ဘက်သားက ပထမဆုံး အက်ခတ်တတ်ပါတယ်။ ထင်မြင်ချက် ချွတ်တတ်ပါတယ်။ ယေဘုယျအားဖြင့်တော့ ရိုးရိုးသားသား ဝတ်စားတာဟာ ပိုပြီး ကောင်းတာပါပဲ။

မိတ်ဆွေက အခြားလူတွေကို သူတို့ ဝတ်စားဆင်ယင်ပုံကြည့်ပြီး အက်ခတ်နိုင်တယ်ဆိုရင် သူတို့ကလဲ မိတ်ဆွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး အဲဒီအတိုင်းပဲ ပြောကြမှာပဲ။

အတွေ့အကြုံအရ ပြောရရင်တော့ စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်ဟာ နူးရိုးကြီး ပုံစံအတိုင်း ဝတ်စားဆင်ယင်တတ်လေလေ သူ့ကို နားလည်မှု မရှိဘဲ အိတ်မပါတဲ့ စွပ်ဖိနပ်ကိုစီး၊ ရင်ဘတ်ကို တစ်ဝက်ဖွင့်ထားပြီး လည်ပင်းမှာ ဆွဲဆွဲကြိုးကြီး ဆွဲထားတဲ့ လူမျိုးတွေကို မကြာခဏ မြင်ရတာ တော်တော်ပဲ အမြင်ရဆိုးပါတယ်။



တော်တော်ကြာကြာတုန်းက ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီအတွက် အရာရှိ တစ်ယောက် ခန့်တယ်။ သူက အလုပ်စ၊ဝင်တဲ့နေ့မှာ အကောင်းစား ဘောင်းဘီပွဲကြီး၊ လည်ပင်းဖွင့် ရှပ်အင်္ကျီနဲ့ ရိုးရိုး ဘလေဇာအင်္ကျီကို ဝတ်လာတယ်။ ဒါနဲ့ ချက်ချင်းပဲ ကျွန်တော်က သူ့ရဲ့ ဌာနအကြီးအကဲကိုခေါ်ပြီး 'ဒီလို ဝတ်ပုံ စားပုံမျိုးဟာ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီနဲ့ မသင့်တော်ကြောင်း ရှင်းပြလိုက်ပါ' လို့ ပြောလိုက်ရပါတယ်'

ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီရဲ့ ဖောက်သည် တော်တော်များများက အသက် ၂၀ ဝန်းကျင် လူငယ်တွေပါ။ အများအားဖြင့် တင်းနစ် အားကစား သမားတွေဟာ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အစည်းအဝေးကိုလာရင် တွေ့ရာအဝတ် အစားကို ဖြစ်သလို ဝတ်လာတတ်ကြတယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီ အသက် ၂၀ ဝန်းကျင် လူငယ်တွေက သန်းကြွယ်သူ ဌေးကလေးတွေ။ ကျွန်တော်တို့က သူတို့ရဲ့ ပိုက်ဆံတွေကို ကိုင်ပြီး အလုပ် လုပ်ကြရတယ်။ အဲဒီ ပိုက်ဆံတွေကို လိုက်တောင်းရတယ်။ စီမံခန့်ခွဲရတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီ အမှုထမ်းတွေ ကောင်းကောင်းမွန် မွန် ဝတ်စားထားတာတောင်မှ သူတို့က ကျွန်တော်တို့ကို တင်းနစ် အားကစား သမားတွေနဲ့ မတူစေချင်ဘူး။ ဘဏ်လုပ်ငန်း အမှုဆောင်တွေ ပုံစံမျိုးပဲ ဖြစ် ချင်ကြတယ်။

ကမ္ဘာကျော် 'ရှယ်နယ်' ရေမွှေး လုပ်ငန်းရှင်အမျိုးသမီးကြီး ကိုကို ရှယ်နယ်က တစ်ခါတုန်းက ပြောဖူးတယ်။

'အမျိုးသမီးတစ်ယောက် အဝတ်အစား ညံ့ညံ့ဝတ်လာရင် လူတွေက သူ့အဝတ်အစားကိုပဲ သတိပြုမိတတ်ကြတယ်။ အဲ... သူက အဝတ်အစား

ဘောင်းကောင်း ဝတ်လာရင်တော့ သူ့ရုပ်ရည်ကိုပဲ သတိပြုမိကြတော့တယ်' တဲ့။

ဒီစကားကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲက အမျိုးသား အမျိုးသမီး အရာထမ်းတွေကို သွားပြောရင် သိပ်ကောင်းမှာပဲ။

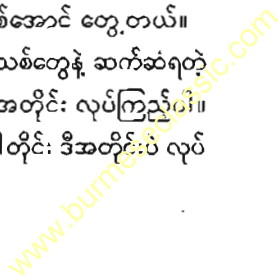
ယေဘုယျ စည်းကမ်းအရတော့ မိတ်ဆွေရဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အဝတ် အစားဟာ လုပ်ငန်းသဘာဝနဲ့ ဆီလျော်ဟပ်စပ်ပြီး မိတ်ဆွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ တစ်ဘက်သားက ဘာမှ ပြောစရာ မရှိဖို့ပါပဲ။

[၁၆]

ဘဝချိန် မှန်ပါစေ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဆက်ဆံရေးအသစ် ကြိုရတိုင်း ကျွန်တော် တော့ ကိုယ့်ဘက်က အချိန်ကို စက္ကန့်ပိုင်းကလေးက စပြီး အကျိုးရှိအောင် ချီတီးယူတယ်။ တစ်ယောက်ယောက်ဆီကို မနက်ဆယ်နာရီမှာ ဖုန်းဆက် နယ်လို့ စိတ်ကူးထားရင် မနက် ဆယ်နာရီမှာ ဆက်ဖြစ်အောင် ဆက်တယ်။ ဘာပဲ တနင်္လာနေ့မှာ တစ်ယောက်ယောက်ဆီကို စာတစ်စောင် အရောက် ပို့ဖယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားရင် လာမယ့် တနင်္လာနေ့မှာ အဲဒီလူရဲ့ စားပွဲပေါ်ကို အဲဒီစာ ရောက်ကို ရောက်နေစေရမယ်။ တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ တွေ့ဖို့ ချိန်း ဆောင် ကျွန်တော် ချိန်းထားတဲ့အချိန်မှာ တွေ့ဖြစ်အောင် တွေ့တယ်။

လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အခြေအနေသစ်တွေမှာ လူသစ်တွေနဲ့ ဆက်ဆံရတဲ့ အခါ စောစောပိုင်းအကြိမ်တွေမှာ ကျွန်တော့်နည်းအတိုင်း လုပ်ကြည့်ပါ။ အဲဒီအခါတွေမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်တဲ့အခါတိုင်း ဒီအတိုင်းပဲ လုပ်



တတ်တယ်လို့ တစ်ဘက်သားက ထင်မြင်သွားလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ သူတို့လဲ မိတ်ဆွေလိုပဲ လိုက်လုပ်လာကြလိမ့်မယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် မိတ်ဆွေဟာ တစ်ဘက်သားရဲ့ အချိန်ကိုက် တုံ့ပြန်မှုကို ရရှိလာလိမ့်မယ်။

[၁၇]

အချိန်ခွဲစား မပြစ်စေနှင့်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမှုဆောင်အရာရှိကြီးတွေ အများစုက သူတို့မှာ လုပ်စရာတွေ၊ လုပ်ချင်တာတွေ အများကြီး ရှိပေမယ့် 'အချိန်မပေးနိုင်ဘူး၊ အချိန် လုံလုံလောက်လောက် မရှိဘူး' လို့ ညည်းတတ်ကြတယ်။

အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ ကိုယ့်အတွက် အချိန်ကို အဲဒီလို သဘောထားပေမယ့် သူများတွေရဲ့ အချိန်ကိုကျတော့ အဲဒီလို သဘောထားတတ်ကြပါဘူး။

တစ်ဖက်သားက ကိုယ့်အပေါ် မကောင်းမြင်အောင်လုပ်တဲ့ အကောင်းဆုံးနဲ့ အမြန်ဆုံးနည်းကတော့ သူ့အချိန်ကို ကိုယ်က မသိသော ခိုးယူခြင်းပါပဲ။ ကိုယ်က သူ့အချိန်ကို လိုအပ်တာထက်ပိုပြီး လုံယူဖို့ပါပဲ။

အထွေအထူး ပြောစရာမရှိရင် အဆက်အသွယ်လုပ်ရုံ သက်သက်နဲ့ တော့ တစ်ဘက်သားနဲ့ တွေ့ဆုံဖို့ မချိန်းပါနဲ့။ 'ဪ... အကြောင်းထူးရှိလို့ မဟုတ်ပါဘူး၊ တွေ့ချင်ရုံ သက်သက်ပါ' လို့ ကိုယ်က ဖုံးဆက်တာ ဆက်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီအပြုအမူကလေးကြောင့် ကိုယ့်အတွက် တန်ဖိုးရှိတဲ့ တစ်ဘက်သားကို တစ်သက်လုံး လက်လွှတ်သွားနိုင်တယ်။ သူက ကိုယ့်ဘယ်ဘက်ဘယ်ဘက်မှ ပြန်မဆက်တော့တာမျိုး ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။

ပြီးတော့ ကိုယ့်ရုံးခန်းထဲမှာ၊ ကိုယ့်အလုပ်စားပွဲမှာ လူတွေလာ

အလကား အချိန်ဖြုန်းတာကိုလဲ သတိထားပါ။ အလားတူပဲ၊ တစ်ဘက်လူက အရေးကြီးတဲ့ကိစ္စနဲ့ အကြာကြီး ဖုန်းဆက်နေချိန်မှာ ကိုယ်က သူ့စားပွဲမှာ ငုတ်တုတ်ကြီး သွားထိုင်နေတာမျိုးကိုလဲ အထူးရှောင်ပါ။

နောက်ပြီး ကိုယ့်မှာ လောလောဆယ် ဆောင်ရွက်ရမယ့်အလုပ်နဲ့ တန်းလန်းဖြစ်နေချိန်မှာ တစ်ဘက်လူက ဖုန်းထဲက လေကြော့ရှည်နေရင်လဲ အားမနာပါနဲ့။

'ကျွန်တော် အစည်းအဝေးလုပ်နေလို့ပါ။ မကြာခင် ပြန်ဆက်ပါမယ်' လို့ ပြောပြီး မြန်မြန်ဖြတ်လိုက်ပါ။

ကိုယ့်ရုံးခန်းထဲမှာ တစ်စိမ်းလူတစ်ယောက် ရှိနေတုန်း အခြား တစ်ယောက်ယောက်ဆီကို မဆက်မဖြစ် ဖုန်းဆက်စရာ ရှိရင်လဲပဲ ဧည့်သည်ကို ဆောင်းပန်ပြီး ဆက်ဖြစ်အောင် ဆက်လိုက်ပါ။ သို့သော် မကြာပါစေနဲ့၊ တိုတိုနဲ့သာ ဖြတ်လိုက်ပါ။

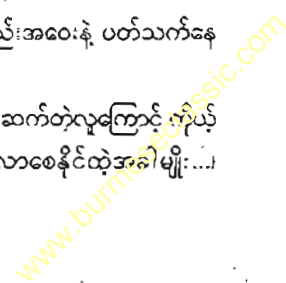
တယ်လီဖုန်း ဆက်တာနဲ့ပတ်သက်ပြီး ခြွင်းချက်တွေတော့ ရှိတယ်။

အဲဒါတွေကတော့

* ကိုယ်က လက်အောက်အမှုထမ်းတစ်ယောက်ကို သင်တန်းပေးနေတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ့်ရဲ့ တယ်လီဖုန်း ဆက်ပုံဆက်နည်းကို သူသိစေချင်တဲ့ အခါမျိုး၊ ဒါမှမဟုတ် အခြေအနေတစ်ခုခုကို လက်တွေ့သိသွားစေချင်တဲ့ အခါမျိုး...။

* အဲဒီလို ဖုန်းဆက်တာဟာ လက်ရှိ အစည်းအဝေးနဲ့ ပတ်သက်နေတဲ့အခါမျိုး...။

* ကိုယ့်ရှေ့ ရောက်နေတဲ့လူဟာ ကိုယ့်ကိုဖုန်းဆက်တဲ့လူကြောင့် ကိုယ့်မှာ အထင်ကောင်း အမြင်ကောင်း ဖြစ်ပေါ်လာစေနိုင်တဲ့အခါမျိုး...။



အဲဒီလို အခါမျိုးတွေမှာတော့ ဖုန်းဆက်တာမှာ အချိန်ကြာတာတို့၊ စကားကြောရှည်တာတို့ ဆိုတာကို သိပ်ပြီး အလေးထားစရာ မလိုပါဘူး။ ဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကိုယ်တွေ့ကလေးတစ်ခု ပြောပြပါမယ်။

၁၉၇၀ ပြည့်လွန် အစောပိုင်း ကာလကပါ။ အမေရိကန် ဒုတိယ သမ္မတ စပီရီအဂ္ဂနူးက သူရေးထားတဲ့ ဂေါက်သီး ဝတ္ထုတိုတစ်ပုဒ်အတွက် မူပိုင်ခွင့် ကိုယ်စားလှယ်ခန့်ချင်လို့ ကျွန်တော့်ကို တွေ့ချင်နေတယ်။ အရင်က တော့ ကျွန်တော် သူနဲ့ နှစ်ကြိမ်လောက် တွေ့ဖူးပါတယ်။

ဒါနဲ့ ရိုက်ကုန်တယ်လို့ကနေပြီး ကျွန်တော် သူ့ဆီ ဖုန်းလှမ်းဆက် တယ်။ သူနဲ့ တွေ့ခွင့်မရဘူး။ ကျွန်တော့်ကို သမ္မတကြီးက တွေ့ချင်ရင် ဘယ် မှာ တွေ့နိုင်မှာလဲလို့ပဲ သူ့ရုံးက ပြန်မေးတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်က ဟိုတယ် ကို ဆက်ရင်လဲရတယ်။ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီအချိန်က 'ပလေးဘွိုင်' မဂ္ဂဇင်း အယ်ဒီတာ အေ စီ စပက်တာစကီးရဲ့ ရုံးခန်းကိုလဲ ဆက်နိုင်တယ် လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

စပက်တာစကီးရဲ့ ရုံးခန်းမှာ ကျွန်တော်တို့ အစည်းအဝေး လုပ်နေ တုန်းမှာပဲ သူ့စာရေးမက 'အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ဒုတိယသမ္မတကြီးဆီ က မစ္စတာ မက်ကော်မက်ဆီ ဖုန်းလာနေပါတယ်' ဆိုပြီး အတွင်းဖုန်းနဲ့ လှမ်းဆက်ပါတယ်။

ဒုတိယ သမ္မတကြီးဆီက ဖုန်းဆက်တာဟာ လောလောဆယ် ပြုလုပ်နေတဲ့ ကျွန်တော်တို့ အစည်းအဝေးနဲ့ ဘာမှ မဆိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ အစည်းအဝေးကတော့ မျှော်လင့်တာထက် အများကြီး ချောမောအောင်မြင်သွားတာ အမှန်ပါပဲ။

[၁၈]

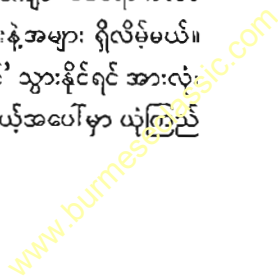
ကိုယ့်နယ် ကိုယ့်မြေ

ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကောင်းဆုံး ကုန်ရောင်းနည်းတစ်မျိုးကို ပြောပါ ဆိုရင် ရောင်းကုန်ကို လက်တွေ့ 'ပြခြင်း'ပဲလို့ ပြောရလိမ့်မယ်။ နယ်လှည့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက် အနေနဲ့ဆိုရင် လေယာဉ်ပေါ်တက်၊ ကိုယ့်ပစ္စည်းကို ဝယ်မယ့် အလားအလာရှိတဲ့လူနဲ့ အဆင်ပြေမယ့်နေရာမှာ သွားတွေ့၊ ပစ္စည်းကို နမူနာနဲ့တကွ ရှင်းပြ၊ ဒါဟာ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်ပါပဲ။

ဒါပေမယ့် ယေဘုယျအားဖြင့်တော့ ဒီကိစ္စမျိုးကို တခြားလူဆီ သွား ပြီး လုပ်တာထက် ကိုယ့်ဆီမှာ လုပ်တာက ပိုကောင်းပါတယ်။ ကိုယ့်ဌာန ကိုယ့်ရုံးခန်းထဲမှာ လုပ်တာ ပိုကောင်းပါတယ်။ ဒါဟာ အရှိန်အဝါ ပြတာ၊ စိတ်ဝါ ပြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်နယ်မြေမှာ ကိုယ့်ပစ္စည်းပြတာ ပိုပြီး အဆင်ပြေလို့ပါ။

ကိုယ့်ဇာတ်ခုံပေါ် ကိုယ်က၊ ရတာဟာ သူများဇာတ်ခုံပေါ် က၊ ရတာ ထက် အဆင်ပြေသလိုပဲပေါ့။ သူများရုံးခန်းထဲမှာလုပ်တဲ့ အစည်းအဝေးကို ကိုယ့်ရုံးခန်းထဲမှာလုပ်တဲ့ အစည်းအဝေးကို ပိုပြီး ခြေနိုင်လက်နိုင် ပြီးကြပ်ကွပ်ကိုင်တာ သဘာဝပါပဲ။

ကိုယ့်နယ်မြေကို တစ်ဖက်သားတွေ 'ကျူးကျော်' ဝင်ရောက်လာ ကြိုတင်အတွက် အခြေအနေ တင်းမာမှုကတော့ အနည်းနဲ့အများ ရှိလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ဘက်က ယဉ်ကျေးရည်မွန်စွာ 'ကိုင်' သွားနိုင်ရင် အားလုံး 'အညံ့ချော်' သွားမှာပါ။ တစ်ဘက်သားကလဲ ကိုယ့်အပေါ်မှာ ယုံကြည် မှု လေးစားမှု တိုးလာနိုင်ပါလိမ့်မယ်။



ကျွန်တော်ကတော့ ကိုယ့်ရုံးခန်းထဲမှာ အစည်းအဝေးလုပ်ရင် မီးတွေ ထိန်ထိန်လင်းပြီး တခမ်းတနား ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်လေ့မရှိဘူး။ ကျွန်တော်အဖို့ သြဇာပြည့်ဝပြီး ကြီးကျယ်တဲ့ ရုံးခန်းဆိုတာ သန့်ရှင်းရမယ်၊ ပသာအလှရမယ်၊ လုပ်ဆောင်ရည်ရှိရမယ်။ အလုပ်လုပ်လို့ ဖြစ်နိုင်တဲ့နေရာ ဖြစ်ရမယ်။

[၁၉]
ပြောသလိုလုပ်

အမေရိကန် ဂေါက်သီးချန်ပီယံဟောင်း ဖင်စတာဝေါလ်ဒ်က တစ်ခါက ကျွန်တော့်ဆီမှာ အကူအညီတစ်ခု တောင်းပူးတယ်။

အဲဒါက ဒီလိုပါ။ သူနဲ့ အာနီးလ်ပါးလမားတို့ ကစားနေပုံကို လီဂျွန်နီမင်းက ပန်းချီဆွဲပြီး ပုံနှိပ်ထားတဲ့ ကားချပ်ရှိတယ်။ အဲဒီကားချပ်ကို သူတို့ ဂေါက်ကလပ်မှာ ချိတ်ထားချင်တယ်။ အဲဒါ နီမင်းကိုယ်တိုင် လက်မှတ်ထိုးထားတဲ့ ကားချပ်တစ်ချပ် လိုချင်ပါတယ်ဆိုပြီး သူက ကျွန်တော့်ကို ပူဆာလာတယ်။

ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က နီမင်းနဲ့ ပုံမှန်ဆက်သွယ်နေတဲ့ ကျွန်တော့်လက်အောက်က အမှုဆောင် အရာရှိတစ်ယောက်ကိုခေါ်ပြီး 'ကြည့်လုပ်ပေးပါဦး' လို့ ပြောလိုက်တယ်။ သူက 'ပြဿနာ မဟုတ်ပါဘူး၊ လွယ်ပါတယ်' လို့ ပြန်ပြောတယ်။ ဒီအကြောင်းကို ကျွန်တော်က ဖင်စတာဝေါလ်ဒ်ဆီ ဖုန်းဆက်ပြီး 'ရပါစေမယ်၊ စိတ်ချ' လို့ သတင်းပို့လိုက်တယ်။

နောက်တစ်လလောက် အကြာမှာ အလုပ်ကိစ္စနဲ့ ကျွန်တော် ဂျပန် ရောက်သွားတယ်။ အဲဒီမှာ ရုတ်တရက် သတိကောက်ရလာတာနဲ့ ကျွန်တော် လက်အောက်အရာရှိဆီ ဖုန်းလှမ်းဆက်တယ်။

'ကျွန်တော့်အနေနဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်အတွက် လုပ်ပေးစရာ ဘာမှရှိတယ်။ အဲဒါ အခုအထိ မလုပ်ပေးရသေးလို့ ကျွန်တော် စိတ်မကောင်းဖြစ်နေမိတယ်'

လို့ ပြောပြလိုက်တော့ ကျွန်တော့်လူက 'ဪ၊ ဟုတ်ပြီ၊ ဟုတ်ပြီ၊ ဟိုနီမင်းကားချပ်ကိစ္စ မဟုတ်လား' ဆိုပြီး သတိတရ ပြန်ပြောတယ်။

ဒီလိုနဲ့ နောက်တစ်ပတ်အကြာမှာ အဲဒီကိစ္စ အပြီး ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

လူတွေဟာ လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကတိတွေ အကြိမ်ကြိမ် ပြောကြတယ်။ အကြိမ်ကြိမ်လဲ ဖောက်ဖျက်ကြတယ်။ ဒါဟာ တစ်ဘက်သားအထင်အမြင်သေးစေတဲ့ အဆိုးရွားဆုံး အပြုအမူပါပဲ။



ဒါကြောင့် ကိုယ်က တစ်ခုခု လုပ်ပေးမယ်လို့ ကတိပေးထားရင် ပြန်အောင် လုပ်ပေးလို့ကံပါ။ တကယ်လို့ ကိုယ့်အနေနဲ့ လုပ်လို့လဲ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ လုပ်ရကျိုးလဲ သိပ်မနပ်နိုင်ဘူး။ လုပ်လဲ မလုပ်ချင်ဘူး ဆိုရင်ကော့ ထုပ်ပေးပါ့မယ်လို့ ကတိ သွားမပေးပါနဲ့။ တစ်ခါတည်းနဲ့သာ အပြတ် ငြင်းဆိုက်ပါ။ 'လုပ်ကြည့်မယ်လေ' ဆိုတာမျိုး ပြောနေမယ့်အစား လှည့်ပတ်ပြောသော မလုပ်နိုင်ကြောင်း အဆင်ပြေအောင် ကြည့်ပြောလိုက်ပါ။

'ကျွန်တော် မနက်ဖြန် ဖုန်းဆက်ပါမယ်' လို့ ပြောထားပြီး မဆက်တာဟာ အသေးအဖွဲ့ကိစ္စ မဟုတ်ဘူး။ ဆက်ဆံရေး တစ်ခုလုံးကို ပျက်စီးသွားစေနိုင်ပါတယ်။ တယ်လီဖုန်းခေါ်တိုင်း ပြန်ဆက်ရမယ်လို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဥပဒေထုတ်ထားတာ မရှိပါဘူး။ သို့သော်လည်း ကိုယ့်ဘက်က ကျွန်တော် ပြန်ဆက်ပါ့မယ်' လို့ ကတိမပေးတာတော့ အကောင်းဆုံးပါပဲ။

ပြီးတော့ ကိုယ်က ကိုယ့်ဌာန၊ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီအပေါ်မှာ သြဇာမရှိဘဲနဲ့ ကိုယ့်ဌာန၊ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီကို ကိုယ်စားပြုပြီး ဘာကတိမှ မပေးမိဖို့လဲ သတိထားပါ။

ကျွန်တော့် အတွေ့အကြုံကလေးကိုပဲ ပြောပြပါရစေ။

တော်တော်ကြာကြာတုန်းက ဝီလဆင် အားကစားပစ္စည်းကုမ္ပဏီနဲ့ ဂေါက်သီးချန်ပီယံ အာနီးလ်ပါးလမားတို့ကို ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ပြီး ဆက်ဆံလာခဲ့ကြတယ်။ ဒီကြားထဲ ပါးလမားအနေနဲ့ ဝီလဆင်ကုမ္ပဏီနဲ့ ဆက်လက်ပြီး အလုပ် မလုပ်ချင်တော့ရင် အချိန်မရွေး အဆက်အသွယ် ဖြတ်လိုရပါတယ်ဆိုပြီး အဲဒီကုမ္ပဏီက အမှုဆောင် အရာရှိတော်တော်များများက မကြာခဏ ပြောလာကြတယ်။

နောက်ပိုင်း ပါးလမားနဲ့ ဝီလဆင် ကုမ္ပဏီတို့ ဆက်ဆံရေး နည်းနည်း တင်းမာလာတဲ့အချိန်မှာ ဒီကိစ္စကို 'နှိုက်ကြည့်' ဖို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

တစ်နေ့မှာ ပါးလမားရယ်၊ ဝီလဆင်ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌကြီး ဘီလ်ဟုမ်းရယ်၊ ကျွန်တော်ရယ် ဟိုတယ်မှာ နေ့လယ်စာ စားနေကြတုန်း ကျွန်တော်က ရုတ်တရက် ကောက်မေးလိုက်တယ်။

'ဒါနဲ့ ပါးလမားက ဝီလဆင်ကုမ္ပဏီနဲ့ ဆက်အလုပ်မလုပ်ချင်တော့ဘူးဆိုရင် ခွင့်ပြုနိုင်မှာပါလား ခင်ဗျာ'

ကျွန်တော့်စကားလဲကြားရော မစ္စတာဟုမ်းက သွေးရူးသွေးတန်းနဲ့ 'နီး...နီး... မပြုနိုင်ဘူး၊ လုံးဝ မပြုနိုင်ဘူး'

လို့ ပြန်ပြောတော့တာပါပဲ။ ဒီဖြစ်ရပ်ကလေးဟာ ပါးလမားနဲ့ ကျွန်တော်တို့အဖို့ အလွန်တန်ဖိုးရှိတဲ့ သင်ခန်းစာကြီး တစ်ရပ်ပါ။

ဒါကြောင့် 'ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကို ကျွန်တော် ပိုင်ပါတယ်'၊ 'ကျွန်တော့်ဌာန ကျွန်တော်ပြောရင် ရပါတယ်' ဆိုလာတိုင်း အရမ်း မယုံပါနဲ့။

နောက်တစ်ခုကတော့ တစ်ဘက်လူကို နောက်တစ်ပတ်မှာ တစ်ခုခု ဆေးပါမယ်လို့ ကတိခံထားပြီးတော့ နောက်တစ်လကြာမှ ပေးဖြစ်တာမျိုး ဘလဲ တော်တော်ဆိုးတယ်။ အန္တရာယ် အကင်းဆုံးကတော့ ရှိန်းထားတဲ့ ချက်မှာ အတိအကျ ပေးနိုင်မလား၊ မပေးနိုင်ဘူးလားဆိုတာ ကြိုတင်ပြီး သေသေချာချာ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ အခြေအနေတွေကို လေ့လာကြည့်ပါ။ ဆေးနိုင်ရင်တော့ ပေးလိုက်ရုံပဲပါ။ အဲ... မပေးနိုင်ဘူး ထင်ရင်တော့ အစကတည်းက ကတိမပေးတာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။

[၂၀]

ကလေးတွေကို ဂရုစိုက်ပါ



စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် တစ်ဘက်သားနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ တစ်ခါတစ်လေ သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းကို သုံးတာဟာ အထိရောက်ဆုံး ဖြစ်တတ်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်သားကလေး တွတ်က ဘောလုံးရူးကလေး၊ တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော်ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တစ်ယောက်က တွတ်ကို 'မင်နာဆိုတာ ခိုက်ကင်း' အသင်းက နာမည်ကြီးဘောသမား ဖရန့် တာကင်တန်နဲ့ ဂေ့ဆေးတယ်။ တွတ်က အကြီးအကျယ် သဘောကျသွားတာပေါ့။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့လဲ ဒီဖြစ်ရပ်ကလေးကို ဘယ်တော့မှ မမေ့နိုင်တော့ဘူး။

