

No. 1

Millionaire Mind

PART 1

ASHIN EIDDHI PALA

THE WAY TO VICTORY & SOCIOLOGY COURSE

ခေတ်သစ်ကမ္ဘာလှူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုနည်းပညာ



GOLDEN KEY TO SUCCESS



Millionaire Mind Training Centre



Money comes to me easily & effortlessly

Do the Best!
လုပ်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်မယ်

The best and valuable present for you



No. 1 Millionaire Mind

No. 1 ရဲ့ ဥပဒေများ



လူတိုင်းဟာ ကိုယ်တို့ကြားကိန်းတီးပေးပါ။ ကိုယ်တို့ကြားကိန်း ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ပေးနိုင်တယ်ဆိုရင် သူများကိုယ်ကို စနစ်တို့သွားတာခံရလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်ဆင့် ဘဝကို သူများထက်ထပ်ပေးအပ်ပါနဲ့။

ငါ့လုပ်နိုင်စားမဆိုကုစိတ်ပေးသေးသလို ကိုယ်ပေးလုပ်ချင်တာတွေပဲ ကျုပ်နေလှမ်း။ ကိုယ်ငြိမ်ငြိမ်ထားရင် ကိုယ်ရပ်စာနဲ့နိုင်အောင် ပြုစုစားပါ။ ကိုယ်ငြိမ်ငြိမ်ထားရင် ပေါက် မြန်မြန်ရပ်တည်နိုင်မှ ကိုယ်ဝါသနာပဲတဲ့။ အလုပ်တွေကို မြန်မြန်လုပ် လိုရမယ်။ ကိုယ်ဝါသနာပဲတာတွေလုပ်ဖို့ အတွက် ဝါသနာပဲပဲတဲ့။ အလုပ်တွေ ကိုလုပ်နေချင်ပုံနဲ့အားပေးပေးပေးရင်လည်းကောင်းပေးပေးပါနဲ့။

ပုန်တိုင်းတွေဟာအမြဲတမ်းအနိုင်ပေးတယ်။ လောင်မကနေတာပိုနဲ့မှာပေါ့။ ကိုယ်မှာပဲရှိသလို ရှင်နီသို့ဖြစ်နေရင်တော့ ဝီရိယပိုတဲ့သူတွေပဲနိုင်ပေးခြင်း ကိုခံရလိမ့်မယ်။

ကိုယ်မှာ ထိတ်လှလျှစ်တကုယောင်ပျက်ပုန်းချက်ပရိသတ်ဆိုင် ကိတ်ကျကျ မိတ်ကျယာဉ်ပျက်ပုန်းချက် ပိုတဲ့သူတွေပဲ ဝီရိယပိုတဲ့ကိုးခံရလိမ့်မယ်။

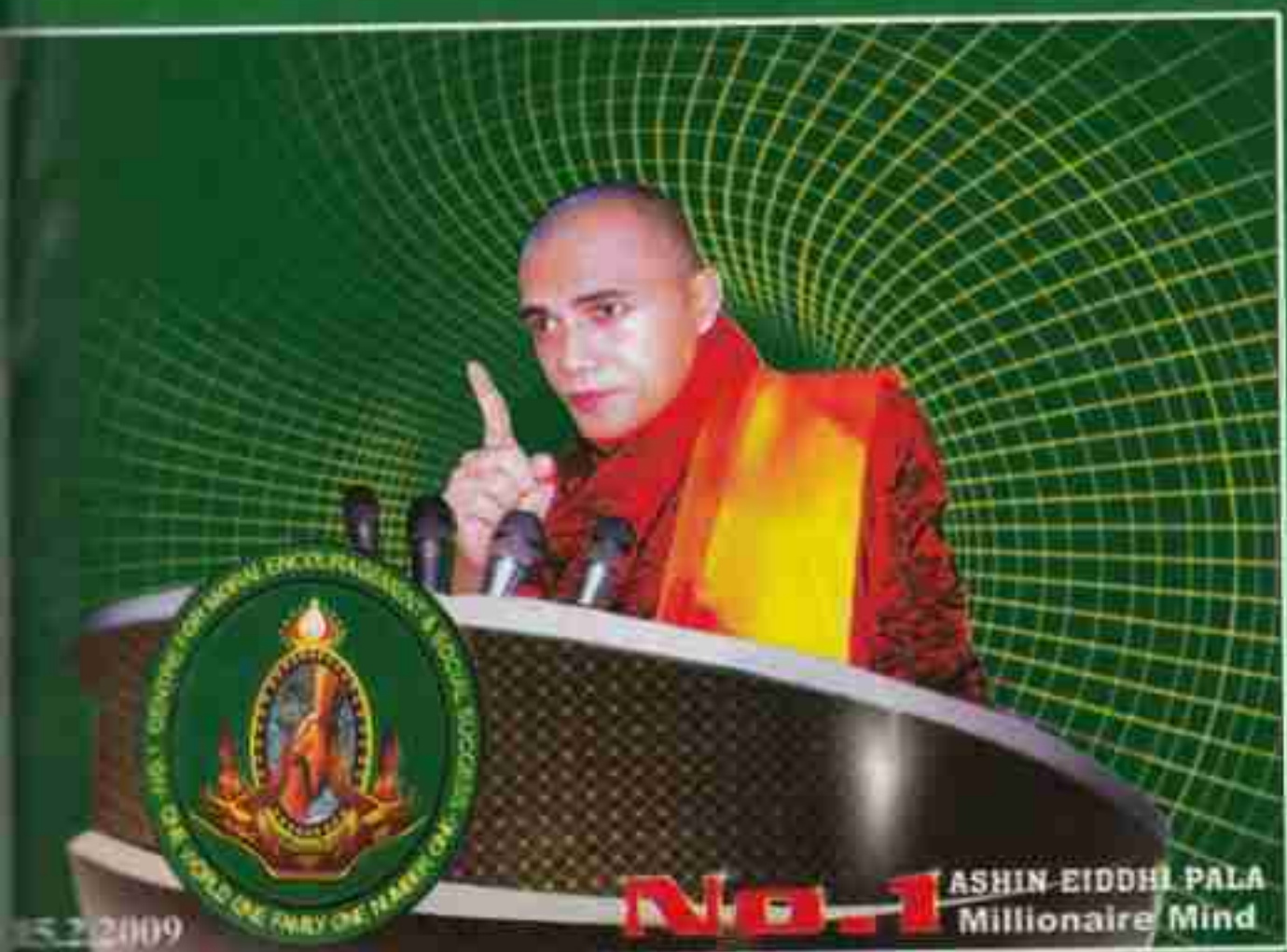
လူတိုင်းမှာနောက်ဆုံးအချိန်အစီအစဉ်အရပ်ပိုင်ဖို့တမ်း ဒါကြောင့်ကိုယ်ဘဝကို သေချာပေးပေးရပါနဲ့။

လူသေမှာ လူဖြစ်ပေးတာဟာရုံးနီမိဖို့ အတွက် ပေးစားလာတာပေးပေးရပါနဲ့။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ပေးစားလာတာပဲဖြစ်ပေးပါ။

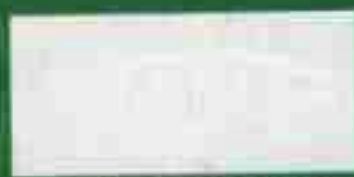
ပုံတူကို အပေါ်ကနေပေးချလိုက်။ ပြောကြားမှာ တုတ်ဆိုပြန်ရုံကပ်သွားလိမ့်မယ်။ လူတွေပဲ ပြောနိုင်ဖြစ်သွားမယ်အကယ်၍ပါပဲဟာ ကိုယ်တို့အောင်မြင်ပုံအတွက် မျှော်ပြင်ဆင်ဆိုင်လိမ့်မိတ်မိတ်ပေး။ အရာရာကိုအပုံအစာပေးဆိုရင် ကျင့်စဉ်၊ နှင်းဆီခြင်းကို ခံရလိမ့်မယ်။ အကယ်၍ သင်တာပုံတူပေးရင်တော့ ဘာလုပ် ဖြစ်မိမယ်ဆိုရင် လူတွေပဲခင်ခင်ပေးတဲ့ ကျုပ်တစ်သွားမှာပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ဆင့်ကိုသင်ပြန်ပေးပါ။ ငါ့ကံစွဲတဲ့အား? ဘာလုပ်လား?







လူ့သားထုတစ်ဂုပ်လုံး ဘေးရန်ကင်း၍ ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာ ကျန်းမာချမ်းသာပါစေ။



PRINCIPAL

ASHIN EIDDHIPALA

NO.1 Millionaire Mind Training Centre (Yangon)

www.No-1sociology.com

NO. 1





စိုးကြွယ်

စာပေ - ပြန်ဆိုရေး

ခွဲစိတ်လေ့လာစာပေလူ -

"No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဝယ်ယူဖတ်ရှုခြင်းအတွက် အထူးပင်ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ပြည်သူ/ပုဂ္ဂလိကဝန်ထမ်းများ လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအပေါ်အစင် နောက်ဆုံးနိုင်ငံတော်ကို စိမ့်အုပ်ချုပ်နေကြသည့် နိုင်ငံတော်အာဏာပိုင်များပါ မကျန် လူတိုင်းအတွက်အကျိုးရှိစေမှာဖြစ်ပါတယ်။ စာရေးသူရဲ့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ပါအချက်အလက်များကတော့ အပြုသဘောဆောင်ရွက်ခြင်း (Positive Results) များရရှိပိုင်ဆိုင်စေပြီး အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ဆင်းဆောင်ကောင်းများဖြစ်အောင် လမ်းပြပေးသွားမယ် လမ်းညွှန်စာအုပ်ကောင်း (Guide Book) ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ စာရေးသူ မျှော်လင့်ပါတယ်။

"No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ရေးသားတင်ပြပုံ စာရေးသူ

"No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ စကားလုံး၊ စာကြောင်း၊ စာပိုဒ်တွေအားလုံးဟာ လူပျိုမရွေး ဘာသာမရွေး သူ့ဘာသာတိုင်းနေ့စဉ်အသုံးပြုနေရမယ့် လက်တွေ့ဘဝသင်ခန်းစာများဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် မင်းဘဝတလျှောက်လုံးအတွက် အသုံးတည့်တယ်ဆိုတာကို လက်တွေ့သိရှိနားလည်လာပါလိမ့်မယ်။ No.1 စာအုပ်ဟာ မင်းဘဝရံကျွန်ရှိနေသေးတဲ့အချိန်ကာလ အတွက် Action Plan တစ်ခုကိုစနစ်တီဆိုင်အောင်ကူညီပေးလိမ့်မယ်။ မင်းအတွက်ဘဝသစ်တစ်ခုထူထောင်ဖို့ အခြေခံအုတ်မြစ် (Foundation) တစ်ခုကိုပိုင်ဆိုင်သွားမှာပါ။ No.1 စာအုပ်ထဲကစည်းမျဉ်းတွေဟာ စကြဝဠာတစ်ခုလုံးနဲ့ဆိုင်တဲ့အမြဲတမ်းမှန်ကန်နေတဲ့ သဘောတရားတွေပဲဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီစည်းမျဉ်းတွေကို ဘယ်လိုအခြေနေပျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အဖွဲ့အစည်းပျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ နောက်ဆုံးတစ်ကမ္ဘာလုံးအတွက်ကို အသုံးပြုလို့ရပါတယ်။



Presented to :

From :

THE BEST AND VALUABLE PRESENT FOR YOU

မာတိကာ

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
၁။	ရတနာထိုက်အောင်ရေးတဲ့စာအုပ်မှ ရတနာထိုက်မယ်	၁
၂။	နိုင်ငံရတနာစာအုပ် မိတ်ဆက်အမှာစာ	၇
၃။	" No.1 Millionaire Mind" မိတ်ဆက်	၁၄
၄။	" No.1 Millionaire Mind" အမှတ်တံဆိပ် (Logo)၏ အဓိပ္ပာယ်တွင်ဆိုချက်	၁၉
၅။	" No.1 Millionaire Mind" တည်ထောင်သူရဲ့ နှုတ်ခွန်းဆက်အမှာစကား	၂၄
၆။	" No.1 Millionaire Mind" ကောင်းသတင်း	၂၆

အပိုင်း (၁)

၇။	လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုနည်းပညာ	၃၀
၈။	စကားပြောတဲ့အခါ ရည်ရွယ်ချက်တူပေမယ့်ရလဒ်ချင်းမတူ	၃၄
၉။	အကောင်းမြင်စိတ်	၃၇
၁၀။	ဆိတ်နဲ့ခြင်သော်ပုံပြင်	၃၉
၁၁။	ဘဝရလဒ်နှင့် ဆူပိုက်ပန်းသမား	၄၀
၁၂။	တစ်မိနစ်အတွင်း မိတ်ဆွေစွဲနည်း	၄၃
၁၃။	အနားယူခြင်းနှင့် အပြန်ဆုံးအားသွင်းနည်း	၄၇
၁၄။	မိတ်ဆွေစွဲခြင်းအတတ်ပညာ F.O.R.M	၄၈

အပိုင်း (၂)

၁၅။	ပြည်သူ့နိတိ	၅၁
၁၆။	လူသားတွေရဲ့နှလုံးသားကိုပိုင်ဆိုင်သူ	၅၂
၁၇။	Don't မလုပ်ရ	၅၇

အပိုင်း (၃)

၁၈။	ပြောတတ်၊ ဆိုတတ်၊ ပေါင်းသင်းတတ်သော လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ	၆၀
၁၉။	မလိုအပ်တဲ့ အပိုစကားမပြောပါနဲ့	၇၆
၂၀။	စကားခြောက်ခွန်း လျှင်ထွန်း	၇၇
၂၁။	ဆိုကရေးတီး၏အမှာစကား	၇၈

အပိုင်း (၄)

၂၂။	စားသောက်မှုဆိုင်ရာအခန်းကဏ္ဍအပိုင်း	၈၀
-----	------------------------------------	----

အပိုင်း (၅)

၂၃။	အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်းများ	၈၉
-----	----------------------------	----

အပိုင်း (၆)

ကြီးကြီးတွေးပါ။ (Think Big)

၂၄။	ဘယ်လိုလုပ်လို့ ချမ်းသာလာတာလဲ?	၁၀၀
၂၅။	အောင်မြင်ရေးသောချက်	၁၀၈
၂၆။	စိတ်ဓာတ်ပြင်းပြခြင်း	၁၁၀
၂၇။	စိတ်ကူးမယဉ်ပါနဲ့ ယုံကြည်မှုနှင့်လက်တွေ့လုပ်ပါ	၁၁၁
၂၈။	ဘယ်တော့မှလက်မလျှော့ပါနှင့်	၁၁၂
၂၉။	စိတ်ကူးအိမ်မက်များကို ခပ်သွက်သွက်အကောင်အထည်ဖော်ပါ။	၁၁၄
၃၀။	လူတစ်ယောက်ရဲ့ အခြေခံစွမ်းရည်များ	၁၁၆
၃၁။	ကံကိုလိမ်ခြင်း	၁၁၈
၃၂။	အဆိုပြိုင်စိတ်နှင့် အကောင်းပြိုင်စိတ်	၁၁၉
၃၃။	ကြောက်စိတ်ကိုလွှမ်းမိုးခြင်း	၁၂၀
၃၄။	ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း	၁၂၃
၃၅။	ဘယ်တော့မှ အခုံးစိတ်မပွေးပါနှင့်	၁၂၄
၃၆။	စိတ်ကြောင့်ရုပ်ပြောင်းလဲခြင်း	၁၂၅
၃၇။	လူဆိုတာ အတွေးအခေါ်နှင့် အယူအဆကောင်းရပါမယ်	၁၂၆



၃၈။	စဉ်ဆက်မပြတ်ကြိုးစားပါ	၁၂၈
၃၉။	အရုံးစိတ်၊ အပျက်စိတ်	၁၂၉
၄၀။	ကိုယ်စိတ်ကိုလေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ခြင်း	၁၃၀
၄၁။	ကိုယ်ကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်းမှ လက်မလွတ်စေနဲ့	၁၃၂

အပိုင်း (၇)

Millionaire Mind

၄၂။	အတွေးဟောင်း အကြံဟောင်းတွေကိုစွန့်ပါ	၁၃၇
၄၃။	စကြာဝဠာကိုသတင်းပို့ခြင်း	၁၄၁
၄၄။	ငွေကြေးရဲ့သားကောင်	၁၄၆
၄၅။	မိလုံ့နာစိတ်ရှိသူ၏ လုပ်ဆောင်မှုများ	၁၄၈
၄၆။	ကိုယ်စိတ်ကိုယ်စစ်ပါ။	၁၅၀
၄၇။	မိလုံ့နာသူဌေး	၁၅၂
၄၈။	မိလုံ့နာသူဌေးတစ်ယောက်၏ လေ့လာမှုများ	၁၅၅
၄၉။	မိမိကိုယ်ကို ပရိုမိုးရှင်းလုပ်ပါ (Self Promotion)	၁၅၆
၅၀။	မိလုံ့နာသဌေးစိတ်ရှိသူ	၁၅၇
၅၁။	"ငါသာသခင်၊ ငါဘုရင်"	၁၆၀
၅၂။	မိလုံ့နာစိတ်ကိုပွံ့ ပြုံးတိုးတက်အောင်လုပ်ခြင်း	၁၆၃
၅၃။	တက်လမ်းတံခါးကို ကိုယ်တိုင်ဆွဲဖွင့်ပါ။	၁၆၅
၅၄။	အချိန်	၁၆၉
၅၅။	ခါတ်ရိုက်ခါတ်ဆင်မလိုပဲ "နေသိဒ္ဓိ"၊ "ပိယသိဒ္ဓိ" ပေါက်ခြင်း	၁၇၃
၅၆။	အရုံးကိုအနိုင်ပြန်ယူခြင်း	၁၇၇
၅၇။	အရည်အသွေးမြင့်တဲ့ဘဝကိုဖန်တီးပေးမယ့်မေးခွန်းများများမေးပါ	၁၈၁
၅၈။	ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးကိုရွေးချယ်လုပ်ကိုင်မလဲ?	၁၈၃



အပိုင်း (၈)

၅၉။	စီမံခန့်ခွဲမှုအတတ်ပညာ (Management)	၁၉၀
၆၀။	လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေခြင်းနှင့်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း	၁၉၆



၆၁။	ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရာတွင် သတိပြုရန်အချက်များ	၁၉၇
၆၂။	လက်အောက်ငယ်သားများနှင့်ဆက်ဆံခြင်း	၁၉၈
၆၃။	ဆုံးရှုံးခြင်း၏အကြောင်းအရင်းများကိုဆန်းစစ်ရာတွင်	၁၉၉
၆၄။	စံပြဝန်ထမ်း၏ ကိုယ်ရေးရာဇဝင်အကျဉ်း	၂၀၀
၆၅။	မန်နေဂျာတစ်ဦး၏လုပ်ငန်းတာဝန်များ	၂၀၁
၆၆။	လုပ်ပိုင်ခွင့်ကိုဖြန့်ဝေပါ	၂၀၃
၆၇။	လုပ်ငန်းအတွက်စစ်မှန်တဲ့မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရာဇဝင်ခြင်း	၂၀၇
၆၈။	ကံကြမ္မာဟာဂုဏ်သိက္ခာမဟုတ်	၂၁၀
၆၉။	ဂုဏ်သိက္ခာနှင့်ဩဇာ	၂၁၂
၇၀။	မန်နေဂျာနှင့်နောက်လိုက်များ	၂၁၇
၇၁။	အခေါင်းမြင်ပုများရည်မကျနဲ့	၂၁၉
၇၂။	ဝေဖန်မှုနှင့်အန္တရာယ်	၂၂၂

အပိုင်း (၉)

	ဝန်ထမ်းရေးရာ	
၇၃။	ဝန်ထမ်းများကိုရွေးချယ်ခြင်း	၂၂၅
၇၄။	ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခံရခြင်းဖြစ်စဉ်တွင်ထည့်သွင်းအသုံးပြုသင့်သည့်အခြေခံစံနှုန်းများ	၂၃၈
၇၅။	ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်ထားရာမှာ မပါမဖြစ်အသုံးပြုသင့်တဲ့အချက်အလက်များ	၂၄၈
၇၆။	အင်တာဗျူးအတွက်ပြင်ဆင်ရန်	၂၅၄
၇၇။	အလုပ်အကိုင်ရာဇဝင်လျှောက်ထားခြင်း	၂၅၅
၇၈။	ထောက်ခံစာတွေနဲ့ အလုပ်လာလျှောက်ခြင်း	၂၅၇
၇၉။	ဝန်ထမ်းများရဲ့စိတ်ကို လွတ်လပ်ခွင့်ပေးခြင်း	၂၅၉
၈၀။	ဝန်ထမ်းများကိုအရည်အသွေးမြှင့်ပေးပါ	၂၆၀
၈၁။	ဝန်ထမ်းများလျှော့ချခြင်း၊ ရပ်ဆိုင်းလိုခြင်း	၂၆၁
၈၂။	အပျက်စိတ်	၂၆၂
၈၃။	လှုံ့ဆော်ခြင်းဖြင့် ဝန်ထမ်းများကို ဆွဲဆောင်ခြင်း (တွန်းအားပေးပါ)	၂၆၂
၈၄။	တိတိကျကျမရှိတဲ့အကြောင်းအရာတွေကို ငြင်းခုံဆွဲဆွဲဖြင့်မပြုပါနဲ့။	၂၆၃

အပိုင်း (၁၀)

၈၅။	Consumer Behavior စားသုံးသူများ၏ စရိုက် ၊ အမှုအကျင့်	၂၆၆
၈၆။	Consumer Behavior ဘာကြောင့်လေ့လာသင့်သလဲ	၂၆၇
၈၇။	ရောင်းချမှုဆိုင်ရာ အတတ်ပညာ	၂၇၀
၈၈။	အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်	၂၈၀
၈၉။	ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ	၂၈၇
၉၀။	ဈေးကွက်ဖန်တီးရှင်	၂၉၃
၉၁။	ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားတဲ့ ဈေးကွက်ကိုတည်ဆောက်ပါ	၂၉၅
၉၂။	ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ လိုက်နာရမယ့်စည်းကမ်းချက် (၁၀)ချက်	၂၉၆
၉၃။	စိတ်ဝါတ်ပြုပြင်ရေး	၂၉၆
၉၄။	ရောင်းချသူများလိုက်နာရမည့်စည်းကမ်း (ရှောင်ရန်)	၂၉၈
၉၅။	အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း	၂၉၉
၉၆။	ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းဖွင့်ပါ	၃၀၀
၉၇။	အရေးကြီးသောဝန်ဆောင်မှုနည်းပညာ	၃၀၁
၉၈။	အရောင်းဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်၏အရည်အချင်းများ	၃၀၅
၉၉။	ကုန်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြသ၍ရောင်းချခြင်း	၃၁၃
၁၀၀။	ဆန့်ကျင်ဘက်ကန့်ကွက်လာခြင်းများ	၃၁၈
၁၀၁။	ရောင်းချမှုဖြစ်စဉ်အား အောင်မြင်စွာအဆုံးသတ်ခြင်းနည်းလမ်းငါးသွယ်	၃၁၈
၁၀၂။	စနစ်တကျဖြစ်သောရောင်းချမှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းစဉ် (၈)ဆင့်	၃၁၉
၁၀၃။	စားသောက်ဆိုင်နှင့်စီမံခန့်ခွဲမှု	၃၂၃
၁၀၄။	လူပိုက်နှင့်တူတဲ့ သူဌေး	၃၃၆
၁၀၅။	အဆွေခင်ပွန်းနှင့်တူသော သူဌေး	၃၃၇

အပိုင်း (၁၁)

"COLOUR THERAPY"

၁၀၆။	အရောင်၏အစွမ်းသတ္တိ အကျိုးကျေးဇူးများနှင့် ကုထုံးများ	၃၃၈
------	--	-----



အပိုင်း (၁၂)

ဆက်ဆံရန်ခက်ခဲသူများနှင့် ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနည်း(သို့)ပေါင်းသင်းဆက်ဆံနည်း

၁၀၇။	လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များက ရန်လိုတဲ့အခါ ဖြေရှင်းနည်း	၃၄၂
၁၀၈။	အမှန်းစိတ်များဖယ်ရှားပါ	၃၄၄
၁၀၉။	သင့်အလုပ်သမားများက ရန်လိုတဲ့အခါ ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်း	၃၄၅
၁၁၀။	စည်းကမ်းဖောက်ဖျက်သူများကို ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်းများ	၃၄၆
၁၁၁။	နိုင်ထက်စီးနင်းလုပ်သူ၊ နိုင်ထက်စီးနင်းလုပ်သူအား ရင်ဆိုင်ရန်နည်းလမ်း	၃၄၇
၁၁၂။	စိတ်ဆိုးတတ်သူ ဒေါသဖြစ်တတ်သူနှင့်ရင်ဆိုင်ရန်နည်းလမ်း	၃၄၇
၁၁၃။	သူတပါးကိုနှိပ်စက်ရမှ ပျော်ရွှင်သူများ	၃၄၇
၁၁၄။	ပိပိစိတ်ထားနဲ့တန်တဲ့ လက်ဆောင်	၃၄၈

အပိုင်း (၁၃)

ခေါင်းဆောင်မှုပညာကဏ္ဍ Leadership

၁၁၅။	ခေါင်းဆောင်နှင့်အလုပ်ရှင်ကွာခြားချက် (၆) ချက်	၃၅၀
၁၁၆။	ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရား (၇) ချက်	၃၅၂
၁၁၇။	ခေါင်းဆောင်ဆိုသောခေါင်းဆောင်	၃၇၂
၁၁၈။	ချိန်းဆိုချက်ပြုလုပ်ခြင်း	၃၇၄
၁၁၉။	မိမိရုံးခန်းတွင်ဧည့်သည်ကိုလက်ခံတွေ့ဆုံခြင်း နှင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များရောက်လာလျှင်	၃၇၆
၁၂၀။	စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် ထားရှိရမယ့်စိတ်ထားများ နှင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအစဉ်အဝေးများ	၃၇၈
၁၂၁။	ကိုယ်နေဟန်အနေအထား အချို့ကွဲမကွဲ	၃၈၀
၁၂၂။	ရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုနှင့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု	၃၈၂
၁၂၃။	ခေါင်းဆောင်ကောင်း၏အရည်အချင်းများ	၃၈၆
၁၂၄။	ခေါင်းဆောင်မှု မအောင်မြင်ခြင်း အဓိကအကြောင်းရင်း(၁၀) ချက်	၃၈၇
၁၂၅။	လောကကြီးကမတရားဘူး	၃၈၉

*



အပိုင်း (၁၄)

	အိမ်ထောင်ရေးနှင့် လူမှုဆက်ဆံရေးဘဝအောင်မြင်မှု	
၁၂၆။	မာစ်ဂြိုဟ်သားနှင့် ဝီနပ်စ်သူ	၃၉၁
၁၂၇။	ဗွတ်ထွက်မှတောင်ပို့မှန်းသိတဲ့အိမ်ထောင်ရှင်ဘဝ	၃၉၉
၁၂၈။	ဒီလှိုင်းအချစ်	၄၀၂
၁၂၉။	ယမမင်းနှင့်နားပင်းနေတဲ့အလှမယ်	၄၀၃
၁၃၀။	ယောက်ျားတွေဟာမိန်းမတွေကိုမပစ်နိုင်	၄၀၅
၁၃၁။	သူကြီးသမီးရဲ့ဝါးကောက်ပုံပြင်	၄၀၈
၁၃၂။	မယူသင့်တဲ့ယောက်ျား	၄၀၉
၁၃၃။	အိမ်ထောင်ရေးနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးနည်းပညာ	၄၁၁

အပိုင်း (၁၅)

	အမြန်ဆုံးသူငွေဖြစ်ရန် အံ့စွယ်ပေးခွန်းများ	
၁၃၄။	ခိုင်မာတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်	၄၂၅
၁၃၅။	ဘယ်အလုပ်ကိုမဆို တိုးတက်အောင်လုပ်ပါ	၄၃၄
၁၃၆။	"အကျွန်ုပ်နှင့်အကြောင်း" တည်းဟူသော နိယာမတရား	၄၃၈

အပိုင်း (၁၆)

	ရွှေစီးပွားရေး	
၁၃၇။	၂၁ ရာစုလူသားများအတွက်အကောင်းဆုံး MLM	၄၄၀
၁၃၈။	MLM ကုမ္ပဏီကိုရွေးချယ်ပါ	၄၄၈
၁၃၉။	MLM ရဲ့ထူးခြားချက်အားသာချက်များ	၄၄၉
၁၄၀။	အတွေ့အကြုံကိုပြောင်းယူပါ	၄၅၁
၁၄၁။	ဘယ်သူ့ကိုအချိန်ပေးမလဲ	၄၅၅
၁၄၂။	MLM စီးပွားရေးစနစ်အတုအယောင်သတိပြုပါ။	၄၅၄



အပိုင်း (၁၇)

၁၄၃။	ငါ့ဒီနံခဲကို ဘယ်သူနေရာရွှေ့သွားသလဲ? (သို့) အပြောင်းအလဲကိုစိန်ခေါ်ခြင်း	၄၅၅
၁၄၄။	Eagle Story	၄၆၃
၁၄၅။	၂၀ရာစုမှာ အပြန်ဆုံးအောင်မြင်စေသော နည်းလမ်းကောင်းကတော့ "CHANGE" "ပြောင်းလဲပါ"	၄၆၄
၁၄၆။	အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့အခွင့်အလမ်း	၄၆၅
၁၄၇။	အခေါင်းပြင်မှ မျက်စိပြင်မကျနဲ့ (၂)	၄၆၇

အပိုင်း (၁၈)

၁၄၈။	စိတ်ဝါတ်မြင့်တင်ရေး ပိုသူချွန်များ	
၁၄၉။	စိတ်ဝါတ်မြင့်တင်ရေး ဇန်နစ်ဇန်	၄၇၁
၁၅၀။	လဲရင်ပြန်ထ	၄၇၃
၁၅၁။	ယာယီဆုံးရှုံးမှုကို ကံကြမ္မာဆိုးလို့ထင်လျှင် သင့်ရဲ့အမှား	၄၇၄
၁၅၂။	ရဲရင်မင်းဖြစ်	၄၇၇
၁၅၃။	အကြိမ်ပေါင်း(၁၀၀၉)ကြိမ်ရှုံးနိုင်ခဲ့သူ	၄၇၈
၁၅၄။	ရည်ရွယ်ချက်၊ စနစ်၊ ပန်းတိုင်၊ စိတ်ကူးဘဝလက်တွေ့ရ	၄၈၂
	စိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက်	
၁၅၅။	ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်	၄၈၆
၁၅၆။	ထွက်ပေါက်	၄၈၇
၁၅၇။	စင်ပေါ်က ကြောက်စိတ်ကို အနိုင်ယူခြင်း	၄၈၉
၁၅၈။	ကျားလှောင်အိမ်ထဲကျသွားတဲ့ ဒေါ်လာ(၂၀)စားပုံပြင်	၄၉၄
၁၅၉။	ငါး	၄၉၆
၁၆၀။	အဖေတူသား	၄၉၇
၁၆၁။	တန်ဖိုးရှိတဲ့စိန်ပွင့်တစ်ပွင့်	၄၉၈
၁၆၂။	ပန်းပုရုပ်ထုပုံပြင်	၅၀၀
၁၆၃။	အပေရိုကန်သမ္မတဖြစ်လာတဲ့လူငယ်လေး	၅၀၁
၁၆၄။	အရှုံးထဲမှအမြတ်ထွက်ခဲ့ကြတဲ့ကျွန်ုပ်တို့ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ	၅၀၃

၁၆၄။	သူငွေကြီးတစ်ယောက်နှင့် သူတောင်းစားတစ်ယောက် ထမင်းတစ်ထုပ် ကျန်းမာခြင်း၊ ငှမ်းသာခြင်းနှင့် အားလပ်ပျော်ရွှင်ခြင်း	၅၀၇
၁၆၅။	သင့်ကိုသင်ဘာထင်သလဲ	၅၁၀
၁၆၆။	နီ	၅၁၅
၁၆၇။	ခါးအောက်တစ်ပိုင်းမရှိသော ကမ္ဘာကျော်စိတ်ဓါတ်မြင့်တင်ရေးဆရာကြီး (John Coutis)	၅၁၆
၁၆၈။	အရုံးစိတ်	၅၂၀
၁၆၉။	လမ်းပို့နေသမျှဆက်လျှောက်	၅၂၂
၁၇၀။	အိုဘယ်လူသားစွဲပွတ်ထားလော့	၅၂၃

အပိုင်း (၁၉)

	အထွေထွေလဟာသုတ အခန်းကဏ္ဍအပိုင်း	
၁၇၁။	စေ့ဆော်မှုတွန်းအားလေ့ပါ။ စေသောအချက်များ	၅၂၄
၁၇၂။	မိမိကိုယ်ကို တန်ဖိုးထားမှုပြင်ပားသူ	၅၂၅
၁၇၃။	မိမိကိုယ်ကိုယ် တန်ဖိုးထားမှုနိမ့်ကျသူ	၅၂၆
၁၇၄။	ကလေးများ၏ဘဝပေးအသိနှင့် မမှန်ကန်တဲ့တန်ဖိုးသင်ပေးခြင်း	၅၂၈
၁၇၅။	သင့်ကိုသင်ဆန်းစစ်ပါ	၅၃၀
၁၇၆။	စာအုပ်စင် ပုတ်စုအတွေးများ	၅၃၁

အပိုင်း (၂၀)

	မြတ်စုဒ္ဒ၏ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ	
၁၇၇။	လယ်တီဆရာတော်ဘုရားကြီး၏(၇)နေ့ဘုရားရှိခိုး	၅၃၃
၁၇၈။	အပျူငဝလင်္ကာနှင့် အထူးမေတ္တာဘာဝနာ	၅၃၄
၁၇၉။	မင်္ဂလာသုတ်နှင့် သီဂီလောဝါဒသုတ်	
	မင်္ဂလာသုတ်တော် (၃၈-ဖြာ မင်္ဂလာတရားများ)	၅၃၇
၁၈၀။	အခြေခံလောကီကြီးပွားရေးမင်္ဂလာ (၂) ပါး	၅၃၉
၁၈၁။	သီဂီလောဝါဒသုတ်တော်ဖြစ်ပေါ်လာပုံ	၅၄၃

၁၈၂။	အရပ်ခြောက်ပါးကို လုံခြုံစေခြင်း	၅၄၅
၁၈၃။	မယားအပြားခုနှစ်ပါး	၅၄၈
၁၈၄။	ပဏ္ဍိတကဏ္ဍ(ပညာရှိကို ဆိုရာအပိုင်း)	၅၅၁
၁၈၅။	သုဇနကဏ္ဍ (သူတော်ကောင်းကို ဆိုရာအပိုင်း)	၅၅၅
၁၈၆။	တလဒုဇနကဏ္ဍ (သူပိုက်သူယုတ်မာတို့ကို ဆိုသောအပိုင်း)	၅၅၇
၁၈၇။	ရမိတ္တကဏ္ဍ (မိတ်ဆွေကို ပြဆိုသောအပိုင်း)	၅၅၈
၁၈၈။	ဣတ္ထိကဏ္ဍ (မိန်းမကိုဆိုသောအပိုင်း)	၅၆၀
၁၈၉။	ရာဇကဏ္ဍ (မင်းကိုဆိုသောအပိုင်း)	၅၆၂
၁၉၀။	ရဟန်းသံဃာတော်များနှင့် ပြောတတ်ဆိုတတ်ဆက်ဆံတတ်ရန်	၅၆၃
၁၉၁။	ရဟန်းတော်မြတ်များနှင့် ပညာရှိပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ၏ဆုံးမစာများ	၅၆၈
၁၉၂။	မိဘဝတ္ထုရေးငါးပါး ၊ မိဘနှင့်ပတ်သက်သော အကျိုးနှင့်အပြစ်	၅၆၉
၁၉၃။	အခြားသော စီးပွားဥစ္စာဆုတ်ယုတ်ပျက်ပြားကြောင်း တရားများ	၅၇၁
၁၉၄။	မိတ်စစ်မိတ်ကောင်းလေးမျိုး	၅၇၂
၁၉၅။	ရန်သူအမှုအယာ(၁၆)မျိုး နှင့် မိတ်ဆွေအမှုအယာ(၁၆)မျိုး	၅၇၃
၁၉၆။	တိလောကဟုဆုံးမစာ	၅၇၅
၁၉၇။	လက်သစ်တောင်သာဆုံးမစာ	၅၇၈
၁၉၈။	ဂမ္ဘီသာရဆုံးမစာ	၅၈၀
၁၉၉။	အဂတိလေးပါး	၅၈၀
၂၀၀။	အပါယမာ (စည်းစိမ်ဥစ္စာပျက်စီးကြောင်း) တရားခြောက်ပါး	၅၈၁
၂၀၁။	စာသင်သားဆုံးမစာ	၅၈၃
၂၀၂။	ဈက်စု-ခက်စု-ခဲစု-မမြဲစု	၅၈၄
၂၀၃။	ဘိုးရာဇာ၏ မဏိရတနာနိတိများ	၅၈၇
၂၀၄။	ဝိနယသဂါဟကထာ (သို့) မြင့်မြတ်သော ရဟန်းဟူသည်	၅၉၀
၂၀၅။	အောင်မြင်သူနှင့်ရှုံးနိမ့်သူတို့ဝဲ့စိတ်ထားပိုင်းဆိုင်ရာ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါအုံးစို့	၅၉၄
၂၀၆။	ပညာရှိတို့၏အဆိုအမိန့် ၊ ဆုံးမစကားများ	၅၉၇
၂၀၇။	လှူမှုရေး	၆၁၀
၂၀၈။	နိုင်ငံရေး	၆၁၁
၂၀၉။	အချစ်ရေး စိတ္တဝေဒ	၆၁၄





၂၁၀။	စာပေနှင့်ပညာရေး	၆၁၅
၂၁၁။	ကျန်းမာရေး နှင့် ထမ်းစားပြီး ရှောင်ကြဉ်ရမည့်အချက် (၇)ချက်	၆၁၆
၂၁၂။	အိပ်စက်ချိန် မချွေတာသင့်သည့် အကြောင်းရင်း(၁၀) ခု	၆၁၈
၂၁၃။	ကင်ဆာနှင့်ပတ်သက်၍ သိသင့်သောအချက်များ	၆၁၉
၂၁၄။	ကင်ဆာရောဂါဖြစ်ပွားမှုလျော့နည်းအောင် ဘယ်လိုကာကွယ်မလဲ	၆၀၆
၂၁၅။	ဦးနှောက်ကို ပျက်စီးစေသောအကြောင်း (၁၀) ချက်	၆၂၂
၂၁၆။	သင်သိချင်နေတဲ့ "စိုးရိမ်သောက" အကြောင်း	၆၂၅

အပိုင်း (၂၁)

	လျှပ်တပြက်ပညာပေးပုံပြင်ပြောဆိုမှုအပိုင်း	
၂၁၇။	" ငါဘယ်လိုနေရမလဲ "	၆၃၈
၂၁၈။	လျှပ်တပြက်ပညာပေးပုံပြင်ပြောဆိုမှုအပိုင်း	၆၄၁
၂၁၉။	ဘိန်းစားသမားနှစ်ယောက်ပုံပြင်	၆၄၂
၂၂၀။	သင့်ရောကတာဝန်ယူသွားသူကို အပြစ်တင်ပါ	၆၄၃
၂၂၁။	သင့်ကိုယ်သင် အောက်ပါမေးခွန်းများကို ပေးကြည့်ပါ	၆၄၄
၂၂၂။	အိန္ဒိယမှာ မျောက်ဘယ်လိုစမ်းသလဲ	၆၄၅
၂၂၃။	ငါးဒေါ်လာနဲ့ ပီလုံနာသုဋ္ဌေးဖြစ်နည်း	၆၄၆
၂၂၄။	ကြောင်နဲ့ ကြွက်ပုံပြင်	၆၄၉
၂၂၅။	သိပ္ပံပညာရှင်နှင့် ငှက်ပျောသီးပျောက်ပုံပြင်	၆၅၀
၂၂၆။	အဆင့်မြင့်ကားကြီးနှင့် သူဌေးကြီးပုံပြင်	၆၅၂
၂၂၇။	စိတ်ထားပါ။ မိတ္တူကူးပါ	၆၅၄
၂၂၈။	အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ရဲ့ No.1 Millionaire Mind စိတ်ထား	၆၅၅
၂၂၉။	ဘဲကျောင်းသားလေးနဲ့ နွားကျောင်းသားပုံပြင်	၆၅၆
၂၃၀။	၂၁-ရာစု ဝန်ဆောင်မှုနည်းပညာ	၆၅၇
၂၃၁။	ဝန်ဆောင်မှုကောင်းခြင်းရဲ့နောက်က မမြင်နိုင်တဲ့အခွင့်အလမ်း	၆၅၉
၂၃၂။	ကျောခိုင်းထွက်ခွာသူများမဖြစ်ရအောင်	၆၆၀

၂၃၃။	ပြည်ဝဲတဲ့လူ	၆၆၃
၂၃၄။	24 Hours System Or 7-24 System	၆၆၄
၂၃၅။	လိပ်စာကဒ်ပေးခြင်း	၆၆၆
၂၃၆။	အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုနည်းပျူဟာ	၆၆၈
၂၃၇။	ကိုယ့်ကိုယ်ကိုရောင်းချခြင်း	၆၇၀
၂၃၈။	မပြစ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့လူ တရုတ်ပြည်သွား	၆၇၃
၂၃၉။	ယုံကြည်မှုကိုစွဲကိုင် အောင်မြင်မှုကိုရယူ	၆၇၄
၂၄၀။	စစ်မှန်တဲ့ခေါင်းဆောင်	၆၇၅
၂၄၁။	ပိတောက်ပွင့်ချိန်တော့ ရောက်မှာပါဘဲ	၆၇၈
၂၄၂။	တွင်းနက်ထဲကျသွားတဲ့ မျောက်နှစ်ကောင်ပုံပြင်	၆၇၉
၂၄၃။	ကျောင်းအုပ်ဆရာကြီး၏ ချီးမွမ်းသံ	၆၈၃
၂၄၄။	နပိုလီယံရဲ့ ချီးကျူးသံ	၆၈၄
၂၄၅။	အားပေးလက်ခုပ်သံ	၆၈၅
၂၄၆။	မပြုံးနိုင်လျှင် သင်ဟာအရုံး	၆၈၇
၂၄၇။	နောက်ဆုံးအချိန်ထိပြုံးခဲ့သူ	၆၈၈
၂၄၈။	မျက်နှာကြောမတင်းစမ်းပါနဲ့	၆၈၉
၂၄၉။	ကောင်းကွက် နှင့် အကြိုက်ကိုကျွေးပါ	၆၉၁
၂၅၀။	ဟနနှင့်လူ	၆၉၂
၂၅၁။	သူ့ဆန္ဒကို နိုးဆွပါ	၆၉၄

အပိုင်း (၂၂)

၂၅၂။	အပြောင်းအလဲ	၆၉၆
၂၅၃။	အခွင့်အလမ်း	၆၉၈
၂၅၄။	အသွင်အပြင်	၇၀၀
၂၅၅။	ရွေးချယ်မှု	၇၀၂
၂၅၆။	အာဏာ	၇၀၀
၂၅၇။	အပြုံး	၇၀၄

၂၅၈။	ပြုံးခြင်းတန်ဖိုး	၇၀၆
၂၅၉။	အလိုက်သိပါ နှင့် မြင့်မြတ်တဲ့စိတ်	၇၀၉
၂၆၀။	ရှိသင့်ရှိထိုက်သည့်စိတ်ထား	၇၁၀
၂၆၁။	အကန့်အသတ်များကို ဖယ်ရှားခြင်း	၇၁၅
၂၆၂။	ရွှေငွေခန့်စာများ ပြောင်းသွယ်သောဥယျာဉ်များ	၇၁၇
၂၆၃။	အကြွေး	၇၁၉
၂၆၄။	လှဲပြည်နှင့်နတ်ပြည်ထမင်းပိုင်း နှင့် မာစီးဒီးကားပုံပြင်	၇၂၃
၂၆၅။	သမီးရည်းစားနှစ်ယောက်ပုံပြင်	၇၂၄

အပိုင်း (၂၃)

၂၆၆။	ပညာယူရာ အခန်းကဏ္ဍအပိုင်း ထင်မြင်စိတ်	၇၂၇
၂၆၇။	လျှော်ထမ်းသမားနှစ်ယောက်	၇၂၉
၂၆၈။	ငွေကိုပိုက်ဖြင့်သွယ်ယူသော ရေထမ်းသမား	၇၃၀
၂၆၉။	တော်ခြင်းသဘော	၇၃၂
၂၇၀။	ကပ်စေးနဲ့အရာရှိနှင့် ကားသမား	၇၃၆
၂၇၁။	ကပ်စေးနဲ့မှအိုနှင့် လူရိုင်းပုံပြင်	၇၃၇
၂၇၂။	ဘုရားကယ်ပါပုံပြင်	၇၃၈
၂၇၃။	သားအဖနှစ်ယောက်နဲ့ မြင်းတစ်ကောင်ပုံပြင်	၇၃၉
၂၇၄။	ရေပေါ်လမ်းလျှောက်သော အဖိုးအိုသုံးယောက်	၇၄၀

အပိုင်း (၂၄)

၂၇၅။	MLM အပေးအခြေကဏ္ဍအပိုင်း	၇၄၂
၂၇၆။	ကိုရင်ကို ရုပ်ကွည်ပွေ့ဖြင့်လိုက်တဲ့ပုံပြင်	၇၄၆
၂၇၇။	မြင်းကန်သည်ကြီးနှင့် ဘုရားရှင်	၇၅၀
၂၇၈။	သာဓုခေါ်ပုံပြင်	၇၅၁
၂၇၉။	ကြွက်ထောင်ချောက်	၇၅၄

၂၀၀။	"မလေးရှားနိုင်ငံတွင် ပြန်မာလူမျိုးများ ဘာကြောင့်ဒုက္ခရောက်ကြသလဲ"	၇၆၇
၂၀၁။	ကောင်းပို့ဖြစ်လာတာပါ	၇၇၉
၂၀၂။	တကယ်ပြည့်ဝတဲ့လူဟုတ်မဟုတ် သိပုံနည်းပြင့်စမ်းသပ်ခြင်း	၇၈၄
၂၀၃။	အားပေးနေတဲ့ အမေ့ရဲ့လက်ခုပ်သံ	၇၈၅
၂၀၄။	ရွယ်ယက်ခတ်နေတဲ့ ရွာကလေး (ဂိမ်း)	၇၈၆

အပိုင်း (၂၅)

၂၀၅။	နိုင်ငံတော်သမ္မတ ဦးသိန်းစိန်၏အတ္ထုပ္ပတ္တိ	၇၈၇
၂၀၆။	နိုင်ငံတော်သမ္မတကြီး ဦးသိန်းစိန်၏ ငယ်စဉ်ဘဝ	၇၉၀

အပိုင်း (၂၆)

၂၀၇။	ဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည်၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း	၇၉၆
၂၀၈။	ကမ္ဘာ့အတော်ဆုံးအမျိုးသမီး(သို့) နိုင်ငံ့ဂုဏ်ဆောင် အမျိုးသမီးတစ်ယောက်၏ သမိုင်းဝင်ပိန်ခွန်းများနှင့် ငွေစကားလုံးများ	၈၀၂
၂၀၉။	ငွေးကောက်ပွဲကို ဘယ်လိုဖြတ်သန်းကြမလဲ	၈၀၆
၂၁၀။	အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ်ရဲ့ အဓိကရည်မှန်းချက်	၈၀၈
၂၁၁။	အနာဂတ်တိုင်းပြည်ထူထောင်ရေး	၈၁၀
၂၁၂။	အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ်	၈၁၁
၂၁၃။	ဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည်ပြောပြသည့် ရာမာယဏမှအဆက်	၈၁၂
၂၁၄။	အများအပြားကို ပြည်သူက အဆုံးအဖြတ်ပေးလိမ့်မည်	၈၁၃
၂၁၅။	နိုင်ငံရေးဆိုတာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာကိုလုပ်တာ	၈၁၅
၂၁၆။	ဒီမိုကရေစီစနစ်မှာ စည်းကမ်းရှိတယ်	၈၁၉
၂၁၇။	ပြည်သူတွေ့ရှိဖို့လို	၈၄၅
၂၁၈။	နိုင်ငံရေးဟာအန္တရာယ်များတယ်	၈၄၇
၂၁၉။	တာဝန်သိစိတ် တာဝန်ယူရဲတဲ့သတ္တိ	၈၄၈
၂၂၀။	လွတ်လပ်မှုနဲ့လုံခြုံမှု	၈၄၉
၂၂၀၁။	တစ်တိုင်းပြည်လုံးရဲ့ကံကြမ္မာ	၈၅၀
၂၂၀၂။	ဒီမိုကရေစီစံနှုန်း+စံထားနဲ့ညီတဲအုပ်ချုပ်ရေးစနစ်	၈၅၁
၂၂၀၃။	ပြည်သူလိုအပ်ချက်ပြည့်ဆည်းနိုင်ဖို့စနစ်ကို အရင်ပြောင်းရမယ်	၈၅၂
၂၂၀၄။	နိုင်ငံရေးအခြေအနေတွေ ပြောင်းလဲလာပြီ	၈၅၆



၃၀၅။	ပြည်သူလူထုက အေးအေးချမ်းချမ်းနဲ့ ကိုယ်ဆန္ဒဖော်ထုတ်တာပါ	၈၅၉
၃၀၆။	နိုင်ငံ၏ဂုဏ်သိက္ခာသည်ပြည်သူများ၏လုံခြုံမှုနှင့်စိတ်ချမ်းသာမှုအပေါ် ပူတည်ကြောင်းအောင်အောင်ဆန်းစုကြည်ပြောကြား	၈၆၆
၃၀၇။	ပြန်ဟုဒီမိုကရေစီခေါင်းဆောင် အောင်အောင်ဆန်းစုကြည် ထိုင်းနိုင်ငံနှင့် ဥရောပ ၅ နိုင်ငံသို့စွဲ	၈၆၇
၃၀၈။	အောင်အောင်ဆန်းစုကြည်၏ မေဂိုကန်သီစဉ် (၁) ၊ (၂) ၊ (၃)	၈၇၇
၃၀၉။	ဝိုလ်ချွပ်အောင်ဆန်းပြောသည့်ခေါင်းဆောင်	၈၈၄
၃၁၀။	မြင့်မြတ်တဲ့အာဇာနည်စိတ်ဓာတ်ကို နိုင်ငံမှာပြန့်ပွားစေချင်	၈၈၇
၃၁၁။	ငါ့ရုံးပါစေ၊ တရားကနိုင်ပါစေ နှင့် အရုံးကို ရင်ဆိုင်နိုင်စွမ်းရှိသူ	၈၉၄
၃၁၂။	အမှားကိုဝန်ချတောင်းပန်တတ်သူ	၈၉၅
၃၁၃။	ကြိုတင်မဲ့နဲ့အသာစီးရအောင်မလုပ်ပါ	၈၉၆
၃၁၄။	ဒီမိုကရေစီ နောက်ကြောင်းပြန်မလှည့်စေဖို့	၈၉၇
၃၁၅။	သစ္စာစောင့်သိမိသေခြင်း	၈၉၉
၃၁၆။	ပြည်ထောင်စုလွှတ်တော်နာယက၊ အမျိုးသားလွှတ်တော်ဥက္ကဋ္ဌ ဦးဝင်အောင်မြင်နှင့်တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်း	၉၀၀

အပိုင်း (၂၇)

၃၁၇။	အမေဂိုကန်သမ္မတ အိုဘားမား	၉၀၆
၃၁၈။	အလွမ်းအဆွေးများပေးခဲ့သူ	၉၀၈
၃၁၉။	အိုဘားမားဆိုတာ ဘယ်ကဆင်းသက်လာသလဲ	၉၀၉
၃၂၀။	ကိုလံဘီယာတက္ကသိုလ်မှသည် ဟားတုတ်တက္ကသိုလ်သို့	၉၁၀
၃၂၁။	ဖခင်နှင့်တထေရာတည်းတူတဲ့သား	၉၁၁
၃၂၂။	အိုဘားမားဖခင်ရဲ့ စိတ်ထား	၉၁၂
၃၂၃။	နိုင်ငံရေးလောကထဲသို့ဝင်ရောက်လာ	၉၁၃
၃၂၄။	ရွေးကောက်ပွဲ၏ရလဒ်ကောင်း	၉၁၅
၃၂၅။	သူနိုင်ကိုယ်နိုင် အပြိုင်နဲ့ကြမည်ပွဲ	၉၁၆
၃၂၆။	ဘုန်းကံချင်၊ ယှဉ်သော်လည်း အရေးနိမ့်ခဲ့ရသူက ဟီလာရီကလင်တန်*	၉၁၇



၃၂၇။	အိုဘားမားရဲ့ အဓိကပုဂ္ဂိုလ်များ	၉၁၈
၃၂၈။	၂၀၀၈-ခုနှစ် အပေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် ပထမဦးဆုံးအာဖရိကနွယ်ဖွား သမ္မတဖြစ်လာ	၉၁၉
၃၂၉။	သမ္မတသစ် အိုဘားမားရဲ့ပိန့်ခွန်း	၉၂၁
၃၃၀။	ကမ္ဘာ့နိုင်ငံခေါင်းဆောင်များက အိုဘားမားကို ချီးကျူးဂုဏ်ပြုစကားဆိုကြခြင်း	၉၂၃
၃၃၁။	အပေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏(၄၄)ဦးပြောက်သမ္မတ မစ္စတာဘားရက်အိုဘားမား၏ကိုယ်ရေးအကျဉ်း	၉၂၅

အပိုင်း (၂၀)

၃၃၂။	Tiens Group ဥက္ကဋ္ဌ မစ္စတာလီကျင်းယွမ်	၉၂၈
၃၃၃။	မစ္စတာလီကျင်းယွမ်အား ငွေချေးပေးသောသူငွေ	၉၃၂
၃၃၄။	မေတ္တာမိုးထက်မြင့်မားသော မဟာလူသား	၉၄၇
၃၃၅။	စကြာဝဠာကွန်ယက်ဖြင့် ကမ္ဘာကိုစီမံခန့်ခွဲမည်လူသား	၉၅၆
၃၃၆။	မစ္စတာလီကျင်းယွမ်ရဲ့ပိန့်ခွန်း	၉၅၇
၃၃၇။	No.1 သင်္ဘောကြီး	၉၅၉
၃၃၈။	စာရေးသူရဲ့နိဂုံးချုပ်အမှာစာ	၉၆၀
၃၃၉။	နိုင်ငံ့ရတနာ	၉၆၅



ရတနာထိုက်အောင်ရေးတဲ့စာအုပ်မှ ရတနာထိုက်မယ်

ကျွန်ုပ်ရဲ့ သင်ဆရာ၊ ပြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာများနှင့် ကျွန်ုပ်ဖတ်ရှုရန်အတွက် စာအုပ်စာပေများစွာကိုရေးသားခဲ့ကြကုန်သော စာရေးဆရာများအားလုံးကို ကျွန်ုပ်ရဲ့ ဆရာအဖြစ်မှတ်တမ်းတင်လျက် ဦးစွာပထမဂါရဝပြုအပ်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်သည်အချိန်တိုင်းမှာ ဘာမှမတတ်သေးတဲ့ သူငယ်တန်းကျောင်းသားကလေးတစ်ယောက်လိုတွေ့သမျှ စာအုပ်စာပေများစွာကိုဖတ်ရှုခဲ့ပါတယ်။ ဘယ်စာရေးဆရာကိုတော့ မကြိုက်ဘူး / ကြိုက်တယ်၊ သူကတော့အသစ် / အဟောင်း၊ အပျော်ပျော်ခွဲခြားခြင်းမရှိ၊ စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးထုတ်နိုင်တာကိုပင်လျှင် မှားစွာခိုးကျူးလေးစားရုတ်ယူမိပါတယ်။ စာအုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ ကိုယ်တိုင်ဝယ်သည့်ဖြစ်စေ၊ သူတစ်ပါးထံမှလက်ဆောင်ရသည့်ဖြစ်စေ စာအုပ်စာပေလှူမိတ်ဆွေဆိုတဲ့အတိုင်း ဘုရားတစ်ဆူတစ်လုံးကဲ့သို့တန်ခိုးထားပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ရှေ့မှာ စာရေးဆရာလို့ပြောပြီး လာရောက်မိတ်ဆက်ယင်ကိုပဲ တက္ကသိုလ်မှပါမောက္ခကြီးတစ်ယောက်နဲ့တွေ့ဆုံရသလိုမျိုး မိမိရဲ့စိတ်မှာလေးစားရုတ်ယူမိပါတယ်။ တိုင်းပြည်တစ်ပြည်ရဲ့ အလင်းတန်းတံခါးတစ်ခုဟာ စာရေးဆရာများပင်ဖြစ်ကြပါတယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာထက် စာပေပညာပြုချက်ရအောင်ယူလာနိုင်တာကိုက တကယ်တွဲကောင်းသူအဖြစ် တကယ်လေးစားအသိအမှတ်ပြုပါတယ်။ စာရေးဆရာအသစ်တစ်ယောက် ပေါ်ပေါက်လာပြီဆိုတာနဲ့ ကျွန်ုပ်အတွက်ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်တိုးလာသလိုခံစားရပါတယ်။

လောကကြီးမှာ သင်ယူစရာတွေကတစ်ခုပြီးတစ်ခု၊ မရိုးနိုင်တဲ့ပညာတွေကလည်း သင်ယူလို့ဆုံးနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ငယ်ရွယ်စဉ်က မူလတန်း၊ အလယ်တန်း၊ အထက်တန်း၊ တက္ကသိုလ်၊ ဘွဲ့လွန်အစရှိသဖြင့် ကျောင်းပညာရပ်တွေကို ဆရာမှီခိုလက်ဆင့်ကမ်းပြီးသင်ယူခဲ့ရပါတယ်။ ကျောင်းပြီးတဲ့အခါကတော့ အပြင်လောကမှာရေးသားကြတဲ့ စာအုပ်စာပေများ၊ သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းအစရှိသဖြင့် စာအုပ်စာပေများစွာကိုရေးသားနေခဲ့ကြတဲ့ စာရေးဆရာတွေအားလုံးဟာ ကျွန်ုပ်ရဲ့ကျောင်းဆရာ၊ ဆရာမကြီးတွေအဖြစ်သတ်မှတ်ပြီး သူတို့ဆီက သင်ယူလို့မကုန်ဆုံးနိုင်တဲ့ လေးနက်တဲ့ဘဝအသိဉာဏ်တွေကို သင်ယူနေဆဲပါ။ အလေးနက်ဆုံး စကားတစ်ခွန်းကိုပြောရမယ်ဆိုရင် စာရေးဆရာတွေအားလုံးဟာ ကျွန်ုပ်တို့နိုင်ငံရဲ့ နိုင်ငံ့ရတနာတွေဖြစ်ကြတယ်။ ဒီလိုနိုင်ငံ့ရတနာစာရေးဆရာတွေက ပြည်သူလူထုတွေရဲ့စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ ပညာရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ နေထိုင်မှုတွေတတ်မြောက်အောင်၊ နိုင်ငံ့သားတိုင်းကို နိုင်ငံ့ရတနာထိုက်အောင်သွန် သင်ဆုံးမ၊ လမ်းပြမှုများ အပြုအပြတ်ပေးနေကြတယ်လို့ ကျွန်ုပ်လေးလေးနက်နက်ခံယူမိပါတယ်။ ဝမ်းနည်းစရာကောင်းတာက ကျွန်ုပ်တို့ပြန်မပြည်ကစာရေးဆရာအများစုဟာ အလွန်သင်ခံကြပါတယ်။ "တပည့်များ တစ်ပြေးမရှိ" ဆိုတာ ကျောင်းဆရာတွေမှမဟုတ်ဘူး၊ စာရေးဆရာတွေလည်းပါပါတယ်။ မြန်မာပြည်မှာ အရမ်းချမ်းသာတဲ့စာရေးဆရာဆိုတာ ကျွန်ုပ်မတွေ့ဘူးပေမယ့် နိုင်ငံတာကာမှာတော့ စာရေးဆရာတွေဟာ လူတွေရဲ့ လေးစားချစ်ခင်ခြင်းခံရသလို စာပေရေးသားခြင်းဖြင့် တကယ်ကိုချမ်းသာကြွယ်ဝကြပါတယ်။ အဲဒါကကြောင့်လဲ ဆိုတာကို ကျွန်ုပ်လေ့လာကြည့်တဲ့အခါမှာ မြန်မာပြည်ကစာရေးဆရာတွေက သူတို့ရဲ့စာပေတွေကိုတန်ခိုးထားတဲ့လူနဲ့လဲ တန်ခိုးမထားပဲပြုစလွယ် စာအုပ်စာပေတစ်ခုလုံးကို တစ်သိန်း၊ နှစ်သိန်း၊ သုံးသိန်းနဲ့ အပြတ်ရောင်းလိုက်တာမျိုးတွေရှိပါတယ်။

ဒီလိုရောင်းလိုက်တာကလည်း လက်ရှိစားဝတ်နေရေးအဆင်ပြေစေတဲ့အတွက် ရောင်းလိုက်တာမျိုးတွေ လည်ဆိုတယ်။ မိမိဟာနာမည်ကြီးစာရေးဆရာတစ်ဦးဖြစ်ပြန်လည်း ကိုယ်တိုင်တွေ့အလုံးအရင်းနဲ့ ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ဟာ တကယ်တမ်းကျတော့မလွယ်ပြန်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ရေးသားလိုက်တဲ့စာအုပ်ဟာ ဈေးကွက်မှာပေါက်မယ်။ ရောင်း ကောင်းမယ်ဆိုတာသိတယ်။ ဒါပေမယ့် စာစုတိုင်းနေ့နေ့နှင့် လုံလောက်တဲ့အရင်းအနှီးမရှိတာကြောင့် စာအုပ်ရဲ့ပျက်ခွင့် တွေအားလုံးကို ထုတ်ဝေသူလက်ထဲ "ဝ" ကွက် အပ်သလိုထိုအပ်လိုက်ရပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာ စာအုပ်ဆိုင်ရောက်ပြီဆိုရင် နာမည်ကြီးစာရေးဆရာတွေရဲ့စာအုပ်တွေဟာ အရေးအသားနဲ့အနှစ်သာရတွေအရင်းကောင်းပါလျှက်နဲ့ မျက်နှာခံဒီဇိုင်း မကောင်းခြင်း၊ အတွင်းစာရွက်စက္ကူမကောင်းခြင်း၊ စာလုံးခေါင်းတွေကလည်းမကောင်း၊ ဒီလိုအရည်အသွေးနိမ့်တဲ့ စာအုပ်ကိုဝယ်သွားတဲ့အခါ စာရွက်တစ်မျက်နှာလှန်လိုက်တိုင်းလှန်လိုက်တိုင်းမှာ စာအုပ်မျက်နှာခံနဲ့ စာရွက်တွေဟာ ကော်နိုတေ့စပ်ချွပ်ထားတဲ့အတွက်ကြောင့် တစ်ရွက်လှန်တစ်ရွက်ပြုတ် တကယ်စိတ်ရှုပ်စရာ ကောင်းတာကိုတွေ့ရ ပါတယ်။ ထုတ်ဝေသူရဲ့သဘောက နာမည်ကြီးတဲ့စာရေးဆရာဖြစ်ပယ်ဆိုပင်ရောင်းကောင်းမယ် ဈေးကွက်မှာအရောင်း သွက်မယ်။ အရင်းအနှီးအရည်အနှံနဲ့ အမြတ်များများရအောင် အညံ့ဆုံးစာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် ထုတ်ဝေလိုက်ကြပါတယ်။ စာပေကိုပြုတ်နီးတဲ့စာရွက်ပိုသတ်တွေ၊ စာအုပ်ကြီးသားတွေဟာ သူတို့ဝယ်လိုက်တဲ့စာအုပ်ကို အမှတ်တရပိုမိုဆည်း ထားချင်ကြပေမယ့် အရည်အသွေးမိတဲ့စာအုပ်မျိုးကိုတော့ ဘယ်လောက်ပဲနာမည်ကြီးကြီး တန်ဖိုးထားသိမ်ထားချင် တဲ့စိတ်အလွန်နည်းသွားကြပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ ပြုမူနေတော့ကိုအလည်အပတ်သွားတဲ့အခါ တောရွက်အိမ်တွေမှာ နာမည်ကြီးစာရေးဆရာတွေရဲ့ စာအုပ်ကောင်းတွေတွေ့ရတတ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီစာအုပ်တွေကို သီးသန့်စာအုပ်စင်နဲ့တင်ထားတာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ တောင်တစ်အုပ်၊ မြောက် တစ်အုပ် တစ်ခါတစ်ရံဆိုရင် လေ့ခါးဖိနပ်ရွတ်တဲ့နေရာမှာ နာမည်ကြီးစာရေးဆရာရဲ့စာအုပ်ကိုချထားတာမျိုးတွေ တွေ့ရပါတယ်။ ဒီပြင်ကွင်းဟာ အလွန်ဝမ်းနည်းစရာကောင်းပါတယ်။ လေ့နက်တဲ့အသိဉာဏ်တွေ အတွေ့အခေါ် အသနတွေ နေ့စဉ်အသုံးပြုရုံပဲပညာပေးတွေ့နေထားတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ကို သိုင်းဝတ္ထုစာအုပ်ကဲ့သို့ ဖတ်ပြီးလွှင့်ပစ် လိုက်တာမျိုးတွေ မဖြစ်စေရင် မရှိစေချင်ပါဘူး။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဆိုတာ ကိုယ်ရေးတဲ့စာအုပ်ကို တန်ဖိုးထား ရမယ်။ ထုတ်ဝေသူတစ်ယောက်ကိုပိုင်ခွင့် အပြီအပိုင်ရောင်းချပြီဆိုရင်လည်း စာအုပ်ရဲ့မျက်နှာခံဒီဇိုင်းက ဘယ်လိုပဲ စာရွက်သားအရည်အသွေး (quality) ကဘယ်လိုအနည်းမျိုးပဲ စာပေတိုက်ဘယ်လိုစောင့်လဲ စေခြင်းသတ် မှတ်တိုင်တွေ စာရွက်ထဲမှာထည့်ပြီး အဲဒီအချက်တွေပိုင်အောင်ချစ်ဆိုရမှာဖြစ်တယ်။ ဖြစ်နိုင်သင် ဈေးနှုန်း (ရောင်းဈေး) ကအား ကိုယ်တိုင်သတ်မှတ်ပေးရမယ်။ စာအုပ်အချောတကယ်ထွက်လာပြီဆိုရင်လည်း ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရည်အသွေး (quality) ပြည့်မီမှုရှိမရှိကိုစစ်ဆေးကြည့်ရမယ်။ ဒီလိုစိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းပြီး အရည်အသွေးပြည့်မီ တဲ့စာအုပ်မျိုးဖြစ်မှသာလျှင် ဈေးကွက်မှာတန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်လာမှာပါ။ စာရေးဆရာဆိုတာ စာပေကို တန်ဖိုးထားရာသလို စာစုပိုဆတ်အလေးမှာလည်းတန်ဖိုးထားရမယ်။ ကိုယ်ရေးလိုက်တဲ့စာအုပ်ကို စာစုပိုသတ် ထုတ်ဝေတာက ဘာတစ်သက်စာပိုတစ်စာပိုင်အဖြစ် သိမ်ဆည်းထားချင်လောက်အောင် အရည်အသွေးပြည့်မီတဲ့စာအုပ်မျိုး ကိုယ်တိုင် ထုတ်ဝေသင့်ပါတယ်။





ကိုယ်ရေးလိုက်တဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပြန်ကြည့်တော့ " မျက်နှာလွဲခဲ့ပစ် " ကျော့ခိုင်းလိုက် တာမျိုးလုပ်ခြင်းဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ရေးပြင်ဆင်ချင်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ အဲဒီအခါအထိတော့ပဲ ကိုယ်ရေးတဲ့စာအုပ်ကို တန်ဖိုးထားတဲ့စာရေးဆရာဟာ ဘယ်တော့မှမသိရဘူး။ အိတ်ပေါက်နဲ့စားကောက်၊ စာပေတွေလွယ်အိတ်ကြီးကြီး ထဲထည့်ပြီး ထုတ်ဝေသူလိုက်တာရတဲ့ဘဝဟာ တကယ်မဖြစ်သင့်ဘဲကိစ္စပဲ။ ကိုယ့်ရဲ့စာအုပ်ကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်က ခေတ်မီတဲ့မျက်နှာပုံဒီဇိုင်း သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီး ဖတ်ခွင်ဖွယ်ဖြစ်အောင် တန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ်ရေး ထုတ်ထားမယ်ဆိုရင် တန်ဖိုးထားတဲ့ထုတ်ဝေသူတွေ အလိုလိုချွန်ကပ်လာမှာဖြစ်တယ်။ တန်ဖိုးရှိတဲ့စာပေဆိုတာ ကိုယ့်ရင်ထဲမှာ တကယ်ရတနာတစ်ပုဒ်အဖြစ်တန်ဖိုးထိုက်နေမှ (သို့) အိုးပြတ်နိုင်တဲ့စာအုပ်အဖြစ်ဖြင့်သိသိစားစားမှ တကယ်တန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုတန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်သွားပြီဆိုရင် ကိုယ်လိုချင်တဲ့ တန်ဖိုးကိုရောင်းသတ်မှတ်လိုရမိပြီ။ စာရေးသားပြီဆိုရင်လည်း ရသစာပေ၊ ဘောင်ပေါ့၊ ကဏ္ဍ၊ လက်၊ ရုပ်ပြအား လုံးဟာ တကယ်လေးနက်တဲ့စာပေဖြစ်မြောက်ပဲ စာအုပ်ဖြစ်ပြီးရောဆိုတဲ့စိတ်မျိုးနဲ့ ခေါင်းစဉ်တစ်ခုရဲ့အချက်အလက် မပြည့်စုံပဲ စာအုပ်ရေးထုတ်တာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ စာရေးဆရာတန်ဖိုးကျမိတယ်(ဝါ) တန်ဖိုးမဲ့မိတယ်။ တန်ဖိုးမဲ့ သွားတဲ့စာရေးဆရာ၊ တန်ဖိုးကျသွားတဲ့စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဖြစ်သွားပြီဆိုလျှင် နဂိုကနေသဲသာမာန်လှတဲ့တန်ဖိုး ကိုမီးအောင်ပင် ပြန်ကောက်ဖို့မလွယ်တော့ပါဘူး။ စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးပြီဆိုတာနဲ့ တစ်အုပ်ဆိုတစ်အုပ် ဆိုမှတ်ပြုရ လောက်အောင်ရေးသားထုတ်ဝေပါ။

စာပေကိုချစ်မြတ်နိုးတယ်ဆိုတာ သူတစ်ပါးရဲ့စာအုပ်စာပေကိုမှ ချစ်မြတ်နိုးတဲ့စိတ်မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့်ခေါင်းထဲက လျှပ်တစ်ပြတ် အတွေးအခေါ်တစ်ခုပေါ်လာရင်တောင် ကိုယ့်ရဲ့မှတ်စုထဲမှာရေးထားတဲ့ စာကြောင်းလေးတစ်ကြောင်း ကိုပင်လျှင် တကယ်တန်ဖိုးထားရမှာဖြစ်တယ်။ စာရေးဆရာကိုယ်တိုင်က ကိုယ်ရေးတဲ့စာအုပ်ကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်တန်ဖိုး ထားပြီဆိုလျှင် တန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်တွေကွက်မှာ အလိုလိုဝင်သွားပါတယ်။ တကယ်လက်တွေ့ အခြေအပျက်တစ်ခုကို ကျွန်ုပ်အတွေ့အကြုံနဲ့ မှုနာတင်ပြပါမယ်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်က - ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင် " သားသမီးနှင့်မိဘငြိမ်းချမ်းရေး " ဆိုတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးသားပြုစုခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာအုပ်ထဲမှာပဲတဲ့ " နှုတ်ဆက်နေတဲ့အဖေရဲ့ လက်စဝါးပြင် ထိုပြန်တွေ့ပါရစေ " ဆိုတဲ့ခေါင်းစဉ်ပါ ပလာစာရွက်(၃)မျက်နှာနှင့် ရှိတဲ့ စာရွက်ကလေး(၃)ရွက်ကို ရုပ်ပြကာတုန်း စာအုပ် အဖြစ်ရေးသားထုတ်ဝေခွင့်တဲ့ စာအုပ်ထုတ်ဝေသူတစ်ဦးက သိန်း(၃၀)နဲ့လာဝယ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်မရောင်း လိုက်ပါဘူး။ အဲဒီစာအုပ်ကြီးတစ်အုပ်လုံးကို သိန်း(၃၀၀)နှင့် ရောင်းဖို့ထိမ်းမြားဆိုင်ခွင့်ရတယ်လို့ပြန်ပါတယ်။ ဒါကိုကလေး ကျွန်ုပ်မရောင်းခဲ့ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ " သားသမီးနှင့် မိဘငြိမ်းချမ်းရေး " စာအုပ်ဟာ တစ်အုပ်ဆိုတာမျိုးဆို သလောက် တန်ဖိုးရှိအောင်ရေးသားထားပါတယ်။ ဝယ်တဲ့ထုတ်ဝေသူကလည်း အကျိုးအမြတ်ကိုမြင်လို့ဝယ်တာပါ။ အကြောင်းမဲ့လက်သက်တော့ ဘယ်သူမှ စာအုပ်ကလေးတစ်အုပ်ကို သိန်း(၃၀၀)ပေးပြီထယ်မှမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီစာအုပ်ကို မထုတ်လိုက်မီက ကျွန်ုပ်တကယ်ပဲမှန်သွားပြီး တကယ်ပဲကောင်းခဲ့ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ (၅)နှစ်အတွင်းမှာ စာအုပ်အရေအတွက် (၁၀)သိန်းကျော်ထိုက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။



"သားသမီးနှင့်မိဘငြိမ်းချမ်းရေးစာအုပ်" ဟာ သားသမီးနှင့်မိဘရှိတဲ့အိမ်တိုင်းအတွက် လူမျိုးဘာသာ မရွေးတစ်အိမ်တစ်အုပ်ကျ မရှိမဖြစ်ဆောင်ထားရမယ့် စာအုပ်ဖြစ်လိမ့်။ သားသမီးနှင့်မိဘရှိနေသူမှ အစဉ်အဆက် မွေးဖွားနေသူမှ ကျွန်ုပ်ရဲ့စာအုပ်ဈေးကွက်ကြီးက အခြေအနေမပျက် အခြေတည်ပြိုင်ခဲ့နေမည်သာဖြစ်ပါတယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဟာ စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ကို ဖြစ်ဖြစ်ပြောက်ပြောက် ရေးသားထုတ်ဝေနိုင်မယ်ဆိုရင် အဲဒီစာအုပ်ကရတဲ့ အကျိုးရလဒ်မှာမှန်သလိမ့်မရှိပါဘူး။ ၂၀၀၇ ခုနှစ်(၆)လပိုင်းလောက်က ကျွန်ုပ်ဟာ တရုတ်နိုင်ငံ ဘော့ကွင်းမြို့ကိုရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာမြို့တစ်မြို့ကိုရောက်ပြီဆိုရင် စီးချင်တဲ့ကားအမျိုးအစားရှိမရှိ၊ ဂရုတစိုက် ရှာဖွေတတ်ပါတယ်။ နောက်တစ်မျိုးကတော့ အဆောက်အဦးလှလှအိုင်တွေရင် ဓါတ်ပုံရိုက်ယူထားတတ်ပါတယ်။ စုပေါင်းကတ်တွေရောက်ရင် အကြိုက်ဆုံးတယ်လီဖုန်းဘာဂျီမလဲဆိုပြီး တယ်လီဖုန်းအရောင်းစင်တာတွေမှာ အချိန် ကြာကြာဖြန်းလေ့ရှိတယ်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ စာအုပ်ဆိုင်ကောင်းကောင်း ငွေဖြန်းစုံစမ်းတယ်။ စာအုပ်ဆိုင်ကြီး တွေမှာလှည့်ပတ်ပြီး တစ်နေ့ကုန်အချိန်ဖြန်းတတ်ပါတယ်။ ဒီ(၄)ချက်ဟာ ဘယ်နိုင်ငံဘယ်မြို့ပဲရောက်ရောက် ဦးစွာလုပ်တတ်တဲ့ဝါသနာအကျင့်ပါ။ တရုတ်နိုင်ငံ၊ မလေးရှားနိုင်ငံ၊ စင်ကာပူ၊ ထိုင်း၊ အမေရိကန် အစရှိသဖြင့် နိုင်ငံတိုင်းလိုလိုမှာ ကျွန်ုပ်တွေ့ခဲ့တဲ့စာအုပ်ဆိုင်တွေရဲ့ အပြင်အဆင်ဟာ အလွန်ပင်သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီး တန်ဖိုးကြီးတဲ့ ပစ္စည်းတွေရောင်းသကဲ့သို့ သေသေချာချာခင်းကွင်းပြသရောင်းချထားတာကိုတွေ့ရပါတယ်။

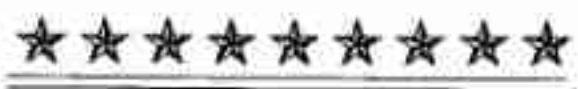
စာအုပ်တွေရဲ့မျက်နှာပိုးအိုင်တွေကလည်း ရှင်းလင်းပြီးဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် စနစ်တကျချုပ်ထားပါတယ်။ စာအုပ်ဆိုင်တွေမှာ သတိထားကြည့်မိတာက မြန်မာပြည်မှာလို လက်သန်းလုံးလောက်သာအထူရှိတဲ့ စာအုပ်ပါးပါး သေးငယ်သေးလေးတွေပေါ့ပါဘူး။ သူတို့ဆိုမှာက စာအုပ်တစ်အုပ်ရဲ့အထူဟာ အနည်းဆုံးလက်နှစ်လုံးလောက်အထိ ထူပါတယ်။ စာအုပ်သေးသေးပါးပါးတွေဆိုတာ မရှိသလောက်ရှားတာကိုတွေ့ရှိရပါတယ်။ နောက်ပြီးဈေးနှုန်းကျတော့ လည်းမြန်မာငွေနှင့်ဆိုရင်(၇၀၀၀)လောက်ဟာ ဈေးအနည်းဆုံးစာအုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ စာအုပ်အတော်များများကတော့ သောင်းဂဏန်းအထက်ဈေးရှိတဲ့စာအုပ်တွေပဲများတယ်။ သူတို့နိုင်ငံမှာက စာရေးဆရာတွေဟာ တစ်အုပ်ဆိုတစ်အုပ်ဆို သလောက် မုတ်မုတ်ရရနှင့်အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်ရေးကြပါတယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဟာ စာအုပ်တစ်အုပ် ထွက်ပြီဆိုလျှင် ထိခေါက်သလိုမျိုးဝင်ငွေတကယ်ရရှိကြပါတယ်။ စာရေးဆရာဆိုလျှင် လူတိုင်းကလေးစားကြတယ်။ အထပ်ကြီးကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတစ်ယောက်အဖြစ်ပြင်ထားတတ်ကြတယ်။ ဘာဖြစ်လို့ ဒီလိုပြောရတာလဲဆိုတော့ ကျွန်ုပ်နိုင်ငံခြားရောက်တဲ့အခါမှာ ဘာလုပ်သလဲလို့သူတို့ကမေးကြတယ်။ စာရေးဆရာလုပ်တယ်လို့ပြောတဲ့အခါမှာ သူတို့ရဲ့ဇက်နာအနေအထား၊ လေးစားမှုတွေဟာ ချက်ချင်းဆိုသလို အလွန်လေးစားတဲ့ဟန်ပန်အမှုအယာမျိုးဖြစ် သွားကြတာကိုသတိထားမိပါတယ်။ နောက်ပြီးနိုင်ငံခြားမှာဆိုရင် စာရေးဆရာအများစုဟာ လူချမ်းသာစာရင်းမှာဝင် တဲ့အကြောင်း၊ လူ့အသိုင်းအဝိုင်းမှာဂုဏ်ရှိတဲ့အကြောင်း သူတို့ကပြောပြလို့သိရပါတယ်။ စာရေးဆရာဝေမြင့်ရဲ့ နှလုံးသားအဟာရလိုမြန်မာပြန်တဲ့ "Chicken Soup for the Soul" စာအုပ်ဟာအလွန်သေးငယ်တဲ့ စာအုပ်ကလေးတစ်အုပ်ပဲ ဖြစ်ရသော်လည်း လက်တစ်ဝါးစာလောက်ပဲရှိပါလိမ့်မယ်။



အဲဒီစာအုပ်ကို ဆရာမပြန်ဘာသာပြန်ဆိုပြီး ပြန်မာပြည်မှာ ထုတ်ဝေဖြန့်ချိတဲ့အခါမှာ သိန်း(၁၀၀)လောက် ရခဲ့သလားလို့မေးကြည့်လိုက်ပါ။ မရခဲ့ဘူးလို့လည်း ပြောပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီ "Chicken Soup for the Soul" ဆိုတဲ့စာအုပ်ကိုရေးတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်စာရေးဆရာဟာ ဒီစာအုပ်ကိုရေးပြီး (၃)နှစ်လောက်အကြာမှာ ထုတ်ဝေသူတစ်ယောက်ကို စာအုပ်ပုဂ္ဂိုလ်ခွင့်ပါအပြီးရောင်းလိုက်ပါတယ်။ ဘယ်လောက်ခန့်မယ်လို့ သင်ထင်ပါသလဲ? မုန်းဆဲကြည့်လိုက်ပါ။ တကယ်တော့ အဲဒီစာအုပ်ဟာ အပေ့ကုန်အိတ်(၁၀)သိန်းရရှိခဲ့ပါတယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်အတွက်တော့ ထိပါကတော့ထက်သာလွန်တဲ့ ဆုကြေးအကျိုးခံစားခွင့်ရလဒ်ပါ။ နိုင်ငံခြားမှာ စာရေးဆရာတွေရမ်းသားတယ်ဆိုတာက စာအုပ်တစ်အုပ်ဆိုတစ်အုပ် ဆိုစမှတ်ပြုလောက်အောင် အလေးအနက်တန်ဖိုးထားပြီးရေးကြတယ်။ စာဖတ်ပရိသတ် ကလည်း စာအုပ်စာပေကိုချစ်မြတ်နိုးတန်ဖိုးထားကြတယ်။ ကိုယ်ရေးတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ကို "မှန်ကန်လွှဲမယ်" ပြီးလွယ် လွယ်လှူတာမျိုး မပြုလုပ်တတ်ကြပါဘူး။ ဒါကတော့ ပြန်မာပြည်ကစာရေးဆရာတွေနဲ့ နိုင်ငံခြားကစာရေးဆရာတွေရဲ့ စာအုပ်စာပေပေါ်မှာ တန်ဖိုးထားမှု၊ တန်ဖိုးထားမှုအပေါ်မှာပူဇော်ပြီး ဆင်းရဲခမ်းသားကွာဟချက်ကိုတင်ပြတာပါ။ ကျွန်ုပ်က ငယ်ရွယ်စဉ်ကလေးဘဝကတည်းက စာအုပ်စာပေကိုချစ်မြတ်နိုးတတ်တဲ့ စာဖတ်ပရိသတ်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဖတ်ခဲ့သမျှစာတွေကိုလည်း မှတ်စုလိုက်ခဲ့တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အတွေ့ထဲ ဦးနောက်ထဲကို ဒီအသိပညာတွေ မိဆင်းသွားအောင် လေ့ကျင့်ခဲ့တယ်။ ယခုပိတ်ဆို့ခွင့်ရလက်ထဲမှာရောက်ရှိနေတဲ့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာ စာရေးသူထိတတ်တဲ့အချိန်မှစပြီး ယခုအသက် (၄၀)အရွယ်ရောက်တဲ့အချိန်အထိ သင်ယူမှတ်သားခဲ့သမျှ၊ မြင်ခဲ့ကြား ခဲ့သမျှ ဖတ်ရှုခဲ့သမျှ၊ သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာ၊ စာရေးဆရာပေါင်းများစွာရဲ့ အတွေ့အခေါ်ပေါင်းများစွာကို ကျွန်ုပ်ရဲ့အတွေ့အာရုံထဲ၊ ဦးနောက်ထဲ၊ နှလုံးသားထဲမှာဆင့် စာအုပ်အဖြစ် (၁၈)နှစ်ကြာအောင်ပြန်လည်ရေးသား ခဲ့ခြင်းသာဖြစ်တယ်။

ရောက်ရငွေအဖြစ် ကျိချွက်လိုက်သလိုမျိုး အတွေ့အခေါ်သစ်များအနေနဲ့ ပြန်လည်ငွေစားလာခြင်းပါ။ တနည်းအားဖြင့် ဆရာပေါင်း (၁၀၀၀)တို့ရဲ့အတွေ့အခေါ်ပြောလို့ရသလို သိန်းနဲ့ချီတဲ့သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာတွေ ရဲ့အတွေ့အခေါ်လို့လည်းပြောလို့ရပါတယ်။ လေးနက်တဲ့အသိဉာဏ်တွေကို ဘဝရဲ့အတွေ့အကြုံထဲကရရှိတာပဲလို့ ပြောမလား။ မိမိနှစ်သက်သလို အမည်ပေးလို့ရပါတယ်။ စကြာဝဠာထဲမှာရှိတဲ့ ကျွန်ုပ်-မြင်၊ ကြား၊ နံ၊ စား၊ ထိ၊ သီ ကိစ္စပုဒ်သမျှအားလုံးကို စုပေါင်းပြီးပြန်လည်ရေးသားတင်ပြတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုရင်လည်းမမှားပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာရေးသားတင်ပြထားခဲ့သမျှ အတွေ့အခေါ် တွေအားလုံးတော့ ကျွန်ုပ်ဦးနောက်ထဲကနေ ထွက်ပေါ်လာခဲ့တာမဟုတ်ပါဘူး။ ကမ္ဘာ့ကျော်စာရေးဆရာတွေ၊ ပြန်မာပြည်မှာ နာမည်ကြီးစာရေးဆရာတွေရဲ့အတွေ့အခေါ်ပေါင်းစုံကို ကိုယ်တိုင်သင်ယူမှတ်သားပြီး (၁၀)တန်းကို ဂုဏ်ထူးနဲ့အောင် သွားတဲ့ကျောင်းသားတစ်ယောက်က နောက်နှစ်(၁၀)တန်းပြပြီးကျောင်းသားတစ်ယောက်ကို ဂိုဏ်း(Guide) ပြန်ပေး သကဲ့သို့ ကျွန်ုပ်သိတတ်လေ့လာခဲ့သမျှ အတွေ့အခေါ်တွေအားလုံးကိုလည်း စာဖတ်ပရိသတ်အတွက်ပြန်လည် ဂိုဏ်း(Guide)လုပ်ပေးခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်ုပ်ဖတ်ခဲ့သမျှ၊ သင်ကြားလေ့လာခဲ့သမျှ သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာတွေရဲ့ အမည်နာမနှင့် စာအုပ်တွေကလည်း ထောင်ဂဏန်း၊ သောင်းဂဏန်းအထိ ရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် သီးသန့်တင်ပြပေးတော့ပါကွ။ အဲဒီအပေါ်မှာလည်း ခွင့်လွှတ်ပေးစေချင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်ုပ်အတွက် တန်ဖိုးရှိတဲ့အသိပညာ တစ်ခုသင်ကြားပေးတယ်ဆိုရင်ကိုပဲ ကျွန်ုပ်ကဆရာအဖြစ်သတ်မှတ်ထားလို့ပါ။ ဒီစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ အတွေးအခေါ်၊ အယူအဆ၊ ဥပမာပေးပုံပြင်၊ ရေးနည်း၊ ရေးဟန်များထဲတွင် ဪ - - ဒီအကြောင်းအရာကတော့ ငါ့အတွေး၊ ငါ့အရေးနဲ့တူတယ်။ ဤအဖြစ်အပျက်ကတော့ ငါ့ရဲ့အတွေ့အကြုံအဖြစ်အပျက်ပဲ။ ဤအကြောင်းအရာကတော့ ဘယ်စာအုပ်ထဲက အကြောင်းအရာပဲစသဖြင့် ဖတ်ရှုရင်းနှင့် သိမြင်ခဲ့စားလာရသည်ရှိသော် ကျွန်ုပ်အနေနဲ့ မဟုတ်ပါဘူးဟူ၍လည်းကောင်း၊ ဟုတ်ပါတယ်ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ဘာတစ်ခုမှဆန့်ကျင်ဘက်ပြောဆိုခြင်းမရှိ ခေါင်းညိတ်၍ သာလက်ခံမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ခံယူချက်ကတော့ ကျွန်ုပ်ရဲ့သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာများ၊ ကျွန်ုပ် ဖတ်ရှုရန်အတွက် စာအုပ်စာပေများစွာကို ရေးသားခဲ့ကြကုန်သော စာရေးဆရာများ၊ ဆရာတော်များနှင့် ကျေးဇူးရှိသူများအားလုံးကို "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဖြင့်ကျေးဇူးတုံ့ပြန်ပုတ်တမ်းတင်ပူဇော် ကန်တော့အပ်ပါသည်။





နိုင်ငံ့ရတနာစာအုပ် မိတ်ဆက်အမှာစာ

No.1 သင်တန်းကျောင်းမှ တန်းမြင့်တိုးပေးရသော နိုင်ငံ့ရတနာစာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ထွက်ပေါ်လာပါပြီ။ မြန်မာပြည်တွင် တန်းမြင့်အမြင့်ဆုံးနှင့် သင့်ဘဝစာလျှောက်လုံးအောင်မြင်မှုအတွက် လက်ခွဲပညာတဝဝပိုင်လင်သွန်း စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ဖြစ်ပါသည်။ No. 1 Centre for Morale Encouragement & Social Success မြန်မာပြည်မှာ ပထမဦးဆုံးဖွင့်လှစ်လျှောက်ပို့သော "No.1 Millionaire Mind" ကျောင်းဆု (Writer) Ashin Eiddhipala ၏ "The Way to Victory & Sociology Course" စာအုပ်ဟာ ကမ္ဘာကျော်စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ရေးပို့ချချက်များ၊ နိုင်ငံတကာစိတ်ပညာရပ်များ၊ နိုင်ငံတကာ လူ့ဆက်ဆံရေးပညာရပ်များကို အခြေခံပြီး မြန်မာ့လူမှုရေးစိတ်နှင့်ကိုက်ညီသော လူ့ဆက်ဆံရေးပညာရပ်များကို ရေးသားပြုစုထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ နိုင်ငံပေါင်းများစွာထဲအောင်မြင်နေတဲ့ ဗိမ္မာရေးလုပ်ငန်းများစွာကို (Sociology) လူ့ဆက်ဆံရေးပညာရပ်က ထိန်းထားပေးသည့်အတွက်ကြောင့် ကမ္ဘာပေါ်တွင် လူ့ဆက်ဆံရေး သည်ပရိယဖြစ်အသုံးမပြုလို့မရသော အရေးကြီးသည်ပညာရပ်လည်းဖြစ်ပါသည်။ ဒါကြောင့် နည်းမှန်လမ်းမှန် အောင်မြင်မှုရရှိဖို့ အပြိုင်အဆိုင်ကြိုးစားနေကြတဲ့ခင်ပွန်းကြီးများ သင်ကိုယ်တိုင်ခေါ်သောသိပြီး သင်နဲ့တကွမိသားစုပါ အောင်မြင်ကြွယ်ဝတဲ့ဘဝကိုပိုင်ဆိုင်လိုသူများ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကိုချက်ချင်းဖတ်ပါ။ စာအုပ်ကိုဘာကြောင့် သင်ကိုယ်တိုင်ချက်ချင်းဖတ်သင့်ပါသလဲ။

"No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်သည် တိုင်းပြည်အတွက် လူ့တော်လှူကောင်းများစွာ ထွက်ပေါ်သောနိုင်ငံပေါ် နိုင်ငံ့ရတနာစာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ဖြစ်ပါသည်။ ယခင်ကစာအုပ်အရေးအတွက် ဝှမ်းသာသောကြောင့် ထောင်းချွဲခဲ့ရပြီး စာဖတ်နာ(၆၅၀)သာပါရှိခဲ့သော 'No.1' စာအုပ်မှပထိုအုပ်သည်များကိုထုတ်နုတ်ပြီး စာဖတ်နာ (၁၀၅၅)၊ အပိုင်း(၅)ပိုင်း၊ ခေါင်းစဉ်(၃၃၈)ခုပါရှိသည့် "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ် အဖြစ်အမည်ပြောင်းလဲ၍ ပြင်ဆင်မွမ်းမံထုတ်ဝေလိုက်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ 'Sociology' "လူ့ဆက်ဆံရေးစွယ်စုံ စာဖတ်ကြီး" လိုခေါ်ဆိုလိုရပါလိမ့်မည်။ ဂုဏ်အောင်မြင်ခြင်းလုပ်ဖြစ်ဖြစ် လောကုတ္တရာသီးသန့်/လောကီသီးသန့် ချွင်းနုလို့မရှိပါဘူး။ သစ်တစ်ပင်ရင်းဝါးတစ်ပင်အောက်မှာနေရင်တောင်မှ အနည်းဆုံးလူတစ်ယောက်လောက်နဲ့ တော့ပြောဆိုဆက်ဆံကြရအုံးမည်။ လူ့ဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်စွာမတတ်မြောက်ရင်လည်း လောကီလူတွေနဲ့ဆက်ဆံ ဘိုရို အင်တန်းသင့်ပါသည်။ လောကီလူတွေနဲ့ပတ်သက်ဆက်သွယ်မှုကို ကင်းပြီနေမှည့်ဆိုလျှင်လည်း လောကုတ္တရာ အလုပ်တွေမှာတိုးတက်မှုမရှိနိုင်သလို လောကီလူသားတွေရဲ့ ကောင်းကျိုးချမ်းသာကိုလည်း ဖော်သောအဖို့ခွမ်း (သာသနာပြုနိုင်စွမ်း) ရှိတော့မှာမဟုတ်ပါဘူး။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာ လောကုတ္တရာ သက်သက်လိုက်အရေးကြတဲ့ ဂုဏ်အောင်မြင်မှုအားလုံးသိသင့်သလို လောကီသက်သက်ဗိမ္မာရှာတွေ့နေကြတဲ့ လောကီလူသား တွေအတွက်လည်းစွာအကျိုးရှိနေမှာဖြစ်ပါသည်။ လူ့ရုပ်လို့ပြစ်လာရင်လောကီ/လောကုတ္တရာ နှစ်ခုစလုံးကိုတွဲဖက်ပြီး သိရှိနားလည်ထားမှတော့ရအပ်မှာ အပြစ်ကင်းအောင်နေလို့ရပါသည်။ အပြစ်လွတ်အောင်နေနိုင်မှ လူကြည်တို နုတ်ကြည်ညိုပျိုလိမ့်မည်။ မိမိသွားလိုရာခရီးသွားမော့ပြောပြနေမှာတစ်ဖြစ်ပါသည်။

★ ခေတ်သစ်စာတိုင်းညှိ



မရှိတာထက်ပင်သိတာခက်ဆိုတာမျိုး မဖြစ်ရလေအောင် ရဟန်းချစ်လှအားလုံး သိသင့်သိထိုက်သည်များကို လေ့လာမှတ်သားကြရမှာပဲဖြစ်သည်။ လူ့ရယ်လို့ဖြစ်လာပြီဆိုတာနဲ့ ဘယ်သူမှပြည့်စုံကုံလုံကြွယ်ဝတဲ့သူဆိုတာ မရှိနိုင်သေးပါဘူး။ စာသင်နေတဲ့ကိုရင်မှာ သူလိုချင်တဲ့စာအုပ်ရှိမှာပဲ။ တရားအားထုတ်နေတဲ့ရဟန်းမှာလည်း သူနေချင်တဲ့ကျောင်းသက်န်းကောင်းကောင်းလေးတော့ပျော်လင့်နေတတ်ကြမှာပဲ။ ပစ္စည်းဝတ္ထုလိုချင်တယ်ဆိုတာ လောကီကိုအာရုံပြုနေတာပဲ။ ဒီလိုလောကုတ္တရာမှာနေထိုင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေမှာတောင် လောကီလူသားတွေနဲ့ကင်းပြီတော့ နေလို့မရဘူးဆိုတာကိုပြောချင်တာပဲ။ လူ့ဘဝဆိုတာက ဘဝတက္ကသိုလ်ကြီးတစ်ခုပဲ။ သင်ယူမှတ်သားစရာတွေ ကလည်းမကုန်ခမ်းနိုင်ပါဘူး။ စာပေကျမ်းဂန်ဘယ်လောက်တဲကုန်ခမ်းအောင်သိတတ်သင်ထားတယ် ဆိုသော်လည်းဘဲ ကိုယ်တတ်သိစရာတွေကတော့ ကုန်မကုန်ဆိုတာကို "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်နှင့်ပတ်ကျောက် တိုက်ကြည့်ပါလို့လမ်းညွှန်ချင်ပါသည်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်က သင်ကိုယ်တိုင်ပင်သိရှိ ထားတဲ့အရာတွေ လောကီကောင်းကျိုးချမ်းသာတွေကို ထပ်ပြည့်စွက်မွမ်းမံသင်ကြားပေးဦးမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် လောကမှာသင်သိရှိမှတ်သားစရာဆယ်မျိုးရှိလျှင် ထိုဆယ်မျိုးမှလေးမျိုးကိုသာတတ်မြောက်ဦးမှာဖြစ်ပြီး ငြောက်မျိုး ကိုတော့သိရှိနိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် သင့်အတွက်လိုအပ်နေတဲ့ငြောက်မျိုးကို "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်မှ ထပ်ပြည့်စွက်သင်ကြားပေးလိမ့်မည်ဆိုတာကို သင်တွေ့ရှိရပါလိမ့်မည်။

သင့်အနေနဲ့ စာပေကျမ်းဂန်နှင့်ပတ်သက်သောဘယ်လောက်ပင်ပြည့်စုံနေပါစေ သင်ပြည့်စုံတဲ့ မသိရှိ မသင် ယူရသေးတဲ့၊ နက်နဲတဲ့အသိပညာ၊ စိတ်ပညာရပ်ပေါင်းများစွာကို "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကသင်ပြလမ်းညွှန်ပေးပါလိမ့်မည်။ "လောကီဝိဇ္ဇာကျမ်းစာအုပ်" လို့ပင်ဆိုရပါလိမ့်မည်။ (၁) မြတ်စွာ၏ လှူဆက်ဆံရေးပညာ၊ (၂) ဖြစ်တော်မူသည့်အခါကလေးလေးဝါဒသုတ်၊ (၃) နိုင်ငံ့ရတနာထိုက်တဲ့လူ (လူသားအရင်း အဖြစ်)၊ (၄) ရဟန်းတော်များနှင့်ပညာရှိများ၏ အဆုံးအမများ၊ အဆိုအမိန့်များ (လောကနီတိပြည်သူနီတိ)၊ (၅) ပြောတတ် ဆိုတတ် ပေါင်းသင်းတတ်သောလှူဆက်ဆံရေးပညာ၊ (၆) ဒါအောက်တစ်ပိုင်းမရှိသောကျွန်ုပ်တို့ စိတ်ဓါတ်မြင့်တင်ရေးဆရာကြီး John Coutis၊ (၇) လူရေသူရေစင်ပေါ်၌စကားပြောခြင်းအတတ်ပညာ၊ (၈) Super Market အရောင်းဆိုင်များမှ ဥစ္စာစောင့်၊ တစ္ဆေ သရဲ ဘီလူးမများအကြောင်း၊ (၉) စားသောက်မှု ဆိုင်ရာအခန်းကဏ္ဍအပိုင်း * အလုပ်ရှင်နှင့်အလုပ်သမားဆက်ဆံရေး၊ (၁၀) ခေါင်းဆောင်မှုနှင့်နည်းလမ်းများအတတ်ပညာ Management * (၁၁) ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရား(၇)ချက်(သိမ်းငုတ်၊ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိတ်၊ ခြင်္သေ့၊ လိမ်၊ လက်ဝါး၊ အိုးထိန်းသည်၊ သိုးထိန်းသမား)၊ (၁၂) မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်နှင့်မပြောနိုင်ထမ်းကောင်းတစ် ယောက်ကိုတွေ့ချင်ခြင်း၊ (၁၃) အလုပ်ရှင်နှင့်အလုပ်သမားပြောလည်နိုင်ထမ်းများ၊ ဝန်ထမ်းနှင့်အလုပ်ပြောလည်အလုပ်ရှင်များ အတွက်လမ်းညွှန်ချက်များ၊ (၁၄) စိတ်ကူးယဉ်အိမ်များကို သံလွှက်သွက်အကောင်ထည်တော်ခြင်း၊ (၁၅) လူရဲ့စိတ်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်း * အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်းများ၊ (၁၆) အိမ်ထောင်ရေးနှင့် လှူဆက်ဆံရေးပညာ (မာစီဂျီဟ်သား မင်းနပ်စ်သျှ)၊ (၁၇) ငါ့သားသင် ငါ့ဘုရင် * အခွဲကိုအနိုင်ပြန်ယူခြင်း၊ ၂။ အခေါင်းမြင်မှုကိုရည်မကျနဲ့ (ငွေ ခွဲချဲသားကောင်)၊ (၁၈) မိလုံနာသုဋ္ဌ * မိလုံနာစိတ်ရှိသူ၏လုပ်သောအတတ်များ။

၁၈။ ဝိတ်ရိုက်ဝိတ်ဆင်ပလိုဘဲ ပီယသိဒ္ဓိ နေသိဒ္ဓိပေါက်ခြင်း။ (၁၉) ဆက်ဆံရန်ခက်ခဲသူများကို ရင်ဆိုင်ပြိုင်ဆိုင်နိုင်ရန်လမ်းများ။ (၂၀) အဖွဲ့အစည်းပြတ်ထွက်ခဲ့ကြတဲ့ ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ၏ လမ်းညွှန်ချက်များ။ (၂၁) ဂျက်ကီချွန်၊ ဘရုတ်လီနှင့် ဆူပီနယ်၊ သမားအကြောင်း။ (၂၂) ဆိတ်နှင့်ခြင်္သေ့ပုံပြင်* ကြွက်ထောင်ခြောက်။ (၂၃) ဝန်ထမ်းများကိုအင်တာဗျူးခြင်း နှင့်အလုပ်ခန့်အပ်ခြင်း၊ ဝန်ထမ်းများလျှော့ချခြင်းနှင့်ရပ်ဆိုင်းလိုခြင်း။ (၂၄) ရှေးကွက်မဟာဗျူဟာနှင့် ရောင်းချမှုဆိုင်ရာအတတ်ပညာ။ (၂၅) (၇၇)နှစ်ကြာသက်တမ်းရှည်သော (Eagle Story)။ (၂၆) လူ့စီးပွားကိုယ်ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာလိုက်နာရမည့် စည်းကမ်းချက်များနှင့် ရောင်ရန်သောင်ရန်များ။ (၂၇) လူတိုင်းခြင်္သေ့တို့နိမ့်သောကတိကကျယ်ခြင်း။ (၂၈) ဝိုင်းရံပေးအောင်ဆန်ပြောသည့် "ခေါင်းဆောင်ကောင်း" ။ (၂၉) ခေါင်းဆောင်ဆန်ပြောကြည့်၏ "အတ္တပတ္တိ" ။ (၃၀) ကမ္ဘာ့အတော်ဆုံးနိုင်ငံတိုက်ဆောင်အမျိုးသမီးတစ်ယောက်၏ နိုင်ငံရေးအတွေ့အသိနှင့်ရွှေစကားလုံးများ။ (၃၁) ကမ္ဘာကြီးကိုလှုပ်ရှားပြောင်းလဲစေခဲ့သူ အပေါ်ကန်သမ္မတဘားရက် အိုဘားမား။ (၃၂) ကမ္ဘာ့အဘိဿအချစ်သားဆုံး Warren Buffet အကြောင်း။ (၃၃) Millionaire Mind & Think Big ။ (၃၄) ဘယ်သူမှမဆိုထွက်ခြင်းဆက်သွယ်နိုင်တဲ့နည်းပညာ စသည့်ခေါင်းစဉ်ကောင်း များအပြင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အားလုံးအတွက် အခက်အခဲပြဿနာအားလုံးကို ဖွဲ့ထောင်ဖို့နဲ့ပုံ လမ်းညွှန်ပေးနိုင်ည့် စိတ်နှလုံးလန်းစွယ်ရာလှုပ်တပြတ်ပညာပေး ဥပမာပုံပြင်ပေါင်း (၂၀၀)ကျော်ပါရှိသည့် စာအုပ်ကောင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒို့ကြောင့်ဤစာအုပ်ရဲ့အမည်ကို "Golden Key To Success" အောင်မြင်ခြင်းတံခါးကိုဖွင့် ဖယ် "ရွှေသော့" လို့ခေါ်ပေါ်လိုရာသလိုသန်းကြွယ်သူငွေပေါင်းများစွာပွားထုတ်ပေးမယ့် စာအုပ်လည်ဖြစ်တဲ့အတွက် ကြောင့် "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟူ၍လည်းခေါ်ဝေါ်လိုရပါသည်။ ယနေ့ခေတ်ထိပ်တန်းစီးပွား ရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ခေါင်းဆောင်ကောင်းများက ဦးရွတ်အိုအသေပေးရမည့် တိုင်းပြုပြည်ပြု "စီးပွားရေးဘုရင်" စာအုပ်ဟူ၍လည်းခေါ်ဝေါ်လိုနိုင်ပါသည်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကိုမရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များကတော့ စာသင်ကြားပေးနေကြတဲ့ဆရာတော်များအပါအဝင် စာရေးဆရာများ၊ ကျောင်းဆရာ/မများ၊ ပြင်ပအတွေ့ထွေသင်တန်းနည်းပြဆရာ/မများ၊ နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင်ကြီးများ၊ အဆင့်မြင့်ဌာနဆိုင်ရာအရာရှိကြီးများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ ၊ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းပြုနေကြသူများ၊ တကယ်ကိုကြီး ပွားအောင်မြင်လိုသူတိုင်းအတွက်မရှိမဖြစ် တကယ်ကိုလိုအပ်တဲ့စာအုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ရဲရဲအာမခံပါသည်။ ဖြစ်နိုင်သမျှဆိုရင် တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာရှိတဲ့ လူတိုင်းအတွက်တကယ်ကိုလိုအပ်တဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်လို့မရဲရဲပြောချင်ပါဘူး။ မိမိရဲ့ဆရာသမားများနှင့် သူငယ်ချင်းမိတ်ဆွေကောင်းများကို "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ် လက်ဆောင်ပေးခြင်းဖြင့် လက်ဆောင်ရရှိသူအားလုံးက သင့်ကိုတစ်သက်မေ့တော့မည်မဟုတ်ပါ။ ဇာဝရကျေးဇူး တင်နေမှာပါ။

ဒီစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ စကားလုံးစာကြောင်းစာပိုဒ်တွေအားလုံးဟာ လူပျိုဘာသာမရွေးလူတိုင်းနေစဉ် အသုံးပြုနေရမယ့် လက်တွေ့ဘဝသင်ခန်းစာများဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် မင်းဘဝတလျှောက်လုံးအတွက်အသုံး တည်တံ့သိတက်တဲ့ လက်တွေ့သိရှိနားလည်လာပါလိမ့်မယ်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာ သင့်ဘဝရဲ့ကျွန်ုပ်တို့နေသေးတဲ့ အချိန်ကာလအတွက် Action Plan တစ်ခုကိုဖန်တီးနိုင်အောင်ကူညီပါလိမ့်မယ်။ မင်းအတွက်ဘဝသစ်တစ်ခုထူထောင်ဖို့အခြေခံအုတ်မြစ် (Foundation) တစ်ခုကိုပိုင်ဆိုင်သွားမှာပဲ။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲကစည်းပွင်းတွေဟာ စကြဝဠာတစ်ခုလုံးနဲ့ဆိုင်တဲ့အပြုတမ်း၊ ပုန်ကန်နေတဲ့ သဘောတရားတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒီစည်းပွင်းတွေကို ဘယ်လိုအခြေနေပျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ၊ အဖွဲ့အစည်းပျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် နောက်ဆုံးဆန်ကမ္ဘာလုံးအတွက်ကိုအသုံးပြုလိုပါတယ်။ ကပ္ပဏီနှင့်ဌာနဆိုင်ရာအဖွဲ့စည်းကြီးပျားရှိ စာအုပ်စင် တိုင်းတွင်ထားရှိခြင်းဖြင့် မိမိအဖွဲ့အစည်းတွင်းရှိလူများအတွက်စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေး (Motivation) တစ်ခုလုံးဖန်တီးပေးတာနဲ့အတူတူပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ညတာအပန်းပြေစေဖို့ စတိတ်ဂျိုးလက်မှတ်တစ်စောင်ကို ငွေ(၃၀၀၀၀ကျပ်)သုံးစွဲနေတဲ့သေတ်ကြီးမှာ တစ်ဘဝစာလုံးငွေကြေးအတွက် စိတ်ဖိစီးမှုကင်းဝေးပြီးပျော်ရွှင်စွယ် ဘဝတစ်ခုပိုင်ဆိုင်ဖို့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကို(၂၅၀၀၀ကျပ်)ငွေရလို့စေ့ကြီးတယ်ဆိုပြီး သံသယဖြစ်ပါမို့။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာသင့်ဘဝအတွက် အကောင်းဆုံးသောလမ်းကို ငွေသွယ်ငွေပျားဖြစ်တဲ့အတွက် တစ်သက်သာစိတ်ချမ်းသာမှုများကိုရရှိစေမှာပဲဖြစ်သည်။ စာရေးသူဟာ(၁၈)နှစ်တိုင် တိုင်အချိန်နှင့်ငွေကြေးပြောက်များစွာအကုန်ကျခဲ့ပြီး ၊ နိုင်ငံတကာရုံးစီးပွားရေးဘုရင်များနှင့် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းခေါင်း ဆောင်ကြီးများ၏ စာအုပ်စာပေများစွာကိုတာဝန်ယူဖတ်ရှုပြီး ယနေ့သေတ်နှင့်လိုက်လျောညီထွေဖြစ်မည့် (လက်တွေ့ ဆန်ပြီး တကယ်အကျိုးရှိပြီးထိရောက်တဲ့) စိတ်ပညာပေါင်းများစွာနှင့်ပေါင်းစပ်၍ ရေးသားပြုစုထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

အပြိုင်အဆိုင်တိုးတက်နေတဲ့ ဒီသေတ်ကြီးထဲမှာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမကျွမ်းကျင်လျှင် နောက်ကျ ကျွန်ုပ်ရစ်ခဲ့လိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ခေါင်းဆောင်များအတွက် "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာလူတိုင်းအတွက် ဓနသွဏ္ဍာတိုက်နှင့်တူပါတယ်။ "ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့ ငွေပွားလာတာ မင်းအဖြစ် ယူတတ်ဘူး။ ဒီငွေပမာ ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့သေသွားရင် အဲဒီမင်းအဖြစ်ပဲ" သင့်ကိုအောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် လမ်းပြပေးသွားမည့် "လမ်းပြကြမ်း" (Guide Book)လည်း ဖြစ်ပါသည်။ စာအုပ်(၁၀၀၀)ဖတ်တာထက်သာလွန်တဲ့ အသိပညာရပ်များစွာကိုရရှိမှာဖြစ်သည်။ ဝန်ထမ်းများနှင့် အဆင်မပြေသည့်လုပ်ငန်းရှင်များ ၊ လုပ်ငန်းရှင်နှင့်အဆင်မပြေသည့်ဝန်ထမ်းများ ၊ မိဘနှင့်အဆင်မပြေသည့် သားသမီးများ ၊ သားသမီးနှင့်အဆင်မပြေသည့်မိဘများ ၊ ငွေကြီးဘာလုပ်ရမှန်းမသိသောလုပ်ငန်းရှင်များ ၊ ဌာနဆိုင်ရာ ဝန်ထမ်းများ ၊ အလုပ်ရှင်နှင့်အလုပ်သမားအဆင်မပြေမှုများ ၊ ငွေမရှိ ၊ အလုပ်အကိုင်မရှိ ၊ ဘာလုပ်ရမှန်းမသိတဲ့ လူပုဂ္ဂိုလ်များ ၊ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသား/ကျောင်းသူများ ၊ နိုင်ငံခြားသွားမည့်သူများအတွက် အကျိုးရှိစေမည့်စာအုပ် ကောင်းဖြစ်ပါသည်။ စာအုပ်ဖတ်ရှုပြီးသည့်အခါ ရရှိလာမည့်အကျိုးရလဒ်များကတော့ စိတ်ဓာတ်ကျနေသူများ စိတ် အားပြိုင်တက်လာမည်။ အလုပ်အဖော်ကြောင့်စိတ်ဖိစီးသူများ စိတ်လွတ်လပ်ပျော်ရွှင်မှုရလာမည်။



သင့်ရဲ့အရည်အချင်းနဲ့ သင့်ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတို့စာက်မြှုပ်ပေးလာလိမ့်မည်။ စာအုပ်ဖတ်ရှုပြီးသည့်အခါ ကိုယ့်ကိုယ်ကို တန်ဖိုးထားတတ်သလို သူတစ်ပါးကိုလည်းတန်ဖိုးထားတတ်လာမည်။ သင့်ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက် အပြုအမူ အနေအထိုင် အပြောအဆို စားသောက်ပုံမှစ၍ ညွှန်ပြပေးထားတဲ့စာအုပ်လည်ခြစ်ပါတယ်။ တိုင်းပြည်နိုင်ငံ တိုးတက်ဖို့ဆိုတာ လူတစ်ယောက်ချင်းရဲ့တန်ဖိုးရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ချင်းအလိုက် တန်ဖိုးတက် အောင်ညွှန်ပြပေးထားပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံဟာ ရေခဲမြေခဲအလွန်ကောင်းတဲ့နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် မြန်မာလူမျိုးတို့ရဲ့စိတ်ထားဟာ နူးညံ့သိမ်မွေ့မှုအရင်းခံအပြည့်ရှိတယ်။ ဒီစိတ်ထားကိုအခြေခံပြီး တိုးတက်အောင်လုပ် လို့ရပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ပြောအမျိုးအစားဟာ ဘယ်နိုင်ငံရဲ့ပြောအမျိုးအစားနဲ့မှမတူဘူး။ "မိမိစားပြီးစွန့်ပစ်လိုက်တဲ့ သစ်စေ့တစ်စေ့တောင်မှ အပင်ကြီးပြန်ပေါက်လာနိုင်တဲ့ ပြောအမျိုးအစားဖြစ်တယ်"။ ဒီလိုအင်အားကြီးမားတဲ့ပြော ကောင်းမှာရပ်တည်နေကြတဲ့ နိုင်ငံသူနိုင်ငံသားတွေဟာ ကမ္ဘာမှာအင်အား ကြီးမားပြီးတန်ဖိုးရှိတဲ့လူတစ်ယောက် ဖြစ်ပေဟန်တို့လို့တယ်သူပြောနိုင်လဲ။ ဒါကြောင့်အောင်မြင်ကြွယ်ဝလိုတဲ့ ဘဝကိုပိုင်ဆိုင်လိုသူများဟာ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကိုချက်ချင်းဖတ်ပါ။ သင်စားပြီးစွန့်ပစ်လိုက်တဲ့သစ်စေ့ဟာ အသစ်တစ်စုံပြန် ပေါက်လာသလို သင့်ရဲ့အနာဂါတ်မှာချမ်းသာကြွယ်ဝပြီး အင်အားကြီးမားတဲ့ဘဝတစ်ခုကိုရရှိပိုင်ဆိုင်တဲ့ လူတစ် ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကကြီးမားတဲ့အထောက်အပံ့ပြုပေးလိမ့်မယ်။

"No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဖတ်ရှုခြင်းအားဖြင့် "No.1 Millionaire Mind" ရဲ့ တန်ဖိုးရှိတဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ "No.1" ရဲ့ တန်ဖိုးရှိတဲ့လူဆိုတာဘယ်လိုလူမျိုးလဲ။
 (၁) ကျန်းမာရေးကောင်းရမယ်။ (၂) ဥစ္စာဝန်ပေးပျားကြွယ်ဝရမယ်။ (၃) ကိုယ့်ရဲ့မိသားစုဆွေမျိုးကိုလည်း အကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ (၄) ကိုယ့်ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်းအကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ (၅) ကိုယ့်ရဲ့ဘာသာဝါဒဆရာကိုလည်း အကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ (၆) ကိုယ့်ရဲ့မွေးရပ်မြေကိုလည်း အကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ (၇) လွှပ်လယ်စွာရရှိတဲ့ငွေကြေးကို အနောင်အဖွဲ့ကင်းကင်းနှင့် လွတ်လပ်စွာလျှူဒါန်းနိုင်တဲ့သူဖြစ်ရမယ်။ ဒီအချက်တွေပြည့်စုံမှသာတန်ဖိုးရှိတဲ့ လူတစ်ကို ရရှိပိုင်ဆိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ "No.1" ရဲ့အောင်ပုဒ်မို့တယ်။ "လုပ်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်မယ်" "No.1" ကအချိန်တိုအတွင်းမှာ လူတွေအများကြီးကို အောင်မြင်အောင်ကူညီသွားမယ်။ နိုင်ငံခြားမှာဆိုရင် "ဒေလ်ကာနယ်လ်ကိုသင်တန်းကျောင်း"၊ မြန်မာပြည်မှာတော့ "No.1" စိတ်စာတ်မြှုပ်တင်ရေး သင်တန်းကျောင်း" ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ဘဝမှာအောင်မြင်မှုတွေမရရှိသေးဘူးဆိုရင် "No.1" သင်တန်းကျောင်းမှ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကိုချက်ချင်းဖတ်ပါ။ သင်ဟာရဲ့နိမ့်ဖို့အတွက် မွေစွားလာတာမဟုတ်ဘူး။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် မွေစွားလာတာဖြစ်တယ်။ ငါ့ဟာရေးပြောအောင်မှာတဲ ကျွန်ုပ်ငယ်ဆိုရင် မဟာလျာဒူရထဲကို အယ်တော့မှ မရောက်နိုင်ဘူး။ မင်းဟာလည်းထမင်းစားရရင်တော်ပြီဆိုပြီး အဲဒီလောက်ပဲစိတ်ကူးယဉ်ကားမယ်ဆိုရင် ထမင်းမပတ်အောင်နည်းကြိုးစားရလိမ့်မယ်။ ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့မွေစွားလာတာ မင်းအပြစ်မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ဆင်း ဆင်းရဲရဲနဲ့သေသွားရင် အဲဒါပင်အပြစ်ပဲ။



ဒီနေ့ကစပြီး သင့်ကိုယ်သင်အရှင်သခင်စိတ်ပွေ့နိုင်ဖို့အတွက် "No.1" စာအုပ်ကိုချက်ချင်းဖတ်ပါ။ သင့်ရဲ့ဘားသမီးရတနာများကိုလည်း နိုင်ငံ့ရတနာများဖြစ်စေဖို့အတွက် "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကပဲကိုင်ပြုပြင်ပေးပါလိမ့်မယ်။ "No.1" သင်တန်းကျောင်းကိုတက်နိုင်ပါက ၉၅% သင့်ဘဝအတွက် အောင်မြင်မှုများစွာရရှိပါလိမ့်မယ်ဆိုတာကိုလည်းရဲ့ရဲ့ကြီးအာမခံပါတယ်။ "No.1" စာအုပ်ကိုဖတ်ရှုခြင်းအားဖြင့် လူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံး စာအုပ်စာပေများစွာဖက်ရှုခဲ့တဲ့ စာအလွန်ဖတ်တဲ့လူတစ်ယောက်ကဲ့သို့ အတွေးအခေါ် အသိအဉာဏ်ထဟုလုတပြောကများစွာရရှိပါလိမ့်မယ်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကိုစာရေးသူဟာ (၁၈)နှစ်တိုင်တိုင် စာအုပ်ပေါင်းမြောက်များစွာကိုဖတ်ရှုပြီး စာအုပ်ပေါင်းမြောက်များစွာကိုအချိန်ကုန် ငွေကုန် လေ့လာဖတ်ရှုခဲ့ရပါသည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုလဲ ခေတ်သစ်စာတိုချဉ် တစ်ယောက်အဖြစ်ပြင်လာမိပါတယ်။ နိုင်ငံတကာရဲ့ စာအုပ်စာပေပေါင်းများစွာကိုလည်းဖတ်ရှုပြီး အင်္ဂလိပ်/တရုတ်လိုမှ တဆင့် မြန်မာဘာသာပြန်ကာဖတ်ရှုခဲ့ရပါသည်။ ဘာသာပြန်ခံကိုစာအုပ်တစ်အုပ်လျှင် ၁၀-သိန်း မှ ၁၈-သိန်း အထိအကုန်အကျခံကာဘာသာပြန်ဖတ်ရှုခဲ့ရပါသည်။ သည်လိုအကုန်အကျများစွာခံခဲ့ရသော်လည်း တချို့ စာအုပ်တွေဆို စာအုပ်တစ်အုပ်လုံးအသုံးမတည့်တာမျိုးတွေရှိသလို တချို့စာအုပ်တွေဆိုစာအုပ်တစ်အုပ်လုံးမှ A4 စရွက် (၁၀/၁၅)ရွက်ခန့်သာရရှိခဲ့ပါသည်။

စာအုပ်တွင်ပါဝင်သည့် အကြောင်းအရာတွေဟာ မြန်မာ့လူနေမှုစရိုက်နှင့် ယဉ်ကျေးမှုအသုံးအနှုန်းများ ကိုက်ညီမှုရှိသလျှင်အသုံးပြုလို့ရပါသည်။ ဒီလိုငွေသိန်းပေါင်းများစွာ အကုန်အကျခံပြီးရေးသားပြုစုခဲ့တဲ့စာအုပ်ဟာ စာရွှေခဲလက်ထဲကို (ကျပ် ၅၀၀၀) နဲ့ရောက်ရှိလာတယ်။ ပိုင်ဆိုင်လာတယ်ဆိုတာတကယ်ကိုတန်ဖိုးပါတယ်။ အများပြိုင် မှာကုတော့ (ကျပ် ၅၀၀၀) ဆိုတာ ဈေးကြီးလွန်းတယ်လို့ မြင်ကောင်းမြင်ပါလိမ့်မည်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာ (ကျပ် ၅၀၀၀) တကယ်ပဲတန်ဖိုးတန်ဆိုတာ စာအုပ်ကိုအစအဆုံးဖတ်ရှုကြည့်ပါ။ သင်ကိုယ်တိုင်စာအုပ်ကိုဖတ်ရှုပြီးသည့်အခါကျမှ (၂)သိန်းခွဲလည်းတန်ဖိုးတန်တယ်လို့ ကိုယ်တိုင်သိရှိခံစားရပါလိမ့်မယ်။ "No.1" စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ပညာတွေဟာ ဘယ်သောအခါမှအိုဟောင်းခြင်းမရှိသလို တသက်လုံးသုံးလို့မကုန်ဘဲ နိုင်တဲ့ စာပေရတနာအစစ်တွေဆိုတာကိုလည်းသိမြင်လာပါလိမ့်မည်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကို ပိုင်ဆိုင်ခြင်းဟာ ရတနာသိုက်ကိုပိုင်ဆိုင်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ "တိုင်းပြုပြည်ပြုကျမ်းစာအုပ်တစ်စောင်" ဟုပင်ဆိုသလို တယ်။ ဘာကြောင့်ဒီစာအုပ်ပါပညာရပ်တွေကို တဖက်ကမ်းခတ်လေ့လာသင်ယူဖတ်ရှုပြီး ရေးသားခဲ့ရသလဲဆိုရင် မြန်မာနိုင်ငံသူနိုင်ငံသားတွေရဲ့ ကောင်းကျိုးခွမ်းသားကိုပြင်ဆင်လွန်းတဲ့အတွက်ကြောင့် လောကီလူသားတွေမလေ့လာ နိုင်ဘူးလို့ပိုင် ၊ မသင်ယူနိုင်တဲ့ပညာရပ်တွေကို အပင်ပန်းခံအဆင်မဲ့ပြီး စီးပွားရေးပါဂျူပြောကတဲ့ ကျမ်းစာအုပ်ဖြစ် အောင် ရေးသားပြုစုခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှရေးသားတင်ပြထား သမျှပညာရပ်တွေဟာ လောကီစီးပွားရေးတွင် ထိပ်တန်းပါဂျူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်ဆိုတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး တောင်မှ နှုတ်ပေးစာရလောက်အောင် နက်ရှိုင်းလွန်းတဲ့စီးပွားရေးစိတ်ပညာရပ်တွေဆိုတာကို သိရှိခံစားကြရပါလိမ့်မည်။ တနည်းအားဖြင့် "စီးပွားရေးဘုရင်" အဖြစ်ပင်တင်မြောက်လို့ရတဲ့စာအုပ်ပါ။



မိမိတို့ရဲ့လူ့လောကအသိုင်းအဝိုင်း၊ စီးပွားရေးနယ်ပယ်၊ လူမှုရေးနယ်ပယ်၊ နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်၊ အိမ်ထောင်ရေး
 အချစ်ရေးနယ်ပယ် အသီးသီးမှာနေထိုင်ဖြစ်ပေါ်နေကြတဲ့ အဆင်ပြေမှု/မပြေမှု၊ ကောင်းစား/ဆိုးစား ပြဿနာ
 မှန်သမျှဟာ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာပညာရေးကျမ်းကျေးခွဲ ဥပဒေအတွက်လိုက်နာခြင်း
 ၊ မလိုက်နာခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရှိယုံပြင်ပင်ပဲလိမ့်မည်။ ကောင်းကျိုးဆိုးကျိုး ဘာကြောင့်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို
 "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာပဲအဖြေတိုက်ပါလိမ့်မည်။ "No.1 Millionaire Mind"
 စာအုပ်ထဲမှာမင်းရဲ့အလိုဆန္ဒ၊ မှု့စွဲစွဲဘာလဲတိုက်ကြိုက်ကို ဖွင့်ပေးနိုင်မယ့်သော့တစ်ချောင်း 'Golden Key To
 Success' အောင်မြင်ခြင်းကိုဖွင့်ပေးနိုင်မယ့် သော့သော့တစ်ချောင်းတည်းထားပါတယ်။ ဒီသော့ကိုရရှိနိုင်အောင်ပြုပြင်
 သင်ပြန်ချင်တဲ့လောက၊ သင်ပြန်ချင်တဲ့ကျွန်ုပ် မင်းပြန်ချင်တဲ့ "No.1 Millionaire Mind" ဖြစ်လာ
 ပါလိမ့်မယ်ဆိုတာကို စာရေးသူကရဲ့ရဲ့ကြီးအာမခံလိုက်ပါတယ်။

See You At The Top

သွေ့နှိုင်းထိုဝါးစားရင်းရင်း ထိခိုက်ဆုံးမာဝင်နေရာမှာ ဆုံးမတွေ့ကြုံငါမို့
 စာရေးသူ



" No.1 Millionaire Mind" မိတ်ဆက်

လူတစ်ယောက်အောင်မြင်ကြီးပွားတယ်ဆိုတာ အလုပ်အပေါ်တွင်ပူတည်ရုံသာမက လူမှုဆက်ဆံရေးမှာလည်း ပူတည်နေပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်နိုင် ကြည့်ဖို့ဆိုတာဟာ လုပ်ကိုင်သူပဲလူမှုဆက်ဆံရေးကျွမ်းကျင်မှု စွမ်းဆောင်ရည် ရှိ/မရှိအပေါ်မှာ အများကြီးပူတည်ပါတယ်။ အနာဂတ်အတွက် ရည်မှန်းချက်ကြီးမားခြင်း၊ ရေရှည် စီမံကိန်းရေးဆွဲထားခြင်း ၊ ကြီးတင်စီမံခန့်ခွဲခြင်းကိစ္စအဝဝကို စာရွက်ပေါ်မှာချရေးရုံနဲ့မလုံလောက်ပါဘူး။ လက်တွေ့လူ့ အသိုင်းအဝိုင်းထဲဝင်ဆုံးပြီး လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်မှုသာ အောင်မြင်ကြီးပွားချမ်းသာခြင်းကိုရမည်သာဖြစ်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်တဲ့လူဟာ စိတ်ပါလက်ပါနဲ့မိမိကိုယ်တိုင်ရွေးချယ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းကို ချက်ချင်းအကောင်အထည် ဖော်ဆောင်ရွက်တယ်။ ရလဒ်ကောင်းကိုမြင်မှယုံကြည်မှုရှိတယ်။ ယုံကြည်မှုပြည့်ဝမှလဲ စိတ်အားထက်သန်တယ်။ စွမ်းဆောင်ရည်လည်းပိုပြည့်ဝလာမယ်။ လုပ်ငန်း၊ ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်း၊ ဌာနဆိုင်ရာစသဖြင့် အဖွဲ့အစည်းများရဲ့ အောင်မြင်မှု ၊ ခုံနိမ့်မှုဆိုတာအုပ်ချုပ်သူခေါင်းဆောင်အပေါ်မှာပဲပူတည်ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ဆိုတာမိတ်ဆက်အရည်အသွေး ပြည့်မာရင့်မြင့်ပေးသလောက် အဆိုပါအဖွဲ့အစည်းလည်းတိုတက်မှုရှိလာပါလိမ့်မယ်။ သို့တစ်ကောင်က ကျား(၁၀)ကောင် ကိုသွားပြီး အုပ်ချုပ်မယ်ဆိုရင်ကျား (၁၀)ကောင်လုံး သို့စိတ်ပေါက်သွားပါလိမ့်မယ်။ အကယ်၍ ကျားတစ်ကောင်က သို့(၁၀)ကောင်ကိုသွားပြီးအုပ်ချုပ်မယ်ဆိုရင် သို့တွေ့အားလုံးရဲ့စိတ်ဟာကျားစိတ်ပေါက်သွားပါလိမ့်မယ်။ ခေါင်းဆောင် ရဲ့စိတ်ထားနိမ့်ကျရင်နိမ့်ကျသလောက် ၊ လူမှုဆက်ဆံရေးညွှန်းချင်းချင်းညွှန်းသလောက် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးကို ရိုက်ခတ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းရဲ့အလုပ်အကိုင်စွမ်းရည်ကို လေ့လာကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ဒီလုပ်ငန်းအ ဖွဲ့အစည်းဟာ ကောင်း/မကောင်း သိရှိနိုင်ပါတယ်။

သိုးတစ်ကောင်အုပ်ချုပ်ထားတဲ့ အဖွဲ့အစည်းဆိုရင်တော့ အပြိုင်အဆိုင်တွေကြားထဲက ယှဉ်ပြိုင်မှုပန် သမှုကိုအရုံးပေးလိုက်မှာဖြစ်တယ်။ အဖွဲ့အစည်းရဲ့အရည်အသွေးကို တိုးတက်မြှင့်တင်ပေးရင် စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်း တက်ကြွလှုပ်ရှားမှုအပိုင်း လေ့လာဆန်းစစ်မှုအပိုင်းနှင့် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်များကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာအသုံးချ သွားရမယ့်ဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကိုဟာကွက်မရှိအောင် ထိထိရောက်ရောက်ထိန်းချုပ်နိုင်ဖို့အတွက် လူမှု ဆက်ဆံရေးပညာကို ထက်မြက်တဲ့လက်နက်သဖွယ် အသုံးပြုသွားရမယ့်ဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ရဲ့စီမံကိန်းနဲ့အညီချမှတ်ထားတဲ့ ပွဲစဉ်အုပ်အခြေခံပေးဒေသဘောတရားများကိုနားလည်ပြီး ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းရဲ့ စိတ်ခွန်အားကိုရရှိအောင်လှုံ့ဆော် ပေးရမယ့်ဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကို ဟာကွက်မရှိအောင်ထိန်းချုပ်ထားနိုင်ရမယ်။ ရက်အပိုင်းအခြား၊ လအပိုင်း အခြား၊ နှစ်အပိုင်းအခြား အဆင့်ဆင့်သတ်မှတ်ပြီး စီမံကိန်းများကိုအကောင်အထည်ဖော်ရမယ်။ မိမိချမှတ်ထားတဲ့ စီမံကိန်းအတိုင်း(၃)လ၊ (၆)လကြာတဲ့အခါ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှုရှိမရှိ ကြီးကြပ်စစ်ဆေးသွားရမယ်။ ဒီစီမံချက် နည်းစနစ်ဟာတွေဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုပညာနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်ကျွမ်းဘူးဆိုလျှင် ထင်သလောက်ပေါက်ပြောက် အောင်မြင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုပေါက်ပြောက်အောင်မြင်မှုမရှိတဲ့အခါ ငါတို့ဖြစ်လို့ဒီလိုလုပ်တာလဲ? ဆိုတဲ့မေးခွန်း ကိုမမေးပါနဲ့။ ငါ့ပြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကိုပဲထားရမယ်။ အလုပ်ပေါ်မှာယုံကြည်မှုမရှိရင် လုပ်ချင်တဲ့ဆန္ဒမလုံရင် ငါတို့ ဝင်ရင်ကောင်းမလဲဆိုတဲ့ စိတ်ဝင်လာတာနဲ့လက်ရှိအလုပ်ကိုစွန့်လွှတ်တော့မှာဖြစ်တယ်။



စိတ်ထဲပြစ်ပေါ်လာတဲ့အရာနှင့်သမ္ပဟာ သန္ဓေဟုတ်ဘူး။ နှလုံးသားထဲ မဝီရိတ်ထဲမှာ အပြစ်ရှိနေအောင်နေတဲ့ အရာကသာသန္ဓေဖြစ်တယ်။ ရင်ထဲမှာအချိန်တိုင်း တစွားတစွာဖြစ်နေတဲ့အရာဟာသန္ဓေပါ။ ဖြစ်ချင်ရင်ဖြစ်အောင်လုပ် နည်းလမ်းရှာ ဆင်ခြင်ပေးပါ။ အောင်မြင်မှုကိုဆော်ဆောင်တဲ့အခါမှာ မှန်ကန်တဲ့လမ်းကြောင်း ၊ မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် တွေလျင်မြန်စွာချမှတ်နိုင်ခြင်းဟာ တိုးတက်မှုကိုပြန်ဆန်းစေရာအပူပိုင်းဖြစ်တယ်။ " No.1 Millionaire Mind" ဝဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာစာအုပ်ပါပို့ချချက်တွေအားလုံးဟာ မိမိအောင်မြင်မှုအတွက် လုံလောက်တဲ့ အထောက်အကူများစွာရရှိပါလိမ့်မယ်။ အရပ်ဌာနဒေသ ၊ ပတ်ဝန်းကျင်အလိုက် ၊ လူ့စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေနဲ့အညီ ဘဝကို ဘယ်လိုတိုးတက်အောင်နေထိုင်သွားလေ့ရှိမည်ဆိုတာ အနီးကပ်သင်ဆရာ ၊ မြင်ဆရာအဖြစ်အောင်မြင်မှုများတိုင်း ရောက်တဲ့အချိန်အထိပို့ချသွားမှာဖြစ်တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ ရာထူးအာဏာကြီးမားသူ တွေကြားနေသူတွေကြီးမားသူ ၊ ပညာရာထူးကြီးမားသူတို့နဲ့အပေါ် လွှမ်းမိုးထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေး ပညာရပ်ဟာနိုင်ငံရပ်ခြားမှာတော့ (Sociology) ပညာရပ်အဖြစ်သင်တန်းကျောင်းများ သီးသန့်ဖွင့်လှစ်ထား ရှိပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာတော့ ဘိုးဘွားဘီဘင်အစဉ်အဆက် သက်ကြီးစကားသက်ငယ်ကြားဆိုတဲ့အတိုင်း နှုတ်ပါစပ်ပြင်သာ လူကြီးသူပေရွှားလောနေထိုင်စားသောက်ပုံကို အဆင့်ဆင့်သွန်သင်ညွှန်ကြားလက်ဆင့်ကမ်းဆုံးမခဲ့ကြ ပါတယ်။ အဆိုပါညွှန်ကြားဆုံးမမှုတွေဟာ ကြီးပွားချမ်းသာစေမယ့် စီမံညွှန်ကြားတဲ့ဆုံးမမှုမျိုးတော့မဟုတ်ပါဘူး။ လူယဉ်ကျေးမှုကိုသိသယောင်ယောင်နှင့် အမှားသေးသေးလေးတွေကျူးလွန်ရာက ဒုက္ခပင်လယ်ဝေတဲ့အဆင့်ထိ ရောက်ရှိလာကြပါတယ်။ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေကို စပ်မြင်ပေါ်ကဆွဲခွာတယ်ဆိုတာ အသေးအမွှေးဆိုတဲ့အသေး အမွှေးလေးတွေပဲဖြစ်တယ်ဆိုတာကို သင်ဘယ်တော့မှမပေးပါနှင့်။ သင့်အနေနဲ့ဒီလောကထိပ်ကြီးကျယ်တဲ့ပြစ်မှုလား လို့ထင်ကောင်းထင်လိမ့်မယ်။

ဥပမာအနေနဲ့သင့်ကိုပြောပါမယ်။ အကယ်၍သင်ဟာ လုပ်ငန်းရှင်သူငွေငွေတစ်ယောက်ဖြစ်သလို ဌာနဆိုင်ရာ အကြီးအကဲတစ်ယောက်လဲဖြစ်တယ်ဆိုကြပါစို့။ သင်ဟာအရေးကြီးတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုခုအဖွဲ့အစည်းရဲ့ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုခု စားသောက်ရင်းနဲ့ အရေးကြီးတဲ့စကားပြောကြပြီဆိုပါစို့။ ဒီလိုအရေးကြီးတဲ့စကားပြောဆို စဉ်သင်ပါစေမထဲက သွားမှာကန်စွန်းခွက်ဖတ် (သို့) ကြက်သွန်ပြိတ်ဖတ် (သို့) နံနံပင်အဖတ်ကလေးတစ်ခုကပ်နေ တယ်ဆိုပါတော့။ ဒီအခြေနေမှာ တစ်ဖက်လူနဲ့စိတ်အာရုံဟာ သင်ထဲလေးလေးနက်နက်ပြောဆိုတဲ့စကားပေါ်မှာ အာရုံ မကျရောက်တော့ပဲ သင့်သွားမှာကပ်နေတဲ့ဟင်းခတ်ပေါ်သာ စိတ်ကကျွဲရောက်နေတော့မယ်။ ဒီလိုအပြစ်မျိုးမျိုးပြုနေ ပြင်နေရမယ်ဆိုရင် နားထောင်သူက လေးလေးနက်နက်ပူဇော်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ လူကြီးတစ်ယောက်မှာဖြစ်တဲ့ နေထိုင်စားသောက်မှုစည်းကမ်း မရှိတဲ့လူတစ်ယောက်လို့ယူဆသွားပါလိမ့်မယ်။ ကြည့်လိုက်ရင်တော့အသေးအမွှေးပါပဲ။ နားထောင်သူဖက်ကကြည့်လျှင် သင်ပိုသိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ " No.1 Millionaire Mind" လူမှုဆက်ဆံ ရေးသင်တန်းကျောင်းဟာ မြန်မာပြည်မှာပထမဦးဆုံးသော သင်တန်းကျောင်းအဖြစ် ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ပြီဖြစ်ပါတယ်။ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်းရဲ့ မူဝါဒက စီးပွားဖြစ်ချိမ်းသာဖို့သက်သက်လုပ်တဲ့ သင်တန်းမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ပရဟိတသက်သက်သာယာလှတဲ့သင်တန်းကျောင်းဖြစ်ပါတယ်။



"No.1 Millionaire Mind" ဟာ အချိန်တိုအတွင်းမှာ လူတွေအများကြီးကို အောင်မြင်အောင် ကူညီသွားမယ်။ အောင်မြင်မှုအတွက် သင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကို အရင်ဆုံးပြုပြင်ပြောင်းလဲပါ။ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကို ဘယ်လိုပြောင်းလဲရမလဲဆိုတာက သင့်ကိုသင်အရင်ပြောင်းလဲဖို့ပြောတာပါ။ ပြောတာ၊ ဆိုတာ၊ သွားတာ၊ လာတာ၊ စားတာ၊ သောက်တာ၊ အိပ်တာအစ လှုပ်ရှားမှုအားလုံး အရင်လိုသွားလာစားသောက်လို့မရပါဘူး။ Change! ပြောင်းလဲပစ်ပါ။ ဘယ်လိုပြောင်းလဲရမလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းအတွက်အဖြေတွေအားလုံးကို (The way To Victory & Sociology Course) စာအုပ်ထဲမှာတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ သူများတွေရဲ့နောက်မှထွင်လှစ်တဲ့သင်တန်းကျောင်းဖြစ်ပေမယ့်လည်း အောင်မြင်ခွင့်သူတွေအတွက် အောင်မြင်ခြင်းမန်တိုင်းဆီကို ရှေ့ဆုံးကရောက်အောင်ပို့ပေးမှာပဲဖြစ်တယ်။ "No.1" က "လုပ်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်မယ်။" "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်း လာတက်တဲ့သူတွေအားလုံးဟာ လူအများကြီးအောင်မြင်သူအောင်မြင်အောင်ကောင်းတွေ့ခွင့်ပဲဖြစ်ရမယ်။ အခက်အခဲပုန်သပြေကို အတားအဆီးဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဖြင့်ရဲ့ရဲ့ဝံ့ဝံ့ကျော်ဖြတ်နိုင်ရမယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာလည်ကြည့်လိုက်ဦး ဈေးကွက်ယှဉ်ပြိုင်သူတွေကြားက လူကြောရွှေကြောက်ပိုင်ဆိုင်နိုင်မယ့်လူတွေဟာလဲ "No.1 Millionaire Mind" လူသားတွေပဲဖြစ်ရမယ်။ အောင်မြင်မှုအတွက် အချိန်တွေအများကြီးကုန်စရာမလိုပါဘူး။ ဒီစာအုပ်တစ်အုပ်ပြီးဆုံးအောင်ဖတ်ရလိုက်ပြီး လက်တွေ့အသုံးပြုပါက အချိန်မှာပိုင်း၊ ဂုန်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ အရင်တုန်းကအသိအမြင်စိတ်ထားတွေအားလုံး အလိုလိုပြောင်းလဲသွားပါလိမ့်မယ်။ ဘာတွေကိုဆက်လုပ်ရမလဲ? ဘယ်သူတွေကိုဆက်သွယ်ရမလဲ? ဘယ်လိုဈေးကွက်ဖောက်ရမယ်ဆိုတာနားလည်သွားပါလိမ့်မယ်။

စာအုပ်တစ်အုပ်ပြီးဆုံးအောင် ဖတ်ပြုပြီး၍သော်လည်းကောင်း "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်း(၁၀)ရက်တက်ပြီး၍သော်လည်းကောင်း အချိန်နာရီပိုင်းအတွင်းမှာပင်လျှင် သင့်အခွာကိုယ်ကိုကာကွယ် ဖို့လက်နက်တွေ တိုက်ရမယ့်လက်နက်တွေ အလိုလိုတပ်ဆင်ပြီးသားဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုတပ်ဆင်ပြီးသွားတဲ့နေ့မှာ သင်လိုချင်တာကိုရအောင်ယူနိုင်မယ့်နေ့မဲလို့ ကျွန်ုပ်ပြောခဲ့ပါတယ်။ သင်လိုချင်တဲ့အရာတယ်လောက်ပဲကြီးကျယ်ပါစေ။ သင်ကလွှမ်းမိုးနိုင်မည်သာဖြစ်တယ်။ လူတစ်ယောက်ကြီးပွားအောင်မြင်ခြင်းရဲ့ အဓိကအချက်ဟာလူအများကတော့ ငွေလို့ထင်မှတ်ထားကြပေမဲ့ စာရေးသူကျွန်ုပ်ကတော့ ငွေထက်အရေးကြီးဆုံးဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဖြစ်တယ် ဆိုတာကို ရဲရဲဝံ့ဝံ့ပြောချင်ပါတယ်။ "နှုတ်ကောင်းလျှင်ပြည်စိုး" ဆိုတဲ့စကားအတိုင်း သင်နေထိုင်ရာလောကကို လွှမ်းမိုးနိုင်ဖို့အင်စွမ်းရုံပါတယ်။ လောကကြီးမှာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာပြောသင့်ပြောထိုက်တာ ကြိုတင်စဉ်းစားပြီး ရောင်းသင့်တာတွေကိုရောင်းလို့ရမယ်။ လုပ်ဆောင်သင့်တာတွေကို အောင်မြင်ပေါက်ပြောက်တဲ့အထိလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ လူတော်လူကောင်းတွေက ကိုယ့်ထံကိုခွင့်ကမ်းလာကြလိမ့်မယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကိုအသုံးပြုပြီး ကိုယ်ရဲ့အစွမ်းအစ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တွေကိုပြသရမယ်။ ဘယ်အလုပ်မဆို ကြိုးကြိုးစားစားနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓါတ်ကိုခွင့်ပြုထားရမယ်။ ငါ့အောင်မြင်ရမယ်လို့ ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် တည်တက်ထားပါ။





ဦးစွာလုပ်ငန်းခေါ်ဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ လူမှုဘက်ဆိုင်ရာပညာကျွမ်းကျင်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လက်အောက်ငယ်သာပေးအပေါ်လည်း ဘယ်လုပ်လုပ်တောင်းဆိုပူတွေပြတ်သာရမယ်။ ကိုယ်ချွတ်ထားတဲ့ စည်းကမ်းကိုကိုယ်တိုင်လိုက်နာနိုင်ရမယ်။ ကြီးကြပ်ညွှန်ကြားရမယ်။ အမှားတွေကိုလေ့လာဆောင်ရွက်ပြုပြင်ပြင်ဆင်တဲ့ သတ္တိရှိရမယ်။ အမှန်တကယ်အောင်မြင်လိုတဲ့လူတိုင်းဟာ The Way To Victory & Sociology Course စာအုပ်ပါ လမ်းညွှန်ချက်တွေအားလုံးကို လိုက်နာနိုင်လိမ့်မယ်လို့ယုံကြည်ပါတယ်။ ဘဝမှာအောင်မြင်မှု တစ်ခုရှိဖို့ဆိုတာ ကြီးစားခြင်းထက်၊ ငွေချွယ်မှုကပို၍အရေးကြီးပါတယ်။ (၂)ရာစုမှာအကောင်းဆုံးသောငွေချွယ်မှု ဟာသင့်အတွက် "No.1 Millionaire Mind" ပဲဖြစ်ရမယ်။ ငွေချွယ်မှုမှာသွားဆိုင် ကြီးစားမှုတယ်လောက် ပဲရှိဖို့ ဆုံးရှုံးမှုတွေနဲ့ပဲရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရမှာဖြစ်တယ်။ ဆုံးရှုံးခြင်းရဲ့ရလဒ်ဟာ မူလနေရာဟောင်းကိုပဲ ပြန်လည်ရောက်ရှိ သွားမှာဖြစ်တယ်။ ငွေချွယ်မှုနဲ့ကန့်မှ ခေါ်ဆောင်ကောင်းဖြစ်လာနိုင်မယ်။ ခေါ်ဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ဦးဆောင်လမ်းပြနိုင်သူ၊ အကျင့်စာရိတ္တကောင်းမွန်သူဖြစ်ရမယ်။ မိမိရဲ့ငွေချွယ်မှုဟာမိသားစုအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ်ထိခိုက်မှုမရှိစေရဘူး။ ဒါကြောင့် "မလုပ်သင့်တာကိုမလုပ်နဲ့၊ မပြောသင့် တာကိုမပြောနဲ့၊ မယူသင့်တာကိုမယူနဲ့၊ မစားသင့်တာကိုမစားနဲ့၊ မဝတ်သင့်တာကိုမဝတ်နဲ့၊ မသွားသင့်တဲ့နေရာကို မသွားနဲ့၊ မနေသင့်တဲ့နေရာကိုမနေနဲ့" ဆိုတဲ့လမ်းညွှန်ချက်တွေကို လိုက်နာနိုင်ရမှာဖြစ်တယ်။ မလိုက်နာနိုင်ရင်တော့ အခက်ကြီးကြုံရတက်မိပုံပေး၊ ဒုက္ခတွေပေးစွာဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာ အောင်မြင်သူခေါ်ဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ဘယ်လိုနေထိုင်ပြောဆိုရမယ်ဆိုတာတွေကို စေ့စပ်စပ်လမ်းညွှန်သင်ကြားပို့ချပေးထားပါတယ်။

စာရေးသူကတော့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်သင့်လက်ထဲရောက်ရှိသွားပြီဆိုတဲ့နေ့မှာ စပြီးသင်ဟာတကယ်ကိုအောင်မြင်ပေါက်ပြောက်မယ့် လူတစ်ယောက်ဖြစ်သွားတော့မယ်ဆိုတာကို အပြည့်အဝယုံကြည် စိတ်ချရလိက်ပါပြီ။ တကယ်လဲသင်ဟာ အောင်မြင်ချင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်ုပ်အပြည့်အဝယုံကြည် လက်ခံလိုက်ပါတယ်။ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ဖြစ်မှလဲ လူဖြစ်ရကုန်နယ်မယ်။ လူပီသလိမ့်မယ်။ လူဆိုတာရုံမရှိမို့ အတွတ်မွေးစွားလာတာမဟုတ်ဘူး။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် မွေးစွားလာတာပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ကိုယ်ရပ်တည်နိုင်အောင်ကြိုးစားရမယ်။ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်ပြန်ပြန်ရပ်တည်နိုင်မှ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ် တွေအပြန်အလှန်လုပ်လို့ရမယ်။ ဘဝမှာအခွင့်အလမ်းဆိုတာမရှိဘူး။ သင်ခန်းစာပဲရှိတယ်။ ပြဿနာဆိုတာမရှိဘူး။ စိန်ခေါ်မှု ဆိုတာပဲရှိတယ်။ ဒီနေ့ကစပြီး ပြဿနာအားလုံးကို စိန်ခေါ်မှုအဖြစ်ပြောင်းလိုက်ကြရအောင်၊ ပြဿနာလို့တွေ့ရတာ တာနဲ့စိတ်ခွန်အားကိုကျဆင်းစေတယ်။ စိန်ခေါ်မှုလို့တွေ့လိုက်တာနဲ့ စိတ်ခွန်အားကိုပိုပြီးပြင်းပြင်းတက်စေတယ်။ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးနဲ့ပဲကြုံကြုံ၊ ယခုလက်ရှိသင်ဟာခုံကြားမှာရောက်ရှိနေရင်တောင်မှ (The Way To Victory & Sociology Course) စာအုပ်ဟာ ဘုံစွမ်းထိရောက်အောင်ပို့ဆောင်ပေးမှာဖြစ်တယ်။ ကျိန်သေပေါက်အောင်မြင်တဲ့နည်းဟာ ကြိုက်ကြိုက်မကြိုက်ကြိုက် လုပ်သင့်တဲ့အချိန်မှာခွဲကွဲခွဲလေ့လာပါ။ ခွဲကွဲ ခွဲလုပ်ပါ။ JUST DO IT!!!





