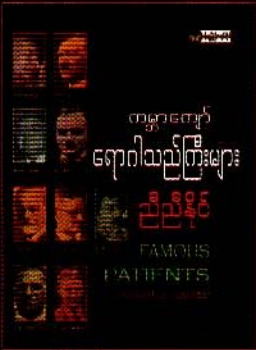
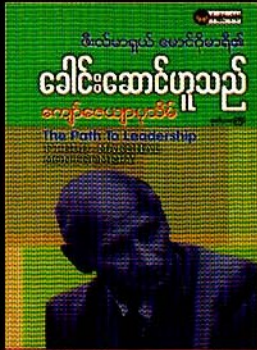


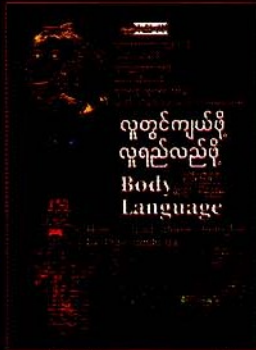
မနားကျပြည်စာအုပ်တိုက်တွင် ရရှိနိုင်သောစာအုပ်များ



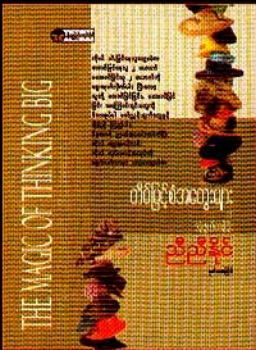
ခွင့်ပြုချက် ၄၀၀၈၆၉၀၀၇



ခွင့်ပြုချက် ၈ / ၂၀၀၈(၇)



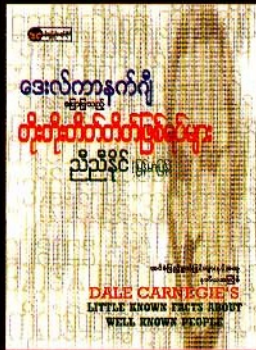
ခွင့်ပြုချက် ၈၇၁ / ၂၀၀၃(၈)



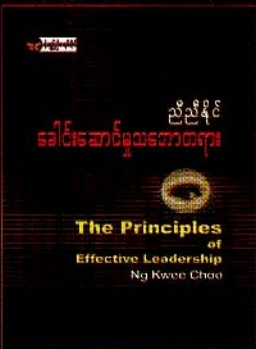
ခွင့်ပြုချက် ၄၀၀၀၈၆၀၁၀၇



ခွင့်ပြုချက် ၆၇၅ / ၂၀၀၁(၇)



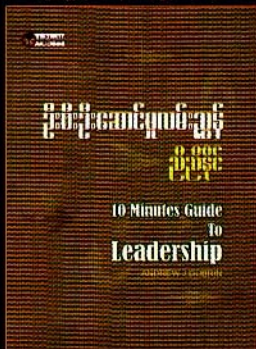
ခွင့်ပြုချက် ၄၀၀၃၉၄၀၃၀၇



ခွင့်ပြုချက် ၄၀၀၀၇၅၀၆၀၀



ခွင့်ပြုချက် ၆၃၈ / ၂၀၀၃(၇)



ခွင့်ပြုချက် ၄၀၀၂၈၉၀၆၀၀

၂၀၀၈ ခုနှစ် ဇူလိုင်လတွင် ရရှိနိုင်သော စာအုပ်များ

မရှိဘဲ
ကလွယ်ကူဆုံး စီးပွားရေးနည်းဗျူဟာ
လုပ်မယ်
Terry Allen
ညီညီနီနီ
NO CASH
NO FEAR
NO CASH
NO FEAR

၂၀၀၈ ခုနှစ်

လူ့အဖိုးတန်ဖြစ်ဖို့
ဘဝတန်ဖိုးတက်ဖို့
တကယ်လုပ်ပြီး အဟုတ်ဖြစ်နေသူများ
ညီညီနီနီ

ADDED VALUE
PETER CHURCH

ထွက်ပြီ

စာမူခွင့်ပြုအမှတ် - ၆၈၃ / ၂၀၀၃ (၇)

ဘာသာပြန်သူရဲစကား

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

ခုစာအုပ်ဆိုရင်လည်း အနောက်နိုင်ငံက စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင် ပညာရှင်စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝအတွေ့အကြုံတွေနှင့် ဖြတ်သန်းမှုတွေအကြောင်း ရေးထားတာပါ။

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

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဒီအတွက် တချို့နေရာတွေကို အကျဉ်း
ချုပ်ပစ်လိုက်သလို တချို့ အခန်းတွေကိုလည်း
ဖြတ်ကျော်ချန်လှုပ်ထားခဲ့ရပါတယ်။

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

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

ဆန္ဒနှင့်ဘဝရယ်လို့ရှိရာမှာ ဘဝတစ်ခု ရှင်
သန်ထွန်းတောက် အောင်မြင်ရေးမှာ ထက်သန်တဲ့
ဆန္ဒက အရေးပါပါနှင့် ဦးဆောင်သမူပြုတယ်လို့
ဆိုချင်ပါတယ်။

ဒီအချက်ကို ဒီစာအုပ်နှင့် သာကေ ပြခဲ့
တာဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

၂၂၃

မိတ်ဆက်နိဒါန်း

ဒီစာအုပ်ဟာ ရင်းနှီးငွေသိပ်မရှိဘဲ လုပ်ငန်းထောင်တဲ့အကြောင်း
ရေးထားတာဖြစ်သလို ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို အကျိုးအမြတ်ရအောင် လုပ်
နိုင်မယ့် လက်စွဲစာအုပ် ဖြစ်ပါတယ်။

လူတိုင်းဟာ သူ့ဘဝမှာ လုပ်ငန်းသစ် အစပျိုးလုပ်ဖို့ အိုင်ဒီယာ
တစ်ခုခုတော့ ရတတ်စမြဲပါပဲ။ ဒါပေမယ့် လူတချို့သာ အကောင်
အထည်ဖော်နိုင်ကြတာကလား။ များသောအားဖြင့်တော့ လုပ်ငန်းကို
စွန့်စွန့်စားစားလုပ်ဖို့ ရင်းနှီးငွေ အလုံအလောက်မရှိဘူးလို့ ယူဆထား
ကြလေရဲ့။

လုပ်ငန်းမစနိုင်တဲ့ အကြောင်းပြချက်မျိုးစုံရှိရာမှာ ငွေအရင်းအနှီး
နည်းပါးတာ အကြောင်းတစ်ခု မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆို
တော့ 'ဝ'မရှိဘဲ 'ဝိ' လုပ်ခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့်ဘဝကို နမူနာထားပြီး ဒီ
စာအုပ်ထဲမှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။

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

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

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

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

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်ရာမှာ အရည်အသွေး ၄ ချက်သာ
လိုအပ်ပြီး၊ တစ်ခုပဲ ရှားပါးတာ တွေ့ရမယ်။

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

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

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

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

တတိယကတော့ 'လူ'။ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် စီပွားရေးသမား လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ချင်သူပေါ့။ ဒီနေရာမှာလည်း လူတွေက ငွေနှင့် အိုင်ဒီယာတွေလိုပဲ တစ်ပုံကြီးပါ။ ရိုက်သတ်လို့ မကုန်ပါဘူး။ လူအနေ ဖြင့် အရည်အချင်းပြည့်၊ အထူး စယ်ရှယ်စွမ်းအားတွေ မလိုလှပါဘူး။ လုပ်ငန်းရှင်သာဘဝအရ ပုံစံအမျိုးမျိုး၊ အရွယ်အစားအမျိုးမျိုး ရှိနေကြ တာပါပဲ။ လူဆိုတာ တစ်ယောက်တည်း အေးအေးဆေးဆေး နေ တတ်သူ၊ အများနှင့် ရောနှောပေါင်းသင်းပြီး ပျော်ပျော်နေတတ်သူရယ် လို့ ရှိတယ်။ တချို့က ပညာတတ်ပေမယ့်၊ တချို့ကတော့ မတတ် ရှာဘူး။ ချမ်းသာတဲ့လူရှိသလို၊ အများစုက ဆင်းရဲချို့တဲ့စွာနှင့် လုပ်ငန်း ဘဝကို စကြရတယ်။

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

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

ဒီအတွက် အစမ်းစားမေးပွဲအောင်ဖို့ မလိုပါဘူး။ ဒီအချက်ကို လုပ်ငန်းထောင်ချင်တဲ့လူတိုင်းအတွက် လိုအပ်တာမှန်သမျှ ဒီစာအုပ် ထဲမှာ ဖတ်ရှုလေ့လာရုံပါပဲ။

နောက်ဆုံး စတုတ္ထအချက်တစ်ချက်ကတော့ ရဖို့ခက်တယ်။ ဒါပေမယ့် အလကားရမယ့် အချက်ပါပဲ။ လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်ပြီး

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

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

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ချိန် ၁ မိနစ်ဟာ ခင်ဗျားအတွက် အရေး ကြီးသလောက် မကုန်သင့်ဘဲ ကုန်နေတဲ့အချိန်တွေထဲက နုတ်ယူ လုယက်ပစ်လိုက်ရမှပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

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

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

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

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

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

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

၁။ ကိုယ်နှစ်သက်မြတ်နိုးတဲ့လုပ်ငန်းကို တွေ့အောင်ရှာပါ

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

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

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

၂။ အိမ်စာတွေ (လေ့ကျင့်ခန်း) မှန်မှန်လုပ်ပါ

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

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

F-2A

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

၃။ ကိုယ်မြတ်နိုးစုံမက်တဲ့အလုပ်ကိုလည်း တွေ့ပြီး လိုအပ်တဲ့အတွေ့အကြုံတွေ၊ လေ့လာသင်ယူလေ့ကျင့်မှုတွေလည်း ရှိနေပြီဆိုတာနှင့် လုပ်ငန်းကို စလိုက်ပါလေတော့။

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

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

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

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

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

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

မြိတိန်ဝန်ကြီးချုပ် ဆာဝင်စတန်ချာချီလ် တစ်ခါက ပြောဖူး တာလည်း ရှိသားကလား။

'ကျုပ်တို့။ ကြောက်ဖို့ကောင်းတဲ့အရာ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ အဲ့ဒါကတော့ အလိုလိုကြောက်နေတဲ့ ကြောက်စိတ်ပဲ'

ဒီတော့ ကြောက်စိတ်ကိုသတ်ပြီး ရွှေသရဖူကို အရ ယူလိုက် ပါလို့။

၄။ လှိုင်းစီးပါ။

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

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

ခင်ဗျားလုပ်ငန်းရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသကိုရောင်းပြီး ကျွန်တာကို ဆက် ထိန်းထားချင်တယ် ဆိုပါတော့။

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

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

'လှိုင်းစီးတယ်' ဆိုတာလည်း ကိုယ့်ထုတ်ကုန်နှင့် ဈေးကွက် အနေအထားကို ဝယ်သူတွေရဲ့လိုလားချက်နှင့်အညီ အံ့ကိုက်ပြုပြင် လုပ်ဆောင်တာပါပဲ။

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

ခင်ဗျားအနေဖြင့် အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ အထက်ပါ ပညတ်တော် ၄ ပါးကို လိုက်နာကျင့်ဆောင်ပါ။ တစ်ချက်ချက်

ချွတ်ယွင်းရင်တော့ ခြေ ၃ ချောင်းတည်းရှိတဲ့ စားပွဲလို ပြုလဲသွားမှာ ပါပဲ။

ဒီစာအုပ်မှာ အဲဒီပညတ်ချက်တစ်ပါးပါးကို ကျောခိုင်းပြီး ထင်ရာစိုင်းမိလို့ မအောင်မြင်ဘဲနှင့် တန်ဖိုးကြီးကြီးသင်ခန်းစာရခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့်အဖြစ်တွေကိုလည်း ဖတ်ရမှာ မနည်းပါဘူး။

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

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

ကံကောင်းပါစေ။

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

အခန်း ၈ ခု ။
တီကောင်၊ ဗား၊ လိပ်၊ မြွေများနှင့် ကျွန်တော်
ဝ မရှိဘဲ ပီ လုပ်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးသမားပေါက်စ

ကျွန်တော့်ရဲ့ ပထမဆုံး စီးပွားကုန်သွယ်ရောင်းဝယ်မှုကို ဒီနေ့အထိ ကောင်းကောင်းကြီး မှတ်မိပါသေးတယ်။

၁၉၄၆ ခုနှစ်ကပေါ့။ ကျွန်တော် ၇ နှစ်သားပဲ ရှိပါသေးတယ်။ အမေက အဘွားဆီကို စာတစ်စောင် သွားပို့ခိုင်းခဲ့ပါတယ်။ ပို့စကတ်ဝယ်ဖို့လည်း ၅ ဆင့်ပြား ပြား ပေးလိုက်ပါတယ်။ “ဒီ ၅ ဆင့်တည်းနှင့် ပို့စကတ်နှင့် တံဆိပ်ခေါင်းဖိုး လောက်ပါ့မလား”။ တိတ်တခိုး ရင်ထိတ်ရင်း နယူးယောက်မြို့ “ရက်ခရီ”စာတိုက်ထဲကို ဝင်ခဲ့ရတော့တာပါပဲ။ စာတိုက်မှူးအမျိုးသမီးက ပို့စကတ်နှင့် ပိုက်ဆံ ၄ ဆင့် ပြန်ပေးပါတယ်။ ကျွန်တော်က။ “၁ ဆင့်ပဲ ပေးရသလား” လို့မေးတော့ သူက “ဒါ ၁ ဆင့်တန် ပို့စကတ်ပဲကွ။ ဒီကမ္ဘာမှာ မပြောင်း လဲဘဲရှိနေမယ့်အရာတစ်ခုပေါ့။ ပို့စကတ်တစ်ရွက် ၁ ဆင့်ဆိုတာ အရင်ကပေးခဲ့ရသလို နောက်လည်း ဒီဈေးအတိုင်းရှိနေမှာပဲ”

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

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

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဘာမျှတစ်သမတ်တည်းရှိနေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကျွန်တော်ရဲ့ပို့စကတ်ဝယ်တဲ့အတွေ့အကြုံရခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာကတော့ “စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဘာမျှ တစ်သမတ်တည်း တည်တဲ့နေမှာ မဟုတ်ဘူး” လို့ ပါပဲ။

သင်ခန်းစာဆိုတာကလည်း ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အဆက်မပြတ်ယူရမှာ ဖြစ်သလို၊ အမြဲ ပြောင်းလဲနေပါလိမ့်မယ်။

ဘဝကို စိတ်ငင်စားစရာကောင်းအောင် လုပ်နေတာကလည်း သင်ကြားမှု အတွေ့အကြုံတွေ အတောမသတ်တမ်း ယူနေရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အတွေ့အကြုံတစ်ခုပေါ်က သင်ခန်းစာတချို့ယူပြီး ရှေ့ခရီးဆက်ရင်း မတူကွဲပြားတဲ့ပညာတွေ ထပ်သင်ဖို့ ကြိုးစားရတာပဲ မဟုတ်လား။

လှုပ်စစ်တတ်မီးငှားပြီး လုပ်ငန်းတစ်ခု စပါ။

ကျွန်တော် အသက် ၉ နှစ်မှာ ဗားမောင့်ပြည်နယ် စိန့်အယ်လ်ဆန်းစ မြို့မှာ နေရပါတယ်။ အဲ့ဒီမြို့က ချမ်ပလိန်းကန်ကြီးမှာ တောစခန်းတစ်ခုရှိပြီး ကျွန်တော်တို့ချာတိတ်တွေ နွေရာသီအပန်းဖြေခရီးထွက်နေကျနေရာပါပဲ။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

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

ခုလို ညဘက်ဖမ်းနိုင်တဲ့ တကယ့်လျှို့ဝှက်ချက်က 'ဓာတ်မီး ဘယ်နေရာထိုးရမယ်' ဆိုတာ သိတာပါပဲ။

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

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

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

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

ဈေးနှုန်းမြင့်လိုက်ရင် အမြတ်ပိုများလာဖယ်။

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

နောက် နှစ်အတော်လေးကြာမှ 'ဖားပေါက်စတစ်ကောင်ဟာ ၁၀ ဆင့်လောက်ရနိုင်တယ်' လို့ သိခဲ့ရတာကလား။

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

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

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

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

အစကတည်းက မလုပ်သင့်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေ

ကျွန်တော်ရဲ့ တတိယလုပ်ငန်းကတော့ သက်တမ်းအတိုဆုံးပါပဲ။ ရေခဲတစ်တုံး အရည်ပျော်တာထက်တော့ မြန်ဦးမယ်။

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

ကျွန်တော်ဟာ သတ္တုခွက်တစ်လုံးရှာပြီး အမေ ပစ်ထားတဲ့ နှုတ်ခမ်းနီဆိုးဆေးနှင့် ကြက်ခြေနီတံဆိပ်ကြီး ဆွဲလိုက်တယ်။ အိမ်ဝင်းရှေ့မှာ ချထားလိုက်ရာက-

“ကြက်ခြေနီ ရန်ပုံငွေ လှူကြပါ။ ကြက်ခြေနီအဖွဲ့အတွက် အလှူငွေ ထည့်ကြပါ” အော်တာပေါ့။

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

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို သင့်ကလေးများ စိတ်ဝင်စားမှုပြုလာပါက သူ့ကို လမ်းမှန်ညွှန်ပို့ ဂရုစိုက်ပါ။

ကျွန်တော် ၁၀ နှစ်သား၊ ၄ တန်းရောက်ချိန် ခရစ္စမတ်ပွဲတော်ရက်မှာ မိဘတွေဆီက အံ့ဩစရာအကောင်းဆုံးလက်ဆောင် ရခဲ့တာလည်း သတိရတုန်းပါ။

အဲ့ဒါကတော့ လက်နှိပ်ဓာတ်မီးတစ်လက်နှင့် ပန်းအိုးဆွဲချိတ်တဲ့ ဆိုင်းကြိုးရက်ဖို့ မျှော့ကြိုးပါတဲ့အဝတ်စတွေနှင့် လက်ရက်ကန်းစင်လေးပါပဲ။ ကျွန်တော့်အိမ်နီးချင်းသူငယ်ချင်းတွေက လာငှားပြီး ဆိုင်းကြိုးရက်ဖို့ ငှားဖြစ်ခဲ့သလို၊ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ရက်လုပ်ပြီး အိမ်ပေါက်စေ လိုက်ရောင်းခဲ့တာပါ။ ငွေတွေ သိန်းသန်းချီရတော့မယ်လို့ စိတ်ကူးယဉ်နေတဲ့ ကြားကပဲ အဝတ်ကြီးတွေ ဈေးကြီးတာနှင့် မကိုက်တော့ဘဲ ရပ်လိုက်ရပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းက တကယ်တမ်းမြတ်ခဲ့တာကတော့ 'ငွေကို ပိုချစ်မက်မြတ်နိုးခဲ့ရတာ' ပါပဲ။

ကျွန်တော် ၅ တန်းနှစ်မှာတော့ မက်ဆာချူးဆက်ပြည်နယ်က စပရင်းဖီးလ်ကို ပြောင်းခဲ့ကြရာက လမ်းအဆုံးကအိမ်မှာ နေခဲ့ရပါတယ်။ အိမ်နောက်ဘက်မှာ အဖြူရောင် ဘုဇပတ်ပင်တွေ ပေါက်နေတဲ့ သစ်တောနှင့် မြေကွက်လပ်လည်း ရှိတယ်။ အဲ့ဒီတင် ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ညီမနှင့် သူငယ်ချင်းတွေကိုခေါ်ပြီး ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲကျင်းပတယ်။ ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက်နှင့် အသားညှပ်မုန့်တွေ ရောင်းပေးတယ်။ နောက်ထူးခြားတာတစ်ခုကတော့ ကျွန်တော် ဖမ်းပြီး စုဆောင်းထားတဲ့ အဆိပ်မရှိတဲ့ မြွေမျိုးစုံ အကောင် ၄၀ လောက်ကို ပြုတာပဲ။ အဲဒီမြွေတွေနှင့် တောစခန်းထွက်တဲ့လူတွေကို လှည့်ပြပြီး ကျွန်တော် လက်ချာပေးတာက ပိုက်ဆံရတာပါပဲ။

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

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

ဝယ်သူကို ၁

နောက်ကျမှ ကျွန်တော် နားလည်လာတယ်။

ကျွန်တော်အိမ်နီးချင်းတွေ အဲဒီနှစ်က ခရစ္စမတ်ပွဲလုပ်လေ့လုပ်ထမရှိတဲ့ ဂျူးတွေ ဖြစ်နေတာကလား။

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

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

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

ဈေးကျသွားရင် ဈေးတက်တဲ့အချိန်ထိစောင့်ပြီး သတင်းစာတွေကို ကားဂိုဒေါင်နှင့်တစ်လုံး လှောင်ထားလိုက်တာပါပဲ။

ဒီအပြင် ကျွန်တော်က မြက်ရိတ်စက်နှင့် မြက်တွေ အငှားလိုက်ရိတ်တာလည်း လုပ်လိုက်ပါသေးတယ်။

နောက်တစ်ခါ ကိုကာကိုလာတွေကို တစ်လုံး ၂ ဆင့်ခွဲနှင့် ဝယ်ပြီး ၁၀ ဆင့်နှင့် စက်ဘီးပေါ်တင် လိုက်ရောင်းဖူးပါသေးတယ်။

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

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

ကိုယ်တိုင်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ် တစ်အုပ်ထက် အသိပညာပေးနိုင်သောအရာ ပိုပါ။

ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်တစ်ယောက်အနေနှင့် အင်ဒရူးကာ နက်ဂျီရို ကိုယ်တိုင်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိရဲ့ ညှို့ယူဖမ်းစားမှုကို ခံခဲ့ရပါတယ်။

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

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

သူ အံ့အားသင့်သွားရတာကတော့ အဲဒီစာရင်းမှာ သူ့နာမည် ပါနေတာကြောင့်ပါပဲ။ သူ့ရုံးခန်းကို ပြန်ရောက်လာတဲ့နောက် သူ့

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

စင်စစ်တော့ ရင်းနှီးထည့်ဝင်ငွေများများ၊ နည်းနည်း အစု ရှယ်ယာဝင် ဖြစ်လိုက်တာနှင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ကောင်းမွေဆိုးမွေ ခံရတော့မှာကို ခက်စွာမှာ ဘဏ်က ဒေါ်လာသန်းချီပြီး အရုံးပေါ်လို့ ဒေဝါလီခံရတော့မယ်ဆိုရင် နှုတ်ကတိဖြင့် ရှယ်ယာဝင်ထားပါတယ် ဆိုတဲ့တိုင်အောင် သူ့အနေနှင့် သန်းပေါင်းများစွာ ဆုံးရှုံးနှစ်နာရမယ့် ကိန်း ဆိုက်သွားမှာပေါ့။

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

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

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

ကျွန်တော် ရဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာများ

- ▶ အစုစပ်လုပ်ငန်းတွေဟာ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် ဆုံးရှုံး
 ပျက်စီးတတ်တယ်။
 အဲဒီလို ဖြစ်တဲ့အတွက် ကြိုတင်သဘောတူညီချက်တွေ အခိုင်
 အမာလုပ်ထားဖို့ လိုပါတယ်။ အခြေအနေပေါ်မူတည်ပြီး အစုစပ်
 တစ်ယောက်ယောက်ကို ချောချောမွေ့မွေ့ လုပ်ငန်းလွှဲပြောင်းပေး
 နိုင်အောင် ဖန်တီးထားဖို့လည်း အရေးကြီးတယ်။

- ▶ ဟာကွက်ကို အမိဖမ်းပါ။
 အကောင်းဆုံး လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းတွေဟာ မှောင်ရိပ်ထဲမှာ
 ရှိတတ်ပါတယ်။ အများပိုင်းကြည့်နေတဲ့ အလင်းရောင်အောက်မှာ
 တွေ့ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်
 က ဘယ်သူမျှမတွေ့တဲ့ ဂူပေါက်ကို တွေ့အောင်ရှာပြီး အပိုင်
 သိမ်းပိုက်မိဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

- ▶ ကိုယ်တန်ဖိုး ကိုယ်တင်ပါ။
 များသောအားဖြင့် လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်၊
 သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို လုပ်ငန်းလက်လွှတ်ဆုံးရှုံးမှာ စိုးရိမ်
 စိတ်နှင့် လျှော့ဈေးချရောင်း တတ်ကြပါတယ်။ ဈေးနှိမ်ဝယ်တဲ့
 ဖောက်သည်တွေဟာလည်း သစ္စာမရှိသူတွေပါ။ တခြားလူက
 ပိုပြီး ဈေးလျှော့ရင် ကိုယ့်ဆီက ထွက်ပြေးသွားကြမှာ သေချာ
 တယ်။ အအောင်မြင်ဆုံး လုပ်ငန်းတွေဟာ တန်ဖိုးအမြင့်ဆုံးဖြစ်ပြီး
 ဝန်ဆောင်မှုလည်း အကောင်းဆုံးပေးကြတာချည်းပါပဲ။

F-3A

► သားအဖွဲ့ မိုင်နာတစ်ယောက်နှင့် ဘယ်တော့မှ လက်တွဲမလုပ်ပါနှင့်။
ဒါကို အထူးပြောစရာလိုမယ် မထင်ပါဘူး။ ဒေါ်လာ ထောင်သောင်း သိန်း သန်း ချီပြီး ရမယ့်နည်းတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ တီကောင်တွေဖားတွေ ဖမ်းတာကအစ ငွေရှာနည်းတွေ ရှိရာမှာ စီးပွားရေး ဦးနှောက်သုံးဖို့ပဲ လိုပါတယ်။ ဘာမဆို စိတ်အား ထက်ထက်သန်သန်နှင့်ရောင်းရင် အောင်မြင်မှု ရနိုင်တယ်။ ကျွန်တော် ကလေးဘဝက လက်တွေ့ပါ။

အခန်း ။ ၂ ။

ကျောင်းတက်ရင်း လေ့ကျင့်သင်ယူတဲ့ စီးပွားရေးပညာ

ကျွန်တော် ၁၆ နှစ်အရွယ်မှာ လူ ၂ ယောက် ဟားဗတ် စီးပွားရေး ပညာသင်ကျောင်းအကြောင်း ပြောနေကြတာ ကြားဖူးလိုက်ပါတယ်။ သူတို့လေသံတွေက အတော်လေးမြင့်ပါတယ်။ သူတို့ ၂ ယောက်စလုံးဟာ အဲဒီကျောင်းကိုတက်ခဲ့ဖူးပုံရပြီး အပြန်အလှန် ချီးကျူးနေကြတာပါပဲ။

သူတို့စကားတွေ ကြားလိုက်ရာက ကျွန်တော်လည်း တစ်နေ့တော့ အဲဒီကျောင်းကိုသွားတက်မယ်လို့ သန္နိဋ္ဌာန်ချလိုက်မိပါတယ်။

တကယ်တော့ ဒီသန္နိဋ္ဌာန်ကို ကျွန်တော်စာနှင့် ရေးပြီးသားပါ။

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

ခုဆိုရင် ကျွန်တော့်ရဲ့ တိုးတက်မှုအစီရင်ခံစာဟာ အတွဲပေါင်းများစွာ ရှိနေပြီး၊ ကျွန်တော့်ရဲ့ဘဝဇာတ်လမ်းကို ဒီစာအုပ်မှာ ဖွင့်ဟရာမှာ အခြေပြုခဲ့ရတာ ဖြစ်ပါတယ်။

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

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

ဒီအလုပ်က ကျွန်တော်လှုပ်ရှားသမျှ နာရီတိုင်းမှာ မြိုးမြိုး မြက်မြက်ကလေး အမြတ်ရသလို၊ အရင်းအနှီးကို ရှာပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီက ရတဲ့အမြတ်တွေနှင့် နောက်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်တဲ့ အဖုံးပါးစာအုပ် ထုတ်တဲ့လုပ်ငန်းကို ရင်းနှီးမှုလုပ်ခဲ့တာ ဆိုပါတော့။

ကောလိပ်ကစာအုပ်ဆိုင်ကို သွားပြီး အတန်းသစ်တက်တဲ့ ကာအုပ်တွေ သွားဝယ်တဲ့အခါ သူတို့က ကတ်ထုဖုံး အခန့်ချုပ်ချုပ် ထားတဲ့ စာအုပ်ကြီးတွေပဲ ထုတ်ပေးတာ သတိပြုမိတယ်။

ဒီတော့ အဖုံးပါးနှင့်ထုတ်တဲ့ စာအုပ်တွေ အထူးသဖြင့် ဂန္ထဝင် ဝတ္ထုတွေ အများကြီးလိုတယ်လို့ နားလည်လိုက်တယ်။

ဆိုင်မန်နေဂျာကိုမေးတော့လည်း စာအုပ်ဖြန့်ချိသူက ကတ်ထုဖုံးတွေပဲ လာပေးလို့ပါတဲ့။

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

ပထမတစ်ခေါက် သဟာယဆောင်တွေလိုက်ရောင်းပြီး အလုပ်ဖြစ်သွားရာက နောက်တစ်ကြိမ် ဒေါ်လာ ၆၀ စာတိုက်ကသွင်းပြီး၊ စာအုပ်တွေ ထပ်မှာလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီလူက ကျွန်တော့်ကို ဘာအကြောင်းမျှ ပြန်စာမပေးတော့ပါဘူး။ ကျောင်းသားဘဝမှာ ဒီငွေဟာ နည်းတဲ့ငွေ မဟုတ်သလို ဒေါ်လာ ၆၀ တန် သင်ခန်းစာ ရလိုက်တယ် ဆိုပါတော့။

နောက် ၂ လလောက်အကြာမှာ လက်ကုန်ငွေလေးနှင့် ကျောင်းစာအုပ်ဆိုင်မှာ အဖုံးပါး ပြန်ထုတ်စာအုပ်တွေ တင်ဖို့ကမ်းလှမ်းမိတယ်။ သူတို့က သဘောတူတာနှင့် အဆင်ပြေသွားတယ်။ ဒီလိုနှင့် ကျွန်တော်လည်း တစ်ချက်ခုတ် ၂ ချက်ပြတ် စာအုပ်အရောင်းအဝယ်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းက အမြတ်ရရုံသာမက၊ စာအုပ်ဆိုင်မှာလည်း လုပ်ပိုင်ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။

ကိုယ်လုပ်အား ဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာ တကယ်လုပ်ကြည့်မချင်း မသိနိုင်ပါဘူး။

ကောလိပ်ပထမနှစ် မောင်မယ်သစ်လွင်တစ်ယောက်ရဲ့ ကျွန်တော့်ဘဝကို ပြန်ကြည့်တော့ ကိုယ့်စွမ်းအားကိုကိုယ် ပြန်အံ့ဩသွားရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ကောလိပ်စာကြည့်တိုက်မှာ တစ်ပတ်ကို

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

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

ဒီတွင် နယူးယောက်ကစာအုပ်ဖုံးတဲ့ပိတ်စတွေ တင်သွင်းတဲ့ ကုန်သည်ကို ဖုန်းဆက်ပြီး 'သူ့ပစ္စည်းတွေကို နယူးအင်္ဂလန်နယ်မှာ ဖြန့်ချိပေးမယ်ဆိုရင် စိတ်ဝင်စားသလား' လို့ ခုံစမ်းမိပါတယ်။

သူကလည်း လိုလိုလားလား ဝမ်းသာအားရပဲ ဝက်စ်ချက် စတာပြည်နယ်က သူ့အိမ်ကိုလာဖို့ ဖိတ်ခေါ်ခဲ့ပါတယ်။

အနံ့ဆိုးသမယ့် လျှော့မတွက်နှင့် အစွမ်းထက်တယ်

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

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

ကျွန်တော်ဟာ သူ့သွင်းကုန်လုပ်ငန်းအကြောင်း လေ့လာသင် ယူရင်းက ကြည့်နှူးစရာ ညကို ကုန်လွန်ခဲ့ပါတယ်။

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

ကျောင်းကိုပြန်ရှောက်တာနှင့် အဆောင်နေသူငယ်ချင်း ၄ ယောက်ကို တစ်ယောက် ဒေါ်လာ ၂၅၀ ထည့်ဝင်ရင်းနှီးဖို့နှင့် အဲ့ဒီ အဖုံးစတွေ မရောင်းရရင် ကျွန်တော် အားလုံးပြန်ဝယ်မယ့်အကြောင်း ဆွေးနွေးကြပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် အိတ်ထဲက တစ်ပြားမျှမကုန်ဘဲ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံနိုင်ခဲ့တယ် ဆိုရမှာပါပဲ။

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

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

နောက်တစ်ခေါက် ပြန်သွားချင်သွား၊ ဒါမှမဟုတ် ဖုန်း ထပ်ဆက် ရပါတယ်။

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

မြင်းပြေးရာနောက် လိုက်စီးခြင်း

ကျွန်တော် ရောင်းခဲ့တဲ့အထဲမှာ အမေရိကန်စစ်ပြန်ဆေးရုံ စာကြည့်တိုက်ကို ရောင်း၇တာ အလွယ်ဆုံးပါပဲ။ ခက်တာက သူတို့ကို တွေ့အောင်မနည်းရှာရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကို စီးပွားရေးလမ်း ညွှန် ယဲလိုးဘွတ်ခ်တွေမှာ လိုက်ရှာရပါတယ်။ လူတွေက အဲ့ဒီဆေးရုံ တွေကို အဖုံးပါးနှင့်ပြန်ထုတ်တဲ့ စာအုပ်တွေ အမြောက်အမြား လှူ ဒါန်းခဲ့ကြသလို၊ ကတ်ထုဖုံးပြန်အုပ်ဖိုးဟာ လူနာတွေအတွက် စိတ် ကုထုံးတစ်ရပ် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

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

မလုပ်နိုင်တာကို ကတိမခံပါနှင့်

ကျွန်တော်ကို Economics 101 သင်ပေးပြီး၊ စာကြည့်တိုက် တာဝန်ပေးတဲ့ ပါမောက္ခကြီးဟာ သူစာရင်းဂဏန်းတွေ တွက်ချက်ဖို့၊

ဆောင်းပါးရေးဖို့ကို သုတေသနအချက်အလက်တွေ ရှာခိုင်းပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကို ငှားတာပါ။ ကျွန်တော်ကလည်း အဲ့ဒီအလုပ်တွေကို စိတ်ဝင်စားခဲ့ရာက အချိန်ပိုရအောင် ဘောလုံးကစားနိုင်မှာ မဟုတ် တော့ဘူးလို့ အရေးဆိုခဲ့ပါတယ်။

နှစ်ဝက်ကျိုးတဲ့နောက် ကျွန်တော်က စီးပွားရေးဘာသာသင်တဲ့ အဲ့ဒီပါမောက္ခကြီးကို 'ကျွန်တော် ဟားဗတ်စီးပွားရေး ပညာသင် ကျောင်းတက်ချင်လို့ ထောက်ခံချက်ရေးပေးပါ' လို့ ပြောမိပါတယ်။ သူက မယုံနိုင်တဲ့လေသံနှင့်

“မင်းဘယ်ပုံစံနှင့် ဘဝကိုလှုပ်ရှားနေတယ်ဆိုတာ ငါသိတယ်။ ငါတော့ သူတို့ကို အမှန်အတိုင်းရေးပေးလိုက်မှာပဲ” တဲ့။

ကျွန်တော်ကလည်း “ဆရာကြီး ကြိုက်သလိုသာ ရေးပေး လိုက်ပါ” လို့ ပြန်ပြောမိတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ တစ်ပတ်လုံးလုံး အိမ်ပြန်ပြီး ဟားဗတ် ဝင် ခွင့်လျှောက်လွှာ ဖြည့်ဖို့ စဉ်းစားပါတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် အကြီး ဆုံး ချွတ်ယွင်းချက်က အသက်ငယ်နေသေးတာပါပဲ။ ကောလိပ်ကို တိုက်ရိုက်ဝင်ခွင့်ရတာ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ရှိပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျန်တဲ့ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းက 'လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ အချိန်ပြည့်ရှိရမယ်' ဆို တာပါပဲ။ ကျွန်တော့်ရဲ့မဟာဗျူဟာက ကျွန်တော်ဟာ 'ကိုယ့်ကိုယ်ကို သိတတ်နားလည်မှုရှိရာမှာ ရင့်ကျက်နေပြီ' လို့ ဟားဗတ်က ယုံကြည် အောင်လုပ်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအပြင် ကျွန်တော်ရဲ့ တစ်ကိုယ်ရေ အားနည်းချက်၊ အားသာချက်တွေကိုလည်း စာစီစာကုံးတစ်ပုဒ် ရေးပြရတယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း အကြီးမားဆုံးအားနည်းချက်အဖြစ် တစ်ပြိုင်တည်းမှာ အလုပ်မျိုးစုံကို လုပ်ဖို့ကြိုးစားပြီး၊ အလုပ် လောဘ

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

နောက်ဆုံး ဟားဗတ်က ကျွန်တော့်ကို ဝင်ခွင့်ပေးခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။ ဘာကြောင့် အဲသလို လက်ခံခဲ့တယ်ဆိုတာတော့ မသိပါဘူး။ (ကျွန်တော့် ရမှတ်တွေဟာ အတန်းထဲက ကြိတ်နှုန်းထက်တောင် နည်းနေပါသေးရဲ့) ဒါပေမယ့်၊ ဒါဟာ ပါမောက္ခကြီးရဲ့ အပြစ်တင်သံ ပါတဲ့ ထောက်ခံချက်ကြောင့် ဖြစ်မယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ကျောင်းဝင်ခွင့်ရတယ်လို့ ပြောလိုက်တော့ သူ ပြန်အဟောင်းသွား ဖြစ်သွားတယ်။ ကျွန်တော့်ဘဝမှာ အပျော်ဆုံးက ဘစ်ခပါပဲ။

ပိုကာ ကစားတာလည်း သင်ကြားမှုအတွေ့အကြုံ

ကောလိပ်တက်နေတုန်း ကျွန်တော့်ကို အထောက်အကူပြုခဲ့တာ နောက်တစ်ခုက အခန်းဖော် ဗီချင်းတွေနှင့် အပျင်းပြေ ပိုကာရိုက် တာပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။

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

မခက်လှပါဘူး။ ကျွန်တော့် အနိုင်ရနည်းက ကစားတာကျွမ်းဖို့ထက် စည်းကမ်းလိုက်နာဖို့ပါပဲ။

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

တာပဲဖြစ်ဖြစ် ပိုကာကစားတာဟာ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ အလုပ် တစ်လုပ်၊ လေ့ကျင့်ခန်းတစ်ခုပါပဲ။

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

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာလည်း အထူးသဖြင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငြိ ဆိုရင် ကစားရသလိုပါပဲ။

ကောလိပ်တက်တုန်း နွေရာသီအားလုပ်ရက်တွေမှာ ကုမ္ပဏီ တွေကို အချိန်ပိုင်းဝင်လုပ်ဖို့လည်း ကြံခဲ့ပါသေးတယ်။

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

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

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

ကြောက်စိတ်ဟာ အင်အားအကြီးဆုံး လုံးဘော်သူ

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

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

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

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

တစ်ဝက်လုံးလုံး လေ့လာသင်ယူရတဲ့ တစ်ခုတည်းသော သင်ခန်းစာ ဖြစ်ခဲ့ပါတော့တယ်)

ကြောက်စိတ်လျှော့ပါးသွားတာနှင့် စိတ်ဓာတ်တက်ကြွလာစမြဲ

ပထမနှစ်ကုန်တော့ ကျွန်တော့်ရဲ့အဖွဲ့မီးကုန်ကြီးပမ်းမှုဟာ ဇွဲဆူ ရပါတော့တယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အတန်းထဲက အတော်ဆုံးလူ ၁၀ ယောက်ထဲ ပါသွားခဲ့ပါတယ်။

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

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

အရည်အသွေးကို မြှင့်တင်ဖို့ အလုပ်အင်တာဗျူးတွေကို သုံးပါ

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

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

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

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

ဟားဗတ်ကျောင်းက ပထမတစ်ရစ်သင်ပေးတဲ့ ပညာတွေကို သုံးပြီး 'အခန်းဖော်ဝန်ဆောင်မှု' လို့တောင် ဆိုင်းဘတ်တင်ခဲ့တာပါ။ ကျွန်တော့်တန်းက သိပ်မဟုတ်လှပေမယ့်၊ ဒီနေ့တော့ ဘော့စတွန်မှာ တာစားတဲ့ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း ဖြစ်နေပါပြီ။

အချိန်ပိုမှာလုပ်နိုင်တဲ့အစွမ်းတွေက ကြီးမားတဲ့အောင်မြင်သူတွေ ဖြစ်စေတယ်။

၁၉၆၃ ခုနှစ် နွေဦးပေါက်မှာ ကျွန်တော်ဟာ အချိန်ပြည့် ကျောင်းသား၊ အချိန်ပိုင်းလူမှုရေးဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ခဲ့သလို၊ နေ့ဝက်လခစား

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

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

ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာများ

- စာရေးဆရာကြီး မတ်ခ်တို့န်းရဲ့အဆိုအမိန့်ကို ကိုးကားရရင် တော့ "သင့်ကျောင်းအတန်းက သင့်ပညာရေးကို အနှောင့် အယှက် အဟန့်အတား မဖြစ်ပါစေနင့်" တဲ့။ တစ်ကြောင်း မဟုတ်တစ်ကြောင်းကို ထောက်လို့ တကယ့်သင်ယူမှုဟာ စာသင်ခန်းအပြင်ဘက်မှာရှိတယ်လို့ ဆိုချင်ပါတယ်။
- ခင်ဗျားမှာ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းတစ်ခုရှိပြီး အကောင် အထည်ဖော်ဖို့ အာသီသလည်း ပြင်းပြမယ်ဆိုရင် ငွေရှာရတာ

အလွယ်လေးပါပဲ။ အမေရိကန် သန်း ၂၀၀ ကျော်ဟာ အကြွေး
ဝယ်ခွင့် ခရက်ဒစ်ကတ်တွေ ကိုင်ထားသလို တစ်ဦးချင်းအနေ
ဖြင့် ခင်ဗျားလုပ်ငန်းထူထောင်ရေးမှာ ငွေရင်းနှီးငွေတွေ ထည့်
ဝင်လာနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားအနေဖြင့် စုံစမ်းမေးမြန်းဖို့လည်း
လိုပါလိမ့်မယ်။

- လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်ရေးကို အချိန်ကပဲ အဆုံးအဖြတ်
ပေးတာပါ။ လုပ်ငန်းရှင်အတော်များများဟာ ငွေကို အဓိက
ထားလေ့ရှိတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒီထက် ၃ ဆလောက် ပို
ဆိုးတာက အကျိုးအမြတ်ကို မျှော်ကိုးတာ ဖြစ်ပါတယ်။
- ရောင်းတဲ့ကိစ္စတိုင်းက ဝယ်သူကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်စေတဲ့
အခွင့်အလမ်းကို ပေးပါတယ်။ ယူလိုက်ပါ။ ဝယ်သူမှာ ဩဇာ
အားလုံး ရှိနေပါတယ်။
- ဘာသောကမှန်သမျှဟာ မျှော်လင့်ချက်တွေနှင့် အတွေ့အကြုံ
တွေရဲ့ကြားကို ဖြတ်သန်းသွားရတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။
မျှော်လင့်ချက်ဆန္ဒကို လိုတာထက်မပိုအောင် ထိန်းနိုင်ရင်
ပျော်စရာကောင်းတာတွေ တွေ့ကြုံခံစားရမှာ မလွဲပါဘူး။

အခန်း ။ ၃ ။

တည်းခိုရိပ်သာဖွင့်၍ ငွေရှာခြင်း

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

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

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

သူကိုယ်တိုင်ရိုက်ပေးပါတယ်။ ကုမ္ပဏီက ကျွန်တော့်ကို လစာ ဘယ်
လောက်ပေးထားတယ်ဆိုတာ တခြားလူတွေ မသိစေချင်လို့ပါပဲ။

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

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

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

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

ဟားဗတ်ပါမောက္ခကြီးကိုယ်တိုင်က ပြောဖူးတာပဲလေ။ 'လုပ်
ငန်းတွေ အများကြီးရောင်းဖို့ရှိတာနှင့် ငွေဟာ အကြောင်းမဟုတ်ဘူး'
လို့ သင်ကြားခဲ့တာ ဆိုပါတော့။ ဒါကို ကျွန်တော်လည်း တကယ်
ယုံကြည်ပါတယ်။

ဟားဗတ်ကို ဖုန်းဆက်တော့ ပါမောက္ခကြီးက ဥရောပကို
နေရာသီအပန်း ဖြေခရီးထွက်သွားတယ်တဲ့။ ပြီးတော့လည်း သူ အရုပ်
က ထွက်လိုက်ပြီတဲ့။ ကျွန်တော့်မှာ ငွေချေးရမယ့်လူ နောက် ၂
ယောက်ပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့် သူကို
ခိုင်လုံတဲ့အကြောင်းပြချက် ပေးပါ။

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

ကုမ္ပဏီသူဌေးက မိသားစုအပန်းဖြေခရီးထွက်သွားတာကြောင့်
အသက် အာမခံကိုယ်စားလှယ်ဆီ အရင်ရောက်သွားတယ်။ ကျောင်းအို
ကြီးကို တည်းခိုရိပ်သာလုပ်ပစ်မယ် ဆိုတဲ့ ကျွန်တော့်စကားနှင့် ချမ်းသာ
ရေးလမ်းစတစ်ခုပဲ ဆိုတာကို သူက သံသယရှိပုံပါပဲ။ ဒါပေမယ့်
နောက်တစ်ခေါက် သူပြန်လာမယ်လို့တော့ ပြောသွားတယ်။ ကျွန်တော့်
အတွေ့အကြုံအရ 'ပြန်လာမယ်' ဆိုတာ ယဉ်ယဉ်လေးငြင်းလိုက်တာ
ပဲလို့ သိလိုက်ပါတယ်။

နောက်တစ်ပတ်အကြာမှာ အပျော်ခရီးထွက်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီ
ပိုင်ရှင်သူဌေး ပြန်ရောက်လာတော့ သူနှင့်ဝင်တွေ့ပြီး ကျွန်တော့်အကြံ
ကို ပြောပြမိတယ်။

“ဟာ၊ ကောင်းလိုက်တဲ့အကြံကွာ။ ငါ မင်းလုပ်ငန်းမှာ ဒေါ်လာ ၁ ထောင် ထည့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ငါ့ရှေ့နေနှင့် အရင် ငါ တိုင်ပင်ဦးမယ်”

သူ့စကားကြောင့် ကျွန်တော် အံ့သြဝမ်းသာသွားရပါတယ်။

ရှေ့နေဆိုတာ လျှာရည်တယ်။

ချက်ချင်း မလိုက်လျောတတ်ဘူး။

အရောင်းအဝယ်တစ်ခုမှာ ရှေ့နေပါလာပြီဆိုရင်တော့

ပထမ- မျှော်လင့်တာထက် ငွေ ပိုကုန်မယ်။

ဒုတိယ- ကိုယ်မှန်းသလောက် ဝေစုရမှာ မဟုတ်ဘူး။

တတိယ- အရောင်းအဝယ် ပျက်သွားတတ်တယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီ ၃ ချက်ဟာ လုပ်ငန်းစဉ်ကမ်းတွေရယ်လို့ သက်သေမပြနိုင်သလို၊ ခြွင်းချက်လည်း ရှိစမြဲပါပဲ။