မိတ်ဆွေအနေနဲ့ တစ်ဘက်သားရဲ့ အထင်အမြင်ကောင်းကို လိုချင်စဉ် သူ့ကလေးတွေအတွက် တစ်ခုခုကို အမှတ်တရ လုပ်ပေးပါ။ ဒီနည်းဟာ

www.burmeseclassic.com

သူ့ကို တခြားနည်းနဲ့ အကျိုးဆောင်ပေးတာထက် ထိရောက်ပါတယ်။ သူကလဲ တခြားနည်းထက် ဒီနည်းကို ပိုကြိုက်ပါတယ်။

ကိုယ့်ရဲ့ အရေးပါဆုံး စီးပွားရေး လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တွေရဲ့ မိသားစုအကြောင်း မိတ်ဆွေ ဘယ်လောက်သိသလဲ၊ သူတို့အကြောင်း မိတ်ဆွေ စိတ်ဝင်စားတယ်ဆိုတာ အပြောအဆို အပြုအမူနဲ့ ပြုံးရဲ့လား၊ သူတို့အကြောင်း သိအောင် မေးမြန်း စုံစမ်းဖူးရဲ့လား။

ဒါတွေဟာ တကယ် သိသင့်သိထိုက်တဲ့ လူမှုရေး ကိစ္စတွေပါ။

ကျွန်တော် ရှေ့ပိုင်းက ပြောခဲ့တဲ့ ဂျပန် အားကစားလုပ်ငန်း စည်းရုံးရေးသမား မစ္စတာ ဖူဂျီတာဟာ ဂျပန် လေကြောင်းကုမ္ပဏီ (ဂျေအေအယ်လ်) က သူ့မိတ်ဆွေ အရာရှိတစ်ယောက်မှာ သမီးကလေးတစ်ယောက် ရှိတယ်ဆိုတာ သိတယ်။ အဲဒီသမီးကလေးက တင်းနစ်ဝါသနာအိုး။ အမျိုးသမီးတင်းနစ်ချန်ပီယံ မာတီနာ နာဗရာတီလိုနာရဲ့ အသည်းစွဲပရိသတ် တစ်ယောက်ဆိုတာကိုလဲ သိထားတယ်။

မကြာခင်မှာ မစ္စတာဖူဂျီတာက တိုကျိုမြို့မှာ အမျိုးသမီး တင်းနစ် ပြိုင်ပွဲ လုပ်မယ်လို့ စီစဉ်တော့ သူ့ မိတ်ဆွေရဲ့ သမီးကလေးကို သွားသတိရတယ်။ ဒါနဲ့ သူက သူ့ မိတ်ဆွေဆီ ဖုန်းလှမ်းဆက်တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့ မိတ်ဆွေက ဂျေအေအယ်လ်ရဲ့ ဥရောပဆိုင်ရာ အကြီးအကဲ ဖြစ်နေပြီ။

‘ကျွန်တော်တို့ပွဲမှာ မာတီနာ နာဗရာတီလိုနာလဲ ပါမယ်ဗျ။ ဒီတော့ ခင်ဗျားသမီးလေး ဂျပန်လာပြီး မာတီနာရဲ့ အတွင်းရေးမှူးလုပ်ရင် ဘယ်လိုနေမလဲ’

ဟု မစ္စတာဖူဂျီတာက အဆိုပြုတယ်။

ဒီအဆိုပြုချက်ကို သမီးလေးက ချက်ချင်း လက်ခံလိုက်တယ်။ ဖခင် ဖြစ်သူမှာလဲ ဝမ်းသာမဆုံး တပြုံးပြုံးနဲ့ပေါ့။

ဂျပန်လေကြောင်းကုမ္ပဏီကို ချဉ်းကပ်တဲ့နေရာမှာ ဒီနည်းထက် ပိုကောင်းထက်နည်း ရှိပါဦးမလား မိတ်ဆွေ။

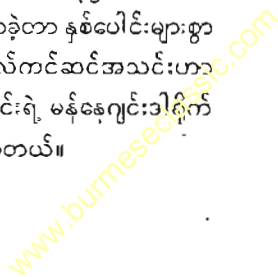
[၂၁]

သူ့အတိုင်း လွှတ်ပေးလိုက်ပါ

လူတွေဟာ တစ်ခုခုကိုလုပ်ဖို့ သဘောတူကြတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ တာဝန်ခံတဲ့ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် မလုပ်နိုင်ကြဘူး။ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ချင်ကြဘူး။ အခြေအနေတွေက တစ်မျိုးတစ်မည် ပြောင်းလဲသွားတယ်။ ဆောက်ထပ်သိရတဲ့ သတင်းအချက်အလက်သစ်တွေက သူတို့ရဲ့ လုပ်ချင်စိတ်ကို လမ်းပြောင်းပစ်လိုက်တာမျိုးလည်း ရှိတယ်။ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်ထက် အဆင့်မြင့်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်က အာဏာပြုပြီး ပယ်ချလိုက်တာမျိုးလဲ ခြုံတယ်။

ကျွန်တော်အနေနဲ့တော့ ဥပဒေပညာရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်တဲ့အတွက် တာဝန်ကို တာဝန်လို၊ အလုပ်ကို အလုပ်လို လုပ်ရတာ လွယ်ပါတယ်။ အခြေအနေ အပြောင်းအလဲကို အသိအမှတ်ပြုပြီး တစ်ဘက်သားကို သူ့အတိုင်း လွှတ်ပေးလိုက်ခြင်းဖြင့် ကျွန်တော်အတွက်ရော၊ ကျွန်တော့် ကုမ္ပဏီအတွက်ပါ ရေရှည်မှာ အများကြီး အလုပ်ဖြစ်တာ တွေ့ရတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အားကစားလုပ်ငန်း အတိုင်ပင်ခံ ကုမ္ပဏီဟာ ‘ဝီလ်ကင်ဆင် ဆော့ဒ်’ အသင်းနဲ့ အဆက်သွယ် လုပ်လာခဲ့တာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာပါပြီ။ ၁၉၇၀ ပြည့် ဝန်းကျင်ကာလမှာ ဝီလ်ကင်ဆင်အသင်းဟာ သော်တော် အခြေအနေဆိုးနေလေတော့ အဲဒီအသင်းရဲ့ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ ခရစ်လီဝင်တန်က ကျွန်တော့်ဆီလာပြီး ပြောတယ်။



'မာခဲ.....လောလောဆယ် ကျွန်တော်တို့ တော်တော်ကလေး အခြေ အနေဆိုးနေတယ်။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားဆီ ကျွန်တော် အကူအညီတစ်ခု တောင်းဖို့ လာခဲ့တာ။ ကျွန်တော်တို့က ခင်ဗျားတို့ကုမ္ပဏီကို ပေးစရာရှိတဲ့ ကျန်ငွေကို အသိုက်အလျှောက်တော့ လျှော့စေချင်တယ်။

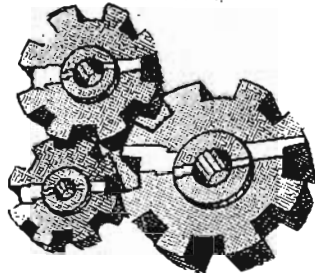
ကျွန်တော်က ဘာမှ စဉ်းစားမနေတော့ဘဲ

'ဒါက ပြဿနာမရှိပါဘူး၊ ရပါတယ်'

လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

နောက်နှစ်တွေကျတော့ ဝိလ်ကင်ဆင်အသင်းဟာ အခြေအနေ ပြန်ကောင်းလာတယ်။ ဟိုတုန်းက ကျွန်တော်တို့ကို လျှော့ပေးခဲ့တဲ့ ပိုက်ဆံကို ပြန်ဖြည့်နိုင်ရုံတွင်မကဘဲ ဆက်ဆံရေး ပိုနိုင်မြဲပြီး နောက်ပိုင်းမှာ နှစ်ဦး နှစ်ဘက် အကျိုးတူလုပ်ငန်းတွေ အများကြီး လုပ်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

ဒါကြောင့် တစ်ဖက်သားမှာ အခက်အခဲကြုံလာရင် သူ့အတိုင်း လွတ်ပေးလိုက်ပါ။ သူ့ဘာသာသူ ဆုံးဖြတ်ပါစေ။ ပထမတော့ သူက ကတိ မတည်တဲ့အတွက် ကိုယ့်အနေနဲ့ အောင့်သက်သက် ခံစားရတာပေါ့။ ဒါပေ မယ့် သူ့ဘက်က ဘာကြောင့် ပျက်ကွက်ရကြောင်း ရှင်းပြတာကို သည်းခံပြီး နားထောင်ရင် ရေရှည်အကျိုးကြုံကြည့်ပြီး သူ့ကို သက်ညှာသင့်တဲ့အခါ သက် ညှာရပါတယ်။



စက်မှုကိရိယာ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်တဲ့ လက်ရှိဆက်ဆံရေးကို ပိုပြီး တိုးတက်အောင် လုပ်ရတာ အမြဲတမ်းလိုလို လွယ်ကူပါတယ်။ ဆက်ဆံရေး အသစ် စတင်ရတာသာ ခက်တာပါ။ ကိုယ့်ဘက်က အထင်အမြင်ကောင်း ခုအောင် ဖန်တီးနိုင်ရင် တစ်ဘက်လူက ကိုယ့်ကို အမြဲတမ်း ဆက်ဆံချင်မှာ သဘာဝပါပဲ။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို အဆင်ပြေပြေဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားရတာဟာ တစ်ခါတလေ တော်တော်ပဲ ခက်ခဲတတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်မှာ ကာရီ ဖက်ကားလို့ခေါ်တဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက် မိတ်ဆွေရင်းတစ်ယောက် ရှိတယ်။ သူက တစ်ခြားလုပ်ငန်းတွေအပြင် သြစတြေးလျနိုင်ငံမှာ အကြီးဆုံး ရုပ်မြင် သံကြားကြော်ငြာ လုပ်ငန်းစုကြီးဖြစ်တဲ့ 'ချင်နယ် ၉' ကုမ္ပဏီကိုလဲ ပိုင်တယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာက ပတ်ကားရဲ့မိတ်ဆွေ ဒေးဗစ်ဖရော့စ်ဆို တဲ့လူက ပတ်ကားဆီကို ဖုန်းဆက်တယ်။ သူက သူ့မှာ သမ္မတနစ်ကဆင်နဲ့ ဆွေးနွေးချက် တိတ်ခွေတွေရှိတယ်။ အဲဒီအခွေတွေကို သြစတြေးလျမှာ ပြန်ချိခွင့်အတွက် ရောင်းချင်တယ်လို့ ဆိုတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ သူ့အနေနဲ့ ချိတ်ဆံ တော်တော်များများ ရင်းထားတာကြောင့် သူက အမြန်ဆုံး အရင်းပေါ် အောင် လုပ်တာပါ။

ဒါနဲ့ သူက တိပ်ခွေတွေကို ဒေါ်လာ ၁၇၅,၀၀၀ နဲ့ ရောင်းချင်တယ် လို့ ပြောတယ်။ ဒါပေမယ့် ပက်ကားက သြစတြေးလျ တစ်နိုင်ငံတည်း ပြန်ချိရေးအတွက်ဆိုရင်တော့ ဒေါ်လာ ၁၆၀,၀၀၀ထက် ပိုမပေးနိုင်ဘူးလို့ ပြန်ပြောတယ်။ အဲဒီနောက်တော့ နှစ်ယောက်သား ဖုန်းနဲ့ အပြန်အလှန်

စက်မှုကိရိယာ

www.burmeseclassic.com

ဈေးကိုင် ဈေးဆစ်ကြရင်းက အခြေအတင် ငြင်းခုံပွဲ ဖြစ်သွားတယ်။ အခြေအနေက ဘယ်လိုမှ အဖြေမပေါ်ဘဲ ဖြစ်နေတယ်။ မိတ်ဆွေ အချင်းချင်းကြားမှာ အဲဒီလို လိပ်ခဲတည်းလည်း ပြဿနာမျိုးပေါ်လာရင် များသောအားဖြင့် အကွဲအပြွန် အဆုံးသတ်တတ်တယ်။

နောက်ဆုံးမှာ ဖရော့စ်က ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပဲ ပြောလိုက်တော့တယ်။

'ဒီမှာ သူငယ်ချင်း၊ ကျွန်တော်က ဒေါ်လာ ၁၇၅,၀၀၀ ရမှ ဖြစ်မှာမို့ ဒီလောက် ပြောနေရတာပါ။ ပြီးတော့ ဒီတိပ်ခွေတွေက အဲဒီလောက်တော့ တန်လဲ တကယ်တန်ပါတယ်'

ပက်ကားက ဘာမှပြန်မပြောဘဲ တော်တော်ကြာကြာ စဉ်းစားနေတယ်။ ပြီးတော့မှ

'ဟုတ်ပြီ ဒီလိုလုပ်ကြရအောင် သူငယ်ချင်း၊ ကျွန်တော် အကြံတစ်ခု ရတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ခေါင်းပန်း လှန်ကြမယ်။ ဒီမှာ ပိုက်ဆံ အဆင်သင့် ရှိတယ်။ ကဲ...ခင်ဗျား ပြော၊ ဘာလဲ၊ ခေါင်းလား ပန်းလား'

ဖရော့စ်က ချောင်းတစ်ချက်ဆိုးလိုက်ပြီး ဆုတ်ဆိုင်းဆိုင်းနဲ့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

'ခေါင်းဗျာ'

'အေး...ခင်ဗျား နိုင်တယ်'

ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ ရေတိုအကျိုးကို ကြည့်မှာလား၊ ရေရှည်အကျိုးကို ကြည့်မှာလား။ တစ်ခါတစ်လေ ကိုယ့်ဘက်က အပျော့ဆွဲနဲ့ အလျှော့ပေးလိုက်ခြင်းအားဖြင့် ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိတတ်ပါတယ်။



[၂၃]

မိတ်ဆွေများအောင် လုပ်

အားလုံးတူနေရင် လူတွေဟာ မိတ်ဆွေဆီကပဲ ဝယ်ကြတယ်။ အားလုံး တူမနေရင်တောင်မှ မိတ်ဆွေဆီကပဲ ဝယ်ချင်ကြတယ်။

ဒါကြောင့် မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။ မိတ်ဆွေပေါ်အောင် ကြိုးစားပါ။

ဒါပေမယ့် ကိုယ်နဲ့ လုပ်ငန်းချင်းဆက်စပ်တဲ့ လူတိုင်းကိုတော့ မိတ်ဆွေရင်းချာဖြစ်အောင် လုပ်လို့ မရနိုင်ပါဘူး။ သူတို့ကို မှတ်မှတ်ရရ ဖုန်းဆက်ပါ သူတို့ ဘာလုပ်နေကြသလဲ၊ အဓိက အချက်ကိုကြည့်ပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုကို ဖော်ပြပါ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အားကစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ကိုယ့်ဖောက်သည်ဆီကို ဖုန်းဆက်ပြီး ပြီးခဲ့တဲ့အားလပ်ရက်မှာ သူ ဘာတွေ လုပ်ခဲ့သလဲဆိုတာ မေးကြည့်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါက လုပ်ရတာ လွယ်ပါတယ်။ ဒီလို အရေးကြီးဘူးထင်ရတဲ့ အပြုအမူကလေးတွေဟာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆက်ဆံမှုမှာ အင်အားတန် တန်ဖိုးရှိတတ်ပါတယ်။

ကိုယ်က မိတ်ဆွေမဖွဲ့ရင် ကြားနေရေးသမားတွေ၊ ရန်သူတွေနဲ့ ဆက်ဆံနေရလိမ့်မယ်။ မိတ်ဆွေမရှိရင် ကိုယ်က ပြိုင်ပွဲမှာ ရှေးဆုံးရောက်နေဖို့ လို့လိမ့်မယ်။

[၂၄]

ဆရာရှင်၊ လူယုံဗွေ၊

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်ဆံရေးမှာ ဆရာနဲ့လူယုံရှိတာ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ နှစ်ယောက်စလုံးဟာ ကိုယ့်ဆီက ဝယ်ချင်လိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ကို ကူညီချင်လိမ့်မယ်။ ဘယ်အခါမဆို ကိုယ့်ဘက်က ရပ်ကြလိမ့်မယ်။

www.burmeseclassic.com

'ဆရာတင်' တာဟာ ကိုယ် လေးစားယုံကြည်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဆီက အကြံဉာဏ်နဲ့ လမ်းညွှန်မှု ရယူခြင်းပါပဲ။

လူယုံထားတာဟာ ကိုယ့်ရဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ဖွင့်ပြောဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ခံစားချက်တွေကို ဖွဲ့စည်းဖို့၊ ကိုယ်လဲ အကျိုးမယုတ်နိုင်၊ သူလဲ အကျိုးရှိတဲ့ အချက်တွေကို ပြောပြဖို့၊ သူက ကိုယ့်အပေါ် ယုံကြည်မှုရှိလာအောင် အားပေးအားမြှောက် လုပ်ဖို့ မိတ်ဆွေကောင်းရှာခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

[၂၅]

မြောက်တစ်ပါးစေ

အချိန်အခါ၊ အခြေအနေအလိုက် ဆီလျော်တဲ့ မြောက်ပင် ပြောဆို တာဟာ အကျိုးရှိတတ်သလို အမြောက်မှားရင်လဲ တစ်ဘက်သားအဖို့ အနိဂံ ခံရတာထက် ပိုပြီး နာတတ်ပါတယ်။

စစ်မှန်တဲ့ မြောက်ပင်ခြင်းဆိုတာ တစ်ဘက်သားရဲ့ အမှန်တကယ် ထူးချွန်အောင်မြင်မှုကို အသိအမှတ်ပြုပြီး ချီးကျူးစကား ပြောကြားတာပါ။ တကယ်လဲ အကျိုးရှိပါတယ်။

တစ်ဘက်သားဟာ လုပ်တာကိုင်တာ တကယ်လဲ တော်တယ်၊ ကိုယ့် အတွက်လဲ အကျိုးရှိတယ်ဆိုရင် 'ခင်ဗျား တော်တော် တော်တာပဲ' လို့ ထုတ်ဖော် ချီးကျူးပါ။

ဒါပေမယ့် သူက ကိုယ့်ဆီက ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုခု ဝယ်ယူတာကြောင့် တော့ သူ့ကို တော်ပါတယ်လို့ မချီးကျူးလိုက်ပါနဲ့။ ကိုယ့်စကားဟာ အ

မြောက်မှား ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ တစ်ဘက်သားက ကိုယ့်အပေါ် သံသယ ဖြစ် သွားနိုင်တယ်၊ ယုံကြည်မှု ကင်းသွားနိုင်တယ်။

အကောင်းဆုံး မြောက်ပင်နည်းကတော့ ကိုယ်မြောက်တဲ့လူကို သူ အသိုင်းအဝိုင်းထဲက လူတွေ၊ သူ့လုပ်ငန်းက လူတွေထံမှာ အထင်အမြင် အတောင်းရအောင် မြောက်ပင်နည်းပါပဲ။

[၂၆]

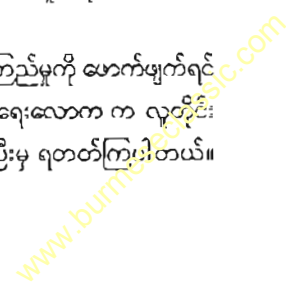
ယုံကြည်စိတ်ချရမှု

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ယုံကြည်စိတ်ချရမှု အလွန်အရေးကြီးတယ် ဆိုတာ အထူးပြောစရာ မလိုပါဘူး။

မိတ်ဆွေပြောတာကို လူတွေက သဘောကျချင် ကျလိမ့်မယ်။ ဒါပေ မယ့် ယုံကြည်မှုနဲ့ ပတ်သက်လာရင် အဲဒီလိုပြောတာကို သူတို့က မကြိုက်တာ များတယ်။

ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက တင်းနစ်အားကစားလုပ်ငန်း အမှုဆောင် အရာရှိတစ်ဦးက တင်းနစ်ချန်ပီယံ မာတီနာ နာဗရာတီလိုနာအကြောင်း တင် တင်းနစ်ချန်ပီယံ ခရစ် အီးဗတ်လို့ကိုကို ပြောပြရင် ခရစ်ကလဲ 'ဒီလူ့ ငါ့ အကြောင်း မာတီနာကို ဘာတွေများ ပြောပြသလဲ မသိဘူး' လို့ ထင်ကောင်း ထင်လိမ့်မယ်။

ဒါက ရှင်းရှင်းကလေးပါ။ မိတ်ဆွေက ယုံကြည်မှုကို ဖောက်ဖျက်ရင် အကျိုးဆက်ဟာ ကိုယ့်ဆီပဲပြန်လာမှာပဲ။ စီးပွားရေးလောက က လူတိုင်း ဒီသင်ခန်းစာကို တော်တော်ကလေး အထိနာပြီးမှ ရတတ်ကြပါတယ်။



ဒါကြောင့် အားကစားသမားတွေ ငှားရမ်းရေးကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်လို့ အပြင်ကို စာတွေရေးရင် အနှောင့်မလွတ် အသွားမလွတ်တဲ့ အသုံးအနှုန်းနဲ့ မပါအောင် ဂရုစိုက်ကြဖို့ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီမှာ စည်းကမ်းထုတ်ထားတယ်။ အပြင်ထွက်မယ့် စာတစ်စောင်မှာ 'ဂျွန်မက်ဒင်ကို မရနိုင်ရင် ဂျွန်ဟက်ဗလစ်စက် ဆိုရင်ကော ဘယ်လိုလဲ' လို့ ရေးလိုက်မယ်ဆိုရင် မက်ဒင်ရော၊ ဟက်ဗလစ်စက်ရော တစ်နေ့နေ့မှာ တစ်နည်းနည်းနဲ့ ဒီအကြောင်းကို သိသွားနိုင်တာ သေချာတယ်။

ကိုယ့်ဘက်က လျှို့ဝှက်ထားစရာ မရှိရင်တောင်မှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ သိုသိုသိပ်သိပ် ပြောဆိုပြုမူတာဟာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။ သိုသိုသိပ်သိပ် မရှိတာယုံကြည်မှုကို ချိုးဖောက်တာဟာ နောက်ပိုင်းမှာ ငါလုပ်တာမှ ဟုတ်ပါရဲ့လားလို့ ထင်ရလောက်အောင် ပြဿနာ အကြီးအကျယ် တက်လာတတ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် တခြားလူတွေအကြောင်း စကားရောင်း စကားဝယ် လုပ်တဲ့ ကြားနေဝါဒ ကျင့်သုံးတာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။

[၂၇]

စေတနာ ဝေဒနာပြစ်နိုင်

ကိုယ်က လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တစ်ယောက်ကို သဘောကျလို့ အတွက် တစ်ခုခု အကျိုးဆောင်ပေးချင်တယ်ဆိုရင် အဲဒီဆောင်ရွက်မှုဟာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးမဆန်ဘဲ လုပ်ငန်းသဘော ဆန်သင့်တယ်။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ အရေးပေးခြင်းနဲ့ အလုပ်သဘောအရ အခွင့်အရေးပေးခြင်းကို သီးခြားခွဲခြားထားသင့်တယ်။

ဒီကိစ္စက သိပ်ပြီး သိမ်မွေ့တယ်။ အခန့်မသင့်ရင် အကျိုးသက်ရောက်မှု တစ်လွဲ ဖြစ်သွားတတ်တယ်။ ကိုယ်က တစ်ဘက်သားကို အခွင့်အရေးအခန့်ခမာပေးလိုက်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ကိုလဲ ပြန်ပေးရလိမ့်မယ်လို့ တစ်ဘက်သားက ထင်သွားရင် ကိုယ့်လုပ်ရပ်ဟာ အကျိုးမဲ့ ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ စေတနာဟာ ဝေဒနာ ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။

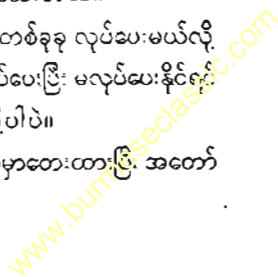
အဲဒီလို အခွင့်အရေး အပေးအယူ လုပ်တတ်တဲ့လူတွေနဲ့ ကျွန်တော်အများကြီး ဆက်ဆံခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ ဒီလူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရတာ မကြောက်ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်က သူတို့လိုချင်တဲ့ အခွင့်အရေးကို တတ်နိုင်ရင် ဖန်တီးပေးတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်က သူတို့ဆီက အခွင့်အရေး ဘယ်တော့မှ ပြန်မတောင်းဘူး။

တစ်ဘက်သားအတွက် အကောင်းဆုံး ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်တဲ့ ရေရှည်အခွင့်အရေးကတော့ တစ်ဘက်သားရဲ့ ကိုယ်စားလှယ်(ကြားလူ)အဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းပါပဲ။ ကိုယ်က လောလောဆယ် ဘာအခွင့်အရေးမှ မယူဘဲ လူနစ်ယောက်ကြားမှာ 'အောင်သွယ်' ဝင်လုပ်ပေးရင် သက်ဆိုင်သူ နှစ်ယောက်စလုံးက ကိုယ့်ကို ဘယ်တော့မှ မေ့နိုင်တော့မှာ မဟုတ်ဘူး။

ပြီးတော့ ကြီးကြီးငယ်ငယ်၊ ရေရှည် ရေတို ဘယ်လို ဆောင်ရွက်မူပုံ ဖြစ်ဖြစ်၊ ဘယ်လို အခွင့်အရေးပဲဖြစ်ဖြစ် တစ်ဘက်သားအတွက် ဆောင်ရွက်ပေးတဲ့အခါ လိုက်နာသင့်တဲ့ အချက်တစ်ချက် ရှိသေးတယ်။

အဲဒါကတော့ ကိုယ်က တစ်ဘက်သားကို တစ်ခုခု လုပ်ပေးမယ်လို့ ကတိပေးထားရင် ကတိအတိုင်း လုပ်ပေးနိုင်ရင် လုပ်ပေးပြီး မလုပ်ပေးနိုင်ရင် ဘာကြောင့် မလုပ်ပေးနိုင်ကြောင်း ပြောပြလိုက်ဖို့ပါပဲ။

နို့မဟုတ်ရင် သူက ဒီအကြောင်းကို စိတ်ထဲမှာတေးထားပြီး အတော်



ကြီးကြာတော့မှ မနေ့တစ်နေ့က ဖြစ်ရပ်တစ်ခုလို ပြန်ဖော်ပြီး ကိုယ့်အပေါ် အပြစ်ရှာတတ်တယ်။

[၂၈]

အရေးပါတဲ့ ဟာသဉာဏ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တစ်ဘက်သားနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ 'ပကတိဉာဏ်' (common sense) လို့ခေါ်တဲ့ သာမန်အသိဉာဏ်ကို သုံးဘာဟာ တန်ဖိုးအရှိဆုံးပါ။ ဒါပေမယ့် မိတ်ဆွေမှာ ပကတိအသိဉာဏ် မရှိရင်လဲ စိတ်မပျက်ပါနဲ့။ ပကတိအသိဉာဏ်ပြီးရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်ဆံမှုမှာ ဟာသဉာဏ် (sense of humour) ဟာ အလွန် အရေးပါ အရာရောက်ပါတယ်။

ဟာသဉာဏ်ဆိုတာ ကိုယ့်ကိုယ်ရော တစ်ဘက်သားကိုရော ရယ်ရွှင်ပျော်မြူး နိုင်စေပါတယ်။

ရယ်ရွှင်ခြင်းဟာ အလွန်အားရှိပါတယ်။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ တင်းမာမှုကို ပြေပျောက်စေနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံး စွမ်းအားပါ။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုမှာ တစ်ဘက်နှင့်တစ်ဘက် အခြေအနေတင်းမာပြီး အလုပ်မဖြစ်ဘဲ ရှိနေချိန်မှာ ကိုယ်က ဟာသဉာဏ်သုံးပြီး တစ်ခြားလူတွေ ရယ်ရွှင်လာအောင် လုပ်နိုင်ရင် ကိုယ့်ဘက်က အထက်စီးရမှာ သေချာတယ်။