No.1 Millionaire Mind အမှတ်တံဆိပ် (Logo) ၏အဓိပ္ပါယ်နှင့်ဆိုချက်

"No.1 Millionaire Mind" (Logo) မှာ - ကမ္ဘာလုံးကိုနောက်ခံထားပြီး လက်ဆွဲခေါ်နေတဲ့အဓိပ္ပါယ်ဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ဘဝမှာအောင်မြင်လိုတဲ့လူတိုင်းကို တစ်ဦးကိုတစ်ဦးအပြန်အလှန်လက်ဆွဲခေါ်မယ်ဆိုတဲ့သင်္ကေတဖြစ်တယ်။ အတွင်းစက်အဖြူရောင်အဝိုင်းပတ်ကတော့ စိတ်ထားဖြူစင်တဲ့လူအဖွဲ့အစည်းလိုအဓိပ္ပါယ်ရတယ်။ အစိမ်းရောင်အဝိုင်းပတ်ကတော့ ကမ္ဘာလောကကြီးမှာရှိတဲ့လူသားများနှင့် သက်ရှိသတ္တဝါများကိုအေးမြတဲ့ပေတ္တာစိပ်နှင့်အတူ စိမ်းလန်းစိဖြေမှုကိုကိုယ်စားပြုပါတယ်။ အစိမ်းရောင်အဝိုင်းပတ်ပေါ်မှာ စိန်ပွင့်ကိုပတ္တမြားကွပ်ထားတဲ့ပုံနှင့် ထိပ်ဖူးပတ္တမြားကွပ်ထားတဲ့ပုံစံအဓိပ္ပါယ်ဟာ "No.1 Millionaire Mind" စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေး သင်တန်းကျောင်းတက်ရောက်ပြီးသွားတဲ့ လူသားတိုင်းဟာစိန်ပွင့်လို တန်ဖိုးရှိပြီးသွားကြပါမယ်။ ပေါက်ပွားလာလည်း ပတ္တမြားလိုအရည်အသွေးကောင်းမွန်ပြီး တန်ဖိုးရှိတဲ့လူသားများဖြစ်လာမယ်ဟု အဓိပ္ပါယ်ဖော်ဆောင်ပါတယ်။ Logo ဘေးနှစ်ဖက်ရှိခြင်သွယ်ပုံနှစ်ကောင် အဓိပ္ပါယ်ကတော့ "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်းတက်ရောက်ပြီးသူများဟာ စိတ်ဓါတ်မှော့ဆိုင်ရာပြီး တိကျပြတ်သားတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်နှင့်အတူလိုရာပန်းတိုင်ကို ယုံကြည်မှုအပြည့်နှင့်ရောက်အောင်သွားမယ်ဆိုတဲ့ သင်္ကေတဖြစ်ပါတယ်။ လိုချင်တာကိုမဖြစ်မနေရအောင်ယူမယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပါယ်ကိုလည်းဖော်ဆောင်ပါတယ်။ "ကုသိုလ် ၊ ပညာ ၊ ဥစ္စာ" ဆိုတဲ့အဓိပ္ပါယ်ကတော့ "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းတက်ရောက်ခြင်းအပြင် ကောင်းတဲ့စကား ၊ ကောင်းမြတ်တဲ့စိတ်ထားတွေဖြစ်အောင် သင်ပြပေးတဲ့အတွက်ကြောင့်၊ ကုသိုလ်ရတယ်။ တန်ဖိုးဖြတ်လို့မရတဲ့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအသုံးပြုလိုရမယ့် ပညာရပ်တွေကိုသင်ကြားပေးတဲ့အတွက်ကြောင့် ဘဝလုံခြုံမှုအတွက်အသုံးချနိုင်တဲ့ပညာရပ်တွေရရှိတယ်။ နေ့စဉ်သင်ကြားပို့ချတဲ့ပညာရပ်တွေထဲမှာ စီးပွားဥစ္စာရာဇဝေရမယ့်ပညာရပ်တွေကို သင်ပေးတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်၊ ဥစ္စာရတယ်ဆိုတဲ့အဓိပ္ပါယ်ဖြစ်တယ်။ အောက်ခြေလှေခွက်ပုံစံအခွက်ဟာ သင်္ဘောပုံသဏ္ဍာန်ဖြစ်တယ်။ "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်းကြီးဟာ အောင်မြင်လိုတဲ့လူမျိုးမှ ဘာသာစုံလူတိုင်းကိုယ်တို့သွားလိုရာအောင်မြင်ပုန်းတိုင်ဆီ ရောက်ရှိအောင်ပေးပို့မယ်ဆိုတဲ့သင်္ဘောကိုဆောင်ပါတယ်။

"No.1 Millionaire Mind" ဆောင်ရန်

- ၁ လုပ်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးပဲလုပ်မယ်။
- ၂ အချိန်တိုအတွင်းမှာ လူတွေအများကြီးကို အောင်မြင်အောင်ကူညီသွားမယ်။
- ၃ ဆင်းဆင်းခဲရဲနဲ့ငွေလစာတာ မင်းအဖြစ်မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဆင်းဆင်းခဲရဲနဲ့ သေသွားရင်ပင်အပြစ်ပဲ။
- ၄ ဖြစ်ချင်ရင်ဖြစ်အောင်လုပ် နည်းလမ်းရှာဆင်ခြေမငေးနဲ့။



(၃) Our Mission မျှော်မှန်းချက်

" No.1 Millionaire Mind" စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်းကျောင်း ဝင်လုပ်ခြင်းရဲ့ မျှော်မှန်းချက်က မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းလူငယ် ၊ လူရွယ်နှင့်ကျား၊မနိုင်ငံအသီးသီးရှိလူငယ် ၊ လူရွယ်များကိုစိတ်ဓါတ်ရေးရာမြှင့်တင်ပေးအောင် လေ့ကျင့်ပို့ချပေးဆောင်ပေးမယ်။ အနာဂတ်မှာခေတ်ပီပီပျော်တိုးတက်တဲ့ နိုင်ငံတော်ကြီးဖြစ်ဖို့အတွက်စိတ်ဓါတ်ရေးရာမြှင့်တင်ပေးပြီး အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့လူငယ် ၊ လူရွယ်များစွာလိုအပ်ပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်လူငယ်များဟာအနာဂတ်နိုင်ငံတော်အတွက် တန်ဖိုးပြတ်လို့မရသောလူရွယ်အား အရင်းအမြစ်များပင်ဖြစ်တယ်။ သူတောင်စားပူအစသက်ရှိ ၊ သက်ပျက်ပျက်စီးတန်ဖိုးသတ်မှတ်ချက်ရှိကြတယ်။ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်းကိုတက်ခြင်းအားဖြင့် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအပြန်အလှန်တန်ဖိုးရှိတဲ့ လူတွေအဖြစ်ဖြင့် တတ်လာမယ်။ တစ်ဦးတန်ဖိုးတစ်ဦးက သိရှိနားလည်မယ်ဆိုလျှင် မိမိနိုင်ငံနှင့်ကျား၊မအရပ်ရပ်မှာ ပြဿနာများကင်းဝေးပြေငြိမ်းချမ်းရေးများရှိလာမှာဖြစ်တယ်။ ဒီသင်တန်းကျောင်းဟာ လူရွယ်အားအရင်းအမြစ်နှင့် စိတ်ဓါတ်ရေးရာမြှင့်တင်ပေးအောင် လေ့ကျင့်ပို့ချပေးဆောင်ပေးတဲ့ သင်တန်းကျောင်းဖြစ်ပါတယ်။ အနာဂတ်ခေတ်ပီပီပျော်တိုးတက်သော နိုင်ငံတော်အတွက်စိတ်ဓါတ်ကောင်းမွန်ပြီး အရည်အချင်းပြည့်ဝသောလူငယ်လူရွယ်များကို လေ့ကျင့်ပို့ချပေးဆောင်ပေးသည့် နိုင်ငံတော်အတွက်တန်ဖိုးမပြတ်နိုင်တဲ့ လူရွယ်အားအရင်းအမြစ်များကို လေ့ကျင့်ပို့ချပေးဆောင်ပေးတဲ့ သင်တန်းကျောင်းဖြစ်ပါတယ်။

(၂) Our Vision ရည်ရွယ်ချက်

- ★ စိတ်ဓါတ်မကြာခဏကျနေသောလူများကို စိတ်ဓါတ်ရေးရာမြှင့်တင်ပေးလာအောင်။
- ★ လူမှုဆက်ဆံရေးမတတ်သောလူများကို လူမှုဆက်ဆံရေးပညာတတ်မြောက်လာအောင်။
- ★ ဘာတွေ့ချယ်ရမယ့်အသိပညာလူများကို တွေ့ချယ်မှုမှန်ကန်လာအောင်။
- ★ ဝတ်စားနေထိုင်စားသောက်မှုများ၌ စိတ်ဓါတ်ရေးရာနိမ့်ကျမှုများမဖြစ်စေရန် ၊ ခေတ်စနစ်နှင့်အညီဝတ်စားနေထိုင်မှုများတတ်လာစေရန် အတွေးအခေါ်နှင့် စိတ်ဓါတ်ရေးရာမြှင့်တင်ပေးလာအောင် အသိပညာပေးခြင်း။
- ★ သားသမီးနှင့်မိဘအကြား ညှိနှိုင်း၍မရသော ပြဿနာအခက်အခဲများကို ဖြေရှင်းပေးသွားရန်
- ★ စိတ်ဓါတ်မကြာခဏကျနေသောလူများကို စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ပေးလာအောင်။
- ★ လူမှုဆက်ဆံရေးမတတ်သောလူများ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာတတ်မြောက်ရန်။
- ★ အောင်မြင်ရန်လမ်းစေ့ပျောက်နေသူများ တွေ့ချယ်မှုတတ်လာအောင် ၊ မှန်ကန်လာအောင်လူတွေ့တဲ့စိတ်ဓါတ်ကိုပြုပြင်ပြောင်းလဲပေးနိုင်ရန်။



(၃) Profile နောက်ခံသမိုင်းကြောင်း

- တည်ထောင်သူအမည် - အရှင်ဣဒ္ဓိပါလ
- တာဝန်ခံကျောင်းအုပ် - ဒေါ်ခင်အေး
- တည်ထောင်သည့်နှစ် - ၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ ဇေတ်ဝါရီလ
- စတင်တည်ထောင်သည့်နေရာ - အာရှပလာဇာ (တတိယထပ်)၊ အမှတ်(၂၇၇)၊ ဗိုလ်ချုပ်လမ်း
- စတင်တက်ရောက်သင်တန်းသားဦးရေ - (၂၀)ဦး
- စတင်တည်ထောင်သည့်အချိန်နှင့် ယခုကွာခြားချက် - ယခုသင်တန်းတစ်ချိန်တွင် သင်တန်းသားဦးရေ (၁၀၀၀)

(၄) Expected Result ရလဒ်

- ★ "No.1 Millionaire Mind" စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်း တက်ရောက်ပြီးသူတိုင်းရဲ့ (၈၅%) မိသားစုဝင်များဟာတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်တန်ဖိုးထားလေးစားမှု၊ ယုံကြည်မှု၊ ယဉ်ကျေးမှုများ ရှိလာသည့် လူငယ်လူရွယ်များပေါ်ထွက်လာစေရန်။
- ★ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်ပစ္စာထားရှိမှု၊ ချစ်ခင်ရင်းနှီးမှု၊ ညီညွတ်မှုများပိုမိုရှိလာစေရန်။
- ★ "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်းပုဂ္ဂိုလ်များက ပညာရပ်များကိုလက်တွေ့အသုံးပြုခြင်းဖြင့် လျှော့စား၊ စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် ထူးချွန်ထက်မြက်သည့် စွမ်းဆောင်ရည်များလွှဲထုတ်ပေးနိုင်ရန်။
- ★ "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်းတက်ပြီးသူတိုင်းဟာ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးဖြင့် မားလာပြီး မိမိကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှုရှိစွာဖြင့် တစ်စိတ်တစ်ပတ်လုပ်ဆောင်လိုသည့် စိတ်ဓာတ်စွမ်းအားဖြင့်မားသည့်သူများ တိုးတက်များပြားလာစေရန်။
- ★ အကျိုးပဲ့အချိန်ပြန်ခြင်းမရှိတော့ပဲ လူသားအရင်းအမြစ်ကိုအသုံးပြုလာနိုင်စေရန်။
- ★ လူသားမျိုးနွယ်စုအချင်းချင်း လှူဖျီးဘာသာ၊ အသားရောင်၊ ပညာအရည်အချင်း၊ ဆင်းရဲ၊ ချမ်းသာမှု၊ မခွဲခြားတော့ပဲ လူကိုလူအဖြစ်မြင်တတ်လာပြီး အပြန်အလှန်တန်ဖိုးထားတတ်သော စိတ်နေစိတ်ထားများ ရရှိလာစေရန်။
- ★ သင်တန်းတက်ပြီးသူတိုင်း မိသားစုအချင်းချင်း ပြေလည်မှုရလာစေရန်။
- ★ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးချစ်ခင်ရင်းနှီးမှုပိုမိုရှိလာစေရန်။
- ★ မိမိတို့၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် "No.1 Millionaire Mind" ပညာရပ်များအသုံးပြုခြင်း လူသားအရင်းအမြစ်ကို တန်ဖိုးရှိစွာအသုံးပြုစေရန်။
- ★ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးဖြင့် မားလာပြီး ကိုယ်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိလာခြင်းတို့ဖြင့်မိမိတို့၏



(၅) (Our Action Plan) လုပ်ငန်းအစီအစဉ်

နိုင်ငံတွင်းရှိသော လူငယ်လူရွယ်များကို မိမိဗေလာရေးအစဉ်အဆက် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ မပျောက်ပျက်စေဘဲ ခေတ်အဆက်ဆက်တိုးတက်ပြောင်းလဲလာသော ယဉ်ကျေးမှုအစဉ်အလာများနှင့်ပေါင်းစပ်ပြီး နိုင်ငံနှင့်လူမျိုး အကျိုးပြုနိုင်သောလူသားအများအကျိုးပြုနိုင်တဲ့ လူငယ်လူရွယ်များဖြစ်အောင် စဉ်ဆက်မပြတ်မွေး ထုတ်သွားရန်ရည်ရွယ်ချက်ဖြစ်တယ်။ မည်သည့်နိုင်ငံမည်သည့် လူမျိုးမဆိုနိုင်ငံအတွင်းမှာရှိကြတဲ့ လူငယ်လူရွယ် များဟာ မိမိတို့မိမိဗေလာရေးအစဉ်အဆက် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များမပျောက်ပျက်စေဘဲ ခေတ်အဆက်ဆက်တိုး တက်ပြောင်းလဲလာသော ယဉ်ကျေးမှုအစဉ်အလာများနှင့်ပေါင်းစပ်ပြီး နိုင်ငံနှင့်လူမျိုးကိုအကျိုးပြုနိုင်သော လူသား များအကျိုးပြုနိုင်တဲ့ လူငယ်လူရွယ်များဖြစ်အောင်စဉ်ဆက်မပြတ် မွေးထုတ်သွားရန်ရည်ရွယ်ချက်ဖြစ်သည်။

အမျိုးသားရေးအားသာချက်

" No.1 Millionaire Mind" စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်းကျောင်းမှ သင်ကြားပို့ချ လိုက်တဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုနည်းပညာရပ်များဟာ လက်တွေ့ကျကျအသုံးပြုသူများအတွက် မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်းနှင့် ဥစ္စာစနစ်များ ကြွယ်ဝချမ်းသာလာမှာဖြစ်တယ်။ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားမြှင့်တင်ပြီး လွတ်လပ်သော ကမ္ဘာပေါ်ရှိမည်သည့်နိုင်ငံကိုမဆို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသွားရောက်လုပ်ကိုင်ရာ၌များစွာ အထောက်အကူပြုမည် ဖြစ်သည်။ မေတ္တာတရားကိုအခြေခံပြီး ၊ ကမ္ဘာ့ဇာတ်ခုံပေါ်တွင်ခေတ်မီတိုးတက်သော လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်များကို အသုံးပြုနိုင်မည်ဖြစ်သည့်အတွက်ကြောင့် မည်သည့်နိုင်ငံမည်သည့်လူမျိုးနှင့်မဆို ရင်ဘောင်တန်းပြီးမိမိအောင်မြင် မှုကိုရယူနိုင်ဆိုင်နိုင်မှာဖြစ်တယ်။ မိမိဗေလာယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်ကို မပျောက်ပျက်စေဘဲခေတ်စနစ်အလိုက်တိုး တက်ပြောင်းလဲလာသော လူ့စည်းကမ်းနှင့်ယဉ်ကျေးမှုများကို လိုက်လျောညီထွေစွာအသုံးပြုခြင်းလိုက်နာခြင်းဖြင့် ကမ္ဘာပေါ်ရှိမည်သည့်အရပ်ဒေသမဆို လွတ်လပ်ပေါ့ပါးစွာသွားလာလုပ်ရှားနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

ဤအချက်များသည် " No.1 Millionaire Mind" စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်းကျောင်းရဲ့ (အမျိုးသားရေးအားသာချက်များဟု ဆိုရမည်ဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာကြီးဟာရွာကြီးတစ်ရွာလို့ လူတွေပြောကြတယ်။ တနည်းအားဖြင့် ဆက်သွယ်ရေးတွေတိုးတက် ကောင်းမွန်လာခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ နည်းပညာတွေဘယ်လောက်ပဲ ဆန်းသစ်လာလာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကောင်းမွန်ဖို့ကတော့ ဘယ်နိုင်ငံဘယ်လူမျိုးမဆို တကယ်ပဲလိုအပ်ပါ တယ်။ နည်းပညာတိုးတက်လာတဲ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးရေးကြောင့်အတွင်း လွှမ်းမိုးစွာလိုက်ပါလိုသူများဟာ ခေတ်သစ် ကမ္ဘာ့လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာတတ်ကျွမ်းဖို့လိုပါတယ်။ အပြိုင်အဆိုင်တိုးတက်နေတဲ့ခေတ် ယဉ်ကျေးမှုအောက်မှ မိမိဘဝကျန်းမာမှုရဲ့ ခေတ်ရေးကြောင့်နှင့်အတူလိုက်ပါနိုင်ရေးအတွက် မိတ်ဆွေကောင်းတွေ အများကြီးလိုအပ်လာပြီဖြစ်တယ်။



၂၁ ရာစုမှာ ငွေဟာအဓိကရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုပဟုတ်ပဲ မိတ်ဆွေကောင်းအပေါင်းအသင်းများကသာ တကယ်
 ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုအစစ်ဖြစ်တယ်။ ခေတ်မီပွဲကြီးတဲဒိုင်ငံများဟာ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်ကို အဓိကပွဲကြီးတဲဒိုင်တက်အောင်
 အလေးပေးဆောင်ရွက်ကြသဖြင့် ခေတ်အသက်ဆက်ခေတ်မီပွဲကြီးတဲဒိုင်တက်လာ ခြင်းဖြစ်တယ်။ အဆင့်အတန်းမြင့်
 မားတဲ့ လူသားအရင်းအမြစ်များထွက်ပေါ်လာနိုင်ရေးအတွက် လူသားအဆင့်မြင့်နည်းပညာကဏ္ဍ ၊ ယဉ်ရေးကဏ္ဍ
 ၊ ယဉ်ကျေးမှုပုလွယ်ရေးကဏ္ဍ ၊ နိုင်ငံတကာကုန်ပစ္စည်းစီးဆင်းမှုကဏ္ဍ ၊ နိုင်ငံတကာငွေကြေးလဲလှယ်မှုကဏ္ဍ ၊
 စီးပွားရေးဆက်သွယ်မှုကဏ္ဍများကိုကျင့်သုံးပြီး လူမျိုးတိုင်းရင်းသားဘာသာယွဲခြားပဲ တက်တက်ကြွကြွလက်တွဲ
 ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ခေတ်မီပွဲ ကြီးတဲဒိုင်တက်တဲ့ နိုင်ငံတော်ကိုလူသားအရင်းအမြစ်အခြေခံကာ တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့
 ကြခြင်းဖြစ်တယ်။ စီးပွားရေးစီမံကိန်းလုပ်ငန်းများကို လက်တွေ့ ကုမ္ပဏီအကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါ လူမှုဆက်ဆံ
 ရေးပညာရပ်ဟာအဓိကအရေးကြီးတဲ့ အခန်းကဏ္ဍမှပါဝင်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်ခြင်းဟာ
 လူသပ်သိမ်းတို့အတွက် အကျိုးကျေးဇူးများစွာဖြစ်စေပြီး ပျော်မွန်းထားတာထက်ကို ရလဒ်ကောင်းများထွက်ပေါ်
 စေမှာဖြစ်တယ်။ တနည်းအားဖြင့် လူသားတို့ကောင်းကျိုးချမ်းသာကိုဖြစ်စေတဲ့ ပရဟိတဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းလို့
 လည်းခေါ်လို့ရပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်တဲ့အခါ မိမိတို့လိုချင်တဲ့ရလဒ် ၊ ပိုင်ဆိုင်လိုတဲ့
 အရာများကိုမိမိတစ်ဦးတည်းဖြင့် ကြိုးစားအားထုတ်ယူနိုင်စွမ်းမရှိပါက စုပေါင်းအင်အားဖြင့်အဖိုးတန်ပျိုးဆက်သစ်
 လူသားအရင်းအမြစ်ကို ခနစ်တကျပြုစုပျိုးထောင်ပြီး ၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်းဖြင့် မိမိလိုရာကောင်းကျိုး
 ရလဒ်များကိုရယူပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာဖြစ်ပါသည်။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအပြန်အလှန်ပေးပေးလက်တွဲကူညီကြရင်းနှင့် ကမ္ဘာ့ထိပ်ဆုံး
 တန်းမှူးအောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ အဖြစ်ရပ်တည်သွားနိုင်မှာဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ရဲရဲကြီးအားမပိတယ်။



တည်ထောင်သူရဲ နှုတ်ခွန်းဆက်အမှာစကား

တိုင်းပြည်နိုင်ငံတိုးတက်စိုးရိမ်စေရန်အတွက် လူတစ်ယောက်ချင်းရဲ့ တန်ဖိုးရှိစွာ လိုအပ်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ချင်း အလိုက်တန်ဖိုးတက်အောင်နေတတ်ရမယ်။ တန်ဖိုးရှိတဲ့လူဆိုတာဘာလဲ? ကျန်းမာရေးကောင်းရမယ်။ ဥစ္စာနေ ပေါများကြွယ်ဝရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့မိသားစု၊ ဆွေမျိုးကိုလည်းအကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်းအ ကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဘာသာသာသနာကိုလည်း အကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့မွေးရပ်မြေကိုလည်း အကျိုးပြု နိုင်ရမယ်။ ကိုယ့်တိုင်ပြည်၊ ကိုယ့်နိုင်ငံ၊ ကိုယ့်လူမျိုးကိုလည်းအကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ လွတ်လပ်စွာရှိတဲ့ငွေကြေးကို အခန့်အခွဲကင်းကင်းနဲ့ လွတ်လပ်စွာလျှူဒါန်းနိုင်တဲ့သူဖြစ်ရမယ်။ ဒီအချက်တွေနဲ့ပြည့်စုံမှသာ တန်ဖိုးရှိတဲ့လူ ဘဝကိုရရှိပိုင်ဆိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဤအရင်ရဲ့အမြင်ကတော့ လူသားတိုင်းကိုတန်ဖိုးရှိတဲ့သူအဖြစ်မြင်တတ်ပြီး လူတိုင်းမှာကိုယ်ပိုင်အစွမ်း အစအရည်အချင်းတွေရှိတယ်ဆိုတာ အပြည့်အဝယုံကြည်ပါတယ်။ ဒီသဘောတရား ကိုနားလည်ပြီး လူတစ်ဦးချင်းစီမှာရှိတဲ့လူသားအရင်းအမြစ်တွေကို ထုတ်ယူအသုံးပြုနိုင်ရမယ်။ လမ်းဘေးမှာပလပ် စတစ်ကောက်နေတဲ့ သူတောင်းစားကလေးကအစ သူ့ကိုယ်ပိုင်တန်ဖိုးသတ်မှတ်ချက်ရှိတယ်။ သူတောင်းစား ကအစသေခွင့်ပေးနိုင်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဥပမာ - သူတောင်းစားဟာလမ်းဘေးမှာ ပလပ်စတစ်ကောက်တယ်။ စည်ပင်သာယာအတွက် အမှိုက်ကောက်တဲ့လူတစ်ယောက်သက်သာတယ်။ ကောက်လို့ရတဲ့ပလပ်စတစ်တွေကို ပလပ်စ တစ်ခိုင်တွေမှာသွားသွင်းတယ်။ ပလပ်စတစ်ဝယ်တဲ့သူတွေအတွက် သူ့ကိုနေတာအဆင်ပြေတယ်။ ပလပ်စတစ်ရောင်း လို့ရတဲ့ငွေနဲ့ရက်ကွက်ထဲက ကုန်စုံဆိုင်မှာ ဆန် ၊ ဆီ ၊ ဆားဝယ်မယ်။ မုန့်ဝယ်မယ်။ ရေဘူးဝယ်မယ်။ ကုန်စုံဆိုင် အတွက်ကိုလည်းအဆင်ပြေတယ်။

အကယ်၍သာသူသေသွားခဲ့မယ်ဆိုရင် စည်ပင်သာယာအတွက် ပလပ်စတစ်အမှိုက်ကောက်တဲ့သူ တစ်ယောက်ထားချဉ်မယ်။ ပလပ်စတစ်အဝယ်ခိုင်းအတွက် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းနည်းသွားမယ်။ ရပ်ကွက်ထဲကကုန်စုံဆိုင် အတွက်လည်း ပေါက်သည်တစ်ယောက်လေ့သွားမယ်။ နောက်ဆုံးဆန်ကုန်သည်ကြီးတွေ၊ ဆီကုန်သည်ကြီးတွေ မုန့်လုပ်တဲ့သူတွေ၊ ရေသန့်ကုမ္ပဏီတွေကအစ အမြတ်တော်ခွန်အဆုံးထိခိုက်သွားနိုင်ပါတယ်။ "တိုင်းပြည်ရဲ့ အင်အားသည် ပြည်တွင်းမှာသာရှိတယ်" ဆိုတဲ့စကား ၊ မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှဒီစကားကို လက်မခံလို့မဖြစ်ပါဘူး။ တိုင်းပြည်နိုင်ငံတိုးတက်တယ်။ ဆုတ်ယုတ်တယ်ဆိုတာ ဒီနိုင်ငံအတွင်းမှာရှိနေတဲ့လူတွေရဲ့ စိတ်ထားနဲ့လုပ်ရပ်ပေါ့မှာပ မှတူပါတယ်။ အကောင်ကိုလက်ခံရင်အကောင်ဖြစ်မယ်။ အဆိုကိုလက်ခံရင်အဆိုဖြစ်မယ်။ တိုးတက်မှုကိုလက်ခံ တယ်ဆိုရင် ကိုယ့်နိုင်ငံတိုးတက်စိုးရိမ်အတွက် ငွေကြေးနဲ့စီးပွားရေးကအဓိကမကျပဲ ခံယူတဲ့စိတ်ထားတွေမြင့်မားစို့ပဲ အရေးကြီးတယ်။ လမ်းဘေးကွယ်တံတွေတွေတော့၊ လမ်းပေါ်အမှိုက်ပစ်တာ၊ လက်စက်ရည်တိုက်တိုက်တာ ၊ ဘီလီယက် ခုံမှာ ဘီလီယက်ထိုးပြီးအချိန်ပြန်တဲ့စိတ်ဓာတ်တွေ၊ ကျဆင်းနေတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ နိမ့်ကျနေတဲ့အတွေးအခေါ်၊ အချောင်ယူလိုတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ အနိုင့်အထက်ပြုကျင့်လိုတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ အပျက်စက်ကိုဦးတည်နေတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ ငေတ္တာ စကားကင်းနဲ့ပြီး တကိုယ်ကောင်းဆန်တဲ့စိတ်ဓာတ်၊ အဆိုပြင်ပြီးအကောင်မြင်စိတ်ပထားတတ်တဲ့စိတ်ဓာတ်။

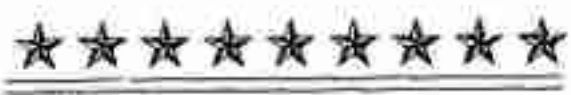




နိုင်ငံတော်တို့ကို နောင်ယုတ်ချွန်အလိုတွဲစိတ်ဓာတ်၊ နိုင်ငံချစ်စိတ်၊ မျိုးချစ်စိတ်ကို နောင်ယုတ်ချွန်အလိုတွဲစိတ်ဓာတ်
 ၊ လူမှုရေး၊ ပညာရေး၊ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို နောင်ယုတ်ချွန်အလိုတွဲစိတ်ဓာတ်၊ ရုပ်ရှင်ရုံ၊ ရုပ်ရှင်ပရိသိဒ္ဓိ
 တော်အလံကို အလေးပြုပို၍ ဝန်လေးသည့်စိတ်ဓာတ်၊ ဒီစိတ်ဓာတ်တွေကို ပြုပြင်ပြင်ဆင်ပေးရမယ်။ ကိုယ့်နိုင်ငံရဲ့
 အလံကို ကိုယ်တိုင်ပြည်၊ ကိုယ့်လူမျိုးတွေက မလေးစားရင် ဘယ်သူတွေကလေးစားမှာလဲ။ ကိုယ့်လူမျိုးကိုယ်တာသာကို
 ကိုယ်ကုမ္ပဏီခင်၊ မလေးစားရင် ဘယ်သူကလာပြီးခွန်မှာလဲ? ဘယ်သူကလာပြီးလေးစားမှာလဲ? စိတ်ဓာတ်ရေး
 ရာပြုပြင်ရာတွေအများကြီးရှိနေတဲ့အတွက်ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေထူထောင်ပို့ထက် စိတ်ဓာတ်ပြုပြင်
 ရေးနှင့်စိတ်ဓာတ်ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေး သင်တန်းကျောင်းတွေအများကြီး ပွင့်လှစ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ စိတ်ဓာတ်ကောင်း
 မှတိုင်ပြည်ကောင်းမယ်။ စိတ်ဓာတ်မြင့်မားမှတိုင်ပြည်မြင့်မားမယ်။ စိတ်ဓာတ် "No.1" ဖြစ်လျှင် ဆယ်စုနှစ်
 အတွင်းမှာပြန်မာနိုင်ငံဟာကမ္ဘာမှာ "No.1" ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် စိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ရေးသင်တန်းကျောင်း
 တွေအများကြီးဖွင့်ပြီး လူတိုင်းရဲ့စိတ်ဓာတ်တွေကိုမြင့်မားလာစေဖို့အတွက် လူတိုင်းစိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ရေးသင်တန်းတွေ
 စာက်သင့်ဘယ်လိုအကြံပြုတိုက်တွန်းလိုက်ပါတယ်။ "အသက်ရှင်ခိုက်မှာလုပ်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်သွားပါ။
 သင်ယာဖို့အတွက် ငွေစွားလာတာမဟုတ်ပါဘူး။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ငွေစွားလာတာဖြစ်တယ်။" "ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့
 ငွေစွားလာတာမင်းအပြစ်မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့သေသွားတယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒါမင်းအပြစ်ပဲ"
 "ဒီနိုင်ငံဆင်းရဲတယ်၊ ဒီနိုင်ငံမတိုးတက်ဘူး။ ဒီနိုင်ငံ "No.1" မဖြစ်ဘူးဆိုလျှင် အဲဒါမင်းအပြစ်ပဲ"

ဧည့်သည်များထုတစ်စုလုံး ဘေးရန်တင်း၍တိုက်ခတ်နှစ်ဖြာ ကျန်းမာချမ်းသာကြပါစေ။

"No.1 Millionaire Mind" စာရေးသူ
 15 February, 2009.



" No.1 Millionaire Mind " ကောင်းသတင်း

သင်ကိုယ်တိုင်ဘာကြောင့် " No.1 Millionaire Mind " သင်တန်းမှာတက်သင့်သလဲ?

(၁) ယနေ့ခေတ်လူတွေ မိုးလင်းမိုးချုပ် ပြေးလွှားနေကြရတာဘာကြောင့်လဲ? ငွေနှင့်ဆန္ဒဒီနှစ်ခုအတွက်နဲ့ ပြေးလွှားလှုပ်ရှားနေကြရတာပဲဖြစ်တယ်။ အလိုဆန္ဒပြည့်စုံဖို့အတွက် စိတ်ကူးတည်ရာကောင်းနိုးရာရာ အလုပ်တွေကိုလုပ်နေကြရတယ်။ ဒါကြောင့် တချို့လူတွေကရောင်းချနည်းကို နည်းစနစ်မသိတဲ့ဆိုင်တွေ ဖွင့်ကြတယ်။ အရောင်းသမားတွေလုပ်ကြတယ်။ နည်းစနစ်မသိတဲ့လူနဲ့ အရောင်းမကျွမ်းကျင်တဲ့သူနဲ့ပဲ ဖေါင်းလိုက်တော့ဆိုင်တွေပိတ်လိုက်ကြရတယ်။

(၂) " No.1 Millionaire Mind " သင်တန်းမှ အခြေခံရောင်းချနည်းအတတ်ပညာကို စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များရဲ့ ကိုယ်စားကိုယ်ပွားများဖြစ်တဲ့ဝန်ထမ်းများကို သင်ကြားပို့ချပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ မိတ်ဆွေမပွဲတတ်တဲ့သူကို(၃)မိနစ်အတွင်း မိတ်ဆွေဖွဲ့ခြင်းနည်းပညာ၊ ရောင်းချခြင်းရဲ့လျှို့ဝှက်ချက် ပညာများကို သင်ကြားပေးမှာဖြစ်တယ်။ တချို့လူတွေက ငွေကိုအကြီးမားဆုံးသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလို ထင်ကြတယ်။ ဒီအချက်ကိုကြည့်ပြီးဆိုင်တွေဖွင့်လိုက်ကြတော့ ခြောက်လအတွင်းမှာပဲ ဆိုင်တွေပိတ် လိုက်ကြရပြန်တယ်။ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ အတွက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု(၅)မျိုးရှိတယ်။ (၁)ကျောင်းပညာဘွဲ့ ၊ (၂)အသက်အရွယ် ၊ (၃)လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ ၊ (၄)လူမှုဆက်ဆံရေး ၊ (၅)ငွေကြေးတိုဖြစ်ကြတယ်။ အဲဒီအထဲမှာအရေးကြီးဆုံးအချက်က လူမှုဆက်ဆံရေးပညာဖြစ်တယ်။

(၃) မိမိအနေနဲ့နိုင်ငံခြားသွားပြီး "ဒေးလ်ကာနက်ဂျီကျောင်း" တက်စရာမလိုပဲ " No.1 Mil lionaire Mind " သင်တန်းကပို့ချလေ့ကျင့်ပေးမှာဖြစ်တယ်။ ငေကူး ၊ စက်ချုပ် ၊ စာရင်းကိုင် ကွန်ပျူတာစတဲ့ပညာရပ်များတတ်ကျွမ်းဖို့ကို နည်းပြဆရာရာကြပေမယ့် လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် ရောင်းဝယ် ဖောက် ကားမှုအတတ်ပညာကိုကျတော့ နည်းပြဆရာရာပို့သတိပထားမိကြဘူး။ လူတွေအများစုက အလုပ်မလုပ်ခင်မှာပင်ယူပဲ လုပ်ငန်းလုပ်ပြီဆိုမှ လုပ်ငန်းလုပ်နည်း အတတ်ပညာကိုသင်ယူကြတယ်။ ဒါဟာရှေ့နောက်အဆင်မပြေတဲ့ကိစ္စပဲဖြစ်တယ်။

(၄) သင့်လုပ်ငန်းမှာရှိတဲ့ အရောင်းစာရေးမများကို ဘာသင်တန်းတက်ထားလို့ ဘယ်လိုပညာမျိုးရှိလို့ သင့်ကိုယ်စားရောင်းချခိုင်းထားပါသလဲ? သင့်ရဲ့အရောင်းစာရေးမများကို " No.1 Millionaire Mind " သင်တန်းတက်ခိုင်းပြီး အရောင်းစာရေးမအဖြစ်ခန့်အပ်ပါက "No.1 Mil lionaire Mind " မှတာဝန်ယူပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီသင်တန်းကြေးထက်အဆတစ်ဆောင်သာတဲ့ ဝင်ငွေမျိုးကိုရှာပေးနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ သမရိုးကျစနစ်နဲ့သွားမယ်ဆိုရင် သင့်စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုဟာ (၁၀)နှစ်ခန့်ကြာလိမ့်ဦးမယ်။



- (၅) " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းက ကမ္ဘာ့အဆင့်မီအောင်မြင်မှုနှင့်စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းပညာရပ်များကိုပို့ချပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းမှာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဦးဆောင်သူများ၊ ဝန်ထမ်းများ၊ ဆရာ၊ ဆရာမများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်မည့်လူငယ်လူရွယ်များတက်ရောက်နိုင်ပါတယ်။
- (၆) ကုမ္ပဏီများနှင့် လုပ်ငန်းရှင်များဝဲ့ဝန်ထမ်းများကို ထက်မြက်သွက်လက်လာအောင် သီးသန့်လေ့ကျင့်ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ငွေရှာဖွေအတွေးအကြံပရီသူများ ၊ ငွေချမ်းသာပြီးအမောစို့အောင်အလုပ်လုပ်နေရသူများ ၊ စိတ်ဓာတ်ခဏခဏကျပြီး စိတ်ပိစီးမှုများနေရသူများ ၊ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့နည်းလမ်းများရှာတွေ့ပေးနိုင်သူများ ၊ ငွေကြေးအရင်းအနှီးနည်းပြီး ဘာစီးပွားရေးလုပ်ရမှန်မသိသူများကို အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းများဖြင့် စိတ်ပျော်ရွှင်စရာဥပမာကောင်းများစွာဖြင့် အာမခံသင်ကြားပို့ချပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။
- (၇) ၂၀၂၀ခုမှာ လူတွေအလုပ်အကိုင်၊ စိတ်ပိစီးမှုဒဏ်ပိလို၊ စိတ်ပင်ပန်းနွမ်းနယ်နေကြရတယ်။ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းမှာ (၁၅) မိနစ်အနားယူရုံနဲ့ (၃)နာရီအိပ်စက်ခြင်းနဲ့ လန်းဆန်းမှုကဲ့သို့ အားအင်တွေပြန်လည်ရရှိစေတဲ့ ခေတ်အမီဆုံးနှင့်အပြန်ဆုံးအနားယူအားဖြည့်နည်း သဘာဝဂီတကုထုံး + ရနံ့ကုထုံး + စိတ်ပညာကုထုံးတွေနဲ့သင်ကြားပို့ချပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဆရာမလိုပဲ မိမိကိုယ်တိုင်တတ်အောင်သင်ကြားပေးပါတယ်။ သင့်အနာကိုယ်တွင်မှ အပူလှိုင်းများကို(၁၅)မိနစ်အတွင်း ဖယ်ရှားပေးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။
- (၈) လူတိုင်းမှာ သိစိတ်နဲ့မသိစိတ်ဆိုတာရှိတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့အား ချမ်းသာခြင်း၊ ကြီးစွားအောင်မြင်ခြင်းများကို မသိစိတ်ကထိန်းချုပ်ထားတယ်။ ၉၅%တိမ်မြုပ်နေသော မသိစိတ်ခွမ်းအင်များကိုဖော်ထုတ်တတ်အောင် သင်ပေးတဲ့ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ကြိမ်တက်ရုံနဲ့တစ်သက်စားမကုန်တဲ့ပေးနိုင်တဲ့ နည်းပညာရပ်များကိုပို့ချပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သင်ကိုယ်တိုင် " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကို ယခုချက်ချင်းတက်ပါ။
- (၉) တချို့လူတွေကပြောကြတယ်။ ငါ့မှာမိတ်ဆွေသိပ်မရှိဘူး။ မိတ်ဆွေပစ္စည်းတတ်ဘူး။ တကယ်တမ်းကျတော့နည်းစနစ်မှန်သိပြီးကျင့်သုံးမယ်ဆိုရင် မိတ်ဆွေပွဲခြင်းဟာ အရမ်းကိုလွယ်ကူပါတယ်။ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းမှာလာရောက်တက်ခြင်းဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေနှင့် လူတန်းစားအလွှာကဲ့သို့ မိတ်ဆွေပွဲခွင့်ရရှိမှာဖြစ်ပြီး တော်သည်များစွာကိုလည်းရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။
- (၁၀) ဒီခေတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတချို့ဟာ ငေါက်သီးရိုက်မကျွမ်းကျင်ပေမယ့်လည်း ငေါက်ကွင်းမှာ သွားပြီးအရေးကြီးတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အကျိုးတူစောက်သည်များရှာဖွေကြသလို သင်လည်းပဲ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကိုတက်ရောက်ခြင်းဖြင့် အကောင်းဆုံးပောက်သည်များကို မိတ်ဆွေပွဲခြင်းဖြင့်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကိုချက်ချင်းတက်ပါ။



(၁၁) လူကြောဆိုတာရွှေကြောပဲ။ သင်တန်းမှာ လက်တွေ့ပိတ်ဆွဲပွဲခြင်းများကိုသင်ပြပေးပါတယ်။ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းတက်ခြင်းဖြင့် တစ်နှစ်ပတ်လုံးပိတ်ဆွဲပွဲလို့ လဲရတယ်။ ၂၀၀၇ခုနှစ်အတွင်းနှင့် အချက်အလက်တွေကိုရောင်းချတဲ့ခေတ်ပါ "ငါးကြီး"က "ငါးသေး" ကို ပျိုတဲ့ခေတ်မဟုတ်တော့ဘူး။ "လျှင်တဲ့ငါး"က "နေ့တဲ့ငါး"ကို စားမယ့်ခေတ်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးမှာ သင့်ပဲစိတ်ဟာအလွန်အထူးကြီးပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့စကားဟာ အလွန်ကြီးမားတဲ့ လက်နက်သဏ္ဍာန်လည်းဖြစ်တယ်။ သင့်အနေနဲ့ "လျှင်တဲ့ငါး" တစ်ကောင်ဖြစ်ချင်လျှင် " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကိုချက်ချင်းတက်ပါ။

(၁၂) လူတွေသူတွေစကားပြောတတ်ဖို့နှင့် စင်မြင့်ပေါ်တွင်စကားပြောတတ်ခြင်းဟာလည်း လူတွေအကြောက်ဆုံးအရာဖြစ်တယ်။ " No.1 Millionaire Mind" ကစင်မြင့်ပေါ်မှာ စကားပြောတတ်အောင် သေင်းအောင်ပူသင်တန်း၊ လက်တွေ့ပို့ချမှုများကိုလည်းပြုလုပ်ပေးမှာဖြစ်တယ်။ ၂၀၀၇ခုနှစ်အတွက် အကောင်းဆုံးရွေးချယ်မှုဟာ " No.1 Millionaire Mind" ပဲဖြစ်သင့်တယ်။ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းတက်ခြင်းဖြင့် You are Number One! မင်းဟာ No.1 ပါပဲ။

(၁၃) ' လိုက်နာကျင့်သုံးရမယ့်ဖြစ်ပေါ်နေသော ဈေးကွက်စနစ်'

၂၀၀၇ ခုနှစ်ကစပြီးစီးပွားရေးစနစ်ရဲ့ အောင်မြင်ခြင်းလျှို့ဝှက်ချက်ဟာ စားသုံးသူဖောက်သည်တွေကို လေးစားတတ်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ စားသုံးသူများရဲ့စိတ်ဆန္ဒအလိုကျအတိုင်း ခေတ်စနစ်အလိုက်အချိန်မီ အချိန်အဟုန်မပြတ် ထိုးတက်ရမှာဖြစ်တယ်။ လူအများစုရဲ့ထင်မြင်ချက်မှာ ငွေရှိမှသာလျှင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုရှိနိုင်တယ်လို့ ထင်မှတ်ထားကြတယ်။ အဲ့ဒီလိုထင်မြင်ခြင်းဟာ မှားယွင်းတယ်လို့ပြောချင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူကြောဟာရွှေကြောငွေကြောဖြစ်တာကြောင့်ပဲ။ " No.1 Millionaire Mind" ရဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာငွေမဟုတ်ပါဘူး။ ပိတ်ဆွဲဆွဲအပေါင်းအသင်းသာဖြစ်တယ်။ ပိတ်ဆွဲအပေါင်းအသင်းများတဲ့သူဟာ ရွှေကြောငွေကြောကိုပိုင်ဆိုင်တဲ့သူပဲဖြစ်တယ်။ လူတိုင်းဟာရွှေကြောငွေကြောကိုပိုင်ဆိုင်နေကြပြီး ရွှေကြောငွေကြောထဲမှာ သွားလာနေကြသူများသာဖြစ်တယ်။ ရွှေကြောငွေကြောမုန်းမသိကြလို့သာ ရွှေငွေဥစ္စာစနစ်များကိုပိုင်ဆိုင်မှုမရှိတာပဲဖြစ်တယ်။ ဥပမာ - သင့်အနေနဲ့ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကိုတက်ရောက်ခြင်းဖြင့် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအတွက် အကောင်းဆုံးဖောက်သည်တစ်ယောက်ရရှိခြင်းဟာ ရွှေကြောငွေကြောကိုတွေ့တာပဲဖြစ်တယ်။ သူနဲ့ ကိုယ်နဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးအဆင်ပြေမယ်ဆိုလျှင် သင့်ထံကိုစွဲငွေဥစ္စာတွေအလိုလို စီးဆင်းလာလိမ့်မယ်။ လူကြောဟာရွှေကြောငွေကြောလို့သာသိခဲ့မယ်ဆိုလျှင် သင့်ထံကိုရွှေငွေဥစ္စာစနစ်များ ပြောင်းသွယ်ထားသလို စီးဆင်းဝင်ရောက်လာလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် မိမိတစ်ဦးတည်းမရယူနိုင်တဲ့အောင်မြင်မှုများကို အများစုအင်အားနဲ့ရယူနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ စိတ်ကူးယဉ်မှုမှန်းချက်သေးသေးကနေအစပြုပြီး

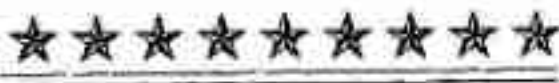




ကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ဈေးကွက်ကြီးကို ရပ်တည်နိုင်သူဖြစ်ရမယ်။ လူအင်အားကွန်ယက် ၊ နည်းစနစ် ကွန်ယက်၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကွန်ယက်၊ မြို့ရွာကွန်ယက်၊ နိုင်ငံကွန်ယက်ကနေ တစ်ကမ္ဘာလုံးကွန်ယက်ကြီး ဖြစ်ပေါ်အောင်ပိပိရဲ့ဈေးကွက်ကို ဖန်တီးသွားရမှာဖြစ်တယ်။ ပိတ်ဆွေအနေနဲ့ အထက်ပါဥပဒေအသ အတိုင်းလိုက်နာဆောင်ရွက်သွားမယ်ဆိုရင် နာရီပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ရွှေကြောငွေကြေးကိုသေချာပေါက် ပိုင်ဆိုင်တော့ မည်ဆိုတာယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် ကျွန်ုပ်ပြောရုံပါတယ်။ ဒါကြောင့်သိပ်မကြာခင် အနာဂတ်မှာရွှေကြောငွေကြော ကြီးကြီးမားမားကိုပိုင်ဆိုင်တဲ့လူဟာ ဘယ်သူလဲလို့မေးလာရင် " No.1 Millionaire Mind" ကသင့်ကိုပဲ လက်ညှိုးထိုးပြရမှာဖြစ်ကြောင်း သတင်းကောင်းပေးလိုက်ပါ ရဇ။

(၁၄) သင့်အနေနှင့် နိုင်ငံခြားမှာသွားပြီး ပညာသင်ယူပုံဖြစ်ဖြစ်၊ အလုပ်လုပ်ကိုင်ဖို့သွားရောက်လို့ပုံဖြစ်ဖြစ်၊ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာဟာမတတ်မဖြစ် တတ်မြောက်သွားရဲ့ပညာဖြစ်တယ်။ သင့်မှာပညာဘယ်လောက် တတ်တတ်ငွေတွေဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ ဂုဏ်ထူးဘွဲ့ထူးတွေဘယ်လောက်ပဲရရ၊ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ မတတ်ဘူးဆိုရင် မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့ လိုက်လံတဲ့အားပေးလက်ခုပ်သံကိုမှသင်ကြားရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပညာတွေတော့အများကြီးတတ်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် နိုင်ငံခြားရောက်မှ လူတွေ့စစ်ဆေးအင်တာလျှော့တွေမှာ ထုတ်ပယ်ခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။ ကိုယ်တတ်တဲ့ပညာ တွေလည်းအားကိုးလို့မရတော့ပါဘူး။ ငွေဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်တဲ့သူကို လူအများကတန်ဖိုးထားပြီး အဆင့်အတန်းမြင့်တဲ့နေရာကောင်းတွေမှာ ခန့်အပ်ထားခြင်းမရှိပါဘူး။ မြန်မာနိုင်ငံမှာကြိုးစားခဲ့သမျှ ခံလေသမျှသံရေကျ ဖြစ်ရတော့တာပါပဲ။

ဒါကြောင့် နိုင်ငံခြားသွားမယ်ဆိုလျှင် " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကို တက်ရောက်ဖို့ပထမ ဝါဆို သင့်ကို " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းက လိုက်လံစွာကြိုဆိုနေပါတယ်။ ဒါကြောင့်သင် တိုက်တိုင် " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကိုချက်ချင်းတက်ပါ။ " No.1 Millionaire Mind" ရဲ့ရည်ရွယ်ချက်ဟာ လူအများကိုအောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ရောက်ဖို့အတွက် အထောက်အကူပေးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်လို့ သတင်းကောင်းပေးလိုက်ပါတယ်။



အပိုင်း(၁)

မိတ်ဆွေမဲ့ခြင်းအတတ်ပညာ

လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုနည်းပညာ

ကံအားလုံးမဟံလား။ ဒီသင်တန်းခန်းမထဲကိုရောက်ရှိလာကြတဲ့ သင်တန်းသားတွေအားလုံးကို " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်းဆရာ ၊ ဆရာမတွေက လှိုက်လှိုက်လဲ့လဲ့လက်ခုပ်တီးကြိုဆိုလိုက်ပါတယ်။ (ခန်းမတစ်ခုလုံးလက်ခုပ်သံတွေနဲ့ပဲစင်ထပ်သွားပါတယ်။) သင်တန်းသားတွေအားလုံးရဲ့စိတ်ထဲမှာ ချစ်ခြင်းပေတ္တာတရားတွေနဲ့ပြည့်ဝနေတဲ့ သင်တန်းခန်းမကြီးထဲကိုရောက်ရှိနေကြပြီလို့ နှလုံးသွင်းလိုက်ပါ။ သင်တန်းခန်းမထဲမှာရောက်ရှိလာတဲ့အချိန်ကစပြီး စိတ်တင်းကျပ်မှုတွေမရှိဘဲ သက်သက်သာသာပေါ့ပေါ့ပါးပါးနဲ့လွတ်လွတ်နှစ်လပ် အဆင်ပြေသလိုထိုင်နိုင်ကြပါတယ်။ လူတွေအားလုံးဟာ မှုံ့နှိပ်ဖို့အတွက်မွေးဖွားလာတာမဟုတ်ဘူး။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် မွေးဖွားလာကြတဲ့သူတွေပဲဖြစ်တယ်။ လူတွေပြိုင်ပွဲမှာဘာကြောင့် ပထမရချင်ကြတာလဲ။ အားလုံးထဲမှာ "ငါ"ဟာ အရေးပါကြောင်းပြချင်တာပဲမဟုတ်လား။ ဘယ်လိုနည်းနဲ့အရေးပါအောင်လုပ်ရမလဲ? ကိုယ့်ကိုအောင်မြင်အောင် ၊ ဘယ်သူကလုပ်ပေးမလဲ? ဘယ်သူကများကိုယ့်ကို လေးစားတန်ဖိုးထားမလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့အောင်မြင်မှုရအောင် ကြိုးစားနေကြတာပဲဖြစ်တယ်။ နည်းလမ်းတွေအများကြီးထဲက အကောင်းဆုံးသောနည်းလမ်းကိုလူမှုဆက်ဆံရေးနဲ့အောင်မြင်မှုနည်းလမ်းပညာပဲဖြစ်တယ်။



လူ့ဆက်ဆံရေးအောင်မြင်မှုနည်းပညာကို တတ်မြောက်သွားပြီးဆိုရင် လူကြောငွေကြောကိုနုလည်လာပြီဖြစ် တဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေအားလုံးကို ညှိပူဝမ်းစားနိုင်စွမ်းရှိလာမယ်။ အဲဒီနည်းပညာကတော့ လူ့ဆက်ဆံရေးနည်းပညာပဲဖြစ်တယ်။ လူ့ဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ လူတွေရဲ့စားနပ်ရိက္ခာပေးခြင်း၊ လူတွေ ရဲ့နဲ့လုံးသားပေါ်မှာ ကဏ္ဍဦးစားခံရတဲ့လူသားပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်သွားလေရာ၊ ရောက်လေရာအရပ်ဟာ ကိုယ်ရဲ့လောက ပဲဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ သင်တန်းသားတွေအားလုံးဟာ အကောင်အထည်ဖော်မှုကိုတည်ဆောက်ကြမယ်လို့လူတွေလို ယုံကြည်ချက် အပြည့်ဖြင့်အပူလိုက်ပါ။ ဆရာထပ်ပြောချင်တယ်။ မင်းတို့အားလုံးဟာ လူသားတွေရဲ့နဲ့လုံးသားပေါ်မှာ ကဏ္ဍဦးစားခံမယ် "No.1 Millionaire Mind" လူသားတွေဖြစ်တယ်။ သင်တန်းအနီးထဲမှာရောက်ရှိလာကြတဲ့ သင်တန်းသား တွေအားလုံးဘေးရန်ကင်းကြပါစေ။ ကိုယ်ဆင်းရဲကင်းကြပါစေ။ မိတ်ဆင်းရဲကင်းကြပါစေ။ နဲ့လုံးစိတ်ဝမ်းအေးချမ်းကြ ပါစေလို့ "ဆရာ" ဆုတောင်းလိုက်ပါတယ်။ လူတွေဟာဘဝမှာ ဘာကြောင့်ဆုံးရှုံးပွဲတွေနဲ့ ကြုံဆုံနေရသလဲ?

- (၁) အကြောင်းရင်းကတော့ လူ့ဆက်ဆံရေးပညာမကျွမ်းကျင်လို့ပဲဖြစ်တယ်။
- (၂) လူကြောငွေကြောဆိုတာကို နားမလည်လို့ပါ။

လူ့ဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဟာ ဘယ်လောက်အထိအရေးကြီးသလဲဆိုရင် မနက်မိုးလင်းပြီဆိုတာနဲ့တစ် ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မှက်နာချင်းဆိုင်လိုက်ပြီဆိုရင် မပြောမဖြစ်စကားပြောကြရတော့တာပါ။ လူ့ဆက်ဆံရေး ပညာကျွမ်းကျင်သူများဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ၊ အလုပ်အကိုင်ရာတွေမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ၈၅% အောင်မြင်မှုရရှိပါတယ်။ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုကတော့ ၉၉% ရရှိခံစားရပါတယ်။ လူ့ဆက်ဆံရေးပညာမတတ်ဘူး ဆိုရင်မနက်မိုးလင်းပြီဆိုတာနဲ့ ပြဿနာစတော့တာပါ။ ဘဝမှာစီးပွားရာဖို့လဲ အဓိကမဟုတ်ဘူး။ တရားအားထုတ် ဖို့လဲအဓိကမဟုတ်ဘူး။ နဲ့မိတ်တစ်အရေးအကြီးဆုံးက လူ့ဆက်ဆံရေးပညာ ကောင်းမွန်ပိုင်နိုင်စွာတတ်ကျွမ်းမှ သာလျှင်သွားလေရာမှာအဆင်ပြေမယ်။ မိတ်ဆွေကောင်းတွေပေါများမယ်။ ဘဝရည်မှန်းချက်တွေမှန်ကန်လာမယ်။ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတွေမြင့်မားလာမယ်။ ကိုယ်ရဲ့အောင်မြင်မှုကို အမြင့်မားဆုံးရောက်အောင် အဓိကပို့ဆောင်ပေး မယ့်ပညာရပ်ကလည်း လူ့ဆက်ဆံရေးပညာရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေနဲ့ဘယ်လိုဆက်ဆံမလဲ? လူတွေနဲ့လိုက် လျောညီထွေ ဘယ်လိုညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်မလဲ စည်စိမ်စွာနဲ့ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရာတွေပိုင်ဆိုင်ဖို့ ဘယ်လိုဆက်လုပ် မလဲဆိုတဲ့မေးခွန်းကိုဖြေနိုင်ဖို့အတွက် လူ့ဆက်ဆံရေးနဲ့အောင်မြင်မှုနည်းပညာအခြေခံ အုတ်မြစ်ပေါ်မှာရပ်တည် ပြီးတော့ကိုယ့်ရဲ့ ဘဝခရီးကိုစတင်ရမှာဖြစ်တယ်။ လူ့ပတ်ဝန်းကျင်ဟာကိုယ့်အတွက် အရေးကြီးတယ်လို့ထင်လာပြီ ဆိုတာနဲ့လူ့ဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကိုအသုံးပြုပြီး လူတွေရဲ့နဲ့လုံးသားထဲမှာ ကဏ္ဍဦးစားခံရတဲ့လူဖြစ်အောင် အားထုတ် လွှမ်းမိုးနိုင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် စတင်လုပ်ဆောင်လို့ရပါလိမ့်မယ်။

- ၁။ လူတစ်ယောက်က ကိုယ့်ကိုမိတ်ဝင်စားလာအောင် ဘယ်လိုမိတ်ဆက်မလဲ ?
- ၂။ အောင်မြင်တဲ့လူတွေဘာကြောင့်သူတို့ အောင်မြင်ကြသလဲ ?



စကားပြောကျွမ်းကျင်တဲ့သူသာလျှင် လူတွေကိုစိတ်ဝင်စားအောင်ဖန်တီးနိုင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူအကြောက်နားလည်လို့ပဲဖြစ်တယ်။ စကားပြောကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ သံလိုက်ဓါတ်အားကောင်းတယ်။ သံလိုက် ဓါတ်အားကောင်းတဲ့သူဟာ ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်တဲ့အကြောင်းအရာကိုပဲပြောတယ်။ ဘာကိုကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်သလဲဆိုရင် ကိုယ်သိထားတဲ့အကြောင်းအရာကိုပဲ ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်အောင်ပြောပါတယ်။ ဘယ်သူကဘာပြောပြောသူပြောခွင့်တဲ့ အကြောင်းအရာကို ဦးစည်ခွက်ပပျောက်ပျက်အောင်ပြောတယ်။ တကယ်ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့အဖြစ်အပျက်ကလေးတစ်ခု ပြောပြပါမယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ တက္ကသိုလ်ကြီးတစ်ခုမှာဘိုင်အို (Bio) ကျောင်းသားတွေရပြီးကျတမ်းစကား ပြောပြိုင်ပွဲတစ်ခုကျင်းပတယ်။ အဲဒီကတော့တာလဲဆိုရင် တီဂစ္စန့်အပျို (၂၀)ရဲ့အကြောင်းကိုမိန့်ကပြီ ကိုယ်ကမ္ဘာ တီဂစ္စန့်ရဲ့အကြောင်းကို ကျွမ်းကျင်စွာပြောခြင်းဖြစ်ယူပြိုင်ပွဲမှာဖြစ်တယ်။ ကျောင်းသားတွေလဲထောင်နဲ့ရှိလာရောက် ကြည့်ရှုအားပေးကြတယ်။ ဒီပွဲမှာဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်ကြတဲ့ ကျောင်းသားပေါင်းအယောက် (၁၀၀)ရှိတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပြိုင်ပွဲ ဖော်ပြီ။ ကျောင်းသားတွေအသီးသီးမိန့်ကလိုက်တယ်။ ကျောင်းသားတွေဟာကိုယ်မဲကမ္ဘာ တီဂစ္စန့်ရဲ့အကြောင်းကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာပြောကြရတယ်။ သူတို့ထဲက ကျောင်းသားတစ်ယောက်ကတော့ "သန်း" အကြောင်းကတယ်။ ကံကောင်းချင်တော့ ဒီကျောင်းသားဟာ "သန်း" အကြောင်းကို စပါယ်ရှယ်လေ့လာထားတဲ့သူဖြစ်နေတယ်။

ကျောင်းသားပရိသတ်ကြီးဟာ တခြားကျောင်းသားတွေက မဲကမ္ဘာတီဂစ္စန့်ရဲ့အကြောင်းပြောနေတဲ့ အချိန်မှာ "သန်း" အကြောင်းပြောတာလောက်စိတ်မဝင်စားဘူး။ "သန်း" အကြောင်းပြောတဲ့ကျောင်းသားဟာလဲ "သန်း" အကြောင်းကို ဆင်ကြီးတစ်ကောင်နီးပါး စိတ်ဝင်စားစွယ်ကောင်းအောင် ဖန်တီးပြီးပြောသွားတဲ့အတွက်ကြောင့် ကျောင်းသား (၂၀)ထဲမှာ သူအရွေးခံလိုက်ရတယ်။ ဒီလိုနဲ့အဲဒီကျောင်းသား(၂၀)ဟာ ဆက်ပြီးယှဉ်ပြိုင်ကြတယ်။ ထပ်ပြီးမိန့်ကလိုက်ကြတဲ့အချိန်မှာ "သန်း" အကြောင်းကို စပါယ်ရှယ်လေ့လာထားတဲ့ကျောင်းသားက "မွေး" အ ကြောင်းမဲကတယ်။ ကျွန်တို့လူတွေက ငါတို့သူငယ်ချင်းတော့သွားပြီ။ ဒီကောင်က "သန်း" အကြောင်းပဲလေ့လာထား တာဆိုပြီးစိတ်ပူကြတယ်။ ကျောင်းသားတွေအသီးသီး ကိုယ်ကမ္ဘာအကောင်အကြောင်းပြောပြီးတဲ့အခါမှာ သန်းအကြောင်း ပြောတဲ့သူငယ်ချင်း အလှည့်ကမ္ဘာလာတော့ သူကတော့အပြုံးပပျက်ပါဘူး။ ပရိသတ်တွေစင်ပြိုင်ပွဲပေါ်မှာ "ပရိသတ်ကြီး ခင်ဗျား ကျွန်တော်ကတော့ "မွေး" အကြောင်းပြောပို့ပေးပါမိတယ်။" အဲဒီမွေးဆိုတဲ့လက္ခဏာပေါ်မှာ (၄)ခုခွင့်ရှိတယ်။ သူရဲ့အသားဧကပူတယ်။ သူ့အသားကိုစားရင် ငှက်ရူးရောဂါပျောက်တယ်လို့ပြောကြတယ်။ အဲဒီမွေးမှာရှိတဲ့အမွှေးဟာ လည်းအင်တန်ကြမ်းတမ်းတယ်။ အဲဒီအမွှေးတွေရဲ့အောက်က အခြေမှာကပ်နေတဲ့ "သန်း" ဆိုတဲ့အကောင်ရှိတယ်။ "သန္တ" ဆိုတာကလေအိုပြီး "သန်း" အကြောင်းကို တရာဇာသိစာပွဲပြီး ချုပ်တော့တာပါပဲ။ ဒီလိုနဲ့အဲဒီကျောင်းသားဟာ (၁၀)ပဲယောက်စာရင်းမှာထပ်ပြီးအရွေးခံရပြန်ပါတယ်။ ကျွန်တို့ကျောင်းသားတွေကတော့ သူ့ကိုမကျေနပ်ကြဘူး။ "မွေး" အကြောင်းပျားများပြောရမယ်ဟာကို "သန်း" အကြောင်းတွေပဲ ပြောသွားတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ ကျောင်းသား(၁၀)ယောက်ဟာ ဆက်ပြီးယှဉ်ပြိုင်ပွဲပဲမိန့်က ကြပြန်ပါတယ်။ "သန်း" အကြောင်းကိုပြောတတ်တဲ့ ကျောင်းသားဟာ "မွေး" အကြောင်းပြောပို့ပေးပါသွားတယ်။ ကျောင်းသားအသီးသီးဟာ သူတို့ကမ္ဘာအကောင် အကြောင်းကိုပြောသွားပြီးတဲ့အခါမှာ ကဲ... "သန်း" ဆရာကြီးကြွပါ။ ပရိသတ်ကလည်းတဖြောင်းဖြောင်း လက်စိတ်အားပေးကြတယ်။ သူကတော့အပြုံးပပျက်ပါဘူး။



ပရိသတ်ကြီးဝင်စား ကျွန်တော်ကတော့ နွားအကြောင်းပြောဖို့ပဲပေါက်ပါတယ်။ အဲဒီနွားဆိုတဲ့သတ္တဝါဟာ ဦးဆုံးကတော့ ချောင်းသတ္တဝါဖြစ်တယ်။ သူ့ရဲ့အသားဟာဆိုရင်လည်း စားလိုက်ရင်သွေးသားအားကောင်းစေတယ်။ စားလို့အခု သာရှိတယ်။ "နွား" ရဲ့သားရေဟာဆိုရင် ဖိနပ်ချွန်လို့ရတယ်။ ဒီတံမျိုးနဲ့ချွန်လို့ရတယ်။ ဂျာကင်အင်္ကျီချွန်လို့ရတယ်။ ရေကွက်ဝင်တဲ့ပစ္စည်းဖြစ်တယ်။ "နွား" ရဲ့အသားအရေမှာ အပွေးဆိုတာရှိတယ်။ အဲဒီအပွေးနဲ့အသားကြားမှာတွယ်ကပ်နေတဲ့ "သန်း" ဆိုတာရှိတယ်။ "သန်း" ဆိုတာကလေ ... ဆိုပြီး တရားကသိကြီးနဲ့ချည်စာပွဲပြီးပြောလိုက်တာ ပရိသတ်တွေဟာတောင်ဝေါ့ပြစ်သွားတယ်။ ဒီတစ်ခါလဲအနိုင်ရတဲ့ (၅) ယောက် စကားတင်စာရင်းထဲပါသွားပြန်ရော။ ကျွန်တို့ကောင်းသားတွေက စိတ်ဆိုးကြဲတော့တာပေါ့။ ဒီလိုလူကြီးကလည်း မကျေနပ်တော့ဘူး။ ဒါနဲ့ကောင်းသားတွေနဲ့ ဒီလိုလူကြီးတွေပေါင်းပြီး သန်းအကြောင်းပြောတဲ့ကောင်းသားကို ဖြတ်ဖို့စိတ်ဝင်ပင်ကြတယ်။ ဒီကောင်တော့အပွေးပါတဲ့တိရစ္ဆာန်အကြောင်း ထည့်ပြိုင်နေရင်တော့သန်းအကြောင်းကိုပြောဦးမလဲ။ ဒါကြောင့် အပွေးမပါတဲ့သတ္တဝါအကြောင်းကို ပြောင်းပြီးပြောခိုင်းတော့မယ်။ အပွေးမပါတဲ့သတ္တဝါတွေကဘာတွေရှိသလဲ။

ကဲ "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းသားတွေပြောကြည့်ပါဦး။

သင်တန်းသား ။ ။ ငါး ၊ မြေ ၊ တီကောင် ၊ လိပ်။
 သရာ ။ ။ ဟင် ? လိပ်က အပွေးမပါဘူးလား? ဒါဆိုရင် လိပ်မှာအပွေးမပါဘူးဆိုတဲ့ လူလက် ညှိုးထောင်၊ ဒါဆို "လက်ညှိုး" မထောင်တဲ့လူတွေက လိပ်မှာအပွေးပါတယ်ဆိုတဲ့သဘောပေါ့။ ကဲ ... လက်ညှိုး ထောင်တဲ့လူတွေခုလို့ပြော။ လိပ်အပွေးပါတယ်ဆိုတဲ့လူတွေလက်ညှိုးထောင်၊ ဟာ .. ? ဟိုလိုလည်းမဟုတ်ဘူး။ ဒီလိုလည်းမဟုတ်ဘူးပေါ့။ လိပ်မှာအပွေးပါတယ် ၊ မပါဘူးဆိုတာတောင် တိတိကျကျမသိဘူးလား? ဒါဆိုရင်တော့ တိရစ္ဆာန်ရုံကိုသွားကြည့်ကြ။ ကဲ ... ဒီနေရာမှာကြည့် ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်သိတဲ့ပေးခွန်းတောင်မှ ရဲရဲမပြေရဲဘူး။ ကိုယ် ဘာကြောင့်မအောင်မြင်သလဲဆိုတာ အဲဒါအပြေပဲ။ ရှိပါစေတော့ ၊ ဆက်ပြောမယ်။ သန်းအကြောင်းကိုပြောတဲ့ ကောင်းသားဟာ "ငါး" မဲကျပြန်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ဆက်ပြီးမဲနိုက်ကြတော့ ကောင်းသားအသီးသီးဟာ ကိုယ်ကတော့ အကောင်ရဲ့အကြောင်းပြောပြီးတဲ့အခါမှာ သူ့အလှည့်ရောက်လာတယ်။ ကဲ "သန်း" ဆရာကြီးကြွပါ။ သူကတော့ အပြုံးမပျက်ပါဘူး။ ကျွန်တော်ကတော့ "ငါး" အကြောင်းပြောဖို့မဲကျပါတယ်။ "ငါး" ဆိုတဲ့သတ္တဝါဟာရေထဲမှာနေ ... ? အသားကစားရင်နူးညံ့တယ် ၊ ကြော်စားစား ၊ ကင်စားစားအရသာရှိတယ်။ ဆန်ပြတ်လုပ်သောက်ခွဲ ပြတ်လုပ်သောက်ရင်လည်းအရသာရှိတယ်။ အဲဒီငါးမှာအရေပြေးဆိုတာရှိတယ်။ ဒါပေမယ့်အပွေးတော့မပါဘူးပေါ့။ အကယ်၍ပျား "ငါး" မှာအပွေးသားပါမဲ့မယ်ဆိုရင် အဲဒီအပွေးတွေရဲ့အောက်မှာ "သန်း" ဆိုတာကလေဆိုပြီး "ရုန်း" အကြောင်းကိုပဲမိစိတ်နဲ့အပြည့်အစုံအရပဲပြောလိုက်တာ နောက်ဆုံးတော့သူ့ကိုပဲထမပေးလိုက်ရတော့တယ်။ ဝါကား ပြောကျွမ်းကျင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ပြောချင်တဲ့အကြောင်းအရာကို ဦးတည်ချက်မပျောက်ပျက်အောင်ပြောပြ တတ်ရမှာဖြစ်တယ်။ လူတွေစိတ်ဝင်စားမှုရှိတယ်။ မရှိဘူးဆိုတာ သူတို့ရဲ့တောက်ပနေတဲ့ မျက်လုံးတွေကိုကြည့်ခြင်း အားဖြင့်သိနိုင်ပါတယ်။

“မိတ်ဆွေ့မြင်း အတတ်ပညာ”

- ၁။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးတွေ့ဆုံတဲ့အခါ လူကိုပြင်ပြင်ချင်မက်လာပါလို့ စတင်နှုတ်ခွန်းဆက်ရမယ်။ နာမည်ချက်ချင်းရေးမှတ်ရမယ်။ သူ့မိသားစုအကြောင်းက အရင်စတင်ပြောပါ။ အဖေ ၊ အမေ ၊ ဦးလေး ၊ အဒေါ် ၊ အစ်ကို ၊ အစ်မ ဦးစွာသိအောင်စုံစမ်းပါ။ ဥပမာ - မင်းအဖေ ကျန်းမာရေးကောင်းသွားပြီလား?၊ အမေရောနေကောင်းရဲ့လား?၊ မင်းအိမ်ထောင်ကျပြီဆိုအဆင်ပြေရဲ့လား? စသဖြင့် တစ်စက်သားပေးစေလိုတဲ့မေးခွန်းများကို ဦးစွာမေးတတ်ရမယ်။ တစ်စက်သားကိုအားကျပါ။ အားပေးပါ။ ချီးမွမ်းပါ။ စာနာပေးပါ။ စကားပြောတဲ့အခါ သူ့ရဲ့နာမည်ခဏခဏခေါ်ပြီးပြောပါ။ ဥပမာ - ကိုသီဟတို့မိသားစု၊ မင်းတို့ရဲ့အိမ် "You or Your" များများသုံးပေးပါ။
- ၂။ တစ်စက်လူရဲ့ "အလုပ်အကိုင်" ကို သိအောင်လုပ်ပါ။ လက်ရှိလုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်းနှင့် လုပ်ငန်းခွဲများ၊ မိဘတွေပျိုးထွေရဲ့လုပ်ငန်းများ စသဖြင့် - - -

စကားပြောတဲ့အခါ ရည်ရွယ်ချက်တူပေမယ့် ရလဒ်ချင်းမတူ

ယနေ့ ကျွန်ုပ်တို့ကမ္ဘာကြီးမှာ အထူးဆန်းဆုံးလူနှစ်ယောက်ရှိတယ်။ ပထမလူကတော့ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကိုပိုချွတ်လူသားပင်ဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူအများတွင်တွင်ကျယ်ကျယ် သုံးနေတဲ့မထူးဆန်းတဲ့ပညာရပ်ကို အထူးတလည်သင်ကြားပို့ချပေးနေတဲ့အတွက် ပိုချွတ်အချက်အလက်တွေကလည်း သူလည်းသိ၊ ကိုယ်လည်းသိ ထူးပြီးစိတ်ဝင်စားစရာ မကောင်းသောကြောင့်ဖြစ်တယ်။ ဒါကို သီးသန့်သင်တန်းတွင်လုပ်ပြီးပို့ချပေးနေတယ်ဆိုတော့ပိုလို့ပင် အံ့ဩစရာကောင်းနေတယ်မဟုတ်ပါလား? ဒီထက်ပိုပြီးအံ့ဩစရာကောင်းတဲ့လူသားတွေလည်းရှိပါသေးတယ်။ သူလည်းသိ ၊ ကိုယ်လည်းသိ ၊ ဘာမှမထူးခြားတဲ့ပညာရပ်ကို တကူးတကလာရောက်သင်ကြားပို့ချပေးနေတဲ့ ဆရာနှင့်လာရောက်သင်ယူနေတဲ့သူများမှာ အံ့ဩစရာကောင်းတဲ့ ယနေ့ကမ္ဘာကြီးထဲမှ ထူးဆန်းတဲ့လူသားများလို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှတက္ကသိုလ်ကြီး(၃)ခုက အရွယ်ရောက်ပြီးတဲ့လူတွေဟာ မည်သည့်အရာကို နှစ်နှစ်ကာကာသင်ကြားချင်ကြပါသလဲ? ဘယ်အရာကိုပိုပြီးစိတ်ဝင်စားကြသလဲ? ၊ ဘာကိုအလိုရှိကြသလဲ? စတဲ့မေးခွန်းများကို ရန်ပုံငွေအိတ်အပြောက်အများအကုန်အကျခံပြီး (၂)နှစ်ကြာသုတေသနပြုကြည့်ကြပါတယ်။ စစ်တမ်းအရတာတွေရလဲဆိုတော့ အရွယ်ရောက်ပြီးတဲ့သူတိုင်း စိတ်အဝင်စားဆုံးအရာတွေဟာ...

- (၁) ကျန်းမာရေးကောင်းလို့မှ
- (၂) လူမှုဆက်ဆံရေး ပညာမှာကျွမ်းကျင်တဲ့အရည်အချင်းရှိပုံတွေပဲဖြစ်ကြတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့တတွေဟာ မိုးလင်းကနေမိုးချုပ်အထိ လူတွေနဲ့ဆက်ဆံနေကြရတာဖြစ်တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးတွေပေးအပ်ပြင်တာနဲ့အမျှ မိပွားရေးတွေလည်း လိုက်ပါကျဆင်းလာတတ်တယ်။ ပြဿနာအကြီးအကျယ်တက်ရခြင်း အဓိကအချက် (၅၀)ရာခိုင်နှုန်းဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်လို့ပဲဖြစ်တယ်။



ပညာတတ်ခြင်း ၊ ပညာတတ်ခြင်းထက် လူ့စည်းမျဉ်းခြင်း စကားပြောကောင်းခြင်း (လူမှုဆက်ဆံရေး ကောင်းခြင်း)က ပိုပြီးရေး ရောက်ကြောင်း ထင်ရှားစွာတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်သူတွေဟာ ပတ်ဝန်းကျင်လူသား တွေ့ရုံအလိုသို့သွားကိုင်သိရှိနိုင်ပြီး လူတွေကိုမိမိစက်ပါလာအောင်ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ သတ္တိထူးတွေရှိကြ တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်သံလိုက်ခါတ် အားကောင်းသူများလိုဆိုရပါလိမ့်မယ်။ လူတွေ့ရုံစိတ်ကိုညှို့ပူပင်းစားနိုင်စွမ်း ရှိတယ်။ လူတိုင်းဟာပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး အဆင်ပြေလိုကြပါတယ်။ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကျွမ်းကျင်မှု စားဝတ်နေရေး လိုအပ်ချက်တွေပြည့်စုံမှာဖြစ်တယ်။ မိမိရဲ့လူမှုစီးပွားရေးပုံစံဖြစ်ခြင်း ၊ လူမှုရေးပုံစံဖြစ်ခြင်း ၊ နိုင်ငံရေး ပုံစံဖြစ်ခြင်းအောင်မြင်နေတဲ့ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်တွေဟာ ပညာတတ်ရုံတစ်ခုကတော့ စကားပြောလည်းကောင်းကြတယ်။ တစ်စက်သားကို ကိုယ့်ဘက်ပါအောင်လည်း ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိကြတယ်။ မိမိကိုယ်ကိုလည်း တန်ဖိုးရှိအောင်နေ တတ်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် အလုပ်ကြီးကြီးမားမားတစ်ခုကိုပေါက်ပြောက်အောင်မြင်အောင် လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် လူ့စည်းမျဉ်းရမယ်။ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကောင်းရမယ်။ ဒါ့အပြင်အရေးကြီးရာက စကားအပြောကောင်းဖို့ လူမှုဆက်ဆံ ရေးပညာကျွမ်းကျင်ဖို့ဖြစ်တယ်။ လူ့အကြောကိုသိမှ ရွှေ့ကြောငွေ့ကြောကိုရှာဖွေလိုရမယ်။ ရွှေ့ကြောကိုရချင်တဲ့ လူတွေဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကို မသိမမြင်တတ်ကျွမ်းထားသတဲ့ပညာရပ်တစ်ခုဖြစ်လာတယ်။ လူတွေဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကိုသိသလိုလို့နဲ့ လူ့ကျင့်ဝတ်စည်းကမ်းတွေကိုတောက်ဖျက်နေကြတယ်။ ဒီလိုမျိုးဖြစ်ရတာ ဟာတကယ် မသိလို့ဖြစ်တယ်။ ကိုယ်မသိတဲ့အသေး အခွဲကိုစွဲလေးတွေများလာတာနဲ့အမျှ တစ်နေ့မှာအဲဒီအသေး အခွဲလေးတွေက ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေကို စင်မြင့်ပေါ်ကနေဆွဲချတာဖြစ်တယ်။

နိုင်ငံခြားမှာဆိုရင် လူမှုဆက်ဆံရေးသင်တန်းကောင်းတွေကို သီးသန့်ဖွင့်လှစ်ထားတာများစွာတွေ့ရတယ်။ စကားပြောကောင်းတဲ့သူဟာ လူတွေ့ရုံစိတ်ကိုဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ တန်လှုပ်ချောက်ချားအောင်လဲ ဝန်တီးနိုင် စွမ်းရှိတယ်။ စကားပြောကျွမ်းကျင်သူဟာ ခွန်အားဝလနှင့်နေ့စွာသေးငယ်ပေမယ့် ခွန်အားဝလကြီးမားပြီး ဝန် ညှာအင်အားကြွယ်ဝတောင့်တင်းသူများကို စိမ့်ညှန်ကြားကွပ်ကဲနိုင်စွမ်းရှိကြတယ်။ **ပျားရည်တစ်စက်ဟာ အခါရည် တစ်ဝါလံထက် ထင်ကောင်များစွာကိုစမ်းယူနိုင်စွမ်းရှိသလိုပါပဲ။** ယနေ့ ကျွန်ုပ်တို့ဒီကမ္ဘာကြီးမှာ ထိပ်တန်း တစ်နေရာကိုရောက်ရှိသွားကြတဲ့ အောင်မြင်သူထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ဆိုတဲ့သူတွေဟာ သူတို့လိုချင်တဲ့ရည်ပန်း ချက်ပန်းတိုင်ကိုရောက်ရှိနိုင်ဖို့ရန်အတွက် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကို လက်နက်သဖွယ်အောင်မြင်စွာအသုံးပြုနိုင်တဲ့ သူတွေဖြစ်တယ်။ တစ်စက်သားကိုဂုဏ် သိက္ခာရှိအောင်ဆောင်ရွက်နိုင်သူ ၊ သူ့ဂုဏ်သိက္ခာကိုလဲ တန်ဖိုးမြင့်မားလာ အောင်ပန်တီးနိုင်စွမ်းရှိကြတယ်။ **"အကျောက်ကောင်းရင် အထောင်သက်သာ"** ဆိုတဲ့စကားအတိုင်း စကားပြော လိမ္မာကျွမ်းကျင်သူဟာနေရာတိုင်းမှာ အသာစီးရပါတယ်။ ဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ပြောပြချင်တယ်။ ရှေးရှေးကရှင်ဘုရင်ကြီးတစ်ပါးဟာ မိုးလင်းကမိုးချုပ်ထိ တိုင်းရေးပြည်ရာကိုစွဲတွေလုပ်နေရလို့ နေ့စဉ်နဲ့အမျှပင် ပန်းနေရတယ်။ ဒီလိုနဲ့ဘုရင်ကြီးဟာ ညတစ်ညမှာအိပ်မက်ဆိုးတစ်ခုမက်တယ်။ အိပ်မက်ထဲမှာဘုရင်ကြီးရဲ့ သွားတွေအားလုံးထဲက အပေါ်အံသွားတစ်ချောင်းပဲကျန်တယ်လို့ အိပ်မက်မက်တယ်။ ဒီအိပ်မက်ကိုဘုရင်ကြီးက အရမ်းစိတ်ပူသွားတယ်။ ညီလာခံသတင်းရောက်တော့ ပညာရှိပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ပုဂ္ဂိုလ်တွေကိုမေးတယ်။

ဒီအခါမှာ ပထမပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်က "ရှင်ဘုရင်ကြီးနဲ့အိမ်မက်ဟာ နှိပ်စက်ကောင်းပါဘူး။ ရှင်ဘုရင်ကြီးနဲ့ ဆွေမျိုးတွေအားလုံး သေဆုံးကုန်လိမ့်မယ်" လို့ နှိပ်စက်တတ်တယ်။ ဒုတိယပုဂ္ဂိုလ်က ကိုယ်ပေးတယ်။ ဒုတိယပုဂ္ဂိုလ်က ဘယ်လိုနှိပ်စက်သလဲဆိုတော့ အရှင်မင်းကြီးနဲ့အိမ်မက်ဟာ အရှင်မင်းကြီးအတွက်အလွန်ကောင်းပါတယ်။ အရှင်မင်းကြီး တစ်ယောက်ထဲသာလျှင် အသက်ရှင်ပြီးကုန်ရစ်လိမ့်မယ်" လို့လျှောက်တင်ပါတယ်။ ပုဂ္ဂိုလ်နှစ်ဦးနဲ့ နှိပ်စက်ကောင်းကို ဘုရင်ကြီးကြားသိရတဲ့အခါမှာ ယခုလိုမိန့်တော်မူလိုက်ပါတယ်။ **ဘုရင်နဲ့ဆွေမျိုးအားလုံး၊ သေဆုံးလိမ့်မယ်လို့ နှိပ်စက်တတ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကို ကြိမ်ဒဏ် (၅၀) ရိုက်စေလို့အမိန့်ချလိုက်တယ်။** **ဘုရင်ကြီးတစ်ပါးတည်းသာလျှင် အသက်ရှင်ကျန်မယ်လို့ နှိပ်စက်တတ်တဲ့ဒုတိယပုဂ္ဂိုလ်ကို တော့ဆုတော်ငွေငါးထောင်ဆုခွေစေလို့ မိန့်တော်မူလိုက် ပါတယ်။** ဒီနေရာမှာ သင့်အနေနဲ့ဘာကိုစဉ်းစားမိပါသလဲ? ပုဂ္ဂိုလ်နှစ်ဦးနဲ့ စကားအသွားအလာဟာ ရည်ရွယ်ချက် ချင်းအတူတူဖြစ်ပေမယ့် စကားလုံးအထားအသိုပြောင်းလွဲလိုက်တဲ့အခါမှာ ဆိုးကျိုးကောင်းကျိုးခံစားလိုက်ရတာ မျိုးဖြစ်တယ်ဆိုတာတွေပေါ်လိမ့်မယ်။ လူတိုင်းနဲ့စိတ်ထဲမှာတော့ စကားပြောနည်းပညာဟာ လွယ်တယ်ထင်ရပေမယ့် အထိပ္ပယ်အမျိုးမျိုး အတိမ်အနက်အမျိုးမျိုးကိုဖြစ်စေတယ်။ လူတိုင်းကတော့ကိုယ့်ကိုယ်ကို စကားပြောကောင်း လှတဲ့သူများလို့ထင်မှတ်ထားကြပါတယ်။ လူတိုင်းသာစကားပြောကောင်းမွန်ကျွမ်းကျင်လျှင် တရားရုံးတွေမှာတရား သူကြီးတွေလျှောက်တင်ပို့ ရှေ့နေတွေတရားစရာမလိုအပ်တော့ပါဘူး။ လူတိုင်းဟာ စကားအသွားအလာအတိမ်အနက် ကိုကြည့်ပြီး ခံစားခွက်ကိုဖြစ်ပေါ်စေတာဖြစ်တယ်။ ဆိုးတယ်လို့ခံစားမိလျှင် အဆိုးကိုဖြစ်စေပြီးနောက်တစ်ယောက် ကတော့ အဲဒီအဆိုးကိုပျော်ရွှင်စရာအဖြစ် ပြောင်းလဲခံစားလိုက်မယ်ဆိုရင် စိတ်ပျော်ရွှင်စရာဟာသအဖြစ်ကိုရောက် သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒီအကြောင်းအရာကိုထင်ဟပ်စေတဲ့ ဥပမာလေးတစ်ခုကိုထပ်တင်ပြပါမယ်။

တစ်ခါတုန်းကတော့ရွာတစ်ရွာမှာ ဝိနည်းအလွန်လေးစားတဲ့ဘုန်းကြီးတစ်ပါးရှိခဲ့တယ်။ အဲဒီဘုန်းကြီးကို အလွန်ကြည်ညိုတဲ့ကျောင်းအိမ် ကြီးတစ်ယောက်ရှိတယ်။ တစ်နေ့မှာ ကျောင်းအိမ်ကြီးက ဘုန်းကြီးကိုဆွမ်းပွဲဖွဲ့သမီကို စေခိုင်းလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီ သမီးကဆွမ်းပွဲပြီးပြန်ခါနီးကျတော့ ဘုန်းကြီးကိုခိုင်းချပြီး "တပည့်တော်မပြန်ကြွပါ ဦးမယ်" ဘုရားလို့ ပြောပြီးအိမ်ပြန်သွားပါတယ်။ "ဘုန်းကြီးက လူဖြစ်ပြီးခုလိုပြောရမလားဆိုပြီးစိတ်ဆိုးတယ်။ ဒါ ကြောင့် ကျောင်းအိမ်ကြီးလာရင် မလိမ္မာတဲ့သမီးကိုဆုံးမပို့ ပြောမယ်လို့စိတ်ကူးထားတယ်။ ကျောင်းအိမ်ကြီးရောက် လာတော့ သူ့သမီးမလိမ္မာဘူးလို့ပြောလိုက်တယ်။ ကျောင်းအိမ်ကြီးကတာပြန်ပြောသလဲဆိုတော့ "တပည့်တော်မရဲ့ သမီးက ဒီလိုပဲမိန့်တော်မူသွား သလားဘုရား?" ဆိုပြီး အိမ်ပြန်သွားတယ်။ ဘုန်းကြီးကပိုပြီးစိတ်ဆိုးသွားတယ်။ ကျောင်းအိမ်ကြီးလာရင်တော့ ဒီသားအမိနှစ်ယောက်ကိုဆုံးမပို့ပြောမယ်လို့ စိတ်ကူးထားတယ်။ ကျောင်းအိမ်ကြီး ကျောင်းကိုရောက်လာတော့ ဘုန်းကြီးကသားအမိနှစ်ယောက် မလိမ္မာပုံကိုပြောပြလိုက်တယ်။ ကျောင်းအိမ်ကြီးကလည်း အိမ်ကသားအမိနှစ်ယောက်ကို အရမ်းစိတ်ဆိုးသွားတယ်။ ဒီလိုနည်းလေးစားတဲ့ဘုန်းကြီးကို မရှိပေသေပြောရကောင်း လားဆိုပြီးစိတ်ဆိုးဆိုးနဲ့ အခုလိုဘုန်းကြီးကိုလျှောက်သတဲ့ အရှင်ဘုရား "ဒီလိုမလိမ္မာတဲ့ သားအမိနှစ်ယောက်ကို ကျောင်းခိုင်းထဲတောင် ငြိမ်တော်ရာမချမိစေနဲ့ ဘုရား" ဆိုပြီးအိမ်ပြန်သွားတယ်။ ကဲ ... ဘယ်နဲ့လုပ်မလဲ ၊ ဘုန်းကြီးကဝိနည်းလေး စားလို့စိတ်ဆိုးတယ်လို့ခံစားရပေမယ့် စာရှုသူကထော့ဘယ်လိုခံစားရသလဲ ၊ ဒါလဲစကား



ပြောခြင်းအတတ်ပညာပဲ မဟုတ်လား ၊ ဒါကြောင့်အခုတိုင်းမှာ စကားပြောခြင်းပညာ လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် အလွန်အရေးကြီးတယ်ဆို တာကိုတင်ပြလိုက်တာပဲဖြစ်တယ်။

အကောင်မြင်စိတ်

လူတိုင်းဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအကောင်မြင်အလို ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလဲအကောင်မြင်စိတ်ရှိရမယ်။ ကိုယ့်စိတ်
မိတ်ကိုအမြဲတမ်းမြင်တင်ထားရမယ်။ လူတစ်ယောက်ကို အညွှန်းတန်းပေးအသုံးမကျဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုလဲ ငါက
လည်းအလှကားကောင်ပဲ။ ငါ့စိတ်ကိုလူတစ်ယောက်မှန်းခိုနိုင်တယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ငါ့ကားအားကိုးကွဲနောက်ကျလို့
ပျံ့နှံ့စိတ်ကယ်လို့ မနှုတ်နှုတ်တိုင်းတွေပဲပြောမိနေမယ်ဆိုရင် မင်းရဲ့ဘဝဟာဘုညးအားကိုး ယူလို့ (၁၀၀) တောက်
ထပ်ပြီးဆင်းသွားရလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအပြစ်မတင်ရဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအပြစ်ပေးရမယ်။ ကိုယ်လုပ်
နိုင်တဲ့အရာအချင်းတွေကို ညစ်ညာတိုင်း ချွေးမိရမယ်။ အခြောက်တိုက်တတ်မြင့်တဲ့စိတ်မဟုတ်ဘူး။ "လူနေမြဲ
ကြား စိတ်နေဘုံရဲ့" ဆိုတဲ့စိတ်ကိုပေးနိုင်တာပဲဖြစ်တယ်။ လူတိုင်းမှာ စိတ်လောကွင်ခန်းပုပ်ပိုးအမွှေးကြီးမိ
တယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာအရမ်းချမ်းသာတဲ့ သူတွေပေးကြီးတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူ့ဟာအထပ် (၈၀) တိုက်ကြီးဆွဲအပေါ်
ဆုံး ၊ အပြုံးဆုံးအထပ်မှာနေပါတယ်။ မနက်စောစောဆိုရင် အိမ်ထဲထဲမှာထွက်ပြီး ရှောင်တွေကိုကြည့်ပါတယ်။
ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခွင်လုံးမှာ သူထက်နိမ့်တဲ့တိုက်တွေနဲ့ ဆင်းရဲတဲ့ရပ်ကွက်တွေကိုလှမ်းမြင်ရတယ်။ သူ့ဟာအိမ်ထဲ
တံစုတ်ကလေးတွေကိုကြည့်ပြီး ငါ့ပျားအိမ်ထဲမှာလည်းအိမ်ထဲမှာ အိပ်သာဆင်းရဲသွားခဲ့ရင် ငါ့တယ်လို့လုပ်ရမလဲ
လို့အမြဲစဉ်းစားမိတယ်။

ညနေပိုင်းချစ်လို့ အိမ်ထဲမှာအချိန်ထောက်ပြီဆိုရင်လည်း လသာဘောင်မှာထွက်ပြီး အိမ်ထုတ်စုတ်တွေကို
ကြည့်မိပြန်တယ်။ ကြည့်မိတိုင်းလဲ သူတို့လိုဆင်းရဲသွားရင်ဆိုတဲ့အတွေးကို မကြာခဏတွေ့မိတယ်။ (၅)နှစ်
လောက်ကြာတဲ့အခါမှာတော့ သူ့အပြစ်တွေအားစားအတိုင်း ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးမှန်ကန်ကြောင့် သူပိုင်ဆိုင်သမျှအထပ်
တွေ ၊ စီးပွားရေးတွေအားလုံး ဒေဝါလီခံရတဲ့အခြေအနေဖြစ်သွားတယ်။ ဒါကြောင့်သူ့ဟာ အထပ်(၈၀)တိုက်မြို့
ကြီးပေါ်ကနေ သူနေထိုင်ပြင်နေထိုင်တဲ့ လူတစ်ရပ်တွေနေတဲ့ ရပ်ကွက်ကတံစုတ်ပေါ်ကိုရောက်သွားတယ်။
တံစုတ်ထဲရောက်သွားပြန်တော့ လမ်းဘေးမှာနေကြတဲ့ အိမ်အိမ်ပုံကလေးတွေကိုမြင်ပြန်တယ်။ ငါလဲသူတို့လေး
တွေလိုပြန်ဖြစ်သွားပလားလို့ အပြစ်တွေနေမိပြန်တယ်။ သူ့ဟာလဲအိမ်ထဲမှာပဲနေထိုင်နေရင်းစားနေမယ်ဆိုရင် နှစ်
အိမ်ပုံတစ်ခုကိုထပ်ပြီးရောက်သွားနိုင်တယ်။ သူ့ဟာအဲဒီတံလေးထဲမှာ နေလာတာ ၂ နှစ်ခန့်ကြာလာတော့ တွေ့
ငယ်ငယ်ကစာသင်ပေးခဲ့ဖူးတဲ့ ဆရာကြီးတစ်ယောက်က သူ့အိမ်ကိုရောက်လာပြီး သူ့ရဲ့အခြေအနေကိုပေးပြော
ကြည့်တယ်။ ဆရာကြီးက သူပြောသမျှတွေကိုနားထောင်ပြီးတော့ အခုလိုပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ "မင်းအခုလို
ဆင်းရဲသွားတဲ့ အကြောင်းနဲ့ဟာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကွယ်တည်လို့မဟုတ်ဘူး။ မင်းရဲ့စိတ်မင်းရဲ့အတွေးဟာမင်းကို
အောက်ကိုဆွဲချလိုက်တာပဲဖြစ်တယ်။ ငါပြောတာမယူမယူနဲ့ ၊ ဒီနေ့ကစပြီး မင်းနေထိုင်တဲ့အိမ်ပုံ(၈၀)တိုက်ကိုပေးပြီ
မနက်တိုင် ၊ ညတိုင်းကြည့်ပါ။ စိတ်ထဲကနေလဲ " ငါ့အိမ်ထဲမှာပဲ ပြန်ရောက်ရမယ်လို့တွေ့မိပြီး ကြည့် လို့

မှာပဲပါတယ်။ သူမဟာ သူမဆရာမှာထားတဲ့အတိုင်း နေ့စဉ်ညတိုင်းကြည့်ပြီးစိတ်ထဲက ငါ့ဆရာကုန်လို့တွေးရာက နောက်ဆုံးတော့တကယ်ပဲအထပ်(၈၀)တိုက်ကြီးပေါက် ပြန်ဆောက်သွားတယ်။ ဆောက်ရှိသွားရတဲ့အကြောင်းကတော့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးပျက်ကပ်ကြောင့် စီးပွားရေးအင်အားစိုက်ခတ်ခံရတဲ့ကမ္ဘာပေါ့တော့ ၊ ဘဏ်တွေကိုသွန်သင်အစိုးရကပြန် လည်ပေးပေးပြီး ရုပ်တည်ကယ်တင်ပေးလိုက်လို့ဖြစ်တယ်။ ဘဝရဲ့အနိမ့်အမြင့် ၊ ကောင်းခြင်းဆိုခြင်းတွေရဲ့ အဓိက ဟာမိမိရဲ့စိတ်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ့်စိတ်ဝါတ်ကို အမြဲတမ်းသိဒွိတင်ပေးရမှာဖြစ်တယ်။ "ငါဟာစိတ် ဝါတ်ကြီးမားရင့်သန်တဲ့သူဖြစ်တယ်။ ဘယ်လိုအကြောင်းကိစ္စနဲ့မှ ငါ့စိတ်ဟာယောက်ယက်မခတ်ဘူး။ ငါ့စိတ်ဟာ ကျောက်ဆောင်ကျောက်တုံးလိုခိုင်မာတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်စိတ်ဓာတ်ကိုလွှမ်းမိုးနိုင်တယ်။ ဒါဟာငါ့မှာရှိတဲ့အရည် အချင်းအစစ်ပဲ" ဒီလိုလေးလေးနက်နက် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုချီးမွမ်းတဲ့စကားတွေကို မနက်တိုင်းမှာအခွန်း(၃၀)လောက် ၊ ညတိုင်းမှာအခွန်း (၃၀) လောက်ရွတ်ဆိုပေးရပါမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့မသိစိတ်ထဲကို ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒကိုရိုက်ထည့် ပေးတာပဲဖြစ်တယ်။ လူတွေဟာအလုပ်ကိုကြိုးစားတဲ့အခါမှာ ရပ်နဲ့ချည်းကြိုးစားလို့မရပါဘူး။ စိတ်နဲ့ပဲကြိုးစားယူ ရတယ်။ အဲဒီလိုကြိုးစားဖို့အတွက် စိတ်ရဲ့လေ့ကျင့်ခန်းဆိုတာ မလွဲမသွေလုပ်ရမယ်ကိုဖြစ်တယ်။ အဲဒီစိတ်လေ့ ကျင့်ခန်းမှာ အရေးကြီးတဲ့အခြေခံအချက် (၃)ချက်ရှိတယ်။

- ၁။ ဘယ်တော့မှ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအမြစ်မတင်ရဘူး။
- ၂။ ကိုယ်မှာအမှန်တကယ်ရှိတဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတွေကို ကိုယ့်ဟာကိုယ်ထုတ်ဖော်ပြီး လေးလေးနက်နက် ချီးမွမ်းပါ။
- ၃။ မသံချင်စိတ်ကိုနှိုးဆွပေးပါ။ ဘဝတိုးတက်အောင်မြင်ရေးအတွက် အားကြီးမာန်တက်ကြီးစားရမယ်။ ဒါဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအကောင်းမြင်စိတ်နဲ့ သိဒွိတင်လိုက်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုမျိုးကိုယ်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေ ကိုလဲကိုယ်က သိဒွိတင်ပေးလို့ရပါတယ်။ ဥပမာ - ၁၀နစ်အရွယ်သားငယ်လေးတစ်ယောက်ဟာ အရမ်း အဆော့မက်တယ်။ စာမကျော်ဘူး။ ပြောစကားနားမထောင်ဘူးဖြစ်နေရင် သူ့ညအိမ်ခါနီးတိုင်းမှာ "ငါ့သား လေးအရမ်းလိမ္မာတယ်။ သားလေးကစာအရမ်းတော်တယ်။ သားလေးကမဆော့ဘူး။ သားလေးကို မေမေကအရမ်းချစ်တယ်။ သားလေးကအရမ်းလိမ္မာတယ်" ဆိုပြီး ညစဉ်ညတိုင်း သူ့အိမ်ပျော်ခါနီးတိုင်းမှာ တိုးတိုးလေးနားထဲကပ်ပြီးပြောပေးရမယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ကလေးလေးဟာကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ပုံစံအတိုင်းဖြစ် လာတယ်။ (၁)လလောက်လေ့ကျင့်ပေးရင်ရပါမယ်။ ဒီနေ့ကစပြီး မင်းတို့လဲပဲကိုယ့်ကိုယ်ကိုသိဒွိတင်ပါ။

သူ့မျှားကိုလဲသိဒွိတင်ပေးနိုင်တဲ့သူတွေဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။

တကယ်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ကိုအောင်မြင်မှုသင်တန်းပေးမယ့်ဆရာကို ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိ ရမယ်။ အောင်မြင်သူဆရာပြောတဲ့အတိုင်း ၊ နိုင်တဲ့အတိုင်းလိုက်ပြီးလုပ်ရမယ်။ က) ဆရာပေးပို့ဦးမယ်။ သင်တန်း သားတွေအားလုံး တကယ်အောင်မြင်ချင်သလား?

အဖြေ = အောင်မြင်ချင်ပါတယ်။ (ဆရာ - - - အသံတိုးတယ်)
 ခေါင်းဆောင်လုပ်မယ့်လူဟာ အသံကော၊ ရုပ်ကော ပျော့ညံ့လို့မရဘူး။ (သိတ်နဲ့ခြင်သံပုံပြင်)



ဆိတ်နဲ့ ခြင်္သေ့ပုံပြင်

ဟိုဘုန်းက တောအုပ်တစ်ခုမှာ ဆိတ်တစ်အုပ်ရှိတယ်။ တစ်နေ့မှာ တောထဲအစာထွက်ရှာစဉ် ဓမ်းချောင်းလေးတစ်ခုနားအရောက်မှာ နို့စို့အရွယ်ခြင်္သေ့လေးတစ်ကောင်ကို တွေ့ပါတယ်။ ဆိတ်အုပ်ထဲက ဆိတ်မကြီးဟာ ခြင်္သေ့ပေါက်စလေးကို သနားပြီး သူတို့နေထိုင်ရာတောအုပ်ကို ခေါ်သွားတယ်။ ခြင်္သေ့ပေါက်စလေးဟာ နို့စို့အရွယ်ဖြစ်တဲ့အတွက် ကြောင် ဆိတ်မကြီးကလည်း သူ့ကို နို့တိုက်ရတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ ခြင်္သေ့ပေါက်စလေးဟာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ကြီးပြင်းလာတယ်။ ခြင်္သေ့လေးဟာ ဆိတ်တစ်အုပ်ကြားမှာ ဆိတ်တွေရဲ့ သဘာဝအတိုင်း လှုပ်ရှားပုံ ၊ အော်ပုံအတိုင်း လိုက်လုပ်ရတယ်။ ဆိတ်တွေနည်းတူပေအော်နိုင်တဲ့အတွက် ကြောင် သူ့ကိုယ်သူအမြဲတမ်း မကျေမနပ်ဖြစ်နေတယ်။ ဒီလိုနဲ့တစ်နေ့မှာ သူတို့နေထိုင်ကွက်စားရာတောအုပ်ထဲကို တောတို့ခွဲတုတ်ခြင်္သေ့ကြီးတစ်ကောင် ရောက်လာတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးဟာ ဝိုက်ကလဲအရမ်းသာနေတဲ့အတွက် အနီးနားပတ်ဝန်းကျင်ကို လှည့်ပတ်အစာရှာတဲ့အခါ ဆိတ်မကြီးနဲ့ အတူဆိတ်တစ်အုပ်ကို တွေ့တယ်။ ဒါ "ငါ့အတွက်အစာပဲ" ဆိုပြီး ဆိတ်တွေကို ဝမ်းဗိုက်အတွက် တောအုပ်နားကို ပြင်းပြင်းချင်းချင်း နှာသွားတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးဟာ ဆိတ်တွေကို နှာအုပ်ပျံ့ပြင်ဆင်လိုက်တဲ့အချိန်မှာ ဆိတ်တွေရဲ့အလယ်ခေါင်းမှာ ခြင်္သေ့တစ်ကောင်ကို ပြင်လိုက်ရလို့ အံ့ဩသွားပါတယ်။ "ဟာ - - - ဟိုမှာ ငါ့လို ခြင်္သေ့တစ်ကောင်ပါလား?"

သူ့အံ့ဩပြီး ကြည့်နေတဲ့အချိန်မှာ ဆိတ်တွေကလည်း ခြီးထွက်ပြောကြားတယ်။ ခြင်္သေ့လေးတစ်ကောင်ပဲ ကျန်နေခဲ့တယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးက ခြင်္သေ့လေးရဲ့ ရာကို ခြင်းပြင်းချင်းလှမ်းသွားတယ်။ ခြင်္သေ့လေးဟာ အသားတွေတဆတ်ဆတ်တုန်းပြီး ကြောက်နေတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးက သူ့ကို ပေးတယ်။ "မင်းဘာဖြစ်လို့ ကြောက်နေတာလဲ?" "ခင်ဗျားက ကျွန်ကို စားမလို့ မဟုတ်ဘူးလား?" "ငါက မင်းကို ခြစ်လို့ စားရမှာလဲ?" "ကျွန်က ဆိတ်လေ" "ဟာ! ဟေ့ကောင် မင်းဘာပြောလိုက်တာလဲ? မင်းက ဆိတ်မှ မဟုတ်ပဲ ၊ မင်းက ခြင်္သေ့ ၊ ဆိတ်မဟုတ်ဘူး" "ဟာ! ကျွန်က ဆိတ်ပါဆို ၊ ဆိတ်လို အော်ပြောမလား ...? ပဲ ... ပဲ" ဆိုပြီး အော်ပြောလိုက်တယ်။ "ဟေ့ကောင် မင်းကို ခြီးပြီး ဖမ်းလိမ့်မယ်။ မင်းက ခြင်္သေ့ မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်က "ဆိတ်" ဖူး။ ဒီကောင်ပြောရတာတော်တော်ခက်တယ်။ လာ၊ မင်းငါနဲ့ လိုက်ခဲ့" ဆိုပြီး ဓမ်းချောင်းလေးရဲ့ ရာကို ခေါ်သွားတယ်။ ရေဓမ်းချောင်းနားရောက်တော့ "ကဲ ရေထဲမှာ မင်းပုံကို ကြည့်စမ်း" ခြင်္သေ့ငယ်လည်း သူ့ရုပ်ပုံကို ကြည့်ပြီး လန့်သွားတယ်။ "ဟာ ဒါဘယ်သူတုံး" "အဲ့ဒါ မင်းစစ်လေ" "ဟာ! မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ကျွန်က ပွေးကတည်းက ဆိတ်။ ခေါင်းမှာ တောင်ပုခွန်းရှိတယ်။ အခု ကျွန်ရဲ့ စစ်ပုံက ဘယ်လို ဖြစ်ရတာလဲ?" "ဟေ့ကောင် ၊ မင်းက ဆိတ်မဟုတ်ဘူး ၊ ခြင်္သေ့ဖြစ်တယ်။ ခြင်္သေ့လေးဟာ "ပဲ" ဆိုတဲ့အသံကို အော်ပြောပြန်ပါတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးက အရမ်းကို စိတ်ဆိုးသွားပြီး "ဝေါင်း" ဆိုတဲ့အသံကို ဟိန်းခေါ်ကာ စိုက်တယ်။ ခြင်္သေ့လေးက ခြင်္သေ့ကြီးရဲ့ အသံအတိုင်း သံယောင်လိုက်ပြီး ထွက်သွားတယ်။

"ဟာ ကျွန်အသံက ခင်ဗျား အသံနဲ့ နည်းနည်းတူသလိုပဲ" "အေးလေ ၊ ဒါကြောင့် ခြင်္သေ့ပါလို့ ပြောနေတာပေါ့။ ကဲ! ကဲ! ဆက် အော်ကြည့်စမ်း" အသံတဖြည်းဖြည်း တူလာတယ်။ "ကဲ! ဆက် အော်ပါဦး" "ဝေါင်း" ပိုပြီး တူလာတယ်။ "ကဲ ... ထပ်အော်ပါဦး" "ပဲ" ဆိုတဲ့အသံ ထွက်လာတယ်။ "ဟေ့ကောင် မင်းအသံက အသံလို ဖြစ်သွားပြန်တာလဲ? အားရပါးရ အော်ဖမ်းလိုက်စမ်း" ခြင်္သေ့ကြီး အသံနဲ့ တစ်ပုံစံတည်း ဖြစ်သွားတယ်။



သူကိုယ်သူအရမ်းကျေနပ်သွားတယ်။ အရင်တုန်းက ဆိတ်လိုအော်ခဲ့ရတုန်းက သူ့ကိုယ်သူမကျေနပ်ဘူး။ အခု ခြင်္သေ့လိုအော်ပူကျေနပ်ခဲ့တယ်။ ငါဟာနိမ့်ကျတဲ့ဆိတ်မျိုးနွယ်မဟုတ်ပဲ ကောသရာဇာခြင်္သေ့မင်းရဲ့မျိုးနွယ်ဆိုတာ သိလိုက်ရတော့ သူ့ကိုယ်သူကျေနပ်သွားတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးဟာသူ့ကို ခြင်္သေ့တို့ရဲ့ပျော်စရာတောအုပ်ကြီးဆီကိုခေါ် သွားလိုက်တယ်။ တောအုပ်ထဲမှာ ခြင်္သေ့ကြီးတွေအများကြီးတွေ့တော့ သူတော်တော်လေးလန့်သွားတယ်။ "ငါ့ကို များစားမလား...?။ ငါက "ဆိတ်" ဆိုတဲ့အတွေးဝင်လာပြန်တယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးက သူ့အနားမှာရှိနေတော့ "ငါခြင်္သေ့ပဲ" ဆိုတဲ့ စိတ်ပြန်ဖြစ်လာပြန်တယ်။ အခြားခြင်္သေ့တွေသားကောင်ခုန်အုပ်တဲ့အခါ သူ့များတွေနည်းတူ လိုက်မလုပ်နိုင်တဲ့အခါ စိတ်ဓာတ်ကျပြန်တယ်။ ကြီးစားပြီးလုပ်ရင်း အောင်မြင်သွားပြီဆိုရင်လည်း ၊ ငါဟာခြင်္သေ့ ဆိုပြီးဂုဏ်ယူပြန်တယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲတွေကြုံလို့မပြေငြင်းနိုင်ရင် ငါဟာခြင်္သေ့လား?။ ဆိတ်လား... သူ့ ကိုယ်သူအပြိုင်သယံရှိတယ်။

ဆိတ်တွေရှိရာကိုပဲပြန်သွားရမလား ?။ ခြင်္သေ့ပဲဆက်လုပ်ရမလား...?။ ဒီလိုနဲ့ သူ့ရဲ့ဒီဟာစိတ်နှစ်ခု ကြားမှာသူ့ရဲ့ပိုင်ကိုယ်စီ ၊ ခြင်္သေ့စိတ်အတိုင်းဆက်လက်လှုပ်ရှားနေထိုင်သွားရင်းနဲ့ ရဲရင့်တဲ့ခြင်္သေ့ဘဝမှာပဲ သူ့ရဲ့ ဘဝတစ်ခုလုံးကိုမြှုပ်နှံလိုက်ပါတယ်။ ဒီသင်တန်းသားတွေလဲ မိဘဇာတိရုပ်ရွာကနေထွက်လာပြီး တကယ်အောင် မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ် ၊ မအောင်မြင်မချင်နယ်ကိုမပြန်ဘူးဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ် ၊ ဒီစိတ်ဓာတ်မျိုးတွေနဲ့ကြီးစားကြတယ်။ အခက်အခဲတွေပြဿနာတွေကြုံပြီဆိုရင် ငါဟာခြင်္သေ့လား ၊ ဆိတ်လားဆိုတဲ့မေးခွန်းကိုမေးမိတယ်။ စိတ်ဓာတ်ကျနေမယ်ဆိုရင် "ဆိတ်"ရဲ့စိတ်ပဲ။ မဖြစ်မနေကြီးစားမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်ကတော့ "ခြင်္သေ့" စိတ်ပဲ။ ဒါဆိုရင်ဒီသင်တန်းသားတွေကို မေးခွန်းတစ်ခုထပ်မေးမယ်။ တကယ်အောင် မြင်ချင်သလား?။ အဖြေ... အောင်မြင်ချင်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် Yes! or No! တစ်ခုဖြေပါ။ (Yes) ဟုတ်တယ်။ ဆရာက အဲဒီအသံမျိုးကိုကြားချင်တာ။ မင်းတို့အားလုံးရဲ့ မျက်လုံးတွေဟာ သိမ်းငှက်တစ်ကောင်ရဲ့မျက်လုံးလို တကယ်ကိုရဲရင့်တောက်ပနေပြီး ခြင်္သေ့တွေဖြစ်ကြတယ်ဆိုတာလည်း ဆရာ လုံးဝအကြွင်းမဲ့ယုံကြည်သွားပါပြီ။ ကဲ! အခုကစပြီးသင်တန်းစပေးတော့မယ်။ ငါဘာလဲဆိုတာမေးလိုက်ပါ။ ရာထူး/အာဏာ ၊ ဧည့်ဆိပ် ၊ အသက်တွေကအစပေးချက်ပစ်လိုက်တော့။ အိမ်မှာတော့ လူတွေအားလုံးဟာခြင်္သေ့ ပါပဲ။ အပြင်မှာခြင်္သေ့လိုသွားနေလို့မရဘူး။ အပြင်မှာခြင်္သေ့လိုသွားနေရင် သားကောင်တွေအကျန်လုံးထွက်ပြေးကုန် မယ်။ အိမ်မှာတော့ခြင်္သေ့ အပြင်မှာဆိုရင်သားကောင်လိုနေရမယ်။ ဒါ့ကိုယ်ပင်ချင်တဲ့သားကောင်ကိုပင်လို့ရမယ်။ ငါက "ဟာ" ဆိုတဲ့အကန့်အသတ်တွေ အားလုံးဖြုတ်ချလိုက်ပါ။ ကိုယ်တာလည်းဆိုတာမပေးနိုင်ရင်(မာနနှင့်နေရင်) အတတ်ပညာသင်ယူဖို့မလွယ်ဘူး။ သင်ဖေတဲ့လူအတွက်လည်းအဆင်မပြေပါဘူး။

ဘဝရွှေလိနဲ့ ဆူမိုနုပန်းသမားကြီး

ဂျပန်နိုင်ငံမှာ ကနီတော့ ၊ ကွန်တူး ၊ နုပန်းပညာမှာအလွန်တော်တဲ့ ဆူမိုနုပန်းသမားကြီးတစ်ယောက်ရှိတယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံထဲမှာရှိတဲ့ လူငယ်တွေတင်မဟုတ်ဘူး။ ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ်မှာရှိတဲ့ ခေတ်လူငယ်တွေအများအပြား



ဂျပန်ကိုသွားပြီး ကရာဇော" ၊ ကွန်ပူး ၊ နန်းပညာများကိုသွားရောက်သင်ယူကြတယ်။ ဆူပိုနယ်သမားကြီးရဲ့
 ဂုဏ်သတင်းဟာ ကမ္ဘာအုပ်ချုပ်မှုပိုင်းဆိုင်ရာလောကတယ်။ နာမည်ကြီးလာတယ်။ ဒီအချိန်မှာတရုတ်ပြည်မှာလည်း
 ဘဝစွလီယမ်ပေါက်လာတယ်။ ဘဝစွလီရဲ့ဂုဏ်သတင်းဟာလည်း အရမ်းပဲထင်ရှားကျော်ကြားလာတဲ့အတွက်ကြောင့်
 ဂျပန်မှာရှိတဲ့လူငယ်တွေနဲ့ ကမ္ဘာအုပ်ချုပ်မှုပိုင်းဆိုင်ရာလူငယ်တွေဟာ တရုတ်ပြည်မှာသွားပြီး ဘဝစွလီထံ ကရာဇော
 နဲ့ကွန်ပူးပညာများကိုသင်ယူကြတယ်။ ဂျပန်လူငယ်တွေကလည်း ဘဝစွလီထံကပြန်လာပြီး ဂျပန်နိုင်ငံပြန်ရောက်တဲ့
 အခါမှာဘဝစွလီတော်တဲ့ အကြောင်းပြောပြကြတယ်။

ဆူပိုနယ်သမားကြီးဟာ ဘဝစွလီရဲ့ကောင်းသတင်းတွေကြားရ ၊ နားထောင်ရတာများလာတော့ မနာ
 လိုဖြစ်လာတယ်။ ဒါကြောင့် " ငါ့ကိုယ်တိုင်သွားပြီး ဘဝစွလီဆိုတဲ့ကောင် ဘယ်လောက်တော်သလဲဆိုတာသွား
 လေ့လာမယ်" ဆိုပြီး တရုတ်ပြည်ကိုထွက်လာခဲ့တယ်။ ဘဝစွလီဟာတောင်ကုန်းထိပ်မှာ နေတာဖြစ်တဲ့အတွက်
 ကြောင့် ဆူပိုနယ်သမားကြီးဟာ တောင်ပေါ်ကိုခြေလှင်တက်ရတယ်။ လူကဝေဝိုင်ဝိုင်ကြီးဆိုတော့ မောလိုက် ၊
 နာလိုက် ၊ သွားလိုက်နဲ့တောင်ပေါ်ကိုရောက်လာတယ်။ တောင်ထိပ်ရောက်တော့ လူငယ်တစ်ယောက်ကိုတွေ့တယ်။
 ဆူပိုနယ်သမားကြီးက မင်းကဘဝစွလီလားလို့မေးလိုက်တယ်။ ဟုတ်ကဲ့ ၊ ကျွန်တော်ဘဝစွလီပါ။ ဘာကိစ္စရှိပါ
 သလဲ? ငါက ဂျပန်နိုင်ငံမှာအရမ်းနာမည်ကြီးတဲ့ ဆူပိုနယ်သမားကြီးပါဆိုပြီး ရင်ဘတ်ကိုပုတ်ပြတယ်။ " မင်းဆီ
 ၊ ကွန်ပူး ၊ ကရာဇော ပညာသင်ချင်လို့လာတာ" လို့ ထပ်ပြောလိုက်တယ်။ ဘဝစွလီကဟုတ်ကဲ့ကောင်းပါပြီ။
 ထိုင်ပါဦးဆိုပြီး ဝဲကွပ်ပွစ်စားပွဲမှာထိုင်ခိုင်းတယ်။

ဘဝစွလီက ငရဲငွေတစ်အိုးနဲ့ ငရဲငွေပန်းကန်သေးသေးလေးတစ်လုံးယူလာတယ်။ ဆူပိုနယ်သမား
 ကြီးငရဲမှာ ငရဲငွေပန်းကန်ချပြီး မတ်တပ်ရပ်လျှက်ငရဲငွေပွဲပေးတယ်။ ခွက်ကိုပြည့်လျှံအောင် ငဲ့ထည်တဲ့အတွက်
 ကြောင့်ငရဲငွေပွဲတွေဟာ ဆူပိုနယ်သမားရဲ့ငယ်ငယ်ကိုပိတ်စင်သွားတယ်။ သူ့အရမ်းစိတ်ဆိုးသွားတယ်။ မတော်
 တာသိတိတ်စင်ပြီကျတာလားဆိုပြီးကြည့်လိုက်တော့ တမင်တကာငဲ့ထည်နေတာကိုတွေ့ရတော့ ဆူပိုနယ်သမားကြီး
 ဟာအရမ်းကိုစိတ်ဆိုးပြီ စားပွဲကိုလက်ဝဲနဲ့ခိုက်ပြီး မတ်တပ်ထရပ်လိုက်တယ်။ နေကလည်းပူ ၊ မောကလည်းမော၊
 စိတ်ကလည်းတို ၊ ငရဲငွေပွဲလောင်းခုသလိုဖြစ်တော့ အရမ်းစိတ်ဆိုးတာပေါ့။ မင်းဒီလောက်ပဲပိုက်ခိုင်းရသလား?၊
 ငရဲငွေပြည့်လျှံနေတာမမြင်ဘူးလား?၊ ဒီလိုပြည့်လျှံနေတဲ့ငရဲငွေခွက်ကို ထည့်နေတာဘာအကျိုးရှိသလဲ? ဒီလောက်ပဲ
 အသိဉာဏ်ခေါင်းပါးရသလား?၊ ဘဝစွလီကသူ့ကိုမှတ်မှတ်ရရ စကားတစ်ခွန်းပြောလိုက်တယ် ဟုတ်ကဲ့!၊ ငရဲငွေ
 ခွက်ပြည့်လျှံနေတာကို ကျွန်တော်မြင်ပါတယ်။ ဒီလိုပြည့်လျှံတဲ့ ငရဲငွေခွက်ကိုထည့်တဲ့အတွက် အကျိုးမရှိပါဘူး။
 ခင်ဗျားဟာလဲကမ္ဘာပညာပညာလာသင်တယ်။ ပြီးတော့ ခင်ဗျားဟာဂျပန်မှာနာမည်ကြီးတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်။
 ခွက်အပြည့်နဲ့လာတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ခင်ဗျားကိုတယ်လိပ်ကြီးစားပြီးသင်ပေးပါဦး။ ခင်ဗျားက
 တတ်မှာမဟုတ်ဘူး။ ပြည့်လျှံနေတဲ့ငရဲငွေခွက်မှာ ငရဲငွေတွေထည့်လိုက်တဲ့အခါလျှံသွားသလို။ ခင်ဗျားဟာလည်း
 ခွက်အပြည့်နဲ့လာတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကျွန်တော်ကြီးစားပြီးဘယ်လောက်သင်ပေးသင်ပေး
 ခင်ဗျားတတ်မှာမဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်အားအင်တွေပဲ ကုန်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားကိုကျွန်တော်သိမ်းပေး

နိုင်ဘူးလို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ဒီသင်တန်းခန်းမထဲကိုရောက်ရှိလာကြတဲ့ သင်တန်းသားတွေဟာ ဆူဖိုနယ်သမားကြီးလို ခွက်အပြည့်နဲ့လာမယ်ဆိုရင် သင်တန်းဆရာတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘယ်လိုပင်ကြီးစားပြီး သင်ပေးသင်ပေး အားအင်တွေပဲကုန်ဆုံးသွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ်ကိုယ်ကို ပေးခွန်းတစ်ခွန်းပေးရပါမယ်။ ငါဟာ ခွက်အလွတ်နဲ့လာသလား? ခွက်အပြည့်နဲ့ လာသလားဆိုတာပဲ? ကဲဘယ်လိုလဲ ပြောကြည့်ကြရအောင်။

အဖြေ ။ ။ (ခွက်အလွတ်ပါ။)

ခွက်အလွတ်နဲ့လာတယ်ဆိုရင်တော့ ဆရာကစပြီးသင်တန်းပေးလို့ရပြီ။ ကဲ... ကျေးဇူးပြုပြီး ခုံတွေ အထဲသွင်းပြီး မတ်တပ်ရပ်လိုက်ကြရအောင်။ ဆရာထပ်ပြီးပေးပါမယ်။ အားလုံးသင်ယူဖို့ အတွက်အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီလား။ Yes! or No! တစ်ခုပြပါ။

အဖြေ ။ ။ Yes!

ဆရာ ။ ။ ပါးစပ်ကဖြေရုံတင်မဟုတ်ပါဘူး။ Yes! ဆိုတဲ့အသံနဲ့အတူ လက်မပါထောင်ပြပါ။

Yes! or No! Yes!

Ok! ဟုတ်ပါပြီ။ ကိုင်း... သင်တန်းစပေးတော့မယ်။ မတ်တပ်ရပ်တဲ့ပုံစံပြောပါမယ်။ ခါးကိုဖြောင့်နေအောင်ရပ်မယ်။ ငြိမ်နေောင်နှစ်ခုကို V ပုံပုံသဏ္ဍာန်ထားမယ်။ ဘယ်လက်ရဲ့လက်ကောက်ဝတ်ကို ညာလက်နဲ့ ဆုပ်ကိုင်ထားမယ်။ ခေါင်းကိုစောင်းမနေရဘူး။ ခါးကိုမတ်နေအောင်ဆန့်ထားရမယ်။ မျက်လုံးကသိမ်းငှက်တစ်ကောင်လိုစူးရှတောက်ပပြီး ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိနေရမယ်။ ငိုက်ပြည်းမနေရဘူး။ ဆရာရဲ့လှုပ်ရှားမှုကိုပဲကြည့်ပါ။ ဘေးကြည့် ၊ အပေါ်ကြည့် ၊ အောက်ကြည့်မကြည့်ရပါဘူး။ ဆရာပြောတဲ့အတိုင်း အားလုံးလိုက်နာကြတယ်။ အရမ်းတော်ပါတယ်။ ငါဘာလဲဆိုတာမေ့မိလိုက်ပါ။ ခွက်အလွတ်တစ်လုံးနဲ့ သင်ယူမယ်ဆိုတဲ့စိတ်ကိုမွှေးလိုက်ပါ။ အားလုံးမျက်စိမှိတ်လိုက်ပါ။ ထွက်လေဝင်လေ(၁၀)ကြိမ်လောက်ရှုလိုက်ပါ။ မျက်စိကိုလုံးဝပိတ်ပါ။ ထွက်လေဝင်လေရှုတာကိုရပ်လိုက်မယ်။ သက်ပြင်းတစ်ချက်ချလိုက်ပါ။ ဆရာမေးတာကိုမျက်စိမှိတ်ပြီးပြပါ။

ဆရာ ။ ။ ငါးနှစ်သားကလေးနဲ့ အသက်(၄၀) ၊ (၅၀)အရွယ်တွေနဲ့ ဘယ်သူကဖြူစင်သလဲ?။

အဖြေ ။ ။ ၅နှစ်သားကလေး။

ဆရာ ။ ။ ဖြူစင်တဲ့ကလေးရဲ့စိတ်ထားနဲ့ မဖြူစင်တဲ့လူကြီးရဲ့စိတ်ထား ဘယ်ဟာကြိုက်သလဲ?။

အဖြေ ။ ။ ဖြူစင်တဲ့ကလေးရဲ့ စိတ်ထားကိုကြိုက်တယ်။

ဆရာ ။ ။ ဟုတ်ပြီ ဒါဆိုရင် ဆရာကဒီခန်းမထဲမှာ ရောက်ရှိလာကြတဲ့ သင်တန်းသားတွေအားလုံးကို ဖြူစင်တဲ့ (၅)နှစ်သား ကလေးတွေအဖြစ်သတ်မှတ်လိုက်မယ်ဆိုရင်

ဆရာ ။ ။ သဘောတူသလား ၊ သဘောမတူဘူးလား။

အဖြေ ။ ။ သဘောတူပါတယ်။

ဆရာ ။ ။ ကဲ... သဘောတူတယ်ဆိုရင် မင်းတို့ရဲ့ အသက်တွေအားလုံးကို ဖြူစင်တဲ့(၅)နှစ်သား ကလေးအရွယ်အဖြစ်သတ်မှတ်လိုက်ပါပြီ။ မျက်စိပိတ်ပါနဲ့။ မလှုပ်ပါနဲ့။ စိတ်ထဲကနေ



ငါက(၅)နှစ်သား ၊ ငါ့ဟာ (၅)နှစ်သားဆိုပြီး (၁၀)ကြိမ်ရွတ်လိုက်ပါ။ အရမ်းကောင်းပါ
တယ်။ မျက်စိဖွင့်လို့ရပါပြီ။ ကဲ (၅)နှစ်သားဆိုတဲ့သားသမီးတွေ လက်ညှိုးထောင်မယ်။
Ok တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် လိုက်လဲတဲ့ လက်ဆုပ်သံနဲ့ အသိအမှတ်ပြုလိုက်ကြရအောင်
သင်ကြားပို့ချတဲ့ ဆရာကိုကျွေးတော့(မားမား)လို့ သဘောထားမယ်။ ဘာတဲ့လဲ?။

အငြိ ။ ။ (မားမား)။

(၁)မိနစ်အတွင်း မိတ်ဆွေဖွဲ့နည်း

ကဲ အခုအချိန်ကပြောသင်တန်းပေးတော့မယ်။ ဒီသင်တန်းခန်းမထဲမှာ ရောက်ရှိလာကြတဲ့သင်တန်းသား
တွေအားလုံးဟာ ညီအစ်ကိုမောင်နှမ အရင်းခြင်တွေဖြစ်သွားကြပါပြီ။ ဒါကြောင့်အားလုံးဟာ "ဘယ်" ဘက်ကိုလှည့်
မယ်။ တစ်ယောက်ပုခုံးကိုတစ်ယောက်ကိုင်မယ်။ တီးလုံးနဲ့အညီစည်းချက်ဝါးချက်နဲ့ စေတနာပါပါနဲ့နိပ်ပါမယ်။
ခြေထောက်ကလည်း ဘယ် - ညာ ၊ ဘယ် - ညာ နင်းနေတဲ့ပုံစံမျိုးတက်တက်ကြွကြွနိပ်ပါမယ်။ စေတနာပါပါ
လေးနဲ့နိပ်ပါ။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အပြန်အလှန်ကျော့စူးတင်ကြောင်း ပြောလိုက်ကြရအောင်။

- ★ ကဲပထမဦးစွာ ပြင်ပလောကနဲ့အဆက်အသွယ်ဖြတ်လိုက်ကြရအောင်။
ကျော့စူးပြောပြီးသင်တန်းချိန်အတွင်းမှာ တယ်လီဖုန်းများကို ခေတ္တခဏပိတ်ထားလိုက်ကြရအောင်။
- ★ ကျော့စူးပြောပြီးအားလုံး မတ်တတ်ရပ်လိုက်ကြရအောင်။ (ဟုတ်ပြီ)။ ကိုယ့်ဘေးမှာရှိတဲ့သင်တန်း သားနဲ့မျက်
နှာချင်းဆိုင်လိုက်ကြရအောင်။
- ★ ကဲ...တစ်ယောက်မျက်နှာတစ်ယောက် ကြည့်လိုက်ကြရအောင်။ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အသိ
အမှတ်ပြုလိုက်ကြရအောင်။
- ★ ကဲ...တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်ကြိုဆိုတဲ့အနေနဲ့ အားရပါးရလက်ဆုပ်တီးကြိုဆိုကြရအောင်။ (ဖြောင်း
....ဖြောင်း) အရမ်းကိုဂုဏ်ယူစရာကောင်းတဲ့လူတွေဖြစ်သွားကြပြီ။
- ★ ကဲ...တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်လိုက်ကြရအောင်။ မင်္ဂလာပါ။ တွေ့ရတာဝမ်းသာပါတယ်။
- ★ ကျွန်တော့်နာမည် \ ကျွန်ုပ်နာမည်တယ်သူပါ။ တစ်ခါတည်းလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရင်း ကိုယ့်နာမည်ကိုမိတ်ဆက်ပါ။
- ★ ယောက်ျားလေးကလိန်ကလေးကို လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်မယ်ဆိုရင် လက်ရဲ့သုံးခုတစ်ပုံလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရမယ်။
စေတနာပါစေလူကိုစေတွေ့တွေ့ခွင့် အတင်းလက်ဆွဲနှုတ်ညှစ်ထားတာမျိုး ၊ အကြာကြီးလက်ကိုကိုင်ထားတာ
မျိုးမလုပ်ရဘူး။ ကဲ ... တစ်မိနစ်အတွင်း တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ချီးမွမ်းစကားပြောကြမယ်။
- ★ ကိုယ့်ထုကလူကိုကြည့်ပါ။ လူတိုင်းမှာကိုယ်နဲ့ မတူတဲ့အားနည်းချက်တွေရှိသလို အားသာချက်တွေလဲရှိပါတယ်။
ဘယ်သူမှတော့ကိုယ်ရဲ့ အားနည်းချက်ကိုတစ်ဖက်လှ ပြောလာမှာကိုအလိုမရှိကြဘူး။ အဲဒီအားနည်းချက်ကို
ပြောမိရင်လဲ စေတနာတောင်းအောင်နဲ့တွင်းဆိုသလို မိတ်ဆွေဖွဲ့သွားနိုင်ပါတယ်။



★ လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့်အောင်မြင်မှုနှုန်းသည်ပညာသင်တန်းမှာ ပိုမိုမည်သင်ခန်းစာတွေဟာ လူတိုင်းကိုတန်းမီခိုတဲ့ လူတွေအဖြစ်မြင်တတ်အောင် ကိုယ်ကလည်းတန်းမီခိုတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်ကြောင်းကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင် သိရှိလာအောင်နှင့် အပြန်အလှန်လူတွေအများကြီးကို အောင်မြင်မှုရရှိအောင်သင်ကြားပို့ချပေးမည် သင်တန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီသင်တန်းမှာ ဆရာစကားအတိုင်းနားထောင်ပြီး (၁၀)ရက် ပြီးဆုံးအောင်သင်ယူသွားနိုင်မယ် ဆိုရင်ဒီသင်တန်းပြီးဆုံးတာနဲ့ မင်းတို့ဝိတ်ထားတွေပိုပြီးမြင့်မြတ်လာမယ်။ လောကအလယ်မှာထူးချွန်ပြောင် ပြောက်တဲ့လူတွေဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။ ကိုယ်နေတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာအထူးခြားဆုံးနဲ့ဆွဲဆောင်မှုအကောင်းဆုံး ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေဖြစ်သွားကြလိမ့်မယ်ဆိုတာကို ဆရာကရဲရဲဝံ့ဝံ့အာမခံပြောခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေ့ကပဲပြီးဆရာစကားကိုနားထောင်ပါ။

ဒီသင်တန်းမှာပိုမိုမည် အချက်အလက်တွေအားလုံးဟာ အသေးအမွှေးကိစ္စပဲဆိုတာ တစ်ခုမှမရှိပါဘူး။ လူတွေအများစုဟာသိသလိုလို ကိစ္စလေးတွေအားလုံးကို အသေးအမွှေးလို့သဘောထားကြတယ်။ အဲဒီအသေးအမွှေး လေးတွေစုပုံရာက အစိုက်မှုကြီးကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေကို စင်မြင်ပေါ်ကဆွဲခွတယ် ဆိုတာ အဲဒီအသေးအမွှေးလေးတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းမှ ပိုမိုချွန်တွေအားလုံးဟာ ကိုယ့်ဘဝအတွက်အလိုအပ်ဆုံးနဲ့ တန်းမီအရှိဆုံးအသိပညာရပ်တွေကို ပိုမိုပေးသွားမှာ ဖြစ်တယ်။ သင်တန်းသားတွေအားလုံးဟာ တကယ်လူတော်လူကောင်းတွေဖြစ်သလို ၊ လိမ္မာမိနပ်တဲ့သူတွေလဲဖြစ် ကြတယ်။ ဘဝအောင်မြင်မှုအတွက် ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်ရပ်တည်နိုင်အောင် ကြိုးစားချင်သူတွေဖြစ်တယ် ဆိုတာကို ဆရာကအပြည့်အဝယုံကြည်တယ်။ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်ရပ်တည်နိုင်မှ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ် တွေကိုအပြန်အလှန်လုပ်လို့ရမယ်။ ကိုယ်ဝါသနာပါတာတွေကိုလုပ်ဖို့အတွက် ဝါသနာမပါတဲ့အလုပ်တွေကိုအရင်ဆုံး လုပ်နေရလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် မြန်မြန်အောင်မြင်ဖို့အရေးကြီးတယ်။

မြန်မြန်အောင်မြင်မှု ကိုယ်ဝါသနာပါတာတွေကို အပြန်အလှန်လုပ်လို့ရမယ်။ ဘယ်လိုအောင်မြင်အောင်လုပ် ကြမလဲဆိုရင် အောင်မြင်အောင်လုပ်ကြရမည်နည်းလမ်းတွေကို ဆရာက(၁၀)ရက်အတွင်းမှာ ပို့ချပေးမှာဖြစ်တယ်။ ပေးလိုက်တာခွင်းကအတူတူ အချိန်နာရီပိုင်းခိုင်းမှုကလဲအတူတူ ၊ အကျိုးရှိအောင်ရယူနိုင်ခြင်း ၊ မရယူနိုင်ခြင်းဆို တာကတော့ မိမိခံယူတဲ့အပေါ်မှာပဲမူတည်ပါတယ်။ ကိုယ့်ခံယူမှုအပေါ်မှာပဲမူတည်ပါတယ်။ ကိုယ်ကသင်ကြားပို့ချ သမှုကို ခွက်အရတ်ခွက်အပေါက်နဲ့ခံယူမလား...? ရွှေခွက် ၊ ငွေခွက်နဲ့အပြည့်ခံယူမလား...? ခံယူမှု အပြည့်မှာမူတည်ပြီးတော့ ဒီသင်တန်းသားတွေအားလုံး (၅)နှစ်ဆိုတဲ့အချိန်ခါကာလအတွင်းမှာ ဘဝတွေကိုယ်စီ တိုးတက်ပြောင်လဲသွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်အနာဂတ်အတွက် ကိုယ်ဘာတွေဖြစ်ခွင့်သလဲဆိုတဲ့ဆွဲဆောင်မှုတွေကိုဖြစ်ဖို့ အတွက် လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့်အောင်မြင်မှုနှုန်းသည်ပညာ သင်တန်းပိုမိုချွန်တွေကို အလေးအနက်ခံယူပါမယ်လို့ ကတိကဝတ်ပြုကြရမယ်။ ဒီလောက်ဆိုသဘော ပေါက်လောက်ပါပြီ။

★ ကဲ • ! ၁-မိနစ်အတွင်း မိတ်ဆွေပွဲနှုန်းပြန်ကြရအောင်၊ လူတွေဟာတစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် တွေ့ကြပီဆိုရင် ခြေထောက်ကိုစကြည့်သလား၊ ခွက်ကိုယ်ကိုစကြည့်သလား၊ မျက်နှာကိုစကြည့်သလား?



ကဲဘယ်နေရာကိုကြည့်ကြသလဲ? အခုလောလောဆယ်ကိုယ်ပိတ်ဆွဲကို ဘာအရင်ဆုံးကြည့်မိပြီလဲ?

★ ကဲ ... ! ... ဘာတွေလဲ၊ ပြောပြပါဦး။ အဖြေ ။ ။ မျက်နှာ
 ဟုတ်ပြီ - မျက်နှာမှာဘာအရင်ဆုံးထင်တွေ့ရသလဲ? ။ ဆံပင်လား ။ နှုတ်လား ။ မျက်လုံးလား ။
 မျက်ခုံးလား ။ နှာခေါင်းလား ။ နှုတ်ခမ်းလား ။ နားရွက်လား ။ လည်ပင်းလား ။ နားကပ်လား?
 ဘာအထင်ရှားဆုံးလဲ? အဖြေ ။ ။ ————— ?