ကျွန်တော့်အဖို့ ဒီခြွင်းချက်ကို ခံစားခွင့် ရလိုက်ပါတယ်။

ဘော့စ်ရဲ့ရှေ့နေက ကျွန်တော် ပြောပြသမျှကို ဂရုစိုက်နားထောင်ပြီး၊ သူ့မိတ်ဆွေရှေ့နေတစ်ယောက်ကို ခေါ်တိုင်ပင်ဦးမယ်လို့ ပြောတယ်။ ရှေ့နေ ၂ ယောက်တောင်ဆိုရင်တော့ မျှော်လင့်ချက် သိပ်နည်းသွားပြီ ထင်ပါရဲ့။

ကံကောင်းချင်တော့ အခုရှေ့နေတွေက ငွေကစားတဲ့လူတွေ ဖြစ်နေတာပါပဲ။ နောက်ဆုံးတော့ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်နှင့် ရှေ့နေကြီး ၂ ယောက်က ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ စီ ထည့်ကြမယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့တစ်ဝက် ကို ပိုင်ဆိုင်မှု ယူမယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း လခမယူဘဲ မန်နေဂျာ

အဖြစ် ၁ နှစ်လောက် (နေ့ရှော့ညပါ) လုပ်ပေးပါ့မယ်လို့ သဘောတူညီချက် ရလိုက်ပါရော။

ဒီအပြင် သူတို့မျက်နှာနှင့် ဘဏ်က ဒေါ်လာ ၁ သောင်း ထုတ်ချေးဖို့ ဝိုင်းပြီး လက်မှတ်ထိုးနိုင်ခဲ့ကြပါသေးတယ်။ ဒါနှင့်ပဲ Chateau Ecole ဟာ မွေးဖွားခဲ့ရပြီး၊ ကျောင်းအိုကြီးဟာ ရေအစုံ၊ မီးအစုံနှင့် တည်းခိုရိပ်သာ ဖြစ်ခဲ့ရပါတော့တယ်။

စီးပွားရေးသမားဆန်သူနှင့်

စီးပွားရေးလုပ်တတ်သူ

ပထမငြင်းပယ်ခဲ့တဲ့ အသက်အာမခံကိုယ်စားလှယ်ဟာ ကျွန်တော့် ကုမ္ပဏီသူဌေးတွေနှင့် သူ့ရှေ့နေတွေက ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းမှာ ငွေထည့် ရင်းတယ်လင်း ကြားရော၊ သူလည်း ပါချင်တယ် လို့ လာပြောတယ်။ ကျွန်တော် လိုအပ်သမျှ ရပြီဆိုတဲ့နောက်တော့ သူ့ကို ပြုံးပြုံးလေး ခေါင်းခါပြလိုက်ရုံပဲ ရှိတာပေါ့။ ကျွန်တော့်ဘဝမှာ လူငယ်စွန့်စားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အဖြစ် ခေါင်းမော့နိုင်လိုက်တာတော့ အမှော်ပါပဲ။

ကျွန်တော့် စက်တီစီး အနားယူစခန်းမှာ လိုလေသေးမရှိ ပြင်ဆင်ထား လိုက်တယ်။ ခုတင် ၁၆၀ ဆံ့တဲ့အပြင်၊ ကျွန်တော့်အတွက် စာသင်ခန်း ၄ ခန်းပါတဲ့ အဆောင်တစ်ဆောင်တောင် ရလိုက်ပါ သေးတယ်။

ကျွန်တော့်ကို ဝိုင်းလုပ်ပေးတဲ့ လျှပ်စစ်သမား၊ ဗီသုကာ၊ လက်သမား၊ ရေပိုက်သမား၊ ပန်းရံဆရာတွေပါဝင်တဲ့အဖွဲ့ကတော့ စံတင်လောက်ပါရဲ့။ သူတို့ဟာ တကယ်ပညာရှင်တွေဖြစ်သလို၊

အလုပ်ကို ရိုသေလိုက်တာလည်း မပြောပါနှင့်တော့။ အလုပ်ရှင် စိတ်ချမ်းသာအောင် စွမ်းဆောင်ပေးနိုင်ကြတာနှင့်အမျှ သူတို့လည်း ကြီးပွားချမ်းသာကြတာ တွေ့ရတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော့်နှင့်တကွ လုပ်ငန်းလုပ်သူတွေအဖို့ အားကျအတုယူစရာ နမူနာကောင်းတစ်ခုလို ဆိုရမှာပါပဲ။

ပြီးတော့ ၂ ထပ် ခုတင် (၂ ထပ်အိပ်စင်) တွေကို ဈေး အသက်သာဆုံးရအောင် ကျွန်တော် မှာခဲ့ပါတယ်။

ဒီနောက် ဧည့်သည်တွေလာအောင် ကြံရပြန်ပါတယ်။ ကြော်ငြာ ၁၂ ကုန်မခံနိုင်သလို၊ နယူးယောက်၊ နယူးဂျာစီ၊ နယူးအင်ဂလန် ပြည်နယ်တွေက ကောလိပ်ကျောင်းတွေ၊ စက်တီစီးကလပ်တွေကို 'ဈေးနှုန်းချိုသာစွာနှင့် နားနေတည်းခိုခွင့်ရမယ့်အကြောင်း' ကြော်ငြာ စာတွေ ပို့ခဲ့တာပါပဲ။

ပထမတော့ လူ သိပ်မလာဘူးပေါ့။ နောက်ပိုင်း စက်တီ ရာသီမှာ တဖွဲဖွဲ ဝင်လာတာ အပြည့်ပါပဲ။ ကားစင်းလုံးပြည့် လာကြ တာတောင် ရှိပါသေးရဲ့။

လူတစ်ယောက်ကို ၁၁ ဒေါ်လာနှုန်းနှင့် လူ ၁၂၀ ကို တစ်ည ငှားခဟာ အထွေထွေကုန်ကျစရိတ်နှင့် စားစရိတ်တွေ နုတ်လိုက်ရင် ထက်ဝက် မြတ်ပါတယ်။ အပတ်စဉ်ဝင်ငွေဟာ ကျွန်တော့်တစ်လစာ လုပ်ခထက် ၃ ဆလောက် ရပါတယ်။

ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတဲ့ ရှယ်ယာဝင်တွေဟာ လည်း ၁ နှစ်အတွင်းမှာ အသားတင်အမြတ် ၁၅၀ ရာခိုင်နှုန်း ရရှိပြီး ကျေနပ်သွားကြတာပါပဲ။ နောက် သူတို့အရင်းကို ပြန်အမ်းလိုက်ရာက လုပ်ငန်းကို ရာနှုန်းပြည့် ကျွန်တော် ပိုင်ခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။

လုပ်ငန်းကိုရပ်လိုက်ပြီး ခုတင်တွေ၊ စောင်တွေ၊ ခေါင်းအုံး တွေ၊ အိပ်စင်တွေကို ပြန်ရောင်းလိုက်တဲ့အခါမှာတော့ အမြတ် ထပ်ရလိုက်ပြန်ပါတယ်။

ဈေးအချိုးညှိ လျှော့ပေးရာမှာ ကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံးဖြစ်ဖို့ လိုတယ်။

ဝန်ဆောင်မှုပဲ ပေးပေး၊ ကုန်ပစ္စည်းပဲရောင်း ရောင်းဈေး လျှော့ ပေးမယ်ဆိုရင် ကုန်ကျစရိတ်ကို ပြန်တွက်ဖို့လိုတယ်။ တစ်နည်း ကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံး ဖြစ်ရမိမ့်မယ်။ ခု ကျွန်တော်ဆိုရင် လျှော့ ဈေးချပြီး ဈေးကွက်ထဲဝင်ရတာ ဖြစ်တာနှင့်အမျှ အစစအရာရာ ရွှေတာ ဖို့ ကြိုးစားရပါတယ်။ ဥပမာ ကြောငြာခ မသုံးဘူး။ အလုပ်သမား ဆိုလည်း ကျွန်တော်ဝန်ထောက်ပံ့ ခိုင်ခံ့ရှိတယ်။ မန်နေဂျာဆိုလည်း ကိုယ်ပဲ။ တံမြက်လှည်း၊ သန့်ရှင်းရေးသမားဆိုလည်း ကိုယ်ပဲ။ အချက်အပြုတ်လည်း ကိုယ်ပဲ။ ခုတင် ၁၆၀ အတွက် ကျွန်တော် တစ်ယောက်တည်း တာဝန်ယူခဲ့ပါတယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကျွန်တော် အစကထင်တာထက်တော့ လွယ် တာ အမှန်ပါပဲ။ တကယ်အလုပ်လုပ်ပြီးဆိုရင် ပင်ပန်းတာကို ထည့် တွက်စရာ မလိုပါဘူး။

'အလုပ်ဟူသမျှ ဂုဏ်ရှိစွာ' ဆိုတာနှင့် 'အလုပ်လုပ်သမျှ ဝင်ငွေ ရ' ဆိုတာ ကျွန်တော့်လက်စွဲစကားပါပဲ။

တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ စက်တီစီးအပန်းဖြေရိပ်သာကို ၁ နှစ်လုံး လည်ပတ်ခဲ့ရာမှာ ကုမ္ပဏီသူဌေး ဟင်နရီကားရစ်စ်ဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့

အကောင်းဆုံးအတိုင်ပင်ခံ အကြံပေးအဖြစ် ရပ်တည်ခဲ့တာကိုလည်း အရေးထားပြီး ထည့်တွက်ရမှာပါ။

ကုမ္ပဏီမှာဆိုလည်း သူနှင့်ကျွန်တော်သာ ဘွဲ့ရပညာတတ်တွေ ဖြစ်သလို၊ ၂ ယောက် အတွဲညီခဲ့ကြပါတယ်။

သူနှင့် ကျွန်တော် အလုပ်အကြောင်းတွေ နာရီပေါင်းများစွာ နှီးနှောတိုင်ပင်ခဲ့သလို၊ ကုမ္ပဏီအသေးစားလေးတစ်ခု တည်ထောင် ရာမှာ ဟားဗတ်က သင်ပေးလိုက်တာတွေထက် သူ့ဆီကပညာတွေ ပိုရခဲ့ပါတယ်။

သူ့ကူညီမှုကြောင့် လုပ်ငန်းရှင်ကုန်သည်ကြီးများအသင်းဝင် တွေ ဖြစ်ခဲ့ရသလို၊ ရပ်လန်း ငွေစုငွေချေးအသင်း ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ မှာ ပါခဲ့ရပါတယ်။

ဒီအပြင် သူ့ကို အထူးကျေးဇူးတင်ခဲ့ရတာက မနက် ၈ နာရီ အလုပ်ဆင်းချိန် အချိန်မှန်မဆင်းနိုင်လို့ ကျွန်တော့်ကို အလုပ်က ရပ်စဲ ပစ်လိုက်တဲ့အတွက်ပါ။

နေ့တိုင်း ၈ နာရီခွဲပြီးမှ ကုမ္ပဏီကိုရောက်သွားနိုင်တဲ့ ကျွန်တော့် အတွက်တော့ ကိုယ့်ဘာသာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်ဖို့ လမ်းဖွင့်ပေးရာ ရောက်ခဲ့တာပဲ မဟုတ်ပါလား။

ကျွန်တော်ရဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာများ

- ▶ အလားအလာကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ ထည့်ဝင်ရင်းနှီး ချင်တဲ့ငွေရှင်တွေ ရှိနေပါတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ကျော ထောက်နောက်ခံပြုပေးမယ့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူကို ယုံအောင်မပြော နိုင်ရင် လုပ်ငန်းဈေးကွက်ကိုလည်း ဝင်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

- ▶ ပထမဆုံးထုတ်ကုန်၊ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုဟာ အမြတ်ကြီး မြတ်မယ်လို့ ကျိန်းသေမပြောနိုင်ပါဘူး။
- ▶ ကိုယ့်အကြံအစည်ကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့မှာ လုပ်ခစား လခစားအလုပ်က အရင်ရုန်းထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနယ် ပယ်ထဲ ဝင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။
- ▶ ကိုယ့်ရဲ့ သုံးစွဲသူကပ်စတမ်မာတွေရဲ့ လိုလားချက်ကို အရင် လေ့လာပြီး ကိုယ့်ရဲ့ကြံ့ရည်ဖန်ရည် ဉာဏ်ရည်တွေနှင့် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသူတွေ၊ ကပ်စတမ်မာတွေကို မရရအောင်ဖန်တီးနိုင်ဖို့ လည်း အရေးကြီးပါတယ်။

ဒီတော့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ကို မလုပ်မဖြစ် လုပ်ရမယ့် အခြေအနေပါ။ (ဒီကြားထဲ ကုမ္ပဏီမှာလုပ်စဉ် စက်တံစီးအပန်းဖြေရိပ်သာ ဖွင့်ခဲ့ရတုန်းက မိန်းမရခဲ့တာလည်း အဓိကအကြောင်းတစ်ခု)

ကျွန်တော်ရဲ့ အကြီးဆုံးကြောက်ရွံ့မှုက 'ပြည်နယ်အိမ်မြေစာမေးပွဲကို အောင်ပါ့မလား' ဆိုတာပါပဲ။ ဇနီးသည်လက်စလီနှင့်လည်း အဲဒီစာမေးပွဲ မအောင်ခဲ့ရင် နယူးယောက်နှင့် ဘောစတွန်တစ်ခုခုမှာ (မာနကို မြို့ချပြီး) အိမ်မြေအလုပ်တစ်ခုဝင်လုပ်ဖို့ တိုင်ပင်ခဲ့ပါတယ်။ ကိုယ်ဇာတိ ဗားမောင့်က ခင်မင်ရင်းနှီးတဲ့ကုမ္ပဏီငယ်လေးတစ်ခုက အလုပ်ကိုတောင် မြဲအောင်မလုပ်နိုင်တဲ့ ကျွန်တော်အနေဖြင့် မြို့တော်ကြီးမှာ ဘယ်လိုရှင်သန်ရပ်တည်ရပါမလဲ။

မြို့တော်တစ္ဆေက အရင် ကျွန်တော် မသင်ဘူးတဲ့ပညာတွေ သင်ဖို့ ခြောက်လှန့်နေပါတယ်။

ဒီလိုနှင့်ပဲ စာမေးပွဲဖြေတဲ့ရက် ရောက်လာပါတယ်။

ကျွန်တော် ကောင်းကောင်းဖြေနိုင်ခဲ့ပြီး၊ အမြင့်ဆုံးအောင်မှတ်ရခဲ့ပါတယ်။ နောက်တစ်ပတ်အကြာမှာပဲ ကျွန်တော်က ဒီစာမေးပွဲကို ဘယ်လိုဖြေရမယ်ဆိုတာ သင်ကြားပေးနိုင်ခဲ့ကာ ပထမဆုံး အိမ်မြေလုပ်ငန်းမလုပ်ခင်အထိ ဝင်ငွေရှာနိုင်ခဲ့တော့တာပါပဲ။

ရေးဦးပေါက်ဖို့ အခက်အခဲပဲ

နေရာသီအတွင်းမှာ ကျွန်တော် အိမ်မြေစာရင်းတွေ အများကြီး လက်ကိုင်ရပေမယ့်၊ တစ်အိမ်ပဲ အရောင်းအဝယ် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ကွန်နက်တိကပ်က ကျောင်းဆရာမလင်မယားဟာ ဘရန့်ဒန်က လယ်သမားကြီးတစ်ယောက်ရဲ့ မြေဧကဝက်ပေါ်မှာရှိတဲ့ အိမ်ငယ်

အခန်း ၂၄

**အိမ်မြေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြင့်
ငွေအရှိန်မြှင့်ခြင်းကို သင်ယူခြင်း**

ကျွန်တော်ဟာ လက်ငင်း ငွေမချေရဘဲ အိမ်တစ်လုံး ဝယ်ရာက အိမ်မြေလောကမှာ အင်ပါယာတစ်ခု ထောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဘွဲ့ရပြီး ကုမ္ပဏီအလုပ်ဝင်လုပ်ခဲ့ရာက အလုပ်ဖြုတ် ခံလိုက်ရတဲ့နောက် ပိုလွတ်လပ်သွားပါတယ်။ လုပ်ငန်းကို စိတ်တိုင်းကျ ရှာခွင့်ရခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။

စင်စစ်မှာလည်း ကျွန်တော်ဟာ ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားကောင်း မဖြစ်နိုင် သလို၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနှင့် ကိုယ့်အကျိုးစီးပွားအတွက် ကိုယ်တိုင်လုပ်သင့် တယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခဲ့သူပါပဲ။

ဒီလိုနှင့် အိမ်မြေပွဲစားဘဝကို ရောက်ခဲ့ရပြန်ပါပြီ။

ကောလိပ်ကျောင်း ၄ နှစ်၊ တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ယူဖို့ ၂ နှစ် တက်ပြီးတဲ့နောက် ကျွန်တော့်မှာ အကြွေးတွေ ပတ်လည်ပိုင်းခဲ့ရပါတယ်။

လေးကို ဝယ်ခဲ့တာပါ။ ခေါ်ဈေးက ဒေါ်လာ ၃၀၀၀။ သူ့လက်ထဲမှာ ၃၀၀ ပဲရှိတော့ '၂၇၀၀ ကို အကြွေးထားမှ ဖြစ်မယ်' လို့ ပြောတယ်။ လယ်သမားကြီးနှင့် စကားပြောကြည့်တော့ 'ကျွန်တော်ပါ လက်မှတ် ထိုးရင် သဘောတူမယ်' လို့ ဆိုပါတယ်။ ကျွန် တော်လည်း ကျွန်တော့် ဗောက်စံဝက်ဂွန်းကွန်ဗတ်တီဘယ်ကားစုတ်ကြီးအားကိုးနှင့် ကော်မရှင် ဒေါ်လာ ၁၈၀ ကိုမျှော်ကိုးပြီး စာချုပ်မှာ လက်မှတ်ထိုးလိုက်ပါတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ပွဲဦးထွက် အလုပ်ဖြစ်ခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းပါပဲ။

စီးပွားရေးအဆင်မပြေဆုံးအချိန်မှာ အပန်းဖြေခရီး ထွက်ပါ။

စက်တင်ဘာနှောင်းပိုင်းအထိ အိမ်တစ်လုံးမျှမထွက်သလို ကျွန် တော့်အတွက် အသားတင်ဝင်ငွေဟာလည်း ဒေါ်လာ ၂၀၀ အထိ ကျသွားပါတယ်။ စက်တင်ဘာတုတ်ရာသီကလည်း ၃ လလောက် လိုနေ သေးတော့ ဘာလုပ်ကြမလဲ။ လင်မယား ၂ ယောက်သား အပန်းဖြေ ခရီး ထွက်ခဲ့ကြတာပေါ့။ အလုပ်ဖြစ်ဖို့ နောက် ၂ ပတ်လုံးလုံး စောင့်ရဦးမယ်ဆိုတော့လည်း ဖျစ်ညှစ်မျက်စိမှိတ်ပြီး နယူးအော်လန် ဘက် ဦးတည်ခဲ့ပြီး ကောလိပ်က သူငယ်ချင်းဟောင်းတွေနှင့် သွားတွေ ခဲ့ရတာပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့မှာ Gulf ရေနံကုမ္ပဏီက ခရက်ဒစ်ကတ်ကလေး ပဲ ပါပေမယ့်၊ စားသောက်ဆိုင်တွေက ကောင်းကောင်းကြီးလက်ခံ ကြတာမို့ တစ်မျိုးကံကောင်းတယ်လို့ ဆိုရမယ်။ တစ်ပတ်လုံးလုံး အချိန်ဖြုန်းပြီး အိမ်ပြန်ရောက်တော့ ကတ်ထဲမှာ ၅ ဒေါ်လာပဲ ကျန် ပါတော့တယ်။

စိတ်သစ်လူသစ်နှင့်ပြန်လာတဲ့ နောက်တစ်နေ့မှာပဲ အိမ်လေလံပွဲ ဟစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့လင်မယား သွားခဲ့ပါတယ်။ Chateau Ecole တည်းခိုရိပ်သာ ရှေ့တံခါးမှာလည်း အိမ်ဝယ်သူတွေလာရင် လေလံ ပွဲကို လိုက်ခဲ့ဖို့ စာကပ်ထားလိုက်တယ်။

အံ့ဩစရာပါပဲ။ ကွန်နက်တီကပ်က သွားဆရာဝန်တစ်ယောက် ဟာ ဗားမောင့်ကို ရောက်လာရာက ကျွန်တော့် တည်းခိုရိပ်သာ အိမ်ကတစ်ဆင့် လေလံပွဲကိုလိုက်လာပါတယ်။ သူက အိမ် ၃ လုံး ဝယ်ခဲ့ပြီး၊ ဒီအိမ်တွေကို ကြီးကြပ်စီမံပေးဖို့ ကျွန်တော့်ကို ငှားခဲ့ပါတယ်။ အသက်ရှူပေါက်လေး ရသွားတယ်ဆိုပါတော့။

လောလောဆယ်မှာ အိမ်မြေဟာ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းဖြစ်လာခဲ့ သလို ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီ Better Realty အနေဖြင့် ကြော်ငြာတွေ လည်း ထည့်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်နေ့တော့ နယူးယောက် ဟာရယ်လ်ထရီ ဖြန်းသတင်းစာက ကျွန်တော့် ကြော်ငြာအပါအဝင် ကြော်ငြာတွေ ဖြတ်ပို့ပေးပြီး၊ 'အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာကို ရွေးပေးဖို့နှင့် ဘာကြောင့် ကြိုက်ရတယ်ဆိုတာ စကားလုံး ၂၅ လုံးထက် မပိုဘဲ ရေးပေးရမယ့်' ပြိုင်ပွဲဝင်ဖို့ စာရောက်လာပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် ကျွန်တော်က ကြော်ငြာ ပြိုင်ပွဲ ဝင်လိုက်မိတယ်။

'ဒီကြော်ငြာဟာ ဗားမောင့်ပြည်နယ်ရဲ့ စိမ်းလန်းစိုပြည်တဲ့ တောသဘာဝရွှေခင်းတွေ၊ ငွေရောင်တောက်ပတဲ့ နှင်းဖြူ တွေ၊ ပန်းစကြာမှန်ပြောင်းလို လှပတဲ့ ဆောင်းဦးရာသီရဲ့ အရောင်အသွေးစုံတွေကို ဖော်ကျူးပြီး ဖမ်းစားနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီထဲက ကျွန်တော့်အနှစ်သက်ဆုံးကတော့ ဒီကြော်ငြာကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ရေးခဲ့လို့ပါပဲ။'

ဒီစာတမ်းက ဆုရခဲ့ပါတယ်။ ဆုအဖြစ် ကာလီဖိုးနီးယားကို ပထမတန်းက အပန်းဖြေခရီးထွက်ခွင့်နှင့်အတူ အသုံးစရိတ် ဒေါ်လာ ၅၀၀ လည်း ရလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကံ ထ,လာပြီပေါ့။

အတုယူရမယ့်အကြံတွေကို အမြဲရှောင်

ကာလီဖိုးနီးယားကိုရောက်တုန်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ အိမ်မြေကြော်ငြာစာ မျက်နှာတွေလှန်ပြီး အကြံဉာဏ်အိုင်ဒီယာတွေ လိုက်ရှာမိပါတယ်။ 'ပိုကောင်းအောင် ပြုပြင်မွမ်းမံတာဟာ တီထွင်ဖန်တီးမှုထက် သာတယ်'လို့ ကျွန်တော် ယုံကြည်ပါတယ်။)

ဒီလိုနှင့် သူတို့ဆီမှာ အိမ်တစ်လုံးဝယ်မယ်ဆိုရင် ဝယ်တဲ့စုံတွဲအတွက် ဟာဇိုင်ယီကျွန်းကို အခမဲ့ပို့ပေးမယ်ဆိုတဲ့ကြော်ငြာကို တွေ့လိုက်ရတော့တာပါပဲ။ ဒါ ကျွန်တော် အသုံးချနိုင်တဲ့ အိုင်ဒီယာတစ်ခုပဲပေါ့။

ကျွန်တော့်မှာ အိမ်တစ်လုံး ရှိပါတယ်။ ၃ လ ရှိပေမယ့် ခုထက်ထိ လာကြည့်မယ့်လူတောင် မရှိသေးပါဘူး။ ဒေါ်လာ ၁၀၅၀၀ ဈေးခေါ်ထားတာပါ။ ဒီအိမ်ဟာ ကျွန်တော်ပိုင်ဖြစ်သလို၊ လစဉ် အတိုးနှင့် အခွန်အခတွေ အလကားကုန်နေရတာပေါ့။

ဗားမောင့်ပြန်တဲ့အခါ ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်ဆီ စုံစမ်းတော့ 'ဘာမြို့ဒါကို အသွားအပြန် လေယာဉ်စရိတ် ဒေါ်လာ ၅၀၀ ကျမယ်'လို့ အတိအကျ သိလိုက်ရပါတယ်။ ဒါနှင့် ကျွန်တော်က ခုလို ကြော်ငြာထည့်လိုက်ပါတော့တယ်။

'အိမ်ကို ဒေါ်လာ ၁၀၀၀၀ နှင့် ဝယ်မယ့်ဇနီးမောင်နှံကို ဘာမြို့ဒါကို ခရီးစရိတ် ခံမယ်'

ပထမရက်မှာတင် အိမ်လာကြည့်တဲ့ လူ ၄ ဦးရှိခဲ့ပြီး တစ်ဦးက ဝယ်ဖို့ သဘောတူပါတယ်။ သူက

"ကျုပ်တို့ ဘာမြို့ဒါကို မသွားဘူးဆိုရင်ကော။ ဈေးနည်းနည်းထပ် မလျော့ဘူးလား"

ဒီတော့ ကျွန်တော့်လေယာဉ်စရိတ် ၅၀၀ လျော့ပေးလိုက်ရာက အလုပ် ဖြစ်သွားတာပါပဲ။

ဒီအိမ်ကို ကျွန်တော်ပိုင်ခဲ့ပုံကိုလည်း ပြောရဦးမယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ 'Better Realty'ရဲ့ ဒီလ အကောင်းဆုံးအိမ်'ဆိုပြီး အရောင်းမြှင့်တင်ရေးလုပ်တဲ့အနေဖြင့် ကြော်ငြာထည့်ခဲ့တာက အစပါ။

'ဒီအိမ်ဟာ ဒီဈေးနှင့် အလွန်တန်ပါတယ်။ ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း ဝယ်မယ့်လူမရှိရင် ဒီဈေးအတိုင်း ကျွန်တော် ဝယ်လိုက်မှာပဲ'

ကျွန်တော်က အဲသလိုပဲ အိမ်တစ်လုံးကို လစဉ် အထူးကြော်ငြာထည့်ပါတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော့်ကိုလာအပ်တဲ့အိမ်တွေ တစ်ပုံကြီး ဖြစ်လာပြီး၊ ရောင်းရရင် ရောင်းရ၊ မရောင်းရရင် ကျွန်တော်က ယူလိုက်တယ်။

ဒီအစီအစဉ်အရ ၂ နှစ်အတွင်းမှာ ကျွန်တော် ငွေတစ်ပြားမျှ မစိုက်ရဘဲ အိမ် ၂၃ လုံး ပိုင်ခဲ့ရတော့တာပါပဲ။ သိတဲ့အတိုင်း ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အိမ်မြေဝယ်တဲ့စနစ်အရ ကိုယ်ပိုင်ငွေကို လုံးခနဲ ခဲခနဲ ချေရတာမှ မဟုတ်ဘဲကိုး။

အိမ်မြေလုပ်ငန်း ဘယ်လိုလုပ်ရမယ် ဆိုတဲ့အကြောင်း ရေးထားတဲ့စာအုပ်တွေ ဒါဇင်နှင့်ချီပြီး ရှိပါတယ်။ အဲဒီအထဲက ဝီလီယံနစ် ကာဆင်ရဲ့ 'ကျွန်တော့် အချိန်ပိုမှာ အိမ်မြေလုပ်ငန်းဖြင့် ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ မှ ၁ သန်းဖြစ်အောင် လုပ်ခဲ့ပုံ' ဆိုတဲ့ စာအုပ်က ကျွန်တော့်ကို တွန်းအားပေးခဲ့ပါတယ်။

ပြီးတော့ ကျွန်တော်တွေ မစိုက်ရဘဲ (စိုက်စရာလည်း မရှိဘူး) အိမ်တွေကို ဘဏ်ကြွေးချယ်ခွဲပြီး၊ အိမ်ငှားခတွေနှင့် အခွန်ဆောင်၊ အကြွေးဆပ်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်အတွက် အိမ်တန်ဖိုး ဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ ငွေရင်း ရှာဖို့ပဲ အဓိကကျပါတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် ပုံမှန်ဝင်ငွေ လည်ပတ်မှု မရှိတဲ့တိုင်အောင် ငွေဖောင်းပွမှုအရ အိမ်ဈေးတက်မယ့်အချိန်ကို စောင့်ပြီး အိမ်ငှားခကို အလျှော့အတင်း လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလမ်းစဉ်အတိုင်းဆို ကျွန်တော် သူဌေးဖြစ်ဖို့ သေချာပေါက်ပါပဲ။

ရင်းနှီးငွေရှာရာမှာလည်း နည်းပေါင်းစုံ ရှိပါတယ်။ ဣန္ဒာတော် အကြိုက်ဆုံးနည်း ၂ နည်းက ရောင်းသူတွေလက်ထဲက အိမ်ငှားခ လွဲယူရရှိသလို၊ ကော်မရှင်ခကလည်း အမြတ်ထွက်တာကြောင့် ပေါ့။ ပွဲစားခ ကော်မရှင် ၆ ရာခိုင်နှုန်းက စဘော်ချေဖို့ ရတာကလား။ တကယ်လို့ တိုင်းပွဲစားရဲ့ အိမ်ဖြစ်ရင်လည်း ပွဲညွှန်တာပေါ့။

ဈေးတော်ရင် အိမ်ကို ကြည့်စရာမလို

တစ်ခါမှာ ပွဲစားတစ်ယောက်က “အခန်း ၁၀ ခန်းတဲါတဲ့ လယ်တောအိမ်တစ်လုံးနှင့် မြေဧက ၁၂၀ ကို ၃၆၅ ဒေါ်လာတည်း ရောင်းမယ်” လို့ ကြော်ငြာတယ်။

ကျွန်တော် အဲဒီပွဲစားအမျိုးသမီးနှင့် တွေ့ပြီး၊ “ဝယ်မယ်” လို့ ပြောလိုက်တယ်။ သူက “သွားကြည့်ဦးမလား” မေးတယ်။ ကျွန်တော်က “မလိုပါဘူး။ ဈေးတန်နေတာနှင့်ပဲ လုံလောက်ပါပြီ” လို့ ဖြေမိခဲ့တယ်။

စိုက်ပျိုးရေးဝန်ကြီးဌာနမှာ ရှင်းစရာလင်းစရာလေးတွေ လုပ်လိုက်ပြီး၊ ၆ လအကြာမှ အရောင်းအဝယ်ကိစ္စ ပြတ်သွားတာပါပဲ။

ကျွန်တော် ဝယ်ပြီးတဲ့နောက် တစ်ပတ်အကြာမှ စက်တစ်စီး ကလပ်တစ်ခုကို ဆောင်းတစ်တွင်းစာ ဒေါ်လာ ၁၅၀၀ နှင့် ငှားလိုက်ရာက အိမ်ဖိုးကျေတဲ့အပြင် မြက်မြက်ကလေးတောင် မြတ်လိုက်ပါသေးရဲ့။

ကျွန်တော်လည်း မြေယာဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးလုပ်ငန်းထဲ ရောက်သွားပါတယ်။ နောက် ၂ နှစ်အတွင်းမှာ မြေကွက်တချို့ကို ၁၀ ဧကစီ အကွက်ရိုက်ပြီး ရောင်းလိုက်ရာက ကြွေးတွေ ထပ်ဆပ်လိုက်နိုင်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်လက်ထဲမှာ ဧက ၇၀ ကိုယ်ပိုင်ကျန်ခဲ့သလို နောင်တစ်ချိန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေလုပ်ဖို့ ဆောင်ထားပါတယ်။ နှစ်များစွာကြာတဲ့ နောက်လမ်းဖောက်တဲ့အထဲ မြေတွေ ပါသွားပေမယ့် ကြွေးနှင့်ဝယ်ထားတာ မဟုတ်တဲ့အတွက် ကံကောင်းသွားတယ်ဆိုရမှာပါပဲ။

ဝက်ငမူးပြုရေးနှင့် အိမ်ငှားတဲ့အလုပ်က စိတ်ရှုပ်စရာလေးများ

ကျွန်တော်ဟာ ကြက်ခြံတစ်ခြံကို ဝယ်ခဲ့ရာက ခြံနောက်မှာ ဝက်တဲလေးဆောက်ပြီး ဝက်တစ်ကောင်ကို စမ်းမွေးခဲ့မိပါသေးရဲ့။ ဒါပေမယ့် အဲဒီဝက်က ဘေးကသူများစိုက်ခင်းတွေ ဝင်စားလို့ ဖြေရှင်းရတာနှင့် ဟော့ဒေါ့မုန့်ရယ်၊ အိမ်လုပ်ထောပတ်သာ စားတတ်ပြီး ၄ လသားရှိတာတောင် ပေါင် ၄၀ က မတက်တာရယ်ကြောင့်

F-5A

ဝက်မွေးမြူရေးစီးမံကိန်း ပျက်သွားရပါတယ်။ ကျွန်တော့်စာရင်းကိုင်
ပိုင်တဲ့ မွေးဖက်ဝက်တွေကတော့ ပေါင် ၁၇၀ တောင် ရှိနေကြ
ပါပြီ။

“ခင်ဗျား ဝက်မွေးတယ်ဆိုတာ တစ်ကောင်တည်း မွေးလို့
မရဘူးဗျ။ ၃-၄-၅ ကောင်မွေးပြီး သူတို့ချင်း အစားပြိုင်စားကြမှ
ထွားလာကြတာ” လို့ သူက သင်ခန်းစာ ပေးပါတယ်။ အင်း။ ဒါ
လည်း မှတ်လောက်စရာပါပဲ။

ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို အပြိုင်အဆိုင်ရှိမှ ဖြစ်ထွန်းတယ်ဆိုတာ
ကျွန်တော့် ဝက်က သက်သေပြခဲ့တာပဲ မဟုတ်လား။

နောက်တစ်ခါ ကျွန်တော် ၁၅ ခန်းတွဲ တိုက်တန်းလျား
တစ်လုံးကို ပိုင်ရှင်လက်ကဝယ်ပြီး ဆက်ငှားထားမိပါတယ်။

ထူးထူးဆန်းဆန်းဗျာ။ အဲဒီ ၁၅ ခန်းစလုံးမှာ အိမ်ထောင်
ဦးစီးယောက်ျားရယ်လို့ မရှိဘဲ၊ မုဆိုးမတွေနှင့် ကလေးတွေသာ
ရှိကြလေရဲ့။ ပြီးတော့ သူတို့က လစဉ်ထောက်ပံ့ကြေး အလျှော့တွေကို
မှီခိုနေကြရတာ။ ဒီတော့ ကျွန်တော်က အိမ်လခသွားတောင်းရင်
ချက်လက်မှတ်ပဲ ပေးကြတော့ ဘဏ်မှာသွားထုတ်ရတာ တစ်လုပ်။

အဲဒါထက်ဆိုးတာက ပြဿနာပေါင်းစုံနှင့် အတိုင်အတာ
ထူကြတာပဲ။ တစ်ခါတလေများ ညကြီးသန်းခေါင် ၂ ချက်ထိုးလောက်
‘ရေပိုက်ပျက်လို့’ဆိုပြီး ဖုန်းဆက်တာ ရှိသေးတယ်။ ဒီကြားထဲ
ရေပိုက်ကို မိန်းမတစ်ယောက်ရဲ့ တိတ်တိတ်ပုန်းရည်းစားက ဖြုတ်
ရောင်းပစ်လိုက်လို့ အရေးပေါ် ပြန်တပ်ပေးလိုက်ရသေးတယ်။

နောက်ဆိုရင်တော့ အဲဒီလိုတိုက်မျိုး မဝယ်မိအောင် ရှောင်ရ
တော့မယ်ဆိုပြီး၊ အမြန် ပြန်ရောင်းထုတ်ပစ်လိုက်ရပါတယ်။

အရောင်းအဝယ်တွေမှာ ကျိုးကြောင်းခိုင်လုံမှုထက်
အာရုံစိတ်ဇောတွေက လူတွေကို ဦးဆောင်တယ်။

ကျွန်တော် ကြီးပြင်းလာတဲ့အချိန်တွေမှာ တခြားလူတွေက
ရုပ်ပြကာတွန်း တွေဖတ်နေပေမယ့်၊ ကျွန်တော်ကတော့ ကြီးပွား အောင်
မြင်ရေးစာအုပ်တွေကိုပဲ ဖတ်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီစာအုပ်တွေထဲမှာ အကြိုက်ဆုံးကတော့ ရှိုင်းဂင်းရေးတဲ့
‘အာရုံဇောတွေရဲ့ စေစားချက် အံ့ဖွယ်တန်ခိုး’ ဆိုတဲ့ စာအုပ်ပါပဲ။

အဲဒီစာအုပ်မှာ လူတွေဟာ အချိန်ယူပြင်ဆင် ကြံဆကြပေမယ့်
စိတ်ဇော ၄ မျိုးရဲ့ စေစားရာနောက် ပါရတာပဲ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါ
တယ်။ သူတို့အနေဖြင့် အာရုံဇောတစ်ခုခုရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကို ခံရတာပါ
ပဲတဲ့။ အဲဒီ ၄ မျိုးကတော့ ‘ငွေ၊ အနုအလှ၊ အတ္တ၊ ရေရှည်တည်မြဲ
ရေး’ တွေပဲ ဖြစ်ပါသတဲ့။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း ဒီစိတ်ဇောတွေက အိမ်ခြေ ရောင်း
ဝယ်ရေးမျှ ဘယ်လောက်မှာ ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ သြဇာကြီးမား
ခဲ့တယ်ဆိုတာ ဖော်ထုတ်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။

ဇောစိတ် နံပါတ် ၁
ငွေ

ငွေကို ဦးစားပေးစိတ် စွဲနေတဲ့လူတွေက လွယ်လင့်တကူ
ရောင်းလိုက်ကြပေမယ့်၊ သိပ်မပျော်နိုင်ကြပါဘူး။ သူတို့ခေါင်းထဲမှာ

‘ငွေ-ငွေ-ငွေ’ ဆိုတဲ့ အသံတွေနှင့် ကိန်းဂဏန်းတွေသာ ရှိနေကြတာ ကလား။ ဥပမာ ‘ရင်းနှီးငွေ၊ အမြတ်၊ ပြန်ရောင်းတန်ဖိုး၊ ငွေတွန်းကန်အား၊ ငွေအရှိန်၊ ပြန်ရမယ့်ရာခိုင်နှုန်း’ စသဖြင့်ပေါ့။

အဲသလိုလူစားမျိုးကို ကျွန်တော်က ‘အိမ်တစ်လုံး ဒေါ်လာ ၃၉၅၀ တည်းနှင့်ပိုင်ရမယ့် အထူးအခွင့်အရေး’ ဆိုတဲ့ သတင်းစာကြော်ငြာမျိုးနှင့် မြူဆွယ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ငွေကို အဓိကထားတွက်တဲ့လူတွေဟာ လှည့်စားရအလွယ်ဆုံး ဝယ်သူတွေဖြစ်ပြီး၊ အခြေအနေမှန်ကို သူတို့လောဘက ဖုံးကွယ်ထားလိုက်ပါတယ်။ သူတို့အများစုအနေဖြင့် ‘အိမ်မြေရောင်းဝယ်နည်း’ စာအုပ်တွေရဲ့ ဦးနှောက်ဆေးတာခံရပြီး မှိုင်းမိခဲ့ရတာ တွေရတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် ကံမကောင်းတာကတော့ ကိုယ့်ကို ငွေထုတ်ချေးမယ့်ဘဏ်ရယ်လို့ အပိုင်မရှိတာပါပဲ။

ဇောစိတ် နံပါတ် ၂

အနုအလှကြိုက်တဲ့ စိတ်ကူးယဉ်မှု

စိတ်နေသဘောထား နူးညံ့သိမ်မွေ့ပြီး အနုအလှကြိုက်တဲ့ လူတွေဟာ ခင်မင်ရင်းနှီးမှုကို အရင်းခံထားကြလေ့ ရှိပါတယ်။ သူတို့အဖို့ လှပမှုတွေ၊ ပစ္စည်း အသစ်အဆန်းတွေ၊ ခရီးထွက်ရတာတွေ၊ အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်မျိုးစုံတွေ၊ နွေထွေးမှုတွေအပေါ်မှာ ဝေဝါးသွားတတ်ပါတယ်။

ဒီလို လူတွေကိုရောင်းရတာ ကျွန်တော် သဘောကျပါတယ်။ သူတို့က ငွေကြေးကိုအဓိကထားပြီး မတွက်ကြသလို၊ အနုအလှမက်မောစိတ်ကို ဦးစားပေးရာက အလောသုံးဆယ် ဝယ်ကြတာပါပဲ။

ကျွန်တော် တစ်ခါကရောင်းပေးခဲ့ရတဲ့ အိမ်တစ်လုံးဆိုရင် ဘုဇပတ်ပင်တွေနှင့် ဆောင်းရာသီရှုခင်းကောင်းတာကို အသည်းခိုက်အကြိုက်တွေပြီး တန်းဝယ်ခဲ့တာကလား။ အိမ်မခိုင်ဘဲ ယိုင်နဲ့နေတာကို လုံးဝမတွက်ခဲ့ကြပါဘူး။

အဲသလို အလှအပကြိုက်သူတွေအတွက်တော့ နယူးယောက်တိုင်းမိစ် သတင်းစာကြီးမှာ ‘အိမ်ရှေ့လွင်ပြင်မှာ သမင်တွေ ရှိတယ်’ ဆိုတဲ့ ကြော်ငြာမျိုးနှင့်ဆွဲဆောင်လိုက်ပါတယ်။ တခြားပြည်နယ်က လူတွေဟာ ဗားမောင့်ရဲ့အလှအပမှာ ငြိသွားကြတာပါပဲ။ ဒါပေမယ့် အိမ်ဝယ်ပြီးတဲ့နောက်ပိုင်း သမင်တွေက သူတို့ရဲ့ ပန်းဥယျာဉ်တစ်ခုလုံးကို စားပစ်တာမျိုး ကြုံရတဲ့အခါ သူတို့ရဲ့ အနုအလှအရသာတွေလည်း ပျက်ပြယ် သွားရတော့တာပေါ့။

ဇောစိတ် နံပါတ် ၃

အတ္တစိတ်

အတ္တလွန်ကဲတဲ့လူတွေကတော့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ပဲ အရေးထားဦးစားပေးပြီး၊ တခြားလူတွေက အထင်အမြင်သေးမှာ စိုးကြပါတယ်။ ဒီတော့ သူတို့လိုလူတွေကို မှန်းပြီးပစ်တဲ့ ကြော်ငြာကို ဝေါလံစထရိုလို့ ဂျာနယ်မျိုးမှာ ထည့် လိုက်တယ်လေ။

‘လမ်းအဆုံးမှာ သင့်ရဲ့တိုက်ကြီး ရှိနေတယ်’ ပေါ့။

တကယ်တော့ ချုံးချုံးကျနေတဲ့ တိုက်အိုကြီးဟာ ရဲတိုက်အဆင့်ဘယ် ရှိပါ့မလဲ။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ်။ ဗားမောင့်နှင့် အသစ်လာဖွင့်တဲ့ ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီး မန်နေဂျာချုပ်ဟာ ကျွန်တော့်ကို ဆက်သွယ်ခဲ့ပါတယ်။

သူ့ကို လေဆိပ်သွားကြိုတော့ ကျွန်တော့် ဗောက်စိဝက်ဂွန်ကားလေးကို လက်ညှိုးထိုးပြီး

“ငါက အဲသလို ကားအသေးစားလေး မစီးတတ်ဘူး။ ကာဒီလက်လိုကားကြီးမျိုးမှ စီးနေကျကွ” လို့ ပြောပါတယ်။

သူ့စကားတွေက သူ့ကို လူတွေ အထင်သေးသွားမှာ ကြောက်တာ အထင်အရှားပြနေတယ်။

မြို့ထဲက ဖြတ်မောင်းသွားတဲ့ အခါမှာလည်း

“ငါက ဆရာဝန်တွေ၊ ရှေ့နေတွေနေတဲ့ရပ်ကွက်မှာ နေချင်တာ” တဲ့။

“ကဲ။ ဒါဖြင့် အစ်ကိုကြီးက ဘယ်လိုတိုက်မျိုး ကြိုက်သလဲ”

“ဒေါ်လာ ၂ သိန်းတန်တစ်လုံးတော့ တွေ့ထားတယ်။ ဒါပေမယ့် ငါက ၆ သောင်းထက် ပိုမပေးချင်ဘူး”

တော်တော်တော့ ဆက်ဆံရခက်မယ့် လူကြီးပါပဲ။

တကယ်လည်း သူနှင့် အလုပ်မဖြစ်လိုက်ပါဘူး။

နောက်ပိုင်း တခြားပွဲစားတစ်ယောက်နှင့်ဆက်ပြီး ကီလင်တန်မှာ ဝယ် လိုက်တယ်လို့ ကြားတယ်။ ဒါပေမယ့် သူ ရေရှည်စိတ်တိုင်း ကျမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ကျွန်တော် အတပ်သိနေပါတယ်။

ဇောစိတ် နံပါတ် ၄

ရေရှည်တည်မြဲရေး

ဘဝရေရှည်တည်မြဲရေးကို အာရုံစိုက်တဲ့လူတွေအနေဖြင့် လုံခြုံစိတ်ချ ရမှု၊ သတိဝိရိယ၊ ကြောက်စိတ်တွေ လွှမ်းမိုးခံထားရသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ များသောအားဖြင့် သက်ကြီးရွယ်အိုတွေပါပဲ။

လူငယ်တွေမှာတော့ ဒီစိတ်မျိုး မရှိတတ်ကြပါဘူး။ ဒီလိုနှင့် အသက် ၅၀ အထက်တွေ ဖတ်ကြတဲ့ Christian Science Monitor မှာ ‘အနှစ် ၁၀၀ တိုင်နေချင်တဲ့ မောင်နှံရုံများအတွက်’ လို့ ခေါင်းစဉ် တပ်ပြီး ကြောငြာထည့်လိုက်တာပါပဲ။

ဒီလိုလူမျိုးတွေ အိမ်ကိုလာကြည့်တဲ့အခါမှာလည်း ဗားမောင့်မှာ ပတ်ဝန်းကျင်က သန့်ပြီး၊ လေကောင်းလေသန့်တွေရတဲ့အကြောင်း သာ ပြောပြလို့ ဖိအားပေးပါတယ်။

ဘာပဲပြောပြော။ အနည်းနှင့်အများတော့ အလုပ်ဖြစ်သွားတယ် ဆိုရမှာပါ။

ကြောငြာကဏ္ဍက အရေးပါတယ်။

အိမ်မြေကိစ္စသာမက အရောင်းအဝယ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှန် သမျှမှာ ကြောငြာ၊ သို့မဟုတ် ဝါဒဖြန့်တာဟာ ထိရောက်တဲ့ နည်းတစ်ခုပါပဲ။

မှတ်မှတ်ရရ ရပ်လန်းငွေစုငွေချေးအသင်းမှာ ဥက္ကဋ္ဌသစ်အဖြစ် အရွေး ခံခဲ့ရတုန်းက အဖြစ်တစ်ခုကို တင်ပြချင်ပါတယ်။