ဒီအချက်ကို ကွယ်လွန်သူ အမေရိကန်သမ္မတ ဂျွန်အက်ဖ်ကနေ ကောင်းကောင်းနားလည်တယ်။ ဒါကြောင့်လဲ သူဟာ သူ့အပေါ် အမြဲတမ်း ရန်လိုနေကြတဲ့ သတင်းစာဆရာတွေနဲ့ လွတ်တော်အမတ်တွေကို ဟာသဉာဏ်နဲ့ တုန့်ပြန်ပြီး အနိုင်ယူခဲ့တာပေါ့ ။

ဟာသဉာဏ်ဟာ တစ်ဘက်သားက ကိုယ့်အပေါ်မှာ ရေရှည်အထင် အမြင်ကောင်းကို ဖန်တီးပေးနိုင်တယ်။

အစည်းအဝေးတစ်ခုကို ရယ်စရာဟာသနဲ့ စတင်တာ အကောင်းဆုံးပါ။ အဲဒါဆိုရင် နောက်ပိုင်း ဆွေးနွေးတာတွေလဲ အလိုက်သင့် အဆင်ပြေသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ဟာသဟာ နေရာတကျ မသုံးတတ်ရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အမြတ်ငွေလိုပဲ ဆုံးရှုံးလွယ်တတ်တယ် ဆိုတာတော့ အထူးသတိပြုပါ။

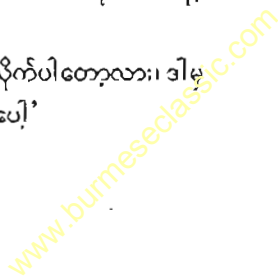
လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာက ဖွဲ့စည်းတော်ကားကုမ္ပဏီဟာ အဖွဲ့ပေါ်ပြီး စက်ရုံတွေ တော်တော်များများ ပိတ်ပစ်နေရတယ်။

တစ်နေ့မှာ အဲဒီတုန်းက ဖွဲ့စည်းကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌဖြစ်တဲ့ ရောဘတ် မက္ကနာက ထိပ်တန်း အမှုဆောင်အရာရှိတွေကို အစည်းအဝေး ခေါ်လိုက်တယ်။ ကိစ္စကတော့ စက်ရုံတစ်ခု နောက်ထပ်ပိတ်ပစ်ဖို့ သူ့ဆီ အစီရင်ခံစာ တင်လာတဲ့ကိစ္စကို ဆွေးနွေးဖို့ဖြစ်တယ်။

ဒီကိစ္စကို လူတိုင်း သဘောမတူကြဘူး။ ဒါပေမယ့် ငွေစာရင်းဌာနက အင်ပြချက်အရ အခြေအနေ အတော်ကို ဆိုးရွားနေတာသိရလို့ ဘယ်သူကမှ ထုတ်ဖော်ပြီး မပြောရဲကြဘူး။

နောက်ဆုံးတော့ ချာလီဘီချမ်ဆိုတဲ့ ခပ်ထက်ထက် လုပ်သက်ရင့်အရာရှိတစ်ယောက်က ထ၊ဟဲ့ပြီး

'ဒီလိုဆိုရင်လဲ စက်ရုံတွေအားလုံး ပိတ်ပစ်လိုက်ပါတော့လား၊ ဒါမှ အကုန်ပဲ ပိုက်ဆံသုံးစရာမလိုဘဲ ပိုက်ဆံစုမိကြမှာပေါ့' လို့ ပြောလိုက်တယ်။



သူစကားကို အားလုံးက သဘောကျပြီး တဝါးဝါးရယ်ရင်း သြဘာပေး ထောက်ခံလိုက်ကြတယ်။

ဒါနဲ့ နောက်ထပ် ပိတ်ဖို့ လျာထားတဲ့ စက်ရုံတွေကို မပိတ်ဘဲ ဆိုင်းငံ့ထားဖို့ အများသဘောတူ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြပါတယ်။

[၂၉]

ပင်ကိုယ်အတိုင်း ပြုမှု

လူတိုင်းလိုလို နေနည်းထိုင်နည်း၊ လုပ်နည်းကိုင်နည်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကိုယ့်အထာနဲ့ကိုယ် စည်းကမ်းနည်းလမ်းတွေ သတ်မှတ်ထားတတ်ကြတယ်။ ထားလဲ တကယ် ထားသင့်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တချို့က စည်းကမ်းနည်းလမ်းကို ဘန်းပြုပြီး မဟုတ်တာ လုပ်နေကြတာတွေ တွေ့နေရတယ်။

တကယ်တော့ သူတို့ အတ္တကြီးတာကို 'စည်းကမ်း နည်းလမ်း'နဲ့ ဖုံးဖိထားကြတာပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့် သူတို့ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လိမ်ညှာ လှည့်ဖြားနေကြတာပါ။

လိမ်ညှာတာမှာလဲ ဟမင် ဟန်ဆောင်တာနဲ့ မှားလုပ်မိတာဟာ လုံးဝ မတူဘူး။ အများကြီး ကွာခြားတယ်။ ကွာခြားတာကိုလဲ သိသာကယ် အမှန်ကတော့ တမင် ဟန်ဆောင်မှုနဲ့ ပင်ကိုယ်သဘာဝတို့ အချင်းချင်း အားပြိုင်လာရင် ပင်ကိုယ်သဘာဝအတိုင်း ပြောဆိုပြုမူတာ အန္တရာယ်အကင်း ဆုံးပါပဲ။

ဒါပေမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်ဆံရေးမှာ ဟန်ဆောင်မှုတွေက ပိုများနေတယ်။ ဒီအပြုအမူဟာ ရေရှည်မှာ ကိုယ့်အတွက် အကျိုးမရှိနိုင်ပါ။

ဘူး။ သူတို့က ကိုယ့်ရဲ့ အကောင်းဆုံး အရည်အချင်းတွေကို ထုတ်ပြုပြီး အဆိုးဆုံးတွေကို ဝှက်ထားကြတယ်။ သူတို့ဟာ ရိုးသားမှုနဲ့ နည်းပရိယာယ် တို့ရဲ့ ခြားနားချက်ကို မသိကြဘူး။ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ရိုးသားတိုင်း ကောင်းတာမဟုတ်ဘူး။ မုသားမပါ လက်မချော ဆိုသလို တချို့နေရာတွေမှာ လိမ်နိုင်ညှာနိုင်မှ အလုပ်ဖြစ်တာ' ဆိုပြီး တရားသေ ခံယူထားတတ်ကြတယ်။

တကယ်တော့ ရေရှည်မှာ အမှန်တရားသာ အောင်ပွဲခံမှာပါ။ ရိုးသားမှုသာ တာရှည်ခံမှာပါ။ ရိုးသားမှုဟာ သူတစ်ပါးကိုလဲ မစော်ကားဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်လဲ မဖျက်ဆီးဘူး။

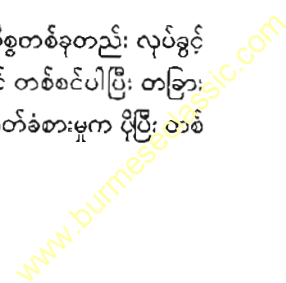
နောက် အစွန်းရောက် အပြုအမူတစ်ခုကတော့ တစ်ဘက်သားရဲ့ အဆင်အပြင်ကောင်း ရအောင်ဆိုပြီး ကိုယ် မတတ်နိုင်တာတွေကို လုပ်ပေးပါမယ်လို့ ကတိပေးခြင်းပါပဲ။

ကိုယ့်ဘက်က ကတိမတည်ရင် တစ်ဘက်လူက ကိုယ့်ကို 'အလကားလူ' လို့ ယူဆမှာ ကျိန်းသေပဲ။

[၃၀]

ခံစားချက်ကို ကန့်သတ်ထား

ကျွန်တော်တို့ဟာ ဘယ်သူမှ တစ်ချိန်မှာ ကိစ္စတစ်ခုတည်း လုပ်ခွင့် မရကြပါဘူး။ တစ်ခုကို လုပ်နေရင်းက တစ်နွယ်ငင် တစ်စင်ပါပြီး တခြားတစ်ခုဆီ ရောက်သွားတတ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် စိတ်ခံစားမှုက ပိုပြီး ဝာစိတ် ခံစင် တစ်စင်ပါ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။



လုပ်ငန်းကိစ္စတစ်ခု မအောင်မြင် ဖြစ်သွားရင် ကိုယ့်စိတ်ထဲ ခံစားနေတာကို မျှိုသိပ်ထားလို့ မရဘူး။ နီးရာလူကို ရင်ဖွင့် ပြောပြလိုက်တော့မှ ရင်ထဲ ရှင်းသွားတတ်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် စိတ်ထဲမှာ နေမထိထိုင်မသာ စလုံး စခုခံစားနေရရင် အဲဒီခံစားချက်ဟာ တယ်လီဖုန်းဆက်တဲ့ အခါတို့၊ အစည်းအဝေး လုပ်နေတဲ့ အခါတို့မှာ ဝင်ပြီး အနှောင့်အယှက် ပေးတတ်ပါတယ်။

'အခြေအနေ တစ်ရပ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ခံစားချက်တစ်ရပ်ကို အဲဒီအခြေအနေထဲမှာပဲ ထိန်းချုပ်ထားပါ။ တခြားအခြေအနေထဲ ဝင်မရောစေပါနဲ့'

အဲဒီလို အကြံပေးရမယ်ဆိုရင် အကြံပေးရတာ သိပ်လွယ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လက်တွေ့လုပ်ဖို့ကတော့ သိပ်ခက်ပါတယ်။

ပြီးတော့ အခြေအနေတစ်ရပ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး တုန့်ပြန်ခြင်းထက် ပြုလုပ်ခြင်းဟာ ပိုပြီး အရေးကြီးပါတယ်။ ဥပမာ ကျွန်တော်အနေနဲ့ ကိုယ်က စတင်ပြီး ဖုန်းဆက်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် သူများက ဆက်လာရင်တော့ အမြဲတမ်း အဆင်ပြေအောင် ဆက်ဆံပါတယ်။ ဖုန်းဆက်တဲ့ အကြိမ်နည်းတော့ ကိုယ်က အကြောင်းတစ်ခုခုကြောင့် စိတ်တိုနေလို့ ဖုန်းထဲကလူနဲ့ ကတောက်ကဆ ဖြစ်ရတာမျိုးလဲ နည်းတာပေါ့။

အချုပ်ကတော့ ကိုယ့်ရဲ့စိတ်ခံစားချက်ဟော့ကို တစ်နွယ်ငင် တစ်စင်ပါ ရောထွေးမသွားစေဘဲ သူနေရာနဲ့သူ တစ်ကန့်စီ ထားနိုင်အောင် ကြိုးစားဖို့ပါပဲ။

[၃၁]

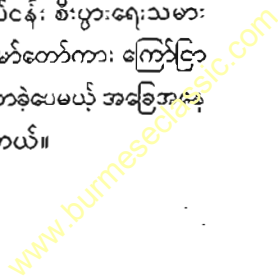
နှစ်ခါ မပွားပါစေနဲ့နဲ့

ဂျင်နရယ်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီ၊ ပွန်တီယက်'ကားထုတ်လုပ်ရေး ဌာန အကြီးအကဲ ဂျွန်ဒီလိုရင်ဟာ မာနကြီးပြီး ဆက်ဆံရခက်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် နာမည်ကြီးတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ကတော့ သူနဲ့ ဆက်ဆံခဲ့ဖူးတယ်။ အလုပ်လဲ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

သူတို့ကုမ္ပဏီနဲ့ ယူအက်စ် စက် အသင်းတို့ စီးပွားဘက်လုပ်ကိုင်ရင် ဝေးနီးခုနစ်လုံးလောက် အကျိုးအမြတ်ရှိနိုင်ကြောင်း ကျွန်တော်က သူ့ကို အကြိမ်ကြိမ် နားချခဲ့တယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဒီထရွိုက်မြို့မှာ အပြီးသတ် အသေးစိတ်ဆွေးနွေးဖို့ ရက်သတ်မှတ်လိုက်ကြတယ်။

ဒီအကြောင်းကို ပွန်တီယက်ကား ကြော်ငြာဌာနကလူတွေ အတိအကျ မသိကြသေးဘူး။ ဒီလိုရင်နဲ့ ကျွန်တော်တို့မှာ အရေးတကြီး ဆွေးနွေးရာ တစ်ခုခုရှိတယ် ဆိုတာလောက်ပဲ သူတို့ ရိပ်မိကြတာ။ ဒီလို ကျိတ်ပြီး ကြော်ငြာစစ်ဆင်ရေး လုပ်တာမျိုးကို သူတို့ကြော်ငြာဌာနက အမှုဆောင် အရာရှိတွေက လုံးဝ မကြိုက်ကြဘူး။

ဒါနဲ့ အစည်းအဝေးလုပ်တဲ့နေ့ ရောက်လာတယ်။ စားပွဲတစ်ဘက်မှာက ဒီထရွိုက်မြို့က မော်တော်ကားလုပ်ငန်း 'အဓိပတိ' ကြီး၊ တစ်ဘက်မှာက ကလီဗေးလင်းမြို့က လူငယ် အားကစားလုပ်ငန်း စီးပွားရေးသမား ဘဇလေး ကျွန်တော်ကျန်တာတွေက ပွန်တီယက် မော်တော်ကား ကြော်ငြာဌာနက အရာရှိကြီးတွေ။ ကျွန်တော်က အပိုင်တွဲကလာခဲ့ပေမယ့် အခြေအနေအရ ကျွန်တော်တော့ 'ကွဲ' ပြီဆိုပြီး တွက်လိုက်မိတယ်။



အစည်းအဝေးက ၉ နာရီတိတိမှာ ချိန်းထားတာ၊ အခု ၉နာရီ ၁မိနစ်
ရှိသွားပြီ။ ကြော်ငြာဌာန ဥက္ကဋ္ဌ ရောက်မလာသေးဘူး။

ဒါနဲ့ ဒီလိုရင်က လက်ပတ်နာရီကို ကြည့်ပြီး

'ကဲစကြမယ်'

လို့ ပြောလိုက်တယ်။

အစည်းအဝေး ပထမပိုင်းမှာ ပွန်တီယက်နဲ့ စကီးအသင်းတို့ရဲ့
ဆက်ဆံရေးကိစ္စတွေကို ပြောကြပြီးတဲ့နောက် ကျွန်တော်စိတ်ကူးထားတဲ့
အချက်တစ်ချက်ကို ရှည်ရှည်ဝေးဝေး ရှင်းပြပြီး အဆိုတင်လိုက်တယ်။

အဲဒါက တခြားမဟုတ်ဘူး။ ပွန်တီယက်ကားမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ
အသုံးပြုလာခဲ့တဲ့ ရက်အင်ဒီးယန်း လူရိုင်းဦးခေါင်းတံဆိပ်ကို စကီးအသင်းမှာ
သုံးစွဲခွင့်ပြုဖို့ ကိစ္စပါ။

ကျွန်တော် စကားပြောနေတုန်းမှာ လူတိုင်းဟာ ကျွန်တော်နဲ့ ဒီလို
ရင်တို့ရဲ့ မျက်နှာတွေကိုပဲ တစ်လှည့်စီ ကြည့်လိုက်၊ အကဲခတ်လိုက် လုပ်နေ
ကြတယ်။ ဒီလိုရင်ရဲ့ အမူအရာကတော့ ဘာမှ ပြောင်းလဲမှုမရှိဘူး။ ဒါပေမယ့်
အခြားပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ အခြေအနေကို အကဲခတ်ရခြင်းအားဖြင့် ကျွန်တော်တော့
ဒီပွဲမှာ တပ်ခေါက်ပြန်ရဖို့ သေချာနေပါပြီ။

အဲဒီနောက် ဒီလိုရင်ဟာ တော်တော်ကြာကြာ ငြိမ်ဆိတ်နေပြီးတော့မှ
တစ်ချက်ပြီးလိုက်ပြီး

'အင်း....ကိုယ့်လူက ဘယ်ဆိုးလို့လဲ၊ ကျုပ်တို့အကြောင်း ချေးခါး
အူမ တော်တော် စပ်စုထားတာပဲ၊ ဒါပေမယ့် ပွန်တီယက်က လူရိုင်းခေါင်းကို
ဖြုတ်ပြီး တံဆိပ်အသစ် ပြောင်းတပ်ဖို့အတွက် ဒေါ်လာသုံးသန်းလောက်
တောင် အကုန်ခံထားပြီးပြီဗျ' တဲ့။

အဲဒီအချိန်က စပြီး ကျွန်တော်ဟာ လိုအပ်တဲ့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု
နဲ့ဘဲ အစည်းအဝေးတစ်ခုကို ဘယ်တော့မှ မတက်တော့ပါဘူး။

တစ်ခါက တစ်ယောက်ယောက်က ပြောဖူးတယ်။

'လူတိုင်း မှားတတ်ကြတယ်၊ ဒါပေမယ့် တစ်ခါတလေ မှားမိတာက

အမှားမဟုတ်သေးဘူး ၊ ထပ်ကာ ထပ်ကာ မှားမိတာမှ တကယ့်အမှား' တဲ့။

ဟုတ်ပါတယ်၊ လောကမှာ ဘယ်သူ့မှ အမှားမကင်းနိုင်ဘူး။ ဒါပေ

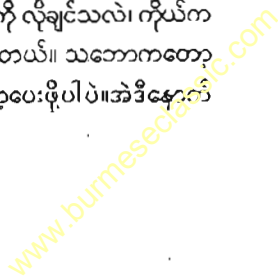
မယ့် အမှားကို သင်ခန်းစာယူပြီး နောက်ထပ် ဆက်မမှားအောင် ကြိုးစား
ကြရမှာပါ။

[၃၂]

အလောင်းစိတ် သိအောင်လုပ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အခွင့်အရေးယူခြင်းဟာ လောင်းကစား
ထူတာပါပဲ။ ဒီပညာဟာ တစ်ဘက်သားအကြောင်း ကိုယ်သိတာအားလုံးကို
ရယူရမယ်၊ ကိုယ့်အကြောင်း တစ်ဘက်သားကို ဘယ်လောက်အထိ ပေးမလဲ
ဆိုတာ သိရမယ်။ အဲဒီအချက်ကို အခြေခံပြီး ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိအောင်
အခြေအနေကို အသုံးချပါ။ ဒါဟာ ပင်ကိုယ်ဉာဏ်နဲ့ အနိုင်ယူခြင်းပါပဲ။

ပထမ ကိုယ့်ဘက်က ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုလိုတယ်။ တစ်ဖက်လူအ
ကြောင်းကို သိအောင်လုပ်ရမယ်၊ အဖြစ်အပျက် အခြေအနေကို သိအောင်
လုပ်ရမယ်။ ဘယ်လို လုပ်မလဲ၊ တစ်ဖက်လူက ဘာကို လိုချင်သလဲ၊ ကိုယ်က
သူတို့ ဘာကို ဘယ်လို ပေးမလဲ၊ ဒါတွေကို သိဖို့လိုတယ်။ သဘောကတော့
တိမ်က သူ့ကို ကိုယ်ရတာထက် နည်းနည်း လျှော့ပေးဖို့ပါပဲ။ အဲဒီနောက်
ဘာမှ လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်ရုံပဲပေါ့။



စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေ တစ်ရပ်ရပ်မှာ ရယူစရာ အခွင့်အရေးတွေ အမြဲတမ်းရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် လောဘ မကြီးပါနဲ့၊ ဇော မကြီးပါနဲ့၊ စိတ်ရှည်ပါ။

အခွင့်အရေးကို မျက်ခြည်မပြတ်ဖို့ပဲ အရေးကြီးတယ်။ အခွင့်အရေးဟာ သူ့အလိုလို ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ ပေါ်လာတဲ့အခါ မလွတ်တမ်းအရယူပါ။

ပထမဦးစွာ အခြေအနေ အချက်အလက်တွေကို သိရှိရပြီးမှ အခွင့်အရေးကို ယူလို့ရမယ်။ အချက်အလက်တွေကို သိရုံသာသက်တော့ အခွင့်အရေးကို ယူလို့ ရချင်မှ ရမယ်။ ဒါပေမယ့် အချက်အလက်တွေကို သိတာဟာ ကိုယ်ရနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးကို တစ်ဖက်လူကို မပေးလိုက်မိအောင်တော့ အကာအကွယ် ပေးနိုင်ပါတယ်။

ကိုယ်က သိသင့်သမျှ အခြေအနေတွေကို အပြည့်အစုံ ဒါမှမဟုတ် အများဆုံးမသိရင် ကိုယ့်ဘက်က လက်နက်မပြည့်စုံသလို ဖြစ်နေလိမ့်မယ်။ အားလုံးမသိဘဲ တစ်ဝက်သိသာ ဖြစ်နေလိမ့်မယ်။

ကိုယ့်ဖက်က အချက်အလက်တစ်ခုကို မသိဘူးဆိုပါစို့၊ ကိုယ်က သိအောင် မလုပ်နိုင်လို့၊ သိရခက်လို့ မသိနိုင်ဘူး ဆိုပါစို့။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒီတစ်ချက်ဟာ အခြေအနေတစ်ခုလုံးရဲ့ အဓိကအချက် ဖြစ်နေရင် ကိုယ့်ဘက်က ရှည်မှန်းချက် မပေါက်နိုင်တော့ဘူးသာ မှတ်ပေတော့။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ တစ်ပွဲတိုးဖြတ်လမ်းတွေ အများကြီးရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီနည်းကတော့ ဖြတ်လမ်း မဟုတ်ပါဘူး။

ပထမဦးစွာ လိုအပ်သမျှ အပင်ပန်းခံပါ။ အချိန်ယူပါ။ ကိုယ်နဲ့ ဆက်သွယ်နေရတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေအကြောင်း၊ လူတွေအကြောင်း သိနိုင်သမျှ သိ

အောင် ကြိုးစားပါ။ ကိုယ်ဆောင်ရွက်ရမယ့် အခြေအနေကိုဖော်ပြတဲ့ အချက်အလက်တွေ အလိုလို ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။

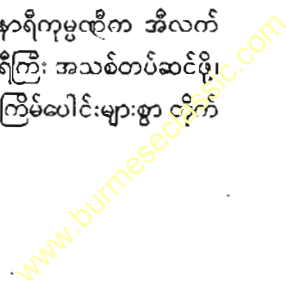
တစ်ခါတစ်လေ ပင်ကိုယ်ဉာဏ်နဲ့ သိနိုင်တဲ့ အချက်အလက်မျိုးတွေ သိ ရှိတယ်။ အဲဒါတွေက အခြေအနေအရ သူ့အလိုလိုပေါ်လာတဲ့ အချက်အလက်တွေပဲ။ လူတွေ ပြောတာ၊ လူတွေ လုပ်တာက ပေါ်လာတဲ့ အချက်အလက်တွေပဲ။ အဲဒီအချက်အလက်တွေဟာ အသုံးကျတဲ့ အမြင်သစ်ကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်တယ်။ အတွင်းကို နှိုက်ပြီး မြင်စေနိုင်တယ်။

အချက်အလက် တစ်ခုတည်းကြောင့် နောက်ထပ်ပေါ်လာမယ့် ဖြစ်ရပ်တွေရဲ့ အခြေအနေတွေကို ပြောင်းလဲသွားစေနိုင်တာမျိုးလဲ အများကြီး ရှိတယ်။

[၃၃]
အတွင်းစိတ်ကို ဆွေဖေး

လူတွေကို နားလည်အောင်၊ သူတို့ရဲ့ အတ္တနဲ့ ဖျော့ကွက်ကို သိအောင် သူတို့ရဲ့ အတွင်းစိတ်ကို ဆွေဖေးရမယ်။ အဲဒီလို ဆွေဖေးလို့ ရလာတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို အသုံးချပြီး ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိအောင် လုပ်ရမယ်။

ဝင်ဘယ်လိင်ဒန်အားကစားပွဲမှာ ရိုးလက်နာရီကုမ္ပဏီက အီလက်ထရွန်နစ် အမှတ်ပေးဆိုင်ဘုတ်ကြီးနဲ့ အချိန်ပြနာရီကြီး အသစ်တပ်ဆင်ဖို့၊ ကုမ္ပဏီကွဲ အွန်ဒရေဟိန်းနဂါကို ကျွန်တော် အကြိမ်ပေါင်းများစွာ တွဲကစားခဲ့ဖူးတယ်။



ဒါပေမယ့် သူက 'အဲဒီလို လုပ်တာဟာ အလကား ပိုက်ဆံဖြုန်းတာ၊ ဒါက ဆီကိုတို့၊ တိုင်းမက်စ်တို့လို နာရီကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အလုပ်ပါ' ဆိုပြီး အမြဲ ငြင်းနေခဲ့တယ်။

အဲဒီမှာ သူ့ကို စိတ်ပြောင်းလာအောင် စည်းရုံးနိုင်ဖို့က တစ်နည်းပဲ ရှိတယ် ဆိုတာကို ကျွန်တော် စဉ်းစားမိတယ်။ ဒါနဲ့ သူ့ကို ၁၉၇၉ ခုနှစ် ဝင်ဘယ်လ်ဒန်ပွဲကို ကျွန်တော် ခေါ်သွားတယ်။

အထူးတန်းမှာ ကျွန်တော်တို့ထိုင်ပြီး လက်ဖက်ရည်သောက်ရင်း ကုစားပွဲကို ကြည့်နေကြတယ်။ ရိုးလက်ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌကြီးဟာ အားကစားရုံ ကြီးရဲ့ ဓမ်းနားမှု၊ ကစားပွဲရဲ့ တက်ကြွမှုနဲ့ ကစားကွင်းတစ်ခုလုံးရဲ့ ထူးခြားတဲ့ အလှတွေကို မြင်ရလို့ သိပ်ပြီး စိတ်ဝင်စားနေတယ်ဆိုတာ သိသာပါတယ်။

ဒါနဲ့ ကစားပွဲပြီးတော့ မဃတာဟိန်းနဂါက ကျွန်တော်ဘက်လှည့်ပြီး ပြောလိုက်တယ်။

'ဒါဟာ ရိုးလက် ကုမ္ပဏီ အလုပ်ပေါ့ဗျ' တဲ့။

[၃၄]

အခြေအနေကို အသုံးပြု

အခြေအနေတစ်ရပ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အဓိက အချက်အလက်တွေရဲ့ အဲဒီက မြာထွက်လာတဲ့ ဆင့်ပွားအချက်အလက်တွေကို အသေးစိတ် သိပြီး တဲ့အခါ အခြေအနေကို မလွတ်တမ်း ဆုပ်ကိုင်နိုင်ပြီ။ ကိုယ့်ရဲ့ 'ကစားပွဲ' တွေရဲ့ အကြောင်းကို အတွင်းအပြင် သိနိုင်ပြီ။

အဲဒီအခါ နောက်ကိုပြန်ဆုတ်။ ပထမအဆင့်မှာ ဘာအခွင့်အရေးတွေ ရနိုင်မလဲဆိုတာကို မြင်အောင်ကြည့်။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာက ဝင်နီဇွဲလားလူမျိုး ရေနံနဲ့ သင်္ဘောလုပ်ငန်း ကုန်သည်တစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်တွေ့ခဲ့ဖူးတယ်။ သူ့ ကမယ်က ရပ်ဖယ် တူဒယ်လာ။

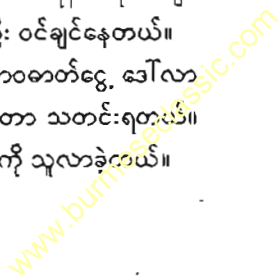
သူနဲ့ ပေါင်းကြည့်တော့ သူ့ကို ကျွန်တော် လေးစားလာမိတယ်။ သူ လမ်းပေါ်က စီးပွားရေးပညာကို သိပ်ကျွမ်းတာ။ သူဟာ ခြေဖဝါးလက်ဖဝါး အခြေအနေကနေပြီး နှစ်ပေါင်း ၂၀ အတွင်းမှာ ဘီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ကြီး အဝ ရောက်လာခဲ့တယ်။

သူက လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရာမှာ စာချုပ်တွေ ဘာတွေ ချုပ်ခဲ့တယ်။ ကတိစကားဟာ သူ့စာချုပ်ပဲ။ သူ့ရဲ့ အဓိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက ရေနံ အရောင်းအဝယ် 'ကစား' တဲ့လုပ်ငန်း။ သူက သူ့များ မလုပ်တဲ့နေရာတွေမှာ အခွင့်အရေးတွေရှာပြီး အရယူတတ်တယ်။ သူက အဲဒီလို အလုပ်မျိုးမှာ 'အိတ်စပတ်' ပဲ။