★ ကဲ ... ! ကိုယ့်ကိုသူကကြည့်နေပြီဆိုတော့ သူကြည့်တဲ့အကြည့်မှာ ကိုယ်တယ်လိုခံစားရသလဲ? ဒါမှဟုတ်
 ရင်ပဲခန့်နေပြီလား? အဲဒီလိုတစ်စက်လူက ကိုယ့်ကိုကြည့်လာပြီဆိုရင် အကြည့်ခံရတဲ့သူ
 ကသူ့မှာအထင်ရှားဆုံးတစ်ခုကို တစ်စက်လူပြောတာကို နားထောင်ချင်နေပြီ။

★ ကဲ • ! ကိုယ်ကဘာပြောမလဲ? သူပြောစေချင်တဲ့ဟာကို ကိုယ်ကမပြောမိရင် သူပြင်ဆင်လာတာကိုယ်
 ပြောတာနဲ့တခြားစိတ်ထဲကွဲလွဲစွာရင် သူဘယ်လိုခံစားရမလဲ? အဲဒီတော့ကိုယ်ဟာကိုယ်ပဲ ကောင်းကွက်ကိုတွေ့
 အောင်ရာပေတော့။ အချိန်က(၁)မိနစ်ပဲရတယ်နော်။ ဘယ်အကြောင်းအရာကို စပြီးချီးမွမ်းကြမလဲ?
 ချီးမွမ်းစကားတွေ ဖောဖောသီသီပြောတတ်ခြင်းဟာ ပီယသီဒွီအောင်ထားတာနဲ့တူတယ်။ ကဲ... !
 စလိုက်ကြရအောင် ? စကားလုံးတွေအများကြီးမပြောရဘူး။ သူ့ကို Heart ထိစေမယ့်စကားလုံး
 တစ်လုံးထဲကိုထိထိမိပြောရမယ်။

★ ကဲ • ! ဘာပြောကြမလဲ? ဘာပြောရမယ့်မသိသေးဘူးဆိုရင် သေချာနားထောင်ပါ။
 ဆရာကလူကြောကြည့်တဲ့နည်းသင်ပြပေးမယ်။ လူကြောဆိုတာရွှေကြောပါ။ Mouth to Mouth
 Marketing မနက်မီးလင်းလာပြီဆိုတာနဲ့ လူတွေဟာပါစပ်နဲ့ချော့ကွက်ဝင်ကြတယ်။ ဒီပါစပ်ကြောင့် ရွှေထုပ်
 ငွေထုပ်ရနိုင်သလို ပြဿနာတွေတသိကြီးလဲလိုက်ပါလာနိုင်တယ်။ လူကြောကိုဘယ်လိုကြည့်မလဲ ။ လူဟာဘယ်
 အသံကိုအကြားချင်ဆုံးလဲ? သေချာစဉ်းစားကြည့်ပါ။ (ချီးမွမ်းတဲ့အသံပဲဖြစ်တယ်) လူတစ်ယောက်ကိုတွေ့ပြီ
 ဆိုတာနဲ့ တဝက်သာစာကိုယ်ကိုလက်ခံစေချင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ကိုသူအရင်လက်ခံအောင် ချီးမွမ်းစကားအရင်ဆုံး
 စပြောရမယ်။ လူတိုင်းမှာကောင်းကွက်ရှိတယ်။ အားသာချက်ရှိတယ်။ စိတ်ဝင်စားရာအချက်ရှိတယ်။ ကိုယ်နဲ့ပူတူတဲ့
 အချက်အလက်တွေရှိတယ်။ ဆံပင်ပုံစံကြည့်မလား ။ အဝတ်အစား ။ အရောင် ။ မိနပ်ကြည့်မလား ။ မျက်လုံး ။
 မျက်ခုံး ။ နှာခေါင်း ။ နှုတ်ခမ်း ။ ပါးစပ် ။ သွား ။ စိန်နားကပ် ။ လည်ပင်း ။ လက်ချောင်း ။ ခြေချောင်း ။
 လက်ခွပ် ။ ကိုယ်လုံးကိုယ်ပေါက် ။ အရပ်အမောင်း ။ အပြုံး ။ တက်ကြွမှု ။ လှုပ်ရှားမှု ။ စိတ်နေစိတ်ချိန်နှင့်
 နာမည်စသဖြင့် သူ့ရဲ့အသုံးအဆောင်ကအစ သူ့ပတ်ဝန်းကျင်အဆုံး ။ ချီးမွမ်းစရာတွေအများကြီးတွေ့လာပါလိမ့်
 မယ်။ သူ Heart ထိသွားစေမယ့်စကားလုံးကို ဖောဖောသီသီချီးမွမ်းပါ။ စိတ်ပါလက်ပါအားရပါးရတက်ကြွတဲ့
 လေသံ ။ အားကျတဲ့လေသံအပြည့်အဝနဲ့ အားရပါးရပြောလိုက်ပါ။ သူ့မျက်နှာဝင်းလက်သွားပါလိမ့်မယ်။ မပြော
 ခင်ကပင် ချီးမွမ်းစကားကြားချင်နေကြပြီ။ ဟုတ်တယ်မဟုတ်လား? ။ ကိုင်း! ဟုတ်တယ်ဆိုရင်လက်ဆွဲပြီး
 ပြန်နှုတ်ဆက်မယ်။ တွေ့ရတာဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့်နာမည် ————— ။ ကျွန်ုပ်တို့



----- ပါ။ (Heart) ထိမယ့် စကားလုံးအဲဒီမှာပြောတော့။ လက်ကို အကြာကြီးမဆုပ်ကိုင်နဲ့။ သူ့ကောင်လေး ပြင်သွားရင်အဆဲခံနေရဦးမယ်။ ... အစ်မကအရမ်းချောတယ်။ ... အစ်ကိုကအရမ်းဆန်တာပဲ... အရမ်းတော်တဲ့တပည့်တွေပဲ လုပ်ဆောင်ချက်တွေအရမ်းကောင်းတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက်တွေ့ဆုံစဉ်မှာ ကိုယ်ကြားချင်တဲ့စကားကို တစ်ဖက်သားကလေးစားမှုအပြည့် ၊ အားကျမှုအပြည့်နဲ့ နှိပ်စက်စကားပြောတယ်။ အသက်ရှင်ရတဲ့နေ့တွေအားလုံးထဲမှာ ဒီနေ့ဟာငါ့အတွက်မင်္ဂလာအိုဆုံးနေ့ပဲ။

- ★ အပြန်အလှန် တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် လေးစားတဲ့အထိမ်းအမှတ်အဖြစ် တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် အားရပါးရလက်ဆုပ်တီးပြီး ဂုဏ်ပြုလိုက်ကြရအောင်။
- ★ ကိုယ့်ကိုနှိပ်စက်စကားပြောတဲ့သူကို ကျေနူးတင်ပါတယ်လို့အပြန်အလှန်ပြောလိုက်ပါ။
- ★ အရမ်းလိမ္မာကြတယ်။ အရမ်းကိုချစ်စရာကောင်းတယ်။
- ★ မင်းတို့အရမ်းတော်ကြတယ်။ ခင်ဗျားနဲ့ကျွန်တော် စိတ်ဆက်ခွင့်ရတာ ကျွန်တော်အရမ်းရုတ်ယူပါတယ်ဗျာ။
- ★ နောက်ကျွန်တော်ကို နောက်နောင်လမ်းမှာတွေ့ရင်လည်းခေါ်ပါ။ မှတ်ဆက်ပါလို့ အပြန်အလှန်ပြောလိုက်ကြ ရအောင်။ အပြန်အလှန် "ကျေနူးတင်ပါတယ်" လို့ပြောလိုက်ကြရအောင်။ ဆရာစကားနားထောင်ကြတဲ့ သင်တန်းသားတွေအားလုံးကို ဆရာကကျေနူးတင်ပါတယ်။ အားလုံးအရမ်းလိမ္မာကြတယ်။
- ★ ကဲ ... သက်သောင့်သက်သာထိုင်လို့ရပါပြီ။ မင်းတို့အားလုံး စိတ်တွေအရမ်းပင်ပန်းခဲ့ကြတယ်။ ဖုတ်တု တွေကအေးလိုက် ၊ ပူလိုက် ၊ လောကဝံတရားတွေကလည်း အပူနဲ့နိပ်စက်လိုက်၊ အအေးနဲ့နိပ်စက်လိုက် ၊ သောက ၊ ဒုက္ခ ၊ အလိုဆန္ဒမပြည့်စုံမှုတွေနဲ့ ပြေးလွှားလှုပ်ရှားပင်ပန်းခဲ့ကြရတယ်။
- ★ "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းခန်းမကြီးဟာ လူသားအားလုံးခွဲအပူသောကတွေကို ငြိမ်းသတ်ပေးမယ့်နေရာဌာနတစ်ခုပဲဖြစ်တယ်။ ဒီခန်းမကြီးထဲမှာ အေချင်းဆွဲအရောင်တွေနဲ့ဖွဲ့စည်းထားတယ်။
- ★ သဘာဝတောတောင် ကျော့ငှက်တွေခွဲအသံတွေကိုလည်းကြားရလိမ့်မယ်။ စိတ်ဟောလူဟောအနားမရအောင် ပင်ပန်းခဲ့ကြရတဲ့ အပူသောကတွေကိုသီတာရောင်လိုအေးမြတဲ့ ဂီတသံနဲ့ဖြေလျှော့ပေးပါမယ်။
- ★ အဲဒီဂီတသံကိုကြားရတဲ့ လူအားလုံးဟာ စိတ်ခွန်အားတွေကိုဖြစ်စေပြီး ကျန်းမာရေးတွေလည်းကောင်းလာ ဖေမယ်။
- ★ မလန်းဆန်းတဲ့သူတွေကိုလည်း လန်းဆန်းလာစေမယ်။ စိတ်ခွန်အားတွေပြည့်လာမယ်။
- ★ အဲဒီဂီတသံနဲ့အတူ ငှက်ကလေးတွေအော်သံ ၊ စမ်းရေတွေစီးဆင်းနေတဲ့အသံ ၊ သဘာဝလေပြည်လေသွင်း လေတွေ တဖြည်းဖြည်းတိုက်ခတ်နေတဲ့အသံ ၊ မေတ္တာကရုဏာရှင်ဆရာခွဲအသံ ဒီအသံတွေအားလုံးဟာ စိတ်နှလုံးကိုအေးချမ်းစေပြီး အပူသောကတွေကိုဖယ်ရှားပေးလိမ့်မယ်။
- ★ ဂီတသံလေးတွေကြားလိုက်ရပြီဆိုတာနဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ထဲမှာ အပူလှိုင်းတွေဟာအပြင်ကိုတဖြည်းဖြည်းထွက်ခွဲ သွားကြလိမ့်မယ်။
- ★ နံရံတွေမှာခွဲယှက်ထားတဲ့လိုက်ကာ ခန်းခါးခွဲအရောင် ၊ စာသင်စားပွဲအဖြစ်အသုံးပြုထားတဲ့ သဘာဝသစ်



ရွက်စိမ်းရောင်၊ မျက်နှာကျက်မှာ ထွန်းထားတဲ့အစိမ်းရောင်ပိုးဆုံး ဒီအရောင်တွေအားလုံးဟာဆင့်ခဲ့တဲ့ ကိုယ်ထဲမှာရှိတဲ့ အပူပိုင်းတွေကိုရှုပ်ယူပစ်လိုက်မှာဖြစ်တယ်။ (၁၀)ပီနစ်ခန့်အနားယူပြီးတာနဲ့ အပူသောက တွေအားလုံးကောင်းစင်သွားကြလိမ့်မယ်။

★ ကိုင်း!..... ဒါကြောင့် (၁၀)ပီနစ်ခန့် သဘာဝဂီတသံနဲ့အတူ ဆရာစကားကိုနားထောင်ရင်း ပင်ပန်းခဲ့ သမျှတွေကိုအနားယူအပန်းဖြေလိုက်ကြရအောင်။

(မှတ်ချက် - ဂီတသံစဉ်ဖြင့် စိတ်စိစီးမှုဆိုင်ရာဆရာဝါများပို ကုသပေးတဲ့ဆေးပိုကုထုံးထပ်မျိုးဖြစ်သည်)

The Art of Relaxation အနားယူခြင်းနှင့် အပြန်ဆုံးအားသွင်းနည်း။

၁။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ် ၊ တိတ်ဆိတ်ငြိမ်သက်ပြီး အလင်းရောင်အာနည်းတဲ့အခန်းမှာ (သို့) မှောင်တင်ရုံမှာထိုင်ပါ။ ဟက်လက်လှန် အိပ်ခွင်ရင်လည်းရပါတယ်။

၂။ ကျွမ်းကျင်တဲ့အထိအစား ၊ အသုံးအဆောင်မရှိစေရပါ။ ဘောင်ဘီ ၊ ခါးပတ် ၊ နာရီချောင်းချောင်းခွဲချိ ခိုရမယ်။ တစ်ကိုယ်လုံးကိုအကြောအခြင်တွေကိုလျှော့ချပြီး စိတ်ဆရာကိုယ်ပါပေါ့ပေါ့ပါးပါး လန်းလန်း ဆန်းဆန်းရှိနေရမယ်။ အာရုံမလွင့်ပါစေနဲ့ သတိကပ်ထားပါ။

၃။ မျက်စိနှစ်စက်စလုံးမှိတ်ထားပါ။ သက်သောင့်သက်သာအနေအထားပိုပါစေ။ အသက်ပြင်းပြင်းလေး (၃)ကြိမ်ရှူပါ။ ရှူတဲ့အချိန်မှာစိုက်ကို ထေတင်သွားအောင် ထိရှူပါ။ ခဏလေးအောင်ပြီး ပိုက်မှာရှိတဲ့ လေကို ခြေခြေမှန်မှန် လေကန်အောင်ပါစပ်မှပတ်ထုတ်ပေးပါ။ စိတ်ငြိမ်သက်ပြီးပေါ့ပါးလန်းဆန်းလာ မှာကိုကိုယ်တွေ့ခဲ့စားရပါလိမ့်မယ်။

၄။ အသက်(၃) ကြိမ်ရှူပြီးနောက် မိမိကိုယ်ကို စိတ်ထဲကနေအောက်ပါအတိုင်း စကားပြောပြီးအမိန့်ပေး ရမယ်။ "အခုငါ - - - (၁) မှ (၁၀)ထိရေတွက်မယ်။ တစ်ကြိမ်ရေတွက်တိုင်း သွေးကိုယ်ပိုပြီးငြိမ် သက်လာတယ် ၊ အေးချမ်းလာတယ် ၊ (၁၀)ထိရေတွက်လို့ပြီးပြီဆိုရင် မသိစိတ်(စိတ်တန်ခိုး)နှင့် အက် သွယ်ပိပြီးပြီး လေးနက်အေးချမ်းတဲ့အခြေအနေကိုရောက်ရှိလာမယ်" ဟုဆိုပြီး စိတ်ထဲကနေပြောရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

- ၅။ (၃)စက္ကန့် မှ (၅)စက္ကန့်ထိခြားပြီး စိတ်ထဲမှာ (၁) မှ (၁၀) ထိရေတွက်မယ်။
 - (၁) ခြေထဲမှာရှိတဲ့အကြောအခြင်တွေ လျှော့ချလိုက်ပြီ (စိတ်ကူးဖြင့်လျှော့ချလိုက်ပါ။)
 - (၂) ခြေချောင်းမှာရှိတဲ့အကြောအခြင်တွေ လျှော့ချလိုက်ပြီ (စိတ်ကူးဖြင့်လျှော့ချလိုက်ပါ။)
 - (၃) ခြေသလုံးမှာရှိတဲ့အကြောအခြင်တွေ လျှော့ချလိုက်ပြီ (စိတ်ကူးဖြင့်လျှော့ချလိုက်ပါ။)
 - (၄) ပေါင်နှစ်စက် (၅) ဒီး ၊ (၆) ဝမ်းရိုက် ၊ (၇)ပခုံးနှင့် လက်နှစ်စက် ၊ လက်ချောင်းယူပေး
 - (၉) မျက်နှာ (၁၀)ပီနစ်ခန့်အောင် အားလုံးစိတ်ကူးဖြင့်လျှော့ချလိုက်ပါ။



၁၀-ထိ ရေတွက်လို့ အကြာအခြင်တွေဟာ နက်ရှိုင်းသည်ထက်နက်ရှိုင်းစွာ ခြေလျော့နေပြီဆိုလျှင် စိတ်ထဲမှလေးလေးနက်နက်အဆိုပြုရမယ့် စာကြောင်းကတော့ "နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ငါဟာ အဝက်ဝက်မှာပိုပိုပြီး ကောင်းသထက်ကောင်းလာတယ်" (၂၀ ကြိမ်) ရွတ်ဆိုပါ။ (Everyday, in every aspects, I get better and better) (၂၀) ကြိမ်ပြည့်အောင်ရွတ်ဆိုပြီးရင် အခုငါအိပ်ငွေ့ချပြီးအနားယူတာပြီး တော့မယ်။ (၁)မှ(၃) အထိရွတ်ဆိုပြီးလျှင်ပျက်စိတွင်လာမယ်။ ငါပို၍ လန်းဆန်းတက်ကြွပြီးအားအင်အပြည့်ရှိလာမယ်။ (မင်းဆုံးလုပ်ဆောင်ချက်တွေ အရမ်းကောင်းလာတယ်။ မင်းအရမ်းလိမ္မာတယ်။ မင်းအရမ်းတော်တယ်။)

(ငါ့စိတ်ထဲမှာ ကြမ်းတမ်းခက်ထန်တဲ့ ဒေါသတွေမရှိတော့ဘူးလို့)(၃)ကြိမ်ရွတ်ဆိုပါ။

- ★ (လူတွေကိုစိတ်ဆင်းရဲစေမယ့်စကားတွေ ငါမပြောတော့ဘူးလို့ရွတ်ဆိုပါ။) ?
- ★ (ငါ့စိတ်ထားတွေတပြည့်တပြည့် နူးညံ့သိမ်မွေ့လာတယ်လို့ယုံကြည်ပါ။) ?
- ★ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပစ္စာပို့ပါ။ ငါသည်ဘေးရန်ကင်းပါစေ။ ငါသည်စိတ်ဆင်းရဲခြင်းကင်းပါစေ။ ငါသည်ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာကုန်မာချမ်းသာပါစေ။
- ★ ဤခန်းမတွင်မှာရှိတဲ့သူတွေအားလုံး ငါ့လိုပဲဘေးရန်ကင်းပါစေ။ စိတ်ဆင်းရဲခြင်းကင်းပါစေ။ ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာကုန်မာချမ်းသာကြပါစေ။ နတ်ဗြဟ္မာတွေအားလုံး ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာကုန်မာချမ်းသာကြပါစေ။ ၁-၂-၃ မျက်စိပွင့်လို့ရပါပြီ။ သိစိတ်လည်းဝင်လာပြီ။ လုပ်ချင်တာချက်ချင်းလုပ်လို့ရပြီ။ Just do it !

မှတ်ချက်။ ။ ဤကျင့်စဉ်ကို သာယာငြိမ်ညောင်းသောစိတ်သံနှင့်တွဲလျှင်ပိုကောင်းတယ်။ မနက်ထခါနီး နှင့်အိပ်ခါနီး မှာကျင့်လျှင်ပိုကောင်းပါသည်။ ရောဂါဝေဒနာရှင်ဖြစ်ပါက (၁)ရက်မှာ (၅၂) ကြိမ်အထိကျင့်ပါ (၂၀) ရက်ထိရက်မပျက်ဘဲကျင့်ပါ။ အသေးစိတ်သိလိုပါက ဆရာနှင့်ဆက်သွယ်ပါ။

မိတ်ဆွေခွဲခြင်းအတတ်ပညာ (F.O.R.M)

၁။ F = Family မိသားစု

လူတစ်ဦးကိုမြင်မြင်ချင်း - "မင်္ဂလာပါ" နှုတ်ဆက်ပါ။(အကျင့်ခြင်းအောင်လုပ်ပါ။) နာမည် အရင်သိပါစေ။ နာမည်ချက်ချင်းရေးမှတ်ပါ။ မိသားစုဝင်များကိုမေးမြန်းပါ။ ဥပမာ-(အဖေ ၊ အမေ ၊ ဦးလေး ၊ အန်တီ ၊ သားငယ်၊ ညီအစ်ကို ၊ မောင်နှမ ၊ ဆွေမျိုးသားချင်း ၊ စသဖြင့်ဦးစွာသိအောင်စုံစမ်းပါ) ။ "အဖေလေပြတ်တာ ကောင်သွားပြီလား၊ အမေရေးနေကောင်းလား? ၊ မင်းအိမ်ထောင်ကျပြီဆို အဆင်ပြေလား...?" တစ်စက်သား ကိုအားကျပါ ၊ အားပေးပါ ၊ ချီးမွမ်းပါ ၊ စာနာပေးပါ ၊ "နာမည်" ၁၈,၁၈တပ်ခေါ်ပါ။ ဥပမာ။ ကိုသီဟတို့ မိသားစု ၊ မင်းတို့ခွဲအိမ် You or Your များများသုံးပေးပါ။





၂။ O = Occupation အလုပ်အကိုင်

အလုပ်အကိုင်သိအောင်လုပ်၊ လက်ရှိလုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်းနှင့်လုပ်ငန်းခွဲများ ၊ မိဘဘွဲ့ပျိုးသားချင်းများရဲ့ လုပ်ငန်းများစသဖြင့်ပေါ့။ ဥပမာ။ (ဦးလေး = ငွေ့ဝိုင်အေဒီ = လဘက်ရည်ဆိုင် ၊ အစ်ကို = စည်ဘီယာ အလ = စားသောက်ဆိုင်) မင်းဘာလုပ်ငန်းခွဲနေသလဲ "အခုစာလောအထုင်းအဝယ်ကောင်းရဲ့လား" ၊ "ရာထူး စက်သွားပြီဆို" တစ်စက်သားရဲ့လုပ်ငန်းကိုစုံစမ်းပေးပြန်ပါ။ ဝါးခေါက်ပါ။ လေ့လာပါ။ "ဆိုင်နာမည်" ခဏခဏ တပ်ခေါ်ပါ။ တစ်စက်သားရဲ့လုပ်ငန်းကိုအားကျပါ။ အားပေးပါ။ ချီးမွမ်းပါ။ စာနာပေးပါ။ You or Your များများသုံးပါ။

၃။ R = Recreation (or) Hobby အနားယူခြင်းနှင့်ဝါသနာ

- ★ ဘာလုပ်သလဲ...? → တစ်စက်သားရဲ့ဝင်ငွေကို ခန့်မှန်းနိုင်တယ်။
- ★ ဘာဝါသနာပါသလဲ...? → တစ်စက်သားရဲ့အကွင့်စာရိတ္တကို ခန့်မှန်းနိုင်တယ်။
- ★ ဘာကြိုက်သလဲ...? → တစ်စက်သားကို ဖိတ်ခေါ်ကမ်းလှမ်းနိုင်တယ်။

ဥပမာများ ။ စာဖတ်ခြင်း ၊ သီချင်းနားထောင်ခြင်း ၊ ဘာသာစကားလေ့လာခြင်း ၊ ကစား ၊ စားသောက် ဆိုင်များသိုင်ခြင်း ၊ KTV ဆိုခြင်း ၊ အပျော်အပါးလိုက်စားခြင်း ၊ လောင်းကစားခြင်း ၊ သီချင်းထွက်ခြင်း ၊ တရား စိုင်းခြင်း စသည်ဖြင့် တစ်စက်သားရဲ့ဝါသနာကို စုံစမ်းပေးပြန်လေ့လာအကဲခတ်ပါ။ ဘယ်အကြောင်းကြောင့်မှ စေတနာပါနှင့် ၊ ချီးမွမ်းပါ ၊ အားကျပါ ၊ အားပေးပါ ...You or Your... များများသုံးပါ။

၄။ M = message = သတင်းပါးခြင်း (သို့) Money ငွေရွာခြင်းအကြောင်း

ဖိတ်ကူးသိပ်မက်ဟာ ငွေကြေးနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိနေကြောင်းသတိပေးပါ။ သတင်းပါးတဲ့အခါလက်ရှိလုပ်ငန်း စံအလုပ်ကိုပြောပြပါ။ ကြော်ငြာခြင်း ၊ ကမ်းလှမ်းခြင်း ၊ ဖိတ်ခေါ်ခြင်း ၊ လက်ကမ်းစာစောင်ဝေခြင်း ၊ လိပ်စာ စာဒ်ပေးခြင်း ၊ လိပ်စာကတ်ယူခြင်း။ သူတစ်ပါးရဲ့လက်ရှိအကြောင်းကိုသိရမှာဖြစ်သလို ကိုယ်လုပ်ငန်းအကြောင်း စီလည်းပြောပြဖွဲ့အောင်ပြောပြလိုက်ပါ။ ပျူလေတဲ့စိတ်ထားဆိုရမယ်။ သူတစ်ပါးအပေါ်ပြောလင့်ချက်ပဏာမပါနဲ့။ အမြဲ တမ်းတက်ကြပါ။

၅။ 3 S, S သုံးလုံးပိုင်ရှင်

Professional Design ကြေးစားသွင်းပြင်နိုင်။ F.O.R.M ဝင်နေချိန်မှာ S သုံးလုံးပိုင်ရှင် ဖြစ်နေလိုတယ်။ 3S ဆိုတာ လူတိုင်းခွဲကိုယ်ပိုင်အရင်းအနှီးပါ။ 3S=Smile, Sweet, Smart ဖြစ်သောမျက်နှာ ၊ ချိုသာသာအပြော ၊ သပ်ရပ်သောသွင်းပြင်(လှုပ်ရှားမှု) ဥပမာ - သစ်ပင်နှစ်ပျိုးရဲ့ပုံပြင် (သစ်ပင်မိန်း ၊ သစ်ပင်ခြောက်) A man without a smile face , Don't open shop မပြုံး စတင်ရင်ဆိုင်မလွှင့်ပါနဲ့တဲ့။ (တရုတ်စကားပုံ)

★ ခေတ်သစ်စာတိုက်သို့



၆။ အခြေခံလူ (၃) မျိုး

- ၁။ အပြောအဆိုလှုပ်ရှားသွက်လက်မှုရှိသူ (စကားပြောပြန်တယ်)
- ၂။ နားထောင်တတ်သူ (စကားပြောနေတယ်)
- ၃။ ထိတွေ့မှုခံစားတတ်သူ (ပိုပြီးနေတယ်)

“ လိပ်စာကန်ပေးခြင်း ”

လိပ်စာကန်တစ်ခုတွင် အောက်ပါအချက်အလက်များပါဝင်ရမည်။

- * သင်၏နာမည်
- * သင်၏ရာထူး (အလုပ်အကိုင်)
- * သင်အလုပ်လုပ်သောကုမ္ပဏီ၏ အမည်နှင့်တံဆိပ်အမှတ်အသား
- * ကုမ္ပဏီလိပ်စာနှင့်လှန်းနံပါတ်
- * သင့်အိမ်လှန်းနံပါတ်
- * မိမိရှိသောဘွဲ့အမည်များကိုလည်းထည့်နိုင်သည်။

လိပ်စာကန်ဟာမပျော့စွာ လိပ်စာကန်ကိုပိုက်ဆံအိတ်၊ အင်္ကျီအိတ်၊ သားရေအိတ်တွင်ထည့်ထားပါ။ သို့သော်လည်း အိမ်ရှာမနေရတော့ဘဲ လွယ်လွယ်ကူကူအသုံးပြုနိုင်မည်။ လိပ်စာကန်ဟာသန့်ရှင်းပြီးအပြင်လှရမည်။ မညစ်ပတ်ရ၊ မစွန်းထင်ရ၊ မကြေ၊ မခေါက်ရ၊ မပဲ့ရ။

“ လိပ်စာကန် အသုံးချနည်း ”

မိမိလိပ်စာကန်ပေးမီ ရင်းနှီးခင်မင်စွာစကားပြောဆိုရမည်။ နောင်အချိန်မှာပြန်ဆက်သွယ်နိုင်အောင်လို့ ပါဟုပါးစပ်ကပြောပြီး လိပ်စာကန်ကိုထုတ်ပေးပါ။ ကိုယ်နဲ့မသိတဲ့လူမိန်းမကို စားသောက်ဖွဲ့မှုတွေတွေ့ခွင့်လိပ်စာကန်ထုတ်ပေးပါနဲ့။ လူငွေပြီးပေးပါ။ တစ်ယောက်ယောက်က သင့်အားလိပ်စာကန်လာပေးလျှင် သင်ကလည်းပြန်ပေးပါ။ သင့်မှာကန်အပိုပါလာလျှင် ကျွန်တော်လိပ်စာကန်ကုန်သွားလို့ ခွင့်လွှတ်ပါခင်ဗျာဟု တောင်းပန်လိုက်ပါ။

“ လိပ်စာကန် အပြန်အလှန်ပေးခြင်း ”

တစ်စုံတစ်ယောက်ခွဲခွဲခွဲခွဲကိုရောက်သွားတဲ့အခါ ပထမဦးစွာလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ပြီးလျှင်အဆင်ပြေတဲ့အခါ လိပ်စာကန်ကိုပေးပါ။ စကားပြောနိုင်မှာတော့လိပ်စာကန်ကို လက်နှစ်ဘက်နဲ့ပေးကြတယ်။ အဲသလိုပေးတဲ့အခါ ထောင့်ခွန်းနှစ်ထက်ကိစ္စလေးကိုပိုပြီးပေးကြတယ်။ အလုပ်သဘောမဆန်တဲ့အခြေအနေမှာတော့ ညာလက်ဖြင့်ပေးနိုင်တယ်။ တခြားလူတစ်ယောက်က မိမိကိုလိပ်စာကန်ပေးလာလျှင်ကနူးစူးစာင်စကားပြောပေးပေးပါနဲ့။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ အလုပ်ကိစ္စတွေအတွက် လိပ်စာကန်ပေးခြင်းမလုပ်ခဲ့ရင် စီးပွားရေးနှင့်ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတွေမှာအလုပ်မပြစ်ဘူး။ စီးပွားရေးနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေး ကျင့်ဝတ်အဖြစ်သတ်မှတ်ထားပါတယ်။ အစည်းအဝေးအခင်းပလ္လင်လည်းအပြန်အလှန်လိပ်စာကန်ပေးပြီးမှ အစည်းအဝေးစတင်လေ့ရှိပါတယ်။



အပိုင်း (၂)

ပြည်သူ့နီတိ

အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုချက်

- ၁။ "ပြည်" ဆိုသည်မှာ သားစဉ်မြေးဆက် ချွေး/သွေးတို့ဖြင့် ရင်းနှီးတည်ထောင်လာခဲ့သော တိုင်းပြည် ၊ မြို့ရွာ ၊ နယ်မြေဖြစ်သည်။
- ၂။ "သူ" ဆိုသည်မှာ "သူ၏" ဟု အဓိပ္ပါယ်ရပြီး ကမ္ဘာပေါ်ရှိတိုင်းပြည် မြို့ရွာ ၊ နယ်မြေအသီးသီး၌နေထိုင်သောလူအားလုံးဖြစ်သည်။
- ၃။ "နီတိ" ဆိုသည်မှာ ပါဠိစကားဖြစ်၍ "ဆောင်သည်" ဟု အဓိပ္ပါယ်ရသည်။
"ပြည်သူ့နီတိ" ဆိုသည်မှာ ပြည်သူ့ပြည်သားများ၏အကျိုးကို တိုးပွားအောင်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သောကြောင့် နိုင်ငံသားအားလုံး၏ကျန်းမာရေး ၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး ၊ ယဉ်ကျေးမှု ၊ တာဝန်ကျေပွန်၍နိုင်ငံ့သားကောင်းဖြစ်ရေးသည်တို့အတွက်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သည်။

* ခေတ်သစ်စာတိုင်းညွှန်



‘လူသားတွေရဲ့ နှလုံးသားကိုပိုင်ဆိုင်သူ’

လူအချင်းချင်းတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ဆက်ဆံပေါင်းသင်းရာ၌ လူ့ကျင့်ဝတ်စည်းကမ်းများကို အပြန်အလှန်နားလည်သဘောပေါက်ထားရမည်ဖြစ်တယ်။ မနက်မိုးလင်းဦးဆိုတာနဲ့တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်တန်ဖိုးထားမှု၊ ယဉ်ကျေးမှုများနှင့် အလိုက်အထိုက်အကြိုက်သိစွာပြောဆိုဆက်ဆံကြရတယ်။ ဘယ်နိုင်ငံဘယ်လူမျိုးပဲဖြစ်ဖြစ်လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဟာ တကယ်ပဲလိုအပ်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်သူဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအောင်မြင်မှုနှင့်ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှု ၊ စီးပွားဥစ္စာ ၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း၊ လူချစ်လူခင် (၉၉%) ပြုပြင်ညံ့ဖျက်ရရှိစေပါသည်။ လူ့အကြိုက် ၊ လူ့သဘော ၊ လူ့မနေရာကို ထိုးထွင်းပြီးမြင်တတ်တဲ့သူဟာ ထိရောက်စွာပြောဆိုတတ်ပါတယ်။ နက်ရှိုင်းတဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးကိုပြောဆိုနိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့် သံလိုက်ဝါတ်အားကောင်းတဲ့လူတစ်ယောက်လို့ပြောဆိုရမည်ဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာကိုယ်အကြောင်းကိုသိပ်မပြောပဲ အများစိတ်ဝင်စားတဲ့အကြောင်းနှင့်နားထောင်ချင်တဲ့အကြောင်းအရာများကိုသာလျှင် တစ်ဖက်သားကိုအလေးထားပြောဆိုတတ်ကြပါတယ်။ အဆိုပြုဝိတ်ဖျိအစွက်သဘောပြောဆိုခြင်းလဲမပြု ၊ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာပြဿနာအခက်အခဲထက်အများရဲ့ ပြဿနာအခက်အခဲဘာရှိသလဲဆိုတာကို ဦးစွာစဉ်းစားပေးတတ်ကြပါတယ်။

လူတိုင်းရဲ့စကားကိုအာရုံစိုက်နားထောင်တတ်တဲ့နာရီတယ်။ သဘာဝရဲ့အသံကိုနားထောင်တတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သဘာဝမှပေးလာတဲ့တန်ဖိုးဖြစ်လို့မရတဲ့ အသိပညာများကိုပိုင်ဆိုင်ပါတယ်။ လူအများရဲ့သဘောတူညီချက်ကို ဘယ်သောအခါမှခေါင်းခါပြတ်တတ်သူများမဟုတ်ပါ။ သူတို့နဲ့မအပ်စပ်ဘူးထင်လျှင်တော့အရေးမှာပဲကင်းကင်းနေတတ်ကြပါတယ်။ လူတိုင်းဟာသူတို့အတွက် ပညာယူစရာတွေအဖြစ်မြင်တတ်ကြပါတယ်။ လူ့သဘာဝကို ဘယ်သောအခါမှဆန့်ကျင်ခြင်း ၊ ငြင်းပယ်ခြင်းမပြုပါ။ လူတိုင်းကို စွမ်းရည်ထက်မြက်တဲ့လူများဖြစ်အောင်ပံ့ပိုးစေ့ဆော်ပေးတဲ့လူလည်းဖြစ်တယ်။ လူအများငြင်းခုံမှုအပေါ်မှာလည်း စိတ်ရှုပ်ထွေးမှုကိုဝယ်စားပြီး နှစ်ဖက်စလုံးရဲ့ စိတ်ဝင်စားမယ့်အချက်ကိုပဲစုစုပေးတယ်။ ဒါကြောင့် လူအများကသူ့ကိုမိတ်ဆွေကောင်းအဖြစ်မြင်တတ် ၊ အသိအမှတ်ပြုတတ်ကြပါတယ်။ တချို့ကိစ္စတွေမှာဆိုရင် ကိုယ်ကအနိုင်ရပေမဲ့တစ်ဖက်လူရဲ့ ဆန္ဒကိုလိုက်လျော့သောအားဖြင့်အမှူးပေးလိုက်တာမျိုးလဲရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာဘယ်တော့မှ တစ်ဖက်သားမျက်နှာမျက်စရာဖြစ်အောင်မလုပ်တတ်ကြပါဘူး။ လူတိုင်းမှာသူ့နေရာ ၊ သူ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာများရှိတတ်ကြပါတယ်။ သူ့မှာလုပ်ပိုင်ခွင့်ဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ သူ့ရဲ့လုပ်ပိုင်ခွင့်ကိုအများက လိုက်လိုက်လဲ့လဲ့ထောက်ခံအားပေးမှုရှိလျှင် လုပ်ပိုင်ခွင့်ကိစ္စနဲ့တွဲဖက်တတ်သူဖြစ်တယ်။ လူအများပျော်လင့်ထားတဲ့ ကိစ္စရပ်များကိုပျော်လင့်ထားတဲ့အချိန်နှင့် ကိုက်ညီအောင်ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်သူလည်းဖြစ်တယ်။ လူတိုင်းရဲ့အားနည်းချက်အားသာချက်ကိုမကြည့်ပဲ စိတ်ဝင်စားစရာဘာရှိသလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ကောင်းကွက်ကိုကြည့်ပြီး ဆက်ဆံတတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် လူအများရဲ့ချစ်ခင်ခြင်း ၊ တန်ဖိုးထားခြင်းကိုလိုက်လိုက်လဲ့လဲ့ယူရရှိသောသူဖြစ်တယ်။ သူ့မှာလက်စွဲဆောင်ပုဒ်တစ်ခုရှိတယ်။ “လူကြီးမင်း - လူသားတွေရဲ့နှလုံးသားကိုပိုင်ဆိုင်ချင်လျှင် သူတို့ရဲ့နှလုံးသားမှ ဘာတွေကိုတမ်းတမ်းတတလိုချင်နေသလဲ ၊ ဘာတွေကိုတောင်းဆိုနေသလဲ ၊ အဲဒီဆန္ဒကိုသိအောင်လုပ်ပြီးဖြည့်လိုက်ပါတဲ့။”



အိမ်၌ယဉ်ကျေးခြင်း

- ၁။ မိမိနှင့်သင့်လျော်သောနေရာတွင် နေထိုင်ရမည်။
- ၂။ လျှက်များ၊ ဧည့်သည်များထံ မခေါ်ပဲမသွားရ။
- ၃။ မနက်မိုးလင်းလျှင် တက်ကြွတဲ့မျက်နှာထား၊ ပြုံးရွှင်တဲ့အဖူအယာရှိရမည်။
- ၄။ လူအများရှိနေသောနေရာထိုင်ခင်း၌ ကျယ်လောင်စွာစကားပြောဆိုခြင်း၊ ဆူညံခြင်းမပြုရ။
- ၅။ အိမ်ရှိလူအားလုံးနှင့် လိုက်လျောညီထွေစွာနေတတ်ရမည်။
- ၆။ အိမ်ရှိလူအားလုံး၏ အကူအညီကိုတတ်နိုင်သမျှကူညီပေးရမည်။
- ၇။ မိမိရဲ့အိမ်ကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်းထားရမည်။
- ၈။ မိမိအိမ်ဟာကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်းထားရမည်။ မကြာခဏနေလှန်းရမည်။
- ၉။ စောင်၊ ခြင်ထောင်များကို စနစ်တကျခေါက်သိမ်းရမည်။
- ၁၀။ အိမ်ရာမှထွက်ခွာမီနေရာတကျ ရိ/မရှိကြည့်ရှုစစ်ဆေးရမည်။
- ၁၁။ သူများမနီးမီသင်္ခါးလျှင် ကျယ်လောင်စွာစကားပြောခြင်း ၊ ဖရူဠာများသိမ်းဆည်းရာတွင် အသံပြည်အောင် ကြမ်းတမ်းစွာကိုင်တွယ်ခြင်း မပြုလုပ်ရ။
- ၁၂။ အိမ်နေသူများမနီးအောင် သတိထားကိုင်တွယ်ရမည်။
- ၁၃။ မိမိအိမ်တဲခေါင်းအုံးဟာ မပြင့်လွန်း ၊ မနိတ်လွန်းပါစေနှင့်။ အသက်စူးပုန်ဖြစ်တတ်ပါသည်။
- ၁၄။ ညအခါတိတ်ကြည့်လျှင် အသံကျယ်လောင်စွာမစွင့်ရ။
- ၁၅။ မိမိအိမ်လာတဲ့ဧည့်သည်များကို သူတို့ရဲ့ဝတ်စားဆင်ယင်မှုအပေါ် အထင်သေးတဲ့မျက်လုံးမကြည့်ရ။
- ၁၆။ မိမိအိမ်ကိုဧည့်သည်လာလျှင် အပြုံးဖြင့်ခေါ်ကြိုပြီး "မင်္ဂလာပါ" လို့နှုတ်ခွန်းဆက်ရမည်။
- ၁၇။ မိမိအိမ်၌ သူစိမ်းဧည့်သည်ရှိလျှင် မိသားစုအတွင်းမှာကျယ်လောင်စွာစကားပြောဆိုခြင်း ၊ ရန်ဖြစ်ခြင်း ဖြင်းခုံခြင်းများမပြုရပါ။
- ၁၈။ မိမိအိမ်လာတဲ့ဧည့်သည်များကို နွေးထွေးစွာကြိုဆိုပြီး လိုလားစမ်းပြောကုန်အပြည့်နှင့်စကားပြောပါ။
- ၁၉။ လူတစ်ယောက်ကို တစ်စုံတစ်ရာပေးလျှင် / ယူလျှင် မိမိလက်နှစ်ဖက်စလုံးအသုံးပြုရမည်။
- ၂၀။ မိမိအိမ်ခန်းအတွင်း မည်သည့်ဧည့်သည်ကိုမှ ဝင်ခွင့်ပြုခြင်း ၊ ဧည့်ခံခြင်းမပြုရ။
- ၂၁။ မိမိအိမ်လာသည့်ဧည့်သည်များကို ပြဿနာနှင့်စိတ်ညစ်စရာစကားများမပြောရ။
- ၂၂။ ဧည့်သည်နှင့်စကားပြောသည့်အခါ လက်ညှိုးထိုးခြင်း ၊ ခါးထောက်ခြင်းဖြင့်စကားမပြောရ။ အပြန်အလှန် လေးစားမှုရှိရမည်။
- ၂၃။ ထမင်းစားနေစဉ် မိမိအိမ်လာသည့်ဧည့်သည်ကို ထမင်းစားစဉ်ခေါ်ပြီး ဧည့်ခံပြီးစကားပြောခြင်းမပြုရ။
- ၂၄။ မိမိအိမ်လာတဲ့ဦးတည်ချက်ဘာလဲဆိုတာ ဦးစွာသိအောင်လုပ်ရမည်။
- ၂၅။ မိမိအိမ်ရောက်လာတဲ့ဧည့်သည်ကို အိမ်တွင်းရေးပြဿနာများပြောခြင်း ၊ အထင်သေး ၊ အပြင်ဆူညံ စကားများပြောခြင်းမပြုရ။

နိဂုံးသတ်တော်မူပါသည်။

- ၂၆။ အိမ်တွဲရောက်လာတဲ့ဧည့်သည်ကို စကားများများပြောခွင့်လျှင် သူ့အချိန်ရ/မရပေးပြန်လားခေါက်ပြီးပြန်ပြန်ပါ။
- ၂၇။ အိမ်ကိုလာလည်တဲ့ဧည့်သည်ကို မိမိအိမ်ကိုလာလည်တဲ့အတွက်ကြောင့်ကျေနူးတောင်ကြောင်းပြောပါ။
- ၂၈။ မိမိအိမ်တွင် ပင့်ကူအိမ်များ၊ ဝန်များ၊ အညစ်အကြေးများရှိ / မရှိ နေ့စဉ်သန့်ရှင်းထားရမည်။
- ၂၉။ ဖိနပ်များ၊ ထီးများကိုထားသင့်တဲ့နေရာမှာထားရမည်။
- ၃၀။ မိမိအိမ်တွင် လှပသောပန်းအိုးများ၊ အအေးခဲတ်ဖြစ်စေမည့် အရောင်များ၊ အရိပ်ရသစ်ပင်များစိုက်ပျိုးထားရမည်။

ကျောင်း၌ယဉ်ကျေးခြင်း

- ၁။ ကျောင်းသွားလျှင် ကျောင်းသို့ (၁၀)မိနစ်ခန့်စောပြီး ရောက်အောင်သွားရမည်။
- ၂။ ကျောင်းနောက်ကျလျှင် ကျောင်းရှိဆရာ၊ ဆရာမများနှင့် သက်ဆိုင်သူများထံဝင်ခွင့်တောင်းရမည်။
- ၃။ အတန်းထဲတွင် စာကျယ်ကျယ်မဝတ်ရ၊ စကားကျယ်ကျယ်မပြောရ၊ ရန်ဖြစ်ခြင်း၊ ငြင်းခုံခြင်းမပြုရ။
- ၄။ အခြားကျောင်းသားများကို မည်သို့မျှအနှောင့်အယှက်မပြုရ။
- ၅။ စာအုပ်၊ စာရေးကိုရိယာများကိုရှိသေစွာကိုင်တွယ်ရမည်။ ညစ်ညမ်းအောင်၊ ပျက်စီးအောင်မလုပ်ရ။
- ၆။ စာရွက်များလှန်လျှင် တံတွေးဆွတ်၍မလှန်ရ၊ စာရွက်ထောင့်မှ မိမိလိုရာစာမျက်နှာကိုလှန်ရပါမည်။
- ၇။ စာအုပ်ကိုချိတ်၍ဖြစ်စေ၊ ခေါက်၍ဖြစ်စေ၊ မျက်နှာ၍ဖြစ်စေပထားရ။ စာရွက်အလွတ်တစ်ခုဖြင့်ညှပ်၍ထားရမည်။ (မိမိပတ်လက်စ စာမျက်နှာအားမှတ်သားချင်ပါက)
- ၈။ စာဝတ်နေစဉ်၊ တစ်စုံတစ်ရာစဉ်းစားနေစဉ် ပါးစပ်ထဲသို့လက်ကိုမသွင်းရ၊ လက်သည်းမကိုင်ရ။
- ၉။ ကျောင်းခန်းထဲတွင်ဖြစ်စေ၊ ကစားရုံ၌ဖြစ်စေ၊ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ယောက်ကိုပိုင်းပယ်ထားတာမျိုး မပြုလုပ်ရ။ အပယ်ခံရသူအလွန်စိတ်ဆင်းရဲတတ်ပါတယ်။
- ၁၀။ သူငယ်ချင်းများအချင်းချင်း တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် နာမည်ထွက်၍ပြောလှောင်ခေါ်ဆိုခြင်းမပြုရ။
- ၁၁။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် ပြောင်ခြင်း၊ လှောင်ခြင်း၊ သရော်ခြင်း၊ ရန်စခြင်း၊ မယဉ်ကျေးသည့် အမှုအယာများပြုလုပ်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။ တွေ့ရှိလျှင်သတိပေးရမည်။
- ၁၂။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် ရုပ်ရင်းကြမ်းတမ်းသောစကားများ၊ နားမချမ်းသာစွယ်ရာစကားများ၊ စကားနိုင်လှခြင်းပြောခြင်းများကို ရှောင်ကြဉ်ရမည်။
- ၁၃။ ကျောင်းသူကျောင်းသားအချင်းချင်း ညီအစ်ကိုမောင်နှမစိတ်ထားဖြင့် ယဉ်ကျေးစွာဆက်ဆံရမည်။
- ၁၄။ ကျောင်းသူကျောင်းသားအချင်းချင်း အနိုင်ကျင့်ခြင်း၊ နှိပ်စွဲခြင်း၊ အထင်သေးခြင်း၊ ဆဲဆိုခြင်းမပြုလုပ်ရ။
- ၁၅။ ပညာသင်ကြားနေသည့်အချိန်တွင် ကျောင်းပညာရေးကိုပဲ အပြိုင်အဆိုင်ကြိုးစားကြရမည်။
- ၁၆။ ဖိတ်ပေးပေးပေးလိုစိတ်သော ကျောင်းသုံးစရိတ်ငွေများကို မလိုအပ်တဲ့နေရာသုံးပြုခြင်း၊ လိမ်ညာလှည့်ပြီး တောင်းခံခြင်းမပြုလုပ်ရ။



- ၁၇။ ကျောင်းသားဆိုတာ လယ်စွယ်စဉ်မှာအတတ်ပညာသင်ရမည်။ ငြုစင်တဲ့စိတ်ထားရှိရမည်။
- ၁၈။ ဟနမရှိ ၊ လိမ်မာစော်ရွှေသောစိတ်ထားရှိရမည်။
- ၁၉။ ကျောင်းသားတိုင်းဟာတစ်ခုခုထက်တစ်ခုခုကို ပညာကိုတတ်အောင်ကြိုးစားရမည်။ ပညာရေးတိုးတက်ကောင်းမွန်မှု တန်ဖိုးရှိတဲ့ဘဝကိုပိုင်ဆိုင်နိုင်မည်။ မိမိတိုင်းပြည်လည်းတန်ဖိုးတက်မည်ဖြစ်သည်။

လမ်း၌ယဉ်ကျေးခြင်း

- ၁။ လမ်းသွားနေစဉ် ကျယ်လောင်စွာစကားမပြောရ။
- ၂။ ညအချိန်လမ်းလျှောက်စဉ် ကျယ်လောင်စွာသီချင်းဆိုခြင်းမပြုရ။
- ၃။ လမ်းအလယ်ကောင်တွင် ရပ်၍စကားမပြောရ။ လမ်းသည်လူအများပိုင်ဆိုင်သောလမ်းဖြစ်တယ်။
- ၄။ လူအများစိတ်အနောက်အယုတ်ဖြစ်အောင် သွားလာပြောဆိုခြင်းမပြုရ။
- ၅။ လမ်းတွင်ရဟန်းသံဃာများ ၊ သီလရှင်များ ၊ သူအိုများ ၊ အမျိုးသမီးများ ၊ ကလေးများ ၊ ကိုယ့်ထက်အကြီးအကဲနှင့် ဆရာသမားများတွေ့ပါက ယဉ်ကျေးမှုအပြည့်နှင့်လမ်းဖယ်ပေးရမည်။
- ၆။ လမ်းသွားစဉ်အချွန်ပါသည့် ထီး ၊ တုတ် ၊ ဓါးများကိုယူဆောင်သွားပါက အောက်ဖက်သို့စိုက်ပြီးယူဆောင်သွားရမည်။
- ၇။ လမ်းပေါ်တွင်စားပြီးသား သစ်စေ့ ၊ သစ်ခွံများကိုစွန့်ပစ်ခြင်းမပြုရ။
- ၈။ မီးရှို့သောဆေးလိပ်တိုကို လမ်းပေါ်တွင်စည်းကမ်းမဲ့ပစ်ရ။ နှင်းမိလျှင်အပူလောင်မည်။ မီးဘေးအန္တရာယ်ကြုံတွေ့နိုင်သည်။
- ၉။ အမှိုက် ၊ စက္ကူစုတ်တို့ကို လမ်းပေါ်တွင်ပစ်ရ ၊ လမ်းဘေးရှိအမှိုက်ပုံးထဲသို့ စနစ်တကျစွန့်ပစ်ရမည်။
- ၁၀။ လူကိုဒုက္ခပေးနိုင်သော ခဲ ၊ ဆူး ၊ ခလုတ် ၊ ပုလင်းကွဲ ၊ သံချွန်စသည်တို့ကို လမ်းပေါ်တွင်တွေ့ရှိပါက ဖယ်ရှားပစ်ရမည်။
- ၁၁။ လမ်းတွင်လေးလံသောဝန်များကို သယ်ဆောင်လာသည့်လူများတွေ့ပါက မိမိပုဦးစွာရှောင်ဖယ်ပေးရမည်။
- ၁၂။ လမ်းပြတ်ကူးလျှင် မော်တော်ကား ၊ ရထား ၊ စက်ဘီး ၊ ဆိုင်ကယ်စသည်တို့ အန္တရာယ်ကိုသတိထားပြီး လမ်းပြတ်ကူးရမည်။
- ၁၃။ လမ်းတွင်မိမိနှင့်သိသော မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများတွေ့ပါက "မင်္ဂလာပါ" ဟု လက်အုပ်ချိနှုတ်ဆက်ဆံရန်ပြုရမည်။
- ၁၄။ လမ်းတွင်အရေးတကြီးသွားလာ လှုပ်ရှားနေသောမိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများတွေ့ပါက အသိအပုတ်ဖြုတ်ဆက်ရုံမှအပကြာရှည်စွာရပ်ပြီး စကားပြောဆိုခြင်းမပြုရ။
- ၁၅။ လူအများသွားနေသောလမ်းတွင် တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်ပွတ်တိုက်ပြီးသွားရန် ၊ အပြန်အလှန်တစ်ဦးကိုတစ်ဦးလေးစားမှုရှိရမည်။

- ၁၆။ လူစည်ကားတဲ့လမ်းမှာ တံတွေးထွေးခြင်း ၊ ကွမ်းသွေးထွေးခြင်း ၊ အပေါ့အလေးသွားခြင်း ၊ ခွဲသလိပ်ထွေးခြင်းများမပြုလုပ်ရ။
- ၁၇။ လူအများသွားနေသောလမ်းပေါ်၌ လမ်းသွားရင်းဆေးလိပ်သောက်ခြင်း ၊ အီယာပုလင်း ၊ အရက်ပုလင်း ဟောသောက်ပြီးလမ်းလျှောက်ခြင်းမလုပ်ရ။ လူဆိုး ၊ လူပိုက်ဟုထင်မြင်ခြင်းခံရမည်။
- ၁၈။ လမ်းလျှောက်တဲ့အခါ သူတစ်ပါးစိတ်အနာင့်အယှက်ဖြစ်အောင်လမ်းမလျှောက်ရ။
- ၁၉။ ခြေစနာင့်ဖြင့်လမ်းမလျှောက်ရ ၊ ဖိနှိပ်သံပွတ်တိုက်ပြီးသွားရ ၊ ခြေစားအရင်ချပြီးလမ်းသွားရမည်။
- ၂၀။ မီးရထားဘူတာရုံနှင့် လေဆိပ် ၊ လေယာဉ်ကွင်းများတွင် တံတွေးမထွေးရ။
- ၂၁။ လူရှေ့သူရှေ့ ၊ ပရိသတ်ရှေ့ လမ်းလျှောက်သွားလျှင် ဦးခေါင်းညွတ်၍သွားရမည်။
- ၂၂။ လမ်း၌ကိုယ်ထက်အသက်ကြီးသောသူ ၊ ဆရာသမား ၊ ဘုန်းကြီးရဟန်းများနှင့်ဆုံပါက ဦးထုပ် ၊ လက်အိတ် ခွတ်ရမည်။ ထီးများဆောင်းထားလျှင် ထီးကိုပိတ်ရမည်။ ဂါရဝတရားအပြည့်ဖြင့် စကားပြောရမည်။
- ၂၃။ လမ်း၌မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းတွေ့၍ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်လျှင် လမ်းကိုကန့်လန့်ဖြတ်ပြီးနှုတ်ဆက်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။
- ၂၄။ လမ်းသွားနေစဉ် ပြောင်းဖူး ၊ နေကြာစေ့ ၊ ဆီးထုပ်ပုန်များစားရင်းလမ်းသွားခြင်းမပြုရ။

ခရီးသွားစဉ်၌ယဉ်ကျေးခြင်း

- ၁။ ရထား ၊ သင်္ဘော ၊ ကား ၊ လေယာဉ်ဖြင့်ခရီးသွားသည့်အခါ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အတင်းတိုးစေခြင်း ၊ ဆူညံစွာစကားပြောဆိုခြင်းမပြုရ။
- ၂။ မိမိကတစ်စုံတစ်ရာ မကူညီနိုင်လျှင်နေပါ ၊ အများအနာင့်အယှက်ဖြစ်အောင် သွားလာခြင်းမပြုရ။
- ၃။ လေးလံသောဝန်များကို ပင့်ပေးခြင်း ၊ ချပေးခြင်းဖြင့်ကူညီပေးရမည်။
- ၄။ မိမိအတွက်နေရာထိုင်ခင်းကို လိုအပ်သည်ထက်ပိုပြီးမယူရ။
- ၅။ မိမိအတွက်ကြောင့် ဘေးနားမှလူကိုထိခိုက်မိ၍သော်၎င်း ၊ တစ်စုံတစ်ရာအနာင့်အယှက်ဖြစ်ပွားပါက ချက်ချင်းတောင်းပန်ရမည်။
- ၆။ လူတစ်ယောက်ကို ကျေးဇူးတင်သင့်လျှင်ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ၊ မိမိအားထိခိုက်မိလျှင်လည်းအပြစ်မှခွင့်လွှတ်ကြောင်းများကို ယဉ်ကျေးစွာပြောရမည်။
- ၇။ လူအများနှင့်ဆက်ဆံရာနေရာများတွင် မိုင်းမိုင်းစွာပြုမှု ၊ ပြောဆို ၊ နေထိုင်ပုံများကိုရှောင်ကြဉ်ရမည်။
- ၈။ လူအများနှင့်ခရီးသွားစဉ် စကားကျယ်လောင်စွာပြောခြင်း ၊ အော်ဟစ်ခြင်း ၊ အသံကျယ်လောင်စွာတယ်လီဖုန်းပြောခြင်းများကို ရှောင်ကြဉ်ရမည်။
- ၉။ ထိုင်ခုံမှာထိုင်လျှင်လည်း ကိုယ်ရှေ့၌စွာထောက်နေသူကို နှုတ်ဆက်ပြီးမှထိုင်ရမည်။
- ၁၀။ မိမိစီးသည့်ယာဉ်ပေါ်တွင် ပုန်ထုပ်ခွဲများ ၊ စက္ကူများ ၊ သစ်သီးခွဲများ ၊ စားကြွင်းစားကျန်များတင်ခြင်း ၊ ချခြင်းမပြုရ။



- ၁၀။ ချောင်းဆိုခြင်း၊ နာချေခြင်း၊ လူငွေတွင်မလုပ်စား၊ လူငွေအာသန်ခြင်းကိုပင်ရှောင်ကြဉ်ရမည်။
- ၁၂။ ကား၊ လေယာဉ်၊ သင်္ဘော၊ ရုပ်ရှင်ရုံလက်မှတ်များကို ဝယ်ယူလျှင်လည်းတိုးထွေခြင်းမပြုရ စနစ်တကျ တန်းစီစောင့်ဆိုင်းပြီးမှဝယ်ယူရမည်။ ထိုအပြုအမူများသည် ယဉ်ကျေးသောနိုင်ငံကြီးသားများ၏အပြုမူ ကောင်းများဖြစ်သည်။
- ၁၃။ လူ့စည်းကမ်းသောနေရာအရပ်တွင် မိန်းကလေးများကိုနောက်ပြောင်ခြင်း၊ ယောက်ျားလေးများကိုနောက်ပြောင် ခြင်းမပြုလုပ်ရ။ လွန်စွာရိုင်းပြင်သောအမူအရာပင်ဖြစ်သည်။
- ၁၄။ မီးရထား၊ ကား၊ လေယာဉ်စီးလျှင် အပျင်းပြေဝတ်စို့ထားပေးသော စာအုပ်၊ မဂ္ဂဇင်း၊ စာစောင်များကို အိမ်သို့ယူဆောင်မလာစား။
- ၁၅။ ကားစီးလျှင်လည်း ကားပေါ်မှကွမ်းတံတွေးထွေးချွေးချွင်းမပြုလုပ်စား။

(Don't) မလုပ်ရ

- ၁။ ဘုန်းကြီး၊ သီလရှင်တွေ့လျှင် လက်ဆွဲပြီးမနှုတ်ဆက်ရ။ ခြေထောက်ကိုခုံရပ်ပြီးလက်အုပ်သို့မိမိညွတ် အရို အသေပြုရမည်။
- ၂။ ကိုယ်ထက်အသက်၊ ရာထူးကြီးသူပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ ကားအတူတူစီးလျှင် ဦးစွာမထိုင်စား။
- ၃။ ရှေ့ကားတံခါးတွင်ပေးတာမျိုး၊ လှူကြီးနောက်မှကားပေါ်ထိုင်တာမျိုး၊ လှူကြီးကားပေါ်ကားဆင်းမှီ အရင်ဆင်း တာမျိုး၊ ကားတံခါးတွင်ပေးတာမျိုးလုပ်ရမည်။
- ၄။ ကိုယ်ထက်ရာထူး၊ အသက်ကြီးတဲ့သူကိုဦးစွာလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခြင်းမပြုစား။ သူကလက်ကမ်းပေးမှသာလျှင် လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရမည်။
- ၅။ မိန်းကလေးနဲ့ယောက်ျားလေးကားအတူတူစီးလျှင် ယောက်ျားလေးကပဲအကုန်အကျခံရမည်။
- ၆။ ကိုယ်နှင့်ပင်ပန်းတဲ့လူနှင့် ကားအတူတူစပ်ငှားစီးခြင်းမပြုလုပ်စား။
- ၇။ သူတစ်ပါးအိမ်သွားလျှင် ဦးစွာဝင်ခွင့်တောင်းပါ။
- ၈။ မိမိကိုမပိတ်ငေါ်တဲ့အိမ်ကိုမသွားစား။
- ၉။ သူတစ်ပါးအိမ်ရောက်လျှင် ဟိုပစ္စည်း၊ ဒီပစ္စည်းလျှောက်ကိုင်ကြည့်တာမျိုးမလုပ်စား။
- ၁၀။ သူတစ်ပါး၏အိမ်ခန်း၊ ထမင်းစားခန်းထဲ မပိတ်ငေါ်ပဲခွတ်အတင်းမဝင်စား။
- ၁၁။ "ကုန်ကြာလျှင်ခွဲ၊ ဧည့်ကြာလျှင်မုန်း" သူတစ်ပါးအိမ်ကိုဧည့်သည်အဖြစ် အကြာကြီးမသွားစား။
- ၁၂။ သူတစ်ပါးအိမ်ကို ညဉ့်နက်သန်းခေါင်ထိသွားပြီး စကားပြောဆိုတာမျိုးမလုပ်စား။
- ၁၃။ ည (၉) နာရီကျော်လျှင် သူတစ်ပါးအိမ်၌ စကားပြောရည်စွာပြောဆိုခြင်းမပြုရ။ မနေ့စား။
- ၁၄။ ဧည့်သည်အဖြစ်သွားရောက်တဲ့အခါ ကော်ဖီ၊ အခအားဧည့်ခံပါကအကုန်သောက်ရမည်။ မသောက်ခွင့်လျှင် ကျန်မာနေရာကိုအကြောင်းပြုပြီး ယဉ်ကျေးစွာခြင်းပယ်ခြင်းပြုပါ။ စကားပြောလျှင်ခံတင်ကြည့်ပြန်ကြည့် မကြည့်ရ။ ကျောက်ရုပ်လိုလည်းငြိမ်နေခြင်းမပြုစား။



- ၁၅။ လူအများရှေ့၌ လက်ခေါက် ၊ ခြေလက်စည်းဝါးလိုက်၊ နူးနဲ့စသည့်အပြုအမူများမလုပ်ရ။
- ၁၆။ လူကိုမကြည့်ပဲ အပေါ်ကြည့် ၊ အောက်ကြည့် ၊ ဘေးကြည့်ပြီး စကားမပြောရ။
- ၁၇။ ခြေတို့လက်တို့ပြီးစကားမပြောရ။
- ၁၈။ လူကြား ၊ သူကြားထဲနားဝါကလော်ခြင်း ၊ နှပ်လှစ်ခြင်း ၊ သွားကြားထိုးခြင်း ၊ လက်သည်းညှပ်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။
- ၁၉။ သူများစကားပြောတဲ့အခါ ပါးစပ်ဟောင်းလောင်းနဲ့ နားထောင်ခြင်းမပြုရ ၊ ပါးစပ်ပိတ်ထားပါ။ ပါးစပ်ဟောင်းလောင်းဖြစ်နေခြင်းဟာ ကိုယ်ပိုင်ခွမ်းအားကျနေတာဖြစ်တယ်။
- ၂၀။ အရေးကြီးတဲ့စကားပြောနေစဉ် ဟိုကုတ် ၊ ဒီကုတ်လက်မငြိမ်ခြေမငြိမ်မလုပ်ရ။
- ၂၁။ သူတစ်ပါးရဲ့အိမ်အခန်းထဲကို အချက်မပေးပဲဝှတ်မဝင်ရ ၊ အပြတ်ခါးခေါက်ပါ။ မဝင်ခင်အခြေကိုစောင့်ပါ။
- ၂၂။ လူတစ်ယောက်ယောက် စာဖတ်နေတဲ့အခါဖြစ်စေ ၊ စာရေးနေတဲ့အခါဖြစ်စေ၊ ပုခုံးပေါ်မှကျော်ပြီးမကြည့်ရ။
- ၂၃။ (၂)ယောက်ထဲတီးတိုးစကားပြောနေစဉ် ဝင်ပြီးနားထောင်တာမျိုးမလုပ်ရ။
- ၂၄။ သူများရဲ့အိမ်တံခါးကိုအသံကျယ်ကျယ်နဲ့မခေါက်ရ။
- ၂၅။ ဘယ်နေရာမှသူများရဲ့အတင်းမပြောရ ၊ ပုံကြီးမခွဲရ။
- ၂၆။ အလုပ်လုပ်ချိန်မှာ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာစုန်းဆက်တာမျိုးမလုပ်ရ။
- ၂၇။ သူတစ်ပါးရဲ့စာရွက်စာတမ်းများကို စားပွဲပေါ်မှကောက်ယူဖတ်ရှုတာမျိုးမလုပ်ရ။
- ၂၈။ သူတစ်ပါးထိုင်နေတဲ့ ထိုင်ခုံပေါ်ကိုမိမိခြေထောက်သွားမတင်ရ။
- ၂၉။ တစ်ဖက်သာစိတ်မဝင်စားတဲ့ကိစ္စကိုမပြောရ။
- ၃၀။ သူတစ်ပါးကိုမလေးမခန့်လုပ်တာမျိုးရှောင်ကြဉ်ပါ။
- ၃၁။ မဲ့ကရွဲကနဲ့ စကားပြောခြင်းမပြုရ။
- ၃၂။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်တွေ့တဲ့အခါ အဝိပျယ်မရှိပဲခဏခဏအံ့အားသင့် (အံ့ဩ)တဲ့ဟန်နဲ့မလုပ်ရ။
- ၃၃။ ရင်ထဲကပါမှ စကားပြောပါ။ (နလုံးသားနဲ့နားထောင်ပါ။)
- ၃၄။ အပေါ်ယံနှုတ်ခမ်းစရာများနဲ့မပြောပါနဲ့။
- ၃၅။ အရောင်မှိုန် ၊ အစွန်းအထင်းပေကျံတဲ့ ၊ မလိုက်ဖက်တဲ့အဝတ်အစားကိုမဝတ်ရ။
- ၃၆။ မိမိရဲ့အိမ်ထဲကအဝတ်အစားတွေကို ပစ်လေက်ခတ်ထားခြင်း ၊ ဖြစ်သလိုနေထိုင်ခြင်းမျိုးမလုပ်ရ။
- ၃၇။ မိမိလင်ယောက်ျားအိမ်ပြန်လာတဲ့အခါ ရှုပ်ယှက်ခတ်နေတဲ့အဝတ်အစားနဲ့မြင်ကွင်းကို မတွေ့ပါစေနဲ့။
- ၃၈။ ဒီနေ့လျှော်ပွတ်ရမဲ့ အဝတ်အစားတွေကိုဒီနေ့လျှော်ပါ။
- ၃၉။ ဒီနေ့စားသောက်ထားတဲ့ အိုးခွက်ပန်းကန်တွေကို နောက်ရက်မကျွေးအောင်ဒီနေ့မဲ့အစပါ။
- ၄၀။ မိမိယောက်ျားကိုဖြစ်စေ ၊ အခြားသူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကိုဖြစ်စေ ၊ စုတ်စုတ်ပြတ်ပြတ်ဝတ်ဆင်ထားတဲ့ပုံပဲမျိုးမပြုပါနဲ့။



- ၄၈။ မသန်မရှင်း၊ မသပ်မရပ်ဖြစ်နေတဲ့ အနေအထားကိုမပြုပါနဲ့။
- ၄၉။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ပစ်စလက်ခတ်မနေပါနဲ့ ၊ ပုံပန်းအချို့ကွပ်မိစေ။ အထူးသဖြင့် အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ၊ အဝတ်အစားတွေကို လူပျို/အပျို ဘဝတုန်းကလိုပဲပါစေ။
- ၅၀။ ညစက်အိမ်ပြန်နောက်ကျလျှင် မဟုတ်မမှန်တဲ့ဆင်ခြင်ပျိုးပေးပါနဲ့။
- ၅၁။ မနက်ခင်းအလုပ်သွားတဲ့အခါ အိမ်မှာရှိတဲ့လူအားလုံးကိုနှုတ်ဆက်ပြီးပုသွားပါ။ ဘယ်အချိန်ပြန်ရောက်မယ်ဆိုတာကိုလဲတစ်ခါတည်းမှာပဲပါ။ နောက်ကျမယ်ဆိုရင်ရောက်တဲ့နေရာကနေ အကြောင်းကြားရမယ်။ အိမ်ပြန်ရောက်ရင်အားလုံးကို ပြန်ရောက်တဲ့အကြောင်းနှုတ်ဆက်ပြောပါ။ မိမိအိမ်ကို ဧည့်သည်တွေဝင်ရောက်လာရင်မတ်တပ်ထမေးဖို့မမေ့ပါနဲ့။
- ၅၂။ အပြင်သွားလျှင် ၊ ခရီးသွားလျှင် အိမ်မှာလူမရှိကြောင်းကိုစာရေးပြီးမကပ်ခွဲပါနဲ့။
- ၅၃။ ပုပ်သိုးစရာအစားအသောက်များကို ခရီးမသွားခင်ကြိုတင်ရှင်းလင်းထားခွဲပါ။
- ၅၄။ ထင်ရှားတဲ့သော့တွဲတွေကို လျှင်မြင်ကွင်းမှာမထားရ။
- ၅၅။ မသိကျွမ်းပဲမည်သူ့ကိုမျှ အိမ်ထဲမဝင်ပါစေနဲ့။
- ၅၆။ သူစိမ်းတစ်ယောက်က မဖြစ်နိုင်စွမ်းငွေအမြောက်အများရနိုင်တဲ့အကြောင်းပြောလာလျှင် သေချာပေါက်ကို လိမ်တော့မယ်။ ငွေရှိလျှင်မကြွားနဲ့ ၊ ရောက်ရှိလျှင်ကြွားပါ။
- ၅၇။ ကိုယ်နားမလည်တဲ့ အယူဝါဒဘာသာရပ်တွေကိုမလိုက်စားရ။
- ၅၈။ အစည်းအဝေးကျင်းပစဉ် ခြေတို့လက်တို့စကားပြောဆိုခြင်းမပြုရ။ တယ်လီဖုန်းတွေပိတ်ထားရမယ်။
- ၅၉။ အရေးကြီးတဲ့ တယ်လီဖုန်းဆက်လို့ပါက နောက်ဆုံးခုံတွင်ထိုင်ပြီး အသံတိတ်နားထောင်ရမယ်။
- ၆၀။ လူငွေသူငွေ ပရိသတ်တွေလမ်းလျှောက်လျှင် ဦးခေါင်းညွတ်၍သွားရမယ်။
- ၆၁။ အစည်းအဝေး၌ အများကိုအနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတဲ့ ဟန်ပန်နှင့်အသံများမပြုလုပ်ရ။ မလိုအပ်တဲ့အပိုစကားမပြောရ။
- ၆၂။ အစည်းအဝေးတိုင်း၌ မှတ်စုလိုက်ရမယ်။
- ၆၃။ မိမိကိုအချိန်ကန့်သတ်ပြီးစကားပြောခိုင်းလျှင် သတ်မှတ်ချိန်ထက်မကျော်လွန်ရ။
- ၆၄။ သတ်မှတ်ထားတဲ့ ခေါင်းစဉ်အောက်တွင်သာပြောရမယ်။
- ၆၅။ လူကြီးလူကောင်းများနှင့် သူစိမ်းများကိုစကားပြောသည့်အခါ ခေါင်းငုံ့၍မပြောရ စကားပြောရာတွင် ကြောက်ခြင်းမဖြစ်ပါစေနဲ့။
- ၆၆။ ခုံတင်လွန်းသောအမှုအရာဖြစ်လျှင်လည်း မကောင်းပါ။
- ၆၇။ လူတိုင်းကကိုယ့်ကို အပြစ်ရှာနေသည်ဟုလည်း မထင်ပါနဲ့။
- ၆၈။ သူတစ်ပါးစကားပြောလျှင် ကြားပြတ်၍မပြောရ။



အပိုင်း (၃)

ပြောတတ်ဆိုတတ်ပေါင်းသင်းတတ်သော လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ

ဥပဒေသ (၅)

- ★ လူအချင်းချင်းတွေ့လျှင် စိတ်ဝင်စားပါ။ သဘောကွပ်ပါ။
- ★ စကားပြောလျှင် "ငါ" ပါဝါလေ့ရှိသုံးပါ။ ခင်ဗျား၊ ကျွန်တော်၊ ကျွန်မသုံးပါ။
- ★ မိတ်ဆွေကောင်းရာကို ကိုယ်ကျိုးမကြည့်ပါနှင့်။ အချိန်ပေးပါ။
- ★ တစ်ဝက်လူကို ကိုယ်ကစိတ်ဝင်စားလျှင် သူတစ်ပါးကပညာသင်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ဥပဒေသ (၂)

- ★ တစ်ယောက်နှင့် တစ်ယောက်တွေ့လျှင် ပြောတွဲတဲ့ပျက်နာရှိပါစေ။
- ★ အပြောဆိုတာမင်းကိုငါ သဘောကွပ်တယ်ဆိုတဲ့သင်္ကေတတစ်ခုပါ။
- ★ မပြောတတ်လျှင်ဆိုင်ခွင့်ပါနှင့်။ အပြောဆိုတဲ့ပျက်နာနေ့ငှားလို့မရပါ။ အပြောဟာကိုယ်ရဲ့လက်နက်သွယ်ပါ။

ဥပဒေသ (၃)

- ★ လူတစ်ယောက်စီရဲ့နာမည် မှတ်မိအောင်လုပ်ပါ။
- ★ နာမည်ဟာမိမိအတွက် အချို့သာဆုံးနဲ့ အရေးပါဆုံးအသံဖြစ်တယ်။
- ★ သူများရွေ့မှာနာမည်ရေးမှတ်၊ ကွင်းဆက်ယူပြီးမှတ်ပါ။ ချီးမွမ်းပါ။



ဥပဒေသ (၄)

- ★ စကားနားထောင်တတ်တဲ့လူဖြစ်ပါစေ။ တစ်စက်လူစကားပြောလျှင် ခေါင်းညိတ်ပြီးနားထောင်ပါ။ ထောက်ခံ ချီးကျူးခြင်းတစ်မျိုးပါ။ တစ်စက်သာကိုလေးစားရာလည်းရောက်တယ်။ နားထောင်ခြင်းဟာအမြင့်ဆုံးပညာ ယူတဲ့နည်းပါ။ လူတိုင်းဟာကိုယ်ပြဿနာကိုပဲ စိတ်ဝင်စားပါတယ်။ ကမ္ဘာကြီးပြောလျှင်လှုပ်တာသူ့ကိုစွဲ မဟုတ်ပါဘူး။ သွားကိုက်တာတော့ သူ့အရေးပါဘဲ။
- ★ လူတိုင်းဟာတစ်ရာမှ တစ်နေရာရာမှာတော့ ကျွမ်းကျင်တာလည်းပါ။ အရေးကြီးတာက အဲဒီအချက်ကို နှိုက်မိတတ်ဖို့လိုအပ်တယ်။
- ★ နားကနပ်ဖက်ရှိတယ်။ ပါးစပ်ကတစ်ပေါက်ထဲရှိတယ်။ နားနပ်ဖက်ကိုများများအသုံးပြုပါ။

ဥပဒေသ (၅)

- ★ တစ်စက်သာပြတ်နိုးတာ။ စိတ်ဝင်စားတာ။ ဝါသနာပါတာကစပြောပါ။ ကိုယ်ပြောချင်တာကိုလျှော့ပြော၊ သူများနားထောင်ချင်တာများပြောပါ။ သူများဝါသနာပါတဲ့အကြောင်းကို ဆန့်ကျင်ဘက်မပြောရ။ မလုပ်ရ။ သူ့ရဲ့ အသုံးအသေခံကိုစိတ်ဝင်စားခြင်းမှ ကိုယ်ပြောချင်တဲ့အကြောင်းကိုလမ်းကြောင်းရှာပါ။

ဥပဒေသ (၆)

- ★ လူတိုင်းကိုအရေးတီးအရာရောက်တဲ့ လူတွေလည်းမလိုသဘောထားပါ။ သူတစ်ပါးရဲ့ အရည်အချင်းကိုခွဲစွာ ဆွဲထုတ်ပါ။ ဦးစွာခွဲကျွမ်းပါ။ စိတ်ဝင်စားမှုရှိပါ။
- ★ ဘယ်အချိန်၊ ဘယ်အခါ၊ ဘယ်နေရာမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ရောက်ရာအရပ်မှာအားပေးတတ်တဲ့ အကျင့်ဖြစ်အောင် လုပ်ပါ။
- ★ သူ့ထက်သာတယ်ဆိုလုပ်မယ့်အစား ကိုယ့်ထက်သာတယ်လို့သိအောင်ပြောပြပေးလိုက်ပါ။
- ★ လူတိုင်းမှာပညာပေးရာရှိတယ်။ ကိုယ်ရှေ့ရောက်လာတဲ့ လူအားလုံးကိုကိုယ်ရဲ့နည်းပြညီအစ်ကိုလို သဘောထားပါ။ လူတိုင်းကိုအသိအမှတ်ပြုပါ။
- ★ တစ်ယောက်ကတစ်ယောက်ကို အမှားလုပ်မိလျှင်သူ့ကိုယ်မဟုတ်တာ။ ကိုယ်မှသူ့မဟုတ်တာဆိုတာကိုသိပါ။ အချင်းချင်းမနှိုင်းယှဉ်ပါနဲ့။ ယှဉ်ပြိုင်လျှင်အစွဲပဲ။



ဥပဒေသ (၇)

- ★ ငါမင်းထက်သာတယ်။ နပ်တယ်ဆိုတဲ့ အမိန့်သန်တဲ့လေသံပျို့မသုံးပါနဲ့။
- ★ ကိုယ်ကတစ်စက်သာထက် တော်သည့်တိုင်းအောင်ထုတ်မပြောပါနဲ့။
- ★ ငြင်းခုံငြင်းခုံအနိုင်ယူလိုသူကို သူပြောတာသဘောတူပြီးအနိုင်ပေးလိုက်ပါ။ လေကန်သက်သာပါ။

ဥပဒေသ (၈)

- ★ တစ်စက်သားရဲ့ အယူအဆကိုကုန်စိုက်ပါ။
- ★ လူတစ်ယောက်ကိုမှားတယ်လို့ ဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့။
- ★ ထိပ်တန်းအကျဆုံး လူ (၁၀၀) မှာ (၇၅%) မမှန်ပါဘူး။ သင်ရောအမှားကင်းသလား။
- ★ ခဲတံမှားခဲချွန်တပ်ထားရတယ်ဆိုတာ လူတိုင်းအမှားမကင်းတတ်ကြလို့ပါ။
- ★ လူတိုင်းအမှားမကင်းတတ်ကြတဲ့အတွက်ကြောင့် ခဲတံမှားခဲချွန်တပ်ထားခြင်းဖြစ်တယ်။
- ★ ကိုယ်အယူအယာလေယူလေသိမ်းဖြင့် တစ်စက်သားကိုမှားတယ်လို့မပြောပါနဲ့။
- ★ တစ်စက်သားအား မှားတယ်လို့စွပ်စွဲလျှင် "ငါ" ဆိုတဲ့ဟန်ကို တိုက်ရိုက်ခေါ်ကာခြင်းပဲဖြစ်တယ်။
- ★ မင်းကိုငါနားလည်အောင်ရှင်းပြမယ်။ ငါမင်းထက်တော်တယ်လို့မပြောပါနဲ့။
- ★ အမှားတစ်ခုကြုံလျှင် ကျွန်တော်လည်း ခင်စွာလိုမှားသွားနိုင်ပါတယ်လို့ပြောခြင်းဟာ ကိုယ်ကသဘောထားကြီးကြောင်းကိုပြတာပါ။
- ★ မင်းမှားတယ်လို့ပြောခြင်းဟာ တစ်စက်သားကိုခြင်းခုံလာအောင် စိတ်ဆွေပေးခြင်းဖြစ်တယ်။
- ★ မိမိအကြံအောင်မြင်ဖို့အတွက် အလိုက်သီရမယ်၊ ဒို့သာရမယ်၊ ကောင်းတဲ့ပရိယာယ် အသုံးပြုတတ်ရမယ်။

ဥပဒေသ (၉)

- ★ မှားရင်အပြန်ဆုံးခန့်ခံလိုက်ပါ။ ကိုယ်ကမှားရင်တိုက်ရိုက်သို့မဟုတ် သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းနဲ့အပြန်ဆုံးခန့်ခံလိုက်ပါ။
- ★ တိုက်ခိုက်တဲ့နည်းနဲ့လိုသလောက်မရတတ်ပါဘူး။ အလျှော့ပေးတဲ့နည်းနဲ့ဆိုရင် ပျော်လင့်ထားတာထက်ပိုပြီး ရတတ်ပါတယ်။
- ★ မိမိအပြစ်ကိုခန့်ခံတတ်ခြင်းဟာ သာမန်လူထက်ပိုပြီးမြင့်မြတ်စေပါတယ်။

ဥပဒေသ (၁၀)

- ★ မိတ်ဆွေများကို ခင်မင်စော်ရွှေမှုနှင့် အစပျိုး၍ပေါင်းသင်းပါ။
 - ★ မိတ်ဆွေခွဲခွာတဲ့စိတ်သာရှိလျှင် နေရာတိုင်းမှာမိတ်ဆွေခွဲလိုရတယ်။
 - ★ မည်သောစော်ရွှေမှုဟာ အဓမ္မအနိုင်ကျင့်တာထက်ပိုပြီး ခွန်အားကြီးမားစေပါတယ်။
- ဥပမာ - (လေနှတ်သား နဲ့ နေနှတ်သားပုံဖြင့်)
- ★ ပျားရည်တစ်စက်ဟာ အခါရည်တစ်ဂါလံထက် ယင်ကောင်တွေကိုပိုပြီးဆွဲဆောင်နိုင်ပါတယ်။
 - ★ ဒီသီးတဲ့စကားလုံးများပြောတာထက် ဒို့သာတဲ့စကားလုံးတစ်လုံးကို လူတွေခွဲလမ်းမှုဖြစ်စေတယ်။





ဥပဒေသ (၁၁)

- ★ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ပါးစပ်က Yes ! (ဟုတ်ကဲ့)၊ ဟုတ်ပါတယ်ဆိုတာ ထွက်အောင်ပေးပါ။
- ★ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် စကားပြောလျှင် သဘောထားချင်း တိုက်ဆိုင်တာကစပြောပါ။
- ★ Yes ! ဆိုတဲ့ စကားသံမှာထွက်သူရဲ့ "အတ္တ" နှင့် "မာန်" ပါနေလျှင် ဆက်ပြီးထိန်းထားပါ။
- ★ ပေးခွန်းအပေးအဖြေ၊ အပေးအယူလုပ်ပြီး သူ့ရဲ့ "အတ္တ" နဲ့ "မာန်မာန်" ကို ပြည်သူပေးပါ။

ဥပဒေသ (၁၂)

- ★ စကားပြောခွင့်သလောက်ပြောပါစေ။ (၁၀)မိနစ်ခန့် စိတ်ရှည်စွာနှင့် နားထောင်ပေးပါ။
- ★ ခံစားချက်မထားပဲ စိတ်ကိုဝလာကွင်းထားပြီးနားထောင်ပါ။
- ★ သူ့စိတ်ကူးတွေကို သူ့အားရပါးရပြောပါစေ ၊ စိတ်နှင့်သူ့ကိုအားပေးပါ။
- ★ လူတိုင်းက ကိုယ်ရဲ့အောင်မြင်မှုကို အားရပါးရပြောခွင့်ကြတယ်။ ပြောခွင့်ပေးလိုက်ပါ။
- ★ လူတွေရဲ့ဆန္ဒကို ထိပ်တိုက်ဆွေမွေးပေးခြင်းဟာ အားအေးထိပေးသကဲ့သို့အားရှိစေပါတယ်။
- ★ ကိုယ်ကလူတွေရဲ့ ရှေ့မှာနေချင်ရင် နောက်မှာနေပေးပါ။
- ★ ငါဘာလဲ ၊ သူဘာလဲဆိုတဲ့ အကန့်အသတ်တွေကိုဝယ်ရှားပစ်လိုက်ပါ။
- ★ အားနည်းချက်အားသာချက်ကိုမကြည့်ပဲ စိတ်ဝင်စားစရာဘာရှိသလဲဆိုတာကိုကြည့်ပြီး လူတစ်ယောက်ကို ပေါင်းကြည့်လိုက်ပါ။

ဥပဒေသ (၁၃)

- ★ သူ့ဘက်ကိုယ်တက် ကြည့်မြင်တတ်ရမယ်။
- ★ အမှားပြုသူကို နားလည်အောင်ကြိုးစားပါ။ ငေါ်သကိုဆက်ထိန်းထားပါ။ သူ့ဘက်ကနေပြီးကြည့်ပါ။ သူ့နေရာမှာငါသာဆိုရင် ဘာလုပ်မလဲ။
- ★ သူ့စွဲထောင့်ကရပ်တည်ပြီး မိမိအမြင်နဲ့ ညှိတဲ့အကွင့်လုပ်ပါ။
- ★ လူတိုင်းမှာ စာနာမှုအရင်းလိုအပ်ပါတယ်။ သူ့နေရာမှာကိုယ်ခံစားကြည့်ပေးပါ။
- ★ ကိုယ်ကမှားလျှင် အရင်နိမ့်ချတောင်းပန်ပါ။

ဥပဒေသ (၁၄)

- ★ လူတိုင်းမှာ မြင့်မြတ်တဲ့စိတ်ရှိတယ် ၊ သူတောင်းစားတွေ၊ သူခိုးတွေ၊ ဝါပြေတွေမှာလည်းကောင်းတဲ့ စိတ်တွေရှိပါတယ်။ သူတို့လည်းဘုရားတွေလျှင် ဦးချတတ်ပါတယ်။ အဲဒီမြင့်မြတ်တဲ့စိတ်ကို ဦးဆွေပေးပါ။



- ★ လူတစ်ယောက်ဟာ တစ်ခုခုလုပ်မိပြီဆိုလျှင် အကြောင်းနှစ်ခုရှိတယ်။ သူ့အမြင်မှကောင်းတယ်ထင်လို့ လုပ်တာနှင့် တကယ်ကောင်းလို့လုပ်တာ ဒီနှစ်ခုပဲရှိပါတယ်။
- ★ လူတိုင်းက ဆန်းသစ်စိစစ်ပွင့်ပွားကိုစိတ်ဝင်စားတယ်။
- ★ ဒီကြောင့် သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းတွေမှာထူးခြားတဲ့ဖြစ်ရပ်ပျံ့တွေကို မျက်နှာငုံ့မှာသုံးပါတယ်။
- ★ မိမိခွဲစိတ်ကူးကို တစ်စက်သားစိတ်လှုပ်ရှားအောင်အားရပါးရပြောပြ၊ တင်ပြ၊ နှိုင်းယှဉ်ပြပါ။

ဥပဒေ (၁၅)

- ★ ယှဉ်ပြိုင်စိတ်ကိုနှိုးဆွပေးပါ။ အားပေးပါ။ သူ့ထက်ငါသာခွင့်တံ့စိတ်ထားလူတိုင်းမှာရှိပါတယ်။
- ★ ဘာကြောင့် လူတွေပြိုင်ပွဲမှာပထမဆုရခွင့်သလဲ။ ကိုယ်အရေးပါကြောင်းပြခွင့်တပါ။
- ★ ဒီကြောင့် လူတိုင်းကိုအသိအမှတ်ပြုပေးပါ။
- ★ ခွဲစွမ်းအားကွဲတဲ့ စကားကိုပြောပြီးမှ လိုရာကိုထောက်ပြပါ။
- ★ ကောင်းကျွန်နှင့်ကောင်းတဲ့အချက်ကို ဦးစွာဖော်ထုတ်ပြီးမှ ကိုယ်ခြင်းချင်တာကိုလူနားလည်အောင်ပြောပြပါ။
- ★ အမှားကိုထောက်ပြခွင့်လျှင် သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းကိုသုံးပါ။ ငါကတော့လူတတ်၊ လူငြောင့်ဆိုပြီးတုတ်တုတ် (ဒီဒီ) စကားပြောရင် တစ်စက်သားအတွက် ခံရခက်စေပါတယ်။
- ★ ဥပမာ (ဆေးလိပ်ပသောက်ရုံပြင်)

ဥပဒေ (၁၆)

- ★ မိမိအမှာစာပြောပြပါ။ ပြီးမှသူတစ်ပါးကိုထောက်ပြပါ။ အရွယ်ခွင့်မတူ၊ အသိဉာဏ်ခွင့်မတူ၊ ပတ်ဝန်းကျင်ခွင့်မတူတော့ တစ်စက်သားကိုဦးစွာနားလည်ပေးပြီးမှ ကိုယ်လိုရာကိုထောက်ပြပါ။ ဥပမာ - မင်းအရွယ်မှာ ငါ့ထက်စာရင်တော်ပါသေးတယ်။
- ★ လူတစ်ယောက်ကို တိုက်ရိုက်အမိန့်ပေးခြင်းမလုပ်ဘဲ သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းနဲ့ အပေးအယူပေးခွင့်သတ္တဝါပြုလုပ်ပါ။
- ★ သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းလမ်းသုံးပြီး ပေးခွန်းများပေးပေးပါ။ ဥပမာ - ဒီကိစ္စကို ဒီလိုလုပ်ရင်ကောင်းမလား၊ ဒီအကြောင်းအရာကိုတယ်လိုသဘောရလား၊
- ★ (ငါ့ဆရာတစ်ဦးတိုက်ခမ်း! ဆိုတာထက် ကျွန်ုပ်ပြောပြတဲ့ငါ့ကို ဆရာတစ်ဦးလောက်ပဲတိုက်ခွင့်ဘူးလား? ဆိုတဲ့ စကားမျိုးကိုပြောရမယ်။ Command ထက် Demand ပိုသုံးပါ။
- ★ ပေးခွန်းထင်မြင်ချက်ဖြင့်အပေးအယူလုပ်ပါ။ "လာ ငါတို့လုပ်ကြစို့၊ ဒီလိုလုပ်ရင်ကောင်းမလား၊ ကဲ အဆင်ပြေသလိုကြီးစာပြောလုပ်ကြည့်ကြရအောင်"



ဥပဒေ (၁၇)

- ★ ဘယ်သူ့ကိုမှ ပျက်စီးပျက်စရာဖြစ်အောင်မလုပ်ပါ။ သူတစ်ပါးပါးသနပ်ခါးတဲ့အလုပ် ၊ ရာထူး ၊ အလုပ်အကိုင် ၊ မြတ်နိုးတဲ့ကိစ္စတွေကို မဆုံးရှုံးအောင်သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းနဲ့ အမည်သစ်တစ်ခုပေးပြီး ပြောင်းလဲခြင်းဖြင့် ပြုလုပ်နိုင်ပါတယ်။
- ★ ဥပမာ - ဂျပန်နိုင်ငံက ကားကုမ္ပဏီဇာနည်ရိုင်ရှင် ဇာခင်ကိုယ်သူ့ချစ်တဲ့အခါမှာ သူ့သားကအကြံပေးဦးစီး အရာရှိချုပ်ဖြင့် ပြောင်းလွဲပြီးငွေသင်္ဘောလုပ်ရမယ်။ "အလ - အလကအသက်ကြီးပြီသားတို့အတွက် ဖယ်နားခွဲတာတွေပေးပြီး အလအနားယူတဲ့အချိန်ရောက်ပြီ။ ဒါကြောင့် အလအပွားအလုပ်ပေးပေးနိုင်အောင် အကြံပေး (Advisor) ပိုင်ကိုသာ အလတောင်ပန်ယူလေ။ ဒီနေ့ကစပြီး အလအပွားအလုပ်အကြံပေးဦးစီး အရာရှိချုပ်ဖြစ်သွားပြီဇန့်။"
- ★ လူတွေကိုပြောင်းလဲပစ်ရပေလိုတော့။ သူတို့ဘာသာလိုလိုလားလားနဲ့ ပြောင်းလဲလဲလာအောင်လမ်းကြောင်းပေး ရမယ်။
- ★ လူတိုင်းမှာ ငုတ်နေတဲ့အချက်အချင်း ၊ အစွမ်းအစတွေရှိတယ် ၊ သူတို့ကိုယ်တိုင်ပြင်အောင်ဆွဲပေးပါ။ နည်းနည်းတိုးတက်လာရင်လည်း ချီးမွမ်းစကားပြောပါ။ ဆက်လက်ပညာရှင်တွေဟာ သူတို့မွေးဖွားတဲ့ကမ္ဘာကို သူတို့နိုင်တဲ့အတိုင်းမလုပ်လျှင် ကြာပွတ်အစားအသားခါးကိုကံကျွမ်းပါတယ်။
- ★ အနည်းငယ် တိုးတက်လာလျှင်လည်း ချီးမွမ်းပါ။ မပျော်သူပါ။ ဥပမာ - အိမ်စာထရောင်းပုံပြင်။

ဥပဒေ (၁၈)

- ★ လူတစ်ယောက်ကိုနာမည်ကောင်းတစ်ခုပေးပါ။ သူ့နာမည်ပုံနဲ့ချိန်ပြီးအောင် နေသွားပါလိမ့်မယ်။ သိက္ခိတစ်ပါး သူ့ရဲ့နာမည်ကိုမဖျက်ဆီးပါ။ ဥပမာ (ငြိမ်းသိုက်သိုက်လျှက် အဖွဲ့ဖာယ်သိုက်လို့ ပြောင်းမလေပါ။)
- ★ လူတစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်လေးစားပြီဆိုရင် လူတစ်ဦးမှာရှိတဲ့အချက်အချင်းကို တစ်ဦးကလေးစားခြင်းဖြင့် သူတို့အလိုကုန်ဆွဲအောင်လိုချင်ပါတယ်။
- ★ လူတိုင်းကို ဖြစ်နိုင်စွမ်းတဲ့အချက်အချင်းပေးပြီး ကောင်းအောင်ကြိုးစားနိုင်စေရမယ်။ အကောင်းမြှင့်တဲ့ အားပေးစကားများပေးပြောပါ။ ဆန့်ကျင်ဘက်နည်းကိုရှောင်ကြဉ်ပါ။
- ★ ဥပမာ - မင်းမမြစ်နိုင်ဘူး၊ မင်းမလွယ်ဘူး ၊ ထုံးတမ်း ၊ အတယ် ၊ ညံ့တယ် ၊ တွင်းတယ် ၊ မွှေးတို့တို့တဲ့ စကားတွေတယ်တော့ပေးပြောပါ။
- ★ သင်လုပ်စေချင်တဲ့အလုပ်ကို တစ်ဖက်သားဝမ်းပြောက်ဝမ်းသာနဲ့ လုပ်ခွင့်လာအောင်ခိုင်းပါ။
- ★ ဥပမာ - (သူငွေကြီးရဲ့အိမ်ထဲ မြက်ခင်းထဲ ကလေးများမကစားတဲ့နည်းလုပ်သလိုပဲနဲ့လုပ်ပါ)

ဥပဒေ (၁၉)

- ★ ပတ်ဝန်းကျင်မှပစ်ခြင်း၊ ဝါးပုစုပစ်ခြင်းမှပျောက်သွားရပါမိမ့်။ အသိပညာရပ်ကွဲပြားခြင်းတို့တည်း။
- ★ အိမ်ထောင်ရေးမှတစ်ဆင့်ခြင်း၏ (၅၀%) မှာ ရောဂါအခြေတင်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်တယ်။
- ★ ကလေးကားစ သက်ရှိသက်ပွဲသတ္တဝါတွေကို အကျိုးဆုံးအပြစ်ပင်ခြင်းပင်ပါ။
- ★ လူတိုင်းမှာ သူ့စိုက်ပျိုးသူအကြိုက်ကိုယ်တိုင်ဖြစ်ပါတယ်။ လူတကာလမျှော့ ပြောလည်းခွင့်ရုံနဲ့ ပေးကမ်းစွန့်ကြဲမိ။ တစ်ဝက်သာကိုင်ကျော်လွှားခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။

ဥပဒေ (၂၀)

- ★ အသေးအတွဲကိစ္စလေးတွေကို စိတ်ဝင်စားပါ။
- ★ ဖိအားပေးလာတဲ့သူ့သည်ပျောက်ကင်းပေးခြင်း၊ နေရာထိုင်ခင်းပေးခြင်း၊ ယပ်ခတ်ပေးခြင်းဟုပြုလုပ်ရပါမယ်။
- ★ ကိုယ့်ရဲ့အပေ၊ မိဘ၊ ညီအစ်ကိုမောင်နှမ၊ သူငယ်ချင်း၊ မိတ်ဆွေများရဲ့ပွေးစရာမှာ အမှတ်တရပန်းဆင်းပေး၊ လက်ဆောင်ပေးတာမျိုးပေးလုပ်ပေးရမယ်။ တစ်သက်လုံးအပေးပေးလျှော့ပြုပေးပါတယ်။
- ★ မိသားစုအိမ်ထောင်ရေးဆိုတာ (၃) နည်းတိုက်ရပါမိမ့်။
- ★ အောက်ခြေနားက , ချစ်ခြင်းမေတ္တာ၊ ဘယ်ဘက်က , တာဝန်သိစိတ်၊ ညာဘက်က , ခွင့်လွှတ်သည်ခံစိတ်ဖြစ်ပါတယ်။
- ★ တစ်ဖက်လူရဲ့အမြင်ကို ကိုယ့်အမြင်နဲ့အပြိုင်အလှန်ညှိတတ်တဲ့ အတွင်းဟာမိတ်ဆွေကောင်များကို ပိုမိုရရှိပေးပါတယ်။
- ★ သူတစ်ပါးရဲ့ခံစားချက်ကို မျက်တယ်မြင်ခြင်းဟာ မျက်စိကန့်ခြင်းတစ်မျိုးပါ။
- ★ မိမိကိုယ်ကို အဆုံးအဖြတ်မခံလိုတဲ့အရာတွေနဲ့ သူတစ်ပါးကိုလှားပြီးမဆုံးဖြတ်ပါ။

ဥပဒေ (၂၁)

- ★ ကားကောင်းပြောလျှင်ဖြစ်ပါစေ။
- ★ လူအချင်းချင်းယဉ်ကျေးမှုဇာတိ ပြောဆိုဆက်ဆံပါ။
- ★ အပြစ်တင်ခြင်းဟာ ဘေးအန္တရာယ်ကိုမျှားပေးတယ်။ ဥပမာ (လက်ကွင်းနှင့် ကိုယ်ခိုက်ခြင်း)
- ★ လူတိုင်းအလိုချင်ဆုံးပျောက်ဟာ ခိုဖွယ်ခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ ခိုဖွယ်ခြင်းဟာ အကောင်ဆုံးအခွမ်းအဝဝတွေကို တွက်ယူပေးပါတယ်။ ဒါကြောင့် ခက်ခက်ထုထုခိုဖွယ်တဲ့အကျင့်ကိုပေးပါ။
- ★ ခိုဖွယ်ခြင်းဟာခိုဖွယ်ခံရသူအတွက် အကျိုးဖြစ်ပေါ်ပြီး ၊ ပြောပစ်ပုံဖြစ်ဟာ ပြောပစ်ပုံ သူအတွက်သာ အကျိုးဖြစ်ပေးတယ်။ ခိုဖွယ်ခြင်းကိုလူအများကမြင်မိပြီး ပြောပစ်ပုံဖြစ်ကိုလူအများကခက်ဆုံးကြံစားမိမ့်။
- ★ မိမိဟုပြောအာဇာနည်နှင့် ငယ်သာပျောက်ပျောက်သွားသိမိမ့် ၊ မကြိုမလင်သိမိမ့် ၊ ယဉ်ကျေးမှုအစွမ်းပြဆိုဆက်ဆံပါ။



ဥပဒေသ (၂၂)

- ★ သူတစ်ပါးစကားပြောလျှင် အာရုံစိုက်ပြီးနားထောင်ပါ။
- ★ အရေးမကြီးတဲ့အသေးစိတ်ကိစ္စတွေကို ထည့်မပြောပါနဲ့။
- ★ စကားတစ်လုံးထဲကို ထပ်တလဲလဲအသုံးပြုမိအောင်ရှောင်ကြဉ်ပါ။
- ★ စကားကောင်းပြောနေစဉ် ဒေါသသံမပါပါစေနှင့်။
- ★ ကိုယ်ပြောချင်တာမပြောဘဲနဲ့ သူများနားထောင်ချင်တာကိုပြောပါ။ တစ်မျိုးတည်းမပြောနဲ့ခုံအောင်ပြော စိတ်ဝင်စားအောင်ပြောပါ။
- ★ အပိုစကားမထည့်ပါနဲ့ (ဟိုလေ၊ အဲဒါ၊ အဲဒါ၊ ဒါက၊ ဒီလို) စသည် ထပ်တလဲလဲမသုံးပါနှင့်။
- ★ စကားပြောလျှင် အရှိန်ပြတ်သွားအောင် ခဏခဏမနားရဘူး၊ ပြောနေစဉ်သူများကိုလေ့လာပါ။ စိတ်ဝင်စားမှုရှိမရှိ ကိုယ်ပြောတာများသွားသလား? တစ်ဖက်သားနားထောင်နိုင်တဲ့နားနဲ့နားလည် နိုင်တဲ့အဆင့်ရှိသေးလား? ကိုယ်ရောမောနေပြီလား?။

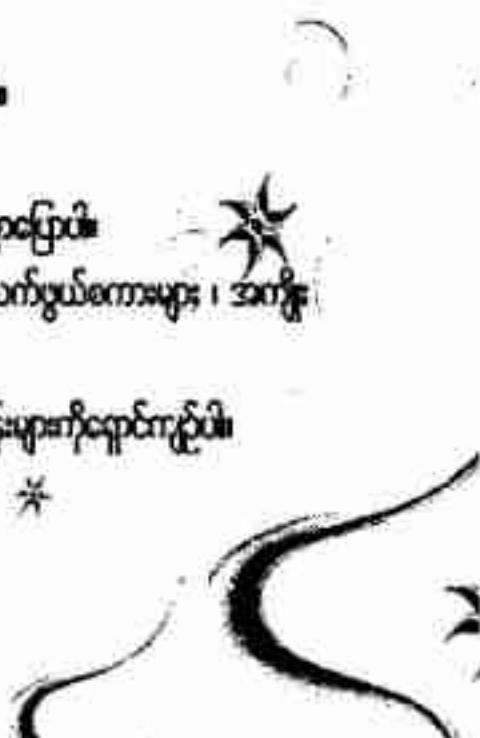
ဥပဒေသ (၂၃)

- ★ သူတစ်ပါးစကားပြောလျှင် ကြားပြတ်ပြီးမပြောရဘူး။ စကားဆုံးအောင်စောင့်ဆိုင်းရတယ်။ အကယ်၍ စိတ်မပါသည့်တိုင်အောင် စိတ်မပါသည့်အမှတ်အသားမျိုးကိုမပြောဘဲ စိတ်ပါသကဲ့သို့နားထောင်ရမယ်။
- ★ ကိုယ်ကပြောတဲ့စကားပြောဖို့လိုအပ်မယ်ဆိုရင်လည်း ထိုသူစကားပြောဆုံးမှ ယဉ်ကျေးသောအမှတ်အသားနှင့် ရိုသေစွာပြောဆိုရမယ်။
- ★ မိမိတတ်ကျွမ်းနားလည်ကြောင်ပြန်ပါသည့်သဘော ၊ အရာလုပ်လိုသည့်သဘောဖြင့်ပြောဆိုခြင်းမပြုရ။ စကားကောင်းကိုသာလျှင်ပြောပြီး ၊ ဒို့မွမ်းစကားကိုသာပြောရမယ်။

ဥပဒေသ (၂၄)

- ★ ဒေါသထွက်နေသူတစ်ဦးနှင့် အတိုက်အခိုက်ပြောဆိုခြင်းမျိုးရှောင်ကြဉ်ရမယ်။
- ★ တပျာသန်တစောက်ကန်းလှူဖို့နှင့်လည်း ငြင်းခုံခြင်းမပြုပါနှင့်။
- ★ ထိုသူနှင့်မလွဲရှောင်သဘာဝပြောရလျှင်လည်း အလိုက်အထိုက်ကြည့်ပြီးခွဲသာစွာပြောပါ။
- ★ စကားပြောလျှင် မိတ်ဆွေအချင်းချင်း ရင်းနှီးတဲ့သူဖြစ်ပေမယ့်လည်း မနှစ်သက်ပွယ်စကားများ ၊ အကျိုးမရှိတဲ့စကားမပြောပါနှင့် ၊ ပြောစရိလျှင်အကျင့်ပါတတ်တယ်။
- ★ လျှင်ကြီးလူကောင်း မိကောင်းဆင်သားသမီးသိသစွာ မယဉ်ကျေးတဲ့အသုံးအနှုန်းများကိုရှောင်ကြဉ်ပါ။
- ★ စိတ်ဆိုးသည့်အခါမှောင်လျှင် မသုံးမိရန်သတိထားရမယ်။
- ★ လျှာကိုထိန်းနိုင်ပါမှ ကိုယ်ကိုထိန်းနိုင်ပါမယ်။

★ ခေတ်သစ်တတိုင်း



ဥပဒေသ (၂၅)

- ★ မကောင်းသောစကား မကောင်းသောအလုပ်ကို မလုပ်မိစေရန်သတိကြီးစွာထားရမယ်။
- ★ ကိုယ့်ရှေ့ သူများမကောင်းတာလုပ်နေလျှင်တောင်မှ ရှောင်ပယ်သွားရမယ်။ သင်ပြလိုမရတဲ့လူကိုအားပေးခြင်းလည်းမပြုနဲ့။ ဆိတ်ဆိတ်နေရမယ်။
- ★ ခွယ်တူ ၊ ငယ်သူဖြစ်လျှင်ဆုံးမရမယ်။ ကြီးသူဖြစ်လျှင်အကျိုးအကြောင်းပြောပြရမယ်။ မရလျှင်နှုတ်ပိတ်ငေးငေးနေလိုက်ပါ။

ဥပဒေသ (၂၆)

- ★ မိမိနှင့်မဆိုင်တဲ့နေရာ ၊ မအပ်စပ်တဲ့ပစ္စည်း ၊ အလုပ်အကိုင်များတွင်ပါဝင်ခြင်းမပြုရ။
- ★ မိမိနှင့်သက်ဆိုင်သော အပ်စပ်တဲ့ကိစ္စရပ်များ အလုပ်အကိုင်များကိုသာ လုပ်ရမည်ဖြစ်သည်။
- ★ တစ်စက်လူက မိမိကိုသိစေလိုသော စိတ်ရှိပူငွေရမည်။ ကိုယ်မသိစေလိုတဲ့အရာကို သူတစ်ပါးကိစ္စမပြုနဲ့။
- ★ တစ်ခြားသူများ စာအုပ်ဝတ်နေလျှင် (စာရေးနေလျှင်) သူများပုခုံးပေါ်မှ ကျော်၍မကြည့်ရ ၊ စောင်းဝှဲ၍မကြည့်ရ ၊ ဧည့်ကျောင်းကြီးသူဖြစ်ပါစေ။
- ★ သူတစ်ပါးရဲ့ စာပွဲပေါ်မှာရှိတဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေကို ကောက်ယူကိုင်တွယ်ဝတ်မှုခြင်းမပြုရ။
- ★ သူတစ်ပါးပိုက်ဆံအိတ်ကို ဖွင့်မကြည့်ရ။

ဥပဒေသ (၂၇)

- ★ မိမိသောင့်ရွက်ရန် ဝတ္တရားများရှိပါကမည်သည့်မိန်းမနှင့် သူတစ်ပါးစိတ်အနောက်အယုတ်ဖြစ်ရုံသာရှိလိမ့်မည်။
- ★ မိမိအိမ်မှာရှိတဲ့ပြဿနာ ၊ ရုံးမှာရှိတဲ့ပြဿနာများကို မသက်ဆိုင်တဲ့လူကိုမပြောရ။
- ★ ကိုယ့်ရဲ့မျက်နှာမှာ အမြဲတမ်းပြုံးရွှင်တက်ကြွမှုအပြည့်ရှိရမယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲရှိသည့်တိုင်အောင် စိတ်မရွှင်လန်းတဲ့မျက်နှာမျိုးမပြုရ ၊ ဘယ်ကိစ္စမဆိုဖြစ်သမျှအကြောင်း အကောင်းဖြစ်လာမည်ဟုမျှော်လင့်ရမည်။
- ★ သူတစ်ပါး၏ ပျော်ရွှင်မှုကိုမနာင့်ယုတ်ပါနှင့် ၊ လူတိုင်းအပေါ်ဖြောင့်ပတ်သော စိတ်စေတနာကောင်းထားရမည်။

ဥပဒေသ (၂၈)

- ★ စကားပြောလျှင် တစ်စက်သားကနားထောင်ချင်တဲ့ စိတ်မရှိတော့ရင်လျှော့ပြောပါ။ TV ၊ ရေဒီယိုလွှင့်နေတယ်။ တချို့လူနဲ့တွေ့ပေးကြဘူး ၊ နားထောင်ပယ်သူမရှိရင်နပြောစရာကြီး။ အလကားအလေအလွင့် (waste) ဖြစ်ပါတယ်။



- ★ သူများကို လက်တို့ခြေတို့ပြီးမပြောပါနဲ့။ မိမိစကားတန်ခိုးပဲ့သွားတတ်တယ်။
- ★ စကားပြောရင် ပုံပေါင်းအောင်ပြောပါ။ အချိန်မရရင်ပုံပတ်ပါနှင့် ၊ တုံးတိတ်လည်းမပြောပါနဲ့။ အချိန်ရရင် စိတ်ကိုလွတ်လွတ်လပ်လပ်ထားပြီးပြော။ မသွယ်တီးပါနှင့်။ စကားပြောရင်မိစေမိနဲ့ တင်ပြောတာမဟုတ်ဘူး။ တစ်ကိုယ်လုံးသုံးပြီးပြောရတယ်။ ကိုယ်ရဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ဟန်ပန်ရှိနေရမယ်။ သူ့ နေရာနှင့်သူ့အမှုအယာရှိရမယ်။ သို့သော် အမှုအယာမလွန်ပါစေနဲ့။ (Overaction မဖြစ်စေနဲ့)

ဥပဒေ (၂၉)

- ★ စကားပြောရင် အချိန်ဘယ်လောက်ပိုင်သလဲကြည့် ၊ (၁) နာရီလား ၊ (၅) မိနစ်လား ၊ အတွေ့အကြုံ ၊ ဉာဏ်ပညာပဟာသုတ အဓိကအရေးကြီးပါတယ်။ ဗဟုသုတများများရရှိ စာအုပ်စာပေများစွာဖတ်ပါ။
- ★ စကားပြောရင်အစီအစဉ်ကျရမယ်။ ရက်၊ လ၊ နှစ် အိုင်းခွက်နှင်းမပြောပါနှင့် ၊ အခြေအနေနှင့် အိန်အခါကိုကြည့်ပြီးပြောပါ။

ဥပဒေ (၃၀)

- ★ Presentation, Talk, Meeting စသည့်ပွဲများတွင် စကားပြောတဲ့အခါ စာအုပ်တစ်အုပ်ထဲမှ ဖတ်ထားတာကိုပြောတာထက် ကိုယ်အတွေ့အကြုံကိုပြောရင် ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားမှုရှိတယ် ၊ လေးစားမှုရှိတယ်။
- ★ စကားပြောကောင်းတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် အားလပ်တဲ့အချိန်မှာကိုယ်ပြောရင်တဲ့အကြောင်းအရာ တွေကိုစိတ်နှင့်ပြောကြည့်ပါ။ ကြိုတင်လေ့ကျင့်ထားရမယ်။ မကျင့်ထားရင်မကျွမ်းကျင်ဘူး။ စကားတစ်ခွန်း တိုင်းမှာပါဝါခွမ်းအားတွေရှိတယ်။ သတိထားသုံးရမယ်။ ကိုယ်ပြောမယ့်အကြောင်းအရာကို အစီအစဉ်လေး တွေကြိုတင်ဆွဲထားပါ။ လူရွေ့ရောက်မှ တောင်ပြောပြောပြောမပြောရဘူး။
- ★ ကိုယ်ပြောတဲ့အကြောင်းအရာကိုမှတ်မိနေရမယ်။ ရှေ့ဆင့်နောက်ဆင့်ပေါ့ပြီး ပြောင်းပြန်အနေအထားထိ လွဲသွားတာမျိုးမဖြစ်ပါစေနဲ့။

ဥပဒေ (၃၁)

- ★ စကားပြောတဲ့အခါမှာ အသံလေးယူလေးသိမ်းကိုအသုံးပြုရမယ်။ အချိန်အခါအခြေအနေပေါ်မူတည်ပြီး နှိပ်သံရင်နှိပ် ၊ မြင့်သံရင်မြင့် ၊ ဟသံရင်ဟ ၊ ဖော့သံရင်ဖော့။ ဥပမာ - ရန်ခြစ်ခြင်းတရားဟောခြင်း ၊ ကလေးတွေခြင်း ၊ ငြိမ်းခြောက်ခြင်းစတဲ့ အသံတွေကိုလေ့လာပါ။
- ★ စကားပြောရင် သူလည်းသိကိုယ်လည်းသိဆိုတဲ့စကား(အကြောင်းအရာ)ကိုမပြောပါနဲ့ ၊ မဆိုင်တာကိုအပြော များရင် တစ်စက်သားစိတ်မဝင်စားဘူး ၊ အချိန်လည်းပေးမှာမဟုတ်ပါဘူး။



- ★ စကားပြောရာမှာအနိုင်ပြောနည်းနှင့် အပြိုင်ပြောနည်း (၂) ပျိုးပို့ပါတယ်။ ပြောလို့မရရင်အနိုင်ရမယ့် နည်းကတော့မပြောပဲနေလိုက်ပါ။ မပြောသင့်တဲ့အချိန်မှာ မပြောပဲနေနိုင်အောင်ကြိုးစားရမယ်။ ကိုယ်ပြော လိုက်တဲ့စကားကြောင့် ဆန့်ကျင်ဘက်ရလဒ်ပျိုးပွင့်ပစ်ပါစေနဲ့။
- ★ မပြောသင့်ရင် မပြောပဲနေရမယ် ၊ တစ်စက်သားကအရမ်းပြောချင်နေလျှင် ကိုယ်ကမပြောပဲနေလိုက်ပါ။

ဥပဒေသ (၃၂)

- ★ စကားပြောတဲ့အခါ နားထောင်တဲ့လူကို ဂရုစိုက်ရသလိုပြောတဲ့လူကလည်း ငါပြောတဲ့စကားစာနိမ့်နိမ့်လား ဆိုတာစဉ်းစားရမယ်။
- ★ ကိုယ်ဝါသနာပါတာကိုပဲ ဇွတ်ကြီးမပြောနဲ့ ၊ အခြေအနေကိုကြည့်ပြောပါ။
- ★ စကားမပြောခင်မှာ စိတ်နဲ့အရင်ပြောကြည့် ၊ စိတ်ကအဆင်မပြေလျှင် မှတ်အမှုအယာလည်အဆင်မပြေ နိုင်ပါဘူး။ ဆန့်ကျင်ဘက်ရလဒ်ဖြစ်စေမယ်ဆိုရင် လုံးဝမပြောပါနဲ့။
- ★ အမှုအယာနဲ့ပြောခြင်းဟာ လူပျိုးဘာသာမရွေးတူကြတယ်။ အပြောကောင်းတယ်ဆိုတာ ကိုယ်သိတာ ၊ ကိုယ်ပိုင်တာပဲပြောခြင်းဖြစ်တယ်။
- ★ တဆင့်ကြားတဲ့စကားတွေကို အတည်ပြောတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ အကျိုးမရှိလျှင်ပဲစပ်ပိတ်ထားပါ။
- ★ စကားပြောရင် ရောင်းသူဝယ်သူအသံတူရတယ်။ (ဥပမာ - - ပဲပြုတ် (လာဦး)၊ ပဲ...ပြုတ်... (သံရှည်) လာပါဦး ၊ ပဲပြုတ်လေး... (လာပါဦး... သံရှည်) ပြောသူအချင်းချင်း Key မကိုက်ရင် ဆက်ပြောလို့မရဘူး။ အသံ၊ အဆန်၊ အဟန်ကိုသုံးပြီးပြောရတယ်။

ဥပဒေသ (၃၃)

- ★ ကိုယ်နဲ့စကားပြောတဲ့လူတွေကို လေ့လာရမယ်။ တချို့ကကိုယ်ပြောတဲ့အကြောင်းအရာကို ကိုယ်ရှေ့မှာတော့ နားထောင်နေပေမယ့် စိတ်ထဲကဆန့်ကျင်ဘက်လုပ်နေတာမျိုး ၊ တချို့ကကောင်းတယ်လို့ပြောပြီးအားပေး တယ်။ အပြင်ရောက်ရင်မကောင်းဘူးလို့လှည့်ပြောတာမျိုး ၊ တချို့ကကောင်းတာမှန်းသိလျက်နဲ့မကောင်းတဲ့ ဘက်ရောက်အောင် တွန်းပို့ပေးတာမျိုးတွေရှိတတ်တယ်။
- ★ တချို့ကကောင်းတဲ့အကြောင်းကို ကောင်းတဲ့အတိုင်းတွန်းပို့ပေးတယ်။
- ★ တချို့ကပိတ်ဆွဲစိတ်နဲ့ မကောင်းတဲ့အရာကို ကောင်းတဲ့ဘက်ရောက်အောင် ပြန်လည်ပြီးပြောပေးတယ်။
- ★ တချို့ကကူတော့ ကိုယ်ကျေနပ်စားပြီး ကိုယ်လက်ကိုပြန်ကိုက်ပို့ပြင်ဆင်နေတယ်။
- ★ တချို့ကကူတော့ အရိပ်မှနေပြီးအခက်ကိုချီပို့ပြင်ဆင်နေတယ်။
- ★ တချို့ကကူတော့ ကိုယ်အရိပ်အာဝါသပို့ပြီးကောင်းအောင် ရေလောင်းပေါင်းသင်ပေးတယ်။
- ★ ကိုယ်နားမှာဘယ်လိုလူမျိုးရှိသလဲဆိုတာ သတိထားပြီးကြည့်လိုက်ပါ။



ဥပဒေသ (၃၄)

★ ကိုယ်နဲ့စကားပြောနေတဲ့လူဟာ ဘယ်လိုလူအမျိုးအစားလဲဆိုတာသိရမယ်။

- ကွဲလိုလူ - စကားပြောရင် သတ်ခတ်ပြီးပြောတယ်။
- ဆင်လိုလူ - ဘုန်းကြီး၊ ဆရာသမား ၊ မိဘ ၊ ဘိုးဘွားစသည်တို့ပုဂံအင်အားကြီးသူဖြစ်တယ်။ သူတို့နဲ့စကားပြောရင် ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်လို့မရဘူး ၊ ဆင်လိုက်လို့တည်ငြိမ်ရင်လည်း သေဖို့သာပြင်တော့။ အင်အားကြီးသူကိုငဲ့စိုက်ပြီးပြောရတယ်။
- မြူလိုလူ - ကောင်းကောင်းဆိုးဆိုး အကုန်ခါထုတ်တတ်တဲ့အကွဲရှိတယ်။ သူ့မှာမိတ်ဆွေကောင်း မရှိဘူး။
- ပျောက်လိုလူ - စကားပြောရင် ခြေမငြိမ် ၊ လက်မငြိမ် ၊ လူလေးစားမှုမရှိဘူး။
- ကြက်ဆင်လိုလူ - ဘာဖြစ်ဖြစ် သူ့အကုန်သိပြီးသား ၊ ဦးအကုန်သိ ၊ ဒေါ်အကုန်သိလူမျိုး ၊ ဘယ်တော့မှ စီးပွားမဖြစ်ဘူး။
- ဂှက်ကုလားအုတ် - ကောင်းတာပြောပြော ၊ ဆိုးတာပြောပြောနားမထောင်ဘူး ၊ ထွက်ပြေးတယ် ၊ သူ့မှာ ဘယ်လိုလူမှ မိတ်ဆွေကောင်းမရှိဘူး။
- ခွေးလိုလူ - ကောင်းတာပဲပြောပြောဆိုးတာပဲပြောပြော ပါးစပ်ကြီးဟာပြီးငေးနေမယ်။ သူ့နားထဲ ၊ သူ့ ဦးနှောက်ထဲကို တစ်လုံးမှမဝင်ဘူး။ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အစိပွယ်မဲ့နေတတ်တယ်။
- ခြင်သံလိုလူ - ငြိမ်နေတယ် ၊ ချောင်းနေတယ် ၊ မပိုင်ရင်ခုန်မအုပ်ဘူး ၊ အကွက်ချောင်းပြီခုန်အုပ်ဖို့ပြင် ဆင်နေတယ်။ လူမှာလည်းဒီတိုင်းပဲ။ ကိုယ့်စကားကိုနားထောင်နေပေမယ့် အကွက် ချောင်းပြီခုန်အုပ်ဖို့ပြင်ဆင်နေတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးကတော့ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ များများရတတ်ပါတယ်။

ဥပဒေသ (၃၅)

★ စိတ်ဆင်းရဲစရာ ၊ ဝမ်းနည်းစရာ ၊ မကောင်းတဲ့စကားတွေကို ကိုယ်ကစပြီးပြောနဲ့ စိတ်ချမ်းသာစရာရှိလွှဲ ဦးအောင်ပြောပါ။ ပြောသမျှစကားဟာကုသိုလ်ဖြစ်ပါစေ ၊ အပြန်အလှန်စိတ်အခြေအနေကိုဂုဏ်ပါ။ မပြောတတ်ရင်ပါးစပ်ပိတ်နားထောင်ပါ။ အပြန်အလှန်နားထောင်ပေးခြင်းအားဖြင့် လူကြီးလူငယ်အဆန် ပါတယ်။

★ ကိုယ်နဲ့စကားပြောတဲ့လူဟာ ဘယ်လိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးလဲ ဥပမာ - မိဘ ၊ ဆရာ ၊ ဆရာဝန် ၊ အင်ဂျင်နီယာ ၊ စစ်သား စသဖြင့်သိရမယ်။ ဆရာဝန်တစ်ယောက်ကိုသွားပြီး ဆေးအကြောင်းသင်ပြပေးလို့မရဘူး။

★ မိတ်ဆွေကောင်းရခွင့်တဲ့လူဟာ ကိုယ်ရဲ့ရှာထူး ၊ အလုပ်အကိုင် ၊ အသက် မှု့စစ်သိက္ခာတွေအားလုံးကို မုေးထားပါ။ လူမျိုး ၊ ဘာသာစွဲအကုန်အသတ်ကိုလည်းဖြတ်ချက်ချပါ။



ဥပဒေသ (၃၆)

- ★ အိမ်မှာတော့ခြင်သံ အပြင်မှာ ခြင်သံလိုသွားနေရင် သားကောင်တွေအားလုံးထွက်ပြေးကုန်မယ်။ ဒါ့ကြောင့် အိမ်မှာခြင်သံ ၊ အပြင်မှာ သားကောင်လိုနေပါ။ ဒါမှ ကိုယ်ဝမ်းချင်တဲ့သားကောင်ကို ဝမ်းလိုရမှာ။
- ★ အနေအထိုင်ပတ်စကားပြောပတ် ပတ်ဝန်းကျင်အနေအထားပသီလျှင် ရောက်ရာအရပ်မှာအဖြစ်ရှိတယ်။
- ★ ကိုယ်ပေးတဲ့အကြောင်းအရာက ကိုယ်ပြောတဲ့စကားနဲ့ ဆက်စပ်မှုရှိမရှိ ပြန်သုံးသပ်ရမယ်။

ဥပဒေသ (၃၇)

- ★ သူများသိပြီးတဲ့အကြောင်းအရာကိုဆက်ပြီးမပြောရဘူး။ တီးခေါက်ကြည့်၊ စုံစမ်းပေးပြန်ပြီးမှပြောပါ။ တစ်စက်သားစိတ်ပဝင်စားဘူးဆိုရင်ဆက်မပြောနဲ့တော့ ၊ ကိုယ့်စကားတန်ဖိုးပဲ့သွားမယ်။ ပြောလေတန်ဖိုးကျ လေဆိုရင်မပြောနဲ့တော့။ ပါးစပ်မှာရေစင်ခံပြီးစကားပြောပါ။ အလိုက်သိတဲ့လူကိုလူချစ်လူခင်ပေါများတယ်။
- ★ ပြောလို့မဖြစ်ဘူးဆိုရင် ဆက်မပြောနဲ့တော့။ ပွဲပွက်အောင်ပြောတဲ့နည်းလည်းရှိတယ်။ ပွဲဆက်အောင်ပြော တဲ့နည်းလည်းရှိတယ်။ ပွဲပွက်အောင်ပြောတဲ့နည်းကတော့ သူပြောနေတာဟာလိမ်နေတာပဲ။ ပွဲဆက်အောင် ပြောတဲ့နည်းကတော့ဟုတ်တယ်။ သူပြောတာအရမ်းကောင်းတယ်။
- ★ စကားဆိုတာ မပြောခင် ၊ ပြောနေတုန်း ၊ ပြောပြီး အစအဆုံးကရစိုက်ရတယ်။ တစ်စက်လူရဲ့အသံကို ကြားပြီးအဓိပ္ပာယ်မသိပဲနဲ့ စိတ်ကူးတည်ရာလျှောက်မပြောရပါဘူး။

ဥပဒေသ (၃၈)

- ★ စကားပြောကောင်းတယ်ဆိုတာ ကြမ်းပိုးကိုလိပ်ဖြစ်အောင် လိမ်ညှာပြီးပြောတာမျိုးမဟုတ်ဘူး။ အခြေ အနေနဲ့အချိန်အခါကိုကြည့်ပြီး ချီးချီးသာသာပြောသင့်ရင်ချီးချီးပြောရတယ်။ ကြမ်းကြမ်းပြောသင့်ရင်ကြမ်း ကြမ်းပြောရတယ်။ ဥပမာ- ဝါးပြု(အပြု) တိုက်ရင် ဘယ်လိုလေသံမျိုးနဲ့ပြောမလဲ?
- ★ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်စကားပြောနေစဉ် သူ့ဘာကြိုက်သလဲ? ဘာစိတ်ဝင်စားသလဲ ၊ ဘယ်အကြောင်း အရာကို အားသန်သလဲ ? သူ့စိတ်ထဲမှာ ဘာရှိသလဲဆိုတာကိုအကဲခတ်ရမယ်။
- ★ စကားပြောရင်လောလော ၊ လောလောနဲ့မပြောပါနဲ့။ ဖြည်းဖြည်းမှန်မှန် အေးအေးဆေးဆေးပြောပါ။ စကားတစ်ခွန်းတိုင်းကို တန်ဖိုးတက်အောင်ပြောပါ။

ဥပဒေသ (၃၉)

- ★ စာတတ်တဲ့လူဆိုတာ လုပ်တတ်၊ကိုင်တတ်၊ပြောတတ်၊ဆိုတတ်ပေါင်းသင်းတတ်တဲ့သူကို ဆိုလိုတာပါ။ ကျောင်းပညာပြီးတိုင်း စာတတ်တယ်လို့ပြောလို့မရပါဘူး။
- ★ ဝဟုသုတကြွယ်ဝတဲ့လူဟာ (လှူဆက်ဆံရေး ကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ) လူတွေရဲ့ပျက်စီးမှုကိုကြည့်ပြီးစာတတ် လို့ရတယ်။



ဥပဒေသ (၄၀)

- ★ စကားပြောတဲ့အချိန်မှာ (eye contact) မျက်စိနှင့်ဆုံကြည့်ခြင်းရှိလို့ပါတယ်။
- ★ သူတစ်ပါးရဲ့နားနှစ်ထက်လုံး ကိုယ့်သီထောက်အောင်ပြောတဲ့နည်းပါ။ စကားနှင့်လည်လျက်ရှိတာတစ်ခုပဲ။
- ★ မျက်နှာအမှူအယာကဟန်အောင်လို့ရတယ်။ စကားကဟန်အောင်လို့မရဘူး။ စကားထဲမှာစာတိပြု ၊ အသံ ဝါတ်ပါလာတယ်။ ဥပမာ - လောဘသံ ၊ ဒေါသသံ ၊ မေတ္တာသံ။
- ★ မသိတဲ့သူကသိတယ်ထင်ပြီးပြောရင် ပြီးအခက်တွေ့တတ်တယ်။ မရှိတဲ့အရာကိုဟန်အောင်ခြင်းဟာပိုပြီး နာကျင်စေတယ်။ ကိုယ်ပြောတဲ့အကြောင်းအရာဟာပြောတဲ့သူလည်းအကျိုးရှိ နားထောင်တဲ့သူလည်းအကျိုး ရှိတဲ့စကားဖြစ်ရမယ်။
- ★ ကိုယ့်အသက်အရွယ်နဲ့ လိုက်ဖက်တဲ့စကားလုံးပဲပြောပါ။
- ★ စကားပြောတဲ့အခါ သူများမကြားချင်တဲ့စကားလုံးပဲမပြောရ။
- ★ စကားပြောခြင်းကိုလေ့ကျင့်ပယ်ဆိုရင် လယ်ကွင်း/တောတောင်/စပါးခင်း ၊ ခန်းမကျယ်များတွင် ပြန်ဟ စာပေများကို အသံကျယ်ကျယ်ဖြင့်ခတ်ရမည်။ ဥပမာ - (တောင်ပေါ်ကရမ်းကလေး ၊ လျှော်ထမ်းလို့ပြေး ၊ တိုတဲ့လျှော်ကတို ၊ ရှည်တဲ့လျှော်ကရှည်။)
- ★ (ရွှန်းရွှန်းဝေ ၊ ငွေ့လိုဝင်း ၊ ဝေလိုဝေလင်း ၊ ဝေါနဲ့ဆင်း)။
(တုံးအောက်ကစါး ၊ ပြားတဲ့စါးကပြား ၊ ဖောင်းတဲ့ဖားကဖောင်း)
(ဘီလူးကတုံးနှစ်ကောင် - ဒူးနှစ်လုံးထောင် - ဘီလူးကတုံး - ဒူးနှစ်လုံး)

ဥပဒေသ (၄၁)

- ★ စကားပြောကောင်းတဲ့သူဟာ ဟန်ပန်အမှူအယာလည်းကောင်းရမယ်။ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုလည်း သန့်ရှင်း သပ်ရပ်ရမယ်။ အသွင်အပြင်ကောင်းရမယ်။ (Body Language) ရှိရမယ်။
- ★ ပါးစပ်ကစေတနာပါရုံတင်မဟုတ်ဘူး။ မျက်လုံးမှာလည်း စေတနာပါတဲ့အလိုအယောင်ရှိရမယ်။ ငါမင်းကို ယုံတယ်မင်းလုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့စကား များများပြောပါ။
- ★ စောင်ခြုံရင်မလုံဘူး။ ငမတ္တာခြုံရင်လုံပါတယ်။
- ★ လူ့ရဲ့ပါးစပ်ဟာ ရတနာသိုက်ဖြစ်တယ်။ ငွေ့လမ်းငွေ့လမ်းတောက်ပေနိုင်တယ်။
- ★ ဒီပါးစပ်ကြောင့်ကြီးစွာအောင်မြင် ၊ ကျွမ်းမာချမ်းသာခေါ်နိုင်တယ်။
- ★ လက်နက်သတ္တိ လျှာကိုဝါးအဖြစ်မသုံးသင့်ဘူး။
- ★ ပါးစပ်ကကောင်းတာတွေစားတယ်။ ကောင်းတာတွေများများပြောရမယ်။ နားကကောင်းတာတွေနားထောင် ချင်တယ် ၊ ကောင်းတာတွေကိုလည်းပြောကြရမယ်။



- ★ ရေအိုင်သာယာလျှင် ငါးပေါများသလို ၊ လှူဆက်ဆံရေး ပညာကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ မိတ်ဆွေပေါများပါတယ်။ သူ့အတွက် လူကြောဆိုတာရွှေကြောဖြစ်တယ်။
- ★ စီးပွားရေးလုပ်တဲ့နေရာမှာ - ငွေအင်အား ၊ လူအင်အားလိုသလို - စကားအင်အားလည်းအရေးပါသလိုဖြစ်တယ်။

ဥပဒေသ (၄၂)

- ★ မနက်မိုးလင်းပြီးဆိုတာနဲ့ ဒီပါးစပ်ကိုဖွင့်ရတယ်။ မကောင်းတဲ့အနွဲ့မထွက်အောင်သန့်ရှင်းရမယ်။ အစာစားပြီးတိုင်း ညအိပ်ယာဝင်တိုင်းသွားတိုက်ရမယ်။ သွားကျန်းမာရေးကိုဂရုစိုက်ရမယ်။ သွားတစ်ချောင်းမရှိရင် တောင်အလှပျက်တယ်။ အစားကောင်းလည်းစားလို့မရဘူး။ စကားကောင်းပြောလို့မရဘူး။ သွားတစ်ချောင်းရဲ့ တန်ဖိုးက (၃)သိန်းရှိတယ်။ (၃၂) ချောင်းရှိရင် (၉၆)သိန်း တန်ဖိုးရှိတယ်။
- ★ တန်ဖိုးသိရင်တန်ဖိုးရှိတဲ့စကားကိုမပြောပါ။ တန်ဖိုးမရှိတဲ့စကားကိုမပြောပါနဲ့။
- ★ သင့်ပါးစပ်က တန်ဖိုးရှိတဲ့စကားတွေပြောလာမှာကို လူတွေအားလုံးကပျော်လင့်နေကြတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေ့ကစပြီး တန်ဖိုးရှိတဲ့စကားတွေကိုပြောဖို့ သင်ဘယ်တော့မှမပေးပါနဲ့။

ဥပဒေသ (၄၃)

- ★ "နှုတ်ချို သူ့တစ်ပါး" ၊ "နှုတ်ကောင်းလျှင်ပြည်မီး" ၊ "နှုတ်ကြောင့်သေ ၊ လက်ကြောင့်ကျ" ဆိုတဲ့ စကားပုံတွေကိုသတိပြုရမယ်။
- ★ စကားပြောကောင်းပြီးနှုတ်ချိုတဲ့သူဟာ လူချစ်လူခင်ပေါများတယ်။ လှူဆက်ဆံရေးပညာ ကောင်းမွန်တဲ့လူဟာ ရာထူးအာဏာကြီးမားတဲ့လူကိုလည်း လွှမ်းမိုးလို့ရတယ်။
- ★ စည်းစိမ်ဥစ္စာကြွယ်ဝချမ်းသာတဲ့လူကိုလည်း လွှမ်းမိုးလို့ရတယ်။ ပညာရှိကိုပင်လျှင်လွှမ်းမိုးလို့ရတယ်။
- ★ သာရေးနာရေးပဲဖြစ်ဖြစ် လူတွေအားလုံးရဲ့ အားကိုးအားထားရာလူလည်းဖြစ်တယ်။
- ★ လူတွေအားလုံးနဲ့လုံးသားမှာ ကစ္စည်းတင်ခံရတဲ့သူလည်းဖြစ်တယ်။
- ★ လှူဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်တဲ့လူဟာ တိုင်ပြည်နိုင်ငံကိုလည်း မိုးမိုးလို့ရတယ်။
- ★ လှူဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်တဲ့လူတွေ တိုင်ပြည် ၊ နိုင်ငံအတွင်းမှာမှာပြေးလာပြီဆိုရင် အဲဒီတိုင်ပြည်မှာရှိပြည်လန်းဆန်းမှုရှိတယ်။ ဒေါသလောဘကင်းပြီး စိတ်အေးချမ်းတဲ့နိုင်ငံ တစ်နိုင်ငံဖြစ်လာလိမ့်မယ်။
- ★ စကားကျင့်သော်နှုတ်မရာ။

ဥပဒေသ (၄၄)

- ★ လူတွေဟာ အသက်ရှည်လိုကြတယ်။ ကျန်းမာရေးကောင်းလိုကြတယ်။ အစာအာဟာရလုံလုံလောက်လောက်စားသောက်ချင်ကြတယ်။ အိမ်ရေးဝဝအိမ်ချင်ကြတယ်။ အပိုးအကာနဲ့လုံလုံခြုံခြုံနေချင်ကြတယ်။



ငွေကြေးပြည့်ပြည့်စုံစုံနဲ့ သားသမီးတွေရဲ့လိုအပ်ချက် ၊ ငွေမျိုးတွေရဲ့လိုအပ်ချက် ထောက်ပံ့ပြီးနေချင်ကြတယ်။
ဒီနည်းစာ ၊ အသိအမှတ်ပြုတာခံချင်ကြတယ်။ လူလှပနေချင်ကြတယ်။ သေပြီးတဲ့နောက်တဝှောက်တောင်
ကောင်းမွန်တဲ့ဘဝကိုရောက်ချင်ကြတယ်။ ဒီအချက်တွေအားလုံးထဲမှာ လူတိုင်းနီးပါးဒီနည်းစာခံချင်တဲ့စိတ်
ဟာအလိုချင်ဆုံးပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်နေရာတိုင်းမှာ - လူတိုင်းကို ဒီနည်းစာကားများများပြောတတ်ပါစေ။
ထပ်ပြောပါမယ်။ လူတိုင်းကိုဒီနည်းစာပါ။ အားပေးပါ။

ဥပဒေ (၄၅)

★ တိတိကျကျပုဂ္ဂိုလ်တို့အရာကို ငြင်းခုံငြင်းမပြုပါနဲ့။ ဘာအကြောင်းကြောင့်ပဲဖြစ်ဖြစ် အခြေအနေတင်းမာမှု
တွေကိုလျော့အောင်လုပ်ပါ။ သည်းခံပြီးနားထောင်ပါ။ တစ်ဖက်သားကတိုက်ခိုက်လာသည့်တိုင်အောင်ပြန်
လှန်တိုက်ခိုက်တာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ တိုက်ပွဲပြင်းထန်လာနိုင်ပါတယ်။ သူ့ဆီကလည်းတောင်းပန်စကား ၊ မပျော်
လင့်ပါနဲ့ ၊ အချို့လူတွေဟာ အမှာပြုလုပ်ထားပေမဲ့ တောင်းပန်ဖို့ဝန်လေးပါတယ်။ အသေးအမွှေးကိစ္စလေး
တွေကိုရေးကြီးခွင့်ကျယ်မလုပ်ပါနဲ့။ ပြောသင့်တာကိုပြောပြီး ၊ မပြောသင့်တာကိုနှုတ်ပိတ်။

ဥပဒေ (၄၆)

- ★ စကားပြောရင် မျက်နှာသေသေခပ်တည်တည်နဲ့မပြောနဲ့ ၊ အမှုအယာပိုတာလည်းမကောင်းဘူး။ ပြုပြင်ပုံပဲ
ပေါ်တောတောဖြစ်အောင် ပြောတာမျိုးလည်းမလုပ်ရဘူး။
- ★ ပရိသတ်ဟာလူတစ်ယောက်ဆီက ပြောတဲ့အကြောင်းအရာကို နာရီဝက်ထက်ပိုပြီး နားမထောင်ချင်ဘူး။
ပရိသတ်မငြီးငွေ့ခင်ရပ်တန်ရမယ်။
- ★ ပရိသတ်ကို (၅)မိနစ်တစ်ခါ လက်ခုပ်တီးရအောင်လုပ်ရမယ်။ တစ်နာရီ ၊ နာရီဝက်နေမှ လက်ခုပ်တီးရတာ
မှိုင်းစရာ ၊ ငြီးငွေ့စရာကောင်းတယ်။ စိတ်ရွှင်လန်းစွယ်ရာ ဟာသလေးတွေပြောတတ်ရမယ်။
- ★ စကားပြောကောင်းတဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ပြောချင်တဲ့အကြောင်းအရာကို ပရိသတ်ရဲ့ဦးနှောက်ထဲကို
သံမှိုဝိုက်ထည့်သလို စွဲသွားအောင်ပြောနိုင်ရမယ်။

ဥပဒေ (၄၇)

- ★ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်ခြင်းဟာ သံလိုက်ဓါတ်အားကောင်းခြင်းဖြစ်တယ်။ သံလိုက်ဓါတ်အား
ကောင်းသူဟာ အဆိုးပြင်စိတ်ဓါတ်မရှိပဲ။ အကောင်းပြင်စိတ်ဓါတ်ရှိသူများဖြစ်တယ်။
- ★ လူအများရဲ့စိတ်ဓာတ်ကို ဆွဲဆောင်နိုင်ရုံသာမက သူ့စိတ်ဓာတ်ကိုလည်း မြှင့်သထက်မြှင့်မားအောင်မြှင့်တင်
ပေးနိုင်တယ်။
- ★ သူတို့ဟာ တခြားလူများရဲ့အရည်အချင်းကောင်းတွေကို ရှာတွေ့ကြည့်စွဲတတ်တယ်။ အပြစ်ရှာလေ့မရှိပဲပြု
ဘူး။ လူတိုင်းရဲ့အောင်မြင်မှုကို မည်မျှသေးငယ်သည်ဖြစ်စေ အသိအမှတ်ပြုတတ်တယ်။ ပြုပြင်ဆင်ရွှင်ပေး
ပွင့်လင်းတဲ့စိတ်ထားရှိတယ်။



- ★ တခြားလူများအပေါ် အပန်တကယ်စိတ်ဝင်စားမှုရှိတယ်။ မိမိကပြောခြင်းထက် အကြိမ်များစွာနားထောင်ခြင်းကိုသဘောကျတယ်။ ငြင်းခုံခြင်းမပြုဘူး။ ဘယ်သူ့အတင်းပုန်ပြောဘူး။ လေးအပ်တဲ့တာဝန်ကိုကျေပွန်စွာ ထမ်းဆောင်တယ်။ ဒါဟာ မိမိရဲ့စိတ်ကိုကြွစင်သန့်ရှင်းစေပြီး လူအများရဲ့လေးစားမှုကိုရရှိစေပါတယ်။ ဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးမှသာလျှင် ဆွဲဆောင်မှုရှိပြီးသံလိုက်တတ်အားကောင်းတဲ့ လူဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။
- ★ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းအိမ်ကို ခဏခဏအလည်သွားခြင်းဟာ မိတ်ဆွေပျက်ကြောင်းဖြစ်သလိုတစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အထက်အသွယ်ပြတ်တောက်နေခြင်းဟာလည်း မိတ်ဆွေပျက်ကြောင်းဖြစ်တယ်။ အရေးတကြီးကိုစွန့်ခွာအခါတိုင်းမှာသွားလာတာ ၊ ကူညီပေးတာလုပ်ရမယ်။

မလိုအပ်တဲ့အပိုစကားမပြောနဲ့

လူတိုင်းမှာ ချစ်ကြည်ကြအလိုလိုက်ကြတဲ့လူတွေဆိုတာရှိကြပါတယ်။ တစ်ခါတရံ ဒီလူတွေရဲ့အပေါ်မှာ အလိုက်မသိတဲ့ အပြုအမူမျိုးတွေပြုလုပ်မိတတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီလိုအလိုက်မသိခြင်းဟာတစ်ဖက်လူကိုစိတ်အနောက်အပျက်ဖြစ်စေတယ်။ မပြောသင့်တဲ့အချိန်မှာမပြောရဘူး။ မသွားသင့်တဲ့အချိန်မှာမသွားရပါဘူး။ မနေသင့်တဲ့အချိန်မှာမနေရဘူး။ မစားသင့်တဲ့အချိန်မှာမစားရဘူး။ တစ်ဖက်လူက ကိုယ့်ကိုလိုလိုလားလားနဲ့ ဝိတ်ခေါ်ခြင်းမပြုတဲ့အခါ အနားမျိုးတွေမှာတက်ရောက်ခြင်းမပြုရ။ ဥပမာ-လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ၊ စားသောက်ဆိုင်မှာ သူမိန်းမချစ်သူချစ်မိတ်ဆွေစားသောက်နေစဉ် ကိုယ်ကဝင်ပြီးစားသောက်တာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ကိုယ့်မှာဆင်ခြင်ဉာဏ်ရှိလို့လိုအပ်ပါတယ်။ တခါတလေမှာ ခင်မင်သံယောဇဉ်စိတ်ကြောင့် ကိုယ်ကသတိမထားလိုက်မိတဲ့ ဆင်ခြင်ဉာဏ်ကင်းမဲ့မှုတွေဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့လုပ်တာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့အလိုက်မသိသလိုဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်တဲ့ သူဟာလူတိုင်းအပေါ်မှာအလိုက်သိရမယ်။ ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ရှိပါတယ်။ ဟိုရေးရာတုန်းက ဆင်ကြီးတစ်ကောင်နဲ့ကြွက်ကလေးတစ်ကောင်ဟာ တောနက်ထဲမှာမိတ်ဆွေဖွဲ့နေကြတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာသွားအတူစားအတူအိပ်အတူနေထိုင်ကြတယ်။ ဆင်ကြီးအိပ်တော့မယ်ဆိုရင် ကြွက်ကလေးကအနားကနေပြီးတော့တွတ်တွတ်နဲ့စကားပြောတယ်။ ဦးဆင်ကြီးအိပ်တော့မှာလား ၊ ကျွန်တော်တို့ဘယ်တော့ကိုသွားကြမယ်။ အဲဒါနားကောင်းသောက်စွယ်တွေအများကြီးရှိတယ်။ ကျွန်တော်ယပ်ခပ်ပေးမယ်နော်စသဖြင့် ပြောဆိုနေတာကြောင့် ဦးဆင်ကြီးက အိပ်လို့မရတော့ဘူး။ ဒါနဲ့ဦးဆင်ကြီးက အေးပါကွာ - - ဝိုးရွှေကြွက်ရာ - - မနက်ကိစ္စမနက်မှပဲပြောကြရအောင်။ အဆိုလိုင်း အရေးမကြီးသေးပါဘူး။ ငါအေးအေးဆေးဆေးအိပ်ပါရစေလို့တောင်းပန်ပါတယ်။ ကိုယ်ကဘယ်လောက်ပဲစေတနာနဲ့လောကွတ်တွေချော်ပြီးပြောချင်ပေမဲ့ တစ်ဖက်သားကနားထောင်နိုင်စွမ်းမရှိတော့ဘူးဆိုရင် သူနဲ့ကင်းရာဝေးဝေးမှာ နေပေးလိုက်ပါ။ အဲဒါကသူ့အပေါ်ကရခိုက် ၊ အလိုက်သိခြင်းပါ။

ဒါကြောင့် " No.1 Millionaire Mind " သင်တန်းသားတွေလဲ လူတိုင်းအပေါ်မှာရခိုက်တယ် ၊ အလိုက်သိတယ်ဆိုရင် လူတိုင်းကကိုယ့်ကို ချစ်ခင်နှစ်သက်ကြလိမ့်မယ်လို့ အကြံပြုလိုက်ပါရအေး။





‘စကားပြောခြင်း၊ လျှို့ဝှက်ခြင်း’

“လေးခွန်းကိုပျော့နှစ်ခွန်းပြော” ဟူ၍ ရှေးသူတော်ကောင်းတို့၏ ဆိုရိုးပြုကြသည့်အားလျော်စွာ ပြတ်စွာတုရားကလည်း လေးခွန်းကိုပယ်ရှားပြီး နှစ်ခွန်းကိုသာ ပြောကြားပုံ ဆုံးမလမ်းညွှန်တော်မူခဲ့ပါသည်။

စကား(၆)ခွန်းဆိုသည်မှာ-

- ၁။ မဟုတ်မမှန် အကျိုးစီးပွားနှင့် မစပ် သူတစ်ပါးမနှစ်သက်သောစကား။
- ၂။ ဟုတ်မှန်၏ အကျိုးစီးပွားနှင့်မစပ် သူတစ်ပါး မနှစ်သက်သော စကား။
- ၃။ ဟုတ်မှန်၏ အကျိုးစီးပွားနှင့်စပ်၏ သူတစ်ပါးမနှစ်သက်သောစကား။
- ၄။ မဟုတ်မမှန် အကျိုးစီးပွားနှင့်မစပ် သူတစ်ပါးနှစ်သက်သောစကား။
- ၅။ ဟုတ်မှန်၏ အကျိုးစီးပွားနှင့်မစပ် သူတစ်ပါးနှစ်သက်သောစကား။
- ၆။ ဟုတ်မှန်၏ အကျိုးစီးပွားနှင့်စပ်၏ သူတစ်ပါးနှစ်သက်သောစကား။

အထက်ပါစကား(၆)ခွန်းတို့တွင် (၃)ခုပြောကြားနှင့် (၆)ခုပြောကြားစကားတို့ကိုသာပြောကြရမည်။ ကျန်လေး ခွန်းကိုကာမပြောဆိုကြ၍ ပြတ်စွာပူပန်ကြားလမ်းညွှန်တော်မူခဲ့ပါသည်။ အထူးသဖြင့် မုသားစကား ၊ ကုန်းချာ စကား ၊ ကြမ်းတမ်းရန်ရှင်၍ အနက်အဓိပ္ပါယ်မရှိသောစကား အနှစ်သာရမရှိသော စကားများကိုရှောင်ကြဉ်ရမည်။

စကားချိုသာလျှင် လိုရာကိုရသည်

ရှေးရှေးတန်းက သူငွေသားသူငယ်ချင်းလေးယောက်ရှိတယ်။ စွာတစ်ရွာကတော့လိုက်မှုသိုး တစ်ဦးက တောလိုက်ရာရင်း သားသေင်တို့ရလာတယ်။ အူ ၊ အသည်း ၊ နှလုံး ၊ လက်ခြေအစရှိသဖြင့် အပိုင်းပိုင်းခွဲစိတ်ပြီးတုန်း ယာဉ်နဲ့သယ်ပူလာတယ်။ တစ်ခုသောလယ်ဥလတ်၌ သူငွေသားလေးယောက်တို့နှင့်ဆုံကြလေရာ တစ်ဦးသောသူငွေ သားက “ဟေ့- မုသိုးငါ့ကိုအသားတုံးပေးစမ်း” ဟု တောင်းလိုက်တယ်။ ထိုအခါမုသိုးကကြမ်းတမ်းသောသူငွေသား၏ စကားနှင့်လျော်ညီသောအသားမပါတဲ့ “အရေခွံ” ကိုတဲပေးလိုက်တယ်။ တစ်ဦးသောသူငွေသားက “အစ်ကိုကြီးမုသိုး ကျွန်တော်ကို အသားနည်းနည်းပေးပါ” လို့တောင်းလိုက်သောကြောင့် ချိုသာတဲ့စကားကိုကြားရလို့အစိတ်အပိုင်းဖြစ် သော “အသား” ကိုပေးလိုက်တယ်။ တစ်ဦးသော သူငွေသားမှလည်း “အဖမုသိုး ကျွန်တော်အားအသားတုံးကိုပေး ပါ” ဟုတောင်းလိုက်တယ်။ အလွန်ချိုသာသောစကားကို ကြားရတဲ့အတွက်ကြောင့် မုသိုးဟာအဖေနဲ့တူသော “အသည်းနှလုံး” ကို ပေးလိုက်လေတယ်။ နောက်ဆုံးသူငွေသားကတော့ “မိတ်ဆွေကျွန်တော်ကိုလည်းအသားပေးပါ” ဟုတောင်းလိုက်တယ်။ အလွန်အလွန်ချိုသာတဲ့စကားဖြင့် တောင်းလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူတာသိတစ်ပါးပြောလို ပါလာသမျှအသားအားလုံးကို ပေးလိုက်တော့တယ်။



ဆိုကရေးတီး၏ အမှာစကား

တစ်ခါက ဆိုကရေးတီးထံကို တပည့်တစ်ယောက်ရောက်လာခဲ့တယ်။ တပည့်ကဆိုကရေးတီးထံမှာ ဖဲပွဲပွဲသလဲ "ဆရာ - ဆရာကိုသတင်းတစ်ခုပြောပြချင်တယ်" လို့အမောစကားနဲ့ပြောလိုက်တယ်။ ဒီအခါမှာ ဆိုကရေးတီးက

" ခဏနေဦး - မင်းပြောမဲ့စကားက တကယ်မှန်မို့လား။ "

" အင်း - မှန် . မမှန်ဆိုတာတော့ ကျွန်တော်ပသိဘူး "

" ကိုင်း - ကောင်းပါပြီ။ ဒါဆို မင်းပြောမယ့်အကြောင်းအရာက သတင်းကောင်းလား။ အကျိုးရှိမယ့် စကားလား။ "

" ဟို - ဒီလိုလည်းမဟုတ်ပါဘူး "

" ကဲ - ဒီလိုဆိုရင် မင်းပြောမယ့်သတင်းက တကယ်စရာအရာကြီးသလား "

" ဟာ - အဲဒီလောက်တော့လည်းအရေးမကြီးပါဘူး။ "

ဆိုကရေးတီးက " မင်းဟာကလည်း အရေးကြီးတဲ့သတင်းလည်းမဟုတ်ဘူး။ ကောင်းသတင်းလည်း မဟုတ်ဘူး။ မှန် . မမှန်ဆိုတာလည်းမင်းပသိလား။ ဒါဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့စိတ်ကိုအနှောင့်အယှက်ဖြစ်အောင် လုပ်မိတာပဲအစိတ်တစ်ပယ်။ ဒါကြောင့် ငါ့တပည့် - မင်းသေချာစဉ်းစားကြည့်စမ်းပါ။ ဒီလို အကျိုးမရှိတဲ့စကားတွေကို နားထောင်ခဲ့တယ်။ တဆင့်ပြန်ပြီးစောက်သည်သူတယ်။ ဒီလိုနဲ့စဉ်းစမ်းအတွက် အကျိုးမရှိတဲ့စကားတွေကိုတန်ဖိုး ရှိတဲ့အချိန်တွေထဲမှာပဲ မင်းပြောသင့်သလားဆိုတာသေချာစဉ်းစားကြည့်စမ်းပါ။ ဒီအခါမှာတပည့်က " ဟယ်ကဲ။ ဟုတ်ပါတယ်ဆရာ။ ကျွန်တော်နားလည်ပါပြီ "

အေး - ဆရာပင်ကိုတစ်ခုပြောပြမယ်။ နောက်နောင်အမြဲတမ်းမှတ်စားပါ။ မဟုတ်မမှန်ပြောတတ်တဲ့ လူတွေရဲ့စကားကိုမယုံနဲ့၊ ပြောမောင်းသွေးသောင်းသူတွေရဲ့ အပေါ်ယံစကားတွေကိုလည်းနားထဲကိုမဝင်စေနဲ့။ မင်း စိတ်ထဲမှာလည်းသိမ်းမထားနဲ့။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာစေတနာပါလို့ပြောတာထက် ချောက်တွန်းခိုက်ဖျား တယ်။ အဲဒီလိုလူမျိုးတွေနဲ့ပေါင်းရင် တစ်နေ့ကိုယ်လည်းချောက်တွန်းခံရလိမ့်မယ်။ နောက်တစ်ခုမင်းခေါင်းထဲမှာစွဲ ပြင်နေအောင်မှတ်ထားရမှာက သတင်းဆိုတာထက်နှိုက်တဲ့ မိသွားထက်ကြောက်စို့ကောင်းတယ်။ စကားလုံးတစ်လုံးနဲ့ လူတစ်ယောက်ကိုကုသလို့မရတဲ့ အော်ရာအော်ရာခွက်တွေဖြစ်စေနိုင်သလိုအောင်ပြင်မှု၊ ပျော်ရွှင်မှုနှင့်အလိုဆန္ဒမှန် သမျှကိုလည်းခွက်သိမ်းပစ်နိုင်တယ်။ မိသွားထက်စကားသွားဟာပြိုင်ပြိုင်ကြောက်စရာကောင်းတယ်။ ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာ ပြင်နေကြားနေရတဲ့လက်နက် မျိုးစုံကဒီလောက်ကြောက်စရာမကောင်းပါဘူး။ မိမိပါးစပ်ကပြောလိုက်တဲ့စကား လုံးတစ်လုံးဟာ လက်နက်တွေအားလုံးထဲမှာ တကယ်ကြောက်စရာအကောင်းဆုံးလက်နက်ဖြစ်တယ်။ စကားလုံး တစ်လုံးကြောင့်ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံး ပွက်လေချိုက်သွားအောင်လုပ်လို့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့်တပည့်ကို ဆရာနောက်ဆုံး မှတ်တမ်းက ၁။ လူတွေရဲ့ပါးစပ်ကိုကြောက်ပါ။ ၂။ သတင်းစကားတွေကိုကြောက်ပါ။ ၃။ စကားကို ...