‘ကြောငြာဆိုတာ ရေရှည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခု’ လို့ ဆိုရပါမယ်။ တတ်နိုင်ရင် ကုန်ကျစရိတ်နည်းနည်းနှင့် ထိရောက်ထက် မြက်ဖို့ လိုပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ဘဏ်လုပ်ငန်းဟာ လူသိထင်ရှား ကျော်ကြားမှု သိပ်မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဘဏ်အရာရှိတချို့က မရိုးမသားလုပ်လို့ အဖမ်းခံရတဲ့အခါနှင့် ဘဏ်ကို ဓားပြတိုက်ခံရတဲ့အခါတွေမှာတော့ သတင်းစာထဲ အကြီးအကျယ်ပါတတ်ပါတယ်။

ဒီလိုကြောင့် ဘဏ်ကို ကြော်ငြာထည့်ဖို့ကိစ္စဟာ ကျွန်တော့် အတွက် စွန့်စားမှုတစ်ခုလို ဖြစ်နေချိန်မှာ ရပ်လန်းစားသောက်ဆိုင်ကို နေ့တိုင်းသွားပြီး ကော်ဖီသောက်ရင်းက အတင်းအဖျင်းစကားတွေ နားထောင်နေကျ။

ကော်ဖီ ဝအောင်သောက်ပြီးတဲ့နောက် အမျိုးသားသန့်စင်ခန်းထဲ ဝင် တတ်ပြန်ပါတယ်။ သန့်စင်ခန်း နံရံတစ်နေရာမှာ ဘယ်သူ့လက်ရာ မှန်း မသိဘူး။ Jesus Saves (ခရစ်တော်က ကယ်တင်တယ်) လို့ သေသပ်လှပစွာ ရေးထားတာ တွေ့လိုက်ပါတယ်။

ဒီတွင်ပဲ ကယ်လိုက ဘယ်လိုမှန်း မသိ။ ဘဏ်ကြော်ငြာဖို့ စိတ်ကူးရလိုက်ပါတယ်။

အဲဒီစာတန်းအောက်မှာ AT RUTLAND SAVINGS & LOAN လို့ ထပ်ရေးထည့်လိုက်တော့တာပါပဲ။

အဓိပ္ပာယ်က SAVE ဆိုတာ ကယ်တင်တာအပြင်၊ 'ငွေစု တယ်' ဆိုတဲ့အနက်က ပါရတာမို့၊ 'ရပ်လန်းငွေစုငွေချေးအသင်းမှာ ခရစ်တော်လည်း ငွေစုတယ်' လို့ ဖြစ်သွားတာပေါ့။

နောက် ၃-၄ လေးရက်ကြားတော့ အသိမိတ်ဆွေတွေက 'ရပ်လန်းစားသောက်ဆိုင်မှာ ကျွန်တော်တို့ ငွေစုငွေချေးအသင်းရဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာကြော်ငြာကို တွေ့ခဲ့ရကြောင်း၊ စိတ်ကူးလည်း အတော် လေးကောင်းကြောင်း' လာပြောကြပါတယ်။

အကြံကောင်းတစ်ခုရလို့ ငွေကုန်ကြေးကျ မပျားဘူးဆိုရင် အဖီအရ အကောင်အထည်ဖော်လိုက်

နောက် ရက်သတ္တပတ်တွေမှာတော့ အများဆိုင် နားနေခန်း တွေမှာ JESUS SAVES (အနက်ရောင်)၊ AT RUTLAND SAVINGS

& LOAN (အပြာရောင်) စာတန်း ၂ တန်းကို လူတွေ တွေ့လိုက်ရပါ တော့တယ်။

စားသောက်ဆိုင်တွေနှင့် ဟိုတယ်တွေမှာလည်း ရေးခဲ့တဲ့အပြင် ဘတ်စ်ကားမှတ်တိုင်မှာတောင် ရေးဖို့ ကြိုးစားခဲ့မိပါသေးရဲ့။

ဒီလို စတန့်ထွင်တဲ့ ကျွန်တော့်ကြော်ငြာကြောင့် လူတွေက ရယ်သွမ်း သွေးကြသလို၊ ကပ်စတမ်မာအသစ်တွေလည်း အတော် လေး ရလိုက်တာတော့ အမှန်ပါပဲ။

ပြေးနေတဲ့ မြင်းပေါ် စီးလိုက်သွားပါ။

မြင်းသေရင်တော့ ဆင်းလိုက်ပါ။

ကျွန်တော်ဟာ စရိတ်နည်းနည်းဖြင့် လူသိများအောင်လုပ်ခဲ့ ပေမယ့် ဘဏ်က တကယ့်စီးပွားရေးတောင့်တင်းတဲ့ ဘဏ်ကြီး မဖြစ် နိုင်မှန်း သိခဲ့ပါတယ်။

ဒီဘဏ်က အစကတည်းက အမြတ်မယူတဲ့အဖွဲ့အစည်းအနေ ဖြင့် တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ ဘဏ်ဖြစ်တော့ နှစ်ပေါင်းများစွာ အမြတ်အစွန်း ရယ်လို့ မကျန်သလောက်ပါပဲ။

အဲဒီကြားထဲ တခြားဘဏ်တွေက အတိုးနှုန်းနည်းနည်းနှင့် ပိုကောင်းတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးလာကြပြန်တော့ သူတို့နှင့် မယှဉ် နိုင်တော့ပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ဘဏ်ကို ပုံစံပြောင်းပြီး တိုးချဲ့မှဖြစ်မယ်လို့ အကြံ ထုတ်ခဲ့ကာ ဘာလင်တန် ဖက်ဒရယ်ဘဏ်ကြီးရဲ့ ရပ်လန်းဘဏ်ခွဲ အဖြစ် ပူးပေါင်းခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကိုလည်း ဘုတ်အဖွဲ့ အကြံပေး ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် ခန့်အပ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်အနေဖြင့်တော့ ဘဏ်လုပ်ငန်းကို ငြီးငွေ့သွားသလို ကမ်းလှမ်းချက်ကို ငြင်းပယ်ခဲ့မိပါတယ်။

ကျွန်တော် ရယူခဲ့သမျှ သင်ခန်းစာများ

- ▶ ငွေအနည်းငယ်ရှိရုံနှင့်၊ ဒါမှမဟုတ် လုံးဝ မရှိဘဲနှင့် အိမ်ခြေ လုပ်ငန်းကို ထောင်နိုင်ပါတယ်။ ငွေရင်းရှိရင်တော့ ပိုကောင်း တာပေါ့လေ။
- ▶ အသစ်ပြုပြင်တာဟာ ဖန်တီးတီထွင်ရတာထက် ပိုကောင်း တတ်ပါတယ်။ တခြားလူတစ်ယောက်ရဲ့ အကြံကောင်းညာဏ် ကောင်းကို အတုခိုး ဆင့်ပွားယူပါ။ သူတို့အတွက် အလုပ် ဖြစ်ရင် ခင်ဗျားအတွက်လည်း ဖြစ်မှာပဲပေါ့။

အခန်း ။ ၅ ။

ပစ္စည်းအငှားဆိုင်လုပ်ငန်း မဝယ်နှင့်၊ ငှားပါ။

ကျွန်တော်တို့ ဗားမောင့်ပြည်နယ် ရပ်လန်းမြို့က တောလာပစ္စည်း ငှားတဲ့ စတိုးဟာ မက်ဆာချူးဆက်ပြည်နယ် စပရင်းဖီးလ်မြို့က ဒီးလားကုန်မာပစ္စည်း လက်ကားဆိုင်ကြီးရဲ့ စမ်းသပ်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

ကိုယ်စားလှယ်ယူထားတဲ့ စီစီလ်ဂွတ်ဟတ်က ကျွန်တော့်ကို တစ်ဆင့်ရောင်းချရာမှာ ၁- လက်ငင်းငွေချေစရာ မလိုတာရယ်၊ ၂- စတိုးဆိုင်ပစ္စည်းတွေက တန်နှင့်ချီရှိနေပြီး၊ ကျွန်တော့်အိမ်ခြေတွေကို မွမ်းမံပြုပြင်ရာမှာ သုံးလိုရတာရယ်ကြောင့် ဝယ်လိုက်ပါတယ်။

ပထမဆုံး ကျွန်တော် အဓိကထားတာက ငှားရမ်းခရတာတွေ စုပြီး စီစီလ် ကို ၃ ပုံ ၁ ပုံ ပေးချေဖို့ပါပဲ။ ၆ လကြာတော့ ကျွန် တော့်အတွက် ပုံမှန်ဝင်ငွေ ရလာပါတယ်။

ဒီအပြင် ဒီးလားကုမ္ပဏီကြီးက ဘာရီမြို့မှာ ဆိုင်ခွဲထပ်ဖွင့်ပေးမယ်ဆိုရင် ငွေထုတ်ပေးမယ်လို့ ကမ်းလှမ်းပြန်ပါတယ်။

ဘာရီပစ္စည်းငှားဆိုင်ကိုဖွင့်ပြီး မကြာခင် ကုန်စည်ပြပွဲတစ်ခုကို သွားကြည့်ခဲ့တော့မှ 'အငှားဆိုင်လုပ်ငန်းအကြောင်း ကျွန်တော် သိပ်မသိသေးပါလား' လို့ နားလည်လိုက်ရပါတယ်။ ဒီအထဲက အထူးခြားဆုံး အချက်ကတော့ စက်ရုံတွေကတိုက်ရိုက်ဝယ်ရင် ဒီးလားကုမ္ပဏီထက် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း သက်သာတယ်ဆိုတာပါပဲ။

ဒီးလားကုမ္ပဏီက စက်ရုံထုတ်ပစ္စည်းတချို့ကို ကျွန်တော်တိုက်ရိုက်ဝယ်တယ်ဆိုတာ သိသွားပြီး စိတ်ဆိုးသွားကြပါတယ်။ သူတို့ချပေးတဲ့ပစ္စည်း အားလုံးကိုမယူရင် 'တေလာဆိုတဲ့နာမည်ကို သုံးခွင့်မပေးနိုင်ဘူး' လို့လည်း ပြောပါတယ်။ ဒါနှင့် ကျွန်တော်လည်း သူတို့နှင့်အဆက်ဖြတ်ပြီး ဂရင်းမောင်တိန်း အငှားဆိုင်လုပ်ငန်းကို ထောင်လိုက်မိတာပေါ့။

ဒီတွင် ကွန်နက်တီကပ်ပြည်နယ် နောသ်ဟောဗင်က ရောင်းမယ်ကြော်ငြာတဲ့ အငှားဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ထပ်ဝယ်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ပထမ ၁ နှစ်မှာတင် ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၆ သောင်း ရခဲ့ပြီး၊ ဆိုင်ဖိုး ၄ သောင်းကိုပါ ချေလိုက်နိုင်တဲ့အပြင်၊ သူတို့နှင့်ပေါင်းလုပ်ရာက အမြတ်ပိုရခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်လက်ထဲမှာ အောင်မြင်တဲ့ အငှားဆိုင် ၃ ဆိုင် ရှိနေပြီ ဆိုပါတော့။

နောက်ဆုံး တတိယဆိုင်အတွက် ရင်းနှီးငွေထုတ်ဖို့ ဘဏ်ကို အစီရင်ခံ စာတင်ပါတယ်။

အစီရင်ခံစာထဲမှာ ပါတဲ့ အဓိကအချက်တွေကတော့ -

- ပစ္စည်းအငှားဆိုင်တွေအနေနှင့် ၁ နှစ်စာ အသားတင် အမြတ် ဝင်ငွေဟာ ဝယ်ထားသောပစ္စည်းတန်ဖိုးနှင့် ကျော်သည်။
- ပစ္စည်းအငှားဆိုင်များ၏ ဝင်ငွေ ၃ ပုံ ၁ ပုံဖြင့် ယူထားသော အကြွေးများကို ဆပ်နိုင်သည်။
- ပစ္စည်းအငှားဆိုင်များ၏တန်ဖိုးသည် ယမန်နှစ်ကရောင်းရသော စံနှုန်းပေါ် မူတည်သည်။
- ကာလီဖိုးနီးယားရှိ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်များသည် ဈေးကွက်ဧရိယာအတွင်းရှိ လူတိုင်းကို ၁၀ ဒေါ်လာဖိုး ရောင်းရသည်နှင့် ညီမျှသော ဝင်ငွေ ရကြသည်။
- နယူးအင်္ဂလန်တွင် ထိုနှုန်း၏ ၁၀ ပုံ ၁ ပုံသာ ရရှိ၏။ ထိုသို့ ဖြစ်ရခြင်းမှာ ယင်းပြည်နယ်အနေဖြင့် အငှားဆိုင်လုပ်ငန်း စတင်လုပ်ခါစဖြစ်၍ နောင် ကောင်းမည့်အလားအလာ ရှိနေသည်။

ကျွန်တော်ဟာ အစီရင်ခံစာထဲမှာ ဆွဲဆောင်နိုင်မယ့်အချက်တွေကို အပိုင်ထည့်ပြီး ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ဘဏ်ယောက်ကိုရှာဖို့ ကွန်နက်တီကပ်ကို လာခဲ့ပါတယ်။ အရင်ဆုံး ကုန်သည်ကြီးများအသင်းကို သွားခဲ့ရာက -

“ရှေ့ရေးအလားအလာကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် အမြော်အမြင်ကြီးမားတဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ကို ဘယ်မှာ ရှာရမလဲ” လို့ မေးခွန်းထုတ်လိုက်တော့၊ သူတို့က -

“ကျွန်တော်တို့အနေဖြင့် ဘယ်ဘဏ်ကိုမှ ထောက်ခံချက် မပေးနိုင်ပါဘူး။ ဘဏ်တွေအားလုံးဟာ ကုန်သည်ကြီးများ အသင်းဝင် တွေ ဖြစ်နေလို့ပါပဲ” တဲ့။

အဖိုးတန်ဆုံးသတင်းက နယ်နိမိတ်ထဲမှာပဲ ရှိတယ်။

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ ကုန်သည်ကြီးအသင်းဝင်တွေ ပြောလိုက်တဲ့စကားထဲမှာ အဖြေပါပြီးသားပဲလို့ သိလိုက်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ လှည့်ကွက်ကလေးက သူတို့နှင့် ဆက်သွယ်ဆွေး နွေးဖို့နှင့် သူတို့က ကိုယ်အမူအရာစကားနှင့် အချက်ပြလိမ့်မယ် ဆိုတာပါပဲ။

အတိုချုပ်ပြောရရင်တော့ နေ့သံဟီဗင်က ကုန်သည်ကြီးများ ဥက္ကဋ္ဌ (သူကိုယ်တိုင် ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်) နှင့်သွားတွေ့ပြီး၊ ကျွန်တော့် လုပ်ငန်းကို တင်ပြခဲ့ကာ တစ်ယောက်ယောက်နှင့် မိတ်ဆက်ပေးဖို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က တိကျနိုင်လုံစွာ တွက်ချက်ပြုစုထားတဲ့ အခြေပြ စားရင်းတွေကိုတင်ပြခဲ့တယ်။ သူက သဘောကျပြီး ဒေါ်လာ ၅ သောင်း ထုတ်ချေးဖို့ သဘောတူခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ၆ သောင်း တန် ဆိုင်ကို ဒေါ်လာ ၃ သောင်း လက်ငင်းချေပြီး လုပ်ငန်းတစ်ခု ထပ် စလိုက်နိုင်တာပါပဲ။ ဒါဟာ အိမ်အလုပ်ကို ကြိုတင်လုပ်ခဲ့တဲ့ အကျိုးကျေးဇူးလို့လည်း ပြောနိုင်ပါရဲ့။

ငွေလှည့်ကစားခြင်း

ကျွန်တော်ဟာ ဘဏ်ချေးငွေ ၅ သောင်းထဲက ၁ သောင်းကို ဆိုင်ဖိုး လက်ငင်းချေလိုက်ပြီး၊ ၂ သောင်းကို ပစ္စည်းအသစ်တွေ ထပ်တင်ဖို့ ချန်ထားလိုက်တယ်။ ကျန်တဲ့ ၂ သောင်းကိုတော့ နယူး ယောက်ပြည်နယ် ဂလင်းစံဖောလ်က ဘဏ်တစ်ခုမှာ သွင်းပြီး စာရင်း ဖွင့်ထားလိုက်တယ်။

၂ လလောက်အကြာမှာ အဲဒီဘဏ်က မန်နေဂျာကြီး တစ် ယောက်နှင့်တွေ့ပြီး၊ သူတို့ဘဏ်မှာ ကျွန်တော် ဒေါ်လာ ၂ သောင်း စုထားကြောင်းနှင့် ဒီမြို့မှာ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်ဖွင့်ဖို့ ဒေါ်လာ ၄ သောင်းလောက် ချေးချင်ကြောင်း ဆွေးနွေးပါတယ်။ ကျွန်တော့် လုပ်ငန်းလုပ်ဟန်အတိုင်း ခန့်မှန်းတွက်ချက်ထားတဲ့အစီရင်ခံစာကို မွမ်းမံပြင်ဆင်ပြီးတင်ပြခဲ့ရာက ချေးငွေရရှိခဲ့ရာက နောက်တိုးဆိုင် တစ် ဆိုင် ထပ်ဖွင့်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

နောက် ၂ နှစ်အတွင်းမှာ ၁ နှစ်ကို ၁ ဆိုင်၊ ဆိုင်သစ် ဆိုင်ကို ဘဏ်ချေးငွေနှင့်ပဲ ထပ်ဖွင့်နိုင်ခဲ့လေတော့ ပစ္စည်းအငှားဆိုင် ပေါင်း ၆ ဆိုင် လက်ဝယ်ရှိနေခဲ့ရပါပြီ။

ကွန်နက်တိကပ်ပြည်နယ် ဝက်စ်ဟတ်ဖို့ဒ်မြို့မှာဖွင့်တဲ့ နံပါတ် ၅ ပစ္စည်း အငှားဆိုင်ဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ တခြားစတိုးဆိုင်တွေထက် ၂ ဆလောက်ကြီးသလို၊ ဧည့်ခံပွဲအသုံးအဆောင်တွေ အပြည့်ရှိထား ပါတယ်။ ကုလားထိုင်တွေ၊ စားပွဲတွေကအစ ကြွေပန်းကန်တွေ၊ ငွေပန်းကန်တွေ၊ ငွေဇွန်းတွေ၊ ဖန်ခွက်ဖန်အိုးတွေ၊ လက်သုတ်ပုဝါ တွေပါမကျန် လူ ၂၀၀၀ စာလောက် မင်္ဂလာပွဲ အသုံးအဆောင်တွေ ငှားလို့ရတယ် ဆိုပါတော့။

ဆဋ္ဌမမြောက်ဆိုင်ကတော့ မန်ချက်စတာမြို့မှာရှိပြီး၊ ရပ်လန်းရဲ့ အရှေ့ဘက် ၂ နာရီကြာ ခရီးအကွာက အလျင်အမြန်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာနေတဲ့ မြို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလို ပစ္စည်းငှားတဲ့စတိုးဆိုင်တွေ ဝယ်ရတာကို လုပ်ငန်းလည်ပတ်အောင်လုပ်ရတာထက် ကျွန်တော် ပိုပျော်ပါတယ်။ အိမ်ခြေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်တုန်းကလိုပါပဲ။

ဒါပေမယ့် နောက်ပိုင်းမှာ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်လုပ်ငန်းက ဝင်လုပ်ရတာ လွယ်တော့ အပြိုင်အဆိုင်တွေ ပေါလာတော့တာပါပဲ။ ဆိုင်ပစ္စည်းတွေက လက်ကားရောင်းတဲ့ဆီက ဈေးချို့ချို့နှင့်ဝယ်လို့ရသလို ပြန်ရောင်းတော့လည်း အရင်းမရှုံးပါဘူး။ ဘဏ်တွေကလည်း အငှားဆိုင်ဖွင့်မယ်ဆို ငွေထုတ်ချေးဖို့ လက်မတွန့်ကြပါဘူး။

ဒီကြားထဲက တေလာပစ္စည်းငှား ဗဟိုကုမ္ပဏီက ဖရန်ချိုက်စ်တွေရောင်းပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့လာသလို၊ ကာလီဖိုးနီးယားက A.Z ကုမ္ပဏီကလည်း ပစ္စည်းအငှားဆိုင်လုပ်ငန်းကို အကြီးအကျယ် လုပ်လာရာက အငှားဆိုင်တွေ မှီလိုပေါက်လာပါတော့တယ်။

အမှိုက်ခံပြီး ပြိုင်ကြပါနှင့်

ဈေးကွက်အခြေအနေကို စေ့စေ့ငင မလေ့လာဘဲနှင့် သူများပြောတိုင်း နားယောင်တတ်ကြတဲ့ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်အသစ်တွေဟာ မိုက်မဲတဲ့ပြိုင်ပွဲဝင်တွေ ပါပဲ။

သူတို့ဟာ ဈေးကွက်တန်ဖိုး၊ အချိန်တန်ဖိုးကိုလည်း မတွက်တတ်ကြတော့ ရေရှည်မှာ အရှုံးနှင့် ရင်ဆိုင်ကြရပြန်ပါတယ်။

ပစ္စည်းအငှားဆိုင်တွေ ဖောင်းပွလာကြတဲ့အပြင် ငှားရရင်ပြီး ရောဆိုပြီး ရရာဈေးနှင့် ငှားကြရာက ဈေးကွက် ပျက်တော့တာပါပဲ။

ငှားသူတွေကလည်း အငှားဆိုင်တွေ ပေါနေတော့ ကြိုက်ရာရွေးသလို၊ ဈေးသက်သာရာလိုက်ကြပြီး ဈေးလည်း နှိမ်လာကြပါတယ်။

ဆိုင်ရှင်တွေအနေဖြင့်လည်း ဝင်ငွေကို စေ့ခွဲယူကြရတာနှင့်အမျှ တစ်လုံးတစ်ခဲ အကြွေးပြန်ဆပ်ဖို့တောင် အခက်ကြုံလာရတော့တာပါပဲ။

ကျွန်တော့်အဖို့ ဆိုင်သစ်တွေ ထပ်မဝယ်နိုင်တော့ရုံမက ကြွေးဟောင်းတွေဆပ်ဖို့နှင့် လက်ရှိလုပ်ငန်းကို လည်ပတ်ဖို့တောင် အနိုင်နိုင်။

စင်စစ်မှာလည်း ကျွန်တော်ဟာ ဈေးကွက်ရှာပြီး ရောင်းရာဝယ်ရာမှာ ကျွမ်းသလိုလိုရှိပေမယ့်၊ လုပ်ငန်းတစ်ခု ရပ်တည်နိုင်အောင် သိပ်မစွမ်းဆောင်နိုင်ပါဘူး။

လုပ်ငန်းတူ ၆ ဆိုင်ကိုဖြင့်ပြီး ၂ နှစ်အကြာမှာပဲ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်တွေကို ရောင်းပစ်လိုက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်မိပါတော့တယ်။

အပြိုင်အဆိုင်ကြီးမားလာတာကို မယှဉ်နိုင်တာနှင့်အမျှ စိတ်လည်းမဝင် စားတော့လို့ပါ။ လုပ်ငန်းအနေအထားတွေကလည်း ဒီထက်ကောင်းလာစရာ မမြင်တော့လို့လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဘာပစ္စည်းမဆို ဝယ်တာလွယ်တယ်၊ ရောင်းဖို့ခက်တယ်။

ကျွန်တော် ဆယ်ကျော်သက်တုန်းက သူ့ကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ခဲ့တဲ့ အမေပြောဖူးတဲ့ စကားလေးပါ။

“ပစ္စည်းဆိုတာ ဝယ်ရာမှာလွယ်သလောက် ရောင်းရာမှာခက်တယ်ကွယ်” တဲ့။

နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာပြီးတဲ့အချိန်ထိ သူ့စကားတွေဟာ သွေးထွက်အောင် မှန်နေတာ တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။

ကြည့်လေ။ ကား၊ တိုက်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘာမဆို ဝယ်ချိန်မှာလွယ်ပြီး ပြန်ရောင်းဖို့ကျတော့ တော်တော်နှင့်မထွက်ဘူး မဟုတ်လား။

တိုတိုနှင့် လိုရင်းပြောရရင်တော့ ကျွန်တော့်ပစ္စည်း အငှားဆိုင် ၆ ဆိုင်ကို အမြတ်အစွန်းမရဘဲ အရင်းအတိုင်း (တချို့ကို အရှုံးခံ) ရောင်းခဲ့ရပါတယ်။

ပြီးတော့ တော်တော်နှင့်ရောင်းမရသလို မနည်းရောင်းခဲ့ရတာ လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ထည့်လိုက်တဲ့ ကြော်ငြာအရ လူ ၁၀ ဦးက တန်ပြန် စုံစမ်းလာတော့ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းအသစ်ရှိတဲ့ မက်ဆာချူးဆက်က နက်တစ်မြို့ကိုလာဖို့ ခေါ်လိုက်တာ ၂ ဦးပဲ လာခဲ့ပါတယ်။

သူတို့ကို တစ်ခန်းစီခွဲပြီး ဈေးပြိုင်စနစ်နှင့် ဈေးခေါ် စကားပြော ခဲ့တယ်။ တစ်ယောက်က ဆိုင် ၄ ဆိုင်အတွက် ဒေါ်လာ ၅ သောင်း လက်ငင်းချေပြီး ဘဏ်ကြေးတွေကို တာဝန်ယူသွားပါတယ်။ သူတို့ မိသားစုက ဗားမောင့်ကိုပြောင်းနေချင်ရာက လုပ်ငန်းထောင်ဖို့ ကြိုးစား ခဲ့တာပေါ့။

ကျွန်တော် ရောင်းပြီး ၂ နှစ်ကြာတော့ အဲဒီလူလည်း လုပ်ငန်း မကျွမ်းလို့ ကျွန်တော့်ကိုပြန်ဝယ်ပါဆိုပြီး အပူကပ်လာပါသေးတယ်။ ဒီနောက် သူ့ဓဗျာ လည်း ၃ နှစ်ကျော်ကျော် ကြာအောင် တစ်ဆိုင် ချင်းကို အရှုံးခံ ရောင်းလိုက်ရတာပါပဲ။

ကွန်နက်တိကပ်က ကျွန်တော့်ဆိုင် ၂ ဆိုင်ကို ရောင်းပစ်ရာ မှာတော့ နည်းနည်းပါးပါးအမြတ်ကျန်ပေမယ့်၊ နှစ်ရှည်ဆပ်တဲ့ပုံစံနှင့် လက်ခံလိုက်ရတာပါ။

တစ်ဘက်ကပြောရင် ပစ္စည်းအငှားဆိုင်လုပ်ငန်းဟာ ကျွန်တော့် ရဲ့ စီးပွားရေးအလုပ်သင်ဘဝမှာ အဖိုးတန်အတွေ့အကြုံနှင့် သင်ခန်းစာ တွေ ပေးခဲ့တယ် ဆိုရပါတယ်။

အသေးစားလုပ်ငန်းတွေကို နေရာအနှံ့ ဖြန့်ကြက်လုပ်တာ မှားမှန်းသိရပါတယ်။

အဆုံးမှာတော့ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်လုပ်ငန်းက ကျွန်တော်နှင့် မကိုက်ဘူးလို့ နားလည်လိုက်ရတာပါပဲ။

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံက တခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ပြောင်း လုပ်ဖို့။ ကျွန်တော်ရဲ့ တစ်ကိုယ်ရေ ကျွမ်းကျင်ပညာတွေနှင့် စိတ်ပါ ဝင်စားမှုရှိတဲ့လုပ်ငန်းကိုရှာဖို့ တိုက်တွန်းကူညီခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။

ကျွန်တော် ရခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာများ

- ▶ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်နှင့် ငွေကြေးကိစ္စမပြောခင် အိမ်မှာကတည်းက လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်သွားပါ။ ဒီလိုငွေရဖို့ အရေးကြီးတဲ့အစိတ်အပိုင်းက ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ကို သိသင့်သိထိုက်တာတွေ အသိပေးဖို့ပါပဲ။ သူဟာ ခင်ဗျား လုပ်ငန်းအကြောင်းကို ရေရေလည်လည်သိမှ ငွေချေးဖို့ စဉ်းစား နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားအလုပ်အကြောင်း သူ နားမလည်ရင် ငွေရဖို့ ဘာအခွင့်အရေးမျှရှိမှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။
- ▶ ခင်ဗျားအနေဖြင့် ရင်းနှီးငွေ ရာနှုန်းပြည့်ရရှိနှင့်၊ သို့မဟုတ် လက်ငင်းငွေအကြေ တစ်ပြားမျှ မချေရဘဲနှင့် ခင်ဗျားလုပ်ငန်းကို အဆင်ပြေပြေ လုပ်နိုင်ပြီလို့ မယူဆပါနှင့်။ လုပ်ငန်းကိစ္စဆောင်

ရွက်တာက တစ်ကဏ္ဍပါ။ လောလောဆယ်နှင့် အနာဂတ် ၂ ခုစလုံးကို ကြိုတင်မြော်မြင် တွက်ဆရာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

▶ အလွယ်တကူ ဝင်လုပ်လို့ရတဲ့လုပ်ငန်းတွေကို သတိထားပါ။ ဝင်ဖို့လွယ်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းကို လူတွေ မျက်စိမှိတ် ဝင်သွားတတ်ကြပါတယ်။ အမေရိကန်အိပ်မက်ရဲ့ အနှစ်သာရ ကလည်း ရှင်သန်အောင်မြင်ရေးဖြစ်တာပဲ မဟုတ်လား။ အငြိမ်းစားယူတဲ့အရွယ် ရောက်လာသူတချို့ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲ ဝင်ဖို့ ရှာကြိုကြပါတယ်။ ဒီတွင် ဝင်ရလွယ်တဲ့အလုပ်တွေ က သွေးဆောင်ပြီး၊ မိုက်မဲတဲ့ပြိုင်ဆိုင်မှုထဲ ရောက်သွားကြရာမှာ ၁ ယောက်စ၊ ၂ ယောက်စသာ အောင်မြင်ကြရတာ ဖြစ်ပါတယ်။

▶ လုပ်ငန်းရှင်ကျွမ်းကျင်မှု၊ စိတ်အားထက်သန်မှု၊ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေးဆောင်ရွက်မှုတွေကြားမှာ အားပြိုင်ပွဲတွေ ရှိနေပါတယ်။ မကြွင်းနစ်ကောင်းတစ်ယောက် လိုအပ်နေတဲ့လုပ်ငန်းမှာ ဈေးကွက်ရှာ ပညာရှင်တစ်ယောက်အနေဖြင့် ဝင်မလုပ်သင့်ပါဘူး။ ဝင်လိုက်ရင်လည်း လုပ်ငန်း ဆုံးရှုံးပျက်စီးဖို့ များပါတယ်။

▶ ဘာမဆို ရောင်းရတာထက် ဝယ်ရတာပိုလွယ်လေ့ ရှိပါတယ်။ ပိုင်ဆိုင်မှုအသစ်တစ်ခုနှင့်ပတ်သက်လို့ စဉ်းစားမယ်ဆိုရင် ဒီစကားကို မမေ့ပါနှင့်။

အခန်း ၆

**ကလေးကစားစရာဆိုင်
ခရစ္စမတ် အမှတ်တရ**

ကျွန်တော်နှင့်မိတ်ဆွေဖြစ်သူ 'ဥန်ဆိုင်မွန်' တို့ဟာ ဒရိုင်းမာဘီနီ အချို့ဓာတ်နည်းတဲ့အရက် စပ်ဖို့စမ်းသပ်နေကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အတွက် နေရာတစ်နေရာလိုနေရာက ဥန်ဆိုင်မွန်က စတိုးဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင် ငှားဖို့အကြံပြုပါတယ်။ ပြီးတော့ ကြားဖြတ်အစီအစဉ်အနေဖြင့် ခရစ္စမတ်လက်ဆောင် ကလေးကစားစရာဆိုင်ဖွင့်မယ်။ ပွဲတော်ရက်ကုန်တာနှင့် မရောင်းရတဲ့ ကစားစရာတွေကို သူ့ပိုင်ရှင်ထုတ်လုပ်သူတွေကို ပြန်ပေးလိုက်ရုံပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ဇနီးသည်တွေကို အခမဲ့အရောင်းစာရေးမတွေခန့်ဖို့လည်း ကြိုမိတယ်။ သူတို့မှာ ကလေးငယ်တွေတစ်ဖက်၊ အိမ်အလုပ်တစ်ဖက် ရှိကြပေမယ့်၊ ကလေးတွေပါ ဆိုင်ကိုခေါ်ထားကွာ။ သူတို့အတွက် ကစားစရာတွေ တစ်ပုံကြီးနှင့် ပျော်စရာတောင် ကောင်းဦးမယ်လို့ စည်းရုံးဖို့ စဉ်းစားကြပါတယ်။

အဓိကအရေးကြီးတာက ဆိုင်ခန်းငှားဖို့ပါပဲ။ အခန်းလွတ်တွေ ရှာရင်းက 'ဗားမောင့်ပြည်နယ်' ရဲ့ စီးပွားရေးအချက်အချာ ကုန်ဈေး တန်းနှင့် အနောက်လမ်းထောင့်မှာရှိတဲ့ ၃ ခန်းတွဲဆိုင်ကြီးကို တွေ့ခဲ့ရ ပါတယ်။ ပထမငှားသွားတဲ့သူကလည်း စင်တွေနှင့် သားသားနားနား ပြင်ပြီးသား ထားခဲ့တာဆိုတော့ အတော်ပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့က ဒီစင်ဘာလအထိ ၃ လ အစမ်းငှားမယ်။ ၁ လကို ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ ပေးမယ်။ အဆင်ပြေရင် ဆိုင်ရှင်ပြောတဲ့ဈေးအတိုင်း ၁ လ ၃၀၀၀ နှင့် ဆက်ငှားမယ်ပေါ့။ သဘောတူကြပြီး အခန်းငှားဖြစ်သွားပါတယ်။

ကစားစရာတွေ တင်ဖို့ပဲလိုပါတော့တယ်။ အဲဒီတော့မှ မျက် လုံးပျိုးရတော့တာပါပဲ။ ကြိုတင်လေ့လာပြင်ဆင်မှုဆိုတဲ့ အိမ်အလုပ် မလုပ်ခဲ့မိတဲ့ဒဏ် ဆိုပါတော့။ တကယ့်တကယ်မှာလည်း အဲဒီတုန်းက အကြီးဆုံးကလေးက ၁ နှစ်တောင် မပြည့်သေးတဲ့ ကျွန်တော့်အဖို့ ကလေးကစားစရာ မဝယ်ဖူးသလို၊ ဈေးကွက်အကြောင်းလည်း မစုံ စမ်းမိခဲ့တာ အမှန်ပေါ့။

ဒီတော့ ကစားစရာရောင်းတဲ့လူတွေဆီက ပစ္စည်းတွေ ရောက် ပြီးမှ ငွေချေရမယ် ထင်ခဲ့ပေမယ့်၊ လက်တွေ့ကျတော့ ကြိုတင်ငွေသွင်း မှ ရမယ့်စနစ်ဖြစ်နေပါလေရော။

ကျွန်တော်တို့ ၂ ယောက်သား ပြာသွားတော့ဟာပါပဲ။

ကစားစရာတွေ ဝယ်ဖို့ ပိုက်ဆံ ဘယ်က ရှာမလဲ။

ကျွန်တော်တို့ ၂ ယောက် အိမ်မှာ ခေါင်းချင်းရိုက် တိုင်ပင်ကြ ရပါတယ်။

ကျွန်တော့်ရဲ့ ငွေချေးနေကျ အတွေ့အကြုံက ဒီနေရာမှာ စကား ပြောလာပါတယ်။

ဘဏ်မှာငွေချေးလို့ရမှာ မဟုတ်ပါ။ ဒါပေမယ့်

နာမည်ကျော်ဓားပြကြီး 'ဝီလီဆပ်တန်' ကို 'ဘာကြောင့် ဘဏ် တွေကိုမှရွေးပြီး ဓားပြတိုက်ရသလဲ' လို့ ဝိုင်းမေးကြတယ်။

သူ့အဖြေက ရှင်းရှင်းလေး။

"အဲဒီနေရာမှာ ငွေတွေအများကြီးရှိတာကိုး" တဲ့။

ဘာပဲပြောပြော၊ ဘဏ်တွေဟာ အဖွဲ့အစည်းပုံစံရှိသလို ငွေ အလုံးအရင်းနှင့် ထုတ်ချေးရာမှာ ရှေးရိုးဆန်တဲ့ စည်းကမ်းတွေ ချမှတ် ထားတယ်။

ဒီတော့ ရိုးရိုးတန်းတန်း ငွေချေးပုံစံသွားဖြည့်ရုံနှင့် သူတို့က ငွေထုတ်ချေးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေဆီက ချေးပါ။

ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ဆိုတာလည်း ခံစားချက်အမျိုးမျိုးနှင့် တစ် ခုခု အစွဲအလမ်းကြီးမားတတ်သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ မကြာ ခဏဆိုသလိုပဲ အခြေအမြစ်ကျကျ စိတ်ဖြာလေ့လာမှုထက် အာရုံစိတ် ဇောကို ဦးစားပေးပြီး ဆုံးဖြတ်လေ့ရှိကြတာပါပဲ။

ပုဂ္ဂိုလ်မင်လို့ တရားခင်ဆိုသလို လုပ်ငန်းအိုင်ဒီယာကို ကြိုက် တယ်ဆိုရင် ဘဏ်စည်းကမ်းတွေ ချိုးဖောက်ပြီး ငွေထုတ်ချေးနိုင်ပါ တယ်။ ဒီတော့ ဘဏ်တစ်ခုက ငြင်းလိုက်တဲ့တိုင်အောင် နောက် ဘဏ်တစ်ခုက ချေးမှာပါပဲ။

ဒါကြောင့်လည်း ဘဏ်မှာ ငွေသွားမချေးပါနှင့်။ ဘဏ်လုပ် ငန်းရှင်ဆီမှာပဲ ချေးပါလို့ လှည့်ကွက်ကလေးနှင့် ပြောခဲ့တာပါ။

ကျွန်တော်နှင့်ကျွန်လည်း အထာကိုသိပြီး အညာကိုကိုင်မိဖို့ အတွက် သိသမျှဘာဏ်လုပ်ငန်းရှင် ၁၀ ယောက်လောက်ကို စာရင်း ချရေးလိုက်ပါတယ်။ သူတို့ထဲက တစ်ယောက်ယောက်ကတော့ ကလေးကစားစရာဆိုင်ကို ရင်းနှီးငွေထုတ်ပေးဖို့ စိတ်ပါလိမ့်မယ်ပေါ့။

ဒီ ၁၀ ယောက်စာရင်းက 'အာလန်မဟော်နီ' ဆိုသူကို ရွေး ထုတ်လိုက်ပါတယ်။ သူ့မှာ ကလေး ၈ ယောက်ရှိပါတယ်။ သူ့မိန်းမ ကို အိုင်းရစ်ရှ်လူမျိုးနှင့် ဒီးရော့ကွက္ကန်ပျူတာစက် စပ်ကျထားတာလို့ တောင် ကျွန်တော်တို့က နောက်နေကျ။ ကျွန်တော်တို့ ကစားစရာ လုပ်ငန်းကို ငွေထုတ်ချေးမယ့်လူဟာ သူကလွဲပြီး တခြားဘယ်သူ ရှိပါဦးတော့မလဲ။

နောက်တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော်တို့လည်း အာလန်ရဲ့စားပွဲရှေ့ ရောက်သွားကြပါတယ်။ ဖြစ်ချင်တော့ သူက သူတို့လင်မယားကိုယ် တိုင်လည်း ကလေးကစားစရာဆိုင်ထောင်ဖို့ စိတ်ကူးနေကြကြောင်း ပြောတာပါပဲ။ ဟုတ်တယ်လေ။ ကျွန်တော်တို့ ရပ်လန်းမြို့လေးမှာက ကုန်တိုက်ကြီး ၃ ခုလောက်မှာ ကစားစရာကောင်တာရှိပေမယ့် ကစားစရာဆိုင်ရယ်လို့ သပ်သပ်ခါခါ မရှိပါဘူး။ ပြီးတော့လည်း သူက ပြောသေးရဲ့။ ခရစ္စမတ်အချိန်ကလွဲလို့ ကျန်တဲ့အချိန်မှာ ကစား စရာ လိုက်ဝယ်လို့ရလို့လား။ ကလေးတွေ မွေးနေ့အတွက် လက် ဆောင်ပေးဖို့ဆိုလည်း ဘယ်မှာမှ မရှိဘူး။

ကျွန်တော်နှင့်အာလန် တစ်ယောက်မျက်နှာတစ်ယောက် လှမ်း ကြည့်လိုက်မိပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကလည်း ခရစ္စမတ်ပွဲတော်ရက် ကလေးပဲ ခါတော်မီဆိုင်ဖွင့်မယ်ဆိုတဲ့ အစီအစဉ်ကို ဖွင့်မပြောဖို့ ကျိတ်ပြီး နားလည်မှုယူလိုက်တဲ့သဘောပေါ့။

ဘယ်လုပ်ငန်းရှင်မဆို (ကျွန်တော် အပါအဝင်) ကိုယ်တိုင်လုပ် ချင်ကြသူတွေချည်းပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့အပြောကောင်းတာ နှင့် အာလန်က ရှယ်ယာဝင်ပြီး ဒေါ်လာ ၇၀၀၀ ထုတ်ချေးဖို့ လက်ခံ လိုက်ပါတယ်။

နောက်တစ်ဆင့်အနေနှင့် ကစားစရာတွေတင်ဖို့ စီစဉ်ရတာပါ ပဲ။ ကံကောင်းထောက်မစွာ ကျွန်တော့်မှာ ကစားစရာလုပ်ငန်းနှင့်ပတ် သက်သူတွေကို သိထားပြီး အကြွေးရဖို့ ညှိမယ်ဆိုရင် ရနိုင်ခြေရှိပါ တယ်။

ဒီကြားထဲမှာ နယူးအင်္ဂလန်က အကြီးဆုံးလက်ကားဒိုင်ကြီးရဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်တဲ့ 'ဒစ်ဖစ်ရှ်' က ဒီနှစ်အတွက် Mar- vel the Mustang ဆိုတဲ့ ကစားစရာအရပ်တစ်ခုကို အသစ်စက်စက် ထုတ်လုပ်ရောင်းချမယ့်အကြောင်း သတင်းပေးခဲ့ပါတယ်။

ဒီအရပ်က ဘီးတပ်ထားတဲ့ ဧရာမပလပ်စတစ် မြင်းရုပ်ကြီး ပေါ်မှာ မြင်းစီးသမားက ထိုင်စီရင်း ခုန်ဆွခုန်ဆွ လုပ်လိုက်တာနှင့် မြင်းကြီးက ဘီးလိမ့်ပြီး ရှေ့တိုးအောင် လုပ်ထားပါသတဲ့။ အရင်က ဒီအရပ်မျိုးမပေါ်ဖူးသေးဘူးတဲ့။

“ငါပြောတာ ယုံပါ။ ဒီအရပ်ကိုဝယ်ထားလို့ကတော့ မှားစရာ မရှိပါဘူး” တဲ့။

ပြီးတော့ ဒီအရပ်ကို သန်းနှင့်ချီအကုန်ကျခံ ကြော်ငြာမှာဖြစ် တဲ့အတွက် ကလေးတိုင်းက ခရစ္စမတ်လက်ဆောင်အဖြစ် ပူဆာကြ မှာ သေချာတယ်ဆိုပဲ။

ဈေးကွက်ထဲ အစမ်းပြတော့လည်း အကြီးအကျယ်ဝိုင်းမှာတာ ကြောင့် တစ်ပြည်လုံးအတိုင်းအတာနှင့် လိုအပ်ချက်ပြည့်မီအောင်တောင် မထုတ်နိုင်မှာ စိုးရိမ်နေရတယ်လို့လည်း ပြောလိုက်သေးရဲ့။

“ငါ့ကိုယုံပါ” လို့ပြောတဲ့ အရောင်းသမားတိုင်းကို ယယုံသင့်ပါ။

အဲဒီ ‘မာဗဲလ်သည်မတ်စတန်းအရုပ်’ရဲ့တန်ဖိုးက ၉-၉၀ ဒေါ်လာပဲ ပေးရပေမယ့်၊ ၁၈ ဒေါ်လာအထိ ဈေးတင်ပြီး လက်လီ ရောင်းချနိုင်တယ်လို့လည်း အကြံပေးပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့က သူပြောသလောက်မတင်ဘဲ တစ်ရုပ်ကို ၁၆-၈၈ ဒေါ်လာနှင့်ရောင်းမယ်လို့ စဉ်းစားခဲ့ကြပါတယ်။ ကျွန်တော် တို့ရဲ့ ဘဏ်ချေးငွေ ၇၀၀၀ ထဲက ဒေါ်လာ ၄၀၀၀ ဖိုးကို အရုပ် ၄၀၀ ဝယ်ဖို့ကြံပါတယ်။ ဈေးချရောင်းတာဖြစ်တော့ အရုပ်အားလုံး ကုန်သွားရင် ဘဏ်ကြေးတွေကို အကြေဆပ်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုနှင့် နောက်ဆုံးတော့ ကစားစရာအရုပ်လုပ်ငန်းထဲ ကျွန် တော်တို့ ခြေချမိခဲ့ကြပါပြီ။

ဒစ်က ကျွန်တော်တို့ကို ထိမ်ချန်ထားတဲ့အချက်ကတော့ အရုပ် ကို ဈေးတင်ရောင်းနိုင်တယ်ဆိုတာ တွင်ကျယ်အောင် စတန်ထိုင်တဲ့ ပြက်လုံးဆိုတာပါပဲ။

‘ဈေးသည်အလုပ်က ရောင်းရဖို့ပဲဖြစ်ပြီး၊ အမှန်ကို လုံးဝဥသံ့ ဖွင့်ပြောစရာ မလိုဘူး’ ဆိုတော့ ဒစ်ဖစ်ရှ်ဟာ သူ့အလုပ်သူ အပီလုပ် သွားတယ်ဆိုရမှာပေါ့လေ။

‘မာဗဲလ်သည်မတ်စတန်’ အရုပ်ဟာ သမိုင်းတွင်အောင် နာမည်ကျော် လူကြိုက်များရုံသာမကဘဲ၊ လက်လီရောင်းချပေးတဲ့ ကျွန်တော်တို့ကိုလည်း ကောင်းကောင်းအကျိုးပြုမယ်လို့ မျှော်လင့် ရပါတယ်။ အရုပ်ကလည်း လှပဆန်းသစ်ပြီး လိုချင်မက်မောစရာ ကြီးမားပါတယ်။ အရုပ်ထည့်တဲ့ဘူးကပဲ ၃ ပေ x ၄ ပေရှိနေတာ ကလား။

ကျွန်တော်တို့ဆိုင်က အကျယ်ကြီးဆိုတော့ ဒီအရုပ်တွေထည့် လိုက်တာတောင် နေရာတွေအများကြီး ဟာနေသေးတယ်။ ဘဏ် က ထပ်ချေးပေးတဲ့ငွေနှင့် ပြိုင်ကားလေးတွေ၊ လက်ဆောင်တွေ အပြည့်ထည့်ထားတဲ့ ၁၂ ပေရှည်တဲ့ ခရစ္စမတ်ခြေအိတ် ၁ လုံး ထပ်ဝယ်လိုက်ပါတယ်။