သူ့နည်းက အခြေအနေကို ကြည့်တယ်။ အချက်အလက်တွေ ရှာ အသုံး တစ်ဘက်လူ ဘာလိုချင်သလဲဆိုတာကို သိအောင်လုပ်တယ်။ ပြီးတော့ အဲဒါကို တစ်ဘက်လူကို ပေးနိုင်မယ့် နည်းလမ်းရှာတယ်။ သူဟာ ဒီနည်းနဲ့ အလုပ်လုပ်ငန်းကို ပထမဆုံး ဝင်ရောက်လာခဲ့တာပဲ။

သူဟာ ၁၉၆၀ ပြည့် ကျော်ကျော်လောက်က သူ့နိုင်ငံ ကာရာကတ်စ် မြို့မှာ ပန်စကရ် ပိုင်တယ်။ ကျောင်းက ဘွဲ့ရလာတာက ရေနံဓာတုအင်ဂျင် ဘာဘွဲ့။ ဒါကြောင့် သူက ရေနံလုပ်ငန်းထဲ သိပ်ပြီး ဝင်ချင်နေတယ်။

တစ်နေ့မှာ အာဂျင်တီးနား အစိုးရက သဘာဝဓာတ်ငွေ့ ဒေါ်လာ နှစ်သိန်း ၂၀ ဖိုးလောက်အထိ ဝယ်ယူချင်နေတယ်ဆိုတာ သတင်းရတယ်။ သူက ထန်ထရိုက် ရနိုင်မလားဆိုပြီး အာဂျင်တီးနားကို သူလာခဲ့တယ်။



‘တကယ်လို့ ငါ့ကို ကန်ထရိုက်ပေးရင် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ ဘယ်မှာ သွားရှာရပါ့မလဲဆိုပြီး ကျုပ်မှာ ပူလိုက်ရတာဗျာ’

နောက်တော့ သူက ကျွန်တော့်ကို အဲသလို ပြောပြတယ်။

ဒါပေမယ့် သူ အာဂျင်တီးနားကို ရောက်သွားတော့ အခြေအနေက တစ်မျိုးဖြစ်နေတာ တွေ့ရတယ်။ ဗြိတိသျှရေနံကုမ္ပဏီနဲ့ ရှိလဲရေနံ ကုမ္ပဏီကြီးတွေကလဲ သူ့လိုပဲ ကန်ထရိုက်ရဖို့ ကြိုးစားနေကြတယ်။ ဒီ ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီးတွေ။ သူ့မှာက ဖန်ချက်လုပ်ငန်း တစ်ခုတည်းပဲ ကျွမ်းကျင်တဲ့လူ၊ ရေနံစီးပွားရေး လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အတွေ့အကြုံရော၊ အဆက်အသွယ်ရော လုံးဝမရှိဘူး။

ဒါပေမယ့် သူက အခြေအနေကို လေ့လာလိုက်တော့ အကွက်တစ်ကွက် သွားမြင်တယ်။ အာဂျင်တီးနားမှာက အမဲသားတွေ ပြည်တွင်းမှာစားလို့မကုန်ဘဲ အများကြီး ပိုလှုံနေတယ်။ အဲဒါကို သူတို့က သိပ်ရောင်းချနေကြတယ်။ ဒါဟာ အကွက်ချောင်းနေတဲ့ ရုပ်ဖယ် တူဒယ်လာအတွက် အခွင့်ကောင်းပဲပေါ့။ ဒါနဲ့ သူက အာဂျင်တီးနားအစိုးရကို ပြောတယ်။

‘ခင်ဗျားတို့က ကျွန်တော့်ဆီက ဓာတ်ငွေ့ သန်း ၂၀ ဖိုး ဝယ်ပါ။ ကျွန်တော်က ခင်ဗျားတို့ဆီက အမဲသား သန်း ၂၀ ဖိုး ဝယ်မယ်’

ဒါကို အာဂျင်တီးနား အစိုးရက သဘောတူတယ်။ တူဒယ်လာ ဓာတ်ငွေ့ ကန်ထရိုက် ပေးလိုက်တယ်။

အဲဒီနောက်တော့ တူဒယ်လာဟာ စပိန်ကို လာခဲ့တယ်။ စပိန်မှာ အဓိက သင်္ဘောဆောက်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အလုပ်မရှိလို့ ပိတ်ဖ်ရတော့မလို့ ဖြစ်နေတယ်။ ဒီကိစ္စက စပိန်အစိုးရအတွက် ‘မီးတောက်’ ပြဿနာပဲ။

ဒီတော့ တူဒယ်လာက ပြောတယ်။

‘ကျွန်တော်ဆီက အမဲသား သန်း ၂၀ ဖိုး ဝယ်ရင် ကျွန်တော်က ခင်ဗျား

ဆီက သင်္ဘောကျင်းမှာ သန်း ၂၀ တန် ရေနံတင်သင်္ဘောတစ်စင်း ဆောက်မယ်’

ဒီအစီအစဉ်ကို စပိန်အစိုးရက လက်ခံပြီး ချက်ချင်းပဲ သူတို့သံအမတ်ကြီးက တစ်ဆင့် အာဂျင်တီးနား အစိုးရဆီကို အကြောင်းကြားလိုက်တယ်။ ရုပ်ဖယ်တူဒယ်လာ ကန်ထရိုက်ရထားတဲ့ အမဲသား သန်း ၂၀ ဖိုးကို သူတို့ဆီ တိုက်ရိုက်ပို့ပေးပါပေါ့။ ဒီမှာတင် တူဒယ်လာဟာ နောက်ထပ်၊ အခွင့်အရေးတစ်ရပ် ရလိုက်ပြန်တယ်။

သူရဲ့နောက်ဆုံးခရီးစဉ်ကတော့ အမေရိကန်နိုင်ငံဖီလာဒဲလ်ဖီးယားပြည်နယ်က ‘ဆန်း’ ရေနံကုမ္ပဏီကို လာခဲ့ပြီး

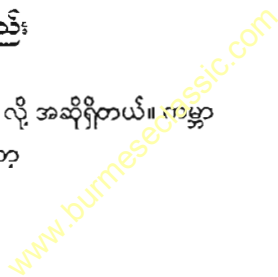
‘လောလောဆယ် စပိန်မှာ တည်ဆောက်နေတဲ့ သန်း ၂၀ တန် ကျွန်တော့်ရေနံတင်သင်္ဘောကို ခင်ဗျားတို့က နဝင်္ဂါဒွားရင် ကျွန်တော်က ခင်ဗျားတို့ဆီက ဓာတ်ငွေ့ သန်း ၂၀ ဖိုး ဝယ်မယ်’ ဆိုပြီး ပြောတယ်။

ဒီလိုနဲ့ လမ်းပေါ်က စီးပွားရေးသမားကြီး တူဒယ်လာဟာ၊ သူ အင်အားတန် ဆန္ဒပြင်းပြနေတဲ့ ရေနံ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲ ရောက်လာခဲ့တာပါပဲ။

[၃၅]

ကံကောင်းအောင် လုပ်နည်း

‘ကံဟူသည် ကြိုးစားမှု၏ ရလဒ်ဖြစ်သည်’ လို့ အဆိုရှိတယ်။ ကမ္ဘာအနှံ့ ဂေါက်သီးချန်ပီယံ ဂယ်ရီပလေးယာကတော့



ကျွန်တော့်အဖို့တော့ များများ လေ့ကျင့် လေလေ များများက ကောင်း လေပဲ'

လို့ ဆိုပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့လဲ နှစ်ပေါင်းများစွာ အတော် ကံကောင်းခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့က ကိုယ့်ဆီ ကံက အလိုလို ရောက်လာတဲ့အချိန် အထိ စောင့်မနေဘူး။ ကိုယ့်က ကံတရားကို ဖန်တီးယူတယ်။ ခေါ်ယူတယ်။

ဒါဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ကံကောင်းတဲ့လူတွေနဲ့ ကံမကောင်းတဲ့ လူတွေရဲ့ အဓိက ခြားနားချက်ပဲ။ ပင်ကိုယ်က ကံကောင်းတဲ့လူတွေက အခွင့် အရေး သေးသေးကလေးမြင်ရင် အဲဒါကို အခွင့်အရေး အကြီးကြီးဖြစ်အောင် လုပ်ယူကြတယ်။ ဘယ်တော့မှ ကံမကောင်းတဲ့ လူတွေကတော့ အခွင့်အရေး ကိုယ့်ဆီ ရောက်လာတာကိုတောင် မမြင်ကြဘူး။

'ကံကောင်းတယ်' ဆိုတာ အများအားဖြင့်တော့ ကိုယ် ဘယ်နေရာ မှာ ရှိနေသလဲ ဆိုတာကို သိခြင်းပဲ။ အဲဒါကိုသိရင် အခွင့်အရေးအဖြစ် ဖန်တီးယူတဲ့အပိုင်းက လွယ်ပါတယ်။

မစ္စတာ ဂွတ်ဖားသားဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရဲ့ ကံကောင်းပုံကို ကြည့်ပါ။

မစ္စတာ ဂွတ်ဖားသားက ကလီဗလင်းမြို့က ဥယျာဉ်ပြုစုပျိုးထောင် ရေးလုပ်ငန်းရှင်၊ 'ဂျွန်းစံနှင့်လောက်ဂလင်' သံမဏိကုမ္ပဏီ အပါအဝင် ကုမ္ပဏီ တော်တော်များများအတွက် ရုံးဥယျာဉ်ခြံတွေကို သစ်ပင်ပန်းမန် ဖိုက်ပေးနေတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်။ 'ဂျွန်းစံနှင့်လောက်ဂလင်' ကုမ္ပဏီရဲ့ အဓိက ဖောက် သည်တစ်ဦးဖြစ်တဲ့ 'အီတန်' ကုမ္ပဏီဟာ ဂျွန်းစံကုမ္ပဏီ အဆောက်အအုံ ပြောင်းရွှေ့လာမယ်ဆိုတာ သူ သိရတယ်။

ဒါနဲ့ သူက အီတန်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥယျာဉ်ခြံမှာလဲ သစ်ပင် ပန်းမန် ဖိုက်

ချင်တာကြောင့် ကုမ္ပဏီကို ဖုန်းလှမ်းဆက်တယ်။ တစ်ဘက်က ဖုန်းကိုင် ခုပုဂ္ဂိုလ်က အီတန်ကုမ္ပဏီရဲ့ဥက္ကဋ္ဌ ဒဲလီဒီဝင့် ဖြစ်နေတယ်။

'ကျွန်တော်က ဂျွန်းစံကုမ္ပဏီအတွက် ဥယျာဉ်ခြံ ပြုစုပေးတဲ့လူပါ။ သူ့ကြီးမင်းတို့စာရင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ တွေ့ချင် ပါတယ်။

လို့ မစ္စတာ ဂွတ်ဖားသားက ပြောလိုက်တယ်။

နောက်တစ်နေ့မနက်ကျတော့ မစ္စတာဂွတ်ဖားသားဟာ သူ့လုပ်ငန်း ရဲ့ အမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်တဲ့ အနက်ရောင် ဦးထုပ်ပြားကလေး ဆောင်း၊ လုပ်ငန်း နှင် ဝတ်စုံဝတ်ပြီး အီတန်ကုမ္ပဏီ စည်းဝေးခန်းထဲ ဝင်လာခဲ့တယ်။

အစည်းအဝေးစားပွဲမှာ အီတန်ကုမ္ပဏီ ထိပ်တန်းအရာရှိတွေ ဝိုင်း ဆိုင်နေကြတယ်။ သူတို့ရှေ့မှာတော့ ဂျွန်းစံကုမ္ပဏီနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဖိုင်တွဲတွေ ဖြန့်ချထားကြတယ်။

ဆွေးနွေးပွဲစတော့ အီတန်ကုမ္ပဏီ အရာရှိကြီးတွေက သူတို့ထင်တဲ့ ကိစ္စ မဟုတ်မှန်း သိရတော့ အားလုံး ဟားတိုက်ရယ်ကြတော့တာပေါ့။ အဲဒီ တော့ မစ္စတာဂွတ်ဖားသားအတွက် ကိစ္စပြတ်ပြီ ဆိုပါတော့။

ဒါပေမယ့် သူက ပေါ်လာတဲ့အခြေအနေကို အလွတ်မခံဘဲ ကိုယ့် အတွက် အကျိုးရှိအောင် အသုံးချလိုက်တယ်။

အစည်းအဝေးသိမ်းခါနီးမှာ သူက အရာရှိကြီးတစ်ယောက်ဘက် လှည့်ပြီး

'ဒါနဲ့ လူကြီးမင်းတို့ရုံးက ဥယျာဉ်ခြံကရော ဘယ်လိုလဲ၊ ကျွန်တော့် ခြံပြင်ပေးရင် သိပ်ပြီး လှသွားမှာပဲ'

လို့ စကားကမ်းလှမ်းလိုက်တယ်။



ဒါနဲ့ပဲ မစ္စတာ ဝတ်ဖားသားဟာ အိတ်နံ့ကုမ္ပဏီ ဥယျာဉ်ခြံပြင်ရေး ကန်ထရိုက် ရရှိသွားပါတော့တယ်။

[၃၆]

ပြောရခက်တဲ့ စကားသုံးခွန်း

လောကမှာ ပြောရခက်တဲ့ စကားသုံးခွန်းရှိတယ်။ အဲဒါတွေက ဘာလဲဆိုတော့ 'ကျွန်တော် မသိပါဘူး'၊ 'ကျွန်တော် အကူအညီ လိုနေပါတယ်' ဆိုတာနဲ့ 'ကျွန်တော် မှားပါတယ်' ဆိုတဲ့ စကားတွေပဲ။

ဂေါက်သီးချွန်ပီယံ အာနိုးပါးလ်မားနဲ့ လုပ်ငန်းကိစ္စ စကားပြောကြတော့ ကျွန်တော်က သူ့ကို အချက်နှစ်ချက်ပဲ အာမခံချက်ပေးတယ်။ ပထမအချက်က တစ်ခုခုကို ကျွန်တော်မသိရင် အဲဒါကို သူ့ကိုပြောမယ်။ ဒုတိယအချက်က တစ်ခုခုကို ကျွန်တော်မသိရင် သိတဲ့လူရှာမယ်။

အခုအချိန်မှာဆိုရင် ကျွန်တော်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ပေါင်း နှစ်ဆယ်လောက်ကထက် အများကြီး ပိုသိနေပါပြီ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ဟာ တစ်ချိန်လုံး 'ကျွန်တော် မသိပါဘူး' ဆိုတဲ့ စကားကို ပြောနေတုန်းပဲ။ ကျွန်တော် သိတာကိုတောင်မှ မသိဘူးလို့ ပြောနေတုန်းပဲ။

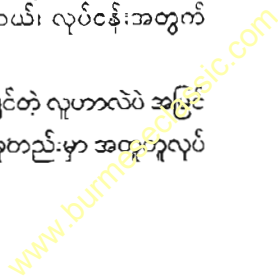
အဲဒီလို ပြောတဲ့အတွက် ပိုပြီးသိလာရတာမျိုး ရှိတယ်။ သိပြီးသား အချက်တွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ချိန်ထိုးကြည့်ဖို့ အခွင့်အရေး ရလာတယ်။ အထူးသဖြင့် ကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လျှော့ပြောတာဟာ ပိုပြီးပြောတာထက် အများကြီး လိစာရောင်တယ်လို့ ယုံကြည်လို့ပါပဲ။ ကိုယ်က အတိအကျ သိနေပေမယ့် 'ကျွန်တော်တော့ မသိဘူး'၊ ဒါပေမယ့် ဖြစ်နိုင်တာကတော့' ဆိုတာမျိုး လျှော့ပြောပေါ့ပေါ့ ပြောတာဟာ ကိုယ့်အတွက် ပိုပြီး အကျိုးရှိနိုင်ပါတယ်။

သာမန် လူမှုရေးဆက်ဆံမှုတွေမှာတောင်မှ လူတွေက 'ကျွန်တော် မသိပါဘူး' လို့ ဝန်မခံရဲတာဟာ သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်ဆံရေးအတွက် အတွင်းနှိုက်ပြီး သိနိုင်တဲ့ အချက်တစ်ချက် ဖြစ်နိုင်တယ်။ ကိုယ်က 'ကျွန်တော် မသိပါဘူး' လို့ ပြောလိုက်ရင် 'ဒီလူ ဘာကို မသိတာလဲ' လို့ တစ်ဖက်သားက သံသယ ဝင်လာနိုင်တယ်။ ဒါကို လူတွေက မတိမထားမိတတ်ကြဘူး။

ဒုတိယ ပြောရခက်တဲ့စကားက 'ကျွန်တော် အကူအညီ လိုနေပါတယ်'၊ 'ကျွန်တော်ကို ကူညီပါ' ဆိုတဲ့ စကားပဲ။ တချို့က တစ်ဘက်သားက အကူအညီပေးတာကိုတောင် လက်မခံချင်ကြဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ ညံ့တာ လျှော့တာကို လူသိသွားမှာ ကြောက်ကြောက်နို့နို့ပဲ။

အမှန်ကတော့ လူတွေဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အပြန်အလှန်ကူညီပြီး လုပ်ဆောင်နေကြတာပါ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တစ်ယောက်တည်း လုပ်တာထက် ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင်တာ ပိုပြီး အကျိုးရှိတတ်ပါတယ်။ တချို့က ကိုယ့်တစ်ယောက်တည်း 'အမှတ်ယူ' ချင်လို့ သူတစ်ပါးဆီက အကူအညီ တောင်းကြတာ။ ဒါပေမယ့် တခြားလူတွေဆီက လိုအပ်တဲ့ အကူအညီယူပြီး လုပ်ရင် ကိုယ့်အတွက်ရော လုပ်ငန်းအတွက်ပါ ပိုပြီး အကျိုးရှိနိုင်ပါတယ်။ အကူအညီ မတောင်းသူဟာ အမြင်တိုတယ်။ သဝန်တိုတယ်။ အကူအညီ တောင်းသူဟာ အမြင်ရှည်တယ်။ ပညာတိုးတယ်။ လုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးရှိတဲ့လူ။

အလားတူပဲ။ သူတစ်ပါးကို အကူအညီပေးချင်တဲ့ လူဟာလဲပဲ အမြင်တိုတဲ့ တစ်ကိုယ်ကောင်းသမားပဲ။ လုပ်ငန်းဌာန တစ်ခုတည်းမှာ အတူတူလုပ်



နေတဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တွေကိုတောင် ကိုယ်သိတာ တတ်တာကို မပေးချင် တဲ့လူကို တခြားလူတွေကလဲ သူတို့သိတာ တတ်တာကို ပေးမှာမဟုတ်ဘူး။

အပြန်အလှန် အကူအညီပေးတာ ယူတာဟာ အလွန်ကောင်းတဲ့ စိန် အုပ်ချုပ်ရေးစနစ် တစ်ခုပါပဲ။ လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ကျိုး ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်ကျိုးကို လုပ်ငန်းအကျိုးနဲ့ပေါင်းစပ်ရင် ပိုကောင်းပါတယ်။ လုပ်ငန်းအကျိုးကို ကိုယ်ကျိုးအတွက် အသုံးပြုတာကတော့ နှစ်ခုစလုံးအတွက် အကျိုးမရှိပါဘူး။

တတိယ အခက်အခဲက 'ကျွန်တော်မှားပါတယ်' လို့ ဝန်မခံရဲကြတာ၊ မကြာခင်က ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌတစ်ယောက်က သူ့ကုမ္ပဏီ အရာထမ်းတွေဟာ ခေတ်နောက်ကျတဲ့အမြင်ကို ဆုပ်ကိုင်ထားကြတယ် ဆိုပြီး ကျွန်တော်ကို ပြောဖူးတယ်။

“အမှားလုပ်မိမှာ ကြောက်တာ၊ အမှားကို ဝန်မခံရဲတာဟာ အဓိက ပြဿနာပဲဗျ”

လို့ သူက ပြောတယ်။

‘အမှား’ မလုပ်ဖူးတဲ့လူဟာ တကယ် အလုပ်မလုပ်သေးတဲ့ လူပဲ ဆိုတဲ့ စကားရှိကယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ရှေ့တန်းရောက်ချင်တဲ့လူဟာ အခြေအနေ အမျိုးမျိုးနဲ့ မကြာခဏ စမ်းသပ်ခံနေရတာပဲ။ ဒါဆိုရင် သူ့အနေနဲ့ အမှားကို လုပ်ကို လုပ်မိတော့မှာ သေချာတယ်။ တော်တဲ့လူတွေဟာ မှားမခံပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မှားရင်လဲ မှားမှန်းသိကြတယ်။ အမှားကို ဝန်ခံကြတယ်။

တကယ်တော့ မှားတာနဲ့ အမှားကို ဝန်ခံတာဟာ လုံးဝ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ အပြုအမူ နှစ်ခုပဲ။ မှားတာက အဓိက မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီအမှားက တယ်လို့ ကိုင်တွယ်သလဲ ဆိုတာသာ အဓိက။

အမှားကို ဝန်ခံရဲတဲ့ အရည်အချင်းဟာ အောင်မြင်သူတွေအတွက် ‘စမ်းပုပ်ချဆေး’ ပဲ။ ဝန်ခံလိုက်တဲ့အတွက် အမှားတွေ နောက်မှာကျန်ရစ်ပြီး အောက်ထပ် မမှားအောင် ကြိုးစားရင်းနဲ့ ပိုပြီး ကြီးမားတဲ့ အောင်မြင်မှုကို ရနိုင်ပါတယ်။

[၃၇]

ယုံကြည်စိတ်ချရမှု

ဘယ်အလုပ်ရင်မဆို ယုံကြည်စိတ်ချရမှုမရှိတဲ့ အမှုထမ်းကို မလိုချင်ကြဘူး။ ဒါပေမယ့် တချို့လုပ်ငန်းတွေမှာ ယုံကြည်စိတ်ချရတဲ့ အမှုထမ်းတွေ ရှိကြပါတယ်။ သူတို့က ဆုံးဖြတ်ချက်လဲ မှန်တယ်။ အကျင့်စာရှိက္ကလဲ တောင်းကြတယ်။

ဒါပေမယ့် တချို့ အမှုထမ်းတွေကျတော့ အဖြစ်မှန်ကို ကိုယ့်ဘက် ချဲယူကြတယ်။ အခြေအနေကို အမှန်အတိုင်း မပြောဘူး။ သူတို့ပြောချင်တာ သောက်ပဲ ပြောကြတယ်။

ကျွန်တော်က အမှုထမ်းတစ်ယောက်ကို သံသယဖြစ်ရင် သူ့ အသုံးစရင်ကို တောင်းကြည့်တယ်။ အသုံးစရင် အစီရင်ခံစာတွေဟာ အမှန်အရာရဲ့ အထောက်အထားတွေပဲ။ သူတို့က အသုံးစရိတ်ကို တကယ် သုံးစာထက် ပိုပြတတ်ကြတယ်။ သုံးသင့်တာထက် ပိုသုံးကြတယ်။

ဒါပေမယ့် ရေရှည်မှာ ဒီနည်းဟာ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။ တစ်နည်းနည်း ခေါ်လာတာပါပဲ။

[၃၈]

သစ္စာရှိမှု

သစ္စာရှိမှုဟာ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုရဲ့ နောက်ထပ် ပုံစံတစ်မျိုးပါပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ သစ္စာရှိမှုဟာ အလွန်အရေးကြီးတယ်။ 'အသက်' ဆိုရင်လဲ မမှာပါဘူး။

ကိုယ့်ကို အခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုက အလုပ်ကမ်းလှမ်းလာရင် သွေးရူး သွေးတန်း မဖြစ်ပါနဲ့။ လက်ရှိလုပ်ငန်းကို မစွန့်နိုင်ဘူးထင်ရင်လဲ အခွင့်အရေးကို သတိနဲ့ အသုံးချပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ သစ္စာရှိမှုကို အကောင်းဆုံး ဖော်ပြပါ။

'ကျွန်တော့်ကို ဟိုကုမ္ပဏီက အလုပ်ပေးလာတယ်။ သူနဲ့ တန်းတူပေးပါ။ ဒါမှမဟုတ် ပိုပေးပါ။ နို့မဟုတ်ရင်တော့ ကျွန်တော့် ထွက်မှာပဲ' အဲဒီလို မပြောပါနဲ့။ ဒီလိုပြောပါ။

'ကျွန်တော်က ဒီအလုပ်ကိုပဲ သံယောဇဉ် ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟိုက အလုပ် မလုပ်ချင်ပါဘူး။ အဲဒီတော့ ဒီအလုပ်က ကျွန်တော့်ကို ဘာပေးမှာလဲ'

[၃၉]

စနစ်အတိုင်း ဖြစ်အောင်လုပ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ ဝန်ထမ်းဖွဲ့စည်းပုံ ဇယားအတိုင်း ဘယ်တော့မှ လုပ်လို့ မဖြစ်ကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ လူတွေ၊ စိတ်ဓာတ်တွေ၊ အင်အား ပြိုင်မှုတွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတာပါ။

ရာပြိုင်စာအုပ်တိုက်

အများစုက စနစ်ကို ပြောင်းဖို့ လိုလားကြတယ်။ အကောင်းဆုံးကတော့ စနစ်အတိုင်း အလုပ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားဖို့ပါပဲ။

ကုမ္ပဏီတိုင်းမှာ လျှို့ဝှက်ချက် ရှိတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ စနစ်ကို ကြည့်ပြီး သူ ဘာလဲဆိုတာ သိနိုင်တယ်။ သူ ဘာတွေ လုပ်နေသလဲဆိုတာ သိနိုင်တယ်။ ဘယ်သူက ဆုံးဖြတ်ချက်ချသလဲ၊ ဘယ်သူက အဓိကလဲ၊ ဘယ်သူက သာမညလဲ၊ ဖြတ်လမ်းက ဘာလဲ၊ နောက်ပေါက်က ဘာလဲ၊ လုပ်ငန်းတွေ ဘယ်လိုအခြေအနေမှာရှိလဲ ဆိုတာတွေကို သိနိုင်တယ်။

ကိုယ် အထက်တက်ဖို့အတွက် အင်အားပြိုင်စရာ မလိုပါဘူး။ အဲဒီလိုလုပ်ရင် ကိုယ်က မားစာခဲ ဖြစ်သွားတတ်တာသာ များတယ်။ မှိတ်ဆွဲလဲ နည်းသွားလိမ့်မယ်။ ကုမ္ပဏီတွင်းမှာ ဆက်ဆံရေး ပြေလည်နေမှသာ အပြင်ဘက်လဲ ဆက်ဆံရေး ပြေလည်နိုင်တယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးလေ ဒီအချက် အရေးကြီးလေပဲ။

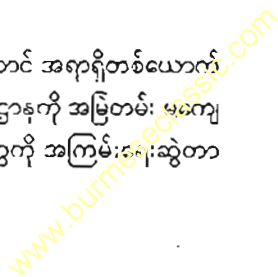
ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တွေကို ပြိုင်ဘက်တွေလို မမြင်ပါနဲ့။ မဟာမိတ်တွေလို မြင်ပါ။ တော်တဲ့လူတွေနဲ့ ပူးတွဲ လုပ်ကိုင်ရတာဟာ ကိုယ့်အတွက် အောင်မြင်ရေး လေ့ကျင့်ထမ်းပမ်းပါပဲ။

[၄၀]

တစ်ဖက်လူ လွယ်ကူပါစေ

နယူးယောက်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမူဆောင် အရာရှိတစ်ယောက်က ကလိဗဲလင်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဥပဒေရေးရာဌာနကို အမြဲတမ်း မကျေမနပ်ဘူး။ ဒီဌာနဟာ သူ့ရဲ့ ကန်ထရိုက်စာချုပ်တွေကို အကြမ်းဖျင်းဆွဲတာ

ရာပြိုင်စာအုပ်တိုက်



မှာရော၊ အပြီးသတ် လက်မှတ်ရေးထိုးတာမှာရော အမြဲကြန့်ကြာတဲ့အတွက် သူ့လုပ်ငန်းကို ထိခိုက်ရတယ်လို့ သူက ယူဆတယ်။