အရေးကြီးသောကိစ္စ	ပြည်ပြည်ချမ်းချမ်း
ပြဿနာကြီးမားပါက	သေသေချာချာပြော
ပြဿနာသေးလျှင်	ဟာသနာပြော
မယုံကြည်ရသောကိစ္စ	ဆင်ခြင်ပြောပါ။
မပြစ်ပွဲသေးသောကိစ္စ	အဓိပ္ပာယ်ပဲ့မပြောပါနဲ့။
မလုပ်နိုင်သောကိစ္စ	မပြောပါနဲ့။
လူတစ်စုကသာအကိစ္စထိခိုက်စေလျှင်	မပြောပါနဲ့။
မပျော်ရွှင်သောကိစ္စ	စိတ်တူသောလူနှင့် ပြောပါ။
ပျော်ရွှင်စရာကိစ္စ	စိတ်တူသောလူနှင့် ပြောပါ။
စိတ်ထိခိုက်စရာကိစ္စ	လူတွေတိုင်းမပြောပါနဲ့။
သူတစ်ပါးကိစ္စ	သတိထားပြောပြပါ။
ကိုယ့်ကိစ္စ	တစ်ပါးသူတယ်လိုပြောလဲနားထောင်ပါ။
ကြီးသူကိစ္စ	မှားမှားနားထောင်ပြီးနဲ့ပြောပြပါ။
လင်မယားကိစ္စ	တိုင်ပင်ပြီးပြောပါ။
သာသနာကိစ္စ	လင်ရွာန်ပြောပြပါ။



အပိုင်း (၄)

စားသောက်မှုဆိုင်ရာအခန်းကဏ္ဍအပိုင်း

★ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို ဧည့်ခံကျွေးမွေးခြင်းများပြုလုပ်ကြပါတယ်။ အခုလို ဧည့်ခံကျွေးမွေးခြင်းဖြင့် အနာဂတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အကျိုးကျေးဇူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ရန် အလားအလာ ကောင်းများ များစွာဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။

ဧည့်ခံကျွေးမွေးခြင်းခဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်ကတော့

- ၁။ လုပ်ငန်း၏မိတ်ဖောင်းမိတ်သစ်များ၊ အလားအလာရှိသောစောက်သျှင်များနှင့် ပေါင်းသင်း ဆက်ဆံရေးအဆင်ပြေစေရန်
- ၂။ နိုင်ငံခြားမှထုတ်လုပ်သောဧည့်သည်များကို ဧည့်ခံပေးခြင်း
- ၃။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်ကျွေးမွေးခြင်း
- ၄။ မိမိတို့ထမ်းပမ်းမှုကို စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်မှုနှင့်တက်ကြွမှုရှိစေရန်တို့ဖြစ်ပါသည်။

စိတ်ကြားခြင်း

ညစာစားခွဲကိုစိတ်ကြားလျှင် လူ့ကိုယ်တိုင်သို့မဟုတ် တယ်လီဖုန်းဖြင့်ဆက်သွယ်နိုင်ပါတယ်။ အများစုကို စိတ်ကြားလျှင် မတူညီတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ပါက စိတ်စာနှင့်မိတ်ပဲ။ စိတ်ကြားတဲ့အခါ နာမည်နှင့်ရာထူးကိုဖော်ပြပြီး တစ်လ မဆိုတင်မိတ်ကြားခြင်းမပြုရပါ။ အများဆုံး(၇)ရက်ဖြစ်လျှင်ပိုကောင်းပါတယ်။ နေ့ရက်အချိန်နာရီနေရာတိုတို

ကျွန်ုပ်တို့၏



စာသောက်ဆိုင်၌ကြိုတင်စာရင်းပေးခြင်း

မိမိစိတ်ကြူးမယ့်ညွှန်သည်များကို အစီအစဉ်တကျပြုစုဆိုစိတ်ကြူးပြီးတဲ့အခါ စာသောက်ဆိုင်တွင်ကြိုတင်စာရင်းပေးပါ။

- ၁။ မိမိမှာယူကျွေးမွေးလိုသည့် အစားအစာများရှိ / မရှိစုံစမ်းပါ။
- ၂။ တက်ရောက်မည့်လူဦးရေ အရေအတွက်တိတိကျကျစာရင်းပေးရမည်။
- ၃။ ဘယ်အချိန် ဘယ်နစ်နာခိုရောက်လာမည်ဆိုတာ ပါတိကျကျပြောရမည်။
- ၄။ စရံတစ်ဝက်ပေးချော့ရမည်။
- ၅။ မိမိအပည်နှင့်လိပ်စာ ၊ ဖုန်းနံပါတ်ပေးခဲ့ပါ။ အကြောင်းတစ်စုံတစ်ရာရှိလျှင် မြန်လည်ဆက်သွယ်ဖို့ ရအောင်ဖြစ်စေ။
- ၆။ မိမိရွေးချယ်တဲ့စာသောက်ဆိုင်ဟာ ယာဉ်အသွားအလာ ဆူညံတဲ့နေရာနှင့်ဝေးပါစေ။
- ၇။ အကြောင်းတစ်စုံတစ်ရာကြောင့် ညစာစားခွဲကိုထုတ်သိမ်းရလျှင် စာသောက်ဆိုင်ကိုသော်လည်းကောင်း ၊ မိတ်ဆွေများကိုသော်လည်း အချိန်မီအမြန်ဆုံးအကြောင်းကြားပါ။
- ၈။ ညွှန်ညွှန်ပေးသည့်အချိန်တွင် စိတ်ကြူးထားတဲ့ညွှန်သည်များပြည်စံမှု ရှိ/မရှိ သေချာ စစ်ဆေးပါ။
- ၉။ ရောက်ရှိမလာသေးတဲ့သူကို တယ်လီဖုန်းဖြင့်ဆက်သွယ်မေးမြန်းပါ။ ဘယ်နေရာရောက်နေပြီလဲ။
- ၁၀။ အဓိကအရေးကြီးဆုံးကတော့ ညွှန်ညွှန်ပေးမယ့် အလှူရှင်ဟာ(၁)နာရီကြိုတင်စာပြောရောက်ရမည်။
- ၁၁။ ဆိုင်ရောက်ပြီးရုံလျှင် အစားအသောက်တွေအစုံအလင်ရှိမရှိ စားပွဲ၊ ထိုင်ခုံနေရာ၊ အခင်း ပြည်စံမှုရှိ/မရှိ ကျွေးမွေးညွှန်ညွှန်နေရာ တိတိဆီတိမှုနှင့်လေကောင်းလေသန့် ရှိ/မရှိ စားပွဲ၊ ပန်းကန် ၊ ငွန်းများ သန့်သန့်ရှင်းရှင်း ရှိ/မရှိ လေ့လာစစ်ဆေးရမှာဖြစ်တယ်။

စာသောက်ပွဲ၌ထိုင်ပုံ

- ၁။ တံတောင်နှစ်ဖက်ကိုစားပွဲနှင့်ခွာပြီး ဒါနှင့်ကိုယ်ကိုမတ်မတ်ထား၍ထိုင်ပါ။ ခေါင်းခိုက်ခိုက်ဖြစ်စေ ၊ ကုန်းကုန်းကွဲကွဲဖြစ်စေ၊ ဖင်လျှော့နောက်ယို၍ဖြစ်စေ၊ ငြေထောက်တစ်ချောင်းကိုပင်တင်၍ဖြစ်စေ၊ စားပွဲပေါ်တွင်တံတောင်ဆစ်ထောက် ၊ လက်ပေးထောက်၍မထိုင်ပါနှင့်။
- ၂။ ညွှန်ညွှန် မိမိကိုနေရာချပေးတဲ့နေရာ၌သာထိုင်ရမည်။ ပုထိုးထိုင်ခုံပြင်ထိုင် ၊ ဒီထိုင်ခုံပြင်ထိုင်ပတ်ဝန်းကျင်ကိုယ်တိုင်အသွင်ပြင်ဟာ ပရိသတ်အလယ်၌ တက်ကြွလန်းဆန်းပျော်ရွှင်မှုအပြည့်ရှိနေရမည်။
- ၃။ ညွှန်ညွှန်မိမိထက်ညွှန်စိမ် ၊ ပညာ ၊ ရာထူး ၊ အလုပ်အကိုင်ကြီးမားတဲ့ အဆင့်မြင့်ပုဂ္ဂိုလ်များရောက်လာလျှင် အများနည်းတူပတ်တော်ရပ်၍ကြိုဆိုရမည်။
- ၄။ ညစာစားပွဲ၌ မိမိကိုညွှန်ညွှန်ခြင်းမပြုဘဲ ညွှန်ညွှန်များကို လက်ခံတွေ့ဆုံစကားပြောတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။

၅။ ဧည့်ခံပွဲသို့ဝင်ရောက်လာစဉ် ဧည့်ကြိုပျားကိုတွေ့တဲ့အခါ မိမိနာမည်မှလွဲပြီးမလိုအပ်တဲ့ ဓာထူးဂုဏ်ထူး
၊ ဆွဲတွေကိုထည့်ပြီး မိတ်ဆက်တာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ (ဥပမာ - ဒါကကျွန်မရဲ့အမျိုးသား ဒေါက်တာဦး
ဆက်နိုင်ပါလို့ မိတ်ဆက်ပေးမဲ့အစား ဒါကျွန်မအမျိုးသားကိုသက်နိုင်ပါဆိုတဲ့အသုံးအနှုန်းကိုပဲ မိတ်ဆက်
ပေးရမယ် ကိုယ်ရဲ့ဓာထူးဘွဲ့ ၊ အလုပ်အကိုင်တွေကို တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦးလိပ်စာကဒ်အပြန်အလှန်ပေးခြင်းဖြင့်
သိရှိပါစေ။

၆။ ထိုင်ခုံတွင်စနစ်တကျထိုင်ပါ။ ကုလားထိုင်နောက်ဖိုကိုကျောက်ပါပြီး လျှော့တီလျှော့ပုံထိုင်ပါနဲ့။ စားပွဲပေါ်
တံတောင်ဆစ်ထောက်ပြီး ကိုယ်ကိုရှေ့ဘက်ကိုင်းထားတဲ့ပုံစံမျိုးလဲမထိုင်ပါနဲ့။ ကိုယ်ကိုတည့်တည့်မတ်မတ်
သက်တောင့်သက်သာထိုင်ပါ။

၇။ မိမိလက်နှစ်ဖက်ကိုပေါင်ပေါ်မှာဖြစ်စေ ၊ စားပွဲပေါ်မှာဖြစ်စေထားပါ။ စားပွဲပေါ်လက်တင်ထားရင်လက်ဝဲဖက်
ပျားကိုပဲတင်ပါ။ တံတောင်ဆစ်အထိမတင်ပါနဲ့။

၈။ စားသောက်ပွဲ၌ မျက်နှာစုံညီထိုင်လိုက်ကြပြီးသည့်အခါ ဧည့်ခံကျွေးမွေးတဲ့အလှူရှင်က မသိကျွမ်းတဲ့ဧည့်
သည်မိတ်ဆွေများကို အပြန်အလှန်မိတ်ဆက်ပေးတာမျိုးလုပ်ရမယ်။

၉။ ဧည့်သည်အဖြစ်ရောက်ရှိလာတဲ့မိတ်ဆွေများကို အိမ်ရှင်မှတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးမိတ်ဆက်ပေးတဲ့အခါ ထိုင်နေရာမှ
မထပ်လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခြင်းမျိုးမပြုပဲ ရိုသေလေးစားမှုအပြည့်ဖြင့်မတ်တပ်ရပ်ပြီး လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်တာ
မျိုးလုပ်ရမယ်။

၁၀။ ကိုယ့်ကိုမိတ်ဆက်လာတဲ့ဧည့်သည်မိတ်ဆွေရဲ့နာမည်သစ်ကို အလွတ်စင်အောင်သေချာမှတ်ထားရမည်။
လိပ်စာကဒ်အပြန်အလှန် ပေးတာမျိုးလည်းလုပ်လို့ရပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ဝမ်းမြောက်ကြောင်းအပြန်
အလှန်ပြောပါ။

၁၁။ စားသောက်တော့မယ်ဆိုရင် စားသောက်ပွဲ၌လုပ်ငန်းကိစ္စများဆွေးနွေးခြင်း ၊ ညှိနှိုင်းခြင်း ၊ အိမ်က
ပြဿနာများ ၊ လုပ်ငန်းခွင်ကပြဿနာများကို စားသောက်ပွဲ၌မပြောရ။

၁၂။ လုပ်ငန်းကိစ္စများကို ဆွေးနွေးမည်ဆိုလျှင် စားသောက်ပွဲပြီးတဲ့အခါမှသာ ပြောဆိုဆွေးနွေးရမည်။ တစ်စုံ
တစ်ဦးကပြောလာလျှင်လည်း "ဆရာ - အလုပ်ကိစ္စကိုစားသောက်ပြီးမှ ကျွန်တော်တို့ဆွေးနွေးကြတာ
ပေါ့" လို့သတိပေးလိုက်ပါ။

၁၃။ ဧည့်ခံပွဲမှာမိမိအတွက်ကြောင့် ၊ မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကိုမျှ စိတ်အနောက်အယုက်မဖြစ်စေရန်
သတိပြုရမည်။

၁၄။ တစ်ခါတရံဧည့်ခံပွဲ၌ အမျိုးသမီးနှင့်ကလေးများပါလာလျှင် အလိုက်သင့်ဆောင်ရွက်ပေးပါ။

၁၅။ စားသောက်မည့်စားပွဲပေါ်တွင် မိမိရဲ့အိတ်များ ၊ စာရွက်စာတမ်းများတင်ခြင်းမပြုရ။

၁၆။ သူတစ်ပါးထိုင်ခိုင်းပုံ ခြေထောက်မတင်ရ ၊ လက်မတင်ရ။



- ၁၇။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အသားချင်းထိကပ်ပြီးမတိုင်မှီ
- ၁၈။ စားသောက်နေစဉ် ခြေလှုပ်၊ လက်လှုပ်၊ နှလှုပ်၊ ဟိုကြည့်၊ ဒီကြည့်မလုပ်ရ။
- ၁၉။ သူများစားသောက်တဲ့ စားပွဲပိုင်တွေကိုလည်းမကြည့်ရ။
- ၂၀။ စားသောက်ပွဲ၌ အလှပြင်ခြင်း၊ ခေါင်းဖြိုးခြင်းမလုပ်ရ။
- ၂၁။ စားသောက်တော့မယ်ဆိုရင် စားပွဲပေါ်မှာလှလှပပထောင်ထားတဲ့ လက်သုတ်ပုဝါခေါက်ကိုပြည့်ပြီးပေါင်ပေါ် တင်ပါ။ အစားအစာများ ပီတိစင်မကျအောင်ခံထားခြင်းဖြစ်တယ်။
- ၂၂။ စားသောက်ပြီးတဲ့အခါမှာလည်း သမ်သစ်ရပ်ရပ်ခေါက်သိမ်ဖြိုးစားပွဲပေါ်တင်ထားရမယ်။
- ၂၃။ အိမ်ရှင်က ဦးစွာစိမ်ပေးတာမျိုးကိုစောင့်ဆိုင်းရမည်။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အပြန်အလှန်ပိုသေမှု ယဉ်ကျေးမှုပျော်ရွှင်မှုများနှင့် စားသောက်ပွဲကို ပြင်ဆင်ရမယ်။
- ၂၄။ အနောက်တိုင်းမှ ဆင်းသက်လာတဲ့ယဉ်ကျေးမှုတစ်ခုရှိတယ်။ ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ခန့်ခွဲမှုကို လက်ကိုင်ကိုင်မှ ခေါ်ရင်း ၊ ခန့်ခွဲမှုအလယ်သားနုခေါ်ရင်းကိုင်ရမယ်။ ပြီးမှ Cheer up! လုပ်ကြရတယ်။ ဥပမာ "No.1 Millionaire Mind" တို့တက်အောင်ပြင်ပါစေ! သို့ဖြစ်ခန့်ခွဲမှုအခွင့်အလမ်းတိုက်ကာ ဆုတောင်းပြီးလျှင် ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်သောက်ကြရတယ်။
- ၂၅။ စားသောက်ပွဲမှာ ဧည့်သည်ပြုဆိုလျှင်စောင့်သုံးဆောင်ရမယ်။ တချို့ကျတော့ အစားအသောက်များမစားဆင် ဆုတောင်းခြင်း ၊ မေတ္တာပို့ခြင်းများပြုလုပ်တတ်ကြတယ်။ သူတို့ဆုတောင်းပြီးသည်အထိစောင့်ပါ။ သူတို့ ဆုတောင်းနေချိန်၌ မိမိစကားပြောနေတာမျိုး ဟိုကြည့်ဒီကြည့် ခြေလှုပ်လက်လှုပ်မလုပ်ရဘူး။
- ၂၆။ သတိထားရမှာကတော့စားသောက်ပွဲမှာ ကိုယ့်အိမ်မှာစားသောက်နေတဲ့ မိသားစုစားပွဲပိုင်မဟုတ်ဘူးဆိုတာပါ။
- ၂၇။ စားသောက်ပွဲမှာပြင်ဆင်ထားတဲ့ စားကောင်းသောက်စွယ်များကိုကြည့်ပြီး "ငါ့အိမ်မှာဒါမျိုးမစားဘူး။ မမြင်ဘူးဘူး။ ကျွန်တို့တင်လိုက်တာ" ဆိုတဲ့ ဟန်မန်အမူအရာစကားမျိုးမပြောရဘူး။ မိမိကိုအထင်သေး သွားလိမ့်မယ်။ မမြင်ဘူးသော်လည်း၊ အပြစ်တင်ရင်းနဲ့အတူ အသွင်ပြင်ဟန်မန်မရှိရမယ်။ ကိုယ့်ပီစပ်က အရမ်းပြောချင်နေတယ်ဆိုရင်တော့ "အခုလိုစားကောင်းသောက်စွယ်တွေနဲ့ ဧည့်ခံတာကိုကျေးဇူးအများ ကြီးတင်ပါတယ်" ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခွန်းပဲပြောလိုက်ပါ။
- ၂၈။ မစားသောက်ခင်မှာ လက်သုတ်ပုဝါ ၊ တစ်သျှူးများအနားမှာ အဆင်သင့်ထားရမည်။ အချိန်မငွေ့ပီစပ် ပေါင်တဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်တယ်။
- ၂၉။ အစားအသောက်တွေကို ဝါပြုဆိုလျှင်နှုတ်ခမ်းပိတ်ပြီးဝါစားပါ။ ပီစပ်ထဲမှာစားနေတဲ့အစာကို မှက်နာချင်း ဆိုင်စားနေတဲ့လူက ပြင်အောင်မစားရဘူး။
- ၃၀။ အစားအသောက်များကို တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးထပ်ထည့်ပေးတဲ့အခါမှာလည်း စားမစားဆိုတာအရင်ပေးပြီးမှ ထည့်ပေးရမည်။ ဆရာရှင်တဲ့အစားအစာတိုက်လဲ ပေးပြီးမှထည့်ပေးရမယ်။ မကြာခင်ထပ်ထည့်ပေး တာမျိုးလဲမလုပ်ရဘူး။



- ၃၁။ သူစိတ်ကူး ၊ ကိုယ့်စိတ်ကူးနဲ့ လွတ်လွတ်လပ်လပ်စားပါစေ။
- ၃၂။ ငရုတ်ကောင်း ၊ ငရုတ်သီးပွန်ပွား ကိုယ့်နဲ့ထေးနေလျှင် လေးဘက်ကုန်ပြီးမယူပါနှင့်။ အနားမှာရှိတဲ့သူကို လက်တို့ပြီးအကူအညီတောင်းပါ။ ပစ္စည်းတစ်ခုကမ်းပေးတိုင်း ကျေးဇူးတင်စကားပြောပါ။
- ၃၃။ ငြည်းငြည်းပုန်ပုန်စားပါ။ ပလုတ်ပလောင်းမစားရ။
- ၃၄။ ဇွန်း ၊ ခက်ရင်းတွေကိုသူများကိုင်သလိုကိုင်ပါ။ လက်ညှိုးနဲ့လက်မညှပ်ပြီး လက်ခလယ်ပထမအဆစ် ပေါ်မှာပေးတင်ထားပါ။ မီးကိုသုံးရင်လည်း အလားတူပဲလက်မ ၊ လက်ညှိုးနှင့်လက်ခလယ်တို့ကိုအသုံးပြုရပါတယ်။
- ၃၅။ ပုံပန်းအားဖြင့် ညာလက်နှင့်မီးကိုင်ရတယ်။ ဘယ်သန်တွေကတော့ သန်တဲ့လက်နဲ့ကိုင်နိုင်ပါတယ်။ သပ်ရင်လဲဘယ်လက်နဲ့ကိုင်ပါ။ လှီပြတ်ပြီးစားရတဲ့အစာတွေကို စားတဲ့အခါစားပွဲပေါ်မှာ ခက်ရင်းနဲ့မိထားပြီး မီးနဲ့အနေတော်လိုရတယ်။
- ၃၆။ မိမိရဲ့ပန်းကန်ထဲကို အစားအစာတွေပုံပြီး ပြည့်လှုံ့နေအောင်ထည့်မထားရဘူး။ ကုန်နိုင်သလောက်ထည့်စားပါ။ ကုန်သွားမှထပ်ထည့်ပါ။ ဘူဝေးစားသောက်ပွဲတွေမှာလဲဒီတိုင်းပါ။ သူတို့ရဲ့စားသောက်ပုံကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ဒီလူရဲ့အဆင့်အတန်းကိုအကဲခတ်လို့ရတယ်။
- ၃၇။ စားသောက်နေတုန်း ပါးစပ်ထဲကဘာကိုမှထွေးမထုတ်ရဘူး။ မျိုးချလို့မရတဲ့အရိုးဆိုလျှင် တစ်သူ့စက္ကူယူပြီးပါးစပ်နားကပ်ကာထွေးထုတ်ရမယ်။ အများမြင်အောင်မထားပါနဲ့။ အမှိုက်ပုံးထဲကိုတခါတည်းထည့်ပါ။
- ၃၈။ နှုတ်ခမ်းများစွန်းထင်ပေကျံစေမယ့်အစားအစာများကိုရှောင်ကြဉ်ပါ။ အသားငါးများ၏အရိုးနှင့် စားကြွင်းစားကျန်အစအနများကို အမိုးပန်းကန်တွင်ထည့်ပါ။ စားပွဲပေါ်မခွပ်ပါနဲ့။
- ၃၉။ စားသောက်နေစဉ် သူများစားသောက်တဲ့ပုံစံကိုကြည့်ပြီး မကျေနပ်တာ ၊ ရွံတာ ၊ ဒေါသထွက်တာမလုပ်ရဘူး။ နှင်ခေါင်းမှိုက်တာ ၊ နှင်ညှစ်တာ ၊ ခွဲသလိပ်ဟပ်တာ ၊ သွားကြားထိုးတာ ၊ ခေါင်းဖြိုတာသေးလိပ်သောက်တာ ၊ ကွမ်းစားတာမျိုးတွေမလုပ်ရပါဘူး။
- ၄၀။ စားသောက်နေစဉ် ဟိုဟာဒီဟာထဲပြီးယူတာမျိုးမလုပ်ရပါဘူး။ တပြတ်ပြတ် ၊ တရွပ်ရွပ် ၊ တရွေးရွေးအသံမျိုးစုံပြည်အောင်မစားရပါဘူး။ လျှာထုတ်ပြီးမစားရဘူး။ ထမင်းထဲဟင်းရည်များရွှံ့နှစ်နေအောင်သမ်းပြီး လက်ငါးချောင်းစလုံးနဲ့ ပေပွနေအောင်စားသောက်တဲ့ပုံစံမျိုးကို မည်သည့်နေရာတွင်မှမပြုမူအပ်ပါ။
- ၄၁။ လက်ချောင်းများကိုပါးစပ်ခြင်းရုပ်ခြင်း ၊ လျှာခြင်းလျှက်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။ ပလုတ်ပလောင်းသိပြီးစကားမပြောရ။ ပါးစပ်ထဲအစပြည့်နေစဉ် စကားမပြောရ။ မရယ်မောရ။
- ၄၂။ ထမင်းကို ကုန်နိုင်သလောက်သာထည့်စားပါ။
- ၄၃။ မိမိထမင်းစားတဲ့ဇွန်းနဲ့ အများစားတဲ့ဟင်းခွက်ထဲကိုမမှိုက်ရ။ ဟင်းခွက်တိုင်းမှာဇွန်းကိုမှောက်ပြီးတပ်ထားရမယ်။ ငါးပိချက်ထဲမှဇွန်းကို ဟင်းခွက်ထဲမှိုက်ရ။ အရည်သောက်ဟင်းကို တစ်ဦးတစ်ပန်းကန်စီထည့်ပေးသင့်တယ်။
- ၄၄။ အင်္ကျီ ၊ ပုဆိုး၊ ဘောင်းဘီ ၊ စားပွဲခင်း စတဲ့ပိတ်စတွေကို မသိမသာဖြစ်စေ ၊ တမင်တကာဖြစ်စေ ပါးစပ်သုတ်ခြင်း ၊ လက်သုတ်ခြင်းမပြုရ။ သုတ်မိလျှင်ကိုယ်ညစ်ပတ်တာသူများသိသွားလိမ့်မယ်။



- ၄၅။ စိတ်ထားတဲ့အဝတ်အစားကို သုတ်မိလျှင် ကိုယ်ညစ်ပတ်တာ သူများသိသွားလိမ့်မယ်။
- ၄၆။ ထမင်းစားစဉ် ချောင်းဆိုခြင်း၊ နှပ်ညစ်ခြင်း၊ မပြောလင့်ဘဲအရိုးစူးပါက ထမင်းပိုင်းမှထေးရာနေရာကို ထသွားပြီးပြေလှိုင်းရပါမည်။
- ၄၇။ လူတိုင်းကို "ထည့်စားပါ၊ ထည့်စားပါ" ဆိုပြီးလည်း အတင်းမလုပ်ရဘူး။
- ၄၈။ သူတစ်ပါးရဲ့ ပန်းကန်ကိုကျော်ပြီး ဟင်းခွက်လှမ်းပြီးနှိုက်တာမျိုးမလုပ်ရ။
- ၄၉။ ဟင်းခပ်ရာတွင် မပိတ်မစင်ရန်သတိပြုရမည်။
- ၅၀။ စားပွဲထိုးများကို ဇွန်ခက်ရင်းများဖြင့် တီး/ခေါက်ပြီး ခေါ်တာမျိုးမလုပ်ရ။ သွေးဆူးသွေးတန်းအလန်တကြား အော်ဟစ်ခေါ်တာမျိုးလည်းမလုပ်ရ။
- ၅၁။ စားပွဲထိုးများအား ဆူဆဲအော်ခေါက်တာမျိုးမလုပ်ရ။
- ၅၂။ ပြောစရာရှိလျှင် အသာလေးထပြီးနောက်ကွယ်မှာ သတ္တမိတ်နဲ့ယဉ်ကျေးစွာပြောရမယ်။ ဥပမာ- ညီလေးရေ ထမင်းလိုက်ပွဲလိုနေတယ်။ ထည့်ပေးပါဦး။ ပန်းကန်ညစ်ပတ်နေတယ်။ လဲပေးပါဦး စသဖြင့်ပြောရမယ်။
- ၅၃။ မိမိက သူတစ်ပါးရဲ့စားသောက်ဆိုင်မှာသွားပြီး စားပွဲထိုးတွေကို ဆဲဆိုအော်ခေါက်မယ်ဆိုရင် သူ့ရဲ့အလုပ် ရှင်လဲကြိုက်မှာမဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်ပစ္စည်းတစ်စုံတစ်ခုမှကျန်ခဲ့လို့ပြန်သွားယူရင်တောင်မှ သူတို့က " မရှိ ဘူး။ မသိဘူး " ဆိုပြီး ပညာပေးလိုက်လိမ့်မယ်။ ကိုယ်ကယဉ်ကျေးစွာပြောဆိုထက်ဆဲခိုရင် ပစ္စည်းပေး ကျန်ခဲ့လျှင်တောင် နောက်ကနေလိုက်ပေးလိမ့်မယ်။
- ၅၄။ ထမင်းစားနေစဉ် မတော်တဆတစ်ခုခုဖြစ်ပေါ်လျှင် တစ်ကြိမ်တောင်းပန်ပါ။ ဥပမာ - ထမင်းပန်းကန် လွတ်ကုသွားလျှင်ပြန်မကောက်ပါနှင့်။ သူ့အတိုင်းထားပါ။ စားပွဲထိုးကိုခေါ်ပြီး အကူအညီတောင်းပါ။ (ညီလေး ရေ ဒီမှာခဏလောက်ကူညီပေးပါဦး) အလွန်အကျွံတောင်းပန်တာမျိုးမလုပ်ပါနှင့်။ ပန်းကန်လွတ်ကုသွား တဲ့အခေါ်အလန်တကြားရုတ်ရုတ်သည်သည်ဖြစ်သွားအောင်မလုပ်ပါနှင့်။ အရေးမကြီးတဲ့သာမန် မတော်တဆ ကိစ္စလိုသဘောထားပါ။ အိမ်ရှင်ကလည်း အပြုံးမပျက်ဆက်ပြီးထိန်းထားပါ။ အကြောင်းအရာတစ်ခုကို အာရုံပြင်းပစ်လိုက်ပါ။ ဥပမာ - ပန်းကန်ကွဲသွားတာ လင်မယားခွဲခွဲကွဲကွဲကိစ္စတော့ ယုံကြည်ကျေးသွားပြီဆိုပြီး ဟာသနေပြီးပြောလိုက်ပါ။
- ၅၅။ အများနဲ့ထမင်းစားသောက်နေစဉ် တယ်လီဖုန်းများကိုပိတ်ထားပါ။ အရေးကြီးတဲ့ဖုန်းလာစရာ ရှိတယ်ဆိုလျှင်တော့ အသံတုန်ခါတဲ့စနစ်ကိုအသုံးပြုပါ။ ဖုန်းလာရင်လည်း လိုတိုရှင်းလောက်ပဲပြောပါ။ အော်ကြီးဟစ်ကွယ်၊ မပြီးနိုင်မစီးနိုင်ပြောတာမျိုးမပြုစေရန်။
- ၅၆။ အစားအသောက်ဟင်းများကိုသပ်လျှင် ဇွန်းနဲ့ပြည့်လှုံ့နေအောင်မသပ်ရ။ ဟင်းပန်းကန်ထဲတွင် ပိုကောင် ပွားကောင်၊ ယင်ကောင်၊ ဆံပင်မွှေ့ရည်များဖြင့်တွေ့ပါက အများသိအောင်ပြောခြင်းမျိုးမပြုရပါ။ စားပွဲထိုးကို တီးတိုတိတ်တိတ်ခေါ်ပြီးအသစ်လဲခိုင်းပါ။ အခြားလူတွေကိုသိအောင်ပြောလိုက်လျှင် အခြားစားပွဲဟင်း ပန်းကန်တွေကိုပါ သင်္ကာမကင်းဖြစ်ပြီး ရသာအာရုံပျက်ကုန်တတ်ပါတယ်။ အကယ်၍သူတစ်ပါးကို တိတ်တိတ်ပြောနေကြတာကိုမြင်လျှင်လည်း မသိရင်ယောင်ဆောင်လိုက်ပါ။



၅၄။ စားသောက်နေစဉ်တစ်ခုခုမှားပြီး စားမိဝါးမိပါက ထိုး၊ ထွမ်း၊ မလုပ်လိုက်ပါနဲ့။ တစ်သျှူးစက္ကူ ယူပြီးပစ်စပ်လုံအောင်နံ့ကာ စက္ကူထဲထွေးထည့်ပါ။ ပြီးလျှင်စားခွဲပေါ်တင်မထားဘဲ အမှိုက်ပုံးထဲချက်ခြင်း ထည့်ပါ။

၅၅။ လက်နဲ့ကိုင်စားမှ အဆင်ပြေမယ့်အစားအစာကို လက်နဲ့ကိုင်ပြီးစားပါ။ ဝါး၊ ခက်ရင်းပျားနဲ့ယူပြီး မစားဘဲ ဇွန်းဖြင့်စားရလို့အစာ၊ ခက်ရင်းဖြင့်စားရလို့အစာကို ဇွန်း၊ ခက်ရင်းဖြင့်စားပါ။ အစား အစာများကို သယ်သယ်ရပ်ရပ်ဖြင့်အမြင်တင့်တယ်စေရန် သင့်တော်တဲ့အနေထားမျိုးပွဲပြီးစားပါ။

၅၆။ အစားအစာများကို မစင်၊ အညစ်အကြေးများနှင့် မခိုင်းနှိုင်းစား စားသောက်ပွဲ၌ ကိုယ်အရမ်းကြိုက်တဲ့ဟင်းပန်းကန်က ကိုယ်နဲ့အဝေးမှာထောက်နေတယ်ဆိုလျှင် ဘယ်လိုယူမလဲ ..? လက်တို့ပြီးယူခိုင်းရင်လဲ ဝှက်စရာ။ ကျွန်ုပ်တို့ယူရင်လဲမကောင်းဘူး။ ဘေးကပတ်ပြီး ယူရင်လည်း အဆင်မပြေပြန်ဘူး။ စားမဲ့လူလည်းတစ်ယောက်မှမရှိဘူးဆိုပါတော့။ ယူတဲ့နည်းကတော့ အလွယ်လေးပါ။ ဟာရာ . . . ကျွန်တော်ကြိုက်တဲ့ ဆိတ်သားဟင်းပန်းကန်က စားမဲ့လူလဲမရှိဘူး။ အဝေးထောက်နေတာ။ ကျွန်တော်ဝမ်းနည်းလိုက်တာထူး။ ကျွန်တော်စိတ်မကောင်းပါဘူးလို့ပြောလိုက်ရင် အဲဒီဟင်းပန်းကန်ကိုယ်အနားကို (Auto)ထောက်လာမယ်။

၆၁။ စားသောက်ပွဲမှာစားသောက်နေစဉ် တစ်စုံတစ်ခုခု စားသောက်ပွဲမှားယွင်းနေတယ်။ ပစ်စပ်မှာပေ ကွဲနေတယ်။ သွားမှာကန်စွန်းရွက်ဝတ်ကပ်နေမယ်။ ဒီလိုမြင်နေလဲ မမြင်ချင်ယောင်ဆောင် လိုက်ပါ။

၆၂။ လက်သုတ်ရန်ချထားတဲ့ လက်သုတ်ပုဝါကိုယူပြီးဖုတ်နာမသုတ်ရာ

၆၃။ စားစရာများကို ဖြည်းဖြည်းချင်းစားပါ။ ကတိုက်ကရိုက်မစားရဘူး။ ကျွန်ုပ်တို့အတွက်လဲ မကောင်းဘူး။ ထမင်းဟင်းခဲ၊ ကောင်းမွန်တဲ့အရသာများကိုလဲမခံစားရဘူး။ ဖြည်းဖြည်းချင်းစားပါ။ ၅စက္ကန့်ခန့် ညက်အောင်ဝါးစားပါ။

၆၄။ တခြားလူတွေစားမပြီးခင် ကိုယ်ကစားအောင်ထမင်းစားပွဲထပြီးမပြန်ရဘူး။ သူများထက်လဲနောက်ကျပြီး ဇိမ်ဆွဲမစားရ၊ နောက်ကျပြီးမပြန်ရ၊ စောစောပြီးအောင်လဲ ဘေးဘီမကြည့်ပဲ ဇွတ်အတင်းမစားရဘူး။ ဖြည်းဖြည်းမှန်မှန်ပုံမှန်စားရမယ်။

၆၅။ အစားအသောက်များ စားသောက်ပြီးတဲ့အခါ ဧည့်ခံကျွေးမွေးတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပူတ်ဆက်ပြီး မှန်ပါ။

၆၆။ စေတနာကောင်းနဲ့ဧည့်ခံကျွေးမွေးလိုက်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့လဲ ဖြည့်ပြည့်စုံစုံကျွေးမွေးလိုက်ရလို့ ဝမ်းသာတယ်ဆိုရင် သူ့စားနိုင်သလောက်စားတာကိုလဲ ကြည်ကြည်ဖြူဖြူကျေးကျေးနပ်နပ်ရှိရမယ်။ နှင်တို့ကို ကျွေးမွေးလိုက်တာက ငါတယ်လောက်ကျန်သွားတယ်လို့မပြောရဘူး။ စားသောက်တဲ့လူကလည်း ဒီနေ့ကျွေးတာနှင့်ဘယ် ထောက် ကုန်သွားလဲလို့မမေးရဘူး။ ဒီလည်းယဉ်ကျေးမှုပဲဖြစ်တယ်။



- ၆၇။ ဧည့်ခံစားသောက်ပွဲကို သွားရောက်တဲ့အခါ မပိတ်ကြားထားတဲ့ အပိုဧည့်သည်များခေါ်သော်လည်း ခြင်းမပြုရ။ ပိုလှတဲ့အစားအသောက်များကို အိတ်ကြီးအိတ်ငယ်နဲ့ထည့်ယူပသွားရ။
- ၆၈။ အများနဲ့စားသောက်နေတဲ့အချိန်မှာ မိမိကိုယ်ကိုအထင်သေး အမြင်သေးစေပဲ့ ဟန်ပန်အမှုဟာ စားသောက်ပွဲများကိုရှောင်ကြဉ်ရမယ်။
- ၆၉။ အစားအသောက်များကို မတ်တပ်ရပ်ပြီးနိုက်မစားရ။
- ၇၀။ အစားအသောက်ပြီးပြီးချင်း ရေခဲရေပသောက်ရ။ အစားမကြေဖြစ်တတ်တယ်။
- ၇၁။ ညစာစားဖွဲ့ ဧည့်ခံရော်ငြေမှုအစီအစဉ်များပါလာတဲ့အခါမှာ အများနည်းတူကြည့်ရမယ်။ အများ လက်ခုပ်တီးသလိုလိုက်တီးရမယ်။ ငါတော့အမျိုးတွေဝါသနာမပါဘူးလို့ပြောပြီး ဘေးထွက် နေခြင်းဟာ အခြားသူများရဲ့ပျော်ရွှင်မှုကို အနောက်အယုတ်ပေးခြင်းဖြစ်တယ်။
- ၇၂။ ကိုယ့်အနေနဲ့မသွားခင်ကတည်းက ဘာအစီအစဉ်တွေရှိသလဲဆိုတာပေးထားရမယ်။ ကိုယ်နဲ့မသင့် တော်ဘူးထင်လျှင် အစကပင်မသွားပဲနေလိုက်ပါ။ သွားပြီးမှထပြန်တာမျိုးလုပ်ခြင်းဟာ ယဉ်ကျေးမှု မရှိတာပဲ။ ဒါမှမဟုတ် အရေးကြီးတဲ့ဧည့်သည်နဲ့ အချိန်ကိုင်ချိန်ဆိုထားကြောင်း နောက်တစ်ကြိမ်ဆို (Participate) လုပ်ပါမယ်ဟု ယဉ်ကျေးစွာပြောပြီး ငြင်းပယ်လိုက်ပါ။
- ၇၃။ စိတ်ထားတဲ့ဧည့်ခံပွဲကို အရေးပေါ်အကြောင်းရှိလို့မသွားနိုင်ရင် ဖုန်းဆက်တောင်းပန်ရမယ်။ ဖုန်းဆက်လို့ အဆင်မပြေရင် စာရေးပြီးပို့ရမယ်။ (E-mail)
- ၇၄။ ဧည့်ခံပွဲ၌ ဟင်း(၁၀)မျိုး၊ (၁၅)မျိုးလောက်ဧည့်ခံထားတယ်ဆိုရင် အနည်းဆုံး (၂)မျိုး(၃)မျိုးလောက် တော့စားရလိမ့်မယ်။ ဟင်းတစ်မျိုးတည်းကိုပဲ နိုက်စားတာမျိုး ဘယ်သူ့ကိုမှမကြည့်ပဲ ကိုယ်ပန်းကန်ကို ပုံပြီးစားနေတာမျိုးလည်းမလုပ်ရဘူး။
- ၇၅။ စားသောက်ပွဲ၌ အရက်အလွန်အကျွံမသောက်ရဘူး။ ပိုင်အရက်နိမ့်များကိုထည့်တဲ့အခါ စားပွဲဝင်အဖြူပေါ် မပိတ်စင်အောင်ဂရုစိုက်ရမယ်။ စားပွဲတစ်ခုလုံး အလှပျက်သွားနိုင်တယ်။
- ၇၆။ ထမင်းစားသောက်နေစဉ် ဇွန်း၊ ခက်ရင်းနှစ်ခုကို ပန်းကန်ပေါ်၌ မှောက်ခုံကြက်ခြေခတ်ထားတာမျိုး မလုပ်ရဘူး။ ဇွန်းနဲ့ခက်ရင်းယှဉ်လျှက်ချထားရမယ်။ ထပ်ပြီးယူဦးမယ်ဆိုတဲ့သင်္ကေတတစ်ခုဖြစ်တယ်။ ဇွန်းနဲ့ခက်ရင်းမှောက်ခုံကြက်ခြေခတ်ထားလိုက်ပြီဆိုရင် မစားတော့ဘူးဆိုတဲ့သင်္ကေတဖြစ်လို့ စားပွဲထိုး ကပန်းကန်ကိုလာပြီးသိမ်းလိမ့်မယ်။
- ၇၇။ စားသောက်နေတုန်း နှာခေါင်းနှိုက်တာ၊ နှပ်ညှစ်တာ၊ သလိပ်မာတ်တာ၊ သွားကြားဆိုးတာ၊ ခေါင်းညှိတာ၊ သွားကြောညှပ်နေတဲ့အသားစကလော်ထုတ်တာမလုပ်ရဘူး။ မပြစ်သာလို့လုပ်ချင်တယ်ဆိုရင် ရေဘုံတိုင်မှာ သွားပြီးလုပ်ပါ။
- ၇၈။ စားသောက်မှုဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုရှိခြင်းသည် လူ့လေးစားခံမှုကိုဖြစ်စေပြီး မိမိစားသောက်ပွဲကိုကြည့်ခြင်း အားဖြင့် လူ့ယဉ်ကျေးမှုတို့၏ နေထိုင်စားသောက်ပုံနှင့် ကိုက်ညီ မညီဆန်းစစ်သိနိုင်ပါတယ်။



၇၉။ စားသောက်မှုဆိုင်ရာကိစ္စဟာ အသေးအမွှေးကိစ္စလေးတွေဖြစ်ပေမယ့် လူငလေးစားမှုအမှတ်များပေးရတယ်။
 ၈၀။ ထိုင်ခွင်သလိုထိုင်၊ စားခွင်သလိုစားမယ်ဆိုရင် မိမိနှင့်အတူစားသောက်သူအားလုံးကို စော်ကားရာကျတယ် ဆိုတာကိုသတိပြုရမယ်။

၈၁။ ဒီဟင်းကစားလို့မကောင်းဘူး။ အလကားပဲဆိုတာမျိုးကို လုံးဝမပြောဆိုရပါ။ ဧည့်ခံကျွေးမွေးတဲ့အခါ ဧည့်ခံပွဲကိုဖိတ်ကြားခံရတဲ့လူဟာ နောက်ကျပြီးသွားတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ လာမယ်ပြောပြီးမသွားပဲနေတာမျိုး လည်းမလုပ်ရဘူး။ အရေးပေါ်အကြောင်းကိစ္စပေါ်လာပါက မလာနိုင်တော့တဲ့အကြောင်း၊ ကြိုတင်စုန်း ဆက်တောင်းပန်ပါ။ နောက်ကျမယ်ဆိုရင် ဘယ်အချိန်ရောက်နိုင်ကြောင်း တိတိကျကျလုပ်ပြောပါ။ တစ်ဖက်လူက မိမိအပေါ်လေးစားမှုရှိသလို မိမိကလဲအပြန်အလှန်လေးနက်စွာဖြင့် တုန့်ပြန်ရမှာဖြစ်တယ်။

၈၂။ စားသောက်ဆိုင်မှာ ညစာစားခွဲသွားတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ သူငယ်ချင်းမိတ်ဆွေအိမ်မှာ ညစာစားခွဲသွားတာပဲဖြစ်ဖြစ် ဧည့်ခံကျွေးမွေးလျှင် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်စွာဝတ်စားဆင်ယင်သွားပါ။ ဖိတ်စာထဲမှာ အဝတ်အစားဘယ်လို အရောင်ဝတ်ဆင်ပြီးလာလို့ ဖိတ်ကြားထားလျှင် သတ်မှတ်ထားတဲ့အဝတ်အစားကိုဝတ်ဆင်သွားပါ။ ညစာ စားခွဲကို အင်္ကျီလက်တီနှင့်ဦးထုပ်ဆောင်းပြီးမသွားရ။ ဧည့်ခံပွဲကိုသွားတိုင်းအမှတ်တရလက်ဆောင်ပစ္စည်း တစ်ခုကိုယူသွားပေးပါ။ တန်ဖိုးကြီးတဲ့ပစ္စည်းပေးစရာမလိုပါ။ ကိတ်ဖုန်းလေးတစ်ဘူဖြစ်စေ၊ ပန်းလေးတစ် စည်းဖြစ်စေယူသွားပေးပါ။ အိမ်ရှင်ကိုလေးစားတန်ဖိုးထားကြောင်း ဖော်ပြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ မွေးနေ့ ဧည့်ခံပွဲဆိုရင်တော့ မွေးနေ့လက်ဆောင်ယူသွားဖို့ပေးပါနဲ့။

၈၃။ ဧည့်ခံပွဲတစ်ခုသွားလျှင် ညစာစားခွဲခန်းမထဲ၌ ကြုံတဲ့နေရာဝင်ထိုင်တာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ကြိုဆိုနေရာချထား ပေးတဲ့နေရာမှာသာလျှင်ထိုင်ရမယ်။ စည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်မထားရှိရင်တော့ မိမိအတွက်အဆင်ပြေမယ့် နေရာဝင်ထိုင်ပါ။ စားပွဲဝိုင်းတစ်ခုမှာ ကိုယ်နဲ့သိကျွမ်းတဲ့လူရှိပေမဲ့လည်း ထိုင်ခုံနေရာလွတ်မလွတ်ပေးပြီး မှထိုင်ပါ။

၈၄။ ညစာစားပွဲကျင်းပတဲ့ စားသောက်ဆိုင်၌ မိမိတို့ဧည့်ခံပွဲနှင့်မပတ်သက်သော စားသောက်ဝိုင်းများလည်း ရှိပါလိမ့်မယ်။ မပျော်လှပဲစားသောက်ဝိုင်းတစ်ခု၌ မိမိညီအစ်ကိုမောင်နှမသော်ငိုင်း၊ သူငယ်ချင်းသော်ငိုင်း၊ သူ့အိမ်တစ်ယောက်နှင့် စားသောက်နေတယ်ဆိုပါစို့။ သူလည်မြင်ကိုယ်လည်မြင်ဆိုရင်သွားရောက်နှုတ် ဆက်ပါ။ ဒါပေမယ့်သူတို့စားသောက်နေတဲ့စားပွဲဝိုင်းမှ အစားအသောက်များကို ကောက်ကာဝင်ကာနိုက်ယူ စားတာမျိုး၊ ဆေးလိပ်ယူသောက်တာမျိုး၊ ရေမွှေး၊ အရက်ခွဲသောက်တာမျိုးမလုပ်ရပါဘူး။ ဘယ်လောက်ပဲ ခင်နေပါစေ၊ သွားနိုက်စားတာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ ဒီစားသောက်ဝိုင်းခုံကုန်ကျစရိတ်ကို သူ့အိမ်အညီသည်က ဧည့်ခံတာမျိုး ဖြစ်ကောင်ဖြစ်နိုင်တယ်။ အဲဒီလိုစားသောက်ခြင်းဟာ ကိုယ်မိတ်မိတ်အဆင့်အတန်းမရှိရာ ရောက်တယ်။ ကိုယ်မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းခုံဂုဏ်သိက္ခာလည်းထိခိုက်နိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် ဒီအပြုအမူမျိုး လုံးဝရောင်ကြည့်ပါ။





အပိုင်း (၅)

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်းများ

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁)

လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့အတွက် ကိုယ်ရည်မှန်းချက်အရပ်ရပ်ကို အကြိမ်ကြိမ် စဉ်းစားရမည်။ အကယ်၍ အောင်မြင်ရန် အကြိမ်ကြိမ်လေ့ကျင့်ပါ။ အကြိမ်ကြိမ်လေ့ကျင့်ခြင်းဟာ ကျွမ်းကျင်ခြင်းရဲ့ မိခင်ဖြစ်တယ်။ အတတ်ပညာတစ်ခုကို သင်ယူပြီးစာနဲ့ချက်ခြင်းအသုံးပြုရမည်။ အတွတ်ရတဲ့အသိကျွမ်းကျင်မှုနှင့်အောင် လျော့ကန့်ထားရမည်။ ဟိုကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ချက်ပန်တိုင်ရှိရမည်။ ဟိုကျွမ်းကျင်မှုအသိပေးရမည်။ အသိပေးရတာနဲ့ပေးတာမှာ ကိုယ့်အောင်မြင်မှု ပြီးပြီဆို ဆန္ဒနဲ့တောင်းဆိုပူရှိရမည်။ **Big Dream = Goal**
 ကိုယ်ရဲ့အိမ်မက်ကို သူတစ်ပါးချက်ဆီးလို့မရအောင် သော့ခတ်သိမ်းထားရမည်။ ငရုတို(၁၀၀ မှ ၆၀) ငရုလတ် (၁ နှစ်မှ ၂နှစ်)၊ ငရုရည်(၂နှစ် မှ ၅နှစ်) စီမံကိန်းထားရှိရမည်။

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆီသို့ အမြန်ဆုံးပို့ဆောင်ပေးသောနည်းလမ်းများ

၁။ Dream List

အိမ်မက်စာရင်းတစ်ခုပြုစုထားရမည်။ ပြင်သတ်တို့ကဲ့သို့ စာတိုနှင့်အတွက်ထားရမည်။ များများပြင်လေ များများကောင်းလေ။



၂ Visualization

လိုချင်သော၊ ဖြစ်ချင်သောအရာကို အာရုံစဉ်းစာတပြုပေးရမည်။ စိတ်ကူးယဉ်စံနိတိခြင်းဖြင့် အောင်မြင်မှုကို စံနိတိဆင်းခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အလေးအနက်အခိုင်အမာအဆိုပြုခြင်း၊ ရွတ်ဆိုခြင်း။ ဥပမာ - ငါအရမ်းတော်တယ်။ ငါအရမ်းကျွမ်းကျင်တယ်။ ငါကိုယ်ငါချစ်တယ်။ ငါလုံးဝအောင်မြင်ရမယ်။

၄ Relaxation

အကြောအချဉ်နှစ်ကို လျော့ချခြင်း။ အခွင့်အရေးရာတွင် အကြောအချဉ်တွေ လျော့ပါ။ ဦးနှောက်က အကြောတွေ လျော့နေရင် ဦးနှောက်မှာ အများကြီး ထည့်လို့ရတယ်။ ပိုစုပ်ယူနိုင်စွမ်းရှိတယ်။

၅ Writing & Repeating

မနက်နှင့်ညမှာ ကိုယ်ရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်ကို (၁၀)ကြိမ် ရေးပါ။ ပိုပြီး ပြင်လာမယ်။ တနည်းအားဖြင့် ပြန်လည်ဆန်းစစ်တာမျိုးလည်းဖြစ်တယ်။

၆ Subconscious mind Music or Tape

ကိုယ်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်များကို အသွင်အပြင် အစာစားစားထောင်ပေးရမယ်။ ညအိပ်ချိန်မှာ သို့မဟုတ် ကောင်ငယ်တယ်။ ဘာကြောင့်လည်းဆိုတော့ လူက သာအိပ်ပေမယ့် မလုံးသားက အိပ်ဘူး။

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၂)

- ★ ဦးဆောင်နှင့်နည်းလုံး ဘယ်အပိုင်အရေးကြီးသလဲ။ နှစ်ခုလုံးအရေးကြီးတယ်။
- ★ အောင်မြင်တဲ့သူက (၁)နှစ်ကို အနည်းဆုံးစာအုပ်(၅၀)အုပ်စတ်ကြတယ်။ (၁)ပတ်ကို(၁)အုပ်နှုန်းဖြင့် စတ်သောအကျင့်ကောင်းရှိတယ်။
- ★ ငါးစင်စယ်ဆိုရင် ငါကြီးကြီးဖြစ်တဲ့ ဝေလငါးကိုစမ်းရမယ်။ ငါးသေးသေးဆိုရင် မစားလောက်ဘူး။
- ★ ဝေလငါးကြီးကြီးကဲ့သို့ ဖောက်သည်ကိုရရှိဆိုရင် အသိပညာပဟုသုတကြွယ်ဝနေရမယ်။
- ★ နေ့စဉ်တွေ့ဆုံရလေ့ရှိတဲ့ လူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ကြည့်ပြီး ပြောတတ်ဆိုတတ်ပေါင်းသင်းတတ်ရမယ်။ ဒါတွေကျွမ်းကျင်ဖို့ အသိပညာပဟုသုတတွေစုစည်းထားပါ။
- ★ တစ်ဆိုတစ်စိတ်ပညာကစားနည်းတစ်မျိုးပါ။ အောင်မြင်မှုဆိုတာလည်း စိတ်ပညာပါပဲ။
- ★ ကိုယ်ကြောင့်အောင်မြင်တာလား။ သူများကြောင့်အောင်မြင်တာလား။ စဉ်းစားပါ။
- ★ ကျွန်ုပ်တို့ဟာ ကျေနပ်သိပ်တော်သောစိတ်ထားကို အခြေပြုရမလှယ်။ မေတ္တာတရားကို ကျင့်သုံး သောစိတ်ထားဖြင့် အလုပ်လုပ်မယ်။
- ★ တွေးခေါ်စဉ်းစားမှုကောင်းရင် လုပ်ရာမှမကောင်းဘူး။ လုပ်ရာမှမကောင်းရင် ရုတ်တရက်လည်းမကောင်းတော့ဘူး။ ဒါကြောင့် တွေးခေါ်စဉ်းစားမှုကို အရင်ပြုပြင်ပြောင်းလဲရမယ်။



- ★ မိတ်ဆွေပေါများစွာအတွက် ကိစ္စတိုင်းမှာကိုယ်ကဦးစွာ ချဉ်းကပ်စုံစမ်းလှုပ်ရှားပါ။
- ★ ၂၀ရာစုမှာလူတိုင်းက People Business လုပ်ကြတာပါ။
(လူကြောဟာ..... ရွှေကြော - - - ငွေကြောပါပဲ။)
- ★ F.O.R.M ဝင်တဲ့အကျင့်ကိုနေ့စဉ်ရေသောက်သလိုကျင့်သုံးပါ။ သူတစ်ပါးကိုယ်ထက် အောင်မြင်နေတယ်ဆိုတာ ကိုယ်ထက်သိတာ၊ တတ်တာ၊ လုပ်တာများနေလို့ပါ။
- ★ မိတ်ဆွေတိုင်းကိုဦးစွာကူညီပါ။ လောကရဲ့သဘာဝတရားဟာ စက်ဝိုင်းသဏ္ဍာန်ပါ။ ကိုယ်ပေးလိုက်တဲ့အရာက အနေနှင့်အပြန်ကိုယ်သိပြန်ရောက်တယ်။ အရင်ပေးမှရတာပါ။ တူသောအကျိုးပေးတတ်ပါတယ်။ များများပေးလေ၊ များများရလေ။ ပေးတတ်မှပြန်ရတတ်တဲ့ သီအိုရီဖြစ်ပါတယ်။

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၃)

- ★ အချိန်တိုင်းနေရာတိုင်းမှာ သူတစ်ပါးစင်ငွေရအောင် ကူညီပြီးမိတ်ဆွေမိတ်ဆက်ပေးပါ။
- ★ အပြန်သုံးအောင်မြင်တဲ့နည်းကတော့ အောင်မြင်သူနှင့်ပျားပျားပေါင်းပါ။ နည်းပြအဖြစ်သတ်မှတ်ပါ။ သူတို့၏တွေ့ပုံ၊ လုပ်ပုံ၊ သင်ယူပုံကိုမိတ္တူကူးယူပါ။
- ★ ကောင်းသောပတ်ဝန်းကျင်၊ တော်တဲ့လူနဲ့ ပေါင်းရင် တွန်းအားဖြစ်လာစေတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်ရဲလာတယ်။ ဝမ်းနေသောအခွမ်းအစလည်းထွက်လာတယ်။ စတ်လည်းကူးစက်လာတယ်။
- ★ ကိုယ့်ရဲ့မိတ်ဆွေထဲမှာ ကိုယ်ကသာညှဉ်ပြီး သူများကတော်နေပါစေ။ အရင်အနီးမိတ်ဆွေနှင့် အကြံရှင်မိတ်ဆွေ သီအိုရီကိုလေ့လာပါ။
- ★ အောင်မြင်သူတွေရဲ့လူကြောကို လေ့လာပါ။ ဆရာတပည့်ဆက်စပ်မှုရှိတယ်။ ဥပမာ- အိုင်းစတိုင်းနှင့် နယူတန်၊ တီနီရှောင်ပိန်နှင့် ချီအင်လိုင်။
- ★ ကျင့်သားမဖြစ်ဘူးဆိုတာ အရင်အကျင့်ဟောင်းပါ။ အကျင့်ဟောင်းက ရလဒ်အဟောင်းပဲပြန်ရတယ်။ အကျင့်အသစ်မှ ရလဒ်အသစ်ရတယ်။ တိုးတက်မှုဆိုတာ အသစ်ရှိကိုရှိနေရမယ်။

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၄) ကိစ္စအရပ်ရပ်မှာ ဦးစွာချဉ်းကပ်ပါ။

- ★ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းနှင့်ဆက်စပ်နေသူ ဘယ်သူတွေလဲ၊ ဦးစွာချဉ်းကပ်၊ ဦးစွာကူညီ၊ ဦးစွာပေးကမ်းပါ။ ဦးစွာသိအပ်၊ ဦးစွာနောက်လိုက်၊ ဦးစွာဦးဆောင်ပါ။
- ★ တချို့ကိစ္စတွေတော်တော်များများဟာကြည့်နေတာ၊ ထင်နေတာ၊ မှန်းဆကြည့်ရတာ အရပ်ခက် တယ်။ ဆန္ဒပြင်းပြပြီး ဦးစွာလှုပ်ရှားကြည့်ပါ။ မဖြစ်နိုင်တာကလည်း ဖြစ်နိုင်လာတယ်။
(ဦးစွာ၊ ဦးစွာ၊ ဦးစွာ၊ ဦးစွာကို အပြုကျင့်သုံးပါ။) *



အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၅) ကိစ္စအရပ်ရပ်မှာ ချက်ချင်းလုပ်စွမ်းပါ။

- ★ လူတွေကပညာအရပ်ရပ်ကိုသင်ယူပြီး ဦးဆောက်မှာလိုလောင်ထားတယ်။ နောက်မှာသုံးမယ်ဆိုပြီး သိမ်းထားတာပါ။ သင်ပြီးသုံးရင် မသင်ရသေးတာနဲ့အတူတူပါ။
- ★ သင်ယူပြီးသမျှအားလုံး ဦးစွာ၊ ယခု၊ ချက်ချင်း လုပ်စွမ်းပြီးအသုံးပြုပါ။
"ချက်ချင်းလုပ်" (၂၁ကြိမ်)ရွတ်ပါ။ Do it now! Do it now ! Do it now!

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၆)

ကောင်းမွန်သောသွင်ပြင်၊နည်းလမ်း၊စိတ်ထားရှိရမယ်။

- ★ ထိပ်တန်းအရောင်းသမားဟာ ပစ္စည်းတစ်ခုပဲရောင်းတယ်။ အဲဒီအရာဟာ " သူ့ကိုယ်သူ " ပါပဲ။ ရောင်းကုန်ကတော့ သွင်ပြင်+နည်းလမ်း+စိတ်ထားပါ။
- ★ ကောင်းမွန်သောစိတ်ထားက သွင်ပြင်ကစတာပါပဲ။ မေတ္တာစိတ်ထားရှိရင် ဘယ်သောအခါမှ မျက်နှာပျက်ခြင်းမရှိဘူး။
- ★ ကိုယ်ဘာလုပ်ငန်းပဲလုပ်လုပ် အဲဒီ " ဘာ "နဲ့တူနေရမယ်။
ဥပမာ - ဆရာဆိုရင် ဆရာပုံစံ၊ မီးသွေးသည်ဆိုရင် မီးသွေးသည်သွင်ပြင်၊ ကြေးစားဆိုရင် ကြေးစားသွင်ပြင်ဖြစ်မှ လူတွေယုံကြည်ကြမယ်။
- ★ ကိုယ်တာပဲလုပ်လုပ် လေ့ကျင့်တာကို လေ့ကျင့်တယ်လို့သဘောမထားပါနဲ့။ လေ့ကျင့်တာကို ပြိုင်နေတယ်လို့ သဘောထားရမယ်။
- ★ မိတ်ဆွေခွဲရင် လက်လီ၊ လက်ကားနည်းဆိုတာရှိတယ်။ လက်ကားနည်းကတော့ လူရှေ့သူရှေ့မှာစကားပြောနိုင်ရမယ်။ လက်ကားမိတ်ဆွေများမှလုပ်ရင် မြန်မြန်အောင်မြင်မယ်။

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၇)

စိတ်ဓရာကိုယ်ပါနှစ်ခြင်း ၊ ကိုယ်လုပ်ငန်းကိုချစ်ခင်လေးစားခြင်း။

- ★ အောင်မြင်တဲ့သူက အောက်ခြေရဲ့အခြေခံနည်းပညာကိုပဲ လေ့ကျင့်တယ်။ အောက်ခြေခိုင်အောင် လုပ်တယ်။ ကမ္ဘာ့အဆင့်(၁)ရတဲ့သူက အခြေခံလေ့ကျင့်နည်းကို အကျင့်ဆုံးသုံးပုံဖြစ်တယ်။
- ★ စကြဝဠာမှာရှိတဲ့ သဘာဝအရင်းအမြစ်ကိုလေ့လာပါ။ နေရာတိုင်းမှာ အရင်းအနှီးရှိနေတယ်။ ရှာတတ်ရင်တွေ့ကိုတွေ့တယ်။



အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၈)

နေ့စဉ်နေ့တိုင်းစဉ်ဆက်မပျက် တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ တိုးတက်အောင်ကြိုးစားခြင်း။

- ★ ဆုံးရှုံးမှုဆိုတာ အောင်မြင်မှုရဲ့မိခင်ဖြစ်တယ်။ ဆန်းစစ်မှုကတော့ အောင်မြင်မှုရဲ့ဖခင်ဖြစ်တယ်။ ဆန်းစစ်မှုကတော့ခေါင်းဆောင်တွေကို မွေးထုတ်ပေးနိုင်တယ်။
- ★ ဘဝမှာအရှုံးဆိုတာ့ ၊ သင်ခန်းစာပဲရှိတယ်။ ယူတတ်ရင်အရှုံးမှာအမြတ်ရှိတယ်။
- ★ အောင်မြင်ဖွယ်ဆိုတာက မှားတာကိုလုပ်တာနည်းပြီး မှန်တာကိုများများလုပ်ခြင်းလို့ပဲ။ မှန်တာကိုသိတာများရင် မှန်တာကိုလုပ်တာများတယ်။ ဆုံးရှုံးမှုကိုလည်း ချွေတာပြီးသာခြစ်သွားတယ်။ ဆန်းစစ်နည်းကိုပြောပါမယ်။
- ၁။ ဒီနေ့ဘာကိုကောင်းအောင်ဆက်လုပ်ရမလဲ (၅) မိနစ်စဉ်းစားကြည့်ပါ။ (မနက်)
- ၂။ ဒီနေ့လုပ်တဲ့အရာတွေတာများသွားသလဲ (၅) မိနစ်စဉ်းစားကြည့်ပါ။ (ညနေ)
- ★ အောင်မြင်မှုအကြံဆိုတာက အောင်မြင်မှုအသေးလေးကစတာပဲ။ သဘာဝတရားတွေကိုလေ့လာပါ။ ဥပမာ- သစ်ပင်ပျိုးစေ့မှသစ်ပင်ကြီးသို့ ၊ ကြက်ဥမှကြက်ကောင်သို့ ၊ ကလေးမှလူကြီးသို့ စဉ်ဆက်မပြတ်တိုးတက်ကြီးပွားလာခြင်းကိုဆိုခြင်းဖြစ်တယ်။

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၉)

အောင်မြင်ခြင်း = တန်ဖိုးပိုဝန်ဆောင်မှုလုပ်ပေးပါ။

Boss တစ်ဦးရဲ့ ဒီဆုံးအောက်သည်ဟာ ဝန်ထမ်းဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဝန်ထမ်းဆုံးအောက်သည်ဟာ တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်မှုရှိနေလို့ပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့အသက်ဖြစ်တဲ့ ဖောက်သည်များကို မိမိရောင်းချလိုက်တဲ့ တန်ဖိုးအပြင် အပိုဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ဖို့ဆိုရင် မှန်ကန်တဲ့ဝန်ထမ်းများကိုရွေးချယ်ရပါမယ်။ ဒါကြောင့် အတော်ဆုံးနှင့် ဈေးအကြီးဆုံးဝန်ထမ်းဟာ လုပ်ငန်းအတွက်ကုန်ကျစရိတ်အသက်သာဆုံးနှင့် အထိရောက်ဆုံးပါပဲ။ အကောင်းဆုံးထုတ်ကုန်တွေကို အသက်သာဆုံးဈေးနှုန်းဖြင့် ဈေးကွက်ဖောက်ပါ။

လောကမှာ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်တဲ့ အရောင်းသမားဆိုတာမရှိဘူး။ အကြောင်းရင်းက ကိုယ်ရဲ့ဝန်ဆောင်မှု မလုံလောက်သေးလို့ပဲ။ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ရောင်းပြီးမှဝန်ဆောင်တာမဟုတ်ဘူး။ မရောင်းခင်လည်း ဝန်ဆောင်မှု ပေးတတ်ရမယ်။ ထုတ်ကုန်နှုန်းဆိုတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကိုလည်းပေးပါ။ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ပါးစပ်ကိုကွင်းဆွဲခြင်းဆိုတာနဲ့လုံးသားကိုကွင်းသွင်းပြီး ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ပေးတာကိုပြောတာပဲ။



အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း(၁၀)

မိမိကိုယ်ကိုလုံ့လယုံကြည်မှုနှင့် သူတစ်ပါးကကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုဟာ အရင်အနိမ့်စွဲတစ်ဝက်ဖြစ် ဖေပါတယ်။ အဝတ်အစား၊ သွင်ပြင်၊ နည်းလမ်း၊ စိတ်ထား၊ အပြောအဆို၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှုနှင့် အကျင့်စာရိတ္တဟာ ဖောက်သည်နှင့်ယုံကြည်မှုကိုတည်ဆောက်နိုင်ပါတယ်။ အခြေခံအားဖြင့် လူတွေက လူနှစ်မျိုးကိုစိတ်ဝင်စားတယ်။

(၁) မိမိနှင့်ခါတ်တူတဲ့လူ (၂) မိမိအထင်ကြီးပြီးအားကျတဲ့လူ။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အချင်းချင်းယုံကြည်မှုရှိမှသာ စီးပွားရေးလုပ်ကြပါတယ်။ သူတစ်ပါးကိုယုံကြည်လေ ကိုယ့်တန်ဖိုးတက်လေလေ အရင်အနိမ့်ဖြစ်လာလေလေပါ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုစတင်တိုင်း မိမိယုံကြည်သောတာသာ ဘုရားသခင်ထံမှာအမြဲဆုတောင်းပါ။ ဆုတောင်းခြင်းသည် ယုံကြည်ချက်နှင့်တန်ဖိုးစွမ်းအားကိုတက်စေပါတယ်။ တောင်းမယ်ဆိုရင်ရအောင်တောင်းပါ။ အကြိမ်တစ်ထောင် တောင်းတဲ့အထိစွဲပလျှော့ပါနဲ့ ။ (ဥပမာ-KFC ပုံပြင်)

Try လုပ်တဲ့နေရာမှာ အမျိုးအစား(၃)မျိုးတွေ့ရမယ်။

Try : ကြိုးစားကြည့်လိုက်မယ်။ အောင်မြင်ဖို့ကမလွယ်ဘူး။ အခက်အခဲနည်းနည်းကြုံတာနဲ့ စွန့်လွှတ်လိုက်တယ်။

Try hard : တတ်နိုင်သလောက်ကြိုးစားမယ်။ အောင်မြင်ဖို့သိပ်ပသေချာဘူး။ ဆိုလိုတာက မိမိကိုယ်ကို သူတစ်ပါးယုံကြည်မှုပရိုအောင်လုပ်ခြင်းမဲဖြစ်တယ်။

Try your best : အစွမ်းကုန်အားကြိုးစာန်တက်ကြိုးစားမယ်။ အောင်မြင်ဖို့သေချာပြီး

အောင်မြင်လိုတဲ့လူဟာ မိမိကိုယ်ကိုယ်ဆန်းစစ်ရမယ်။ ကိုယ်ရဲ့အားသာချက်ဘာရှိသလဲ?၊ မိမိအားသာချက်

(၃) ချက်လောက်ရှိနေပါ။ ကိုယ်ရဲ့အားနည်းချက်ဘာရှိသလဲ။ (၃)ချက်လောက်ရှိနေကြပါ။ သူတွေမှာ မိမိကိုယ် ကိုယ်ရင်ဆိုင်ရုံမှာပါ။ မိမိဘယ်လိုလှလဲ ?၊ မိမိရဲ့အစွမ်းအစကဘာလဲ?၊ မိမိကိုယ်ကိုလိနေရမယ်။ အမြဲဆန်းစစ်ပါ။ အတော်ဆုံးလူတွေက မိမိအားနည်းချက်ကို အရင်ပြင်ပြီးမှ အားသာချက်ကို ပိုထွက်လာအောင်လုပ်ကြတယ်။ အားနည်း ချက်ကိုအားသာချက်ဖြစ်အောင်ပြောင်းရမယ်။ (Perfect) ပြီးပြည့်စုံသူဆိုတာမရှိဘူး။ ပြုပြင်ရင်ရတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာဘယ်လောက်ပဲတော်နေပါစေ။ ချို့ယွင်းချက်တစ်ခုရှိနေရင် အောင်မြင်သူ No. 1 ဖြစ်ဖို့မလွယ်ဘူး။ (ဥပမာ ။ ။ အထူးကုရာဝန်ကြီးဖြစ်ပြီး အရက်စွဲနေတာမျိုး။ လင်ခရုဇာကားက အရမ်းကောင်းတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘာရိုက်ပျက်နေရင် မောင်းလို့ရပါ့မလား?၊ အားနည်းချက်တစ်ခုကြောင့် အောင်မြင်ဖို့ကြန့်ကြာသွားမယ်။ ကိုယ်ရဲ့အ လုပ်ကိုအမြဲဆန်းစစ်ပါ။ နှစ်(၃၀)လုပ်ပြီးမှ ကိုယ်နဲ့မကိုက်ဘူးဆိုရင် အောင်မြင်ဖို့နောက်ကျသွားမယ်။ အချိန်ကပြန် မရတော့ဘူး။ ကိုယ်အခုလုပ်နေတာ ကိုယ်နဲ့ကိုက်ရဲ့လားဆန်းစစ်ပါ။ ကလေး(၅)ယောက်ရှိမှ ယောက်ျားယုတ်မှာသွား တယ်လို့ပပြောနဲ့။ ရေရှည်အောင်မြင်ဖို့အတွက် မိမိဝါသနာပါပြီး ကြိုက်နှစ်သက်တဲ့လုပ်ငန်းကိုလုပ်ရင်ပိုပြီး အောင်မြင်နိုင်တယ်။ အလုပ်ကိုလည်းဂိမ်းကစားသလို (Game)တစ်ခုအဖြစ်မြင်သွားမှာပါ။ ဒါဆိုရင်တစ်သက် လုံးလုပ်ရလည်းမပေတော့ဘူး။ ဖတ်ဝန်ကျင့်တစ်ခုမှာ No. 1 ဖြစ်လာရင် ငွေကကိုယ့်နောက်ကိုလိုက်လာမယ်။ အောင်မြင်လျှင်လွယ်သွားမယ်။ ငွေရှာခြင်းကိုအာရုံပြုပဲ No. 1 ဖြစ်အောင်ရှိပါ။ နေရာတစ်နေရာမှာ ဆရာတစ်ဆူ

ဖြစ်ဖို့...

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၃)

၁။ တစ်နေ့မှာ အနောက်အယုတ်ကင်းတဲ့နေရာတစ်ခုမှာ မိနစ်(၃၀) သို့မဟုတ် မိနစ်(၆၀)ခန့်အချိန် ပေးပြီးအနားယူပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

အနားယူပြီးရင် သင့်ကိုသင်အောက်ပါပေးခွန်းတွေကိုပေးပါ။

ငါဘာကြောင့်ချွန်ချွန်မလုပ်သေးသလဲ? မလုပ်ရင်ဘာကောင်းကျိုးကိုရစေသလဲ? ဆက်ပြီးတော့မပြုပြင်၊ မပြင်လဲရင်ဘာဖြစ်နိုင်သလဲ? အဆိုဆုံးပြဿနာဘာဖြစ်နိုင်သလဲ? အခုချွန်ခြင်းသာပြုပြင်ပြောင်းလဲ လုပ်ရှားလိုက် ရင်ဘာဖြစ်နိုင်သလဲ? ဘာကောင်းကျိုးရှိနိုင်သလဲ? ငါ့ဘယ်အချိန်မှစပြီး ပြုပြင်ပြောင်းလဲလုပ်ရှားရမလဲ? ကိုယ်လိုချင်တာ မရခဲ့လို့အခက်အခဲရှိရင် ဒီယုံကြည်ချက်တွေရှိရမယ်။

၂။ ငါလိုချင်တာမရခဲ့ရင် ဒီထက်ကောင်းတာကိုငါရမယ့်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ်အကြောင်းတော့ရှိပြီသားပါ။ ဒီအကြောင်း တရားက ငါ့ကိုအကျိုးပြုမယ့်။ လူ့ဘဝဆိုတာငွေ့ချွန်ခြင်းပဲ။ ကြီးစားခြင်းထက် ငွေ့ချွန်မှုကပိုအရေးကြီးတယ်။ သာမန်လူတွေက အမှားပဲကြည့်တယ်။ အောင်မြင်သူက ငါ့မှာဘာကျန်သေးသလဲ? ဒါပေးတယ်။ သူများဘာရှိသလဲ ဆိုတာသွားမမြင်နဲ့။ ငါ့မှာဘာရှိသလဲ မြင်အောင်ကြည့်ပါ။

ဥပမာ - (စိန်မြေခဲကပေါင်းများစွာပုံပြင်)။ ဒုက္ခပြဿနာပေါ်လာရင် ဒီကိစ္စဒီပြဿနာပေါ်လာတာက ငါ့အတွက် ဘာကောင်းစေသလဲ? အဖြေရှာပါ။ တွက်ကြည့်ပါ။

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၄)

သမိုင်းပေးတာဝန်တစ်ခုသာရှိနေမယ်ဆိုရင် အခက်အခဲတိုင်းကိုကျော်လွှားဖို့မခက်တော့ပါဘူး။ အဓိက ကိုယ်ဘာလိုချင်သလဲ? ဘာလုပ်ချင်သလဲ? ဘာသရုပ်ဆောင်နေသလဲဆိုတာကိုသိဖို့ပါပဲ။ ဘဝမှာလူတိုင်းကိုယ်စီ တစ်နေရာရာကိုသရုပ်ဆောင်နေကြရတာပဲ။ လူ့ဘဝဆိုတာ လူသားတွေကိုဝန်ဆောင်မှုပေးမယ်။ လောကကို အကျိုးပြု ပေးဆပ်မယ်။ ပေးဆပ်မှုများလေလေ၊ ရင့်ကျက်လေလေ၊ တန်ဖိုးရှိလာလေလေ၊ ပျော်ရွှင်မှုရှိလေလေဖြစ်မှာပဲ။ ငွေ့ရရှိဖို့အတွက် ဦးစားပေးမစဉ်းစားပဲ ပေးဆပ်မှုအတွက်ဦးစားပေးပါ။ ပေးဆပ်လေလေ ငွေ့ကကိုယ့်နောက်လိုက် လာလာစေလိမ့်။ သမိုင်းပေးတာဝန်ကို ဦးထိပ်ထားပြီးဦးဆောင်လုပ်ကိုင်လျှင် အောင်မြင်မှုက ကိုယ့်နောက်လိုက်လာမှာပဲ။ ဆရာတို့သမိုင်းပေးတာဝန်ကတော့ (ပီမိန့်အတူ သူတစ်ပါးအားကျညီရင်း ကျန်းမာမှု၊ ချမ်းသာမှု၊ အောင်မြင်မှု ပန်းဆိုင်ဆီသို့ ချီတက်ကြမည်)





အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၅)

ဘဝမှာတိကျသော ဘဝတန်ဖိုးတစ်ခုရှိခြင်း။

ဘဝမှာ ပထမအလိုခွင့်ဆုံးကဘာလဲ? ဒုတိယအလိုခွင့်ဆုံးကဘာလဲ? လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝတန်ဖိုး သတ်မှတ်ချက်ပေါ်မူတည်ပြီး လုပ်ရပ်တွေပြောင်းလဲသွားတယ်။ ဘဝတန်ဖိုးနှင့်ယှဉ်ကြည့်ချက်ကိုပြောင်းလဲမှ လုပ်ရပ်မှ အသစ်တွေလုပ်ပြစ်လာတယ်။ တောင်ထိပ်ရောက်မှ ရှင်းကြည့်မှာလား? လမ်းတစ်လျှောက်မှာပေလျော်ဘူးဆိုရင် တောင်ထိပ်ရောက်ရင်လည်းပေလျော်ပါ့မလား? အောင်မြင်မှုပျော်ရွှင်မှုလား? ပျော်ရွှင်ပြီးမှ အောင်မြင်မှုပေးတိုင်သွားကြမလား? ပျော်ရွှင်ပြီးအောင်မြင်ရမယ်။ ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးစေတဲ့နည်းလမ်းမှသာ ဘက်စုံအောင်မြင်မှုကိုရရှိစေတယ်။ ငွေနောက်တအားလိုက်ပြီး ကျန်းမာရေး၊ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေး၊ အကျင့်စာရိတ္တပျက်သွားရင်တန်ခိုးလား? ဘဝတန်ဖိုးဆိုတာ Feeling ခံစားမှုတစ်မျိုးပါ။ လူတိုင်းက Feeling နောက်လိုက်နေကြတာပါ။ ဘဝတန်ဖိုးပြောင်းရင် အကျင့်စာရိတ္တကအစ ကျန်တာအကျန်လိုက်ပြောင်းလာတယ်။ သတ်မှတ်ချက်ကတစ်ဝက်(ဝတ္ထုပစ္စည်းဥစ္စာ) ပေါ်မူတည်နေရင်ပျော်ရွှင်မှုမရတော့ဘူး။ ဥပမာ - သိန်းတစ်ထောင်ရှိပေမယ့် ကားရှိပေမယ့်၊ ခွစ်သုရှိပေမယ့်၊ ပျော်ရွှင်မှုသာအောင်မြင်တတ်တယ်။ လူတွေက ပျော်ရွှင်တတ်တဲ့လူနဲ့ ခင်မင်ပြီးမိတ်ဆွေခွဲခွဲခွဲခွဲကြတယ်။ ဘဝရဲ့တန်ဖိုး သတ်မှတ်ချက်ကလွယ်ကူပါစေ၊ တောင်ထိပ်ကို နောက်တစ်ကြိမ်တက်ခွင့်ရင် တောင်အောက်ကနေပြန်စတင်ရမယ်။ နောက်ထပ်တစ်ဆင့်အောင်မြင်ခွင့်ရင်လည်း ခြေတစ်လှမ်းပြန်ဆုတ်ရမယ်။

လူသုံးမျိုးကိုလည်းလေ့လာကြည့်ပါ။

- ပထမလူ ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုပြီးတစ်ခုပြောင်းတယ်။ အောင်မြင်ဖို့လုံးဝမလွယ်ဘူး။
- ဒုတိယလူ ။ အခက်အခဲကြုံရင် အံ့ကြိတ်ပြီးအတင်းလုပ်တယ်။ နောက်ဆုံးတော့ကွဲပြားတာပါ။
- တတိယလူ ။ အခက်အခဲကြုံရင်အခြေအနေကိုကြည့်ပြီး ခြေတစ်လှမ်းနောက်ဆုတ်သင့်ရင်ဆုတ်ပါ။

လျှော့သင့်တာကိုလည်းလျှော့တယ်။ နည်းမှန်စနစ်မှန်သွားတယ်။ ဒါမှငရုရှည်အောင်မြင်မယ်။ ပျော်ရွှင်ဖို့ အတွက်သတ်မှတ်ချက်လွယ်ကူပါစေ။ ဥပမာ - တောင်တက်ရင်လည်းရတယ်။ သီးချင်းနားထောင်ရင်လည်းရတယ်။ မှန်ရင်ကြည့်ရင်လည်းရတယ်။ တစ်ပြိုင်တည်းဆိုတဲ့သတ်မှတ်ချက်မထားရဘူး။ တစ်ခုလုပ်ရင်တစ်စိတ်ပဲထားပါ။ ဥပမာ - အိမ်စာလည်းလုပ်မယ်။ စာပြိုင်တည်းတီလည်းကြည့်မယ်ဆိုရင်မပျော်ဘူး။ ကိုယ့်ရဲ့စိတ်အခြေအနေကို အချိန်နေရာဒေသအလိုက် ဥပမာတတ်ရင်ပျော်ရွှင်တတ်ပါတယ်။



အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၆) Team Work

အသင်းသားအင်အားစောင့်တင်းအောင်မြင်စွာစည်းခြင်း

ဖိတ်ခေါ်ယောက်တည်းခံလုပ်ရင် အောင်မြင်မှုသေးသေးပဲရမယ်။ အသင်းသားကွန်ယက်စောင့်တင်းအောင် လုပ်ရင်အောင်မြင်မှုကြီးကြီးရမယ်။ လူသားကွန်ယက်များပါစေ၊ ဖိတ်ကူညီပံ့ပိုးတဲ့သူများရင် အောင်မြင်မှုမြင့်မားပဲ။ လူကြော့ဆိုတာရွှေကြော့ပါ။ ဒါကိုပဲအမြဲသတိရနေပါ။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ ဦးဆောင်သူတစ်ဦးပဲရှိတယ်။ သူက Yes ဆိုရင်ကျန်တဲ့သူကလည်း Yes ပါပဲ။ သူက No ဆိုရင် ကျန်တဲ့သူတွေလည်း No ပါပဲ။ ဆရာများရင် သာသေတတ်ပါတယ်။ လောကမှာ ပြီးပြည့်စုံတဲ့လူနှင့် ပြီးပြည့်စုံတဲ့အဖွဲ့အစည်းဆိုတာမရှိပါဘူး။ အဖွဲ့အစည်းရဲ့အင်အား System ကိုလုံးချိုး အောင်မြင်မှုဆိုသို့တက်ရတယ်။ အပြန်အလှန်ပိုမိုရမယ်။ ကိုယ်ကိုလူတွေက ဘယ်ပုံစံမျိုး ပြုမူဆက်ဆံခေ့လျှင်သလဲ အဲဒီအတိုင်းပဲ ကိုယ်ကလူတွေကိုအရင်ပြုမူဆက်ဆံလိုက်ပါ။ "မင်းအရင်လုပ်ပါ။ ငါ့နောက်မှ လိုက်လုပ်မယ်" ဆိုတဲ့စိတ်ဓါတ်မထားပါနဲ့။

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၇)

စာဖတ်ခြင်း။ သင်တန်းများများတက်ခြင်း။ မိတ်ဆွေကောင်းများများဖွဲ့ခြင်း။

ဘဝတိုးတက်မှုအောင်မြင်မှုရရှိဖို့အတွက် စာအုပ်စာပေများစွာဖတ်ရှုရပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သွားတဲ့ လူအများစုဟာ စာအုပ်စာပေတွေဖတ်ရှုကြတယ်။ စာဖတ်တဲ့လူတိုင်း အောင်မြင်တယ်လို့တော့ပြောလို့မရဘူး။ ဒါပေမယ့် အောင်မြင်မှုထိပ်ဆုံးတစ်နေရာကို ရောက်ဖို့သွားတဲ့ခရီးအတော်တိုင်းဟာ စာအုပ်စာပေတွေများစွာ ဖတ်ရှုပြီးအောင်မြင် သွားကြတာဖြစ်တယ်။

စာဖတ်တဲ့အခါမှာ သင်္ကေတ(၈)မျိုး ထားရှိရမယ်။


- ၁။ မေ့လျော့ခြင်းကို အနိုင်ရစေရန် အကြိမ်ကြိမ်ပြန်ဖတ်ရမယ့်စာ
- ၂။ မှတ်စုစာအုပ်တွေထဲကူးရေးထားပြီး အလိုရှိတဲ့အခါအသုံးပြုရမယ့်စာ
- ၃။ (၁၀၀)ကြိမ်ခွတ်ဆိုပြီး အလွတ်ကျွန်မှတ်ရမယ့်စာ
- ၄။ ရင်းနှီးတဲ့မိတ်ဆွေကို (၃)ကြိမ်ထက်မနည်း စကားစပ်မိတိုင်းပြောပြရမယ့်စာ
- ၅။ ဒီစာကိုအကြောင်းပြုပြီး ဆက်လက်တွေးတောရမယ့်စာ
- ၆။ အခြားစာအုပ်မှာပါတဲ့စာနဲ့ သဘောတရားတူမယ့်စာ
- ၇။ မိမိရင်းနှီးလင်လို့ ထပ်ပြန်ဖတ်ဖို့နဲ့ နားလည်တတ်ကျွမ်းသူကို တပည့်ခံပြီးပေးပြန်မယ့်စာ
- ၈။ ရင်ထဲမှာပွင့်ပြီးကျေနပ်သွားတဲ့စာဆိုပြီးရှိတယ်။ ဒါဟာ စာအုပ်ဖတ်တဲ့အခါမှာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ သင်္ကေတတွေပဲဖြစ်တယ်။ စာများများဖတ်ရင် သတင်းအချက်အလက်ပြန်ပြန်ရစေနိုင်တယ်။ ကုန်ကျစရိတ် လည်းနည်းစေပါတယ်။ များများစတ်လေ၊ များများသိလေ၊ များများလုပ်ဖြစ်လေပါပဲ။ စာအုပ်ဆိုတာ ကပညာရဲ့ ပြေငြိမ်ရာဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ရဲ့ "အစာ"လည်းဖြစ်တယ်။ လူ့ဘဝရဲ့လမ်းညွှန် သံလိုက်အိမ်ပြောင်ပါပဲ။



တိုတောင်းနည်း လျော့နည်းဆုံးဖြစ်တယ်။ လူတစ်ယောက်က ကောင်းကောင်းစာစတ်ရင် စာအုပ်ဟာ သူ့ဘဝရဲ့ ထာဝရဆရာကောင်း စိတ်ဆွေးနွေးစစ်မြစ်လာတယ်။ စာအုပ်ဟာလောကကြီးအကြောင်းကို သဘောပေါက် စေတယ်။ ထွက်ပေါက်ဆိုတဲ့အတွေးတွေကိုပေးတယ်။ စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်က လူတစ်ယောက်ရဲ့ကံကြမ္မာကို ပြောင်းလဲနိုင်ပါတယ်။ စာအုပ်ကောင်းဟာရွှေသော့နှင့်တူတယ်။ တောက်ပတဲ့အနာဂတ်ဆိုကိုလှည့်ပေးတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ဖန်တီးပေးတယ်။ ပြုပြင်ဆင်ဆင်လုပ်ပေးတယ်။ မှားမှားပေးရင် မှားမှားသိရမယ်။ computer ကိုတောင်ကြာခဏ Virus ပို့သတ်ခြင်း Software အသစ်ထည့်ခြင်း Update မြှုပ်တင်ခြင်းတွေလုပ်ရတယ်။ လူတွေမှာပဲ ဒီမျိုးလုပ်ပေးဖို့လိုအပ်တာလား? ဒီနေရာမှာ စာစတ်စာတ်ရုံမျှလောက်နဲ့တော့လုံလောက်မှုမရှိနိုင်ပါဘူး။ စစ်စ်အားဖြည့်စာစတ်ခြင်းဟာ လူသားတစ်ဦးအသက်ရှင်သန်ဖို့ အသက်ရှုခြင်း၊ ထမင်းစားခြင်း၊ ရေသောက်ခြင်းစတဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို အရေးကြီးလုပ်ဆောင်ရသလိုမျိုး ထက်သန်တဲ့ စိတ်ဓါတ်နဲ့ လုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိရဲ့စိတ်ကို စာပေဟုသုတများတွင် ပွေ့လျော်စေဖို့နဲ့ ထောင်ပေးရမှာပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုစာပေပွေ့လျော်မှုမျိုးထောင်ဖို့အတွက် စာစတ်အလေ့၊ စာစတ်ဝါသနာနှင့် စာစတ်အကျင့်ဆိုတဲ့ လိုအပ်ချက်များရှိတယ်လို့ ဆရာဦးစင်ဘော်ကဆိုထားပါတယ်။ "စာစတ်အလေ့ဆိုတာ စာအုပ်စာတမ်းများကို အခိုက်အခါအလျောက် ကောက်ကိုင်သတ်ရွာတတ်တဲ့အလေ့အထမျိုး" "စာစတ်ဝါသနာကတော့ စာအုပ်စာပေများကို နှစ်နှစ်မြိုက်မြိုက်၊ ခုံခုံမင်မင်ဖတ်လေ့ရှိတဲ့အစွဲအလမ်းတစ်မျိုး" ဖြစ်ပြီး "စာစတ် အကျင့်ဆိုတာကတော့ စာအုပ်စာတမ်းများကို လေးလေးနက်နက်၊ အစဉ်တစိုက်အစွဲအမှားမလှလှ ဆည်းပူးတတ်တဲ့အကျင့်မျိုး" ဖြစ်တယ်။ သိုင်းဝတ္ထုထဲမှာရှိတဲ့ သိုင်းလောကမှာတောင် သိုင်းကျမ်းတွေကို အလှအယက်လိုက်ရှာကြ ဆရာကောင်းတွေကိုလိုက်ရှာကြတာကိုလုပ်ကြသေးတယ်။ အောင်မြင်ရေးကျမ်းတွေ၊ ဆရာကောင်းတွေမလိုတော့ဘူးလား? ရောင်းချခြင်းအတတ်ပညာ၊ မားကတ်တင်း၊ အောင်မြင်မှုသင်တန်းများတက်ရင် အတွေ့အကြုံကိုအချိန်တိုအတွင်းစုပ်ယူပြုစုခြင်း သွားတယ်။ မိမိကိုယ်တိုင်တတ်ထားမှတပည့်တွေကို သင်ပေးလိုရတာပဲ။ မိမိနှင့်အတူဝန်ထမ်းများလည်းမကြာခဏ(ဘက်ထရီ)အားသွင်းဖို့လိုမိတယ်။ သုံးသလောက်ပြန်သွင်းပါ။ အခွင့်အလမ်းရှိရင် ရောင်းချခြင်းနှင့်သိုင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီမှာဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ပါ။ အရောင်းသမားနည်းစနစ်တွေကိုယ်တွေ့ရှိမှ သူတပါးကိုသင်ပေးလိုရတာပဲ။

အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း(၁၈)

စဉ်ဆက်မပြတ်အကြိမ်ကြိမ်လှုပ်ရှားပေးဆပ်ခြင်း။

တိကျတဲ့ရည်မှန်းချက်ရှိပြီဆိုရင် အဆက်မပြတ်အကြိမ်ကြိမ်လှုပ်ရှားပါ။ တောက်သည်များအတွက် ဇင်းစားပေးပြီး အဆက်မပြတ်လှုပ်ရှားပါ။ အဆက်မပြတ်ပေးဆပ်ရင် ထူးခြားတဲ့ရလဒ်ကိုဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ အောင်မြင်မှုနှင့် ဘဝကံကြမ္မာကောင်းကိုရစေလိုလျှင် အခြေခံအားဖြည့်စိတ်ထားအောင်ပြုပြင်ရတယ်။ စိတ်ထားပြင်ပြီးမှ ထွန်းတာလိုက်လာမယ်။ စိတ်ထား = ၉၉%၊ နည်းပညာ = ၁% *




အပိုင်း (၆)

ကြီးကြီးစေ့ပါ။ (Think Big)

ဘယ်လိုလုပ်လို့ ချမ်းသာလာတာလဲ?

မပြည့်စုံတဲ့လူ ဆင်းရဲတဲ့လူ ၊ မအောင်မြင်တဲ့လူတွေဟာ ကိုယ့်ရှေ့မှာ လူချမ်းသာတစ်ယောက်ကိုတွေ့ပြီးဆိုရင် အဆိုပါခေတ်ခွန်းကိုမေးတတ်ကြတယ်။ အပြောတော့အလွန်ဝိုင်းဝိုင်းပါတယ်။ မင်းနဲ့ငါစိတ်ထားချင်းမတူ၊ တွေးခုံတွေ နည်းမတူတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် ကိုယ်ဘယ်အပိုင်းကိုအဓိကအောင်မြင် ခွင့်သလဲ?။

စီးပွားရေးလောကလား? ၊ အနုပညာလောကလား? ၊ အားကစားလောကလား? စသဖြင့် ကိုယ့်မှာ တိကျပိုင်နိုင်တဲ့ လိုချင်မက်သောတဲ့အောင်မြင်မှု တကယ်ရှိမှဆိုဆန်းစစ်ရမယ်။ အောင်မြင်သူတွေရဲ့တွေးခေါ်ပုံတွေခေါ်နည်း၊ ပြင်ပြတ်စွဲ လုံ့လပိုမိုမယ်။ စိတ်ဓါတ်ကြံ့ခိုင်မှုတွေဟာ သာမန်လူတွေနဲ့မတူအောင် ရင့်ကျက်နေကြသူများပင်ဖြစ်တယ်။

ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာ တကယ်အောင်မြင်ချင်သလားလို့ လူတိုင်းကိုမေးကြည့်ရင်(၁၀၀%) အောင်မြင်ချင်တယ်လို့ပြော ကြလိမ့်မယ်။ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ(၉၈%)သောလူသားအများစုဟာ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုတဲစိတ်မှာပဲရပ်တန့်ပြီး ကာယ ၊ ဥာဏာ၊ ဝီရိယ၊ ဇွဲလုံ့လ မစိုက်ထုတ်ပဲ သူတို့လိုချင်တဲ့အခွင့်အလမ်းကို မိုးပေါ်ကပဲကျလာမလား ၊ အရပ်(၁၀) မျက်နှာကပဲအလိုလိုထောက်လာမလား?။ မှန်သတိပေးပြီး ပျော်တလင်လင်နှင့် အချိန်တွေအားလုံးကုန်ပန်းမသိကုန်ဘူးဘဲ

ပါတယ်။





(၂%) သော လူသားတွေကတော့ ကြီးကြီးတွေကြီးကြီး ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင်ကို အားသွန်ခွန်ခိုင်းစီရင်ကာနေမှန်း၊ ဥပမာ ကြီးကြီးအားထုတ်ကြတယ်။ ဖထမဦးဆုံး သူတို့ကိုယ်သူတို့ မည်အားနားထုတ်ကြတယ်။ ခုခါးသားပုခင်းအောင်မြင်မှုကိုလိုချင်လို့ ကိုယ်ကိုယ်ကိုသားရယ်၊ သတ္တိရှိရယ်ဆိုတဲ့အောင်မြင်တယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ၊ စိတ်ကူးယဉ်နေခြင်းသက်သက်မဟုတ်ပဲ ဟုံးပိုက်ပိုက်၊ ကျွေးဂိုက်ဂိုက်ဆိုတဲ့ပိုင်း အကြမ်းခိုင်ပြီး အားသွန်ခွန်ခိုက် နှုပထောက်၊ လက်မပြောက်၊ ကြောက်စိတ် ဖယ်ရှားပြီးရရှိအောင်လုပ်ယူရမယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အရာတွေ၊ ပစ်မှတ်တွေဟာ ကြီးကြီးတွေ့ပြီးဆိုရင် ပြဿနာတွေလဲဝင်လာမှာဖြစ်တယ်။ ဒီအခါမှာ ဘယ်သူ့ကိုမှ အားမကိုးပါနဲ့။ အကယ်၍ သင်အကူအညီတောင်းလိုက်တဲ့အခါ ကူညီမှုကိုမရရှိပဲ ရွံ့ချက်ရဲ့ မှုန့်သင်သွားနေတဲ့ ပန်းတိုင်ကိုမရောက်အောင် ဖျက်ဆီးခဲ့သူများသာရောက်လာပါလိမ့်မယ်။ " မိမိမှတစ်ပါး ယုံကြည်ရသော သူလောကမှာမရှိ " ဟုသိမြင်နေရတယ်။ ယနေ့ကမ္ဘာမှာထင်ရှားကျော်ကြားနေတဲ့ ကမ္ဘာကျော်အောင်မြင်နေတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် ကမ္ဘာ့သန်းကြွယ်သူငွေကြီးများဖြစ်ကြတဲ့ ' ဘီလီဂိတ်၊ အော်ပရာဝင်းဗေ၊ ဝေါဒစ်ဇေ ' ဟာ ကြီးကြီးတွေ့ပြီး အားသွန်ခွန်ခိုက် ခက်ခက်ခဲခဲကြီးစားခဲ့လို့ ပန်းတိုင်ကိုရောက်ရှိသွားခဲ့ကြသူများပင်ဖြစ်တယ်။

သင်တကယ်အောင်မြင်ချင်သလား ?

တကယ်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ဖထမဦးဆုံး 'ကြီးကြီးတွေ့စို့' လိုအပ်ပါတယ်။

★ သင်ဟာ (၅) နှစ်အတွင်းမှာ ငွေဘယ်လောက်ရချင်သလဲ ? - - - လစဉ်

- (၁) တစ်လကို ကျပ် (၁) သိန်းမှ (၅) သိန်းအတွင်း
- (၂) တစ်လကို ကျပ် (၅) သိန်းမှ (၁၀) သိန်းအတွင်း
- (၃) တစ်လကို ကျပ် (၁၀) သိန်းမှ (၅၀) သိန်းအတွင်း
- (၄) တစ်လကို သိန်း (၁၀၀) မှ အထက် -

ဒီလိုမျိုးသတ်မှတ်ထားတာရှိပါသလား? မိမိကိုယ်ကိုပြန်ဆန်းစစ်ပါ။ ယခုချပြုနေတဲ့ ကိန်းဂဏန်းအတွင်းမှာ သင်တကယ်မျှော်မှန်းထားတဲ့အတိုင်း တကယ်ရင်ထဲ၊ နှလုံးသားထဲမှာရှိ၊ မရှိသိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ လူအများစုက ပါးစပ်ကသာတတ္ကူပြောနေကြပေမယ့် ကိုယ်လိုချင်တဲ့ကိန်းဂဏန်းကိုတောင် တကယ်ရဲရဲတင်းတင်းချပေးနိုင်ကြပါဘူး။ လူတိုင်းမှာကြီးကြီးတွေ့ပိုင်ခွင့်ရှိတယ်။ အကန့်အသတ်မရှိ စိတ်ကူးယဉ်နိုင်တယ်။ ကိုယ်အတွေးပေါ်မှာပဲမှတည်ပြီး ဘဝဟာသေတယ်၊ ရှင်တယ်၊ သေးတယ်၊ ကြီးတယ်ဆိုတာဖြစ်လာတာပါ။ ရည်မှန်းချက်နိမ့်ကျသူများဟာ ချွေးစိုက်အောင်တကယ်အပြေးပြိုင်ရမယ့်လက်တွေ့ကျတဲ့ ပြိုင်ပွဲမျိုးကိုတွေ့မလုပ်လိုကြပါဘူး။ မျှော်လင့်ချက်ကြီးထပ်ထပ်လက်တွေ့ဆန်တဲ့လှုပ်ရှားမှုမျိုး ဘာတစ်ခုမှမလုပ်လိုတဲ့အတွက်ကြောင့် လက်ရှိနိမ့်ကျတဲ့ဘဝက ဘယ်တော့မှတက်မလာတော့ပါဘူး။ တကယ်လက်တွေ့ဆန်တဲ့လှုပ်ရှားမှုမျိုးကိုစတင်လုပ်ပါ။ ကြီးကြီးတွေ့ထားရင် ကိုယ်တွေ့တဲ့အတိုင်းတကယ်ရရှိမှာပဲဖြစ်တယ်။

★ လိုချင်တဲ့ငွေကြေး ပိုင်ဆိုင်လာတဲ့အခါ သင်ဘာဆက်လုပ်မလဲ ?

- (၁) ဆွေမျိုးမောင်နှမတွေ၊ မိဘတွေကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပေးမလား?။
- (၂) သင်သွားချင်တဲ့နိုင်ငံတွေ၊ မြို့တွေကို အလည်အပတ်အဖန်ဖြေခရီးထွက်ပြီး ဘုရားဖူးသွားမလား?
- (၃) ကိုယ်ပိုင်အိမ်တစ်လုံးတယ်ပြီး အိမ်ထောင်ရှင်ဇနီး၊ ခင်ပွန်းအဖြစ် ပျော်ရွှင်စွာအေးရာအေးကြောင်းနေကြမလား?။
- (၄) ပရဟိတလုပ်ငန်းများနှင့် အလှူဒါနပျိုးစုံပြုမလား?။
- (၅) ရရှိလာတဲ့ငွေကြေးကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး အတောမသတ်တဲ့ငွေဝင်ခြင်းနှင့် အကျိုးအမြတ်များ ရရှိအောင်ဆောင်ရွက်မလား? ဆိုတာစဉ်းစားကြည့်ပါအုံး။

မြန်မာလူမျိုးတွေဟာ နူးညံ့သိမ်မွေ့တဲ့၊ စာနာတဲ့စိတ်ထားအရင်းခံရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် ရရှိလာတဲ့ငွေကြေးကိုခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာလိုက်လို့မဖြစ်ပါဘူး။ ငွေကြေးအမြတ်အစွန်းမရရှိသေးတဲ့အချိန်မှာ ပျော်ရွှင်မှုတွေအားလုံး ဆန္ဒတွေအားလုံးကိုချုပ်ထိန်းထားရပါလိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်လုပ်မယ်ဆိုရင် စီးပွားရေးအကျိုးတူ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များမှ ယုံကြည်မှုရှိလို့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ပိုင်အိမ်တစ်လုံးကတော့ရှိကုန်ရလိမ့်မယ်။ ကမ္ဘာမှာ အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေအများစုဟာ ပရဟိတလုပ်ငန်းတွေလုပ်ကြတယ်။ ဒါဟာလှူဒါနခြင်းတစ်မျိုး ဖြစ်တယ်။ ရရှိလာတဲ့အကျိုးအမြတ်ထဲမှ အပတ်စဉ်လစဉ် လိုအပ်နေတဲ့ကွက်လပ်၊ အလှူဒါနပွဲတွေမှာပါဝင်လှူဒါန နိုင်အောင်လည်ကြီးစားရမယ်။ ဒါဟာလှူအများဆုံးအသိအမှတ်ပြုမှုပဲရရှိစေတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့တန်ဖိုးဆိုတာ သူမသေခင်မှာ ပရဟိတလုပ်ငန်းတွေ ဘယ်လောက်လုပ်သွားသလဲဆိုတာကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့်သတ်မှတ်နိုင်တာ ဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းအတောမသတ်တဲ့ဝင်ငွေရရှိခြင်းဆိုတာကတော့ အပြောလွယ်သလောက် တကယ်လက်တွေ့ဖြစ်ဖို့ ရန်အလွန်ခဲယဉ်းပါတယ်။ မိမိလုပ်ငန်းကိုပြန်ဆန်းစစ်ပါ။ ကိုယ်ကအကြီးကြီးကို ငွေချွယ်လိုက်တဲ့အတွက် ဆုံးရှုံးမှု တွေကအကြီးကြီးဖြစ်လာမလား? စွန့်စားမှုကြောင့်ရရှိလာတဲ့အကျိုးအမြတ်က ကိုယ်လိုချင်တဲ့အိမ်မက်အတိုင်းတကယ် ဖြစ်လာနိုင်မှု ရှိ၊ မရှိပြန်ဆန်းစစ်ပါ။ ကိုယ်ကတော့ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းကိုဘယ်လောက်ထိယုံကြည်သလဲ? မိမိရဲ့ ရည်မှန်းချက်ဟာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်အကောင်အထည်ဖော်ရမယ့်ဘဝဖြစ်တယ်။ ကြီးကြီးမားမားတွေခဲလို့ ငါလုပ်နိုင် ပဲ့မလား? ဆိုတဲ့နိဒါန်းစိတ်ဘယ်တော့မှမပွေးပါနဲ့။ ဝံ့ဝံ့သာလုပ်ပါ။ သင်ဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒအတိုင်း တကယ်အကောင်အ ထည်ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

★ ဘယ်အချက်က သင့်ရဲ့ ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်ရာနဲ့ ကိုက်ညီနေပါသလဲ ?

- (၁) ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်ရာတွင် စိတ်ကျေနပ်မှုအပြည့်ရှိတယ်။
- (၂) ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်ရာတွင် စိတ်ကျေနပ်မှုအနည်းငယ်သာရှိတယ်။
- (၃) စိတ်ကျေနပ်မှုမရှိသည့်အပြင် ပျော်လင်ချက်မဲ့သယောင်ပင်ဖြစ်နေတယ်။
- (၄) လုံးဝစိတ်ကျေနပ်မှုမရှိပါ။ ထို့ထက်ပျားပျားလိုချင်တယ်။

အထက်ပါပေးခွင့်များဟာ သင်ဘယ်လောက်ထိ "ငွေ" ဘာလောင်နေသလဲဆိုတာကို တိုင်းတာခြင်းဖြစ်
တယ်။ ငွေသာသို့၊ ငွေများများလိုသူဟာ ကိုယ်လိုသလောက်ငွေရရှိ အလုပ်များများလုပ်ရမယ်။ မိမိရဲ့လက်ရှိပိုင်ငွေကို
ကျွန်ုပ်တို့အဖို့အတွက် ဘယ်လိုလုပ်တိုးတက်နိုင်မလဲ။ များများလိုချင်ရင် ပြင်ပကြီးကြီးကြီးတွေပါ။ လိုသလောက်
ငွေရရှိအတွက် လုပ်ငန်းတွေကိုအကောင်အထည်ဖော်နေရမလဲဖြစ်တယ်။

★ ချမ်းသာဖို့အတွက် တစ်နေ့ကို အချိန်ဘယ်လောက်ပေးပြီး အားထုတ်ပါသလဲ?

- (၁) ၁ နာရီလား? (၂) ၂ နာရီလား? (၃) ၆ နာရီလား? (၄) ၂၄ နာရီလား?

ချမ်းသာဖို့အတွက် အချိန်နာရီလောက်စွာပေးဖို့လိုတယ်။ ရည်မှန်းချက်ပြင်မြင်ထားပြီး အကောင်အ
ထည်ဖော်ဖို့၊ အချိန်တိုင်းနာရီတိုင်း တွေးတောကြံဆနေဖို့လိုတယ်။ အခက်အခဲကြုံလာရင် ရည်မှန်းချက်အတွက်ထား
တဲ့အာရုံတွေလေထီးလာတတ်တယ်။ အဲဒီလိုဖြစ်လာအောင် တစ်ရက်ကို နှစ်နာရီလောက်ကိုယ်ရဲ့စိတ်ကူးချွန်ချွန်ချွန်ကို
အကောင်အထည်ဖော်ပေးရမယ်။ မိမိရဲ့အောင်မြင်မှုကို မိမိကလွဲလို့ဘယ်သူကမှ ကုစားစိုက်ပျိုးထောင်စေမှာ
မဟုတ်ကြောင်းကိုသတိရပါ။

★ အလုပ် - Training စတဲ့သင်တန်းများအတွက် ငွေဘယ်လောက်ကုန်ကျခံသလဲ ?

- (၁) တစ်လလျှင် ငွေဘယ်လောက်သုံးမလဲ?
- (၂) ၆ လကို ငွေဘယ်လောက်သုံးမလဲ?
- (၃) ၁ နှစ်လျှင် ငွေဘယ်လောက်သုံးမလဲ?

ငွေကြေးသုံးစွဲရာမှာ မနှစ်စာကျက်ကိုင်တွယ်တတ်ဖို့အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ငွေကြေးများစွာရင်နီပြန်
ရာတဲ့လုပ်ငန်းတွေမှာ နားလည်တတ်ကျွမ်းမှုဟာအဓိကပါ။ ရင်နီပြန်မှုများအပေးတာလျှင် (အလျှင်လို့) မပြုသင့်ပါ။
ထိုက်လုပ်ပဲ့အလုပ်နှင့်သူများလုပ်နေတဲ့အလုပ်တွေကို လေ့လာတဲ့အခါမှာ မိမိပေးနေတဲ့ငွေကြေးများများသုံးပါ။ လျှင်မြန်စွာ
စီးပွားရေးပညာမတတ်ခြင်းမှာလည်း တကယ်ပြုသမျှနားကြီးပင်ဖြစ်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် စာအုပ်စာပေ
များများဖတ်ရမယ်။ စီးပွားရေးပညာရပ်ပိုမိုတဲ့ သင်တန်းကျောင်းများကိုတက်ရောက်ရမယ်။ အောင်မြင်နေတဲ့စီးပွားရေး
ဥပဒေကြီးများနှင့်အနီးကပ်နေထိုင်ပြီး သူတို့ရဲ့တွေ့နည်းတွေ့ဟန်၊ အလေ့အကျင့်၊ လှုပ်ရှားမှုများကိုတတ်သိနားလည်
အောင်သင်ယူရမယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် အောင်မြင်သူတွေရဲ့စိတ်ထားကို မိတ္တူကူးပါ။

★ ပြဿနာကြီးကြီးမားမား ခက်ခက်ခဲခဲဖြစ်လျှင် ဘာလုပ်သလဲ ?

- (၁) လျစ်လျူရှုပြီး ပြန်ပြန်ပြီးစေချင်မိသလား?
- (၂) မိသားစုနှင့် မိတ်ဆွေတွေကို ဆင်ခြေပေးမိသလား?
- (၃) အခြားတစ်ယောက်ကို တာဝန်လွှဲပေးလိုက်မလား ?
- (၄) ကောင်းကောင်းအဖြေရှာမရမီအထိ ခေါင်းပူအောင်စဉ်းစားနေမလား?




တကယ်တော့ ချမ်းသာတယ်ဆိုတာ ပြဿနာအခက်အခဲပေါင်းများစွာကို မဖြေရှင်းနိုင်ဘဲနဲ့တော့ တကယ် အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးတွေကြောင့်ပိုင်ရှင်ဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။ ကမ္ဘာတစ်ကြိမ်တွေ့ရုံစီအီးဒီတွေ လစာများများရတဲ့အကြောင်း ထဲမှာ သူများမဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ပြဿနာများကို နိုင်ငံဖြေရှင်းသူများဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း (၂%)ထဲသို့ရောက်ရန်မှာ အလွန်တရာခက်ခဲသောပြဿနာများကို ကိုယ်ပိုင်ဖန်တီးရာကြံတွဲနည်းလမ်းတို့ဖြင့်ဖြေရှင်း ရန်ဖြစ်တယ်။

★ လက်ရှိအလုပ်အပေါ်မှာ ဘယ်လိုတွေးသလဲ ?

- (၁) မှန်းစရာကောင်းပြီး၊ မှန်းစရာတွေချည်ချစ်နေသလား?
- (၂) အခြားအလုပ်ကို ပြောင်းရင်ကောင်းမလားလို့စဉ်းစားနေသလား?
- (၃) အလုပ်ကတော့ အဆင်ပြေတယ်၊ ငွေရရှိမှုကနည်းနေသလား?
- (၄) ငွေရ.ရ/မရ.ရ အလုပ်လုပ်ရတာပျော်သလား?
- (၅) အလုပ်ရှိနေတာကို ဂုဏ်တစ်ခုအဖြစ်သတ်မှတ်သလား?
- (၆) ဘာအလုပ်မှမလုပ်ရဘဲ တစ်သက်လုံးနေသွားချင်သလား?

ဒီမေးခွန်းတွေကို ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြန်မေးပါ။ ကိုယ်ဝါသနာမပါတဲ့အလုပ် မပျော်ရွှင်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ရ ခြင်းဟာစိတ်ဆင်းရဲစရာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ဝါသနာမပါပြီး၊ စိတ်ပါလက်ပါလုပ်ရတဲ့အလုပ်ဆိုရင် အောင်မြင်ရန်လမ်းစေ့ကို ရောက်အောင်သွားနေတာနဲ့တူတယ်။ အချိန်များများငွေရမယ်။ စိန်ခေါ်မှုများစွာကိုဖြတ်ကျော်နိုင်ရမယ်။ အလုပ်ထဲတွင် ပျော်ရွှင်နေပါက ပြဿနာ၊ အခက်အခဲနှင့်သူ့ကို လွန်ပြန်စွာဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ စိတ်အားထက်သန်မှုရှိရင်ရှိသလောက် တိုးတက်အောင်မြင်မှာဖြစ်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အလုပ်နဲ့ဘဝ တထပ်တည်းကျသွားပြီဆိုတာနဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေ၊ အခက်အခဲတွေရင်ဆိုင်ရမှာလည်းမကြောက်တော့ဘူး။ ဒါဟာစာမေးပွဲစစ်တာပါပဲ။ ဒီအရည်အချင်း စစ်စာမေးပွဲဖြေဆို ရတာကိုပဲ မှန်းစရာကောင်းတယ်။ အစိပွယ်ရှိတယ်လို့ခံယူလာမိတော့တယ်။ ဘဝဆိုတာပြန်ပြန်ထိုင်နေရတာပျင်းစရာ ကောင်းပါတယ်။ ရန်ကန်လိုက်၊ စိတ်လှုပ်ရှားလိုက်၊ လဲသွားလိုက်၊ ပြန်ထလိုက်၊ ဝမ်းနည်းလိုက်၊ ဝမ်းသာလိုက်၊ ဆုံးရှုံးလိုက်၊ အောင်မြင်လိုက်နဲ့ပဲ တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုးမရှိရအောင် ရသမျှနဲ့စိတ်ခံစားမှုရှိနေရတာကိုက "ဘဝ"ပဲ။ အဲဒီဘဝကို ကျေနပ်စွာလက်ခံရမယ်။ ကျေနပ်ကျေနပ်နဲ့ဖြတ်သန်းသွားပါ။

★ အလုပ်ပြုတ်သွားရင်ဖြစ်ဖြစ်၊ ဝင်ငွေမရှိတော့ရင်ဖြစ်ဖြစ် ဘာလုပ်မလဲ ?

- (၁)  မိသားစုနှင့် သူငယ်ချင်းများထံ လှည့်နေပြီးပိုက်ဆံငွေတာမယ်။ အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်ရင် ဝယ်အားပံ့ငွေထုတ်မယ်။
- (၂) ကျောင်းပြန်တက်ပြီး အရည်အချင်းမြှင့်မယ်။
- (၃) အလုပ်သစ်ရှာမယ်။
- (၄) ကိုယ်ပိုင်ကမ္ဘာ့ဇာလီလေးထောင်မယ်။



★ သင့်စိတ်ကူးဘာရှိသလဲ?

- (၁) အရင်ဆုံးဘာလုပ်သင့်သလဲ?
- (၂) မိတ်ဆွေကောင်း၊ အပေါင်းအသင်းကောင်းဆိုတာ သင့်ထံကိုလာလိမ့်မယ်လို့သင်ထင်နေသလား?
- (၃) ဘယ်သူ့ကိုမှ သင်မမျှော်လင့်ပါနှင့်။
- (၄) သင့်မှာတော့ အပေါင်းအပိုင်ဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်မသိဘူး။

တစ်နှစ်လျှင် ဟိုသတ်ပေါင်း(၇၀၀၀၀)ကျော်ကို (၁၀)နှစ်တိုင်တိုင် အသိပညာရပ်ပျားသင်ကြားပေးခဲ့ဘူးသော ကျွန်ုပ်သည်ပင်လျှင် တကယ်အရေးတကယ်ဘေးကျစတဲ့အခါမှ အဝေးကလွယ်ကကယ်ဆယ်ရေးအကူအညီတောင်းခံမပြောဘဲ အနားမှာရှိတဲ့သူများပင် အကူလုံကြက်ပျောက်ပျောက်ပျောက် - ပျောက်သွားကြတယ်။ စပ်ပြင်ပေါ်မှာ အောင်မြင်နေတဲ့အချိန်တုန်းကတော့ ငါတို့ရဲ့ဆရာဆိုပြီး ဂုဏ်ယူပြောတတ်ကြတဲ့တပည့်တွေဟာ ဆရာကျစွဲပြီလည်းဆိုရာအထုပ်အဖိုက်ပိုက်ပိုက်လျက်ထွက်ပြေးသွားကြတယ်။ မိတ်ဆွေစစ် မိတ်ဆွေမှန်ဆိုတာ တကယ်ဘေး၊ တကယ်အရေးကြုံမှ တကယ်အကူပေးကြပြန်တယ်။ အချိန်အခါကျမှပြင်နိုင်တွေ နိုင်သိနိုင်တယ်။ အဲဒီလိုထွက်ခွာသွားလို့လဲ ဝမ်းနည်းစရာမရှိပါဘူး။ ကိုယ်ဘယ်အခြေအနေရောက်နေပြီလဲ၊ ကိုယ်ဘာဆက်လုပ်မလဲ၊ ခေါင်းအေးအေးထားပြီး သေချာပြန်စဉ်းစားပါ။ "အတ္တဟိ၊ အတ္တနော၊ နာထော" ၊ မိမိသည်သာကိုးကွယ်ရာ" ဆိုတဲ့အတိုင်း 'Martha Stewart' (မာသာစတီဝတ်)တို့လို ရဲဝံ့စွာပြန်လာနိုင်ရန် မိမိကိုယ်ကိုအားကိုးရမည်ဟာ လောကမှာ ဒီလိုလုပ်နိုင်တဲ့ လူဟာအနည်းစုသာရှိတယ်။ ဘာအကြောင်းကြောင့်နဲ့မှ စိတ်ဝိတ်မကျပါနှင့်။ ကျွဲစိတ်ဝိတ်ပြန်ကောက်လိုက်ပါ။

★ မိမိ၏ စွမ်းအင်နှင့် အာရုံစူးစိုက်နိုင်မှုသည် ဘယ်အချက်နှင့်ကိုက်ညီသလဲ?။

- (၁) တစ်နေ့လုံးအလုပ်လုပ်နိုင်ရန် လိုအပ်တဲ့စွမ်းအင်ရှိတယ်။
- (၂) ခဏကြာ ပြင်ပြင်ဆင်ဆင်အလုပ်လုပ်ပြီးတာနှင့် လုပ်နိုင်စွမ်းကျန်ဆုံးကာတစ်နေ့လုံးနီးပါး အနားယူတော့တယ်။
- (၃) (ဂ) နာရီတိတိအလုပ်ချည်းမနားတမ်းလုပ်နိုင်တယ်။
- (၄) နှစ်ဦးစွာအလုပ်လုပ်နေသလို ဘယ်တော့မှမပေးမန်းပါ။

သင်ဟာဘယ်အချက်နဲ့ကိုက်ညီပါသလဲ? တကယ်ဆိုရင် လူတစ်ယောက်ရဲ့လုပ်နိုင်တဲ့စွမ်းအင်ဟာ ထင်ထားထက်ပိုရှိပါတယ်။ လူအတော်များများက (၅၀%)လောက်ကိုသာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အသုံးပြုသွားကြတယ်။ နောက်ကျန်လုပ်မယ်ဆိုပါက ပိုပြုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ အရေးကြီးတာတို့အခါအခါအချိန်အတိုင်းကို အစွမ်းကျွန်အားထုတ်စရာရှိတဲ့ အနည်းငယ်မျှစီရိယသုံးရုံနဲ့ အောင်မြင်သွားတာများပါတယ်။ "ဆန္ဒာအစိပတီ၊ ဝီရိယအစိပတီ" ဆိုတဲ့အတိုင်း နှစ်စွန်းအားနဲ့ ဝီရိယကောင်းမယ်ဆိုရင် လိုရာကိုပိုပြုပြင်ဆင်ဆင်သွားတော့တယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ဆရာတစ်ယောက်အဖြစ်သက်ရောက်စေရန် အသိအပုတ်ပြုကြည့်ပါ။ အောင်မြင်ခြင်းရဲ့အဓိကလျှို့ဝှက်ချက်ကတော့ လုပ်ကိုင်တဲ့စွမ်းအားပြည့်စုံပြီး အောင်လုပ်တတ်တဲ့ပြင်ပြတိုက်စိတ်ကြောင့်ဖြစ်တယ်။

★ မင်းမလုပ်နိုင်ပါဘူး လို့အပြောခံရလျှင် ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မလဲ ?

- (၁) လက်လျှော့လိုက်ပြီးစိတ်ပျက်ဝမ်းနည်းမိတယ်။
- (၂) ဒေါသထိန်းလို့မရအောင်ကိုထွက်တယ်။
- (၃) နောက်တစ်ခေါက်ကြိုးစားမိတယ်။
- (၄) စွမ်းအင်ပိုမိုရရှိလာပြီး လိုချင်တာမရသရွေ့ လက်မလျှော့တော့။

မင်းဟာဘယ်အုပ်စုမှာပါသလဲ? လူတွေက ဘာကြောင့်ကိုယ်ကိုမဖြစ်နိုင်ဘူး၊ မအောင်မြင်နိုင်ဘူးလို့ ပြောသလဲဆိုတာ မင်းစဉ်းစား ကိုယ်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုမရှိတဲ့လူဟာ ဒီစကားသံတွေကြားတာနဲ့ဆင်ခြင်ပေးမယ် ကန်ထုတ်မယ်၊ ရှောင်တိမ်းမယ်၊ ဒေါသထွက်မယ်ဆိုတာတွေဖြစ်လာတာပါပဲ။ ကိုယ်က တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့စကားတွေကို လျစ်လျူရှုလိုက်ပါ။ ငယ်စဉ်ကမိဘအပေါ်အပိုင်အပိုင်က မလုပ်ခဲ့ဘူးဆိုတာနဲ့ ရပ်လိုက်တတ် တဲ့အကျင့်ဟာ ယနေ့ခေတ်လူငယ်(၉၀%) လောက်မှာပွဲပါနေတတ်ကြတယ်။ မလုပ်ခဲ့လို့ဆိုတဲ့အတိုင်း တကယ်မလုပ်ရင် ဘဝအတွက်တကယ်လွတ်မြောက်တဲ့အောင်မြင်မှုမျိုးကိုမရရှိနိုင်တော့ပါဘူး။ ကိုယ်က(၂%)မှာပါချင်ရင် တကယ်လုပ်ရမယ်။ စီးပွားရေးဆိုတာက အပေတို့အပေတို့နဲ့လုပ်ရတာမဟုတ်ဘူး။ ဆရာတွေနဲ့လုပ်ရတာလည်းမ ဟုတ်ဘူး။ မင်းပတ်ဝန်းကျင်ရှိလူတွေဟာ မင်းကိုအမြဲသတိထားစောင့်ကြည့်ပြီး ကောင်းအောင်ပြောနေမှာမဟုတ်ဘူး။ အားလုံးဟာ ကိုယ်အတွက် ကိုယ်လုပ်နေကြတာချည်းပဲ။ သူများကမလုပ်ခဲ့ပြောတိုင်းရပ်မသွားပါနဲ့။ အဲဒီ "မလုပ်နဲ့" ဆိုတာကို "လုပ်နိုင်သူ" အဖြစ်ရောက်အောင်ပြောင်းလဲနိုင်ပါစေ။ ဒါကြောင့် "တကယ်ဖြစ်ချင်ရင်၊ တကယ်ဖြစ် အောင်လုပ်၊ နည်းလမ်းရှာ၊ ဆင်ခြင်ပေးနဲ့"။

★ အောင်မြင်မှုရနေပြီဆိုလျှင် ဘာဆက်လုပ်မလဲ ?