‘ကျေးဇူးတော်နေ့’ မတိုင်ခင်တစ်ရက်မှာ ဆိုင်ဖွင့်ခဲ့ပါတယ်။ ဘတ်ဂျက်အခြေအနေအရ ပရိုမိုးရှင်း ၂ ခုပဲ လုပ်နိုင်ပါတယ်။ တစ်ခုက ဝက်ဝံရုပ်ကြီးထဲ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ဝင်ပြီး လမ်းသွားလမ်းလာ တွေကို ၃ ရက်တိုင်တိုင် လက်ပြနှုတ်ဆက်ပြီး၊ ‘ကလေးကစားစရာနှင့် ဂိမ်းများ’ လို့ နာမည်ပေးထားတဲ့ ကျွန်တော်တို့ဆိုင်ထဲကို ဈေးဝယ်တွေ ဝင်လာအောင် ဗြူးဆွယ်ခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကြော်ငြာရာမှာ ပါးနပ်ဖို့ အရေးကြီးသည်။

ဒုတိယ ပရိုမိုးရှင်းအနေဖြင့် သတင်းစာကြော်ငြာ ထည့်လိုက် တာပါပဲ။

၃ လက်မ x ၄ လက်မ ကြော်ငြာကို ‘ရပ်လန်းဟာရဲလ်’ သတင်းစာမှာ မတ်စတန်အရုပ်ပတ်ပုံလေးနှင့်အတူ ဈေးနှုန်း ၁၆-၈၈ ဒေါ်လာ ဆိုတာပါ ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ ကံစမ်းမဲအနေဖြင့် ၁၂ လက်မ ရှိတဲ့ ခရစ္စမတ်ခြေအိတ်ကြီးကို လက်ဆောင်အရုပ်တွေထည့်ပေးမှာ ဖြစ်တဲ့ အကြောင်းနှင့်ဖိတ်ခေါ်ချက်လည်း ပါသေးရဲ့။

ကျွန်တော်ဟာ သတင်းစာထွက်တဲ့ မနက်ပဲ အပြေးအလွှား သွားဝယ်လိုက်ပါတယ်။ ဒီအခါတွင် ကျွန်တော် ‘ဟိုက်ခနဲ’ ဖြစ်သွား ရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကြော်ငြာနှင့်အတူ သတင်းစာအလယ်မျက်နှာ

မှာ ခွဲဖော်အဖြစ်ပါလာတာက ဂရန့်ကုန်တိုက်ကြီးက မတ်စတန် အရုပ် ၁၆" x ၁၂" ပုံကြီးနှင့်။ ရောင်းဈေးကလည်း ၉.၉၇ ဒေါ်လာ ဆိုတဲ့ ကြော်ငြာကြီးပါပဲ။

ကျွန်တော် မူးမေ့မတတ် ဖြစ်သွားရပါတယ်။ ကဲ၊ ဒီပုံစံနှင့် ဆို ကျွန်တော်တို့အရပ်တွေ၊ တစ်ရပ်မျှရောင်းရမှာ မဟုတ်တော့ ပါဘူး။ ၁၆.၈၈ ဒေါ်လာနှင့် ၉.၉၇ ဒေါ်လာဆိုတာ ထက်ဝက်နီး ပါးတောင် ကွာနေတာ မဟုတ်လား။ သူတို့က ဝယ်ရင်းဈေးထက် ၀.၇ ဒေါ်လာပဲ အမြတ်တင်ထားတာပါ။

ဒီကြော်ငြာကြီးကို ကျွန်တော့်မိန်းမ မတွေ့အောင် ဖျောက်ပစ် လိုက်ရပါတယ်။ တော်ပါသေးရဲ့။ အလယ်စာမျက်နှာဆိုတော့ ဆွဲထုတ် ပြီး ဖြေလွယ်လို့။

ကျွန်တော့်အဖို့တော့ ကြော်ငြာရာမှာ မလောဖို့၊ မရူးစမ်းဘဲ ဈေးနှုန်းမထည့်ဖို့၊ အရောင်းသမားပြောတဲ့အတိုင်း နားယောင်ပြီး ဈေး မတင်ဖို့ စတဲ့ သင်ခန်းစာတွေ ရေရေလည်လည် ရလိုက်ရတော့တာ ပါပဲ။

ဈေးရောင်းနည်းနှင့် ဈေးကွက်တိုက်ပွဲ

ကျွန်တော့် Marketing 101 မှ နည်း ၂ နည်းကို ပြန်သတိရ လိုက်ပါတယ်။ ပထမနည်းက Loss Leader လို့ နာမည်ပေးထားပြီး ပစ္စည်းတစ်ခုကို ခေါင်တင်ပြီး အရင်းအတိုင်း ဒါမှမဟုတ် လျှော့ ဈေးနှင့်ရောင်းမယ်လို့ ဈေးဝယ်တွေကို ကိုယ့်ဆိုင်ထဲမောင်းထုခေါ် ပြီးတော့ တခြား အရောင်းထိုင်းပစ္စည်းတွေကိုပါ အစွဲထုတ်တဲ့ နည်း ဗျူဟာတစ်ရပ်ပါပဲ။ ဒီနည်းအရ ဂရန့်ကုန်တိုက်က မာဗယ်လ်ရုပ်ကို

၉.၉၇ ဒေါ်လာနှင့်သာရောင်းပြီး သူတို့ဆိုင်ကို လူခေါ်တာ ဖြစ်ပါ တယ်။ ရက်အနည်းငယ်အတွင်းမှာ ဈေးပြန်တင်မယ့်သဘောလည်း ရှိပုံပါပဲ။

ခုတိယနည်းကတော့ bait and switch မြားခေါ်ကျုံးသွင်း ပြီး အပိုင်ခလုတ်ဖြုတ်တဲ့နည်းပါပဲ။ အဲဒီနည်းဗျူဟာမှာလည်း မစားရ ဝ,ခမန်း စကားလုံးတွေနှင့် မက်လုံးပေးမြူဆွယ်ပြီး တကယ်တကယ် ဆိုင်ထဲဝင်ကြည့်တဲ့အခါ ပြောထားတဲ့ပစ္စည်းတွေ မရှိဘဲ အဲဒီထက် ဈေးမြင့်တဲ့ အမျိုးအစားကောင်းတဲ့ပစ္စည်းတွေသာ လိုချင်စဖွယ် ခင်းကျင်းပြသထားတာမျိုးပေါ့။ ဂရန့်တွေဟာ ဒီနည်းအရ တစ်ခုပြု ပြီး ၁၀ ခုဝယ်ခိုင်းတဲ့အကွက်ကို ဆင်တာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ဂျွန်နှင့်ကျွန်တော်ဟာ နေ့လယ်စာစားပြီးတာနှင့် ဂရန့်ကုန်တိုက် ကြီးကို ရောက်သွားပါတယ်။ အထဲဝင်မိတာနှင့် ထိတ်ခနဲ တုန်လှုပ် သွားရပါတယ်။ အရင်က မနည်းရှာရတဲ့ ကလေးကစားစရာ အရောင်း ခန်းဟာ ခုတော့ ဘောလုံးကွင်းတစ်ကွင်းစာလောက် နေရာယူထားတာ ကလား။

ပြီးတော့လည်း ကစားစရာပေါင်းစုံအလယ်မှာ မာဗဲလ်အရုပ် တွေဟာတောင်လိုပုံနေပြီး၊ ၁၄ ပေမြင့်တဲ့ မျက်နှာကျက်ကို ထိနေရာ က ထိပ်ဆုံးကအရုပ်ကို လှေကားထောင်တက်ပြီး ယူရမယ့်ပုံပါပဲ။ သူတို့ရဲ့ အခုလုပ်ချက်ဟာ ကျွန်တော့်အထင်နှင့်အမြင် လွဲသွားတာ မှ တခြားစီ။

“မစိုးရိမ်ပါနှင့်ကွာ။ သူတို့ဟာ ရက်ပိုင်းအတွင်း ဈေးတင် ပစ်မှာပါ”

ကျွန်တော်က ဂျွန်ကို ပြောလိုက်ပါတယ်။ တကယ်စင်စစ် တော့ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် အားပေးလိုက်တာပါ။

ဒါပေမယ့် နောက် ၂ ပတ်အထိ သတင်းစာကြော်ငြာတွေထဲ မှာ မာဗလ်လ်အရုပ်က ပုံသာသေးသွားတယ်။ ဈေးကတော့ ဒီဈေး ဒီဈေး ပါပဲ။

ကြော်ငြာမပါတဲ့နေ့တွေမှာ ဂရန့်ကုန်တိုက်ကြီးကို ပြေးကြည့် တော့လည်း ၉.၉၇ ဒေါ်လာပဲ ချိတ်ထားတာ တွေ့ရပါတယ်။ အရုပ် တွေ တောင်ပုံရာပုံ ပုံထားတဲ့အကြောင်းကို မန်နေဂျာက ရှင်းပြခဲ့ပါ တယ်။

“ကျွန်တော်တို့မှာ သီးသန့်ကုန်လှောင်ခန်း မထားတာက တစ်ကြောင်း၊ ဈေးဝယ်လာတဲ့လူတိုင်း မြင်ရအောင် ခင်းပြထားတာက တစ်ကြောင်း ဖြစ်ပါတယ်” တဲ့။

ခရစ္စပတ်မတိုင်မီ ၂ ပတ်လောက်အထိ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အခြေ အနေကတော့ တော်တော်ဆိုးတယ် ပြောရမှာပါ။ မာဗလ်ရုပ်တစ် ရုပ်မျှ မရောင်းရသလို အရုပ် ၄၀၀ ဟာ ဒီအတိုင်း သောင်တင်နေဆဲ။ ဘဏ်ကြေး ၁၇၀၀၀ ကို ဆပ်နိုင်မယ့် အရိပ်အယောင် မပေါ်သေးဘဲ တစ်ဝက်ပြန်ဆပ်ဖို့တောင် မမျှော်လင့်ရဲပါဘူး။

ကိုယ့်သေနံပျူဟာက အလုပ်မဖြစ်ရင် တိုက်ကွက်ပြောင်းပါ။

ဂျွန်နှင့်ကျွန်တော်ဟာ ညလုံးပေါက် ဦးနှောက်မုန်တိုင်း ဆင်ခဲ ရာက သန်းခေါင်ကျော်လောက်မှ မာတီနီတန်ခိုးကြောင့် ထင်ပါရဲ့။ အကြိတ်တစ်ခု လက်ခနဲ ထွက်လာပါတယ်။ ဘယ်ချောင်ကြိုချောင်ကြား ကမှန်း မသိပေမယ့် ကျွန်တော့်ပါးစပ်က ပေါက်ကျသွားပါတယ်။

“တို့။ ရှိသမျှ ကုန်တွေအားလုံး လှောင်ပစ်လိုက်မယ်ကွာ”

“ဘာပြောတယ်”

“ဈေးကွက်ကို တို့ ချုပ်သိမ်းပစ်လိုက်မယ်ပေါ့။ အဲ၊ မာဗလ် ရုပ်ရဲ့ လက်ကားဈေးက ၉.၉၀ ဒေါ်လာ မဟုတ်လား။ ခုဆိုရင် အဲဒီထက် ၇ ဆင့်ပဲ ပိုပေးတာနှင့် တို့ပြိုင်ဘက် လက်ထဲက အရုပ် တွေအားလုံး ချုပ်ကိုင်ထားလိုက်နိုင်ပြီ။ ဒါဆို တစ်မြို့လုံးမှာ မာဗလ် ရုပ်တွေမှန်သမျှ တို့ဆီမှာပဲ ရတော့မယ်။ အဲဒီတော့မှ တို့ရဲ့ ရောင်း ဈေး ၁၆.၈၈ ဒေါ်လာကိုက်အောင် အမြတ်တင်ရောင်းလိုက်ရုံပါပဲ။ အဆင်သင့်ရင် အဲဒီထက်မကတောင် ရဦးမယ်”

ကုန်သည်တွေက အာလူးတို့၊ ကြက်သွန်တို့၊ ဂျုံတို့၊ ငွေတို့ ရွှေတို့ လှောင်ကြတာ ကြားဖူးပါတယ်။ ကျွန်တော်ကြားဖူးသမျှ ကုန် လှောင်တဲ့ဇာတ်လမ်းတွေဟာ တွက်ခြေမကိုက်ကြတာ များပါတယ်။ နောက်ဆုံး ဝက်ဝက်ကွဲအရှုံးပြသွားတဲ့တိုင်အောင် ‘ငါကွဲ’ ဆိုတဲ့ မာန်လေးနှင့် လက်မထောင်ပြချင်တာ ဈေးကွက်ကို ချုပ်ကိုင်ချင်တဲ့ ကုန်သည်တိုင်းရဲ့ သဘာဝ။

ခု ကျွန်တော်ကလည်း ဗားမောင့်ပြည်နယ် ရပ်လန်းမြို့လေးမှာ ရှိသမျှ ‘မာဗလ်သည် မတ်စတန်’ ကစားစရာအရုပ်တွေအားလုံး ကို ဝိုင်းကြီးချုပ် လက်ဝါးကြီးအုပ်လို အပိုင်စားယူဖို့ ကြံနေပါပြီ။

ဟုတ်ကဲ့။ အကြံအတိုင်းလည်း မနက်မိုးလင်းတာနှင့် အလုပ် သမား ၂ ယောက်ငှားပြီး ကားကြီးကားငယ်အသွယ်သွယ်နှင့် ဂရန့် ကုန်တိုက်ကြီးက မတ်စတန်အရုပ်တွေ ကဲ့ပြီးဝယ်ခဲ့တာကလား။ တစ် ပတ်အတွင်းမှာ ကုန်တိုက်က အရုပ်ပုံကြီး လျှော့သထက်လျှော့သွား ရာက ကျွန်တော်တို့ဆိုင်မှာ များလာတာပါပဲ။

ခရစ္စမတ်မတိုင်ခင် တစ်ပတ်လောက်အထိ အရုပ်တစ်ရုပ်မျှ မရောင်းရသေးပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့လက်ထဲမှာ အရုပ် ၈၀၀ လောက်

ရောက်နေပြီး၊ ဂရန့်ကုန်တိုက်ကြီးမှာ ၂၀ လောက်ပဲ ကျန်ပါတော့
တယ်။ ဒီတွင်။ နောက်ပြင်ဘက်တစ်ဦးဖြစ်တဲ့ 'Ames ကုန်တိုက်ကြီး'
က အရပ်တွေကို ၉.၉၇ နှစ်ပဲ သိမ်းပစ်လိုက်မိပြန်ပါတယ်။

ရင်ထိတ်စရာ ပြဿနာ

ပြဿနာရှာလာသူကတော့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ဒစ်ဖစ်ရှ်
ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

“ဘယ်နှယ့်။ အခြေအနေကောင်းရဲ့လား။”

“မဆိုးပါဘူး။”

သူ့အမေးကို ကျွန်တော်ဟာ ဟန်ဆောင်အပြုံးနှင့် ဖြေလိုက်
တာပါ။

“မတ်စတန်အရပ်တွေကော ရောင်းရသလား။”

“သိပ်တော့မရောင်းရသေးဘူး။”

“ဟာ။ ငါ မယုံဘူးကွာ။ ဂရန့်မှာတော့ ရောင်းလိုက်ရတာ
လက်တောင်မလည်တော့ဘူး။ လက်ကျန်ပြတ်တော့မလို ဖြစ်နေလို့
မတ်စတန်ရပ်တွေ ကားတစ်စီးတိုက်တောင် မှာခဲ့ရတာကွ”

“ကားတစ်စီးတိုက်။ ဟုတ်လား။”

“ဟုတ်တယ်။ ကွန်တိုန်နာတစ်စီးစာလောက်ပဲ။ ၃ ရက်အတွင်း
ကို အဲဒီကား ရောက်လာလိမ့်မယ်”

သူ့စကားက ကျွန်တော့်ကို ခုံးကျည်နှင့် ရင်ဝကိုထုလိုက်
သလိုပါပဲ။

စီးပွားရေးမှာ 'ကံ' ကောင်းဖို့ ပိုအရေးကြီးတယ်။

အဲဒီညဟာ ကျွန်တော့်ဘဝမှာ ညတာအရှည်ဆုံးည၊ အိပ်မရ
တဲ့ စိတ္တဇညပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့အနေနှင့် ချွေးတွေသုတ်ရင်းက ကုန်
သေတ္တာကားကြီး ခရစ္စမတ်ပွဲအမိ ရောက်မလာပါစေနှင့်လို့ ဆုတောင်း
နေရုံပဲ ရှိပါတော့တယ်။ သည်းခံစောင့်ဆိုင်းခြင်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်
ငန်းရှင်အများစု မနှစ်ခြိုက်တဲ့ အကျင့်သီလ ဖြစ်ပေမယ့် ကျွန်တော့်
အဖို့တော့ ရွေးစရာလမ်းမရှိပါဘူး။

အဲဒီအချိန်က ဗားမောင့်မှာ တနင်္ဂနွေနေ့တိုင်း စတိုးဆိုင်တွေ
ပိတ်ဖို့ ခြံ့ပြုပဒေအရ တားမြစ်ထားပါတယ်။ ဖြစ်ပုံက ခရစ္စမတ်က
တနင်္လာနေ့ကျမှာပါ။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဒဏ်ငွေ ဒေါ်လာ ၂၀၀ ဆောင်
မယ်။ လက်ကျန်ရှိသမျှအရပ်တွေ ဆိုင်ဖွင့်ရောင်းမယ်လို့ ကျွန်တော်
တို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။

ခရစ္စမတ်အကြိုနေ့ဟာ အရပ်ဆိုင်ဖွင့်တဲ့ကျွန်တော်တို့ကို ၁၇ရား
သခင်စောင်မဖို့ပဲ မျှော်လင့်ရပါတယ်။

အဲ၊ ပွဲတော်ရက်မတိုင်ခင် ၄ ရက်အလိုမှာ မတ်စတန်အရပ်
တစ်ရပ် ဈေးဦးပေါက် ရောင်းခဲ့ရပါပြီ။ ကျွန်တော် ဂရန့်ကုန်တိုက်
ကြီးကို ပြေးကြည့်တယ်။ တစ်ရပ်မျှ မရှိတော့ဘူး။ ကလေးအမေ
၂ ယောက်နှင့် မန်နေဂျာတွေရဲ့ ပြောစကားအရ အရပ်ကားမရောက်
သေးတာ သေချာတယ်။

ဆိုင်ပြန်ရောက်တော့ ဈေးဝယ်တွေနှင့် စည်နေပါပြီ။

ပူညံပူညံနှင့်ပေါ့။

“ဟာ။ ဂရန့်ကုန်တိုက်မှာ ၉.၉၇ ဒေါ်လာပဲ ပေးရတဲ့ မတ်
စတန်အရပ်က ဒီမှာ ၁၆.၈၈ ဒေါ်လာကြီးများတောင် ပေးရမတဲ့။
ဘာကြောင့် ဒီလောက်ဈေးချင်းကွာရတာလဲ”

“ဂရုန့်မှာ လက်ကျန်မရှိတော့လို့လား”

“မရှိတော့ဘူး”

“ကျွန်တော်တို့လည်း လက်ကျန်နည်းသွားတာနှင့် ၉.၉၇ နှင့်ရောင်းပေးပါမယ်”

ကျွန်တော်တို့ ကံကောင်းပါတယ်။

ခရစ္စမတ်သာ ပြီးသွားရော။ ဂရုန့်ကုန်တိုက်ကမှာတဲ့ အရုပ် ကားဆိုတာ ရောက်မလာပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့မှာ ရှိသမျှ အရုပ် ၈၀၀ လည်း ပြတ်ထွက်သွား တော့တာကလား။

အမြတ်ထဲက အမြတ်

အရသာအရှိဆုံး အမြတ်

တကယ့်တကယ်ပြောရရင် သောကြာနေ့လောက်မှာကတည်း က အာလင်ရဲ့ ဘဏ်ကြွေးဒေါ်လာ ၁၇၀၀၀ ကို အကြေဆပ်နိုင်နေပါ ပြီ။ စနေနေ့မှာ ရောင်းရသမျှ အသားတင်အမြတ်ချည်းပါပဲ။ တနင်္ဂနွေ နေ့တောင် ဆိုင်ဖွင့်စရာမလိုတော့ပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ဟာ လက်ကျန်ကစားစရာ ဒေါ်လာ ၄၀၀ ဖိုးကို မိဘမဲ့ကလေးတစ်ယောက်ကို ပေးလှူလိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော် လုပ်ခဲ့တဲ့ Toys'N Games ကစားစရာဆိုင်နှင့် ဝတ်သက်လို့ ဒီနေ့ထိ မမေ့နိုင်တဲ့အဖြစ်လေး ၂ ခု ရှိပါတယ်။

တစ်ခုက ဝှန်နှင့်ဝေစုခွဲပြီး ရလာတဲ့အမြတ်တွေကို ဒေါ်လာ ၂၀ တန်တွေအဖြစ်နှင့် လက်ဆောင်ခြေအိတ်ထဲ ပြုတ်သိပ်ထည့်ပြီး ဇနီးသည်ကို ပေးနိုင်ခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဘဝမှာ ပထမဆုံးငွေထုပ်ကြီး အပ်နိုင်ခဲ့တာဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

ပန်းချီပြည်စာအုပ်တိုက်

F-7B

နောက်တစ်ခုက ၁၂ ပေရှည်တဲ့ ခရစ္စမတ်ခြေအိတ်ကြီးနှင့် အပြည့်လက်ဆောင်တွေ၊ ကစားစရာတွေ ထည့်ပေးနိုင်ခဲ့တာပါပဲ။ ကံတူးရှင်အနေဖြင့် ကျွန်တော်တို့ရွေးချယ်ခဲ့တဲ့သူကလော့ ရပ်လန်းမြို့ ရဲ့ ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်မှာနေတဲ့ မုဆိုးမတစ်ဦးဖြစ်ပြီး ၁၀ နှစ်သား လေးနှင့် ၈ နှစ်သမီးလေးရဲ့မိခင်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သားအမိ ၃ ယောက်သား ခရစ္စမတ်လက်ဆောင်ကြီးသယ်ပြီး ဆိုင်ထဲက ပြုံးပြုံး ပျော်ပျော် ထွက်သွားကြတဲ့ပုံကို ကျွန်တော် အခုထိမြင်ယောင်နေတုန်း။ ကစားစရာဆိုင်ဖွင့်တဲ့အဖြစ်ကို ပြန်သုံးသပ်ကြည့်ရင် ကျွန်တော် ဟာ မိုက်မိုက်ကန်းကန်းနှင့် အရဲစွန့်သလို ကြံကြံဖန်ဖန် ကစားစရာ အရုပ်ကိုလှောင်တာမျိုး အရူးထပြီးလုပ်ခဲ့တယ်လို့ ဆိုရမှာပါ။ (ဒါမျိုး နောက်လည်း မလုပ်တော့ပါဘူး။)

နောက်ပိုင်းမှာ ကစားစရာဆိုင်လုပ်ငန်းထောင်ဖို့ စပ်လာပေ မယ့်လည်း ကျွန်တော် ငြင်းခဲ့မိပါတယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ပါးစပ်နှင့်ဦးနှောက်ကိုရင်းပြီး ငွေတွေအမြတ် ကြီးမြတ်အောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ရာမှာ အရုပ်တွေလှူရတဲ့အမြတ်ကတော့ အရသာအရှိဆုံးလို့ ဆိုချင်ပါတယ်။

ကျွန်တော် ရယူခဲ့ရသမျှ သင်ခန်းစာများ

- ▶ ဒီအတွေ့အကြုံအရ လုပ်သမျှမှားတာတွေရှိပေမယ့် အောင်မြင် နိုင်တာသိရပါတယ်။ ကိုယ့်စွမ်းရည်ထူးချွန်ဖို့ထက် ကံ ကောင်းဖို့လည်း လိုပါတယ်။ ကံကောင်းဖို့ဆိုတာကလည်း ကြိုးစားမှုပေါ် မူတည်နေပါတယ်။ လုပ်ငန်းထဲမှာ ဝင်မနေရင် ဘယ်လိုလုပ်ကံကောင်းအောင်မြင်မှုကို ရမှာလဲ။ ဒီတော့ ကံ၊

ပန်းချီပြည်စာအုပ်တိုက်

ဉာဏ်၊ ဝီရိယ ၃ ပါး စပ်ပြီး လုပ်စရာရှိတာ ဆက်လုပ်ဖို့ သာ။

- ▶ အရေးကြီးဆုံးက အိမ်အလုပ်လုပ်ဖို့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ ရှိထားဖို့ပါပဲ။ လုပ်ငန်းပိုင်းကို နားလည်ရမယ်။ ဈေးကွက် သုတေသနလုပ်ဖို့ လိုအပ်တယ်။ ဆက်စပ်သတင်းတွေရယူ စုဆောင်းဖို့နှင့် မှန်ကန်တိကျဖို့လည်း သတိထားသင့်ပါတယ်။
- ▶ ဘဏ်ကငွေမချေးပါနှင့်။ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ဆီကသာ ငွေချေးပါ။ ဒီနေရာမှာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးခင်မင်မှုဟာ အဓိကကျတာ မမေ့ပါနှင့်။ ငွေလိုအပ်ချိန်မတိုင်ခင်ကတည်းက ငွေရှိတဲ့လူတွေ၊ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေနှင့် ရင်းနှီးအောင် ပေါင်းထားပါ။ ပြီးတော့ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအကြောင်းကိုလည်း တစ်စွန်းတစ်စ ပြောပြထားပါ။ ဒါမှ သူတို့က ငွေထုတ်ချေးဖို့ စိတ်ပါဝင်စားပါလိမ့်မယ်။
- ▶ တချို့လုပ်ငန်းတွေမှာ ခန့်မှန်းခြေ လက်လီဈေးဆိုတာ (ဘယ်ရွှေဘယ်မျှနှင့် ရောင်းပါလို့ အကြံပေးချက်တွေဟာ) အဓိပ္ပာယ်မရှိပါဘူး။ လူကြိုက်များကာ ခေတ်စားတဲ့အရပ်တွေကို ခရစ္စမတ်ပွဲတော်ရာသီမှာ ဈေးလျှော့အရုံးခံရောင်းပေးလေ့ရှိတာ ဥပမာပါပဲ။

အခန်း ။ ၇ ။
ကိုယ်ရေးကိုယ်ထုတ်
ကျွန်တော့်ရဲ့ ပထမဆုံးစာအုပ်

(ပထမဆုံးက ကြိုရောင်းခြင်း)

ကျွန်တော့်အနေဖြင့် စက်တီစခန်း၊ အပန်းဖြေရိပ်သာ၊ ကစားစရာအရပ်ဆိုင်၊ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်၊ အိမ်ခြေအကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းစသဖြင့် အမျိုးစုံအောင်လုပ်ပြီးတဲ့နောက်မှာ 'ရပ်လန်းမြို့နယ် ကုန်သည်များအသင်းကို ဝင်ရင်ကောင်းမယ်' လို့ ကြံမိခဲ့ပါတယ်။

အသင်းဝင်ဖြစ်ပြီး ပထမနှစ်မှာပဲ အသင်းသားသစ်တွေ အများဆုံးစုစည်းနိုင်တဲ့ဆုကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။

နောက်နှစ်ကျတော့ ဥက္ကဋ္ဌကိုယ်တိုင်က ကျွန်တော့်ကို အသင်းခေါင်းဆောင်ခန့်ဖို့ အဆိုပြုတော့တာပါပဲ။

ဒီအခါမှာ မနှစ်ကလောက် အလုပ်မတွင်ကျယ်တော့ဘဲ ရောင်းအားကျသွားတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းတိုင်းရဲ့ ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်သဘာဝပါပဲ။ အရောင်းစာရေးဟစ်ယောက်ကို အရောင်းမန်

နေရာခန့်လိုက်တာနှင့် ရောင်းအားကျသွားတတ်တာမျိုးပဲပေါ့။ အရောင်းစာရေးရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုဟာ အရောင်းမန်နေဂျာအဖြစ် အောင်မြင်အောင် အလွယ်တကူ ကူးပြောင်းလို့မရပါဘူး။ အလားတူပဲ လုပ်ငန်းရှင်တွေကလည်း ဘယ်လောက်ပဲတော်တော် မန်နေဂျာဝင်လုပ်ရင် မအောင်မြင်တာ များပါတယ်။

စီမံရေးရာညံ့တဲ့ အရောင်းသမားအနေဖြင့်
ဈေးရောင်းတဲ့အကြောင်း စာအုပ်ရေးနိုင်တယ်

၁၉၆၉ နှစ်ဦးပိုင်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ ပြည်နယ် ၄ ခု (ဗားမောင့်၊ နယူးယောက်၊ နယူးဟမ်ပဲရှိုင်းယား၊ ကွန်နက်တီကတ်)မှာ ပစ္စည်းအငှားဆိုင် ၆ ဆိုင် ပိုင်ဆိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီဆိုင်တွေကိုလည်း ကိုယ်တိုင်ကားမောင်းသွားပြီး ကျွန်တော် လာမယ်ဆိုတာ ကြိုတင်အကြောင်းမကြားဘဲ အလစ်ဝင်စစ်တတ်ပါတယ်။ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ ဝန်ထမ်းတွေရိုးသားမှုရှိ၊ မရှိ အနီးကပ်ကြီးကြပ်တဲ့ သဘောပါပဲ။

ပစ္စည်းငှားတဲ့လုပ်ငန်းဟာ ငွေလက်ငင်းကိုင်ရှင်းကြတာဖြစ်ပြီး၊ ရုတ်တရက် စာရင်းစစ်ဆေးဖို့ မလွယ်သလို၊ အရက်ဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖွင့်တာထက် စီးပွားရေးအရ အန္တရာယ်များပါတယ်။

ကျွန်တော့် မန်နေဂျာတွေအတွက်တော့ သူတို့ မကျိုးမပေါက်အောင် လိုက်နာစောင့်ထိန်းရမယ့် စည်းကမ်းချက်တစ်ခု ချမှတ်ပေးထားပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ရှိသမျှပစ္စည်းတွေဟာ စတိုးဆိုင်က ပိုင်ဆိုင်တာမို့ ငှားရမ်းမှုမှန်သရွေ့ကို စာရင်းသွင်းပေးအပ်ရမယ်ဆိုတာပါပဲ။

ဒီလိုနှင့် ဆိုင် ၆ ဆိုင်ရှိတဲ့အနက်က 'ဂလင်းစ်ဖောလ်'က မန်နေဂျာတစ်ယောက်ကိုပဲ မရိုးမသားလုပ်လို့ အလုပ်ဖြုတ်ပစ်ခဲ့ရပါတယ်။ သူ မရိုးသားဘူးဆိုတာ စာရင်းဇယားတွေကြည့်စရာမလိုဘဲ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲက အလိုလိုသိနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။

သူ့ဆိုင်ကို ပထမတစ်ရက်ဝင်ကြည့်ခဲ့ရာက နောက်ရက်တွေ တခြားကို ခရီးထွက်တော့မယ်လို့ ပြောခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် နောက်နေ့မှာပဲ သူ့ဆိုင်ကို အလစ်ပြန်သွားခဲ့တာပဲ။ ဒီတွင် ပစ္စည်းအကြီးစား ၃ ခု မရှိတော့ဘဲ စာရင်းလည်း မှတ်မထားတာ တွေ့ရတယ်။ လက်စသတ်တော့ ဘာသားချောက ကျွန်တော့်ပစ္စည်းတွေကို သူ့ပစ္စည်းလုပ်ပြီး ငှားစားနေတာကိုး။ သူ့ကို ချက်ချင်းပဲ အလုပ်ထုတ်ပစ်လိုက်သလို၊ နောက်မန်နေဂျာလူစားပြန်ခန့်တဲ့အထိ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ဆိုင်ထိုင်ဝင်လုပ်လိုက်ရပါသကော။

ကားမောင်းနေစဉ် အကြံထုတ်စဉ်းစားခြင်း

ကျွန်တော် ခုလို တစ်မြို့ကတစ်မြို့ကူးရင်း ကားမောင်းနေတဲ့ အချိန်မှာ ရေဒီယိုကက်ဆက်ကိုမဖွင့်ဘဲ အလုပ်ကိစ္စတွေသာ စဉ်းစားသွားတာ များပါတယ်။ အဲဒီအချိန်က ဆဲလ်ဖုန်းတွေလည်း မပေါ်သေးတော့ အနှောင့်အယှက် ပိုမရှိဘူးပေါ့။ အထူးသဖြင့်တော့ ကျွန်တော့် ပစ္စည်းအငှားဆိုင်တွေကို 'ဘယ်လိုတိုးတက်ကြီးပွားအောင် လုပ်ရမလဲ' ဆိုတာတွေ လျှောက်တွေးတာပါပဲ။

တစ်နေ့တော့ ပစ္စည်းငှားတဲ့လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်လို့ ကြော်ငြာပုံ ကြော်ငြာနည်းနှင့် ဈေးကွက်ရှာတဲ့အကြောင်း ရေးထားတဲ့စာအုပ်တော့ ရှိမှာပဲဆိုပြီး ရှာကြည့်မယ်လို့ ကြံမိပါ့ကယ်။ စာအုပ်ဆိုင်တွေ

ဝင်မွှေတဲ့အခါ စတိုးဆိုင်ဖွင့်နည်းစာအုပ်တွေသာ တွေ့ရပြီး၊ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်လို့ တစ်အုပ်မျှ မတွေ့ရပါဘူး။

အခု ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ရှာနေသလို တခြားပစ္စည်းအငှားဆိုင်သမားတွေလည်း ဖတ်ဖို့စာအုပ်ရှာနေမှာပဲလို့ တွက်မိတယ်။

ကဲ။ ဒါဆို ငါ ဘာလို့မရေးနိုင်ရမှာလဲ။ ဒီလိုနှင့် 'ပစ္စည်းမျိုးစုံအငှားဆိုင်လုပ်ငန်းအတွက် ကြော်ငြာပုံနှင့် ပရိုမိုးရှင်းလုပ်နည်းများ' ဆိုတဲ့ စာအုပ်ရေးဖို့ အကြံရလိုက်တော့တာပါပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အကောင်းဆုံးနည်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အကောင်းဆုံးကတော့ ကုန်ပစ္စည်းကို မထွက်ခင်က ကြိုရောင်းထားတာပါပဲ။

ပထမ ဈေးကွက်ကို ဆန်းစစ်ရပါလိမ့်မယ်။ အရင်ဆုံး ပစ္စည်းအငှားဆိုင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၀၀၀ ရဲ့စာရင်းကို (Yellow pages ထဲက) ဝယ်လိုက်ပါတယ်။

ဒီနောက် စာအုပ်ထဲမှာပါမယ့်အကြောင်းအရာတွေ စီပြီး၊ အဲဒီစာရင်းပါ လုပ်ငန်းရှင်တွေကို စာတစ်စောင်နှင့်အတူ အမှာစာပုံစံပါ ပို့လိုက်ပါတယ်။ သူတို့က ငွေကြိုပို့မယ်ဆိုရင် လျှော့ဈေးပေးမယ်ဆိုတာလည်း ရေးထားပါတယ်။

အံ့ဩစရာပါပဲ။ စာအစောင် ၁၀၀၀ ပို့လိုက်တာ လူ ၁၀၀ ကျော်ခန့်က အကြောင်းပြန်စာနှင့်အတူ ငွေတွေပါ ပို့လိုက်တာ အားလုံးပေါင်း ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ ကျော်ပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက တစ်လစာ လုပ်ခထက်တောင် များပါဦးမယ်။ ကဲ၊ ကျွန်တော် အကြံကတော့ ဟန်ကျသွားပါပြီ။

အမေရိကန်တစ်ပြည်လုံးမှာ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်ပေါင်း ၁၇၀၀၀ ရှိရာက ကြော်ငြာနှင့်အမှာစာပုံစံ ပို့လိုက်ရင် အနည်းဆုံး ဒေါ်လာ ၁၇၀၀၀ တော့ ရမယ်လို့ မျှော်လင့်ရပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့မြို့က ပုံနှိပ်စက်ပိုင်ရှင်ကို ဆက်သွယ်စုံစမ်းကြည့်တဲ့အခါ ၈၂" x ၁၁" အရွယ်၊ စာမျက်နှာ ၁၁၅ မျက်နှာပါ စာအုပ် ၂၀၀၀ ကို ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ နှင့် အပြီးအငြိမ်း လုပ်ပေးမယ်လို့ ပြောပါတယ်။

ဒီတော့ စာတိုက်ခ ၂၀၀၀ နှင့် သင်္ဘောခ ၁၀၀၀ ထပ်ထည့်လိုက်ဦး။ အရင်း ၅၀၀၀ ကျပြီး အမြတ် (ကျွန်တော့်စာမူခ) ၁၂၀၀၀ ရမယ်ဆိုပါတော့။ ဒါ ပထမအကြိမ်ထုတ်ပဲ ရှိသေးတယ်နော်။

ရဲ့ပုံတဲ့ကတိများကြောင့် အရောင်းစွဲတာ

ကျွန်တော့်စာအုပ် အမှာစာကောင်းသွားတဲ့အချက်ဟာ အခန်း ၆ က ခေါင်းစဉ်ကြောင့်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

အဲဒီခေါင်းစဉ်ကလည်း ရှားရှားပါးပါး လှလိုက်ပါဘိသနင့်။ 'အကြံတစ်ခုလျှင် ယခု စာအုပ်တန်ဖိုးထက် ၁၀ ဆမက အဖိုးတန်သော အကြံဉာဏ် ၁၀ ခု'

ဒါဟာ စာရေးဆရာကို ပြန်စိန်ခေါ်ထားသလို စာဖတ်သူတွေ အဖို့လည်း စိတ်ဝင်စားလောက်ပြီး "အကြံတစ်ခုကောင်းရုံနှင့်ပဲ ဒီစာအုပ်ဖိုး ကြေပါတယ်" လို့ ပြောကြမှာပါပဲ။

ကျွန်တော်လည်း စာအုပ်ဖိုးတွေ ရလာပြီဆိုတာနှင့် အေးအေးနေလို့ မရတော့ပါဘူး။ စာအုပ်ရေးဖို့ အပူတပြင်း ကြိုးစားရပါတော့တယ်။ 'ဟားဗတ်စီးပွားရေးပညာကျောင်း စာကြည့်တိုက်' ကို ပြေး

ပြီး အသေးစားလုပ်ငန်းတွေနှင့်ပတ်သက်တဲ့ ကြော်ငြာပုံတွေ၊ အရောင်း မြှင့်အိုင်ဒီယာတွေအကြောင်း ရေးထားတဲ့ စာအုပ်မှန်သမျှ ရွေးထုတ် ငှားယူခဲ့ပါတယ်။

နောက် ဆောက်သံပို့က 'ပစ္စည်းငှားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း' ကို သွားပြီး၊ ၁၀ နှစ်အတွင်း သူတို့ထုတ်ခဲ့တဲ့ စာအုပ်စာတမ်းတွေကို ငှားလိုက်ပြန်ပါတယ်။

ပြီးတော့ ကျွန်တော့်မိသားစုပါခေါ်ပြီး 'နောသ်ဟောဗင်' အနီးက မြို့ငယ်လေးမှာရှိတဲ့ ပင်လယ်ကမ်းစပ် တည်းခိုအိမ်လေးကို စရိတ် ငြိမ်း ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ နှင့် တစ်လ ငှားလိုက်ပါတယ်။

ဒီလိုနှင့် စာအုပ်ရေးလိုက်တာ တစ်လ မပြည့်ခင်ဘဲ ပြီးသွား ပါတယ်။ စာအုပ်ကတော့ ရောင်းချက်ကောင်းလိုက်တဲ့ ဖြစ်ခြင်း။ အုပ် ၂၀၀၀ စလုံး ကုန်သွားတာများ ကျွန်တော့်အတွက် တစ်အုပ် တောင် မကျန်ပါဘူး။

ဒါဟာ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ရောင်းစနစ်အကြောင်း နားလည်လိုက်ရ တာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပုံစံအတိုင်း စာရင်းကောက်ပြီး စာတိုက် ကပို့ရင် အများကြီးအလုပ်ဖြစ်တယ်လို့ သိလိုက်ရပါပြီ။ တစ်အုပ်ချင်း ချောပို့တာဟာ ကျေနပ်လောက်တဲ့အကျိုးအမြတ်တွေ ရတာတော့ အမှန်ပါပဲ။

ကိုယ်ရေးကိုယ်ထုတ် ပိုမြတ်တယ်

ကျွန်တော်တစ်ယောက်တည်း ကိုယ်တိုင်ထုတ်တဲ့စာအုပ်ဟာ ကျွန်တော့်အဖေ ဘေ့စ်ဘောနည်းပြပညာအကြောင်း ရေးခဲ့တဲ့စာအုပ် ၄ အုပ်ထက် ပိုပြီးတွက်ခြေကိုက်တာ တွေ့ရပါတယ်။ အဖေ့စာအုပ်

တွေက စာမျက်နှာ ၄၀၀ ကျော်၊ ကတ်ထုဖုံးနှင့် 'ပရင်းတစ်စဟောလ်' စာအုပ်တိုက်က ထုတ်ခဲ့တာပါ။ အဖေက ခိုင်နှုန်းပဲ ရပါတယ်။ ကျွန်တော့်စာအုပ်ကတော့ အမျိုးအစားညံ့ပေမယ့် အမြတ်ပိုများတယ် ဆိုရမှာပါ။ အဓိကပြောချင်တာကတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်တာနှင့် သူများ ဆီက တစ်ဆင့်ခံလုပ်ရတာ အကွာကြီးကွာတယ်ဆိုတာပါပဲ။

လုပ်ငန်းရှင်မှန်ရင် စွန့်စားရတာကို မကြိုက်ပါ။

စကားမစပ် စွန့်စားမှုအကြောင်း ဖြတ်ပြောချင်ပါတယ်။ ကျွန် တော့် စာအုပ်နှင့်ပတ်သက်တဲ့ နမူနာက ပန်းသီးချင်း ပန်းသီးချင်း နှိုင်းယှဉ်တာနှင့်မတူဘူးလို့ ပြောလိုရပါတယ်။

စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ကိုယ်တိုင်ထုတ်တယ်ဆိုရာမှာ ဘာကယ့် စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးသမားတစ်ယောက်နှင့်တော့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန် တွေ ခြားနားပါလိမ့်မယ်။ ဘာပဲပြောပြော၊ ကျွန်တော် စွန့်စားရမှု ဘာရှိလို့လဲ။ စာအစောင် ၁၀၀၀ အတွက် စာတိုက်ခလောက်ပဲ ကုန်တာပါ။ ဟိုတယ်မှာ ညစာတစ်နပ် သွားစားကြတာလောက်တောင် မကုန်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် စမ်းသပ်မှုက အဖြေရလိုက်တာနှင့် တစ် ပြိုင်နက် စွန့်စားရင်ဖိုရမူလည်း ပျောက်သွားတာပါပဲ။

တခြားလူတွေရဲ့လက်အောက်ခံ ဝင်လုပ်နေသူတွေကတော့ စွန့် ထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ဧရာမအန္တရာယ်ကြီးတွေနှင့် ရင်းပြီး စွန့်စား ရတယ်လို့ ယူဆကြပါတယ်။ စွန့်ထွင်သမားတွေရဲ့ ယုံကြည်ချက် ကတော့ သူတို့နှင့် ဆန့်ကျင်ဘက်ပါပဲ။ သူတို့က ရလဒ်ကို ပိုင်ပိုင် နင်းနင်း တွက်သိထားလိုက်တာဆိုတော့ သူတို့စိတ်ထဲမှာ စွန့်စားမှု ဆိုတာ အသေးအဖွဲ့လေး ဖြစ်သွားပါတယ်။ ကျွန်တော် စာအုပ်ထုတ်

တဲ့ အတွေ့အကြုံအရ ပထမစမ်းသပ်ချက်က အဖြေထွက်လာတဲ့နောက် တကယ့်ကို စွန့်စားရတယ်လို့ မထင်တော့ပါဘူး။

သုတေသနပြုချက်တွေအရလည်း စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းသမားတွေဟာ 'ကက်စီနိုကစားပိုင်း'က လောင်းကစားသမားတွေနှင့် လုံးဝ မတူပါဘူးလို့ ဆိုထားပြီးသား။

သူတို့က အကျိုးရလဒ် မသေချာရင် စွန့်စားကြတာ မဟုတ်ဘဲ လက်ရှောင်သွားတတ်ကြပါတယ်။ ငွေကြေးလောင်းကစားမှုနှင့် စီးပွားရေး ဉာဏ်ကစားမှုဟာ တခြားစီပါပဲ။ စွန့်ထွင်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ဓာတ်ကို သာမန်လူ၊ သူစိမ်းလူတစ်ယောက်က သိနားလည်ဖို့ ခက်ပါတယ်။

အမြတ်တွေ ထပ်တိုးအောင် အပြန်ပြန်ရင်းခြင်း

ကျွန်တော်ဟာ စာအုပ်ငယ်လေးက အကျိုးပေးလို့ တစ်လအတွင်း ဒေါ်လာ ၁၀၀၀၀ ကျော်ရခဲ့ရာက အမြတ်ကောင်းမယ့် ၂ ခန်းတွဲတိုက် ၂ လုံးဖိုးကို စရံသတ်ပြီး ငွေချေပေးလိုက်ပါတယ်။ တိုက်တွေက ရမယ့် လစဉ်ဝင်ငွေဟာ ရောင်းစရာမကျန်တော့တဲ့ စာအုပ်က စာမူခခိုင်နှုန်းလို့ပဲ မှတ်လိုက်ပါတယ်။

သင်ကြားမှု အတွေ့အကြုံက နောင်တရချိန်မှာ အဖိုးအတန်ဆုံးပဲ။

ပထမစာအုပ်အောင်မြင်မှုရလိုက်တာဟာ ကျွန်တော် သင်ကြားထားတာတွေ အကုန်မေ့သွားအောင် ပြုစားလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ဘဝင်မြင့်အောက်ခြေလွတ်သွားသလို ပူပူနွေးနွေး ကောလိပ်ဘွဲ့ရ (ကောလိပ်သတင်းစာ အယ်ဒီတာလုပ်ဖူးသူ) တစ်ယောက်ကို

တခြားလုပ်ငန်း ၂ ခုအကြောင်း စာအုပ် ၂ အုပ် ရေးပေးဖို့ ငှားလိုက်ပါတယ်။ ကုန်မာဆိုင်နှင့် ပန်းစိုက်ရောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းအကြောင်းတွေ ပေါ့။

ဒီလိုကုန်မာဆိုင်နှင့် ပန်းဆိုင်တွေက ထောင်သောင်းချီပြီး ရှိနေတာ။ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်တွေထက် အပုံကြီးများပါတယ်။ ဒီတော့ သူတို့လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်တဲ့စာအုပ်ဟာ သေချာပေါက်စွဲမှာ မလွဲဘူးပေါ့။

ဒီတစ်ခါတော့ ကျွန်တော်က ဈေးကွက်ကို စမ်းသပ်ချက်မထုတ်လိုက်မိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဘာမှားစရာရှိမှာမို့တုံး။ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်နေရာမှာ ကုန်မာစတိုး၊ ပန်းဆိုင်လို့ အစားထိုးရေးလိုက်ရုံပဲ ရှိတာ။ နောက်ဆုံးကြော်ငြာ မာတိကာစဉ်တာတောင် ပထမစာအုပ်အတိုင်း ကူးချခဲ့တာပဲ။

ကုန်မာဆိုင်တွေအတွက် ကြော်ငြာအမှာ ၁၀၀၀၀ ပို့ပြီး ဆိုင်တွေအတွက် ၅၀၀၀ ရိုက်ပို့ခဲ့ပေမယ့် တစ်အုပ်မျှ မရောင်းရတော့ပါဘူး။

အဖြေရှာလိုက်တော့

ကျွန်တော်တို့က အပါးခိုပြီး ပေါ့ပေါ့တန်တန် လုပ်ခဲ့တာရယ်၊ အဲဒီနယ်ပယ်တွေမှာ ကျွမ်းကျင်ပြီးသားဆရာကြီးတွေက ရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေ မကြာခင်လေးကမှ ထွက်သွားတာရယ်။