အခြေအနေမှန်ကို ကျွန်တော် သိပါတယ်။ သူ့ဘက် ကြည့်ရင် ဟုတ်တော့လဲ ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဥပဒေရေးရာဌာနမှာ တခြား ဦးစားပေးလုပ်ငန်းတွေ ရှိနေတာကြောင့် သူ့အလုပ်ကို နံပါတ် (၁) အစီအစဉ်မှာ မတင်ပေးနိုင်ဘူးဆိုတာ သူ နားမလည်ဘူး။

ဒါနဲ့ တစ်နေ့တော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဥပဒေရေးရာ ဌာနအကြီးအကဲက သူ့ကို ခေါ်ပြီးပြောတယ်။

‘ဥပဒေပညာရှင်နဲ့ ဘယ်လို ဆက်ဆံ လုပ်ကိုင်ရတယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားကို ကျုပ်ပြောပြမယ်။ နောက်တစ်ခါ ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းတစ်ခု ရောက်လာရင် ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် အရင် လေ့လာ စစ်ဆေးကြည့်ပါ။ ပြဿနာရှိရင် စာရွက်ပေါ်ရေးချပြီး ပူးတွဲတင်ပြပါ။ အဲဒီပြဿနာကို ဘယ်လို ဖြေရှင်းနိုင်မယ်ဆိုတာကိုလဲ မှတ်ချက်ရေးလိုက်ပါ။ ဒီလိုလုပ်ရင် ဘာမှ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာစရာ မရှိပါဘူး။’

တကယ်တော့ ဒီကိစ္စက ထင်သလောက် မခက်ပါဘူး။ တခြားဌာန တစ်ခုဆီက အကူအညီ လိုချင်ရင်၊ ဒါမှမဟုတ် တစ်ခုခု ရချင်ရင် ‘သူတို့အတွက် လွယ်ကူချောမောအောင် ငါ့ဘက်က ဘာဆွဲကို လုပ်ပေးနိုင်မှာလဲ’ ဆိုတာကို ပထမဆုံး ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ပါ။

ဥပမာ ကိုယ်က ရောင်းချရေးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ လိုချင်တယ်ဆိုပါစို့။ ဒါဆိုရင် အရောင်းမန်နေဂျာ တစ်ယောက် တည်းနဲ့ စကားမပြောပါနဲ့။ တခြား ဘယ်သူနဲ့ ဆက်သွယ်ရမယ်ဆိုတာ သူ့ကို မေးကြည့်ပါ။

တခြားဌာန တစ်ခုခုနဲ့ ပြဿနာပေါ်ရင် ကိုယ့်ဘက်က ဘာမှ မလုပ်ပါနဲ့ဦး။ အဲဒီပြဿနာကို တစ်ဘက်ဌာနက ရေရှေ့လည်လည် သဘောပေါက်အောင် လည်အောင် အရင်လုပ်ပါဦး။ ကိုယ့်အတွက် တစ်ဘက်လူက ဘာတွေ ထုပ်ပေးရမယ်ဆိုတာ မပြောခင် ကိုယ်က တစ်ဘက်လူနဲ့ ပူးပေါင်း လုပ်ကိုင် ဆိုကြောင်းကို အရင်ပြပါဦး။

အဲဒီလိုဆိုရင် တစ်ဘက်ဌာနကလူက ကိုယ့်ကို ကူညီဖို့ အသင့်ရှိနေမလိမ့်မယ်။

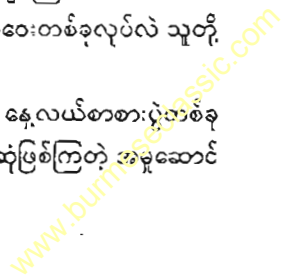
[၄၁]

ကိုယ့်နေရာမှာ နေပါ

ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လုပ်ငန်း ထိရောက်တွင်ကျယ်ဖို့အတွက် အမှုထမ်း ဆွဲအနေနဲ့ ကိုယ့်နေရာမှာ ကိုယ်နေပြီး ကိုယ့်တာဝန်ကို ကိုယ်ကျေပွန်ဖို့ လိုတယ်။ အထူးသဖြင့် အချိန်နည်းနည်းနဲ့ အထိရောက်ဆုံးဖြစ်အောင် ဘယ်လို ထုပ်ဖိုင်မလဲဆိုတာကို စဉ်းစားရမယ်။

ဒါပေမယ့် တကယ် မြင်တွေ့နေရတာက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ သူတော်တော်များများဟာ သူတို့ကို ဘေးဖယ်ထားမှာ သိပ်ကြောက်ကြောက်တယ်။ ဆိုလိုတာက သူတို့ဟာ နေရာတကာ ပါချင်ကြတယ်။ ကော်မတီ အစီအစဉ်ရင်လဲ သူတို့ ပါချင်ကြတယ်။ အစည်းအဝေးတစ်ခုလုပ်လဲ သူတို့ ပါချင်ကြတယ်။

တစ်ခါက နယူးယောက်မှာ ကျွန်တော် နေ့လယ်စာစားပွဲတစ်ခု တွင်တယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ တော်တော်ကြာကြာ မဆုံဖြစ်ကြတဲ့ အမှုဆောင်



အရာရှိတွေ တော်တော်များများပါတယ်။ ဒီတွေ့ဆုံပွဲကို 'နေ့လယ်စာကော်မတီ' ဆိုပြီး နာမည်ပေးကြကြောင်း ကျွန်တော် နောက်တော့ သိရတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာ ဒီပွဲကို မတက်ရလို့ စိတ်မကောင်းဖြစ်ရတဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတွေ တော်တော်များများ ရှိတယ်ဆိုတာကိုလဲ ကျွန်တော် သိရသေးတယ်။

တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အတွင်းလူချင်း အပြန်အလှန် တရင်းတနှီး ဆက်ဆံပေါင်းသင်းခြင်းဟာ အလွန်ကောင်းတဲ့ အလွန်အကျိုးရှိတဲ့ အလုပ်ပါ။ ဒါပေမယ့် 'နေရာတကာမှာ ငါပါရမယ်' ဆိုတဲ့ အယူအဆကတော့ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။

ကော်မတီတွေ၊ အစည်းအဝေးတွေမှာ ပါသင့်လို့ ပါဝင်ရတာ အကျိုးရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်ကလဲ အကျိုးရှိအောင် ပါတတ်ဖို့တော့ လိုတာပေါ့။ ကော်မတီ ဝင်ရပြီးရော၊ အစည်းအဝေး တက်ရပြီးရော သဘောမျိုးဆိုရင်တော့ ဘာမှ အကျိုးရှိမှာ မဟုတ်ဘူး။ အလကားသက်သက် အချိန်ဖြုန်းတာပဲ ဖြစ်မယ်။

ဒါကြောင့် ကော်မတီတွေ၊ အစည်းအဝေးတွေမှာ ပါဝင်ရင် ကိုယ့်နေရာကို ကိုယ်သိပြီး ကိုယ့်ဘက်က ဘာလုပ်ပေးနိုင်မလဲဆိုတာ လေ့လာပါ။ ဘယ်ဟာက ကိုယ့်အတွက်အကျိုးရှိပြီး ဘယ်ဟာက အကျိုးမရှိနိုင်ဆိုတာကို မြင်ယောင်ကြည့်ပါ။

အချို့ အမှုဆောင်အရာရှိတွေဆိုရင် အစည်းအဝေးတိုင်းမှာ အမြဲတမ်း တွေ့ရတတ်တာပဲ။ သူတို့ကို နေရာတကာမှာ အမြဲတမ်းမြင်ရတော့ ဒီလူတွေ ဒီလောက် အစည်းအဝေးတွေ တက်နေတာ တခြားအလုပ် လုပ်ဖို့ အချိန်မှ ရှိသေးရဲ့လား'လို့ ကျွန်တော်တွေ့မိတယ်။

နေ့စဉ်တာဝန်နဲ့ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်

ကုမ္ပဏီ အမှုထမ်းတွေမှာ ရာထူး အဆင့်အလိုက် သတ်မှတ်ထားတဲ့ နေ့စဉ်လုပ်ရမယ့် အလုပ်တာဝန်တွေ ရှိကြတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ဟာ နေ့စဉ်တာဝန်တွေအတွက် ထူးထူးခြားခြား အသိအမှတ်ပြုခြင်း မခံကြရဘူး။ နေ့စဉ်တာဝန်မဟုတ်တဲ့ အခြားလုပ်ငန်းတွေကြောင့်သာ မှတ်မှတ်ရရ ချီးကျူးခံရတာတွေ ရှိတယ်။

အလုပ်တာဝန်တွေကတော့ သူတို့ မရှိခင်ကတည်းက ရှိနေကြတာပဲ။ သူတို့ထွက်သွားပြီးတော့လဲ ဒီတာဝန်တွေက ရှိနေဦးမှာပဲ။ လူက မမြဲဘူး။ ဒါပေမယ့် အလုပ်က မြဲတယ်။

လူတစ်ယောက်ဟာ မိမိရဲ့ နေ့စဉ်အလုပ်တာဝန်ထက် ပိုပြီး ဘာတွေ ထုပ်သလဲ၊ အဲဒီအလုပ်အတွက် သူဟာ ထူးထူးခြားခြား အသိအမှတ်ပြု ခံရတတ်တယ်။

ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ အများအားဖြင့် အလုပ်တာဝန် လေးပုံ သုံးပုံဟာ နေ့စဉ်လုပ်နေကျ အလုပ်တွေပဲ။ ကျန်တစ်ပုံကတော့ ကိုယ်ပိုင်အလုပ် ဖြစ်တယ်။ အဲဒီ ကိုယ်ပိုင်အလုပ် ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ကိုယ်ဘယ်လို အသုံးပြုသလဲ ဆိုတဲ့ အပေါ်မှာတည်ပြီး အလုပ်ခွင်မှာ ကိုယ့်ရဲ့ အဆင့်အတန်းနဲ့ စွမ်းဆောင်ချက်ကို တန်ဖိုးဖြတ်တတ်ကြတယ်။

[၄၃]

စုတ်ရာတခြား၊ ရှုရာတခြား

တော်တော်ကြာကြာက ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီမှာ ထိပ်တန်းအဆင့် ဘဏ္ဍာရေး အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ဦး ခန့်ထားတယ်။

နောက်တစ်လလောက်ကြတော့ အရေးပေါ်ကိစ္စတစ်ခုကြောင့် ကျွန်တော်က သူ့ကို ခေါ်လိုက်တယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီနေ့က သူ သူ့အလုပ်ခွင် မှာ မရှိဘူး။ သူ ပစ္စဘတ်မြို့ကိုသွားပြီး မစ္စတာဂရော့ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ သွား တွေ့နေတယ်လို့ သိရတယ်။

ဒီလူ ဘာစိတ်ကူးနဲ့ ဘာတွေများ သွားလုပ်နေပါလိမ့်၊ ကျွန်တော် ဘယ်လိုမှ စဉ်းစားလို့မရဘူး။

ညနေပိုင်း သူပြန်ရောက်လာတော့ ကျွန်တော်က သူ့ကို ခေါ်မေး တယ်။

‘ခင်ဗျား ပစ္စဘတ်မှာ ဘာသွားလုပ်တာတဲ့’

‘မစ္စတာဂရော့နဲ့ သွားတွေ့တာလေ၊ ချောချော မောမော အဆင့် ပြေခဲ့ပါတယ်’

‘ဒါနဲ့ အဲဒီမစ္စတာဂရော့ဆိုတာက ဘယ်သူလဲ’

‘ဟို... ဆွယ်တာအင်္ကျီ အမြဲဝတ်တတ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ပေါ့၊ သူက ကလေး တွေအတွက် တီဗွီအစီအစဉ် လုပ်တဲ့လူပဲပေါ့’

သူပြောတာကို ကျွန်တော်နားမလည်ပါ။ ကျွန်တော်နားလည်တာ ကတော့ သူက အရင်က ကလေးအသုံးအဆောင်ပစ္စည်း ရောင်းဝယ်ရေး လုပ် ကိုင်ခဲ့ဖူးတယ်။ ဒါပေမယ့် အခု သူသွားလုပ်တဲ့အလုပ်က သူ့လက်ရှိတာထက်

ဘာမှမဆိုနိုင်ပါ။ ကျွန်တော်က သူ့ကို လက်ရှိ အလုပ်တာဝန်ရှိတဲ့ စားပွဲမှာပဲ အချိန်ပြည့်ရှိနေချိန်မှာ သူက တစ်နေရာယွန်းပြီး သူ့အထက်လူကြီးဖြစ်သူ ကျွန်တော် မခိုင်းတဲ့၊ ကျွန်တော်မသိတဲ့ အလုပ်ကို စေတနာပိုပြီး သွားလုပ် နေတယ်။

အမှန်ကတော့ ဒါဟာ တစ်လွဲဆံပင်ကောင်းတဲ့ လုပ်ရပ်ပဲ။

လုပ်ငန်းခွင်မှာ ဒီအဖြစ်မျိုးတွေ အနည်းနဲ့အများ ကြုံရတတ်ပါတယ်။

ဒီလို အဓိကအလုပ်တာဝန်ကို ပစ်ပြီး မိမိမှာလဲ တာဝန်မရှိတဲ့ အထက်လူကြီး တစ်ယောက်လဲ တာဝန်မပေးတဲ့ အလုပ်ကို သွားလုပ်နေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကို ဘယ်လိုပြောရ တာလဲ။ အကောင်းဆုံးကတော့ နောက် ဒီလိုမလုပ်ဖို့ သတိပေးခြင်းပါပဲ။

ဒီတော့ အမှုထမ်းတွေအနေနဲ့ ဒီနေရာမှာ ကိုယ်ဘာလုပ်နေသလဲ ဆိုတာ သိဖို့လိုတယ်။ အဲဒီလို လုပ်နေတာကို အထက်လူကြီးအပါအဝင် အခြား လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တွေလဲ သိဖို့လိုတယ်။

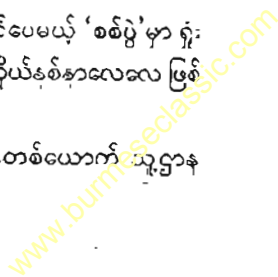
နို့မဟုတ်ရင် ‘စုတ်ရာတခြား၊ ရှုရာတခြား’ ဖြစ်ပြီး လုပ်ငန်းရည်ရွယ် ဆက် ပျက်သွားနိုင်တယ်။

[၄၄]

ထိပ်တိုက် မတွေ့ပါနဲ့

လူတစ်ယောက်ဟာ ‘တိုက်ပွဲ’ မှာ အောင်နိုင်ပေမယ့် ‘စစ်ပွဲ’ မှာ ရှုံး တတ်တယ်။ ကိုယ့်ဘက်က မှန်လေလေ၊ ရေရှည်မှာ ကိုယ်နစ်နာလေလေ ဖြစ် တတ်တယ်။

တစ်ခါက ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီ အမှုထမ်းတစ်ယောက် သူ့ဌာန



အကြီးအကဲနဲ့ အကျယ်အကျယ် စကားများကြတယ်။နောက်ဆုံး ဌာနအကြီး အကဲက အမှုထမ်းကို အလုပ်ဖြုတ်ပစ်လိုက်တယ်။

အခြေအနေကတော့ တော်တော်ဆိုးတာပဲ။အဖြုတ်ခံရတဲ့ အမှုထမ်းက ကျွန်တော့်ဆီလာပြီး တိုင်တယ်။အလုပ်ပြန်ခန့်ဖို့ တောင်းပန်တယ်။

ဒီတော့ ကျွန်တော်က ပြောလိုက်တယ်။

‘ဒီလို ဖြစ်ရတာ စိတ်မကောင်းပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒီကိစ္စမှာ ကျုပ်လဲ ဘာမှ မတတ်နိုင်ဘူး။ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျုပ်တက်က ကုမ္ပဏီတစ်ခု လုံးရဲ့ အုပ်ချုပ်ရေး အနေအထားကို အလေးပေးပြီး စဉ်းစားရလို့ပဲ’

[၄၅]

မောင်ပေါ်ထွန်း ငြီးငွေ့ခြင်း

စိတ်ပညာရှင်တွေကတော့ ကျွန်တော့်ကို တစ်နေ့မှာ ‘လောင်စာ ကုန်ပြီး ရပ်သွားမယ်လူ’ ပဲလို့ ပြောကောင်းပြောကြလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆို ကျွန်တော်က အလုပ်သိပ်လုပ်တာကိုး၊ဒါပေမယ့် ဒီနေ့အထိတော့ အဲဒီလို စိတ်ရောဂါဖြစ်မယ့် လက္ခဏာမျိုးတော့ လုံးဝ မကြုံရသေးပါဘူး။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတိတော့ထားတယ်။အချိန်နဲ့ နားတယ်။အပန်းဖြေတယ်။လေ့ကျင့်ခန်း လုပ်တယ်။အလုပ်ရုံးခန်းမှာ တစ်မှေးလောက်တော့ အမြဲတမ်း မှေးတယ်။ကျွန်တော်က အဲဒီအနားအချိန်တွေကို အခြားအလုပ်ချိန်တွေလိုပဲ အတိအကျ လိုက်နာဆောင်ရွက်တယ်။ ကျွန်တော်က အလုပ်တာဝန်တွေကို သူ့ အကန့်နဲ့သူ ထားသလို အလုပ်ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စိတ်ခံစားချက်တွေကိုလဲ သူ့ အကန့်နဲ့သူ ထားတယ်။

လုပ်ငန်းကိစ္စတွေအားလုံးကို စာရွက်ပေါ်မှာ ရေးမှတ်ထားတယ်။ အိပ်တဲ့အချိန်မှာ အဲဒီမှတ်စုစာရွက်တွေကို ပြန်ကြည့်ပြီး လုပ်စရာရှိတာ စစ်လိုက်တယ်။ဒါပေမယ့် စာရွက်ပေါ် ရေးမှတ်ပြီးရင်တော့ အဲဒီကိစ္စ မှေးမှေးလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ အလုပ်ကိစ္စနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ကိစ္စတွေကို အလုပ်အချိန်မှာ သတိမရတော့ဘူး။အလုပ်ခွင် ပြန်ဝင်တော့မှ မှတ်စုစာရွက်တွေ ပြန်ကြည့်ပြီး လုပ်စရာရှိတာ ပြန်လုပ်တယ်။

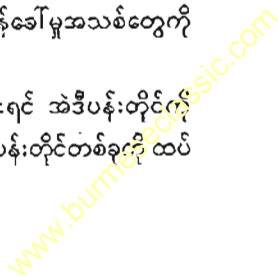
အမှန်ကတော့ အလုပ်ပိတာထက် အလုပ်ကို ငြီးငွေ့တဲ့စိတ်က ပိုဆိုးတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ ဒါပေမယ့် သူများတွေ မကြာခဏ ကြုံရသလို အလုပ်ကို ကိုယ်ငြီးငွေ့တာမျိုး ကျွန်တော်တော့ ဘယ်တော့မှ မဖြစ်ဖူးပါဘူး။

အလုပ်ကို ငြီးငွေ့တဲ့စိတ်က လေ့လာမှု ပြတ်သွားတဲ့အခါ၊ ရပ်သွားတဲ့အခါ ဖြစ်ပေါ်လာတတ်တာမျိုးပါ။ ဒီစိတ်မျိုးဟာ ဘယ်လုပ်ငန်းမှာမဆို ဘယ်သူမဆို ဖြစ်တတ်ပါတယ်။အထူးသဖြင့်တော့ အလုပ်တာဝန် သိပ်ကြီးတာမျိုး၊ အခြားလူတွေထက် ပိုပြီး စွန့်စွန့်စားစားလုပ်ရတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပိုပြီး ဖြစ်တတ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော့်မှာတော့ ဒီရောဂါလက္ခဏာမျိုး ဒီနေ့ထိ လုံးဝ မဖြစ်သေးပါဘူး။

ကျွန်တော်က တစ်ချိန်လုံး ကိုယ်လုပ်ငန်းကို လေ့လာသုံးသပ်နေတာဝန်သစ်တွေကို ဖော်ဆောင်နေတယ်။ စိန်ခေါ်မှုအသစ်တွေကို ခံနိုင်အားရှိနေတယ်။

ကျွန်တော်က ‘ပန်းတိုင်’တစ်ခု သတ်မှတ်ပြီးရင် အဲဒီပန်းတိုင်ကို ခြေတင်ပြုပြီး၊ အခြေခံပြီး နောက်ထပ် ကြီးမားတဲ့ ပန်းတိုင်တစ်ခုကို ထပ်



ပြီး မျှော်မှန်းတယ်။ ဒီလိုနဲ့ မဆုံးနိုင်တဲ့ လေ့လာစရာတွေထဲမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လုံးဝဥသည့် မြှုပ်နှံထားလိုက်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ပဲ လူတွေဟာ သူတို့လုပ်ငန်း၊ သူတို့ကုမ္ပဏီထဲမှာ အရေးပါအရာရောက် လာကြတာပဲလို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။

မိတ်ဆွေအနေနဲ့ အလုပ်ကို ငြီးငွေ့စိတ်ဖြစ်ပေါ်လာရင် အဲဒါ မိတ်ဆွေရဲ့အပြစ်ပဲ။ မိတ်ဆွေရဲ့ အမှားပဲ။ ဒါဟာ မိတ်ဆွေအနေနဲ့ သိပ်ပြီး အလုပ်မလုပ်သေးဘူး။ ကိုယ့်အလုပ်မှာ ကိုယ်စိတ်ဝင်စားလာအောင်၊ ပျော်လာအောင် မကြိုးစားသေးဘူးဆိုတာကို ပြတာပဲ။ ပြီးတော့ ဒါဟာ အလုပ်ထဲမှာ ပိုပြီးကောင်းတဲ့ အစိတ်အပိုင်းကို မိတ်ဆွေမရရှိသေးဘူး ဆိုတာကိုလဲ ပြတာပဲ။

အဲဒီတော့ အလုပ်မှာ ပျော်ချင်ရင် 'ငါ ဘယ်အပိုင်း ဘယ်ကဏ္ဍမှာ ပျော်သလဲ' ဆိုတာ ရှာကြည့်ပါ။ လူတွေဟာ ပျော်တဲ့အလုပ် လုပ်ရရင် ပိုပြီးအောင်မြင်နိုင်တယ်။

ကျွန်တော်ဟာ နေ့တိုင်း မနက်လေးနာရီမှာ အိပ်ရာက ထ၊ တယ်တစ်ပတ်မှာ နာရီရှစ်ဆယ်၊ ကိုးဆယ်အထိ အလုပ်လုပ်တယ်။ ဒါတော့ ကိုယ့်စိတ်ထဲက အလုပ်ချိန် နည်းနေသေးတယ်လို့ ထင်နေမိသေးတယ်။

ကျွန်တော်ကို လာတွေ့တဲ့ သတင်းစာဆရာတွေနဲ့ အင်တာဗျူးဆရာတွေက ပထမဆုံး မေးလေ့ မေးထ၊ ရှိတဲ့ မေးခွန်းကတော့

'မစ္စတာမက်ကော်မက်အနေနဲ့ ဒီလောက်အောင်မြင်နေမှတော့ ဘယ်ဖြစ်လို့ ဒီလောက်ထိ သိပ်ပြီး ပင်ပန်းခံ လုပ်နေရတာလဲ' တဲ့။

ဒီမေးခွန်းမျိုးအတွက် ကျွန်တော့်မှာ အဖြေအဆင်သင့် ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော့်အဖြေက မဆန်းပါဘူး။ ရိုးရိုးကလေးပါ။

'ကျွန်တော်က ကိုယ်လုပ်တဲ့အလုပ်ကို ချစ်လို့ပါ'

မိတ်ဆွေဟာ မာန်မာနကင်းခြင်းကို သင်ယူလို့ မရနိုင်ဘူး။ လေးစားခြင်းကို သင်ယူလို့ မရနိုင်ဘူး။ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီအကြောင်းကို အထက်ကအထက်အထိ အတွင်းအပြင် ချေးခါးအူမ၊ သိဖို့ သင်ယူလို့ မရနိုင်ဘူး။

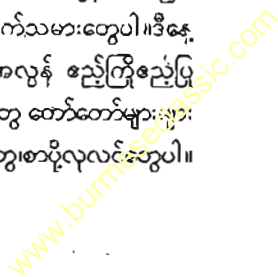
ဒါပေမယ့် မိတ်ဆွေအနေနဲ့ မလွဲမသွေ သင်ယူရမယ့် အလုပ်တစ်ခုက ရှိတယ်။ ဒီအလုပ်က အရေးလဲသိပ်ကြီးတယ်။ လွယ်မယောင်နဲ့ ခက်လဲခက်တော်ခက်တယ်။

အဲဒီအလုပ်က ဘာလဲဆိုရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သင်ယူတဲ့အလုပ်ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘယ်လို သင်ယူရမှာလဲ။

လက်ရှိလုပ်ငန်းတာဝန်ကို အကောင်းဆုံး လုပ်ဆောင်ပါ။ တာဝန်ထမ်းဆောင်မှုကို ကြံဆ၊ ဖော်ထုတ်ပါ။

လူတစ်ယောက်ဟာ လက်ရှိအလုပ်ကို ပြောင်ပြောင် မြောက်မြောက် လုပ်ဆောင်နိုင်မှာသာ သူ့အတွက် အနာဂတ်မှာ ကြီးကျယ်တဲ့ဆုလာဘ်ကို ခံနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အလုပ် ကြီးသည် ငယ်သည်မဟုတ် တန်းတူစိတ်ဝင်စားမှုမျိုးနဲ့ ကြိုးစားကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေ့ကန်ထရိုက်တာကြီးတွေ ဖြစ်နေသူတွေဟာ တစ်ချိန်က တခြားကုမ္ပဏီထက် သံကို ပိုပြီး ဖြောင့်ဖြောင့်ရိုက်တတ်တဲ့ လက်သမားတွေပါ။ ဒီနေ့ကုမ္ပဏီထက်ဆိုင် ပိုင်ရှင်ကြီးတွေဟာ တစ်ချိန်က အလွန် ဧည့်ကြိုဧည့်ပြုတတ်တဲ့ စားပွဲထိုးတွေပါ။ ဒီနေ့ ကုမ္ပဏီအရာရှိကြီးတွေ တော်တော်များများ တစ်ချိန်က အလွန်တော်တဲ့ စာပေးစာယူစာရေးတွေ၊ စာပို့လှလင်တွေပါ။



[၄၇]

ဝါသနာပါတာ လုပ်

ဒီနေ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အိုင်အမ်ဂျီ (IMG) လို့ခေါ်တဲ့ 'နိုင်ငံတကာ စီမံခန့်ခွဲရေးအုပ်စု' ကုမ္ပဏီဟာ ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ်မှာ အလုပ်ဌာန ၁၅ ခု ဖွင့်ပြီး စီမံခန့်ခွဲရေးလုပ်ငန်းအတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်းနဲ့ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေးလုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ကိုင်နေပါတယ်။

အိုင်အမ်ဂျီ ကုမ္ပဏီစုကြီးမှာ ကုမ္ပဏီခွဲပေါင်း ၁၂ ခုရှိပါတယ်။ ဒီကုမ္ပဏီတွေဟာ ကမ္ဘာကျော် အားကစားသမားတွေကို ပွဲသွင်းပေးတဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ အားကစားပွဲတွေ စီစဉ် ဖွင့်လှစ်ပေးတဲ့ လုပ်ငန်းအပြင် ဖက်ရှင်မော်ဒယ် အေဂျင်စီလုပ်ငန်းကိုပါ လုပ်ကိုင်နေကြပါတယ်။

ကုမ္ပဏီစုကြီးတစ်ခုလုံးရဲ့ ဒီနှစ် (၁၉၈၄) အတွင်း စုစုပေါင်းဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာ သန်း ၂၀၀ ကျော်ပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းဟာ အငယ်စားကနေပြီး အလတ်စား၊ အလတ်စားကနေပြီး အကြီးစားအဆင့်ကို ရောက်လာခဲ့ပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အခုအချိန်မှာ အားကစားလုပ်ငန်းဌာနပေါင်း ၄၀ ကျော်နဲ့ ဆက်ဆံ လုပ်ကိုင်နေပါတယ်။

၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်မှာ ဂေါက်သီးသမား အာနိုးလ်ပါးလမားနဲ့ ပထမဆုံးလုပ်ငန်းစခန်းကဆိုင်ရင် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီဟာ အနာဂတ်မှာ ဘယ်လိုဖြစ်လာလိမ့်မယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် ရေးရေးကလေးတောင်မှ ပုံဖော်ကြည့်လို့ မရခဲ့ပါဘူး။

အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော်က ကျွန်တော် အသဲစွဲမြတ်နိုးတဲ့ ဂေါက်သီး

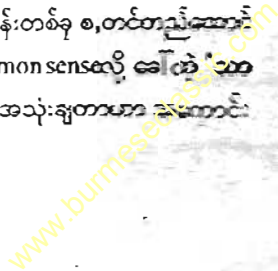
လုပ်ငန်းနဲ့ တွဲစပ်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဘယ်လို ထူထောင်ရမလဲဆိုတာကို အကြံထုတ်နေတဲ့ ရှေ့နေပေါက်စုကလေး တစ်ယောက်ပါ။

တကယ်တော့ ဒီအချက်ဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ရာမှာ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းပါပဲ။ ကိုယ်တစ်သက်တာ ဝါသနာပါတဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းဟာ ထပ်တူဖြစ်နေရင် ဒါမှမဟုတ် ဆက်ဆံပတ်သက်နေရင် အဲဒီလူထက် ကံကောင်းတဲ့လူ ရှိနိုင်ပါဦးမှာလား။

ကျွန်တော်က အပျော်တမ်း ဂေါက်သမားဖြစ်ပေမယ့် ၁၉၆၈ ခုနှစ် အမေရိကန် ဂေါက်သီးပြိုင်ပွဲကိုတော့ ကောင်းကောင်း ဝင်ပြိုင်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်း ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ထိပ်တန်းကြေးစား ဂေါက်သမားတစ်ယောက် ဘယ်တော့မှ မဖြစ်နိုင်ဘူး ဆိုတာကိုလဲ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကောင်းကောင်း သိပါတယ်။ ဒါကြောင့်လဲ ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ်တိုင် ဂေါက်သီးချန်ပီယံဖြစ်အောင် မကြိုးစားတော့ဘဲ ဂေါက်သီးချန်ပီယံတွေကို ပွဲသွင်းပေးတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ငန်းကိုပဲ လုပ်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကံကောင်းလို့ပဲ ဆိုရမလား မသိ၊ လုပ်ငန်းစတင်တည်းက အောင်မြင်မှုတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ရခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့က သူများထက် ထူးပြီး ဘာတစ်ခုမှ မလုပ်ခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ အောင်မြင်ခဲ့ရတာဟာ တကယ်တော့ လုပ်သင့်တယ်လို့ ထင်တာတွေကို လုပ်ပြီး မလုပ်သင့်ဘူးလို့ ထင်တာတွေကို မလုပ်ခဲ့လို့ ပါပဲ။

ကျွန်တော် အယူအဆအရတော့ လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တည်ထောင်တဲ့အခါမှာ ယေဘုယျအားဖြင့် ကိုယ်ရဲ့ common senseလို့ ခေါ်တဲ့ 'သမာဓိဆင်ခြင်ဉာဏ်' ဒါမှမဟုတ် 'ဘုံဉာဏ်' ကို အသုံးပြုတာဟာ အကောင်းဆုံးပဲလို့ ထင်ပါတယ်။



အဲဒီနောက်တော့ လုပ်သင့်တာတွေကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် လုပ် သွားပြီး သဘောတရားတွေကို လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်သွားဖို့ပါပဲ။

[၄၈]

အကောင်းဆုံးနဲ့ စတင်

ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက အာနီးလ်ပါးလမားနဲ့ လုပ်ငန်းစတင်တဲ့ သူ က မှတ်မှတ်ရရ တစ်ပွဲပဲ အနိုင်ရဖူးသေးတယ်။နောက်တစ်ပွဲကျတော့ ဝက် ဝက်ကွဲရုံးတယ်။ ဒုတိယဂေါက်သီးသမား ဂယ်ရီပလေးယားကျတော့လဲ အမေရိကန်မှာ လူမသိသေးဘူး။ဒါပေမယ့် သူက ၁၉၅၈ ခုနှစ်မှာ ဂေါက် သီးချန်ပီယံ တွဲမိဘော့စံနဲ့ ပြိုင်ရာမှာ ဒုတိယတော့ ရခဲ့တယ်။ ကျွန်တော် က အဲဒီကတည်းက သူ့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွမှုနဲ့ အကျပ်အတည်းထဲမှာ ကစားကွက်ကို သိပ်ပြီး ကြိုက်သွားခဲ့တယ်။တတိယမြောက် ဂေါက်သီးသ မား ဂျက်နစ်ကလောက်စ်ကို ကျွန်တော်တို့က ပွဲစသွင်းတော့ သူက အဖျော် တမ်း အဆင့်ပဲ ရှိသေးတယ်။

အာနီးလ်၊ ဂယ်ရီနဲ့ ဂျက်တို့ သုံးယောက်စလုံးဟာ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးချင်း လုံးဝ မတူကြဘူး။ ဒါပေမယ့် သူတို့ အားလုံး အဆင့်အတန်း ရှိကြတယ်။ အရည်အသွေး ရှိကြတယ်။ သူတို့ဟာ ဂေါက်ကွင်းထဲမှာရော၊ အပြင်လောကထဲမှာရော ‘ချန်ပီယံ’ တွေဖြစ်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းတွေကို ပိုင်ဆိုင်ကြတယ်။ သူတို့ဟာ ပထမတန်းစား ဂေါက်သီး သမားတွေသာ မဟုတ်ဘူး။ ပထမတန်းစား လူတော်တွေလဲ ဖြစ်တယ်။

ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းကို လူတော်တွေနဲ့မှ စ၊ချင်တာ

ဒီလူတွေနဲ့ စ၊ခဲ့တုန်းက ဒါကို ကျွန်တော် သတိမထားခဲ့မိဘူး။ နောက်တော့မှ ‘ငါ တော်တော် ကံကောင်းတာပဲ၊ စ၊ကတည်းက အကောင်းဆုံးနဲ့ စ၊ခဲ့တာပါ တလား’ လို့ သိခဲ့ရတယ်။

ဒီအချက်ကို ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးမှာမဆို ကျင့်သုံးနိုင်ပါတယ်။ဒါ ကြောင့် ဘယ်လုပ်ငန်းပဲ စ၊လုပ်လုပ်၊ အကောင်းဆုံးနဲ့ စ၊ပါ။ ဒါမှမဟုတ် အကောင်းဆုံး ဖြစ်လာမယ်လို့ စိတ်ချရတာတွေနဲ့ စ၊ပါ။

ဒါဟာ မှန်ကန်တဲ့ခြေလှမ်းကို စ၊တင်လှမ်းခြင်းပါပဲ။ ဒီအတိုင်း လိုက် မှာရင် ပြိုင်ဘက်ကိုလဲ ရင်ဆိုင်နိုင်မယ်။ လုပ်လေသမျှမှာလဲ အမှားနည်းမယ်၊ အနာဂတ်မှာလဲ တိုးတက်မှုတွေနဲ့သာ ကြိုရလိမ့်မယ်။

[၄၉]

ကံကောင်းချိန်ကို သိ

ဒါပေမယ့် အခြားလုပ်ငန်းတွေမှာလိုပဲ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာလဲ အကောင်းဆုံးတွေနဲ့ပဲ အမြဲတမ်း ကံကောင်းနေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကံနိမ့်ချိန်၊ ကံဆိုးချိန်ဆိုတာလဲ တစ်နေ့မဟုတ်တစ်နေ့ မလွဲမသွေ ပေါ်ပေါက်လာမှာပဲ။

ဒါကြောင့် ကံကောင်းချိန်နဲ့ ကံဆိုးချိန်ကိုသိဖို့ အရေးကြီးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကတော့ ကံကောင်းချိန်မှာ ရနိုင်တာတွေကို အကုန်ရအောင် သူတယ်။ ပြီးတော့ ကံဆိုးချိန်ကို ထိုင်စောင့်မနေဘူး၊ အတတ်နိုင်ဆုံး ကြိုတင် ထာကွယ်မှုတွေ၊ ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်တယ်။

[၅၀]
ပြည်ပြည်တက်

ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းဟာ သက်တမ်းအားဖြင့် နှစ်ပေါင်း ၂၀ နီးခဲ့ပါပြီ။ ဒီသက်တမ်းသုံးပုံ တစ်ပုံ ကာလမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်အတွက် ကျိန်းဆွေပေါက် အကျိုးရှိမယ့် ကြေးစား ဂေါက်သီးသမားတွေနဲ့ပဲ အများအားဖြင့် အလုပ် လုပ်ခဲ့တယ်။ အပျော်တမ်းသမားတွေကို အများကြီး ဟင်ချင်ပေမယ့် မတင်ခဲ့ဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်က ကိုယ့်လုပ်ငန်း သိပ်ပြီးမကြီးကျယ်ခင် သိပ်သိပ်သည်းသည်းနဲ့ အကောင်းဆုံး ဖြစ်နေစေချင်လို့ပဲ။

စက်မှုနည်းပညာ ထွန်းကားတဲ့ ဒီခေတ်မှာ ဒီအချက်ကို ကုမ္ပဏီအများစုက မလိုက်နာချင်ကြဘူး။ သူတို့က မြန်မြန်မြတ်ဖိုထွက် မြန်မြန်ကြီးထွားဖို့ကိုသာ အဓိက အာရုံစိုက်နေကြတယ်။

ဒါပေမယ့် အစပိုင်းမှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ မှန်မှန် အမြတ်ပေါ်ဖို့နဲ့ မှန်မှန်ကြီးထွား တိုးတက်ဖို့သာ အရေးကြီးပါတယ်။

တကယ်တော့ ဘယ်လုပ်ငန်းမှ တစ်ရွယ်တစ်စားတည်းမှာ ရပ်တဲ့ မနေပါဘူး။ သေးရင် သေးသွားမယ်၊ ကြီးရင် ကြီးလာမယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ကတော့ သိပ်ပြီး မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကြီး ကြီးထွားကျယ်ပြန့်လာတာမျိုးကို လုံးဝ ဆန့်ကျင်တယ်။ အမြဲတမ်း ဆန့်ကျင်တယ်။

၁၉၆၆ ခုနှစ်ရောက်တော့ ဂေါက်သီးပြိုင်ပွဲ စီမံခန့်ခွဲရေးလုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက ထိပ်တန်းအဆင့် ရောက်လာခဲ့ပြီ။ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကိုလဲ ကျကျနန သိပ်သိပ်သည်းသည်း ဖွဲ့စည်းထားပြီ။ အကောင်း

ဆုံး ဖောက်သည်တွေ၊ အကောင်းဆုံး အမှုထမ်းတွေလဲ ရထားပြီ။ ကိုယ်ချီတက်မယ့် ပန်းတိုင်ကိုလဲ ပြတ်ပြတ်သားသား ဖြစ်နေပြီ။ 'ဒီတော့မှ တို့တော့ လုပ်ငန်း ချဲ့သင့်ပြီ' လို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်လိုက်တာပါပဲ။

[၅၁]
တန်ရာတန်ဖိုး ယူ

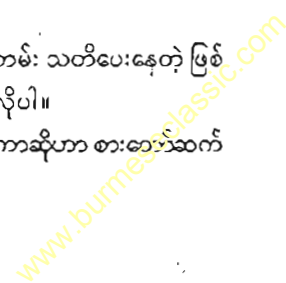
ဒီနေ့ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီစုကြီးမှာ အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီခွဲဟာ ကြီးထွားမြန်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်နေပါပြီ။ ဖောက်သည်တွေထဲမှာလဲ ဆီးယားစ်၊ ကိုဒတ်၊ ရေးနိုးလ်၊ အေတီအင်တီ၊ ရိုးလက်၊ ဟတ်စ် ကော်ပိုရေးရှင်း၊ ပရိုက်တာအင်ဂမ်ဘယ် စတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ အပါအဝင် ကုမ္ပဏီဆင်း ၁၀၀ ကျော် ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်းက စီးပွားရေးကုမ္ပဏီတွေကို အားကစားလုပ်ငန်းမှာ အကောင်းဆုံး ကြော်ငြာပေးပြီး တန်ရာတန်ဖိုးကိုလဲ အမြင့်ဆုံးယူပါတယ်။

တချို့ အတိုင်ပင်ခံ လုပ်ငန်းတွေက တန်ရာတန်ဖိုး ယူရမှာကို အားနာတတ်ကြတယ်။ အမှန်ကတော့ ကိုယ့်ဘက်က အကောင်းဆုံး လုပ်ပေးနိုင်ရင် အမြင့်ဆုံးတန်ဖိုးကို ယူရမှာကိုလဲ ဘာမှ တွန့်ဆုတ်နေစရာ မလိုပါဘူး။

ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော့်ကို အမြဲတမ်း သတိပေးနေတဲ့ ဖြစ်ရပ်ကလေးတစ်ခုကို ပြောပြပါမယ်။ အဲဒါက ဒီလိုပါ။

တစ်နေ့မှာ ကမ္ဘာကျော်-ပန်းချီဆရာကြီး ပီကာဆိုဟာ စားစားဆက်



တစ်ခုမှာ စားသောက်နေတုန်း အမျိုးသမီးတစ်ယောက် သူ့စားပွဲနား ကပ်လာပြီး

‘ဆရာကြီး ကျွန်မကို ဒီစက္ကူလက်သုတ် ပဝါပေါ်မှာ တစ်ခုခုကို ဆွဲပေးပါ၊ တန်ရာတန်ဖိုး ပေးပါမယ်’

လို့ ပြောတယ်။

ဆရာကြီးက ပုံတစ်ပုံကို ရုတ်ခြည်း ကောက်ဆွဲပြီးတော့

‘ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ ပေးပါ’

လို့ ပြောလိုက်တယ်။

ဒီအခါ အမျိုးသမီးက မျက်လုံးပြူးသွားပြီး

‘ဘယ်နှယ်၊ ဆရာကြီးဆွဲတာက စက္ကန့် ၃၀ လောက်ပဲ ကြာတဲ့ဥစ္စာ’

လို့ပြောတော့၊ ဆရာကြီးက

‘မဟုတ်ဘူး၊ ဒီလို ဆွဲတတ်အောင် ကျုပ် နှစ်ပေါင်း ၄၀ ထိတိ လေ့

ကျင့်ခဲ့ရတာဗျ’

လို့ ပြန်ပြောလိုက်သတဲ့။

[၅၂]

ခေတ်မီစွာ စီမံခန့်ခွဲ

အနည်ထိုင် ခိုင်ခံ့နေပြီးတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ ခေတ်မီဟောတဲ့ ပွဲစည်းအုပ်ချုပ်ပုံနဲ့ နည်းစနစ်တွေကို မကြာခဏ ပြန်ပြင်ရရှိသော မဟုတ်ဘဲ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရိုးရာလုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေ အစဉ်အလာခံယူချက်တွေကို တမင်တကာတက်တက်ကြွကြွ ပြင်းပြင်းထန်ထန် ဖောက်ဖျက်ရတာတွေလဲရှိတယ်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

‘ဒီအတိုင်း လုပ်လာတာ ကြာပြီပဲ’၊ ‘ကျုပ်တို့ ဒီလိုပဲ အမြဲတမ်း လုပ်လာခဲ့တာပဲ’ လို့ ပြောရတာ သိပ်လွယ်ပါတယ်။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးနဲ့ စနစ်သစ်၊ နည်းလမ်းသစ်ကို ငြင်းပယ်ရတာ သိပ်လွယ်ကူပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတွေဟာ သဘာဝအားဖြင့် ရိုးရာအစွဲအလမ်း ကြီးကြတယ်။ အထူးသဖြင့် အမှုထမ်းတွေက လက်ရှိအလုပ်ခွင် အနေအထား အပြောင်းအလဲကို မကြိုက်ကြဘူး၊ သူတို့ရဲ့ အလုပ်ခွင် အခြေအနေကို လွန်ခဲ့တဲ့ ငါးနှစ်လောက်က အခြေအနေအတိုင်းပဲ ရှိနေစေချင်ကြတယ်။

ဒါကြောင့်မို့လဲ အပြောင်းအလဲလုပ်တိုင်း အတိုက်အခံတွေ၊ ဆန့်ကျင်သူတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြရတာပေါ့။ အရှိန်နဲ့ လည်ပတ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို အပြောင်းအလဲ လုပ်ရတာဟာ ပိုပြီး ကောင်းဖို့အတွက် အကောင်းကို ဖျက်ဆီးပစ်တာပဲ။

အောင်မြင်တိုးတက်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ လှေကြီးထိုး ရိုးရိုး စီမံခန့်ခွဲရေးစနစ်နဲ့ စခန်းသွားနေကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီကုမ္ပဏီတွေ အောင်မြင်နေတာဟာ ရိုးရာ နည်းလမ်း စည်းကမ်းတွေကို လိုက်နာကျင့်သုံးလို့ မဟုတ်ဘူး။ အဲဒါတွေကို ပြုပြင် ပြောင်းလဲ ကျင့်သုံးလို့ဖြစ်တယ်။ အမှုထမ်းတွေကို မက်လုံးတွေပေးတယ်။ ဌာနခွဲတွေကို လွတ်လပ်စွာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးတယ်။ တင်းကျပ်တဲ့ စည်းကမ်းတွေနဲ့ ချုပ်ကိုင်မထားဘူး။ ခေတ်မီတဲ့ အစဉ်အလာ အယူအဆတွေကို လက်မခံဘူး။ ခေတ်မီသဘောတရားတွေဟိုသာ ကျင့်သုံးတယ်။

ဒါကြောင့် ခေတ်မီစီမံခန့်ခွဲပါမယ့်လှေလှော်သော ပေါ်လာမယ့် အခွင့်အလမ်းတွေကိုသာ မျှော်မှန်းမနေပါနဲ့။ အဲဒါတွေကို ကိုယ်တိုင် ဖန်တီးယူပါ။ ပြင်းထန်ထန် ပြောင်းလဲပါ။ စီမံခန့်ခွဲရေးကို သွက်လက် ခေတ်မီအောင်လုပ်ပါ။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

တစ်လောက ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ အဓိက ဌာနတစ်ခုဖြစ်တဲ့ နိုင်ငံတကာ ရုပ်သံအရောင်းဌာနရဲ့ အကြီးအကဲတစ်ဦး နေရာမှာ အစားထိုးခန့်ထားဖို့ ကိစ္စတစ်ခု ပေါ်လာတယ်။ ဒီဌာနရဲ့ လုပ်ငန်းမှာ နိုင်ငံတကာ အားကစားပွဲကြီးတွေအတွက် ရုပ်သံလွှင့် မူပိုင်ခွင့်လိုင်စင် ရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းလဲ ပါဝင်တယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရုပ်သံလွှင့်ဌာနအတွင်းမှာ အဲဒီရာထူးအတွက် လျှောက်ထားတဲ့လူတွေက တော်တော်များတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က ရုပ်သံလွှင့်ဌာနက လူတွေကို လုံးဝမရွေးဘဲ ဘာမှ မဆိုင်တဲ့ စကီးစီးလုပ်ငန်း ဌာနက လူကိုပဲ ရွေးခန့်လိုက်တယ်။ တစ်ခါတလေ အသစ်ကို စမ်းရတာ မထင်တာကို လုပ်ရတာဟာ အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ်ပဲ။

ရလဒ်ကတော့ လူသစ်ချတဲ့ဌာနဟာ ၁၈လ အတွင်းမှာ အမြတ်ငွေ သိသိသာသာကြီး တိုးတက်လာခဲ့တာ လက်တွေ့ကြုံရပါတယ်။

[၅၃]

အတ္တစိတ်နဲ့ ဘာဝန်

ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ တော်တဲ့မန်နေဂျာတွေနဲ့ မတော်တဲ့ မန်နေဂျာတွေ ကို ခွဲခြားတာဟာ ကိုယ်စားလှယ်လွှဲခြင်းဆိုင်ရာ အရည်အချင်း တစ်ရပ်ပါပဲ။

ကိုယ်စားလှယ်လွှဲတယ် ဆိုတာဟာလဲ အမှုထမ်းတွေကို အရည်အသွေး မြှင့်တင်ခြင်းနဲ့ တာဝန်ပေးအပ်ခြင်းဆိုင်ရာ အစီအမံတစ်ခုဖြစ်တယ်။ ဒီအလုပ်က အပြောလွယ်ပေမယ့် အလုပ်မလွယ်ဘူး။ 'အတ္တစိတ်' က ဝင်လာတယ်။ များသောအားဖြင့် အမှုထမ်းတွေက တာဝန်ပေးလိုက်ရင် တာဝန်ထူ

အာဏာအဖြစ် အသုံးချတတ်ကြတယ်။ သူတို့အတွက် လုပ်ပေးတဲ့လူတွေကို ဒါမှမဟုတ် အထက်လူကို ကူညီထောက်ပံ့ပေးဖို့ကို စိတ်မကူးကြဘူး။

လူတစ်ယောက်ကို တာဝန်ပေးလိုက်ရင် အတ္တစိတ်ဝင်ပြီး ဘဝင်မြင့် သွားတတ်တယ်။ သူက သူများတွေထက် ပိုတော်တယ်လို့ အထင်ရောက်သွား တတ်တယ်။ အဲဒီလိုမှ မဟုတ်ရင်လဲ 'ဒီအလုပ်၊ ဒီတာဝန်ကို ငါ လက်လျှော့ လိုက်ရင် ငါ့ကို အသုံးမကျတဲ့လူလို့ ထင်သွားလိမ့်မယ်' ဆိုတဲ့ ကြောက်စိတ် ဝင်လာတတ်တယ်။

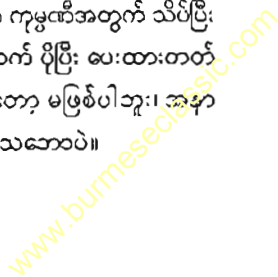
မန်နေဂျာကောင်း တစ်ယောက်ဟာ ယုံကြည်မှု စိတ်ဓာတ် ပြည့်ဝတဲ့ လူ ဖြစ်ဖို့လိုတယ်။ သူဟာ သူ့လက်အောက်မှာလုပ်နေတဲ့ လူတွေကို ယုံကြည် နှုတ်ရမယ်။ သူ့ကိုယ်သူလဲ အမှုထမ်းတွေရဲ့ အတ္တစိတ်ပြဿနာကို ဖြေရှင်း ဆေးနှိုင်းတဲ့လူ ဖြစ်တယ်လို့ ယုံကြည်ရမယ်။

မန်နေဂျာတွေဟာ လက်အောက်အမှုထမ်းတွေကို သင်တန်းပေးခြင်း၊ ညွှန်ကြားခြင်း၊ ကြီးကြပ်ခြင်းတို့နဲ့ အတ္တစိတ်ကို ဖြေရှင်းပေးရမယ်။ အရည် အသွေး မြှင့်ပေးရမယ်။ တာဝန်သစ်တွေ ပေးရမယ်။

[၅၄]

တန်သလောက် ပေး

အမှုထမ်းသစ် တစ်ယောက်ဟာ အစပိုင်းမှာ ကုမ္ပဏီအတွက် သိပ်ပြီး အနိမ့်ဖိုးမရှိတတ်ဘူး။ အများစုကို သူတို့ရဲ့ တန်ဖိုးထက် ပိုပြီး ပေးထားတတ် တယ်။ ဒါပေမယ့် ပိုပေးထားတာဟာ အလကားတော့ မဖြစ်ပါဘူး။ အနာ ဓာတ် အလားအလာအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့ သဘောပဲ။



တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့က အမှုထမ်းတွေကို လခပေးတာဟာ လုပ်ငန်းစနစ်ပေးတာမဟုတ်ဘူး။ ပြီးဆုံးအောင် လုပ်ပြဖို့ ပေးတာပါ။ သူတို့က ကောင်းကောင်း လုပ်ပြရင် ကျွန်တော်တို့ကလဲ ကောင်းကောင်းပေးမှာပဲ။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ကတော့ ရက်ရောတဲ့ အလုပ်ရှင် တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ အမြဲတမ်း ကြိုးစားတယ်။

[၅၅]

အရေးပါသူလို့ ထင်ပါစေ

အမှုထမ်းတွေကို အရည်အသွေး မြင့်ပေးရန်၊ သူတို့ကိုယ် သူတို့ အရေးပါတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေလို့ ထင်စေရန်၊ စွမ်းဆောင်အောင်မြင်မှုအတွက် ချီးကျူးရန် အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ချီးကျူးတဲ့အခါ တခြားလူတွေသိအောင် ချီးကျူးပါ။

ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုအတွက် ဂုဏ်ယူသလို ကုမ္ပဏီအတွက် ဂုဏ်တက်အောင် လုပ်ဖို့လဲ ညွှန်ပြပါ။ သူတို့ကိုယ်ကို ရောင်းခြင်းမဟုတ်ဘဲ ကုမ္ပဏီကို ရောင်းခြင်းသာဖြစ်ဖို့ လမ်းညွှန်ပါ။

အမှုထမ်းလောကမှာ အဆိုးဆုံးကတော့ အထက်လူကြီးက အောက်လူတွေလုပ်တာကို သူလုပ်တာလို့ အချောင် အမှတ်ယူခြင်း ပါပဲ။

နောက်တစ်ချက်က အမှုထမ်းက ချီးကျူးခံရလို့ ဘဝင်မြင့်သွားပြီး နောက်ပိုင်းမှာ ဟတ္တိပတ္တိ မကြိုးစားတော့ဘဲ မှိန်းနေတဲ့အဖြစ်မျိုး မဖြစ်ဖို့ကို အထူးသတိထားပါ။

တစ်ခါတလေ တော်တဲ့အမှုထမ်းကို သူ့ရဲ့အသေးအဖွဲ့ အားနည်း

ချက် ထောက်ပြပြီး အကောင်းဆုံး ကြိုးစားဖို့ တိုက်တွန်းပေးတာဟာ အလွန်အကျိုးရှိတတ်တယ်။ ဒီနည်းကို 'ဆန့်ကျင်ဘက် ရှေ့ဆော်နည်း' (negative motivation) လို့ ကျွန်တော် နာမည်ပေးထားပါတယ်။

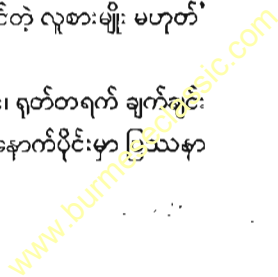
တည်တံ့ခိုင်မြဲပြီးတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အကြီးဆုံးရန်သူ တစ်ယောက်တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကျေနပ်နှစ်သိမ့်ခြင်းပဲ။ ကိုယ်က ကြိုးတန်းပေါ် လျှောက်နေရတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ့်လက်အောက်က အမှုထမ်းတွေက သူတို့ကိုယ် သူတို့ ကျေနပ် နှစ်သိမ့်နေကြရင် ကြိုးတန်းပေါ်က လိမ့်ကျမှာတော့ တိုင်းသေပဲ။

[၅၆]

အလုပ် ပြုတ်တတ်ပါစေ

အမှုထမ်းတွေကို အလုပ်ဖြုတ်နည်း အမျိုးမျိုးရှိတယ်။ ဖွဲ့ခံ မော်တော်တော်ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် ဟင်နရီရိုဒ်က ဘန်ကီနတ်ဆင်ကို 'ဒီအတိုင်းဆို အလုပ်မဖြစ်တော့ဘူးဗျ' ဆိုတဲ့ စကားနဲ့ အလုပ်ဖြုတ်ပစ်လိုက်တယ်။ နောက် နှစ်နှစ်လောက်ကြာတော့ 'ခင်ဗျားကို ကျုပ် သဘောမကျတော့ဘူး' လို့ ခြောင်ခြင်းဖြင့် အိုင်ယာကော့ကာကို ဖြုတ်လိုက်တယ်။ စိဘီအက်စ်ကုမ္ပဏီက ဘီလ်ယံလေးကျတော့ သူ့ရဲ့ ရုပ်သံလွှင့် အစီအစဉ်ပါရဂူ ဂျင်အော်ဘာရေးကို 'သူက ကျုပ်အနားယူပြီးနောက် ဒီကုမ္ပဏီကို အုပ်ချုပ်စေချင်တဲ့ လူစားမျိုး မဟုတ်' ဆိုပြီး ဖြုတ်ပစ်လိုက်တယ်။