- (၁) သောအနားယူဖို့အပန်းဖြေခဏ်းထွက်မယ်။
- (၂) ဦးတည်ချက်ပြောင်းမယ်။
- (၃) အခြားအလုပ်တစ်ခုကိုပြောင်းလုပ်မယ်။
- (၄) အောင်မြင်နေတဲ့အလုပ်ကိုပဲ ဒီထက်ပိုအောင်မြင်အောင်အာရုံစိုက်မယ်။

မင်းဘာကိုရွေးမလဲ? အမှန်ခြစ် (✓) ခြစ်လိုက်ပါ။

“ကိုယ်ကအောင်မြင်သွားပြီပဲ။ အနားယူလိုက်ဦးမှ” ဆိုတဲ့ အတွေ့မျိုး ယောင်လို့တောင်မတွေ့ပါနှင့်။ ယင်းပြုသမျှဟာ မနက်ဖြူအကျိုးခံစားရတာချည်းဖြစ်တော့ယနေ့အလုပ်မှာ စိတ်ပေါ့လျှော့ရင် မနက်ဖြူအလုပ်မှာ အဆင်မပြေပျားကြုံရပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်ဖို့လူအနည်းငယ်ရှိတယ်ဆိုတဲ့စကားဟာ တကယ်မှန်တယ်။ အောင်မြင်မှု ကိုလွယ်လွယ်နဲ့ရဖို့ လုံလောက်တဲ့အရည်အချင်းသူတို့မှာရှိတယ်။ ဒါပေမယ့်အောင်မြင်ဖို့ အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ ကြိုးစားအားထုတ်မှုပဲဖြစ်တယ်။ ရည်မှန်းချက်မြင်မြင်ထားပြီး ကြိုးကြိုးတွေ့ကာ မဖြစ်ဖြစ်အောင်လုပ်တတ်ကြသူတွေ ရှိကြတယ်။



'Mozart' နှင့် 'Shakespeare' ကဲ့သို့ ပါရမီအစုံရင့်သန်ပြီး အောင်မြင်သူများရှိပေမည် သိပ်များများစားစားမဟုတ်ပါဘူး။ နှစ်ပေါင်းများစွာကြိုးစားအားထုတ်ပြီး တစ်စိတ်မတ်မတ် အာရုံစိုက်လေ့လာသူများ သာအောင်မြင်မှုရရှိကြပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့မှာ ကျောင်းသားအရွယ်ကျောင်းနေပတ်သို့ယ်ခွင်းတွေများစွာရှိတယ်။ အသက်တွေကြီး အရွယ်တွေထက်လာလို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွင်ဝင်ကြတဲ့အခါ တကယ်အောင်မြင်နေတဲ့သူမရှိသ လောက်ရှားပါးတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ ငယ်ငယ်ထုန်းက ဆရာဝန်ဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့လူ၊ ထိပ်တန်းစီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့လူ၊ ကမ္ဘာ့အားကစားချန်ပီယံဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့သူငယ်ခွင်းတွေကို ပြန်လည်တွေ့ဆုံကြတဲ့အခါ သူတို့ငယ်စဉ်ကစိတ်ကူးခဲ့ကြတဲ့အတိုင်းဖြစ်မလာကြဘဲ စပါးစက်ထောင်ပြီး စပါးကြိတ် နေတဲ့သူငယ်ခွင်း၊ ဝမ်းရှေ့လုပ်နေတဲ့သူငယ်ခွင်း၊ ဆိုက်ကားနှင့်နေတဲ့သူငယ်ခွင်းအဖြစ် အသက်ငွေစင်ကျောင်းလုပ် နေကြတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ သူတို့တွေကဘာကြောင့် ကြီးကြီးမားမားတွေ့ပြီး ကြီးကြီးမားမားအောင်မြင်မှုမရခဲ့ လည်းဆိုတာကို ကျွန်တော်တစ်ဦးချင်းစီကိုလိုက်လေ့လာကြည့်ပါရအောင်။ အပြေတွေ့ခဲ့ပါပြီ။ သူတို့တွေခဲ့တဲ့အတိုင်း တကယ်လက်တွေ့မလုပ်ကြလို့ပါ။ သူတို့ဟာ လက်ရှိပတ်ဝန်းကျင်အပိုင်းအပိုင်းကနေရန်ထွက်နိုင်ကြတာ။ သန်ကြွယ် သူတွေဖြစ်အောင် ရည်မှန်းခဲ့တဲ့သူငယ်ခွင်းက ကားဝမ်းရှေ့ထောင်ထားတဲ့ သူ့ဦးလေးဆိုတဲ့နံပါတ်ကလေးကလေးပါ။ သူ့ဦးလေးဆို တောက်တိုပယ်ရအလုပ်တွေကိုဝင်ကူရင်း လက်မလည်အောင်အလုပ်လုပ်နေရတဲ့ သူ့ဦးလေးရဲ့ဝင်ငွေ ကိုပြင်လာရတာ ကားဝမ်းရှေ့လုပ်ငန်းကို လုပ်ချင်စိတ်တစွာပွားပွားဖြစ်ရတာနဲ့ သူ့ဦးလေးပုံစံအတိုင်း ကားဝမ်းရှေ့ပိုင်ရှင် တစ်ယောက်ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။

ကမ္ဘာ့အားကစားချန်ပီယံဖြစ်ချင်တဲ့ သူငယ်ခွင်းကတော့လည်း သူ့အိမ်ရှေ့မှာ ဆိုက်ကားဂိတ်ရှိတယ်။ အပွင်းပြေအားအားရှိ ဆိုက်ကားသမားတွေနဲ့စကားပြော၊ ဆိုက်ကားပေါ်တက်ခဲ့တယ်။ သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေကိုငွေပေးတယ်။ ခရီးသည်မရှိလို့ ဆိုက်ကားတွေအားနေရင် ဆိုက်ကားပေါ်တက်စီးပြီး တစ်ပတ်၊ နှစ်ပတ်အပျော်တမ်းနှင့်ကြည့်ရတာ ဆိုက်ကားသမားဝင်ငွေဘဝကို သဘောကျသွားတယ်။ နောက်ဆုံး တကယ်ပဲဆိုက်ကားသမားလုံးပုံစံဖြစ်သွားခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာကျော်အနုပညာရှင်ဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့သူငယ်ခွင်းကတော့လည်း ဝမ်းရှေ့ပွဲတွေအခမ်းအနားတွေမှာ တီးခိုင်းနဲ့ အတူသီချင်းတော့လိုက်ဆိုဖြစ်ပါတယ်။ ရွာမနေပြီ၊ မြို့ကနေပြီကြီးများအထိ ဝါသနာပါတဲ့သီချင်းအဆိုတော်အလုပ်ကို လုပ်စား ရန်ကုန်မြို့ရဲ့ စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ သီချင်းဆိုခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ သူဆိုတဲ့ဆိုင်ပိုင်ရှင်ဟာလောင်းကစား မှုနဲ့အပမ်းခဲရပြီးဆိုင်ပါချွက်သိမ်းလိုက်ရတယ်။ သီချင်းဆိုဝါသနာပါတဲ့သူငယ်ခွင်းဟာ ရန်ကုန်မြို့မှာသူ့အတွက် အခွင့်အလမ်းတွေပြည့်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် စားသောက်ဆိုင်တွေလှည့်ဆိုရင်း KTV ဆိုင်တွေလည်းရောက်ခဲ့တယ်။ ထိုတဆင့် မိန်းမပျက်စာရင်းကို ရောက်မှန်းသိရောက်သွားခဲ့တယ်။ စာရေးသူနဲ့ ပြန်လည်တွေ့ဆုံပြီး တစ်လအကြာမှာပင် ရန်ကုန်သေရုံကြီးမှာ AIDS ရောဂါဖြင့် ကွယ်လွန်သွားခဲ့ပြီ။ နောက်သူငယ်ခွင်းတစ်ယောက်ကတော့ သူ့ဦးလေးက သစ်တောဌာနမှပြီ၊ နယ်ဦးစီးမှဖြစ်တယ်။ အိမ်ကလည်းရုံးဝင်းထဲမှာပဲရှိတယ်။ သူ့ဦးလေးရဲ့သွားလို့ ပစ္စည်းတွေ မဆိုတဲ့ရက်မှီမှာ သူ့အပြုလိုက်ရှိရတယ်။ သူ့ဦးလေးရဲ့အထက်အရာရှိတွေက အလုပ်ပိုင်းစနစ်နဲ့ရင်လည်း သွက်ပင်သီး ခိုင်းတယ်။ သူငယ်ခွင်းတွေအားလုံးထဲမှာ ဒီသူငယ်ခွင်းက ကျောင်းမှာဆိုရင်ပိုက်ဆံအပေါ်ဆုံးဖြစ်တယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အရာရှိတွေက သူ့ကိုပိုင်ကောင်းတဲ့အတွက်ကြောင့်ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ်ပေးတယ်။ လက်နဲ့တဲ့
 ရက်ဆိုရင် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်လစာရတဲ့ငွေမျိုးသူ့ရတယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ကိုလူအားကျခွာတယ်။ မွေရာသီကျောင်းပိတ်
 တဲ့အခါအားနေတဲ့အတွက်ကြောင့် ကျောင်းပိတ်ရအောင် လုပ်အားပေးဝင်လုပ်တယ်။ အရာရှိတွေအားလုံး ကနဂို
 တည်းက သူ့ကိုသဘောကျနေတာကြောင့် သူလိုချင်တဲ့အလုပ်ကိုပေးတယ်။ အလုပ်မှာလည်း သူ့ပျော်ရွှင်လာတယ်။
 ကျောင်းစာကိုသိပ်မကြိုးစားချင်တော့ဘူး။ သူ့မှန်းခဲတဲ့ဆရာဝန်ကြီးဆိုတာကို မေ့ပျောက်သွားခဲ့ပြီး သူ(၁၀)တန်း
 အောင်တဲ့အခါမှာ အောင်ပုံအပတ်နဲ့သာအောင်ခဲ့ပြီး ဝိသိုဘွဲ့တစ်ခုအတွက် ခုံဝန်ထမ်းလုပ်ရင်းနှင့် စာပေးစာယူပြောဆိုပြီး
 သာမန်ဘွဲ့တစ်ခုတော့ရခဲ့တယ်။ စာရေးသူနဲ့ ပြန်တွေ့တဲ့အခါနဲ့ အိမ်ထောင်ကျပြီး ကလေး(၅)ယောက်တောင်ရနေပြီ။
 ကလေး (၅)ယောက် မိသားစုနဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ကိုတွေကြည့်ပါ။ ကိုယ့်မှာ ဘယ်လောက်ပဲကြိုးစားတဲ့အိမ်ပက်ပုံမျိုးပဲစေ
 ကြီးကြီးမားမားတွေ့ခဲ့ပေမယ့်လည်း ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်းတွေရဲ့ ဆွဲယူညှို့ငင်မှုကြောင့် ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာ
 ဘာလဲဆိုတာမေ့ပျောက်သွားပြီး သူတို့ဆွဲဆောင်ရာကို ယစ်မှုပျော်ဝင်သွားမယ်ဆိုရင် နောက်ဆုံးထွက်လာတဲ့ရလဒ်က
 ဒီအတိုင်းပဲဖြစ်လာမယ်ဆိုတာကို တင်ပြရခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

အောင်မြင်ခြင်း၊ သော့ချက်

အောင်မြင်သူတွေမှာတွေ့ရတဲ့ အရေးကြီးဆုံးအချက်အချင်းတစ်ခုကတော့ "ခွဲကြီးခြင်း" ပဲဖြစ်တယ်။
 ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင် မရောက်မချင်သူတွေတာပြောပြော အောင်မြင်မြင် ကျွန်ုပ်တို့ ခွဲလွဲလမလျှော့ပဲ ကိုယ်သွားချင်
 တဲ့ပန်းတိုင်ကိုရောက်အောင်သွားရမယ်။ ပန်းတိုင်မရောက်ခင်မှာ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးအထင်သေးခံရမယ်။
 အငြင်းပယ်ခံရမယ်။ လှောင်ပြောင်ခံရမယ်။ ဆဲဆိုခံရမယ်။ ကိုယ်မလုပ်ချင်စား၊ နာကျင်စရာပင်တာကိုလည်း
 လုပ်နေရမယ်။ ဒီတွေအားလုံးကို စိတ်မပျက်ပါနှင့်။ ကိုယ်ကအကြီးကြီးတွေ့ထားတဲ့အတိုင်း တကယ်ဖြစ်ချင်လျှင်
 ကြံကြံခံပြေရှင်းရမယ်။ သွားသလောက်မရောက်လို့ကြန့်ကြာနေရင်လည်း သည်းခံစောင့်ဆိုင်းရမယ်။ ဒီတွေဟာ
 စမ်းသပ်မှုလို့ခေါ်မလား - - - ကြိုက်သလိုခေါ်လို့ရပါတယ်။ အောင်မြင်သူတွေရဲ့ သွားရာလမ်းမှာ ဒီထက်ခက်ခဲပင်ပန်း
 ဆင်ခဲတဲ့ရင်နာစရာကောင်းတဲ့ဗြဲတ်သန်းမှုတွေများစွာရှိခဲ့ကြတယ်။ အောင်မြင်မှုကမခက်ခဲပါဘူး။ လောကဓံတရား
 တွေကိုဗြဲတ်သန်းမှုကအခက် ဆုံးဖြစ်နေပါတယ်။ "စား" ကောင်းတစ်လက်ရချင်ရင် တူနာနာထုဆိုတဲ့ အတိုင်း၊ "ဆန်"
 ကောင်းကောင်းစားချင်ရင် ဆန်ရင်းနာနာထုဆိုတဲ့အတိုင်း၊ အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းပေါ်သွားနေတဲ့သင့်ကိုလည်း
 * အခက်တရားတွေက ရင်ကျက်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ထုထောင်လျှော်စွမ်းမှုအပန်းပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ကို
 လဲကျစေတဲ့ရန်သူတွေ၊ ယှဉ်ပြိုင်သူတွေ၊ မနာလိုသူတွေဟာ နောက်တစ်ကြိမ်ပြန်ထစို့အတွက် တွန်းအားပေးသကဲ့
 သူ့စိတ်မှာခွဲပွတ်ယူရမယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲကိုမရှောင်ဘဲ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့လူမျိုးသာလျှင် စစ်ပွဲကိုအောင်မြင်နိုင်
 ခဲ့တဲ့စစ်သူကြီးနဲ့တူတယ်။ လူတိုင်းရဲ့အခွင့်အလမ်းမှာ အလွန်အလွန်ကြီးမားလှစွာသော စိတ်တန်ဖိုးစွမ်းအား ၊ သတ္တိ
 တွေရှိတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကြည့်မှန်းအသုံးအတတ်ရန်သာလိုတယ်။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ်ကြည့်မှန်းပင်ကိုယ်စွမ်းရည်
 အပိုအစား အချင်အချင်၊ မိမိစိတ်စွမ်းအားတွေကို အသုံးမချုပ်ရင်တော့ မိမိဟာဘယ်တော့မှ ထိပ်တန်းရောက်နိုင်မှာ
 မဟုတ်ဘူး။

လူ့လောကကြီးဟာ ကြည့်လိုက်ရင်တော့ ဘာအန္တရာယ်မှမရှိပါဘူး။ အပြစ်သန့်မှာ မှက်မှာရှိတာ သလောက် စိတ်ထဲမှာမကောင်းကြံစည်သူတွေ အလွန်များလှတယ်။ လူဆိုတာ မိမိကိုယ်ကိုကာကွယ်တတ်ရမယ်။ ခက်တာက ကိုယ်ရဲ့မိဘတွေကလည်းဘယ်လို ကာကွယ်ရမယ်ဆိုတာကို စနစ်တကျသင်ပြပေးတတ်ကြပါဘူး။ စာရေးသူရဲ့မိဘလည်းဒီအတိုင်းပဲ။ စာတတ်သူတွေရဲ့ မိဘတွေလည်းဒီတိုင်းပဲနေမှာပဲ။ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးဟာ (၂%) သောလူတွေထဲမှာ ပါဝင်ချင်တဲ့အတွက်ကြောင့် နည်းလမ်းရှာရတော့မယ်။

- ၁။ စာအုပ်စာပေကောင်းတွေဖတ်ရမယ်။
- ၂။ အောင်မြင်ရေးသင်တန်းကျောင်းတွေတက်ရမယ်။
- ၃။ တကယ်အောင်မြင်သူတွေနဲ့ အနီးကပ်ဆုံးနေနိုင်သူဖြစ်အောင် သင်ယူနိုင်အောင် ကြိုးစားကြရမှာပဲဖြစ်တယ်။

နောက်ပြီး ရန်သူဆိုတာကလဲ ငေးငေးလဲလဲရှာရမှာပဲပါဘူး။ အနီးအနားမှာပဲရှိပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ အလုပ်ငွာနဲ့မှ အတော်ဆုံးလူများကိုခန့်ထားရမယ်။ ဒီပေမယ့်အဲဒီလူတွေကိုတယ်တော့မှ မယုံလေမှန်း ကိုယ်အနီးအနား မှာရှိတဲ့လူတွေဟာ အနီးကပ်ဆုံးအကျိုးကျေးဇူးပြုနိုင်သလို အနီးကပ်ဆုံးလည်း ဒုက္ခပေးနိုင်တယ်။ အဲဒီလူတွေကို မထည့်မြင်မပြုမိပဲနေမှန်း လူတိုင်းမှာ ကိုယ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့သူချွန်သာလွန်တဲ့ ယုတ်တစ်ခုစီတော့ရှိကြတယ်။ အဲဒီအချက်ကို ရအောင်နှိုက်မိဖို့တော့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ကိုယ်ကအကြီးကြီးတွေထားတဲ့ရလဒ်မှာပဲအချက်ရှိပြီး ဘယ်သူနဲ့မဆို ပေါင်းသင်းတတ်ရမယ်။ ကိုယ်နဲ့ပတ်သက်ကောင်းကွက်၊ အားသာချက်သူများတော့ရှိသလဲ။ အဲဒီအချက်ကိုရအောင်နှိုက်ယူ နိုင်ရမယ်။ မလုပ်နိုင်၊ မဖြစ်နိုင်ဆိုတဲ့စကားကို အတတ်နိုင်ဆုံးဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့။ အောင်မြင်တဲ့နေရာတစ်နေရာရှိဖို့ ရန်အတွက် ဇိန်ငယ်ပေးပေးခံကို လက်ခံရင်ဆိုင်ကြရလေ့ရှိတယ်။ ကိုယ်ကအကြီးကြီးတွေထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်လာနိုင် ဖေဖို့အတွက် ဇွဲလုံ့လ၊ ဝီရိယဖြင့်အခက်အခဲတွေကိုကျော်ဖြတ်ရမယ်။ စီးပွားရေးလောကထဲကိုဝင်လာခဲ့တဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ပေါက်စ မိမိတို့အဖို့ အရေးကြီးဆုံးအချက်ဟာ လုံးဝလုံးဝခွဲမလျှော့ပါနဲ့။ ကိုယ်တာဖြစ်ချင်သလဲဆိုတာ ကိုသိရမယ်။ အောင်မြင်တဲ့လူတွေရဲ့ဘဝလမ်းကကြမ်းတမ်းပါတယ်။ အကောင်ကြီးလေးရန်သူဖြစ်လေဆိုတဲ့အတိုင်း အောင်မြင်လိုရင် ရင်ဆိုင်ဘိုက်ခိုက်ရတဲ့အခါလည်းရှိတယ်။ မိမိရဲ့ဦးတည်ချက်ပစ်မှတ်ဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးအရေးအတော် အောင်မြင်သူတို့ရဲ့ (၂%) စာရင်းဝင်အောင်သွားနေတယ်ဆိုတာကို သင်ဘယ်တော့မှမငေ့ပါနဲ့။

အဓိကသော့ချက်များ

- ၁။ အကြီးကြီးတွေပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင်ဟာ သင်တွေ့တဲ့အတိုင်းပဲအကောင် အထည်ပေးမှာဖြစ်လို့ပဲ။
- ၂။ ငွေများများလိုချင်ရင် ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားပါ။
- ၃။ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကောင်းပြီး အလုပ်မှအလုပ်ဖြစ်နေပါစေ။ ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားပြီး အောင်မြင်အောင်လုပ်ပါ။
- ၄။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ရည်မှန်းချက်ကိုအာရုံစိုက်ထားပြီး အကောင်အထည်ပေးပါ။

* ဒေတ်သစ်စာတိုင်းညှိ



- ၅။ ဝဟုသုတများများရှာတွေ့ပါ။ ကိုယ်ဘာတွေလုပ်နေသလဲ၊ ဘယ်လမ်းကြောင်းပေါ်ရောက်နေသလဲဆိုတာ ကိုသေချာသိပါစေ။
- ၆။ ဝန်တိုနိုင်စွမ်းအားပြည့်တဲ့ပြောင်းလဲမှုနဲ့ ပြောင်းနိုင်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ်ဂုဏ်ယူပါ။
- ၇။ အလုပ်အပေါ် စိတ်ဝါတ်ပြင်းပြင်းထန်ထန်ထားပါ။
- ၈။ မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတာ မရှိပါစေနှင့်။
- ၉။ မိမိရဲ့သတ္တိနှင့်ဆုံ့ပြတ်ချက်ကို ယုံကြည်ပါ။
- ၁၀။ ဝန်ထမ်းကောင်းကောင်းခန့်ထားပါ။ သို့သော် ဘယ်တော့မှမယုံကြည်ပါနှင့်။
- ၁၁။ မိမိအပေါ် မကောင်းကြံစည်သူများကို လွှတ်မထားဘဲ၊ ငြိမ်ခံမနေဘဲ နှစ်ဆပြန်တုန်ပြန်ပါ။
- ၁၂။ ဘယ်လောက်ပဲအဆင်ပြေစွာ လုပ်ငန်းလည်ပတ်နေပါစေ သပ်ပေါ့ပေါ့မနေပါနှင့်။ အမြဲစောင့်ကြည့်အာရုံ စိုက်ထားပါ။ ဘာကိုမှလျော့မတွက်နဲ့။
- ၁၃။ ဇနီးမောင်နှံချင်း ပိုင်ဆိုင်မှုကိုမထိခိုက်စို့ ၊ လုပ်ငန်းခွဲခြင်းမဖြစ်စေရန် ကာကွယ်ထားပါ။

စိတ်ဝါတ်ပြင်းပြခြင်း

ဘဝမှာ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်တာလဲ။ ကိုယ်ဘာလုပ်သင့်သလဲ။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာကိုလုပ်ရမှာပဲမဟုတ်လား။ ကိုယ်လုပ်တဲ့အလုပ်ကို စိတ်ပါဝင်စားပြီး ချစ်မြတ်နိုးတဲ့အလုပ်ဖြစ်ရမယ်။ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ဟာ ကိုယ့်ရဲ့ဘဝပါ။ ဘဝနဲ့အလုပ်တစ်ထပ်တည်းကျလျှင် အလုပ်လိုမပြင်စော့ဘူး။ ပျော်ရွှင်စရာလိုပြင်လာတယ်။ ပိုက်ဆံ(ငွေ) အတွက်အလုပ်လုပ်ခြင်းမဟုတ်ဘဲ၊ လုပ်ချင်လို့ကိုလုပ်ရတာဖြစ်တယ်။ ကြီးကြီးကြံပြီး အယုန်တကယ်အကောင်အထည်ဖော်နိုင်တဲ့အလုပ်မျိုးကိုလုပ်နေခြင်းဟာ အသက်ရှည်အေးတစ်ဖွဲ့ပင်ဖြစ်တယ်။ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး မိမိတို့လုပ်နေတဲ့အလုပ်ပေါ်မှာ စိတ်ဝါတ်ပြင်းပြစွာဖြင့် အာရုံနှစ်လိုက်တဲ့အခါ "You are money မင်းဟာငွေ" ဖြစ်လာတယ်။ ဝင်ငွေစီးကြောင်းဟာ အဆက်မပြတ်စီးဆင်းလာမှာဖြစ်တယ်။ ကျွန်ုပ်က စာရေးတဲ့အလုပ်ကိုဝါသနာပါစေ။ တရားဟောတဲ့အလုပ်ကိုဝါသနာပါစေ။ ဘယ်လောက်ဝါသနာပြင်းပြသလဲဆိုလျှင် အိပ်ပျော်နေရင်းနဲ့ အိပ်မက်ထဲမှာစာရေးနေတယ်။ တရားဟောနေတယ်။ အိပ်မက်ပြီးဆုံးသွားလို့ အိပ်ယာကနီးလျှင် ချက်ချင်းစာထရေးတတ်တယ်။ ဟောကြားဆွဲခေါင်းစဉ်တွေကိုစတင်ပြောတတ်ရတယ်။ သာမန်လူတစ်ယောက် အပြင်မှာဆိုလျှင်တော့ အိပ်မက်ချက်မှာပဲလို့တွေ့မိမှာပါ။ အိပ်ရေးပျက်တဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ တစ်နေ့တော့အဖို့ ဘာလုပ်လုပ်မလန်းသန့်နိုင်ပါ။ ဒီပေမယ့် ကျွန်ုပ်ကတော့ အိပ်ရေးပျက်တယ်လို့မခံယူ။ ပျော်ရွှင်စရာဘဝတစ်ခုရထားတယ်လို့ခံယူထားတယ်။ ရောတဲ့စာအုပ်မှာလည်း စိတ်ကူးစိတ်သန်းကောင်းတွေ ပိုထွက်လာတယ်။ စာအုပ်ဟာပိုပြီးတန်ဖိုးတက်လာတယ်လို့ခံယူမိတယ်။ တစ်ခါတရံဆိုလျှင် ထမင်းစားရင်း၊ ရေဖိုစားရင်း၊ စကားပြောရင်းနှင့်ပင် အတွေ့သစ်စိတ်ကူးသစ်တွေရလာတာမျိုးဖြစ်တယ်။ သောင်ပါစာစပ်ရမ်း၊ စိတ်တစ်အုပ်ရေးတော့မယ်ဆိုရင် ဈာန်ခံပေါ်လို့မှတ်စုမှာ စုထားတဲ့မှတ်စုတွေကို သင့်တော်တဲ့နေရာမှာ ခြိတ်လည်ထည့်ခြင်းဖြင့် ရသကောင်းစာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။



ကျွန်ုပ်တို့ဟာ ပိုက်ဆံလိုချင်လို့ ဝါသနာမပါတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်လျှင် စိတ်ကိုပင်ပန်းစေပြီး တက်ကြွမှုလန်းဆန်းမှု မရှိနောက်ဆုံးဘဝဟာအဆိပ်ယိုမဲ့တဲ့သူဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ်တယ်အလုပ်ကိုဝါသနာပါသလဲ စိတ်ဝင်စားပြန်ပြ သလဲဆိုတာကိုသိဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ငွေဘယ်လိုရှာမလဲဆိုတာတွေမဲ့အစား ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ကိုယ့်ဘဝနဲ့ တစ်ထပ်တည်းကျတဲ့၊ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှုမျိုးလည်းရှိနိုင်မယ့်လမ်းကြောင်းကိုပဲ အဓိကစဉ်းစားရမယ်။ အလုပ်ဆိုတာကတော့ နေရာတိုင်းမှာရှိတယ်။ အလုပ်ကြိုးစားလျှင်ငွေရတယ်။ ပျော်ရွှင်မှုကတော့ ရချင်မှရမယ်။ ကိုယ်လုပ်တဲ့အလုပ်ဟာ လူအများအတွက် အကျိုးဘယ်လောက်ရှိသလဲပေါ့တာပါ။ ငွေဆိုတာနောက်ကလိုက်လာ တာပါ။ သင်ရဲ့မိဘကပေးလိုက်တဲ့အမွေ၊ ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်မှုတွေဟာ ကြီးပွားချမ်းသာရေးအတွက် အောင်မြင် ဖို့နည်းလမ်းမဟုတ်ပါဘူး။ အောင်မြင်သူတွေရဲ့တွေ့ရုံတွေ့နည်းလုပ်နည်း လုပ်ဟန်တွေကသာ တကယ်ချမ်းသာရေး နည်းလမ်းအစစ်ဖြစ်တယ်။ ကျွန်ုပ်တို့ပဲပတ်ဝန်းကျင်မှာ ငွေမှငွေဖြစ်နေတဲ့သူတွေကိုရှာပါ။ ထိုလူတွေအတွက် ဘာလုပ်ပေးနိုင်မလဲဆိုတာကြည့်ပါ။ သူတို့ဘာကိုစိတ်ဝင်စားသလဲဆိုတာကိုတွေ့အောင်ရှာပါ။ သိအောင်လုပ်ပါ။ သူတို့နဲ့ ပူးပေါင်းခြင်းအားဖြင့် တွေ့နည်းတွေ့ဟန်တွေ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကိုရရှိလာမှာဖြစ်တယ်။ လက်ရှိသူတို့က အောင်မြင်နေတဲ့လူတွေဖြစ်တယ်ဆိုတာ သင်မပေးပါနဲ့။ အောင်မြင်သူနဲ့ပေါင်းမှ အောင်မြင်မှုနဲ့နီးလာလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အလုပ်တွဲလုပ်သင့်သူကိုရှာပါ။ တွေ့လျှင်ပုတ်ထားပါ။ လူတိုင်းကိုချက်ချင်းမယုံပါနဲ့။ သူလာခဲ့တဲ့ နောက်ကြောင်းကိုတွေ့အောင်သာရှာပါ။ ဗဟုသုတအတွေ့အကြုံ စုစမ်းမှုမရှိလျှင်လည်း အလိမ်ခံရမှာဖြစ်တယ်။ သူတာကြောင့် ဒီအခြေအနေကိုရောက်လာသလဲ ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့ကောင်းကွက်အာသာချက်ကို သင်တွေ့ရလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သူနဲ့ပေါင်းခြင်းဟာ ငွေမရရင်တောင်မှ တန်ဖိုးရှိတဲ့အတွေ့အကြုံတွေကိုရရှိစေပါတယ်။

စိတ်ကူးမေ့ပါနဲ့။ ယုံကြည်မှုနှင့်လက်တွေ့လုပ်ပါ။

စိတ်ကူးယဉ်ခြင်းဟာ စိတ်ဝင်စားတာပဲဖြစ်ပြီးထင်မှန်မရှိတော့လျှင် လက်တွေ့ကျတဲ့အပိုင်းကို ရောက်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပင်ကိုယ်စွမ်းချည်ဖြင့်ပြီး ဦးနောက်ပြေးသူများဟာ စိတ်ဝင်စားပြင်းထန်မှုမရှိတော့ဆိုရင်တော့ ထိုသူ တွေရဲ့စိတ်ကူးအကြံဉာဏ်တွေဟာ အကောင်အထည်ပေါ်လာမှာမဟုတ်ဘဲ လေထဲတွင်ပျောက်ကွယ်သွားမှာဖြစ်တယ်။ ကြီးကြီးတွေ့ပေမယ့် ကြီးကြီးအကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါလားဆိုတာစဉ်းစားရမယ်။ မိမိရောက်ရှိနေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် အသက်အရွယ်ခံစားချက် ဖွဲ့နည်းချက်တွေကိုပြန်လည်ဆန်းစစ်ပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်ကြောင့် အသက်အရွယ် ကြောင့်ဆိုပြီး လိုချင်တဲ့ဘဝပန်းတိုင်ကို လက်လျှော့လိုက်တာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ဘဝကိုသူတစ်ပါးက ငွေချွေးလို့ လျှောက်လှမ်းရတာမျိုး ပတ်ဝန်းကျင်အပိုင်အပိုင်ကြောင့် လျှောက်လှမ်းရတာမျိုးတွေလည်းဖြစ်ပါစေနဲ့။ ဒီမျိုးတွေဟာ အသက်ရှင်လျက်နဲ့ဘဝသေနေတာနဲ့တူပါတယ်။ ကိုယ့်စိတ်ဆန္ဒပြန်ပြောတဲ့ဘဝနဲ့တစ်ထပ် တည်းကျတဲ့အလုပ်မျိုးကိုသာလျှင် ငွေချွေးပါလုပ်ပါ။ ဒီလိုလုပ်တဲ့အခါ ပတ်ဝန်းကျင်ဖိအားများရဲ့အဖက်ကိုလည်းကြိုကြိုခိုင်ခိုင်ရှာရမှာဖြစ်တယ်။ အောင်မြင်သူ ထိုင်းတွင် ဖိအားကိုယ်စီရှိကြတယ်။ ဘယ်လိုဖိအားများစေကာမူ ကိုယ်ပျော်ရွှင်တဲ့ဘဝ၊ ပျော်ရွှင်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ခြင်း ဟာအားမာန်ကိုဖြစ်စေပါတယ်။

ပြဿနာဖြစ်တဲ့အကြောင်းကိုလိုက်မရှုပဲ၊ ငြိစွန်းပုံငြိစွန်းနည်းကိုသာ တစိုက်မတ်မတ်ရှာတွေ့သင့်တယ်။ အလုပ်လမ်းပြဿနာပေါ်ခြင်း၊ တွေ့ကြုံအခက်အခဲပေါ်ခြင်း၊ ဘဏ်များနဲ့ပြဿနာတက်ခြင်းစတာတွေကို အချိန်ကုန်ခံစဉ်းစားမနေဘဲ ဘယ်လိုငြိစွန်းချပေးလဲဆိုတာကိုသာ အာရုံစိုက်ထားရမယ်။ ဘယ်စီမံကိန်းမဆိုအပေါင်းမှာပြဿနာရှိတတ်တယ်။ စိတ်ဝီရိယအရပ်များနေလျှင် မိမိတို့စွဲအလုပ်ကိုလုပ်နေတယ်လို့သာတွေ့လိုက်ပါ။ စိတ်ဝီရိယ လေ့လာလိမ့်မယ်။ အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ အောင်မြင်တဲ့သူတွေဟာ မတ်ဝန်းကျင်ပီအားများရဲ့ဒဏ်၊ စိတ်ဝီရိယဒဏ်ကိုကြံကြံခံပြီး ပြဿနာများကိုငြိစွန်းနိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာရှိတဲ့လုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ အငြိအနေကောင်းတုန်းတွင် ကောင်းကောင်းစီမံနိုင်သော်လည်း ဆိုးလာတာနဲ့တပြိုင်နက် ပီအားများရဲ့ဒဏ်ကိုခံနိုင်ဖြစ်ပြီး ဆောက်တည်ရာမရှိဖြစ်တတ်တယ်။ အဲဒီ လိုဖြစ်ပြီးနောက်မှာ စီးပွားရေးလောကထဲမှ အပြီးအပိုင်ထွက်သွားကြတယ်။ အကြွေးသိမ်းခံ၊ ဒေသလီခံအဖြစ်ကိုရောက်ရှိသွားကြတယ်။ ဒီလိုအချိန်အခါမျိုးရောက်ပြီဆိုလျှင် မိမိစိတ်ကိုတည်ငြိမ်အောင်ထားပါ။ လူတိုင်းမှာ ဆိုးတဲ့အချိန်ရှိသလို ကောင်းတဲ့အချိန်ဆိုတာလည်းရှိပါတယ်။ မှန်တိုင်းဟာအမြဲတမ်းတော့ ထန်မနေနိုင်ပါဘူး။ လေငြိမ်တဲ့နေ့တော့ရှိဦးမယ်။ အမြဲတမ်းပိုမောင်ကျဉ်းမနေပါဘူး။ လသာတဲ့နေ့တော့ရှိဦးမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ရပ်တွေ မှားယွင်းသွားလို့ထုံးစုံသွားတယ်ပဲထားလိုက်ဦး အမှားရှိရင်အမှန်ကဘာလဲဆိုတာ ပြန်စဉ်းစားလိုက်ပါ။ အမှားကိုပြန်မှအမှန်ကိုပြန်နိုင်မှာပါ။ တစ်ခါတရံမှာအမှားများကိုမငြိစွန်းနိုင်ဘဲကိစ္စပျံ့ ပြဿနာများကို မရှင်းလင်းနိုင်တဲ့ အချိန်မျိုးမှာ စိတ်ဝီရိယကိုအသုံးပြုခြင်းဖြစ်တတ်ပါတယ်။ အမှားတိုင်းမှာ အမှန်ရှိတယ်ဆိုတာသင်ခန်းစာယူပါ။ သူများရဲ့ အမှားများထဲမှ သင်ခန်းစာယူခြင်းထက် မိမိအမှားကိုပြန်လည် သင်ခန်းစာယူခြင်းကပိုပြီးလွယ်ကူပါတယ်။ မိမိအမှားများကိုပြန်လည်သင်ခန်းစာယူခြင်းဖြင့် ရှေ့ဆက်လုပ်ဆောင်ရမယ့်လုပ်ငန်းကိစ္စအဝဝမှာ ပိုမိုပြီးအသုံးကျနိုင်ပါတယ်။

ဘယ်တော့မှလက်မလျှော့ပါနှင့်။

ဘယ်နယ်ပယ်မှာမဆို အောင်မြင်ချင်လျှင် လက်မလျှော့ပါနှင့်။ တကယ်ဝါသနာပါခဲ့လို့ရွေးချယ်တဲ့ အလုပ်ဖြစ်လျှင် အဲဒီအလုပ်ကိုစွန့်လွှတ်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ခါတရံ ဘယ်လိုပုထုပ်မကြီးစားနိုင်တော့ဘဲ လက်လျှော့လိုက်ချင်သည့် အချိန်မျိုးလည်းရှိဦးလိမ့်မယ်။ အဲဒီအချိန်မျိုးဟာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့အချိန်မျိုးဖြစ်တယ်။ အကြောင်းကတော့ အဲဒီအချိန်မျိုးဟာ ကိုယ်ဘယ်အငြိအနေရောက်ပြီး ဘာလုပ်နေသလဲဆိုတာကို ကောင်းကောင်း သိနိုင်တဲ့အချိန်ဖြစ်လို့ပါ။ တစ်နည်းပြောရလျှင် အောင်မြင်ဖို့နိုးကပ်တဲ့အချိန်မျိုးဖြစ်တယ်။ စိတ်ရှည်ရှည်ရပ်ရပ်သလို သင့်လျော်လည်းခံတတ်ရမယ်။ အာရုံစိုက်လုပ်ဆောင်ရမယ်။ ခပ်ကြီးကြီးတွေ့တတ်ရမယ်။ ဒီပေမယ့် ယုတ္တိတော့ ကုသပါ။ အခက်အခဲတွေကို အခက်အခဲလို့မမြင်ပဲ စိန်ခေါ်မှုလို့မြင်ကြည့်ပါ။ ယင်စိန်ခေါ်မှုများကို ဖြတ်ကျော်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်များပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ မည်မျှခက်ခဲနေပါစေ ဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်ရှိပြီး ဘယ်တော့မှလက်မလျှော့ပါနှင့်။ စိတ်သာအဓိကဖြစ်တယ်။ စာရေးသူ့အဘကယ်တော်ဘဲသူ့ယင်ခွင့်များစွာရှိတယ်။ ဒီပေမယ့် သူတို့ကလက်လျှော့တတ်ကြလို့ မအောင်မြင်ကြဘူး။ ကျွန်ုပ်သူ့ယင်ခွင့်တွေအနက် အတော်ညံ့တဲ့သူ့ယင်ခွင့်လည်းရှိပါတယ်။ ဒီပေမယ့် လက်လျှော့မတတ်တဲ့အကျင့်နှင့် ဝွံ့ကြောင့် လူချမ်းသာဖြစ်သွားသူအပြောက်အများလည်းရှိတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ်အတတ်နိုင်ဆုံး ကျွန်ုပ်တို့လည်းအောင်နေကြရမယ်။



စားသောက်ပြောနေကျ စကားအတိုင်းပြောရမယ်ဆိုလျှင် လူတိုင်းဟာဘဝမှာအောင်မြင်လိုလျှင် ကံကောင်း ဖို့လိုပါ။ ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့ရန်သာလိုပါတယ်။ ဘဝဆိုတာ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရမှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အတိုင်းဖြစ်လာစို့ကတော့ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်အားထုတ်မှုရှိဖို့ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ စိတ်ကူးယဉ်မျှော်လင့်ခံသက်သက်ပြင်တော့ ဘာကိုမှလိုလိမ့်မှာမဟုတ်ဘူး။ တကယ်ကြိုးစားပြီး တကယ်အောင်မြင်လိုသူတွေရဲ့ နေ့တိုင်းဟာ စွန့်စားခန်းများသာဖြစ် နေတယ်။ ဒီနေ့အလုပ်ရှိပြီးနောက်နေ့ အလုပ်ပြတ်မယ်ဆိုတာမျိုးတွေလဲ အပုံအပင်ဖြစ်လျက်ရှိတယ်။ ဘဝကံကြမ္မာ ဆိုတာပစ္စုပ္ပန်ကိုကျော်လိုက် တာနဲ့အနာဂတ်ကိုယ်တာဖြစ်လာမလဲဆိုတာကို မသိနိုင်ကြပါဘူး။ ကိုယ်ရဲ့ကံ၊ ဉာဏ်၊ ဝီရိယကသာ ကိုယ်လိုချင်တာကိုရောက်ပို့အောင်ပို့ပေးနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဘယ်တော့မှအခွံ့မပေးပါနှင့်။ အခွံ့မပေးသူများ အတွက်အခွင့်အရေးဟာ နောက်တစ်ကြိမ်မလာနိုင်တော့ပါဘူး။ လွယ်လွယ်နဲ့အလျှော့ပေးတတ်ကြတဲ့သူတွေဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ့်ကြည့်မှုရှိတဲ့သူတွေဖြစ်တယ်။ လူတွေအများစုကတော့ လူတစ်ယောက်အောင်မြင်ခြင်း၊ မအောင် မြင်ခြင်းဆိုတာမိဘမျိုးရိုးကြောင့်၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကြောင့်ဖြစ်တယ်လို့ပြောကြတယ်။ စိတ်ပညာရှင်တွေရဲ့ အဆိုအရ ကလေးတွေရဲ့ အမှုအကျင့်ပိုင်းဟာ မိဘတွေရဲ့ ငယ်ရွယ်စဉ်ကပျိုးထောင်ပုံ၊ သင်ကြားပုံများနှင့်တကယ်ပဲ ပတ်သက် ဆက်နွယ်နေပါတယ်။

မိဘဆိုတာမွေးကတည်းက ကိုယ့်သားသမီးကို သိခွဲတင်ပေးရမယ်။ ငိုသားသမီးက နေရာတယ်၊ လှတယ်၊ ဖော်တယ်၊ ထက်မြက်တယ်၊ ထူးချွန်တယ်စသဖြင့် ချီးကျူးပေးရမယ်။ တချို့မိဘတွေဆိုရင် ကိုယ့်သားသမီးတော်တဲ့ အတွက်ကြောင့် ချီးမွမ်းစရာကြံ့သော်လည်းပဲ မချီးမွမ်းတဲ့အပြင်အပြစ်တင်ပြောလိုက်ကြသေးတယ်။ သားသမီးဆိုတာ တစ်ချိန်ကတည်း မိဘနေရာကိုရောက်လာကြမဲ့သူတွေဖြစ်တယ်။ ယခု လက်ရှိကိုယ်ရဲ့ မိသားစုမှာ ဇိမ်ခံပစ္စည်းမျိုးရုံဖြင့် အဆင့်အတန်းရှိနေထိုင်ခြင်းဟာ မိဘများကိုယ်တိုင် ငယ်ရွယ်စဉ်ကတည်းက ကြိုးစားလာခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် ယခုလိုနေခြင်းဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုပြောပြရမယ်။ ငယ်ရွယ်စဉ်ကတည်းက အဆက်မပြတ်ကြိုးစားခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် စုနေခြင်းရရှိနေထိုင်နိုင်တာပါ။ ဒါကြောင့် သားတို့သမီးတို့ကလည်း ကိုယ်တိုင်မိဘဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ ကိုယ့်သား သမီးလေးတွေကို ဒီလိုပျိုးလူတန်းစေနေနိုင်အောင် ယခုကတည်းကကြိုးစားကြရမယ်စသဖြင့် သင်ပြပေးရတယ်။ တချို့မိဘတွေကတော့ကိုယ့်သားသမီးကို ကျွေးပညာရေးကလွဲလို့တာကိုမှမလုပ်နိုင်ဘူး။ ကလေးတွေကလုပ်ချင်တဲ့ ဆန္ဒကို လိုလပ်လိုက်ရင်လည်း နှင်မလှုပ်တတ်ဘူး။ နှင်မသွားတတ်ဘူး။ နှင်ဘယ်နေရာမှအသုံးမတည့်ဘူးဆိုပြီး ကိုယ့်သား သမီးကိုလူငွေသူငွေမထွက်ရဲအောင်ဆွဲထားကြတယ်။ အဲဒီကလေးဟာ ဘယ်လောက်ပင်အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်အသိုင်းအဝိုင်းမှာရှိနေစေကာမူ လွယ်လွယ်နှင့်အလျှော့ပေး အခွံ့ခံလိုက်တဲ့အတွက်စိတ်၊ အမှုအရာ၊ အကျင့်ဆိုးတစ်ခုပါသွားပါတော့တယ်။ မိဘကိုလည်းမလေးမစားနှင့် ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်းပြောတတ်လာတယ်။ မိဘကရတစိုက်ပြုစုပျိုးထောင်ပေးခဲ့တဲ့ သားသမီးတွေကတော့သားသမီးတွေက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ့်ကြည့်မှုရှိလာတယ်။ မိဘကိုရှိသလေးစားတတ်တယ်။ အတတ်ပညာသင်ပေးတဲ့မိဘကိုကျေးဇူးတင်တယ်။ သူတို့မှာအလျှော့ပေး အခွံ့မပေးလိုက်တဲ့စိတ်မရှိပဲ ဘဝကိုအကောင်းဆုံးဘယ်လိုတည်ဆောက်ရမလဲဆိုတာကိုပဲတွေ့တော့ကြုံစည် ရင်စားနေတယ်။

လူငယ်တွေရဲ့သဘာဝဟာ တက်ကြွလှုပ်ရှားလန်းဆန်းနေတဲ့အချိန်မှာ မိဘတွေရဲ့မိတ်ဝါတ်ခွန်အား တွန်းအားဟာ အရေးကြီးဆုံးအချိန်ဖြစ်တယ်။ အရည်အသွေးကောင်းတဲ့သားသမီးတွေဖြစ်လာဖို့အတွက် မိဘတွေရဲ့ တွန်းအား ဆွဲအားဟာအလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဘဝဆိုတာ အဝက်အခဲတွေ မိန်းမပူတွေနဲ့ပြည့်မှန်နေပါတယ်။ ဒီမိန်းမပူတွေကိုဖြေရှင်းနိုင်အောင် ကိုယ့်သားသမီးကို မိမိကိုယ်ကိုယ်ကြည့်မှုရှိတဲ့သားသမီးတစ်ယောက်ဖြစ် အောင်ပဲ့ကိုင်လမ်းညွှန်ပေးရမည်မှာ မိဘတိုင်းရဲ့အဓိကတာဝန်ဖြစ်တယ်။

မိတ်ကူးအိမ်မက်များကို ခပ်သွက်သွက်အကောင်အထည်ဖော်ပါ။

ကြီးကြီးတွေပါ၊ ကြီးကြီးမတွေ့ဘဲ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး အလုပ်ကြီးကြီးတွေကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါ့မလဲ။ ကြီးကြီးတွေပေးပြီးရုံနှင့်မရသေးဘူး။ ဒီမိတ်ကူး အိမ်မက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့သတ္တိလည်းရှိရဦးမယ်။ စည်းမျဉ်းချက်စပြုထားကတည်းက ဘယ်နှည်းလမ်းပိုင်းဆို အပြန်အလှန်မလဲ ဘယ်လမ်းကြောင်းရွေးသင့်လဲစေခြင်း စဉ်းစားထားသင့်တယ်။ အခွင့်အရေးရလာပြီဆိုလျှင် တုံ့နေတုံ့နေလုပ်ပေးပါနှင့်။ မဟုတ်လျှင်ကုန်ခွဲရလိမ့်မယ်။ အိမ်မက်များကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ကိုယ်ကိုယ်ကိုအခြေသတိပေးနေပါ။ ကိုယ်ဘယ်အလုပ်ဝါသနာပါသလဲဆိုတာကို သိအောင်အရင်လုပ်ပါ။ သိသွားတာနဲ့တပြိုင်နက်ချွန်ချွန်အပြီး အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကို လုပ်နိုင်သလောက်မြန်မြန် အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ မြန်နိုင်သမျှမြန်မြန်လုပ်ပါ။ ဘယ်အချိန်အခါဆိုလျှင်ဖြင့် လုပ်သင့်တယ်။ မလုပ်သင့်သေးဘူးစေသဖြင့် အချိန်အခါတွေကိုစောင့်ပေးပါနှင့်။ ကိုယ်ရွေးချယ်ထားတဲ့အလုပ်ကို ပြည့်စုံသည်အထိ ကျွမ်းကျင်တဲ့အထိလုပ်ရမယ်။ တခြားကသင်ယူတာထက် အလုပ်ကသင်ပေးသွားတာကပိုပြည့်စုံ ကောင်းမွန်ကြောင်းသတိရပါ။ လိုအပ်တဲ့ဧဟုသုတနှင့် အချက်အလက်များရှိရမယ်။ ကြိုက်နှစ်သက်တဲ့အလုပ် လည်းဖြစ်ရမယ်။ ဒီလိုဆိုရင် အချိန်အဟုန်မြင့်ပြီးသာ အပြန်အလှန်စတင်အကောင်အထည်ဖော်လုပ်ပါတယ်။ ဒါတွေဟာ အောင်မြင်ချင်လျှင်ရှိရမယ့်အခြေခံအချက်တွေပဲဖြစ်တယ်။

ရွေးချယ်မှုများ

ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့ အလုပ်ကိုကောင်းကောင်းလုပ်ဖို့ဆိုတာ သိပ်လွယ်ကူလှတာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ အလုပ်ဟာ ပျော်စရာမကောင်းဘူးဆိုတဲ့အသိဟာ အတော်များများရဲ့ခေါင်းထဲတွင်ခွဲလျှက်ရှိတယ်။ မိဘများနှင့်ဆရာများက ကျွန်ုပ်တို့အဖွဲ့ဝင်ကလေးများကို စာကြိုးစားစေချင်ကြတယ်။ ကျောင်းပြီးတဲ့အခါ တက္ကသိုလ်ရွေးချယ်ရန်ဘယ်လမ်း ကိုရွေးမလဲဆိုတဲ့အခါမှ ပြဿနာအနည်းငယ်ရှိလာတယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုတော့ လူငယ်များဟာ ကိုယ်ဘာဝါသနာ ပါသလဲဆိုတာကို သိခွင့်ရှိဖို့အချိန်လုံလုံလောက်လောက်မရခဲ့သလို အလုပ်ဟာပျော်စရာမကောင်းဘူးဆိုတဲ့အသိခေါင်း ထဲတွဲနေလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ခေတ်လူငယ်များဟာ မိဘကရွေးပေးတဲ့အလုပ်ကိုပဲလုပ်ကြတယ်။ လစာကောင်းပြီး ရာထူးမြင့်တဲ့ အလုပ်မျိုးကများတယ်။ ခုနစ်ရွေးချယ်ရာထူးအဆင့်အတန်းများဟာ လူငယ်တော်တော်များကို အလုပ်ရွေးရာတွင်လွန်စွာ အနှောင့်အယှက်ပေးတယ်။ လူငယ်အတော်များများကလည်း လူ့အထင်ကြီးမယ့်အလုပ်မျိုးကိုပဲရွေးတတ်ကြတယ်။



တကယ်တော့ လူ့အထင်ကြီးတာ၊ မကြီးတာထက် ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ဖို့ကသာ အရေးကြီးပါတယ်။ စာရေးသူမှာ ဆရာဝန်သူငယ်ခွင့်တစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူ့မှာ ဘာလုပ်ချင်တယ်ဆိုတာကို ကျောင်းသားဘဝကတည်းကတွေ့ပြီး ဖြစ်အောင်လုပ်ခဲ့တယ်။ အခုဆရာတစ်ယောက်အဖြစ်ရပ်ကည်နေတဲ့သူ့မှာ တစ်ချိန်ကမိမိဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကိုတွေ့ချင်ပုံပေးအေး၊ ဝင်ငွေနှင့်လူငလေးစားခံရလောက်တဲ့ အလုပ်မျိုးကိုပဲတွေ့ချင်ခဲ့တယ်။ အခုချိန်မှာ သူ့အလုပ်ကို သူ့ပုဂ္ဂိုလ်ရေးနှင့်တူနေပြီး လူတိုင်းဟာ ငွေရှိရင်လျှင်ဖြိုထပ်ကြတယ်။ တကယ်တမ်းအရေးကြီးဆုံးမှာ မိမိသဘောကျနှစ်သက်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ရန်သာဖြစ်တယ်။ အလုပ်လုပ်နေရခြင်းဟာ ပျော်စရာကောင်းကြောင်းကို စတင်ခံစားမိလျှင် ကိုယ်တာဝါသနာပါသလဲဆိုတာကိုသိဖို့ပေးတော့ပါဘူး။

အနှစ်ချုပ်

ငွေတစ်ခုတည်းကိုသာကြည့်ပြီးမလုပ်ပါနှင့်။ ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကိုသာလုပ်ပါ။ ဒါမှသာအောင်မြင်ပြီးရင် အောင်မြင်ပါလိမ့်မယ်။ စိတ်အားထက်သန်တဲ့အလုပ်ကိုရှာပါ။ အတားအဆီးအခက်အခဲများကိုကျော်လွှားလိုလျှင် စိတ်အားထက်သန်မှုရှိရမည်ဖြစ်တယ်။ မှန်ပါတယ်။ ငွေဟာ အသုံးဝင်ရုံသာမက လိုလည်လိုအပ်တယ်။ ဒါပေမယ့် ငွင်းငွေဟာ အရာအားလုံးကိုတော့ မစွမ်းအောင်နိုင်ပါဘူး။ မိမိတို့ရဲ့ရှည်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ငွေနှင့်တန်ဖိုးဖြတ်လို့မရပါဘူး။ ဘဝမှာအောင်မြင်ဖို့ ဘယ်အလုပ်မှာ စိတ်အားထက်သန်သလဲဆိုတာကိုရှာပါ။ သက်သက်သာသာသိပ်မနေပါနှင့်။ အပြောနှင့်အတွေ့ထက်လက်တွေ့လုပ်ပါ။ အဘက်ဘက်မှကျင့်ရောက်လာမယ့်ဒီအားများကိုစိမ့်နိုင်ပါစေ။ အခွံနှင့်အဖျားများထဲမှ သင်ခန်းစာ ယူပါ။ နောက်ဆုံးအရေးကြီးတာက လုံးဝလက်မလျှော့ပါနှင့်။ အခွံပေးပါနှင့်။

အဓိကသော့ချက်များ

- ၁။ စိတ်အားထက်သန်ပြီး ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကိုရှာလုပ်ပါ။
- ၂။ ငွေတစ်ခုတည်းအတွက် မနှစ်သက်တဲ့အလုပ်များကိုမလုပ်ပါနှင့်။
- ၃။ စိတ်အားထက်သန်စွာဖြင့် အကောင်းဆုံးလုပ်ပါ။ အကောင်းဆုံးများဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။
- ၄။ ရှည်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းဟာ ငွေနှင့်မသက်ဆိုင်ပါ။ မကြောက်ပါနှင့်။
- ၅။ စိတ်ဝါတ်ပြင်းပြမှုဟာ ကြောက်စိတ်ကိုအောင်နိုင်ပါတယ်။
- ၆။ နေ့တိုင်းစိတ်ဝါတ်ပြင်းပြမှုကို ဖြင့်တင်ရာရောက်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ပါ။
- ၇။ အလုပ်လုပ်နေစဉ်တွင် ပျော်ရွှင်နေပါစေ။
- ၈။ ပြဿနာပေါ် အာရုံစိုက်နေမည့်အစား ဝင်ပြဿနာကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းမလဲဆိုတာကိုသာ အာရုံစိုက်ပါ။
- ၉။ မကောင်းမြင်တတ်တဲ့စိတ်မျိုးကိုစယ်ရှားပြီး ဖိအားများကို စိမ်အသုံးချနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။
- ၁၀။ အဖျားများမှသင်ယူပါ။ အဖျားများကြားမှ ရှန်ဒယ်နိုင်ခြင်းမျိုးအဖြစ်မခံပါနှင့်။
- ၁၁။ စိတ်ဝါတ်မာကြာပါစေ။ ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့ပါနှင့်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ အခြေခံစွမ်းရည်များ

အောင်မြင်မှုဆိုတာ အခက်အခဲအတာအခဲများကို ဖြတ်ကျော်ရန်သတ္တိရှိလျှင် ဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့စကားကို စာရေးသူလုံးဝယုံကြည်ပါတယ်။ ယုံကြည်မှုဆိုတာ သူပြော၊ ငါပြောယုံကြည်မှုမျိုးမဟုတ်။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ကျွန်ုပ်တို့နှင့်အညီလုပ်တဲ့ယုံကြည်မှုဖြစ်မှသာလျှင် တကယ်စစ်မှန်တဲ့ယုံကြည်မှု ဖြစ်တယ်။ တကယ်ပြစ်အောင်လုပ် မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ရဲ့တွန်းအားကြောင့် ဘာမှဆိုဖြစ်သွားတာကများတယ်။ ကိုယ်ဘာလုပ်နေသလဲဆိုတာကိုသိပါစေ။ မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိပါ။ ကိုယ်လုပ်နေတာ မှန်၊ မမှန်သိရှိလည်းယုံကြည်မှုရှိပါစေ။ သူများမလုပ်တဲ့အလုပ်ကို ခံရာခံခက်လုပ်နိုင်မှအောင်မြင်မည်ကိုလည်းသတိပြုပါ။ လူအတော်များများဟာ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်များငှားထားပြီး လစာတွေလည်းအများကြီးပေးကြတယ်။ အကယ်၍များ ထိုအကြံပေးထံမှလာတဲ့အစီရင်ခံစာဟာ တစ်စုံတစ်ခု ချွတ်ချော်ခဲ့ပါလျှင် အကုန်ဆုံးရှုံးကုန်မှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်လုပ်မယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြောင်း ကျွန်ုပ်တို့အသိအမြင် သိပါစေ။ သတင်းအချက်အလက်များစုံလင်ပါစေ။ ဆိုင်ရာဆိုင်ရာပညာရှင်များနှင့်ဆွေးနွေးပြီးအကြံဉာဏ်ယူပါ။ ပြီးရင်တော့ သတ္တိရှိမည်ဆိုခြင်းဉာဏ်စက်ပြီး လုပ်ငန်းစတင်သလိုပဲ။ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးမှာစွမ်းရည်ကိုယ်စီရှိကြပါတယ်။ အရေးကြီးတာက အဲဒီစွမ်းရည်တွေကို ဘယ်လိုအသုံးပြုမလဲဆိုတာပဲဖြစ်တယ်။ ကျောင်းစာမှာတော်ချင်တော်မယ်။ ဒါပေမယ့် ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်အားကို ကောင်းကောင်းအသုံးပြုတတ်လျှင် အောင်မြင်နိုင်မည်တတ်တယ်။ လူအတော် များများဟာ အဆိုပါစွမ်းရည်များကိုမယုံကြည်ကြဘူး။ ၎င်းတို့နှင့် အဆက်အသွယ်ဖြတ်ထားတတ်ကြတယ်။

ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ဆိုတာ ဘာကြောင့်အလုပ်လုပ်ရသလဲ? ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်သလဲ? ဒီအချက်ကိုတော့ ဘယ်သူမှမသိမြင်ပါ။ တစ်ခါတလေမှာ သေချာတိကျတဲ့အခြေမှန်ပေမယ့် လုပ်ခွင်သလိုလို၊ သိသလိုလိုဖြစ်နေတတ် တဲ့အခါမျိုးလည်းရှိတယ်။ အောင်မြင်နေတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်များရှိကြောင်းကို သူတို့ကိုယ်တိုင်သတိပြုပါကြပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ကြီးကြီးမားမားချလျှင်လည်း ယင်းပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကိုအားထား တတ်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့်သူတို့ဟာ အဲဒီပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ရဲ့ အလုပ်လုပ်ပုံကို သေသေချာချာကြီး သိထားကြသူများ လည်းဖြစ်တယ်။ သိပ္ပံပညာရှင်များရဲ့ အဆိုအရ ကျွန်ုပ်တို့ ဒီနောက်ဟာ နေ့စဉ်ပြုလုပ်နေကျလုပ်ငန်းများအပေါ်မှ တည်ပြီး တွေ့ကြုံခဲ့ရတာတွေကိုမှတ်သားထား ခြင်းဖြင့် ဆင်တူအဖြစ်မျိုးကြုံလာရင် ယင်းအတွေ့အကြုံအပေါ် မှတည်ပြီးဆုံးဖြတ်တတ်ကြတယ်။ တခြားလူတစ်ယောက်လိမ်နေပြီဆိုရင် ဒီလူပြောတဲ့စကားထဲမှာ မှုတ်ကောက်မှုဆိုတဲ့ စကားများဟာ အကြံထုတ်စဉ်းစားပြီးလိမ်နေမှန်းလည်းသိတယ်။ ပြိုင်ဘက်အားနည်းနေချိန်မှာလည်း မိမိကိုယ်တိုင်အောင်မြင်တတ်တယ်။ တစ်ခုခုမှာပိုလား၊ မှန်ပိုလားဆိုတာကိုလည်း စိတ်ထဲကတစ်မျိုးမျိုးခံစားသိလေ့ရှိတယ်။ ပင်ကိုယ်စိတ်စွမ်းရည်ကိုအသုံးပြုရာမှာ လေ့ကျင့်မှုများလည်းလိုအပ်တယ်။ ထိုစိတ်စွမ်းရည်ဟာ တရားသမားများ တွင်သာမက စီးပွားရေးသမားများမှာလည်း အသုံးပြုနိုင်တဲ့စွမ်းရည်ပင်ဖြစ်တယ်။ တစ်ခါတရံရှင်းမပြုနိုင်လောက်တဲ့ စိတ်ထဲမှာထင်ဟပ်နေတဲ့ခံစားချက်များဟာ ကိုယ်ငွေ့မှက်ဝါးထင်ထင် ဖြစ်ပျက်သွားတာကိုတွေ့မြင်ကြရပါလိမ့်မယ်။

၃။ သူတို့အားလုံးအားကို စိတ်ကသတိရနေတဲ့အခါမျိုးမှာ အချိန်နာရီဝင်အတွင်း ကိုယ့်ငွေ့ရောက်လာတာမျိုး ကြုံတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဒါဟာစိတ်ချမ်းသာစိတ်ပျော်နေတဲ့ သံလိုက်အားတစ်ခုပါ။

အလုပ်တစ်ခုမှာ စိတ်ကိုအာရုံစိုက်ထားကြည့်ပါ။ မကောင်းတဲ့အငွေအသက်အာရုံရလာလျှင် အဲဒီအိမ်ကို ဆက်မလုပ်ပါနဲ့တော့။ ရပ်လိုက်ပါ။ ဥပမာ - လူတစ်ယောက်လိမ်တော့မယ်ဆိုရင် စိတ်ကအလိုလိုသိနေတတ်ပါတယ်။ ဒီစိတ်စွမ်းအင်ဟာ လူတိုင်းမှာရှိတယ်။ မရှိလျှင်လည်းလေ့ကျင့်ယူလိုရတယ်။ ကိုယ်ရဲ့ပင်ကိုယ်စိတ်စွမ်းရည်ကိုယုံကြည်မှု ကိုယ်လိုချင်တာကိုရတယ်။ ဆုတောင်းပြည့်တယ်။ ဘယ်ကိစ္စမဆို စိတ်ကမသေချာသေးလျှင်အချိန်စောင့်ပါ။ နေ့စဉ်အားပြုပေးတဲ့အခါမျိုးမှာ တတ်သိနားလည်ကျွမ်းကျင်တဲ့စိတ်ဆွေများနှင့်တိုင်ပင်ပါ။ သဘာဝကပေးတဲ့စွမ်းရည် ဟာအပြတ်ပေးကိုယ်ကို အကူအညီပေးနေပါတယ်။ ကိုယ်စိတ်ကမလုပ်သင့်လို့ထင်ရင် မည်မျှပင်ကောင်းမွန်လှုံ့လုံနေပါစေ လုံးဝမလုပ်ပါနှင့်။ သတင်းအချက်အလက်များကိုရသလောက်စုဆောင်းပါ။ ပြီးလျှင်ထိုကိစ္စနဲ့မဆိုင်တဲ့ အခြားအ လုပ်များကိုလုပ်ပါ။ အနားယူပါ။ ပြီးမှအိမ်ထဲပြန်ရောက်အပြီး မသိစိတ်ရဲ့ထင်မြင်ချက်ကိုရယူပါ။ ပိုမိုတိကျကောင်းမွန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုချမှတ်ပါလိမ့်မယ်။

အနှစ်ချုပ်

မသိစိတ်ရဲ့ထင်မြင်ချက်ကို ရရှိတဲ့အထိလေ့ကျင့်ပါ။ ထိုထင်မြင်ချက်ကို အသုံးပြုတတ်လျှင် အောင်မြင် လာပါလိမ့်မယ်။ အနာဂါတ်တွင် ဘာဖြစ်မည်ကိုဘယ်သူမှမသိပါ။ မိမိကျွမ်းကျင်ရာအလုပ်တွင် မိမိစိတ်ရဲ့ ထင်မြင်မှုကိုရယူပါ။ အလုပ်သမားကမိမိပတ်ဝန်းကျင်ရှိလူနှင့် အပြစ်အပျက်များတွင်ပါအသုံးပြုပါ။ အချက်အလက် များနှင့်အခြေအနေကိုသုံးသပ်ပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှည့်အချိန်ရောက်လာလျှင် မသိစိတ်ရဲ့ထင်မြင်ချက်ဆိုတဲ့ ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကိုအသုံးပြုပါ။

အဓိကသော့ချက်များ

- ၁။ အကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုချမှတ်ရန် ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကိုအသုံးပြုပါ။
- ၂။ အတွေ့အကြုံနှင့် စိတ်ရဲ့ထင်မြင်ချက်နှစ်ခုလုံးသုံးပါ။
- ၃။ ကတိပေးပြီးလျှင်တည်ပါစေ။
- ၄။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခါနီးတွင် ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကို ကောင်းကောင်းကြီးအသုံးပြုပါ။
- ၅။ အခြေအနေနှင့်အချိန်အခါကို သိရှိစေရန်လည်း ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကိုအသုံးပြုပါ။
- ၆။ အဆိုပါအချက်အားလုံးပြီးပြီဆိုလျှင် ထင်သည့်အတိုင်းခံစားရသည့်အတိုင်းသေလုပ်ပါ။

ကံကိုလိမ်ခြင်း

“သဗ္ဗေသတ္တာ၊ ကမ္မသကာ”။ “ကံသာလျှင် အဝိ၊ ကံသာလျှင် အစ” ဟု လူတွေကပြောကြတယ်။ တချို့လူတွေကတော့ကံကောင်းကြပြီးတချို့လူတွေကကံဆိုးကြတယ်။ ဗုဒ္ဓဘာသာပြန်မလုနို့တွေအားလုံး လက်ကိုင် စွဲထားကြတဲ့စကားလုံးတစ်လုံးဖြစ်တယ်။ အနောက်နိုင်ငံကြီးများမှာ မွေးတဲ့လူတွေကတော့ ကံကိုမယုံ၊ ဝိသီယ ကိုသာယုံတတ်ကြတယ်။ စာရေးသူ့ဖိုတီဆွေတစ်ယောက်ဆိုလျှင် ကံမကောင်းသူဖြစ်တယ်။ ဘုရားကိုပန်းကပ်လှူ ဖို့သွားမယ်ဆိုပြီး အိမ်ကနေဆိုင်ကယ်နဲ့ထွက်သွားတယ်။ လမ်းထောက်တော့ ကားနဲ့အတိုက်ခံရတယ်။ နှစ်ပတ်ကြာလို့ ဆေးရုံကဆင်းလာတဲ့နေ့ကျပြန်တော့လည်း မီးရှို့ငှဲအကူးမှာ သုံးပွင့်ဆိုင်ကားသုံးစီးက သူ့ကားကိုပိုင်းတိုက်တာ ခံရတဲ့အတွက်ကြောင့် မိသားစုလိုက်ဆေးရုံပြန်တက်ကြရပြန်တယ်။ “ငန့်ပါရင် လှေမှောက်တယ်” ဆိုတဲ့စကားအတိုင်း လူတစ်ယောက်ရဲ့မကောင်းတဲ့ကံကြောင့် ကျွန်တို့လူတွေပါ မကောင်းတဲ့ကံထဲပါသွားကြရတယ်။ စာကယ်တော့ကံဆိုတာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်သန်တီးခဲ့ကြတယ်။ ကံဘယ်ကဖြစ်လာသလဲ? ကာယကံ၊ ဝစီကံ၊ မနောကံစေတနာသုံးမျိုးပေါင်းစပ်ပြီးမှ ကံတစ်ခုဖြစ်လာတာပါ။ အဲဒီကံသုံးမျိုးပေါင်းစပ်ပြီး ညီညွတ်မှုကောင်းတဲ့ကံ၊ မကောင်းတဲ့ကံဆိုတာ လူတစ်ယောက် မှာအကျိုးပေးတာပါ။ စေတနာကောင်းရင်ကံကောင်းမယ်၊ စေတနာဆိုးရင်ကံဆိုးမယ်ဆိုတဲ့စကားအတိုင်းပါပဲ။ နိုင်ငံခြားသားတွေမှာကတော့ ကြိုးစားလေလေ၊ ကံကောင်းလေလေလို့ယုံကြည်ကြပါတယ်။

အောင်မြင်နေတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ စိတ်သာအဝိပတိ၊ ဝိသီယအဝိပတိ၊ အဝိပတိနှစ်မျိုးတပ်ပြီး လုပ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ကာယကံလှုပ်ရှားမှု၊ ဝစီကံလှုပ်ရှားမှု၊ မနောကံလှုပ်ရှားမှုတွေဟာကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး ထက်သန်မှုပြင်းပြတယ်။ ယုံကြည်မှုနဲ့အတူ တက်ကြွလန်းဆန်းမှုအပြည့်နေကြတယ်။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့တစ်ဝက်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဝိသီယ၊ ဇွဲရှိတဲ့လှုပ်ရှားမှုဟာ ကံမရှိသော်လည်း ဝိသီယကြောင့်အကျိုး ခံစားခွင့်ကိုရရှိကြပါတယ်။ မြန်မာလူမျိုးများကတော့ ကံကိုယိုးမယ်ခွဲပြီး ဝိသီယမစိုက်ဘဲဒီကံမကောင်းဘူးဟု အပြုတမ်းအပြစ်ပြောတတ်ကြတယ်။ လူ့စွမ်းနှင့်နှစ်ဖက်မှ ဆိုတဲ့အတိုင်း အတိတ်ကံကံဘယ်လောက်ကောင်းခဲ့ကြသေးမည် လူအသုံးမကျလျှင် အကုန်ပျက်စီးပျောက်ကွယ်သွားကြတာပါပဲ။ ကံသည်ခဏခဏမကောင်းတတ်ပါ။ ကံကောင်း တာပြီဆိုရင် ထိုကံကိုအပြည့်အဝအသုံးချပါ။ ထိုလိုအသုံးချရန် များများကြိုးစားရပါမယ်။ သို့မှသာ ကံကောင်းလာပြီ ဆိုတာနဲ့ကြီးကြီး တွေးထားသမျှအကြီးကြီးအောင်မြင်လာပါလိမ့်မယ်။ လူအတော်များများက အောင်မြင်တာကိုသာ မြင်ကြတယ်။ အောင်မြင်မှုကိုရဖို့ ဘယ်လောက်ကြိုးစားခဲ့ရတာကိုမမြင်ကြပါဘူး။ ဟုတ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကံဝင်ကြပါတယ်။ အဲဒီလိုကံကောင်းဖို့လည်း ခေါင်းကွဲမတတ်ကြိုးစားခဲ့ကြသူများလည်းဖြစ်ပါတယ်။ လူတိုင်းမှာ ကံဆိုတာကတော့ရှိပါတယ်။ ကောင်းတဲ့ကံလာတဲ့အချိန်မှာ လုပ်သမျှအဆင်ပြေပြီးမကောင်းတဲ့ ကံလာတဲ့အချိန်ဆိုမှာ “တံမရှိ ဉာဏ်ရှိ တိုင်းမွဲ” ဆိုတာကိုကြုံတွေ့ဖူးကြပါလိမ့်မယ်။ ကံသည်လည်းအရေးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကံကိုထိန်းချုပ်လိုမရဘူး။ ကိုယ်တာလုပ်နေသလဲဆိုတာကို သိအောင်လုပ်ပြီး ထိပ်ဆုံးထောက်အောင်ခွင့်ခံစားပါ။ ဝိသီယကတော့မရှိဘဲလဲ။ ငန့်ထားပါ။ အကောင်မြင်ပါ။ ကိုယ်ကိုယ်ကို ဘယ်လိုဖြစ်စေချင်သလဲဆိုတာကိုသာအာရုံစိုက်ပါ။ သူများကိုလိုက် ကို ဘယ်လိုဖြစ်စေချင်သလဲဆိုတာကို ရဂုမစိုက်ပါနှင့်။ ကိုယ်အတွက်အကောင်းဆုံးထင်တာကိုသာ စေတနာပေးဆောင်ရပါမယ်။





အဆိုပြင်စိတ်နှင့် အကောင်းပြင်စိတ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင်ဖြစ်စေ၊ လူမှုရေး၊ ဘာသာရေးတွေးလုပ်ကိုင်ရာတွင်ဖြစ်စေ မိမိဘက်မှ မပြင်စုံပူအားနည်းချက်တွေအရမ်းများလာလျှင် ကိုယ်ကိုယ်ကိုအပြစ်ပြင်တာမှ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်း အပြစ်ပြင် လာကြတယ်။ စာရေးဆရာရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှ ဆင်းရဲတဲ့လူနှင့်ချမ်းသာတဲ့လူတွေရဲ့စိတ်နေစိတ်ထားတွေကိုလေ့လာ ကြည့်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူဟာပူပင်ကြောင်ကြောင်တတ်တတ်စိတ်၊ ကိုယ်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုကင်းမဲ့တဲ့စိတ်၊ ပတ်ဝန်းကျင် ကလူတွေကိုလည်း ကိုယ်လိုချိုးမြင်တတ်တဲ့စိတ် ဒီစိတ်ကြောင့် မျက်နှာမလန်းတော့ဘူး။ မျက်နှာမကောင်းဘူး။ လွတ်လပ်တဲ့သူမဖြစ်တော့ဘူး။ ဝမ်းမှားပူလောင်နေတာကိုတွေ့ရတယ်။ ဘာလုပ်လုပ်အဆင်ပြေမပြေပါလားဆိုတဲ့ သံသယစိတ်ကြောင့် "ဥပါဒိန်ကြောင့်ဥပါဒိန်ပြစ်" ဆိုတဲ့အတိုင်းသူ့သွားလေရာမှာ အဆင်မပြေမှုများနေတာ ကိုတွေ့ရတယ်။ တွေ့ကြုံပြုပြင်ကြယ်ချမ်းသာတဲ့လူကတော့ ပူပင်ကြောင့်ကြစိတ်ကင်းပြီး ကိုယ်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှု အပြည့်နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေအပေါ်လည်း စောနာထားကျဉ်းတတ်တယ်။ ဝိုင်းပင်းတတ်တယ်။ မျက်နှာလည်း ချိုချိုသာသာနဲ့ ပြုံးပြုံးရွှင်ရွှင်လန်းလန်းဆန်းဆန်းနဲ့ဖြစ်တယ်။ ဘာလုပ်လုပ်အဆင်ပြေမည်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ လူတွေအပေါ် ဆက်ဆံတဲ့အတွက်ကြောင့် သွားလေရာအဆင်ပြေပါတယ်။ အခက်အခဲရှိလည်းအချို့အကြံကြီးမဖြစ် အခက်အခဲသာ ကြုံရတတ်တယ်။ အဆိုပြင်တဲ့လူကတော့အဆိုပြင်တဲ့အာရုံမှာ စိတ်ကိုနှစ်ထားတဲ့အတွက်ကြောင့်ကောင်းနေ၊ မှန်နေတဲ့လမ်းစတောင်းမှ ပျောက်သွားတတ်ပါတယ်။

ဘယ်ပတ်ဝန်းကျင်မှာပဲဖြစ်ဖြစ် အကောင်းအဆိုကတော့ ဒွန်တွဲလျှက်ရှိနေတတ်တယ်။ ၁၀၀% အောင်မြင်မယ်လို့တော့ မျှော်လင့်ပထားပါနှင့်။ ဆိုးကျိုး အတွက်ကိုလဲအမြဲတမ်းပြင်ဆင်ထားရမယ်။ တကယ်ကြုံလာတဲ့ အခါစိတ်ပူစရာမလိုတော့ပါဘူး။ လူတိုင်းဟာဘဝတိုက်ပွဲတစ်ခုကိုဆင်နွှဲနေရတယ်။ ကိုယ်ပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့လူတွေဟာ မိုးသားတဲ့လူရှိသလို မမိုးသားတဲ့လူတွေလည်းရှိတယ်။ ကောင်းကျိုးပေးမယ့်လူရှိသလို ဆိုးကျိုးပေးမယ့်လူတွေ လည်းပြည့်စုံနေတယ်။ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးပဲကြုံကြုံ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့်ဝန်တည်ပါ။ အဆိုမှား လည်ခြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့သဘောတရားကို နှလုံးသွင်းထားပါ။ ပြင်ဆင်ထားပါ။ ဘဝမှာဘယ်လောက်ပဲတော်နေပါစေ၊ ကိုယ်မလုပ်နိုင်၊ ကိုယ်မဖြစ်နိုင်တဲ့အကြောင်းကိုစွန့်လွှတ်ရမည်ရှိနေတာကိုသတိပြုပါ။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုတော့ ဘယ်တော့မှမလျော့ပါစေနှင့်။ ကိုယ်လုပ်နိုင်တဲ့အတိုင်းအတာထက်ပိုလုပ်ပါ။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်းကိုယ်ရဲ့အရည်အချင်း ကိုမြှင့်တင်ဖို့အတွက် စာအုပ်စာပေများစွာကိုဖတ်ပါ။ အောင်မြင်ရေးသင်တန်းကျောင်းတွေကိုတက်ပါ။ အတတ်ပညာ ကိုပိုကြိုးစား။ မဆည်းပူးသူများအတွက် အောင်မြင်ရန်ခက်ခဲပါတယ်။ လူ့အတော်များများက အလုပ်ကိုကိုးသတ် ချိန်နဲ့သာလုပ်တတ်ကြတယ်။ ကိုယ်လုပ်တဲ့အလုပ်တစ်ခုကို စိတ်ပါလက်ပါလုပ်ပါအကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေသတိထားမိလာပြီဆိုလျှင် လူတွေကမင်းကိုကံကောင်းဘယ်လို့ပြောလာကြလိမ့်မယ်။ အလုပ်ကောင်း စင်ကံကောင်းတယ်။ ကံကောင်းလာပြီဆိုလျှင်တော့ ကံကောင်းနေချိန်လေးအတွင်းမှာ ကိုယ်သွားချင်တဲ့နေရာကို အပြန်ဆုံးရောက်အောင်ပြေးသွားပါ။ လုပ်နိုင်သမျှလုပ်သင့်တာမှန်သမျှကို လုပ်နိုင်တာထက်ပိုလုပ်လိုက်ပါ။

* ခေတ်သစ်စာတိုက်



အနှစ်ချုပ်

တချို့ကတော့ကံအတော်ကောင်းကြပါတယ်။ မိဘချမ်းသာခြင်း၊ ကျောင်းကောင်းကောင်းနေရခြင်း၊ အသိုင်းအဝိုင်းအင်အားတောင့်ခြင်းများရှိသူဟာ ကံကောင်းတယ်လို့ဆိုကြတယ်။ တရားလွန်အောင်မြင်ပြီးရင်း အောင်မြင်ကြသူများကတော့ ကံကောင်းလာစေရန် အလုပ်ကြိုးစားတယ်လို့ဆိုတယ်။ အလုပ်ကြိုးစားလေလေ ကံကောင်းလေလေပင်။ ကံကောင်းမှုဆိုတာကို အလုပ်ကြိုးစားမှုနှင့်ဥာဏ်ကောင်းမှုတို့ပေါင်းစပ် လိုက်ခြင်းဖြင့် ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။ အဆိုးဆုံးအတွက်ပြင်ဆင်ထားပါ။ ကံကောင်းလာပါလိမ့်မယ်။

အဓိကသော့ချက်များ

- ၁။ တချို့ဟာ နဂိုကတည်းကကံကောင်းစတ်ပေမယ့် ဤသည်မှာ ဘဝအစသာရှိသေးသည်။
- ၂။ ကံကောင်းလာစေရန် ဖန်တီးယူ၍ရ၏။
- ၃။ ကြိုးစားလေလေ ကံကောင်းလေလေပင်။
- ၄။ တစ်ခုခုကိုလိုချင်ပြီဆိုလျှင် မိမိဘာသာရှာဖွေယူတတ်ရမယ်။
- ၅။ ငွေချင်ညချင်ကြိုးစားပကောင်းနိုင်ပါ။
- ၆။ အကြံဉာဏ်နှင့် သတင်းအသစ်များရရှိနိုင်ပါစေ။
- ၇။ စိန်ခေါ်မှုအသစ်များကိုလက်ခံပါ။
- ၈။ အကောင်းမြင်ပြီး အကောင်းဆုံးကိုသာ မျှော်လင့်ထားပါ။
- ၉။ မိမိမြင်တတ်သောနည်းဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုကာကွယ်ပါ။
- ၁၀။ ပကောင်းတာဖြစ်လာလျှင်တောင် မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုလျော့မသွားပါစေနှင့်။

ကြောက်စိတ်ကိုလွှမ်းမိုးခြင်း

ဘဝဟာ မလွယ်လှသလို လူ့လောကကြီးသည်လည်း ရန်သူတွေပေါများလှပါတယ်။ အမြဲတမ်းယှဉ်ပြိုင် တိုက်ခိုက်နေကြရပါတယ်။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာဖြင့် အနိုင်ယူသကဲ့သို့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာလည်းအနိုင် တိုက်ခိုက်နေကြပါတယ်။ "အကောင်ကြီးလေး၊ ရန်သူမြင်လေး" ဆိုတဲ့အတိုင်း ထိပ်ဆုံးရောက်နေသူတွေကို အောက်ခြေမှာရှိနေတဲ့လူတွေက ဘယ်လိုပြုမလဲကုသအောင် ဆွဲချရမလဲဆိုတာကိုနည်းလမ်းရှာနေကြတယ်။ ထင်ထင်ရှားရှားတိုက်ခိုက်တဲ့သူရှိသလို အလယ်ခံတိုက်တဲ့သူများလည်းရှိတယ်။ လူဖြစ်လာပြီဆိုလျှင်အရင်ဆုံးကိုယ်ကိုယ်ကို ဘယ်လိုကာကွယ်ရမလဲဆိုတာကို စဉ်းစားထားရမယ်။ အရမ်းချစ်ပါတယ်။ ခင်ပါတယ်ဆိုတဲ့သူငယ်ခွင်း၊ မိတ်ဆွေ၊ ဦအစ်ကိုမောင်နှမတွေကလည်း မိမိအကူထောက်မယ့်အချို့ကိုမျှော်လင့်စောင့်စားကြည့်နေတတ်ကြတယ်။ လူတွေရဲ့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာမှာဖြစ်နေတဲ့အသွင်အပြင်ကတစ်ဖို့၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အချို့မို့ပေးကပ်ပြန်နေတာက ပိုဆိုးတာတွေလောကမှာများစွာရှိပါတယ်။



စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ပြီးဆိုရင် မိမိပတ်ဝန်းကျင်အကြောင်း၊ မိမိဝန်ထမ်းများအကြောင်းကို ကောင်းကောင်း သိပါစေ။ မသိလျှင်လည်းမသိတဲ့ပုံပေါက်ပါစေနှင့်။ အဝတ်အစားကိုလည်း တကယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များထက် သက်သို့ဝတ်ဆင်ရမယ်။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ့်ကြည့်ပုံအပြည့်နှင့်မှ လူတွေလေးစားတာခံရမယ်။ မိလုပ်ငန်းမှာအတော် ဆုံးလူများကိုရွေးချယ်ရဦးစားပါ။ သို့သော် ဘယ်တော့မှမယုံကြည်ပါနှင့်။ စီးပွားရေးလောကမှာ ကျော့ချုပ်မိပြန်မှ သိရတဲ့လောကဖြစ်လေရာ မည်သူ့ကိုမှမယုံလေလေ - အဆုံးနှင့်နည်းလေလေပဲဖြစ်တယ်။ ပထမဦးဆုံး - တော်တဲ့ လူများကိုရှာပါ။ လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာများတွင် ကျွမ်းကျင်သူများကိုခန့်အပ်ပါ။ တော်တဲ့ဝန်ထမ်းတွေများလာတာနဲ့အမျှ ကိုယ်အတွက်အဖွဲ့ထုတ်ယူပေးလာမယ်လို့စိတ်ယူပါ။ အလုပ်လာလျှောက်သူများထဲတွင် အသွင်အပြင်မကောင်းသော်လည်း ခံယူချက်နှင့်စိတ်ဝင်တက်ကောင်းနေတတ်တယ်။ တချို့ကတော့ အသွင်အပြင်ကောင်းသော်လည်း ခံယူချက်နှင့်စိတ်ဝင်တက် မကောင်းတာကိုတွေ့ရလိမ့်မယ်။ ထိုသူများကိုအလုပ်မခန့်ပါနှင့်။ ထိုသူများကိုအလုပ်ခန့်လျှင် အဲဒီလူတွေရဲ့အယူအကျင့်၊ ခံယူချက်နှင့်အယူအဆများဟာ တခြားလူများကိုမိကျွေးစက်သွားနိုင်တယ်။ အကျင့်အမိကျွေးစက်မှုကိုထိခိုက်လွယ် သလောက်အကျင့်စရိုက်ကောင်းရှိသူရဲ့ အယူအဆများကတော့ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုကျွေးစက်ဖို့အလွန်ခဲယဉ်းတယ်။ အကျင့်စာရိတ္တမကောင်းသူများရှိနေလျှင် တကယ်လူကောင်းများအတွက် စိတ်ထိခိုက်မှုနှင့်အလုပ်လုပ်ချင်စိတ်များ ဖျောက်ကွယ်သွားတတ်တယ်။

အင်တာဗျူးထိုင်ပြီးဆိုရင် အရင်အလုပ်ကဘာကြောင့်ထွက်ခဲ့လဲဆိုတာကိုမေးရတယ်။ အလုပ်ရှင် ၊ အလုပ်နှင့် လုပ်ငန်းခွင်များကို မကောင်းပြောနေပါလျှင် ခန့်ဖို့မစဉ်းစားပါနှင့်။ ဒီအပြင်တစ်ခုခုကိုအငြင်းပွားဟန်ရှိတဲ့ဝန်ထမ်း များကိုလည်း မရွေးချယ်သင့်ပါ။ ဝိသားဗျာသစ္စာရှိသူကိုသာ ဝန်ထမ်းအဖြစ်ရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို သိပ်တန်ဖိုးထားသူများကိုလည်းမရွေးချယ်သင့်ပါ။ မိမိကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှုရှိဖို့ရန်မှာ လိုအပ်တဲ့အရည်အချင်း တစ်ခုဖြစ်ပေမယ့် သာမန်ထက်ပိုပြီးလုပ်ဆောင်ပြုပြင်မှုဟာ အတော်ကိုဆိုးရွားတဲ့လုပ်ရပ်ပဲဖြစ်တယ်။ တချို့ဝန်ထမ်း တွေကြောတော့ တော်ရင်တတ်ရင်ယောင်ဆောင်သူတွေလည်းရှိကြတယ်။ တချို့ဝန်ထမ်းတွေကတော့ အလုပ်ကိုကြိုးစားပြီး သင်ယူလိုစိတ်ရှိတယ်။ သစ္စာရှိရုံမကဘဲ စိန်ခေါ်မှုများကိုပါခံဝင်စွာရင်ဆိုင်လိုသူများလည်းရှိတယ်။ တချို့ဝန်ထမ်း တွေကတော့ အသွင်အပြင်မကောင်းပေမယ့်လည်း လုပ်ငန်းကိုချစ်မြတ်နိုးပြီး အတွေ့အကြုံကောင်းများရှိတဲ့အတွက် အကောင်းဆုံးလုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတာကိုလည်းတွေ့ရပါတယ်။ ပြင်ပမှာအသုံးမဝင်ပေမယ့် အလုပ်ငွေနဲ့အတွက်အယူ အဆကောင်းများကိုထပ်ပြင်ချက်ပေးနိုင်ကြတယ်။ မိမိအလုပ်ငွေနဲ့မှာ ဒီလိုဝန်ထမ်းကောင်းမျိုးတွေများစွာရှိသလိုပဲ။ သူတို့တွေကိုအလုပ်ငွေနဲ့မှာ ပျော်ရွှင်အောင်စီမံဆောင်ရွက်ပေးထားရမယ်။ အလုပ်သမားကောင်းများရဲ့အထူးအ ချင်းများကို အသိအမှတ်ပြုတဲ့အနေနဲ့နီးကျန်းပေးရမယ်။ ဝန်ထမ်းများက အလုပ်ရှင်အပေါ်လေးစားမှု၊ သစ္စာရှိမှု များပိုများလာမှာဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့လေးစားခြင်း၊ သစ္စာရှိခြင်း မရရှိတဲ့အလုပ်ရှင်ဟာ အတော်ရမ်းကန် ရမှာဖြစ်တယ်။ "ကိုကာကိုလာ" ကုမ္ပဏီရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်များ "ဟက်စီ" ကုမ္ပဏီကိုပေါက်ကြားသွားခြင်းမှာသစ္စာမရှိ တဲ့ဝန်ထမ်းများကြောင့် ဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုမပေးပါနဲ့။ ရန်သူရဲ့ ရန်သူကို ငွေပြန်ထားသလိုဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

အဆိုပါသစ္စာစာကံပူတွေဖြစ်ပလာစိုက် ကိုယ်ရဲ့ဝန်ထမ်းများအားလုံးကို ရင်းနှီးချစ်ဝင်မှု၊ အပြန်အလှန်လေးစားတန်ဖိုးထားမှု၊ မိသားစုဝင်များပမာဏနှင့်တွေ့မှုအပြည့်ဖြင့်၊ မေတ္တာတရားကြီးကြီးနှင့် စိမ်အုပ်ချုပ်ရမှုဖြစ်တယ်။ ဉာဏ်ကောင်းသူ၊ အလုပ်လုပ်နိုင်သူများထက်၊ သစ္စာရှိလှပျံ့ဝတ်ကာဖိုအရေးကြီးပါတယ်။ သစ္စာရှိတဲ့လူများလိုချင်ရင် အလုပ်သမားတွေပေါ် ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ကအရင်သစ္စာရှိရမယ်။ သူတို့မိသားစုနှင့်ပတ်သက်တဲ့အရေးကိစ္စများကိုလည်း အခါအားလျော်စွာ ဝင်ဆက်ခြေရှင်းပေးနိုင်သူဖြစ်ရမယ်။ လူတိုင်းဟာကိုယ်အားကိုးရမယ့် အားကိုးထိုက်တဲ့သူကို ရှာဖွေတတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် မိမိဟာအလုပ်သမားတွေရဲ့အားကိုးအားထားထိုက်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်နေပါစေ။ ကိုယ်ကသူတို့တွေအပေါ်မှာ တာဝန်ကျေတဲ့အတွက်ကြောင့် အောက်ပြောပြန်နေတဲ့ အခက်အခဲပြဿနာတွေကိုလည်းတွေ့မြင်လာရပါလိမ့်မယ်။ တချို့ဝန်ထမ်းတွေဟာ မိမိရဲ့ရည်မှန်းချက်ထက် ကမ္ဘာတိုရဲ့ရည်မှန်းချက်များကိုအဓိကထားအကောင်အထည်ဖော်ပေးတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးတွေလည်းရှိပါတယ်။ ပေးသင့်ပေးထိုက်တဲ့ အခွင့်အရေးကိုပေးပါ။ အလုပ်ဌာနစီမံထိန်းတွေမှာ အရေးပေါ်ရာသီအလုပ်သမား နေရာဌာနပြောင်းရွှေ့ရတာမျိုးတွေရှိလာလျှင်နေစဉ်တိုင်း စားစရိတ်တွေကိုအစဉ်းမှာကိုယ်ကတာဝန်ယူပေးရမယ်။ ဒါမှမဟုတ် လုပ်အားကြီးတင်ပေးတဲ့စနစ်ကိုကွင့်သုံးရမယ်။ ရလဒ်ကိုမြင်ဘူးဆိုလျှင် ကိုယ်ရဲ့စီမံကိန်းဌာနအသစ်မှာ သူတို့ကပြောနေပေမယ့်ဘူး။ ဝန်ထမ်းများကို သူ့အလိုလိုလုပ်ချင်စိတ်ပေါ်ထားအောင် သတ်မှတ်ထားတဲ့လခဖြင့်ပင် လိမ္မာပါးနပ်စွာခိုင်းနိုင်ပါတယ်။ ထပ်မံပြီး ဝန်ထမ်းများထံမှ ရလာဒ်ကောင်းကောင်းလိုချင်ရင်တော့ လှိုက်လှိုက်လဲ့လဲ့ခိုင်းကနူးပြီးဆုပေးပါ။

အနှစ်ချုပ်

ကမ္ဘာလောကဟာ အန္တရာယ်များလွန်းတယ်။ "ကျော့ချမှ ဝါးဖြူပန်းသီ" ဆိုသလို မိမိအနီးနားရှိလူများက ပင်ထိုက်ခိုက်ကြတာများတယ်။ ဒါကြောင့်ဘဝမှာ မိမိကိုယ်ကိုယ်ကိုကာကွယ်တတ်ရန်လိုပါတယ်။ လောကတစ်ကြိမ်ဟာ လည်းအခက်အခဲနဲ့ကြုံလာလျှင် မကောင်းမှုများကိုကနူးလွန်စေတတ်တယ်။ မှန်ပါတယ်။ လောကကြီးဟာအန္တရာယ်များလှတယ်။ အပျော်သဘောသက်သက်အတွက် သူတစ်ပါးရဲ့ ဘဝကိုလည်းနှင်းချေတတ်ကြတယ်။ အကောင်းဆုံးဆိုလျှင်လင့်ပြီး အထိုဆုံးအတွက်ပြင်ဆင်ထားပါ။ လူတိုင်းကိုမယုံပါနှင့်။ ဝန်ထမ်းကအလုပ်ရှင်ကိုသဘောကျကျ၊ မကျကျ ဂရုမစိုက်ပါနှင့်။ သို့သော်လေးစားပါစေ။ တော်တဲ့ဝန်ထမ်းများအားရွေးချယ်ခန့်ထားပါ။ သို့သော် ဘယ်တော့မှမယုံပါနှင့်။

အဓိကသော့ချက်များ

- ၁။ လောကကြီးဟာ အန္တရာယ်များလှတယ်။ တော်သူ၊ ထိပ်ရောက်သူကို ပျက်စီးစေချင်ကြတယ်။
- ၂။ ဘဝပျက်တာကို ကစားပွဲတစ်ခုအလား ထင်မြင်တတ်ကြတယ်။
- ၃။ မိမိကို လေးစားပါစေ။
- ၄။ ဝန်ထမ်းများအကြောင်းကို သေသေချာချာသိခြင်းဖြင့် လေးစားမှုကိုရယူပါ။
- ၅။ အတော်ဆုံးဝန်ထမ်းများခန့်ထားပါ။ သို့သော် မယုံပါစေနှင့်။
- ၆။ လေးစားချင်လောက်အောင် ဖတ်စားဆင်ယင်ပါ။





ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း

လူ့ဝယ်လို့ဖြစ်လာပြီဆိုတာနဲ့ ဘဝတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့အတွက် ပြိုင်ပွဲတစ်ခုစေ့၊ ရတာနဲ့တူပါတယ်။ ပညာချင်းပြိုင်၊ စည်းစိမ်ချင်းပြိုင်၊ အလှအပချင်းပြိုင်၊ ပိုင်ဆိုင်မှုချင်းပြိုင်၊ အာဏာချင်းပြိုင်၊ ခွန်အားချင်းပြိုင်၊ အတတ်ပညာနည်းပညာချင်းပြိုင်၊ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုချင်းပြိုင်၊ ကားချင်းပြိုင်၊ ကလေးချင်းပြိုင်၊ မွေးချင်းပြိုင် ပြိုင်တော့ပြိုင်နေတာချည်းပဲ။ ယခုကိုယ်ရောက်နေတဲ့အသက်အရွယ်မှာ ဘာနဲ့ယှဉ်ပြိုင်နေရပြီလဲ။ ပြိုင်ပွဲဆိုတာ - ဘယ်တော့မှမဆုံးတဲ့ မွေးတဲ့နေ့မှသေသည်အထိလုပ်နေကြရတဲ့ကိစ္စပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကနံပါတ်ဝမ်း No.1 ဖြစ်ချင်လျှင် ပထမနံပါတ်ဝမ်းဖြစ်နေတဲ့ လူနဲ့ယှဉ်ပြိုင်ရပြန်တယ်။ နောက် - နံပါတ်ဝမ်း ဖြစ်ချင်တဲ့လူက နံပါတ်ဝမ်း ဖြစ်နေတဲ့ကိုယ်နဲ့လာပြီယှဉ်ပြိုင်ပြန်တယ်။ ဒီလူတွေရဲ့ ပြိုင်ပွဲတွေဟာ ဘယ်မှာဆုံးနိုင်ပါတော့မလဲ။ "အရှုံးလေးရင် နှလုံးအေးတယ်" ဆိုတဲ့အတိုင်း ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေအားလုံးကိုရပ်တန့်ခြင်းဟာ အောင်မြင်မှုကိုရပ်တန့်လိုက်တာ နဲ့အတူတူပါပဲ။ အောင်မြင်မှုဆိုတာနှစ်ပိုင်းရှိတယ်။ လောကီအောင်မြင်မှုနဲ့ လောကုတ္တရာအောင်မြင်မှု။ လောကီ အောင်မြင်မှုကတော့ လောဘ၊ ဒေါသ၊ မောဟတွေနဲ့ သူ့ထက်ငါအပြိုင် ထိပ်တန်းရောက်အောင်တိုက်ခိုက်ပြီးမှရတဲ့ အောင်မြင်မှုမျိုးကို လောကီအောင်မြင်မှုလို့ခေါ်တယ်။ ငြိမ်းချမ်းမှုမရှိတဲ့လောင်တဲ့အောင်မြင်မှုပါပဲ။ လောကုတ္တရာ အောင်မြင်မှုကတော့ လောဘ၊ ဒေါသ၊ မောဟ ကိလေသာတွေအားလုံးမှလွတ်ရာ ဝိပဿနာတရားကိုအားထုတ် ခြင်းဖြင့် အငြိမ်းခါတ်၊ အငေးခါတ်ကိုရရှိခြင်းဟာ လောကုတ္တရာရဲ့ အောင်မြင်မှုပဲဖြစ်တယ်။ လောကီအောင်မြင်မှုက သံသရာကိုရှည်အောင် ဘဝကိုဆွဲဆန်တဲ့ဒုက္ခကိုရှည်လျားစေအောင်ပြုလုပ်တဲ့လမ်းစဉ်ဖြစ်တယ်။ လောကုတ္တရာ အောင်မြင်မှုကတော့ သံသရာကိုတိုအောင် ဘဝကိုဆွဲမဆန်ဘူး၊ ဒုက္ခကိုငြိမ်းအောင် ပြတ်တောက်အောင်ပြုလုပ်တဲ့ လမ်းစဉ်ဖြစ်တယ်။ လောကကြီးမှာဘယ်လောက်ပင် ယှဉ်ပြိုင်ပွဲတွေပြုလုပ်နေပါစေ။ အောင်မြင်တဲ့လူထက်ရှုံးနိမ့်တဲ့ လူကများနေတဲ့အတွက်ကြောင့် အချိန်တိုင်းမှာတိုက်ခိုက်နေတဲ့သူများတယ်ဆိုတာကိုမလေ့ပါနဲ့။

အနှစ်ချုပ်

- ၁။ ဘယ်သူနဲ့မုရန်မဖြစ်နဲ့ ဘယ်သူနဲ့မှ အပြိုင်အဆိုင်မတိုက်ခိုက်နဲ့။
- ၂။ ကိုယ်ကအနိုင်ရလျှင် ကိုယ်ကိုနိုင်မဲ့လူကပေါ်လာဦးမှာဖြစ်တယ်။
- ၃။ မင်းတို့တိုက်ခိုက်နေပြီဆိုတာနဲ့ ဘယ်သူကရှုံးမလဲဆိုပြီး ပြိုင်ပွဲကိုလာကြည့်မဲ့လူတွေကအများ ကြီးမဲ၊ ပရိတ်သတ်က အရသာခံပြီးရယ်မောနေတဲ့အချိန် မင်းတို့နှစ်ဦးဘာတွေဖြစ်နေပြီလဲ ဆိုတာစဉ်းစား

အဓိကသော့ချက်များ

- ၁။ မိမိအားထိခိုက်နှစ်နာစေသူများကို ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ပါ။
- ၂။ တစ်ခုခုကို အပြစ်တင်ပြောဆိုလိုလျှင် ထိုလူရဲ့မျက်နှာနှစ်ခုကြားတည်တည်ကို သေချာကြည့်ပြီး ပြောပါ။ အဲဒီအခါ အပြောခံရသူဟာ ၎င်းရဲ့လုပ်ရပ်ကို ပြန်စဉ်းစားမိပေလိမ့်မယ်။ *

- ၃။ တချို့သောအားကစားသမားများဟာ ၎င်းတို့ကိုအမြတ်ထုတ်သွားသူများကို ပြန်လည်လက်စားချေရန် မသံ့ဝံ့ကြ။
- ၄။ အကြိမ်ကြိမ်အနိုင်ကျင့်ခဲ့ရသော်လည်း ပြင်းပြင်းထန်ထန် ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ပါ။
- ၅။ အမှားလုပ်ပြီး ပြန်တောင်ပန်သူများအား ခွင့်လွှတ်ပါ။ သို့သော် ဘယ်တော့မှမယုံပါနှင့်။

ဘယ်တော့မှ အရှုံးစိတ်မငြေ့ပါနှင့်

မည်သည့်ကိစ္စပင်ဖြစ်ပါစေ မင်းရင်ဆိုင်နေနိုင်သေးသရွေ့ စိတ်ဝါတ်ခွန်အားကိုကြံ့ခိုင်အောင်လုပ်ပေးနေခြင်းသာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်မှာပြဿနာတွေတယ်လောက်ပဲပျားပါစေ၊ ငါ့ပြုရင်းမှုတွေပျားလာတဲ့နဲ့ စိတ်ဓာတ်ရင့်ကျက်မှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။ သူတစ်ပါးက တွန်းလှဲလို့လဲသွားတဲ့အခါတိုင်း အချိန်မဆိုင်ရင်းထိုင်သူများဟာ ငါ့အသက်ဆက်ရှင်ဦးမယ်၊ လူလုပ်ဦးမယ်လို့ပြောတာနဲ့အတူတူပါပဲ။ အချိန်တိုင်းမှာသင်ယူနေရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့စိတ်ဓာတ်ကိုကြံ့ခိုင်နေအောင် ဒီနေ့ထက်မနက်ပြန်ပိုပြီးတော်လာအောင် အချိန်တိုင်းမှာအတတ်ပညာကိုဆည်းပူးနေမယ်။ အခက်အခဲမျိုးစုံဖိနှိပ်မှုမျိုးစုံကိုခံရပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုကွဲစွဲတော့မယ်လို့ခံယူထားပြီဆိုတော့ ကိုယ်သွားချင်တဲ့အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းပေါ်ကို ဘယ်တော့မှပြန်လည်မရောက်ရှိနိုင်တော့ပါဘူး။ မည်မျှပင်ဘေးကျပ်နံ့ကျပ်ခိုးဝါးတဲ့အခြေအနေကိုကြုံနေပါစေ နောက်ဆုံးအချိန်အထိထွက်ပေါက်ရှိတယ်ဆိုတာကို ဘယ်တော့မှမပေပေါနဲ့ မင်းရဲ့ရွှေမှာ ထိပ်တန်းနေထုတ်ရောက်ရှိလွှားတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေအားလုံးဟာမကျွန်ုပ်တို့နဲ့ပူးသွား တစ်ဦးတစ်ယောက်မှမရှိတော့ပါဘူး။ သူများတွေကခွဲချလို၊ လှုပ်ချလို၊ တွန်းချလို၊ အဖိနှိပ်ခံ၊ အနှင်းခံထားရလို့၊ နာလံမတူနိုင်အောင် အခွင့်တွေပေါ်နေသော်လည်း မင်းစိတ်ဝါတ်ကအခွံမပေးသရွေ့ မင်းဘယ်တော့မှစွဲမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ခေတ်ကာလအချိန်အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိသာ ယာယီဆုံးရှုံးမှုသာကြုံနေရခြင်းဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်စိတ်ဝါတ်က အခွံပေးပြီဆိုမှ တကယ်စွဲသွားတာပါ။ အခက်အခဲဟာလူတိုင်းမှာရှိတယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်လျှင် သူများမလုပ်နိုင်တဲ့အလုပ်တွေကိုလုပ်ပါ။ အစပိုင်းမှာတော့ ပင်ပန်းပါလိမ့်မယ်။ မိမိဟာကြိုးစားမှုကြောင့် လူဝင်ဆုံးလာပြီး လူထုရဲ့ယုံကြည်မှုကိုရရှိလာပါလိမ့်မယ်။ ယုံကြည်မှုနှင့်အတူ အဆက်မပြတ်ကြိုးစားနေသူတွေထံကို မမြင်နိုင်တဲ့စွမ်းအားတွေ မထင်မှတ်တဲ့လူတွေ၊ ခွန်အားတွေ၊ ဝိုင်းဝန်းကူညီအားပြည့်စုံအတွက် အလိုလိုရောက်ရှိလာပါလိမ့်မယ်။



အနှစ်ချုပ်

စိတ်စွမ်းအားကို အမြဲပြန်တင်ထားပါ။ မမြင်နိုင်သောအင်အားလှိုင်းကြီးအဖြစ် ထွက်ပေါ်လာပါလိမ့်မည်။



အဓိကသောချက်

- ၁။ ပထမဆုံး စလုပ်တဲ့အလုပ်ကို ဘယ်သူမှသေသေချာချာမသိပါ။
- ၂။ ထိုအလုပ်ကို တစိုက်မတ်မတ်နှင့် ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ အလုပ်အတွေ့အကြုံယူနေခြင်း ဖြစ်တယ်။
- ၃။ အတွေ့အကြုံအရည်အချင်းတို့နှင့် ပြည့်စုံနေပြီဆိုလျှင် အလုပ်တွဲလုပ်ချင်သူများလာပါလိမ့်မယ်။
- ၄။ အလုပ်တွဲလုပ်ချင်သူများသာမက ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူများပါများလာလိမ့်မယ်။
- ၅။ အဆိုပါအချက်များဖြင့် မိမိကိုယ်ကို မြှင့်တင်လိုလျှင် ရည်မှန်းချက်ကို ပြင်းပြင်းထန်ထန်အာရုံ စိုက်ပြီးအကောင်အထည်ဖော်ပါ။
- ၆။ ဗဟုသုတများများရှိပါစေ။
- ၇။ မိမိအားကူညီလေ့ကျင့်ပေးမည့်အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်ရှိပါစေ။
- ၈။ ကြိုးစားပြီးရင်းဆက်ကြိုးစားပါ။ မဟုတ်လျှင် ပိုင်ဆိုင်ထားသမျှပျောက်သွားလိမ့်မယ်။
- ၉။ ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့ပါနှင့်။
- ၁၀။ အောင်မြင်သွားပြီဆိုလျှင် လူ့အဖွဲ့အစည်းအား တစ်ခုခုပြန်လုပ်ပေးပါ။

စိတ်ကြောင့်ရှုပ်ပြောင်းလဲခြင်း

သေးသေးလေးကိုမစဉ်းစား ကြီးကြီးမားမားကိုပဲတွေးပြီးရင်အောင်လုပ်ယူတတ်တဲ့ စာရေးသူရဲ့ စိတ်ထား ကိုမိတ္တူကူးကြရင်အောင် စိတ်ဆွတ်တို့ ငါ့စင်အယ်ဆိုလျှင် ငါ့အသေလေးတွေကိုလမ်းမလား? ငါ့ကြီးကိုလမ်းမလား? စဉ်းစားပါ။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရာကို ပထမဦးစွာစိတ်ကူးယဉ်ပုံဖော်ကြည့်ရတယ်။ ပိုက်ဆံပို၊ ချွမ်းသာမှု၊ ပညာတတ်မှုကြီးကြီးတွေပြီး စိတ်ကူးယဉ်ရတာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုစိတ်ကူးယဉ်ပျော်ပျော်နှင့်ချက်ကြီးကြီးထားလို့လဲ ဘယ်သူက မုလာပြီးလျက်ဆီးနိုင်တာမဟုတ်ပါဘူး။ လူတိုင်းဟာ စိတ်ကူးယဉ်ပျော်ပျော်နှင့်ချက်ကြီးကြီးထားနိုင်ကြတယ်။ "မိုးချိုးကျင့်မြင့်မြင့်ကြ" ဆိုတဲ့အောင်ပုဒ်အတိုင်း သူများထက်သာစွာရတဲ့သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် ကျွန်ုပ်တို့ အားလုံးကြီးကြီးတွေ့ရမယ်။ ရှေ့ဦးစွာ မင်းရဲ့စိတ်ဓာတ်ကို အောင်မြင်သူတွေရဲ့ထံမှာ လုံလောက်တဲ့အရည်အချင်းပြည့်စုံပြီဆိုတာနဲ့ ကိုယ်ကြီးကြီးတွေ့ထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်အောင်သာလုပ်ပေတော့။ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ရဲ့အဓိကဆွဲဆောင်မှုတစ်ခုရှိတယ်။ သူ့ကိုယ်ဝတ်စားဆင်ယင်မှု၊ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီးစပတ်ကျရမယ်။ ဖာသညာထပ်ပိုလှလည်ဖြစ်ရမယ်။ အမျိုးသမီးတွေအများစုဟာ ဒီလိုမျိုးကိုပိုပြီးသဘောကျကြတယ်။ အမျိုးသားတွေရဲ့ အာလောင်မှုဟာ ဘာလဲဆိုရင် အမျိုးသမီးတွေကိုဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် ဘယ်လိုနေထိုင်ပြုမူဆက်ဆံရမလဲဆိုတာကိုပဲ။ အမျိုးသမီးတွေရဲ့အာလောင်မှုကလည်း အမျိုးသားတွေကိုဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် ဘယ်လိုပြုမူနေထိုင်ဆက်ဆံခြင်းဖြင့် ဆွဲဆောင်နိုင်မလဲဆိုတာကိုအာလောင်နေကြတယ်။



အပျိုသားတွေဟာ ရုပ်ဆင်ရူပကာချောမောလှပ ခြင်္သေ့ပတ်တဲ့ခွေကိတ်ပျိုအတွေးအခေါ်၊ ဉာဏ်ပညာ ထက်မြက်တဲ့ယုယကြင်နာတတ်တဲ့ အပျိုသမီးတွေကိုပျိုပြီးနှစ်သက်ကြတယ်။ ဘဝရပ်လုံးဆိုတာ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင် လဲဆိုတဲ့အပေါ်မှတည်ပြီးတော့ စိတ်ပြောင်းတာနဲ့ရုပ်တွေပါပြောင်းသွားတယ်။ ဥပမာ ။ စီးပွားပျက်စိတ်ခါတ်ကျနေတဲ့ အားကိုးစရာမရှိတဲ့အပျိုသမီးတစ်ယောက်ရဲ့ ရုပ်ကိုပျက်လုံးထဲမြင်ယောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ သူ့ရဲ့ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဘယ်လိုရှိနေမလဲ။ ဒီလိုဖြစ်နေတဲ့အချိန်မှာ သူတစ်ဖက်သတ်ကြိုက်နေတဲ့ သူ့အိမ်ဘေးနားကယောက်ျားလေးက သူ့ကိုရည်းစားစကားလာပြောမယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်အဆင်ပြေသွားတယ်ပဲဆိုကြပါစို့။ သူတို့ဟာ အချိန်တိုအတွင်း မှာတွေ့ပေမယ့် လက်ထပ်ဖို့ထိအောင် ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ကြမယ်။ ခွစ်သုန့်ခိုဦးဟာယန်ခြံတွေသွားမယ်။ ရုပ်ရင့်ရံ တွေသွားမယ်။ ယန်ခြံထဲမှာလမ်းလျှောက်မယ်။ ဒီပြင်ကွင်းရဲ့ရုပ်စိတ်တွေကို မြင်အောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ ခွစ်သုန့်ခိုဦးဟာ စကြာ နောက်ကြ၊ ပြုံးပျော်ရွှင်နေကြတာကိုတွေ့ရလိမ့်မယ်။ စိတ်ကြောင့်ရုပ်ပြောင်းလဲတယ်ဆိုတာကို သိစေချင်တဲ့ အတွက်ကြောင့် လက်တွေ့ ကျတဲ့ဥပမာလေးတစ်ခုကို တင်ပြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

လူဆိုတာ အဏ္ဏားအခေါ်နှင့် အယူအဆကောင်းရပါမယ်

တွေ့ခေါ်စဉ်းစားမှုကောင်းမှ ရလဒ်ကောင်းမယ်။ တွေးခေါ်စဉ်းစားမှုကောင်းရင် ရလဒ်လည်းကောင်း နိုင်ပါတော့။ လူတိုင်းအပေါ် သံသယမြင်တတ်တဲ့စိတ်တွေကိုစော့ကပ်ပစ်ပါ။ မိမိကိုသံသယနဲ့ကြည့်တာမကြိုက်သလို ကိုယ်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကလည်း သူတို့ကိုသံသယနဲ့ကြည့်တာမကြိုက်ပါဘူး။ လူတိုင်းအပေါ် အကောင်းမြင်စိတ် နဲ့မြင်သုံးသပ်ပြီး ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့စွမ်းအားတွေသူတို့မှာရှိတယ်။ လူတိုင်းပေါ်မှာယုံကြည်မှုအပြည့်နှင့် အားပေးတတ် တဲ့စိတ်ရှိအောင် ကိုယ်ကိုယ်ကိုမွေးမြူပါ။ အရင်ဆုံးသူတို့ဟာ ကိုယ်ပျက်နာကြည့်ပြီး ယုံကြည်လောက်တဲ့ပျက်နာချိန် ရှိမရှိယုံကြည်ကြပါလိမ့်မယ်။ ယုံကြည်ထိုက်မှသာ ကိုယ်ကိုယုံကြည်ကြလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ပေါ်မှာသံသယဝင်နေလျှင် ရှုံးနိမ့်တဲ့လူဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ဘယ်တော့မှသိမ်ငယ်တဲ့စိတ်မပွေးပါနှင့်။ အားနည်းချက်တွေကို အားသာချက်ဖြစ်အောင်ပြောင်းလဲဖို့အတွက် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိတဲ့ စိတ်ဓာတ်ကိုအပြန်အလှန်ပြောင်းပါ။ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ့်ယုံကြည်တဲ့လူကို ဘယ်သူ့လည်းအထင်ကြီးမှာမဟုတ်ဘူး။ ကြောက်စိတ်ဟာ ဘယ်နေရာမှအသုံးမတည့်ပါဘူး။ လူတော့မတိုးရဲ၊ စကားမပြောရဲဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါဟာကိုယ်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုကင်းမဲ့လို့ဖြစ်တာပါ။ လူတိုင်း ကိုမိတ်တွေဝဲ့ပါ။ မိမိကောင်းကျိုးလိုလားသူများနှင့်ပိုင်ပါ။ စိတ်ကူအိမ်မက်ကြီးကြီးရှိသူတွေနှင့်နှစ်စကားပြောပါ။ သူတို့လိုစိတ်ခါတ်တွေကို မိတ္တူကူးပါ။ အကြောက်ဆုံးအရာများကိုများများလုပ်ပါ။ ကြောက်စိတ်တွေပျောက်ပျယ် သွားပါလိမ့်မယ်။ ယုံကြည်မှုအပြည့်နှင့် မွေးဖွားလာတဲ့လူ ဘယ်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှမရှိပါဘူး။ မဖြစ်သေးတဲ့ကိစ္စ များကိုကြိုတင်ပြီးယူမန်ပါနှင့်။ ဖြစ်လာမှသာရင်ဆိုင်တွေ့လိုက်ပါ။ ပူဖန်စရာတွေကိုတွေ့နေမှယုံအစားလုပ်သင့်လုပ် ထိုက်တာတွေအားလုံးကို အပြန်အလှန်ပြောင်းလဲလုပ်လိုက်ပါ။ လုပ်နိုင်မယ်ထင်တဲ့ကိစ္စများကို သတိထားပြီးလုပ်ပါ။ စိတ်ကင်းသေးသေးလေးပုနေ ကြီးကျယ်သယံဇာတအပြန်အလှန်ဖြစ်အောင် စိတ်ကူးကိုပုံကြီးချဲ့ပါ။



အကြိမ်ကြိမ်လေ့ကျင့်စွာကနေ တကယ်ကိုကြီးကြီးမားမားပျော်ပျော်တတ်တဲ့လူဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ရဲ့ပြင်ဘက်တွေရှိလျှင်တောင်မှ ကိုယ်ရဲ့စိတ်ကူးယဉ်အိမ်မက်ကိုကြားတဲ့အခါ အလိုလိုနောက်ဆုတ်သွားကြလိမ့်မယ်။ တချို့လူတွေကစိတ်ကူးပျော်ပျော်ချက်ကြီးကြီးထားလေမယ် တကယ်လက်တွေ့အကောင်အထည်မဖော်တဲ့အတွက်ကြောင့် လေထဲတိုက်အိမ်ဆောက်သလိုပျောက်ပျက်သွားရတယ်။ တချို့လူတွေကတော့ စိတ်ကူးယဉ်အိမ်မက်အတိုင်းကြီးစားခဲ့ရာ လမ်းတစ်ဝက်မှာရပ်လိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့လမ်းစပေါ်ရောက်သွားပြန်တယ်။ ထိပ်ဆုံးသို့ရောက်အောင်သွားနေကြတဲ့လူတွေဟာ မိမိရဲ့စိတ်ခါတ်ကိုအမြဲတမ်းနှိုးဆွပေးနေပါ။ အကြံဉာဏ်ကောင်းများစုဆောင်းပါ။ အချွန်အလက်ကောင်းများစုဆောင်းပါ။ ပြဿနာအခက်အခဲများကို အပြန်အလှန်ပြေငြိမ်းပါ။ အတားအဆီးအခက်အခဲတွေအားလုံးဟာ ကိုယ်ရဲ့လှေခါးထစ်တွေလိုပဲလျှို့ဝှက်ယူထားပါ။ ဒီအလုပ်မျိုးတွေဟာ ခက်ခဲတဲ့အတွက်ကြောင့်ခွဲစိတ်သွားအနည်းငယ်သာလုပ်နိုင်ကြပါတယ်။ စိန်ခေါ်မှုတွေကြုံလာလျှင် ဘာပါလိမ့်လို့မစဉ်းစားဘဲ ဘာလုပ်ရမလဲလို့စဉ်းစားပါ။ အနှံ့ကိုလက်ခံပါ။ အနှံ့သမားလိုတော့ မယုံယူလိုက်ပါနှင့်။ အမှားကိုသင်ခန်းစာယူပါ။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုအပြစ်တင်ခြင်းဟာ သူများအပြစ်တင်တာထက် အဆိုးဆုံးဘဝကိုရောက်ပို့စေပါတယ်။ မှားခဲ့တဲ့အတိတ်အိုင်းတွေကိုပေးပစ်လိုက်ပါ။ အပင်မြင့်လေ လေတိုက်လေ အောင်မြင်မှုနှင့် နီးလာလေလေ ပြဿနာတွေကလည်းပိုပိုပြီးပျားလာလေလေပါ။ နောက်ဆုံးတစ်နေ့မှာတော့ မင်းကြီးကြီးတွေထားတဲ့အတိုင်းအောင်မြင်ပါလိမ့်မယ်။

အနှစ်ချုပ်

ဘယ်အလုပ်ကိုလုပ်လုပ် ကြီးကြီးတွေ့ပါ။ ဘယ်နယ်ပယ်မှာမဆို အောင်မြင်လိုလျှင် ကြီးကြီး တွေ့ပါ။ ကြီးကြီးကြီးပါ။ ပြုလျှင် အဲဒီအကြံအတိုင်း ချမ်းမြောက်သို့ရောက်အောင်ကြိုးစားပါ။ ကြီးကြီး တွေ့ချိန်မကြောက်ပါနှင့်။ ကြီးကြီးတွေ့သတိုင်း ချမ်းသာပူတွေချသည့်မဟုတ်ပါ။ ကြီးကြီးတွေ့သလောက် ကြီးကြီးအောင်မြင်ပါလိမ့်မယ်။

အဓိကသော့ချက်များ

- ၁ ကြီးကြီးတွေ့ခြင်းသည် အောင်မြင်ရန်လမ်းစပေါင်းပေ။
- ၂ ဖန်းတိုင်ကိုအာရုံစိုက်ပြီး ကြိုးစားလျှင်ရောက်ပါလိမ့်မယ်။
- ၃ ကြီးကြီးလုပ်တာက ပိုလွယ်ကူပါတယ်။
- ၄ ကြီးကြီးတွေ့ရန် မကြောက်ပါနှင့်။
- ၅ ကြီးကြီးလုပ်နိုင်တယ်လို့ခံယူပါ။
- ၆ ကြီးကြီးတွေ့ပြီး အယူအဆကောင်းများရှိပါစေ။
- ၇ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အမှတ်များများပေးပစ်ပါ။
- ၈ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အကောင်မြင်ပါ။
- ၉ အကောင်းဆုံးများကိုသာသုံးပါ။



- ၁၀။ စီးပွားရေးတွင်ရာ လှူဒါန်းတွင်ပါ အတွေးအခေါ်နှင့်အယူအဆကောင်းပါစေ။
- ၁၁။ ကိုယ်ကိုယ်ကို အရေးပါသည်ဟု ခံစားမိပါစေ။
- ၁၂။ ကြီးကြီးတွေ့သူတစ်ယောက် စကားပြောသကဲ့သို့ပြောပါ။
- ၁၃။ ကြီးကြီးလုပ်ပါ။
- ၁၄။ သေးသေးလေးမှ ကြီးကြီးလုပ်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ပါ။
- ၁၅။ အလုပ်ကိုမြှင့်တင်ပါ။
- ၁၆။ အဆိုပြုသူများနှင့်ပေါင်းပါနှင့်။
- ၁၇။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပစ္စုတ်ချပါနှင့်။ အပြစ်မပြောပါ။
- ၁၈။ နောင်နေ့များကြောင့် ဆုံးရှုံးပြီးလျှင်လည်း ကြီးကြီးတွေ့ပါ။

စဉ်ဆက်မပြတ်ကြိုးစားပါ

တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် အလုပ်အပေါ်မှာအာရုံစိုက်ပါ။ ဘယ်လောက်ပဲခက်ခဲနေပါစေ လေ့ကျင့်ရန် ပျားရင်နောက်ဆုံးလွယ်ကူသွားတော့ပါ။ မကောင်းမြင်နေမည့်အစား ရှေ့ဆက်လို့ရမယ့်လုပ်ငန်းစဉ်များကိုသာစဉ်းစားပါ။ Target ကို အဓိကအာရုံစိုက်ပါ။ လက်မလျှော့ပါနှင့်။ မနားပါနှင့်။ ကိုယ်အတွက်အခွင့်အရေးပေးနေတဲ့ချိန်ဆိုပါက ကိုယ်လိုချင်တဲ့ရလဒ်ကောင်းကိုလိုသလောက် အမြန်ဆုံးရအောင်ယူပါ။ အောင်မြင်ဖို့အတွက်ကြိုးစားရတာထက် အောင်မြင်မှုကိုထိန်းထားရတာကပိုခက်ပါတယ်။ မိမိရဲ့အောင်မြင်မှုကိုထိန်းထားလိုပါလျှင် ကိုယ်မအောင်မြင်ခင်က ဘယ်လိုကြိုးစားခဲ့သလဲ အဲဒီအတိုင်းဆက်ခံဆက်ခံကြိုးစားနေရမယ်။ မည်မျှပင်အောင်မြင်နေပါစေ အလုပ်တွင် အာရုံပြတ်တောက်မသွားပါစေနှင့်။ အောင်မြင်သူများဟာ အလုပ်ကိုအဆက်မပြတ်ကြိုးစားကြတယ်။ စိတ်ကူးယဉ်အိမ် မက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရေးသာအာရုံစိုက်ကြတယ်။ အလုပ်ကိုကြိုးစားပြီးရင်ကြိုးစားပါ။ မိမိတွင်သူများ နှင့်ပတ်သတ်အရည်အချင်းကောင်းတွေ ဗွေးလာကတည်းကပါလာတယ်ဆိုတာ အပြည့်အဝယုံကြည်ပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက် ချရာမှာလည်း ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်အကောင်းဆုံးကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။

အနှစ်ချုပ်

★ ကိုယ်ပိုင်တဲ့ခန္ဓာကိုယ်ကို သူတစ်ပါးကိုပုံမအပ်ပါနှင့်။ ကိုယ်ပိုင်တဲ့ခန္ဓာကိုယ်ကို ကိုယ်ကမှမခိုင်းလျှင် သူတစ်ပါးကခိုင်းသွားလိမ့်မယ်။ ကိုယ်မှာစိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက် တိတိကျကျမရှိဘူးဆိုရင် စိတ်ကူးယဉ် မျှော်မှန်းချက်တိတိကျကျရှိတဲ့လူက ကိုယ့်ကိုခိုင်းသွားလိမ့်မယ်။



အဓိကသော့ချက်များ

- ၁။ အောင်မြင်မှုကို လွယ်လွယ်နှင့်မရနိုင်ပါ။
- ၂။ အလုပ်ကိုမြင်းမြင်းထန်ထန်လုပ်ပါ။
- ၃။ သဘောကျနှစ်ခြိုက်တဲ့အလုပ်ကိုအာရုံစိုက်ပါ။
- ၄။ ပြဿနာများကို လက်ခံဖြေရှင်းပါ။
- ၅။ အလုပ်ကိုအာရုံစိုက်ရန်မှာ အိမ်ထောင်စက်အပေါ်မှာလည်း မူတည်ပါတယ်။
- ၆။ ကြာကြာအာရုံစိုက်နိုင်လျှင်အနိုင်ရမည်သာ။
- ၇။ ပျော်ရွှင်ခြင်းသည်အာရုံပျက်စေတယ်။
- ၈။ လိုက်လျောညီထွေပို့ပါစေ။
- ၉။ အခြေအနေနှင့်အချိန်အခါကို လိုက်ပြီးပြောင်းလဲနိုင်ပါစေ။

အရုံးစိတ်၊ အပျက်စိတ်

အကောင်းကိုမမြင်၊ အပျက်ကိုမမြင်၊ အခြစ်ကိုမမြင်၊ အပျက်ကိုမမြင်တတ်တဲ့လူတွေဟာ ခုခံအားကျ ဆင်းပြီးအဆိပ်သင့်နေတဲ့လူတွေအဖြစ်သတ်မှတ်ရမယ်။ အချို့အပျက်မြင်သမားတွေဟာ မနာလိုစိတ်မြင်းထန်သူ တွေဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကအမြင့်ကိုမပန်းသလို သူများတွေအမြင့်ရောက်သွားမှာကိုလည်းမလိုလားပါဘူး။ သူတို့ဟာ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ်မပြည့်စုံပန်း၊ ချို့ယွင်းနေမန်း၊ အသုံးမတည့်ပန်းသီကြတဲ့အတွက်ကြောင့် သူများတွေသွားမယ့် အောင်မြင်ရလမ်းကြောင်းကို ဘယ်လိုပိတ်ပင်ရမလဲဆိုတာကိုမနှုတ်လမ်းစရာမရှိကြတယ်။ အရာရာမှာ ငါ့ပိုင်တတ်၊ ထုတွင်ကျယ်တွေလုပ်ချင်နေကြပြီး အရုံးသမားဖြစ်စေမယ့် အကြံတွေကိုပေးတတ်ကြတယ်။ သူများတွေက ထသာညှာကောင်းကင်က "ကြယ်တွေလတွေ" ကိုကြည့်နေကြပေမယ့် သူတို့ကတော့ မြေပြင်မှာရှိတဲ့ ရွှံ့ပယ်၊ မြေပြင်ပုပ်တွေကိုမကြည့်နေကြတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဘယ်လောက်ပင်အကောင်းတွေများနေပါစေ၊ သူတို့ကတော့ စစ်ဝန်းကျင်ကမကောင်းတာတွေကိုပဲ ရှာတွေ့စေအောင်ပြောနေနေကြတယ်။ ဘယ်ကိစ္စမဆိုသူတို့ဟာ ဆုံးခန်းစဉ် အောင်မလုပ်တတ်ကြဘူး။ အပိုက်သိုက်တွေစုစေရာမြေပြင်ပုပ်နှင့်တူတဲ့လူတွေဖြစ်တယ်။ ဒီအပိုင်အပိုင်အပိတ်ဝန်း ကျွန်ုပ်တို့ကို တစ်နာရီတောင်မနေပါနဲ့။ သူတို့နှင့်လွတ်ရာအဝေးကိုရှောင်ခွာထွက်လိုက်ပါ။ သူတို့ရဲ့ ဖိတ်ခေါ်တဲ့ အစုစုစက်သွားလို့ အဆိပ်သင့်သွားလျှင် ပြန်ကုသဖို့မလွယ်တော့ပါဘူး။ အဆိပ်ဆိုရင် ဘာအဆိပ်မှမပိတ် အကောင်းဆုံးပါ။

ကိုယ့်စိတ်ကိုလေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ခြင်း

- ၁။ မနက်အိပ်ရာနိုးပြီဆိုတာနဲ့ ရှေးဦးစွာကိုယ်ပြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒကို အကြိမ်(၁၀)ကြိမ်လောက်ခွတ်ဆိုလိုက်ပါ။ (၁၀)မျိုးပြစ်ချင်လျှင် (၁၀)မျိုးစလုံးကို တစ်မျိုး(၁၀)ကြိမ်ခွတ်ဆိုပါ။
- ၂။ မနက်အိပ်ရာထပြီဆိုတာနဲ့ သွေးပူလေ့ကျင့်ခန်း အားကစားတစ်ခုခုကိုလုပ်ပါ။ တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းမှု အတွက်ရေးချို့ပါ။
- ၃။ မနက်စာကိုကောင်းကောင်းစားပါ။ အစာလျှော့မစားပါနှင့်။ နေ့ခင်းစာလည်းဝေအောင် လုံလောက်အောင် စားပါ။ ညစာကိုလျှော့စားပါ။ ညအိပ်ခါနီးမှာ အစာကိုပျားပျားစားခြင်းဟာ အစာအိမ်ကအလုပ်ပျားပျား လုပ်ရတဲ့အတွက်ကြောင့် ရုပ်ဆင်းအင်္ဂါကို ပိုပြီးအိမ်ပင်းရင့်ရော်စေတယ်။ အစာမကြေရောဂါလည်းဖြစ် တတ်တယ်။
- ၄။ အပြင်ထွက်လျှင် ညအိပ်အဝတ်အစားပြင်မထွက်ပါနှင့်။ သစ်လွင်တောက်ပပြီး သန့်ရှင်းသပ်ရပ်တဲ့ အဝတ် အစားကောင်းမွန်တဲ့အသွင်အပြင်ဖြင့် အပြင်ကိုထွက်ပါ။ စိတ်ကိုပေါ့ပါးလွတ်လပ်စွာထားပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်စိတ်အပြည့်အဝပေးပြုပါ။
- ၅။ ချိန်းထားတဲ့နေရာကို ဦးစွာရောက်အောင်သွားပါ။ ကိုယ်နဲ့တွေ့ဆုံတဲ့သူတွေမှာထူးခြားတဲ့အရည်အသွေး ဆိုင်ရာသင်္ကေတဘာရှိသလဲမှတ်သားလိုက်ပါ။ ဦးစွာချီးကျူးပါ။ ဦးစွာနှုတ်ဆက်ပါ။ မိမိနဲ့တွေ့ဆုံတဲ့သူရဲ့ နာမည်ကိုမှတ်ထားပါ။ ဘယ်နေ့၊ ဘယ်ရက်၊ ဘယ်နံနက်၊ ဘာကိုစွဲနဲ့တွေ့ဆုံတယ်ဆိုတာကို မှတ်စုစာအုပ် မှာရေးမှတ်ထားပါ။
- ၆။ စကားပြောဆိုလျှင်အခါအပြန်အလှန်ယုံကြည်လေးစားမှု ကိုယ်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့စကားပြောပါ။ အစားအသောက်တွေ မလုပ်ပလောင်းစားသောက်ပြီး စကားပြောတာ၊ ရယ်မောတာမျိုး မလုပ်ပါနှင့်။ တစ်ဖက်သားကို အထင်သေးတဲ့အကြည့်မျိုး၊ အနေအထားစေတဲ့အပြုအမူမျိုးရုတ် သိက္ခာထိခိုက်စေမဲ့ အပြုအမူမျိုးမလုပ်ပါနှင့်။ အပြစ်တင်ခြင်း၊ အပြစ်ပြောခြင်းဟာ အဆိပ်ထုတ်ခြင်းတစ်မျိုးပါ။ အထူးသဖြင့် ဝမ်းနည်းစရာ၊ စိတ်ပျက်စရာစကားတွေ၊ ကိုယ်မိသားစုအဆင်မပြေမှုတွေကို လုံ့လပြောပါ။ ကိုယ်နဲ့တွေ့ဆုံလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့်သူတို့မှာ အားအင်တွေဖြစ်သွားပါစေ။ ကိုယ်ကလူတိုင်းကို စိတ်ဓာတ် ခွန်အားပေးလိုက်ပါ။ ရိုးသားပွင့်လင်းမြင်သာတဲ့ အပြန်အလှန်ယုံကြည်မှုမျိုးတည်ဆောက်ပါ။
- ၇။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးတွေ့ဆုံဆွေးနွေးပြီး လုပ်ငန်းကိစ္စတွေပြီးဆုံးတဲ့အခါ အပြန်အလှန်လေးစားမှုအပြည့်နှင့် ဖဲခုလိုတွေ့ဆုံခြင်းအတွက် အလွန်ပင်ဝမ်းမြောက်ပါကြောင်း၊ ကျေးဇူးတင်ပါကြောင်း၊ နောင်အခါအခွင့် သင့်တဲ့အခါ ပြန်လည်ဆုံချင်ပါသေးကြောင်း၊ ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာနှုတ်ခွန်းဆက် လျှက်လမ်းခွဲကြရာဖြစ် ပါတယ်။
- ၈။ လူတွေမှာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မတူညီတဲ့အချက်၊ အားနည်းချက်၊ အားသာချက်တွေ ကိုယ်စိန်ကြံ ထယ်ဆိုတာကိုလက်ခံပါ။ ခြွင်းချက်မရှိ ပြည့်စုံတဲ့လူရှိလိမ့်မယ်လို့ မယျှော်လင့်ပါနှင့်။





လူတိုင်းကို အကောင်မြင်တတ်စေရန်ဖြင့် ပြောဆိုဆက်ဆံပါ။ တစ်ဖက်လူမှာ ဘာအပြစ်အနာအဆာရှိ သလဲဆိုတဲ့ စိတ်နှံ့ကြည့်ပါ။ ကိုယ်နှင့်တွေ့ဆုံတဲ့လူက သူ့အပြစ် သူ့ယုတ်မှုကို သူပြောပြအောင်မြင်ခဲ့တာတွေ သူ့သဘောထားတွေအကြောင်း ရင်ပွင့်လာရင်လည်း သဘောထားကြီးစွာနားထောင်ပေးပါ။

၁၁။ မိမိရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်အပေါ် ဘယ်တော့မှအပြစ်မတင်ပါ။ ပေါ့ပေါ့ပါးပါးဖြစ်အောင်နေပါ။ လူတိုင်း ဟာ ကိုယ်နှင့်မတူတဲ့ထူးခြားချက် အားသာချက်တွေရှိတယ်ဆိုတာကိုမပေးပါ။ ကိုယ်အဖို့ နဲ့ရင်ဆိုင်ရရင်လဲ သူတစ်ပါးကိုအပြစ်မတင်ပါ။ သင်ခန်းစာတစ်ခုအဖြစ်သာသတ်မှတ်လိုက်ပါ။ ဘဝခရီးလမ်းဆိုတာရှည်လျားတွေ ပြားတယ်။ အတားအဆီး၊ အခက်အခဲတွေဆိုတာနေရာတိုင်းမှာရှိတယ်။ စွန့်စားမှုတွေ၊ ပြဿနာတွေ၊ မသေချာ မရေရာတာတွေ၊ အမှားနဲ့အမှန်၊ အကောင်နဲ့အဆိုး ဒါတွေအားလုံးတွေကြုံရမှာပဲ။ မိစ္ဆာခွင့်စွာမယ်၊ နေပူခွင့်ပူမယ်၊ မှောင်ရင်မှောင်မယ်၊ လင်းရင်လင်းမယ်၊ ဒါတွေအားလုံးဟာ သဘာဝ တရားတွေပါပဲ။ ကိုယ်ပိုင်တဲ့ခွာကိုယ်တောင်မှ သူ့တော်ပြန်တဲ့အချိန်တော်ပြန်တတ်တယ်။ ကိုယ်စီးနေတဲ့ကားဟာလည်း လမ်းခရီးတစ်ခုခုဆုံးခင်မှာကားပျက်ပြီး ရပ်ချင်ရပ်သွားမယ်။ သူ့မှားကလာတိုက်ချင်လည်းတိုက်သွားမယ်။ ဒါတွေကလည်း ကြိုတင်ပေးဆောင်တဲ့ကံကြမ္မာ တွေပါပဲ။ မိမိဟာဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးပဲရောက်နေပါစေ ကိုယ်သွားမယ့်လမ်းခရီးအတွက် ဖြေပုံအတိအကျ လင်ညွှန်ရှိရမယ်။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ်ကြည့်မှုရှိရမယ်။ ပြဿနာတွေပေါ်လာရင် ဘယ်လိုဖြေရှင်းရမလဲ ကိုယ်လိုချင်တာကို ဘယ်လိုရအောင်ယူရမလဲဆိုတာကို အခြေအနေတွေအားလုံးဖြစ်လာခင်မှာ ကြိုတင်စဉ်းစားထားပါက ဘာကိုမှ မကြောက်တော့ပါဘူး။ တစ်ခါတလေ ကိုယ်ဖြစ်တဲ့အရာတွေအပြန်အလှန်ပြောင်းလဲအတွက် စက်ယန္တရားဆန်ဆန် နည်းကိုအသုံးပြုရတယ်။ ဟိုရွှေဒီရွှေ တွေဝေငေးခိုင်နေလို့မရပါဘူး။ အခြေအနေတွေအားလုံးကောင်းမှစတင်ပြီး လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်ကိုမပွေပါ။ စိတ်ကူးဆိုတာ လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်မှုတန်ဖိုးရှိတယ်။ ကြောက်စရာ မရှိတဲ့ကြောက်စိတ်ကိုမပွေပါ။ ဘယ်အလုပ်မဆို ကိုယ်ကဦးဆောင်လုပ်တတ်သူဖြစ်ပါစေ။ အစွဲကနေအနိုင် ရရှိသွားပါလိမ့်မယ်။

ငါ့ဟာ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ အတတ်နိုင်ဆုံးအကောင်ဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်မယ်လို့ ကိုယ်ကိုယ်ကိုပြန်သတိ ပေးလိုက်ပါ။ အစွဲဆိုတာ ကိုယ်တစ်ကြိမ်ပဲခွဲတဲ့ အစွဲကိုဆင်ခန်းစာပြန်ယူပြီး အစွဲထဲမှအပြစ်ပြန်ထွက် အောင်လုပ်နိုင်တာကမှ တကယ်အစွဲဖြစ်တယ်။ ယာယီဆုံးရှုံးမှုကိုလည်း တစ်သက်လုံးဆုံးရှုံးမှုအဖြစ်မသတ်မှတ်ပါ။ ကိုယ်စိတ်က တကယ်အစွဲမပျံ့ဆိုမှန်းသွားတာပါ။ ဘယ်လိုဝင်ငွေအနေအထား မျိုးလိုချင်သလဲ။ ဘယ်လောက် တာဝန်ရှိတဲ့အဆင့်အတန်းမျိုးကို ထမ်းဆောင်ချင်သလဲ။ အခွင့်အာဏာ ဘယ်လောက်ပိုင်ဆိုင်ချင်သလဲ။ ကိုယ့်ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ဘယ်လောက်အထိပျော်ပန်းထားသလဲ။ လူသားအကျိုးပြုလုပ်ငန်းတွေ ဘယ်လောက်ထိလုပ်ဆောင် သွားမလဲ။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အတိုင်းအတာရလဒ်နဲ့ညီညွတ် ပေးဆပ်မှုမျိုးတော့ရှိရပါလိမ့်မယ်။ တချို့အောင်မြင်သူ တွေဟာ ရုတ်တရက်ထင်မိကျော်ကြားလာပြီး "ဗြုတ်ခနဲ" အောက်ခြေအဆင့်ထိရောက်အောင် သုံးရှုံးမှုတွေအပုံ လိုက်ရရှိသွားကြတာဟာ အောက်ခြေအဆင့်ခိုင်အောင်မလုပ်ခဲ့ကြလို့ပဲဖြစ်တယ်။ အောက်ခြေမခိုင်တဲ့လူတွေဟာ အောင်မြင်လာပြီဆိုလျှင်လက်ရှိလုပ်နေတဲ့အလုပ်ကိုအာရုံစိုက်မှုနည်းလာတယ်။ အချိန်ကိုရွှေဆိုင်တယ်။

တိစ္ဆိ၊ ရုပ်ရှင်၊ စလောင်း၊ အင်တာနက်၊ အပျော်အပါးကိစ္စတွေနဲ့ အချိန်ကုန်ဆုံးပွဲတွေများလာတယ်။ အောင်မြင်မှုအပေါ်မှာ ယစ်မှုရာက မောက်မာ မှုကြောင့် လောက်ထိုးမိုးချွန်ဘဝဖြင့်ပြတ်ကျခွင့်ဖြစ်တယ်။ မိမိဟာ တကယ်အောင်မြင်လာပြီဆိုလျှင် အဖက်ဖက်ကတိုးတက်သည်ထက် တိုးတက်လာအောင် ကျွန်တော်က သူ့ညာရှင်တွေနှင့် အဆက်မပြတ်တိုင်ပင်ဆွေးနွေးရမယ်။ ကြုံဆုံလာတဲ့ပြဿနာတွေကိုလည်း လူသားဆန်ဆန် သဘောထားကြီးစွာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရမယ်။ ငွေရှိပြီးမေတ္တာတရားမရှိတူးဆိုလျှင်လည်း တန်ခိုးမရှိတာနဲ့မထူးပါဘူး။ မေတ္တာတရားနှင့် စာနာမှုဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့တန်ခိုးဖြစ်တယ်။ အဆက် မပြတ်တိုးတက်ခွင့်လျှင် ကိုယ်ကိုယ်ကို အမြဲတမ်းသင်နေ၊ ပြင်နေရမယ်။ ဒါမှခေတ်နှင့်အညီ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်း တိုးတက်မှုရှိအောင် အမြဲမပြတ်တိုက်တိုက်တွန်းတွန်းလှုံ့ဆော်ပေးရမယ်။ မိမိကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်းဖြင့် သူတစ်ပါးကိုတွန်းအားပေးခြင်းဟာ ကြီးမားတဲ့ခွင့်အားတစ်ခုရှိပါတယ်။ ကြင်နာစိတ်၊ စာနာစိတ်၊ မေတ္တာတရားဖြင့်ခွင့်လွှတ်တတ်သူများထံကို ကိုယ်အလိုရှိတဲ့ကောင်းကျိုးချမ်းသာစီးပွားဥစ္စာများ အလဟောစီးဆင်း ဝင်ရောက်လာမှာဖြစ်တယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်းမှ လက်မလျှော့စေရန်

အလွန်အေးချမ်းလှတဲ့ ဆောင်းတွင်းအခါကာလတုန်းက ကျွန်ုပ်ဟာ အဆောက်အဦးဟောင်းကြီးတစ်ခုရဲ့ အခန်းငယ်တစ်ခန်းမှာ ခြံရံခန်းတွင်လှစ်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်နေ့မှာ အဲဒီအဆောက်အဦးရဲ့ တံခါးစောင့်အဆိုကြီးတစ်ဦး နှင့်ကျွန်ုပ်တို့တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအထင်မှားအမြင်မှားဖြစ်ကြတယ်။ အဲဒီနောက်တံခါးစောင့်ဟာ ကျွန်ုပ်အား သူ့ရဲ့ မခန့် ဝေးစားတဲ့အမှုအယာတွေပြပါတော့တယ်။ ကျွန်ုပ်က အချိန်နောက်ကျပြီး အလုပ်လုပ်နေတဲ့အခါများတွင် တံခါး စောင့်ဟာ မီးလုတ်အားလုံးပိတ်ပစ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာ အမှောင်ထဲမှာပဲ အဆင်ပြေသလို အလုပ်လုပ်ရတယ်။ သူ အဲဒီလိုလုပ်တာ အကြိမ်ကြိမ်ဖြစ်တယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ဒေါသကိုချွန်တီးထားရတယ်။ ဒါပေမယ့် ချွန်တီးထားတဲ့ဒေါသဟာ ပိုပြီးတိုးပွားလျက်ရှိတယ်။ တစ်ရက်သော တနင်္ဂနွေနေ့မှာ ကျွန်ုပ်ဟာ နောက်နေ့အတွက်ဟောပြောရမယ့် မိန့်ခွန်းအ တွက်အချက်အလက်တွေပြင်ဆင်ပြီး ရေးသားဖို့အလုပ်ခန်းထဲဝင်လာတယ်။ စားပွဲမှာထိုင်မိပြီဆိုတာနဲ့ မီးအား ဝှန်ပြီးသွားတော့တယ်။ အဲဒီတော့ကျွန်ုပ်ဟာ အရမ်းပဲဒေါသထွက်သွားပြီး ပြောတိုက်ခန်းရဲ့တံခါးစောင့်ဆီအတင်ပြော သွားပါတယ်။ ပြောတိုက်ခန်းထဲမှာ မီးဖိုကိုထိုးပေးရင်း ရွှင်ရွှင်ပြပြနဲ့လေချွန်နေတဲ့တံခါးစောင့်ကိုတွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်ုပ် သူ့အား အေးရတဲ့ဒေါသတွေလည်း ပေါက်ကွဲလွတ်ထွက်ကုန်တော့တယ်။ ကျွန်ုပ်ကတံခါးစောင့်ကိုအမျိုးမျိုးသော နာပတ်သေသနများစားပြီး ဆဲရေးတိုင်းထွာလိုက်တယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ဒေါသမီးများဟာ သူ့ရဲ့မီးဖိုထက်ပင်ပူလောင်နေ တော့တယ်။ ကျွန်ုပ်မှာဆဲရေးစရာစကားလုံးတွေကုန်သွားတော့ တံခါးစောင့်က သူ့ကိုယ်ကိုဆန့်ဆန့်ကြီးရပ်လျက် ပြန်ပြန်လုပ်ပြီးမှ ခုလိုမှတ်ချက်ချပေးတော့တယ်။ "ဘယ်နှယ်လဲ ဒီနေ့ ခင်ဗျားနဲ့နဲစိတ်လှုပ်ရှားလာတယ်မဟုတ်လား။ တံခါးစောင့်ဟာ သူ့ရဲ့စိတ်ကို တည်ငြိမ်အောင်ထားလျက်ရှိတယ်။"

* ခေတ်သစ်စာတိုင်းညွှိ

ကျွန်ုပ်ကတော့ တက္ကသိုလ်တစ်ခုလုံးကနေပဲ သင်တန်းပေးပို့ပေးရမယ်လို့ သက်
 လို့စံနမူနာထားရလောက်သူ၊ ရှိတ်စပီးယား၊ အီဟဆင်၊ ဆိုကဇေးတီးတို့နှင့် သမ္မာကျမ်းစာတွေကိုလေ့လာ
 လိုက်စားနေသူဖြစ်တယ်။ စာဖတ်ရုံသာပတ်တတ်တဲ့ ဒီတံခါးစောင့်အဖိုးကြီးတွေမှာရပ်လျက် " ဒီတံခါးစောင့်ကား
 ဝိုထက်သာပါလား " လို့သိမြင်မိတော့တယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာကျွန်ုပ်ရဲ့အလုပ်ခန်းကို တပြိုင်တည်းပြန်လာခဲ့ပြီးအပြန်ပြန်
 အလုပ်လုပ်ခင်းစားတယ်။ ခဏကြာတဲ့အခါ တံခါးစောင့်ကိုဝန်ခွဲတောင်းပန်ရမယ်ဆိုတာကိုခင်းစားမိပေမယ့်
 "ပတောင်ပန်ဘူး၊ ပတောင်ပန်ဘူး" ဆိုပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြောပြမိတယ်။ ဒီပေမယ့်အချိန်မီ ကျွန်ုပ်တိုင်ကျမှထရပ်လိုက်
 ပါတယ်။ တံခါးစောင့်ဆီသွားပြီးပြန်ချမ်းရေးယူရမယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့နုလုံးသားမှာလည်း ငြိမ်းချမ်းတဲ့စိတ်ရှိရမယ်လို့သိ
 မြင်လာခဲ့တယ်။ ငြိမ်တိုက်ခန်းထဲကို ကျွန်ုပ်ရောက်သွားသောအခါ တံခါးစောင့်မှာသူ့ရဲ့အခန်းငယ်လေးကိုပြန်သွားပါပြီ။
 ကျွန်ုပ်ကသူ့အခန်းတံခါးကို ညင်သာစွာခေါက်တယ်။ သူ့ရဲ့တံခါးကိုခွင့်ပေးတယ်။ သူကတည်ငြိမ်တဲ့အသံနဲ့ ကျွန်ုပ်ကို
 ဘာအလိုရှိပါသလဲလို့ကြင်နာစွာနဲ့ပေးတယ်။ ကျွန်ုပ်က ကျွန်ုပ်ဆဲရေးတိုင်းတွင်မိတဲ့အမှားအတွက်ဝန်ခွဲတောင်းပန်ခွင့်
 တယ်လို့သူ့ကိုပြောတယ်။ သူ့ရဲ့အပြစ်ဟာသူ့မှန်နာတစ်ခုလုံးပေါ်မှာထင်ရှားပေါ်လွင်လာတယ်။

ပြီးသော "ခင်ဗျားဆဲတဲ့အသံကို ဒီသံတိုင်လေးခုအပြင်ဘက်က ဘယ်သူမှမကြားပါဘူး။ ဒီအကြောင်း
 ကိုကျွန်တော်ဘယ်သူ့ကိုမှမပြောပြဘူး။ ခင်ဗျားလည်းပြောမပြောလို့ထင်ပါတယ်။ ဒီတော့ ဒီကိစ္စတစ်ခုလုံးကို
 ကျွန်တော်တို့ပုလိက်ကြပါစို့" လို့ တံခါးစောင့်ကပြောလာတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့နှစ်ယောက်တစ်ဦးလက်ကိုတစ်ဦးဆွဲပြီး
 လှုပ်လှမ်းကြတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့နှစ်ဦးမှာ နောက်ထပ်အခွင့်အလမ်းစကားများခြင်း၊ ရန်ညှိစွာ ခြင်းများမရှိတော့ပါဘူး။
 ကျွန်ုပ်ရဲ့စိတ်ထဲမှာ တစ်စုံတစ်ခုဖြစ်ပေါ်လာတယ်။ ငါဟာ နောက်ထပ်တဖန်ထပ်ပြီး မိမိကိုယ်မိမိထိန်းချုပ်မှုကို
 လက်မလွှတ်တော့ဘူး။ မိမိကိုယ်ကိုယ် အခုချိန်မှစပြီး နောင်တွင်အမှားမခံတော့ဘူး။ သတိလက်လွတ်မဖြစ်တော့ဘူးလို့
 ကိုယ့်ကိုယ်ကိုသုံးပြုတ် လိုက်ပါတော့တယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့စိတ်ဝိညာဉ်ဟာ ငြိမ်းချမ်းသောတန်ခိုးရပ်မြစ်လာခဲ့တာတယ်။
 စာပေထုတ်အခါ နေ့နည်းရေးဟန်တွေကလည်း အရင်ကထက်ပိုပြီးကောင်းလာတယ်။ ငြိမ်းချမ်းတဲ့စိတ်ကိုရှာတွေ့
 မှီခဲ့တဲ့အလျောက် မိတ်ဆွေအပေါင်းသင်းကောင်းများနှင့် ပစ္စည်းဥစ္စာများဟာလည်းကျွန်ုပ်ထံကို အလိုလိုစီးဆင်းဝင်
 ရောက်လာခဲ့တယ်။ ကျွန်ုပ်ကိုယ်ကျွန်ုပ်အရာရာအားလုံးပြင်လဲလွှားပြုလုပ်ပတ်သွားခဲ့ပေမယ့် တကယ်ပြောရင်အစ
 ကျွန်ုပ်ရဲ့စိတ်ကို ဒုတိယအကြိမ်ပြောကထပ်မံတွေ့ရှိပြန်တယ်။ အကြောင်းကတော့ သတင်းကွဲနယ်သမားတစ်ဦးအဖွဲ့
 အကြောင်းမဲ့အချိန်အတော်ကြာတဲ့အထိ ကျွန်ုပ်ကိုထိခိုက်နှစ်နာအောင် တိုက်ခိုက်နေသေးပြန်လုပ်နေခဲ့တယ်။ (၄/၅)
 နှစ်ကြာလာတဲ့အချိန်အထိ ကျွန်ုပ်ဟာသည်းခံခဲ့ပါတယ်။ ဒီပေမယ့် အဲဒီလူ့ရဲ့တိုက်ခိုက်မှုက အလွန်ပြင်းထန်လှပေမယ့် အဲဒီ
 ကျွန်ုပ်ဟာ မိမိရဲ့ ငြိမ်းချမ်းရေးဝါဒကိုဘေးလှယ်ထားပြီး ပြန်လည်တိုက်ခိုက်မယ်လို့သိမြင်ခွင့်ရလိုက်တယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာ
 တွန်ပူတာရှေ့မှာထိုင်ပြီး စာများကိုစတင်ဖိုက်ပါတော့တယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာအပြင်းအထန်ပဲ အဲဒီလူ့ကိုကဲ့ရဲ့ရှုတ်ချဆဲ
 ချိခြင်းတွေကို ရှည်ရှည်လျားလျားနဲ့ရေးမိတယ်။ စာတွေကိုရှေ့ဆက်ပြီးရေးလေလေ ကျွန်ုပ်မှာပို၍ပို၍ စိတ်ဆိုးလေ
 လေဖြစ်ပါတော့တယ်။ အချိန်တော်တော်ကြာလာတဲ့အခါမှာတော့ ကျွန်ုပ်ဟာနောက်ဆုံး စာတစ်ကြောင်ကိုဖိုက်လိုက်တယ်။

အဲဒီအခါမှာတော့ ထူးခြားတဲ့ခံစားသိမြင်မှုတစ်ရပ်ကို ကျွန်ုပ်ရရှိလိုက်တယ်။ အဲဒီခံစားမှုကကျွန်ုပ်ရဲ့ ဂုဏ်ကျက်သရေကိုထိပါးစေရင်းတော့ အဲဒီအခါမှာတော့ ကြင်နာစိတ်နဲ့လွတ်ခြင်းများဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာနေပြီသားစံကိုလည်း ထိုလူထံကိုမပိုဖြစ်တော့ပါဘူး။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ဒေါသစိတ်တွေ မှန်တီးစိတ် နာကြည်စိတ်များ အားလုံးကို စာရွက်ပေါ်မှာခွဲနေလိုက်တဲ့အခါ ရင်ထဲမှာရင်းလင်းပေါ့ပါးသွားသလိုခံစားလိုက်ရပါတယ်။ စိတ်ပညာသဘော အရကိုယ်ကိုယ်ကိုပြန်လည်သုံးသပ်လိုက်တဲ့အခါ အတွင်းစိတ်ထဲမှာဒီအောင်နေတဲ့မကောင်းတဲ့စိတ်များကင်းရှင်း သွားတာကိုသိမြင်လိုက်တယ်။ စိတ်ထဲမှာတကယ်ငြိမ်းချမ်းသွားတဲ့အရသာကိုရရှိခံစားလိုက်ရပါတော့တယ်။

(နပိုလီယန်ဟီလ်း)