သူတို့ရောင်းဈေးက ၅ ဒေါ်လာ။ ကျွန်တော်က ၉.၉၅ ဒေါ်လာ ဈေးကြီးနေတာရယ်ကြောင့်လို့ တွေ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော် ပိုက်ဆံတွေ အတော်ကုန်သွားရာက အဖိုးတန်သင်ခန်းစာတစ်ခုလည်း ရလိုက်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ချင်းမဘူတဲ့ လုပ်

ငန်းဘွေမှာ ငွေကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမလုပ်ခင် ကြိုတင်စမ်းသပ်မှုလုပ်ရမယ်ဆိုတာ မေ့သွားတာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော် ရယူခဲ့ရသမျှ သင်ခန်းစာများ

- ▶ အဖြေမရှိတဲ့ ပြဿနာတစ်ရပ်နှင့် ရင်ဆိုင်တွေ့တဲ့အခါ အလုပ်အကိုင်သစ်အတွက် အကောင်းဆုံးအိုင်ဒီယာတွေ ထွက်လာလေ့ရှိတယ်။
ကျွန်တော်ဟာ မရှိသေးတဲ့စာအုပ်ကို လိုချင်ခဲ့ရာက ကိုယ်တိုင်ရေး ဖြစ်လိုက်တယ်။ ကျွန်တော့်အောင်မြင်မှုအတွက် လိုအပ်ချက်ဟာ တခြားအောင်မြင်လိုသူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်နှင့် တစ်ထပ်တည်း အတူတူပဲလို့ ဆိုရပါမယ်။
- ▶ ကိုယ့်ရဲ့ ဆဋ္ဌမအာရုံ အလိုလိုသိစိတ်ကို ယုံကြည်ပါ။
ကျွန်တော့်ဘဝတစ်လျှောက် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အကောင်းဆုံးဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို 'မှန်တယ်လို့ ခံစားပြီး' ချမှတ်ခဲ့တာ ချည်းပါပဲ။ ဒါဟာ အကြိမ်ပေါင်းများစွာ လွဲချော်မှုမရှိသလောက် ကြံခဲ့ပြီး၊ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တယ်လို့ အခိုင်အမာ ယုံကြည်ခဲ့တာလည်း ပါပါတယ်။
- ▶ အမှာစာပုံစံနှင့် ဈေးကွက်စမ်းသပ်မှုသုတေသန လုပ်ပါ။
လူတွေကို ခင်ဗျားရဲ့အိုင်ဒီယာကို 'လက်ခံသလား' လို့ လိုက်မေးမယ့်အစား လက်တွေ့ဝယ်ခိုင်းလိုက်ပါ။
- ▶ အော်ဒါမလာခင် ဘာကိုမျှ ပုံသေ တရားသေ တွက်မထားပါနှင့်။

ကုန်ပစ္စည်းအမှာ အော်ဒါအရ ပိုကောင်းအောင်လုပ်ဖို့ပဲ လိုပါတယ်။

- ▶ လုပ်ငန်းကိုလိုက်ပြီး ဈေးကွက်အနေအထားလည်း ပြောင်းသွားပါတယ်။
ဈေးကွက်တစ်ခုမှာ အောင်မြင်လို့ နောက်တစ်ခုမှာလည်း ဒီပုံစံအတိုင်း အောင်မြင်မယ် မထင်ပါနှင့်။ နောက်ဈေးကွက်ကို သုတေသနလုပ်ပြီး ပုံစံတစ်မျိုးနှင့် ဝင်ရပါလိမ့်မယ်။

အခန်း ။ ၈ ။
သတင်းပြန့်ချိရေးလုပ်ငန်း

ကျွန်တော်ဟာ ပစ္စည်းအငှားဆိုင်တွေအတွက် ဈေးကွက်ရှာပုံ တွေအကြောင်း စာအုပ်ရေးခဲ့ရာမှာ “တစ်ခုကို စာအုပ်တန်ဖိုးထက် ၁၀ ဆ အဖိုးတန်တဲ့ အကြံ ၁၀ ခု” ဆိုပြီး အာမခံချက်ပေးတဲ့ မာတိကာ ဆင်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီအထဲက အကြံပေးချက်တစ်ခုမှာ အိမ်ပိုင်ရှင်တွေကို သူတို့ အိမ်ဝယ်ပြီးပြီးချင်းမှာ အမြန်ဆုံးဆက်သွယ်ဖို့ ပါရှိခဲ့တာဣလား။ ဒီ အချိန်မှာ သူတို့အနေဖြင့် ကြမ်းတိုက်ဖို့၊ အခန်းကာဖို့၊ မြက်ရိတ်ဖို့၊ အိမ်ပြင်ဖို့၊ ဆေးသုတ်ဖို့၊ ပစ္စည်းကိရိယာတွေ ငှားကြရမှာပါ။

အိမ်ပိုင်ရှင်အသစ်တွေနှင့် ဆက်သွယ်ဖို့ တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းကတော့ Welcome Wagon အစီအစဉ်ပါ။ သူက လိပ်စာတစ်ခုအတွက် ၁ ဒေါ်လာခွဲပေးလိုက်ရင် အိမ်ရှင်အသစ်တွေဆီ ကို ကုန်သည်၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ငန်းရှင်ဆီက ဘာသာညာညာ ကြော်ငြာပန်းဖလက်၊ ကူပွန်တစ်ခုခုကို ပို့ပေးပါတယ်။ သဘောကျ ရင် အိမ်ရှင်က ပြန်ဆက်သွယ်ပေါ့။

ဖုန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဒီတင် ကျွန်တော်က အဲဒီ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို ကိုယ်တိုင် ဝင်လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ မြို့အသီးသီးက စည်ပင်ရုံးတွေကိုသွားပြီး အိမ်ရောင်း အိမ်ဝယ် စာရင်းတွေကူးရာက အဲဒီလိပ်စာတွေအတိုင်း၊ အိမ်ပိုင်ရှင်အသစ်ကို ကူပွန်တွေ ပို့ပေးလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ ‘အိမ်သုံးပစ္စည်းအမျိုး ၂၅၀ ကျော်ရှိပြီး၊ ကူပွန်ယူလာပြီး ငှားမယ်ဆို ရင် ၅ ရာခိုင်နှုန်း လျော့ပေးမယ်’ လို့လည်း ရေးလိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်အစီအစဉ်က အထူးအောင်မြင်တယ်ဆိုရမှာပါ။ ကူပွန်လက်မှတ် ထက်ဝက်ကျော်လောက်က ပစ္စည်းတွေ လာငှားကြ ပါတယ်။ ၁ ဒေါ်လာရင်းရုံနှင့် ဒေါ်လာ ၂၀၀ ဖိုး၊ ၃၀၀ ဖိုး ငှားရ ပြီး အမြတ်တော်တော်လေး ထွက်လိုက်တယ်ဆိုပါတော့။

ဒီလိုနှင့် စိတ်ကူးပေါက်အကြံရလိုက်သလို လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မိ ပြန်ပါတယ်။ အဲဒါကတော့ အိုးသစ်အိမ်သစ်ထောင်တဲ့လူတွေဆီကို အိမ်အသုံးအဆောင် ပရိဘောဂတွေ ကူပွန်စနစ်နှင့် ရောင်းချဖို့ပါ။

တစ်နည်းဆိုရင် လုပ်ငန်းရှင် (ကုန်သည်)နှင့် ဝယ်ယူသုံးစွဲသူ တွေကြားမှာ အကျိုးဆောင်ပေးတာပေါ့။ အဲဒီအတွက် ကျွန်တော်ဟာ ကူပွန်ပို့ရာက အကျိုးဆောင်ခအပြင် ကော်မရှင်ပါ ရလမ်းရှိပါတယ်။

ပြီးတော့ ကျွန်တော့်အကြံက ကိုယ့်ပြည်နယ်တစ်ခုတည်း သာမက တခြားပြည်နယ် ၄၇ ခုပါ ဖြန့်ဝေမယ်ပေါ့။

ပထမတဆင့်က အိမ်ပိုင်ရှင်အသစ်တွေစာရင်းကို တစ်လ တစ်ခါ ရယူစုဆောင်းဖို့ဖြစ်ပြီး ဒုတိယအဆင့်အနေနှင့် ကုန်သည်တွေ နှင့် ဆက်သွယ်ဖို့ပါ။

F-8A

ဖုန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းက တစ်နိုင်ငံလုံးအတိုင်းအတာဆိုတော့ အလွန်ကြီးမားတာနှင့်အမျှ ရင်းနှီးငွေအင်အားကလည်း အများကြီး လိုပါတယ်။

ဘဏ်တွေက ရှယ်ယာဝင်တဲ့အနေဖြင့် ငွေထုတ်ချေးမှာ မဟုတ် ပါဘူး။ ဒီတော့ စိတ်ပါဝင်စားတဲ့ တခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကို ရှာ ရပါတော့တယ်။

တချို့လူတွေရဲ့လက်ထဲမှာ ငွေတွေ အလျှံပယ်ရှိနေတတ်ပါ တယ်။ သူတို့က အကွက်ကောင်းရင် ရင်းနှီးငွေထည့်ဝင်လေ့ရှိပါ တယ်။ ပြီးတော့ သူတို့က စီမံခန့်ခွဲမှုတွေ မတောင်းဆိုသလို စွက် ဖက်ခွင့်တွေလည်း မယူပါဘူး။ တချို့ဆိုရင် ငွေကြေးပမာဏ များ များစားစား ထည့်ထားတာတောင် ပြန်လှည့်မကြည့်တာမျိုး တွေရ ပါတယ်။ သူတို့က အကျိုးအမြတ်ထက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ထားရတာ ကိုပဲ ကျေနပ်နေတတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီလို လူစားမျိုးတွေကို မိုးကျ နတ်သား၊ နတ်သမီးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ (Angel Investor) လို့ ခေါ်ကြတာကလား။

ပြောရရင်တော့ ကျွန်တော်ဟာ အဲဒီ Angel Investor ၃ ယောက်လောက်နှင့် တွေ့ဆုံခဲ့ရာက ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းကို တင်ပြ ဆွေးနွေးမိတဲ့နောက် ဒေါ်လာ ၇ သောင်းခွဲလောက် ရခဲ့ပါတယ်။

ဒါနှင့်ပဲ ကျွန်တော့် အစီအစဉ်အတိုင်း လုပ်ငန်းစဉ်လိုက်ပါ တယ်။ ဘွဲ့ရကျောင်းသား ၁၀ ယောက်ကို ဝန်ထမ်းခန့်ပြီး ကွင်းဆင်း လုပ်ဆောင်ခဲ့တာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကိုလည်း HowDy (Homeowners Welcome Day ကုပွန်များ) လို့ နာမည်ပေးခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပိုင်း မှာ Merchant Welcome Service လို့ သုံးခဲ့ပါတယ်။

လုပ်ငန်းသာ ရာနှုန်းပြည့်အောင်မြင်မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်ဟာ ၁ နှစ်အတွင်းမှာ ဒေါ်လာ ၆ သန်းလောက် ပိုက်မိမှာ မလွဲပါဘူး။

လုပ်ငန်းက ထင်တိုင်းမပေါက်လိုက်ပါဘူး။ လူငယ်ဝန်ထမ်း တွေရဲ့ ပေါ့ဆမှု၊ စိတ်မဝင်စားမှု၊ ရေတိုအကျိုးသာကြည့်မှု၊ မကျွမ်း ကျင်မှုတွေကြောင့် ကုန်သည်တွေ သိပ်မရသလို၊ ရပြီးသားမြို့နယ်က ဝယ်သူတွေလည်း ပါသွားတာမို့ တစ်မြို့ပြီးတစ်မြို့ ပြုတ်ကုန်ရတာ ပါပဲ။

ဒီအတောအတွင်းမှာပဲ ကျွန်တော်က ဒီဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို ဖရန်ချိုက်စ်ပေးလိုက်မိတဲ့အတွက် အသက်ရှူပေါက် ချောင်သွားတယ် ဆိုရပါလိမ့်မယ်။

ဒါဟာ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေ လစာပေးခိုင်းပြီး ကော်မရှင် စားရတာထက် ပိုကိုက်မယ် ထင်ပါတယ်။

ဖရန်ချိုက်စ်စနစ်နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခုကို ဒေါ်လာ ၃၅၀၀ နှင့်ရောင်းဖို့ လျာထားခဲ့ပါတယ်။ လူဦးရေ ၅ သိန်းရှိတဲ့နယ်တစ်နယ် မှာ Merchant Welcome Service လုပ်ငန်း လုပ်ပိုင်ခွင့်နှင့်အတူ နမူနာကုပွန်တွေ၊ လုပ်ငန်းကတ်တွေ၊ သင်တန်းလမ်းညွှန်နှင့် ကျွန်တော့် ရုံးချုပ် နက်ဝါန်မှာ လူကိုယ်တိုင် ၃ ရက် သင်တန်းတက်ဖို့လည်း ပါပါတယ်။

ဒေါ်လာ ၃၅၀၀ နှင့်ရောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တစ်ခုဟာ စရိတ်စကနုတ်ပြီး ကျွန်တော့်အတွက် ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ အသားတင် ကျန်ပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် ပြည်နယ် ၂၀ ကိုရောင်းရာက ၄ သောင်း ရလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီ ဖရန်ချိုက်စ်တွေထဲမှာ ၂ ခု၊ ၃ ခု က အတော်လေး အောင်မြင်ဖြစ်ထွန်းခဲ့တယ်။ အောင်မြင်တဲ့ ၂ ခုကလည်း

အချင်းချင်း ပူးပေါင်းလိုက်ပြန်တော့ ပိုပြီး တိုးတက်အောင်မြင်ခဲ့တာ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ဒေါ်လာ ၁ သိန်း ၇ သောင်းနှင့် ပြန်ဝယ်ခဲ့ရ တဲ့အထိပါပဲ။

ဒီနေရာမှာ ဆိုလိုတာက ဖရန်ချိုက်စ်စနစ်ဟာ စားသောက်ကုန် မုန့်မျိုးစုံဆိုင်တွေမှာသာမက တခြားလုပ်ငန်းတွေမှာပါ သုံးလို့ရတယ် လို့ နားလည်ခဲ့ရတာပဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

သတင်းပြန်ချိရေးလုပ်ငန်း

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ Merchant Welcome Service ဟာ မတ်ဆာချူးဆက်ပြည်နယ်တစ်ခုထဲမှာပဲ လည်ပတ်ကျန်ခဲ့တဲ့အချိန်။

အိမ်ခြေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကလည်း ဘယ်တော့ငွေပြန်ပေါ်မှန်း မသိ တဲ့အချိန်။ လက်ထဲမှာ ငွေပြတ်သွားပါတယ်။

အမြန်ငွေပေါ်မယ့်အလုပ်ကို ရှာကြိုကြည့်လိုက်တော့ ကွန်ပျူတာ ထဲသိမ်းထားတဲ့ အိမ်ခြေရောင်းမယ့်စာရင်းကို လစဉ် လမ်းညွှန်ပြန် တမ်းထုတ်တဲ့သဘောမျိုး ထုတ်ဝေရင် ကောင်းမယ်လို့ စဉ်းစားမိပါ တယ်။

ကျွန်တော် လက်လှမ်းမီသလောက် မက်ဆာချူးဆက်မှာ ဒီ အလုပ်ကို လုပ်နေသူဟာ နှစ် ၁၀၀ သက်တမ်းရှိနေပြီဖြစ်တဲ့ B & T ကုမ္ပဏီကြီးပါပဲ။ သူက ၁ နှစ်စာ လမ်းညွှန်စာအုပ်ကို ၇၅ ဒေါ်လာနှင့် ရောင်းပေးတာပါ။

ကျွန်တော်တို့က လစဉ်ထုတ်အနေဖြင့် တစ်စောင်ကို ဒေါ်လာ ၅၀ နှင့်ရောင်းဖို့ စီစဉ်ပါတယ်။

ထုံးစံအတိုင်း ကြိုတင်ငွေသွင်းစနစ်နှင့် မှာယူနိုင်ကြောင်း ကြေညာခဲ့တယ်ပေါ့။

အံ့ဩစရာပါပဲ။ အမှာစာ ၅၀၀ လောက် ဝင်လာသလို ဒေါ်လာ ၂ သောင်းခွဲ လက်ငင်းရလိုက်ပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် Real Estate Transfer Directory ကို ထုတ်ဝေဖြန့်ချိနိုင်ခဲ့ပါတော့တယ်။

ဒီသတင်းဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းမှာ အသိတိုးလာရတာကတော့ ဒီသတင်းလွှာကို တစ်ကြိမ်မက ထပ်တလဲလဲရိုက်ပြီး ရောင်းလို့ရ တယ် ဆိုတာပါပဲ။

သတင်းတွေကိုတော့ အိမ်ပွဲစားလောက၊ အိမ်ခြေရောင်းဝယ် သူများနှင့် မက်ဆာချူးဆက်ဘဏ်ကနေ ရသလို၊ အပတ်စဉ် လူလွှတ် ပြီး နယ်လှည့်သတင်းစုဆောင်းရာကလည်း ယူရပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ လူလည်ကျပြီး B & T ကို သတင်းစုဆောင်းပေးသူ ဆီက ကော်ပီတစ်စောင် ငွေပေးဝယ်တာလည်း ပါတယ်ဆိုပါတော့။

ငွေတွေဝင်လာတဲ့တစ်ဖက်မှာလည်း ခရိုင် ၁၄ ခုက ၁ နှစ်စာ အိမ်ခြေစာရင်းတွေကို အချိန်မီ ဖြန့်ဝေပေးရပြန်ပါတယ်။

ဒီလိုနှင့် နှစ်ကုန်တဲ့အခါမှာ အိမ်ခြေလမ်းညွှန် ကြိုဝယ်တဲ့လူ ၁၃၀၀ ရှိခဲ့တော့တာပါပဲ။

ဈေးကွက်အသစ်ရှာခြင်း

နောက်တစ်ဆင့်တက်တဲ့အနေဖြင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အိမ်ခြေ လမ်းညွှန်ကို တစ်ပတ်တစ်ခါထုတ်ပြီး B & T ထက် စောအောင် ကြိုးပမ်းခဲ့ပါတယ်။ ဒီအခါမှာတော့ လောင်စာဆီ ဂက်စ်ရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေနှင့် အာမခံကိုယ်စားလှယ်တွေကို ပစ်မှတ်ရွေးခဲ့နိုင်ပါ တယ်။ အပတ်စဉ်ယူသူတွေက အိမ်ရှင်အသစ်တွေရဲ့ တယ်လီဖုန်း နံပါတ်တွေကို တောင်းလာရင် ပေးဖို့လည်း ရုံးထိုင် ၂ ယောက်ထား

ပေးခဲ့ရာက ပိုအဆင်ပြေသွားသလို လောင်စာဆီသမား ဖောက်သည်တွေ ပိုများလာပါတယ်။

ဆင်ပမ်းရာမှာ ယုန်ကို ပစ်နှင့်ထိုက်စကား

ကျွန်တော်နှင့်ရင်းနှီးတဲ့ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကြီး ‘စတိမ်ဟဲရစ်’က “မင်း၊ ဆင်ကိုလိုက်နေတုန်းမှာ ယုန်ကို မပစ်နှင့်” လို့ အကြံပေးစကားပြောဖူးပါတယ်။

သူက အသက် ၈၀ ရှိနေပါပြီ။ တိုက်ရိုက်ဈေးကွက်ဖွင့်ရာမှာ ကျွမ်းကျင်သူတစ်ဦးပါ။ ဒါပေမယ့် အသက် ၃၃ နှစ်သာရှိသေးတဲ့ ကျွန်တော်ဟာ သူ့စကားကို ဆန့်ကျင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်ကတော့ ဆင်ကိုလိုက်ရင်း ယုန်ကြီးကြီးတွေရင်လည်း ပစ်ထည့်လိုက်တာပါပဲ။

အဲဒါကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကပ်စတန်မာတွေ ခိုင်နေတဲ့ ကြားကပဲ ကားရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေကိုပါ အိမ်အရောင်းအဝယ်စာရင်းတွေကို သတင်းပေးဖြန့်ချိပေးခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ပတ်တစ်ကြိမ် ထုတ် သတင်းလွှာမှာ ကားရောင်းသမားရဲ့ ဓာတ်ပုံနှင့်လိပ်စာပါ ထည့်ပေးခြင်းအားဖြင့်လည်း အိမ်ရှင်အသစ်တွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ကြိုးပမ်းပြန်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းသဘောအရ ပိုပြီးလားမြင်လာတာနှင့်အမျှ ကြီးကျယ်လာတယ်ဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

ကုမ္ပဏီနာမည်ပေးပုံ အရေးကြီးတယ်။

ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းဟာ ကြီးကျယ်လာတာနှင့်အမျှ ကုမ္ပဏီနာမည်အသစ်ပေးဖို့လည်း အလေးထားစဉ်းစားရပါတော့တယ်။

ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းနာမည်ပေးရာမှာ ထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်တဲ့ အချက် ၄ ချက် ကျွန်တော် တွေ့ရှိရပါတယ်။

အဲဒီအချက် ၄ ချက်ကတော့ -

- ၁။ မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ သဘောသဘာဝအနှစ်သာရပေါ်လွင်စေရမယ်
- ၂။ ခေါ်ရပြောရလွယ်သင့်တယ်။
- ၃။ ရေရှည်အကျိုးကို မျှော်မှန်းရမယ်။
- ၄။ အတိုကောက်စာလုံးတွေ မသုံးသင့်ပါဘူး။

နောက်ဆုံးအချက်ကို သရုပ်ပေါ်အောင် နမူနာပြုရရင် Fortune 500 စာရင်းမှာပါတဲ့ အတိုကောက်နာမည်သုံး ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီကြီးတွေပါပဲ။ ဒါပေမယ့် သူတို့ဟာ ဒုတိယအကြီးဆုံးကုမ္ပဏီတွေလောက် လူသိထင်ရှား ကျော်ကြားခြင်းမရှိခဲ့တာတွေ့ရပါမယ်။

ဥပမာ -

- AMR ထက် Coca - Cola
- IBP ထက် Philips Petroleum
- TIX ထက် Nike
- GPU ထက် Southwest Airlines. စသဖြင့် ကျော်ကြားခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုနှင့် ကျွန်တော်လည်း ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကို Real Estate Transfer Directory အိမ်ခြေအရွေ့အပြောင်း လမ်းညွှန်ကုမ္ပဏီလို့ နာမည်ပေး ညှိခဲ့တာပါပဲ။

ပြိုင်ဘက်များ၏ တိုက်ခိုက်မှုဒဏ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းမှာ ပြိုင်ဘက်ဆိုတာ ရှိစမြဲပါ။

ပြိုင်ဘက်တွေထဲမှာလည်း တချို့က ကောင်းသောယှဉ်ပြိုင်မှု နှင့် ရိုးသားကြီးစားပြီး ပြိုင်ဆိုင်ကြပါတယ်။ တချို့ကတော့ တစ်ဖက် သားရဲ့ ပျော့ကွက်၊ ညံ့ကွက်ကိုကိုင်ပြီး အနိုင်ယူလေ့ရှိပါတယ်။ တချို့ကလည်း ခြေထိုးခံ၊ ချောက်တွန်းလို့ ကျော်တက်သွားကြသလို၊ ဓနအင်အား၊ အသိုင်းအဝန်းအင်အားတွေနှင့် ဖိထောင်းတတ်ကြပြန် ပါတယ်။

ခုလည်း အညွန့်တက်စ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကို ဈေးကွက်ထဲ မှာ ရှိနှင့်နေကြတဲ့ ဧရာမကုမ္ပဏီကြီး ၂ ခု၊ ၃ ခုက သူတို့ စားကျက် ဝင်လုရပါမလားဆိုပြီး ဝိုင်းတိုက်တာ ခံခဲ့ရပါတယ်။

ကုမ္ပဏီကြီး ၂ ခုက သူတို့ရဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေကို ကျွန်တော်တို့က အသိမပေးဘဲ ကူးယူခိုးချတယ်ဆိုပြီး၊ ‘လျော်ကြေး မပေးရင် တရားစွဲမယ်’ လို့ ရှေ့နေတွေကတစ်ဆင့် အကြောင်းကြား လာတာပါပဲ။

ပေါင် ၈၀၀ ဂေါ်ရီလာ မျောက်ဘီလူးကြီးတွေကို ယှဉ်တိုက် နိုင်လောက်တဲ့ Super Man မဟုတ်တဲ့ ကျွန်တော်လည်း ပြေးပေါက် ရှာရပါတော့တယ်။

ကျွန်တော့်အတွက် တစ်ခုတည်းသော ထွက်ပေါက်ကတော့ Bankruptcy ဒေဝါလီခံပြီး လုပ်ငန်းကိုရပ်ပစ်လိုက်တာပဲ ဖြစ်ပါ တော့တယ်။

ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့ရသမျှ

- ▶ အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီအသစ်တွေဟာ ထုတ်ကုန်ပေါ်မှာ အား မထားဘဲ ဈေးကွက်ပေါ်မှာ အားပြုကြတာ ပိုများပါတယ်။ အဲဒီ ၂ ခုအနက်မှ တစ်ခုခုပေါ်မူတည်ထားကြတယ်လို့လည်း ဆိုနိုင်ပါတယ်။
- ▶ ထုတ်ကုန်အားပြုသူတွေက လူတွေအဝယ်လိုက်အောင်၊ ကုန် ပစ္စည်းကောင်းအောင် လုပ်ကြပါတယ်။ ဈေးကွက်အားပြုသူတွေကတော့ လူတွေရဲ့လိုအပ်ချက်အလျောက် ဈေးကွက်ထဲမှာမရှိတဲ့ ပစ္စည်းတွေထုတ်ဖို့ ကြိုးစားကြပါတယ်။ ဈေးကွက်အားပြုသူတွေက ထုတ်ကုန်အားပြုသူတွေထက် အောင် မြင်မှု ပိုရှိကြတာ တွေ့ရပါတယ်။
- ▶ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ကောင်းတစ်ယောက်ရရှိဖို့ဟာ လုပ်ငန်း ရဲ့ အခက်အခဲတွေထဲမှာ ကြီးမားတဲ့အခက်အခဲတစ်ခုပါပဲ။
- ▶ ဖရန်ချိုက်စံတစ်ခုကို ရောင်းသူပဲ ဖြစ်ပါစေ။ ဝယ်သူမဖြစ်ပါ စေနင့်။ အကြောင်းကတော့ ရောင်းသူက ဝယ်သူထက်ပိုပြီး အကျိုးရှိ လို့ပါပဲ။
- ▶ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေဖြင့် ၂၄ နာရီလုံးလုံး အလုပ်လုပ်ရတတ်ပါတယ်။ တစ်ခုရှိတာတော့ တစ်နေ့တာအဖို့ သူ ကြိုက်တဲ့အချိန်ကို ရွေး လုပ်ပိုင်ခွင့်ရတာပါပဲ။
- ▶ လုပ်ငန်း ပျက်စီးဆုံးရှုံးတဲ့အခါမျိုးမှာ သိပ် စိတ်ထိခိုက်မခံ ပါနှင့်။

ကျွန်တော်ဟာ ဒီသင်ခန်းစာကို အကြိမ်ပေါင်းများစွာ သင်ကြား
ခဲ့ရဖူးပါပြီ။ ဒါပေမယ့် ခံနိုင်ရည်ရှိဖို့ မနည်းကြိုးစားရပါတယ်။ ပျက်
စီးဆုံးရှုံးမှုဆိုတာ တကယ်ပဲ အသည်းခိုက်လောက်တဲ့ အဖြစ်မျိုးပါပဲ။
အကြောင်းမဟုတ်ပါဘူးလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ပြန်အားပေးနေတဲ့ကြားက
ပဲ ကြေကွဲဝမ်းနည်းနေရတာမျိုးပါ။ ဒီနေရာမှာ ဖြေဆေးကတော့
ဆုံးရှုံးမှုက ထွက်ပေါက်ရှာပြီး လုပ်ငန်းအသစ်ပြောင်းလုပ်တာပဲ ဖြစ်
ပါတယ်။

အခန်း ။ ၉ ။

အလက်ထရောနစ် ပီဒီယိုဂိမ်း

ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ နှင့် လုပ်ငန်းစဉ် တစ်ပတ်အတွင်း ဒေါ်လာ ၁၂၀၀၀ ရရှိခြင်း
၁၉၇၄ နှစ်ဦးပိုင်းဟာ ကျွန်တော့်တစ်သက်မှာ အနိမ့်ပါးဆုံး
အချိန်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်
ရေးစိတ်ကူးအိပ်မက်တွေ တစ်စစီပြိုကွဲသွားတဲ့ကာလလို့လည်း ဆို
နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီဟာ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်က ဝန်ထမ်း ၆၀
ရှိခဲ့ရာက ၈ ယောက်ပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။

ကံကောင်းထောက်မစွာနှင့် 'ဆက်ဘစွန်ကောလိပ်' မှာ စွန့်ထွင်
လုပ်ငန်းနှင့်ဈေးကွက်ရှာ ဘာသာရပ်ကို သင်ကြားပေးဖို့ အလုပ်ရခဲ့
ပြီး မိသားစုအတွက် ထမင်းအိုးတည်ခဲ့နိုင်တယ်ပေါ့။

ဒါပေမယ့် စာသင်ဖို့ သိပ်စိတ်မသန်လှပါဘူး။ ကိုယ်တိုင်က
အရုံးသမားဖြစ်နေတဲ့ ကျွန်တော့်အနေဖြင့် အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေး လုပ်
ငန်းရှင်ဖြစ်အောင် လူငယ်တွေကို ဘယ်လိုလမ်းညွှန်သင်ကြားပေးရ
ပါ့မလဲ။

ဒီကြားထဲကပဲ စနေ၊ တနင်္ဂနွေပိတ်ရက်တွေမှာ Marchant Welcome Service ဝန်ဆောင်မှု ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းကို ဆက်လုပ်နေမိပါသေးတယ်။ အရောင်းအဝယ်တစ်ခုဖြစ်ရင် ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ အမြတ် ရနေဆဲပါပဲ။ ဘာပဲပြောပြော။ ကုမ္ပဏီလေးတစ်ခု လက်ကိုင် ရှိနေတော့ သိပ်ရုပ်မပျက်ဘူးလေ။

အသစ်ဖန်တီးမှုထက် မွမ်းမံမှုက ပိုကောင်းတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ စီးပွားရေးလမ်းစဉ်ရင်းက အလက်ထရောနစ် မီဒီယိုဂိမ်းတွေရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီ ၂ ခုရဲ့ အရောင်းပြပွဲတွေကို ရောက်သွားပါတယ်။ ဒီတွင် ဈေးကွက်ထဲရောက်လာတဲ့ Pong ဂိမ်းတွေကို တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။

‘ပွန်းဂိမ်း’ ဆိုတာက ဖန်သားပြင်ပေါ်မှာပေါ်လာတဲ့ အလင်းစက် ဘောလုံးကလေးကို လက်ကိုင်ခလုတ်ကလေးနှင့် ထိန်း ရွေ့တဲ့ ကစားနည်းပါပဲ။ ကစားသမား ၂ ယောက်ပါပြီး တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် စိုးစည်းကျော်အောင် ဖြတ်လို့ အနိုင်အရှုံးဖော်ရတာပေါ့။ (ဒီနေ့ ဘောလုံးဂိမ်းတွေရဲ့ ရှေ့ပြေးလို့ ဆိုရမှာပါ။)

ဈေးကွက်ထဲ စီးပွားဖြစ်ဝင်လာတဲ့ ပထမဆုံး ပွန်းဂိမ်းက ဒေါင်လိုက် ၆ ပေလောက်မြင့်ပြီး ကစားသူတွေက ရပ်ကစားရပါတယ်။ တစ်ခါကစားရင် ၂၅ ဆင့် ပေးရပါတယ်။ အဲဒီ ပွန်းဂိမ်းစက်တွေကို ဘိုးလင်းလိုမှဲ့တဲ့ရုံတွေ၊ လေဆိပ်တွေ၊ စားသောက်ဆိုင်ဧည့်ခန်းတွေ၊ ဂိမ်းဆိုင်တွေမှာထားကြည့်တော့ လူတွေ အလှအယက် ဝိုင်းကစားကြတာပါပဲ။

ဂိမ်းစက်တစ်လုံးကို ဒေါ်လာ ၂၅၀၀ ပေးဝယ်ရပြီး၊ ၅ လုံး ဝယ်ရင်တော့ တစ်လုံးကို ၂၀၀၀ ဈေးနှင့် လျှော့ဈေးပေးပါတယ်။ ဂိမ်းပိုင်ရှင်အနေဖြင့် ဂိမ်းစက်သွားထားတဲ့နေရာက ငွေတွေကို တစ်ပတ် တစ်ခါ သွားသိမ်းရပါတယ်။

‘ဝေါလ်စထရီဂျာနယ်’ ရဲ့အဆိုအရ ဂိမ်းစက်တစ်လုံးရဲ့ ဝင်ငွေဟာ တစ်ပတ်ဒေါ်လာ ၃၀၀ ရတယ်ဆိုတော့ အရင်းပြန်ပေါ်ဖို့ သိပ် မကြာသလို အမြတ်တွေလည်း အများကြီးရနိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ဂိမ်းစက်ရောင်းသူတွေကလည်း ‘ဒါဟာ ရွှေဖြစ်ငွေဖြစ် လုပ်ငန်း တစ်ခုပဲ’ လို့ ဆွယ်ကြလေရဲ့။

ဒီလိုနှင့် ဂျာနယ်ထဲမှာ ကာလီဖိုးနီးယားက ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ‘စားပွဲတင် မီဒီယိုဂိမ်းစက်ကို ဒေါ်လာ ၇၉၀ နှင့် ရောင်းမယ်’ လို့ ကြော်ငြာတာ ကျွန်တော် ဖတ်လိုက်ရပါတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီဂိမ်းက ပိုအဆင့်မြင့်ပြီး ၃ မျိုး ကစားနိုင်သလို၊ တစ်ယောက်တည်းလည်း ကစားနိုင်တယ်တဲ့။

ကျွန်တော်လည်း လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု တွေ့ပြီဆိုပြီး ဝမ်းသာ သွားပါတယ်။ အော်လန်ဒိုမြို့မှာ နောက်တစ်ပတ် အရောင်းပြပွဲလုပ်ဖို့ လည်း ရှိတယ်။ ကျွန်တော် ကာလီဖိုးနီးယားကို ပွန်းဂိမ်းစက်တစ်လုံး လှမ်းမှာပြီး ဝယ်လိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်အကြံက အော်လန်ဒိုပြပွဲမှာ ကျွန်တော့်ဝန်ဆောင်မှု ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းနှင့်အတူ ဂိမ်းစက်ပါ ရောင်းမယ်ပေါ့။ ပြပွဲရက် အတွင်းမှာ ကျွန်တော်က ‘ဂိမ်းစက်တစ်လုံး ဒေါ်လာ ၁၈၉၀၊ ၅ လုံးအထက်ကို ၁၆၉၀ နှင့် ရောင်းမယ်’ လို့ ကြော်ငြာခဲ့ပါတယ်။ ဂိမ်းစက် ၂၇ လုံး ကြိုတင်သွင်းစနစ်နှင့် အမှာရခဲ့ပြီး ဒေါ်လာ ၁၅၀၀၀ ကျော် မြတ်လိုက်တာကလား။

စီးပွားရေးမှာ မတရားတာ မရှိ။

ပြပွဲရက်အတွင်းမှာ ကျွန်တော့်ဆီမှာ စက် ၁၀ လုံးဝယ်ခဲ့တဲ့ အော်လန်ဒိုက် ဆရာဝန်တစ်ယောက်ရောက်လာပြီး စက်ပျက်ရင်ပြင် ရအောင် ကာလီဖိုးနီးယားက ဂိမ်းစက်ထုတ်လုပ်သူရဲ့နာမည်ကို မေး ပါတယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း သွေးရိုးသားရိုးနှင့် ဖုန်းနံပါတ်ပါ ပေးလိုက်ပါတယ်။

အဲဒီညမှာ ဆရာဝန်က ကျွန်တော့်ကို ဖုန်းခေါ်ပြီး သူ ကာလီ ဖိုးနီးယားက ဂိမ်းစက်ထုတ်တဲ့ပိုင်ရှင်နှင့် လှမ်းစကားပြောတော့ ကျွန် တော့်ဆီက ဂိမ်းစက်တွေ ဆက်မဝယ်ဖို့နှင့် သူက တစ်ဝက်ဈေးနှင့် ရောင်းမယ့်အကြောင်း ပြောတယ်ဆိုပဲ။

ဒီတွင် ကျွန်တော့် စားပေါက်ပိတ်သွားတယ်ဆိုရမှာပေါ့။ ဒါပေ မယ့် ကံကောင်းပါတယ်။ ဆရာဝန်က သစ္စာရှိပါတယ်။ သူ ဝယ်ပြီး သားစက်တွေအတွက် ၄၄ အကြေးပေးချေခဲ့ပါတယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ်။ တစ်ပတ်ရိုက်ခံလိုက်ရတဲ့အတွက် ကျွန်တော် ခံပြင်းသွားပါတယ်။

ဒါနှင့် တော့စတုန်ကို လက်ကျန်စက်တွေ နမူနာယူသွားပြီး ‘အာနီဒင်နစ်ဆင်’ ဆိုတဲ့ လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာနှင့် ချိတ်ဆက်မိတယ်။ ပွန်း ဂိမ်းစက်ကိုကြည့်ပြီး ပိုကောင်းတဲ့စက် သွင်ပေးဖို့ စီစဉ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့အတွက် ကံကောင်းသွားတာက ဆာကစ်ပြားတွေ က အဆင့်မီပြီး အမှတ်အသားပါပြီးသား ချစ်ပဲတွေနှင့် အစိတ်အပိုင်း တွေ ဖြစ်နေတာကြောင့် အလွယ်တကူဝယ်လို့ ရတာပါပဲ။

အာနီက စက်တစ်လုံးကို ၇၀၀ နှင့် ရက် ၃၀ အတွင်း အလုံး ၃၀ လုပ်ပေးမယ်လို့ အာမခံခဲ့ပါတယ်။ (မူလက ၇၉၀ ပေး

ရတာနှင့်စာရင် ၉၀ သက်သာသွားတော့ ကျွန်တော်အမြတ်မှာ ၂၄၃၀ ပိုလာပါတယ်။) ဒီလိုနှင့် တစ်ပတ်အကြာမှာ နောက်ထပ် စက်အလုံး ၃၀ ရောင်းလိုက်ရပြန်ပါတယ်။

အသက်အန္တရာယ်ကြုံရခြင်း

ကျွန်တော်တော့ ‘ထောပြီ’ လို့ ပျော်နေတုန်းမှာပဲ ယူကီကိန်း ဆိုက်လာပါတယ်။ အဲဒါကတော့ အရောင်းပြခန်းက ဗီဒီယိုဂိမ်း အရောင်းသမားပြိုင်ဖက်တွေက သူတို့စက်တွေ မရောင်းရတော့တာ နှင့် ဝိုင်းတိုက်ကြလို့ပါပဲ။ ကျွန်တော့်စက်က သူတို့ထက် အဆင့် မြင့်ပြီး ဈေးလည်းချို့တော့ သူတို့စက်တွေ မရောင်းရတော့ဘူးပေါ့။

ဒီတော့ သူတို့က ပြခန်းပိုင်ရှင်ဆီသွားပြီး ၂ ခန်းကို ၁၀၀၀ ပေးရတဲ့အခန်းတွေကို ၃၀၀၀ နှင့် ၁၀ ခန်း ဆွဲထားလိုက်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် နေရာမကျန်တော့သလို ဂိမ်းစက်တွေရောင်းခွင့်မရ တော့ဘူးပေါ့။ ပြခန်းပိုင်ရှင်ဆီ ဖုန်းဆက်ကြည့်တော့လည်း “ဒါ လုပ်ငန်းသဘောပဲကွ။ မင်း ဒီလောက် စိတ်ထိခိုက်စရာ မလိုပါဘူး။ မင်းမှာ မားချင့်ဝဲလ်ကမ်းဆားဗစ်စ်လုပ်ငန်း ဆက်ရောင်းလို့ ရနေ သားပဲ” တဲ့။ စင်စစ်တော့ ကျွန်တော့်အဖို့ အမြစ်လှန် အချိုးခံလိုက် ရခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဆိုတဲ့လူကလည်း လွယ်လွယ်နှင့်အရုံးပေးတတ်သူ မဟုတ်။ မနီးမဝေးရှိ စားသောက်ဆိုင်ကို ပြန်နားပြီး အစီအစဉ် ဆွဲတယ်။ ပြခန်းဖွင့်ရာ ဟိုတယ်သို့သွားပြီး ဂိမ်းစက်တွေ မရရအောင် ရောင်းမယ်။ နောက်တစ်ပွဲက ဗားဂျီးနီးယားပြည်နယ် အာလင်တန် မှာ ဖွင့်မယ်လို့ သိရတယ်။ ကျွန်တော်က ‘ဂျင်ဗီလာ’ ဆိုသူကို ငှား

ပြီး တည်းခိုရာဟိုတယ်မှာ နမူနာစက်တစ်လုံးရယ်၊ အမှာစာပုံစံတွေ ရယ်နှင့် စောင့်ခိုင်းလိုက်တယ်။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ပြခန်းရှေ့ ကားရပ်စခန်းကစောင့်ပြီး ပြန် ထွက်လာသူတွေကို “ကျွန်တော်တို့မှာ ဒေါ်လာ ၈၀၀ သက်သာပြီး ပိုကောင်းတဲ့စက်တွေ ရှိတယ်။ ဒီပြပွဲမှာ တင်ခွင့်မရလို့ ဟိုတယ်မှာ ထားရတာ။ ကျွန်တော်တို့စက်ကိုမြင်ရင် တခြားစက်တွေ ဝယ်ချင်မှာ မဟုတ်တော့ဘူး” လို့ ဆွယ်တရားဟောရင်း ဂိမ်းစက်ပုံနှင့် ကြော်ငြာ စာရွက်ကို ကမ်းပါတယ်။ လူတွေက စိတ်ဝင်စားပြီး ဟိုတယ်ကို လိုက်ကြည့်ရာက တစ်ပတ်အတွင်း စက် ၁၅ လုံး ရောင်းလိုက်ရ ပါတယ်။

နောက်တစ်ပတ်ကျတော့ မြောက်ကာရိုလိုင်းနားက ‘ချလော့တီ’ မြို့မှာ ပြပွဲလုပ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ရဲတစ်ယောက်က ကားရပ်စခန်း ကို ရောက်လာပြီး ကျွန်တော့်ကို နှင်ထုတ်ပါတယ်။ ရှေ့ဆင့်နောက် ဆင့်မှာပဲ ပြခန်းပိုင်ရှင်က ဟိုတယ်က ကျွန်တော့်အခန်းကို ဖုန်းဆက် ပါတယ်။ သူ ကျွန်တော့်ကိုခင်လို့ သတင်းပေးတာဖြစ်ကြောင်း၊ ပြိုင် ဖက်တစ်ယောက်က သေနတ်ကိုင်ပြီး ကားရပ်စခန်းကို ထွက်ရှာနေ ကြောင်း ပြောတာပါပဲ။ နောက်ပြီး --

“ခင်ဗျား အသက်ကိုကယ်နိုင်ဖို့ ရဲကို လွှတ်လိုက်တာပါဗျာ” တဲ့။

ရေနစ်ပေမယ့် ရုန်းထွက်ပါ။

ရေနစ်သူတစ်ယောက်ဟာ ရေထဲစုပ်စုပ်မြုပ်သွားပြီးမှ ခြေကန် ရုန်းထွက်လို့ ရေပေါ်ပြန်တက်လာနိုင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ခု ကျွန်တော့်အဖြစ်ကလည်း ရေထဲတွန်းချခံခဲ့ရက တစ်ကိုယ် လုံးနစ်သွားတဲ့နောက် အသက်ရှူပေါက်ရှာဖို့ ရုန်းကန်ခဲ့ရတာပါပဲ။

ကျွန်တော်နှင့်အာနီ တိုင်ပင်ပြီး တစ်မျိုးကြံရပြန်ပါတယ်။

အဲဒါကတော့ လူ ၂ ယောက်ငှားပြီး သူတို့ပြပွဲထဲဝင်၊ စည်းရုံး ခိုင်းတာပါပဲ။ စိတ်ဝင်စားတဲ့လူကို ဟိုတယ်ခေါ်လာပြီး ဂိမ်းစက်ကို ရောင်းတာပေါ့။ တစ်ဖက်ကလည်း ဘော့စတွန်သတင်းစာထဲမှာ ကြော်ငြာထည့်ပြီး ဟိုတယ်ရုံးခန်းလေးထဲက ရောင်းပြန်ပါတယ်။ လက်ပိုက်ထိုင်နေတာထက်စာရင် အတော်လေးအလုပ်ဖြစ်တယ် ဆိုရ ပါမယ်။

ဒီ့နောက်ပိုင်း ပိုကောင်းတဲ့ဂိမ်းအသစ်တွေ ထွက်လာတာက တစ်ကြောင်း၊ အဲဒါတွေနောက် လိုက်လုပ်နိုင်လောက်တဲ့အင်အား မရှိ တော့တာက တစ်ကြောင်းတို့ကြောင့် ဗီဒီယိုဂိမ်းနယ်ထဲက ထွက်ခဲ့ ပါတော့တယ်။

ကျွန်တော် ရှေ့မှာပြောခဲ့သလိုပဲ ‘မြင်းပြေးရာနောက် စီးလိုက် သွားပါ။ မြင်းသေရင်တော့ ဆင်းပြီး စွန့်ခွာခဲ့ပါ’ ဆိုတဲ့ စကားအတိုင်း ကျင့်မိတာပဲ ဆိုပါတော့။

ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့ရသမျှ

- ▶ လုပ်ငန်းအစမှာ အဆုံးသတ်ဖို့ကိုပါ ကြိုတွက်ပါ။
- ▶ လုပ်ငန်းတိုင်း အစရှိသလို တစ်နေ့မှာ နိဂုံးချုပ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီတစ်နေ့ဟာ နှစ်နှင့်ချီ ကြာမယ်ဆိုရင်တော့ ထော့ပြီပေါ့။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ အန္တရာယ်ကိုရှောင်ဖို့ ကြံဆရမှာပါပဲ။
- ▶ ဘယ်လုပ်ငန်းပြဿနာမဆို အဖြေရှိပါတယ်။

F-3A

ပြဿနာရဲ့အဖြေရှာဖို့ ဖန်တီးနိုင်တဲ့စွမ်းအားကို ထုတ်သုံးရမှာပါ။ တိုက်ခိုက်မှုဒဏ်ကို မခံနိုင်ရင်တော့ ကမောက်ကမ ကိုးရိုးကားရားတွေ ဖြစ်ကုန်မှာသေချာတယ်။

- စွန့်စားမှုကိုယူဖို့ စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်ရပါမယ်။ စီးပွားရေးမှာ နိုင်မယ်ဆိုပြီး စွန့်စားကြတာပါ။ ရှုံးရင်လည်း ရဲဝံ့စွန့်စားတဲ့ စိတ်ဓာတ်မွှေးဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ စိတ်ဓာတ်ခိုင်မာမှုက အရှုံးကို သက်သာစေလို့ပါ။

အခန်း ။ ၁၀ ။

လိင်ပညာပေးစာအုပ်ထုတ်ဝေခြင်းနှင့်
စတော့ဈေးကွက်တွင် ဝင်စကားခြင်း

ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ် ကိုယ်လုပ်ရတာ စိတ်ချမ်းသာစရာပါပဲ။