ဒီဖြုတ်နည်းတွေက ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု မရှိဘူး။ ရုတ်တရက် ချက်ချင်း ဖြုတ်ပစ်တာ။ ဒီနည်းတွေက မကိုင်းတွယ်တတ်ရင် နောက်ပိုင်းမှာ ပြဿနာ



တက်နိုင်တယ်။ များသောအားဖြင့် ကုမ္ပဏီတွေက အလုပ်ဖြုတ်တာမှာ သေသေချာချာ မျှမျှတတ စဉ်းစားပြီး ဖြုတ်တာမဟုတ်ဘဲ စိတ်လိုက်မာန်ပါ ဖြုတ်တတ်ကြတယ်။

ကျွန်တော်ကတော့ အမှုထမ်းတစ်ယောက်ကို ဖြုတ်ရတော့မယ်ဆိုရင် အချက်နှစ်ချက်ကို ထည့်ပြီးစဉ်းစားတယ်။ အဲဒါက အချိန်ကာလနဲ့ အမှုထမ်းရဲ့ ကုမ္ပဏီအပေါ် အကျိုးဆောင်မှုပဲ။

အမှုထမ်းတစ်ယောက်ဟာ ကုမ္ပဏီအတွက် အကျိုးယုတ်အောင် အတွင်းအပြင် လုပ်နေပြီဆိုရင် သူ့ကို ဖြုတ်ကို ဖြုတ်ရတော့မယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က အချိန်ယူပြီးမှ ဖြုတ်တယ်။ ချက်ချင်းဖြုတ်စားကြီး မဖြုတ်ဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ အမှုထမ်းတွေက ဖောက်သည်တွေနဲ့ ရင်းရင်းနှီးနှီး ဆက်ဆံမှုရှိတာမို့ သူတို့နဲ့ ရင်းနှီးတဲ့အမှုထမ်းကို ဖြုတ်ပစ်တာကြောင့် ဖောက်သည်တွေက ကုမ္ပဏီအပေါ် အထင်အမြင် လွဲသွားနိုင်လို့ပဲ။ ဒါကြောင့် အချိန်ယူပြီး လိုအပ်တဲ့ပြင်ဆင်မှုတွေ ပြုလုပ်ပြီးတော့မှ ဖြုတ်တာ အကောင်းဆုံးပဲ။

အမှုထမ်းတစ်ယောက်ကို အလုပ်ဖြုတ်တဲ့အခါ ကိုယ့်ဘက်က ဖြုတ်ပစ်ချင်တာကိုချည်း အဓိက မထားသင့်ဘူး။ အဖြုတ်ခံရသူဘက်ကလဲ လှည့်တွက်သင့်တယ်။ အထူးသဖြင့် သူ့သိက္ခာမကျအောင် ဖြုတ်တတ်ဖို့လိုတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ သည်နေရာမှာ ကုမ္ပဏီအပေါ် အဖြုတ်ခံဝန်ထမ်းရဲ့ သစ္စာရှိခဲ့တာ၊ အကျိုးပြုခဲ့တာ ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ ရှိသလဲဆိုတဲ့ အပေါ်မှာ အခြေခံပြီးတော့မှ သူ့ကို ဘယ်နည်းနဲ့ ဖြုတ်ရမလဲဆိုတာ ဆုံးဖြတ်တတ်တယ်။

ကုမ္ပဏီအကျိုးဆောင်ခဲဖူးတဲ့ ဝန်ထမ်းဆိုရင် မဖြုတ်ခင် သူ့အတွက်

အကောင်းဆုံး ဘာလုပ်ပေးသင့်သလဲဆိုတာ စဉ်းစားသင့်တယ်။ လိုအပ်ရင် တစ်ခါတည်း ဖြုတ်မပစ်ဘဲ ဌာနပြောင်းသင့် ပြောင်းတာမျိုး၊ သူ့ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ သင့်တော်တဲ့ အလုပ်သစ် ဖန်တီးပေးတာမျိုး၊ ခေတ္တဟာန်ဆောင် ရာထူးချထားတာမျိုး လုပ်သင့်လုပ်ရမယ်။

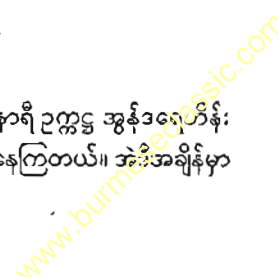
အဲ...တစ်ခါတည်း ဖြုတ်ပစ်မှ ဖြစ်မယ်ဆိုရင်လဲ သူ့အတွက် ထိုက်သင့်သလောက် အချိန်ပေးတာမျိုး၊ နောက်ထပ် အလုပ်သစ်ရဖို့အတွက် တတ်နိုင်သလောက် အကူအညီပေးတာမျိုး လုပ်ပေးသင့်တယ်။

အာသာတကြီးတဲ့အငြိုးကြီးတဲ့ လူစားမျိုး ဖြုတ်တာကတော့ သတိထားရဆုံးပဲ။ ကုမ္ပဏီအပေါ် နာကြည်သွားတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးက သိပ်ပြီး အန္တရာယ်ကြီးတယ်။ သူတို့က မဟုတ်တာတွေပြောတောင်မှ အပြင်ကလူတွေက အဟုတ်လို့ ထင်တတ်ကြတယ်။

သူဟာ သိက္ခာရှိရှိ အဖြုတ်ခံရတာပါလို့ ထင်သွားရင်တော့ အဲဒီဝန်ထမ်းဟာ ကုမ္ပဏီအပေါ် သွားပုပ်လေလွင့် ပြောဖို့ကိစ္စကို အတော်ကလေး ဝန်လေးလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ဘက်က မျှမျှတတနဲ့ ပြုမလိုက်တဲ့အတွက် တစ်နေ့မှာ အဲဒီလူဟာ တစ်နည်းနည်းနဲ့ ကိုယ့်ကို အကျိုးပြန်ပြုလာတတ်တဲ့ အဖြစ်မျိုးတွေလဲ ရှိပါတယ်။

[၅၇]
' နွဲကွက် ' ကို ရောင်း

တော်တော်ကြာကြာတုန်းက 'ရိုးလက်' နာရီ ဥက္ကဋ္ဌ အွန်ဒရော်နီးဒါနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဟိုတယ်တစ်ခုမှာ ညစာ စားနေကြတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ



သူ့မိတ်ဆွေတစ်ယောက် စားပွဲနားကို လျှောက်လာပြီး နှုတ်ဆက်တယ်။ ပြီးတော့ သူက

‘ဘယ်နှယ်လဲ၊ နာရီလုပ်ငန်း ဟန်ကျရဲ့လား’

လို့ မေးတယ်။ ဒီတော့ ဟိန်းနီဂါက

‘အဲဒါ ကျွန်တော် ဘာမှ မသိဘူးဗျ’

လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

အဲဒီမှာ သူ့မိတ်ဆွေက ရယ်တယ်။ ရယ်မယ်ဆိုလဲ ရယ်စရာပဲ။ ကမ္ဘာကျော် နာရီကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးက သူ့လုပ်ငန်း ဘယ်အခြေအနေ ရှိတယ်ဆိုတာ သူ့ဘာမှ မသိပါဘူးလို့ ပြောလိုက်တာကိုး။ တကယ်တော့ ဟိန်းနီဂါက နောက်ပြောင်ပြီး ပြောတာမဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်ကို အလေးအနက် ပြောလိုက်တာပါ။ သူက ဆက်ပြောလိုက်သေးတယ်။

‘ရိုးလက်ကုမ္ပဏီက နာရီထုတ်လုပ်နေတာ မဟုတ်ဘူးဗျ။ ဇိမ်ခဲပစ္စည်း ထုတ်လုပ်နေတာပါ’ တဲ့။

ကျွန်တော်တော့ ဟိန်းနီဂါရဲ့ စကားကို သိပ်ပြီး ကြိုက်သွားမိတယ်။ သူ့စကားက သိပ်မှန်တယ်။ သိပ်ပြီး အဓိပ္ပာယ်ပါတယ်။ သူက သူ့လုပ်ငန်းရဲ့ ‘ဈေးကွက်’ကို မပြောဘဲ ‘စွဲကွက်’ကို ပြောလိုက်တာ၊ ဒါဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ တကယ် အနှစ်သာရပါပဲ။

ရိုးလက်ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌကြီးက သူ့လုပ်ငန်းအကြောင်း ကောင်းကောင်းသိတယ်။ သူ့ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းဟာ ဝယ်ယူစားသုံးသူတွေနဲ့ ဘယ်လို ဆက်စပ်နေတယ်၊ ဘယ်လို သက်ရောက်မှုရှိတယ်ဆိုတဲ့ အရင်းခံအနှစ်သာရကို အတွင်းကျကျ နားလည်တယ်။

တခြားလုပ်ငန်းတွေမှာလဲ ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ဥပမာ... ကားလုပ်ငန်း

တို့ပဲ ကြည့်ပါ။ ဖို့ဒ်ကားကုမ္ပဏီက မော်ဒယ် ‘တီ’ ကားကို စတင်ထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ အချိန်ကစပြီး ဒီကနေ့အထိ နိုင်ငံပေါင်းစုံ၊ ကုမ္ပဏီပေါင်းစုံက စားပေါင်းစုံ ထုတ်လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ ထုတ်လုပ်နေကြတယ်။

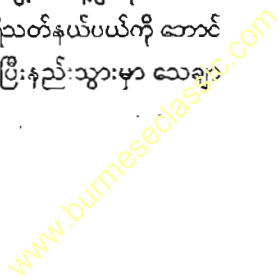
ဒါပေမယ့် ဒီကနေ့ ကားဝယ်စီးသူတွေဟာ ကားတစ်စီးကို သွားလာသယ်ယူပို့ဆောင်ရေး ကိစ္စအတွက် အသုံးပြုတဲ့ ယာဉ်တစ်ခုလိုသာ သဘောထားကြတော့ဘူး။ မိသားစုပိုင် ဂျက်ယူစရာ ပစ္စည်းတစ်ခုဒါမှမဟုတ် ဇိမ်ခဲပစ္စည်းတစ်ခုအဖြစ် သဘောထားနေကြပြီ။

ဒါကြောင့် ဘာပစ္စည်းပဲ ထုတ်လုပ် ထုတ်လုပ်၊ စားသုံးသူတွေဘက်က ကြည့်ပြီး သူတို့သဘောကျနှစ်သက်မယ့် ‘စွဲကွက်’ကို ဗန်းတင်ပြီး ထုတ်လုပ်ကြရမှာပဲ။

ပြည်ထောင်စု အမြန်စာပို့လုပ်ငန်းက မြန်ဆန်မှု၊ စိတ်ချရမှုနဲ့ ကြီးမားကျယ်ပြန့်မှုကို အဓိကထားပြီး ဝန်ဆောင်မှု ပေးနေတာဟာ အရင်းခံရည်ရွယ်ချက်က စားသုံးသူတွေရဲ့ ‘စိတ်ချမ်းသာမှု’ ဒါမှ မဟုတ် ‘ကျေနပ်မှု’ တို့ ပေးနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်တယ်။ အဲဒါဟာ အဲဒီလုပ်ငန်းရဲ့ ‘စွဲကွက်’ ပဲပေါ့။

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ စွဲကွက်ကို ဈေးကွက်သူတေသန၊ ဈေးကွက်ခမ်းသပ်လေ့လာမှု သက်သက်နဲ့ မရနိုင်ဘူး။ တွေးခေါ်မြော်မြင်မှုနဲ့သာ ရရှိနိုင်တယ်။

ဥပမာ ဒီစာအုပ်ကို ကျွန်တော်က ‘လက်တွေ့စီမံခန့်ခွဲရေး သဘောအရာများ’ လို့သာ နာမည်တပ်လိုက်မယ်ဆိုရင် ပရိသတ်နယ်ပယ်ကို ဘောင်ဆတ် ကန့်သတ်လိုက်တဲ့အတွက် စွဲကွက်က သိပ်ပြီးနည်းသွားမှာ သေချာတယ်။



[၅၈]

ခွဲအောင် ရောင်းနည်း

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု ရောင်းစွဲချင်ရင် ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း သိရမယ်၊ ကုန်ပစ္စည်းအပေါ် ယုံကြည်မှု ရှိရမယ်၊ ရောင်းတဲ့အခါ စိတ်ပါလက်ပါ ရောင်းရမယ်။

ဒါတွေဟာ ကုန်ပစ္စည်းစွဲနိုင်တဲ့ ရောင်းချရေး အခြေခံနည်းလမ်းတွေပဲ။

ကိုယ်ရောင်းတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း မသိရင် ကိုယ်က ဘယ်လို ပြောပြော ဝယ်သူက ယုံတော့မှာမဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့် ကုန်ပစ္စည်းအပေါ် ကိုယ် တိုင်က ယုံကြည်မှုမရှိရင် အဲဒီကုန်ပစ္စည်း ဂုဏ်ရည်လဲ တက်လာတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။ ကုန်ပစ္စည်းကို စိတ်ပါလက်ပါ မရောင်းရင် ဝယ်သူကလဲ ဝယ်ယူဖို့ စိတ်ပါလက်ပါ ရှိတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။

ကုန်ပစ္စည်းအသတ်တိုက်ထဲကို စားသုံးသူတစ်ယောက် ဝင်လာတယ်။ ဒီမိုင်းအမျိုးမျိုး၊ အရွယ်အစား အမျိုးမျိုး၊ ဈေးနှုန်း အမျိုးမျိုးနဲ့ ထီးတွေ တွေ တယ်။ ဘယ်အမျိုးအစားတွေက ဘယ်လိုအရည်အသွေးတွေ ရှိသလဲဆိုတာ သူက အရောင်းစားရေးကို မေးတယ်။ အရောင်းစားရေးက ထီးအမျိုးအစား တစ်ခုစီရဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာကို မပြောနိုင်ဘဲ ယောင်ဝါးဝါး ဖြစ်နေ တယ်။ သူက ဈေးနှုန်းကတ်ပြားမှာ ဖော်ပြထားတဲ့ ဈေးနှုန်းကိုပဲ ထပ်ပြောနေ တယ်။ ပြီးတော့ သူက

‘ဒီပစ္စည်းက ဟိုပစ္စည်းထက် ပိုကောင်းလို့ ဈေးပိုကြီးတာပေါ့’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။

ရပြည်စာအုပ်တိုက်

အဲဒီမှာ ထီးဝယ်ဖို့လာသူဟာ ဘာမှ ပြန်မေးမနေတော့ဘဲ ဆိုင်ထဲက ချာခနဲ လှည့်ထွက်သွားတော့တာပဲ။

‘ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း သိခြင်း’ ဆိုတာဟာ အဲဒီကုန်ပစ္စည်းရဲ့ အဓိက အကျိုးသက်ရောက်မှုက ဘာလဲ၊ အဲဒီကုန်ပစ္စည်းနဲ့ စားသုံးသူရဲ့ ဆက်စပ်မှုက ဘာလဲ၊ စားသုံးသူအတွက် ဘယ်လို ကူညီပေးနိုင်သလဲ၊ ဘာပြဿနာကို ဖြေရှင်း ပေးနိုင်သလဲ၊ ဘယ်အချက်ကို အာမခံနိုင်သလဲ ဆိုတာတွေကို သိနား နားညှိခြင်းပဲ။

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ မြင်သာတဲ့ စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာ အသွင်သဏ္ဍာန် သို့မဟုတ် မမြင်သာတဲ့ ဂုဏ်ရည်တွေကိုပါ သိရှိနားလည်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။

အဲဒီဂုဏ်ရည်တွေဟာ မမြင်သာတဲ့အတွက် စားသုံးသူတွေက ခံယူ နားလည်မှု လွဲမှားနိုင်တယ်။ စားသုံးသူ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ခံယူချက် ကွဲပြား နိုင်တယ်။

ကုန်ပစ္စည်းတိုင်းမှာ စိတ်ကူးရုပ်ပုံလွှာ ရှိတယ်။ အဲဒီ ရုပ်ပုံလွှာကို သိရှိနားလည်ခြင်းဟာ ကုန်ပစ္စည်းကို သိရှိနားလည်ခြင်းပါပဲ။ အဲဒီရုပ်ပုံလွှာ အပေါ် အကောင်းမြင်ရုပ်ပုံလွှာနဲ့ မကောင်းမြင်ရုပ်ပုံလွှာဆိုပြီး နှစ်မျိုးရှိတယ်။ မကောင်းမြင်ရုပ်ပုံလွှာကို ဖယ်ရှားပြီး အကောင်းမြင် ရုပ်ပုံလွှာကို ဖော်ဆောင် နိုင်မှသာ အဲဒီပစ္စည်းကို လူတွေက နှစ်နှစ်ခြိုက်ခြိုက် ဝယ်ယူကြလိမ့်မယ်။



ရပြည်စာအုပ်တိုက်

[၅၉]

ပြိုင်ဘက်ကို နားလည်

ပြိုင်ဆိုင်လိုစိတ်ဟာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးကိစ္စမှာရော၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာပါ အလွန်အရေးကြီးတယ်။ ကိုယ်က ပြိုင်ဘက်ကို ဘယ်လိုယှဉ်ပြိုင် အနိုင်ယူ သလဲဆိုတာဟာ အောင်မြင်မှုကို တိုင်းတာတဲ့ အကောင်းဆုံးပေတံ တစ်ခုပဲ။

ပြိုင်ဘက်ကို ဘယ်တော့မှ လျှော့မတွက်ပါနဲ့။ ဘယ်တော့မှ အထင် မသေးပါနဲ့။

ဒါပေမယ့် အားကစားပြိုင်ဘက်နဲ့ စီးပွားရေးပြိုင်ဘက် မတူဘူး။ အဲဒီနှစ်မျိုးစလုံးမှာ ပြိုင်ဘက်ကို ကိုယ်က အနိုင်ယူဖို့၊ အလဲထိုးဖို့ဆိုတာ ကတော့ အဓိက ပန်းတိုင်ပဲပေါ့။ ဒါပေမယ့် စီးပွားရေးမှာက ပြိုင်ဆိုင်မှုက ဘယ်တော့မှ ပြီးဆုံးသွားတယ်လို့ မရှိဘူး။ တစ်ခုမဟုတ် တစ်ခုကို အမြဲတမ်း ပြိုင်ဆိုင်နေရတယ်။

ဈေးကွက်စေ့စပ် အများကြီးရထားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ နံပါတ်(၁) နေရာမှာပဲ အံ့မြဲတမ်း ရှိနေချင်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို ရှေ့တန်းနေရာ ရောက်နေတာကို ကျေနပ်ရောင့်ရဲ နေကြတဲ့အတွက် နောက်ဆုံးမှာ ပြိုင်ဘက် က ကျော်တက်သွားတာမျိုး ခံရတတ်တယ်။

တကယ်တော့ စီးပွားရေး ပြိုင်ဆိုင်မှုဆိုတာ အမြဲတမ်း ရှင်သန်လှုပ် ရှားနေတဲ့ 'သြဇာလွမ်းမိုးမှု' လုပ်ငန်းစဉ်ကြီးပါပဲ။

ဒါကြောင့် ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်၊ အလေး အထာ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်နဲ့ နည်းဗျူဟာတွေကို ပိုပြီး သိလေလေ သူ့ အပေါ်မှာ ကိုယ်က ပိုပြီး သြဇာလွမ်းမိုးနိုင်လေလေပဲ။

[၆၀]

အခကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်

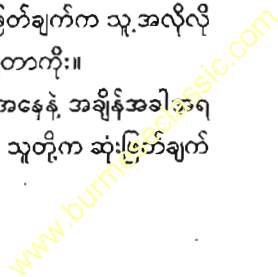
ဖို့ဒ် မော်တော်ကားကုမ္ပဏီက မန်နေဂျာအဆင့် အမှုထမ်းခန့်ဖို့ လူတွေ မေးမြန်းတဲ့အခါ အဲဒီလူကို နေ့လယ်စာကျွေးရင်း အကဲခတ်သတဲ့။ ဆွဲခွယ်ချက်ကတော့ အဲဒီလူဟာ အစားအစာကို ဆားနဲ့ငရုတ်ကောင်းမှုန့် ထည့်စားသလား၊ မစားဘူးလားဆိုတာ သိချင်လို့ပဲ။ ဆားနဲ့ငရုတ်ကောင်းမှုန့် ထည့်ဘဲစားရင် ဒီလူဟာ အချက်အလက်တွေကို မလေ့လာဘဲ ဆုံးဖြတ် ချက် ချတတ်သူပဲလို့ မှတ်ချက်ချသတဲ့။

ဒါက တစ်ခါက သူများပြောလို့ ကြားသိရတဲ့ ဖြစ်ရပ်ပါ။ တကယ် တုတ် မဟုတ်တော့ မပြောတတ်ဘူး။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ကတော့ အဲဒီဖြစ်ရပ်ဟာ မှန်တယ်လို့ ချမှတ်မထင်ဘူး။ ဒါဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့လဲ ဘာမှ မပတ်သက် ဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဆုံးဖြတ်ချက် အတော်ဆုံးဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေမှာတောင်မှ ဆားနဲ့ငရုတ်ကောင်းမှုန့် သိပ်ပြီး များနေ တတ်လို့ပဲ။

နောက်တစ်ချက်က ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့ လူတွေရဲ့ အကြီးဆုံးပြဿနာ တစ်ခုက အချက်အလက်တွေ အများကြီးကို သိချင်တဲ့အချက်ပဲ။ သက်ဆိုင် ရတဲ့ အချက်အလက်တွေ အများကြီးရထားရင် ဆုံးဖြတ်ချက်က သူ့အလိုလို ညွတ်ပေါ်လာလိမ့်မယ်လို့ သူတို့က ယူဆထားကြတာကိုး။

ဘာပဲပြောပြော ကျွန်တော်ကတော့ အခြေအနေနဲ့ အချိန်အခါအရ အခြေခံဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက် ချနိုင်သူကို အကြိုက်ဆုံးပဲ။ သူတို့က ဆုံးဖြတ်ချက်



တစ်ခု ချဖို့အတွက် 'သိအပ်ဖွယ်ရာ အဖြာဖြာ'က အကြာကြီးလိုက်ပြီး စုဆောင်းရာဖွေ မနေကြဘူး။ သူတို့ဆုံးဖြတ်ချက်တိုင်း မှန်တယ်လို့လဲ မခံယူကြဘူး။ ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ အများဆုံး မှန်ကန်ကြတယ်ဆိုတာတော့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ယုံကြည်ကြတယ်။

အချုပ်ကတော့ အမြန်ဆုံးနဲ့ အတိကျဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်သူသာ အတော်ဆုံးပါပဲ။

[၆၁]

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ချင်သလား

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းသုံးဆယ်အတွင်း အမေရိကန် စီးပွားရေးလောက အခြေအနေ အများကြီး ပြောင်းလဲသွားခဲ့တယ်။ အသိသာဆုံး ပြောင်းလဲမှုကြီးတစ်ခုက ဘာလဲဆိုရင် လူများစုကြီးဟာ လခစားဘဝကို မကျေနပ်ကြတော့ဘဲ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ချင်ကြတဲ့ အချက်ပဲ။

လခစား အမှုထမ်းတစ်ယောက်ကို

'လက်ရှိ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးရာထူး ယူမလား၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကလေးတစ်ခုပဲ ပိုင်ချင်သလား'

လို့ မေးကြည့်ရင်

'ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကလေးပဲ ပိုင်ချင်တယ်'

လို့ ဖြေမှာ ကျိန်းသေပဲ။

ဒါဟာ ဒီကနေ့ အမေရိကန်တွေရဲ့ အခြေအနေမှန်ပဲ။ အမေရိကန်တွေရဲ့ 'မဟာရည်မှန်းချက်သစ်' ပဲ။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ကလဲ လခစား မလုပ်ချင်လို့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်လာသူဆိုတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်ချင်တဲ့ လူဘက်ကပဲ အားပေးချင်တယ်။ ဒါပေမယ့် ဂွတ်ဒီဟောက်စ်ကီးပင်း (Good Housekeeping) မဂ္ဂဇင်း အယ်ဒီတာချုပ် ညွန် မက် ကာတာက ကျွန်တော့်ကို တစ်ခါက ပြောဖူးတာ ရှိတယ်။

'ကမ္ဘာပေါ်မှာ လူဦးရေ ၉၉ ရာခိုင်နှုန်းဟာ လခစားပဲ လုပ်သင့်တယ် ချ' တဲ့။

သေသေချာချာ စဉ်းစားကြည့်တော့ ကျွန်တော်လဲ သူ့စကားကို ထက်ခံချင် လာသလိုလိုပဲ။

တကယ်လို့ မက်ကာတာပြောသလို လူများစုကြီးကသာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းပဲ လုပ်ကိုင်ကြမယ်ဆိုရင် ဒီကမ္ဘာမှာ လူတိုင်းလူတိုင်း အလုပ်အကိုင် မရှိပြီ အလုပ်လက်မဲ့ ပြဿနာကြီး ပ, ပျောက်သွားမှာ သေချာတယ်။

ဒါပေမယ့် လက်တွေ့အဖြစ်မှန်က အဲဒီအတိုင်း မဟုတ်ဘူး။ လူများစုကြီးက စိတ်ထဲကသာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်နေကြတာ။ လက်တွေ့တော့ မလုပ်ဖြစ်ကြဘူး။ တကယ်တော့ သူတို့က လေဖမ်း ဒန့်စီးပြီး စိတ်ထူးယဉ်နေကြတာပါ။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် အမှန်တကယ် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ချင်ရင် ထမဆုံး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မညာတမ်း စစ်ဆေးရလိမ့်မယ်။

'ငါ့ဟာ တကယ်လုပ်ချင်သူလား၊ စိတ်ကူးယဉ်သူလား' ဆိုတာ ပြတ်ခြတ်သားသား သိဖို့လိုလိမ့်မယ်။

ပြီးတော့ ဘာကြောင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ချင်တာလဲ ဆိုတာကိုလဲ နိုင်နိုင်မာမာ အကြောင်းရှာရလိမ့်မယ်။



လက်ရှိအလုပ်ကို ငြီးငွေ့လို့လား၊ လွတ်လပ်မှုကို လိုချင်လို့လား၊ ထိုက်ထိုက်တန်တန်ရာထူး မရလို့လား၊ လစာ နည်းလို့လား။

ဒီအကြောင်းတွေကြောင့်သာဆိုရင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ဖို့ အကြောင်း မလုံလောက်သေးဘူး။ လက်ရှိအလုပ်က ထွက်ပြေးချင်လို့ တမင်စိတ်ကူးယဉ်တာ သက်သက်ပဲ။

အဲ... 'ပိုက်ဆံအများကြီး ရချင်လို့' ဆိုရင်လဲ အဲဒါဟာ အဓိက အကြောင်းရင်းကြီး မဟုတ်သေးဘူး။ ဒီရည်ရွယ်ချက်က တန်ဖိုးတော့ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ပိုက်ဆံရဖို့သက်သက်ကိုသာ အဓိကထားခဲ့ရင် ပိုက်ဆံ မရတဲ့အခါ ဒုက္ခလှလှကြီး တွေ့ရလိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်တာမှာ အရှုံးမရှိဘဲ အမြတ်ချည်းပဲ ရလိမ့်မယ်လို့ ဘယ်သူက ကြိုတင်ပြောကံသေကံမ ပြောနိုင်မှာလဲ။

ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ မထူထောင်ခင်က နာမည်ရပြီး ထိရောက်နေလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ဥပဒေအကျိုးဆောင်အဖြစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က မိမိရဲ့ တစ်ဘဝလုံးကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဥပဒေတွေနဲ့ပဲ နပန်းလုံးရင်း ကုန်လွန်မသွားစေချင်ဘူး။ ကျွန်တော်က ကုမ္ပဏီထိရောက်လုပ်ငန်းအတွက် တစ်ဘက်သားနဲ့ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရတာကိုပဲ သဘောကျတယ်။ ကန်ထရိုက်စာချုပ်တွေ အကြမ်းရေးရတာကို လုံးဝ မလုပ်ချင်ဘူး။

ပြီးတော့ ထိုက်ထိုက်တန်တန် လခရပြီး ဘဝလုံခြုံမှု ရှိနေပေမယ့်လည်း ဒီအကြောင်းကြောင့် လခစားအလုပ်မှာ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော်တစ်ယောက်လုံး မမြုပ်နှံချင်ဘူး။ နောက်ပြီး ကျွန်တော်စိတ်မပါတဲ့ လုပ်ငန်းမှာ ကိုယ်တိုင် အဖိုးတန်တဲ့ အချိန်နဲ့ စွမ်းအားတွေကို အချည်းနှီး ပြုန်းပစ်နေရတာကို လုံးဝ သဘောမကျဘူး။