အထက်ပါနပိုလီယန်ဟီလ်းရဲ့ အဖြစ်အပျက်ကဲ့သို့ စာရေးသူကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်လည်းကြုံခဲ့ဖူးပါတယ်။ စာရေးသူဟာ ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ (၁၅)ရက်နေ့တွင် ရန်ကင်းမြို့၊ ကန်သည်လမ်းနှင့် သိမ်ဖြူလမ်းထောင့်ရှိ အဆောက်အဦးတစ်ခုကို ငှားရမ်းပြီးသင်တန်းကျောင်းဖွင့်ခဲ့ပါတယ်။ သင်တန်းသား (၇၀)ခန့်တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ စာရေးသူဟာ သင်တန်းပို့ချမည့်အချိန်မှာ သင်တန်းကျောင်းကိုလာပါတယ်။ ကွန်ဒိုတိုက်အဆောက်အဦဖြစ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် ဓါတ်လှေကားအစောင့်ဝန်ထမ်းထားရှိတယ်။ ဓါတ်လှေခါးစောင့်ဝန်ထမ်းနှင့်အဝင်အထွက် နေ့တိုင်းတွေ့ဆုံသော်လည်း သူ့ကိုတစ်ချက်ကလေးမျှမပြောဘူး။ အသိအမှတ်မပြုမိခဲ့ဘူး။ ကိုယ်ငှားထားတဲ့အဆောက် အဦးကို ကိုယ်ဝင်ချင်တဲ့အခါထွက်လို့ရတယ်ဆိုတဲ့ သဘောနဲ့ပဲ စာရေးသူဟာ ဝင်ထွက်သွားလာ နေခဲ့တယ်။ ဓါတ်လှေခါးအစောင့်ဝန်ထမ်းဟာ စာရေးသူကိုမြင်တဲ့အခါတိုင်း ပလေးစားတဲ့အပြုအမူ ရိုင်းရိုင်းတဲ့ အကြည့်မျိုးနဲ့ကြည့်လာတယ်။ စာရေးသူရဲ့စိတ်ထဲမှာလည်း ဒီတိုက်ကြီးကို သူပိုင်တဲ့ဟာကုန်နေတာမဆိုတဲ့ အမြင်နဲ့သူ့ကို အထင်သေးတဲ့ပုံစံပြန်ကြည့်မိပါတယ်။

နောက်ပိုင်းအခက်အခဲဖြစ်လာတာကတော့ သတင်းစာမှာ သင်တန်းကျောင်းကြော်ငြာထည့်လိုက်တဲ့ အတွက်ကြောင့် လာရောက်ခံစားတဲ့သူတွေဟာ ပထမဦးဆုံးဓါတ်လှေကားအစောင့်အရှင်တွေရတယ်။ သင်တန်းသားဦး တွေကလည်းတပြည်ပြည်နည်းသွားပါတော့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှသိရတာတော့ ဓါတ်လှေခါးစောင့်ဝန်ထမ်းက မင်းတို့ ပုံစံပဲတဲ့သင်တန်း ဒီမှာမရှိဘူးဆိုပြီး လာရောက်ပေးပြန်ခံစားတဲ့လူတွေကိုကြေကွဲပေးနေတာ။ သင်တန်းသားတွေများ တဲ့အခါမျိုးမှာဆိုရင် ဓါတ်လှေကားပျက်သလိုဖြစ်အောင်လုပ်ထားတတ်တယ်။ သင်တန်းကျောင်းသားတွေဟာ ရိုးရိုး လှေခါးစောင့် အတက်အဆင်းလုပ်ရတယ်။ တစ်ခါတရံစာရေးသူလာတဲ့အချိန်အခါမျိုးမှာတော့ပဲ ပီးလာလျက်နဲ့ ဓါတ်လှေကားပျက်တဲ့ပုံမျိုး သူနဲ့ဆိုင် တုံ့ပုံမျိုးပညာပေးတတ်ပါတယ်။ စာရေးသူလည်း တပြည်ပြည်နဲ့ ဓါတ်လှေကား အစောင့်ဝန်ထမ်း ပညာပြနေပြီဆိုတာကိုသိလာတယ်။ ပီးလာလျက်နဲ့ဓါတ်လှေခါးမသုံးရဲပဲ (၅)လွှာကို ရိုးရိုးလှေကားမှ တက်ရလျှင် စာရေးသူအလွန်ဒေါသထွက်မိတယ်။ တစ်ခါတရံ ဘယ်လောက်ထိဆိုးလည်းဆိုရင် ဓါတ်လှေကားတက် နေတဲ့ပုံမျိုးမှာ ဖျတ်ခနဲပီးချက်သွားတာမျိုးတွေလုပ်တတ်လာတယ်။ အပေါ်ရောက်ပြီမှ အောက်ပြန်ဆင်းပြီး ပြဿနာ ရှာဖွေတိုင်ပင်ပဲ "သူမသိဘူး သူနဲ့မဆိုင်ဘူးဆို" တဲ့ပြောရှင်းချက်ပဲပေးမှာအမှန်ပဲ။

အဲဒီအခါမှာတော့ ထူးခြားတဲ့ခံစားသိမြင်မှုတစ်ခုကို ကျွန်ုပ်ရရှိလိုက်တယ်။ အဲဒီခံစားမှုကကျွန်ုပ်ရဲ့
 ဂုဏ်ကျက်သရေကိုထိပါစေရသေးတဲ့သူအား စိတ်ဆိုးခြင်းမဟုတ်တော့ဘဲ ကြင်နာစိတ်နဲ့ခွင့်လွှတ်ခြင်းမျိုးဖြစ်ပါတယ်။
 ကျွန်ုပ်ဟာရေပြီးသားစာကိုလည်း ထိုလူထံကိုပို့ခြင်းတော့မိဘူး။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ဒေါသစိတ်တွေ မှန်တိစိတ် နာကြည်စိတ်များ
 အားလုံးကို စာရွက်ပေါ်မှာခွဲနေလိုက်တဲ့အခါ ရင်ထဲမှာရှင်းလင်းပေါ့ပါးသွားသလိုခံစားလိုက်ရပါတယ်။ စိတ်ပညာသဘော
 အရကိုယ်ကိုယ်ကိုပြန်လည်သုံးသပ်လိုက်တဲ့အခါ အတွင်းစိတ်ထဲမှာခိုင်အောင်းနေတဲ့မကောင်းတဲ့စိတ်များကင်းရှင်း
 သွားတာကိုသိမြင်လိုက်တယ်။ စိတ်ထဲမှာတကယ်ပိုမိုချမ်းသွားတဲ့အရသာကိုရရှိခံစားလိုက်ရပါတော့တယ်။

(နပိုလီယန်ဟိလ်း)

အထက်ပါနပိုလီယန်ဟိလ်းရဲ့ အဖြစ်အပျက်ကဲ့သို့ စာရေးသူကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်လည်းကြုံခဲ့ဖူးပါတယ်။
 စာရေးသူဟာ ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဇေပေါ့စ်ဇီလ (၁၅)ရက်နေ့တွင် ရန်ကုန်မြို့၊ ကန်သည်လမ်းနှင့် သိမ်ဖြူလမ်းထောင့်ရှိ
 အဆောက်အဦးစာရံကို ငှားရမ်းပြီးသင်တန်းကျောင်းဖွင့်ခဲ့ပါတယ်။ သင်တန်းသား (၇၀)ခန့်တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။
 စာရေးသူဟာ သင်တန်းပို့ချမည့်အချိန်မှာ သင်တန်းကျောင်းကိုလာပါတယ်။ ကွန်ဒိုတိုက်အဆောက်အဦဖြစ်တဲ့
 အတွက်ကြောင့် ဓါတ်လှေကားအစောင့်ဝန်ထမ်းထားရှိတယ်။ ဓါတ်လှေခါးစောင့်ဝန်ထမ်းနှင့်အဝင်အထွက်
 နေ့တိုင်းတွေ့ဆုံပါသော်လည်း သူ့ကိုတစ်ချက်ကလေးမျှပြောပြီး အသိအမှတ်မပြုမိခဲ့ဘူး။ ကိုယ်ငှားထားတဲ့အဆောက်
 အဦးကို ကိုယ်ဝင်ချင်တဲ့အချိန်ထက် လိုရတယ်ဆိုတဲ့ သဘောနဲ့ စာရေးသူဟာ ဝင်ထွက်သွားလာ
 နေခဲ့တယ်။ ဓါတ်လှေခါးအစောင့်ဝန်ထမ်းဟာ စာရေးသူကိုမြင်တဲ့အခါတိုင်း မလေးစားတဲ့အပြုအမူ ရိုင်းစိုင်းတဲ့
 အကြည့်မျိုးကြည့်လာတယ်။ စာရေးသူရဲ့စိတ်ထဲမှာလည်း ဒီတိုက်ကြီးကို သူပိုင်တဲ့ဟာကွဲနေတာပဲဆိုတဲ့ အခြင်းနဲ့သူ့ကို
 အထင်သေးတဲ့ပုံစံပြန်ကြည့်မိပါတယ်။

နောက်ပိုင်းအခက်အခဲဖြစ်လာတာကတော့ သတင်းစာမှာ သင်တန်းကျောင်းကြော်ငြာထည့်လိုက်တဲ့
 အတွက်ကြောင့် လာရောက်ခံစားတဲ့သူတွေဟာ ပထမဦးဆုံးဓါတ်လှေကားအစောင့်အရှင်တွေရတယ်။ သင်တန်းသားဦး
 ရောက်လည်းတပြည်ပြည်နည်းသွားပါတော့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှသိရတာတော့ ဓါတ်လှေခါးစောင့်ဝန်ထမ်းက မင်းတို့
 မှုတ်တဲ့သင်တန်း ဒီမှာမရှိဘူးဆိုပြီး လာရောက်ငွေပြန်ခံစားတဲ့လူတွေကိုပြောကြားပေးနေတာ။ သင်တန်းသားတွေများ
 တဲ့အခါမျိုးမှာဆိုရင် ဓါတ်လှေကားပျက်သလိုဖြစ်အောင်လုပ်ထားတတ်တယ်။ သင်တန်းကျောင်းသားတွေဟာ မိုရိုး
 လှေခါးအနေ အတက်အဆင်းလုပ်ရတယ်။ တစ်ခါတရံစာရေးသူလာတဲ့အချိန်အခါမျိုးမှာတောင်မှ မီးလာလျက်နဲ့
 ဓါတ်လှေကားပျက်တဲ့ပုံမျိုး သူနဲ့ဆိုင် တုံ့ပုံမျိုးပညာပေးတတ်ပါတယ်။ စာရေးသူလည်း တပြည်ပြည်နဲ့ ဓါတ်လှေကား
 အစောင့်ဝန်ထမ်း ပညာပြနေပြီဆိုတာကိုသိလာတယ်။ မီးလာလျက်နဲ့ဓါတ်လှေခါးပသံထု (၅)လွှာကို မိုရိုးလှေကားမှ
 တက်ရလျှင် စာရေးသူအလွန်ဒေါသထွက်မိတယ်။ တစ်ခါတရံ ဘယ်လောက်ထိချိုးလည်ဆိုရင် ဓါတ်လှေကားတက်
 နေတဲ့အချိန်မှာ ဖျတ်ခနဲခါးချက်သွားတာမျိုးတွေလုပ်တတ်လာတယ်။ အပေါ်ရောက်ပြီမှ အောက်ပြန်ဆင်းပြီး ပြဿနာ
 ရှာပေးရင်ပဲ " သူမသိဘူး သူနဲ့ဆိုင်ဘူးဆို " တဲ့ဖြေရှင်းချက်ပဲပေးမှာအမှန်ပဲ။



စာရေးသူရဲ့ မကျေနပ်မှုဟာ တစ်ရက်ထက်တစ်ရက်ပိုပြီး အစိုက်အခံကြီးလာခဲ့တယ်။ ညဆိုရင်လည်း ဒီခါတ်လှေကား အစောင့်အကြောင်းပဲစဉ်းစားနေမိတယ်။ ဒီကောင်ကို အလုပ်ပြုတ်အောင် စာတင်ရမလား၊ ဒေါ်ခင်ကဲ့ အောင်ပိုင်ရမလား၊ နေ့စဉ်သူ့မျက်နှာပြင်တဲ့အခါတိုင်း စာရေးသူမှာ ဒေါသအလွန်ထွက်နေမိပါတယ်။ စာရေးသူက သာဒေါသထွက်နေပေမယ့် သူ့ရုပ်ကြည့်ရတာ သူနဲ့ဘာမှမဆိုင်သလိုမျက်နှာပေးနဲ့ ဘေးနားကလူတွေနဲ့တောင် အေးအေးဆေးဆေးရယ်မောပြောဆိုနေတာတွေ့ရတယ်။ တစ်ရက်မှာ သင်တန်းကျောင်းသားတွေစုပြီး ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲ မှန်စားပွဲလုပ်ပါတယ်။ ဒီအခါမှာ မှန်ဟင်းခါးတွေအများကြီးပိုလှုံ့နေတဲ့အတွက် " တပည့်တစ်ယောက်က ဘာလုပ်ရမလဲလေးတော့ ငွေကျွေးပစ်လိုက်လို့မိစပ်ကပြောလိုက်တယ်။ ဆရာ - ဘယ်ငွေသွားကျွေးရမလဲ? " အေးဟုတ်တယ်။ ဒီတိုက်မှာ ခါတ်လှေကားစောင့်တဲ့ငွေတစ်ကောင်ရှိတယ်။ အဲဒီကောင်ကို သွားပေးလိုက် " လို့ပြောလိုက်တယ်။ အဲဒီ နေ့မှာ သင်တန်းကျောင်းသားတွေပြန်တဲ့အခါ ခါတ်လှေကားတွေအဆင်ပြေတာတွေ့ရတယ်။ စာရေးသူပြန်တဲ့ အချိန်ခါ မှာ ထူးခြားမှုတစ်ခုတွေ့ရတယ်။ ဘယ်တုန်းကမှ ဂရုမစိုက်တတ်တဲ့ ခါတ်လှေကားအစောင့်ဟာ စာရေးသူကို ဦးညွတ် အရိုအသေပေးပြီး ခါတ်လှေခါးတံခါးကိုလည်းဖွင့်ပေးတယ်။ ခါတ်လှေကားအစောင့်မျက်နှာကိုကြည့်ပြီး ဟော်တော်အူကြောင်ကြောင်နီင်တဲ့ကောင်ပဲလို့စိတ်ထဲမှာ ငရုတ္တိဖြစ်ထွက်လာခဲ့ပါတယ်။ နောက်နေ့မနက်ရောက် တဲ့အချိန်မှာ ခါတ်လှေကားအစောင့်ရဲ့မျက်နှာဟာ လုံးဝပြောင်းလဲပြန်လို့လဲတဲ့အပြည့်နဲ့နှုတ်ဆက်ပါတယ်။ ဒီကောင်သူ သွားပြီလား၊ အတိတ်ပေသွားတာလားဆိုတဲ့ အတွေးနဲ့စာရေးသူလည်း သူ့ကိုတစ်ခုကပြန်ပြန်လိုက်မိပါတယ်။

ကျွန်ုပ်ရဲ့အပြုံးကို သူတွေ့လိုက်တဲ့အခါမှာ ပိုပြီးတက်ကြွလန်းဆန်းတာကိုမြင်တွေ့လိုက်ရပါတယ်။ နောက်ပြီးသူကပြောတယ်။ ဆရာတို့ကျောင်းက မနေ့ကမှန်ဟင်းခါးပေးလိုက်တဲ့အတွက် အရမ်းကျေးဇူးတင်တဲ့ အကြောင်း ဒီအိမ်မှာကဒိန်းမကလည်းဆန်ဝယ်ပိုက်ဆံမရှိတဲ့အတွက်ကြောင့်ဒီအိမ်မှာထမ်းဆောင်ရတာ သားသမီးတွေ ထလည်း ကျောင်းကပြန်လာချိန်တိုက်အားနေကြတယ်။ သူ့အလုပ်ကပြန်လာမယ့်အချိန်ကို တစ်မိသားစုထံဆက်မျှော် မှုကြတယ်။ သူငယ်ချင်းဆို ပိုက်ဆံငွေတော့လည်းမရ၊ ယနေ့အဖို့ မိသားစုလိုက်ထမ်းခတ်ပို့ ကိုန်ဆိုင်နေတဲ့အ ချိန်မှာမှန်ဟင်းခါးတွေနဲ့အတူပေးပို့ဖို့ ကြွတ်ကြွတ်အိတ်နှစ်လုံးနဲ့လာပေးခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် တစ်မိသားစုလုံးပေးသာ အာရုံစားသောက်ခဲ့ရတယ်။ ထပ်ပြီးပိုလှုံ့နေသေးတဲ့အတွက် သူ့အိမ်ဘေးကလူတွေကိုတောင် ဝေပေးရသေးတယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်း ဝမ်းသာအားရနဲ့ ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောပြနေပါတယ်။ စာရေးသူလည်း သူ့ကိုကြည့်ပြီးဝမ်းသာရုံမှ ကျွဲပြီး ဘာမျိုးမပြောလိုက်ပါဘူး။ ခါတ်လှေခါးတံခါးကို သူဖွင့်ပေးတယ်။ စာရေးသူကကယ်ပဲ စိတ်ထိခိုက်သွားခဲ့တယ်။ စာပွဲပေါ်ထိုင်ပြီးစဉ်းစားနေရင်း ကိုယ်ကအထက်တန်းကျတဲ့ "Sociology" စိတ်ပညာနဲ့လူမှုအကျိုးရေး ယူဆချက်တွေကို လူမျိုးဘာသာမရွေး အသက်အရွယ်မရွေး မေတ္တာတရားရှေ့ထားပြီး သင်ကြားပို့ချပေးနေတဲ့ ဆရာဖြစ်နေပါလျက်နဲ့ ခါတ်လှေကားစောင့်ဝန်ထမ်းအပေါ်မှာ လူကိုလူအဖြစ်မမြင်ပဲဆက်ဆံခဲ့မိတယ်။ အဲဒါဟာ အသောက်ကို တိရစ္ဆာန်တစ်ကောင်ပမာပေးခဲ့တာတောင်မှ သူဟာတကယ်ပဲ ကျေးဇူးတင်နေတယ်။ အဆင့်မြင့်ပညာရပ် ထိုသင်ကြားပေးနေတဲ့ ကျွန်ုပ်မှာအဆင့်မြင့်တဲ့စိတ်ခါတ်တကယ်မရှိသေးပါလားလို့ ကိုယ့်ကို စိတ်ကိုကိုယ်ပြန်မြင်လိုက် ရတယ်။ ငိုရဲ့ မေတ္တာတရားဟာနောက်ဆိုရင် ဘယ်တော့အခါမှ အကန့်အသတ်နဲ့မထားတော့ပါဘူး။

* ခေတ်သစ်စာတိုင်းညှိ



လူတိုင်းကို စင်ထဲကပေတ္တာအပြည့်နှင့် သက်သံပါလို့ ဝါတ်လှေခါးအစောင့်ကကျွန်ုပ်ကို သတိပေးလိုက် သလိုသင်ခန်းစာတစ်ခုရရှိလိုက်ပါတယ်။ လူတိုင်းအပေါ်မှာ ကြင်နာစိတ်နဲ့ ခွင့်လွှတ်သည်ခံစိတ်ကိုထားပြီး သူ့နေရာနဲ့သူတော့ လောကအကျိုးကိုကောင်းကျိုးပြုနေကြတဲ့ ပါဝါအာဏာရှင်တွေချည်းပဲဆိုတာကိုသိရှိလိုက် ပါတယ်။ လူတိုင်းကို တန်ဖိုးထားတယ်ဆိုရင် သိက္ခာရှိရှိနေထိုင်ခွင့်ပေးလိုက်ပါ။ ဝါတ်လှေခါးစောင့်မှာလည်း အသိအမှတ်ပြုခံချင်စိတ်နဲ့ သူတန်ဖိုးနဲ့သူ ပေတ္တာတရာ၊ စာနာမှု၊ လေးစားမှု၊ ကျေနူးတင်မှုတွေရှိနေတယ်ဆို တာကိုသိရှိခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီနေ့ကစပြီး ကျွန်ုပ်ရဲ့နည်းလမ်းမှာ ငြိမ်းချမ်းတဲ့စိတ်ကိုတကယ်ရရှိလိုက်တော့တယ်။ ယခင်ကစာရေးသူလာတဲ့အချိန်ဆိုရင် ဝါတ်လှေခါးအစောင့်ဟာ ကုလားထိုင်တစ်လုံးနဲ့ကျောပေးပြီးတိုင်နေတတ်တယ်။ ယခုဆိုရင် အဲဒီလိုမဟုတ်တော့ပါဘူး။ စာရေးသူလာမယ့်အချိန်ဆို မတ်တပ်ရပ်ပြီးချော့နေတတ်တယ်။ ရောက်ပြီဆိုရင် ဦးညွှတ်အိုအသေပြုတယ်။ တံခါးစွင့်ပေးတယ်။ ယခင်ကဝါတ်လှေခါးထဲရောက်တဲ့အချိန်တိုင်း ဒေါသထွက်နေ တတ်တဲ့ကျွန်ုပ်ရဲ့မျက်နှာဟာ အေးမြတဲ့အပြုံး ငြိမ်းချမ်းတဲ့စိတ်ဖြစ်လို့သွားခဲ့ပါပြီ။



အပိုင်း (၇)

Millionaire Mind

“ အဈာန်စိတ်၊ အကြံစိတ်၊ အကျင့်စိတ်ကို ခွင့်ပါ ”

မင်္ဂလာပါ No. 1 မိလ္လံနာမိုင်း " No. 1 Millionaire Mind "

အဆိုပါအမည်နာမည်သည် မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့နာမည်မှမဟုတ်ပါ။ စာရသုမိတ်ဆွေရဲ့ နာမည်သာဖြစ်တယ်။ လောကမှာတန်ဖိုးပြတ်လို့မရတဲ့ လူသားတစ်ယောက်ကိုသွန်ပြင်လိုလျှင် စာရေးသူကသင်ကို ဝဲထွန်ပြန်ဖြစ်ပါတယ်။ သန်းပေါင်းများစွာသော ငွေကြေး၊ ဧည့်ခံပစ္စည်းတွေကို ရှာဖွေဖန်တီးရအောင်နိုင်တာဟာ ထူးသားပင်ဖြစ်တယ်။ ဦးနှောက်တွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါဆိုတဲ့စကားအတိုင်း သင်ရဲ့ဦးနှောက်ကို တန်ဖိုးပြတ်လို့မရတဲ့ ဆယ်ဉာဏ်တွေပိုင်ဆိုင်ဖို့အတွက် သင်ကြယ်သူတွေတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် " No. 1 Millionaire Mind " အုပ်ကစပ်တီးပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်သူနှင့်အောင်မြင်သူတွေကြားမှာ ကွာခြားချက်ရှိတယ်။ အောင်မြင်သူ ထတော့ ရွှေ၊ ငွေ၊ မနုဉ္ဇူတွေကို ရေမြောင်းသွယ်သလိုသွယ်ယူတတ်ကြတယ်။ ဒီစာအုပ်ဟာ ဆင်ရဲတဲ့လူငယ်တွေ စိတ်ချမ်းသာအောင်၊ စိမ်းခြောက်စရာတွေကို စိမ်းခြောက်အောင် လှူဆက်ဆံရေးပညာတတ်ကျွမ်း သူတွေကို ထူးဆက်ဆံရေးပညာတတ်ကျွမ်းအောင်သင်ပြပေးမည့် စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်ကြီးပွား စိုက်ပျိုးပြုသုတွေကို ထူးခြားအောင်မြင်တဲ့တာတွေရအောင် ပြောင်းလဲပေးနိုင်မယ့်မနုဉ္ဇူတစ်ဦးတို့ဖြစ်တယ်။ သင်တို့လူငယ်တွေအတွက်ပျားစွာ စီဆင်းစင်ဆက်လာအောင် ဘဝပုံကိုပေးမယ့်စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်ပါတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင်တွေ့ထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်လာမှာပဲလို့ပါ။ စာအုပ်ပါပညာရပ်တွေကို လက်တွေ့အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် " No.1 Millionaire Mind" တစ်ယောက်ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ဘာကြောင့်မအောင်မြင်သလဲ? ဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒနဲ့လက်ရှိအောင်မြင်မှုဟာဘာကြောင့်ကွာဟနေသလဲ? လူတွေဟာ သင်တန်းတွေ၊ ဇီဝိတော့ စာအုပ်တွေတယ်လောက်ပင် လေ့လာကြည့်ရှုမှသာထင်ကြပေမယ့် တကယ်အောင်မြင်မှုနည်းလမ်း၊ အစစ်အမှန်အတိုင်းလက်တွေ့မကျင့်သုံးခဲ့ကြပါဘူး။ ဆန္ဒ၊ ငွေ၊ လုံ့လ၊ ဝီရိယတွေနဲ့ အဆက်မပြတ်ပြင်းပြင်းထန်ထန် တကယ်မလုပ်နိုင်ကြပါဘူး။ ခဏတာလောင်ကျွမ်းတတ်တဲ့ ကောက်ခိုင်းလို့ပါ။ ဒီနေရာမှာစဉ်းစားပြီး ဒီနေရာမှာပဲ ချုပ်ပျောက်ဖြစ်ပျက်သွားခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် ဘဝဟာ ခံရင်း၊ ခံရင်းပါ။ ဒီ " No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့တင်ပြထားသမျှတွေအားလုံးဟာ လူတွေဘာကြောင့်ချမ်းသာသလဲ၊ ဘာကြောင့်မအောင်မြင်သလဲဆိုတာတွေကိုညွှန်ပြပေးထားပါတယ်။ အောင်မြင်မှုနှင့်ဆုံးရှုံးမှု၊ ငွေကြေးအဆင်မပြေမှုတွေရဲ့ အခြေခံအကြောင်းရင်းကိုသိရင်ကိုယ်ရဲ့ငွေကြေးအနာဂါတ်ကို ဒီထက်ကောင်းလာအောင်စီမံအောင်ရွက်နိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကျဆင်းစေမယ့်အတွေးအခေါ်တွေ၊ အမှုအကျင့်တွေကိုပြောင်းလဲပစ်ရမယ်။ ဥပမာ- ရုပ်ရှင်တီဗွီစာတ်လမ်းအခန်းဆက်အစဉ်အဆက်တွေ အဆက်မပြတ်ကြည့်ရှုခြင်း၊ အင်တာနက်၊ ဝေလောင်များ၊ တီဗွီစီမံများကစားခြင်း၊ ကြည့်ရှုခြင်းများကိုဖယ်ရှားနိုင်မှ တန်ဖိုးရှိတဲ့ဘဝနယ်မြေကိုရောက်ရှိမှာဖြစ်တယ်။ အကျိုးမရှိတဲ့ အမှုအကျင့်ဟာ မကောင်းတဲ့အမှုအကျင့်ပဲလို့ နှလုံးသွင်းသတ်မှတ်လိုက်ပါ။ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားဖြည့်မားစေမယ့် ဝင်ငွေတိုးအောင်တစ်ဆင့်ချင်းလုပ်ဆောင်နိုင်မယ့် နည်းဈေးဟာတွေ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်မှုတွေကိုလေ့လာရမယ်။

" No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်မှာ ငွေကြေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘယ်လိုစဉ်းစားရမယ်၊ ကိုင်တွယ်ရမယ်၊ လုပ်ဆောင်ရမယ်ဆိုတဲ့ နည်းဈေးဟာတွေကိုတင်ပြထားပါတယ်။ တချို့လူငယ်တွေဟာ သိတတ်တဲ့အချိန်မှစပြီး ဘယ်ကိစ္စမဆိုအောင်မြင်ချင်ကြတယ်။ ခိုင်းသမျှအလုပ်မျိုးစုံကိုလုပ်တယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့ဘဝဟာ စိတ်ကူးဆဲကအတိုင်း တကယ်တိုးတက်မလာဘဲ အခြေအနေပိုပြီးဆိုးလာခဲ့ကြတယ်။ ဒီအခါမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သယံဖြစ်လာတယ်။ ငါ့လုပ်တာဟုတ်ရဲ့လား? သံသယစိတ်ကနေကြောက်ရွံ့စိတ်၊ ထိတ်လန့်စိတ်ကြီးစိုးသွားခဲ့တယ်။ မိမိအနေနဲ့ ကိုယ်နေတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကို ပထမဦးစွာပြန်လည်ဆန်းစစ်ပါ။ ကိစ္စတော်တော်များများမှာချမ်းသာတဲ့သူတွေစဉ်းစားတာဟာ တစ်ပုံစံတည်းပါ။ ထိုအတူ ဆင်းရဲတဲ့သူတွေအချင်းချင်း စဉ်းစားပုံချင်းဟာလည်းအတူတူပါ။ ချမ်းသာတဲ့သူနဲ့ဆင်းရဲတဲ့လူ ကွဲပြားခြားနားတာဟာ စဉ်းစားပုံတွေကအစကွဲပြားတာပါ။ မိမိအနေနဲ့ချမ်းသာချင်ရင် လူတိုင်းသာတွေ့လုပ်တဲ့အတိုင်း မိတ္တူ(ကော်ပီ)ကျူးဖို့ပါ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကသူတို့ဖြစ်ချင်တာကိုလုပ်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေကသူများခိုင်းတာကိုလုပ်တယ်။ ချမ်းသာချင်တဲ့သူက အလုပ်ကိုပိုပြီးတော့ကောင်းအောင်အစွမ်းကုန်ကြိုးစားတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူကခိုင်းသလောက်ပဲလုပ်တယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုရောက်အောင် သွားပါ။ တွေ့ပုံတွေနည်းလုပ်ပုံလုပ်နည်းတွေအတိုင်းလုပ်ကြည့်ပါ။ " No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်မှာပါတဲ့ နည်းလမ်းတွေအားလုံးဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက် အကျုံးဝင်အသုံးဝင်တဲ့ တကယ်နည်းလမ်းကောင်းတွေပါ။ တကယ်တမ်းသင်ကြည့်လျှင် တကယ်အလုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မည်။

လူတစ်ယောက်ဟာ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို အတူတူတတ်ကြတယ်ဆိုလေမှ နည်းပညာယူပုံယူနည်းမတူတူးဆို လျှင်အောင်မြင်သွားပုံချင်းလည်းမတူနိုင်ပါဘူး။ ဘယ်လောက်ကြီးကျယ်အောင်မြင်တဲ့လက်နက်ကောင်းကိုရတယ် ဆိုသော်လည်း နည်းနည်းယိုပေါက်ရှိရင်ကို ပြဿနာနဲ့ဆုံဆုံပူတွေရှိပါမိ။ လက်ရှိအောင်မြင်မှုနဲ့လူတွေတာကြောင့် ထေးကွာနေရသလဲဆိုရင် မူလတွေ့အောင်နဲ့အတွေးအခေါ်ဟောင်းတွေကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ တိုးတက်ပြောင်းလဲမှုပ ဖို့သောအဖွဲ့အလမ်းကြီးတဲယုံကြည်မှုတွေကို အရင်ဆုံးဖြုတ်ပြောင်းလဲပါ။ စာရေးသူပဲပြင်လေးတစ်ပုဒ်ပြောပြပါမယ်။ တစ်ခါတုန်းက လူတစ်ယောက်ဟာ ချောက်ကမ်းပါးစပ်ပေါ်မှာလမ်းလျှောက်ရင်း ခြေချော်ပြီးအောက်ကိုပြုတ်ကျ သွားပါတယ်။ ကံကောင်းချင်တော့ကျောက်အလွန်တစ်ခုကိုဆွဲကိုင်မိတယ်။ တန်းလန်းကြီးဖြစ်နေတာပေါ့။ အောက်ကို ငုံ့ကြည့်လိုက်တော့လည်းချောက်ကအလွန်နက်နေတယ်။ "ဘုရားသခင် ကယ်တော်မူပါ။ ဘုရားသခင် ကယ်တော်မူပါ" ဆိုပြီး အော်ဟစ်အကူအညီတောင်းနေတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ အသံကြီးတစ်သံကြားရတယ်။ "ငါကဘုရားသခင်ပဲ မင်းကိုငါကူညီမယ်။ မင်းငါ့ကိုယုံကြည်တယ်ဆိုရင် မင်းဆွဲကိုင်ထားတဲ့လက်ကိုလွှတ်ခွင့်လိုက်ပါ။" လို့ ပြောလိုက်တယ်။ သူကအောက်ကိုတစ်ခါငုံ့ကြည့်ပြန်တယ်။ လက်ကိုလွှတ်မချေရဲဘူး။ "ကယ်တော်မူပါ။ ကယ်တော်မူပါ" ဆိုပြီးတော့ ထပ်ပြီးအော်နေပြန်ပါတယ်။ နောက်တော့ သူထပ်ကြားရတဲ့အသံက "မင်းကိုအပေါ်ဆွဲတင်မယ်လူတစ်ယောက်မှ မရှိဘူး" ဆိုတဲ့အသံထပ်ကြားရတယ်။ သင်ခန်းစာကရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေးပါ။ လူတွေဟာ နည်းမှန်လမ်းမှန်လိုချင်၍ ညွှန်ပြပါဆိုသော်လည်း သူတို့ရဲ့အတွေးအခေါ်ဟောင်း၊ အဖွဲ့ဟောင်းတွေကို မရွံ့လွှတ်နိုင်ဘူး။ အပြုတမ်းတယုတယနဲ့ ထိုယုံကိုကယ်တင်ပေးမယ့်လူကိုပဲ မျှော်လင့်စောင့်စားနေတတ်ကြတယ်။

ဘယ်အချိန်ဘယ်အခါတယ်သူကပွားလာပြီး ကယ်တင်မလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ ကယ်ဆယ်ရေးကိုပဲမျှော်လင့်နေ ထတ်ကြတယ်။ အကြိမ်ကြိမ်ကယ်ဆယ်ရေးကိုမျှော်လင့်နေသမျှ ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့လူဖြစ်မလာနိုင်တော့ပါဘူး။ ထိုယုံလိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှု၊ ဂုဏ်တော်တွေကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲလုပ်ယူရမှာဖြစ်တယ်။ ဒါ့ကြောင့် အတွေးဟောင်း ၊ အကြံဟောင်းတွေကိုစွန့်ပါ။ အသစ်အသစ်တွေကိုလက်ခံပါ။ ဂုဏ်ဒါက စကားပြောပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်လုပ်ရာတွင် အကြံဉာဏ်သစ်ပွား၊ သတင်းအသစ်ပွားနှင့် အခွင့်အရေး သစ်ပွားရရှိစေရန်ကြိုးစားအားထုတ်ပါ။ အောင်မြင်ရေး စိတ်တံခါးကိုကွင့်ထားပါ။ အသစ်တွေမရှာချင်ဘူး။ မသိချင်ဘူးဟုဆိုကာ စိတ်တံခါးကိုပိတ်မထားပါနှင့်။ ဒါမှလဲ အကြံဉာဏ်သစ်နှင့် အခွင့်အရေးသစ်ပွားရရှိမှာဖြစ်တယ်။ တစ်ခါတရံမှာ အပြောင်းအလဲသစ်ပွားကိုလုပ်ကြည့် သင့်တယ်။ နိုင်ငံခြားတွင်ဘီလုံနာပွား နှမ်းပွဲတစ်ခုကွင်းတဲ့ သတင်းကိုထုတ်ပြန်ပါတယ်။ စာရေးသူက ယထာပိုင်တော့ ဘီလုံနာပွားများ ကိုယ်တိုင်နှမ်းသတ်ကြတယ်ဟုထင်မိပါတယ်။ တကယ်တော့ ဘီလုံနာပွားများ စုပေါင်းပြီး နှမ်းပွဲ ချဉ်းသွားတာဖြစ်တယ်။ နှမ်းသမားတစ်ဦးဟာ ဘီလုံနာပွားတစ်ယောက်ရဲ့ကိုယ်စားပြုပွားအနေနဲ့ နှမ်းသတ်ရ ဆင်ပွဲဖြစ်တယ်။ ဥပမာ (A) ဆိုတဲ့ ဘီလုံနာပွားတစ်ယောက်ရဲ့ကိုယ်စား နှမ်းထိုးသတ်ပေးရတဲ့လူကစွဲသွား ချဉ်းပွဲသွားဟာခေါင်းခိုက်ခံရပါမယ်။ တကယ်ကိုလူချင်ကားတဲ့ပွဲကြီးဖြစ်တဲ့အပြင် ရုပ်မြင်သံကြားမှလဲတိုက်ရိုက် ဖျော်လွှင့်ပြသခဲ့ပါတယ်။ ကြည့်ရှုသူပရိတ်သတ်မှာကွင်းလုံးပြည့်ပါ။ လောင်းကြေးလည်းစွဲ၊ ခေါင်းတုံးခိုက်ခံရတဲ့ ခိတ်ပုံကိုလည်းသတင်းစာမှာ ခိတ်ပုံနှင့်တကွဖော်ပြလိုက်တဲ့အခါ ကြည့်ရှုသူပရိတ်သတ်တစ်သောင်းသန်း ရယ်သံကြား ခဲ့ပါတယ်။



ဒီလိုပွဲမျိုးရဲ့ ဆုံးရှုံးမှု၊ အောင်မြင်မှုအရသာဟာ နယ်မြေသစ်ရဲ့ ခံစားမှုအရသာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဘဝမှာလုပ်ရိုးလုပ်စဉ်တွေကို ပျင်းပျံ့ပြီးငွေသွားပြီဆိုလျှင် ရင်ခုန်စရာစွန့်စားမှုအသစ်များကိုပြောင်းလုပ်ကြည့်ရ မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာလည်းကိုယ်ရဲ့စိတ်ဝါတ်ကို လေ့ကျင့်ခြင်းတစ်မျိုးပင်ဖြစ်တယ်။ ငွေကြေးဆိုင်ရာအမြင်ပိုင်း ဥပဒေတွေရှိသလို အတွင်းပိုင်းစိသေသတွေလည်းရှိပါတယ်။ အမြင်ပိုင်းဥပဒေမှာ စီးပွားရေးအသိပညာ၊ ငွေကြေး စိန်ကွပ်ကဲမှုနှင့်ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုနည်းစနစ်ဟာတွေရှိတယ်။ ဒါတွေကအရေးကြီးပါတယ်။ ဒီလိုပါပဲ အတွင်းပိုင်းဥပဒေ တွေကလဲ သူ့နေရာနှင့်သူလက်တွေ့အသုံးပြုနိုင်မှုရှိမယ်ဆိုလျှင် မှန်ကန်တဲ့အချိန်၊ မှန်ကန်တဲ့နေရာ၊ သင်ကိုယ်တိုင်က မှန်ကန်တဲ့လူဖြစ်မယ်ဆိုလျှင် ကိုယ်လိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှုဟာအမြန်ဆုံးရရှိမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်တစ်ခုရဲ့ အပေါ်မှာဘယ်လိုစဉ်းစားသလဲ၊ ဘာတွေကိုယုံကြည်သလဲ၊ မင်းရဲ့ယုံကြည်မှုတွေကဘာတွေလဲ၊ သူများတွေကို ဘယ်လိုဆက်ဆံသလဲ၊ သူများတွေကကိုယ့်ကို ဘယ်လောက်အထိယုံကြည်သလဲ၊ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုနှင့်အောင်မြင်မှု တွေဟာကိုယ်နဲ့ထိုက်တန်တယ်လို့ မင်းကိုယ်မင်းယုံကြည်မှုရှိလား၊ ကြောက်ရွံ့မှုတွေ၊ စိုးရိမ်မှုတွေ စိတ်မပါပဲလုပ်နေ ရတဲ့အလုပ်တွေဖြစ်နေသလား၊ ဒါတွေကမင်းရဲ့စရိုက် တွေးခေါ်မှုနှင့်ယုံကြည်မှုအတွင်းပိုင်းစိသေသတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒီအချက်တွေကိုမှတ်တမ်းပြုတော့ အောင်မြင်မှု၊ ရုံးခိုင်းမှုတွေကိုဆုံးဖြတ်လို့ရပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်စိတ်ဝါတ်စွမ်းအားကို အမြဲမြှင့်တင်ပါ။

ကျွန်ုပ်တို့နေထိုင်တဲ့ကမ္ဘာကြီးဟာ ဆန့်ကျင်ဘက်အခြေအနေနှစ်ခုကြီးစိုးနေတဲ့နေရာဖြစ်တယ်။ အတက် အကျ အလင်းအမှောင် အပူအအေး အတွင်းအပြင်၊ အပြန်အမော အပိုအမ၊ တောင်နဲ့ပြောက် အရှေ့နဲ့အနောက်၊ အပေါ်နဲ့အောက်စသဖြင့်အကြောင်းအရာတစ်ခုနဲ့တစ်ခု ဆန့်ကျင်ဘက်ချင်းတွန်းကန်စွဲကပ်ပြီးတော့ ပြိုလဲမသွား အောင်ရပ်တည်ထားတယ်။ ဒီလိုဆန့်ကျင်ဘက်ကမ္ဘာကြီးထဲမှာ အသက်ရှင်ကြတဲ့ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးဟာ ကျွမ်းမာခြင်း ရလဒ်၊ ချမ်းသာပျော်ရွှင်ခြင်းရလဒ်၊ အားလပ်ပျော်ရွှင် ခြင်းရလဒ်၊ အကန့်သတ်မရှိတဲ့ဝင်ငွေရလဒ်၊ နောက်ဆုံး သူတော်ကောင်းတရားအားထုတ်ခြင်းဖြင့် ကောင်းရာသုဂတိမှနေ နိဗ္ဗာန်မဂ်စိုလ်အထိရရှိစေမယ့် ရလဒ်မျိုးတွေကို ရရှိအောင်ကြိုးစားအားထုတ်သွားရမှာပဲဖြစ်တယ်။ အကြောင်းအကျိုးအမြဲဆက်စပ်နေတဲ့ကမ္ဘာကြီးမှာ ကျွန်ုပ်တို့လိုချင်တဲ့ အကျိုးရလဒ်တွေရရှိအတွက် အကြောင်းတရားပြုလုပ်စီမံမှုတွေကို ပစ္စည်းအချိန်တိုင်းမှာ ကြိုးစားအားထုတ်ပြုလုပ် နေရမှာပဲဖြစ်တယ်။ အများတစ်ခုဖြစ်လာရင် ရပ်ဝတ္ထုပိုလိမ့်မာသွားပြီပြင်လို့မရပါဘူး။ ဥပမာ - ကွန်ပျူတာနဲ့စာရိုက် တယ်ဆိုပါတော့၊ ရိုက်ပြီးတဲ့စာကို ပရင်တာ (Printer)ကနေ စာရွက်ထုတ်လိုက်မယ်။ ထွက်လာတဲ့စာရွက်မှာ အံ့ဖွယ်မိလာမယ်။ အဲဒီအများကိုခွဲထွက်နဲ့ထွက်မယ်၊ ပြင်မယ်။ နောက်အသစ်ထပ်ထုတ်မယ်။ ထပ်များ၊ ခွဲထွက်နဲ့ထပ် ထွက်မယ်၊ ပြင်မယ်။ စက်ထဲမှာမပြင်ပဲနဲ့အပြင်မှာ ပြင်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် အရွက် (၁၀၀၀)လည်းပြင်နေရမှာပါ။ အများကတော့ပျောက်ပျက်မသွားပါဘူး။ ဒီသဘောအတိုင်းပါပဲ ကျွန်ုပ်တို့နေထိုင်နေတဲ့ အများစက်ဘာထဲမှာပဲ အချိန်တွေကုန်ဆုံးနေကြရတယ်။ မြတ်စွာဘုရားရှင်က ဟောကြားတော်မူခဲ့တယ်။ "ချစ်သားတို့ သတ္တဝါတွေရဲ့စိတ်ဟာ လောဘကြောင့်ညစ်နွမ်းရတယ်။ ဒေါသကြောင့်ညစ်နွမ်းရတယ်။ မောဟကြောင့်ညစ်နွမ်းရတယ်။ စိတ်တွေညစ်နွမ်းတဲ့ အကြောင်းကြောင့် ရပ်တွေညစ်နွမ်းရတယ်။ ပင်ပန်းရတယ်။ ဆင်းရဲရတယ်။"

သတ္တဝါတွေရဲ့စိတ်တွေ ဖြူစင်သန့်ရှင်းအပြစ်ကင်းပြီဆိုလျှင်ချမ်းသာကြရတယ်။ စိတ်စင်ကြယ်မှ ရုပ်စင်ကြယ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရှေးဦးစွာ စိတ်ကိုစင်ကြယ်အောင်စိတ်ဝါတ်ကိုပြုပြင်ပါ။ စိတ်ဝါတ်ကောင်းမှ လုပ်ရပ်ကောင်းမယ်။ စိတ်ဝါတ်မကောင်းလျှင် လုပ်ရပ်လဲမကောင်းပါဘူး။ ကျွန်ုပ်တို့မပြင်နိုင်တဲ့အတွင်းစိတ်မှာ မြင်နိုင်တဲ့ရုပ်တွေကို အချိုးချိန်ခြစ်အောင်ပြုပြင်လာနိုင်တဲ့ စွမ်းအားသတ္တိတွေရှိပါတယ်။ ဥပမာဆိုပါစို့ - သီပေါတစ်ပင်ကို လိုက်မယ်။ အပင်ပေါက်ပြီးအသီးသီးလာတဲ့အချိန်ရောက်လာတဲ့အခါမှ အသီးတွေသေးနေမယ်။ အရသာလည်းမရှိဘူး ဆိုရင်ဘာလုပ်မလဲ။ အသီးကိုသွားပြီးပြုပြင်မလား။ လူအများစုကတော့ အသီးကိုပဲကြည့်ပြီးစဉ်းစားနေကြ မှာဖြစ်ပါတယ်။ အသီးကိုဘယ်အရာကစန့်တီးသလဲ? သစ်စေ့အပြစ်ကသာလျှင်အသီးကိုစန့်တီးတာပါ။ မြေပေါ်က အရာတွေကိုမြေအောက်ကအရာတွေကစန့်တီးတာပါ။ မြင်ရတဲ့အရာတွေကို မမြင်ရတဲ့အရာတွေကစန့်တီးပြန်တယ်။ ဒါဆိုရင် အသီးကိုပြောင်းလဲခွင့်ရင် အပြစ်ကိုကုစိုက်ရလောင်းမြေဩဇာကျွေးပါ။ မြင်တာကိုပြောင်းလဲခွင့်ရင် မမြင်နိုင်တာတွေကိုအရင်ပြောင်းပါ။ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး ရုပ်ကိုပြောင်းလဲဖို့အတွက် စိတ်ကိုအရင်ပြုပြင်ပြောင်းလဲဖို့ အကြံပြုချင်ပါတယ်။ လောကကြီးမှာမြင်ရတဲ့အရာထက် မမြင်ရတဲ့အရာတွေ၊ သဘာဝတရားတွေကပိုပြီး စွမ်းအားကြီး မားတယ်။ လျှပ်စစ်စွမ်းအားသည် မမြင်ရသော်လည်းအလွန်ပင်စွမ်းအားကြီးမားသလို ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့စိတ်ဟာလည်း မမြင်ရပေမယ့် အလွန်ပင်တန်ခိုးစွမ်းအားကြီးမားတယ်။ "စိတ်သာရှင်စောဘုရားဟော" ဆိုတဲ့အတိုင်း ကိုယ့်စိတ် ကိုနိုင်လျှင်တလောကလုံးကိုနိုင်မယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကိုပြုပြင်နိုင်လျှင် တလောကလုံးရဲ့စိတ်ကိုပြုပြင်နိုင်မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

စကြာဝဠာကိုသတင်းပို့ခြင်း

သင်္ချာဘဝကို မြန်နှုန်းဖြင့် အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုလျှင် မြန်နှုန်းဖြင့်သင်ယူမှုတွေကို လေ့ကျင့်သင်ယူရမယ်။ ဆိုရိုးစကားတစ်ခွန်းရှိပါတယ် "ကြာရှင်မေ့တယ်။ မြင်ရှင်သတိရတယ် ၊ ကိုယ်တိုင်လုပ်ရှင် နားလည်တယ်"။ **ဗျောက်သောလူရာလျှင်တွေ့** ဆိုသလို မင်းလိုချင်ခြင်းခွင့်တာတွေကိုလည်း အဆက်မပြတ်ခွတ်ထုတ်ခြင်း စာအုပ်ထဲမှာ ချပြီးနေခြင်း အဆက်မပြတ်တောင်တောင်တတ်ခြင်း၊ အော်ဟစ်ကြွေးငြဲကြွေးခြင်း တစ်နည်းအားဖြင့် စကြာဝဠာ သတင်းပို့ခြင်းများ (Auto Suggestion) ပြုလုပ်ခြင်းနှင့် သင်လိုချင်တာကိုအောင်ယူလိုချင်ချင်ပြန်ပါတယ်။ မှတ်ကတတ်ခြင်းလိုအကြိမ်ကြိမ်လျှောက်ရတာလဲဆိုလျှင် ခြစ်ချင်တဲ့စိတ်ဝါတ်အင်အားကိုတည်ဆောက်ယူရတာဖြစ်တယ်။ မင်္ဂလာကမ်းစပ်တွေမှာ မြင်ပေးတဲ့တောင်ကုန်း၊ နက်ဖိုင်းတဲ့ချိုင့်ဝှမ်း၊ ဒုံ့ဆိုင်းတဲ့တောအုပ်တွေမှာအားအင်ရှိသမျှ အသံကုန်အော်ဟစ်ပြီး ကိုယ်ခြစ်ချင်တာလိုချင်တာကိုတောင်ဆိုကြည့်ပါ။ အသွေးထဲအသားထဲထိ အသံဝါစီးစွမ်းစွမ်း ဝင်သွားပါလိမ့်မည်။ စကြာဝဠာတစ်ခုလုံးမှာမင်းရဲ့ အသံပဲ့တင်ထပ်သွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီအသံနဲ့လိုချင်တဲ့အရာဝတ္ထုနဲ့ တိုက်ခိုက်သွားပြီဆိုတာနဲ့ မင်းလိုချင်တဲ့အရာဝတ္ထုမှန်သမျှဟာ မင်းစိတ်ဝါတ်အင်အားကြီးမားချင်ကြီးမားသလောက် စိတ်ညှိဆွဲဝင်ခါတ်ပေါ်မှာပူတည်ပြီး မင်းရဲ့ရာကိုရောက်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာ ကြောငြာချက်နှင့်အတည်ပြုချက် နဲ့နဲ့ကွဲပြားနေပါတယ်။ အတည်ပြုချက်ဆိုတာကိုယ်ခြစ်ချင်တာတခုဖြစ်လာတဲ့အတွက် အတည်ပြုတာဖြစ်ပြီး၊ ကြောငြာချက်ကတော့ကိုစွဲတစ်ခုခုကို ခြစ်အောင်လုပ်တော့မယ်ဆိုပြီးပြောတဲ့အသံမျိုးကိုဆိုလိုပါတယ်။

ကြေငြာချက်ဟာကိုယ်ဖြစ်တဲ့ဘဝပျိုး၊ လိုချင်တာတွေကိုရအောင်ယူပယ်လို့ စကြဝဠာတစ်ခုလုံးအထိ
 ရောက်အောင် ကြွေကြော်လိုက်တာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် စိတ်ခါတ်ခွန်အားကိုးပျားစွာဖြစ်စေတယ်။ နောက်တစ်ခု
 ကလုပ်ဆောင်မှုပါ။ မင်းမှာရည်ရွယ်ချက်တွေ တကယ်ဖြစ်လာအောင်လုပ်ဆောင်နိုင်မယ့် ဆောင်ရွက်မှုပျိုးတွေ
 ရှိဘို့လိုတယ်။ ညအိပ်ရာဝင်ခါနီးအချိန်၊ မနက်စောစောအိပ်ရာထခါနီးအချိန်တိုင်းမှာ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့အရာကိုယ်
 လိုချင်တဲ့အရာပျိုးတွေ ကြေငြာချက်တွေကို ခပ်ကွယ်ကွယ်ရွတ်ဆိုပါ။ မှန်ကြည့်ပြီးပြောရင်ပိုပြီးထိရောက်ပါတယ်။
 ဒါမှမဟုတ် နေ့စဉ်ဝလာစာအုပ်မှာ(၁၀)ရွက်ခန့်ကိုယ်လိုချင်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာကိုချရေးပါ။ ဒီကြေငြာချက်တွေဟာ
 ဝိုးစင်လွန်းတဲ့အတွက်ကြောင့် ဖြစ်ပါ့မလားဆိုတဲ့စိတ်၊ ဖြစ်မှာမဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့ သံသယစိတ်တွေဝင်လာမယ်ဆိုလျှင်
 မင်းကိုနည်းကောင်းပေးရတာအလကားဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေအများစုက လုပ်မကြည့်ရသေးဘူး... ဟုတ်ရဲ့လား၊
 ဖြစ်မှဖြစ်ပါ့မလားဆိုတဲ့ လား... ပေါင်းပျားစွာနှင့် အင်မတန်လွယ်ကူတဲ့ သန့်ကြယ်သူငွေဖြစ်နည်းတွေကို
 မလုပ်ဖြစ်ကြတာပါ။

လေ့ကျင့်ခန်း

အိပ်ယာပေါ်မှာ ပက်လက်လှန်ပြီး လက်နှစ်ဖက်ကိုနှလုံးသားပေါ်တင်ပြီး ရှေးဦးစွာဝင်လေထွက်လေ
 ကိုပြင်းပြင်းရှု ၊ ပြင်းပြင်းပူတ်ထုတ်(၁၀)ကြိမ်လုပ်ပါ။

- ★ ကြေငြာချက်
- ၁။ ငါ့အတွင်းစိတ်က အပြင်ကမ္ဘာကိုဝန်တီးတယ်။ - (၁၀)ကြိမ်
- ၂။ ငါ့မှာဒေါ်လာသန့်ချီကြွယ်ဝတဲ့ မီလျံနာလိုစိတ်ခါတ်မျှိန်ရှိတယ်။ - (၁၀)ကြိမ်
- ၃။ ငါ့ဟာအရမ်းကျန်းမာတယ်။ - (၁၀)ကြိမ်
- ၄။ ငါ့ကိုလူတွေအားလုံး သဘောကျတယ်။ လူတွေအားလုံးငါ့ကိုချစ်တယ်။ - (၁၀)ကြိမ်
- ၅။ ငါ့ရဲ့ဘဏ်စာအုပ်ထဲမှာ စုငွေတွေတစ်ရက်ထက်တစ်ရက် ပိုပိုပြီးပျားလာတယ်။ - (၁၀)ကြိမ်

$$T \rightarrow F \rightarrow A = R$$

WEALTH PRINCIPLE : ချမ်းသာမှုနည်းလမ်း

- Thoughts lead to feelings. → အတွေးအခေါ် က ခံစားချက် ကို ဖြစ်စေတယ်။
- Feelings lead to actions. → ခံစားချက် က လုပ်ဆောင်မှု ကို ဖြစ်စေတယ်။
- Actions lead to results. → လုပ်ဆောင်မှု က ရလဒ် ကို ဖြစ်စေတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးဟာ တွေးခေါ်မှုကနေခံစားမှုတွေကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ခံစားချက်ကနေလုပ်
 ဆောင်မှုကိုဖြစ်စေတယ်။ လုပ်ဆောင်မှုကနေရလဒ်ကိုဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့အောင်မြင်မှု တိုးတက်မှု၊
 ဆုတ်ယုတ်မှုတွေဟာ(အတွေးအခေါ်)ခံစားချက်၊ လုပ်ဆောင်မှုတွေကနေဖြစ်သွားကြရတာပါ။ ငယ်ငယ်တုန်းက
 ကိုယ်တယ်လိုတွေခဲ့သလဲ၊ ဘယ်လိုပတ်ဝန်းကျင်ပျိုးနဲ့နေခဲ့ရသလဲ။

မိဘတွေဆရာသမားတွေရဲ့ သင်ကြားပို့ချမှုကနေ အတိတ်ကအကြောင်းအရာ၊ ပစ္စုပ္ပန်အကြောင်းအရာ၊ အနာဂါတ်အကြောင်းအရာတွေကို တွေးတောပြီး အတွေးကနေခံစားမှုဖြစ်လာတယ်။ အဲဒီခံစားမှုဟာကောင်းတဲ့ ခံစားမှုလား၊ မကောင်းတဲ့ခံစားမှုလား အဲဒီအပေါ်မှာပူတည်ပြီး လုပ်ဆောင်မှုရလဒ်တွေဖြစ်အောင်ပြုလုပ်ကြတယ်။

- ★ နှုတ်အကြောင်းအရာများ : ငယ်ရွယ်စဉ်က ကြားခဲ့သည့်အကြောင်းအရာကို ဆိုလိုပါတယ်။
- ★ စံပြုအကြောင်းအရာများ : ငယ်ရွယ်စဉ်က ပြင်ခဲ့သည့်အကြောင်းအရာကို ဆိုလိုပါတယ်။
- ★ အတွေ့အကြုံအကြောင်းအရာများ : ငယ်ရွယ်စဉ်က ကြုံတွေ့ခဲ့သည့်အကြောင်းအရာကိုဆိုလိုပါတယ်။

ပထမလွှမ်းမိုးမှု (နှုတ်အကြောင်းအရာ)

ငယ်ရွယ်စဉ်က မိမိရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ မိဘညီအစ်ကိုမောင်နှမတွေရဲ့ အကြိမ်ကြိမ်အခါခါပြောဆိုမှု နှုတ်အကြောင်းအရာများကတော့ ငွေပရိယိုက်မဖြစ်ဘူး။ ငွေရအောင်ရှာရမယ်။ ပညာတတ်အောင်လုပ်ရမယ်။ ထူးထူးအဆင့်အတန်းမြင့်မားအောင်လုပ်ရမယ်။ ဆင်းရဲတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေရဲ့အကြောင်း။ ချမ်းသာတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေရဲ့အကြောင်း။ ငွေရှိမှလွတ်လပ်တယ်။ ပညာတတ်မှတင့်တယ်တယ်။ ငွေရော၊ ပညာပါပြည့်စုံပါမှလူ့ရာဝင်တယ်။ အောင်မြင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်ဆိုတာတွေပါ။

ဒုတိယလွှမ်းမိုးမှု (စံပြုအကြောင်းအရာများ)

မိဘတွေ၊ အုပ်စိုက်သူတွေ ငွေကြေးကိစ္စတွေမှာဘယ်လိုပြုမူကြသလဲ။ အသုံးအဖြုန်းကြီးသလား၊ နှုတ်အကြောင်းအရာများလား၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတတ်သူတွေလား၊ စွန့်စားသူတွေလား၊ အတွေးဟောင်းထဲမှာ သံသရာလည်နေတဲ့သူတွေလား၊ ငွေရှိရဲ့လား၊ ခဏခဏငွေပြတ်လား၊ မိသားစုထဲကို ငွေအလွယ်တကူရောက်လာတာလား၊ အခက်အခဲတွေနဲ့ရောက်လာတာလား၊ အိမ်မှာငွေကပျော်ရွှင်စရာကောင်းတဲ့အရာ (သို့) အငြင်းပွားမှုတွေရဲ့ရင်းမြစ်ထား၊ ဒီအချက်တွေဟာ ကလေးတစ်ယောက်အတွက် အလွန်ပင်အင်အားကြီးတဲ့လှုပ်ရှားစဉ်းတွေနဲ့တူပါတယ်။ ယောက်ျားပြင်ပပြင်ပအတိုင်းလိုက်လုပ်တယ်။ ကလေးတွေလည်းဒီလိုပါ။ ကလေးဘဝကတည်းက ပတ်ဝန်းကျင် ခံနိုင်ရည်နဲ့၊ ညည်းတွေးနဲ့၊ အတင်းအဓွင်းပြောပုံမှအစ စံနမူနာယူတတ်ကြပါတယ်။

ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်ကို သတိရမိပါတယ်။ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်က သူ့ခင်ပွန်းအတွက် ဝက်ခြံထောက်စွပ် ဖြစ်ချက်ပေးတဲ့အခါ ခြံထောက်ရဲ့အရှေ့၊ အနောက်ပိုင်းတွေကို ဖြတ်ပြီးချက်ပေးပါတယ်။ သူ့ခင်ပွန်းက ခြံထဲမှာ ဒီလိုချက်တာလဲလို့မေးတော့ "ကျွမ္မအမေလည်း ဒီလိုပဲချက်တာပဲ" အဲဒီညမှာပဲ သူမရဲ့အမေကို ဘာလို့ဒီလိုချက်တာလဲဆိုတော့ "ငါ့အမေ - နင့်အဖွားလည်း ဒီလိုပဲချက်တာပဲ" တဲ့။ အဖွားကိုပုန်းဆက်ပေးတော့ "ငါ့ဒီအဖွားက ခြံထဲမှာဒီလိုချက်ရတာ" လို့ ပြန်ပြောတယ်။ ပြောချင်တာကတော့ ကျွန်ုပ်တို့တွေက ငွေကြေးကိစ္စမှာလည်း မိဘတွေပြုမူတဲ့အတိုင်းလိုက်ကြတယ်ဆိုတာပါ။ လက်ရှိကိုယ်ရောက်ရှိနေတဲ့ဘဝဟာ ကိုယ်နဲ့ကိုယ်မိသားစု ဆက်နွယ်မှုတွေကိုတယ် နားထောင်လိုတာဆိုလိုပါယ်။

ပြောင်းလဲမှုအဆင့်များနှင့် ခံပြုအကြောင်းအရာများ

Steps for Change & Verbal Programming

- (1) **Awareness (သတိရှိခြင်း)**
 ငွေကြေးကြွယ်ဝမှုပတ်သက်ပြီး မိဘတွေရဲ့အမှု၊ အကျင့်တွေကိုချစ်ရမယ်။ သင်နဲ့ဘယ်အချက်တွေ တူပြီး ဘယ်အချက်တွေမှာတော့ ဆန့်ကျင်နေသလဲဆိုတာ။
- (2) **Understanding (နားလည်မှု)**
 ဒီအချက်တွေက ကိုယ့်ရဲ့ငွေကြေးဘဝကို ဘယ်လိုအကျိုးသက်ရောက်စေသလဲဆိုတာရေးပါ။
- (3) **Disassociation (မပတ်သက်နဲ့)**
 ကိုယ်လေ့လာထားတာကိုပဲကိုယ်စားပြုပြီး လက်ရှိကိုယ့်ရဲ့ အခြေအနေကို ကိုယ်စားမပြုတာကို သိပါ။ လက်ရှိအခြေအနေအတွက်စဉ်းစားပါ။
- (4) **Declaration (ကြေညာချက်)**
 လက်ရှိရင်ဘတ်ပေါ် (နှလုံးသားပေါ်)ကိုတင်ပြီးလေ့လာပါ။ "ငါ့ပတ်ဝန်းကျင်က ငွေကြေးနဲ့ ဆိုင်တဲ့ကိစ္စတွေက သူတို့ကိစ္စပဲ။ ငါကငါ့ပုံစံနဲ့ငါ့သွားမယ်" ဦးခေါင်းကိုလက်ဝါးနဲ့ ကိုင်ပြီး ထိပြီး "ငါ့မှာမိလုံနာစိတ်ရှိ တယ်" လို့ပြောပါ။

တတိယလွှမ်းမိုးမှု (အတွေ့အကြုံအကြောင်းအရာများ)

လူတိုင်းမှာသိတတ်တဲ့အချိန်ကလေးဘဝမှာပဲ ငွေကြေးကြွယ်ဝချမ်းသာတဲ့လူတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးအတွေ့အကြုံရှိကြတယ်။ ဒီအတွေ့အကြုံတွေဟာ တကယ်အရေးပါသလို စိတ်ဓါတ်ခွန်အားတစ်ခုကိုလည်းဖြစ်စေတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့အရာတွေကို ယုံကြည်မှုရှိအောင်ပုံစံပေးနေလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ဥပမာ - အံ့ဏ အမေက ဆရာဝန်ဖြစ်မယ်။ မိမိအပိုင်အပိုင်ဟာ ဆရာဝန်အပိုင်အပိုင်ဖြစ်မယ်ဆိုလျှင် ဆရာဝန်တစ်ယောက် ဖြစ်အောင် ငါ့လဲလုပ်လို့ရတယ်ဆိုတဲ့စိတ်ဝင်လာမှာအမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ အမေပြစ်သူဟာ နေ့စဉ်အလေ့ထဲမှာငွေတောင်းပြီး ထမင်းဟင်းချက်တယ်။ ပိုက်ဆံလိုတဲ့အခါတိုင်းအလေ့ထဲမှာ အမေကတောင်းတယ်။ သမီးဟာနေ့စဉ် ဒီပြင်ကွင်း ကိုပြင်နေရတဲ့အတွက်ကြောင့် မိန်းမတွေမှာပိုက်ဆံပရိဘူဝ် ယောက်ျားတွေသိတောင်းရတယ်။ မိန်းမတွေ ပိုက်ဆံရာ စရာမလိုဘူးဆိုတဲ့စိတ် ဝင်သွားတတ်တယ်။ အဲဒါကြောင့် ငွေရှာချင်တဲ့စိတ်လုံးဝမရှိတော့ပဲ ယောက်ျားရိုရင်ပိုက်ဆံ ရှိတယ်။ ယောက်ျားသိကငွေတောင်းလို့ရတယ်ဆိုတဲ့ အစွဲတစ်ခုဝင်သွားပါတယ်။ ငွေကြေးစိမ်ကိန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး အတွေ့အကြုံအကြောင်းအရာတွေက ငယ်ငယ်ကတည်းက မကောင်းခဲ့ဘူးဆိုလျှင် အိမ်ထောင်စုတစ်ခုဟာ တစ်စီပျက်နေတဲ့ ဝါးပေါင်တစ်ခုပင်လယ်ထဲသွားသလို ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။

အဓိကအကြောင်းအရင်းကတော့ ငွေကြောင့်စကားများကြတာတွေရဲ့နောက်ကွယ်မှာ ငွေကြေးစီမံကိန်း
 ဖောက်ခွဲလို့ဖြစ်တယ်။ ဒီစီမံကိန်းတွေဖောက်ခွဲတဲ့အခါမှာ စုံတွဲ၊ ဇနီးမောင်နှံ၊ မိသားစု၊ ကုမ္ပဏီအသင်းအဖွဲ့တွေဟာ
 ငွေကြေးတိုက်ပွဲတွေပကြာခဏဖြစ်ကြတော့တာပါ။ ဒီလိုဖြစ်အောင်ဘာလုပ်မလဲ? လူတစ်ယောက်ခွင်းအလိုက်
 ငွေကြေးစီမံကိန်းကိစ္စလည်ဖို့လိုတယ်။ ဒါမှအလုပ်လုပ်ရတာအဆင်ပြေမယ်။ ငွေကလွဲတွေကို အစိစိယ့်အဖျိုးဖျိုး
 သက်ဆောက်အောင်စွမ်းဆောင်ပေးတယ်။ လူတစ်ယောက်က ဘာကြောင့်ငွေတွေလိုချင်တာလဲ? ပျော်ရွှင်မှုအတွက်လား?၊
 ထွတ်လပ်မှုအတွက်လား?၊ လုံခြုံမှုအတွက်လား?၊ ဂုဏ်သိက္ခာအဆင့်အတန်းအတွက်လား? ဆိုတာတွေကိုကြည့်
 မြင်အားဖြင့် လူတစ်ယောက်ရဲ့အတွင်းစိတ်၊ ငွေကြေးစီမံကိန်းကိုခန့်မှန်းလို့ရပါတယ်။ နှစ်ဦးစပ်တူလုပ်ရတဲ့ငွေကြေး
 စီမံကိန်းတွေဆိုလျှင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက်သဘောတူညီချက်တွေကိုချရေးပါ။ စာရွက်မှာအပြန်အလှန်လက်မှတ်ထိုးပါ။
 နံနံ့ကပ်ထားပါ။ ညှိနှိုင်းလို့မရတဲ့ကိစ္စတွေကြုံလာလျှင်လည်း သဘောတူညီချက်တွေကို ညင်သာစွာကိုင်တွယ်
 သတိပေးလို့ရပါတယ်။

မင်းကို မေးခွန်းထစ်ခုမေးမယ်။ မင်းလို သလောက်ငွေရလာပြီဆိုလျှင် အဲဒီငွေကို
 ခုဆောင်မှာလား။ ဆုံးမှာထားမိ၊ ငွေကိုထောင်ထောင်စီမံမှာလား။ ဧရာထီဧရာရဲ့စီမံ
 နာထား။ အောင်မြင်မှုရဖို့ထုံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ရွေးမှာလား။ ကိုယ်အရမ်းခင်မင် ရင်းနှီးတဲ့
 အရုံးသမားကိုပဲ ထပ်ရွေးမှာလားမိ၊ စတော့ရယ်ယာကစားမှာလားမိ၊ အိမ်ခြံ မြေဧကဝယ်တဲ့
 စီမံထိန်းတွေလုပ်မှာလား။ ဘယ်လိုစဉ်းစားထားပါသလဲ?

ငွေဟာ လူတွေအတွက်သံလိုက်တုံးဖြစ်သလို၊ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ငွေကိန်းဂဏန်းကိုလဲ ဒီသံလိုက်တုံးမှာ
 ဖြန့်ကျက်လာအောင်စီမံခန့်ခွဲစားလို့ရတယ်။ ဝင်ငွေသစ်နိမ့်နိမ့်ခန့်မှန်းတဲ့လူဟာ ဝင်ငွေနဲ့တဲ့အလုပ်ကိုပဲလုပ်လိမ့်မယ်။
 အပြိုင်ဆိုင်ဝင်ငွေကိုကုန်တဲ့လူက ဝင်ငွေအများဆုံးလုပ်ငန်းကိုတွေ့အောင်ရှာလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ စီးပွားရေး
 ထွက်ကုန်ကောင်းမှု၊ အသိပညာနှင့်အချိန်၊ ဓမ္မာက္ခာသတ်မှတ်နိုင်မှုအပေါ်မှာတည်ပါတယ်။ စီးပွားရေးဘယ်လောက်
 ထောင်းတယ်ဆိုတာ ငွေကြေးစီမံကိန်းရဲ့ရလဒ်ကိုကြည့်ပြီး အတည်ပြုနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ လချွပ်၊ နှစ်ချွပ်ဆန်းစစ်
 အတည်ပြုနိုင်ရမယ်။ လက်ရှိတစ်စာရင်း၊ ဝင်ငွေ - ထွက်ငွေ၊ အသားတင်အပြတ်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့်အောင်မြင်မှု
 ဒီဇွတ်အရပ်အတွင်းကျကျသိနေရမယ်။ ကိုယ်ကစားဆောင်သူလား?၊ သုံးစွဲသူလား?၊ ငွေကိုကောင်းကောင်းထိန်း
 ထိတ်ရဲ့လား?၊ ဘယ်လောက်မြန်သလဲ?၊ ဘယ်လောက်ကြီးစားသလဲ?၊ ငွေကိုယ်ပိုင်ဆိုင်ဆောင်ရွက်ပြန်စော့ကြည့်ပါ။
 ဖိုလ်သီလာတဲ့ငွေတွေဟာ ခက်ခက်ခဲခဲဆောက်လာသလား?၊ အလွယ်တကူလား?၊ ရွှန်းစားမှုတွေမှာစွဲလုပ်ရသလား?၊
 စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ငွေကြေးစီမံကိန်းက တိုင်းတာမှုပေတံပဲ။ အခန်းအပူချိန်က(၇၂)ဒီဂရီရိုရင်ကောင်းတာပေါ့။
 ပြတင်းပေါက်ခွင့်ထားမယ်။ အပြင်မှာအေးနေတယ်။ အခန်းထဲကအပူချိန် (၆၅) ဒီဂရီကိုကျသွားမယ်။ ဒါဆိုရင်
 ဘာတွေဖြစ်လာလဲ။ ပေတံကအပူချိန် (၇၂)ဒီဂရီရောက်အောင် ပြန်လုပ်ရမှာပေါ့။ ပြတင်းပေါက် ခွင့်ထားတယ်။
 အပြင်မှာပူတယ်။ အခန်းတွင်းအပူချိန်က (၇၇) ဒီဂရီဖြစ်သွားတယ်။ ဒါဆိုတာဖြစ်မလဲ။ ပြအဲတိုင်က အပူချိန်ကို
 (၇၂)ဒီဂရီရောက်အောင်ပြန်ဆွဲခေါ်ပေးမှာပေါ့။

ဒါဆိုရင်လုပ်ရမှာက ပြဒါးတိုင်ကိုအပူခိုင်းနေရာပြန်သတ်မှတ်ပေးမှသာလျှင် အခန်းတွင်းအပူခိုင်းက ကိုယ်လိုချင်တဲ့အတိုင်းဖြစ်နေမယ်။ ဒီလိုပဲ ကိုယ်ရဲ့ငွေကြေးအောင်မြင်မှုအဆင့်ကိုပြောင်းလဲဖို့ ကိုယ်ရဲ့ငွေကြေးပြဒါး တိုင်ကိုပြန်သတ်မှတ်ရမယ်။ ဒါကိုငွေကြေးစီမံကိန်းလို့ခေါ်တယ်။ ဘယ်အလုပ်ကိုအလုပ်ချင်သုံးလဲ၊ ကိုယ်အလုပ် ချင်သုံးအလုပ်ကိုလုပ်ပါ။ စီးပွားရေးအတတ်ပညာတွေ၊ ဟားကတ်တင်အတတ်ပညာတွေ၊ အရောင်းပညာ၊ လူမှုဆက် ဆံရေးနဲ့ စီမံကွပ်ကဲမှုအတတ်ပညာတွေကို တိုးတက်အောင်လုပ်ပါ။ ဒါတွေဟာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အ တွက် အင်အားကြီးတဲ့လက်နက်တွေဖြစ်တယ်။ ကံကောင်းကောင်း၊ မကောင်းကောင်း၊ ငွေကြေးနဲ့ အောင်မြင်မှုစီမံကိန်း တွေကတော့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးလိုက်ပါနေမှာဖြစ်တယ်။ မနေ့ကနဲ့ဒီနေ့ပြောင်းလဲမှုဖြစ်စဉ်ကို သတိပြုရမယ်။ တွေးခေါ်မှု၊ ယုံကြည်မှု၊ ကြောက်ရွံ့မှု၊ ဆောင်ရွက်မှု၊ မဆောင်ရွက်မှုတွေအားလုံးကိုစောင့်ကြည့်ပါ။ လူတွေဟာ နေ့စဉ်စက်ရုပ်ဆန်တဲ့လည်ပတ်မှုမျိုးတွေကိုတော့မလုပ်ပါနဲ့။ အတိတ်ကကျင့်လည်ခဲ့တဲ့သံသယစိတ်နဲ့ ကြောက်ရွံ့မှု တွေကိုစယ်ရှားပါ။ ကိုယ်ရဲ့ယုံကြည်မှုနဲ့ စေ့ဆော်မှုတွေဟာ မျိုးဆက်အဆင့်ဆင့်အထိ လက်ဆင့်ကမ်းသွားမယ် ဆိုတာကိုမပေးပါနဲ့။ အောင်မြင်မှုပရိုဂရမ်သေတဲ့ ယုံကြည်မှုတွေကိုစယ်ရှားပစ်ပါ။ ဘယ်သူကမှကိုယ်ရဲ့ အတွေးအခေါ် ယုံကြည်မှုတွေ၊ အောင်မြင်မှုတွေကိုဆုပ်ကိုင်ထားလို့မရပါဘူး။ မင်းရဲ့တွေးခေါ်မှုဟာခံစားချက်ကိုဖြစ်စေတယ်။ ခံစားချက်ကလုပ်ဆောင်မှုကိုဖြစ်စေတယ်။ လုပ်ဆောင်မှုရလဒ်ကိုဖြစ်စေတယ်။ မင်းဟာလူချမ်းသာတွေတွေ့သလို၊ လုပ်နိုင်သလို၊ သွားသလို၊ စားနိုင်သလိုမျိုး မင်းလုပ်နိုင်တယ်။ မင်းကတာကိုခံစားချင်သလဲဆိုတဲ့ မင်းရဲ့စိတ်ပေါ်မှာတည်ပြီး မင်းလိုချင်တဲ့ရလဒ်ထွက်ပေါ်လာလိမ့်မယ်။ အဲဒီအတိုင်း မင်းတွေ့နေ၊ ခံစားနေလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ဖြစ်ချင်တာပြောပါ။ ဖြစ်ချင်တာပြင်ထား။ မင်းဖြစ်ချင်တာတွေပဲဖြစ်လာတာပါ။

ငွေကြေးရဲ့သားကောင်

ကိုယ့်ဘဝကို တာဝန်မယူချင်ကြတဲ့သူတွေဟာ သူတစ်ပါးကိုပုံအပ်ထားတယ်။ ပြီးရင် ငါ့ဘဝကို ငါမပိုင်ဘူး၊ ငါ့စိတ်နဲ့ငါ့ကိုယ်မဟုတ်ဘူးလို့ပြောကြတယ်။ ဘယ်သူကမှား ကူညီမလဲ၊ တာဝန်ယူပေးမလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ ထားရာနေ၊ စရာသွား၊ ပေးတာကိုယူ၊ ကျွေးတာကိုစား၊ တိရစ္ဆာန်တစ်ကောင်ပမာ သားကောင်ဖြစ်မှန်းမသိဖြစ်၍သွားကြတယ်။ ဘယ်သူဆီကဘာရမလဲ? ဆိုတဲ့ပျော်လင့်ချက်အမြဲတမ်းရှိတယ်။ ဘဝပြဿနာတွေကြုံလာတဲ့အခါတိုင်း သူ့မှာကို လက်ညှိုးထိုးပြီးအပြစ်ရှာတယ်။ မိသားစု၊ ညီအစ်ကို၊ မောင်နှမ၊ ပတ်ဝန်းကျင်၊ အစိုးရကိုအပြစ်တင်တယ်။ ဘေဇာရဲ့စီးပွားရေးတွေ လူတွေကိုအပြစ်တင်တယ်။ အလုပ်ကို အပြစ်တင်တယ်။ အလုပ်ရှင်ကို အပြစ်တင်တယ်။ မန်နေဂျာကိုအပြစ်တင်တယ်။ အလုပ်သမားအချင်းချင်းအပြစ်တင်တယ်။ ငှားချုပ်ကိုအပြစ်တင်တယ်။ အောက်ခြေ ဝန်ထမ်းတွေကိုအပြစ်တင်တယ်။ စားသုံးသူတွေကိုအပြစ်တင်တယ်။ နိုင်ငံကိုအပြစ်တင်တယ်။ ဘုရားသခင်ကို အပြစ်တင်တယ်။ မိဘကိုအပြစ်တင်တယ်။ နေရာတိုင်းလူတိုင်းဟာ သူ့အတွက်အပြစ်တင်စရာတွေအဖြစ်ပဲဖြစ်တယ်။ အလုပ်လုပ်ပြီးဆိုလျှင်လည်း ငွေအရေးကြီးပါဘူးလို့ခံစားစေပြောတတ်တယ်။

ငွေအရေးကြီးဘူးလို့ပြောလာတဲ့လူဟာ သူ့မှာတကယ်ငွေမရှိပါဘူး။ ဆိုင်ကယ်ရှိပေလို့ဘူး။ ကားရှိပေလို့ဘူး။ အိမ်ရှိပေလို့ဘူးလို့ ပြောတဲ့သူတွေဟာ သူတို့မှာတကယ်ပဲ အဲဒီပိုင်ဆိုင်မှုတွေမရှိပါဘူး။ လူတစ်ယောက် ကိုယ်ငွေမှာငွေကအရေးကြီးဘူးလို့ပြောလာပြီဆိုလျှင် သူ့ရဲ့အိမ်ကပ်ထဲကိုကြည့်လိုက်ပါ။ တကယ်ပဲငွေမရှိတာ ကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဆင်းရဲသားတွေအများစုက ငွေအရေးကြီးဘူးလို့ပြောတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ငွေရဲ့တန်ဖိုး ထိုသို့ပြောမလှ။ ငွေနောက်ကိုပဲရအောင်လိုက်တယ်။ ငွေက ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားလောက်အရေးကြီးဘူး။ အိမ်ထောင်ရေးတစ်ခုမှာ ပုံမှန်ငွေကြေးပြည့်စုံနေရင်တော့ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားတွေဟာ ပုံမှန်ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ ပုံမှန်ဝင်ငွေမီးဆင်းမှု၊ လှည့်ပတ်မှုမရှိတော့ဘူးဆိုလျှင် တစ်ခုကံစားစတ်နေရေးတစ်ခုကံ ဒေါင်းတောက်နေအောင် ဖြစ်ပြီဆိုလျှင်တော့ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားဟာခန်းခြောက်သွားတယ်။ အိမ်ထောင်ရေးနှင့်ချစ်ခြင်းမေတ္တာမှာ ငွေမရှိ ထိုမဖြစ်ပါဘူး။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကုသိုလ်ကောင်းမှုအိမ်ပွဲတွေလုပ်ရင်လည်း ငွေကအဓိကအခန်းကဏ္ဍကပါဝင်နေ ထိတယ်။ ဒါကြောင့် ငွေကိုပဲအလှူခံနေကြတာမဟုတ်ဘူးလား။ ဒါကို ငွေမရှိဘူးဆိုရင်တော့ လိမ်မိုးခြင်းတစ်မျိုးပါ။ ထေရီဝိပဿာတွေမှာတောင် ငွေများများလှူနိုင်တဲ့လူကိုဦးစားပေးတယ်။ ဂရုစိုက်ကြတယ်။ ဒါဟာဘာကြောင့်လဲ။ ငွေပဲမဟုတ်ဘူးလား။ ငွေမရှိရင်ဆွဲဆောင်မှုမရှိဘူး။ ငွေရှိမှအရာရာအားလုံးကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ ငွေကြေး ပြည့်စုံတဲ့လူတွေရဲ့ဘဝဟာကြမ်းတမ်းသလို ဘဝကိုမကျေနပ်ချွတ်တွေကအရမ်းပျားပါတယ်။ အရာရာကိုအကောင်း ခြင်္စင်စိတ်မရှိသလောက်နည်းပါးပါတယ်။

ကိုယ်မှာမကျေနပ်ချွတ်တွေပျားပျားရှိနေပြီဆိုရင်တော့ မကျေနပ်ချွတ်အာရုံတွေကို ဆွဲငင်ညှို့ယူထားတာနဲ့ စတုတယ်။ စိတ်ပိုမိုပျားပျားလာတယ်။ ခန္ဓာကိုယ်ဟာ အဆိပ်သင့်တဲ့သားကောင် တစ်ကောင်လိုဖြစ်လာမယ်။ အပြစ်ပြင်တတ်တဲ့စိတ်ကြောင့် အဆင်မပြေမှုနဲ့ကျန်းမာမှုတွေလည်းပျားနေလိမ့်မယ်။ ကိုယ်မှာရှိတဲ့အဆိုးပြင်တဲ့ အာရုံစိုက်မှုတွေကိုစယ်ရှားပစ်ရမယ်။ တောထဲမှာရှိတဲ့သားကောင်တွေဟာ ကောင်းမွန်စွာနဲ့သေရတာမရှိသလောက် အပျက်နည်းပါတယ်။ ဒဏ်ရာ၊ ဒဏ်ချွန်မျိုးစုံနဲ့ အသေဆိုးတွေနဲ့သေရတာပျားပါတယ်။ ငွေကြေးအဆင်မပြေမှ၊ အထတ်မပြတ်ဖြစ်ပြီးစားလောကလုံးကို အကောင်းမပြင်တတ်တဲ့လူ၊ နောက်ဆုံးကိုယ်ကိုယ်ကိုတောင် အကောင်းမပြင် အတ်တဲ့လူဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ ဒဏ်ရာဒဏ်ချွန်မျိုးစုံနဲ့ ဖရိုဖရဲသေရမယ့်သားကောင်နဲ့တူပါတယ်။ ဒါကို ငွေကြေးကျွန်ရဲ့ သားကောင်လို့ခေါ်ပါတယ်။

မိလျံနာစိတ်ရှိသူ၏ လုပ်ငဆောင်မှုများ

- ၁။ ချမ်းသာချင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ သက်တောင့်သက်သာနေတတ်တဲ့အကျင့် တို့စွဲ ရုပ်ရှင်ဇာတ်လမ်းတွေကိုအခန်းဆက်ကြည့်တတ်တဲ့အကျင့်တွေမှ လွတ်အောင်ရှောင်ကြဉ်ရမယ်။
- ၂။ သူတစ်ပါးကိုအပြစ်တင် အပြစ်ပြောတတ်တဲ့အကျင့်၊ ကိုယ့်ရဲ့အဆင်မပြေမှုတွေ၊ မလိုချင်တာတွေ မနှစ်သက်တာတွေပြောတတ်တဲ့အကျင့်တွေကိုရှောင်ကြဉ်ရမယ်။
- ၃။ ချမ်းသာချင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လူချမ်းသာတွေကဲ့သို့အဆတ်မပြတ်ငွေကြေးကြွယ်ဝချမ်းသာအောင် တွေးနေ၊ စဉ်းစားနေ၊ လက်တွေ့လုပ်နေရမယ်။
- ၄။ "ကြယ်" ကိုပစ်ရင် အနည်းဆုံး "လ" ကိုတော့ ထိရမယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက သူတို့အိမ်က "မှက်နာကျက်" ကိုတောင် လက်နဲ့ကိုင်ချင်တဲ့စိတ်မရှိကြဘူး။
- ၅။ တစ်ခါတရံ ကိုယ်အရမ်းစားချင်တဲ့ စားသောက်ဆိုင်သွားပြီး ကိုယ်စားချင်တဲ့အစားအစာကိုငွေနှုန်းမကြည့်ပဲစားပါ။ ငွေသိပ်မရှိလျှင်တော့ သူများနဲ့သွားစားပါ။
- ၆။ တချို့လူတွေက ချမ်းသာရင်မကောင်းဘူးလို့ပြောတတ်ကြတယ်။ ချမ်းသာတာကချမ်းသာတာပဲ။ မကောင်းတာကမကောင်းတဲ့အပိုင်းပဲ။ ချမ်းသာမှမကောင်းတာမဟုတ်ဘူး။ နဂိုစိတ်ရင်းကိုက စိတ်ခါတ်မုန်ကန်လို့ပဲ။ စိတ်ခါတ်မုန်ကန်တဲ့လူအတွက် ချမ်းသာခြင်းဟာခွန်အားတစ်ခုပဲ။ ငွေရှိလျှင်ဘဝနေပျော်တယ်။
- ၇။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကို လောဘကြီးတယ်လို့ပြောတယ်။ ဒါဟာတစ်ဖက်သတ်ပြောတာပါ။ ပုထုဇဉ်မှန်သမျှ လောဘရှိတာအတူတူပါပဲ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ချမ်းသာဖို့ကလွဲရင် ဘာကိုမှကုသမိတ်ဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ငွေကိုပဲရအောင်စွမ်းဆောင်တယ်။ စိတ်နဲ့ညှိ ယူတယ်။ လက်တွေ့ဆန်တဲ့အလုပ်မျိုးကိုပဲလုပ်တယ်။
- ၈။ လူတော်တော်များများက အတိတ်မပူနေတဲ့လူတွေလို အသက်ရှင်လှုပ်ရှားနေကြတယ်။ သူများပြောတဲ့စကားတွေမှာပဲ ဝမ်းနည်းလိုက်ဝမ်းသာလိုက်၊ အားကျလိုက်၊ အားတက်လိုက်လုပ်နေကြတယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပုံမှန်ကိုရောက်အောင်မသွားဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တာတွေကတိကျမှုမရှိဘူး။ အပြစ်တင်ရှုပ်ထွေးနေတယ်။ ချမ်းသာဖို့အတွက် အရာရာအားလုံးကို စွန့်လွှတ်နိုင်ရမယ်။ စစ်သားတွေရဲ့အသုံးအနှုံးတစ်ခု ဖြစ်တယ်။

" No excuses, No ifs, No buts, No maybes "

(ဆင်ခြေမရှိဘူး၊ အကယ်၍ ဆိုတာမရှိဘူး၊ ဒါပေမယ့်ဆိုတာမရှိဘူး၊ ဖြစ်ကောင်ဖြစ်မယ်ဆိုတာမရှိဘူး) ဒီစကားတွေဟာ မိုးရှင်းပါတယ်။ ချမ်းသာမှာလား? ဒါမှမဟုတ် ချမ်းသာအောင်ကြိုးစားရင်းနဲ့ သေသွားမှာလား? ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့မွေးဖွားလာတာ မင်းအပြစ်မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဆင်းဆင်းရဲရဲ သေသွားရင် အဲဒါမင်းအပြစ်ပဲ။

၁၀။ နောက် (၁၀)နှစ်မှာ ခင်ဗျားတကာယ်ချမ်းသာမှာလားလို့မေးရင် လူအများစုကမပြောနိုင်ကြဘူး။ ဆင်းရဲတဲ့လူအများစုဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်သလို ကံကြမ္မာကိုပဲ ယုံကြည်တယ်။ အဲဒါ ဆင်းရဲတဲ့လူနဲ့ ချမ်းသာတဲ့လူတွေရဲ့ ကွာခြားချက်ပဲ။

၁၀။ ဖိလုံနာစိတ်ရှိသူတွေဟာ သူတို့ရဲ့အားထုတ်မှု၊ ယုံကြည်မှုတွေကို ဘယ်တော့မှမပွင့်လွှတ်ဘူး။ အာရုံစူးစိုက်မှု(၁၀၀%)၊ သတ္တိရှိမှု(၁၀၀%)၊ အသိညာရာတွေ(၁၀၀%)၊ ကျွမ်းကျင်မှု(၁၀၀%) ဖြစ်အောင် လုပ်ကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့စိတ်ဝင်စားမှုဟာ သူတို့ဖြစ်ချင်တဲ့အတိုင်းတာကယ်ချမ်းသာ လာတယ်။ ငါချမ်းသာရမယ်ဆိုတဲ့စိတ်အပြည့်အဝရှိတယ်။ ဒါကြောင့်ချမ်းသာတာပဲ။

၁၂။ ချမ်းသာတဲ့လူဟာ (၁၆)နာရီမက (၂၄) နာရီလဲအလုပ်လုပ်နိုင်ကြတယ်။ မိုးမိုးသားမုန်းလူတွေက တော့ စနေ၊ တနင်္ဂနွေနဲ့ပိတ်ရက်ရောက်ပြီဆိုလျှင် အလှအယက်အနားယူလို့ပဲစိတ်ကူးကြတယ်။ တကယ် ချမ်းသာချင်လျှင် အားလပ်ရက်နေ့မရှိအောင် အလုပ်လုပ်ကြတယ်။

၁၃။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ကြီးကြီးတွေ့တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက သေးသေးတွေ့တယ်။ သေးသေးလေးတွေ့တဲ့လူက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်လို့ပဲ။ ကြီးကြီးတွေ့တဲ့သူက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည် မှုရှိလို့ပဲ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အခွင့်အလမ်းကိုအာရုံစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အခက် အခဲကိုအာရုံစိုက်တယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အခွင့်အလမ်းကိုမြင်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အခက်အခဲကိုမြင်တယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက တိုးတက်မှုအလားအလာကိုမြင်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ဆုံးရှုံးမှုအလားအလာကိုမြင်တယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ဆုလာဘ်တွေကိုအာရုံစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက စွန့်စားမှုကိုအာရုံစိုက်တယ်။

၁၄။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ကြောက်ရွံ့မှုကိုအခြေပြုပြီးတွေ့ချယ်တယ်။ နောက်ပြီးဘယ်တော့မှမလဲဆိုပြီးတွေ့နေတတ်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့စိတ်အခြေအနေက အလုပ်ဖြစ်ရင် ဘာလုပ်ရမလဲ။ သူတစ်ပါးရဲ့ လွန်လွတ်မှု ခံရမှုကို စိတ်ပူပန်နေတတ်ကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူကယုံကြည်မှုကိုအခြေတည်ပြီး အောင်မြင်အောင် လုပ်တယ်။ ဒီအလုပ်မရှိတော့ရင် ဘယ်အလုပ်ကိုဆက်လုပ်မယ် ဆိုတာကို စဉ်းစားထားပြီးသားဖြစ်တယ်။ သူ့အလုပ်ကိုပဲအကောင်အထည်ဖြစ်အောင် ဂရုစိုက်လုပ်တယ်။ မတ်သန်းကျွန်းကသူ့ကိုကုမ္ပဏီမှာစိတ်မပူပါဘူး။

၁၅။ ချမ်းသာတဲ့လူက အခွင့်အလမ်းနှင့် ဆုလာဘ်တွေကို အမြဲမြင်တွေ့နေရတော့ စွန့်စားရဲတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူကတော့ ဆုံးရှုံးမှုနှင့်အောင်မြင်တဲ့လူတွေကို အမြဲရှာတွေ့နေတဲ့အတွက်ကြောင့် ဘာကိုမှ မစွန့်စားရဲဘူး။ ဆင်းရဲတဲ့လူက ဘယ်နေ့ဆုံးရှုံးမလဲဆိုတာကိုပဲ မျှော်လင့်နေတယ်။ သူတို့ရဲ့ အရည်အချင်းကိုသူတို့မယုံကြည်ကြဘူး။ သူတို့နားထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်လာပြီဆိုလျှင် ဘေးဆိုကြီးတစ်ခုကွဲရောက်သလိုခံစားရတယ်။ သူတို့ကအတားအဆီးတွေကိုပဲအမြဲမြင်တယ်။ ဒါကြောင့်မစွန့်စားချင်တော့ဘူး။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက သူတို့လုပ်ချင်တဲ့အလုပ်ကို အမြန်ဆုံးပြီးအောင်လုပ်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အလုပ်မှန်သမျှ အချိန်ဆွဲပြီးလုပ်တယ်။

၁၆။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်ချတာနည်းတယ်။ သူတစ်ပါးရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုအမြဲတမ်း အားကိုးတယ်။ ဆက်သွားမလား။ မသွားဘူးလားဆုံးဖြတ်တယ်။ တစ်ချိန်လုံးလေးနှစ်နဲ့ချီပြီး ပြင်ဆင်နေတယ်။ နောက်ဆုံးအခွင့်အရေးပျောက်ဆုံးသွားတဲ့အထိပါပဲ။ သူတို့အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီ ဆိုတဲ့အချိန်အခါမှာ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက နောက်အလုပ်နှစ်ခုသုံးခုအထိလုပ်ဆောင်ပြီးနေကြတယ်။

- ၁၇။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အခွင့်အလမ်းတွေကိုပဲ အာရုံစိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေတစ်ချို့တစ်ခုရှိနေတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ပြဿနာတွေပဲအာရုံစိုက်တဲ့ အတွက်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ပြဿနာတွေပဲ တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုးဒုက္ခဖြစ်နေကြရတယ်။
- ၁၈။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ငွေရှာတဲ့ဘက်မှာ အာရုံစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ငွေရလာရင်ဘယ်လိုသုံးမလဲဆိုတာကိုပဲ အာရုံစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်းကိုမယုံကြည်ဘူး။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်အဝအမြဲရှိတယ်။ အခက်အခဲအတားအဆီးတွေထက် အခွင့်အလမ်းကိုပဲ သူတို့ကအမြဲအာရုံစိုက်တယ်။ အလုပ်လုပ်ရင်းနဲ့သင်ယူတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူက ငါဘာမှ မတတ်ဘူးဆိုပြီးထိုင်နေတယ်။
- ၁၉။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ချမ်းသာတဲ့လူတွေရဲ့အောင်မြင်မှုကို မနာလိုမှု၊ မကျေနပ်မှုတွေနဲ့ ပူမြင်ကြတယ်။ ဒါ့ပြင်စရာကောင်းတာက သူတို့ဆင်ရဲတာချမ်းသာတဲ့လူတွေကြောင့်ဆိုတဲ့ ပုံစံမျိုးပြောကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကသူတို့ဆီကစီးပွားဥစ္စာတွေ၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေလုယူသွားသလို မျှီးပြောကြတယ်။
- ၂၀။ တကယ်တော့ ဆင်းရဲသားအများစုဟာ လူချမ်းသာတွေကိုနှုန်းလို၊ သူတို့မှာငွေပို၊ ကယ်ယူမိတ်ဆွေကောင်းမရှိဖြစ်နေကြတာပါ။ ဒါဟာ ဆင်းရဲတဲ့ လူနဲ့ချမ်းသာတဲ့လူရဲ့ ကွာခြားချက်ပါ။

ကိုယ့်စိတ်ကိုယ်စစ်ပါ။

ကဲ! အထက်ကပြောခဲ့တဲ့ ဆင်းရဲတဲ့လူနဲ့ချမ်းသာတဲ့သူ ဘာကြောင့်ကွာခြားသလဲဆိုတာကိုတွေ့မြင်နေရပြီမဟုတ်လား? ကိုယ့်ဘဝကိုယ်မှ အကောင်းမြင်အာရုံစူးစိုက်တတ်တဲ့ လူတစ်ယောက်မဟုတ်ဘူးဆိုရင် ကောင်းတာတွေရဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ မကောင်းတဲ့အာရုံတွေကိုပဲရရှိပိုင်ဆိုင်နေမှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်အာရုံစူးစိုက်တာတွေဟာဒါတွေပဲဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အောင်မြင်တဲ့ဘဝတစ်ခုတည်ဆောက်ဖို့ဆိုတာ အချိန်တိုင်းမှာကိုယ့်ရဲ့စိတ်ထားတွေကိုသင်နေပြင်နေရပါမယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲတွေကိုမကြောက်ပါနဲ့။ အခက်အခဲဆိုတာ ရင်ကျက်မှုနဲ့လေးနက်တဲ့ အသိဉာဏ်တွေကိုရရှိစေပါတယ်။ ပြဿနာတစ်ခုပြရှင်းပေးတဲ့အခါတိုင်း ကိုယ့်ရဲ့ရည်မှန်းချက်ကိုအာရုံပြန်စိုက်ပါ။ တန်ဖိုးရှိတဲ့အချိန်နဲ့စွမ်းအင်တွေကို မိမိရဲ့အလုပ်မှာဖြည့်ဖြည့်ချင်ချင်ပေးချက်ကို တစ်လှမ်းချင်းရောက်အောင်သွားပါ။

“ချမ်းသာချင်ရင်ငွေရှာတဲ့ဘက်မှာ အာရုံစိုက်ပါ။ ဆင်းရဲချင်ရင်ငွေသုံးတဲ့ဘက်မှာအာရုံစိုက်ပါ။” ဘဝဟာ အချိန်တိုင်းကောင်းလွန်းတဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ်လုပ်သင့်တယ်ထင်တာတွေကို အပြန်အလှန်အောင်လုပ်ပါ။ ငါအချိန်နောက်ကျနေပြီလို့မတွေးပါနဲ့။ ယခုရောက်နေတဲ့အချိန်၊ အရွယ်ကပင်စပြီးတော့ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ သူငွေဖြစ်ချင်လျှင် သူငွေမှဲ့တူအောင်အလုပ်လုပ်ပါ။ လူဆိုးခါးပြုဖြစ်ချင်လျှင် လူဆိုးစားပြန်တူအောင်လုပ်ပါ။ ရုပ်စိတ်၊ ဟန်ပန်အမှုအရာတွေအားလုံး တစ်ပုံစံတည်းတူအောင်လုပ်ပါ။ ကိုယ်တာဖြစ်ချင်လဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြန်ပေးပါ။ ကိုယ်သာလျှင်ကိုယ့်ရဲ့အရင်သခင်ဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကူးကြီးအောင်၊ သေးအောင်၊ ဖန်တီးတဲ့ဖန်တီးရင်ဟာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်စိတ်က အပိန့်ချတဲ့အတိုင်း ကိုယ်လိုချင်တဲ့ဘဝဖြစ်သွားတာပါ။



စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်ချင်ရင် အဲဒီလုပ်ငန်းထဲကိုဝင်ကြည့်မှဖြစ်မယ်။ စိတ်ကူးယဉ်နေရုံနဲ့မရပါဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ငွေအများကြီးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမပြုခင် နားလည်သဘောပေါက်အောင်အရင်လေ့လာရမယ်။ သူများ လုပ်လို့လိုက်လုပ်တယ်ဆိုရင် သူတစ်ပါးထက်ကိုယ်က ပိုပြီးဆုံးရှုံးနစ်နာမှုတွေပေါ်လိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ရှေ့မှာပြင်နေတဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေအားလုံးဟာ ရုပ်ရှင်ရိုက်သလိုသရုပ်ဆောင်နေတာနဲ့တူပါတယ်။ တကယ့်ပုံရိပ်အစစ်မဟုတ်ပါဘူး။ ဖတ်စဉ်းကျွန်ကလူတွေ စိတ်ဝင်စားအောင်ဖန်တီးထားတဲ့သရုပ်ဆောင်မှုတစ်ခုပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်တကယ် စိတ်ဝင်စားပြီ ဆိုလျှင် အတွင်းကျကျသူတို့ရဲ့စိတ်ခံစားမှုကိုသိအောင် အထဲထဲဝင်ကြည့်ပါ။ ကိုယ့်ရဲ့အရည်အချင်းကိုယုံကြည်ပါ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေဟာ အခွင့်အလမ်းကိုမြင်တယ်။ ယုံကြည်မှုနဲ့အတတ်တယ်။ ပိုပြီးချမ်းသာသွားကြတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့ လူတွေကတော့ သူများအပြစ်ပြောမှာကြောက်သလို သူတစ်ပါးကိုလည်းအပြစ်ပြောဖို့ထိုင်ကြည့်နေတယ်။ လုပ်ရင်းနဲ့ သင်ယူပါ။ သူတစ်ပါးရဲ့အောင်မြင်မှုကို မနာလိုမှုမဖြစ်ပါနဲ့။ လူတွေအားလုံး သူကံနဲ့သူလာကြတာပါ။ အောင်မြင်တဲ့လူ တွေကိုလေးစားပါ။ တန်ဖိုးထားပါ။ လူတိုင်းကို မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။ ဒီစာအုပ်ပါအကြောင်းအရာတွေဟာ စာဖတ်သူတိုင်းရဲ့ ဘဝကိုတန်ဖိုးရှိတဲ့အတွေးအခေါ်တွေ တွေးခေါ်လာနိုင်စေမှာဖြစ်ပြီး ဒီအတွေးတွေကပဲ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်နဲ့ တခြားသူ တွေကိုပါ အထောက်အပံ့ပေးလာနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

No.1 Millionaire Mind စာအုပ်မှာပါတဲ့နည်းလမ်းတွေကိုလက်တွေ့အသုံးပြုပါ။ အကျိုးရှိ

လာမှာအမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ ငွေကြေးမနုဉ္စာဆိုတာလူတွေရဲ့ပါဝါပါ။ တနည်းအားဖြင့်တန်ဖိုးတစ်ခုပါ။ ငွေကြေးပြည့်စုံ မှီစီးပွားရေးလုပ်နိုင်မယ်။ စီးပွားစွာတိုးတက်ကောင်းမွန်မှ ဘုရားတည်တာ၊ ကျောင်းဆောက်တာ၊ အလှူဒါနပြုတာ၊ ငွေဖျိုမိတ်ဆွေတွေကိုကူညီနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ချမ်းသာဖို့အတွက် အဓိကအရေးကြီးဆုံးအချက်ကတော့ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ်ကယုံကြည်မှုရှိမိကထိပ်ဆုံးပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကယုံကြည်မှုမရှိတဲ့လူကို ဘယ်သူမှလဲယုံကြည်မှုရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်ယုံကြည်အောင်နေပါ။ သူများကိုတောင်ယုံကြည်ရဲ့သေးတယ်ဆိုရင် ကိုယ်ကိုယ်ကိုယုံကြည်ဘူးဆိုတဲ့စကား ဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့။ အောင်မြင်တဲ့သူချမ်းသာတဲ့ လူတွေနဲ့ပတ်သက်မှုမရှိပဲ သီးခြားနေတာမျိုးတွေလည်းမလုပ်ပါနဲ့။ လူတစ်ယောက်ဟာတစ်ခုခုမှာ ကိုယ့်ထက်သာနေပြီဆိုလျှင် ကောင်းတဲ့အရည်အချင်းရှိလိမ့်ဖြစ်တယ်။ အဲဒီကောင်း ကွက်ကဘာလဲ။ လေ့လာသင်ယူပါ။ ကိုယ့်ရှေ့ရောက်လာတဲ့သူအားလုံးကို ကိုယ့်ရဲ့ နည်းပြဆရာအဖြစ်သတ်မှတ်ပါ။ ဘယ်သူ့ကိုမှမထေ့ပဲမြင်မပြုမိပါစေနဲ့။ အချိန်တိုင်းမှာ အမြဲတမ်းသင်ယူနေပါ။ လူချမ်းသာတွေရဲ့ မကောင်းကြောင်း တွေးမပြောပါနဲ့။ ရပ်ကွက်ထဲမှာ ဘာကြော့ညာကြော့ဆိုပြီး အလှူပံ့ပိုးတာနဲ့ အဲဒီသူငွေတွေကပဲ အလှူငွေအများဆုံး ထည့်ကြတာပါ။ စာရေးသူရဲ့အဖြစ်အပျက်က လေးတစ်ခုပြောပြဦးမယ်။ ရန်ကင်းတိုင်း ၊ မော်တီဗျို ၊ သဲအင်းကျွန်းကျောင်း တော်မှာ မူလသဲအင်းခုဆရာတော် ဘုရားကြီးရှိစဉ်က လူပုဂံဝတ်သတ်ပေါင်းသိန်းချီပြီး တရားလာရောက်အားထုတ်ကြ တယ်။ ဆရာတော်ဘုရားကြီးကလည်း ရဟန္တာပုဂ္ဂိုလ်ထူး၊ ပုဂ္ဂိုလ်မြတ်ဆိုတော့ လာရောက်ပူဇော်တဲ့လူတွေကလည်း အလွန်စည်ကားများပြားလှပါတယ်။ နေ့စဉ်ကျောင်းတိုက်ထဲမှာလည်း အမြဲတမ်းယောဂီ၊ ရဟန်း၊ သီလရှင်၊ လူပုဂံဝတ် (၇၀၀)ကျော်ခန့်ရှိပါတယ်။ ဆရာတော်ဘုရားကြီးဟာ မော်တီသဲအင်းခုကျောင်းတိုက်မှာ အစွမ်း သက်နိုး ပစ္စည်းလေးပါး လာရောက်လှူဒါန်းကြတဲ့ သူငွေဒကာ၊ ဒကာမတွေကို ရောက်လာသခိုက်မှာ အထူးဂရုစိုက်ပေးပါတယ်။

အဲဒီလို လူချမ်းသာသူငွေတွေကို ဆရာတော်ဘုရားကြီးက ဂရုတစိုက်ဧည့်ခံတာပြင်ရတော့ ကျောင်းမှာအမြဲတမ်းနေထိုင်စားသောက်နေကြတဲ့ ဝါရန်၊ သီလရှင်၊ အာ၊ အာမတွေက ဆရာတော် ကိုပြောကြတယ်။ ဆရာတော်ဘုရားကြီးက ဝါရန်ကြီးဖြစ်ပြီးပျက်နာလိုက်တယ်။ ဆရာတော်ဘုရားကြီးဟာ ဒီအသံကိုကြားတော့ ကျောင်းတိုက်ထဲမှာ နေထိုင်ကြတဲ့တပည့်တွေကို ဆုံးမပြောဒါပေးတယ်။ "ဟဲ့ - သူတို့က တစ်နှစ်မှာတစ်ကြိမ်လောက် လာတာ၊ ထမင်းစားသွားတာလဲတစ်ပန်းကန်ပဲ။ ဒီထမင်းတစ်ပန်းကန်ကို ဂရုစိုက်ပေးလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် လူပေါင်း များစွာထမင်းစားဖို့ ဆွမ်း၊ သက်န်း၊ ကျောင်းဆေး (ပစ္စည်းလေးပါး) တွေကို လှူဒါန်းသွားကြတယ်။ တစ်နှစ်မှာတစ်ခါပဲ လာနိုင်တဲ့လူတွေကိုလာသခိုက်မှာ ဂရုစိုက်ဘူးဆိုရင်နောက်ဘယ်တော့မှ လာမှာလည်းမဟုတ်တော့ဘူး။ ဒါနဲ့ငွေ သွားမယ်၊ သီလနဲ့ဝေးမယ်၊ ဘာဝနာနဲ့ဝေးမယ်၊ ကုသိုလ်ကောင်းမှုတွေဖြစ်ထွန်းခွင့်ပရရှိနိုင်ဘူး။"

မင်းတို့က အမြဲတမ်းတွေ့နေရတဲ့လူတွေ သူတို့လိုလူချမ်းသာတွေက သူတို့စားသွားတဲ့ထမင်းတစ်ပန်းထက် မကပ်သင်္ကြာတစ်ခုလုံးကို အထောက်အပံ့တွေပေးခဲ့ကြတယ်။ နောက်နောင် ဒီလိုကျေးဇူးမဲ့စကားတွေကိုမပြော ဆိုကြနဲ့လို့ ဆုံးမပြောဒါပေးတော်မူပါတယ်။ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့သူငွေတွေက တကယ်စေတနာပေါက်ပြီးလှူပြီ ဆိုလျှင် ဆင်းရဲသားအိမ် (၁၀၀) အလှူငွေထည့်တာထက်ပိုပါတယ်။ မချမ်းသာရင်မလှူနိုင်ပါဘူး။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေ မကောင်းဘူးဆိုတဲ့အမြင်ကိုလစ်လျူရှုလိုက်ပါ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကိုပုန်းခွဲအစား သူတို့ရဲ့ကောင်းကွက်တွေကိုခိုးဖွမ်း ပေးပါ။ လေးစားပါ။ မိမိကိုချစ်ခင်လာပါလိမ့်မယ်။ သူများအပြစ်ကိုရှာတာထက်ကိုယ်အပြစ်ကိုရှုပါ။ ကိုယ်စိတ်ကိုပြန် စစ်ပါ။ မိမိကိုယ်ကိုကောင်းအောင်ကြိုးစားပါ။ မိမိအနာဂတ်ကိုအောင်မြင်အောင်လုပ်ပါ။

- ၁။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကို လေးစားပါ။
- ၂။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကို ခိုးဖွမ်းပါ။
- ၃။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကို အတုယူပါ။
- ၄။ ငါလည်းချမ်းသာတဲ့လူတစ်ယောက် မကြာမီဖြစ်တော့မယ်။
- ၅။ ငါဟာတကယ့်ကို မိလျံနာသူငွေတစ်ယောက်ပါပဲလို့ အပြန်လုံးသွင်းထားပါ။

မိလျံနာသူငွေ

ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ချမ်းသာတဲ့လူတွေပဲကြည့်တယ်။ သူတို့ရဲ့စိတ်ဝိတ်ကို အမြဲလှုံ့ဆော်မှု ဖြစ်စေလို့ပါ။ သူတို့ဟာအောင်မြင်တဲ့လူတွေကို စံပြုပုံစံလဲတွေအဖြစ်ယူဆပြီးလေ့လာကြတယ်။ သူတို့တောင်လုပ်နိုင်ရင် ငါလဲလုပ်နိုင် မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကိုမွေးမြူကြတယ်။ မိမိဟာတကယ်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် အပြန်အလှန်အလွယ်ဆုံးနည်းတွေကတော့ အောင်မြင်တဲ့ချမ်းသာသူတွေရဲ့နည်းလမ်းအတိုင်းလုပ်ပါ။ သူတို့ဟာငွေရဲ့အရှင်သခင်ဖြစ်တယ်။ ငွေရဲ့အရှင်သခင် ဆိုတာ ငွေနောက်ကိုအပြေးအလွှားလိုက်တာမျိုးမဟုတ်ပဲ ငွေကိုသာကျေးဇူးတင်စားယောက်လိုစေခိုင်းသူဖြစ်တယ်။ သူတို့ရဲ့အသွင်အပြင်နည်းတူဟာတွေကိုစံပြုရမယ်။ တူညီတဲ့စိတ်နဲ့တူညီတဲ့လုပ်ဆောင်မှုတွေကိုပြုလုပ်ရင်း မိမိလည်းတူညီ တဲ့ရလဒ်ကိုရရှိလာဖြစ်တယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေနဲ့အပွေးအမြင်မတူကြတဲ့ ဆင်းရဲတဲ့သူတွေကတော့ သူတစ်ပါးရဲ့ အောင်မြင်မှုကိုကြာရှည်စေရန်တယ်၊ ဖြစ်တင်တယ်၊ ဆုံးဖြတ်တယ်၊ လှောင်ပြောင်တယ်။ သူတို့ရဲ့ဘဝ အဆင့်အတန်းကို မချမ်းသာခင်အချိန်ကအခြေအနေကိုပဲ ပြန်ရောက်အောင်ဆွဲခဲ့ကြတယ်။ ငါဒီလိုလုပ်ရင်လူတွေကကြိုက်ပါ့မလား။

မိသားစုတွေကကြိုက်ပါ့မလားစသဖြင့် စိတ်ဓါတ်နိမ့်ကျသူတွေရဲ့ ပြောဆိုပြစ်တင်မှုကိုကြောက်ရွံ့ပြီး သူတို့ပေးတဲ့အကြံဉာဏ်တွေကိုပဲခံယူလိုက်ကြတယ်။ ငယ်ရွယ်စဉ်ကလေးဘဝကတည်းက ဆင်းရဲတဲ့အသိုင်း အဝိုင်းမှာကျင်လည်တာနဲ့ ချမ်းသာတဲ့အသိုင်းအဝိုင်းမှာ ကျင်လည်တာဟာမတူပါဘူး။ ချမ်းသာတဲ့သူနဲ့မိတ်ဆွေပွဲ ရ တာစွမ်းအားတိုးကာစိတ်ဓါတ်ခွန်အားကူးစက်မှုဖြစ်စေတယ်။ စွမ်းအင်ဆိုတာကူးစက်ပြန့်နှံ့စေပါတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူ တွေနဲ့မိတ်ဆွေပွဲပါ။ သူတို့နဲ့အတူနေနိုင်အောင်ကြိုးစားပါ။ သူတို့ဘယ်လိုတွေ့သလဲ၊ သူတို့ဘာစကားပြောသလဲ၊ တူညီတဲ့အချက်တွေအများကြီးတွေ နှိုင်းပါတယ်။ နိမ့်ကျတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်၊ အတင်းအဓွတ်ပြောတတ်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင် အကောင်းမပြင်တတ်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်၊ အပြစ်မကျယ်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင် ဒါတွေဟာမိမိအတွက် အဆိပ်အတောက်ဖြစ်စေ တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်တွေဖြစ်တယ်။ ဒီပတ်ဝန်းကျင်ကနေရှောင်ဖို့ထွက်ပါ။ အဆိပ်အတောက်တွေကြားမှာ ကြာကြာနေမယ်ဆိုရင် အခွင့်အလမ်းစကားများမယ်။ အတင်းအဓွတ်ပြောမယ်။ နောက်ကျောကို တားနဲ့တိုးမယ်ဆိုတဲ့ကိစ္စတွေဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒါတွေဟာ လူကိုကူးစက်စေတတ်တဲ့ဝက်သက်ရောဂါနဲ့တူပါတယ်။ အဆိုပြင်တာဟာ စိတ်မှာဝက်သက်ပေါက် ရောက်ဖြစ်တယ်။ သည်းခံရမယ်အစား အပန်းစကားတွေပြောမယ်။ ကုတ်ခြစ်ရမယ်အစား တိုးနက်ခံရမယ်။ ရောင်ရဲ ရမယ်အစား စိတ်မကျေနပ်ဖြစ်မယ်။ ဒါတွေဟာ ကောင်းတဲ့လက္ခဏာတွေ မဟုတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဝေးဝေးက ဆောင်ပါ။ ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲမှာကစားရင်တောင်မှ ချမ်းသာတဲ့လူတွေနဲ့ကစားပါ။

မင်းဘယ်သူနဲ့သိသလဲဆိုတာထက် မင်းဘယ်သူကိုသိသလဲဆိုတာကအရေးကြီးပါတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူ တွေရဲ့အသိုင်းအဝိုင်းမှမဟုတ်ဘူး။ ချမ်းသာတဲ့အသိုင်းအဝိုင်းမှာလဲ ကိုယ်ဟာတာကယ်အရေးပါ အရာရောက်တဲ့လူတစ် ဘောက်ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ ဘယ်အသိုင်းမှာကိုယ်ရဲ့အားနည်းချက်ရှိသလဲ ကိုယ်ရဲ့အားနည်းချက်ကိုအားသာချက် ဖြစ်အောင်ပြောင်းလဲဖို့။ ကိုယ်ဘာလဲဆိုတာ သူတို့ကိုသိအောင်ပြပါ။ အဖွဲ့အစည်းနဲ့လုပ်ရတဲ့အပိုင်းတွေမှာ အတွေ့ကိုပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်မလဲဆိုတာကို အပြန်အလှန်ဆွေးနွေးရမယ်။ အောင်မြင်ဖို့အတွက်ဘာမဆို ဆုမ်းပယ်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ အဆင်သင့်ဖြစ်အောင်ပြင်ဆင်ထားပါ။ သူတစ်ပါးတွေရဲ့မကောင်းတဲ့စိတ်ကို အကောင်းဘက် ကနေလှည့်ပြီး သူတို့ရဲ့စိတ်ကိုရအောင်ပြုပြင်ကြည့်ပါ။ အဆိုပြင်စိတ်များလေလေ ဘဝဟာကျွမ်းပြောင်းပြီး ချီးကျူးတယ်ဆိုတာကိုညွှန်ပြပေးပါ။ သူတို့ဆီကကူးစက်လာတဲ့ အထောက်အကူမဖြစ်တဲ့စွမ်းအားတွေကို ကိုယ်ဟာ စွန့်ခွယ်ပြရှင်းနေမယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ဘဝဟာဘယ်လိုမှ ရှင်သန်ကြီးထွားခွင့်မရတော့ပဲ ရေသောက်ဖြစ်ပျက်တဲ့ အဆင်မရှိခြောက်သွေ့ပြီးသေသွားနိုင်တယ်။ အဆိုပြင်ဖို့အတွက် ဘယ်တော့မှအတူတူမနေပါနဲ့။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အောင်မြင်သူတွေနဲ့ပေါင်းတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အစွဲသမားတွေနဲ့ပေါင်းတယ်။ အကြောင်းကတော့ သက်ရှိတို့ အထက်ရှိပါ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အောင်မြင်တဲ့လူတွေနဲ့နေရမှ သက်တောင့်သက်သာရှိပါတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အောင်မြင်တဲ့လူတွေနဲ့အတူတူနေချင်ပေမယ့် ငြင်းပယ်မလားဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ကြောက်ရွံ့နေတာပါ။ ဒါကြောင့် သူတို့ကိုယ် သူတို့အတွက် သူတို့ရဲ့အတ္တက ဝေဖန်မှုတွေတက်ကိုကူးပြောင်းသွားတယ်။ ချမ်းသာချင်ရင် အတ္တဝေဖန်ရေး အဖွဲ့ပြန်ဖွဲ့ဖို့ပြောပါ။



ငါဟာ မိလျံနာစိတ်ရှိသူဟန်ယောက်ဖြစ်တယ်။ သူတို့လောက်ကို ငါအရမ်းတော်တယ်လို့ယုံကြည်ရမယ်။ မှတ်မိသေးတယ်။ (၂၀၀၀) ခုနှစ် (၄) လပိုင်းက စက်ပျဉ်ငံအသစ်ဖြစ်သော တစ်ကြိမ်တစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဟောပြောပွဲတစ်ခုကို လေ့လာသူအနေနဲ့တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုအချိန်အထိဟောပြောမှုမှာ မိလျံနာသူငွေ(၅၀၀) ကျော်ခန့်တက်ရောက်ပါတယ်။ အခြားအထေးပြီးဆုံးတဲ့အခါ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး အပြန်အလှန်လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ကြတယ်။ မိတ်ဆက်ကြတယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့သူငယ်ချင်းက ငါမိလျံနာ(သန်းကြွယ်သူငွေ)ရဲ့လက်ကို တစ်ခါမှမကိုင်ဖူးဘူး။ ဒီလိုသူငွေ ပျံ့နှံ့လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခွင့်ရတယ်။ ဝိုင်းဝန်းပြောပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့အနာမှာ သန်းကြွယ်သူငွေ ၄/၅ ဦး မတ်တပ်ရပ်ပြီး လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပြန် ပြင်နုတက်တဲ့တွေ့ရပါတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်ုပ်ရဲ့သူငယ်ချင်းက သန်းကြွယ်သူငွေတစ်ယောက်ရဲ့ ရှေ့မှာသွားပြီး သူ့ကိုယ်သူ့မိတ်ဆက်ပေးပြီး လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရင်းနဲ့ စိတ်ထဲမှာရှိတဲ့စကားတစ်ခွန်းကို လွတ်ခနဲပြောလိုက် ပါတယ်။ ကျွန်တော်မိလျံနာသန်းကြွယ်သူငွေတစ်ယောက်ရဲ့လက်ကို တစ်ခါမှမထိဖူးဘူးလို့ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဒီအခါမှာ မိတ်ဆက်ခံရတဲ့သန်းကြွယ်သူငွေကြီးက သူ့ကိုယ်ယိုင်ကျွေးကျွေးလေးပြုံးပြုံးတော့ မှတ်သား စရာကောင်းတဲ့စကားတစ်ခွန်းကိုပြောလိုက်ပါတယ်။ "ကျွန်တော်က ခင်ဗျားတို့နဲ့ဘာမှမကျွေးခြားတဲ့လူတစ်ယောက် ပါပဲ။ ဒါကိုခင်ဗျားတို့နားမလည်သေးဘူးဆိုရင် ကျွန်တော်လိုပျို၊ သန်းကြွယ်သူငွေတစ်ယောက်ဖြစ်မ လာနိုင်တော့ဘဲဆက်ပြီးမွဲနေဦးမှာပဲလို့ပြောလိုက်ပါတယ်။" ဟုတ်ပါတယ် ... သန်းကြွယ်သူငွေဆိုတာ ပုခုံး နှစ်ဖက်ကြားကခေါင်းပေါက်ပြီး ကျွန်တော်တို့နဲ့ဘာမှမခြားနားပါဘူး။ လက်နှစ်ဖက်၊ ခြေနှစ်ဖက်၊ အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်း တွေအားလုံးတပုံစံတည်းပါပဲ။ သန်းကြွယ်သူငွေတစ်ယောက်မဖြစ်ခင်တုန်းက သူဟာသာမန်လူတစ်ယောက်ပါ။ လူတိုင်းဟာ သန်းကြွယ်သူငွေဖြစ်နိုင်တယ်။ ဖြစ်လဲဖြစ်ထိုက်တယ်။ ဖြစ်ခွင့်လဲရှိတယ်။ သန်းကြွယ်သူငွေတွေတွေ့တဲ့ အတွေးမျိုး၊ ဝတ်စားဆင်ယင်နေထိုင်ပုံကအစ မိတ္တူကူးနိုင်မယ်ဆိုလျှင် မိလျံနာသူငွေစာရင်းဝင်ဖြစ်လာမှာပါပဲ။ ကိုယ်ထက်ချမ်း သာတဲ့လူတွေ၊ စိတ်ထားမြင့်မြတ်တဲ့လူတွေကိုစံထားမယ်။ အလုပ်ကိုကြိုးစားလုပ်မယ်ဆိုရင် ဒါဟာလုံလောက်တဲ့ကြိုးစားမှုတွေပါပဲ။ မင်းဟာသန်းကြွယ်သူငွေတစ်ယောက်ရဲ့လက်ကိုထိကိုင်ချင်ရင်ကိုယ် တိုင်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ မင်းရဲ့လက်နဲ့ဦးခေါင်းကိုကိုင်ပြီး မျက်စိမှိတ်ကာ "ငါဟာမိလျံနာစိတ်မိတ်ရုံတယ်" လို့

(၁၀) ကြိမ်လောက်ကြေးကြော်လိုက်ပါ။





“ မိလ္လံနာသုဋ္ဌေတစ်ယောက်၏ လေ့လာမှုများ ”

၁။ မိလ္လံနာသုဋ္ဌကြွယ်သူဋ္ဌေတစ်ယောက်ဖြစ်ပို့အတွက် ဘာတွေလုပ်ရမလဲဆိုရင် စာကြည့်တိုက်ကိုသွားပါ။ စာအုပ်တွေများများဖတ်ပါ။ လိုအပ်တဲ့စာအုပ်တွေကိုဝယ်ပါ။ အသုံးတည့်ပုံစံတွေကိုမှတ်စုလိုက်ထားပါ။ အင်တာနက်သတင်းစာများနာများကိုလည်း လေ့လာဖတ်ရှုရမယ်။ တကယ်ကမ္ဘာကျော် အင်ပြိုင်သူတွေရဲ့သမိုင်း၊ အတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ်များကိုဖတ်ပါ။ ကမ္ဘာ့ရောင်းအားအကောင်းဆုံးစာအုပ်များ၊ စီးပွားရေးပညာပေး၊ ကျန်းမာရေးပညာပေး၊ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာပေး၊ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုအတတ်ပညာစာအုပ်များ၊ စိတ်ပညာဆိုင်ရာစာအုပ်များ၊ ဘာသာရေးစာပေဘောင်ပါးများ၊ ကျွမ်းစာအုပ်များဖတ်ရမယ်။ လိုအပ်လျှင်မှတ်စုလိုက်ပါ။ ပုံတူ၊ ပိတ္တူ၊ ကူးပါး၊ ကိုယ်ရဲ့နုလုံးသားထဲထိခွဲနေအောင်ဖတ်ရပါမယ်။ အကြောင်းအရာများကို ရင်ထဲ၊ နှလုံးထားထဲအထိ အလွတ်စုစုအောင်ထည့်ထားလိုက်ပါ။ နောက်ပြီး နေ့စဉ်ထွက်သည့်သတင်းစာကွန်နယ်များ၊ ရုပ်မြင်သံကြားသတင်းများ၊ နိုင်ငံတကာသတင်းများ၊ ရေဒီယိုသတင်းများကိုလည်းဖတ်ရှုခြင်း၊ နားထောင်ခြင်းများပြုလုပ်ရမယ်။

၂။ လူချမ်းသာအများစု စိတ်အပန်းပြေတဲ့ အားကစားလေ့ကျင့်ခန်းများဖြစ်ကြတဲ့ တင်းနစ်ကစားခြင်း၊ ဂေါက်သီးရိုက်ကစားခြင်း၊ ဘက်စကက်ဘောကစားခြင်း၊ အဆင့်မြင့်ပါတီပွဲများ၊ ဂွမ်ပိဝင်နိုင်အောင် အဆင့်မြင့်ကလပ်အသင်းများတွင်အသင်းဝင်ပါ။ မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။ အများနည်းတူလွတ်လပ်စွာ ကစားရရှိရင်ကမယ်၊ သိချင်းဆိုစရာရှိရင်ဆိုရမယ်။ အထူးသဖြင့် အဖွဲ့အစည်းများနှင့် ဂိမ်းကစားသည့်အခါမျိုးတွင် ပေါင်ဘဲ၊ ငြင်းဆန်ဟန်၊ နှလုံးရာဇာ၊ စည်းပိုင်အပြိုင်ဘက်ကို ရောက်သွားတတ်တယ်။ မိမိရဲ့အဖွဲ့ တစ်သာတည်းကျအောင်နေထိုင်တတ်ရမယ်။ ကိုယ်မှာရှိတဲ့အကန့်အသတ်တွေ၊ ဘောင်တွေရှိနေမယ်ဆိုရင် အများနဲ့ရောလို့မရနိုင်ပါဘူး။ ကိုယ့်ကိုဆိုးဝါးတဲ့အခြေအနေဘက်ဆွဲခေါ်ပဲ့လူမျိုးရှိရင် အခြေအနေကိုသုံးသပ်ပြီး၊ ၎င်းပတ်ဝန်းကျင်ကနေရှောင်ထွက်လိုက်ပါ။

၃။ အဆက်မပြတ် TV ဇာတ်လမ်းကြည့်ခြင်း၊ အကျိုးမရှိအပေါင်းအော်သူငယ်ချင်းများနဲ့လျှောက် လည်ခြင်း၊ အကျိုးမရှိတဲ့ပါတီပွဲတွေ၊ စာစာကွင်းပွဲခြင်း၊ ဖက်လက်ကုလားထိုင်မှာထိုင်ပြီး သိုင်းဝတ္ထု၊ အခုရဲဝတ္ထုများ၊ အကျိုးမရှိတဲ့ညစ်ညမ်းစာပေများ၊ TV ဇာတ်လမ်းများကြည့်ရှုခြင်းကို ရှောင်ကြဉ်ရမယ်။ အခုလက်ရှိ နယ်ဘယ်နေရာရောက်နေသလဲ၊ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်လဲ၊ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာနဲ့ ဖြစ်နေတာတစ်ဆက်တည်းကျင့်လား၊ ကိုယ်ပေါင်းနေတဲ့အသိုင်းအဝိုင်းက ဘယ်လိုလူမျိုးတွေများသလဲ၊ ဘာကြောင့်ပဲတိုးစားကင်းသေးသလဲ၊ ဘာတွေကိုပြုပြင်ရမလဲ၊ ကိုယ်ရဲ့ဝတ်စားနေထိုင်ပြောဆိုမှုဘာတွေပြောင်းလဲရမလဲ၊ ဘယ်လိုဆက်လုပ်ရင် အောင်မြင်မလဲစသဖြင့် စဉ်းစားပါ။ ကြီးစားတဲ့လူတိုင်းအတွက် သူနဲ့ထိုက်တန်တဲ့နေရာ ကွက်လပ်တစ်ခုအပြုတမ်းအဆင်သင့်ရှိနေဖို့ကြိုးစားပါ။ ကိုယ်ရဲ့လုပ်ဆောင်မှုနဲ့အမျှ ထိုက်တန်တဲ့ဘဝတစ်ခုကိုရရှိပါလိမ့်မယ်။ မိုးရိုးကျင့်မြင့်မြင့်ကြံဆိုတဲ့ပုဂံကားအတိုင်း ကိုယ့်အောက်ကနိမ့်ကျတဲ့လူတွေကိုသွားပြီးအားမကျနဲ့ သွားပြီးအချိန်မဖြုန်းနဲ့။ ကိုယ်ဘာလဲဆိုတာ စာစာစာပြန်ပေးပါ။ စင်မြင့်ထက်မှာအောင်မြင်တဲ့လူတွေ ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့လူတွေကိုကြည့်ပြီး သူတို့လိုဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်၊ သန်ကြွယ်သူဋ္ဌစိတ်ကို အချိန်တိုင်း စက္ကန့်မလပ်နုလုံးသွင်းထားပါ။

သစ်ပင်တစ်ပင်ဟာ မျိုးစေ့ရှိမယ်၊ ပြေသီပြေနှစ်ကောင်းမွန်မယ်၊ သဘာဝရာသီဥတုလည်းမှန်မယ်၊
 ဝေဇာဓိတ်၊ ခြေဓိတ်၊ လေဓိတ်၊ အူအေအေဓိတ်တွေ ပျာစွာရှိမယ်ဆိုလျှင် အပွင့်ကောင်းတစ်ပွင့်၊ အသီးကောင်း
 တစ်ခုရှိလာမှာအမှန်ပါပဲ။ ကိုယ်ရဲ့စိတ်ဓိတ်ဟာမျိုးစေ့နဲ့တူတယ်။ ရုပ်သန္တာဟာ မျိုးစေ့ပေါ်ကအခွံနဲ့တူတယ်။
 ကိုယ်ကွင်လည်ရာပတ်ဝန်းကျင်ဟာ ပြေသီပြေကောင်းနဲ့တူတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်မကောင်းရင်တော့ပြေမကောင်းဘူး။
 ပတ်ဝန်းကျင်ကောင်းရင်ပြေကောင်းတယ်။ မိမိရဲ့အန္တရာယ်ကိုအားပေးမယ်ဆိုလျှင် ရေလောင်းပေးတာနဲ့တူတယ်။
 ကိုယ့်အနားမှာရှိတဲ့မိသားစုဝင်တွေက ငြိစွာမကျေအောင် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးတဲ့လူတွေနဲ့တူတယ်။ ဒီလိုလျှင်တော့
 ကိုယ့်ရဲ့ဘဝရလဒ်ဟာလည်း တန်ဖိုးမြင့်မားတဲ့ဘဝနဲ့တူတဲ့ အပင်တစ်ပင်ဖြစ်တွန်းလာပါလိမ့်မယ်။ ပြဿနာတွေ
 ကိုပစ္စည်းစားပါနဲ့။ ကိုယ်လိုချင်တာတွေကိုပဲပစ္စည်းတွေပေးပါ။ ရလဒ်ကြီးကြီးပျော်လင့်ထားရင် အကြီးကြီးရလာလိမ့်မယ်။
 သေးသေးပျော်လင့်လျှင် သေးသေးပဲရပါလိမ့်မယ်။ ဒါတွေအားလုံး မိမိကိုယ်တိုင်ပို့စေချေတယ်။ စိုက်ပျိုးတယ်။
 ရှင်သန်တယ်၊ ဝိတ်သိမ်းတယ်။ ကိုယ်ပြုတဲ့ကံတွေအားလုံးကောင်းကံပဲဖြစ်ဖြစ် မကောင်းကံပဲဖြစ်ဖြစ်ကိုယ်ပဲ
 ခံရမှာဖြစ်တယ်။

မိမိကိုယ်ကို ပရိုမိုးရှင်းလုပ်ပါ (Self Promotion)

အောင်မြင်တဲ့လူတွေအားလုံး ကိုယ်ကိုယ်ကိုပရိုမိုးရှင်းလုပ်ကြရတယ်။ အပေဒါန်နိုင်ငံခံ့သွေတော့ကောက်ခွဲ
 တွေကို စာရေးသူလေ့လာကြည့်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ သမ္မတဖြစ်ဖို့အတွက်သူတို့ရဲ့ အိုင်ဒီယာတွေကိုပြည်သူတွေဆီ၊
 ကွန်ဂရက်တွေဆီ၊ တစ်ချိန်လုံးရောင်းချနေတာကိုတွေ့ရတယ်။ ပရိုမိုးရှင်းလုပ်လက်ခံဖို့အတွက်ကိုယ်ကိုယ်ကို ပရိုမိုးရှင်း
 မလုပ်ဘူးဆိုလျှင် သမ္မတတစ်ယောက်မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ကြာကြာရပ်တည်လို့မရပါဘူး။
 နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ အားကစား၊ အနုပညာစသဖြင့်အောင်မြင်ခဲ့ကြတဲ့ခေါင်းဆောင်တွေဟာ ကိုယ်ကိုယ်ကိုပရိုမိုး
 ရှင်းလုပ်ခဲ့ကြလို့ပါ။ ပရိုမိုးရှင်းနဲ့အောင်မြင်ခဲ့ကြတဲ့ခေါင်းဆောင်တွေက နောက်လိုက်တွေထက် ငွေများများပိုရှာနိုင်ပါ
 တယ်။ ချမ်းသာတဲ့သူတွေကသူတို့ရဲ့အရည်အသွေးနဲ့တန်ဖိုးကို သူတို့နဲ့အလုပ်လုပ်မဲ့စီးပွားရေးအသိုင်းအဝိုင်း
 လုပ်ငန်းရပ်တွေကိုချပြလေ့ရှိတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူ၊ အောင်မြင်တဲ့လူတွေဟာ ကြွက်ထောင်ခြောက်ကောင်ကောင်ရှိတယ်။
 မင်းကြွက်ထောင်ခြောက်မြင့်ဘူးသလား၊ ကြွက်ကြိုက်တဲ့အစားအစာ၊ အနို့တို့အသားတစ်ခုနဲ့ထောင်ရတယ်မဟုတ်လား?
 ဒီအတိုင်းပါပဲ။ စုပါးမားကတ်တစ်ခု တည်ထောင်ပြီးဆိုလျှင် လူတွေစိတ်ဝင်စားဖို့အတွက် လှပအောင်မြင်ဆင်ရတယ်။
 မြင့်မြတ်ကြားလိုက်တာနဲ့ လာချင်စိတ်ဖြစ်လာအောင်၊ ဝယ်ချင်စိတ်ဖြစ်လာအောင် ဖန်တီးကြရတယ်မဟုတ်လား။
 နေ့စဉ်ကမှာပစ္စည်းတစ်ခုရောင်းတော့မယ်ဆိုရင် လူကိုအရင်လက်ခံအောင်လုပ်ပါ။ လူကိုလက်ခံပြီးမှ သူလိုချင်တဲ့
 ပစ္စည်းကိုဝယ်ယူစဉ်းစားသုံးပြတ်လိမ့်မယ်။ (၁၀)၃၀၀(၁)ခု လက်ဆောင်ပေးတာမျိုး ဒါတွေဟာ ကြွက်ထောင်ခြောက်
 နည်းစနစ်ပါပဲ။ အတိတ်က ပရိုမိုးရှင်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး မကောင်းတဲ့အတွေ့အကြုံတွေ၊ ပြဿနာတွေနဲ့တွေ့
 ကြုံခဲ့ဘူးတဲ့ဟောက်သည်ပျိုးတွေနဲ့တွေ့တဲ့အခါမှာတော့ ကောင်းကောင်းရောင်းရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီအခါမှာတော့
 သူတို့ရဲ့ ငြင်းပယ်မှုတွေကြုံလာခဲ့လျှင်လည်းစိတ်မပျက်ပါနဲ့။ အပြုံးမပျက်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ပစ္စည်းအကြောင်း၊
 ကိုယ်တိုင်ထင်မှတ်အကြောင်း လူတွေမသိပဲနဲ့ရောင်းကွက်ကိုပေါက်အောင် ဘယ်လိုပြုနဲ့ချီမလဲ။



ဈေးကွက်ဆိုတာက အပြိုင်အဆိုင်ပစ္စည်းတွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေနဲ့ပြည့်နက်နေလို့ ကိုယ့်ပစ္စည်းအရင်း
 ကောင်းရင်တောင်လူတိုင်းမသိနိုင်ပါဘူး။ အောင်မြင်သူ၊ ချမ်းသာတဲ့သူတွေက ကိုယ့်ထက်ထူးချွန်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်
 (Intelligent Promotor)တွေပါ။ သူတို့ရဲ့ပစ္စည်းတွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေ၊ အိုင်ဒီယာတွေကို စိတ်ဝင်စား
 အောင်ပုဂ္ဂိုလ်ရှင်းလုပ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါအပြင်သူတို့ရဲ့တန်ဖိုးကို စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းအောင် ထုတ်ဖိုကြော်ငြာ
 တတ်ကြပါတယ်။ ဥပမာ- စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဈေးကွက်မှာပေါက်အောင်ရောင်းတော့မယ်ဆိုလျှင် စာရေးဆရာ
 ထက်ရောင်းတဲ့လူရဲ့ ပါဏာမိအရေးကြီးပါတယ်။ ကိုယ်ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းရဲ့တန်ဖိုးကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ကယ့်ကြည့်ရဲ့
 လား? ကိုယ်ထုတ်တဲ့ပစ္စည်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးနေရတာကိုရောယုံကြည်မှုရှိရဲ့လား? ကိုယ့်ပစ္စည်းရဲ့တန်ဖိုးကိုလဲ
 ကိုယ့်ကိုယ်ကိုတိုင်ကယ့်ကြည့်ဘူး။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုလဲယုံကြည်တူးဆိုလျှင် ပုဂ္ဂိုလ်ရှင်းလုပ်ရာမှာ ပြဿနာတက်တော့
 တာပါ။ ဥပမာ- အသံရောဂါအတွက် ဆေးတစ်မျိုးထုတ်တယ်ဆိုပါစို့။ အဲဒီရောဂါခံစားနေရတဲ့လူနာနဲ့တွေ့တဲ့အ
 ခါမှာဘာလုပ်မလဲ? ဘာမှမပြောဘဲပဲသိသလိုနေမလား? ဒါမှမဟုတ်ကိုယ်သိမှာ ဒီဆေးရှိတယ်ဆိုတာ သူ့တာသာ
 သိလာအောင်ပဲစောင့်နေမလား? ဝေဒနာရှင်တွေကို ပုဂ္ဂိုလ်ရှင်းလုပ်ရတာ၊ ဖောက်သည်တွေကို ပုဂ္ဂိုလ်ရှင်းလုပ်ရတာ
 ဖျက်စရာလိုထင်လား? အဲဒီလိုဖြစ်နေမယ်ဆိုလျှင်တော့ မင်းတကယ်ချမ်းသာချင်တယ်။ အောင်မြင်ချင်တယ်
 ဆိုတဲ့စိတ်ကိုဖျောက်လိုက်ပါတော့။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမှယုံကြည်တဲ့လူကို ဘယ်သူမှလဲယုံကြည်တော့မှာမဟုတ်ဘူး။
 ကိုယ့်ရေကတကယ်အောင် မြင်ကြွယ်ဝချမ်းသာတဲ့ခေါင်းဆောင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့တန်ဖိုးကိုပြင်းပြင်းထန်ထန်
 ယုံကြည်ကြတဲ့အတွက်ကြောင့် လူတိုင်းကလက်ခံကြတယ်။ လက်ခံတဲ့လူတွေရှိရင်လည်း အချင်းချင်းလက်ခံလာအောင်
 ပြန်လည်ဧည့်ခံပေးခဲ့ကြတယ်။ ကိုယ့်ပစ္စည်းက တကယ်လိုလူတွေအတွက်ထုတ်တယ်။ တကယ်အကျိုးရှိတယ်။
 တကယ်ကောင်းတယ်ဆိုရင် မပြောခဲ့ရောအကြောင်းမရှိဘူး။ ဒါဆို လူတွေကိုကူညီရာလည်းရောက်မယ်။ ကိုယ်လည်း
 တကယ်ချမ်းသာလိမ့်မယ်။

မိလျှံနာသူငွေစိတ်မို့သူ

လူတိုင်းဟာ ချမ်းသာချင်ကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့နည်းလမ်းဟာ ပန်းခင်းတဲ့လမ်းမဟုတ်။ ထောင်ချောက်
 တွေ၊ မပျော်လှတဲ့အန္တရာယ်တွေအမျိုးမျိုးပြည့်နက်နေကြတယ်။ လူအများစုက ဒီတွေကိုမတွေ့ချင် မကြိုချင်ကြပါဘူး။
 အခက်အခဲတွေ၊ ခေါင်းကိုက်စရာတွေ၊ တာဝန်တွေကိုသူတို့မလိုချင်ပါဘူး။ အတိုချုပ်ပြောရရင် ပြဿနာမှာနဲ့သိမှု
 ဘာတစ်ခုမှမလိုချင်ပါဘူး။ ချမ်းသာတဲ့သူနဲ့ ဆင်းရဲတဲ့သူကြားမှာ ကြီးမားတဲ့ခြားနားချက်ရှိတယ်။ ချမ်းသာပြီး
 အောင်မြင်တဲ့သူတွေက ပြဿနာတွေထက်ပိုပြီးကြီးကျယ်နေပြီး ဆင်းရဲတဲ့မအောင်မြင်တဲ့သူတွေက ပြဿနာတွေ
 ထက် ပိုပြီးသေးငယ်နေတတ်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့သူက ပြဿနာကိုရှောင်ဖို့အားလုံးလုပ်တယ်။ စိန်ခေါ်မှုတစ်ခုကြုံတာ
 နဲ့ပြောတော့တာပဲ။ သူတို့မှာပြဿနာတွေထပ်မံရှိစေချင်အုံး။ သူတို့မှာငွေမရှိတဲ့ပြဿနာကိုက စိတ်ပျက်စရာ
 ကောင်းလောက်အောင်ကြီးကျယ်တဲ့ပြဿနာဖြစ်နေပါတယ်။ အောင်မြင်မှုရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်က ပြဿနာကနေထွက်ပြေးဖို့
 မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ်ကပြဿနာထက် ပိုအင်အားကြီးတယ်ဆိုတာပြသနိုင်ဖို့ပါ။ *

ချမ်းသာတဲ့သူပဲဖြစ်ဖြစ် ဆင်ရဲတဲ့သူပဲဖြစ်ဖြစ် ပြဿနာတွေထဲကတော့ပြေထွက်လို့ပဲရပါဘူး။ ဆင်မှာလည်း ဆင်ဒုက္ခ၊ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိတ်မှာလဲ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိတ်ဒုက္ခ အကောင်သေးသေးကြီးကြီး ခံစားမှုကတော့အတူတူပါပဲ။ အသက် ရှင်နေသူ့ကာလပတ်လုံး လူဖြစ်ရင်လဲလူဒုက္ခ၊ တိရစ္ဆာန်ဖြစ်ရင် တိရစ္ဆာန်ဒုက္ခ၊ သတ္တဝါမှန်သူ့ကာလတော့ ဒုက္ခရှိ နေမှာပါပဲ။ ပြဿနာအကြီး \ အသေး ၊ အကောင်အကြီး \ အသေးက ကိစ္စမဟုတ်ပါဘူး။ အကောင်သေးတဲ့ ယုန်လေးမှာလည်း "ဪ - ယုန်လေးကဖြူဖြူပွေးပွေး ချစ်စရာလေးအဖြစ်ကင်းလိုက်တာ သူ့ကိုဘယ်သူမှ အန္တရာယ်ပေးမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဪ - ဆင်ကြီးကအကောင်ကြီးပြီး အင်အားကြီးမားလိုက်တာ သူ့ကိုတော့ ဘယ်သူမှထိရဲမှာမဟုတ်ပါဘူး။ အလားတူပါပဲ။ တောတောင်တွေရဲ့ဘုရင်ဖြစ်တဲ့ခြင်္သေ့နဲ့ကျားတွေကိုလည်း သူတို့နားဘယ်သူ့ပုကပ်ရဲလောက်ဘူးမထင်ပါနဲ့။ ကိုယ်ကဘယ်အရွယ်အစားရှိသလဲ၊ ကိုယ့်အရွယ်အစားနဲ့လိုက်စက်တဲ့ ပြဿနာတွေကတော့ရှိနေမှာပါ။ ဒါဟာနာကျင်စရာဆိုပေမယ့် အောင်မြင်မှုနောက်တဆင့်ရရှိဖို့အတွက် အရည် အသွေးစစ်ဆေးခြင်းတစ်မျိုးပါပဲ။ ဒါတွေကိုပေါ့ပေါ့ဆဆသဘောမထားပဲ၊ ဘယ်အသက်အရွယ်မှာ ကိုယ့်ဘဝ ဘာတွေဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုတာ သတိရှိရှိစောင့်ကြည့်ရပါမယ်။ ကိုယ်တွေ့ကြုံရတဲ့ပြဿနာဟာ ပြဿနာအရပ်ကြီးတယ် လို့ခံစားရင် ကိုယ်တိုင်ကအရမ်းသေးငယ်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အကယ်၍ မိမိဟာပြဿနာကြုံရတဲ့အခါတိုင်း ကြီးကျယ်တဲ့ ပြဿနာတွေမဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီပြဿနာတွေအားလုံးကို ငါအကုန်ပြေရှင်းနိုင်တယ်။ သူများတွေအတွက်အရမ်း ကြီးကျယ်ပါတယ်ဆိုတဲ့ပြဿနာဟာ ကိုယ်အတွက်တော့အရမ်းသေးငယ်ပြီး ခြေဖဝါးအောက်မှာ ရောက်သွား ပါတော့တယ်။