ခုလည်း စီးပွားဖြစ်မယ့် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တင်းနစ်ကစားရင်းက ကြံဆနေမိပါတယ်။

တစ်ညနေ ကစားပြီးချိန်မှာ တင်းနစ်ရိုက်ဖက်ဖြစ်တဲ့ လူက စကားစပ်လိုက်ပါတယ်။

“ခင်ဗျားဟာ စီးပွားရေးဈေးကွက်နှင့်ပတ်သက်လို့ နားလည်တယ်။ ဒေါက်တာဘွဲ့တောင် ရထားတယ်ဆို။ ကျွန်တော် လုပ်ငန်းတစ်ခု ဝယ်မလို့ တိုင်ပင်ချင်တယ်။ အကြံလေးဉာဏ်လေးပေးပါဦး”

စင်စစ်တော့ သူက ကာတွန်းရုပ်ပြဆွဲသူတစ်ယောက်ပါ။ ကောလိပ်ကြီးတစ်ခုကိုင်ဆိုင်တဲ့ SEX ပညာပေး စာစဉ်တစ်ခုမှာ

လုပ်နေသူပါ။ လုပ်ငန်းရှင်က ဒေါက်တာဆမ်ကျော် ဖြစ်ပြီး ဆယ်ကျော် သက်လူငယ်လူရွယ်တွေကို လိင်ပညာပေး ဟောပြောသလို စာတွေ လည်းရေးသားပေးနေပါတယ်။

သူက အဲဒီစာစဉ်ထုတ်ဝေမှုကို ဒေါ်လာ ၁၅၀၀၀ နှင့် ဝယ်မှာ ဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော်က သူနှင့် လက်တွဲကူညီပြီး ဈေးကွက်ရှာဖွေပေး မယ်ဆိုရင် အမြတ်ငွေရဲ့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ပေးမယ်လို့ ပြောခဲ့ပါ တယ်။

စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရိုက်တဲ့စရိတ် ၇.၅ ဆင့်ကျပြီး၊ ၇၅ ဆင့်နှင့်ရောင်းတာဆိုတော့ ၁၀ ဆလောက်မြတ်တာပဲလေ။

လောလောဆယ် စာအုပ် ၂ သောင်းနှင့် တခြားစာအုပ်တချို့ ဒေါ်လာ ၁၅၀၀၀ နှင့်ဝယ်ရမှာပါ။ နောက်ထပ် Dr.J ရေးမယ့်စာအုပ် တွေကို ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း အကျိုးခံစားခွင့်ပေးပြီး ထပ်ထုတ်ခွင့်လည်း ရပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်ကတောင် “ဒါ အကွက်ကောင်းပဲဗျ။ ဖြစ်နိုင်ရင် ကျွန်တော်တောင် ဝယ်လိုက်ချင်သေးတယ်” လို့ နုတ်ဆော့မိလိုက် တယ်။

နောက် ၂ ပတ်အကြာမှာတော့ ကာတွန်းဆရာဆီက အရေး တကြီး ဖုန်းခေါ်လာပါတယ်။ သူ့ကို တစ်ယောက်ယောက်က ခြေ ထိုးကလန်လိုက်ပုံမျိုးနှင့် သူ အဲဒီရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်တော့ဘူးလို့ ပြောလာပါပဲ။

ပြီးတော့ “ခင်ဗျားမှာ ငွေရှိရင်တော့ ဝယ်လေ” တဲ့။

အဲဒီအချိန်က ကျွန်တော့်မှာ ဒေါ်လာ ၁၅၀၀၀ လက်ထဲမှာ ဖရှိတာ အမှန်ပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော် အလျှော့မပေးပါဘူး။

ပိတ်ရက် ၂ ရက်စလုံး လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို ရေးပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်နှင့်အိမ်နီးချင်း ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ကို သွားပြ လိုက်ပါတယ်။

ငွေဆိုတာ ပါးစပ်ဖျားမှာ ရှိတယ်

ကျွန်တော်ဟာ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ကို လုပ်ငန်းစီမံချက်ပြပြီး အသေအချာရှင်းပြလိုက်ပါတယ်။

သူ သဘောပေါက်အောင် ပြောပြနိုင်တာကြောင့် သူက ‘ငွေ ဘယ်လောက်ယူမလဲ’ မေးလာပါတယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း လိုတာ ထက် နည်းနည်းပိုပြီး ‘ဒေါ်လာ ၂ သောင်းလောက် လိုမယ်’ လို့ ပြောလိုက်တာပေါ့။ ဒီလိုနှင့် သူက ‘၆ လနှင့် အပြတ်ဆပ်ပါ’ ဆိုပြီး ငွေထုတ်ချေးလိုက်တာပါပဲ။

ကျွန်တော်လည်း ရင်းနှီးငွေ ၁၅၀၀၀ က ပိုတဲ့ငွေတွေကို stock options ရှယ်ယာတချို့ ဝယ်ထားလိုက်ပြီး၊ ပညာပေးစာအုပ် တွေ ဝယ်ဖြန့်လိုက်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းကလည်း တစ်ရှိန်ထိုးအောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။

ကောလိပ်ကျောင်းတွေနှင့် ကျန်းမာရေးဌာနတွေကို အဓိက ပစ်မှတ်ထားပြီး ပေးပို့ရောင်းချခဲ့ရတာပါ။

ဒီအပြင် ဒေါက်တာကျော် ကိုယ်တိုင်ရေးတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို တောင် ထုတ်ခဲ့ရပါသေးတယ်။ အဲဒီနောက် လက်ကျန်စာအုပ်တွေ နှင့် ဝယ်တဲ့ဖောက်သည်စာရင်းတွေကို ဒေါ်လာ ၄ သောင်းနှင့် ထုတ်ဝေသူအမျိုးသမီးတစ်ယောက်ကို ပြန်ရောင်းချလိုက်ပါတယ်။ သူကလည်း ၁ သောင်းလက်ငင်းပေးပြီး၊ ၂ နှစ် အရစ်ကျစနစ်နှင့်

ငွေသွင်းခဲ့တာပါ။ သူလည်း အတော်လေး အဆင်ပြေသွားတယ်လို့ ကြားရပါတယ်။

ကျွန်တော့်အဖို့တော့ ကလေးတွေနှင့် မိသားစုစားဝတ်နေရေး ပြေလည်ခဲ့ရတာပဲ ဆိုပါတော့။

ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့ရသမျှ

- ▶ ကိုယ်ဝါသနာပါရာ လုပ်ရင်းက အကောင်းဆုံးအခွင့်အရေး တွေရတတ်ပါတယ်။
ကျွန်တော်ဆိုရင် တင်းနစ်ကစားကွင်းမှာ လုပ်ငန်းလမ်းစ ပေါ်လာရတာ ဖြစ်ပါတယ်။
- ▶ ငွေမပြည့်စုံတာဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုမဝယ်နိုင်တဲ့ အကြောင်းပြချက် မဖြစ်သင့်ပါဘူး။
လိုလျှင်ကြံဆ နည်းလမ်းရဆိုတဲ့ စကားလည်းရှိသေးတယ်။
ခိုင်မာတိကျတဲ့ လုပ်ငန်းစီမံချက်ဆွဲနိုင်ဖို့နှင့် ရေလည် အောင်ရှင်းလင်းပြောပြတတ်မယ်ဆိုရင် ငွေထုတ်ပေးမယ့်လူ တွေ တစ်ပုံကြီး ရှိပါတယ်။
- ▶ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဝယ်သင့်တဲ့အချိန်မှာဝယ်ပြီး ရောင်းသင့်တဲ့ အချိန်မှာ ရောင်းတတ်ဖို့ လိုပါတယ်။
ခု-ပညာပေးစာစဉ်လုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ ငွေပမာဏနှင့် အချိန်ရဲ့အတိုင်းအတာကို မှန်းဆတွက်ချက်ပြီး လုပ်နိုင်ခဲ့တာမို့ တွက်ခြေကိုက်ပြီး မှန်းခြေပေါက်ခဲ့တာလို့ ဆိုရပါလိမ့်မယ်။

အခန်း ။ ၁၁ ။

ချိုကာဂိုငွေဈေးကွက်၌ စတော့ရှယ်ယာကစားခြင်း

ကျွန်တော်ဟာ Richmond တက္ကသိုလ်မှာ အချိန်ပြည့်စာပြတဲ ဆရာဝင်လုပ်ရင်းက ဒေါက်တာဘွဲ့ယူဖို့ ကျောင်းဆက်တက်နေခိုက်မှာ မိန်းမနှင့် ကွာရှင်းခဲ့ရတယ်။ သားလေးတွေနှင့် အတူနေရာက စားဝတ်နေရေးကိစ္စတွေ လုံးပမ်းနေခဲ့ရပါတယ်။

Chicago Board Options Exchange (CBOE) ပေါ်မလာခင်ကတည်းက စတော့ options လောကကို လေ့လာခဲ့တာကြာပါပြီ။

(Options ဆိုတာ ကိုယ်ဝယ်ထားတဲ့ stock ကို စိတ်ကြိုက် ရောင်းဝယ်ခွင့်။ တစ်နည်း-ကန့်သတ်ချိန်အရ သတ်မှတ်ဈေးဖြင့် ရောင်းဝယ်ရန် စရံသွင်းထားသောစတော့များ ဖြစ်ပါတယ်။)

ကျွန်တော့်အနေဖြင့် ဗာဂျီးနီးယားတက္ကသိုလ်မှာနေစဉ်က ဒီ options ဈေးတွေရဲ့ အတက်အကျကို ကွန်ပျူတာနှင့် တွက်တတ်ခဲ့ပါတယ်။

နောက် နှစ်တွေကြာပြီး ချီကာဂိုတက္ကသိုလ်က စီးပွားရေး ပညာရှင် ၂ ယောက်က Black-Scholes ကွန်ပျူတာပုံစံကို တီထွင် ခဲ့ရာက options တန်ဖိုးတွေကို ကြိုတင်ခန့်မှန်း လာနိုင်ကြပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အတိုးနှုန်းတွေနှင့် အမြတ်ခွဲဝေမှုတွေကို အတိအကျတွက် ချက်နိုင်တာပါပဲ။

တကယ်လို့ တီထွင်သူပါရဂူကြီးတွေမှာသာ ကျောထောက် နောက်ခံ ခန့်အင်အားတောင့်တင်းသူတွေရှိနေရင် ဒီစက်တွေကို ဖြန့် မယ့်အစား ဈေးကွက်ထဲဝင်ကစားရုံနှင့် ဘီလုံးမှာတွေ ဖြစ်သွားနိုင်ပါ တယ်။

သူတို့ရဲ့ ကွန်ပျူတာပုံစံသစ်ရဲ့ အကျိုးဆက်အရ Options ဈေးကွက်ဟာ ပိုပြီးခိုင်မာ အားပြည့်လာတယ် ဆိုရပါမယ်။

ဒီအတောအတွင်း ဆန်ဖရန်စစ္စကိုက ရှေ့နေဖြစ်တဲ့ 'မာရှယ်သာ ဘာ' က ကျွန်တော်တို့ဗားမောင့်မှာ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်း စီးပွားရေးပညာ သင်ကျောင်း လာဖွင့်လိုကြောင်းနှင့် ကျွန်တော့်ကို တစ်ပတ်ကို ၄ ရက်၊ လာသင်ပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းလာပါတယ်။ တစ်ပတ်ကို ၄ ရက်။ သင်ခ ဒေါ်လာ ၄၀၀၀ ပေးဖို့လည်း သဘောတူခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒီ ကျောင်းမှာ ကျွန်တော်နှင့်သား ၃ ယောက်လည်း နေထိုင်ခွင့် ရခဲ့ပါ တယ်။

အဲ့ဒီနောက် မာရှယ်သာ ကျွန်တော့်ကို ချီကာဂိုငွေဈေးကွက်မှာ ဝင်ကစားပေးဖို့ ဒေါ်လာ ၁ သန်း ထုတ်ပေးမယ်လို့ ပြောလာပြန်ပါ တယ်။

ဒီလိုနှင့် ချီကာဂိုမှာ ခုံ ၁ လုံး ယူခဲ့ရပါတယ်။ ပထမ ၅ ပတ်အတွင်းမှာ ဒေါ်လာ ၁ သန်းက ၁.၃ သန်း ဖြစ်လာတော့တာ ပါပဲ။

ဈေးကောင်းချိန်မှာ ငွေဖြစ်တယ်။

ကျွန်တော်ဟာ Time Spread ခေါ်တဲ့ 'အချိန်ကိုပိုင်းတဲ့ နည်း' နှင့် ငွေကစားခဲ့တာပါ။

ဥပမာ။ IBM ရဲ့စတော့တွေကို ၆ လစာ ပိုင်းပြီး Call options နှင့် ဒေါ်လာ ၁ သောင်းဖိုး ဝယ်ထားလိုက်တယ် ဆိုပါစို့။ တစ်ပြိုင်တည်းမှာ ၃ လအကြာမှာ ရောင်းထုတ်ဖို့လည်း စီစဉ်လိုက်ပါ တယ်။ ၃ လစေ့လို့ ရောင်းထုတ်လိုက်ချိန်မှာ ရှယ်ယာ ၁ စုကို ၈ ဒေါ်လာ တက်ဈေးနှင့်မိပြီး ၁ သောင်း ရလိုက်ပါတယ်။ ဒီငွေကို ရင်းနှီးငွေလုပ်ပြီး နောက် ၃ လစာ ထပ်စောင့်လိုက်ရတာပေါ့။

နောက် ၃ လကြာတဲ့အခါ IBM ရှယ်ယာတွေက ၆ ဒေါ်လာ ကျသွားပေမယ့် ဒေါ်လာ ၁ သောင်းက ၂ သောင်း ဖြစ်သွားပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရင် ပထမ ၃ လမှာ ဈေးတက်သွားပြီး၊ ဒုတိယ ၃ လမှာ ဈေးကျသွားတဲ့တိုင်အောင် ကျွန်တော်မှာ ငွေရင်း ၂ ဆတိုးခဲ့ ရတာပါပဲ။

ဒီကြားထဲမှာပဲ ခုန ရှေ့နေကြီးမာရှယ်သာ ကျောင်းဖွင့်ဖို့ ခေါ်ခဲ့ တာပါ။ ဇူလိုင်လရောက်တဲ့အခါ ကျွန်တော် ရင်းနှီးထားလိုက်တဲ့ ဒေါ်လာ ၂ သောင်းက ၄ သောင်း ဖြစ်သွားပါပြီ။

ဒီတွင် မာရှယ်သာ ဒေါ်လာ ၁ သန်း ထုတ်ပေးတာပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။ ၁.၃ သန်းဖြစ်လာတဲ့နောက် မာရှယ်သာ စာအုပ်တစ်အုပ်ယူလာ ပြီး ဆွေးနွေးပါတယ်။ သူ့ စာအုပ်က Butterfly Spread ခေါ်တဲ့ နည်းကို သုံးထားတာမို့ ကံကောင်းရင် ၃ လအကြာမှာ ၃ ဆလောက် ရမယ်လို့ ဆိုထားပါတယ်။

“ခင်ဗျားနည်းက ၁ နှစ်မှာ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း အမြတ်ရပေမယ့် ကျွန်တော့်နည်းက အဲဒီထက် ပိုရနိုင်တယ်” တဲ့။

ကျွန်တော်က သူ့နည်းကို သိပ်သဘောမကျပါဘူး။ သူ့နည်းက စတော့ဈေး ၅ ရာခိုင်နှုန်းအထက် တက်တက်ကျကျ ရင်းနှီးငွေအကုန် လုံး ဆုံးရှုံးနိုင်လို့ပါပဲ။

သူ့နည်းအတိုင်းလုပ်လိုက်ရာမှာ တစ်ရက်တည်းနှင့် ဒေါ်လာ ၂၈၀၀ ရှုံးသွားသလို၊ ဒေါ်လာ ၁ သန်းအောက် ကျသွားပါလေရော။ မာရှယ်က ကျွန်တော်မသိဘဲ ၁.၇ သန်း ကွန်ဒိုမီနီယမ်စီမံကိန်းရှယ် ယာတွေ ဝယ်ခဲ့ရာက အားလုံးရှုံးသွားတယ်လို့လည်း ကြားလိုက်ရပါ တယ်။

ကျွန်တော်ကတော့ CBOE ချီကာဂို ငွေဈေးကွက်ဌာနမှာ တစ်လ ၃၀၀၀ နှင့် ခုံငှားပြီး စာရေးမလေးတစ်ယောက်ကို အချိန်ပြည့် ထိုင်ခိုင်းတယ် ကျွန်တော့်အမိန့်အတိုင်း ဝါရင့်ပွဲစားတစ်ယောက်နှင့် ဆက်သွယ်ပြီး ရောင်းဝယ်လိုက်တာ ၃ လအတွင်းမှာ အရင်း ဒေါ်လာ ၂ သောင်းက ၂၂၀၀၀ ရလိုက်တဲ့အထိပါပဲ။ ဒါဟာ ကျွန်တော် ကံထူးလို့ပဲလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။

ပိုင်ပိုင်ပြောရင် ပန်းတိုင်မရောက်

တစ်ခါတော့ ကျွန်တော်ဟာ Teledyne Call Options မှာ တစ်ခုကို ၁၃၂ ဒေါ်လာနှင့် ပုံအောဝယ်လိုက်ပါတယ်။ ၂ ပတ်အကြာ ဈေးပိတ်ချိန်မှာ ဒေါ်လာ ၁၃၀ ထိ ဈေးကျသွားပါတယ်။ နောက်တစ် ပတ်ကြာတော့ ၁၃၂ ဒေါ်လာ ပြန်တက်လာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဂျိုးဂရန်ဗီးလ်က လန်ဒန်မှာ ဈေးကွက်ဟာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း အထက်ကို

ကျသွားမယ့်အကြောင်း ဟောပြောခဲ့ပါတယ်။ သူ့စကားကို နားယောင် တဲ့လူတွေက သူတို့ ပိုင်ဆိုင်သမျှစတော့တွေ ပြန်ထုတ်ရောင်းကုန် ကြတာကြောင့် Teledyne လည်း ပျက်ကိန်း ဆိုက်သွားပါတော့ တယ်။

ကျွန်တော်က ဒီသတင်းကို မကြားသေးဘဲ မနက်တိုင်း ပြေး နေကျလေ့ကျင့်ခန်းကို သွားပြေးနေပါတယ်။ မာရသွန်ပြေးဖို့ တစ်နေ့ ကို ၇ မိုင်ပြေးနေရာက အဲဒီနေ့ကျတော့ ၄ မိုင်ပဲ ပြေးပြီး အိမ်ပြန် လာပါတယ်။ အိမ်မှာ ဖုန်းက အဆက်မပြတ် မြည်နေပါတယ်။ ချီကာဂိုက စာရေးမလေးက Teledyne ရှယ်ယာတွေ ဒေါ်လာ ၁၂၀ ထိ ကျနေကြောင်း အကြောင်းကြားတာပါပဲ။ ဒီတွင် ကျွန်တော် လည်း အလန့်တကြားဖြစ်ပြီး ရသမျှနှင့် ထုတ်ရောင်းဖို့ အမိန့်ပေးလိုက် မိပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် ဒေါ်လာ ၂၅၀၀၀ စလုံး ရှုံးမယ့်အစား ဒေါ်လာ ၁၁၀၀၀ ပြန်ရလိုက်ပါတယ်။

ဒီနောက် မကြာပါဘူး။ ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေက မစ္စတာပရင်း ဗီးလ်ရဲ့ ဟောကိန်းကို လက်မခံကြတာနှင့် ဈေးကွက်ထဲ ပြန်ဝင်လာ ရာက ဈေးပြန်တက်လာပြီး ဒေါ်လာ ၁၃၀၀ ပြန်ဖြစ်သွားပါတယ်။ နောက်တစ်နေ့ကျတော့ ၁၃၅ ဒေါ်လာနှင့် ဈေးပိတ်သွားပါတယ်။ ကျွန်တော်သာ လက်ထဲကရှယ်ယာတွေ အရည်မဖျော်လိုက်ရင် ဒီ တစ်ပတ်အကုန်မှာ ဒေါ်လာ ၄၅၀, ၀၀၀ ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ခုတော့ ၁၄၀၀၀ ရှုံးပြီး၊ ၁၁၀၀၀ ပဲ ကျန်တော့တဲ့အဖြစ်။

အဲဒီမနက်က ၃ မိုင်လောက် ဘာကြောင့် ဆက်မပြေးမိပါလိမ့် လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အံ့ဩလို့မဆုံးတော့ပါဘူး။

ကလိမ်ကျတာ မခံနှင့်။

နောက် ၂ နှစ်အကြာ မိတ်ဆွေ ပါတနာတစ်ယောက်က ချီကာဂိုငွေဈေးကွက်မှာ တစ်နေရာရတာကြောင့် သူနှင့်တွဲပြီး ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်ခဲ့ပြန်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်ငွေ ဒေါ်လာ ၃ သောင်းနှင့် နီးစပ်ရာမိတ်ဆွေတချို့ရဲ့ငွေ ၆ သောင်းကို ရှုံးသွားရင် ပြန်ပေးပါမယ်ဆိုပြီး အာမခံလို့ ထည့်ဝင်စေခဲ့ပါတယ်။

ဒီအတွင်းမှာ ငွေပွဲစားတစ်ယောက်က မနက်စောစောကြီး ကျွန် တော့်ဆီ ဖုန်းဆက်ပြီး စတော့တွေဝယ်ထားလိုက်ဖို့ ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတစ်ဆင့် ကျွန်တော့် ပါတနာတွေကို ဝယ်ခိုင်းဖို့လည်း ပါပါတယ်။

သူပြောတဲ့စတော့က ၂ ရက်အတွင်းမှာ ဈေးတွေထိုးကျသွား လိုက်တာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ငွေ ၁ သိန်း ၇ သောင်းစလုံး ရှုံးသွားပါ လေရော။ မြတ်မယ်ပြောပြီး ရှုံးသွားတဲ့အတွက် ကျွန်တော်လည်း အတော်လေးခံစားသွားရပါတယ်။ ငွေပွဲစားကို ဖြေရှင်းချက်တောင်း တော့ သူက ကျွန်တော့်ပါတနာတွေကို 'ရောင်းဖို့သာပြောတာပါ။ ဝယ်ဖို့မပြောပါဘူး' လို့ ငြင်းချက်ထုတ်တော့တာပါပဲ။ စင်စစ်တော့ သူက ဈေးကျချိန်မှာ တစ်ဘက်လှည့်နှင့် လိမ်ရောင်းလိုက်တာပေါ့။

ကျွန်တော်က မကျေမနပ်ဖြစ်လို့ ရှေ့နေငှားပြီး ချီကာဂို အော့ပ်ရှင် ငွေကြေးရောင်းဝယ်ဖလှယ်ရေးဘုတ်အဖွဲ့ CBOE ကို တိုင်ဖို့ ကြိုးပမ်းပါတယ်။

ငွေပွဲစားက ကျွန်တော့်ကို ဖုန်းဆက်တဲ့စကားတွေကို တယ်လီ ဖုန်းရုံးကနေ တင်ပြနိုင်တာကြောင့် ဘုတ်ခုံရုံးက ကျွန်တော့်ကို အနိုင်ပေး ပြီး၊ ဆုံးရှုံးသွားတဲ့ငွေ ၁ သိန်း ၇ သောင်းသာမက အတိုးငွေ ၁ သောင်း ၅ ထောင်ကိုပါ ပြန်ပေးစေခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့ရသမျှ

- ▶ Stock Option ဈေးကွက်ဆိုတာ zero-sum ဂိမ်းပါပဲ။ ကံကောင်းရင် နောက်က သူညာတွေတိုးလာမှာပါပဲ။ အခြေအနေ ဆိုးသွားရင်လည်း ရှိသမျှသူညာတွေ ပြုတ်ပြုတ်ပြုန်းကုန်တတ် ပါတယ်။
- ▶ Options ရောင်းဝယ်မှုဟာ ရေရှည်မှာ ငွေထုပ်ပိုက်ဖို့ ခဲယဉ်း ပါတယ်။ အသေအချာစုံစမ်းလေ့လာပြီးမှ ဦးနှောက်သုံးလို့ Op- tions ကို ကစားသင့်ပါတယ်။ ငွေအင်အားတစ်ခုတည်းနှင့်တော့ အနုတ်လက္ခဏာပြပြီး အရှုံးကြီးရှုံးမှာပါပဲ။
- ▶ ငွေပွဲစားတွေစကားကို အလွယ်တကူ ခေါင်းမညိတ်မိဖို့ လိုပါ တယ်။ သူတို့ဟာ ၂ ဘက်လွှာတွေဖြစ်သလို ငိုစားရယ်စားတွေ များတာကြောင့် ယုံကြည်စိတ်ချလို့ မရပါဘူး။
- ▶ ဘယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမျိုးမှာမဆို ငွေတွေ ပုံမအောခင် ငွေအနည်း အကျဉ်းနှင့်သာ အစမ်း စလုပ်သင့်ပါတယ်။ CBOE မှာ ခုံတစ် နေရာ ငှားလိုက်ချိန်က ဒေါ်လာ ၁ သန်းနှင့် စ,မရင်းဘဲ ဒေါ်လာ ၁ သိန်းလောက်နှင့် အစပျိုးလိုက်ရုံဖြင့် Options မှာ အကြီးအကျယ်အောင်မြင်ဖို့ မလွယ်တာကို သဘောပေါက် နားလည်သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီစိတ်ကူးအိပ်မက်ထဲက တစ်ခုကတော့ အနောက်အလယ် ပိုင်းက မြို့စိမ်းတစ်မြို့ကို အဝတ်တစ်ထည် ကိုယ်တစ်ခုနှင့် ရောက် သွားမယ်။ လောလောဆယ် အကျပ်အတည်းတွေက လွတ်ရာကင်း ရာ ဖြစ်သလို အဲဒီမြို့မှာ ကျွန်တော် ဘယ်သူဘယ်ဝါဆိုတာလည်း လူသိမခံဘဲ ဇာတ်မြုပ်နေလိုက်မယ်။ စားဝတ်နေရေးအတွက် စား သောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ ပန်းကန်ဆေးတဲ့အလုပ် ဝင်လုပ်မယ်။ ဒါဟာ အလွယ်ကူဆုံးအလုပ်ပဲဖြစ်ပြီး စားကြွင်းစားကျန်တွေ အဝစားရမယ်။ ဒီနောက် စားပွဲထိုးရာထူးရမယ်။ ဒါဆို ပိုအဆင်ပြေသွားမယ်။ ၁ နှစ်အတွင်း ဒေါ်လာ ၁ သောင်း စုနိုင်ဖို့ ရည်မှန်းချက်ပြည့်သွားနိုင် တယ်။

ဟုတ်ကဲ့။ ကျွန်တော့် စိတ်ကူးအိပ်မက်တိုင်းကတော့ အောင် မြင်နေတာပါပဲ။ အဆုံးစွန်သောအားဖြင့် အနိမ့်ဆုံးသောစိတ်ကူးထဲ မှာတောင် ဟန်ကျနေတာကလား။ ဒီတော့ စိတ်ပျက်ဝမ်းနည်းနေ မယ့်အစား 'ငါ သိပ်ကံကောင်းတာပဲ' ဆိုပြီး ပျော်တောင်နေပါသေး တယ်။

အရေးပေါ်ထွက်ပေါက် ခရက်ဒစ်ကတ်

အဲဒီအချိန်က ကျွန်တော့်ရဲ့ အချမ်းသာဆုံးပိုင်ဆိုင်မှုတွေကတော့ ခရက်ဒစ်ကတ်တွေပါပဲ။ နှစ်ပတ်လည်ကြေးမပါတဲ့ ကတ်တွေမှန် သမျှ ကျွန်တော် မငြင်းတမ်း လက်ခံခဲ့ပါတယ်။ အတိုးဘယ်လောက် ပဲဖြစ်ဖြစ် အရေးမစိုက်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု ပြန်မစနိုင်ခင်မှာ အကြွေးဝယ်ခွင့်ကတ်တွေက ကျွန်တော့်ကို ကျားကန်ပေးခဲ့တယ် ဆို ရမှာပါပဲ။

အခန်း ။ ၁၂ ။

စွမ်းအားမြှင့်ဂိမ်းကစားချုပ်များ ထုတ်လုပ်မှု

ကျွန်တော့်ဘဝမှာ လောကဓံကို လှိုင်းစီးခဲ့ရသည်က အကြိမ် ကြိမ်အခါခါ။ အထူးသဖြင့် ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်ဆန်းစလေးမှာပင် စီး ပွားရေးအခြေအနေက ဆိုးဆိုးရွားရွား ပျက်ယွင်းနေခဲ့ပါတယ်။

စတော့ options မှာ ရှိသမျှအားလုံး ကုန်သွားတဲ့အပြင် ချီကာဂို ငွေချေးဘုတ်အဖွဲ့ကို ပေးစရာ ဒေါ်လာ ၁၁၀၀၀ တင်နေပါ တယ်။ ခရက်ဒစ်ကတ်တွေကလည်း သတ်မှတ်ချက် ကျော်နေပါပြီ။ ကျွန်တော့်မှာ ဘာအလုပ်မျှမရှိသလို ရွှေပြောင်းနိုင်တဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုဆိုလို့ ကားတစ်စင်းနှင့် ကွန်ပျူတာတစ်လုံးပဲ ရှိပါတယ်။ နောက်လအတွက် ကလေးတွေနှင့် မိသားစုဘဝရပ်တည်ရေးကို မစဉ်းစားရဲတဲ့ အခြေ အနေပါ။

ဒါပေမယ့် အားတော့မလျော့ပါဘူး။ စိတ်ဓာတ်အကျမခံပါ ဘူး။ 'ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အကြောင်းမဟုတ်ပါဘူး' ဆိုပြီး စိတ်ကူးအိပ်မက် တွေ မက်ထားဆဲပါပဲ။

ကြီးကျယ်တဲ့လုပ်ငန်းတွေကို သာမန်အကြံလေးက စတာပါ။

ကျွန်တော်ဟာ အိပ်ခန်းကို ရုံးခန်းလုပ်ပြီး ဗျူဟာမြောက်အကြံ တစ်ခုကို တွေးနေမိပါတယ်။ နံရံပေါ်မှာတော့

‘မင်းရဲ့အောင်မြင်မှုဟာ လုပ်ငန်းခွင်နှင့်ဝေးရာကို ထွက်ပြီး ဘာအရေးကြီးဆုံးလဲဆိုတာ စဉ်းစားတဲ့ အချိန်အတိုင်းအတာပေါ်မှာ တည်နေတယ်’ ဆိုတဲ့ ကျွန်တော့်အကြိုက်ဆုံး စာတန်းတစ်ခုကို ကပ်ထားပါတယ်။

ကျွန်တော် အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်နေတာကြောင့် ထိုင်စဉ်းစားဖို့ အချိန်တွေ အများကြီးရပါတယ်။ ဒီလိုနှင့် ၂ ရက်လုံးလုံး စဉ်းစားခဲ့တဲ့ နောက် အကြံပေါ်လာတော့တာပါ။ အဲဒါကတော့ Stock Op-tions လုပ်ရာက ငွေတွေတစ်ပြားမကျန် ရှုံးသွားတဲ့နောက် ငွေအရင်း အနှီးရှာဖို့ ထုတ်မိတဲ့ အကြံပဲဆိုပါတော့။

တကယ်လို့သာ ကျွန်တော်နှင့် ဆန့်ကျင်ဘက်လုပ်မိရင် လူတွေ ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ရောက်သွားပါတယ်။ ဒီ အကြောင်းကို လူတွေသိအောင် ရေးပြပြောပြရင် ကျွန်တော်လည်း ပိုက်ဆံတွေတစ်ပုံတစ်ပင် ရပြီပေါ့။

လောလောဆယ် စာအုပ်ထုတ်ဖို့ အရင်းအနှီးငွေ လိုတယ်။ ဒီလိုနှင့် စာအုပ်နှင့်ပတ်သက်တဲ့ အကြောင်းအရာအကျဉ်းကို အောက် လိုင်းရေးပြီး လုပ်ငန်းစီမံချက်တစ်ခု ဆွဲတယ်။ ဘဏ်ငယ်တစ်ခုက ဥက္ကဋ္ဌဆီ သွားတယ်။ စီမံချက်ကိုပြပြီး ဒေါ်လာ ၅၀၀၀ ထုတ်ချေးဖို့ ဆွေးနွေးတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ‘မြောက်ပိုင်းကလာတဲ့လူဖြစ်လို့ သူတို့ ဒေသခံမြို့သားမဟုတ်လို့ ငွေမချေးနိုင်ဘူး’ လို့ ပြောပါတယ်။

ဒါနှင့် ကျွန်တော်လည်း သတင်းစာကြော်ငြာထဲမှာပါတဲ့ ရွိုင်ရယ်တန်တောင်ပိုင်းမြို့က အသေးစားလုပ်ငန်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ကုမ္ပဏီ ကို ရောက်သွားတော့တာပါ။

အခွင့်အလမ်းကို အစိစမ်းခြင်း

ငွေချေးကုမ္ပဏီက အကြီးကြီး မဟုတ်ပါဘူး။ ပိုင်ရှင်ဖြစ်သူက ‘ဟာရီးလ်ဂျက်ကော့သ်’ ပါတဲ့။ သူနှင့် ၂ နာရီလောက် ဆွေးနွေးပြီး ရင်းနှီးသွားပါတယ်။ သူက နယူးဟမ်ပဲရှိုင်းယားမှာရှိတဲ့ All About Town ဂိမ်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကို ၃ ပုံ ၁ ပုံ ပိုင်ဆိုင်ပြီး ငွေတွေ စိုက်ထည့်ထားတာလို့ သိရပါတယ်။ အဲဒီဂိမ်းကုမ္ပဏီကို ကျွန်တော် ဝယ်ရင် သူက ငွေကြေးအရ ကျောထောက်နောက်ခံလုပ်ပေးမယ်လို့ လည်း ပြောပါတယ်။ ဂိမ်းချုပ်တွေကို ကော်မရှင်စားစနစ်နှင့် ရောင်း နေရပေမယ့် စီမံခန့်ခွဲမှုညံ့တာကြောင့် ကုမ္ပဏီမှာ အရှုံးပေါ်နေလို့တဲ့။

ကျွန်တော်လည်း ရေငတ်တုန်း ရေတွင်းထဲကျသွားတာပါ။ နယူးဟမ်ပဲရှိုင်းယားက မန်ချက်စတာမြို့ကို မောင်းပြေးခဲ့ရာက ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်တဲ့ Al Adams နှင့် တွေ့ဆုံပြီး ကုမ္ပဏီဝယ်ဖို့ ပို သေချာသွားပါ တော့တယ်။ ဘာလိုလိုနှင့် ကျွန်တော် လုပ်ငန်းအသစ် ပြန်ထောင် နိုင်ခဲ့ပြန်ပါပြီ။

နံ့စပ်ရံလင် မြို့တစ်ခွင်

All About Twon ဂိမ်းကစားချုပ်ကတော့ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်း ရှင်တိုင်းရဲ့ စိတ်ကူးအိပ်မက်ကို သရုပ်ဖော်ထားတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကစားသူရဲ့လက်ထဲမှာ ဈေးစာရင်းတစ်ရွက်ပေးထားရာက လုပ်ငန်း

F-10A

၆ ခု၊ ဒါမှမဟုတ် နေရာ ၆ ခုမှာ တစ်ခုချင်းကို သွားဝယ်ပြီး အိမ် ပြန်ရပါတယ်။ မြို့တစ်ခွင်လှည့်ပတ်သွားရာမှာ အကောင်းဆုံးနည်း လမ်းကို ဖော်ထုတ်ရှာကြံရသလို၊ စခန်း ၆ ခုရအောင် လုပ်နိုင်သူက အနိုင်ရပါတယ်။ သွားရာလမ်းကို အစပစ်ပြီး သွားရတာပါ။

စခန်းတစ်ခုချင်းမှာ တကယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုစီရှိပါတယ်။ အဲဒီစတိုးဆိုင်ထဲဝင်လိုက်ရင် ကုန်ပစ္စည်းကတ်တစ်ခု (မိုနို ပိုလီက ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ကတ်လိုမျိုး) ရပါမယ်။ ကစားရာမှာ ဒေါ်လာ ရာတန်ထောင်တန် စက္ကူတွေလည်း သုံးပါတယ်။

ဒီဂိမ်းတစ်စုံကို ၁၀ ဒေါ်လာပဲ ပေးရတော့ အရောင်းသွက်တယ် ဆိုရမှာပါ။ တစ်နေရာက အပြောအရ ပို့တလန်းမြို့မှာဆိုရင် ဂိမ်း ချပ် ၇၀၀၀၊ ၃ ရက်အတွင်း ကုန်သွားတယ်လို့ သိရပါတယ်။ နောက်ထပ် ၃၀၀၀ ကြိုတင်ငွေသွင်းပြီး မှာတာ AI က ပို့မပေးသေးဘူးလို့ ဆိုပါတယ်။

တကယ်စင်စစ်တော့ AI မှာ ကြွေးပတ်လည်ပိုင်းနေတာပါ။ အခွန်တွေလည်း ၉၀၀၀ ဖိုးလောက်ဆောင်ဖို့ ရှိနေပါသတဲ့။ ဒီလိုနှင့် ဂျက်ဘော့ဘ်နှင့် ပြန်တိုင်ပင်ပြီး AI နှင့် နောက်တစ်ကြိမ်ချိန်းတွေ တဲ့အခါမှာ 'သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေကို ဒေါ်လာ ၁ သောင်းနှင့် ကျွန်တော် ဝယ်မယ်။ ကျွန်တို့ ၉၀၀၀ ကို အလုပ်သမားနေ့ မတိုင်ခင် ပေးမယ်'လို့ ကမ်းလှမ်းလိုက်ပါတယ်။

သူက 'မူပိုင်ခွင့်ရဲ့ ၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ ၁ နှစ်ကို ၃ သောင်း ပေးရမယ်'လို့ တောင်းပါတယ်။ ကျွန်တော်က ဟာရီးလ်ဂျက်ကော့ဘ်ရဲ့ ရှယ်ယာကုမ္ပဏီရဲ့ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်းကို ၁ နှစ်အတွင်း ဝယ်ယူခွင့်နှင့် နောက်တစ်ဦးဆီက ရှယ်ယာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဝယ်ထားပြီးပြီ။

နောက် ကျန်တဲ့ရှယ်ယာကို ဒေါ်လာ ၇၀၀၀ နှင့် ထပ်ဝယ်လိုက်ရင် လုံးဝ ပိုင်ဆိုင်သွားမယ်။ ဒါဆို ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ကို လဲပစ်လိုက် နိုင်တယ်လို့ ရှင်းပြလိုက်တယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်တော့် ကမ်းလှမ်း ချက်ကို သူ သဘောတူလိုက်ရပါတော့တယ်။

အတိုချုပ်ပြောရရင်တော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို အကြွေးစနစ်နှင့် အရယူလိုက်တာပဲ ဆိုပါတော့။

ဒီနောက် ဂိမ်းကစားချပ်ကို ဖြည့်စွက်ပြုပြင်ပြီး အသစ်ရိုက်လိုက် တယ်။ လူငှားတွေခန့်ပြီး ကော်မရှင်ပါပေးပြီး ရောင်းခဲ့တယ်။ တချို့ ကိုလည်း ကိုယ်စားလှယ်ပေးတယ်။ ချာလော့စ်ဗီလီ၊ ကော်လိုရာဒို စပရင်း၊ ရော်ဂျီယာ၊ နယူးယောက်ပြည်နယ် အစ်သာဆာ စတဲ့မြို့တွေ မှာ ဂိမ်းချပ် ၁ သောင်းလောက် ရောင်းနိုင်ခဲ့ရာက ဒေါ်လာ ၄ သောင်းလောက် မြတ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းကို ချုပ်လိုက်တဲ့အဆုံး ၁ နှစ်အတွင်းမှာ ဒေါ်လာ ၃ သိန်း ၅ သောင်းရအောင် တစ်ခါ မှ မရောက်ဘူးတဲ့မြို့မှာ ရှာနိုင်ခဲ့တယ်ပေါ့။

ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့ရသမျှ

- ▶ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်တာဟာ အမြတ်ကြီးကြီးမားမား ရတာ အမှန်ပါပဲ။
- ဂိမ်းကစားချပ်ကို ၁, ရာမှာ ၁ ရက်ဒစ်ကတ် ၂ ကတ်က ကြိုတင် ငွေတွေနှင့် အတိုး ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း ချေးငွေတွေကို အရင်းတည်ခဲ့ တာပါ။ ၁ နှစ်အတွင်း ကြွေးတွေရှင်းပစ်နိုင်ရုံသာမက ဒေါ်လာ ၃ သိန်းကျော် အမြတ်ထွက်ခဲ့ပါတယ်။

- ▶ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှိတဲ့အတွက် အောင်မြင်မှုကြောင့် ခံစားပျော်ရွှင် ရမှုနှင့် ရုံးခန်းမို့မှုကြောင့် ဝေဒနာခံစားရတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ မလွဲမရှောင်သာ ရပါတယ်။
- ▶ စီးပွားရေးလောကမှာ မြေဆိုးတွေ ပေါ်ပါတယ်။ လူတိုင်းဟာ ကိုယ့်လို ရိုးသားမှုရှိမယ် မထင်ပါနှင့်။ ကိုယ် ဆက်ဆံရတဲ့လူက မရိုးသားဘူးလို့သိတာနှင့် နောက် သူ့စကား တွေကိုပြောတိုင်း မယုံသင့်တော့ပါဘူး။

အခန်း ။ ၁၃ ။

ရုရှားပြည် စွန့်စားခန်း

ပီဇာမုန့်စတိုးနှင့် ဘင်အင်ဂျယ်ရီအိုက်စကရင်ဆိုင်

၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက ကျွန်တော်တို့ ဗားမောင့်ပြည်နယ် 'ဘာလင်တန်' မြို့ကလေးနှင့် ရုရှားနိုင်ငံက 'ယာရိုစလေဗဲလ်' မြို့ကို ညီ အစ်မမြို့များအဖြစ် သတ်မှတ်ပြီး ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှု ထူထောင်ခဲ့ကြ ပါတယ်။

ယာရိုစလေဗဲလ်မြို့ဟာ ဗောလီဂါမြစ်ကမ်းဘေးမှာရှိပြီး လူဦး ရေ ၆ သိန်းရှိတဲ့ စက်မှုမြို့ကလေးပါပဲ။ မော်စကိုရဲ့ မြောက်ဘက် မိုင် ၂၀၀ အကွာမှာ တည်ထားပါတယ်။ ရှေးဟောင်းဘုရားရှိခိုးကျောင်း တွေ အများအပြားရှိပြီး သာယာလှပတဲ့မြို့ကလေး ပဲပေါ့။

'စတာလင်' လက်ထက်က ဘုရားရှိခိုးကျောင်းတွေ ဖျက်ပစ် ရာမှာ ယာရိုစလေဗဲလ်မြို့လေးဟာ အကွာရာစဉ်နောက်မှာရှိတဲ့အတွက် ကျန်ရစ်ခဲ့တယ်လို့ ဒေသခံတွေက ယုံကြည်ကြလေရဲ့။

ယာရီစလေဗဲလ်နှင့် ဘာလင်တန်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှာ အပြန်အလှန် လည်ပတ်ခဲ့ ကြပါတယ်။

ရုရှားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် 'လီယိုနစ်မိုဒီ' ကိုဟာ ရုရှားပုဂ္ဂလိက ကုန်သည်ကြီးများအသင်းရဲ့ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ပြီး၊ အမေရိကန်ပြည် ထောင်စုကို ရောက်တုန်းမှာ စာရင်းကိုင်ပညာဂိမ်းကို တွေ့သွားပါတယ်။

လီယိုနတ်က 'အဲဒီဂိမ်းနှင့် ရုရှားစာရင်းကိုင်တွေကို အနောက် တိုင်း စာရင်းပညာမိတ်ဆက်တဲ့အနေဖြင့် လိုက်ပြနိုင်မလား' လို့ မေးပါ တယ်။ ဂိမ်းပိုင်ရှင်က လျှော့ဈေး ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ နှင့် ခရီးသွားစရိတ် ဒေါ်လာ ၁၅၀၀ ပေးရမယ်လို့ ပြောပါတယ်။ လီယိုနစ်က သူ့ လခဟာ တစ်လမှ ၁၇ ဒေါ်လာပဲ ရတာကြောင့် ဒီလောက်ငွေတွေကို မတတ်နိုင်ကြောင်း ပြန်ပြောပါတယ်။ ဒီတော့ ဂိမ်းပိုင်ရှင်က 'ဒီ ဂိမ်းရေးတဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ဘာလင်တန်မှာနေပြီး၊ အဲဒီထက် သက်သာ အောင်လုပ်ပေးနိုင်မယ် ထင်တယ်' လို့ အဖြေပေးခဲ့တာပါ။

၁၉၉၂ ခုနှစ်အတွင်း ဘာလင်တန်က ဆရာဝန်အတော်များများ ဟာ ယာရီစလေဗဲလ်ဆေးရုံတွေမှာ လှူဒါန်းဖို့ ဆေးဝါးပစ္စည်းတွေကို လိုက်အလှူခံခဲ့ပါတယ်။

အရိုးဖလုတ် လေကြောင်းကလည်း လူမှုဆေးဝါးအကူညီတွေ ဖြစ်တဲ့အတွက် ခရီးသည်တစ်ယောက်ကို အလေးချိန် ပေါင် ၂၀၀ အခမဲ့ သယ်ယူခွင့်ပြုခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုနှင့်ဆေးပစ္စည်း ၁ တန်ကျော် တင်ဖို့ လူ ၁၁ ယောက် လက်မှတ်ဝယ်စီးပြီး ညီအစ်မမြို့ကို သွားခဲ့ကြရပါတယ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း ယာရီစလေဗဲလ်မှာ စာရင်းကိုင် ဂိမ်းသင်တန်းပို့ချဖို့ လိုက်ပါသွားပါတယ်။

ချာချီပြောတာ မှန်တယ်။

ဗြိတိန်ဝန်ကြီးချုပ် ဝင်စတန်ချာချီက 'ရုရှားနိုင်ငံဟာ ပဟေဠိ ဆန်ပြီး လျှို့ဝှက်ချက်တွေ ဖုံးနေတယ်' လို့ ပြောခဲ့ဖူးပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ရုရှားမှာ The Accounting Game ကို သင်တန်းပို့ချနေစဉ် အနောက်တိုင်းစာရင်းအင်းပညာသင်ပေးဖို့ထက် ရုရှားစာရင်းအင်းပညာအကြောင်းတွေကို ပိုမိုသင်ယူလေ့လာနိုင်ခဲ့ပါ တယ်။

သူတို့မှာလည်း စာရင်းညှိတဲ့ပုံစံရှိပြီး ကျွန်တော်တို့က ပိုင်ဆိုင်မှု နှင့်ပေးဆပ်မှုလို့ခေါ်တာကိုသူတို့က active နှင့် passive လို့ သုံး ကြပါတယ်။ ဘာပဲပြောပြော သူတို့လည်း လိုတိုးပိုလျှော့လုပ်ပြီး စာရင်းညှိကြတာပါပဲ။