ဒါကြောင့်လဲပဲ ကျွန်တော်ဟာ လခစားဘဝကို စွန့်ခွာခဲ့ပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထဲ ခြေစုံပစ် ဝင်ခဲ့တာပါပဲ။

ဒီလို ခံယူချက်၊ ခံစားချက်ရှိမှလဲ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်သင့်တယ်။ ခံယူချက် မခိုင်မာရင် အခက်အခဲ တွေ့လိုက်တာနဲ့ 'ငါတော့ အများကြီး မှားခဲ့ပြီ' ဆိုပြီး နောင်တ၊ ရတတ်တယ်၊ နောက်ပြန်ဆုတ်ချင်စိတ်တွေ ပေါ်လာတတ်တယ်။

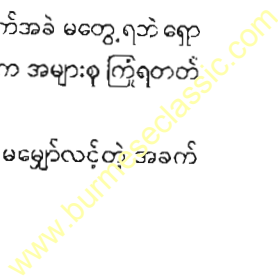
တကယ်တော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်တာဟာ ငွေရေးကြေးရေး စွန့်စားမှု၊ သက်မွေးမှုဘဝ စွန့်စားမှုဖြစ်သလို စိတ်ဓာတ်ရေးရာ စွန့်စားမှုကြီးလဲ ဖြစ်တယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ ငါးနှစ်လောက်က ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဟာ လခစားဘဝကထွက်ပြီး အဝတ်အထည်လုပ်ငန်းကို ကိုယ်ပိုင်တည်ထောင်ခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ တော်တော်ကို အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းကြီး ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

တစ်လောက သူနဲ့ဆုံတော့ 'ပထမ နှစ်နှစ်အတွင်းမှာ အသေအလဲ ခံခဲ့ရတယ်ဗျာ၊ တကယ်လို့ အဲဒီလို ကြုံရမှာကို ကျွန်တော် အစ၊ ကတည်းက ကြိုသိခဲ့ရင် ဒီလုပ်ငန်း လုပ်ဖြစ်ခဲ့မှာ မဟုတ်ဘူး' လို့ သူက ကျွန်တော့်ကို ပြောပြတယ်။

ကျွန်တော်ကတော့ သူ့လို အစ၊ ပိုင်းမှာ အခက်အခဲ မတွေ့ရဘဲ ရှေးဦးစွာ အောင်မြင်လာခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် သူ့အဖြစ်က အများစု ကြုံရတတ်တဲ့ အဖြစ်မျိုးပါ။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း စပြီး ထူထောင်တဲ့အခါ မမျှော်လင့်တဲ့ အခက်



အဲဒါတွေ၊ ပြဿနာတွေ အများကြီးနဲ့ ပက်ပင်းတိုးရတတ်တာ ဓမ္မတာပါပဲ။ ကိုယ့်ကြံတွေးနဲ့သလို ဖြစ်မလာဘဲ မထင်တာတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရမှာကတော့ ကျိန်းသေပဲ။

အဲဒီလို ကြုံလာရင် ကိုယ့်အတွက် 'အသက်ကယ်ဆေး' ကတော့ အဓိကအားဖြင့် စိတ်ဓာတ်အားမာန် ပါပဲ။ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ စွန့်စားမှုခရီးကို စိတ်ဓာတ်အားမာန် အပြည့်နဲ့သာ ဆက်လက် ချီတက်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

[၆၂]

အကျိုးရှိအောင် လုပ်နည်း

အလုပ်လုပ်တာဟာ စီးပွားရေးလောကရဲ့ အခြေခံအကျဆုံး ပုံစံဖြစ် တယ်။ ကိုယ်ဘယ်လောက် တန်ဖိုးရှိတယ်ဆိုတာကို ပိုက်ဆံနဲ့ တန်ဖိုးဖြတ်တဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းလဲ ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် အရေးကြီးတာက လုပ်သူ လောက် အဓိပ္ပာယ်ရှိဖို့ လိုတယ်။ တန်ဖိုးရှိဖို့ လိုတယ်။

ကမ္ဘာမှာ အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းတွေအတွက် စဉ်းစား စိတ်ကူးရင်း၊ လက်တွေ့လုပ်ကိုင်ရင်း ၂၄ နာရီလုံးလုံး စားချိန် အိပ်ချိန်မရှိအောင် ဖြစ်နေကြတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့ ဆုံးရှုံးမှုဟာ အဲဒီ ၂၄ နာရီကို သူတို့ ဘယ်လိုအသုံးပြုသလဲဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာ တည်နေတယ်။ အဲဒီ ၂၄ နာရီကို အသုံးပြုပုံ ကွာခြားချက်ဟာ သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့ ဆုံးရှုံးမှုကို အဆုံးအဖြတ်ပေးတယ်။

ပြောနေကျ ဆိုရိုးစကားတစ်ခု ရှိတယ်။ 'နာနာမလုပ်နဲ့၊ သာသာ လုပ်' တဲ့။ တကယ်တော့ ဒီစကား မမှန်သေးဘူး။ အမှန်ဖြစ်ရမှာက 'နာနာ လုပ်၊ ကြာကြာလုပ်၊ ပြီးတော့ သာသာလဲလုပ်' ။

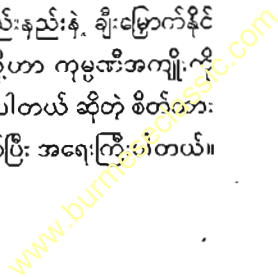
[၆၃]

အောင်မြင်မှုကို ဝေပေး

အသစ်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အဟောင်းပဲဖြစ်ဖြစ် ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာမဆို အဓိကအချက်က ပေးဖို့ထက် ယူဖို့ပဲ။ ဒီအယူအဆဟာ အသေးစား လုပ်ငန်း သင်တွေ့မှာ ပိုပြီး အသုံးဝင်တယ်။ (ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ဘက်က စိတ်တော့မ ဆောင်းဘူးပေါ့။)

အမှုထမ်းလခကို တတ်နိုင်သမျှ နည်းနည်းသာပေးပါ။ ပြီးတော့ ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား သူတို့ကို ရောင်းပါ။ ခင်ဗျားရဲ့အတွေးအမြင်ကို ရောင်း ပါ။ သူတို့ရဲ့အနာဂတ်ကို ရောင်းပါ။ နောက်ပြီး ကုမ္ပဏီကြီးပွားလာရင်၊ ဆောင်မြင်တိုးတက်လာရင် သူတို့လဲ အခုထက်ပိုပြီး ကြီးပွားလာစေရမယ်။ တိုးတက်လာစေရမယ်။ တစ်ခြားမှာ သွားလုပ်တာထက် သာစေရမယ်ဆိုပြီး သူတို့ကို ကတိပေးပါ။ ခင်ဗျားကသာ ကတိတည်မယ်ဆိုရင် ဒီနည်းလမ်းဟာ နားနိုင်စရာ မရှိဘူးလို့ ကျွန်တော်ယုံကြည်တယ်။

အမှုထမ်းတစ်ယောက်က ကုမ္ပဏီအကျိုးအတွက် သိသိသာသာကြီး လုပ်ပေးနိုင်ရင် သူဟာ ထိုက်ထိုက်တန်တန် အကျိုးခံစားခွင့် ရှိသင့်တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အမှုထမ်းတစ်ယောက်ရဲ့ ဝင်ငွေဟာ အောင်မှတ်ပါပဲ။ ထိုက်တန်တဲ့ အမှုထမ်းကို ရာထူးတိုးပေးခြင်း၊ ဘောနပ်ဆုငွေ ချီးမြှင့်ခြင်း၊ ဒါမှမဟုတ် လစာတိုးပေးခြင်း..... စသဖြင့် တစ်နည်းနည်းနဲ့ ချီးမြှောက်နိုင် တယ်။ ဒါပေမယ့် အမှုထမ်းတွေရဲ့ ရင်ထဲမှာ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီအကျိုးကို စီးပွားဘက်အဖြစ် တိုက်ရိုက်ပါဝင် ဆောင်ရွက်နေပါတယ် ဆိုတဲ့ စိတ်ဘာ ချီး ကိန်းအောင်လားအောင် ဖန်တီးနိုင်ဖို့တော့ သိပ်ပြီး အရေးကြီးပါတယ်။



[၆၄]

အလေ့အထင်း ရှိပါစေ

ငါအခု ဘာလုပ်ငန်းလုပ်နေတယ်ဆိုတာ သိဖို့ အရေးကြီးသလို နောက်ထပ် ဘာလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု လုပ်နိုင်သေးသလဲဆိုတာ သိဖို့လဲ အရေးကြီးတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် လက်ရှိအလုပ်လုပ်နေရင်း နောက်ထပ် လုပ်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ ပေါ်လာဟုတ်လို့ပဲ။

ခင်ဗျားဟာ အဲဒီလို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် အလေ့အထင်းလုပ်တတ်ရင် မူလလုပ်ငန်းဟောင်းက အမြီးပိုင်းဖြစ်ပြီး နောက်ထပ်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းသစ်က ဦးခေါင်းပိုင်း ဖြစ်နေတာမျိုးတောင် ကြုံရတတ်တယ်။ ကျွန်တော်က မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဟာ ထိရောက်စွာ စာရေးသားနည်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကုမ္ပဏီတွေက အမှုထမ်းတွေကို ဟောပြောပို့ချတဲ့ လုပ်ငန်းကို လုပ်တယ်။ ခနာက်တော့ သူ့ပို့ချချက်ကို သဘောကျတဲ့ ကုမ္ပဏီတော်တော်များများက သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာရွက်စာတမ်းတွေ လက်ကမ်းစာစောင်တွေကို သူ့ကိုယ်တိုင် ရေးသားပေးဖို့ တောင်းဆိုလာကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဟောပြောပို့ချတဲ့ လုပ်ငန်းထက် ရေးသားပေးတဲ့ လုပ်ငန်းက သူ့အတွက် ပိုပြီး စီးပွားဖြစ်တာကို တွေ့ရတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီမှာလဲ ဌာနသစ်တွေဟာ အဲဒီလို အလေ့အထင်း လုပ်ရတာ ပေါ်ထွက်လာတာတွေပဲ။

[၆၅]

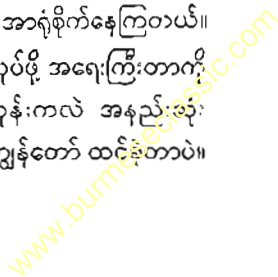
သေးသေးခါ ရိုးရိုးလုပ်

စွန့်စား စီးပွားရေးသမားအသစ်တွေ တော်တော်များများဟာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုလုပ်မယ်ဆိုတာထက် အရင်းအနှီး ဘယ်လောက်များများနဲ့ စလုပ်မယ် ဆိုတာကိုပဲ ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားတတ်ကြတယ်။ တကယ်တော့ တတ်နိုင်သလောက်နဲ့ ဖြစ်နိုင်တဲ့ပန်းတိုင် ချမှတ်ပြီး ရိုးရိုးကလေးလုပ်တာ စိတ်အချရဆုံးပါပဲ။

ခင်ဗျားဟာ တစ်ချိန်ချိန်မှာ အခြားတစ်ဘက်ကို ရောက်ဖို့အတွက် ဒီဘက်မှာ အုတ်တံတိုင်းကြီးနဲ့ ဝင်တိုးရတတ်တယ်။ အဲဒါဆိုရင် နောက်တစ်ဆင့် ဘာလုပ်မလဲဆိုတာ မသိဘဲနဲ့ အုတ်နဲ့ကြီးကို ဝင်မတိုးပါနှင့်။ သိပ်ပြီး အိကျတဲ့ ခြေလှမ်းတွေ အများကြီးနဲ့ 'ဒီမက်' ကနေပြီး 'ဟိုဘက်' ကို မကျော် လှမ်းနိုင်ရင် ဘာစီးပွားရေးမှ ဖြစ်လာမှာမဟုတ်ဘူး။

လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုဟာ ရင်းနှီးငွေ များလေလေ ရုတ်တရက် ချက်ခြင်း ထောင်တက်ဖို့ အခွင့်အရေးနည်းလေလေပဲလို့ ကျွန်တော်လုံးဝ ယုံကြည်တယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ အားကစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ထူထောင်ခဲ့တုန်းက ရင်းနှီးငွေဟာ ဒေါ်လာ ၅၀၀ တောင် မပြည့်ပါဘူး။ အဲဒီတုန်းက စွန့်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ အားလုံးဟာ အလုပ်ကျတော့ ဟုတ္တီပတ္တီ မဖြစ်ကြဘဲနဲ့ လုပ်ငန်းသစ်တွေအတွက် ရင်းနှီးငွေ ရှာဖွေရေးကိုပဲ အာရုံစိုက်နေကြတယ်။

လုပ်ငန်းကို သေးသေးစေပြီး ရိုးရိုးကလေးလုပ်ဖို့ အရေးကြီးတာကို ကျွန်တော်က ပုံကြီးချဲ့မပြောပါဘူး။ ကျွန်တော်တုန်းကလဲ အနည်းဆုံး ဒေါ်လာ တစ်သန်းမရှိရင် အလုပ်မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ကျွန်တော် ထင်ခဲ့တာပဲ။



တကယ်တော့ ဒေါ်လာတစ်သန်းဟာ အသေးစားလုပ်ငန်းသစ်အတွက် အများကြီး အလုပ်ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မလိုပါဘူး။

အောင်မြင်နေတဲ့ အမေရိကန် ကုမ္ပဏီကြီးတွေ အများစုကြီးဟာ ရိုးရိုးကလေးနဲ့ စတင်ခဲ့ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားအနေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတစ်ခု၊ ကျွမ်းကျင်မှု လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ရောင်းချတဲ့လုပ်ငန်းကို လုပ် မယ်ဆိုရင် စားပွဲတစ်လုံးနဲ့ ဖုန်းတစ်လုံးအပြင် ဘာများ လိုသေးလို့လဲ။

[၆၆]

ရုံးခန်း သန့်ရှင်းပါစေ



အရာရာတိုင်း နေသားတကျရှိပြီး သေသပ် သန့်ရှင်းနေတဲ့ ရုံးခန်း ဟာ လုပ်ငန်း မြန်မြန်ဆန်ဆန် ပြီးမြောက်ရေးအတွက် အများကြီး အထောက် အကူဖြစ်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် ယုံကြည်တယ်။

ရုံးခန်းထဲဝင်လိုက်လို့ စားပွဲ ကုလားထိုင်တွေ၊ စာရွက်စာတန်းတွေ ပြန်ကြည့်ရှုပွဲနေတာ မြင်လိုက်ရရင် ခင်ဗျားစိတ်ထဲမှာလဲ ပြန်ကြည့်ရှုပွဲနေသလို ခံစားရလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီမှာတော့ ‘စားပွဲတွေကို သန့်သန့် ရှင်းရှင်း ထားကြပါ။ စာရွက်စာတန်းတွေကို ဖိုင်မတွဲတောင်မှ ဖိုင်တွဲထဲ သပ်သပ်ယပ်ယပ် သွင်းထားကြပါ။ နေ့လည်စာကိုလဲ စာရေးစားပွဲမှာ မစားဘဲ သတ်မှတ်ပေးထားတဲ့ နေရာမှာ စားကြပါ’ လို့ အမှုထမ်းတွေကို မကြာခဏ ပြောပြပါတယ်။

အဲဒါကြောင့်လဲ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက ရုံးခန်းတွေဟာ ကြည့်လိုက်ရင် အမြဲတမ်း သေသပ်သန့်ရှင်းနေတယ်။ ဒီကိစ္စဟာ အသေးအပွဲကိစ္စလို့

သူဆရာ သူတို့ကို ကျွန်တော် ဘာပြောနေစရာ ရှိသလဲ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ကတော့ ရုံးခန်းတစ်ခန်းရဲ့ သပ်ယပ်သန့်ရှင်းမှုဟာ အဲဒီရုံးခန်းထဲ အမှုထမ်းတွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် တိုးတက်မှုကို တိုက်ရိုက် အထောက်အကူပြုတယ်လို့ ယုံကြည်တယ်။

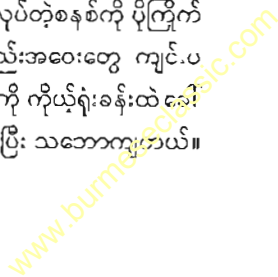
ဒါတွေကို ပြုပြင်ရတာ ဘယ်လောက်မှ လက်မဝင်ပါဘူး။ အင်မတန် ကြွယ်ပါတယ်။ တကယ်လို့သာ စွမ်းဆောင်ရည် ပါ ရှာတွေက နည်းစနစ်တွေကို စစ်ဆေးရာမှာ အချိန်နည်းနည်းသာပေးပြီး ရှုပ်ပွနေတဲ့ ရုံးခန်းတွေထဲက ပရိဘောဂတွေကို သပ်သပ်ယပ်ယပ် ရွှေ့ပြောင်းစီစဉ်ရာမှာ အချိန်များများ ပိုပေးမယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီ တော်တော်များများဟာ လက်ရှိ အခြေအနေအထားကို ပိုပြီး အလုပ်တွင်ကျယ်လာမှာ သေချာတယ်။

[၆၇]

ဌာနတွင်း သက်သွယ်ရေး

ဌာနတစ်ခုအတွင်း အလုပ်တွေ ဘယ်လိုမြန်ဆန်တယ်၊ သတင်း သက်သွယ်ရေး ဘယ်လိုမြန်ဆန်တယ်ဆိုတာ ‘စနစ်’ထက် ‘စတိုင်’ အပေါ်မှာ မှီတည်ပါတယ်။

ကျွန်တော်က ဌာနတွင်း သတင်းသက်သွယ်ရာမှာ အစဉ်အလာ ကျွမ်းကျင်လုပ်စဉ်ထက် ပိုပြီးမြန်ဆန်တဲ့ သာမန်ရိုးရိုးလုပ်တဲ့စနစ်ကို ပိုကြိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် အချိန်ကုန် သက်သာတယ်။ အစည်းအဝေးတွေ ကျင်းပတဲ့ အခါ နည်းသွားတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်က သူများကို ကိုယ့်ရုံးခန်းထဲ ခေါ်လာတာထက် ကိုယ်က သူ့ရုံးခန်းထဲ သွားတာကိုလဲ ပိုပြီး သဘောကျတယ်။



(ကိုယ့်ရုံးခန်းထဲက သူများထွက်သွားရတာထက် သူများရုံးခန်းထဲက ကိုယ် ထွက်လာရတာက ပိုပြီးလဲ လွယ်ကူတယ်)။

ပြီးတော့ တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ ရုံးခန်းလမ်းကြားမှာ တွေ့လို့ ဖြစ်စေ၊ ဒါမှမဟုတ် တယ်လီဖုန်းဆက်လိုဖြစ်စေ ရုံးရုံးကလေး ချိန်းဆိုတာမျိုး လုပ်တယ်။ ဒါကြောင့် တစ်ယောင်တစ်ဆောင်လုပ်ပြီး ဆက်သွယ်နေရင် အနည်းဆုံး ငါးမိနစ်လောက် ကြာမယ့်ကိစ္စဟာ စက္ကန့်၂၀ လောက်နဲ့ ပြီး သွားတယ်။ ယေဘုယျအားဖြင့် ကျွန်တော်ဟာ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ သတင်း အချက်အလက်တွေ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဒီနည်းနဲ့ပဲ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ရယူတယ်။

အကြောင်းအရာတစ်ခုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သိချင်တာရှိရင်လဲ အစဉ် အလာအတိုင်း အစီရင်ခံစာတွေဘာတွေ တောင်းမနေဘဲ သိချင်တာ တစ်ချက်ကိုပဲ သက်ဆိုင်သူကို မေးတယ်။ ဌာနတစ်ခုကို သွားရောက်ပြီး နောက် ပြန်ထွက်လာတော့လဲ နောက်ဆုံး ၁၀မိနစ်၊ ၁၅မိနစ်လောက်ထိ ဒီကိစ္စအတွက်ပဲ အသုံးပြုတယ်။ အဲဒီလိုထွက်လာရင်း အမှုထမ်းတွေ အများကြီးနဲ့ ဆုံတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်ပေးချင်တာ တစ်ချက်ကို ပေးတယ်။ တောင်းချင်တာ တစ်ချက်ကို တောင်းတယ်။ ဒီနည်းဟာ အချိန်ကုန်သက်သာပြီး နောက်ဆုံး သတင်းအချက်အလက်တွေကိုလဲ အများကြီးသိရတယ်။

ဒီဆက်သွယ်နည်းဟာ ဌာနတစ်ခုလုံး၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး ပျံ့နှံ့သွားရင် သိပ်ကောင်းတယ်။ အမှုထမ်းတွေဟာ သူတို့အထက်လူကြီးတွေရဲ့ အမိန့်အကျင့်တွေ၊ အလေ့အထတွေကို အတုခိုးတတ်ကြတယ်။ အထက်လူကြီးက သတင်းဆက်သွယ်နည်း မြန်မြန်ဆန်ဆန်လုပ်ရင် အမှုထမ်းကလဲ မြန်မြန်ဆန်ဆန် လုပ်တယ်။ အထက်လူကြီးက ဟန်တစ်ခွဲသားနဲ့ ကိန်းကြီးခန်းကြီး

လုပ်တတ်ရင် အမှုထမ်းကလဲ ဓာတ်ကူးပြီး အဲဒီအတိုင်း လိုက်လုပ်တတ် တယ်။

မန်နေဂျာတစ်ယောက်ရဲ့ သတင်းဆက်သွယ်မှု 'စတိုင်'ကောင်းတာ ဟာ သူ့ဌာနရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံကောင်းတာထက် ပိုပြီး ဌာနအတွက် အကျိုးရှိနိုင် တယ်။

[၆၈]

ဆုံးရှုံးမှုကို ကြောက်တဲ့စိတ်



လူတွေဟာ အောင်မြင်မှုကို လိုလားတောင့်တကြသလို ဆုံးရှုံးမှုကို သိပ်ကြောက်ကြတာ ဓမ္မတာပဲ။ တကယ်တော့ ဆုံးရှုံးမှုကို သင့်တင့်လျှောက် တော်စွာ ကြိုကိုးနိုင်ရင် ဘီးကိုလိုမိစေနိုင်တဲ့ 'စွမ်းအား' တောင် ဖြစ်နိုင်ပါ တယ်။ ဒါပေမယ့် ဆုံးရှုံးမှုဟာ လူအများစုအတွက် 'စွမ်းအား' မဖြစ်လာဘဲ "လျှော့အား"သာ ဖြစ်နေတယ်။ စိတ်ဓာတ်ကျစရာသာ ဖြစ်နေတယ်။

ကိုယ်က ဆုံးရှုံးမှုကို အသုံးမချနိုင်လို့ ဆုံးရှုံးမှုက ကိုယ့်ကို အသုံးပြု သွားမှာကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းလဲ သိပ်ကြောက်ကြတာပဲ။ အရှုံးထဲ က အမြတ်ထွက်နိုင်အောင် ဆုံးရှုံးမှုကို ကိုယ်က ဘယ်လိုအသုံးပြုမလဲဆိုတဲ့ ပြဿနာဟာလဲ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းရဲ့ အဓိကပြဿနာပဲ။ ဒါကြောင့် ဒီစာအုပ်ကို ဒီအကြောင်းနဲ့ပဲ နိဂုံးချုပ်တာဟာ အလွန်ဆီလျော်ပါလိမ့်မယ်။

ပြင်သစ်လူမျိုး အိုလံပစ်အပြေးသမား ရိုင်ဒဗ္ဗတ်ဟာ ၁၉၇၆ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လက အစောပိုင်းက မဲလ်ဗုန်းမြို့မှာ အကျပ်အတည်းတစ်ခုနဲ့ ရင်ဆိုင် ရတယ်။ သူဟာ ပြေးခုန်ပစ်ပြိုင်ပွဲမှာ အပြေးချန်ပီယံ ရွတ်ဆိပ်ကို ဆွတ်ခူး

www.burmeseclassic.com

မောင်ခေါ်ထွန်း

ဖို့အတွက် ပြင်သစ်နိုင်ငံရဲ့ တစ်ဦးတည်းသော အားကစားသမား ဖြစ်နေတယ်။ ဒီတော့ နိုင်ငံဂုဏ်သိက္ခာကို မြှင့်တင်ရမယ့် ကြီးလေးတဲ့ တာဝန်ကြီးက သူ့ပုခုံးပေါ် ကျရောက်နေပြီပေါ့။

နောက်တော့ သူက ကျွန်တော့်တို့ ပြောပြတယ်။ သူဟာ ယန်းကလောက် ကီလီနဲ့တွေ့ပြီး ကီလီရဲ့အားပေးစကားကြောင့် ချန်ပီယံဆုကို ဆွတ်ခူးနိုင်ခဲ့တာတဲ့။ ဒါကြောင့် သူရတဲ့ရွှေတံဆိပ်ကို ကီလီလဲ တစ်ဝက် ဆိုင်တယ်တဲ့။ (ကီလီဟာ ကျွန်တော့်တို့ အားကစားလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီရဲ့ သက်တမ်းရှည်ဖောက်သည် အားကစားသမား တစ်ယောက်ပါ။)

အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော့်ကို ရိုင်းဒရွတ်ပြောပြတဲ့အတိုင်း သူ့စကားနဲ့ ပြန်ပြောရရင်

‘ကီလီက ကျွန်တော့်ကိုပြောတယ်။ အိုလံပစ်ပွဲမှာ အောင်ပန်းဆွတ်ခူးနိုင်ဖို့အတွက် ကျွန်တော့်ကိုယ်ခန္ဓာနဲ့ စိတ်ခန္ဓာကို ဘယ်လိုပျိုးထောင် ပြုစုရမယ်ဆိုတာကို အသိဆုံးလူဟာ ကျွန်တော်သာဖြစ်တယ်တဲ့။အဲဒါကြောင့် “ဒီပြိုင်ပွဲကြီးမှာ အောင်နိုင်ရေးအတွက် ကိုယ့်ဘက်က လုပ်စရာရှိတာ မှန်သမျှ ငါ အကုန်လုပ်ခဲ့ပြီးပြီ။ ပြိုင်ပွဲဝင်ဖို့လဲ အသင့်ဖြစ်နေပြီ။ ငါနိုင်ခဲ့ရင် အားလုံးက ဝမ်းသာကြလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် တကယ်လို့များ ငါ ရွေးနိမ့်သွားခဲ့ရင်လဲ ငါမိတ်ဆွေတွေဟာ ငါမိတ်ဆွေတွေပဲ ဖြစ်နေမှာပဲ။ ငါ့ရန်သူတွေဟာလဲ ငါ့ရန်သူတွေပဲ ဖြစ်နေမှာပဲ။ ကမ္ဘာလောကကြီးလဲ အရင်အတိုင်းပဲ တည်ရှိနေမှာပဲ” လို့ ကျွန်တော်အနေနဲ့ အမြဲတမ်းရွတ်ဆိုနေဖို့ သူက အကြံပေးတယ်။ ‘ဒါနဲ့ ကျွန်တော်လဲ သူပြောတဲ့အတိုင်း အဲဒီစကားကို ရွတ်

ရပြန်တယ်လို့

ထားတစ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ

တယ်။ ခြေစမ်းပွဲတွေ မဝင်ခင်မှာလဲ ရွတ်တယ်။ ဆီမီးပိုင်နယ်နဲ့ ပိုင်နယ်ပွဲ ကြားကာလ အားလပ်ချိန်တွေမှာလဲ အမြဲရွတ်တယ်။ ကျွန်တော်အဲဒါကို အမြဲတမ်း ရွတ်နေခဲ့တယ်။ အဲဒီလို ရွတ်နေရင် ကြောက်စိတ်တွေအားလုံး လွင့်စင်သွားတယ်။ အခုအထိလဲ ကျွန်တော် ရွတ်ဆိပ်ယူဖို့ ဝင်ပြိုင်တိုင်း အဲဒီစကားကိုအမြဲတမ်း ရွတ်နေတုန်းပါပဲ’



မောင်ခေါ်ထွန်း



ရပြန်တယ်လို့