ပြဿနာကြီးကြီးကိုင်ရလေလေ - လုပ်ငန်းကြီးကြီးလုပ်ရလေပါပဲ။ တာဝန်ကြီးကြီးယူရလေလေ - အလုပ်သမားများများထိန်းရလေ - စားသုံးသူများများနဲ့တွေ့ရလေလေ - ငွေများများကိုင်ရလေဖြစ်ပြီး ချမ်းသာ လာလေလေပါပဲ။ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုဆိုတာ ကိုယ်တိုးချဲ့ရင်ချဲ့သလောက်ဖြစ်လာပါတယ်။ ကိုယ်သွားတဲ့လမ်းမှာ ပြဿနာအခက်အခဲ၊ အတားအဆီးမှန်သူ့ကိုကျော်လွှားနိုင်တဲ့ နေရာထိရောက်အောင် ကိုယ်ရဲ့စိတ်တန်ခိုးကို ကြီးထွားအောင်လုပ်ပါ။ အောင်မြင်မှုသော့ချက်ဟာ ပြဿနာကနေထွက်ပြေးတာမဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ်ကိုယ်ကို ရှင်ဆန်ကြီးထွားအောင်ကြိုးစားပြီး မိမိဟာပြဿနာထက် အင်အားကြီးမားတဲ့လူတစ်ယောက်ဆိုတာကိုပြသဖို့ပါပဲ။ အကယ်၍ ကိုယ်ကရပ်ကွက်အဆင့် မြို့အဆင့်မှနေ တိုင်းပြည်အဆင့်ထိ ထူးချွန်ထင်ရှားအောင်မြင်တဲ့လူတစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုလျှင် ရက်ကွက်အဆင့်ကနေ မြို့အဆင့်မှာတိုက်ခိုက်လာတဲ့ ပြဿနာတွေကိုဖြေရှင်းကျော်လွှား နိုင်ရပါမယ်။ ဒီလိုကျော်လွှားနိုင်မှ ရက်ကွက်အဆင့် မြို့အဆင့်မှာထင်ရှားလာနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့မကောင်း သတင်းကိုဖြေပြီဆိုရင်လည်း တစ်ရပ်ကွက်လုံး၊ တစ်မြို့နယ်လုံးက မကောင်းသတင်းပြောကြမှာပါပဲ။ အကယ်၍ တိုင်းပြည်နိုင်ငံအဆင့်ထိ ဒါမှမဟုတ်တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုလျှင် တစ်နိုင်လုံး၊ တစ်ကမ္ဘာလုံးရဲ့မကောင်းသတင်းပြောခံရတာ၊ ကောင်းသတင်းပြောခံရတာတွေကြုံလာမှာပဲ။ နိုင်ငံနဲ့ ကမ္ဘာနဲ့တိုက်ခိုက်အခိုက်တွေ ဒီပြဿနာတွေကိုကျော်လွှားနိုင်မှ ကိုယ်ဟာအောင်မြင်တဲ့သူဖြစ်မယ်။

အဆိုကိုယ်က ဘယ်လိုလုပ်ပြီးလူလုပ်လိုရဟော့မှာလဲ။ ချမ်းသာတဲ့သူတွေက ပြဿနာတွေ အခက်အခဲတွေ ကိုအဖြစ်မတင်ဘူး။ အောင်မြင်မှုရဲ့ရလဒ်ကိုမြင်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့လိုချင်တဲ့ဘဝတွေကြောင့် စစ်သူကြီး တွေဖြစ်သွားကြတယ်။ စစ်သူကြီးဆိုတာ ကိုယ့်ရဲ့ကြောက်ရွံ့တဲ့စိတ်ကိုနိုင်အောင်တိုက်နိုင်သူကိုဆိုခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပြဿနာတွေအားလုံး သေရေးရှင်ရေးတမှုအရေးကြီးနေပါစေ မနက်ဖြန်ဆိုတဲ့အချိန်ရောက်သွားပြီဆိုရင်တော့ သူတို့မဟုတ်သလိုပါပဲ။ အချုပ်အားပြင်မှတ်ရမှာက ပြဿနာက ကိုယ့်ထက်ကြီးနေတယ်လို့ခံစားမိတိုင်း ငါ့ကိုယ်ငါ သေးသိမ်အောင်လုပ်နေတာပဲ။ ငါ့ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ ငါကပြဿနာထက် ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်သူဖြစ်တယ်။ ဘဝမှာရှိတဲ့ပြဿနာတွေအားလုံးကိုချွေးပေးပါ။ ပြေရှင်းနိုင်မဲ့နည်းလမ်း (၁၀)ခုခန့်ချွေးကြည့်ပါ။ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ကူညီပေးဖို့လူရောက်လာရင်တောင်မှ မိမိကိုယ်တိုင်အလိုလိုဖြေရှင်းထားပြီးသားဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီ နေ့မှာ မင်းဟာတကယ့်ကိုစိတ်ချမ်းသာပြီး လွတ်လပ်တဲ့လူတစ်ယောက် အဖြစ်ရရှိခံစားရပါလိမ့်မယ်။

"မင်းဟာတကယ့်ကို စိလျံနာစိတ်ရှိသူဖြစ်တယ်။"

'ငါ့ဘာသာ၊ ငါ့ဘုရင်'

လူအများစုက သူတို့လိုချင်တဲ့ငွေကြေးရှိတဲ့နေရာကို တော်တော်နဲ့မရောက်နိုင်ကြဘူး။ ဘာကြောင့်လည်း ဆိုတော့ လက်ရှိအခြေအနေကိုလက်ခံထားလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ချမ်းသာခြင်းဟာ သူတို့နဲ့မထိုက်တန်ဘူးလို့ခံစားတတ် ကြပြီး ဆင်းရဲဒုက္ခကိုလက်ခံထားကြတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်တဲ့စိတ်ခံစားမှုကြောင့်အခြေအနေပဲဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာ "Yes" တစ်ခါကြားရဖို့ "No" ဒါ့ခါ (၂၀)လောက်ကြားရတယ်။ "မင်းယုန်တယ်" ဆိုတာတစ်ခါကြား ရဖို့ "မင်းမှားတယ်" လို့ (၁၀)ခါကြားရပြီး "မင်္ဂလာတော်အဆိုတပဲ" ဆိုတာကို (၅)ခါလောက်မြန်ကြားရတယ်။ ငါ့ဘဝဆရာသမားတွေ၊ မိတ်ဆွေသွယ်ဝင်တွေက ငါ့နဲ့မပြန်နိုင်ဘူးလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်တဲ့စကားအကြိမ်ကြိမ် အထပ်ထပ်ပြောတတ်ကြတယ်။ ကိုယ့်အစွမ်းအစနဲ့ချွန်ချွန်ချွန်ချွန်တွေ့ရှိတာတောင်မှ ငါ့လွန်လိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် မိဘဆရာသမားနှင့် ဘာသာရေးအသိုင်းအဝိုင်းက အပြစ်ပြောမလားဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ စိုးရိမ်မှုပန်ပြီးမလုပ်ဖြစ်ကြဘူး။

အဲဒါက ကလေးဘဝကထားပါစေ၊ ယခုကိုယ်အရွယ်ရောက်ပြီ၊ အမှားအယွင်းခြားဘတ်ပြီ၊ လုပ်နိုင်တဲ့အားရှိလာပြီဆို လေ့လာပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှုကင်းမဲ့တဲ့စိတ်က ပျောက်ပျက်သွားတဲ့အတွက်ကြောင့် ဘဝအောင်မြင်ရေးအတွက် ဘာကိုမှလုပ်မိပြန်ပါဘူး။ အမှားသေးသေးလေးတွေ လုပ်မိရင်တောင်၊ သေရာပေါ်ပြန်မှုကန့်လန့်သလိုခံစားတတ်ကြ တယ်။ မိမိကဆင်းရဲခြင်းရဲ့အကြောင်းတရားပါပဲ။ တကယ်အောင်မြင်ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့လူတွေကတော့ ချမ်းသာမှု ပြန်သမျှဟာ သူတို့နဲ့ထိုက်တန်တယ်။ သူတို့ပဲဖြစ်သင့်တယ်။ ရသင့်တယ်ဆိုပြီး ယုံကြည်ချက်နဲ့ ခံယူထားကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ချမ်းသာတာပဲ။ လူတိုင်းဟာမွေ့မွေ့လောကတည်စာကောင်းတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဆိုတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဒါမှမဟုတ် မင်းကိုတော့ဆင်းရဲပါစေ၊ မင်းကတော့ ချမ်းသာပါစေဆိုပြီး မွေးကတည်းက နုစူးမှာစာကပ်ပေးလိုက်ပါဘူး။

"ငါ့ဘဝ၊ ငါ့ဘုရင်" ပါပဲ။

ထိုက်တန်တယ် မထိုက်တန်ဘူးဆိုတာ ကိုယ်ဟာကိုယ်ပဲဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။ ထိုက်တန်တယ်ဆိုရင်
 - ရမယ်။ မထိုက်တန်ဘူးထင်ရင် - ပိုင်ဆိုင်နိုင်ခွင့်မရှိပါဘူး။ ပွေးစွားစဉ်ပူဇော်တဲ့အချိန်အထိ ကိစ္စအားလုံးကိုယ်
 ကိုယ်တိုင်ပဲစနစ်တီဆွဲကြတာပါ။ ဘယ်သူ့ကိုမှသွားပြီးအပြစ်မတင်နဲ့။ ရေ၊ မြေ၊ လေ၊ မီး သဘာဝတရားတွေနဲ့
 အပူအအေးခြင်းတွေဟာလည်း လူသားအားလုံးအပေါ် တပြေးညီခံစားခွင့်ပေးထားပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။ မိမိနဲ့
 မထိုက်တန်ဘူးဆိုတဲ့ခံစားချက်ကြောင့် ဘာအကျိုးကျေးဇူးမှမခံစားရတာပါ။ ဒီယုံကြည်ချက်ဟာ လူ့ဘဝတစ်လျှောက်
 ထုံးအတွက် မကောင်းတဲ့အရာ။ ကိစ္စဆိုးဆိုးဝါးဝါးတွေကို ရရှိခြင်းပေါ်စေပါတယ်။ တချို့လူတွေဆိုလျှင် လက်ထဲမှာ
 ငွေအများကြီးပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့အခါမှာ ဒီငွေတွေရတာမကောင်းဘူးလို့ခံစားချက်ရှိကြတယ်။ ငွေမရှိတဲ့ဆင်းရဲသား
 တစ်ယောက်ဖြစ်လွှားတာဟာ ဘယ်လောက်ထိခံစားချက်ကောင်းသလဲ။ ဘယ်သူ့တွေကိုကူညီပေးနိုင်လို့လဲ။ ကိုယ်ကိုယ်ကို
 ချွေးသားအောင်လုပ်ပြီး သူများကိုလည်းချွေးသားအောင်ကူညီပေးနိုင်မယ်ဆိုရင် ပိုပြီးမကောင်းဘူးလား? ငွေဆိုတာ
 ထိုယုံဘဝတစ်ခုလုံးကို လက်ရှိထောက်ပံ့တဲ့အခြေအနေထက်ပိုပြီး မြှင့်တင်ပေးနိုင်တဲ့အရာတစ်ခုဆိုတာနားလည်
 ထားရမယ်။ ဒါဟာကောင်းမွန်တဲ့လက်ခံမှုပဲဖြစ်တယ်။ အကန့်အသတ်မရှိ ငွေကြေးတွေကို ငါပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရှိပါတယ်။
 ငါကငွေကြေးရဲ့သံလိုက်တုံးပဲ။ နည်းနည်းလိုချင်တဲ့လူအတွက်နည်းနည်းရမယ်။ များများလိုချင်တဲ့လူအတွက်
 ဈာနပေးရမယ်။ လုံးဝမလိုချင်တဲ့လူအတွက်လုံးဝမရနိုင်ဘူး။ ဒါဟာသူတို့ကို သူတို့စီရင်ချက်အမိန့်ချမှတ်လိုက်တာပါ။
 ဒီဥပဒေသကရိုးရှင်းပါတယ်။ လေကောင်းလေသန့်ရှူချင်ရင် မင်းအိမ်ရဲ့ပြတင်းပေါက်တံခါးတွေကိုခွင့်လိုက်ပါ။
 သဘာဝတရားက လူတိုင်းကိုတန်းတူအခွင့်အရေးပေးပါ လိမ့်မယ်။ ကိုယ်ကလက်ခံမှု အားကောင်းတဲ့လူတစ်ယောက်
 ဖြစ်အောင်ကြိုးစားပါ။

ဒါကြောင့် မင်းရဲ့စိတ်တံခါးကိုခွင့်လိုက်ပါ။ စကြာဝဠာသီတာ မင်းလိုချင်တဲ့အခွင့်အလမ်းတွေ လေကောင်း
 ထေသန့်နဲ့အတူတင်ထောက်လာပါလိမ့်မယ်။ ချွေးသားတဲ့လူတွေက ပေါများမှုကမ္ဘာမှာနေကြတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့သူတွေက
 ထန်သတ်မှုကမ္ဘာမှာနေကြတယ်။ နှစ်ဦးစလုံးဟာ ရုပ်ဝတ္ထုကမ္ဘာမှာနေကြတာဖြစ်ပေမယ့် အတွေ့အပြင်တွေကတော့
 တို့ပြားပြားနားတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့သူနဲ့ အလယ်အလတ်တန်းစားတွေကမပြည့်စုံမှု ရှားပါးမှုနယ်မြေကနေလာကြ
 တယ်။ သူတို့ဟာအရာအားလုံးကိုပိုင်ဆိုင်နိုင်ကြဘူး။ ငွေကတခြားအရာတွေလောက်အရေးမကြီးဘူးလို့သူတို့က
 ချမှတ်တတ်ကြတယ်။ တကယ်တော့ ငွေကချောဆီ(အင်ဂျင်ပိုင်)ပါပဲ။ ငွေနဲ့ဘဝမှာ အရာတော်တော်များများကို
 ဈာနဈာနရှုရှုစိပ်လိုရပါတယ်။ ငွေကလွတ်လပ်မှုကိုစနစ်တီပေးတယ်။ လိုချင်တာကိုဝယ်လိုရတယ်။ လုပ်ချင်တာ
 စီရင်လိုရတယ်။ ကောင်းတဲ့အရာ တွေကိုလည်းခွင့်ပြုပါတယ်။ ငွေရှိခြင်းကငွေမရှိခြင်းကြောင့်ဖြစ်တဲ့ထက်
 ပြဿနာတွေကို စိတ်ပူစရာမလိုအောင်လုပ်ပေးတယ်။ ငွေနဲ့ပျော်ရွှင်မှုဟာ အမြဲတမ်းဆက်စပ်မှုရှိနေတယ်။
 ဆင်းရဲတဲ့လူတစ်ယောက်ကိုမေးကြည့်တယ်။ "ကိတ်မှန်တစ်ခုကိုစားမလား၊ ယူမလား" လို့ပြောလိုက်တဲ့အခါမှာ
 "ထူမယ်လို့" တော့ဖြေတယ်။ "စားမယ်လို့" မဖြေဘူး။ အလယ်အလတ်တန်းစား အဆင့်ကလေးတွေကတော့
 "ထိတ်မှန်က ကြိုလွှန်းတယ်။ နည်းနည်းခံစားမယ်" လို့ဖြေတယ်။ ကိတ်မှန်အကုန်လုံးကို သူတို့စားသင့်ဘူးလို့တွေ့တယ်။

ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ကိတ်မှန်ကိုစားဖို့ထိုက်တန်ဘူးလို့ထင်တယ်။ စေ့ပေါ့တဲ့မှန်၊ လမ်းဘေးကမှန်များ
 သာလျှင် သူတို့စားရမယ့်အစားအဖြစ်ထင်တတ်ကြတယ်။ နှမ်းသာတဲ့လူတွေကတော့ ကိတ်မှန်ကိုလည်းယူတယ်။
 ဝအောင်လည်းစားလိုက်မယ်။ တချို့ကငါများများစားလိုက်ရင် သူများတွေမစားလိုက်ရမှာမို့တယ်ဆိုတဲ့ ကြောက်ရွံ့မှု
 ကိုအခြေခံတဲ့မလုံခြုံတဲ့စိတ်ဝင်တတ်ကြတယ်။ ငွေရှိရင်သုံးပါ။ တခြားလူတွေအတွက်စိတ်ပူပြီး ကိုယ့်ထံရောက်လာ
 တဲ့ဝေစုကို တွန်းလွှတ်လိုက်တာမျိုး ဘယ်တော့မှမလုပ်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်မှုနဲ့ပျော်ရွှင်မှုကို အကျိုးမပြုမယ့်၊
 ယောက်ပုံမှမပေးနိုင်မယ့် ပရိုဂရမ်တွေကိုပယ်ရှားပစ်လိုက်ပါ။ ငွေဆိုတာလူတိုင်းရဲ့တန်ဖိုးကို ဖန်တီးဖို့အတွက်
 အသုံးပြုတယ်ဆိုတာသိရပါမယ်။ ကျွန်ုပ်သင်တန်းမှာ ပြုလုပ်တဲ့လေ့ကျင့်ခန်းတစ်ခုကိုပြောပြပါမယ်။ လူ(၅)ယောက်ကို
 စင်ပေါ်ကိုခေါ်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ စက်ဝိုင်းပုံစံဝိုင်းလိုက်တယ်။ ပထမဆုံးလူကို (၅)ဒေါ်လာပေးပြီး ဒုတိယလူဆီက
 ပစ္စည်းတစ်ခုကိုဝယ်ခိုင်းတယ်။ သူပစ္စည်းတစ်ခုရလိုက်တယ်။ ဒီလိုနဲ့အဆင့်ဆင့် (၅) ဒေါ်လာကိုလက်ပြောင်အပြီး
 ဝယ်ခိုင်းတဲ့အခါ လူတိုင်းမှာငါးဒေါ်လာတန်ပစ္စည်း တစ်ခုစီရကျန်တဲ့အပြင် အဲဒီငါးဒေါ်လာကလည်ကျန်ခန်းမသွားဘူး။
 လူတိုင်းအတွက်တန်ဖိုးတွေဖန်တီးပေးပြီး စုစုပေါင်း (၂၅) ဒေါ်လာဖြစ်သွားတယ်။

ဒီသင်ခန်းစာကတော့ရှင်းပါတယ်။ ငွေဆိုတာလည်ပတ်တဲ့သဘောရှိတယ်။ ဘယ်တော့မှကျန်ခန်းမသွား
 ပါဘူး။ ဒီငွေကိုပဲနှစ်ပေါင်းများစွာ လူပေါင်းများစွာကလည်ပတ်နေကြတာ။ ဒါကြောင့်ငွေပရိုတဲ့ကိစ္စအတွက်
 နိမိတ်ပုံမှန်ခြင်းမဖြစ်ပါနဲ့။ ငွေကိုချစ်ခင်တတ်တဲ့လူ၊ စောင့်ရှောက်တတ်တဲ့လူဟာ သူ့ဆီမှာရှိတဲ့ငွေတွေတယ်တော့မှ
 ပျောက်ပျက်မသွားပါဘူး။ ငွေရှိမှုကြင်နာတတ်တဲ့၊ ချစ်ခင်တတ်တဲ့၊ စောင့်ရှောက်တတ်တဲ့၊ ဖုတ်ရောတတ်တဲ့လူမျိုး
 ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်လောက်ချစ်ခင်ကြင်နာတတ်တဲ့လူဖြစ်ပါစေ။ ကိုယ့်အိတ်ထဲမှာငွေမရှိတော့ဘူးဆိုလျှင် မေတ္တာတရား
 တွေခန်းခြောက်သွားတော့တာပါပဲ။ နေ့စဉ်လည်ပတ်နေတဲ့ ငွေကြေးတွေဟာ လူတွေရဲ့ဘဝနဲ့ဆက်စပ်နေပါတယ်။
 ဒီအတွက်လူသိန်းပေါင်းများစွာစီလျှပ်ပြီး လူတွေကိုတန်ဖိုးတက်အောင်လုပ်ပေးနေတာပါ။ မင်းကိုတန်ဖိုးတက်အောင်
 လုပ်ပေးမဲ့ငွေကိုမင်းလက်ခံလိုက်ပါ။





မိလျံနာစိတ်ကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လုပ်ခြင်း

ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ရလဒ်ပေါ်မှတည်ပြီး ငွေယူတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အချိန်ပေါ်မှတည်ပြီး ငွေယူတယ်။ အချိန်နာရီအလိုက် ငွေကို သတ်မှတ်ကြတယ်။ လာမယ့်ပုဂံရေအဖွဲ့အစည်းဆိုရင် သူတို့ရဲ့လုံခြုံမှုပုံစံပေါ်မှာထားကြတယ်။ ဒါကို သူတို့က ချမ်းသာမှုလို့ ထင်တတ်ကြတယ်။ လုံခြုံမှုကို အခြေခံပြီး ငွေတယ်ဆိုတာ ကြောက်ရွံ့မှုကို အခြေခံတဲ့ ငွေထိုင်မှုပုံစံပဲဖြစ်တယ်။ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ပေါ်မှတည်ပြီး ငွေမရှာဘူး။ လက်ရှိဘဝအသက်ရှင်ဘို့ အတွက်ပဲ ငွေရှာတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက တော့ ရလဒ်ပေါ်မှတည်ပြီး ငွေယူတယ်။ ရရှိတဲ့ အကျိုးအမြတ်ထဲက ငွေကိုသာ ထုတ်ယူသုံးစွဲတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက သူတို့ရဲ့ အချိန်နဲ့ ငွေကို တိုင်းတာတယ်။ အချိန်ဆိုတာ အကန့်အသတ်ရှိပါတယ်။ အချိန်နဲ့ ငွေကို ကန့်သတ်ချက်လုပ်ထားမယ်ဆိုရင် ဘယ်တော့မှ မချမ်းသာတော့ပါဘူး။ ဒါကြောင့် မိမိရဲ့ ငွေပေါ်မှာ မှန်ကန်ကြက်ပထားပါ။ စာရင်းစစ်တွေ အကြံပေးတွေ အကောင်အထည်တွေ၊ စီအီးအို (CEO) အဖွဲ့ဝင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ တန်ဖိုးကို အချိန်နဲ့ သတ်မှတ်ထားတယ်။ (၁) နာရီတယ်လောက် (၂) နာရီဆိုရင် ဘယ်လောက် စသဖြင့် ကန့်သတ်ထားကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ငွေဟာလည်း ကန့်သတ်မှုတစ်ခုတည်းပဲရှိနေပါတယ်။ သူတို့မှာ ချမ်းသာဖို့ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ နာရီနဲ့ တွက်ပြီး လစာ ငွေယူတဲ့လူတွေနဲ့ ခဏခဏတွေ့ဆုံဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့အမြဲတမ်း သည်းတောင်းနေကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ထိုက်တန်တဲ့ ဝင်ငွေများကို ငွေကို ဆာလောင်ပွတ်သိပ်နေကြတယ်။ ဒီလူတွေအများစုဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းစဉ်စိတ်မဝင်စားတဲ့လူတွေပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းမလုပ်သရွေ့တော့ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ငွေကြေးလွတ်လပ်မှု၊ နိုင်ဆိုင်မှုဘယ်တော့မှ ရရှိမလာနိုင်ပါဘူး။ မိမိကို ဘယ်သူက ငှားမလဲ၊ ခိုင်းမလဲ၊ အလုပ်ခန့်မလဲ၊ အလုပ်တာဝန်တွေလွှဲအပ်မလဲဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့ အသက်ရှင်နေသမျှတော့ သူ့ကျွန်ဘဝမှ မလွတ်မြောက်နိုင်ဘူး။

ကိုယ့်အတတ်ပညာကို မှန်ကန်တယ်ဆိုရင် ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လုပ်ပါ။ ဒါမှ မဟုတ်ဘဲ ကပ်ရင်နဲ့လုပ်ပါ။ ကမ္ဘာကို အမြတ်ထွက်ခွင့်နဲ့ ကိုယ့်ပို၊ ရလဒ်ပေါ်မှတည်ပြီး ဝင်ငွေအသက်ပျောက်စီးပွားနေမယ့် အလုပ်မျိုးကို လုပ်ပါ။ လူတိုင်းမှာ စိတ်ပိုင်း အလုပ်ရှိသင့်တယ်။ အချိန်ပိုင်းပဲဖြစ်ဖြစ်ပေါ့။ မိလျံနာအများစုက ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လုပ်ပြီး ချမ်းသာလာခဲ့ကြတာပဲ။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှိနေခြင်းဟာ ကိုယ်ပိုင်တန်ဖိုးတစ်ခုရှိနေခြင်းပဲ။ ကိုယ့်ဆီမှာ ကောင်းတဲ့ စီးပွားရေးအိုင်ဒီယာရှိရင် သူများထဲမှာ အိုင်ဒီယာကို သုံးပါ။ ကိုယ်စိုက်တဲ့ အပင်က သီးတဲ့အသီးကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင် သွတ်စားရတာ အရသာရှိပါတယ်။ ကိုယ်ထူထောင်လိုက်တဲ့ စီးပွားရေးမှာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ဦးစီးပြီး ရောင်းချလိုရတဲ့ ကော်မရှင်ခ၊ အမြတ်ဟာ စိတ်ပိုစိတ်ကို ရွှင်လန်းမှုဖြစ်စေတယ်။ ရောင်းချခြင်းဆိုတာ ဝင်ငွေအမြင်ဆုံး အလုပ်တစ်ခုပါ။ ကိုယ်မတတ်တဲ့ ငွေကြေးအဖွဲ့နည်းစနစ်ကိုလည်း စားသုံးသူတွေဆီက ပဲသင်ယူတတ်မြောက်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ရှေ့ရောက်လာတဲ့ အလုပ်အကိုင်ကို ရှောင်ကြဉ်ပါ။ သူတို့ဆီမှာ ပစ္စည်းတွေ၊ စနစ်တွေ၊ ကွန်ယက်တွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။ သူတို့ကို ထားစားပါ။ ရလိုက်ပါ။ သူတို့ထံမှ ဝင်လာမည့် အကြံဉာဏ်တွေ အားလုံးကို တံခါးတွင် ပြီးကြိုဆိုပါ။ ထိုင်ပြီး ရောင်းချတာထက် ကွန်ယက်စနစ်ဖြင့် အချိန်ပိုင်းဖြည့်ဆည်းရောင်းချတာမျိုးကလည်း မပျော်လှနိုင်တဲ့ ဝင်ငွေပွားစွာကို ရရှိနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ဆောင်ချက်နဲ့ ရည်ရွယ်ချက် ရလဒ်တွေကောင်းလာရာက အကျိုးအမြတ်ရလာအတွက် အလိုလို ရောက်ပါတယ်။

ကိုယ်ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း လစာငွေသတ်မှတ်ပျော်သလို၊ တစ်နေ့တာအကျိုးရလဒ်ပေါ်မူတည်ပြီးတော့ လည်းအကျိုးအမြတ်ချက်ခွဲဝေပေးတာမျိုးလုပ်ပေးရမယ်။ ခွမ်းသားတဲ့လူတွေက သူတို့ရဲ့အသားတင်အမြတ်ကိုပဲအာရုံ စူးစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့သူတွေက သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေကိုပဲစိုက်တယ်။ ခွမ်းသားမှုရဲ့စစ်မှန်တဲ့တိုင်းတာမှုဟာဝင်ငွေလစာ မဟုတ်ပါဘူး။ အသားတင်အမြတ်သာဖြစ်တယ်။ အသားတင်အမြတ်ဆိုတာ ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်တဲ့အရာအားလုံးရဲ့ငွေကြေး တန်ဖိုးမြင့်တက်လာတာကိုပြောတယ်။ ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်တာတွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့ပစ္စည်းတွေ ၊ လုပ်ငန်းနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ကိုယ်ပေးစရာရှိတာတွေအားလုံးကိုနှုတ်လိုက်ပါ။ ကိုယ်ရဲ့အသားတင်အမြတ်ထွက်လာပါလိမ့်မယ်။ နေ့စဉ်နဲ့အပူအခိုင်းတွေ ငွေတွေ ၊ လုပ်အားတွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီးရရှိလာတဲ့ဝင်ငွေကို ဆိုင်သိမ်းတဲ့အခါတိုင်းစာရင်းစစ်ပါ။ စာရင်းချုပ်ပါ။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့်ကန်ရင်ငွေတွေဆပွားမှုကလည်းမြန်ဆန်လာပါလိမ့်မယ်။ ခွမ်းသားတဲ့လူတွေဟာ အခိုင်းခွမ်းအင်ကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက်လေ့လာရာမှာသုံးတယ်။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ထူးချွန်တဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေအဖြစ် သို့မဟုတ် ထူးချွန်တဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေအဖြစ် ခွမ်းသားတဲ့လူတွေက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကိုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ တယ်ဆိုတာ ခွမ်းသားတဲ့လူတွေအတွက်ပဲလို့ထင်ကြတယ်။ ဒါကြောင့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလေ့လာဘဲထပ်ပြီးကြည့်ကြည့်တယ်။ ငွေကြေးဆိုင်ရာအောင်မြင်မှုနဲ့ကျဆုံးမှုတွေဖြစ်ရတယ်ဆိုတာ ငွေကိုတယ်လို့စိမ့်ခဲသလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာမူတည်ပါတယ်။

ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ငွေကိုကောင်းကောင်းစီမံနိုင်ကြတော့။ ငွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့စာရင်းစေ့စပ်မှုကိုလျှင် သူတို့က ပေးဝေဆောင်တာတိကြာတယ်။ လူအများစုကငွေကိုစီမံခွင့်မရှိပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ သူတို့ရဲ့လွတ်လပ်မှုကို ချုပ်ချယ်ခံရတယ်လို့ယူဆကြတယ်။ ငွေကိုစီမံတယ်ဆိုတာချုပ်ချယ်မှုဖြစ်ပါဘူး။ လွတ်လပ်မှုကိုခန့်တီးပေးတာပါ။ ငွေများများရယူစီမံလိုရမယ်ဆိုတာထက် စီမံတတ်မှငွေများများရမယ်လို့ပြောချင်ပါတယ်။ လက်ထဲမှာရှိတဲ့ငွေကို သေသေချာချာစီမံပါ။ နောက်ထပ်ငွေတွေအများကြီးရလာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ရဲ့ငွေကြေးလွတ်လပ်မှုအတွက်ရည်ရွယ် ပြီးသီးခြားအကောင့် (Account) တစ်ခုဖွင့်ပါ။ ဝင်ငွေရဲ့ (၁၀%) ကို အဲဒီအကောင့်ထဲထည့်ပါ။ ဒီငွေ ကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့နဲ့တခြားမှာရင်းနှီးဖို့ (Passive income) အတွက်ဝယ်ပါမယ်။ တစ်နေ့ကို ငွေတစ်လုံးကျ ပေးတဲ့ငန်းမျိုးပွေးစို့ဆိုတဲ့ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ပါ။ ဒီငွေကိုဘယ်တော့သုံးမလဲ။ လုံးဝမသုံးရပါဘူး။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရုံ အတွက်သာသုံးရမယ်။ ကိုယ်ရဲ့ငွေရဲ့ (၁၀%) ကို စုတယ်ဆိုတာကြားပေးနေကြကိစ္စဖြစ်မှာပါ။ ဒါပေမယ့် သုံးရမယ့်ငွေ ၊ ရရမယ့်ငွေ ကစားရမယ့်ငွေဆိုပြီး အကောင့် (Account) အမျိုးမျိုးခွဲထားရတယ်ဆိုတာကတော့ ပထမဆုံး ကြားဖူးတာဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ငွေကိုစီမံတဲ့အခါ အကြီးဆုံးလျှို့ဝှက်ချက်က ဘက်ပျို့ပို့ပါ။ ငွေရနိုင်သမျှများများစု မှုပုံနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုရမယ်။ ဝင်ငွေရဲ့ (၁၀%) ကို ကစားမယ့်အကောင့်ထဲထည့်မယ်။ တစ်ဖက်ကိုသက်ရောက်မှု မရှိပဲနဲ့ အခြားတစ်ဖက်ကိုသက်ရောက်လို့မရပါဘူး။ စုရုံပဲရလို့မရပါဘူး။ စုပြီးသုံးမယ်ဆိုရင်လဲရလဒ်တွေမကောင်း ဖြစ်ကုန်မှာပေါ့။ သုံးပဲသုံးနေမယ်ဆိုရင် ခွမ်းသားမှာမဟုတ်သလို နောက်ဆုံးမှာကိုယ်ကိုယ်ကိုအပြစ်ရှိတယ်လို့ခံစား မိလိမ့်မယ်။ အပြစ်ရှိလို့အလွန်အကျွံသုံးရင်း ဒဏ်စာပြုတ်စိတ်သက်သာရာရပေမယ့် နောက်ဆုံးအပြစ်ရှိပြီးအရက်ရ တာပဲဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုဖြစ်ဖို့ဆိုရင် ငွေကိုတယ်လို့စိမ့်ခဲသလဲဆိုတာလေ့လာမှပေါ့လိမ့်မယ်။



ဝင်ငွေရဲ့ (၁၀%)ကို (Play Account) ကစားရဲ့အကောင်အဖြစ်ထားပါ။ နောက်ထပ်အကောင် (A/C) (၄)ခုပဲပါ။

- * ၁၀% ကိုနှစ်ရည်စုငွေ
- * ၅၀% လိုအပ်ချက်သုံးငွေ
- * ၁၀% ကိုပညာရေးစုငွေ
- * ၁၀% ကိုလှူဒါန်းရန်ငွေ

ဆင်းရဲတဲ့သူတွေကတော့ ဒါတွေအားလုံးဟာ ဝင်ငွေတွေပဲလို့ထင်ကြလိမ့်မယ်။ ဒီပုံစံအတိုင်းသွားရင် ငွေကြေးလွတ်လပ်မှုရလာပါလိမ့်မယ်။ ငွေကိုကောင်းကောင်းမစီမံနိုင်ရင်တော့ ဝင်ငွေများနေရင်တောင်မှငွေကြေး လွတ်လပ်မှုရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ငွေဘယ်လောက်ပဲဝင်ဝင်၊ ဘယ်လိုပဲဝင်ဝင် ငွေဝင်တဲ့နေ့ကစပြီးစီမံကွပ်ကဲပါ။ နောက်တစ်ရက်ထိမစောင့်ပါနဲ့။ (၁၀အိတ်)ပဲရှိရင်တောင်စီမံပါ။ ဒီလိုလုပ်တာက စကြာဝဠာကိုအသိပေးလိုက်တာပါ။ သင့်မှာငွေတွေအများကြီးလက်ခံဖို့ အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီလို့ကြွေးကြော်လိုက်တာပါ။ ငွေတွေအများကြီးစီမံနိုင်တာဟုပါ။ ယနေ့လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာဖြစ်နေကျကိစ္စတွေရှိပါတယ်။ ငွေရှိတယ်၊ ကားရှိတယ်၊ ပိုကောင်းတဲ့ကားစီးတယ်၊ ငွေများများရှာနိုင်ရင် အိမ်ကြီးအိမ်ကောင်းဝယ်ပြီနေတယ်။ အဝတ်အစားလှလှကောင်းကောင်းဝယ်ဝတ်တယ်။ အားလပ်ရက်ရှိတယ်။ ငွေရှိရင်အားလပ်ရက်မှာငွေလိုသုံးတယ်။ ဝင်ငွေပြိုင်လာရင် အသုံးစရိတ်ကလည်းပြိုင်လာပါတယ်။ ဒါတွေဟာပြန်ပွဲသွားစေတဲ့အကြောင်းတရားတွေပါ။ ကြွယ်ဝချမ်းသာမှုဆိုတာ ဝင်ငွေတစ်ခုတည်းနဲ့မဝန်တီးနိုင်ပါဘူး။ ဒီစာအုပ်မှာညွှန်ကြားသမျှအသိပညာပေး ၊ အကြောင်းအရာတွေအားလုံးဟာ မိလိပ်နာစိတ်စိတ်စွဲ ပြီးတိုတက်ဖို့အတွက် မိလိပ်နာသန်းကြွယ်သူငွေတွေဖြစ်အောင် ညွှန်ပြပေးထားခြင်းသာဖြစ်ပါတယ်။ မိလိပ်နာစိတ်ရှိသူအားလုံးဒီပုဒ်အသံ တွေကိုလိုက်နာသော်လျှင်ခွဲကြဲလို့ ကမ္ဘာကျော်မိလိပ်နာသူငွေတွေဖြစ်လာခဲ့ကြတာပါ။ နေထိုင်မှုစရိတ်တွေကိုလျော့ချပြီး စုဆောင်းပြီးနောက်ပိုမိုပေးပေးစားပေး ပိုမိုများပြားလာအောင်လုပ်ခြင်းဖြင့် မိလိပ်နာသူငွေတစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ကိုမွေးပါလို့အကြံ ပြုတိုက်တွန်းလိုက်ပါတယ်။

တက်လမ်းတံခါးကို ကိုယ်တိုင်ဆွဲဖွင့်ပါ။

လူတိုင်းမှာ ရည်မှန်းချက်ကိုယ်စီရှိကြသည်။ ဘဝအောင်မြင်ဖို့အတွက်ဆန္ဒရှိကြပါတယ်။ အစွမ်းအစတွေ အရည်အချင်းတွေဆိုတာကလည်း ကြီးစားဖြူညီဆည်းပူးပေါင်းမှုတည်ပြီးတော့ အားအင်အပြစ်ပြောင်းလဲလာတာပါ။ စုတိုင်းဟာကိုယ်ရဲ့ အစွမ်းအစကို ယုံကြည်မှုရှိဖို့ပဲလိုပါတယ်။ ကိုယ်အစွမ်းအစကိုယုံကြည်မှုရှိဖို့ဆိုတာကလည်း ထက်တွေဆန်တဲ့အလုပ်တွေကို အဆက်မပြတ်လုပ်နေခြင်းဖြင့်စိတ်အင်အားအသစ်များကိုရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအစွမ်းအစကို အသုံးမချဘူးဆိုလျှင် သာမန်အဆင့်၊ သာမန်ဘဝ၊ သာမန်ရာထူးဖြစ်သာ ဘဝဆုံးရှုံးတိုက်သွား နေသဖြစ်တယ်။ လက်ရှိဘဝကိုရောင်ရဲကျေနပ်ခြင်း၊ စိတ်ဝါတ်ကျခြင်း၊ ဘဝကိုရေရှည်မျှောလိုက်ခြင်းများဟာ ညံ့ဖျင်းတဲ့လူတို့ရဲ့ စိတ်ဝါတ်ပဲဖြစ်တယ်။ အသိဉာဏ်ကင်းမဲ့တဲ့လူဟာ မသွေးရသေးတဲ့စိန်တိုင်းဘဲနဲ့တူတယ်။ စိန် တိုင်းဘဲနဲ့ပေးသောထားလျှင်တန်ဖိုးမရှိ ကျောက်သွေးဆရာကောင်းနှင့်သွေးပြိုနေသလိုတူ တန်ဖိုးအနုလူတိုက်သော ရာထူးဖြစ်လာနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

စိန်ဂိုင်းတုံးကသွေးရတာအခက်အခဲမရှိသော်လည်း လူသားစိန်ဂိုင်းများကတော့အသက်ကြီးအရွယ်လွန် သွားလျှင်သွေးရခက်တတ်တယ်။ သွေးရတွင်လည်အလွန်လက်ဝင်တယ်။ ဆင်းရဲဒုက္ခခံရတယ်။ သတ္တိကောင်းသူ ဇွဲကောင်းသူများသာလျှင် ယင်းဒုက္ခကိုခံနိုင်ရည်ရှိကြတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဘယ်အတတ်ပညာမဆိုငယ်ရွယ်စဉ်မှာ ဆည်းပူး လေ့လာရန် ကြိုတင်ပြီးသင်ကြားထားရန် အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဆည်းပူးလေ့လာမှုမရှိလျှင် ပညာအရည် အချင်းမရှိလျှင် ၊ ကြီးကျယ်သောလုပ်ငန်းများကိုမလုပ်နိုင်ဘဲ သေးငယ်သောအလုပ်ဖြင့်သာ အချိန်ကုန်သွားမှာ ဖြစ်တယ်။ အနာဂတ်ဘဝခရီးအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားခြင်းဖြစ်တယ်။ အရာခပ်သိမ်းကိုပြုပြင်ဆင်ဆင်နိုင်ပါတယ်။ ငယ်ရွယ်မပျိုစဉ်မှာသာ ရရှိစဉ်အခွင့်အရေးများကိုရအောင်မယူလျှင် အသက်ကြီးလာတဲ့အခါ စိတ်ဆင်းရဲကိုယ်ဆင်းရဲ ဘဝဆင်းရဲပျို့စုံကြုံရမည်မှာသေချာပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ဝိစအားဖြင့်ဘယ်လောက်တော်တယ် ဘယ် လောက်အရည်အချင်းရှိတယ်ဆိုမယုံ ဘာမှမလုပ်ဘဲပစ်ထားလျှင်ဘာမှမဖြစ်နိုင်ပါ။ ရွှေတူးတဲ့လူတွေဟာရွှေရရှိ မာကြောထဲမြေကြီးတွေအများကြီးကိုတူးဖျိုရတယ်။ လူတွေဟာသွေးထွက်သံယို အပင်ပန်းခံပြီးအကြာကြီးတူးဆွ မုသာတကယ်ရွှေကောင်းကိုရရှိလာနိုင်မယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာဘာကိုမှလွယ်လွယ်နှင့်မရပါ။ ကျားကုတ်ကျားခဲ ၊ ခဲရဲခဲဆစ်စနစ်တကျကြိုးစားမှသာ ရရှိလာခဲ့ကြပါလိမ့်မယ်။ အတတ်ပညာကောင်းတစ်ခုကို ကျွမ်းကျင်အောင်သင်ယူခြင်း မရှိဘဲ နည်းနည်းစိတ်ကွမ်းပြီး ဘာတစ်ခုမှပြုပြင်ဆင်ဆင် အောင် တကယ်မတတ်ကျွမ်းဘူးဆိုလျှင် ထမင်းငတ်ဖို့ ကသေချာတယ်။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုဆိုတာ လူတစ်ယောက်ကို ထိပ်တန်းသို့ရောက်အောင်ပို့ဆောင်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ကိုယ်ကျွမ်းကျင်တဲ့အတတ်ပညာ ၊ ဒီမူမဟုတ်ကိုယ်တတ်မြောက်တဲ့ ဘာသာစကားဟာကိုယ့်ရဲ့လက်နက် ပင်ဖြစ်တယ်။ တစ်ခုခုကိုကျွမ်းကျင်အောင်လုပ်ပါ။ မအောင်မြင်ခင်မှာတော့စွန့်လွှတ်မှုတွေ ဆင်းရဲဒုက္ခခံလေ့ထပ်ခြင်း တွေရှိပါလိမ့်မယ်။ အနာခံနိုင်မှသာလျှင် နောင်အခါတွင်အသာခံနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ မိခင်ကောင်းတစ်လက်ရှိအတွက် တူနာနာထုရတယ်။ ဆန်ကောင်းစားချင်လျှင် ဆန်ရင်းနာနာတွတ်ဆိုသကဲ့သို့ မိမိရဲ့စိတ်ရပ်တွေကိုအမြဲတမ်းပွတ်တိုက် ဆေးကြောသန့်စင်နေရမည်သာဖြစ်တယ်။ မိမိရဲ့ဘဝအစသေးသေးလေးတွေမှစတင်ပြီး တစ်ဆင့်စီတစ်ဆင့်လုပ်သမျှ အလုပ်တိုင်းကိုအကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်သွားပါ။ အသေးအခွဲဆိုတဲ့အရာလေးတွေဟာ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင် ကြီးတွေကိုစင်မြင့်ပေါ်ကဆွဲချနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်ကိုယ့်ဘဝမှာ ကြုံဆုံလာတဲ့အသေးအခွဲလေးတွေကိုလျစ်လျူ မလှုပ်နှင့်၊ တန်ဖိုးထားပါ။ ရရှိစိတ်ပါ။ အပေရိကန်သမ္မတကြီးလင်ကွန်းဟာ ကလေးဘဝကသစ်လုံးတဲ့အိမ်ကလေး ထဲမှာပိုင်အိမ်ခန်းတွင်အကြာကြီးထိုင်ပြီးစာကျက်ခဲ့တယ်။ ကျောင်းနေဖက်ကလေးတွေက သူ့ကိုသရော်ပြောင်လှောင် ခဲ့ကြတယ်။ ဒါ့ပေမဲ့ လင်ကွန်းနာမည်ကျော်ရွှေနေဘဝမှတစ်ဆင့် သမ္မတကြီးဖြစ်လာတဲ့အခါကြာမှ သူတို့တတွေ မိမိတို့လုပ်ရပ်အတွက်နောင်တကြီးစွာရခဲ့ကြပါတယ်။ အခက်အခဲကိုခွဲနဲ့မခွဲနဲ့ဝင်ဆိုင်ကျော်လွှာပြီး ကိုယ့်အားကိုးကိုး ကြိုးစားလေ့လာသူသည် တစ်နေ့တွင်မှသူပေးသွ ကြီးပွားအောင်မြင်မှုရမည်သာဖြစ်ပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်လူငယ် တွေဟာ သက်သက်သာသာနဲ့ကိုယ်စွမ်းကိုးစိတ်ပေးထုတ်ဘဲ ဘဝကိုရေရှည်ပျော့ပိုက်ကြတာများပါတယ်။ အလုပ်မရှိ အားလပ်ချိန်များတွင် ပေးအိတ်လာဝါလာပြင် တီဝို ၊ အင်တာနက် ၊ အပျော်အပါးများဖြင့်သာ အချိန်ကုန်ခဲ့ကြတာပါ။



ဒီလိုလူမျိုးတွေအတွက် ပိုက်ဆံအကုန်ခံပြီး ငေဒင်မေးရာပလိုပါ။ လောကအတွက်အကျိုးမရှိတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်
 ရှားပင်ဖြစ်တယ်။ အလုပ်တစ်ခုခိုင်းလိုက်ပြီ ဒါပေမယ့် အလုပ်တစ်ခုရပြီဆိုလျှင်လည်း စတင်မလုပ်ခင်ကတည်းက
 ထက်နက်သူနေသူများပင်ဖြစ်တတ်ကြပါတယ်။ လက်ကြောမတင်းပါ။ နေရာတိုင်းလုပ်ငန်းတိုင်းတွင် ကိုယ်ကိုယ်ကို
 ထိုးစားအောင်ဘာကိုမှမလုပ်လိုသောလူတွေ ဒုန့်ဒေအိုနေကြပါတယ်။ သူတို့ဟာတက်လမ်းပိတ်နေကြသူများပင်
 ဖြစ်တယ်။ တစ်စုံတရာလေ့လာခြင်းလည်းမပြု။ စာဖတ်ခြင်းလည်းမရှိ ပေါ့ပေါ့နေပေါ့ပေါ့စားကာအလွန်အစားတန်
 ထဲအချိန်တွေကိုအလဟဿဖြန်းတီးနေကြတာပါ။ ကြီးပွားလိုစိတ်မရှိတဲ့လူဟာ ဘယ်တော့မှအောင်မြင်တိုးတက်မှု
 မရရှိနိုင်ပါဘူး။ အောင်မြင်မှုဟာ သူ့စိတ်ကောင်းပေါ့မှာအခြေခံ၍ပူတည်နေပါတယ်။ လူအများစုက
 နှောင့်ပေါ့ပေါက်လာတဲ့ အခွင့်အလမ်းများကိုမယူတတ်ကြ။ ယူရန်လည်းအားမထုတ်ကြ။ အထူးသဖြင့် လူငယ်အများ
 စုဟာအချိန်သိပ်မရှိဘူး။ အခြေအနေမပေးဘူး။ ကူညီမယ့်သူမရှိဘူးဆိုတာ အခွင့်အလမ်းများကို မောင်းထုတ်
 နေခြင်းပင်ဖြစ်ကြတယ်။ တကယ်တော့အဲဒီဆင်ခြေများဟာ မိမိကိုယ်ကိုလိမ်ညာနေခြင်းသာဖြစ်တယ်။ အချိန်
 အခါအခြေအနေနှင့် အထောက်အကူဆိုတာလူတိုင်းအတွက် လုံလောက်စွာပေးထားပြီးသားဖြစ်တယ်။ ကြီးပွား
 အောင်မြင်ခွင့်သူတိုင်းဟာ ဖြစ်နိုင်တာကိုတွေ့ပြီး ဖြစ်နိုင်တာတွေကိုပဲလုပ်ရမယ်။ မဖြစ်နိုင်တာတွေကိုတွေ့ပြီး
 လေလံအန်စီနေလို့ကတော့ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှုရလာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ အချိန်မရှိဘူးဆိုပြီးတွေ့နေသူတွေ
 ဟာအားလပ်ချိန်တော့ကိုနေကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီအားလပ်ချိန်ထဲမှာ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အကျိုးရှိတဲ့အလုပ်တစ်ခုကို
 လုပ်လိုက်နိုင်မည်ဆိုပါက ဘဝအတွက်တန်ဖိုးတစ်ခုတက်သွားမှာပဲဖြစ်တယ်။ အခွင့်အလမ်းကိုဖန်တီးနိုင်တဲ့ "စွမ်းအား"
 သည်အမြင်မှာမရှိ။ မိမိ၏အဓွန့်အတွင်းသန္တာန်ထဲမှာသာရှိတယ်။ ထိုစွမ်းအားကိုတိုပွားအောင်ပြုလုပ်ရန်မှာလည်း
 မိမိကိုယ်တိုင်သာဖြစ်တယ်။

လူတိုင်းဟာ တူညီတဲ့အခွင့်အလမ်းနှင့်မွေးဖွားလာကြတာပါ။ လူတိုင်းမှာကြီးပွားတိုးတက်ခွင့်ရှိပါတယ်။
 အောင်မြင်ကျော်ကြားခွင့်ရှိတယ်။ အခြေအနေတွေပညာသို့ပင်လုံးတီးနေပါစေ၊ မည်သူပင်ခက်ခဲခွပ်ထွေးနေပါစေ ၊
 မိမိဘာသာမှန်စိန်ကိုင်စွင့် နားကိုစွင့်၍အခွင့်အလမ်းကို မလွတ်တမ်းရယူနိုင်လျှင် အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ကိုမလွဲမသွ
 ရောက်ရမည်သာဖြစ်တယ်။ လူအများစုဟာ အလုပ်ပြတ်လျှင်အလုပ်မရှိလျှင် စိတ်ဓာတ်ကျပြီးထိုင်ငိုနေတတ်ကြ
 တယ်။ အထူးသဖြင့်မိမိခွင့်ငွေအပေါ် အဓိကမှီခိုနေရသူများနှင့် မိမိအပေါ်မှီခိုနေရသော မိသားစုရှိသူများအပေါ်၍
 စိတ်ဓာတ်ကျတတ်ကြတယ်။ အမှန်ဖြစ်သင့်တာကအဲသည်လိုမဟုတ်။ ဒီအချိန်မျိုးတွင် မိမိခွဲစိတ်သတ္တိစွမ်းအား
 များကိုပိုလှုပ်ရှားနိုင်ပြီး မိမိခွဲစိတ်အခွင့်ပြည့်ဝရေးအတွက် သင့်တော်ရာအလုပ်တစ်ခုကိုသာ ကြိုးကြိုးစား
 ပြုလုပ်နေရမှာဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီးတော့ မကြာခဏအလုပ်သစ်ရာနေသူများ၊ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုပိုသူများ
 အပွင့်ကြီးသူများ၊ တီထွင်ဉာဏ်မရှိသူများဟာ ကြီးစားမှုရှိသူများသာဖြစ်တယ်။ ဒီလိုလူစားမျိုးဟာဘယ်လုပ်ငန်း
 မှာမှတာရှည်မပြုနိုင်တာကိုလည်းတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ မိမိတို့ရဲ့ "တက်လမ်းတံခါးပေါက်" ကို ဖွင့်တဲ့"သော့"ဟာ
 အလုပ်ရှင်လက်ထဲမှာသာရှိတယ်လို့ အလုပ်သမားအများစုကယူဆထားကြပါတယ်။ ဒီအမှုအသဟာလုံးတူများပါတယ်။
 အမှန်မှာမိမိတို့ရဲ့ "တက်လမ်းသော့"ဟာ မိမိတို့ရဲ့လက်ထဲမှာသာရှိနေကြပါတယ်။



တံခါးကိုဖွင့်မည်လား၊ ပိတ်ထားမည်လား၊ သာမန်စာရေးကလေးအဆင့်မှာပင်နေမည်လား၊ မန်နေဂျာ အဆင့်ကိုတက်မည်လားဆိုတာ မိမိအပေါ်တွင်သာမှတည်နေပါတယ်။ မိမိဟာဘယ်အလုပ်မျိုးကိုပင်လုပ်ကိုင် နေသည်ဖြစ်စေ မိမိရဲ့ "တက်လမ်းတံခါး" ကိုဖွင့်နိုင်သူမှာတစ်ပါးသူမဟုတ်၊ မိမိသာလျှင်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် မိမိရဲ့အလုပ်ထဲကိုစိတ်ရောက်ပုံနဲ့ပုံနှိပ်လိုက်ပါ။ မိမိဟာ မိမိရဲ့ဘဝရပ်တန့်ကို ထုလုပ်နေတဲ့ပန်းပုဆရာနှင့်တူ ပါတယ်။ စကျင်ကျောက်တုံးတစ်တုံးကိုမြင်ရသူ ဝှံ့ပန်းအောင်၊ ကြောက်လန့်စရာကောင်းအောင် ဒါပုံမဟုတ် ဂူမဝ အလှပဆုံးရပ်တန့်ခြင်းအောင်ထုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ မထုတဲ့အတိုင်းပစ်ထားလိုကတော့ ဘာတန်ဖိုးမျှမရှိပါဘူး။ မိမိရဲ့ဘဝ ကိုလည်းစကျင်ကျောက်လိုသဘောထားပြီး တစ်ခုခုတော့ထုလုပ်ရမယ်။ ကိုယ်ထုလုပ်လိုက်တဲ့ရုပ်တုဟာ မိမိရဲ့စိတ်ထား အတွေ့အခေါ်၊ ဓလေ့နာ၊ ရည်ရွယ်ချက်တွေဟာ ကျောက်တုံးပေါ်တွင်ပေါ်လွင်ပြီးနေပါလိမ့်မယ်။ လူတွေရဲ့စိတ်ဝံ့စား ချက်ထင်ဟပ်လာမှုကိုတော့ ပယ်ဖျက်လိုရမည်မဟုတ်ပါ။ ပန်းပုဆရာဟာအသေးအမွှေးလေးတွေကအစ စေ့စေ့စပ်စပ် သေသေချာချာဂရုစိုက်ပြီး ထွင်းထုတဲ့အတွက်ကြောင့်တန်ဖိုးကြီးမားတဲ့ ရေခဲကျောက်ဝင်ရုပ်ထုများဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။ တချို့လူတွေကအသေးအမွှေးကိစ္စလေးတွေမှာ အချိန်ကုန်ခံနေကြတာကို အချိန်ဖြုန်းတီးနေတာပဲလို့ယူဆကြပါတယ်။ အမှန်ကအချိန်ဖြုန်းတီးနေခြင်းမဟုတ်ပါဘူး။ အသေးအမွှေးကလေးများကို အသေးစိတ်စေ့စေ့စပ်စပ်လုပ်တတ်ခြင်းဟာ အောင်မြင်ကြီးပွားသူတို့ရဲ့ ထူးခြားတဲ့လက္ခဏာတစ်ရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

တချို့ပုဂ္ဂိုလ်များဟာအသေးအမွှေးကိစ္စလေးတွေကို ဂရုစိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့်စင်မြင့်ပေါ့ပျံ့ ပြုတ်ကုန်သည် အထိဖြစ်သွားခဲ့ကြရတယ်။ ပြဿနာတကယ်ဖြစ်ပြီဆိုမှ ဆင်ခြေပေးတတ်ကြတယ်။ အချိန်မရလို့ဒီလိုဖြစ်သွားတာပါ။ ပြန်ပြီးအစတ်ဆယ်လို့ရတော့မည်မဟုတ်ပါ။ အချိန်မရှိလို့ပါဟုသောဆင်ခြေမျိုးဖြင့် အလုပ်တစ်ခုကိုဂရုစိုက်၊ မစေ့စပ်မသေချာ၊ ဖြစ်ကတက်ဆန်းပြီးစလွယ်လုပ်တဲ့လူဟာ မပင်ပန်းဘဲလွယ်လွယ်နဲ့ ပြီးပါတယ်။ ဒီလိုသက်သာသို သောကြောင့် ဖိစွမ်းရေးစောက်လည်များ၊ ပိတ်ဆွဲကောင်းများဆုံးရှုံးရတာပါ။ မိမိအများအတွက်နောင်တရလိမ့်မယ်။ အရှက်ရလိမ့်မည်။ မိမိအများကိုအမြန်ဆုံးပြန်ပြင်လိမ့်မည်။ အလေးအနက်မထားသူဆိုလျှင်တော့ တစ်သက်လုံး ဘယ်သူကမှ အသုံးခွင့်မရမည်မဟုတ်ပါဘူး။ တချို့ကလက်ရှိအလုပ်ကိုပြီးစီးအောင်မလုပ်ဘဲ နောက်ထပ်အလုပ်တွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခုလုပ်ကြပါတယ်။ နောက်အလုပ်တွေလည်းဘာတစ်ခုမှမပြီး။ ဒီလိုလူစားမျိုးဟာ စတင်လုပ်တတ် သော်လည်းပြီးအောင်မလုပ်တတ်သူဖြစ်တယ်။ သူ့အလုပ်တွေပြီးပြည့်စုံခြင်းမရှိသလို၊ သူ့ဘဝဟာလည်း ဘယ်တော့မှ ပြည့်စုံလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ တချို့လူတွေကတော့ မိမိကိုလာရောက်အလုပ်အပ်တဲ့အခါ ခိုင်းတယ်လို့အထင်အမြင် နှင့်အချိန်ကုန်နောက်ကျစိတ်ဝင်ပြန်လျှင်လည်း အလုပ်ပျက်တတ်ပြန်ပါတယ်။ အလုပ်မှာစေတနာနည်းပြီးလက်ရာ အဆင့်အတန်း တပြည့်အပြည့်ကုန်ဆင်းလာတယ်။ အလုပ်ကိုပြီးစလွယ်လုပ်ခြင်းဟာအလုပ်ကိုမလေးစားခြင်းလဲဖြစ် တယ်။ မိမိအလုပ်ကိုမလေးစားလျှင် သူတစ်ပါးကလည်းကိုယ်ရဲ့အလုပ်ငွေနဲ့ကို အကောင်းဆုံးဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ မထင်ကြတော့ပါဘူး။ မိမိရဲ့အောင်မြင်ခြင်းတက်လမ်းတံခါးကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲပိတ်လို့ရတယ်။ မိမိကိုယ်တိုင်ပဲ ဆွဲပိတ်လို့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့်အလုပ်တစ်ခုမှာ တကယ်ထူးချွန်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုလျှင် တစ်နေရာရာမှာတစ်ခုကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် အကျွမ်းကျင်ဆုံးဖြစ်အောင်အမြဲတမ်းလုပ်သွားပါ။



အလုပ်တစ်ခုကို စေ့စပ်သေချာစွာအသေးစိတ် အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်တဲ့လူဟာ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ်ကြည့်မှ
 ထည်ချိုလာပါတယ်။ မိမိရဲ့လုပ်ဆောင်မှုအတွက်ပီတိဖြစ်ရတယ်။ အဲ့ဒီပီတိဟာငွေကြေးထက်တန်ဖိုးရှိတယ်။
 ငြွေငွေနှင့်ငွေသားများကိုပြတဲ့သင်္ကေတလဲဖြစ်တယ်။ လူအများရဲ့လေးစားခြင်း၊ ဂုဏ်ယူခြင်း၊ ကျေနပ်နှစ်သက်ခြင်း
 ထိုရရှိတယ်။ မိမိကိုယ်ကြည့်လို့အပ်နဲ့တဲ့အလုပ်ကို ကရော်ကမည်ပြီးစလွယ်ဖြစ်ကတတ်ဆန်းလုပ်မယ့်အစား
 ထုံထပ်လုပ်ဘဲထားခြင်း၊ အလုပ်လက်ခံထားခြင်းက နှစ်ဦးနှစ်ဘက်လုံးအတွက်ပိုအဆင်ပြေစေပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ်
 မိမိ လက်ခံထားပြီဆိုရင်တော့ အနုပညာပြောကဲအောင် အကောင်းဆုံးလုပ်ခြင်းဟာ မိမိရဲ့အကောင်းဆုံးဆိုတဲ့အမှတ်
 ထံဆီပိုကိုယ်တိုင်ထွင်းထုလုပ်ယူနိုင်တာပဲဖြစ်တယ်။ လူတိုင်းဟာ ကမ္ဘာကြီးရဲ့တယ်နေရာ၊ ဘယ်ဒေသပဲရောက်ပါစေ
 မိမိအလုပ်ကိုစိတ်ဝင်စားပြုစောနာအပြည့်ပိုင် အတတ်နိုင်ဆုံးကြိုးစားလုပ်မယ်ဆိုရင် တောနက်ထဲမှနေသည့်တိုင်အောင်
 ထာပုလုံးကတောက်သည်တွေ တံခါးလာခေါက်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဘာပဲလုပ်လုပ် အကောင်းဆုံး
 ထိုဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်နှိုးဆောင်ခွက်ခွဲလို့ပဲဖြစ်တယ်။ အောင်မြင်မှုနှင့်ဆုံးရှုံးမှုကြီးစွာသောခြားနားချက်ဟာ
 မိမိရဲ့အလုပ်တစ်ခုကိုပြီးဆုံးသည်အထိ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်သလားဆိုတာကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သိရှိနိုင်
 စေဖြစ်တယ်။ ဒါဆိုလျှင်မိမိရောဘာကိုအကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်နေပါသလဲ?

အချိန်

လောကတွင် အားလုံးသောအရာတို့ထက် တန်ဖိုးအရှိဆုံးအရာမှာအချိန်ပဲဖြစ်တယ်။ အချိန်ကိုအလကား
 ငြုန်းပစ်လို့တော့ရတယ်။ ဘာမှမလုပ်ဘဲကုန်သွားသောအချိန်ကို အလကားအချိန်ကုန်တဲ့လူလို့ပြောကြမှာပါ။ ကုန်
 ထွန်သွားတဲ့အချိန်ကိုပြန်ခေါ်၍မရ။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝ အသက်ရှင်ဖို့အချိန်ဟာတပြည့်ပဲလည်းကုန်ဆုံး၍လာနေ
 ထာကိုလူတွေကသတိမထားမိကြပါဘူး။ အသက်ရှင်ခြင်းရဲ့အချိန်တန်ဖိုးကိုသိမည်ဆိုလျှင် တစ်စက္ကန့်၊ တစ်မိနစ်
 ထလေးအချိန်ကိုတောင်မှ အလွန်ပင်တန်ဖိုးထားကြလိမ့်မည်။ ကြီးပွားတိုးတက်လိုသောလူများဟာ အချိန်ကိုလေးစား
 ပြီးအချိန်နှင့်အမျှ လုပ်သင်လုပ်ထိုက်တာမှန်သမျှကိုကြိုးစားလုပ်ကိုင်ကြပါတယ်။ အချိန်တွေကုန်လွယ်လိုက်တာ
 သိနေပြောရောကောင်းတစ်ချို့ပြီး လူအများစုကပြောတတ်ကြပါတယ်။ ပါးစပ်ကပြောနေကြသော်လည်း လက်က
 ဘာမှမလုပ်ဘဲအလကားထိုင်ပိုင်ကာ အချိန်ဖြုန်းနေကြတဲ့လူတွေကလဲဒုန်းအရှိနေပါတယ်။ တကယ်အောင်မြင်
 နိုင်ဖို့လူအနည်းစုသာလျှင် အချိန်ကိုအကျိုးရှိစွာအသုံးပြုကြပါတယ်။ အချိန်ကိုအကျိုးရှိစွာအသုံးပြုသူများသာ
 ထွင်သူလိုခွင့်တဲ့ဘဝအောင်မြင်မှုကိုရရှိသွားကြပါတယ်။ လူတိုင်းအတွက် တန်းတူညီမျှအချိန်ပေးထားပြီးသူဖြစ်
 ပါတယ်။ လူတိုင်းအညီအမျှပိုင်ဆိုင်သော တန်ဖိုးအရှိဆုံးကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းမှာလည်းအချိန်ပင်ဖြစ်တယ်။ အဲဒီတို
 ထက်ရေးအတွက် အချိန်ကိုအကျိုးရှိစွာအသုံးပြုနေသူတွေရှိသလို အချိန်နှင့်အမျှတစ်တဝလုံးပျက်စီးအောင်ဘဝသေ
 အောင်ကိုယ်ကိုယ်ကိုသတ်နေသူတွေလည်းရှိပါတယ်။ ကမ္ဘာကျော်သံဃာတို့ရင်သူတွေကြီး အင်အားကနယ်ရှိတဲ့ စကား
 ထာမှတ်သားစရာအလွန်ကောင်းလှပါတယ်။ သူ့စကားမှာ "လူအများစုဟာ အချိန်ရဲ့တန်ဖိုးကိုမသိကြဘဲ ဆင်ခြင်တဲ့တ
 ရားအချိန်ဖြုန်းပစ်နေကြတယ်။ ကျွန်ုပ်သာဆိုရင်ကုန်လွန်သွားတဲ့အချိန် သုံးလေးနှစ်ကိုပြန်ရဖို့ ဒေါ်လာသုံးထောင်
 သန်းသာ သန်းပေါင်းထောင်ပေါင်းများစွာပေးရပါစေ ကျွန်ုပ်မပြောကဲဝမ်းသာပေးဖို့အဆင်သင့်ပဲပဲ" ဟုဆိုခဲ့တယ်။

အစိုးရဌာနတွေနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာကုမ္ပဏီတွေအများစုမှာ အချိန်အလကားဖြုန်းတီးပစ်နေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေများစွာရှိပါတယ်။ မိမိအတွက်စိတ်ဝင်စားဆုံးရှုံးမှုနှင့် ကျန်းမာရေးကိုထိခိုက်စေတဲ့အပြင် လုပ်ငန်းဌာန အတွက်လည်းထိခိုက်နစ်နာပါတယ်။ အချိန်ရဲ့တန်ဖိုးကိုငွေခွဲတွက်ချက်ပြီး ဝန်ထမ်းတွေမှပြန်ပေးရမည်ဆိုလျှင် ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေဟာဆယ်ဘဝလောက်ပြန် သစ်ရင်တောင်ကျနိုင်မယ်မထင်ပါဘူး။ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းများ အလဟဿအချိန်မဖြုန်းနိုင်အောင်တိကျတဲ့အချိန်၊ တိကျတဲ့စီမံခန့်ခွဲမှုပေးခြင်းနဲ့လမ်းညွှန်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်များတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များထံ ဌာနဆိုင်ရာဝန်ထမ်းများထံသွားရောက်တဲ့အခါ အကြောင်းမဲ့သက်သက် အကြာကြီးထိုင်နေတာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ သူတစ်ပါးရဲ့တန်ဖိုးပြတ်လို့မရတဲ့အချိန်ကို စားပြတိုက်တာနဲ့တူပါတယ်။ ပစ္စည်း ဥစ္စာစားပြတိုက်ခြင်းထက် အချိန်ကိုစားပြတိုက်ခြင်းဟာ မိမိရဲ့ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စအားလုံးကို ဖြုန်းတီးတာနဲ့ အတူတူပဲဖြစ်တယ်။ ကမ္ဘာ့သမိုင်းကိုပြန်ကြည့် လျှင်ထင်ရှားပြောင်ပြောက်တဲ့ ယူဂိုလ်ကျော်များမှာအချိန်ကို တန်ဖိုး ရှိစွာအသုံးပြုသူများဖြစ်သလို အထက်တန်းပညာ၊ တက္ကသိုလ်ပညာကိုပင် သင်ကြားပေးကြခြင်းမရှိကြတာကိုတွေ့ ရပါလိမ့်မယ်။ ပညာကိုတက္ကသိုလ်မှသာရနိုင်သည်မဟုတ်ပါ။ နေရာတကာမှာလက်တွေ့ကျတဲ့ဘဝလုံခြုံတဲ့အတတ် ပညာများစွာရနိုင်ပါတယ်။ ပြင်ပြတ်ဆန်းရှင်လျှင် ဘာမဆိုကြီးစားရာတွေ့ဆည်းပူနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခါက လူငယ်လေး တစ်ယောက်ဟာပန်းပဲဖိုတွင်အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ အလုပ်ချိန်တစ်နေ့(၁၂) နာရီဖြစ်တယ်။ ဒီငယ်မယ်သူဟာ အလုပ် ပြီးတဲ့အခါဘာသာစကားများကို ကိုယ့်အားကိုးကိုးလေ့လာရာ တစ်နှစ်အတွင်း(၇)ဘာသာအထိ ကျွမ်းကျင်တတ် ပြောက်လာခဲ့ပါတယ်။ ၎င်း၏ပြင်ပြသောဆန္ဒနှင့် ကြိုးစားခြင်းရဲ့လက်ခံဖြစ်တယ်။ သင်ကိုယ်တိုင်ပဲစဉ်းစားကြည့်ပါ။

ဤစာအုပ်ကိုဖတ်ရှုနေစဉ်မှာပင်စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ အကြောင်းအရာအားလုံးဟာ လက်တွေ့ကျတဲ့လမ်းညွှန် စနစ်တွေဖြစ်တာကြောင့် စာအုပ်ထဲမှာညွှန်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း လက်တွေ့လိုက်လုပ်မယ်ဆိုလျှင် သင်ကိုယ်တိုင်တကယ် ချမ်းသာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဤစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့အကြောင်းအရာတွေအားလုံးကို မိမိရဲ့နည်းသားထဲမှာစွဲမြဲသွား အောင်ဖို့ထောင်ပါ။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုပြုပြင်ပါ။ ကြိုးစားပါ။ ထပ်ခါထပ်ခါဖတ်ပါ။ မှတ်ပါ။ လေ့ကျင့်ပါ။ လက်တွေ့ကျကျ လုပ်ဆောင်ပါ။ အောင်မြင်တဲ့လူတွေဟာ စာအုပ်ဖတ်ခြင်းဖြင့်သူတို့ရဲ့ ဘဝကိုစတင်ခဲ့ကြတယ်။ အလိမ္မာစာမှာရှိလိုတဲ့ အတိုင်း ရသကောင်းစားပေါ့နဲ့ပဲ လေ့မှက်တဲ့ဘဝအသိဉာဏ်တွေကိုရရှိခဲ့ကြပါတယ်။ လူတစ်ယောက်တစ်ရက်မှာ အချိန်နာရီဘယ်လောက်ထိအောင်အကျိုးရှိစွာအသုံးပြုခဲ့သလဲ။ အကျိုးမရှိတဲ့အချိန်တွေကို ဘယ်လောက်ထိများပြား သလဲဆိုတာ ကိုမိမိစာအုပ်မှာရှုနေကြည့်ခြင်းအားဖြင့်သိရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ တချို့လူတွေကအလုပ်ကိစ္စ ၊ လူမှုရေး ကိစ္စတွေများလွန်းတဲ့အတွက်ကြောင့် စာမဖတ်ဖြစ်ကြတော့ပါဘူး။ တစ်လမှာအနည်းဆုံးတော့စာအုပ်တစ်အုပ်ဖတ် ဖြစ်အောင်ဖတ်ပါ။ သွားလေရာမှာစာအုပ်တစ်အုပ်အိတ်ထဲမှာ အမြဲထည့်သွားပါ။ အချိန်ဖြုန်းတဲ့အကျင့်ဟာကြာလာ တော့အကျင့်ပါသွားပြီး အပျင်းကြီးတဲ့သူဖြစ်သွားပါတယ်။ အသိဉာဏ်စွဲပြီးပူနည်းလာသလိုလန်းဆန်းတက်ကြွ လှုပ်ရှားမှုတွေလည်းမရှိတော့ပါဘူး။ ဗဟုသုတများစွာရှိတဲ့သူဟာပြောသမျှကောင်းလုံး ဆေးစက်ကျရာအရပ်ဖြစ်တယ်။ လူပုံအလယ်မှာတင်တယ်စွန့် လက်ခုပ်ဩဘာပေးခြင်းကိုခံရပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိသူတက္ကသိုလ် တွေ အလုံးကိုတက်ခဲ့ဘူးတယ်ဆိုရင်တောင် သင်ယူရမယ့်အတတ်ပညာကတော့ကုန်ဆုံးသွားတာမရှိပါဘူး။



ပစ္စုပ္ပန်အတတ်ပညာတွေကို အချိန်နာရီနှင့်အမျှ လေ့လာသင်ယူနေရမှာပဲဖြစ်တယ်။ လေ့လာဆည်း
 နားတဲ့အတတ်ပညာတွေဟာ မိမိရဲ့စိတ်ကိုကြီးမားတဲ့ခွန်အားလှိုင်းတွေဖြစ်စေပါတယ်။ ကိုယ်စိတ်ကိုငြိမ်ငြိမ်လေး
 စေနိုင်သလို လူတိုင်းရဲ့စိတ်ကိုလည်းငြိမ်သက်အောင်ထိန်းထားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုထိန်းနိုင်သူသာလျှင်
 နှစ်အားအရှိဆုံးဖြစ်တယ်။ ကိုယ်စိတ်ကိုကိုယ်ပိုင်နိုင်ခြင်းကြောင့် အိမ်အားကိုလူတိုင်းလိုချင်ကြပါတယ်။
 စက္ကနက်တေးရေးနှင့်ပြဇာတ်ဆရာကြီး "ရိုစင်နီ" ဟာရောမပြီမှာ "ဆီဗီပြီမှဆက္ကာသည်" အမည်ရှိအော်ပရာ
 ဇာတ်ကို တင်ဆက်ပြသတဲ့အခါမှာဝေဖန်သူများက မနာလိုစိတ်၊ မုန်းတီးစိတ်တို့ဖြင့်ရက်ရက် စက်စက်ဝေဖန်ရှုတ်
 ခဲ့ကြပါတယ်။ သရော်ကြင်ပြင်လျှင်ကြပြန်ရယ်ပြန်ကြတယ်။ ပွဲပြီးသွားတဲ့အခါမှာသူမိတ် သွေများက "ရိုစင်နီ"
 စီတိုက်ရာကြောင့် အနီးအနားမှစားသောက်ဆိုင်မှာ အေးအေးဆေးဆေးစားသောက်နေတဲ့ သူ့ကိုတွေ့ရှိကြတယ်။
 သူမိတ်သွေများက သူ့အာစိတ်ဓာတ်မကျရှင် အားပေးစကားပြောဆိုကြတယ်။ ဒီအခါမှာ "ရိုစင်နီ" က "အားလုံးကို
 ကျေးဇူးတင်ပါတယ်ဗျာ။ ကျွန်တော်စိတ်ဓာတ်မကျပါဘူး။ ဒါပေမယ့်ကျွန်တော်ဟာ ဂန္ထဝင်တွင်ပယ်အော်ပရာတစ်ပုဒ်ကို
 ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပြီဆိုတာကျွန်တော်လိမ္မာတယ်။ ဝေဖန်ရေးဆရာတွေကဘယ်လိုပဲ အပုပ်ချခဲ့တာမှမဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒီတော့
 ကျွန်တော်အနေနဲ့ ဘာဖြစ်လို့စိတ်ဓာတ်ကျရမှာလဲဟု ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ "ရိုစင်နီ" ကဲ့သို့ပင် ပညာရှင်ကြီး
 ဒီဟာဆင်ဟာလည်း သူ့ရဲ့အစိုးမဖြစ်နိုင်တဲ့စာကြည့်တိုက်ကြီးမီးလောင်ခံရ တာကိုအပြုံးမပျက်ကြည့်နေနိုင်ခဲ့ပါတယ်။
 အလားတူပင်စက်မှုသိပ္ပံပညာရှင်ကြီး အက်ဒီဆင်ဟာလည်းသူ့ရဲ့စက်ရုံ တွေမီးထဲပါသွားတဲ့အခါ မတုန်မလှုပ်တည်
 ငြိမ်စွာနဲ့ လက်ပိုက်ကြည့်နေနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ မိမိကိုယ်မိမိထိန်းနိုင်သူများရဲ့ ကြီးမားသောစိတ် ဓာတ်စွမ်းအားပင်ဖြစ်တယ်။
 သူတို့ရဲ့အခက်အခဲကိုရှင်ဆိုင်နိုင်ကြပါတယ်။ ဒုက္ခဆင်းခဲကိုခံနိုင်စွမ်းရည်ရှိကြတယ်။ လောကဝံ့ကိုကြိုက်နိုင်ကြတယ်။

ဘဝကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာလောက သဘာဝလောကနိယာမနှင့်အညီတရားကိုသိရှိပြီး မိမိတို့ရဲ့စိတ်
 စိုတည်တည်ငြိမ်ငြိမ်ထိန်းနိုင်ကြတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်တော်စိတ်ပါတည်ငြိမ်မှုမရှိသော ဟန်ချက်မညီ
 သောလူတစ်ယောက်ဟာဘဝတွင် ဘယ်တော့မှထိပ်တန်းကိုရောက်နိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုထိန်းချုပ်နိုင်
 ခြင်း ၊ ကိုယ်စိတ်ကိုယ်နိုင် ခြင်းကသာတန်ခိုးကုန်ပိုင်းတစ်မျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာဘယ်လောက်ပဲတော်
 တော်ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါးတည်ငြိမ်မှုမရှိလျှင် ဘယ်တော့မှခေါင်းဆောင်ကောင်းမဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အထူးသဖြင့်ခေါင်း
 ဆောင်ကောင်းများဟာ အရေးပေါ်အခြေအနေတွင် သွေးစွေးသွေးတန်းကယောင်ချောက်ချားမဖြစ်ပဲ အခြေအနေကို
 တည်ငြိမ်အေးအေးစွာ သုံးသပ်ဆုံးဖြတ်နိုင်ကြသူတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ပထမကမ္ဘာစစ်ကြီးအတွင်းက
 သေရေးရှင်ရေးအခြေ အနေနှင့်ရှင်ဆိုင်နေရခိုန့်တွင် ပြင်သစ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီးဟာဒီနန် ဝိဋ်ဒါအာမဟာမိတ်တစ်ဦးရဲ့
 စင်္ဃာတီချုပ်အဖြစ်ခန့်အပ်လိုက်သောအခါ "ကျွန်တို့ကိုတည်တည်ငြိမ်ငြိမ်ဆုံးဖြတ်နိုင်တဲ့လူကိုသာပေးပါ။ ကိုယ်ဘယ်
 နေရာမှာရပ်နေတယ်ဆိုတာကိုသိတဲ့လူကိုသာ ကျွန်တို့လိုချင်တယ်" ဟူ၍ဖြစ်ပါတယ်။ တည်ငြိမ်ငြိမ်ခြင်းဆင်ခြင်တဲ့တရားရှိ
 တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ကို တစ်ကမ္ဘာလုံးကကြည်ညိုလေးစားကြတယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ်စိတ်ကိုကိုယ်ပြုပြင်ပါ။ အားပေးပါ။
 အားလပ် တဲ့အချိန်တိုင်းမှာ ဝဟုသုတများစွာရယူစာပေများများဖတ်ပါ။ မှတ်ပါ။

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ မိမိထိန်းချုပ်ပဲ့လှတွေထက်ကို ဗဟုသုတများစွာကြွယ်ဝရမည်။ အများစုကထက်သာ လွန်တဲ့ဗဟုသုတရှိရမယ် ၊ ဝိရိယရှိရမယ် ၊ သစ္စာရှိရမယ် ၊ အချိန်ကိုတန်ဖိုးထားစာတ်တဲ့သူဖြစ်ရမယ်။ အားလုံးထဲမှာ အတက်ကြွဆုံးလူဟာလည်းခေါင်းဆောင်ပဲဖြစ်တယ်။ အစေအရာရာအများစုကထက်သာလွန်မှုမရှိဘူးဆိုလျှင် ခေါင်းဆောင်အဖြစ်ဘယ်သူထင်ကြလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ အလုပ်ဌာနတွင်အလုပ်ချိန်ကို တိတိကျကျသတ်မှတ်ပြီး အလုပ်လုပ်ချိန်အတွင်း အလုပ်ကိုပီပီစီစီအားတက်သဖြင့် လုပ်ကိုင်ပို့ပဲဖြစ်တယ်။ အလုပ်ရှင်ဖြစ်စေ ၊ အလုပ် သမားဖြစ်စေ ၊ အဲဒီလိုတိတိကျကျစွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်တတ်သူသာလျှင် ဘဝမှာအောင်မြင်မှုရနိုင်တယ်။ ဒီလိုလူမျိုးကိုသာ နေရာတိုင်းကလူတိုင်းအထင်ကြီးကြတယ်။ အားကိုးယုံကြည်ကြတယ်။ အလုပ်လုပ်သူတိုင်းအလုပ်ခွင်တွင်ထိုင်ကြ တယ်။ ဒါပေမဲ့အချိန်သာတစ်နာရီပြီး တစ်နာရီကုန်လွန်သွားတယ်။ အလုပ်ကမည်မည်ရရမပြီး။ ယင်းသို့မပြီးခြင်း မှအခြားကြောင့်မဟုတ်။ အလုပ်တွင်စိတ်ဝင်စားမှုအားနည်းသောကြောင့်ဖြစ်တယ်။ အကြောင်းကြောင်းကြောင့်ဝင် ရောက်လာတဲ့ စိတ်ခံစားချက်များနှင့် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအနှောင့်အယှက်များကို မဖယ်ရှားနိုင်သောကြောင့်ဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီး အလကားအချိန်ဖြုန်းပို့ရောက်လာတဲ့ ဧည့်သည်မျိုးတွေကိုလည်းသတိထားပါ။ ကိုယ်ကမိမိအလုပ်ကို လေးစားတဲ့သူဖြစ်လျှင် အလုပ်ချိန်တွင်းမှာကိုယ်ဆွဲထားတဲ့စည်းကမ်းကို တိကျစွာလိုက်နာပါ။ ဒီစည်းကမ်းကြောင့် မိတ်ဆွေတွေမှန်းသွားမယ်ဆိုရင်လည်းမှန်းသွားပါစေ။ မကြာခင်မှာသတိ ပြန်ပြီးလေးစားလာပါလိမ့်မယ်။ အချိန်ကို တန်ဖိုးထားတဲ့လူဖြစ်မှသာလျှင် အချိန်နှင့်အမှုတိုးတက်အောင်မြင်တဲ့လူဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

နိဂုံးချုပ်အားဖြင့်အားတဲ့အချိန်တိုင်းမှာစာအုပ်ဖတ်ပါ။ စာအုပ်ဝယ်လိုကုန်သွားတဲ့ငွေဟာအခြားပစ္စည်းများ အတွက်ဝယ်၍ကုန်သွားသောငွေကြေးထက်အကျိုးရှိနိုင်ပါတယ်။ စာကောင်းပေပွန်များကိုနည်း လမ်းမှန်မှန်ဖတ်၍ အသုံးပြုခြင်းဟာ မိမိတစ်ကိုးစာကံရေးအတွက် အုန်းတကယ်ရင်နီမြှုပ်နှံခြင်းလည်းဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးဟာ ငွေကြေးနဲ့တန်ဖိုးပြတ်လို့မရနိုင်ပါ။ စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ကိုဖတ်ရခြင်းဟာ မိတ်ကောင်းဆွေ ကောင်းဆရာသမားကောင်းများနှင့် အမြဲတမ်းအသက်အသွယ်ရနေသလိုပဲဖြစ်တယ်။ လောကမှာမိမိအတွက်အကောင်း ဆုံးအစေ့မွန်လည်းဖြစ်တယ်။ မိမိပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိသမျှပစ္စည်းအားလုံး ဂုဏ်ရည်ကျဆင်းသွားနိုင်ပေမယ့် စာအုပ်စာပေကောင်းရဲ့ဂုဏ်ရည်ကတော့ မိမိကိုတန်ဖိုးရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင်ထိန်းပေးသွားမှာဖြစ်တယ်။ ဘဝအတွက်အကောင်းဆုံးပုံကိုင်ဟာ စာအုပ်စာပေကောင်းပင်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်အချိန်နှင့်အမှုအားလပ်တဲ့အခါ တိုင်း ၊ အချိန်တိုင်း ၊ အချိန်တိုင်းမှာ စာအုပ်ကောင်း(စာပေကောင်း)တွေများများဖတ်ဖို့အကြံပြုချင်ပါတယ်။





ဝါတ်စိုက်ဝါတ်ဆင်မလိပ် 'ဓနသိဒ္ဓိ'၊ 'ပီယသိဒ္ဓိ' ပေါက်ခြင်း

လူတိုင်းဟာဓနသိဒ္ဓိ၊ ပီယသိဒ္ဓိပေါက်ထွက်ကြတယ်။ အင်းအိုင်လက်ပွဲ၊ ဂါထာပွန်တွေကိုဘေးအန္တရာယ်လိပ်။
 ထုတိုင်းဟာကိုယ်ပိုင်ပီယသိဒ္ဓိ၊ ဓနသိဒ္ဓိကြပါတယ်။ ဓနသိဒ္ဓိဆိုတာက စည်းစိမ်ဥစ္စာတိုးတက်ပျားပြားတိုးပွားလာခြင်း
 ဖြစ်တယ်။ ပီယသိဒ္ဓိဆိုတာကလူတိုင်းရဲ့ ခွန်ခင်ပြတ်နီးတန်ဘိုးထားခြင်းကိုရှောင်ယူနေခြင်းဖြစ်တယ်။ ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာ
 ထုတွေပြောလွှားလှုပ်ရှားနေကြတာဟာ စည်းစိမ်ဥစ္စာတိုးပွားပျားပြားပွင့်လှောင်လူတိုင်းရဲ့ ခွန်ခင်ပြတ်နီးတန်ဘိုးထားမှုကို
 ရှောင်တိမ်းအတွက် သွားလာလှုပ်ရှားနေကြခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ ဖိပွားရေး၊ လှူငွေလုပ်ငန်းများလုပ်ဆောင်ရာတွင်
 ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့စွာဆက်ဆံခြင်းဟာ လူတွေရဲ့ခွန်ခင်ပြတ်နီးခြင်းနှင့်ဖိပွားဥစ္စာကိုပျားပြားစွာဖြစ်စေပါတယ်။ ဘယ်
 ထောင့်အထိပိုတဲ့ရင်းနှီးနှံပုံနှံပင်ဖြစ်တယ်။ လှူငွေဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကောင်းမွန်ခြင်းဟာ ဖိပွားရေးတံခါးပေါက်ကို
 ဖွင့်နိုင်တဲ့ အဓိကသော့တစ်ချောင်းကိုရရှိထားခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ လှူငွေဆက်ဆံရေးပညာမကောင်းမွန်တဲ့အတွက်ကြောင့်
 ဖိပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုဖြစ်တဲ့ ကပ္ပလီပွားဒေဝီလိခံသွားကြရပါတယ်။ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့သောဆက်ဆံရေးဟာ
 အပြန်အလှန်တန်ဘိုးထားတဲ့သင်္ကေတဖြစ်လေ့ရှိ လူတစ်ယောက်ရဲ့ကောင်းမွန်သောကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးလည်းဖြစ်တယ်။
 ထုအများနှင့်ဆက်ဆံရာတွင် အောင်မြင်ပြီးပွားလှိသည့်လူတိုင်းလိုက်နာရမည့် အရေးပါသောစည်းကမ်းချက်များလည်း
 ဖြစ်တယ်။ စည်းကမ်းဆိုတာ လူကိုချွန်ချယ်ထားတဲ့အရာမဟုတ်ပါဘူး။ လူအများစုကတော့သူတို့ရဲ့လွတ်လပ်မှုကို
 ချွန်ကိုင်ထားတယ်လို့ပြင်တတ်ကြပါတယ်။ စည်းကမ်းဆိုတာကိုယ်သွားမယ်လမ်းခရီး မပြောပြပေးဘူးဆိုတဲ့အတွက်
 ကြောင့်လမ်းပြောပြအောင်ချွတ်ပေးတဲ့ဘောင်တစ်ခုဖြစ်တယ်။ အောင်မြင်လိုတဲ့ဖိပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်တိုင်းဟာယဉ်
 ကျေးသိမ်မွေ့စွာဆက်ဆံခြင်းဆိုတဲ့ လမ်းခရီးတစ်ခုအတွက်ဘောင်တစ်ခုသဖွယ်ချွတ်ထားရပါလိမ့်မယ်။ မိမိရဲ့အလုပ်
 ဌာနအတွက်တန်ဘိုးပြတ်လို့မရတဲ့အရင်းအနှီးဖြစ်သလို မိမိဝန်ထမ်းပျားအတွက်တက်လမ်းလည်းဖြစ်တယ်။ ဘယ်
 လုပ်ငန်းရှင်ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်လူထုက ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့လှည့်ပွားသော လူတိုင်းအပေါင်းလေးစားတန်ဘိုးထားတတ်
 သောဝန်ထမ်းမျိုးကိုအလိုရှိကြပါတယ်။ ဖိပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ (၅၀%) အောင်မြင်မှုဟာလှူငွေဆက်ဆံရေးပညာ
 ရပ်ကနေရာယူထားပါတယ်။ ဥစ္စာပစ္စည်းဘယ်လောက်တဲ့ရှိရှိ၊ ပညာတွေဘယ်လောက်တဲ့တတ်ထားတတ်ထား၊
 တရား ဘယ်လောက်တဲ့ကျင့်ကျင့်၊ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့တဲ့လှူငွေဆက်ဆံရေး ပညာမဟုတ်ဘူးဆိုလျှင်လူတိုင်းရဲ့ခွန်ခင်ပြတ်
 နီးခြင်းကိုရှောင်လိမ့်မည်မဟုတ်ဘဲ လူ့စည်းရုံးအပြင်ဘက်ကိုသာ အလိုလိုရောက်ရှိသွားမှာဖြစ်တယ်။

တစ်ခုပညာတတ်ပုဂ္ဂိုလ်များဟာ မိမိရဲ့ပညာအပေါ်မှာမာနတက်ရာက တစ်နှည်းအားဖြင့်ကိုယ်ကိုယ်
 အထပ်ကြီးရာကနေသူတစ်ပါးကို အထင်သေးတဲ့စိတ်ဖြစ်ကာပြောဆိုဆက်ဆံမှုများ ပိုင်းခိုင်းကြမ်းတမ်းမှုမျိုးစုံတို့ပွား
 ကြပါတယ်။ ဒီစကားပြောနည်းဟာ ကြာလာတော့အလေ့အကျင့်လိုဖြစ်သွားပြီး လှူငွေဆက်ဆံရေးပညာမတတ်တဲ့
 ပိုင်းခိုင်းတဲ့လူတိုင်းစာရင်းဝင်သွားပါတော့တယ်။ ပညာအရည်အချင်း ဘယ်လောက်ပင်ပြည့်ဝနေပါစေပြောဆိုဆက်ဆံမှု
 ပိုင်းခိုင်းတဲ့အရာရှိများ၊ ဆရာဝန်များကိုလူအများကလေးစားတန်ဘိုးထားခြင်းမရှိတော့ပါ။ တစ်ဦးကတော့ဝီရိယနှင့်ဆိုင်
 တယ်လို့ပြောကြတယ်။ အများစုကတော့ဝီရိယကြောင့်မဟုတ်ဘဲ အလေ့အကျင့်စိုက်ကြောင့် ယဉ်ကျေးတဲ့စိတ်မိတ်
 ပျောက်ကွယ်သွားခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။

ယဉ်ကျေးမှုဆိုတာ လူမျိုးဘာသာနိုင်ငံပစ္စည်းတစ်ကမ္ဘာလုံးလိုက်နာရမည့် စည်းကမ်းချက်ပင်ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံ
ဒေသလူမျိုးယဉ်ကျေးမှုများကို လူသားတိုင်းလိုက်နာရမည့်သံပဏီစည်းကမ်းများပင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစည်းကမ်းကိုမလိုက်
နာလျှင်လူကျင့်ဝတ် စည်းကမ်းကိုခွဲစောက်ရာထောက်ပါတယ်။ ဝိသေသယဉ်ကျေးမှုအမွေကိုထိန်းသိမ်းသလို နိုင်ငံ
တကာရဲ့သိန်းသွန်းနှင့်အညီ ယဉ်ကျေးမှုများကိုလေ့လာသိရှိထားရမည်ဖြစ်ပါတယ်။ နေရာဒေသအလိုက်လိုက်လေ့လာပြီး
စွာကိုယ်နှုတ်အမှုအယာဇဝင်တွေခြင်း ၊ ရည်ရွယ်ခြင်း ၊ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့ခြင်းဟာ မြင့်မြတ်တဲ့လူကြီးလူကောင်းတို့ရဲ့
လက္ခဏာပင်ဖြစ်ပါတယ်။ စာချိုကာလည်းပြောကြားတယ်။ ဝိပဿနာလုပ်ပတ်ဝန်းကျင်ပကောင်းလို ၊ လူမျိုးပကောင်းလို
၊ နိုင်ငံပကောင်းလိုဆိုပြီးပြောကြားတယ်။ အပေါ်ယံအားဖြင့် ဒါတွေဟာအဓိကကျတယ်ဆိုသော်လည်း တကယ်တကယ်
အဓိကကျတာကတော့ မိမိရဲ့ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့လိုတဲ့စိတ်အရင်းခံကသာ တကယ်အဓိကကျတာပါ။ စာရေးသူရဲ့ရုပ်ကွက်
ထဲမှာရှိပါတယ်။ ကလေးပေါက်စတွေ စကားပေါက်လာပီကလာ ၊ စကားပြောတတ်ကာစမှာ အဖေ အမေ ၊ အစ်ကိုအစ်မ
၊ ညီလေးညီမလေး ၊ ဘုရားစာရားစာ ၊ ကဗျာစာတွေကို သင်ပေးကြတာရှိသလို စာချိုကတော့ဆဲနည်းမျိုးစုံကိုသင်
ပေးကြတာကိုလည်းတွေ့မြင်ရပါတယ်။ ဝံပုလွေနှင့်နေလျှင် မကြာမီတွင်ဝံပုလွေများလိုပင်အူတတ်လာသလို မိမိတို့ရဲ့
သားသမီးတွေကိုလည်းတန်ဖိုးရှိတဲ့စကားသင်ပေးလျှင် တန်ဖိုးရှိတဲ့စကားပြောကျင့်ရလာမယ်။ တန်ဖိုးမရှိတာကို
သင်ပေးလျှင် တန်ဖိုးမဲ့လူတွေရဲ့ပြောဆိုပြောဆိုတဲ့ အသံမျိုးစုံတွေထွက်လာမှာပင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်အတတ်ပညာမဆို
ဘယ်လောက်ပင်ခက်ခဲနေပါစေ လေ့ကျင့်ပန်းပွားလာလျှင် နောက်ဆုံးကိုယ်ရဲ့လေ့ကျင့်မှု ကြောင့်ခက်ခဲတဲ့အရာတွေ
ကနေ လွယ်ကူတဲ့အရာတွေဖြစ်သွားတော့တာပါပဲ။ ဒီအလေ့အကျင့်ကောင်းတွေကို မိမိဘဝထဲအထိသွေးသားထဲ
အထိတစ်သက်လုံးထည့်လိုက်မည်ဆိုလျှင် ဒါဟာပီယာသိဒ္ဓိ ၊ နေသိဒ္ဓိကိုရရှိသွားဟန်နဲ့တူပါတယ်။

ယဉ်ကျေးမှုကြီးမှာ အောင်မြင်နေတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရင်းတွေ ၊ ကုမ္ပဏီတွေ ၊ လူ့အဖွဲ့အစည်းတွေကို
ကြည့်လိုက်ပါ။ သူတို့တာကြောင့်အောင်မြင်သလဲဆိုရင် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်ပြီး ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့မှု ၊
လူတိုင်းအပေါ်လေးလေးစားစားတန်ဖိုးထား ၊ ဂုဏ်စိုက်မှုတို့ကြောင့်ဆိုတာတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဘွဲ့ရပညာတတ်ထက်
လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်တဲ့သူက ပိုပြီးတန်ဖိုးရှိလာပါတယ်။ ဖွဲ့စည်းပုံစံရောင်းချခြင်းထက်ပိုမိုအောင်မြင်
ခြင်းကိုပင်လူတွေကလက်ခံလာကြတယ်။ ကျေနပ်နှစ်သက်ကြတယ်။ နိုင်ငံတကာရဲ့ထောက်ခံအားပေးမှုကိုတယ်လောက်ပဲ
ရနေပါစေ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာပကောင်းမွန်ဘူးဆိုလျှင်တော့ ဘယ်နိုင်ငံသံသွားသွားကိုယ်လိုချင်တဲ့ ဘဝအောင်မြင်မှု
ကတော့ရရှိလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ မြန်ကန်မြို့မှာစုပါးကတ်အကြီးကြီးတစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲ့ဒီဆိုင်ဟာခမ်းနားထည်ဝါတဲ့
မြင်ဆင်မှု၊ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ဒီဇိုင်းနဲ့တည်ဆောက်ထားပါတယ်။ စာရေးသူဟာနေ့စဉ် အဲ့ဒီဆိုင်ရောက်ပြတ်
ပြီးတော့ အင်္ဂလိပ်စကားပြောသင်တန်းကိုသွားပါတယ်။ ဆိုင်ရှင်ထုတ်တဲ့အခါတိုင်း ဆိုင်အတွင်းထဲကိုလှည့်ကြည့်ဖြစ်
ပါတယ်။ ဆိုင်ကတော့ခမ်းနားထည်ဝါပေမယ့်လူတွေဝယ် တဲ့သူ့မရှိသလောက်အလွန်နည်းပါးလှပါတယ်။ စွင့်ဒါစေ့ဆိုင်သစ်
တော့မဟုတ်ပါဘူး။ ဆိုင်ဖွင့်ခဲ့တာ (၁)နှစ်ခွဲကျော်ကြာခဲ့ပါပြီ။ ဒီလောက်ဆွဲဆောင်မှုကောင်းတဲ့ဆိုင်မှာ လူတွေဝယ်တဲ့
လူ့ဘာကြောင့်မရှိတာလဲဆိုတာကို စာရေးသူအရမ်းသိချင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အားလပ်ရက်တစ်ရက်မှာဒီသန့်သွား
ပြီးလေ့လာကြည့်ပါတယ်။

ပစ္စည်းတွေကလည်းတွေ့မကြီးဘူး။ အခန်းတွင်းပြင်ဆင်မှုကလည်းကောင်းတယ်။ ဒါပေမယ့်သတိထား မိတာကတော့ အရောင်းစာရေးမတွေ့ရဲပျက်နာတွေဟာ အပြုပျက်နာကိုပြင်ရာဝို့မပြောနဲ့ ဝယ်ချင်ဝယ်မဝယ်ချင်နေ ဆိုသော အိုက်တင်အမှုအယာပျိုးတွေနဲ့ ဆိုင်ပေါ်ရောက်လာတဲ့လူတွေကို ခြေဆုံးခေါင်းဆုံးအထင်သေးတဲ့အကြည့် တွေခွဲကြည့်တယ်။ ဝယ်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။ ဝယ်မယ့်လူတွေလည်းမဟုတ်ပါဘူး။ လူကိုလူလိုမပြင်တတ်တဲ့အရောင်း စာရေးတွေကိုတွေ့ရပါတယ်။ နောက်ပြီးအသားခြောက်ကြော် ၊ ငါးပိကြော် ၊ ဘာလေးခွင်ကြော်နှင့် သနပ်အပျိုးခွဲ ထည့်ထားတဲ့မုန့်ဘီနိုထဲမှာလည်း ယင်ကောင်စိမ်းတွေ လေးငါးခြောက်ကောင်လောက်ဝင်နေတယ်။ ဒါနဲ့ပဲစာရေးသူက မုန့်ဘီနိုထဲမှာ ယင်ကောင်ဘယ်နှစ်ကောင်ရှိသလဲဆိုပြီး (၁)ကောင် (၂)ကောင် (၃)ကောင် (၄)ကောင်ဆိုပြီး စာရေး သူကတစ်ကောင်ချင်းလက်ညှိုးထိုးပြီးလိုက်ရေတွက်နေပါတယ်။ ဒီလုပ်ရပ်ကိုအရောင်းစာရေးမဟုတ်တော့ မကျေနပ်တဲ့အကြည့်ပျိုးခွဲကြည့်တယ်။ ဒါပေမယ့် စာရေးသူကမသိချင်ယောင်ဆောင်ပြီး " ဟဲ့ - မင်း ဘီနိုထဲကယုံသန်း နေတဲ့ယင်ကောင်လေးတွေကို ဖောင်းဆုတ်လိုက်ပါလား" လို့ ခြေတော့အရောင်းစာရေးမလေးက မသိချင်ယောင် ဆောင်ပြီးအနားကနေထွက်ခွာသွားပါတယ်။ သူမသဘောထားကဝယ်ချင်ဝယ် ၊ မဝယ်ချင်နေဆိုတဲ့သဘောထားပျိုး ပေါ့။ အရောင်းစာရေးမတွေဟာ ခိုင်းသမျှကိုပဲလုပ်မယ်။ မခိုင်းရင်မလုပ်ဘူးဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်းစိတ်ပျိုးတနည်းအားဖြင့် ကိုယ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ပတ်သက်ဆိုင်တဲ့ စီးပွားရေးလို့ထင်ပြင်နေတတ်ကြပါတယ်။ အချိန်တန်လကုန်ရင်လစာရပြီရောဆို တဲ့ဝန်ထမ်းပျိုးတွေကိုသာ မိမိဆိုင်မှာခန့်ထားမယ်ဆိုလျှင်ပွဲပွဲသာပြင်ထားလိုက်ပါတော့။ ဝယ်သူတွေဆိုင်ထဲကထွက် သွားပြီးတဲ့နောက် အပြင်ရောက်သွားတဲ့အခါမှာ ကိုယ်ဆိုင်နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘာတွေဘယ်လိုတွေပြောမလဲဆိုတာစဉ်း စားကြည့်ရင်သိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ခိုင်ငံတကာမှာစုပေါင်းကတ်ကြီးများ ၊ ပုဂ္ဂလိကဘဏ်များအပြိုင်အဆိုင်ပွင့်လှစ်ပြီး တောင်သည်များကို အပျိုးခွဲသောဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီများ ဆွဲဆောင်မှုနှင့်ယှဉ်ပြိုင်ပြီးလုပ်ဆောင်နေကြပါတယ်။

ဒီလိုအပြိုင်အဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်နေချိန်မှာ အဓိကအကျဆုံးနှင့်အကောင်းဆုံး ဆွဲဆောင်မှုတွေကတော့ အသွင် အပြင်သပ်ရပ်ပြီး ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့မှုရှိတဲ့ဆက်ဆံရေး ၊ အပြုပျက်နာရှိခြင်းဟာ ဝယ်ယူသူဟောက်သည်အတွက်ဆွဲ ဆောင်မှုအရှိဆုံးပါဘဲ။ မိမိရဲ့အရောင်းစာရေးမတွေက ဝယ်ယူသူဟောက်သည်တွေအပေါ် " ဝယ်ချင်ဝယ် ၊ မဝယ်ချင် နေ" ဂရုမစိုက်တဲ့အသွင်ပြင်ပျိုးတွေနဲ့ဆက်ဆံမယ်ဆိုလျှင် မိမိဆိုင်ဟာစုပေါင်းကတ်နှင့်မတူဘဲ ကုန်ပစ္စည်းရိုင်းဒါး ကုန်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြင်ပေးခြင်းပျိုးနှင့်သာတူလျက် အရောင်းစာရေးမတွေကတော့ကုန် ပစ္စည်းရိုင်းဒါးစာရိုင်းသာ တူနေပါလိမ့်မယ်။ ခိုင်ငံတကာနှင့်ဆက်ဆံရေးမှာ သံတမန်ရေးရာအခန်းကဏ္ဍဟာအလွန်အရေးကြီးသလို စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဌာနတိုင်းမှာလည်း မိမိကုန်ပစ္စည်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးရှင်ပြင်ပေးနိုင်သလို ယဉ်ကျေးညွှန်တဲ့ဆံစာပျိုးတွေတဲ့ အရောင်းစာရေးမကောင်းတွေ ပျားပျားရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်လူတွေအားလုံးက မိမိတို့အပေါ်မှာဘယ်သူက ဘယ်ဆိုင်ကဝန်ဆောင်မှုအကောင်းဆုံးလဲဟု ရွေးပြိုင်ဆောင်မှုကောင်းတဲ့ဆိုင်နောက်ကိုသာ အုံလိုက်သင်လိုက်လိုက် ပါနေတဲ့ခေတ်ဖြစ်ပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်က ဝန်ဆောင်မှုအကောင်းဆုံးကို တောင်းဆိုတဲ့ခေတ်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ်ကဝန်ဆောင်မှုမကောင်းလျှင် နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့ပါလိမ့်မယ်။

ဝန်ဆောင်မှုကောင်းခြင်းဆိုတာ အသွင်အပြင်သပ်ရပ်ခြင်း ၊ အရက်အလက်ပြည့်စုံစွာပြောတတ်ခြင်း ၊ ယုတ္တိယုတ္တိရှိခြင်း ၊ အသံအနေအထားမှန်ကန်ခြင်း ၊ အစီအစဉ်တကျတစ်ဆင့်ခြင်း ၊ ရှင်းလင်းပြသတတ်ခြင်းများပင်ဖြစ် တယ်။ ရောင်းသူခြင်းအတတ်ပညာဆိုတာကတော့ ကျောင်းပညာရေးဘွဲ့များနှင့်ပတ်သက်ပါတဲ့။ တကယ်လက်တွေ့ လူတွေနဲ့တိုက်ရိုက်ပတ်သက်ပြီးမှ ရရှိလာတဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးအတွေ့အကြုံပညာကောင်းများပင်ဖြစ်တယ်။ ငိုသားမှုရှိရ မယ်။ ဟန်ဆောင်မှုကင်းရှယ်။ အရက်အကြောက်ကင်းရှယ်။ ပြောသင့်သည့်စကားကိုသွက်သွက်လက်လက်ဖြင့် ထိထောက်စွာချက်ချင်းပြောနိုင်ရမယ်။ ဝယ်ယူသူပောက်သည်ဘက်မှစဉ်းစားပေးတတ်ရမယ်။ ရှေးဝယ်သူအားလုံးဟာ ၎င်းတို့ဘက်မှစဉ်းစားပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းတဲ့ဆိုင်များကိုသာနှစ်သက်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်ဝယ်ယူသူ ပောက်သည်များအတွက် အမြဲတမ်းစဉ်းစားပေးတတ်တဲ့ သူတို့နဲ့အဝယ်တော်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ပါစေ။ တစ် ဘက်အမြဲတမ်းစဉ်းစားပေးတတ်တဲ့လူများကို လူတိုင်းကနှစ်သက်ကြပါတယ်။ ပညာတယ်လောက်တတ်တတ်ရာထူး ဘယ်လောက်ပင်မြင့်နေပါစေ အဘယ်မျှလောက်ပစ္စည်းဥစ္စာချမ်းသာပါစေ လူမှုဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းနေမယ်ဆိုလျှင် လူအများစုရဲ့စိတ်ဝင်မြတ်နိုးခြင်း ၊ အသိအမှတ်ပြုခံခြင်းကိုတော့ရရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ရုပ်ကဟန်ဆောင်ချင်ဟန်ဆောင် လို့ရမယ်။ မိမိရဲ့စိတ်ရင်အသံအမှန်ကတော့ ဟန်ဆောင်ပြောင်းလဲဖို့အင်မတန်ခက်ခဲပါတယ်။ မိမိနှုတ်မှထွက်လာတဲ့ အသံမှာ တကယ်ရင်ထဲကခံစားချက်အပြည့်ပုံပြောပြဆိုလျှင် လူအများစုအထူးအာရုံစိုက်ခြင်းကိုခံရမှာပဲဖြစ်တယ်။ မိမိ သုံးနှုန်းပြောဆိုလိုက်တဲ့ စကားလုံးတိုင်းမှာမိမိရဲ့စိတ်ရင်ခံအသံခါတ်တွေများစွာ ပါဝင်နေတာကိုသတိထားရမယ်။ တစ်ခါကနယူးယောက်မြို့မှထင်ရှားတဲ့စာအုပ် ထုတ်ဝေသူတစ်ဦးဟာနာမည်ကြီး ဟိုတယ်တစ်ခုခုအရောင်းခန့်မဟာ ဆေးပြင်လိပ်ဝယ်ယူပြီးနောက် အရောင်းစာရေးထံဖြင့်အိမ်ထောင်ကြွအတွက်လက်ဖြန့်ခံလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့အရောင်း စာရေးကအကြွဖိုက်ဆံကို ဝယ်ယူခဲ့လက်ထဲထည့်ပေးဘဲစိတ်မပါသည်ဟန်ဖြင့် ကောင်တာပေါ်တင်မင်သက်သက်ပစ် ချပေးလိုက်ပါတယ်။ ထိုအခါမှာတော့ ထုတ်ဝေသူကပေးလိုက်တယ်။

“ဘာဖြစ်လို့ပိုက်ဆံကို ကျွန်လက်ထဲ ထည့်ပေးရတာလဲ” “အို — လူကြီးမင်းက ပိုက်ဆံကိုလက်ထဲ ထည့်ပေးစေချင်တယ်ပေါ့” “မောင်ရင်က ဘယ်ထဲထည့်ပေးစေချင်တယ်လို့ထင်သလဲ ၊ ကျွန်လက်ဖြန့်ခံထားတာ သာအတွက်လို့ထင်လို့လဲ” အဲဒီလိုမယဉ်ကျေးတဲ့အပြုအမူကြောင့် ရောင်းသူဝယ်ယူတဲ့ဆက်ဆံရေးပျက်ပြားဖြစ်စိတ် မချမ်းသာစရာဖြစ်ခဲ့ရတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုဟာ အထက်ပါဖြစ်ရပ်မျိုးနဲ့ အလားတူပြဿနာအနှိမ်ငြိမ်းများ စွာနဲ့အချိန်နာရီတိုင်းဖြစ်နေကြပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းမှုကြောင့် မိတ်ဆွေကောင်းတွေ ၊ ကြီးမားများ ပြားကြီးစွာတွေများစွာဆုံးရှုံးနေကြပါတယ်။ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်ကြတဲ့ စုပေါင်းကတ်တွေ ၊ ဟိုတယ်တွေလည်းရှိ နေပါသေးတယ်။ သူတို့ဟိုတယ်ကိုထောက်သွားသူတိုင်းဟာ ကိုယ့်အိမ်ကိုယ်ရာထောက်နေသလိုထင်မှတ်ရပါတယ်။ ဟိုတယ် ထဲကိုဝင်လိုက်တာနဲ့စာပြိုင်နက်ကျမှပင်ခြင်း ၊ ပျော်ရွှင်ခြင်း ၊ လွတ်လပ်ခြင်း ၊ သက်တောင့်သက်သာရှိခြင်းတို့ကို အမှတ်ထင်ထင်ခံစားကြရတယ်။ ဟိုတယ်အမှုထမ်းတွေကဧည့်သည်များအား ရွှင်လန်းသောအပြုပြင်ကြည့်ကြပါတယ်။ ပြောဆိုဆက်ဆံတဲ့အခါတွင်လည်း စံတင်လောက်ရလောက်အောင် ယဉ်ကျေးရည်ရှိကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်းအဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်များအပတ်ပြားပေးချွတ်တိုက်ရိုက်ခါတ်ဆင်ပလုပ်ဘဲနှင့် “နေသိဒ္ဓိ” ပေါက်နေကြခြင်းဖြစ်တယ်လို့ပြောရမှာပဲ။

ကိုယ်နဲ့တွေ့ဆုံသူတွေမှာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့ကွဲလွဲမှုတွေရှိတာကိုလည်း နားလည်ခွင့်လွတ်တတ်ရမယ်။ ဘယ်အရာကိုမှ ငါ့သိင်္ဂါတတ်ငါ့သာအတော်ဆုံးဆိုတဲ့ စိတ်မခံယူလိုက်ပါနဲ့။ လူတိုင်းမှာကိုယ်နဲ့မတူတဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတွေရှိတယ်ဆိုတာကို နားလည်လိုအပ်ရမယ်။ သူတို့ရဲ့အဝတ်အစား ၊ သူတို့ရဲ့နေထိုင်မှု သူတို့ရဲ့ဘာသာစာပေပြင်ကိုယ်နဲ့ မတူတာတွေရှိပေမဲ့လည်း တူညီတာတွေကိုညှိနှိုင်းပြီးတော့ ကိုယ်ရဲ့အောင်မြင်မှုအရ ရောက်အောင်သွားကြရမယ့်ဖြစ်တယ်။ မိမိအနေနဲ့ကိုယ်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေနဲ့ မတူညီတဲ့သဘောကွဲလွဲမှုတွေကို ကိုယ်နဲ့တစ်တတ်တတ်ပေးတတ်တော့အောင် ၊ ပြောင်းလဲသွားအောင်လုပ်ပေးဖို့ဆိုရင် တော့ဘယ်လိုလုပ်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ပြောင်းလဲသွားအောင်လုပ်ပေးဖို့ဆိုရင်တော့ "မင်းတော့မှားနေပြီ" လို့ပြောရတော့မှာပါ။ တချို့ကိစ္စရပ်တွေမှာ ကိုယ်အမြင်နဲ့သူ့အမြင်မကိုက်ညီတာတွေကို ကိုယ်စိတ်ထဲမှာပဲသိမ်းထားရမယ်။ ဒါမှလည်းသူတို့အကူအညီကိုရရှိပြီး ကိုယ်လိုချင်တာကိုရအောင်လုပ်နိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဘယ်သူမှ (၁၀၀%) မကောင်နိုင်ဘူးဆိုတာကိုလည်း လက်ခံထားရမယ်။ ကိုယ်အသွင်အပြင် ၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးမှာသူတစ်ပါးကိုအနောက်အယုတ်ဖြစ်စေပဲ ၊ ခံရက်စေတဲ့အမှုအကျင့်တွေရှိရင်အပြန်ဆုံးပယ်ရှားပစ်ပါ။ မိမိအသိုက်အမြင်ချွန်နယ် (Channel) ကို ပိတ်ပစ်ပြီး ၊ အကောင်မြင်ချွန်နယ်ကိုဖွင့်ဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ အသိုက်မြင်စိတ်များတဲ့လူတွေဟာ လက်တွေ့ဘဝမှာအသိုက်မြင်အလုပ်အကိုင်တွေများတဲ့အတွက် ကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ဆင်းရဲဒုက္ခပြဿနာတွေများနေ ၊ တွေ့ကြုံနေတဲ့အချိန်မှာရပ်ရင်ဇာတ်လမ်းကြည့်ရင်လည်း လူသတ်ကား ၊ သူရဲကား ၊ ကြမ်းတမ်းရက်စက်တဲ့ဇာတ်လမ်းမျိုးတွေကြည့်ရမယ်ဆိုလျှင် မျက်စိအမြင်မှနေအတွင်းစိတ်ထဲရောက်သွားပြီး မိမိရဲ့စိတ်တွေဟာပိုပြီးကြမ်းတမ်းလာမိတော့တယ်။ မလုပ်သင့်တာတွေကိုလုပ်ရဲလာတယ်။

ဒါကြောင့်ပဲဖြစ်သင့်တာတွေဖြစ်လာရတော့တယ်။ အဝတ်အစားဝတ်ရင်လည်း အင်္ကျီမှာဘီလူးရုပ်ပုံ ၊ သရုပ်ပုံပါတဲ့အဝတ်အစားတွေဝတ်တာမျိုး ၊ ဘောင်းဘီတွေ ၊ ဇာတ်တွေမှာအပေါက်တွေပောက်ပြီးဝတ်တာမျိုးဟာ လူယဉ်ကျေးမှုကိုပျက်စီးစေသလို မြင်သူတွေရဲ့စိတ်ကိုလည်းခိုင်းခိုင်းကြမ်းတမ်းမှုဖြစ်ပေါ်တယ်။ ဒီလိုမျိုးအဝတ်တွေဝတ်တဲ့သူတွေကို စာရေးသူလိုက်လေ့လာကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ အားလုံးနီးပါးဟာမိသားစုပြဿနာ ၊ ပတ်ဝန်းကျင်ပြဿနာ ၊ သွားလေရာမှာပြဿနာဖြစ်ကြတဲ့လူတွေများပါတယ်။ သင်မယ့်လျှင်သင့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဒီလိုဝတ်စားဆင်ယင်ထားတဲ့လူတွေကိုကြည့်မယ်ဆိုလျှင် စာရေးသူပြောတဲ့အတိုင်း လက်တွေ့သိရမှာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် မိမိပတ်ဝန်းကျင်မှာ "အသိုက်မြင်ချွန်နယ်" တွေကိုပိတ်ပြီး "အကောင်မြင်ချွန်နယ်" တွေကိုဖွင့်လိုက်ပါ။ ဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးဟာအောင်မြင်မှုဆီကိုအပြန်ဆုံးရောက်ရှိပါတယ်။ အပြစ်မြင်သမားတွေဟာ မနာလိုစိတ်မြင်းထန်ကြသူတွေဖြစ်တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ဒီလိုပဲသင်နေတဲ့လူတွေပါ။ အဲဒီလိုမျိုးဖြစ်ဖို့အရေးကြီးတယ်။ အသိုက်မြင်စိတ်ကိုပယ်ရှားပြီး အကောင်မြင်စိတ်များကြတဲ့ သင်္ဃာတင်ကောင်းတွေဟာ လူတွေပေါ်မှာသဘောထားကြီးကြတယ်။ လူတွေရဲ့ညှိဝတ်မြင်နဲ့မြင်ကိုလည်း ခံရတယ်။ အသိုက်မြင်စိတ်များတဲ့လူတွေဟာ ကိုယ်ကိုကိုယ်မယုံကြည်တဲ့စိတ် ၊ ကြောက်စိတ်တွေများတဲ့အတွက် ကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်ကြောက်စိတ်တွေဖျောက်ပြီး မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည် စိတ်ပေါ်လာအောင်လုပ်ကြည့်ပါ။ စိတ်အင်ဂျင်စက်ကိုယန္တရားနဲ့ဆန်ဆန်လိုက်ပါ။ မိမိရဲ့ကြောက်စိတ်တွေအလိုလို ပျောက်သွားမိလိမ့်မယ်။ အခြေအနေတွေ့ သုံးနှုန်းကောင်းမှ "စ" လုပ်ပေးဖို့ဆိုတဲ့စိတ်ကူးမျိုးကိုမတွေ့ပါနဲ့။ စိတ်ကူးသက်သက်ဖြင့်အောင်မြင်မှုမရနိုင်ပါဘူး။





စိတ်ကူးဆိုတာ လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်မှုတန်းတိုတာပါ။ အင်္ဂုဏ်အောင်မြင်ပြီးရင်အတွက်အတိုက်အခံတွေ၊ အခက်အခဲတွေ၊ အခွင့်အရေးခွင့်ဆိုင်ရယူပုံဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကြံ့ခိုင်တဲ့သူနဲ့ပွဲတွေကို ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီး အင်္ဂုဏ်အောင်ကောင်းအောင်ပြုတတ်မယ်ဆိုလျှင် ကိုယ်အနိုင်ရရှိပုံဖြစ်ပါတယ်။ အင်္ဂုဏ်အောင်ကိုအသွင်ပြင်းထန်စွာသုံးယူတာ တကယ်အာဇာနည်ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ပါ။ အခွင့်အရေးခွင့်ဆိုင်တဲ့ လူအများစုဟာသူတစ်ပါးကို အပြစ်တင်တတ်တာပေးပါတယ်။ ဥပမာ - ရှေးရောင်းတဲ့လူတစ်ယောက်ဆိုပါစေ၊ သူပစ္စည်းရောင်းမကောင်းဘူးဆိုလျှင် ဝယ်သူတွေကြောင့်လို့အပြစ်တင်တတ်ကြတယ်။ အပူဆောင်အရာရှိတွေလုပ်ငန်းမှာ သူတို့နှောင့်ယှက်ထားသလိုဖြစ်လာတဲ့အခါဝန်ထမ်းတွေကိုဖြစ်ဖြစ်၊ အခြားသောအပူဆောင်တွေကိုဖြစ်ဖြစ် အပြစ်တင်တတ်ကြပါတယ်။ မိသားစုထဲမှာ ဝယ်ခိုင်းအတိုင်းပဲ၊ ပြဿနာတစ်ခုခုဖြစ်လျှင် လင်ကမယားကိုအပြစ်တင်တယ်။ သားသမီးကလေးကိုအပြစ်တင်တယ်။ တစ်ဦးကိုတစ်ဦး ပြဿနာအဖြစ်မြင်တတ်ခြင်းဟာ အဆင်မပြေမှုကိုအခြေခံတဲ့ကြောက်စိတ်တစ်မျိုးပါ။ ယာယီဆုံးရှုံးမှုကိုတစ်သက်လုံးဆုံးရှုံးအဖြစ် သတ်မှတ်တဲ့လူတွေဟာတယ်လို့ အောင်မြင်မှုကိုမရှိနိုင်ပါဘူး။ တကယ်တော့အင်္ဂုဏ်အောင်ထားတတ်ကြပါလို့ဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်သူတွေအကြံပေးပြန်ပြီး အပြစ်မထုတ်တတ်တာကို တကယ်အင်္ဂုဏ်ခေါ်ပါတယ်။ နောက်ပြီးကိုယ်စိတ်ကတကယ်အင်္ဂုဏ်ပေးပြန်ရုံမှ အမှန်တကယ်ပွဲသွားတာပါ။ အင်္ဂုဏ်ပေးသေတ္တာပေးသော အခါမှပွဲပါဘူး။ အင်္ဂုဏ်ပေးသောအကြံဉာဏ်ကိုလည်း ဘယ်တော့မှမယူပါနဲ့။ အောင်မြင်မှုနှင့်ဆုံးရှုံးမှုတယ်လို့ခြားနားသလဲဆိုတာဟာလဲ အင်္ဂုဏ်၊ ဒီပွဲပွဲချက်တွေ၊ စိတ်ပျက်စရာတွေနဲ့ အခြားစိတ်ဝင်ကုစရာတွေနှင့်သမ္မတိကျကျပြတ်နိုင်တဲ့အထည်အခွင်ဆိုလျှင်ပင် အင်္ဂုဏ်အောင်မြင်မှုကိုရနိုင်တယ်။ ကံကိုအပြစ်ပေးရပါမို့ အင်္ဂုဏ်အောင်ခြင်းကိုပြန်သုတေသနပြုပါ။ ဘာကြောင့်မှားသွားသလဲ၊ သူတစ်ပါးတွေကဘာကိုထင်ထောက်ပြုကြသလဲ၊ ကိုယ်မှားနေတာတွေ၊ အားနည်းနေတာတွေကိုတွေ့အောင်ရှာပါ။ အကောင်းဘက်ကိုမြင်အောင်ကြည့်ပါ။ နောက်ပြီးကိုယ်လိုချင်တာတစ်ခုလဲ၊ ကိုယ်ဆန္ဒအမှန်တွေကို စာအုပ်ထဲမှာချရေးပါ။

ယခုမှစ၍ (၁၀)နှစ်ကြာလျှင် -

- ၁။ ဘယ်လိုဝင်ငွေရှိမှုကိုငါ့ချင်လဲ ?
- ၂။ ဘယ်လောက်တာဝန်အဆင့်ရှိမှုကိုငါထမ်းဆောင်ချင်လဲ ?
- ၃။ ဘယ်လောက်အခွင့်အာဏာရှိမှုရမယ်လို့ ငါမျှော်မှန်းသလဲ။ နောက်ပြီး ဘယ်လိုနေထိုင်မှုရှိမှန်းမှန်းချင်သလဲ ?

ယခုမှစ၍ နောက်(၁၀)နှစ်ကြာလျှင် -

- ၁။ ငါ့မိသားစုနဲ့ ငါ့ကိုယ်ငါအတွက်ထောက်ပံ့နိုင်ရအောင် ဘယ်လိုအဆင့်အတန်းရှိမှုရပါမည်ချင်သလဲ ?
- ၂။ ဘယ်လိုအိမ်ရှိမှုရပါမည်ချင်သလဲ ?
- ၃။ ဘယ်လိုအပန်းဖြေခရီးခရီးတွေမိသွက်ချင်လဲ ?
- ၄။ ငါ့သားသမီးတွေအရွယ်ရောက်ပြေလာတဲ့နှစ်တွေမှာ ငါဘယ်လိုငွေကြေးထောက်ပံ့မှုရှိမှုတွေပေးချင်သလဲ ? ဆိုတာစဉ်းစားရမယ်။ စာအုပ်ထဲမှာချရေးထားရမယ်။ နောက်ပြီးလူမှုအသိုင်းအဝိုင်းတွေ ဘယ်လိုရှိမှုချင်သလဲ ?



ယခုပစ္စု နောင်(၁၀)နှစ်ကြာလျှင်

- ၁။ ဘယ်လိုမျိုးပိတ်ဆို့အပေါင်းအသင်းတွေ ငါ့မှာရှိစေချင်လဲ ?
- ၂။ ဘယ်လိုလှူပူဇော်အစုအဖွဲ့တွေမှာပါဝင်ချင်လဲ ?
- ၃။ ဘယ်လိုလှူပူအဖွဲ့အစည်းခေါင်းဆောင်နေရာမျိုးကို ငါရယူချင်သလဲ ?
- ၄။ ဘယ်လိုထိုက်ထိုက်တန်တန်အကြောင်းရင်းကိစ္စတွေမှာ ငါကချွန်ပိယံပြစ်ချင်နေလဲ ? ဆိုတာတွေကို မိမိစာအုပ်ထဲမှာခွဲရေးထားရမယ်။

မနက်အိပ်ယာထတဲ့အခါ ညအိပ်ရာဝင်တဲ့အချိန်မှာ စာအုပ်ကိုအမြဲတမ်းကြည့်ပေးပါ။ ကိုယ်မှန်းထားတဲ့နောက်(၁၀)နှစ်ရောက်တဲ့အချိန်အခါမှာ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရာတွေအားလုံး ၊ ကိုယ်ရောက်ချင်တဲ့နေရာ ၊ ကိုယ်ရရှိပိုင်ဆိုင်လိုတဲ့ ဘဝမျိုးအလိုလိုရောက်ရှိသွားတာကို သိရှိခံစားရပါလိမ့်မယ်။ လူတိုင်းဟာကိုယ်ကိုယ် တန်ဖိုးလျှော့မတွက်ဖို့အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဘဝအာမခံချက်ဆိုတာ ကိုယ်ဟာကိုယ်ပဲပေးတီးပေးရတာပါ။ ဘဝတစ်ခုလုံးရဲ့ အစအဆုံးကောင်းခြင်းဆိုးခြင်းဟာ ကိုယ်သတ်မှတ်ထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်တာပါ။ ဟိုဟာလုပ်ရကောင်းနိုးနိုး ၊ သည်ဟာလုပ်ရကောင်းနိုးနိုး တစ်ခုလုပ်ပြီးရင်နောက်တစ်ခုပြောင်းလုပ်လိုက်။ ဘယ်အရာကိုမှအတည်တကျမရှိ၊ ရည်ရွယ်ချက်တသတ်မှတ်တည်း မရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် ဘဝကလည်းရောက်လေရာရောက် ပေါက်လေရာပေါက်ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ လူတိုင်းဟာအသက်ရှည်ရှည်နေချင်လျှင် ရည်မှန်းချက်ကောင်းကောင်းရှိရမယ်။ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်တက်ရမယ်။ တချို့အောင်မြင်သူတွေဟာသူတို့ကိုကြည့်လိုက်ရင်တော့ ရုတ်တရက်အောင်မြင်သလို ၊ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားလာသလိုပဲလို့ထင်ရပါတယ်။ တကယ်တော့သူတို့အားလုံးဆုံးရှုံးမှုမျိုးစုံနဲ့ အခြေခိုင်အောင်ရင်းနှီးပေးခဲ့ပြီးမှ လှပခမ်းနားထည်ဝါတဲ့အဆောက်အအုံအလုပ်ဌာနကြီးတွေကိုပိုင်ဆိုင်လာကြတာပါ။ အလုပ်တစ်ခုဆိုတာ အောင်မြင်ပူလမ်းကြောင်းပေါ်မရောက်ရေ့ငဲ့ခဏခဏပြတ်ကျနေမှာပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်လုပ်ရမယ့်အလုပ်တွေကိုနေ့စဉ်ညစဉ်လုပ်တတ်တဲ့အကျင့် ၊ အပျက်မြင်အဆိုးပြောတတ်တဲ့ အကျင့်တွေကိုဈေးကွယ်ရမယ်။ ကိုယ်ရဲ့အသွင်ပြင်စိတ်ထားတွေကို ဆန်းစစ်ပြုပြင်ရမယ်။ ကိုယ့်အနီးမှာရှိတဲ့ မိသားစုညီအစ်ကိုမောင်နှမ ၊ ဝန်ထမ်းသူငယ်ချင်းတွေအားလုံးကို အသိအမှတ်ပြုရမယ်။ ချီးကျူးစကားကိုဆိုရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဘဝစီမံကိန်းတွေကို တိတိကျကျချွေချွေပြုလက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ တိုးတက်ပျမ်းသာမှုကိုတွေ့မယ်။ ယုံကြည်မယ်။ ဆက်ကာဆက်ကာစဉ်ဆက်မပျက်ကြီး စားအားထုတ်မယ်ဆိုရင် အခွံကနေအပိုင်ပြန်ရလာပါလိမ့်မယ်။





'အရည်အသွေးမြင့်တဲ့ဘဝကိုဖန်တီးပေးမယ့်မေးခွန်းများများပေးပါ'

" No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်မှာရေးထားတင်ပြခဲ့သမျှ အကြောင်းအရာတွေအားလုံး ထာလူတိုင်းရဲ့ဘဝကို အကြီးအကျယ်ပြောင်းလဲပေးမယ့်နည်းလမ်းတွေပေါ့ပါးပါ။ သေသေချာချာအသုံးပြုမယ်ဆိုလျှင် မိမိအတွက်တကယ်ကိုစွမ်းအားကြီးမားတဲ့လက်မှတ်တွေပါ။ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက်နည်းလမ်းကောင်း နှစ်ခုအသုံးပြုနိုင်အောင် တစ်ခန်းချင်းအလိုက်တင်ပြပေးထားပါတယ်။ " No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့အခန်းတိုင်းဟာ စာဖတ်သူအားလုံးကိုအကျိုးပြုစေဖို့ရေးစေပါတယ်။ မိမိဘဝရဲ့လမ်းညွှန်ပဲ့ကိုင်ကောင်း စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ကိစ္စနှင့်သမျှကို စာအုပ်ထဲပါနည်းစနစ်တွေနှင့် တစိုက်မတ်မတ်ကြိုးစားအား ရုတ်မယ်ဆိုလျှင် ကိုယ်ပျော်ပျော်ပျော်ပျော်စရာအတိုင်းအောင်မြင်မှုတွေရရှိလာမှာပါ။ လူတိုင်းမှာသူမတို့အရည်အသွေး ထောင်တွေရှိကြပါတယ်။ ဂီတ ၊ အနုပညာ ၊ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်တာ ၊ ရောင်းဝယ်ခြင်းဆိုင်ရာတတ်မြောက်စေတဲ့ အရည်အသွေးမျိုးစုံ ကိုယ်အားသန်ရာဟာကိုယ်ပိုင်ဆိုင်မှုပါ။ ယခုကာလလွတ်တော်အမတ်တွေ ၊ စီအီးအိုတွေ ၊ ဈာန်တော်တွေ ၊ မန်နေဂျာတွေ ၊ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေ ၊ စာရင်းအုပ်စု ၊ ရှေ့နေ ၊ ဆရာဝန် ၊ စိတ်ပညာရှင် အထက်စားသမားတွေအားလုံးဟာ မိမိအားသန်ရာတစ်ခုခုမှာလောကကိုအကျိုးပြုနေကြတာပါ။ တချို့လူတွေကတော့ မိမိတို့ရဲ့စာအုပ်တွေကိုတော့ရှောင်ကြဉ်စရာ ၊ တချို့လူတွေကတော့ပျော်ရွှင်စရာပန်တီးမှုတွေရှိနေကြပါတယ်။

ကိုယ့်ဘဝကိုအကြီးအကျယ်ပြောင်းလဲသွားပေးမယ့် စံပြုထိုက်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေကိုလည်းတွေ့ရချယ်ရမယ်။ ကိုယ့် စိတ်ကိုယ်အရင်ဆုံးစံပြုထိုက်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်အောင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ မိမိအဖွဲ့အစည်း ၊ ကုမ္ပဏီ ၊ နိုင်ငံ ၊ ကမ္ဘာကိုတောင်ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိကြတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေပါ။ မိမိစွမ်းအားကိုယုံကြည်မယ် ဘယ်အရာတွေက ဖြစ်နိုင်ဘူးလဲ? ဒီယုံကြည်မှုတွေကဘဲစားချက်တွေဖြစ်စေပြီး လုပ်ဆောင်မှုတွေကောင်းသွားခဲ့ကြပါတယ်။ လူတိုင်း ထာကိုယ်ရဲ့ယုံကြည်မှုကိုဆက်ကိုင်ထားနိုင်ရမယ်။ ဒီယုံကြည်မှုကိုဆိုင်နိုင်တာဟာဆက်ကိုင်နိုင်ဘူးဆိုလျှင် ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အောင်မြင်မှုဘယ်တော့မှမရနိုင်ပါဘူး။ ဂန္ဓိက " အကြမ်းဖက်မှုကိုမလိုလားဘူး၊ အကြမ်းဖက်ဘူးဆိုတဲ့ပြင်းပြင်းထန် ထန်ယုံကြည်မှုကိုခွဲကိုင်ထားတယ်။ သူ့ယုံကြည်မှုကအတွင်းအားကိုဖြစ်စေပြီး စိန်ခေါ်မှုတွေအားလုံးကိုကျော်ဖြတ်နိုင်ခဲ့ တယ်။ ဘယ်သူ့ပဲဆိုသလိုတခေတ်မှာကြီးကျယ်တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေရှိခဲ့မယ်ဆိုလျှင် သူတို့ရဲ့ခန့်ခွဲကံကွယ်မှာပြင်းပြင်း ထန်ထန်ဆက်ကိုင်ထားတဲ့ ယုံကြည်မှုတွေရှိခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ ဖြစ်တယ်။ လူအများရဲ့အမြင်မှာတော့ကိုယ့်သေတွင်း စိုက်တူးနေတာလို့ပြောကောင်းပြောကြားလိမ့်မယ်။ လူတွေကအဖို့ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တွေဘယ်လိုဖြစ်လာစေဖို့ဆိုတာ ဖော်ပြပေးမယ့်သူကတော့ သူ့ယုံကြည်ချက်ကိုလုပ်ဆောင်မှုဆိုင်ရာတို့ သက်သေသမိုင်းမှာထားခဲ့ပါတယ်။ ကိုယ်လိုချင် တာ ၊ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာကိုထပ်ခါတလဲလဲဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်းဟာ ကျွမ်းကျင်ခြင်းရဲ့မိခင်ဖြစ်တယ်။ ဂန္ဓိဟာသူ့ရဲ့ကျွမ်း ကျင်မှုကြောင့် ဒီဒီဒီယုံကြည်မှုအင်ပါယာလက်အောက်က လွတ်မြောက်ဖို့အတွက်အကြမ်းဖက်သောနည်းကိုသုံးပြီး တိုက်ပွဲဆင်နွှဲခဲ့လျှင်ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

★ ကိုယ့်ရဲ့ယုံကြည်မှုပေါ်မှာ မေ့ရှားတွေမေ့ကြည့်ပါ။

- (၁) ယုံကြည်မှုကိုမစွန့်လွှတ်ရင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာဘာတွေနှစ်နာမလဲ?
- (၂) ဒီယုံကြည်မှုကိုမစွန့်လွှတ်ရင် ကျန်းမာရေးမှာဘာတွေနှစ်နာမလဲ?
- (၃) ဒီယုံကြည်မှုကို မစွန့်လွှတ်ရင် ငွေကြေးအရာဘာတွေနှစ်နာမလဲ?
- (၄) ဒီယုံကြည်မှုကို မစွန့်လွှတ်ရင် မိသားစုအဖွဲ့အစည်းအပေါင်းမှာဘာ ဘာတွေနှစ်နာမလဲ?
- (၅) မိမိရဲ့စိတ်နှလုံးပိုင်းဆိုင်ရာဘာလဲနစ်နာမလဲ?

ဒီလိုမေ့ရှားခွင့်တွေ ကိုယ်ကိုယ်ပြန်မေ့ကြည့်မယ်ဆိုရင် သိလာပါလိမ့်မယ်။ မိမိရဲ့ယုံကြည်မှုတွေကိုအကျိုးရှိမရှိသိရင်စစ်လိုက်တဲ့အခါမှာ ဖယ်ရှားသင့်တယ်ထင်ရင်တော့ဖယ်ရှားလိုက်ပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ယုံကြည်မှုတွေကိုမေ့ရခိုက်ခိုက်စဉ်းစားမယ်။ အာရုံစိုက်မှုပေါ်မှာတည်း အားကောင်းတဲ့ထင်ရှားမှုလှုပ်ရှားမှုတွေဖြစ်ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကောင်းမကောင်းတွေကို အကြိမ်ကြိမ်တွေကြည့်စာပြီး နောက်ပိုင်းမှာရောင်ကြည့်တတ်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်ဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ ကိုယ့်စိတ်ကိုထိန်းချုပ်နိုင်အောင်ကြိုးစားပါ။ မကြိုးစားနိုင်လျှင်ဒုက္ခရောက်သွားနိုင်ပါတယ်။ လမ်းကြောင်းပြန်တည်ပါ။ မင်းရဲ့စိတ်တွေဟာမင်းရဲ့အကောင်းဆုံး ၊ အကြီးကျယ်ဆုံးသွယ်ချင်းပါ။ ဘာပဲလုပ်လုပ်ရလားကိုအရင်ဆုံးစဉ်းစားပြီးမှလုပ်ပါ။ အတွေ့ကောင်းမှဘဝကောင်းမှာပါ။ အတွေ့မကောင်းရင်ဘဝမကောင်းပါဘူး။ တကယ်ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကိုတင်ပြချင်ပါတယ်။ စာရေးသူအထက်တန်းကျောင်းတက်စဉ်က အလွန်ချစ်တဲ့သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ရှိတုန်းတယ်။ သူ့နာမည်ကတော့ "ချစ်နိုင်" လို့ခေါ်ပါတယ်။

တစ်နေ့မှာတော့ ချစ်နိုင်ဟာပျက်နာမှာအစ် ဘာအစ်ချစ်မှုနဲ့ စာရေးသူထံရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ ဘာဖြစ်တာလဲမေတော့ လွှတ်ချင်ဆိုင်ရာထိုင်နေတဲ့အချိန် သူ့နောက်မှာဝင်လာတဲ့ လူ(၅)ယောက်အဖွဲ့ကို အမှတ်မထင်လှမ်းကြည့်ပါတယ်။ သူတို့က "မင်း - မိတ်ကြည့်ကြည့် တာလားဆိုပြီး" လက်ခါးခွဲပိုင်းထိုးရာကအပြန်အလှန်ရုန်းခွဲခွဲလိုချင်ဖြစ်လာတာပါ။ ဒီကောင်တွေဟာအပိုင်ကျင့်ခဲ့တာ။ ငါ - သေနတ်ရအောင်ယူလာပြီးမှ ဒီကောင်တွေကို ငါပြန်သတ်ဦးမယ်ဆိုပြီး အိမ်မပြန်တော့တဲ့စစ်ထဲဝင်သွားခဲ့ပါတယ်။ နောက်(၃)နှစ်ကြာတဲ့အခါမှာ တကယ်ပဲသေနတ်ယူပြီး သူပြန်လာခဲ့ပါတယ်။ "ချစ်နိုင်"ဟာ ဘယ်မှမသွားဘဲ စာရေးသူထံကိုသေနတ်တစ်လက်ကိုပိုင်ပြီးရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ "ဟေ့ကောင် ... မင်းတကယ်ဘဲသူတို့ကို သတ်မလို့ပြန်လာတာလား" လို့မေးလိုက်တဲ့အခါ "ဟုတ်တယ် ... ဒီကောင်တွေ ငါ့ကိုသေရာပဲအမာခွတ်ဖြစ် အောင်လုပ်ထားတဲ့အတွက်ကြောင့် တစ်ခါတည်းအသေသတ်ပစ်မယ်" လို့ပြောပါတယ်။ စာရေးသူက "သူငယ်ချင်း - ချစ်နိုင် - ခြင်္သေ့တော့က လွန်ခဲ့တဲ့ (၃)နှစ်လောက်က "ပြုသူအသစ်ဖြစ်သူအင်္ဂါကင်း" ဆိုသလို သူတို့ထိုး ကြိတ်ခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ်ကပြန်လက်စားချေတဲ့အနေနဲ့သတ်မယ်ဆိုရင် မင်းဘာတွေဖြစ်မလဲဆိုတာတစ်ခုခုစဉ်းစားပါ။ သူတို့ကိုသတ်လိုက်တဲ့အတွက် သူတို့တွေသေသွားမယ်။ မင်းထောင်ကျမယ်။ ထောင်ထဲမှာမင်းနဲ့ မေထိတဲ့လူတွေက အဝေးမင်းကိုအနိုင်ကျင့်ခံရမယ်။ မင်းမိသားစုလည်းဒုက္ခရောက်မယ်။ မင်းလည်းစားချစ်ပိုင်းမစားရ။ ဝတ်ချစ်တာ မဝတ်ရ (၁၀)နှစ်လုံးလုံးလွတ်လပ်မှုမရှိဘဲ ချစ်နှောင်းနေရတဲ့အတွက်ကြောင့် အပျက်ပျက်သွားလိမ့်မေတော့တဲ့။"



လက်စားချွေ့ရတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ထက် ထောင်ထဲကနာကျင်မှုကိုပြုပြင်ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ပေးဖို့တာ မင်းသေချာစဉ်းစားပါ။ ဒါဆိုရင် "မင်းဘာ ငွေချွေ့မလဲ" လူသတ်ချင်စိတ်ပေါက်ပြီးဒေါသတွေ၊ အမှန်းတရားတွေ၊ အာယာကတရားတွေနဲ့ ဒေါသတွေဆွဲပျက်နေပြီးမှန်မှန်တစ်ခုလုံးနီးပါးနီရဲနေတဲ့ "ခွစ်ခိုင်" ဟာ ပါးပျဉ်းထောင်နေတဲ့မြွေကို မြွေမွှေးချွေ့လိုက်သည့်ဟာ မှည့်သိပ်မွှေးတဲ့အသွင်အပြင်ကိုပြောင်လဲသွားပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့အတွေ့တစ်ခုဟာ ဘဝတစ်ခုလုံးအတွက် ကံဆိုးဆိုးပျောက်ကွယ်တဲ့တစ်ခုဖြစ်နိုင်သလို လမ်းထိန်းထိန်းသာတဲ့အခွင့်အလမ်းတစ်ခုလည်းဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဘယ်လုပ်လုပ်မလုပ်ခင်မှာစောစောပါ။ စဉ်းစားပါ။ တကယ်လုပ်ခဲကောင်းမြို့ပုထိုးကလုပ်ပါ။ ဒဲ့ဒဲ့ဒဲ့ဟာလေးမှန်တဲ့ဘဝပါ။

- ★ နောက်ပြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ်အရည်အသွေးရှိတဲ့ဘဝကို ဇန်တီးပေးနိုင်တဲ့အခွင့်အလမ်းများပေးပါ။
- (၁) ဘဝမှာပျော်ရွှင်ရတဲ့အကြောင်းအရာက ဘာတွေလဲ?
- (၂) ဘဝမှာစိတ်လှုပ်ရှားရတဲ့အကြောင်းအရာတွေက ဘာတွေလဲ?
- (၃) ဘဝမှာထုတ်ယူရတဲ့အကြောင်းအရာတွေက ဘာတွေလဲ?
- (၄) ဘဝမှာကျေနပ်ရတဲ့အကြောင်းအရာတွေက ဘာတွေလဲ?
- (၅) ဘဝမှာအလုပ်ရှိအပျော်ဆုံးအရာက ဘာတွေလဲ?
- (၆) ဘဝမှာလက်ရှိလုပ်မလုပ် ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့အရာတွေက ဘာတွေလဲ?
- (၇) ငါ့ဘယ်လူကိုချစ်သလဲ? ငါ့ဘယ်လူလိုပိုချစ်သောလူလဲ?
- (၈) ဒီနေ့ငါဘာတွေလေ့လာမိလိုက်သလဲ? ဘာဟုတ်တော့ရသလဲ?
- (၉) ဒီကနေ့ငါအနာဂတ်ကိုရင်ဆိုင်ဖို့ပြင်ဆင်မှုတွေအတွက် ဘာတွေလုပ်နိုင်ခဲ့ပြီလဲ?

ပျော်ရွှင်ပြီးအောင်မြင်တဲ့ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ရန် အထက်ပါအချက်တွေကိုနေ့စဉ်စဉ်းစားပါ။ ဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်ဟုတ်ရင် အောင်မြင်နေပေးမယ့်ခွင့်နဲ့ပိုတယ်လို့စားရမှာပါ။ ဒီနေ့အခွင့်အလမ်းကို ညှစ်ညှစ်တိုင်းကိုယ်ကိုယ်ပြုနေပါ။ ကိုယ့်စိတ်တွေလှုပ်ရှားလာမယ်။ ခွန်အားတွေစွမ်းအားတွေပြည့်လာမယ်။ လောကကြီးကိုချစ်ခင်လာလိမ့်မယ်။ ကျေနပ်တင်တတ်လာလိမ့်မယ်။

ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးကိုရွေးချယ်လုပ်ကိုင်မလဲ ?