ကျွန်တော့် ရုရှားကျောင်းသားတွေကတော့ အမေရိကန်တွေ အခွန်ရှောင်ပုံရှောင်နည်းနှင့် ပင်ပန်းတကြီးအလုပ်မလုပ်ရဘဲ အမြန် ချမ်းသာနည်းတွေကို အထူးစိတ်ဝင်စားတာ တွေ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော့်ကိုယ်တွေ့အရတော့ သူတို့မေးခွန်းတွေကို သိပ်မဖြေ နိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော်က အခွန်ရှောင်ပြီး ချမ်းသာအောင်လုပ်ခဲ့တာ မဟုတ်သလို၊ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အပြင်းအထန် အလုပ်လုပ်ခဲ့ရတာ ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ရုရှားတွေကတော့ လွတ်လပ်တဲ့ဈေးကွက်စနစ်ကို အတော်လေး အာရုံကျနေပုံ ရပါတယ်။ အဲဒီအချိန်က ကိုယ့်သဘောနှင့်ကိုယ် စိတ် ကြိုက်ရောင်းတာ၊ ဝယ်တာတွေကို မှောင်ခိုဈေးစနစ်ရဲ့ တစ်စိတ်တစ် ဒေသပဲဖြစ်ပြီး တရားမဝင်ပါဘူး။ နောက် ၁ နှစ်ကြာမှ စည်းကမ်းတွေ စပြောင်းခဲ့သလို လမ်းတကာထောင့်မှာ ကြိုက်ရာပစ္စည်းတွေ ရောင်း

ဝယ်ဖောက်ကားခွင့် ရခဲ့တာပါ။ အဲဒီထဲမှာ ဝက်အူချောင်း၊ ဗောဒိကာ အရက်၊ ဆားစိမ် ငါးဥတွေ၊ ဖိနပ်တွေ၊ ကားတာယာတွေ၊ ခွေးလေး တွေ၊ စာအုပ်တွေတောင် ချရောင်းကြခဲ့ကြပါတယ်။ ရုရှားတွေဟာ အနှစ် ၇၀ လောက်စီးပွားရေးကန့်သတ် ချုပ်ချယ်မှုတွေလွတ်ပြီး အဲဒီလို စိတ်ကြိုက်ရောင်းဝယ်ခွင့်ရတဲ့အတွက် အလွန်အမင်း ပျော်သွား ကြပါတယ်။

ကျွန်တော့် ရုရှားကျောင်းသားတွေက စွန့်ထွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရှင်တိုင်းဟာ၊ တကယ်ပဲ လူလိမ်လူကောက်တွေဟုတ်၊ မဟုတ် သိလို ကြပါတယ်။

ဒါဟာ ရုရှားအစိုးရရဲ့ဝါဒနှင့် စကားအသုံးအနှုန်းတွေပဲဆိုတာ သိသာပါတယ်။ စင်စစ်တော့ သူတို့ဆီမှာ 'စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်' ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရဟာ အဘိဓာန်မှာ မရှိသေးသလို၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည် ထောင်လုပ်ကိုင်တဲ့ လူကို 'မာဖီးယား' (ဒုစရိုက်သမား) လို့သာ ခေါ်တတ်ကြတာကလား။

ကျွန်တော်က လီယိုနစ်မိုဇီကိုကို လုပ်ငန်းတစ်ခုစပ်တူထောင် ဖို့နှင့် သူ့ကုန်သည်အသင်းဝင်တွေကြားမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီးပွားရေး ဆိုင်ရာစာအုပ်တွေ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဖတ်ခွင့်ပေးဖို့ အကြံပြုခဲ့ပါ တယ်။ အခွန်ထမ်းဆောင်ပြီး အရိုးသားဆုံး လုပ်ငန်းလုပ်ကြရအောင် လို့ တိုက်တွန်းမိပါတယ်။

စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်း အပြုမရနိုင်တဲ့နေရာ

လီယိုနစ်က လုပ်ငန်းတစ်ခုထောင်ဖို့ စိတ်သန်နေတယ်ဆိုတော့ ကျွန်တော် အားရပီတိ ဖြစ်သွားရပါတယ်။

နေရာတိုင်းမှာ အခွင့်အလမ်းတွေရှိနေတာကို မယုံနိုင်လောက် အောင် ကျွန်တော်တွေ့လိုက်ရတာကိုး။

'ဘယ်လုပ်ငန်းက စ၊မလဲ' ဆိုတာပဲ မေးစရာရှိပါတယ်။

လီယိုနစ်က အင်္ဂလိပ်လိုလည်လည်ပတ်ပတ်ပြောနိုင်တဲ့ ရုရှား ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းထဲမှာ ပါဝင်သူပါ။ သူနှင့်ကျွန်တော်ဟာ ခဏအတွင်း ရင်းနှီးတဲ့မိတ်ဆွေတွေဖြစ်သွားကြသလို၊ စီးပွားဖက်ဘဝလည်း ရောက် ခဲ့ကြပါတယ်။ ။ ယောက်သားလက်တွဲပြီး စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းကောင်းကင် ဘုံကိုသွားမယ်ပေါ့။

ဒီအတွက် ဝိစာမုန့်စတိုးတစ်ခု အရင်ဖွင့်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ ကြပါတယ်။ ဝိစာမုန့်ဟာ ဈေးသက်သာတယ်။ အဟာရပြည့်တယ်။ အရသာရှိတယ်။ သူတို့မြို့က ကုန်စုံဆိုင်ကြီးတွေမှာ အမွှေးအကြိုင်တွေ ကလွဲလို့ ကျန်တဲ့ကုန်ကြမ်းတွေ ဝယ်လို့ရနိုင်တယ်။ လူဦးရေ ၆ သိန်းရှိတဲ့မြို့လေးမှာ ဝိစာမုန့်တစ်ဆိုင်မျှ မရှိဘူး။ မွေးနေ့တွေ၊ နှစ် ပတ်လည်ပွဲတွေမှာစည့်ခံဖို့ ကိတ်မုန့်လိုရင် ၄ မိုင်လောက် ရထားစီးပြီး မော်စကိုကို တက်ဝယ်ရတာကလား။

ကျွန်တော်တို့က စတုရန်းပေ ၁၁၀၀၀ ကျယ်တဲ့မြေကွက်ပေါ် က အစိုးရကော်မီဆိုင်ကြီးမှာ ဝိစာစတိုးငှားဖွင့်ဖို့ မြို့ချုပ်ရေးအဖွဲ့နှင့် ညှိကြရပါတယ်။

ကော်မီဆိုင်မှာ မီးဖို ၉ လုံး၊ ရေခဲသေတ္တာ ၂၁ လုံးနှင့် မုန့်ဖိုတွေလည်း ရှိပြီးသား။ ဒီပစ္စည်းကိရိယာတွေ အားလုံးဒေါ်လာ ၁ သန်းဖိုးလောက် ရှိပါလိမ့်မယ်။ ငှားခက တစ်လ ၃၅ ဒေါ်လာနှင့် ၂၅ နှစ် စာချုပ်ရမယ်တဲ့။

မြို့အနေဖြင့် အမေရိကန် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ရချင်ပြီး၊ ပြည်နယ် ၁၁ ခု စုပေါင်းပိုင်ဆိုင်တဲ့၊ ဒီသက်တန်းရောင်ကော်ဖီဆိုင်ကို ပုဂ္ဂလိက ပိုင်လုပ်ချင်တာကြောင့်လည်း လေလံမဆွဲဘဲ ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အနေဖြင့်လည်း ညီအစ်မမြို့လေးကို ကူညီလှူဒါန်းတယ်လို့ သဘောထားပြီး ငှားဖို့စိတ်ကူးလိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ အမေရိကန်ကိုပြန်ပြီး ပီစာမုန့်လုပ်နည်း စာအုပ်တွေဝယ်တယ်။ တချို့စာအုပ်တွေက နားလည်လွယ်အောင် ရုပ်ပုံတွေပါ ပါတာပဲ။

တစ်လအတွင်း ယာရီစလေဗဲလ်ကို ပြန်ခဲ့ရာက သက်တန်းရောင်ကဖီပိုင်ရှင်အဖြစ် အလုပ်သမား ၅၀ ကို ငှားခဲ့ပါတယ်။ သူတို့က အစားအသောက်တွေ ခိုးတတ်တယ်။ လက်ကြောမတင်းဘူးဆိုတဲ့ သမိုင်းကြောင်းတွေရှိတဲ့တိုင်အောင် အချက်အပြုတ်ကောင်းသူတွေပါပဲ။

ကျွန်တော် မုန့်ဖုတ်နည်းစာအုပ်တွေအရ ပထမဆုံးထွက်လာတဲ့ ပီစာမုန့်ကို ဝိုင်းကြည့်ပြီး သူတို့ ပျော်သွားကြပါတယ်။

မုန့်ကို မြည်းကြည့်တော့လည်း အကြိုက်တွေ့သွားကြတယ်။ သူတို့က မုန့်တွေ ထောင်သောင်းချီပြီးရောင်းမယ့်အကြောင်း ပြောကြပါတယ်။ ဒီအထဲမှာ 'အမေရိကန်သူဌေးတစ်ယောက်ကို အရယူမယ်' ဆိုတာတောင် ပါလိုက်သေးရဲ့။

တိုက်တွန်းလှုံ့ဆော်မှုကို ပြည်ပပိုက်ကုန်လုပ်ငန်းပုဂ္ဂိုလ်

ကျွန်တော့်အလုပ်သမားတွေ (များသောအားဖြင့် အမျိုးသမီးတွေ)ဟာ စားသုံးသူတွေနှင့်ဆက်ဆံရေးမှာ အနောက်တိုင်းကို မမီပါဘူး။

သူတို့ဟာ ဈေးဝယ်တစ်ယောက်ဝင်လာတာနှင့် အပြေးအလွှားပုန်းနေတတ်ကြပါတယ်။ ပြီးတော့ ဖော်ဖော်ရွေရွေအပြုံးနှင့် မကြိုတတ်ကြပါဘူး။

တချို့က သင်ပေးလို့ရပေမယ့်၊ တစ်ဝက်ကျော်ကျော်လောက်က အကျင့်ပါနေသလို မျက်နှာကြောကြီးတွေ တင်းမာနေတတ်ကြပါတယ်။

ဒီတော့ ဝန်ဆောင်မှုတာဝန်ကျေပွန်တဲ့လူတွေကို စားစရာလက်ဆောင်ပေးတာ၊ လစာအပြင် အမြတ်ရာခိုင်နှုန်း အပိုဆောင်းပေးတာမျိုးနှင့် ပုံသွင်းစည်းရုံးရပါတယ်။

ဒီကြားထဲကပဲ ၃ လကြာတဲ့အခါ ဝန်ထမ်းတစ်ဝက်လောက် ထွက်သွားကြတာကြောင့် အရည်အချင်းပြည့်တဲ့ လူတွေနှင့် အစားထိုးလိုက်ရပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ပီစာစတိုးလုပ်ငန်းမှာ ဒေါ်လာ ၁ သောင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ပါတယ်။ ငွေအများစုဟာ ဆိုင်ကို ၃ ခန်းခွဲပြီး ဝင်ပေါက် အသီးသီးနှင့် ရေချိုးခန်း၊ သန့်စင်ခန်းတွေလုပ်ရာမှာ သုံးခဲ့ရပါတယ်။

ရုရှားကို မရောက်ဖူးသူတွေကတော့ သူတို့သန့်စင်ခန်းတွေ ဘယ်လောက်ဆိုးသလဲဆိုတာ သိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ရေအိမ်သုံးစက္ကူမရှိဘဲ သတင်းစာအဟောင်းတွေသာ ဖြတ်ထားတာပါ။

ကျွန်တော်တို့က သန့်စင်ခန်းအသစ် ဖွင့်မယ့်အတွက် မြို့အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ကို လျှောက်လွှာတင်ရပါတယ်။ ကျန်းမာရေးဌာနက လိုင်စင်ချပေးဖို့ ငြင်းပါတယ်။ သူတို့က တံစိုးလက်ဆောင်ပေး လာဘ်ထိုးမှခွင့်ပြုမယ် ဆိုတဲ့စကားကိုလည်း ပြက်လုံးတစ်ခုလို ကြားခဲ့ရပါတယ်။ ၃ ပတ်လုံးလုံး မုန့်မလုပ်ရဘဲ ဆိုင်ပိတ်ထားခဲ့ရပါတယ်။ နောက်ဆုံး

မြို့နယ်ရုံးကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်သွားပြီး ဆိုင်ပိတ်ထားရတဲ့အတွက် သူတို့မှာ အခွန်အခတွေ့နစ်နာကြောင် တင်ပြလိုက်တော့မှ ၂၄ နာရီ အတွင်း လိုင်စင်ချပေးပါတယ်။ လာဘ်ငွေ တစ်ပြားမျှ မပေးလိုက်ရပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပဒေသာစတိုးဆိုင်ငယ်မှာ အမျိုးသမီးအဝတ် အစားတွေ၊ ဗောဒိကာအရက်၊ လူသုံးကုန်တွေ တင်ရောင်းပါတယ်။ နောက်တစ်ခန်းကတော့ ဘင်အင်နိဂျယ်ရီအိုက်စကရင်ဆိုင်ဖွင့်ထားပါတယ်။ ချောကလက်နှင့်မြေပဲရေခဲမှန်တွေကို လူကြိုက်များလှပါတယ်။

ပီစာမှန်တွေကလည်း တစ်နေ့ကို ၇၀ လောက်ရောင်းရရာက တဖြည်းဖြည်းရောင်းအားကောင်းလာတာတွေ့ ရပါတယ်။ ခက်တာက များများရောင်းရလေ အခွန်ပိုပေးရလေ ဖြစ်နေတာပါပဲ။

တစ်ခါလည်း တောဘက်က လူတစ်ယောက်ဟာ ထရပ်ကားနှင့်ရောက်လာပြီး၊ ပီစာနှင့်ကိတ်တွေလုပ်တဲ့ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းတွေ သိမ်းကျုံးဝယ်သွားပါတယ်။

မန်နေဂျာကို “ခင်ဗျား ဈေးလျှော့မပေးလိုက်ဘူးလား” ပြောတော့ သူ့အဖြေက

“သူတို့က ရှိသမျှယူသွားမယ်ဆိုတော့ ဈေးနှုန်းကို ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းတင်လိုက်ပါတယ်” တဲ့။ သူတို့ဈေးရောင်းပုံကို ကျွန်တော်တော့ နားမလည်နိုင်အောင်ပါပဲ။

တစ်ခါမှာတော့ အစိုးရပိုင်စက်ရုံထုတ် ရောင်စုံသစ်သားကစားစရာလေးတွေကို အများအပြားဝယ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းမိပါတယ်။ ဒီခါမှာ နဂိုထက် အဆမတန်ဈေးတင်လိုက်တာ သိလိုက်ရတော့ ‘ဘာကြောင့်လဲလို့ မေးမိပါတယ်။ စက်ရုံမှူးက

“ခင်ဗျား ဒီကစားစရာတွေ အကုန်လုံးလိုလို ဝယ်သွားရင် ထပ်လုပ်ဖို့ ကုန်ကြမ်း ရချင်မှတော့မှာဖြစ်သလို၊ ကျုပ်တို့လည်း အလုပ်မရှိဘူး ဖြစ်သွားမှာပေါ့” တဲ့။

နောက်တစ်ခါ ကျွန်တော်ရဲ့ အထွေထွေမန်နေဂျာက ခရမ်းချဉ်သီးချဉ်ရည် မက်ထရစ်တန် ၂ တန် ဝယ်ခွင့်ရခဲ့ကြောင်း ဝမ်းသာအားရ လှမ်းဖုန်းဆက်ပါတယ်။ ‘ဒေါ်လာ ၄၀၀၀ ကျော်မှာမို့ ငွေလိုနေလို့ ပိုပေးပါ’ လို့ ပြောတာပါ။ ဒီလောက်အများကြီးကို ကျွန်တော်တို့ ၇ နှစ်လောက်သုံးရမှာ မဟုတ်လား။ ဒါပေမယ့် မန်နေဂျာလုပ်တာ မှန်ပါတယ်။ ဒီခရမ်းချဉ်သီးဆော့တွေကို ဂါလ်လိုက် ဆိုင်ရှေ့မှာ ချရောင်းလိုက်တာ တော်တော်လေး အမြတ်ရလိုက်တာ တွေ့ရတာပါပဲ။

ကျွန်တော် ဆိုင်ဖွင့်တဲ့ ၃ နှစ်အတွင်းမှာ ၅ လ ၆ လမှာ အမြတ်ဆုံးပါပဲ။ ပီစာမှန်က တစ်နေ့ကို ၂၀၀ လောက် ရောင်းလိုက်ရတာကိုး။ ကျွန်တော်လည်း ရသမျှ ရူဘယ်လ်ငွေတွေနှင့် စတိုးဆိုင် ၃၀၀ ဖွင့်ထားတဲ့ Gum ကုမ္ပဏီရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ဖို့ကြိုးစားပါတယ်။ ပေါက်ဈေး ၂.၅၀ ဒေါ်လာကို ကျွန်တော်က ‘ရှယ်ယာ ၁၅၀၀ ဝယ်မယ့်အတွက် ၂.၄၀ ဒေါ်လာထားပါ’ လို့ ပြောပါတယ်။ ပွဲစားအမျိုးသမီးက -

“ရှင်။ ရှယ်ယာ ၂၀၀၀ အထက်ဝယ်ရင် ၃ ဒေါ်လာတောင် ကျဦးမှာ” ဆိုပဲ။

Gum မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်တာဟာ အဆ ၂၀ လောက် မြတ်ခဲ့ပါတယ်။ ရှယ်ယာတွေအားလုံး ပြန်ရောင်းလိုက်ချိန်ကျတော့ ပီစာစတိုးနှင့် ရုရှားမှာတခြားလုပ်ငန်းတွေမှာ ရှုံးသမျှ အကုန်ပြန်ရလိုက်ပါတော့တယ်။

စိတ်ဝင်စားစရာ အတွေ့အကြုံများ

စတိုးဆိုင်ဖွင့်ပြီး ၉ လအကြာမှာ တစ်နေ့ကို ပီစာမုန့် ၅၀၀ ရောင်းခဲ့ရတဲ့တိုင်အောင် ကျွန်တော်တို့ အရှုံးပေါ်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော့်ဝန်ထမ်းတွေနှင့်တော့ မဆိုင်ပါဘူး။

သူတို့က အယောက် ၂၀ လောက်ရှိတယ်။ မုန့် ၅၀၀ လုပ်ဖို့ နိုင်မှာမဟုတ်ဘူးဆိုပြီး ဝန်ထမ်းအသစ်တွေ ထပ်ခန့်ဖို့ စီစဉ်ပေးမယ်၊ အမြတ် ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ခွဲဝေပေးရမှာစိုးတဲ့အတွက် ကန့်ကွက်ခဲ့ကြ ပါတယ်။ သူတို့က အရင်ကလုပ်ခထက် ၃ ဆ ပိုရနေတာဖြစ်သလို အရင်းရှင်စီးပွားရေးစနစ်ကိုလည်း သဘောကျနေသူပါ။

ကျွန်တော် ရုံးရတဲ့အကြောင်းရင်းကတော့ ဒေသဆိုင်ရာအာဏာ ပိုင်ဆွဲက ငွေ အမြဲတောင်းနေလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့က ပြည်သူပိုင် လုပ်ငန်းတွေက အခွန်မရသလို ကျွန်တော်တို့လို ပုဂ္ဂလိကပိုင်လုပ်ငန်း အနည်းငယ်ကပဲ အကြောင်းအမျိုးမျိုးပြပြီး ညှစ်ထုတ်ကြရတာကလား။

အစိုးရခန့် စာရင်းကိုင် ၄ ယောက်နှင့် စာရင်းစစ်တစ်ယောက်ကို လည်း လက်ခံငှားရမ်းထားရပါတယ်။

ဝင်ငွေခွန်အရလည်း အလုပ်သမားတစ်ယောက်ကို တစ်နာရီ ၆ ဆင့်ပေးရတဲ့အပြင် အမြတ်ထဲက ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း ဆောင်ရပါတယ်။

ဒီကြားထဲမှာ မာဖီးယားဂိုဏ်းတွေက တစ်မှောင့်။ သူတို့ကို ဘယ်သူဘယ်ဝါမှန်းမသိဘဲ ကြောက်နေရပြန်ပါတယ်။

မာဖီးယားတွေကိုအကြောင်းပြပြီး လုံခြုံရေးရဲအရာရှိတစ် ယောက်ကို ခန့်ပေးထားရသေးတယ်။ ဒီအတွက် သက်ဆိုင်ရာတွေကို လခပေးရတာဟာ ကျွန်တော့်မန်နေဂျာထက် ၂ ဆဖြစ်ပေမယ့်၊ အဲ့ဒီ ရဲကိုယ်တိုင်တော့ သိပ်ရမှာမဟုတ်ဘူးလို့ တွက်မိပါတယ်။

လုံခြုံရေးအကြောင်းပြောမယ်ဆိုရင် အနောက်နိုင်ငံတွေလို အာ မခံစနစ် မရှိပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ကဖီးနှင့် ဘာလောက်တစ်ခုသာ ခြားတဲ့ ကလေးအဝတ်အစားဆိုင်ထဲမှာ လက်ပစ်ဗုံးနှင့်ပစ်လို့ အကြီး အကျယ်ပျက်စီးသွားတာ အလျော်မှမရဘဲ။ အဲ့ဒီမှာ ဗုံးခွဲကြတာက စီးပွားပြင်ဘက်တွေဖြစ်နိုင်သလို မိုက်ကြေးမပေးလို့လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

အစိုးရကိုယ်တိုင်ကလည်း စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေကို ဥပဒေ ပြင်ပက ဒုစရိုက်သမားတွေလို့ ယူဆခဲ့တာ အနှစ် ၇၀ လောက် အရိုးစွဲနေပါတယ်။

တကယ်တမ်းကျတော့လည်း အခွန်အတုပ် အဆမတန် ကြီး မားမှုတွေကြောင့် လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ အခွန်မဆောင်ရအောင် နည်း ပေါင်းစုံနှင့် ကြိဖန်ခဲ့ကြရာက ဒုစရိုက်သမားတွေဘဝ ရောက်ခဲ့တာ ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ ဥပဒေဘောင်ထဲက လက်တစ်လုံးခြား လှည့်စားခဲ့ ရပုံလေးတစ်ခု ပြောချင်ပါတယ်။ ဒါဟာ တီထွင်ကြံဆမှုလို့လည်း ဆိုရ မှာပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ဗောဒိကာအရက်တွေကို တစ်လုံး ဆင့် ၉၀ နှင့် ကားတစ်စီးတိုက် ဝယ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ အစိုးရသတ်မှတ်ချက်က အဲ့ဒီအရက်တွေကို ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းထက်ပိုပြီး အမြတ်မတင်ရပါဘူး။ တရားဝင်ဈေးအရ ၉၉ ဆင့်နှင့်ပဲ ရောင်းရမှာပါ။ ဒါပေမယ့် အပြင်မှာ ၁ ဒေါ်လာ ဆင့် ၂၀ ဈေးပေါက်နေပါတယ်။ ဒီတွင် ကျွန်တော် ဝန်ထမ်းတွေက ဗောဒိကာပုလင်းကို ပလပ်စတစ်အိတ်နှင့် ထည့်ပြီး၊ အိတ်ဖိုးထည့်ပေါင်းလို့ ၁ ဒေါ်လာ ၁၅ ဆင့်နှင့် ရောင်းခဲ့ကြတာပါပဲ။ ဒီလိုနှင့် ကားတစ်စီးတိုက်အရက်တွေဟာ ပြိုက်ခနဲ ကုန်သွားတယ် ဆိုပါတော့။

နောက်တစ်ခု ထူးခြားတာက အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတွေကို လုပ်ခ လစာ ပေးပုံပါပဲ။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်အတွင်းက ကဖီးဆိုင်လုပ်သားတွေဟာ တစ်လမှ ၁၅ ဒေါ်လာရသလို ဆရာဝန်တွေလည်း တစ်လ ၁၈ ဒေါ်လာပဲ ရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တာယာစက်ရုံက လုပ်သားတွေ ကျတော့ ဒေါ်လာ ၇၀ ရတယ်တဲ့။ ရုရှားမိတ်ဆွေတွေ အပြောအရ ဒီလိုကွာခြားမှုဟာ သူတို့လုပ်ငန်းခွင်မှာ ခိုးလို့ရတဲ့အပေါ် မူတည်ပြီး သတ်မှတ်ထားတာလို့ သိရပါတယ်။

စားသောက်ဆိုင်လုပ်သားတွေ လခအနည်းဆုံးရတာဟာ 'သူတို့က မိသားစုနှင့် မိတ်ဆွေတွေအတွက် စားစရာတွေတစ်ပုံကြီး ခိုးဝှက်ယူခွင့် ရလို့ပါ'တဲ့။

တာယာလုပ်သားတွေကတော့ တာယာကြီးတွေ အင်ဂျီထဲ၊ ဘောင်းဘီထဲ ဝှက်ယူလို့မရတဲ့အတွက် လခများများပေးထားတာ ဆိုပဲ။

“ဆရာဝန်တွေ ကျတော့ကော။ သူတို့ပညာတွေအများကြီး တတ်ရက်သားနှင့် လခနည်းနည်းပဲရတာ ဘာကြောင့်လဲ”

“သူတို့က ဘောက်ဆူးတွေရတာမလဲ” လို့ တစ်ခွန်တည်း ပြန်ဖြေကြပါတယ်။

ကျွန်တော့် ကိုယ်တွေ့ပါပဲ။ အသိဖြစ်တဲ့ အမေအိုတစ်ယောက် ကို ယာရီစလေဗဲလ်က ၁၅ မိုင်ကွာတဲ့ ဘိုးဘွားရိပ်သာမှာ အိမ်ငယ် လေးတစ်လုံးရဖို့ ဆရာဝန်နှင့် သွားတွေ့ရာက၊ ဒေါ်လာ ၁၅၀၀ နှင့် ဈေးညှိပြီး အပ်ခဲ့ရတာကလား။

နောက် မှတ်မှတ်ရရ အဖြစ်တစ်ခုက လက်သမားတစ်ယောက် ကို ပျက်စီးနေတဲ့ အဲဒီအိမ်ငယ်လေး ပြင်ဖို့အပ်တယ်။ သူ့ကို လက် သမားခ မေးတော့

“လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ပေးမယ်ဆိုရင် လက်ခ ဗောဒ်ကာ တစ်သေတ္တာပဲပေးပါ”တဲ့။

ကျွန်တော်က “ပစ္စည်းဖိုး ဘယ်လောက်ကျမလဲ” ဆိုတဲ့အခါ သူက အတော်ကြာအောင် စဉ်းစားပြီး

“နောက်ထပ် ဗောဒ်ကာ တစ်သေတ္တာပေးရင် အဲဒီပစ္စည်းတွေ ကျွန်တော် ခိုးယူလာမယ်”တဲ့။

အချုပ်ဆိုရရင် ရုရှားမှာ အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးတစ်ခု ထူ ထောင်ဖို့ စာရင်းတွေလိမ်ရမှာနှင့် အခွန်အကောက်တွေ မပေးဘဲ နေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

နောက်ဆုံးတော့ ကျွန်တော်လည်း မုန့်လုပ်ငန်းနှင့် အိုက်စကရင် ဆိုင်ကို အပြတ်ရောင်းပြီး လစ်ပြေးခဲ့တော့တာပါပဲ။

ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့ရသမျှ

- ▶ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ထက် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းရှိဖို့က ပိုအရေးကြီးတယ်။
ကျွန်တော်ရဲ့ ရုရှားကလုပ်ငန်းတွေ နိဂုံးချုပ်သွားရပေမယ့် ဘဝတစ်သက်စာ လက်တွဲရမယ့် မိတ်ဆွေစစ်၊ မိတ်ဆွေကောင်းတွေ အများကြီးတွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ ဒီမိတ်ဆွေတွေနှင့် ကျွန်တော်ရဲ့ ကြွယ်ဝချမ်းသာမှုကို ဘယ်နည်းနှင့်မျှ မလဲနိုင်ပါဘူး။
- ▶ အမေရိကန်ကပုံစံတွေဟာ ယဉ်ကျေးမှုမတူတဲ့နိုင်ငံတွေမှာ အလုပ်မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။
ဘယ်သူမဆို ရုရှားကို တစ်ခေါက်လောက် သွားလည်သင့်ပါတယ်။ ဒီတော့မှ ကျွန်တော်တို့ပြည်ထောင်စုရဲ့ နိုင်ငံရေးနှင့် စီးပွားရေးအခြေခံအဆောက်အအုံတွေရဲ့ တည်ငြိမ်မှုနှင့် ကောင်းမွန်မှုကို အကြီးအကျယ် တန်ဖိုးထားတတ်လာပါလိမ့်မယ်။

အခန်း ။ ၁၄ ။
အလှူပေး သူဌေးဖြစ်

ကျွန်တော်လုပ်ငန်းကိုရောင်းတဲ့ကိစ္စပြီးသွားချိန်မှာ ကျွန်တော့်ရှေ့နေနှင့် စာရင်းကိုင်တွေက 'ငွေလျော်တဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုထပ်လုပ်ဖို့' အကြံပေးကြပါတယ်။ ဒါကို ကျွန်တော်က ငြင်းလိုက်ပါတယ်။

ဒီအပြင် ရှေ့နေလုပ်သူက 'ဗားမောင့်မှာနေမယ့်အစား ဖလော်ရီဒါမှာနေရင် အခွန်ငွေ ဒေါ်လာ ၃ သိန်း သက်သာသွားမယ်' လို့ ပြောတာလည်း လက်မခံခဲ့ပါဘူး။

အကြောင်းက အနှစ် ၂၀၀ ခန့်ကြာပြီး ရှေးဟောင်းပစ္စည်းတွေနှင့်တည်ဆောက်ထားတဲ့ ကျွန်တော်တို့အိမ်လေးကို သံယောဇဉ် တွယ်နေကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စိမ်းလန်းစိုပြည်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်သာဘဝရှုခင်းတွေကို ထိန်းသိမ်းရင်း အသက်ထက်ဆုံးနေသွားမယ်လို့ သန့်ရှင်းချခဲ့ကြတာလည်း တစ်ကြောင်းပေါ့။

မသေခင် လှူတဲ့အရသာ

ကျွန်တော့်စာရင်းကိုင်ကြီးက အထိုက်အလျောက် ချမ်းသာလာ ရာက အလှူအတန်းပေးဖို့ စိတ်ဝင်စားတဲ့ ကျွန်တော့်ကို charitable remainder trust ထောင်ပြီး ထည့်ဝင်ဖို့ ပြောပါသေးတယ်။ ဒီအဓိပ္ပာယ်က ကျွန်တော်ရှိနေသမျှ နှစ်စဉ်ဝင်ငွေတွေရနေရာက အပုံ စားနေနိုင်မှာဖြစ်ပြီး၊ သေသွားရင်တော့ ကျန်ခဲ့သမျှငွေအားလုံးကို အလှူ ငွေထဲ ထည့်လိုက်တာပါပဲ။

“ဒါလည်း သိပ်ဘဝင်မကျဘူးဗျ။ နှစ်စဉ်ထောက်ပံ့ကြေး ထိုင်စားရတဲ့ဘဝကို ကျွန်တော် မလိုချင်တာ အမှန်ပဲ”

ရှေ့နေကြီးလည်း စိတ်ရှုပ်သွားပုံမျိုးနှင့်

“ကျွန်တော့်အမှုသည်အများစုကတော့ နှစ်စဉ်ကြေး ရန်ပုံငွေ ထူထောင်ထားရာက ငွေကြေးသောက မကြုံရတော့ဘူးဗျ။ ဒီအခွင့် ကောင်းကို ခင်ဗျား ဘာကြောင့်လက်လွှတ်ချင်ရတာလဲ။ ခင်ဗျားက ချောက်နှုတ်ခမ်းဘေး ကြီးတန်းလျှောက်ရတာပဲ ကြိုက်တယ် ထင် တယ်”

“ဒါ ကျွန်တော့်ဝါသနာပဲလေ။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်က သေပြီး မှ လှူရတာထက် မသေခင်အရှင်လတ်လတ် လှူရတာကို ပိုသဘော ကျတယ်”

ဒီလိုပြောရတာကလည်း ပြောနိုင်တဲ့အား ရှိလို့ပါပဲ။ ပြောတဲ့ အတိုင်းပဲ ABI ရှယ်ယာစုတွေကို တရားဝင်လွှဲပြောင်းခဲ့ရာက၊ ရှယ် ယာ ၃ ပုံ ၁ ပုံကို Terry F.Allen မိသားစုကုသိုလ်မြူအဖွဲ့ကို ဝေးလှူလိုက်ပါတယ်။

ရှယ်ယာတွေရောင်းရငွေ ဒေါ်လာ ၁.၂ သန်း ရခဲ့ပြီး၊ ရောင်း ခွန်လျှော့ပေါ့ သက်သာခွင့်ရရုံသာမက အမြတ်ခွန်လည်း တစ်ပြားမျှ မပေးရပါဘူး။

ကျွန်တော် ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်က တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ County Data Corporation ဟာ အကြီးအကျယ်ဖြစ်ထွန်းခဲ့သလို၊ ၁ ဒေါ်လာ ပေးခဲ့ရတဲ့ ရှယ်ယာတစ်ခုရဲ့ တန်ဖိုးကလည်း ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၁ သိန်း တန်နေပါပြီ။

ဒါနအဖွဲ့ကို ထည့်ဝင်လှူဒါန်းမယ်ဆိုရင် ပိုင်ဆိုင်မှုရဲ့ ၅ ရာ ခိုင်နှုန်း ဒါမှမဟုတ် ၁ နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၆ သောင်း ကျပါလိမ့် မယ်။ ကျွန်တော်က အဲဒီထက်မက လှူဒါန်းချင်ပြီး၊ တစ်ရက်ကို ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ နှုန်းနှင့် ၁ နှစ် ဒေါ်လာ ၃ သိန်း ၆ သောင်း ၅ ထောင်၊ နှစ်စဉ် လှူဒါန်းသွားဖို့ ရည်မှန်းချက် ချထားပါတယ်။

ဒီရည်မှန်းချက်တွေအရ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေလုပ်ခဲ့ရာက ကျွန် တော့်ဘဝဟာ အဓိပ္ပာယ်ပိုရှိလာသလိုပါပဲ။

ငွေတွေ ပေါများလာတဲ့အတွက် ကျွန်တော့်မိသားစုစားဝတ် နေရေး မပူမပင် အဆင်ပြေခဲ့ရတာနှင့်အမျှ စိတ်ကြိုက်လှူဒါန်းနိုင်ပြီ ဖြစ်တာကြောင့် ပိုပြီး ကျေနပ်ဝမ်းသာရပြန်ပါတယ်။ မိသားစုတွေက ကြည်ဖြူကြတဲ့အတွက်လည်း ပိုပြီး ဝီတိဖြစ်ရတာပါ။

ဒီလိုနှင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ တခြားအလှူခံအဖွဲ့တွေကိုလည်း မှု ၇ ချက်နှင့် လှူဒါန်းခဲ့ကြပါသေးတယ်။

- ၁။ အလှူ၊ ဒွတွေဟာ ဗားမောင့်ပြည်နယ်အတွင်းမှာပဲ အသုံးပြုရန်၊
- ၂။ စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်သားတွေ အများကြီးရှိတဲ့အဖွဲ့တွေသာ ဦး စားပေးရန်၊

- ၃။ ကလေးနှင့်အမျိုးသမီးတွေကို အကျိုးပြုတဲ့အဖွဲ့တွေကို အဓိက လှူရန်။
- ၄။ တစ်ဦးကောင်း တစ်ယောက်ကောင်း ခေါင်းဆောင်တာထက် အဖွဲ့အစည်းအလိုက် စုပေါင်းထားတာတွေကိုပဲ လှူရန်။
- ၅။ ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေကိုလည်း နှစ်စဉ် အလှူ ထည့်ရန်။
- ၆။ အင်အားနည်းတဲ့ ကောလိပ်ကျောင်းတွေ၊ ဘုရားကျောင်းတွေ၊ ပျက်လုတ်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေကို အားဖြည့်ပေးရန်။
- ၇။ ဘာသာရေးဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများ၊ ငွေအရင်းအနှီးလိုသူများ၊ အကူ အညီတောင်းခံလာသူများကို စိစစ်ပေးလှူရန်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပထမဆုံးအလှူကတော့ ဘာလင်တန်လူငယ် များကလပ်ရဲ့ ရေကူးကန်တည်ဆောက်ရေးမှာ ဒေါ်လာ တစ်သိန်း လှူခဲ့တာပါပဲ။

ဒီနောက် ၂ နှစ်ခွဲအတွင်းမှာ စားနပ်ရိက္ခာထောက်ပံ့ရေး၊ အိမ် မဲ့ရာမဲ့ ကူညီရေး၊ ကစားကွင်း၊ ပတ်ဝန်းကျင်လှပသာယာရေး၊ ချန်ပလင်ကောလိပ် ရန်ပုံငွေပဒေသာပင်၊ စကောလားရှစ်ဆု၊ နည်း ပညာဖွံ့ဖြိုးရေးစသဖြင့် အလှူငွေ ၂ သန်းကျော် ပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒီကြားထဲမှာ ကျွန်တော့်ဇနီး ဒက်ဘီရဲ့စီမံကိန်းအရ 'ပန်းချီ အနုပညာရွာလေး' တည်ဆောက်ခဲ့ကြပါသေးတယ်။

ဒါဟာ ကျွန်တော် ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်ကတည်းက ကမ္ဘာ ကျော်သူဌေးကြီး အင်ဒရူးကာနက်ဂျီရဲ့အတ္ထုပ္ပတ္တိကို ဖတ်ခဲ့ရပြီး အား ကျခဲ့တာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ ပထမဘဝမှာ သံဇော်စက်ရုံ

လုပ်ငန်းနှင့် လုံးပမ်းခဲ့ရပြီး၊ ဒုတိယပိုင်းမှာတော့ သူ့အခေါ် ငွေရှာရ တာထက် ပိုမိုခက်ခဲတဲ့အလုပ်ဖြစ်တဲ့ အလှူဒါနနှင့် စွန့်ကြဲပေးကမ်း ခြင်းကိစ္စကိုပဲ ဇောက်ချလုပ်သွားတာကလား။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ၌ အကူအညီပေးခြင်း

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် Angel Investor ဆိုတဲ့ အကျိုးအမြတ် မကြည့်ဘဲ စေတနာကောင်းနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေရဲ့အကူအညီကို ရခဲ့သလို၊ ကျွန်တော့်အလှည့်ကျတော့လည်း သူတို့လိုပဲ ကျင့်ကြံခဲ့ ပါတယ်။

ဒါလည်း လှူဒါန်းတဲ့ပုံစံတစ်မျိုးပဲလို့ ကျွန်တော် ယူဆပါ တယ်။ ကျွန်တော်ဟာ Angel Investor အုပ်စုမှာ အဖွဲ့ဝင်ခဲ့ရာက တစ်လမှာတစ်ကြိမ် ငွေရင်းငွေနှီးလိုနေသူ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၂ ယောက်စီနှင့်တွေ့ဆုံပြီး လိုသလို ကူညီပါတယ်။

ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်အနေနှင့်လည်း လွန်ခဲ့တဲ့ ၂ နှစ်အတွင်း ဗားမောင့်က ကုမ္ပဏီတစ်ဒါဇင်ကျော်ကို ဒေါ်လာ ၂ သောင်း ၅ ထောင်က တစ်သိန်းကြား ရင်းနှီးငွေထုတ်ပေးခဲ့ပါတယ်။

တချို့ပုံစံတွေမှာ အတိုးမယူဘဲ ငွေရင်းထုတ်ပြီး၊ ကုမ္ပဏီ ထောင်ပေးခဲ့တာတွေ ရှိပါတယ်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်တဲ့အခါကျမှ သူ့အရင်းအနှီးကို ပြန်ထုတ်ယူပြီး၊ ကုမ္ပဏီပိုင်ဆိုင်မှုကို လုပ်ငန်းရှင် လက်ထဲ လွှဲပေးလိုက်တာပါပဲ။

ဒီနည်းနှင့် ခရက်ဒစ်ကတ်ကုမ္ပဏီ၊ ဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီ စသည် ဖြင့် ထူထောင်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ထက်ဝက်နီးပါးပိုင်ဆိုင် မှုကိုယူပြီး၊ ဒေါ်လာ ၃ သန်းက ၁၀ သန်းအထိ ထည့်ဝင်ခဲ့တာပါ။ ဒီအထဲက အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းအနည်းဆုံးဘဲ ရယူခဲ့ပါတယ်။ ၂ နှစ်

အတွင်း ဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီကို IBM က ဒေါ်လာ ၁၈ သန်းနှင့် ဝယ်လိုက်တာ ကျွန်တော်တို့အမြတ် ၄ သန်း ရလိုက်တာပါ။

နောက် တစ်နှစ်ကို ၂ သန်းလောက် အမြတ်ထွက်တဲ့ Alert ဆယ်လူလာဖုန်းကုမ္ပဏီကို Salt Lake City မှာ ထောင်ပေးခဲ့ပါ သေးရဲ့။

ကျွန်တော် ရသမျှ အမြတ်ဝေစုတွေအားလုံးလိုလို ဝါသနာပါ တဲ့အလှူထဲ ထည့်ပစ်လိုက်တာပဲပေါ့။ ထူးခြားတာကတော့ များများ လှူလေ ကိုယ်လည်း ငွေတွေအများကြီး ထပ်ရလေ ဆိုတာပါ။

ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့ရသမျှ

- ▶ ငွေလှူတယ်ဆိုတာ အဲဒီငွေကိုရှာရတာထက် ပို ပျော်ဖို့ကောင်း ပါတယ်။
- ▶ မိမိသက်ရှိထင်ရှား ရှိနေခိုက်မှာ ထိုက်သင့်တဲ့အလှူတွေကို ပေးရတာလောက် ပီတိဖြစ်ရတာ မရှိပါဘူး။ မိမိရဲ့ သဒ္ဓါရက် ရောမူကြောင့် ဖြစ်ထွန်းလာတဲ့အကျိုးဆက်တွေကို ကြည့်ပြီး၊ ပီတိဖြာလို့ မဆုံးအောင်ပါ။
- ▶ လူတွေဟာ ဘာကြောင့်များ မသေခင် လှူမသွားကြပါလိမ့်။
- ▶ စေတနာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုက အကျိုးခံစားခွင့် အထိုက်အလျောက် တော့ ရပါတယ်။ အင်ဒရူးကာနက်ဂျီစကားနှင့်ဆိုရင် ကြက်ဥ တွေအားလုံး တောင်းတစ်လုံးထဲထည့်ပြီး စောင့်ကြည့်နေဖို့ပဲ လိုပါတယ်။
- ▶ ဘာပဲလုပ်လုပ် စိတ်ထက်ထက်သန်သန်နှင့် လုပ်ပါ။ ဘဝဆိုတာ တိုတိုလေးပါ။ စိတ်မပါလက်မပါနှင့်လုပ်နေတာဟာ ကိုယ့်အချိန် ကို သက်သက်မဲ့ ဖြုန်းတီးပစ်တာပါ။

၁၀ ဒေါ်လာမှ ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းဖြစ်စေမည့် ခြေလှမ်း ၁၀ လှမ်း

ကျွန်တော့်ဘဝကို သမင်လည်ပြန် လှည့်ကြည့်လိုက်တဲ့အခါ မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှတစ်ခုကို ပြောင်းလုပ်ခဲ့ရာက တိုးတက်မှုတွေ ရခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။ ဆင်ဖမ်းဖို့ကြိုးစားပေမယ့် ယုန်နောက်လိုက် ရတဲ့အဖြစ်မျိုးလည်း ကြုံခဲ့ရပါတယ်။ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာတော့ သူ့ အရင်က အလုပ်ရဲ့အတွေ့အကြုံတွေပေါင်းစပ်ပြီး ဖြစ်ထွန်းခဲ့တာလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒီဖြစ်စဉ်ကို ပြန်လှန်သုံးသပ်လိုက်တော့ ခုလို အဆင့်ဆင့်ပေါ်လာပါတယ်။

- ၁။ ဝီလီယမ်နစ်ကာဆင်ရဲ့ 'အိမ်မြေလုပ်ငန်းမှာ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ မှ ၁ သန်းဖြစ်အောင် ကျွန်တော် ဘယ်လိုလုပ်ခဲ့သလဲ' ဆိုတဲ့ စာအုပ်ကို ၁၀ ဒေါ်လာနှင့် ဝယ်ဖတ်ခဲ့ရာက စပါတယ်။
- ၂။ လက်ငင်းငွေမချေရတဲ့ အိမ်မြေတွေမှန်သမျှကို လက်လှမ်းမှီ သလောက် ဝယ်ခဲ့ပါတယ်။
- ၃။ မိသားစုနေထိုင်တဲ့ ဧရာမအိမ်ကြီးကို အခန်းတွေဖွဲ့ပြီး ၎င်းစား ခဲ့သလို အိမ်ငှားသမားတွေရဲ့ အကြီးမားဆုံးဖောက်သည်ဘဝ ရောက်ခဲ့ပါတယ်။
- ၄။ အငှားအိမ်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ငွေမချေဘဲ ဝယ်ခဲ့ရာက ဘဏ်က ချေးငွေကိုသုံးပြီး ၆ ခန်းတွဲစတိုးဆိုင် ဖွင့်ခဲ့တယ်။
- ၅။ အိမ်ငှားလုပ်ငန်းကို ရောင်းအားမြှင့်ဖို့နှင့် ကြော်ငြာနည်းတွေ ရှာ ကြုံခဲ့တယ်။ ဖတ်စရာစာအုပ်မတွေ့တော့ ကိုယ်တိုင်ပဲ ရေးသား ခဲ့တယ်။

- ၆။ စာအုပ်ရေးရင်းက အကြံပေါက်တာနှင့် အိမ်ပိုင်ရှင်အသစ်တွေကို စာတိုက်က ကူပွန်ပို့ဖို့ကြိုးစားခဲ့တာ အောင်မြင်ခဲ့တယ်။
- ၇။ တခြားအရောင်းအဝယ်သမား ကုန်သည်တွေကို, အိမ်ပိုင်ရှင်အသစ်တွေကို ကူပွန်တွေပေးပို့တဲ့လုပ်ငန်းသစ် Merchant Welcome Service ကို စထွင်တည်ထောင်နိုင်ခဲ့တယ်။
- ၈။ ကျွန်တော်တို့စုဆောင်းရရှိတဲ့ အိမ်ပိုင်ရှင်များစာရင်းကို ရောင်းချရာက အလုပ်ဖြစ်ခဲ့သလို Real Estate Transfer Directory 'အိမ်မြေအပြောင်းအရွှေ့ လမ်းညွှန်' ရယ်လို့ ထွက်ပေါ်လာခဲ့ရတယ်။
- ၉။ အသစ်ဖွဲ့စည်းတဲ့ အိမ်မြေကိုယ်စားလှယ် အေဂျင်စီကုမ္ပဏီတွေနှင့် တခြားကုမ္ပဏီအသစ်တွေစာရင်းကို လုပ်ငန်းရှင်တွေဆီ လစဉ် ရိုက်နှိပ်ရောင်းချဖြန့်ချိခဲ့တယ်။
- ၁၀။ လုပ်ငန်းသစ်သတင်းတွေ စာရင်းပြုစုတဲ့လုပ်ငန်းကို တစ်နိုင်ငံလုံး အဆင့်မြှင့်တင်နိုင်ခဲ့ပြီး အများဆိုင် ကုမ္ပဏီအဖြစ် ရောင်းလိုက်ရာမှာ ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းရလိက်တော့တာပါပဲ။

ငွေအရင်းအနှီးရှာဖွေပုံ အဆင့်ဆင့်

ကျွန်တော် ငွေအင်အားတိုးမြှင့်တဲ့ စွမ်းဆောင်ချက်တွေကို ပြန်လှန်သုံးသပ်ကြည့်ရာမှာ ကျွန်တော်ဟာ ငွေရနိုင်မယ့်နေရာအမျိုးမျိုးကို အသုံးပြုခဲ့ကြောင်း နားလည်လိုက်ရပါတယ်။

တချို့ရင်းနှီးငွေတွေဟာ အတိုးကြီးကြီးပေးခဲ့ရတာတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီပိုင်ဆိုင်မှုကို ခွဲဝေပေးရတာတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။ အကုန်အကျအများဆုံး လုပ်ငန်းတွေအတွက် ငွေအရင်းအနှီးစုဆောင်းရတာ အလွယ်ဆုံးဖြစ်တာမျိုးလည်း ကြုံခဲ့ရပါတယ်။

စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ ငွေရင်းအမြောက်အမြားရဖို့ အတော်ကြိုးစားရသလို၊ လုပ်ငန်းရင်းနှီးငွေထုတ်ပေးတဲ့ ဌာနတွေကို ချဉ်းကပ်ရပါတယ်။ တချို့လည်း ကုန်ကျစရိတ်နည်းနည်းနှင့် အခမဲ့အလွတ်သဘောရတဲ့ငွေတွေကို အရှာပြုပြီး လုပ်ငန်း စကြရတာပါ။

ကျွန်တော်ကတော့ ငွေရင်း အများဆုံးရနိုင်တဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ တာဝန်နှောင်ဖွဲ့မှုနှင့် စရိတ်အနည်းဆုံးချေးငွေတွေကို ရွေးချယ်ခဲ့ပါတယ်။ ယေဘုယျအားဖြင့် ခုရေးဆွဲတင်ပြတဲ့ပုံစံအရ ထိပ်ဆုံးကအစပြုပြီး အောက်ခြေအထိ မြင့်မားသွားတဲ့အခွင့်အလမ်းတွေကို ရအောင် စွမ်းနိုင်သမျှ ကြိုးပမ်းသွားရမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဖန်တီးမှုစွမ်းရည်
ဖောက်သည်များ
ထောက်ပံ့သူများ
လူပုဂ္ဂိုလ်ဆိုင်ရာ အရင်းအမြစ်များ
စေတနာရှင်များ
ဒေသခံဖွံ့ဖြိုးရေးအဖွဲ့အစည်းများ
ဘဏ်များ
မိတ်ဆွေများနှင့်ဆွေမျိုးများ
မျက်နှာစိမ်းများ
စပ်တူထည့်ဝင်ငွေများ
အာမခံနှင့်ငွေချေးသူများ

ကံကောင်းမှုနှင့် ကြိုးစားမှုရှိရင် ထိပ်အဆင့် ၄ ဆင့်အောက်ကို မကျနိုင်ပါဘူး။ (အဆင့်အားလုံးမှာတော့ အတိုးမဲ့၊ ဒါမှမဟုတ် အကျိုးတူအမြတ်ခွဲဝေပေးရမှု နည်းပါးဖို့ လိုပါတယ်။)

ဒီအဆင့်သတ်မှတ်ချက်တွေဟာ လုပ်ငန်းအားလုံးနှင့် ကိုက်ညီမှုကိုပါလိမ့်မယ်။ အခြေအနေအရ လုပ်ဆောင်သွားရမယ့်သဘောလည်း ရှိပါတယ်။

ဘာပဲပြောပြော။ ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးမှာမဆို ထိပ်ဆုံးကစပြီး အဆင့်တစ်ခုစီမှာ အလေးအနက် စဉ်းစားတွက်ဆ လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် အကျိုးကျေးဇူးခံစားရမှာ မလွဲပါဘူး။

ဒီနေရာမှာ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုတည်းကိုသာ မကြည့်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

ဖန်တီးမှုစွမ်းရည်

လုပ်ငန်းသစ်တိုင်းမှာ ဈေးကွက်သုတေသနလုပ်ဖို့ မရှိမဖြစ်လိုအပ်ပါတယ်။ ထုတ်ကုန်တစ်ခု ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုကို ဖန်တီးတော့မယ်ဆိုရင် ကိုယ့်လုပ်ငန်း ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်အောင် ဝယ်မယ့်သုံးမယ့်သူတွေ လုံလောက်အောင်ရှိ၊မရှိ အရင်ဆန်းစစ်ကြည့်ရမှာပါပဲ။

တကယ်လို့ ဈေးကွက်သုတေသနအရ လုပ်ငန်းတည်ထောင်သင့်တယ်ဆိုရင်လည်း ကုန်ကျစရိတ်အသက်သာဆုံး (ရင်းနှီးငွေအနည်းဆုံး) နှင့် ရည်မှန်းချက်ပေါက်မြောက်အောင် အကြံဉာဏ်တွေ သုံးသင့်ပါတယ်။

ဒီနောက်၊ ရင်းနှီးငွေ သေချာပေါက်ရမယ့်လမ်းကို ရှာရပါမယ်။ ပြီးတော့၊ ထုတ်ကုန်ကို အစမ်းထုတ်ကြည့်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီအတွက် ရင်းနှီးငွေရဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းပဲ သုံးပါ။

ဒီနေရာမှာ ဦးနှောက်သုံးပြီး အချိန်ယူစဉ်းစားရမှာ ဖြစ်တာနှင့်အမျှ ထောင်သောင်းများစွာဆုံးရှုံးမယ့်ဘေးက ကာကွယ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဒီလို အကြံထုတ်ရာမှာ

- ဈေးကွက်သုတေသနကို အမှာစာပုံစံတွေနှင့် လုပ်မယ်။ (ဖြစ်နိုင်ရင် ကြိုတင်ငွေ တောင်းခံပါ)
- အဆောက်အဦနှင့်ပစ္စည်းတွေကို မဝယ်ပါနှင့်။ တတ်နိုင်သမျှ ငှားသုံးပါ။
- လူတွေကိုလည်း ကန်ထရိုက်သဘောနှင့် ငှားသုံးပါ။
- လုပ်ငန်းနှင့်စပ်ဆိုင်ရာ ရုံခန်းတွေကိုလည်း တွဲဖက်နေသူတစ်ယောက်နှင့် စပ်လုပ်ပါ။
- ဈေးကွက်ကျတဲ့နေရာက အကွက်အကွင်း၊ အသွားအလာ အဆင်ပြေတဲ့နေရာကို ရွေးချယ်ကန့်သတ်ပါ။
- ကိုယ့်ရဲ့လက်ရှိလုပ်ငန်း (နေ့အလုပ် ဒါမှမဟုတ် ညဘက် စာသင်တာမျိုး) တွေကို ဆက်လုပ်နေခြင်းအားဖြင့် ကိုယ့်အတွက် လစာအဖိုးစားနား သတ်မှတ်စရာ မလိုတော့ပါဘူး။

မိမိရဲ့ စွမ်းဆောင်နိုင်အားဟာ အရင်းအမြစ်အားလုံးထဲမှာ အရေးကြီးဆုံး ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ ရင်းနှီးငွေပမာဏကိုတော့ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက် အကြီးအသေးပေါ်မှာ မူတည်ပြီး တွက်ရပါမယ်။ အရင်းအမြစ်တွေထဲမှာ အကောင်းဆုံးနှင့် အဓိကအကျဆုံးက "အချိန်" ပဲ

ဖြစ်ပြီး၊ တစ်ချိန်လုံး ပြင်ပက ရင်းနှီးငွေထွက်ရှာတာမျိုး ရှောင်ပါ။ ကုမ္ပဏီအများစု ပျက်သွားရတာဟာ လုပ်ငန်းကိုအာရုံမစိုက်နိုင်ဘဲ ငွေအင်အားတောင့်အောင် လိုက်ရှာနေလို့ပါပဲ။

ဖောက်သည်များ

သုံးစွဲသူဖောက်သည်တွေဆီက ငွေကြိုတင်ရမယ်ဆိုရင် စပေါ် ငွေပဲဖြစ်သည့်တိုင်အောင် အရင်းအနှီး အထိုက်အလျောက် ရနိုင်ပါ ပြီ။ ဒီအတွက် အတိုးပေးစရာ မလိုသလို၊ ကိုယ့် ငွေလက်ခံရတာနှင့် တစ်ပြိုင်နက်ထဲ အရောင်းအဝယ်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဖောက်သည်တွေကို ကုန်ပစ္စည်း ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ပြန်ပေးဖို့ပဲ လိုပါတယ်။ ထိုက်သင့်သလောက် အမြတ်ယူပြီး ပြန်ပို့ပေးတာပါပဲ။ အကောင်း ဆုံးကတော့ ဖောက်သည်သုံးစွဲသူဆီက ငွေကြိုရလိုက်တာဟာ ကိုယ့် ထုတ်ကုန် ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုအတွက် တကယ့်ဈေးကွက်ဝင်လာ တာလို့ မှတ်လိုက်တာပါပဲ။

ထောက်ပံ့သူများ

ကုန်ကြမ်းသွင်းနေသူ၊ ဒါမှမဟုတ် ပစ္စည်းထောက်ပံ့သူများနှင့် ငွေချေရမယ့်အချိန်ကို ကြာနိုင်သမျှကြာအောင် ညှိနှိုင်းပါ။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းအတွက် အံ့ဩစရာကောင်းတဲ့ အရင်းအနှီးတစ်မျိုးပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။ ဒီအတွက်လည်း အတိုးမပေးရပြန်ပါဘူး။

ခရက်ဒစ်ကတ်ကို သုံးခြင်းအားဖြင့်လည်း ဘဏ်က ငွေထုတ် ယူခွင့်ရပြီး လုပ်ငန်းထမြောက်အောင် အသုံးပြုလို့ရပါတယ်။

ကုန်ကြမ်းသွင်းသူတွေက လုပ်ငန်းလည်ပတ်အောင် ငွေထုတ် ချေးတာမျိုးလည်း ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော့်မိတ်တွေတစ်ယောက်ဟာ စက်တံစီးစခန်းတစ်ခု ပိုင် ဆိုင်ထားရာက ရာသီဥတုမကောင်းလို့ နှင်းအကျနည်းတာနှင့် လုပ် ငန်းပျက်မလို ဖြစ်ရပါတယ်။ ဒီတင် အဝတ်အစား၊ လောင်စာဆီ၊ စားသောက်ကုန်၊ ဝိုင်အရက် သွင်းပေးနေတဲ့လူအသီးသီးက အချိန်တို ချေးငွေထုတ်ပြီး လုပ်ငန်းကိုပြန်ထောင်နိုင်ခဲ့တဲ့ သာဓက ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒီနောက်တော့ အကြီးအကျယ်အောင်မြင်မှုတွေ ဆက်ရတော့တာပါပဲ။

ကိုယ့်ကို အထောက်အပံ့ပေးနိုင်ဆုံး လူတစ်မျိုးကတော့ သူ့ လုပ်ငန်းကို လက်လွှဲရောင်းချချင်သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ သူက ငွေချေ ဖို့ အချိန်တောင်းတာကို လက်ခံခြင်းအားဖြင့် အရင်းအနှီးမထုတ်ရဘဲ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်ခွင့် ရတတ်ပါတယ်။ ဒီအခွင့်အရေးမျိုး တစ်ဒါဇင်မက ကျွန်တော် ရဖူးပါတယ်။ ဒါကလည်း သူတို့က ဈေး မြှင့်ပြီး ရောင်းချကြသလို၊ အရင်းမရှိတဲ့ ကျွန်တော့်အဖို့လည်း အကြိုက် တွေစရာ ဖြစ်လို့ပါပဲ။

လူပုဂ္ဂိုလ်ဆိုင်ရာ အရင်းအမြစ်များ

အဲဒါကတော့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးနှင့် ပတ်သက်ပါတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းထဲ ကိုယ်ပိုင်ငွေစိုက်ထည့်နိုင်ရင် အကောင်းဆုံးပါပဲ။ ဒီလိုမှမရှိရင်တော့ တစ်ဘက်မှာ လခရတဲ့အလုပ် ဝင်လုပ်ရင်းက ခရက်ဒစ်ကတ် အများအပြားလက်ကိုင်ထားပြီး အရင်းအနှီးလုပ်တာ ပါပဲ။

ပြင်ပက ငွေရှာရတာတော့ သိပ်လွယ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကိုယ့်ချွေးနှင့် လုပ်အားဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ လောလောဆယ် အကျိုးအမြတ်အနေနှင့်မရဘဲ၊ ဒါမှမဟုတ် နည်းနည်းပါးပါး လောက်သာယူပြီး ကြိုးစားပမ်းစားလုပ်တာကို ဆိုလိုတာပါ။

ဒါပေမယ့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကတော့ တကယ့်ငွေကြေးကိုပဲ လက်ထဲကိုင်ပြီးလုပ်ရတာ ကြိုက်ပါတယ်။

စေတနာရှင်များ

စေတနာရှင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ၂ စား ရှိပါတယ်။

ပထမတစ်စားကို 'လင်းယုန်' တွေလို့ ကျွန်တော် ခေါ်ချင်ပါတယ်။

သူတို့ဟာ အောင်မြင်နေတဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုခုက ပုံမှန် ဝင်ငွေ ရနေကြသလို အနည်းအကျဉ်းကလည်း အမွေရထားသူတွေ ပါ။

သူတို့က လုပ်ငန်းစီမံချက်ရာပေါင်းများစွာကို ဖတ်ရှုကာ ကုမ္ပဏီဒါဇင်နှင့်ချီပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပေးတတ်ကြပါတယ်။

တစ်ခါတလေလည်း အဖွဲ့ဒါရိုက်တာတွေ ဝင်လုပ်တတ်ကြသလို၊ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေနှင့် တိုင်ပင်ဆွေးနွေးပြီး အဖိုးတန် အကြံဉာဏ်တွေ ပေးလေ့ရှိပါတယ်။

လင်းယုန်တွေဟာ စေတနာရှင်ထဲမှာ အကောင်းဆုံးလူစားတွေ ဖြစ်သလို၊ တိုင်ပင်အကြံပေးခ မပေးရတဲ့အပြင်၊ အပြင်မှာ လုပ်ငန်း အဆက်အသွယ်တွေလည်း ရအောင် လုပ်ပေးတတ်ပါတယ်။

သူတို့ချင်းလည်း ပေါင်းစည်းတွေ့ဆုံပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ဖို့ စဉ်းစားတတ်ပါတယ်။

သူတို့ကို ရှေ့နေတွေ၊ စာရင်းကိုင်တွေ၊ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ စီးပွားရေးပညာသင်ကျောင်းက စွန့်ထွင်ပညာရှင်ပါမောက္ခတွေက တစ်ဆင့် ရှာဖွေနိုင်သလို၊ သူတို့ဆီက ရင်းနှီးငွေယူသုံးထားတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေကလည်း ဆက်သွယ်နိုင်ပါတယ်။

စေတနာရှင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ဒုတိယအမျိုးအစားကိုတော့ 'ခို' တွေလို့ ကျွန်တော် နာမည်ပေးမိပါတယ်။ သူတို့က ငွေစုထားသူတွေ ဖြစ်ပြီး သိပ်လည်း မချမ်းသာကြပါဘူး။

သူတို့က ထုတ်ကုန် ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုခု မှာ ဘုမသိဘမသိနှင့် အာရုံကျတတ်ကြပါတယ်။ တချို့ကျတော့လည်း မိတ်ဆွေသားချင်း တစ်ယောက်ယောက်ရဲ့ လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို စိတ်ဝင်စားနားယောင်ပြီး ရှိစုစုလေး ထုတ်ပေးကြတာပါပဲ။ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်လို့ စီမံခန့်ခွဲရေးကျွမ်းကျင်မှု၊ အောင်မြင်မှုဆိုတာတွေ မစုံစမ်းဘဲ ရမ်းသန်းလုပ်တဲ့သဘော ဆိုပါတော့။ နောက်ဆုံးတော့ ခိုတွေအားလုံးဟာ သူတို့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသမျှ ငွေတွေ ဆုံးကုန်ကြရပါတော့တယ်။

ဒီတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထောင်မယ်ဆိုရင် လူတိုင်း အပေါ် စိတ်ကောင်းထားရမှာဖြစ်သလို၊ ကိုယ်နှင့် အလုပ်အကိုင်စကား ပြောတဲ့လူဟာ လင်းယုန်လား၊ ခိုလား ခွဲခြားသိရပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ကို ခွဲခြားသိနိုင်ဖို့လည်း မလွယ်ပါဘူး။

ဒေသခံပွဲပြီးရေး အဖွဲ့အစည်းများ

မြို့နယ်၊ ခရိုင်၊ ပြည်နယ်အဆင့်က အစိုးရကိုယ်စားလှယ်တွေ ဟာ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်နေကြပါတယ်။

F-12A

မကြာခဏ ဆိုသလို၊ သူတို့ဟာ အကျိုးအမြတ်ကြီးကြီးမားမား ပြန်ရဖို့ထက် ဒေသတွင်း စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို ဦးစားပေးပြီး ရင်းနှီးမြုပ်နှံကြ၊ ငွေထုတ်ချေးကြတာပါ။ သူတို့ထုတ်ချေးငွေဟာလည်း အတိုးနှုန်းနည်းပါးသလောက် နှောင်ကြီးလည်း မတင်းလှပါဘူး။

ဘဏ်များ

ကျွန်တော်ပြောခဲ့တာ မှတ်မိသေးပါရဲ့လား။

ဘဏ်တွေက ငွေချေးတာ မဟုတ်ဘူး။ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေက ချေးတာဆိုတာလေ။

ကိုယ် တကယ်ငွေမလိုခင် ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဒါမှ မဟုတ် ၂ ဦး၊ ၃ ဦးလောက်နှင့် ရင်းနှီးအောင် မိတ်ဆွေဖွဲ့ထားတာ ကောင်းတဲ့အကြံပါပဲ။

သူတို့က ခင်ဗျားနှင့် ခင်ဗျားလုပ်ငန်းအနေအထားအပေါ် ယုံကြည်တာနှင့်အမျှ မမှန်းဆနိုင်တဲ့ ရင်းနှီးငွေတွေ ရလမ်း ရှိပါတယ်။

ထို့အတူ စီးပွားကုန်သွယ်ရေး ငွေချေးအရာရှိတွေနှင့် သိထားရင်လည်း ကောင်းပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဘဏ်မှာ ငွေသွင်းငွေထုတ်လုပ်နေကြသူတွေဖြစ်တော့ အဆက်အသွယ်ကောင်းတွေ ရှိထားကြလို့ပါ။

ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို ကျကျနနတင်ပြပြီး နှစ်ရှည်ချေးငွေ အနေဖြင့် တဖြည်းဖြည်း လစဉ်ဆပ်သွားဖို့ ဆွေးနွေးနိုင်ပါတယ်။

ဆွေမျိုးနှင့် မိတ်ဆွေ

မိတ်ဆွေတွေနှင့် ဆွေမျိုးတွေဆီက ရင်းနှီးငွေလှည့်လို့ ရရင်လည်း ဘယ်နည်းနှင့်မဆို ယူလိုက်ပါ။ ခင်မင်ကျွမ်းဝင်မှုအရ သူတို့က ငွေထုတ်ချေးကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအတွက် ကိုယ့်ဘက်က ကတိတည်ဖို့တော့ လိုပါတယ်။ သူတို့ငွေပြန်မပေးရင်တော့ တစ်သက်လုံး မျက်နှာမပြရဲတဲ့အဖြစ်မျိုး ဆိုက်နိုင်ပါတယ်။ တကယ့်တကယ်ကျတော့လည်း လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ ထုတ်ချေးရာမှာ တစ်ဝက်လောက်တော့ ပြန်ဆပ်စရာမလိုတာ တွေ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော် အကြံပေးတဲ့အတိုင်း တခြားနေရာတွေမှာ အရင်းအနှီး ရှာလို့မရမှ အနီးစပ်ဆုံးမိတ်ဆွေတွေ၊ ဆွေမျိုးတွေဆီက အကူအညီယူသင့်ပါတယ်။ သူတို့က ကိုယ့်ဝင်ငွေထွက်ငွေ စာရင်းဇယားတွေကို ကြည့်မှာ မဟုတ်သလို၊ စစ်လားဆေးလားလည်း လုပ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဆွေမျိုး၊ မိတ်ဆွေတွေဆီက ငွေကြေးအကူအညီယူတဲ့ နောက်တစ်နည်းကတော့ ဘဏ်က ချေးငွေထုတ်ရာမှာ သူတို့ကို အသိသက်သေအဖြစ် လက်မှတ်ထိုးခိုင်းတာပါပဲ။

ဘာပဲပြောပြော၊ သူတို့ဆီက တိုက်ရိုက်ငွေယူတာဟာ စွန့်စားရတာပဲဆိုတာ မမေ့သင့်ပါဘူး။

မျက်နှာစိမ်းများ

မျက်နှာစိမ်းတွေ အများကြီးရှိပေမယ့်၊ သူတို့ဆီက ငွေချေးဖို့ သိပ်တော့မလွယ်ပါဘူး။

အကျိုးသင့်အကြောင်းသင့် ရှင်းပြနိုင်ပြီး၊ လုပ်ငန်းအခိုင်အမာ ရှိရင်တော့ ပြောရကချိုးနပ်လောက်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ကတော့ ကွန်နက်တိကပ်ပြည်နယ်၊ ဒါရီယန်မြို့က နယူးယောက်မြို့တော်ကို ရထားစီးအပြန်မှာ ခရီးသွားဖော်တစ်ယောက်နှင့် စကားလက်ဆုံကျခဲ့ရာက၊ တစ်လအကြာမှာ ဒေါ်လာ ၂ သိန်း ထည့်ဝင်ရင်းနှီးလိုက်တဲ့အဖြစ်မျိုး ကြုံဖူးပါရဲ့။

မျက်နှာစိမ်းတွေနှင့် ငွေစကားပြောရာမှာ ကျွမ်းကျင်ပါးနပ်ဖို့ လိုပါတယ်။

ကိုယ့်ရဲ့ Network တွေကလည်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့်သူစိမ်းတွေကို စုံစမ်းရှာဖွေနိုင်ပါတယ်။

ငွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ဖို့ ပြောရတာ ရှက်စရာမဟုတ်ပါဘူး။

အဲသလို အပြောခံရတဲ့အတွက် သူတို့ဟာ ငွေရှိသူတွေအဖြစ် ဂုဏ်တောင်ယူကြဦးမှာပါ။ ကိုယ့်အနေဖြင့် ပါးစပ်ကလေးစိုက်ရတာပဲ။ အရှုံးကော ရှိပါ့မလား။ ရသလောက်က အမြတ်ကြီးပါပဲ။

စီးပွားရေးစကားပြောတာကို လူတိုင်း စိတ်ဝင်စားကြပါတယ်။

ယုတ်စွအဆုံး ကိုယ့်စကား မအောင်မြင်တဲ့တိုင်အောင် သူတို့ ငြင်းဆန်တဲ့အကြောင်းရင်းကိုသိရပြီး ကိုယ့်အားနည်းချက်တွေ ပြုပြင်နိုင်ခွင့် ရတယ်။

နောက်ဆုံး တစ်ယောက်ယောက်က ငြင်းပယ်လိုက်တယ်ပဲထား။

‘ခင်ဗျားနှင့် ဒီရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုက မကိုက်ရင် စိတ်ဝင်စားတဲ့လူဘယ်သူရှိနိုင်ပါသေးလဲ’ လို့ မေးသင့်ပါတယ်။

စပ်တူထည့်ဝင်ငွေ

လုပ်ငန်းအကြီးစားတစ်ခုလုပ်ဖို့ အကြံရှိရင် စပ်တူရင်းနှီးလုပ်ကိုင်မယ့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုခုက စိတ်ဝင်စားတတ်ပါတယ်။

များသောအားဖြင့် အဲဒီလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ ဒေါ်လာ ၂ သန်းနှင့်အထက်ကို ထည့်ဝင်ဖို့ မျှော်လင့်ကြတာပါ။ ဒါမှမဟုတ် အငယ်စားလုပ်ငန်းတွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေလည်း ရှိပါတယ်။

သူတို့ဆီက ငွေယူပြီးလုပ်ရင်တော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းတော်တော်များများ ပေးဖို့ပြင်ရပါလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ သူတို့က လုပ်ငန်းရဲ့စီမံချက်တွေနှင့် အကြမ်းဖျင်းပုံစံတွေကို အသေးစိတ် ကြည့်ကြမှာပါ။

စီမံရေးရာဖွဲ့စည်းပုံနှင့် ထွက်ပေါက်ဗျူဟာတွေကိုလည်း စစ်ဆေးမေးမြန်းကြပါလိမ့်မယ်။ (ဥပမာ-သူတို့ငွေ ဘယ်နည်းနှင့် ပြန်ရမလဲ။ အများဆိုင် လုပ်မှာလား။ ကုမ္ပဏီကို ရောင်းမှာလားဆိုတဲ့နည်းမျိုး)

အာမခံနှင့် ငွေချေးသူများ

သေခြင်းတရားနှင့် အခွန်အကောက်တွေလိုပဲ အာမခံငွေချေးသူတွေဟာ ကြောက်စရာကောင်းပါတယ်။

သူတို့က လုပ်ငန်းပေါ်မှာထက် ငွေပေါ်မှာသာ အဓိကအာရုံပြုကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ အန္တရာယ်များတဲ့ စွန့်စားမှုမျိုးလည်း မစဉ်းစားကြပါဘူး။

တကယ်လို့လုပ်ငန်းက အရှုံးပေါ်ရင်လည်း သက်ညှာမှုမရှိဘဲ သူတို့ချေးထားတဲ့ငွေထက်မက ခင်ဗျားရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို သိမ်းယူသွားမှာပါ။

ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့လုပ်ရပ်က ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်မှုမရ၊ရအောင် ကြိုးစားဖို့ တွန်းအားပေးရာတော့ ရောက်ပါတယ်။

ပြီးတော့ သူတို့က ဖောက်သည်အသစ်တွေနှင့် ဆက်ပေးနိုင်သလို၊ ကိုယ့်ထုတ်ကုန်တွေနှင့် ဝန်ဆောင်မှုတွေကိုလည်း ဝယ်သုံးတတ်ကြပါတယ်။

သူတို့အတွက် အာမခံနှင့်ငွေချေးသူတွေကို ခပ်မာမာပဲ ဆက်ဆံသင့်ပါတယ်။ သူတို့က ခင်ဗျားပစ္စည်းတွေကိုပဲ တန်ဖိုးထားပြီး၊ ခင်ဗျားဆီက ဘယ်လောက်အတိုးကြီးကြီး စားရမလဲသာ တွက်ပါတယ်။

တတ်နိုင်ရင်တော့ သူတို့နှင့်ကင်းလေ ကောင်းလေပါပဲ။

ငွေတောင်းခံရာမှာ ထားရမယ့် စိတ်

ငွေရင်းရနိုင်မယ့်နေရာနှင့် လူတွေကို ရှာဖွေရာမှာ ထက်သန်ခိုင်မာတဲ့စိတ်ဓာတ် ရှိထားရပါမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ အားနည်းပျော့ညံ့မှုကို ထုတ်ဖော်မပြသမိအောင် ဂရုထားဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။

တစ်ဘက်ကလည်း လုပ်တဲ့အရာကို ဖန်တီးကြိုးပမ်းမှုမှာ ပါဝင်ဖို့ အခွင့်အရေးပေးတာပဲ လို့ လူတွေမြင်စေဖို့ လိုပါတယ်။ ထူးခြားတဲ့အကြံအစည်တစ်ခုကို တကယ်လုပ်ငန်းအဖြစ် ပြောင်းလဲအသက်သွင်းရာမှာ နှစ်သက်စရာနှင့် ရင်ခုန်စရာလေးတွေ ရှိစမြဲပါ။ ပြီးတော့ လုပ်ငန်းကိစ္စဆွေးနွေးတယ်ဆိုရာမှာ ဖုံးကွယ်လိမ်ညာမှုတွေ မပါဘဲ သူရောက်ရှိပါ ၂ ဦး ၂ ဘက် အကျိုးရှိဖို့ ဦးစားပေးရပါမယ်။

ကိုယ့်အကြံအစည်ကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရေးအတွက် လူတစ်ယောက်ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ဖိတ်ခေါ်ရာမှာ Yellow Pages စာအုပ်တွေမှာ မပါဖူးတဲ့အခွင့်အလမ်းတွေပေးပြီး ဆွဲဆောင်ဖို့ လိုပါ

တယ်။ ဒီအခွင့်ကောင်းမျိုးကိုလည်း ခင်ဗျားဆီကလွဲလို့ ဘယ်ဆီကမျှ ထပ်မရနိုင်တာမျိုး ဖြစ်ရပါလိမ့်မယ်။

ဒါဟာ ဝမ်းမြောက်စရာသတင်းကောင်းပဲ မဟုတ်လား။ ကိုယ့်စိတ်ကူးအိပ်မက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုထဲမှာ သူတို့ပါ ပါဝင်ပြီး ဝေမျှခံစားစေတာလို့လည်း ဆိုနိုင်တာဖြစ်သလို၊ လုပ်ငန်းတကယ်လုပ်ရာမှာ အသေးအဖွဲ့လေးကအစ ဝင်မစွက်ဖက်အောင် ဟန့်တားရာလည်း ရောက်ပါတယ်။

ထူးခြားပြီး အခွင့်အလမ်းရှိတဲ့လုပ်ငန်းမှန်ရင် ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့ ဘယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူမျှ ခေါင်းခါငြင်းပယ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ ရှိရင် ဘာလုပ်မလဲ

လူငယ်လွန်အရွယ်မှာ ကျွန်တော်တို့လက်ထဲ ငွေအနည်းအပါး စုမိဆောင်းမိဖြစ်လာပေမယ့်၊ တိုးပွားအောင်မလုပ်တတ်ကြသူတွေ များပါတယ်။

ကဲ-ခုလောလောဆယ်ကော မောင်ရင့်ဆီမှာ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀, ၂၀၀၀ လက်ကျန်ရှိနေပြီလား။ ဒါဆို အသည်းအသန် ငွေလိုလာမယ့်နေ့ကို မျှော်မှန်းပြီး ငွေစုဘဏ်ထဲ သွင်းထားလိုက်မှာလား။ ခေတ်စားနေတဲ့ အဆင့်မြင့်နည်းပညာ စတော့တမရကို ဝယ် မှာလား။ ဒါမှမဟုတ် အပန်းဖြေခရီးထွက်ပြီး ဖြုန်းလား။

ငွေကြေးအကြံပေးသမားတွေကတော့ ငွေစုဖို့နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ဖို့ တိုက်တွန်းပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ အင်တာနက်ထဲမှာ ခရီးသွားဖို့ အကြံပြုချင်ပါတယ်။

အသည်းအသန် ငွေလိုလာမယ့်အချိန်ကိုမှန်းပြီး ငွေစုထားတာ ကတော့ လက်တွေ့ကျတဲ့ အကြံကောင်းတစ်ခုပါပဲ။ ကျွန်တော့်က တော့ ကိုယ် ခက်ခက်ခဲခဲ မနည်းရှာထားတဲ့ငွေကို စုသိမ်းထားတာ ဟာ သိပ်မခိုက်ဘူးလို့ ဆိုချင်ပါတယ်။ (ခင်ဗျားလက်ထဲမှာ ခရက်ဒစ် ကတ်ရှိနေရင် အခြေအနေ ဆိုးဆိုး၊ ကောင်းကောင်း သိပ်အရေးစိုက် စရာ မလိုဘူးပေါ့။)

ခေတ်စားနေတဲ့ ဟိုင်းတက်ခ် စတော့ရှယ်ယာတစ်ခု ဝယ်ထား တာတော့ သိပ်မဆိုးပါဘူး။ ရင်ခုန်ပြီး ကြည့်နူးပီတီ ဖြစ်နိုင်တယ် လေ။ ခေတ်သစ်စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ တစ်စိတ်တစ်ဒေသ ပါနေတယ် လို့ ခံစားရသလို၊ စီးပွားရေးစာမျက်နှာတွေလည်း ခပ်တည်တည် လိုက်ဖတ်လို့ရတာပေါ့။ C-SPAN ဖန်သားပြင်က ညွှန်းကိန်းတွေ ကြည့်ရင်း စိတ်ပျက်လက်ပျက် 'ဟင်း' ချ ညည်းတွားရသလို ဝမ်းသာ အားရ ထုခွန်နိုင်ခွင့်လည်း ရနိုင်တာပါပဲ။

သို့သော်လည်း ကံစွပ်လို့ စတော့ရှယ်ယာတစ်ခုကို မှန်မှန် ကန်ကန် ရွေးဝယ်နိုင်ပြီထား။ ခင်ဗျား ဘယ်လောက်ရမှာလဲ။ ၁ နှစ် မှာ ၁ ဆ၊ ၂ ဆတိုးမယ်ဆိုရင်တောင် ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ ဒါမှမဟုတ်၊ ဒေါ်လာ ၄၀၀၀ ပဲရမှာပါ။ ဒီအတွက် ကိုယ့်ဘဝ ဘယ်အထိ ပြောင်း သွားမှာလဲ။ တကယ်စင်စစ် သူဌေးဖြစ်လောက် အောင်ရဖို့တော့ မလွယ်ပါဘူး။

အပန်းဖြေခရီးထွက်တာဟာလည်း ရေရှည်စီးပွားရေးဆုံးဖြတ် ချက် ချမှတ်ဖို့ ဦးနှောက်ဆေးရာရောက်ပြီး၊ ဉာဏ်ပါတဲ့အကြံတစ်ခု လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒီခရီးစဉ်မှာ ဘဝတိုးတက်မြင့်မားရေးနှင့် ဟန် ကျပ်နကျ လူတော်တစ်ယောက်ဖြစ်အောင်လုပ်ပေးမယ့် စာအုပ်တစ်

အုပ်ဆောင်သွားပြီး ဖတ်မယ်ဆိုပါတော့။ ကိုယ်မရောက်ဖူးတဲ့ဒေသ၊ မမြင်ဖူးတဲ့မြင်ကွင်းအသစ်တွေကိုကြည့်ပြီး ဗဟုသုတတွေလည်း ရ နိုင်တာပါပဲ။ အိမ်ပြန်လာတဲ့အခါ စီးပွားရေးအကြံအစည်တစ်ခုကို တွေ့ရှိလာပြီး အသုံးချတာမျိုးလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အိမ်နှင့် ငြီးငွေ့ စရာအလုပ်တွေဆီက တဒင်္ဂစွန့်ခွာပြီး အနာဂတ်ပန်းတိုင်ကို စီမံချက် ဆွဲတာမျိုးလည်း ကောင်းတာပဲ။

ထားပါတော့။ လိုရင်းကို အရှင်းဆုံးပြောရရင်တော့ 'ငွေနည်း နည်းသုံးပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပထမဆုံးလုပ်ပါ' လို့ ဆို တာပါပဲ။

အပတ်စဉ်စာအုပ်တစ်အုပ် ဖတ်ပါ။ သတင်းစာတွေ ဖတ်ပါ။ အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်း၊ စိတ်ကူးကောင်းတွေကို ရှာပါ။ ဥပမာအားဖြင့် Alan Lakein ရဲ့ 'အချိန်နှင့်ဘဝကို ထိန်း ချုပ်မှုရယူနည်း' 'How to get control of your time and your life' ကို ဖတ်တာမျိုး။

အချိန်ကို အသုံးချပုံနှင့်ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော် ဖတ်ခဲ့ရသမျှ မှာတော့ အကောင်းဆုံးစာအုပ်ပါပဲ။

ဒါမှမဟုတ်လည်း Robert J. Ringer ရဲ့ 'နံပါတ် ၁ ဖြစ်ရေး' (Looking Out for Number One) ကို ဖတ်သင့် တယ်။ အတော်ကောင်းပါတယ်။ ကိုယ် တွေးထင်မျှော်မှန်းတာထက် အဆပေါင်းများစွာသာတဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ ရနိုင်တဲ့အချက်ကို ဖော်ပြ ထားတာပါ။

နောက်ပြီး ဒေသကောလိပ်တစ်ခုမှာ ညနေသင်တန်း သွားတက် သင့်ပါတယ်။ ဘာသာရပ်အသစ်တစ်ခု (အထူးသဖြင့် ကွန်ပျူတာ

ပညာ) ကို သွားသင်တာမျိုးပေါ့။ ကွန်ပျူတာတစ်လုံးဝယ်ပြီး အင်တာနက်ကမ္ဘာထဲ ဝင်မွှေတာကိုလည်း အားပေးချင်ပါတယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ရာမှာ အကောင်းဆုံးနည်းကတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုခုကို (အချိန်ပိုင်းပဲဖြစ်ဖြစ်) စထောင်တာပါပဲ။ ဒါဟာ ကျွန်တော့်ဘဝတစ်လျှောက်လုံး လုပ်ခဲ့တဲ့အလုပ်ပါ။ ဒါဟာ သင်ခန်းစာရယူတဲ့ပုံစံမျိုးနှင့် အကြီးအကျယ် အကျိုးအမြတ်တွေ ရနိုင်ပါတယ်။ ငွေကြေးအရ တစ်ပြားမျှ မမြတ်တဲ့တိုင်အောင် အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့အတွေ့အကြုံတွေကို ပေးစွမ်းနိုင်တာကလား။

ကျွန်တော် ဇာတ်လမ်းလေးတစ်ပုဒ် ပြောခဲ့သားပဲလေ။ အအောင်မြင်ဆုံးဖြစ်လာမယ့် ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခုကို ကျွန်တော် စထောင်ခဲ့ရာမှာ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်နှင့် မိသားစုအတွက် ရှယ်ယာ ၁၀၀ ကို တစ်စု တစ်ဒေါ်လာနှင့် ဝယ်ထားခဲ့တာပါ။ နောက် ၁၆ နှစ်ကြာတဲ့အခါ အဲဒီရှယ်ယာတစ်စုကို ဒေါ်လာ ၁ သိန်းနှင့် ပြန်ရောင်းခဲ့ရာက ဒေါ်လာ ၁၀ သန်း ပိုက်ခဲ့တာမဟုတ်လား။

ဒီလို အမြတ်ကြီးမြတ်တဲ့အဖြစ်မျိုးက တခြားလူရဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ ထက် ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ ကိုယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှာပဲ ရနိုင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒေါ်လာ ၁ သန်းရှိရင်ကော

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရတော့ ငွေထုပ်ကြီးပိုက်မိတဲ့အခါ ဘယ်လိုသုံးမလဲဆိုပြီး ခေါင်းစားခဲ့တာပါပဲ။

အခြေအနေအရ ချောက်ထဲကျမည့်တဲတဲ ချောက်နှုတ်ခမ်းမှာ တွဲလောင်းခိုနေရာက ဘဏ်ကြွေးနှင့် ခရက်ဒစ်ကတ်ကြွေးတွေ ကိုယ်

ပေးနိုင်တာထက် ပိုယူထားမိသလို၊ ဝန်ထမ်းလစာပေးဖို့လည်း ချွေးပြန်နေရတဲ့ဘဝတွေ ကြုံခဲ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော့်ငွေသင်္ဘောကြီး ဝင်လာပြီဆိုတာနှင့် အဲဒီ အိမ်ကြွေး၊ စားကြွေး၊ ခရက်ဒစ်ကတ်ကြွေး၊ ဘဏ်ကြွေးတွေ အကြေဆပ်ပြီး ကျန်တဲ့ငွေတွေကို ပုံမှန်ဝင်ငွေရမယ့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေထဲ ထည့်ထားလိုက်ပြီး အပူအပင်ကင်းတဲ့ဘဝမှာ သက်သောင့်သက်သာ အေးအေးဆေးဆေး လက်ပိုက်ထိုင်နေလိုက်တော့တာပေါ့။

ဒီနေ့ဆိုရင် ကျွန်တော့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်နေတဲ့တိုင်အောင် ဘဝမှာ အကြီးဆုံးအပေါင်တွေ ခံထားရပေမယ့်၊ ငွေစုဘဏ်စာရင်း၊ အာမခံလက်မှတ်၊ စာချုပ်ရယ်လို့ ဘာတစ်ခုမျှ မရှိသေးပါဘူး။ ချောက်နံဘေး ကြိုးတန်းလျှောက်နေဆဲဆိုရလင့်ကစား၊ အရင်ကလောက် မဆိုးတော့ပါဘူး။ အနေအထားအရ ချောက်ကျမည့်အန္တရာယ်နှင့် အဝေးကြီးဖြစ်နေပါပြီ။ ချောက်ကလည်း တိမ်သလို၊ အကျမနာအောင် ကူရှင်လည်း ခံထားတာဆိုတော့ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းဝါသနာအရ တခြားလူတွေရဲ့ အောင်မြင်တိုးတက်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်နေတုန်းပဲပေါ့။

နောက်တစ်ခုက လုပ်ခဲ့သမျှအလုပ်ထဲမှာ အမြင့်ဆုံးဆုကြေးရတယ်လို့ ဆိုရမယ့် အလှူဒါနတွေကို အားတက်သရော ကိုယ်တိုင် ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေဆဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အလှူအတန်းတွေက ကျွန်တော့်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုစွမ်းရည်တွေကို ပိုမိုအားကောင်းစေတာနှင့်အမျှ ထပ်လှူဖို့လည်း စိတ်ထက်သန်နေရပါတယ်။ ငွေတွေပိုရလေ ပိုလှူနိုင်လေပဲ မဟုတ်လားလို့။

ကဲ။ ဒီတော့ ခင်ဗျားပထမဆုံးရတဲ့ ငွေ ၁ သန်းကို ခင်ဗျား ဘာလုပ်မလဲ။ ဒါတော့ ခင်ဗျားနှင့်ပဲ ဆိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်ပိုင် အဆုံးအဖြတ်ပါပဲ။ ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရတော့ ရွေးချယ်ခွင့်တွေ အများကြီးရလို့ကဲတဲ့အချိန်လို့ ဆိုချင်ပါတယ်။ ဘယ်ပုံစံနှင့် ဘယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမျိုးပဲ လုပ်လုပ်။ ခင်ဗျားကိုယ် ခင်ဗျား ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ နှင့်စပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ပါလို့တော့ ဆန္ဒတော့ ရှိပါတယ်။

ခင်ဗျားရဲ့ပထမဆုံးဒေါ်လာ ၁ သန်းကို ဘာလုပ်ပါလို့ ကျွန်တော် အကြံမပေးနိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်အနေဖြင့်တော့ ကျွန်တော် လုပ်ခဲ့တာတွေကိုပဲ ပြောနိုင်ပြီး၊ ကိုယ်ပိုင်အံ့ဩဝမ်းသာမှုတွေ တစ်ပုံကြီး ရခဲ့တယ် ဆိုတာပါပဲ။

နောက်ဆုံး ကျွန်တော့်ဘဝကို ကောက်ကြောင်းဆွဲရင် ဖိုးသုညဘဝကနေ ကြံ့ရည်ဖန်ရည်တွေနှင့် သုညတွေတန်းစီနေတဲ့ဘဝကို ရအောင်လုပ်ခဲ့တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် 'ဝ' မရှိဘဲ 'ဝိ' လုပ်နိုင်ခဲ့တယ် ဆိုရမှာပါပဲ။

စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေဖြင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို တခြားလူတွေရဲ့အရင်းအနှီးနှင့် ထောင်ပြီး အများဆိုင်လုပ်ငန်းကြီး ဖြစ်လာချိန်မှာ ရောင်းချခဲ့တယ်။

ဒီလိုနှင့်ပဲ ဆုံးရှုံးခဲ့ရသမျှ ဒေါ်လာတွေ တစ်ပြားမကျန် ပြန်ရခဲ့တယ်။

ဒီနေရာမှာ သတိထားရမယ့် မြှုပ်ကွက် လျှို့ဝှက်လက်နက်ကတော့ ဘာမဆိုရင်ဆိုင်ဖို့အသင့်ပြင်ထားတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါဆိုရင် အလုပ်က မျှော်လင့်တာထက်အဆင်ပြေပြီး အောင်မြင်မှုတွေရလို့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ မျှော်လင့်မထားတဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဆိုးကျိုး

တွေ ရလာတာပဲဖြစ်ဖြစ် ဘာကိုမျှ အံ့ဩတုန်လှုပ်စရာ မလိုတော့ပါဘူး။

နိဂုံး

ဒီစာအုပ်ဟာ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ရဲ့ဘဝကို စံပြုအနေဖြင့် ဒီဇိုင်းဆွဲ ရေးပြခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီဘဝလမ်းကြောင်းကိုရွေးဖို့ လိုအပ်တဲ့စိတ်ဓာတ်တွေကို မြှင့်တင်ပေးခဲ့သလိုပဲ လောကဓံအမျိုးမျိုးရဲ့ ဒဏ်ကိုခံနိုင်ဖို့လည်း ရည်ညွှန်းပြီး အားပေးခဲ့တာပါ။

အဓိကအားဖြင့် အောင်မြင်မှုရလို့ ဝမ်းသာပီတိဖြစ်ရမှုတွေနှင့် ဆုံးရှုံးမှုကြောင့် ခံစားရတဲ့ဝေဒနာတွေကို အညီအမျှ ခံစားနိုင်ဖို့ လိုအပ်ကြောင်း ကိုယ်တွေ့သာခကပြခဲ့တာလို့လည်း ဆိုနိုင်ပါတယ်။

စံပြုပုံစံတစ်ခုဟာ သူ့လမ်းစဉ်အတိုင်း တစ်သဝေမတိမ်း အတုယူလိုက်လုပ်ဖို့ သွေးဆောင်နိုင်သလို၊ ပိတ်ပင်တားမြစ်မှုတွေနှင့် သွေဖီဆန့်ကျင်စိတ်တွေလည်း သွင်းပေးတတ်စမြဲပါပဲ။

ကျွန်တော်ကတော့ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို ကိုယ်စားပြုပြီး ရေးဖွဲ့တင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ကြိုက်၊မကြိုက်၊ သင့်၊မသင့်၊ လုပ်၊မလုပ် ဆိုတာကို ခင်ဗျားဘာသာ ဆုံးဖြတ်ရမှာပါ။

စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို ရွေးချယ်မယ်ဆိုရင်တော့ အောင်မြင်ပျော်ရွှင်မှု ရပါစေလို့ ဆန္ဒပြုပါတယ်။

သွားတဲ့ခရီးလခးဟာ ဦးတည်ချက်ပန်းတိုင်ထက် ပိုပြီး အရေးကြီးတာတော့ အမှန်ပါ။

ခင်ဗျားရဲ့ ဆိပ်ခံတံတားမှာ အိပ်မက်သံဘော်ကြီး ဆိုက်ဆိုက်
မြိုက်မြိုက်လာကပ်ဖို့လည်း မျှော်လင့်ဆုတောင်းပါတယ်။

စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဆိုတာ 'ဝ'မရှိဘဲ 'ဝိ'လုပ်နိုင်အောင် ကြိုး
ပမ်းသူတွေရဲ့ ဘဝလမ်းတစ်သွယ်ပါပဲ။

ငွေမရှိလို့ ကြောက်ရွံ့ နောက်တွန့်မနေပါနှင့်။

'ဝ'မရှိလည်း 'ဝိ' ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တဲ့နည်းတွေ အများ
ကြီး။

မူရင်းရေးသူ - တယ်ရီအယ်လင်

ဘာသာပြန်သူ - ညီညီနိုင်



လူ့အဖိုးတန်ဖြစ်ဖို့

ဘဝတန်ဖိုးတက်ဖို့

တကယ်လုပ်ပြီး အဟုတ်ပြစ်နေသူများ

ညီညီနိုင်

ADDED VALUE

PETER CHURCH

ထွက်ကြီး

စာမူခွင့်ပြုအမှတ် - ၆၈၃ / ၂၀၀၃ (၇)