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာကြီးစားခြင်းထက်ငွေချွေ့မှုကိုအရေးကြီးပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ငွေချွေ့မှုမှာပွင့်သွားပြီဆိုလျှင် ဘယ်လောက်ပင်လုပ်ငန်းအခေါ်ကြီးစားအားထုတ်မှုရှိနေပါစေ အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရင်တစ်ယောက်ဖြစ်မဟုတ်ဘူး။ မိမိငွေချွေ့လိုက်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာမှန်ကန်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်နိုင်ခြင်းအကြီးအကျယ်ဆုံးအခွင့်အလမ်းများစွာ ဖြစ်လာမယ့်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ဖို့ အရမ်းအရေးကြီးပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မိမိရဲ့ငွေချွေ့မှုသာမှန်ကန်သွားပါက အောင်မြင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရင်ကြီးတစ်ယောက်နှင့် ဘဝကြမ်းတမ်းသောလက်လုပ်လက်စား အလုပ်ကြမ်းသမားဆိုတဲ့ဘဝနှစ်ခုခြားနားသလိုပိုမိုပိုမိုသွားနိုင်သောကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုလျှင် ရေရှည်အကျိုးကျေးဇူးကြီးမားသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ဘာမှမယ်မယ်ရရပင်သော လုပ်ငန်းများရဲ့ခြားနားချက်များ ကွာခြားသွားသလိုပိုဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ။

★ များသောအားဖြင့်...

ဧည့်သည်စာ(၁)

ကွမ်းယာဆိုင်တစ်ဆိုင်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏနှင့် ကွန်ပျူတာ ၊ ရေခဲသေတ္တာ ၊ တီဗွီရောင်းတဲ့ဆိုင်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုငွေပမာဏ အလွန်ကွာခြားတယ်ဆိုတာကို မင်းသိပါလိမ့်မယ်။ အဆိုပါဆိုင်(၂)ဆိုင်မှာတစ်ရက်ဝင်ငွေ ၊ တစ်လဝင်ငွေ ၊ တစ်နှစ်ဝင်ငွေဘယ်သူက ရောင်းအားကောင်းပြီး အမြတ်များများရလိမ့်မယ်လို့ဆင်ပါသလဲ? ကွန်ပျူတာ ၊ တီဗွီ ၊ ရေခဲသေတ္တာရောင်းတဲ့ဆိုင်ဟာ တစ်ရက်ဝင်ငွေ ၊ တစ်လဝင်ငွေ ၊ တစ်နှစ်ဝင်ငွေပိုများလိမ့်မယ် လို့သင်ပြောကောင်းပြောပါလိမ့်မယ်။ စာရေးသူကတော့ကွမ်းယာဆိုင်ရောင်းတဲ့ သူ့ရဲ့ဝင်ငွေကိုပဲအလွန်သဘောကျမိပါတယ်။ စာသူများ မော်လမြိုင်ရောက်ဖူးသလားမသိဘူးနော်။ မော်လမြိုင်ဈေးကြီးရေ့မှာ တစ်ရက်ကို (၃)သိန်းဝင်ငွေနေ့စဉ်ရှိနေတဲ့ ကွမ်းယာဆိုင်တစ်ဆိုင်ကိုတွေ့ဖူးပါတယ်။ နောက်ပြီး စာရေးသူမလေးရှားနိုင်ငံရောက်တော့ ကွာလာလမ်ပူမြို့မှာတစ်ရက်လျှင် (၁၂)သိန်းစိုးရောင်းချနေတဲ့ မြန်မာကွမ်းယာဆိုင်ကိုလည်းတွေ့ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကွမ်းယာဆိုင်ရဲ့အကျယ်အဝန်းဟာ(၅)ပေ x (၃)ပေပဲရှိပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကနည်းတယ်။ ရောင်းချမှုနှင့် ဝင်ငွေကပိုများတယ်။ တစ်ရက်ဝင်ငွေ ၊ တစ်လဝင်ငွေ ၊ တစ်နှစ်ဝင်ငွေမည်မျှလောက်ရှိမည်ကို စိတ်နှင့်တွက် လိုရပါတယ်။ တီဗွီ ၊ ရေခဲသေတ္တာဆိုင်တိုင်ရဲ့ တစ်ရက်ဝင်ငွေဟာ(၃)သိန်းမရှိပါ။ ရှိသည့်တိုင်အောင်ပုံမှန်ဝင်ငွေမဖြစ်နိုင်ပါ။ ကွမ်းယာဆိုင်ကတော့ နေ့စဉ်ပုံမှန်ဝင်ငွေရှိနေပါတယ်။ ကွမ်းယာရောင်းတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ရမည်ဟု ညွှန်းနေခြင်းမဟုတ်ပါ။ စီးပွားရေးလုပ်လျှင် ပတ်ဝန်းကျင်ကိုရွေးချယ်တတ်ရမယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု များပြီးငွေကြေးအမြတ်နည်းတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးကိုရွေးကွက်မှာ တကယ်လိုအပ်မှု ရှိ \ မရှိ လေ့လာဆန်းစစ်ပြီးမှသာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများပြုလုပ်သင့်တယ်လို့ အကြံပြုချင်ပါတယ်။

ဧည့်သည်စာ(၂)

မိမိရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဌာနမှာ ဝန်ထမ်းအများကြီးသုံးပြီးအမြတ်နည်းမလား? ဒါမှ မဟုတ် ဝန်ထမ်းအများကြီးသုံးစရာမလိုဘဲနဲ့ တစ်ယောက်နှစ်ယောက်တည်းနဲ့ စရိတ်ကွင်းအောင်လုပ်မလား? ဥပမာ ကွန်ပျူတာ ၊ ပလပ်စတစ်လောင်း ၊ မိတ္တူဆိုင်မျိုးနှင့် လွှက်ရည်ဆိုင်မျိုးကိုပြောတာပါ။ လွှက်ရည်နှင့်စားဖွယ်ရုံ ဆိုင်သည် ဝန်ထမ်းအင်အား(၁၀)ယောက်သုံးတယ်။ တစ်ရက်ဝင်ငွေ (၂)သိန်းဝင်မယ်။ ကွန်ပျူတာ ၊ မိတ္တူ ၊ ပလပ်စတစ်လောင်းလုပ်ငန်းကတော့ တစ်ရက်ဝင်ငွေ (၁)သိန်းဝင်မယ်။ ဝန်ထမ်းအင်အားက လုပ်ငန်းရှင်အပါအဝင် (၃)ယောက်သုံးပါမယ်။ ကွန်ပျူတာဆိုင်နှင့်လွှက်ရည်ဆိုင်တို့ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာအတူတူပဲဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဘာကို ရွေးချယ်မည်နည်း? စာရေးသူသိသမျှ (၉၅%)သော လွှက်ရည်ဆိုင်တွေကတော့ နေ့စဉ်အဖွဲ့ပေါင်းနေတာချည်းပါ။ ဒီနေရာမှာလွှက်ရည်ဆိုင်တိုင်း အဖွဲ့ပေါ်နိုင်တယ်လို့ပြောခြင်းမဟုတ်ပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်နေရာရွေးချယ်တတ်လျှင် (၁၀၀)ထဲမှာ တစ်ဆိုင်ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ လွှက်ရည်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဟာ ယခင်ကစားကောင်းသောကိစ္စဝန်ဆောင်မှု ကောင်းခဲ့သော်လည်း နောက်ပိုင်းမကောင်းတော့ဘူးဆိုလျှင် မိမိဆိုင်ရဲ့ဇောက်သည်များအားလုံးဟာ ငှက်အုပ်ကြီး ပြောစကားပြောသွားသလိုမျိုး မိမိဆိုင်ထက်သာတဲ့ဆိုင်ကို ရွေ့ပြောင်းသွားတတ်ကြပါတယ်။

No. 1 Millionaire Mind **PART 2** ASHIN EIDDHI PALA

THE WAY TO VICTORY & SOCIOLOGY COURSE

ခေတ်သစ်ကမ္ဘာလူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် ဒီဂျစ်မြင်မှုနည်းပညာ



GOLDEN KEY TO SUCCESS



No. 1 Millionaire Mind Training Centre



Money comes to me easily & effortlessly

Do the Best!
လုပ်မယ်ဆိုရင်အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်မယ်

The best and valuable present for you



နောက်ပြန်ကိုယ်ရွေးချယ်လိုက်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာဘယ်ရွေးကွက်ကိုချိန်တာလဲ? ဥပမာ- လမ်း
 ဘေးပုန်းမင်းဒါးဆိုင် ၊ အသုပ်ဆိုင် ၊ လွှက်ရည်ဆိုင်များဟာ ဆင်းရဲသားလူတန်းစားနှင့်ပုံကွအုပ် (၄)မျက်နှာမှ
 တူများအားလုံးကိုရွေးခြင်းဖြစ်သလို City Mart, Super Market မှ ကော်ဖီဆိုင် ၊ လွှက်ရည်ဆိုင်
 များကတော့ အထက်တန်းလွှာနှင့်အလယ်လတ်တန်းစား ရွေးကွက်ကိုချိန်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ကဘယ်ရွေး
 ကွက်မျိုးကိုချိန်ပြီး ဘယ်လိုရလဒ်မျိုးကိုလိုချင်သလဲဆိုတာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲရွေးချယ်ရပါမယ်။ ငွေကြေးများစွာ
 ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများထဲထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများဟာ မကြာခဏအိုင်ခံပုံစံ၊ ဖော်ဒမ်အပြင်ပျိုးစုံ
 ထွက်ပို့နေခြင်း ၊ ငွေနှုန်းအပြောင်းအလဲပြင်းမားခြင်း ၊ သုံးစွဲသူဦး ရေအကန့်အသတ်ရှိခြင်းတို့ကြောင့် ရေရှည်
 ရပ်တည်နိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖြစ်သတ်မှတ်၍မရပါ။ အချိန်ပရွေးဆုံးရှုံးမှုများစွာပေါ်ပြီး ရွေးကွက်ထဲမှာ
 အချိန်ပရွေးပျောက်ကွယ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဆိုပါအချက်သည်လည်း ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးကို
 ထပ်ကိုင်ရမလဲရွေးချယ်ရာ၌ ထည့်သွင်းစဉ်းစား ရမယ့်အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။
**ရေရှည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလုပ်ချင်သူ ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ဦးအနေဖြင့်သော်လည်းကောင်း ၊ လစာဝင်ငွေ
 ထောင်းကောင်းရချင်သော မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦးအနေဖြင့်သော်လည်းကောင်း ဘယ်လိုလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်း
 မျိုးကိုရွေးချယ်သင့်ပါသလဲ ?**

ရွေးချယ်မှုဆိုတာ ကိုယ်ဘာကိုလိုချင်သလဲ? ၊ ဘာကိုပိုင်ဆိုင်ချင်တာလဲ? သေချာသိရမယ်ကိုယ်ပိုင်လုပ်
 ငန်းလုပ်ချင်သည်ဖြစ်စေ ၊ ငွေပိုငွေလွန်များအားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလုပ်ချင်တာပဲဖြစ်စေ ၊ ဝန်ထမ်းအဖြစ်အသက်မွေး
 စမ်းကောင်းပြုချင်တာပဲဖြစ်စေ ဖိဒါဝတလျှောက်အကြီးမားဆုံးသော အကျိုးအမြတ် ရလဒ် ၊ အခွင့်အလမ်းများ
 ဖေ့စွမ်းနိုင်ပုံ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းမျိုးကို ရွေးချယ်ရပါမယ်။ အဆိုပါလုပ်ငန်းမျိုးကို " ယှဉ်ပြိုင်အသာစီးရ " ကုမ္ပဏီ
 (Company with Competitive Advantage) ဟုခေါ်ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ၎င်းကုမ္ပဏီမျိုးတွင်
 စာခြားသောကုမ္ပဏီများနှင့်ယှဉ်လျှင်ပင်တူသောအကျိုးရလဒ်ကောင်းများရရှိမှာဖြစ်တယ်။ ဥပမာ- လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်
 သက်၍ အစအရာရာလုံခြုံစိတ်ချမှုရှိခြင်း ၊ ကြီးမားတဲ့အကျိုးအမြတ်ရရှိမှုနှင့် ရေရှည်ခိုင်မာခြင်းတို့ဖြစ်တယ်။
 ဆိုလိုသည်မှာ အမြတ်အစွန်းကြီးစွာရရှိပြီး အောင်မြင်စွာရပ်တည်နေတဲ့လုပ်ငန်းများ အမြောက်အများရှိသလို
 ဆန့်ကျင်ဘက်အနေအထားများနှင့် ကြုံဆုံနေရတဲ့အချို့ ကုမ္ပဏီများကတော့အတက်အကျသံသရာတွင် ကွပ်လည်
 မှေ့ကြေပြီးအောင်မြင်သည့် အခါတွင်လည်းရွေးကွက်တွင် အများစုကကင်းမောရလောက်အောင်ဖြစ်ပြီး ဒီအောင်
 မြင်မှုဟာကြာရှည်မခံဘဲ မကြာခင်ခဏလေးအတွင်းမှာပဲ ရွေးကွက်ထဲမှ ကြက်ပျောက်ငှက်ပျောက်ပျောက်ကွယ်
 သွားကြရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီလောကတွင်ရေရှည်ခိုင်မာစွာရပ်တည်နိုင်ပြီး စာခြားသောလုပ်ငန်းတူများနှင့်လည်း ယှဉ်
 ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိသောကုမ္ပဏီများဟာ လုပ်သားနှင့်ဝန်ထမ်းများအတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းများရရှိနိုင်သောလုပ်ငန်း
 မျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဤကဲ့သို့သော ကုမ္ပဏီများကိုအခြေခံအားဖြင့်ပုံစံ(၃)မျိုးခွဲခြားနိုင်ပါတယ်။

- ၁။ ထူးခြားသောထုတ်ကုန်များကို ရောင်းချသောကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းမျိုး
Unique Product များ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသောကုမ္ပဏီ
- ၂။ ထူးခြားသောဝန်ဆောင်မှုများကို ရောင်းချသောကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းမျိုး
Unique Service ရောင်းချသောကုမ္ပဏီ
- ၃။ စားသုံးသူများ၏ အဓိကလိုအပ်ချက်များကို တသမတ်တည်းဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တဲ့တန်ဖိုးနည်း
ပစ္စည်းများနှင့်ရောင်းချသူ/ဝယ်ယူသူများဖြင့် လည်ပတ်လုပ်ဆောင်သော လုပ်ငန်းမျိုး

၁။ Unique Product များထုတ်လုပ်ရောင်းချသောကုမ္ပဏီ

Unique Product ရဲ့အဓိပ္ပါယ်ကတော့ " ထုတ်ကုန်ဟာ ဈေးကွက်ထဲမှာတစ်ခုတည်း၊ တမူထူးခြားစွာရပ်တည်နေသောထုတ်ကုန်မျိုး " ပင်ဖြစ်တယ်။ အလားတူထုတ်ကုန်မျိုး(သို့)တထပ်တည်းကျသောထုတ်ကုန်မျိုး ဈေးကွက်တွင်ဝယ်လို့မရနိုင်ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့အဆိုပါထုတ်ကုန်ပုဂ္ဂိုလ်က "အကျိုးကျေးဇူးမျိုး" မည်သည့်အမျိုးအစားတူထုတ်ကုန်မျိုးတွင်မှ ရနိုင်မှာမဟုတ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။ ဥပမာ - Coca-cola , Johnson & Johnson စသဖြင့် ၎င်းထုတ်ကုန်များမှပေးစွမ်းနိုင်သော အရသာ၊ ခံစားမှု ၊ ကောင်းကျိုးများရရှိခံစားလိုပါက ၎င်း Product များကို ဝယ်ယူသုံးစွဲမှသာရရှိမှာဖြစ်တယ်။ အမျိုးအစားတူ Product တစ်ခုအား အစားထိုးသုံးစွဲခြင်းဖြင့် အဆိုပါအရသာ ၊ အကျိုးကျေးဇူးများခံစားရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါ့အပြင်တော့မင်းရဲ့စိတ်ကျေနပ်မှုလည်းဖြည့်ဝနိုင်မှာမဟုတ်တော့ပါဘူး။ စာရေးသူတို့နိုင်ငံမှာဆိုလျှင်တော့ စာရေးသူကပျဉ်းမနားသားဆိုတော့ ပျဉ်းမနားမြို့အကြောင်းလေးပဲပြောပါမယ်။ စာဖတ်သူများအားလုံး " နန်းစိန် " ကိတ်မုန့်စားကြမယ်လို့စာရေးသူ ယုံကြည်ပါတယ်။ မစားမူရင်တောင်အနည်းဆုံးကြားဖူးနေဝတော့ရှိကြမှာပါ။ စာဖတ်သူတို့ရဲ့စိတ်သွေးများ ၊ အိမ်သူအိမ်သားများပျဉ်းမနား(ယခု-နေပြည်တော်)သို့ ခရီးသွားမယ်ဆိုလျှင် " ခရီးသွားလက်ဆောင် " အဖြစ် " နန်းစိန် ကိတ် " ဟာ မဝယ်ဖြစ်တဲ့လက်ဆောင်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ပျဉ်းမနားဒေသခံပြည်သူများကလည်း ဘယ်အရပ်ဒေသကို သွားရောက်လည်ပတ်သည်ဖြစ်စေလက်ဆောင်အဖြစ် " နန်းစိန် " မုန့်များသာယူသွားလေ့ရှိတယ်။

ပျဉ်းမနား - " နန်းစိန်ကိတ် " လိုပဲ ၊ မန္တလေးမှာ မိနပ်ဆိုလျှင် " ဆင်ကြောက်ကောင် " ၊ ထီးမုန့်ဆိုလျှင် " ပြင်ပြင်ခင် " ၊ ဘီယာဆိုလျှင် " Tiger " ၊ စသဖြင့် Unique Product များ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီများဟာစားသုံးသူများရဲ့လိုအပ်ချက်အတိုင်း စိတ်ကျေနပ်မှုပေးစွမ်းနိုင်တဲ့အတွက် စားသုံးသူများရဲ့ထောက်ခံမှုများမှတစ်ဆင့်သော်လည်းကောင်း ၊ အမျိုးမျိုးသော Media များဖြစ်သော T.V , Magazine , Radio စသည်တို့တွင် ကြော်ငြာမှုများစွာကြာခဏကြာငြာခြင်းမှတစ်ဆင့် ဝယ်ယူစားသုံးသူများရဲ့ စိတ်ထဲတင်မြှောက်ပေးနိုင်သွားအောင်လှုံ့ဆော်ပေးခြင်းဖြင့် ရောင်းအားမြှင့်တင်မှုများပြုလုပ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုကြာငြာခြင်းဖြင့်ဝယ်ယူစားသုံးသူများရဲ့စိတ်ထဲတွင်မှတ်မှတ်ရရှိလာပြီး ဝယ်ယူသူများရဲ့နှလုံးသားဝယ်နေရာတစ်ခု အဖြစ်ရပ်တည်လာပေမည်။



ဆိုလိုတာကတော့ဝယ်ယူစားသုံးသူများ၏ စိတ်ရဲ့နေရာတစ်ခုမှာအဆိုပါ Product ရဲ့ Brand Name တည်ဆောက်ထားနိုင်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ စာဖတ်သူများမြင်သာအောင် ထပ်မံပြောရရင်တော့ ဥပမာ - ရာသီဥတုကလည်းအရမ်းပြင်းတဲ့နေ့ သင့်လုပ်ငန်းတွင်မှာလုပ်ငန်းကိစ္စတွေနဲ့လည်း စိတ်ရှုပ်ထွေးနေချိန်သင်တောင့်တ ထိုက်သဠ်အရာမှာ " အား ... ရင်ဆိုင်အပြီးလုပ်ငန်းသုံးသွားမယ့် အအေးလေးစာရင်းတွက်လောက်သောက်ချစ်တယ် " လို့ တောင့်တလိုက်ရင်ပဲ သင့်စိတ်ကနေသင့်ဦးကျောက်ဆီလို့ချက်ခွင့် အချက်ပြသတင်းပို့လိုက်မည့်အရာဟာ " Coca-cola (သို့) ကွဲရိုင်း " ပါပဲ။ ဆိုလိုတာက ကုမ္ပဏီဟာ Unique Product ပိုင်ဆိုင်ခြင်းဖြင့် ၎င်းအပေါ်မှာ Loyal Customer ဟု တင်စားခေါ်ဝေါ်သော " သစ္စာရှိဝယ်ယူစားသုံးသူများ " အား လက်ဝယ်ရရှိပိုင်ဆိုင်လိုက် ခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ ကုမ္ပဏီဟာအစိုးအနွယ်ထိုက်တန်သော ရတနာအိမ်ကြီးပိုင်ဆိုင်ထားတာနှင့်ပြားပင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ? ဝယ်ယူစားသုံးသူများဟာ အဆိုပါ Product မှလွဲ၍တခြားသောဘယ် Product ကိုမျှ ဘယ်သောအခါမှ မြှင့်လဲဝံ့စွဲခြင်းမပြုတော့သောကြောင့်ပဲ။ ကုမ္ပဏီဟာဝယ်ယူစားသုံးသူများရဲ့ စိတ်အားပေးယူ နိုင်သော ၊ လွှမ်းမိုးထားနိုင်သောလုပ်ငန်းဟုဆိုရပါလိမ့်မယ်။ နောက်ဆက်တွဲအနေဖြင့် ကုမ္ပဏီဟာထုတ်ကုန်များအား ထပ်မံကောက်ပို့မှုများပြားစွာထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်း ၊ ရှေးနှုန်းမြင့်တက်တောင်းခံနိုင်ခြင်းစသည့် အခွင့်အလမ်းများရရှိ စေတယ်။ အကိစ္စရလဒ်အနေဖြင့် ကုန်လက်ကွန်ပမာဏလည်ပတ်မှုမြင့်မားခြင်း ၊ အပြတ်အစွန်းရရှိမှုမြင့်မားလာ ခြင်းတို့ဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါလုပ်ငန်းရဲ့ " လုပ်ငန်းအခြေအနေ " အား တင်ပြရရင်တော့ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းတွင် အောက်ပါအချက်များခတ်ပြပါရှိပါမယ်။

- ၁။ နှစ်စဉ်ဝင်ငွေရရှိမှုအခြေအနေဟာ တပြေးညီ ၊ တသမတ်တည်းဖြစ်ခြင်း (အတက်အကျဖြစ်သန်မှုနှုန်း နှင့် ပမာဏကွာဟမှုမများခြင်း)
- ၂။ အကြွေး (Debt) စာရင်းနည်းပါးခြင်း (သို့) မရှိခြင်း
- ၃။ ချေးငွေပမာဏနည်းပါးခြင်း

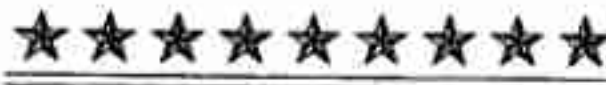
အဆိုပါ ကုမ္ပဏီများမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေသော ' ဝန်ထမ်းစုခွေး ' ရဲ့ ဝင်ထောင်မှုကြည့်လျှင်လည်း စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာနည်းစနစ်များစနစ်တကျဖြစ်ခြင်း ၊ အလုပ်ရှင်အလုပ်သမား ညီညွတ်မှုတစေတံ့စဉ်းမျှည့်မှုစုရို ဗြင်း ၊ မှန်ပြားစွာသောအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများရှိခြင်း၊ ဆွဲသားမှုပိုတုံ့လစာဝင်ငွေ ၊ ကြီးမားသော Bonus များပေးအပ်ခြင်းခံရမှုဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ' ဝန်ထမ်းစုခွေး ' အတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းများ ရရှိနိုင်ဆိုင်နိုင်စရာနေရာတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းသန်နေရာဟာ တခြားသောလုပ်ငန်းများအားဝယ်ယူလာနိုင်ခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုထူထောင်ပန်တီဆိုင်ခွင့်များ ရရှိလာမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

၃။ စားသုံးသူများ၏ အဓိကလိုအပ်ချက်များကို တသမတ်တည်းဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တဲ့ တန်ဖိုးနည်းပစ္စည်းများနှင့် ရောင်းချသူ / ဝယ်ယူသူများဖြင့် လည်ပတ်လုပ်ဆောင်သောလုပ်ငန်း

ယနေ့ခေတ်စားသုံးသူ Customer များဟာ ပစ္စည်းများဝယ်ယူတဲ့အခါပစ္စည်းလည်းစုံမယ် ဒါရည် အသွေးလည်းကောင်းမယ် ၊ ရှေးနှုန်းလည်းသက်သာမယ် ၊ ဝန်ဆောင်မှုလည်းကောင်းမယ် ၊ လိုချင်တဲ့ပစ္စည်းများ အားလုံးလည်း တစ်နေရာတည်းမှာရရှိနိုင်တယ်။ ဒီ(၄)ချက်နှင့်ပြည့်စုံတဲ့ဆိုင်မျိုးဟာ ငွေချွယ်ဝယ်ယူကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရောင်းချသူမှလည်းပစ္စည်းတစ်ခုချင်းစီမှ အမြတ်အနည်းငယ်သာယူပြီး မိမိဆိုင်တစ်နေရာတည်းမှာဘဲ ပစ္စည်းမျိုးစုံရောင်းချပေးနိုင်အောင်စီစဉ်ခြင်းဖြင့် မိမိပြိုင်ဘက်များရဲ့စောက်သည်များကို ဆွဲဆောင်မှုဖြစ်ပါတယ်။ ယခုစာရေးသူတို့ ပြန်မပြည်-ရန်ကုန်မှာဆိုလျှင် City Mart ဆိုပါက လူတိုင်းသိကြပါတယ်။ City Mart တွေ၊ Super Market တွေ ပြန်မပြည်မှာစတင်စဉ်ကာလက လူသုံးကုန် ၊ အလှကုန် ၊ အဝတ်အထည် ပစ္စည်းအသုံးအဆောင်မျိုးစုံကိုသာ အဓိကရောင်းချတာတွေခဲ့လို့ ယခုနောက်ပိုင်းမှာတော့ မိမိဆိုင်သုံးဟင်းချက် အရသာမျိုးစုံ ၊ ဟင်းသီးဟင်းရွက်မျိုးစုံ ပြန်မပုန်မျိုးစုံ ၊ ဒုန်းသီးကအစရောင်းချလာတာကိုတွေ့ရပါတယ်။

ယခင်ကထက် Super Market , City Mart များမှာ ကလေးရော ၊ လူကြီးပါကြိတ်ကြိတ် တိုးဝင်ထွက်စဉ်ကလေးလာတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီများ အမြတ်အစွန်းကြီးစွာရုံပစ္စည်းအရေအတွက် ငြောက်များစွာရောင်းချနိုင်ခြင်းကြောင့်သာဖြစ်တယ်။ အဲသလိုပစ္စည်းအရေအတွက်ငြောက်များစွာ ရောင်းချနိုင်ရန် မှာလည်းပစ္စည်းတစ်ခုချင်းစီပေါ်မှ အမြတ်အနည်းငယ်သာယူခြင်းပေးခြင်းဖြင့် ရောင်းချတဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ပစ္စည်းစုံခြင်း ၊ ရှေးနှုန်းပုန်ကန်ခြင်းတို့ကြောင့် အခြားသောလုပ်ငန်းများရဲ့စောက်သည်များကိုရယူသွားနိုင်တာကို တွေ့နိုင်တယ်။ ဒါ့အပြင် ဝန်ထမ်းများကိုလည်းကောင်းစွာ လေ့ကျင့်ပေးထားခြင်း ၊ သင်တန်းများပေးထားခြင်းတို့ ကြောင့် ဝန်ဆောင်မှုပိုင်းတွင်လည်းအခြားသော လုပ်ငန်းတို့ပြိုင်ဘက်များထက်စားသုံးသူများအား ကျေနပ်ပျော်ရွှင်မှု နိုင်တာကိုတွေ့ရပါတယ်။ တရုတ်လူမျိုးတွေရဲ့စီးပွားရေးရောင်းချပုံစံနဲ့ဆိုလျှင် အမြတ်နည်းနည်းယူပြီးအရေအတွက် များများရောင်းတဲ့ပုံစံဖြစ်ပါတယ်။ City Mart နှင့် Super Market တွေမှာရောက်ဖို့ဟာတဲ့ Customer ၉၀% ဟာ မှက်စီခလုတ်တိုက်လို့ဝယ်သွားတာကိုမျိုးပါတယ်။ မိတ်ကပ်လေးတစ်ဘူးသာ အဓိကဝယ်ဖို့ရည်ရွယ် ချက်နဲ့ရောက်လာတဲ့စားသုံးသူ Customer ဟာ သူကြိုက်နှစ်သက်တဲ့ပစ္စည်း ၊ စားစရာများကိုကျွတ်ကျွတ် အိတ်(၁)အိတ် ၊ (၂)အိတ်စာလောက်ထပ်မံဝယ်သွားတာမျိုးတွေ လေ့လာတွေ့ဖို့ရပါတယ်။ စာရှုသူများကိုယ်တိုင် လည်းကြီးကြားကြမှာပါ။ City Mart , Super Market ကဲ့သို့သော တတိယမြောက်တန်ဖိုးနည်းဆိုင်ကြီးကလိ ဝယ်ရောင်းလုပ်ငန်းများဟာရင်းနှီးမြှုပ်နှံချင်သူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်ဝန်ထမ်းများအတွက်တော့ ပထမနှင့် ဒုတိယမြောက်ကုမ္ပဏီများနှင့်အခွင့်အလမ်း ၊ အကျိုးအမြတ်ရပုံချင်းနှိုင်းယှဉ်ပါက အနာဂါတ်အသက်မွေးမှုသို့ အတွက်အနည်းဆုံးအခွင့်အလမ်းသာ ပေးစွမ်းနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ပစ္စည်းများခွဲစေ့နှုန်းများကို သက်သာစေရန် ၊ ရှေးနှုန်းချို့သာရန်အစဉ်အမြဲ ဦးစားပေးစဉ်းစားစီမံနေရသော လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။ အမြတ်အစွန်းဆိုတာနည်းပါးခြင်းကြောင့် ဝန်ထမ်း များကိုထောက်ပံ့ပေးရတဲ့လစာ ၊ Bonus Facilities ပိုင်း များတွင်လည်းအမြဲ သတိထားထိန်းသိမ်းနေရတတ် ပါတယ်။ အခြားသောသာမန်လုပ်ငန်းများနှင့်စာလျှင်တော့ဝန်ထမ်း လုပ်ချင်သူများအတွက်စိတ်ချရသော ၊ တည် ငြိမ်မှုရှိသောဝန်ထမ်းဘဝကိုရရှိနိုင်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက်လည်း ရေရှည်ခံယူနိုင်ပြီးအသာစီးရ ပြီးတည်ငြိမ်မှုရှိတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်တယ်လို့သုံးသပ်ပါပါတယ်။





အပိုင်း (၈)

စီမံခန့်ခွဲမှုအတတ်ပညာ (Management)

၁။ စီမံခန့်ခွဲမှုအတတ်ပညာကိုမတတ်မြောက်ပဲ မိမိစိတ်ကူးတည်ရာလုပ်ခြင်းဟာ အကျိုးရှိထက်အကျိုးမဲ့ကို များစွာဖြစ်စေပါတယ်။ ဘယ်လုပ်ငန်းကိုမှအကျိုးမပြုနိုင်ပါဘူး။ "တစ်နည်းအားဖြင့်စီမံခန့်ခွဲမှုဟာ အလုပ်ရဲ့အိမ်ကို တာဖြစ်ပါတယ်။" လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအတတ်ပညာတတ်မြောက်ရုံနဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးမအောင်မြင်နိုင်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအတတ်ပညာကို လက်တွေ့အကျိုးရှိအောင်ဘယ်လိုအသုံးပြုမလဲဆိုတာဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့အဓိကအချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်အလုပ်ဌာနမဆို စီမံခန့်ခွဲရေးပညာရှင်တစ်ဦးမရှိမဖြစ်လိုအပ်ပါတယ်။ ထမင်းချက်တာမှာလဲစီမံခန့်ခွဲမှု ၊ အထပ်(၂၀)တိုက်ကြီးကိုဆောက်ရာမှာလဲ စီမံခန့်ခွဲမှု ၊ အလုပ်သမား (၅၀၀၀) အုပ်ချုပ်တဲ့နေရာမှာလဲ စီမံခန့်ခွဲမှု ၊ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာတဲ့ခေတ် ကြီးမှာနေရာတိုင်း ၊ အဖွဲ့အစည်းတိုင်း ၊ ဌာနတိုင်းမှာ (Management) ပညာရပ်ဟာမရှိမဖြစ် တကယ်ကိုလိုအပ်ပါတယ်။

၂။ ဘာကြောင့်စီမံခန့်ခွဲမှုကိုထားရသလဲဆိုလျှင် မိမိအလုပ်တွေအပြန်အလှန်အပြန်အလှန်အောင် ၊ သတ်မှတ်ထားတဲ့ အချိန်အတွင်းအချိန်မီပြီးစီးအောင် ၊ လူသားအရင်းအမြစ်ကို စုစည်းပြီးအသုံးပြုနိုင်အောင်တို့ဖြစ်ပါတယ်။

၃။ အလုပ်တစ်ခုကိုအကောင်အထည်ဖော်ပြီးသုံးပြုတဲ့အချက်အလက်ပြုဆိုတာနဲ့ အဲဒီစီမံခန့်ခွဲမှုကိုချက်ခြင်းလုပ်ဆောင်ရမယ်။ လုပ်နေစဉ်မှာတစ်ခါတည်းစစ်ဆေးသွားရမယ်။ လူအင်အား ၊ ငွေအင်အား ၊ စက်ပစ္စည်းကရိယာနှင့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကိုလိုအပ်တဲ့နေရာကို ချက်ချင်းပို့ဆောင်ပေးနိုင်ရမယ်။ ပစ္စည်းများရောက်ပြီဆိုတာနဲ့ ရှေ့ဆက်လုပ်ဆောင်ရမယ့်စီမံခန့်ခွဲမှုများကိုညှိနှိုင်းခြင်း ၊ ညွှန်ကြားခြင်းများတဆက်တည်းလုပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ စုစည်းမှုစနစ်နဲ့ တဆင့်ပြီးတဆင့်ညီညွတ်စွာ လုပ်ဆောင်သွားမယ်ဆိုရင်အချိန်မီ အပြန်အလှန်အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။

၄။ ကျွန်ုပ်တို့ပြင်နေရတဲ့ကားတွေ ၊ စီးနေတဲ့ကားတွေဟာတစ်စီးနှင့်တစ်စီး ထပ်တူထပ်မျှမတူနိုင်သလို ၊ ကားအမျိုးအစားတူသည့်တိုင်အောင် အကွာရန်ပါတ် ၊ အင်ဂျင်များကွဲပြားခြားနားနိုင်ပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုမှာလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ နေရာတိုင်းမှာ သူ့စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့မတူညီတဲ့ စီမံကိန်းတွေများစွာရှိပါတယ်။ အလားတူပဲလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းနှင့်ဌာနတွေမှာလည်းတူညီတဲ့သဘော ၊ မတူညီတဲ့သဘောသဘာဝတွေရှိကြတယ်။ ပုံစံအားဖြင့်အစိုးရဌာနအဖွဲ့အစည်းတွေမှာပင် တစ်ဌာနနှင့်တစ်ဌာနနီးတည်ရည်ပန်းချက် ၊ ဖွဲ့စည်းပုံခြင်းမတူသလို ၊ ပုဂ္ဂလိကသမဝါယမအဖွဲ့အစည်းတွေမှာလည်း တစ်ခုနှင့်တစ်ခုနီးတည်ချက် ၊ ရည်ပန်းချက် ၊ ဖွဲ့စည်းမှုမတူညီကြပါ။ အဖွဲ့အစည်းဟာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလား?၊ ကုန်သွယ်မှုလား ...?၊ ဝန်ဆောင်မှုလားစသည်ဖြင့် ကွဲပြားခြားနားပါတယ်။ ကုန်ကုန်ပြောရလျှင်ဌာနအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်းမှာပင် တစ်ဌာနနှင့်တစ်ဌာန ၊ လုပ်ငန်းသဘာဝဖွဲ့စည်းမှုအဖြစ်ထုတ်လုပ်မှု မန်နေဂျာ ၊ ငွေစာရင်းမန်နေဂျာ ၊ ဝယ်/ရောင်း မန်နေဂျာစသဖြင့်လုပ်ငန်းအရင်း ၊ ထိပ်ပိုင်း (Top Management Level)၊ အလယ်အလတ်ပိုင်း (Middel Management Level) စသဖြင့်တာဝန်ယူမှု ၊ တာဝန်ခံမှုအဆင့်မတူတာတွေလည်းရှိနေပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲကွဲပြားခြားနားစေကာမူ အခြေခံတူညီတဲ့ဖြစ်စဉ်တွေ ၊ အချက်တွေကိုထုတ်နှုတ်ပြီး ရည်ပန်းချက်ပန်းတိုင်အောင်ပြင်ရေးအတွက် စီမံခန့်ခွဲမှုအလုပ်ရည်ပန်းချက်တွေကိုတစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်လုပ်ကြရပါတယ်။

- ၁။ စီမံတဲ့အလုပ် (Planning)
- ၂။ ဖွဲ့စည်းတဲ့အလုပ် (Organizing)
- ၃။ ဆုံးဖြတ်တဲ့အလုပ် (Decision Making)
- ၄။ ညွှန်ကြားတဲ့အလုပ် (Directing)
- ၅။ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲတဲ့အလုပ် (Controlling)
- ၆။ ခေါင်းဆောင်တဲ့အလုပ် (Leadership) စသည်တို့ လုပ်ကိုင်နေကြရတယ်။

၁။ စီမံကိန်းအလုပ်

“စီမံကိန်းဆိုတာခေါင်းဆောင်လုပ်သူက သူလိုချင်တဲ့ရည်ပန်းချက်ပန်းတိုင်ကို လိုချင်တဲ့အချိန်မှာအသင့်ရှိစေရန်အတွက်ပြင်ဆင်တာပဲ”

၁။ စီမံတဲ့အလုပ် (Planning)

ဥပမာ - " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်း တည်ထောင်ရတဲ့ရည်ပန်းချက်ကဘာလဲ ?

- ★ စည်းကမ်းချက် ၊ မူဝါဒတွေက ဘယ်လိုရှိသလဲ ?
- ★ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် ဘာတွေရှိသလဲ ?



- ★ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေကဘယ်လိုရှိသလဲ ? ဘဏ္ဍာငွေ ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ ရှာဖွေမလဲ ? ဘယ်လိုထိန်းသလဲ ?
- ★ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို ဘယ်လိုအဆင့်ဆင့် ခွဲဝေယူကြမလဲ ?
- ★ နေ့စဉ် ၊ လစဉ်နှင့် နှစ်အလိုက်လုပ်ငန်းစာရင်းတွေ ဘာတွေရှိသလဲ ?
- ★ ထပ်မံပြီး သင်တန်းတန်းခွဲသစ်များတိုးခဲ့လွှင့်လုပ်ခြင်းနှင့် အဆင့်မြှင့်တင်မှုအစီအစဉ်ရှိသလား?
- ★ ဘယ်သူတွေနဲ့ ဘယ်လိုကြီးကြပ်ကွပ်ကဲသွားမလဲ ?
- ★ ဘယ်သူတွေနဲ့ ဘယ်လိုအစီရင်ခံရမလဲ ?
- ★ နေ့စဉ် ၊ လစဉ် ဘာတွေတိုးတက်မှုရှိသလဲ ?
- ★ စသည်ဖြင့် စီမံကိန်းရေးဆွဲထားရာမှာဖြစ်ပါတယ်။

၂။ မြို့စဉ်းခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်းအဖွဲ့ (Organizing and Staffing)

- ★ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်ပြီးဆိုရင် ဝွဲ့စည်းပုံစာရင်းရှိရမယ်။
- ★ ရာထူးအလိုက် လုပ်ငန်းတာဝန်စာရင်းရှိရမယ်။
- ★ ရာထူးအဆင့်နှင့် တာဝန်ပေးမှုရှိရမယ်။
- ★ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု အဆင့်အတန်းခွဲခြားသတ်မှတ်ရမယ်။
- ★ လုပ်ငန်းတန်းဖိုသတ်မှတ်ချက်ရှိရမယ်။
- ★ လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်မှုလိုအပ်ချက်သိရမယ်။ ဖြည့်ဆည်းရမယ်။
- ★ ဝန်ထမ်းများကို သွေးရေနှင့် သွေးစွဲချယ်ခန့်တာခြင်းရှိရမယ်။ အဖွဲ့လိုက်ဝွဲ့စည်းပေးရမယ်။
- ★ တစ်ဦးချင်း တာဝန်ပေးမှုရှိရမယ်။
- ★ တစ်ဦးချင်း တာဝန်ယူမှုရှိရမယ်။
- ★ အပြန်အလှန်ဆက်သွယ်မှုလမ်းကြောင်းရှိရမယ်။

၃။ ဆုံးဖြတ်တဲ့အလုပ် (Decision)

အောင်မြင်ရမယ်ဆိုတဲ့သင်ခွဲ ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ အခြေအတင်အရာထက်မဆို ပိုအရေးကြီးတယ်ဆိုတာပေးပါနဲ့။

- ★ ဆုံးဖြတ်တဲ့အခါ မှန်ကန်မှုရှိရမယ် ၊ တိကျမှုရှိရမယ်။
- ★ လိုအပ်လျှင် လျင်လျင်မြန်မြန်နဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်ရမယ်။



၄။ ညွှန်ကြားတဲ့အလုပ် (Directing)

ဆရာတွေကသင်ကြားပြသမှုကွမ်းကွင်းသောသူများဖြစ်သလို စီမံခန့်ခွဲရေးများဟာညွှန်ကြားပြသမှု ဖြစ်တဲ့အခါ ကွမ်းကွင်းတဲ့ပုံကိုင်များဖြစ်ရန်အရေးကြီးပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲရေးပညာမှာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း ၊ စွဲစည်းခြင်း ၊ ညွှန်ကြားခြင်းဆိုတာ လက်အောက်ဝန်ထမ်းအဖွဲ့အစည်းများကို လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်းရွှေ့ထိန်းကြောင်းကြိုမတ် ပေးရတဲ့အလုပ်ဖြစ်တယ်။ ညွှန်ကြားခြင်းရဲ့အဓိကအချက်မှာဌာန ၊ အဖွဲ့အစည်းများ၏ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် အောင်မြင်စေရန်အတွက်အဖွဲ့အစည်းများ ၊ ဝန်ထမ်းများနှင့်လုပ်သားများအား ကြိုပေးအားထုတ်စေရန်လမ်းပြ ခြင်း ၊ ရေးဆော်ခြင်းနှင့်ထိန်းချုပ်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ညွှန်ကြားခြင်းဆိုတာဝန်ထမ်းများ ၊ အဖွဲ့အစည်းဝင်များနှင့်လုပ် သားများကိုလုပ်ငန်းတွင်စိတ်ဝင်စားစေရန် (သို့မဟုတ်) အမြဲတမ်းစိတ်ဓာတ်တက်ကြွစေမူဖြင့် လုပ်ငန်းပြီးပြောက် ရန်အတွက်ရေးဆော်ခြင်း ၊ ဆွဲဆောင်ခြင်း ၊ တိုက်တွန်းခြင်း ၊ (Motivation) သဘောများရှိရန်လိုပါတယ်။

ညွှန်ကြားခြင်းအင်္ဂါရပ်များ

ဌာနအဖွဲ့အစည်းများရဲ့ လုပ်ငန်းသဘာဝအမျိုးအစားပေါ်မူတည်ပြီး ထုတ်ပြန်တဲ့ညွှန်ကြားချက်များဟာ ယေဘုယျအားဖြင့် အောက်ပါအင်္ဂါရပ်များနှင့်ညီညွတ်ရန်လိုပါတယ်။

- ★ ညွှန်ကြားချက်သည် - ညွှန်ကြားခံရသူများလိုက်နာနိုင်သော ညွှန်ကြားမှုမျိုးဖြစ်ရန်လိုခြင်း။
- ★ တိကျပြတ်သားမှု ၊ ရှင်းလင်းမှု ၊ ပြည့်စုံမှု ၊ အငြင်းပွားမှုမရှိရန်လိုအပ်ခြင်း။
- ★ အလုပ်တာဝန်တစ်ခုရပ်အတွက် တစ်ချို့တည်းသက်ဆိုင်ရာအာဏာပိုင်တစ်ဦးတည်း တစ်နေရာတည်းကသာ ထုတ်ပြန်ရန်လိုအပ်ခြင်း။
- ★ တရားဝင်ပြီးလုပ်ပိုင်ခွင့်နှင့် ညီညွတ်သောညွှန်ကြားမှုမျိုးဖြစ်ရန်လိုခြင်း။
- ★ သက်ဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်း၏ရည်မှန်းချက်လုပ်ငန်းနှင့်သာ သက်ဆိုင်သောညွှန်ကြားမှုမျိုးဖြစ်ရန်လိုခြင်း။
- ★ ညွှန်ကြားခြင်းခံရသူရဲ့ကွမ်းကွင်းမှု သို့မဟုတ် ပညာအရည်အချင်း သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံအရ ဆောင်ရွက်နိုင်သော ညွှန်ကြားမှုမျိုးဖြစ်စေရန်လိုခြင်း။
- ★ တာဝန်ယူတာဝန်ခံနိုင်ခြင်း ၊ လိုက်နာနိုင်ခြင်း ရှိ/မရှိ စိစစ်သုံးသပ်ရန်လိုအပ်ခြင်း။
- ★ ယုတ္တိတန်ဖွဲ့အကျိုးအကြောင်း ၊ ခိုင်လုံခြင်း ၊ တိတိကျကျလိုက်နာနိုင်သော အခြေအနေရှိမှုသာထုတ်ပြန် ရန်လိုအပ်ခြင်း။
- ★ တည်ဆဲဥပဒေ ၊ နည်းဥပဒေ ၊ အမိန့်ညွှန်ကြားချက်နှင့်ဆန့်ကျင်ရန်နှင့် ရှေ့နောက်ညီညွတ်ရန်လိုအပ် ခြင်းတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ညွှန်ကြားခြင်းလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်တဲ့အခါ ထိရောက်မှုရှိစေရန်အတွက် အောက်ပါ အထောက်အကူပြုလုပ်ငန်း (၂)ခုကို လုပ်ကိုင်ရန်လိုပါတယ် -
- ★ ဆက်သွယ်ခြင်း (Communication)
- ★ ရှိဆော်ဆွဲဆောင်ခြင်း (Motivation)



အထက်ပါလုပ်ငန်းစဉ်နှစ်ခုဟာ ညွှန်ကြားခြင်းများကိုဖြစ်တဲ့အဓိကလိုအပ်တဲ့အစိတ်အပိုင်းများဖြစ်ပြီး အဖွဲ့အစည်းရဲ့ရှည်ပန်းချက်လုပ်ငန်းကို ပိုမိုသက်ဝင်လှုပ်ရှားစေပါတယ်။

ညွှန်ကြားခြင်းရဲ့အကျိုးသက်ရောက်မှု

ညွှန်ကြားခြင်းအလုပ်ကို ထိထိမြဲမြံနဲ့ရက်ရောက်အောင်ရွက်ပါက အဖွဲ့အစည်းရဲ့ရှည်ပန်းချက်အောင်မြင်နိုင်သည့်အပြင် အကျိုးကျေးဇူးများရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

- ★ အသေစိတ်အောက်ခြေသိမ်းကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရသော ဓာတ်ပုံပူးလှေပူငှာလောခြင်း။
- ★ လုပ်ငန်းသွက်လက်လျှပ်ပြန်သော ဇန်နဝါရီလောခြင်း။
- ★ ထပ်တလဲလဲအောင်ရွက်ရသော လုပ်ငန်းများလွယ်ကူလာခြင်း။
- ★ မကျွမ်းကျင်သော ဝန်ထမ်းလုပ်သားများအတွက် လေ့ကျင့်ပေးရာရောက်သဖြင့် လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်တတ်ပြောက်လာခြင်း။
- ★ အလုပ်ရဲ့ရှည်ပန်းချက်ကို တူညီသောသဘောဖြင့် လေ့ကျင့်ညီညွတ်စွာအောင်ရွက်နိုင်ခြင်းသေသည့် အကျိုးတရားများရရှိနိုင်ပါတယ်။ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်းလုပ်ငန်းကို စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရှင်တစ်ဦးကကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်းဟာ အပန်တကယ်လုပ်ငန်းခြင်းနှင့် ရှည်ပန်းချက်လုပ်ငန်းများအတွက် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့လုပ်ငန်းတာဝန်များကွာဟခြင်းမရှိစေရန် ထိန်းချုပ်ခြင်းစဉ်တစ်ခုလို့ဆိုရမယ်။

၅။ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း (Controlling)

- | | |
|--------------------------------------|---|
| ၁။ ရလဒ်များအတွက် တိုင်တာရန်အချက်များ | ၂။ လိုချင်သောရလဒ်များအခြေအနေ |
| ၃။ အဖွဲ့အစည်းစစ်ဆေးရန်အချက်အလက်များ | ၄။ အချိန်နှင့်လုပ်ငန်းစယား |
| ၅။ အရေးကြီးသော ကွင်းဆက်များအခြေအနေ | ၆။ လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်မှုအပေါ်အကဲဖြတ်မှု |
| ၇။ ဆောင်ရွက်ချက်အပေါ်စစ်ဆေးမှု | ၈။ စာရင်းစစ်ဆေးချက်အစီရင်ခံစာ |
| ၉။ လုပ်ငန်းလွယ်ကူမှု | ၁၀။ အဖွဲ့၏အတည်ပြုချက်။ |

အထက်ပါအဓိကစီမံခန့်ခွဲမှုအလုပ်ကို အဆင့်အလိုက်လုပ်ကြရာမှ ၄၊ ၅၊ ၆၊ ၇၊ ၈၊ ၉၊ ၁၀ အဖွဲ့အစည်းများရဲ့ရှည်ပန်းချက်လုပ်ငန်းသဘာဝနှင့် လုပ်ငန်းပမာဏအပေါ်မူတည်ပြီးလုပ်ကိုင်ကြပါတယ်။

ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲပုံ

၄၊ ၅၊ ၆၊ ၇၊ ၈၊ ၉၊ ၁၀ အဖွဲ့အစည်းရဲ့လုပ်ငန်းသဘာဝ ၊ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားပေါ်မူတည်ပြီး ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲပုံ ကွဲပြားခြားနားကြပါတယ်။

- ၁။ ဖော်အဆင့်မှ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။
- ၂။ အစုအဖွဲ့များဖွဲ့၍ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။
- ★ ဒေတ်သစ်စာတိုင်းညှိ



- ၃။ အောက်ခြေအဆင့်ဆင့်သို့လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေး၍ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။
- ၄။ အထူးကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။
- ၅။ အနီးကပ်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။
- ၆။ ကိုယ်တိုင်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း စသည်ဖြင့် ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲပုံအမျိုးမျိုး ကွဲပြားခြားနားကြပါတယ်။

လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေခြင်းနှင့်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း

၁။ ဌာနသို့မဟုတ်အဖွဲ့အစည်းအကြီးအကဲဟာ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်း ၊ လုပ်သားတွေကိုတာဝန်နှင့်လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးလိုက်ရုံမျှနှင့်ပျော်ပေးပါ။ စနစ်တကျသုံးစွဲနိုင်ခြင်းဆို/မရှိ။ ဘယ်လိုသုံးစွဲ၍တာဝန်ကိုအဘယ်မျှအတိုင်းအတာထိသုံးစွဲရတယ်။ ဘယ်မျှအောင်မြင်အောင်ဆောင်ရွက်နိုင်တယ် စသဖြင့်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရပါတယ်။ တိုးသူ့အပ်နှံသင့်/မသင့် ၊ လျှော့၍ အပ်နှံသင့်/မသင့် ၊ သုံးသပ်နေရပါမယ်။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေခြင်းဟာ လုပ်ငန်းအောင်မြင် ရေနှင့်ရွှမ်းဆောင်ရည် မြင့်မားရေးတို့အတွက်သံဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ကျိုးသုံးခြင်း ၊ တာဝန်ထောင်ခြင်း ၊ ပခုံးပြောင်ခြင်း Passing the buck မဖြစ်သင့်ပါ။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေခြင်းဆိုရာမှာ ကိုယ်မလုပ်လိုက်ရတဲ့အလုပ် ၊ ကိုယ်မျက်နှာပူရသောအလုပ်များကို လက်အောက်ဝန်ထမ်းများအားတာဝန်ပေးခြင်းမှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးရာမထောက်ပံ့ဘူး။ တာဝန်နှင့်လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေလိုက်ရပေမဲ့ သူ့လုပ်သမျှအကြီးအကဲအပေါ်မှာသာ တာဝန်ရှိတယ်ဆိုတဲ့ခံယူချက်အသိ ကင်းကွာလို့မရနိုင်ပါဘူး။

၂။ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ခန့်အပ်တော့မယ်ဆိုရင် အတိတ်ကသူ့တာဝန်ခံသလဲဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကိုလေ့လာကြည့်ရမယ်။ မိမိလုပ်ငန်းမှာအရာဝတ်အတွက် သူ့လုပ်နိုင်/မလုပ်နိုင်ဆိုတာကို သူ့အတိတ်ကလုပ်ခဲ့တဲ့လုပ်ရပ်တွေကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သိရှိနိုင်ပါတယ်။ အရင်ကသူ့ရဲ့လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံကိုပေးပြန်ရမယ်။ သူ့တာတွေအောင်မြင်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိသလဲ သို့အောင်လေ့လာစုံစမ်းရမယ်။ သူ့တာတွေမလုပ်နိုင်ခဲ့ဘူးလဲ ၊ ဘာကြောင့်မိမိလုပ်ငန်းကို သူဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လိုတာလဲ။ သူ့ရဲ့ရည်ရွယ်ချက် ၊ ဝိသနာကဘာလဲ ၊ အတိတ်ကလုပ်ရပ်တွေမှာ ပြဿနာတွေကိုဖြေရှင်းနိုင်စွမ်းရှိတယ် ၊ အလုပ်တာဝန်ကျွန်ုပ်တို့စွာထမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဒီလိုဆိုရင်တော့သူ့ကို ကိုယ်ကစဉ်းစားပေးရမယ်။

၃။ မိမိရဲ့ ဌာနမှာမိမိနေရာအဖြစ်ခန့်အပ်မယ့် ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်ရှိရမယ်။ ငွေရှင်လင်ထားသည်ထက် ပိုပြီးထိုက်ဆောင်နိုင်ရမယ်။ လုပ်ငန်းကိုစွဲအဝဝကို လိမ္မာပါးမုန်စွာဖြင့်ဖြေရှင်းနိုင်သူဖြစ်ရမယ်။ မိမိဝန်ထမ်းအုပ်စုအဖွဲ့အစည်းကိုပိုမိုစည်းရုံးနိုင်စွမ်းရှိသူ ၊ မိမိအဖွဲ့သားအချင်းချင်းကူညီပေးမိမိသို့ ၊ အပိုတာဝန်ပေးအပ်တာကိုလိုလိုလားလားလက်ခံသူ ၊ မလိုလားအပ်တဲ့ပြဿနာတွေကိုရှောင်ရှားနိုင်သူ ၊ မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကိုထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်နိုင်သူ ၊ လုပ်ငန်းစဉ်အဖွဲ့စည်းကမ်းတွေကိုလိုက်နာနိုင်သူ ၊ မကြာခင်ပေါ်ပေါက်လာတတ်တဲ့လုပ်ငန်းဆိုင်ရာပြဿနာတွေနဲ့ အားနည်းချက်တွေကို အားသာချက်ဖြစ်လာအောင် ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းဆောင်ရွက်နိုင်တဲ့သူ ၊ ဒီလိုမျိုး ဝန်ထမ်းကောင်းမျိုးကိုပိုလိုအပ်ပါတယ်။



လူတွေဟာတူညီတဲ့ မျှော်လင့်ချက်တွေရှိကြပေမယ့် စွမ်းဆောင်နိုင်မှုကတော့တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကွဲပြားခြားနားနေတာကိုလည်းတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးပဲကြုံကြုံ မိမိထံတွင်အထက်ကတင်ပြခဲ့တဲ့အချက်အလက်တွေနဲ့ ကိုက်ညီတဲ့ဝန်ထမ်းကောင်း ၊ မန်နေဂျာမျိုးရှိမှသာ သင်တန်းအချင်းသာရမှာဖြစ်တယ်။

ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရာတွင် သတိပြုရန်အချက်များ

၄၄။ ၊ အဖွဲ့အစည်းများရဲ့တာဝန်နှင့်လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးမှုနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲမှုနည်းလမ်းများဟာ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုနှင့်တစ်ခုတူညီနိုင်ပါသေး။ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရာမှာ သတိပြုရမယ့်အချက်တွေကိုစီမံခန့်ခွဲရေးပညာရှင်များက ကောက်ချက်ထုတ်ကြပါတယ်။

- ★ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး မလိုအပ်ဘဲအသေးစိတ်လွန်းခြင်းမပြုရန်။
- ★ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဇီဝာမကြောင်းရန်။
- ★ စီမံခန့်ခွဲကြောင့်ကြမှုလွန်းကဲပြီး အစီရင်ခံစာများ ထပ်တလဲလဲတောင်းခံခြင်းကိုရှောင်ရှားရန်။
- ★ လိုသည်ထက်ပိုပြီး အစစ်အဆေး ၊ အပေးအပြန်အတတ်ပေးပြီး ရှောင်ရှားရန်ပဲဖြစ်တယ်။

၆။ ခေါင်းဆောင်တဲ့အလုပ် (Leadership)

အုပ်ချုပ်ရေးပညာရှင်တစ်ဦးရဲ့အဆိုအရ ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ အချိန်မရွေးမိမိလုပ်ချင်တဲ့လုပ်ငန်းအတွက် မည်သူ့ကိုမဆို ပူးပေါင်းပါဝင်လာစေရန် သိမ်းသွင်းနိုင်တဲ့အရည်အချင်းရှိရမယ်လို့ဆိုထားပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုအတတ်ပညာနှင့်စပ်လျဉ်းပြီး ပညာရှင်များရဲ့အယူအဆအမျိုးမျိုးရှိပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုအတတ်ပညာများဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုနယ်ပယ်မှာ ယခုလိုတွေ့ရှိရပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်ကိုသာဦးစားပေးလွန်းခြင်း ၊ အလုပ်နှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးနှစ်ခုလုံးရောပြုပြီး လူမှုဆက်ဆံရေးကိုအရေးပေးခြင်း ၊ အလုပ်နှင့်လူမှုဆက်ဆံရေး လိုက်လျောညီထွေထားပေမဲ့ လူမှုရေးကိုအရေးပေးခြင်း ၊ အလုပ်ကိုအလွန်အကျွံဦးစားပေးသော်လည်း အလုပ်နှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးကိုစည်းကမ်းအတွင်းမှခွင့်ပြုခြင်းတို့ဖြစ်တယ်။

- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ငန်းများကို မိမိမှတစ်ပါး မည်သူ့မှလုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းမရှိ။
He is the only one who can do the job ဟုသောအတ္တစိတ်လွမ်းမိုးခြင်း။
- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လက်အောက်ဝန်ထမ်းများကို ယုံကြည်စိတ်ကင်းမဲ့ခြင်း ၊ သံသယစိတ်အားဖြင့် လွှမ်းမိုးနေခြင်း။
- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍ အမှာအယွင်းတွေ့ရှိမှုနှင့်အချိန်ကုန်မှုကို ရှောင်ရှားလိုခြင်း။
- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ငန်းလုပ်ပိုင်ခွင့် ခွဲဝေပေးခြင်းမျိုးမကွင်းသုံးခဲ့တဲ့ အကြီးအကဲရဲ့လောင်းဆိုင်ခံခဲ့ရခြင်းနှင့် မိမိကိုယ်တိုင်လည်းလေ့ကျင့်မှုမလုပ်ခြင်း။



- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးရန်နည်းလမ်းပေါ်ခြင်း ၊ ဟောတစ်စုံလွှာခြင်း။
- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးရန်နည်းလမ်းပေါ်ခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းလုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးခြင်းဟာ အာဏာခွင့်ခြင်းလို့ထင်မြင်ပြီး ဟောတစ်စုံလွှာပေါ်ခြင်းတို့ဖြစ်နေတာကိုတွေ့ရပါတယ်။

“ လက်အောက်ငယ်သားများနှင့်ဆက်ဆံခြင်း ”

၁။ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းများကို နေ့စဉ်နံနက်စောစောအလုပ်ပစတင်မီ Meeting ပြုလုပ်ရမယ်။ တစ်နေ့တာစတင်လည်ပတ်မည့်ပုံ မနေ့ကအတွေ့အကြုံဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ပြဿနာအခက်အခဲများမှအကျိုးအကြောင်း ညီညွတ်စွာရှင်းပြမှု ၊ တင်ပြလာမှုများကိုနားထောင်ရမယ်။ Meeting မစတင်မီ လက်အောက်ငယ်သားများကို ဘာပြောမည်ဆိုတာထက် ၊ ဘာအခက်အခဲတွေရှိသလဲဆိုတာကိုစဉ်းစားထားရမယ်။

၂။ မိမိဝန်ထမ်းများအလုပ်တာဝန်များကို ကောင်းမွန်အောင်မြင်စွာဆောင်ရွက်ပြီးစီးသွားသောအခါ စိတ်ပါ လက်ပါနိုးကျွေးအားပေးစကားပြောရမယ်။ သင့်တော်သလိုဂုဏ်ပြုပေးရမယ်။ သူတို့အပေါ်၌ ထောက်ပြဝန်ထုပ် ဝန်ထုပ်အပြုသဘောဆောင်ပြီး မိမိအမှားဖြစ်ခဲ့စဉ်ကသင်ခန်းစာကိုအခြေခံပြုပြီး သင်ပြပေးရမယ်။ အချက်အလက် အထောက်အထားအပြည့်အစုံကိုနေ့ရက်အတွက် အမြဲတမ်းစစ်ဆေးပါ။ အောက်ခြေအဆင့်ထိသိအောင်လုပ်ပါ။ ကိုယ် မသိသော ၊ သတိမထားမိသောအချက်အလက်အကြောင်းအရာတွေ ကျွန်ုပ်တို့နေတတ်ပါတယ်။ အလွန်အကျွံအပြစ် ကြီးလို့ထောက်ပြစရာရှိလျှင် နှစ်ယောက်ချင်းသာပြုလုပ်ပါ။ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို အခြားဝန်ထမ်းတစ်ယောက် ချေမှုာ ဆူပူကြီးမောင်းတာဝေဝန်တာပျိုးစရာမရှိပါ။ လက်အောက်ငယ်သားများနှင့် အလွန်အကျွံလုံးထွေးပေးပါင်း ပါနှင့်။ စီစဉ်သွန်ကြားမှုနှင့်သမ္မု ဝှင်းဝှင်းလင်းလင်းတိတိကျကျသွန်ကြားပေးပါ။ အချို့အပဟာသိက်ဖြစ်မှုနှင့်စပ် လျှင်း၍ Curtis N. Goger က အောက်ပါကုတုံးများဖြင့် ပြုပြင်သင့်ကြောင်းတင်ပြထားတာတွေ့ရပါတယ်။

၁။ လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျှင်း၍နေ့အလိုက် ၊ ဝက်သတ္တပတ်နှင့်လပတ်လုပ်ငန်း အစီအမံများချမှတ်လုပ်ကိုင်ရန်။

၂။ ဦးစားပေးလုပ်ကိုင်ရမည့် လုပ်ငန်းအစီအမံများချမှတ်၍ မည်သူကအလုပ်ကိုမည်သည့်အချိန်မှာ လုပ်ရမည်ကို သတ်မှတ်လုပ်ကိုင်ရန်။

၃။ ကျွမ်းကျင်လေ့ကျင့်ထားပြီးသော လက်အောက်ဝန်ထမ်း ၊ အလုပ်သမားများလုပ်ကိုင်နေကျအလုပ်ကို အသေး စိတ်ဝင်စားကျက်ကြံကြပ်ခြင်းဖြင့် အချိန်ကုန်မှုကိုရှောင်ရှားရန်။

၄။ လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက် ၊ နေ့စဉ်ဆောင်ရွက်မှု ၊ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအချက်အလက် ၊ တိုးတက်မှုမှတ်တမ်း များကို ပြက္ခဒိန်နှစ်အလိုက်ပြုစုထိန်းသိမ်းရန် ၊ လုပ်ငန်းစာရင်းအင်းနှင့်ဘဏ္ဍာရေးကိစ္စများကို ရသုံးပန်း ခြေကြီးကြပ်ကွပ်ကဲမှုနည်းပေးအတိုင်း အစီအမံထားရှိရန်။

၅။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာနှင့်စပ်လျှင်း၍ ထိထိရောက်ရောက်ဖြစ်စေရန် သင့်လျော်သလိုကော်ပတီနှင့်လုပ်ငန်း အစည်း အဝေးဖြင့်ထိန်းကျောင်းကြပ်ပတ်ရန်။





- ၆။ လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက် ၊ စီမံကိန်းဆိုင်ရာတိုးတက်မှုများကို လစဉ်သို့မဟုတ်(၄)လပတ် တစ်ကြိမ်လေ့လုပ်ငန်းများကြိုတင်အစီအမံပြုလုပ်ခြင်း ၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ ဆန်းစစ်သုံးသပ်ခြင်းများလုပ်ကိုင်ရန်။
- ၇။ မကျေနပ်ဖွယ် ၊ မထောင်ရဲသော လုပ်ငန်းတွင်စိတ်ဓာတ်ရေးရာများပြုပြင်ရန်ဖြစ်ပါတယ်။

ဆုံးရှုံးခြင်း၏ အကြောင်းအရင်းများကိုဆန်းစစ်ရာတွင် အောက်ပါအချက်များပါဝင်ကြောင်း သုံးသပ်ကြပါတယ်။

- ၁။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများမှာ လိုအပ်သည်ထက်ပိုထုတ်လုပ်ရာမှ ဖြစ်ပေါ်ရတဲ့အလေအလွင့်များ။
- ၂။ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ရာမှာ အရည်အသွေးမမီသဖြင့်ပယ်ရတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအလေအလွင့်များ။
- ၃။ ကုန်ကြမ်းပြတ်လက်မှု ၊ လူအင်အားမပြည့်စုံမှု ၊ စက်ကိရိယာချို့ယွင်းမှုကြောင့် စောင့်ဆိုင်းရရှိဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အချိန်အလေအလွင့်များ။
- ၄။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရာတွင်လည်းကောင်း ၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဆိုင်ရာတွင်လည်းကောင်း သယ်ယူပို့ဆောင်မှုမချောမွေ့ ရှိဖြစ်ပေါ်လာသော အဆင်မပြေမှုများ ၊ အဖျက်အစီးများမှုကြောင့်ဖြစ်ရသည့် အလေအလွင့်များ။
- ၅။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်အဆင့်ဆင့်တွင် အဆင့်တိုင်းအဆင့်တိုင်းကြီးကြပ်မှု မပြည့်စုံမထိရောက်သဖြင့်ဖြစ်ရသောအလေအလွင့်များ။
- ၆။ ကုန်ကြမ်းစက်ကိရိယာများ အဆင့်မမီခြင်းနှင့်လုပ်သားစနစ်များ ၊ ကွမ်းကျွပ်မှုမရှိခြင်း ၊ စိတ်မဝင်စားခြင်း ၊ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်ရာတွင် ဖြစ်ပေါ်ရသောအလေအလွင့်များ။
- ၇။ ကုန်ပစ္စည်းသိုလှောင်မှု စနစ်ဇယားမရှိခြင်း ၊ မလိုအပ်ဘဲကုန်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူသိုလှောင်ထားခြင်းကြောင့်ပစ္စည်းသဘာဝအရ အရည်အသွေး ၊ အရေအတွက် ၊ အလေးချိန်လျော့နည်းခြင်း ၊ ပျက်စီးပျောက်ဆုံးခြင်း ၊ အစောင့်/အလုပ်သမား/ဝန်ထမ်းစရိတ်များကုန်ကျခြင်း စတဲ့အလေအလွင့်များ (Inventory Waste) ဖြစ်ပေါ်တတ်ကြပါတယ်။



ခံပြုဝန်ထမ်း၏ ကိုယ်ရေးရာဇဝင်အကျဉ်း

ရက်စွဲ * _____

- ၁။ အမည်နှင့်ပုတ်ပုံတင်နံပါတ် _____
 - ၂။ မိဘအမည်နှင့် အလုပ်အကိုင် _____
 - ၃။ မိမိ၏ မိသားစုဝင်များ (ညီအစ်ကိုမောင်နှမများ) _____
 - ၄။ မိသားစုဝင်များ၏ အလုပ်အကိုင် _____
 - ၅။ မိမိလုပ်ခဲ့ဖူးသော လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံများ _____
 - ၆။ မိမိမွေးသက္ကရာဇ်နှင့် အသက် _____
 - ၇။ လူမျိုး / ဘာသာ _____
 - ၈။ မိမိ၏ဝိသနာ _____
 - ၉။ လိုချင်သောလစာ (သို့) ဝင်ငွေ _____
 - ၁၀။ ခြစ်ချင်သည့်အဖွဲ့နှင့်ရည်မှန်းချက် _____
 - ၁၁။ ရအောင်ရှာမည့်ငွေပမာဏ _____
 - ၁၂။ အလုပ်စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့သောအသက်အရွယ် _____
 - ၁၃။ ကြုံတွေ့ခဲ့ရသောအခက်အခဲများ _____
 - ၁၄။ မိမိ၏ယုံကြည်ချက်များ _____
 - ၁၅။ ပညာအရည်အချင်း / အထူးပြုဘာသာရပ် _____
 - ၁၆။ ကျေးဇူးတင်ထိုက်သောသူများ _____
 - ၁၇။ ကျေးဇူးဆပ်လိုသောသူများ _____
 - ၁၈။ ကြီးပွားအောင်မြင်မည်ဟုသတ်မှတ်ထားသောအချိန် _____
 - ၁၉။ မိမိတစ်သက်တာရယူပိုင်ဆိုင်လိုသောအရာများ _____
 - ၂၀။ မိမိ၏အားသာချက်နှင့်အားနည်းချက်များ _____
 - ၂၁။ မိမိအားမည်ကဲ့သို့ ပြုမူဆက်ဆံစေချင်သနည်း _____
 - ၂၂။ တစ်လအတွင်းမိမိ သုံးလိုသောငွေ _____
 - ၂၃။ မိမိအလုပ်ရှင်ထံမှမည်သည့်ခံစားခွင့်ကိုအလိုရှိသနည်း _____
 - ၂၄။ မိမိအလုပ်ရှင်အပေါ် အကြံပြုလိုချက်များရှိလျှင် _____
 - ၂၅။ မိမိလုပ်ငန်းအပေါ် / အလုပ်ရှင်အပေါ်မကျေနပ်ချက်များရှိလျှင် _____
 - ၂၆။ နေရပ်ဝိပါစာအပြည်အဝန်းနှင့် ဆက်သွယ်ရမည့်လုပ်ငန်းနံပါတ် _____
- ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး ကျေးဇူးတရားနှင့်ပေတ္တာတရားကိုအခြေခံပြီး လူလုပ်ကြမည်၊ အလုပ်လုပ်ကြမည်၊
 ဝမ်းကြီးပွားအောင်မြင်ဖို့ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးတောဝန်ရှိသည်။

* ခေတ်သစ်စာတိုင်းညှိ



မန်နေဂျာတစ်ဦး၏လုပ်ငန်းတာဝန်များ

ဌာနတစ်ခု၏ လည်ပတ်မှုနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များကို စီမံဆောင်ရွက်ပေးရမှာဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်တိုးတက်စေရန်နှင့် အရည်အသွေးပြည့်မီစွာ လုပ်ငန်းလည်ပတ်စေရန် စွမ်းဆောင်နိုင်ရမည်။ နည်းလမ်းများ ၊ ပူဝါဒများချမှတ်ရမည်။ ကုမ္ပဏီကချမှတ်ထားသော စည်းကမ်းချက်များနှင့်အညီလုပ်ဆောင်ရန်ဝန်ထမ်းများအား ကြီးကြပ်ညွှန်ကြားပေးရမည်။ ဝန်ထမ်းသစ်များကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း ၊ သင်တန်းပေးခြင်းနှင့် ဇန်ထမ်းသစ်ရွေးချယ်ခန့်အပ်ခြင်းများကို တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ပေးရမှာဖြစ်တယ်။

အဓိကအရေးပါသော လုပ်ငန်းတာဝန်များ

- ၁။ ဝန်ထမ်းများနှင့်ပတ်သက်သောကိစ္စရပ်များ Budgets နှင့် ဘဏ္ဍာရေး ပျော်ပန်းချက်ပြည့်မီရေးနှင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရေးတို့ကို စီမံဆောင်ရွက်ရမည်။
- ၂။ လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်မြင်ရေးနှင့် အရည်အသွေးပြည့်မီစွာ လုပ်ငန်းလည်ပတ်စေရန်ကျင့်သုံးရမည့် နည်းလမ်းများ ၊ ပူဝါဒများကိုချမှတ်ရမည်။
- ၃။ လုပ်ငန်းလည်ပတ်နေမှု အခြေအနေများနှင့်ဆိုင်ရာသည့်အခက်အခဲများကိုပြေလည်စေရန် ကောင်းစွာ ဖြေရှင်းတတ်ရမည်။
- ၄။ ဌာန၏လုပ်ငန်းစဉ်အမျိုးမျိုးနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဆန်းစစ်လေ့လာကာ ညှိနှိုင်းသင့်သည်များကိုညှိ နှိုင်းကာ ဖြေရှင်းသင့်သည်များကိုဖြေရှင်းရမည်။
- ၅။ လက်အောက်ဝန်ထမ်းများထံမှထောက်ပံ့လာသော အစီရင်ခံစာများကို စစ်ဆေးပြီးလိုအပ်သည်များကို ဝန်ထမ်းများထံ တိုက်ရိုက်ညွှန်ကြားနိုင်ရမည်။
- ၆။ ကုမ္ပဏီကချမှတ်ထားသော စည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်များအတိုင်း ဝန်ထမ်းများကိုကြီးကြပ်အုပ်ချုပ်ရမည်။
- ၇။ Interview ကိစ္စများ ၊ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်အပ်ခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်းသစ်များအားကုမ္ပဏီကျင့်ဝတ် ၊ စည်းကမ်းများကို လိုက်နာကျင့်သုံးတတ်ရန်ညွှန်ကြားပေးရမည်။
- ၈။ လုပ်ငန်းကိုတိုးတက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ရမည့်နည်းလမ်းများကို ဝန်ထမ်းများအားလေ့ကျင့်သင်ကြားပေးနိုင်ရမည်။
- ၉။ ဝန်ထမ်းများ၏လုပ်ရည်ကိုင်ရည်နှင့် စွမ်းဆောင်နိုင်မှုများကိုလေ့လာသုံးသပ်ပြီး အရည်အချင်းကိုအတိအမှတ်ပြုခွင့်ပြုပေးရမည်။
- ၁၀။ အလုပ်အချိန်ဇယား ၊ ဝန်ထမ်းမွမ်းမံသင်တန်း ၊ ဝန်ထမ်းပိတ်ရက်များ ၊ အားလပ်ချိန်များ ၊ အချိန်ပိုဆင်းရန် ကိစ္စများ ၊ ပျက်ကွက်ဝန်ထမ်းအတွက် လူစားထိုးခြင်းနှင့်ကျွတ်ချိန်အလဲ အလှယ်များကဲ့သို့သောကိစ္စရပ်များအား တာဝန်ယူလုပ်ဆောင်ပေးရမည်။
- ၁၁။ ဝန်ထမ်းများပင်ဖြူရှင်းနိုင်သော လုပ်ငန်းအခက်အခဲပြဿနာများကို ကူညီဖြေရှင်းပေးသွားရမည်။



- ၁၂။ ဝန်ထမ်းများနှင့်ပတ်သက်သော အရေးကိစ္စများဖြေရှင်းဆောင်ရွက်ရာတွင် HR ဌာနနှင့် ညှိနှိုင်းလုပ်ဆောင်ရမည်။
- ၁၃။ လိုအပ်လျှင်ဌာနတွင်း အစည်းအဝေးပွဲများကိုစီစဉ်ပေးရမည်။
- ၁၄။ အရည်အသွေးပြည့်မီသောကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်နိုင်ရေးအတွက် ထုတ်ကုန်ဌာနသို့သွားရောက်စစ်ဆေးရန်တာဝန်ရှိသည်။
- ၁၅။ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုဆိုင်ရာ ကိစ္စရပ်များအတွက် MD မှစ၍ အောက်ခြေဝန်ထမ်းများအထိ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်းများ ပြုလုပ်ရမည်။
- ၁၆။ HR ဌာန၏ ရုံးကိစ္စများကိုလည်း အပြီးသတ်စစ်ဆေးပေးရမည်။
- ၁၇။ ကုမ္ပဏီကလွဲအပ်ထားသော အခြားတာဝန်များရှိခဲ့လျှင်လည်း တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်ပေးရမည်။

တွဲဖက်လုပ်ငန်းတာဝန်များ

- ၁။ ကန့်သတ်သတ်မှတ်ချက်ကျော်လွန်နေသော ဌာနအသုံးစရိတ်များကို စစ်ဆေးအတည်ပြုပေးရမည်။
- ၂။ တယ်လီဖုန်း ၊ Mail နှင့် ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်ရသော လုပ်ငန်းအစီအစဉ်များကိုတာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရမည်။

ဗဟုသုတနှင့် လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု လိုအပ်ချက်များ

- ၁။ အခြေခံအရေး ၊ အဝတ်နှင့်အတွက်အချက်ကျွမ်းကျင်ရမည်။ တက္ကသိုလ်မှဘွဲ့တစ်ခုခုရရှိရမည်။ အခြားတာဝန်စကားတစ်ခုတတ်မြောက်ထားလျှင် ပို၍ကောင်းပါသည်။
- ၂။ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သော ဗဟုသုတများနှင့်လက်တွေ့အသုံးချမှုဆိုင်ရာ နည်းလမ်းများကိုလဲသိရှိထားရမည်။ လုပ်ငန်းစီမံချက်များနှင့် အဖွဲ့လိုက်လှုပ်ရှားမှုများတွင် စီမံကြီးကြပ်ခဲ့ဖူးသော အတွေ့အကြုံများလိုအပ်သည်။ ဘဏ္ဍာရေးနှင့်စာရင်းအင်းဆိုင်ရာ သဘောတရားများကိုနားလည်ထားရမည်။ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အုပ်ချုပ်မှုပညာဘွဲ့ (Business Administration) သို့မဟုတ် စီမံကြီးကြပ်ရေးနှင့်ပတ်သက်သောလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ ၃နှစ် သို့မဟုတ် ၅နှစ်ရှိရမည်။ မည်သည့်လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကိုမဆို တက်ကြွစွာလက်စွဲလုပ်ကိုင်နိုင်ရမည်။

လုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေများ

ရုံးလုပ်ငန်း အနေအထားပေါ်မူတည်၍ စနေ ၊ တနင်္ဂနွေကဲ့သို့ နားထက်များနှင့်ညနေခင်း အချိန်ပိုဆင်းရသည်များကို နားစည်လတ်ခံနိုင်ရမည်။



လုပ်ပိုင်ခွင့်ကိုပြန်ပေးပါ

စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ ဘာသာရေးဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းများဟာ ကြီးသထက်ကြီးမားလာစေရန် ၊ လုပ်ငန်းခွဲများတိုးချဲ့လုပ်ကိုင်လာနိုင်စေရန် လုပ်ပိုင်ခွင့်များကိုသက်ဆိုင်ရာအဖွဲ့ ခေါင်းဆောင်များထံအဆင့်ဆင့် ခွဲဝေပေးခြင်း ၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးအပ်ခြင်းများလုပ်ဆောင်ဖို့လိုပါတယ်။ လုပ်ငန်းအသီးသီးကိုအဆင့်ဆင့်လုပ်ပိုင်ခွင့် အပြည့်ပေးခြင်းဟာ ကိုယ်စီတာဝန်ယူထားတဲ့လုပ်ငန်းများကို အပြည့်အဝပိုမိုတာဝန်ယူဆောင်ရွက်လာနိုင်တာကို တွေ့ရပါတယ်။ နိုင်ငံအဆင့် ၊ တိုင်းအဆင့် ၊ ခရိုင်အဆင့် ၊ မြို့နယ်အဆင့် ၊ ကျေးရွာအဆင့် ၊ ဒေသဆိုင်ရာအဆင့် ဆင့်ကို ဧည့်ကျော်စွာပေးအတိုင်း လွတ်လပ်စွာလုပ်ကိုင်ခွင့်ပေးလိုက် ခြင်းဟာဝန်ထမ်းများအားလုံးကို ပျော်ရွှင်နှစ် သက်စွာဖြင့်အလုပ်တာဝန်များကို အကောင်အထည်ဖော်လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် စီမံပေးခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းများကိုကြီးထွားလာအောင် ၊ တိုးချဲ့နိုင်အောင် ၊ အမြတ်စွန်းများပိုမိုရရှိ အောင်ဘယ်လို Handle လုပ်ရမယ်ဆိုတာနဲ့ပတ်သက်ပြီး အချိန်နှင့်အမျှကြိုးစားလုပ်ဆောင်နေကြပါတယ်။ ၎င်းတို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်များပြည့်ဝလာနိုင်တဲ့ "အဓိကသော့ချက်"ကတော့ "လုပ်ပိုင်ခွင့်ပြန်ပေးခြင်း"ပဲဖြစ် တယ်။ အဆိုပါလျှို့ဝှက်သော့ချက်ကို ကောင်းစွာနားလည်သဘောပေါက်လက်ခံတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ "လုပ်ပိုင် ခွင့်များခွဲဝေပေးခြင်း" သဘောတရားအကြောင်းကိုများစွာ လေ့လာသင်ယူကြပါတယ်။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်များဟာအောင်မြင် သောထိပ်တန်းရောက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ "လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးခြင်း" ကို သီးခြားမညာရပ်တစ်ခုအနေဖြင့်လေ့လာ သင်ယူသင့်ကြပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ မိမိရဲ့လုပ်ငန်းခွင်တစ်ခုလုံးရဲ့ အသေးအဖွဲ့လုပ်ငန်းတာဝန် လေးမှအစ အကြီးမားဆုံးသောဆုံးဖြတ်ချက်များအထိ စီမံခန့်ခွဲမှုအားလုံးမှန်သမျှ ကိုယ် ကိုယ်တိုင်ဝင်ရောက်ထိန်း ချုပ်လုပ်ကိုင်လိုကြပါတယ်။ ဒါဟာ လူသဘာဝဆီပေမယ့် အဲဒီလို Micro Management ဟုခေါ် အောက်ဆုံးအသေးငယ်ဆုံးအဆင့်ထိ လုပ်ငန်းရှင်ကိုယ်တိုင်ဝင်ရောက် စီမံခန့်ခွဲနေခြင်းဟာအောင်မြင်သောထိပ်တန်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအဖြစ် ရပ်တည်ဖို့အဟန့်အတားပိတ်ပင်တားဆီးမှုကြီး တစ်ရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘာနှင့် အလားသဏ္ဍာန်တူသလဲဆိုရင် "ဆပ်ပြာပူပေါင်းငယ်လေးများအား လေထဲကိုပျံ့ထုတ်ပြီး မြှောက်ပစ်လိုက်တာနဲ့ ယှဉ်ပါတယ်။ ဆပ်ပြာပူပေါင်းငယ်တစ်လုံး ပြေပြင်ပေါ်သို့ကျလာသည်နှင့်တပြိုင်နက် မငရုမငောင်းဆက်တိုက်ဆိုသလို ဒီဆပ်ပြာပူပေါင်းအားလုံးလည်း အောက်သို့ကျကာပျက်စီးသွားမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။" ဆိုလိုတာကတော့ ဦးဆောင်သူ (သို့) ပိုင်ရှင်တစ်ဦးတည်းကသာလုပ်ငန်းများစွာ ၊ လုပ်ငန်းတာဝန်အဆင့်ဆင့်တိုင်းမှာ ပါဝင်ပတ်သက်ကြတာဟာ ဘယ်လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုမျှ ဘယ်တာဝန်ပိုင်တစ်ခုကိုမျှ အချိန်နဲ့တပြေညီကောင်းစွာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်ခြင်းမရှိပဲ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုလည်းမရနိုင်တော့ပါ။ လုပ်ငန်းများစွာဟာလည်း လုပ်ငန်းရှင်ရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကို စောင့်ဆိုင်းနေရ သဖြင့် အလုပ်ပြီးပြောက်ပျက်ကြန်ကြာခြင်း ၊ အချိန်မီပြီးစီးနိုင်မှုမရှိခြင်း ၊ သက်ဆိုင်ရာဝန်ထမ်းများအားလုံးတွင် လည်းဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်တဲ့ အတွေ့အကြုံနည်းပါးခြင်းများဖြစ်ပေါ်စေပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့အလုပ်ဟာ သူငေးခဲ့ တစ်ဦးတည်းပိုင်အလုပ်ပဲလို ထင်မြင်ယူဆလာပါတော့တယ်။

* သေတံလစ်တက်ရေး



ဆုံးဖြတ်ချက်ချခဲ့သူ ရောက်မလာသေးသရွေ့ သူတို့ဘက်ကိစ္စမလုပ်ဖြစ်တော့ပါဘူး။ လုပ်ငန်းများနောင်
 နှေးကြန်ကြာရာမှ စီးပွားရေးလည်ပတ်မှုယန္တရားကြီးဟာလည်း အလိုလိုရပ်ဆိုင်းသွားပါတော့တယ်။ ဒါတွေဟာ
 အဘက်ဘက်မှဆုံးရှုံးမှုပေးပင်ဖြစ်ပါတော့တယ်။ ဒါကြောင့် မိမိကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းအဆင့်တိုင်းတွင်ပါဝင်ပတ်သက်
 လိုခြင်း ၊ ထိန်းချုပ်လိုခြင်းဟာ မိုက်မဲပျက်သက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းများအဆင့်ပြေချောမွေ့စွာဆောင်ရွက်ပြီး
 ပြောက်နိုင်စေရန် လုပ်ငန်းရှင်တိုင်း သက်ဆိုင်ရာခေါင်းဆောင်တို့ထံ လုပ်ပိုင်ခွင့်များကိုကောင်းစွာလွှဲအပ်ပေးဖို့လိုအပ်
 ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကိုပင်သက်ဆိုင်ရာ ခေါင်းဆောင်လက်ထဲအပြီးအပိုင်လွှဲအပ် ဆုံးဖြတ်ခိုင်းရန်ဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ ကိုယ်ရဲ့လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုလုံးကို စွန့်လွှတ်လိုက်တဲ့သဘောဟာ လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေအား
 လုံးကို သက်ဆိုင်ရာခေါင်းဆောင်များထံလွှဲပေးခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ဝါရင်းဘတ်ဗတ် (Warren
 Beffett's) ရဲ့ စကားလေးတစ်ခွန်းကိုမျှဝေပေးချင်ပါတယ်။ ဝါရင်းရဲ့ 'Berk Shire' ကုမ္ပဏီကြီးမှ
 ကုမ္ပဏီခွဲတစ်ခုဖြစ်သော 'Malane' ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO ဖြစ်သူ "Grady Rosier" က တခြားသော
 ကုမ္ပဏီ(၂)ခုအားဝယ်ယူရန်စီစဉ်တဲ့အခါ " ဝါရင်း " ထံမှ အတည်ပြုချက် နှင့်အကြံဉာဏ်ကိုတောင်းခံခဲ့တယ်။
 အဆိုပါကိစ္စနှင့်ပတ်သတ်ပြီး " ဝါရင်း " တုံ့ပြန်ပြောကြားလိုက်တာ ကတော့... 'ဒါဟာ ခင်ဗျားရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲလေ
 - ခင်ဗျားကုမ္ပဏီပဲဟာ - ခင်ဗျားကောင်းမယ်ထင်ရင် ဆက်လုပ်ပေါ့' ဟုလျှို့ဝှက်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတုံ့ပြန်ချက်ဟာနဂါ
 အစောပိုင်းကတည်းက " ဝါရင်း " က သူ့ရဲ့ CEO များအား ပြောကြားခဲ့ပြီးသောစကားအတိုင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ " ကျွန်
 ဆီကတစ်စုံတစ်ရာသောစကားကို တစ်နှစ်မှာတစ်ခါထက်ပိုကြားရဖို့မမျှော်လင့်ပါနဲ့ ။ သာမန်ကိစ္စရပ်များအတွက်
 သူ့ထံစာရေးသားပေးဖို့ပဲ မလိုကြောင်း ၊ အထူးတလည်ကိစ္စရပ်များရှိမှသာ ရေးသားတင်ပြကြရန် ဟုဆိုခဲ့ခြင်းပဲ
 ဖြစ်ပါတယ်။ အထက်ပါသွေးငွေခွဲတဲ့အကြောင်းအရာပါ " လုပ်ပိုင်ခွင့်များခွဲဝေခြင်း " ဆိုရာတွင် " ဝါရင်းဘတ်ဗတ် "
 လိုပီး ယုံကြည်စိတ်ချစွာလုပ်ပိုင်ခွင့်များ လွှဲအပ်ပေးနိုင်စေဖို့ လိုအပ်တဲ့စည်းမျဉ်းအချို့ကိုတော့ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်း
 သတိထားလိုက်နာကြရပါမယ်။

စည်းမျဉ်း(၁)

မိမိရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေသော ဝန်ထမ်းများအားလုံးဟာ သန့်ရှင်းစေရန်
 ထမ်းပို့အစီမံအဆုံး အားလုံးကိုအရေးပါတယ်လို့ခံယူထားရပါမယ်။ ဝန်ထမ်းတိုင်းရဲ့တာဝန်ကျရာ လုပ်ငန်းများအား
 လုပ်ငန်းသည်ပေါ့ပေါ့ဆဆသဘောမထားဘဲ လေးနက်တဲ့တာဝန်တွေလို့သဘောထားရပါမယ်။ အပြန်အလှန်လေး
 စားမှုကပ်မိရဲ့အလုပ်တွေကို ကောင်းမွန်စွာပြီးပြောက်နိုင်ရန်အတွက် (သို့) ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများအားလုံးတိုးတက်
 ဖွံ့ဖြိုးမှုရှိအောင်တွန်းအားပေးခြင်းဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းသေးသေးလေးများမှ အလွန်ကြီးမားသောကော်ပိုရေးရှင်းကြီး
 များအထိတာဝန်ထမ်းဆောင်နေသော ဝန်ထမ်းတိုင်းဟာသူတို့ရဲ့သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းရပ်များကို ပထမအဆင့်ကျွမ်း
 ကျင်မှုရှိရပါမယ်။ နောက်မျိုးကျွမ်းကျင်မှုများ အမြဲတစေပိုမိုတိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာစေရန် အထူးပင်အရေးတကြီး
 လုပ်ကြပါမယ်။

အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းတိုင်းရှိ ၊ ဌာနခွဲတိုင်းရှိဌာနဆိုင်ရာအကြီးအကဲများ ၊ လက်ထောက်ကြီးကြပ်သူများ၊
 ဒုလက်ထောက်ကြီးကြပ်သူများ ၊ အောက်ပိုင်းအဆင့်စီမံခန့်ခွဲသူများတွင် ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုဟာလည်း
 အထူးပင်လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ စီအီးအိုများရဲ့ ဦးဆောင်မှုဖြင့် ကျွမ်းကျင်သူခေါင်းဆောင်များဟာ ၎င်းတို့ရဲ့သက်
 ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းရပ်များကို အကောင်းဆုံးလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်စေရန် လုပ်ပိုင်ခွင့်များပေးအပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။
 ကြီးကြပ်သူများ အဓိကလုပ်ဆောင်ရမှာက မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းများကို မိမိအလုပ်အပေါ်ချစ်ခင်နှစ်သက်စေ
 ကာအကောင်းဆုံးလုပ်ကိုင်စေရန်သာ စနစ်စီးမှုများလုပ်ဆောင်ပေးနိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက " ခွီးကျူး
 အားပေးမှုရှိပြီး၎င်းနီးဖော်ရွေစွာပြုမူနေထိုင်တတ်တဲ့ ဦးဆောင်သူမျိုးဖြစ်သင့်ပြီး ကျွန်ုပ်များကိုအဓမ္မခိုင်းစေသလို
 မျိုးဖြစ်စေသင့်ပါ။" လက်အောက်ဝန်ထမ်းငယ်များမှ အခုလိုခံယူထားနိုင်ဖို့ခေါင်းဆောင်လုပ်တဲ့သူအနေနဲ့ သူ့ကိုယ်
 သူပြုမိမိအညံ့ဆုံးအရပ်မှာ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုရှိရန်ပင်ဖြစ်ပါတယ်။

စဉ်းမျဉ်း (၂)

လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်ရမည့်ဖြစ်စဉ်များတွင် ၎င်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုဦးဆောင်
 နေတဲ့စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်စုံသော မန်နေဂျာများကိုယ်တိုင်ပင် (Decision Making) ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်
 ခြင်းဟာအသင့်တော်ဆုံးပဲဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့် ခေါင်းဆောင်မန်နေ
 ဂျာများကိုသူတို့ပိုင်ဆိုင်သော ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကဲ့သို့သဘောထားပြီး သင့်တော်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်လုပ်
 ဆောင်လိုစိတ်များရှိလာရန်အားပေးသင့်ပါတယ်။ ဒါမှသာ နောက်ဆက်တွဲရလဒ်အနေဖြင့် ခေါင်းဆောင်သူမန်နေဂျာ
 များဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်ပိုင်ခွင့်တာဝန်ရှိတယ်လို့ခံယူလာကြပြီး ပိုမိုရွှံ့မြန်းပြင်ဆင်ထိန်းကြီးစားလာကာ မိမိကိုယ်တိုင်အုပ်
 ချုပ်ရသော လုပ်ငန်းများတိုးတက်လာစေရန် ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့်လုပ်ဆောင်လာကြမယ်။ ဒီလို မိမိ Handle
 လုပ်ရသောလုပ်ငန်းပိုင်းအောင်မြင်လာခြင်းဟာ မန်နေဂျာတိုင်း ၊ စီအီးအိုတိုင်းအတွက် ဂုဏ်သိက္ခာတစ်ရပ်ဖြစ်
 ကြောင်း သူတို့ကိုယ်တိုင်ခံယူထားတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

စဉ်းမျဉ်း (၂)

စဉ်းမျဉ်း (၁) လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေခြင်းဆိုင်ရာနှင့် စဉ်းမျဉ်း (၂) တွင်ဖော်ပြခဲ့သော မန်နေဂျာဟာဆိုင်ရာ
 လုပ်ငန်းတာဝန်များကို Specialize ဖြစ်သည်အထိ ကျွမ်းကျင်မှုရှိခြင်း ၊ ပိုမိုရွှံ့မြန်းပြင်ဆင်ထိန်းကြီးစားအား
 နှိုက်ခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းအပေါ်ချစ်ခင်နှစ်သက်၍ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကဲ့သို့ သဘောထားလာခြင်းများအပြင် " ပိုမိုရွှံ့
 ဖြူပြည့်စုံသော အခွင့်အာဏာဖြန့်ဝေပေးအပ်ခြင်း" ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပါယ်ပြည့်စုံဖို့အတွက် နောက်ထပ်ထပ်မံလိုအပ်တဲ့
 အရည်အချင်းမှာမန်နေဂျာတွေဟာ သူတို့ကိုယ်တိုင်လုပ်ဆောင်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရပ်များနှင့်စပ်လျဉ်းပြီး
 ထူးခြားတဲ့ဉာဏ်ပညာအပြော်အပြင်ဖြင့် ပြည့်စုံရမှာဖြစ်တဲ့အပြင် Mental Test အနေဖြင့်လည်း ကိုယ်ကျင့်
 သိက္ခာရေးသားခြင်းပတ်ပတ်အပိုင်းတွင်လည်း အနည်းဆုံးတစ်ရက်တာမျှအတွင်းမှာပင် မိမိဆိုင်ရာများဖြင့်ပေါ်ထွက်
 အထူးထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့ပင်ဖြစ်ပါတယ်။

* ခေတ်သစ်စာတိုင်းညွှန်

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ "မသိ၊မတတ်တာကို သင်ပေးပြင်ပေးလို့ရပေမယ့် ကိုယ်ကျင့်တရားပောက်ပြား
တာကိုတော့ မိမိကိုယ်တိုင်ပြုပြင်မှသာရနိုင်တယ်" ဆိုသလိုပဲ မန်နေဂျာတစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အချင်းများတွင်
ရိုးသားပြောဆိုမှုဆိုတဲ့ အင်္ဂါရပ်နှင့်မပြည့်စုံပါကသူ့ရဲ့ ကြိုးစားမှု ၊ လုပ်ငန်းအပေါ်တွယ်တာနှစ်သက်မှု ၊ ဉာဏ်
ပညာအပြစ်အမြင်ကြီးမှုတို့ဟာ သဲထဲရေသွန်သလိုအရာအားလုံး အချွင်းအနီးပင်ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

အနှစ်ချုပ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းတွင် ထူးချွန်တဲ့လက္ခဏာကောင်းကိုယ်စီရှိကြပါတယ်။ မိမိအလုပ်ဌာနမှာရှိတဲ့
ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းစီဟာ မိမိထက်သာလွန်စွာလုပ်နိုင်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် မင်းဟာတကယ်ပဲကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းတိုး
တက်ချင်တယ် ၊ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုလျှင် လုပ်ပိုင်ခွင့်အခွင့်အာဏာများကို လုပ်ငန်းဌာနအလိုက်သက်ဆိုင်ရာ
မန်နေဂျာများထံဖြန့်ဝေပေးရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ မိမိရဲ့မန်နေဂျာတွေကို စောင့်ကြည့်နေခြင်းဟာနှစ်ဦးနှစ်ဘက်အလုပ်မှာ
အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတယ်။ စောင့်ကြည့်တယ်ဆိုတဲ့အဓိပ္ပာယ်ဟာ ကိုယ့်ဘက်ကတော့ အလုပ်ကိုပြန်ပြန်ပြီးစေ
ချင်တဲ့အတွက်ကြောင့် စောင့်ကြည့်တယ်။ သူ့ဘက်ကအမြင်ကွဲတော့ညွှန်ပြစရာတွေလည်း ညွှန်ပြပြီးပါလျှက်နှင့်
သူ့ကိုအဆက်မပြတ်စောင့်ကြည့်နေခြင်းဟာ သူ့ကိုမယုံကြည်လို့ ၊ စိတ်မချလို့ သံသယစိတ်နဲ့စောင့်ကြည့်နေတယ်
လို့ယုံခံစားရပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် စကားဦးကတည်းက အလုပ်ကိုကြိုးစားတဲ့သူ ၊ ဉာဏ်ပညာထက်မြက်ပါနပ်သူ
အထူးသဖြင့် ရိုးသားပြီးစေတနာရှိသူ ၊ သစ္စာရှိသူမျိုးကိုသာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးအပ်ခဲ့မယ်ဆိုလျှင် မင်းအနေနဲ့နောက်
လှည့်ကြည့်စရာမလိုလောက်အောင် စိတ်အေးချမ်းမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ကိုယ်ရဲ့စိတ်ရင်းအစစ်အမှန်ကိုသာ တကယ်သိရှိသွားပြီးဆိုလျှင် မန်နေဂျာအားလုံးဟာ သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသက်သို့ ကိုယ်ပြောမုန်းထားတာထက်အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ပြန်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါနဲ့
ရာမှာမန်နေဂျာနှင့်ပတ်သက်ပြီးတော့ ထပ်မံသတိပေးချင်တာလေးရှိပါတယ်။ လုပ်ငန်းရင်းသွေအများစုဟာ မန်နေ
ဂျာထူးများကိုခန့်အပ်သည့်နေရာမျိုးတွင် မိမိတို့ရဲ့စိတ်ချယုံကြည်ရတဲ့ ဆွေမျိုးညီအစ်ကိုမောင်နှမသားချင်းများကို
အတွင်းလှယုံအဖြစ်ခန့်ထားလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဘာကြောင့်အဲဒီလိုခန့်အပ်ရသလဲဆိုလျှင် လုပ်ငန်းတွေအားလုံးကိုမိမိ
တစ်ဦးတည်းလုံးဝချုပ်ကိုင်ထားချင်တဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းတွင်းပြဿနာအများစုဖြစ်ရ
ခြင်းရဲ့အဓိကအကြောင်းရင်းက ပညာရှင်မဟုတ်တဲ့ သားသမီး ၊ ဆွေမျိုး ညီအစ်ကိုမောင်နှမ ၊ သူငယ်ချင်းတွေကို
ခန့်အပ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်ရတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံစီးပွားရေး မတိုးတက်မီအချိန်ကလည်း မိမိတို့အလုပ်ဌာနမှာရဲ့
ခေါင်းဆောင် ၊ မန်နေဂျာနေရာတွေမှာဆွေမျိုးသားချင်း အခြေခံပြုစီမံခန့်ခွဲမှုကိုလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများစွဲ ပြီးသင်သလောက်မစွဲ ပြီးခဲ့ပါဘူး။ နောက်ပိုင်းမှာ စီးပွားရေးအပြင်ရှိသူတွေက သူတို့ရဲ့သား
သမီးဆွေမျိုးတွေကို အနောက်နိုင်ငံများရဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုကျောင်းများကိုစေလွှတ်ပြီး ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းဌာန
မှာဆုံးမန်နေဂျာအဖြစ်လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးရာက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများဟာတစ်နေ့တခြားတိုးတက်ပြီး ဦးမဟုလာတာကို
သိရှိကြပါတယ်။



ဒါကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံဟာယနေ့အချိန်မှာဆိုလျှင် ကမ္ဘာမှာအင်အားကြီးမားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်၊ ပညာရှင်အများပြားဆုံးနိုင်ငံဖြစ်လာပါတယ်။ စာရေးသူတို့ မြန်မာနိုင်ငံမှာဆိုလျှင်လည်း လူချမ်းသာသူဌေးအများစုဟာ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူမဟုတ်ဘဲ သားသမီးညီအစ်ကို မောင်နှမမိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများကို လှယ့်အဖြစ်ခန့်ထားလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ အထူးထူးကြည့်ရမယ့်သူဌေးဖြစ်ဖို့ရန် စည်းကမ်းကျင့်ဝတ်တစ်ခုပါ။ နိုးချစ်အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ အလုပ်တာဝန်များ ၊ လုပ်ငန်းခွဲများ များပြားလာတဲ့အခါနေရာတိုင်းမှာ မိမိပိုင်ပတ်သက်ချင်တဲ့ ၊ အကုန်လုံးသိချင်တတ်ချင်တဲ့စိတ်များကို ခွီးနှိမ်ပြီးလုပ်ဆောင်သင့်တာများကိုသာ အဓိကဦးစားပေးလုပ်ဆောင်သင့်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းများကို 'Strategic view' ဟူသော မဟာဗျူဟာ ဖြောက်စုပြင်သုံးသပ်ပြီး တသမတ်တည်းသော မူဝါဒကောင်းများကိုသာချမှတ်ပေးရပါမယ်။ အလုပ်ပြီးပြောက်ရမယ့် အချိန်ကာလကိုပါ တပါတည်းသတ်မှတ်ပေးရမယ်။ နောက်ပိုင်းမှာတော့ လုံးဝပိုင်ပတ်သက်ခြင်းမပြုတော့ပဲ Spot Check ဟူသော ရှောင်တခင်စစ်ဆေးခြင်းများကိုသာလုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ 'အလုပ်ရှင်ဟာ အလုပ်သမားမဟုတ်ဘူး။ သူဌေးဆိုတာမပေမို့ သတိပေးချင်ပါတယ်။ သူဌေးနှင့်တူအောင်နေတဲ့ သူဌေးဖြစ်ပါစေ။'

“ လုပ်ငန်းအထွက်စစ်မှန်တဲ့မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရှာဖွေခြင်း ”

လုပ်ငန်းရှင်များဟာ အခြေခံအဆင့်အနေဖြင့် မှန်ကန်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်နိုင်ခဲ့ပြီးဖြစ်သလို မိမိလုပ်ငန်းများထပ်မံတိုးချဲ့နိုင်ရန်အတွက် “ လုပ်ပိုင်ခွင့်များခွဲဝေပေးခြင်း ” ဆိုရာ အယူအဆများကိုလည်းလုပ်သင့်လုပ်ထိုက်သည့်အချက်ဖြစ်ကြောင်း ကောင်းစွာသဘောပေါက်နားလည်ခဲ့လျှင် တောင်မှနောက်တစ်ဆင့်အနေဖြင့် အဓိကထား လုပ်ဆောင်ရမဲ့အလုပ်မှာ အဲဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စီမံအုပ်ချုပ်မယ့်စစ်မှန်ပြီး အရည်အချင်းရှိတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းရှာဖွေရေးပဲဖြစ်ပါတယ်။ စစ်မှန်သောအရည်အချင်းရှိ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦးရဲ့ စရိုက်လက္ခဏာတွေဟာစီမံခန့်ခွဲဆိုင်ရာ အရည်အချေးများပင်ဖြစ်ရပါမယ်။ ရှိရင်းခွဲအရည်အချင်းထက် ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်တဲ့ အရည်အချင်းများရရှိနိုင်ဖို့အတွက်တော့ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရောက်ပြီး အလုပ်လုပ်ရင်းကပင်ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ဆက်လက်ပြုစုပြီးထောင်ရပါမယ်။ ပြုစုပြီးထောင်တယ်ဆိုတဲ့နေရာမှာလည်း လုပ်ငန်းရှင်ဘက်မှ လိုအပ်တဲ့ထောက်ပံ့အားပေးမှုတွေရှိရမှာဖြစ်သလို ဝန်ထမ်းဘက်မှလည်းစိတ်အားထက်သန်စွာ ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ရပါမယ်။ ဒါမှသာလုပ်ငန်းရှင်တွေ ဝန်ထမ်းပါနစ်ဦးနှစ်ဘက် အကျိုးရလဒ်ကောင်းများဖြစ်ထွန်းပါမယ်။ ဒီလိုမဟုတ်ရင်တော့ “ ပြုစုပြီးထောင်ခြင်း ” ဟာ အချည်းနှီးပဲဖြစ်ပွယ်ရပါမတော့တယ်။ စာရေးသူဟာ တချို့ကမ္ဘာတီတွေကိုလေ့လာကြည့်တယ်။ မန်နေဂျာတွေကတော့ မန်နေဂျာတွေပဲထောက်ပံ့အားပေးမှုဖြင့် ကိုယ်ပိုင်အလုပ်ဌာနတွေမှာ သင်ကြားရေးဆရာတွေခေါ်ပြီး သင်တန်းပေးခြင်း ၊ သင်တန်းဌာနများသို့ဝန်ထမ်းများစေလွှတ်၍ သင်တန်းတက်စေခြင်း ၊ ဝန်ထမ်းများထုတ်ပိုင်အပြင် သင်တန်းများတက်ရောက်ရန်အချိန်ခွင့်ပြုပေးခြင်း စသည်တို့အတွက် အလုပ်ချိန် ၊ ကုန်ကျစရိတ် ငွေကြေး ၊ လုပ်ငန်းနှောင့်နှေးမှုစသည်တို့ကို ရင်းနှီးလေ့ ၊ ပေးဆပ်လေ့ရှိကြပါတယ်။



ဒီပေယျံ ဝန်ထမ်းတွေဘက်ကတော့ ဘယ်အရာကိုမှ အလေးအနက်မထား ပေါ့ပေါ့လေးပဲတွေ့လုပ်ငန်းက ပေးသောစာနဲ့ပြီးကိုလည်းနားမလည် အချိန်တန်အောင်လက်မှတ်ရရင်ပြီးရောဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးတွေလည်းပြောက် များစွာရှိနေပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဆိုပါအောက်ခြေဝန်ထမ်းများစွာကို ကြီးကြပ်လွှမ်းမိုးအုပ်စိုးနိုင်တဲ့အရည် အသွေးပြည့်ဝတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရှိဖို့မှာ လုပ်ငန်းရှင်အတွက်ဈေးလုပ်ငန်းအတွက်ပါပျားစွာ အရေးပါ ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦးရှိပြီး တည်မြဲနေဖို့ဆိုတာလွယ်ကူတဲ့အလုပ်တစ်ခုတော့ မဟုတ်ပါ။ အဆိုပါမန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦး အပြောင်းအလဲဖြစ်တဲ့အခါ ဘယ်လောက်အတိုင်းအတာထိ လုပ်ငန်း အပေါ်စိုက်ခတ်သွားသလဲဆိုရင် ကမ္ဘာ့ဒုတိယအချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ဝါရင်ဘက်ထိပြောဆိုခဲ့တဲ့စကားလေးတစ်ခွန်း ပိုပါတယ်။ " လုပ်ငန်း တစ်ခုမှာဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲတွေဟာ မိသားစုတစ်ခုအတွင်းဖြစ် ပေါ်တဲ့ ဒီဗီစီထောင်စုအပြောင်းအလဲတွေလိုပဲ ခါးသီးစရာကောင်းလှပါတယ်။" မလိုလားအပ်တဲ့ အချိန်တွေဆုံးမှာ ရသလို မသေချာမရောမှုတွေ ၊ စွန့်လွှတ်စွန့်စားမှုတွေ ၊ ဆုံးရှုံးမှုတွေပြောက်များစွာနဲ့ရင်ဆိုင်ကြရပါတယ်။ လုပ်ငန်း တစ်ခုမှာမန်နေဂျာတစ်ဦးအပြောင်းအလဲဖြစ်သွားပါက နောက်ထပ်မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦး အစားမထိုးနိုင်မိကာလ အတွင်း စီမံခန့်ခွဲမှုသေလဲတွေအကြိမ်ပေါင်းများစွာ ပြောင်းလဲလုပ်ဆောင်ရပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုလုပ်ဆောင်ပြီးဆိုလျှင် လုပ်ငန်းအတွက် အောက်ပါအဖြစ်အပျက်များနှင့်ကြုံတွေ့ရမှာ အသေအချာပါ။

၁။ စီမံခန့်ခွဲမှုအပြောင်းအလဲတွေဟာ ခါးသီးရာကြည်းရပါသလား?

ဖြေ - မှန်ပါတယ်။

၂။ အချိန်တွေများစွာကုန်ဆုံးပါသလား?

ဖြေ - မှန်ပါတယ်။

၃။ ကုန်ကျစရိတ်တွေစရာ ကြီးစွာပေးဆပ်ရပါသလား?

ဖြေ - မှန်ပါတယ်။

၄။ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက် လုပ်ငန်းအတွင်းအမှန်တကယ်လိုအပ်မှုရှိပါသလား?

ဖြေ - အသေအချာလိုအပ်ပါတယ်။

အဆိုပါအချက်အလက်တွေကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲတွေကိုအတတ်နိုင်ဆုံး အချိန်သွဲလိုရ နိုင်တဲ့နောက်ဆုံးအချိန်ထိကြိုးစားသင့်တယ်။ မျှော်မှားသင့်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ တကယ်လို့မင်းဟာ မင်းရဲ့လုပ်ငန်းအတွက် စီမံခန့်ခွဲမှုအပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့ကြိုးစားတိုင်း မင်းရဲ့စွန့်စားရမဲ့အဓိကအချက်မှာ ဘဏ္ဍာ ရှေ့ထုတ်ရတဲ့စွန့်စားမှုတွေယူရတော့မယ်ဆိုတာကို မင်းဘယ်တော့မှမပေမ့ပါနဲ့။ တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခု အတွင်းငွေကြေးဆိုင်ရာတွေမှာ ဆက်တိုက်ဆိုသလိုဆုံးရှုံးနစ်နာမှုတွေဖြစ်ပေါ်နေတာဟာ အခြားသောအကြောင်း အရာကိုစွန့်ပစ်ပစ်နှင့် ပတ်သက်ဆက်နွယ်မှုရှိတဲ့ လုပ်ငန်းမန်နေဂျာဝဲစီမံခန့်ခွဲမှု တစ်ခုတည်းကြောင့်သာဆိုလျှင်တော့ မင်းအနေနဲ့မန်နေဂျာ(သို့) စီမံခန့်ခွဲမှုကိုအပြောင်း အလဲလုပ်ဆောင်ရန်မူတည် နှစ်သက်တဲ့အချိန်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လောက်ပင်အင်အားအပြိုင်မရှိ ၊ ဆုံးရှုံးနေသောလုပ်ငန်းပဲဖြစ်နေပါစေ အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုပေးပို့မှုအဖြစ်အပျက်များရှိနေပါက အချိန်ပိုပြန်လည်ဦးမော့လာနိုင်စေရန် လုပ်ဆောင်လိုရပါတယ်။

Boa



လုပ်ငန်းခွဲများထဲပြန်အများဆုံးတို့ လုပ်ငန်းခွဲများဟာလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ မန်နေဂျာကောင်းများဖြစ်ပြီး ဆိုတိုင်းလည်းအေးအေးဆေးဆေးမနေသင့်ဘူး။ အကယ်၍ပျားရတ်တရက်ဆိုသလို ၎င်းမန်နေဂျာရတ်တရက်ဆိုသော သွားခွဲလျှင် စီမံခန့်ခွဲမှုများကိုဘယ်လိုဆက်လက် လုပ်ဆောင်ရမည်ဆိုတာကိုပါကြိုတင်စီမံကိန်းတစ်ခုထားရှိရပါမယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုများကိုဆက်လက်ခံယူမယ့် မန်နေဂျာကောင်းအသစ်တစ်ယောက် ကြိုတင်ရှာဖွေထားဖို့တာဝန်ကို လက်ရှိ မန်နေဂျာအားပေးအပ်ရပါမယ်။ ဒါကြောင့်လုပ်ငန်းခွဲဟာလက်ရှိမန်နေဂျာအား အောက်ပါပေးခွင့်များကိုအနည်းဆုံး တစ်နှစ်လျှင်တစ်ကြိမ်တော့ပေးသင့်ပါတယ်။ အကယ်၍ "ခင်ဗျားမနက်ဖြန်ရတ်တရက်သေဆုံးသွားပါကခင်ဗျားရဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်များကို ဘယ်သူ့ကိုဆက်လက်လွှဲအပ်တာဝန်ပေးမလဲ" ဟု မေးရပါမယ်။ မန်နေဂျာတစ်ဦးကလေးချင်းခန့် ထားတဲ့အခါ လုပ်ငန်းပြင်ပမှခေါ်ယူခြင်းထက် လုပ်ငန်းတွင်းရှိရင်းစွဲဝန်ထမ်းများထဲမှ ဝန်ထမ်းများကိုသာထူးတိုး ပေးခွင့်အပ်ခြင်းဟာ လုပ်ငန်းအတွက်ပိုမိုကောင်းမွန်သော ရလဒ်ကောင်းများရစေတဲ့အပြင်ဆုံးရှုံးမှုလည်းအနည်း လှပင်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့လုပ်ငန်းအတွင်းမှာရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းဟာအပြင်ပုဂ္ဂိုလ်မဟုတ်ဘဲ ဝန်ထမ်းထက် တာဝန်ယူရမယ့်လုပ်ငန်းနှင့်အကျွမ်းတဝင်ရှိနေခြင်း ၊ ကုမ္ပဏီအပေါ်အပြည့်အဝနားလည်ထားသူတစ်ဦးဖြစ်ခြင်း ၊ လက်တွေ့ကျကျ လုပ်ကိုင်ခွင့်ရရှိခြင်း ၊ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာဝန်ထမ်းများ ၊ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ၊ ဖောက်သည်များ အကြောင်းကိုကောင်းစွာသိထားပြီးဖြစ်ခြင်းစတဲ့ အားသာချက်များစွာရှိထားတဲ့အပြင် အပြင်ပုဂ္ဂိုလ်မဟုတ်ဘဲ ရှာဖွေရတဲ့ အချိန်ဆုံးရှုံးမှုများမရှိနိုင်တော့ပါဘူး။ တကယ်လို့မိမ့်ရုံကုမ္ပဏီအတွင်းမှမဟုတ်ဘဲ ကုမ္ပဏီပြင်ပမှရှာဖွေချယ်ရမယ့် ဝန်ထမ်းဆိုလျှင် တော့ အောက်ပါစံနှုန်းတစ်ခုကိုလည်း သိထားသင့်ပါတယ်။

- ၁။ မိမိလုပ်ငန်းနှင့်အလားတူလုပ်ငန်းမျိုးကို ကောင်းစွာလုပ်ဖူးသူ
- ၂။ နောက်ခံကိရိယာရေးရာစင်သမိုင်းကြောင်းကောင်းမွန်သူ
- ၃။ ယခင်လုပ်ငန်းများရှိ တာဝန်ရှိသူများထံမှဝန်ထမ်း၏ Personality နှင့်ပတ်သက်၍ ကောင်းမွန်ကြောင်း ထောက်ခံချက်များပေးအပ်နိုင်သူ

မြန်မာနိုင်ငံဟာ ဇွန်လို့ စီးပွားတစ်ခုထောင်ချင်ပေမယ့် မန်နေဂျာကောင်းချို့တဲ့ အလွန်ပင်ခက်ခဲပါတယ်။ စာရေးသူတွေ့ဖူးတဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုဆိုလျှင် မန်နေဂျာအယောက် (၂၀) လိုတဲ့အတွက်ကြောင့်သတင်းစာ ၊ ဂျာနယ်များမှ မန်နေဂျာအလိုရှိကြောင်းကြော်ငြာခဲ့ရာ လူပေါင်း (၄၀၀) ခန့် လာရောက် လျှောက်ထားပါတယ်။ လာရောက်လျှောက် ထားတဲ့လူ (၄၀၀) ကို တစ်ယောက်ချင်းခေါ်ယူပြီး လူတွေ့စစ်ဆေးခြင်းပြုလုပ်ရာ နောက်ဆုံး (၄) ယောက်ပဲရွေးချယ် ခဲ့ပါတယ်။ လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုအနေဖြင့် ခေါင်းအိုက်ရသုံးစုံတစ်ခုမှာ မန်နေဂျာကောင်းစွာရွေးခြင်းပင်ဖြစ်ပြီးလျှင် ဆို တာတွေ့ရပါတယ်။ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူ ၊ တကယ်တတ်မြောက်သူ ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းသူရှိစေရန်တစ်ဦးရရှိ အလွန်ခက်ခဲပါတယ်။ လုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခုတည်ဆောက်ရတာ ဒီလောက်ခက်ခဲလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ ရရှိလာတဲ့မန် နေဂျာကျပြန်တော့လည်း ဘယ်လောက်ထိပုံကြမ်းစိတ်ချရမလဲဆိုတာကို အချိန်ပေးပြီးစောင့်ကြည့်ရှုမိရပါမယ်။ ဒါကြောင့် မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရပြီဆိုလျှင် လုပ်ငန်းခွဲတွင်းရရှိရမည့်ပြင်အစရှိ ညှိနှိုင်းလုပ်ဆောင်မှုများ လိုအပ်သလို နောက်ထပ်မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ကိုလည်း ကြိုတင်ရှာဖွေထားဖို့ရှုမိရပါမယ်။

ကံကြမ္မာဟာဂုဏ်သိက္ခာမဟုတ်

အောင်မြင်မှုဆိုတာ ယုံကြည်မှုပေါ်မှာရပ်တည်ပြီးပေါက်စွားလာတာပါ။ ယုံကြည်မှုဆိုတာတစ်ခုက ကံကို ယုံကြည်ကြတယ်။ တစ်ခုကတော့ မိမိရဲ့လုံ့လဝီရိယကိုယုံကြည်ကြတယ်။ စစ်မှန်တဲ့ခေါင်းဆောင်တွေဟာကံကိုထိုင်ပြီးမစောင့်ကြပါဘူး။ လုပ်စရာရှိတဲ့ကိစ္စမှန်သမျှကို ပစ္စုပ္ပန်ဝီရိယနဲ့အောင်မြင်အောင်ကြိုးစားကြတယ်။ ကံကြမ္မာကို ထိုင်စောင့်နေတဲ့လူတွေကျတော့ ဒုက္ခသားကောင်တွေဖြစ်သွားကြရတယ်။ မိမိရဲ့ကံတရားကိုဖန်တီးနိုင်သူများဟာ ရလဒ်မှန်သမျှကိုဖန်တီးနိုင်ကြတယ်။ အကယ်၍ ဆုံးရှုံးစရာကြုံရပြီဆိုလျှင်လည်း ကံကြမ္မာကိုမိုးမယ်ပွဲပြီးအပြစ်မတင်ပါ။ မိမိရဲ့လိုအပ်ချက် ၊ အားနည်းချက်များကြောင့်သာ ဆုံးရှုံးမှုဖြစ်ရတယ်လို့ ယုံကြည်ကြတယ်။ ကိုယ့်ဘဝမှာ ကိုယ်သာလျှင်အရှင်သခင် ၊ ကိုယ့်ဘဝအောင်မြင်ရေးအတွက် ဘယ်ပြု ၊ ဘယ်နိုင်ငံ ၊ ဘယ်ကမ္ဘာက လူကမှဖန်တီးပေးနိုင်ပါဘူး။ ပြင်ပမှရောက်လာမယ့်အကူအညီအားလုံးကို လက်ခံရရှိချွန်လင့်နေတဲ့သူဟာ မကြာမီပဲကံကြမ္မာရဲ့ သားကောင်ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ လူတွေဟာတစ်စုံတစ်ဦးရဲ့အကူအညီကို အမြဲတမ်းပျော်လင့်နေတတ်ကြတယ်။ အကူအညီရပြန်တော့လည်း ဘယ်သူကများထပ်လာပြီး အကူအညီပေးအုံးမလဲဆိုပြီး ကယ်ဆယ်ရေးကိုပဲပျော်နေတတ်ကြတယ်။ အကြိမ်ကြိမ်အကယ်ခံနေရတဲ့သူဟာ ဘယ်တော့မှကယ်ဆယ်ရေးကမလွတ်တော့ပါဘူး။ ကယ်ဆယ်ရေးကမလွတ်သရွေ့ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့သူဘယ်လိုဖြစ်လာနိုင်ပါဘူး။

ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်လျှင် ပြင်ပမှရောက်လာမယ့်အကူအညီများကို မပျော်လင့်ပါနဲ့။ ယုံကြည်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ကမ္ဘာကိုကိုယ်ကသာပျဉ်းပေးနိုင်သူ ၊ ထိန်းသိမ်းနိုင်စွမ်းရှိသူဖြစ်အောင်ကြိုးစားရမယ်။ ပြဿနာတွေအားလုံးဟာ အောင်မြင်မှုတွေအတွက်စိန်ခေါ်မှုတွေပဲလို့ပြင်ရမယ်။ ကိုယ်ရဲ့ကံဇာတ်ဝီရိယကို ယုံကြည်သူတွေသာလျှင် အောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်း ၊ မန်နေဂျာကောင်းများအဖြစ်ရဲ့ဝံ့ဝံ့တာဝန်ယူနိုင်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာစိန်ခေါ်မှုတွေကိုအပြစ်မတင် ၊ ကမ္ဘာကြီးကိုလည်းအပြစ်မတင် မိမိတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်မှုများအတွက် မျိုးဆက်သစ်များအတုယူနိုင်အောင် စံထားထိုက်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များအဖြစ်ရပ်တည်သွားကြပါတယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်လျှင် ဘာကိုမျှစိုးရိမ်စရာမလို ကံမရှိတဲ့လူအတွက်ဝီရိယ အစိပတ်တစ်သွားမယ်ဆိုရင် ကိုယ်လိုရာကိုပြီးစီးအောင်မြင်ပေါက်ရောက်တော့တာပါ။ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာ မှတ်ထားရမယ့်စကားလုံးရှိတယ်။ အဲဒါဘာလဲဆိုတော့ " ကံကြမ္မာဟာဂုဏ်သိက္ခာမဟုတ်ဘူး " ကိုယ့်ရဲ့ ဇွဲ ၊ လုံ့လ ၊ ဝီရိယကသာဂုဏ်သိက္ခာကိုဖြစ်စေမယ်ဆိုတာပါ။ ယနေ့အချိန်ထိ စားတဲ့သူတို့ လူသားတွေအားလုံး နံနက်ပိုင်းလင်ကနေညနေပိုင်းချွန်အထိ လှုပ်ရှားချွန်ကန်နေခြင်းဟာဘာအတွက်လဲ ဆိုတတ်စာစစ်သူများအားလုံး သိထားပြီးတဲ့အတိုင်းပါ။ ငွေကြေးအကွက်အမျိုးမျိုးလှုပ်ရှားလှုပ်ဆောင်နေကြရပါတယ်။ တစ်ခု သောလူတွေဆိုလျှင် ညဖက်တောင်အိပ်ချိန်ထဲကပဲပြီးလုပ်ကြသေးတယ်။ ဒါတောင်အလုပ်တွေကပြီးဆဲလားဆိုတော့လည်းမပြန်ပြန်ဘူး။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို နေ့မှန်းညမအားအလုပ်တွေလုပ်ပိုက်ကြတာ တစ်ရက်ပြီးတစ်ရက် ၊ တစ်နှစ်ပြီးတစ်နှစ်သာ အချိန်တွေများစွာကုန်သွားပေမယ့် အဲဒီအလုပ်ကိုချစ်ခင်စုံမက်လို့ အလုပ်လုပ်လုပ်လုပ်လုပ်လုပ်နေကြတာအရပ်နည်းပါတယ်။ ငွေကြေးရလိုစေအားဖြင့် လောဘကြောင့်သာ လုပ်ဆောင်နေကြတာပါ။



လောဘရှိတိုင်းစိတ်သွားတိုင်းကိုယ်မပိုင်သလို လောဘရှိတိုင်းစိတ်ဆောင်ပြီးလုပ်ပြန်တော့လည်း ကိုယ်
 လိုချင်တဲ့ စည်းစိမ်ဥစ္စာရလိမ့်မယ်လို့ပျော်လင်လို့မပြန်ပါဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့စည်းစိမ်ဥစ္စာမဟုတ်တောင် အလုပ်
 လုပ်ကိုင်နိုင်ပြီး ဝင်ငွေများတိုးတက်နေသေးမယ့် တစ်နေ့လျှင်နာရီပေါင်းများစွာဟာ အလုပ်ထဲမှာပင်ကုန်ဆုံးသွားပြီ
 ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဘဝရဲ့အနှစ်သာရဆိုတာကို ကောင်းမွန်စွာမခံစားရတော့ပေ။ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ဘဝရဲ့အနှစ်သာရ
 များဖြစ်တဲ့ စီးပွားရေး ၊ ကျန်းမာရေး ၊ ငွေပိုင်မှုများအားလုံးဟာ Balance မှုတမျှပိုင်တော့ပါဘူး။ ငွေကြေး
 ကိုသာအခြေတည်ပြီး အလုပ်တွေပဲလုပ်နေသောကြောင့် လက်ရှိဘဝဟာချိန်သာမကိုက်တော့ပဲ ပိသားစုမိတ်ဆွေ
 များနှင့်ငွေရှင်ချိန်မရှိတော့ဘဲ အထီးကျန်မှုတွေနာခံစားရပြီးနောက် ကျန်းမာရေးချို့တဲ့လာမယ်။ မိမိရှာသမျှငွေဟာ
 မိမိအားကုစို့အတွက်ရှာထားသလိုဖြစ်နေပါတော့တယ်။ ဒီတော့ငွေကြေးကဏ္ဍနှင့်ပျော်ရွှင်မှု ကဏ္ဍ(၂)ခုစလုံးရရှိ
 နိုင်မယ့်အလုပ်ပိုမိုတွေ့ကိုသာ အချိန်များစွာပေးပြီးလုပ်ကြမယ်ဆိုရင်ကော မဖြစ်နိုင်ဘူးလားလို့ပေးစရာရှိလာပါတယ်။
 ဗိုတာသေချာပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကကြီးထဲရှိ ထိပ်တန်းရောက်အောင်မြင်နေတဲ့ လူအများစုဟာသူတို့လုပ်ကိုင်
 နေသောအလုပ်များကို ချစ်ခင်နှစ်သက်သူတွေပဲဖြစ်ကြပါတယ်။ မိမိချစ်ခင်နှစ်သက်သောအလုပ်များကို လုပ်ကိုင်
 ရသောကြောင့်ပင်ပန်းတယ်ဆိုတာမရှိ အချိန်ကုန်လို့ကုန်သွားမှန်းတောင်မသိဘဲ အမြဲတမ်းငွေရှင်တက်ကြွနေတတ်
 ပါတယ်။ ဒါဟာ သူတို့အတွက်ငွေကြေးတစ်ခုတည်းကသာ အလုပ်လုပ်နေခြင်းခွဲနောက်ကွယ်က တွန်းအားမဟုတ်ဘဲ
 အလုပ်ကိုမြတ်နိုးတွယ်တာခြင်းကလည်း ထပ်ဆင့်တွန်းအားဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။

ဒါကြောင့်သူတို့ဟာ လုပ်သလောက်အကျိုးရှိစွမ်းဆောင်နိုင်သလောက် အောင်မြင်နေကြခြင်းပင်ဖြစ်ပါ
 တယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်ချစ်ခင်မြတ်နိုးတဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ကိုတော့ လူတိုင်းရဲ့ဘဝအစမှာပင်ပိုင်ဆိုင်
 ရလေ့မရှိပါဘူး။ အဲ့ဒီကိုယ်နှစ်သက်တဲ့အလုပ်တစ်ခု မတွေ့မီကာလအထိတော့ ကိုယ်မနှစ်သက်တဲ့ငွေကြေးတစ်ခု
 တည်ကိုသာ အခြေခံထားတဲ့အလုပ်တွေကို မကြာခဏလုပ်ကိုင်နေရင်းနဲ့ပဲ အချိန်ကုန်မှန်းမသိကုန်သွားကြတာပါ။
 တချို့ကတော့လည်းဘဝရဲ့သက်တမ်းအလယ်လောက်မှာ ကိုယ်မြတ်နိုးတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ကိုင်ခွင့်ရကြတယ်။ တချို့
 သောလူတွေကပြန်တော့လည်း ကံဆိုးတယ်ပြောရမလား ကိုယ်မနှစ်သက်တဲ့ အလုပ်တွေလုပ်ရင်းနဲ့ပဲအလိုပြည့်ဝ
 ခြင်းမရှိဘဲ ဘဝအဆုံးသတ်သွားသူတွေလည်းအများကြီးပါ။ ဒါကြောင့် ကိုယ်မနှစ်သက်တဲ့ အလုပ်တွေလုပ်နေရပေ
 မယ့်စိတ်ပျက်ပါနဲ့ ၊ အလျော့ပေးပါနဲ့ ၊ ကြိုးစားပြီးသာလုပ်ဆောင်ပါ။ တစ်နေ့မှာတော့ကိုယ်နှစ်သက်မြတ်နိုးတဲ့
 အလုပ်တစ်ခု သေချာပေါက်ရလာပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် အဲဒီအောင်မြင်ခြင်းရရှိဖို့ ရောက်ကိုယ်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်
 တချို့ဟာဝန်ထမ်းများငွေချွယ်ခန့်ထားရာမှာ (အထူးသဖြင့်စီမံခန့်ခွဲမှုအဆင့်ရှိဝန်ထမ်းများ) အလုပ်လာရောက်
 လျှောက်ထားသူများထဲမှ အမှန်တကယ်အလုပ်လုပ်ချင်စိတ်ရှိပြီး အလုပ်ကိုနှစ်သက်မြတ်နိုးကြသူများကိုသာ ခွဲ
 ခန့်ထားကြပါတယ်။ အဲသလိုဝန်ထမ်းတွေကသာ သူတို့လုပ်ဆောင်နေသောအလုပ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဂုဏ်ထူးဝမ်း
 ခြောက်နိုင်ကြမှာပဲဖြစ်တယ်။ ဒါ့အပြင် ထိုသူများကသာသူတို့လက်အောက်ဝန်ထမ်းများကိုလည်း အလုပ်အပေါ်စိတ်
 ထမ်းအချို့လာစေရန် ၊ အလုပ်ကိုနှစ်သက်မြတ်နိုးပြီး အလုပ်လုပ်ရတာကိုပျော်ရွှင်စရာတစ်ခုလို့ ခံယူတတ်စေရန်
 ၊ မိမိလုပ်ကိုင်နေသောအလုပ်နှင့်ပတ်သက်ပြီးဂုဏ်ထူးတတ်စေရန် ၊ မိမိကုမ္ပဏီမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းကိုပင်
 ရှာဖွေယူတတ်စေရန် ဆွဲဆောင်စည်းနဲ့နိုင်သူများ ၊ လှုံ့ဆော်တွန်းအားပေးနိုင်သူများဖြစ်ကြတာပါ။

အချုပ်အားဖြင့် မိမိတို့တာဝန်ယူလုပ်ဆောင်နေတဲ့ အလုပ်များရဲ့နောက်ကွယ်မှာငွေကြေးနှင့် အလုပ် အပေါ်နှစ်သက်မြတ်နိုးမှု စတဲ့တွန်းအား(၂)ရပ်ဖြင့်လုပ်ဆောင်မှာသာလျှင် အောင်မြင်တဲ့ဘဝတစ်ခုကိုပိုင်ဆိုင်နိုင် မှာဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုရဲ့နောက်ကွယ်တွင် စည်းစိမ်ဥစ္စာ ၊ ဓနငွေကြေး ၊ ကြွယ်ဝချမ်းသာမှုတွေဟာ သင်မလို ချင်လှောင်တောင်မှ သူ့အလိုလိုလိုက်ပါပြီးသားဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ဂုဏ်သိက္ခာနှင့်ဩဇာ

အကောင်းဆုံးအရောင်းသမားတစ်ယောက်ဟာ သူတို့ရောင်းချတဲ့ပစ္စည်းအပေါ်မှာယုံကြည်စိတ်ချမှုအပြည့် ပိုပါတယ်။ ကိုယ်ပစ္စည်းပေါ်မှာနှစ်သက်ခြင်း၊ ယုံကြည်ခြင်း၊ ခုန်ခပ်မြတ်နိုးခြင်းရှိသည့်အလျောက် Customer ကျေနပ်တဲ့အဆင့်ထိရောက်အောင် ပစ္စည်းရဲ့ အားသာချက်အကောင်းဆုံးကို ဦးစားပေးရှင်းပြပြီးရောင်းချနိုင်ပါတယ်။ အရောင်းသမားနှင့်သူ့ဟာ မိမိရောင်းချမည့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအပေါ် ကောင်းမွန်စွာနားလည်ရမယ်။ အလုပ်အပေါ်မှာ ချစ်မြတ်နိုးရမယ်။ အလုပ်ခန့်မယ်၊ ဝန်ထမ်းဆိုလျှင်လည်းဝင်ငွေတစ်ခုတည်း၊ စိတ်ဝင်စားတာမျိုးမဟုတ်ဘဲ အလုပ် အပေါ်မှာရောနှစ်သက်သဘောကျပြီး မိမိအလုပ်ကိုဝါသနာပါတဲ့လူကိုသာရွေးချယ်ရမယ်။ ဖြစ်နိုင်လျှင်ပိုလေးမိုးချုပ် မိမိအလုပ်အပေါ်မှာ(၂၄)နာရီ စဉ်းစားနေပြီး စွဲလမ်းတတ်တဲ့စိတ်မျိုးရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးဖြစ်ပါကပို၍ကောင်းပါတယ်။ လူတွေရဲ့ သဘာဝဟာ သူတို့စိတ်အဝင်စားဆုံးအရာတစ်ခုကိုတွေ့ရှိပြီးဆိုတာနဲ့ အလေးအနက်ဂရုစိုက်ပြီးစိတ်ခံစားမှု အပြည့်ရှိတတ်ကြပါတယ်။ ဘဝနှင့်အလုပ်တစ်ဆင့်တည်းကျသွားတဲ့အခါမှာ သူငွေရဲ့စိတ်အချရဆုံးလူတစ်ယောက် ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

အလုပ်အပေါ်မှာစိတ်ဝင်စားမှုရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းကောင်းများရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ဟာ အခြားသောသမားဝန်ထမ်း တွေနဲ့မတူဘဲ တက်ကြွမှုအရှိဆုံးနှင့်စည်းရုံးလှုံ့ဆော်မှု ၊ အလုပ်ကိုပွဲ ပြိုင်တိုက်ပွဲရိုင်းအောင်စွမ်းဆောင်နိုင်စွမ်းနှင့် အားပေးမှုအရာမှာလည်း အထက်သန်ဆုံးလူတစ်ယောက်ဖြစ်လာပါတယ်။ အဆိုပါဝန်ထမ်းကောင်းဆုံးဟာ ပြန်ပူတွေကို လုပ်ငန်းရှင်သူငွေမှ လူသိထင်ရှားခိုးကျွေးပေးတာမျိုးတွေလုပ်ပေးရပါမယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေ ဖြင့်ဝန်ထမ်းများအားလုံးဟာ မိမိရဲ့စီးပွားဥစ္စာတိုးတက်အောင် စီမံဆောင်ရွက်ပေးနေကြတဲ့ ကျေးဇူးရှင်တွေအဖြစ် ဖြစ်တတ်ရမယ်။ အဲဒီအတွက်ဂုဏ်ယုမှု ၊ စာနိုးထားမှု ၊ ချီးကျူးမှုတွေကိုလိုက်လိုက်လဲ့လဲ့ ပြောဆိုတတ်ရမယ်။ မိမိရဲ့ ဝန်ထမ်းများအားလုံးကို အသေးအရွားကိုစွဲရပ်လေးပျားကစပြီးခိုးကျွေးလျက် ကြီးမားသောစွန့်ပေးချီလှောင် ရှုနှုန်းစေအောင် အားပေးနှိုးမြှောက်တတ်ရမယ်။ လိုအပ်ပါက ထိုက်ထိုက်တန်တန်ဆုလာဘ်များ ချီးမြှင့်ခြင်းမျိုးကို လည်းပြုလုပ်ပေးရမယ်။ ဒီလိုအလုပ်ရှင်သူငွေမျိုးကို ဝန်ထမ်းများအားလုံးကမိဘအရာသဘောထားပြီး ခုန်ခပ်မြတ် နိုးလေးစားကြတယ်။ မိမိကသူတို့ကို ဂရုစိုက်တန်ဖိုးထားလေ သူတို့ကမိမိရဲ့ စီးပွားဥစ္စာကိုထိခိုက်ဆုံးရှုံးနိုင်အောင် မလုပ်လေဘဲဖြစ်တယ်။ အကယ်၍ မိမိဝန်ထမ်းကောင်းဟာ အလုပ်တာဝန်တွေကိုပြီးငွေပြီးတက်ကြွမှုပိုတော့ဘူးဆို လျှင် ဘာကြောင့်ယခုလိုဖြစ်လာရသလဲဆိုတဲ့အခြေကို သူ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာတွေ့အောင်စာတတ်ရမယ်။ လိုအပ်ပါက ချီးမြှင့်ပေးမှုပြုရမယ်။ မိမိအလုပ်ဌာနမှ အကောင်းဆုံးဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ဦးဖြစ်သလို လူတွေရဲ့ ဝံ့ပြုပုဂ္ဂိုလ် လည်း ဖြစ်တယ်။



www.millionairemind.com



Customer တွေရဲ့ခွဲခွဲခွဲခွဲနဲ့သက်သိကုသခြင်းကိုခံရသူလည်းဖြစ်တယ်။ လူအများရဲ့လေးစားခြင်း၊ တန်ဖိုးထားခြင်း၊ သို့မဟုတ် သို့မဟုတ်အသိအမှတ်ပြုခြင်းခံရတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ယခုလိုမျိုးရပ်ပျက်ဆင်းပျက်စိတ်ဝါတ်ကုသွားတာမျိုးမဖြစ်သင့်ပါဘူး။ တစ်ခုတည်းအခက်အခဲရှိလျှင် လိုအပ်သည်များကိုကူညီအောင်ရွက်ပြောပေးရမှာက အလုပ်ရှင်ရဲ့တာဝန်ဝတ္တရားပဲဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ နောက်မန်နေဂျာအသစ်တစ်ယောက်ခန့်အပ်ပြီး ယခုမန်နေဂျာကဲ့သို့ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာအောင် နှစ်ပေါင်းဘယ်လောက်ကြာမှအချိန်ပေးစောင့်ရှောက်လဲဆိုတာမသေချာဘူး။ ဒီမန်နေဂျာသစ်တည်မြဲမှုရှိ/မရှိ ဆိုတာလည်းမသေချာ... စသဖြင့် မသေချာမရေရာမှုများစွာနှင့်အတူအချိန်တွေ၊ ငွေကြေးတန်ဖိုးများစွာတွေ၊ စွန့်စားရမှုတွေဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် ဒီကိစ္စမှာလုပ်ငန်းရှင်တွေ ဝန်ထမ်းနှစ်ဦးနှစ်ဘက်စလုံးအတွက် အကောင်းဆုံးဖြစ်တဲ့အခြေတစ်ခုကို ဘယ်လိုရှာမလဲ?

၁။ လုပ်ငန်းရှင်ဟာ ၎င်းဝန်ထမ်းအား အလုပ်ထုတ်လိုက်မယ်ဆိုလျှင် ဝန်ထမ်းအတွက်တရားမျှတမှုပမိုရာ ရောက်ပါလိမ့်မယ်။ ဝန်ထမ်းကအဲဒါလိုအနားပေးခံရတဲ့အတွက် အရပ်ကြီးပျက်ပိုက်စိတ်ဝါတ်ကုဆင်သွားခွယ် ပိုပါလိမ့်မယ်။

၂။ တကယ်လို့ဝန်ထမ်းကို အနားမပေးဘဲ ဒီအတိုင်းဆက်ထားမယ်ဆိုလျှင်လည်း သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းပေါ်ပြီးငွေစိတ်ပျက်မှုတွေကြောင့်ဆုံးရှုံးမှုတွေနဲ့ကြုံရမယ်။ ဒီအခါမှာဝန်ထမ်းဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကြည့်မှပဲတင်းပဲ့လာပါလိမ့်မယ်။ အဆိုးဆုံးအချက်ကတော့ သူ့ရဲ့စိတ်ဝေဒနာဟာ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်းအခြားသော ဝန်ထမ်းများကိုပါကူးစက်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ ငိုအရမ်းနီးကူးစက်သလို မျိုးပြန့်ပွားမှုနဲ့အရပ်ကြီးပြီး ပဟဏ်အရပ်များပေါ့တယ်။ ဒါကြောင့် ကူးစက်ခြင်းမပြုမီ တစ်ကောင်တည်းသောဝိုင်းရပ်စ်ကို ကုစားဖို့အရမ်းအရေးကြီးတယ်။

၃။ အကောင်းဆုံးနှင့်အမြစ်သင့်ဆုံးအခြေကတော့ အဲဒီဝန်ထမ်းကိုလုပ်ငန်းချိန်ပြင်မှာ အေးအေးငြိမ်းငြိမ်းသက်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ လုပ်ငန်းရှင်နှင့်ဝန်ထမ်းတွေဆုံခြင်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ ၎င်းနှီးတဲ့မိတ်ဆွေတွေမျိုးသားသွင်းများတွေဆုံတဲ့အနေအထားမျိုးနဲ့ ဆွေးနွေးခြင်းများပြုလုပ်ရပါမယ်။ ဒီအချိန်မှာလုပ်ငန်းရှင်ဘက်မှ မပြောမဖြစ်ပြောရမယ့် စကားစာစခွန်းကတော့ " ခင်ဗျားဟာ ကျွန်တော်ရဲ့ပြောကြားပြောစွာသော ဝန်ထမ်းများထဲမှ အကောင်းဆုံးဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်ကြောင်း ၊ ကျွန်တော်ရဲ့ မိသားစုဝင်တစ်ဦးကဲ့သို့ကျွန်တော်နှင့်အတူ မိသားစုဝင်များကပါအသိအမှတ်ပြုထားကြောင်း ၊ အလုပ်စတင်ချိန်နှင့်မတူတော့သော အရည်အသွေးကောင်းများလည်းပိုင်ဆိုင်နေပြီဆိုတဲ့အကြောင်း ၊ အောင်မြင်မှုတွေလည်းထိုက်သင့်သလောက် ရရှိနေတဲ့ဝန်ထမ်းဟာအခုနောက်ပိုင်း ကျွန်တော်သတိထားကြည့်မိသလောက် လုပ်ငန်းခွင်မှာစိတ်ပါဝင်စားမှုနည်းပါးလာပြီ ၊ လုပ်ငန်းတိုင်းစောင်းပျက်စီးလည်းတွေ့နေရကြောင်း အဲဒီအတွက်ကျွန်တော်များစွာ စိတ်မကောင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တန်ဖိုးထားတဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် ယခုလိုစိတ်မပျော်ရွှင်မှုဖြစ်နေတာကို ကျွန်တော်လွန်လွန်မထားနိုင်သလိုပြောင်းပေးရန်လည်းတာဝန်ရှိလို့ ယခုလိုအိမ်ပူတွေဆုံကြောင်း အခက်အခဲရှိလျှင်လည်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းမထိန်းမတိုက်ပြောနိုင်ပါကြောင်း အကောင်းဆုံးအခြေရသည်အထိ ကူညီအောင်ရွက်ပေးမယ့်အကြောင်းကို အားပေးတဲ့အနေဖြင့်၎င်းနှီးခင်မင်စွာပြောဆိုသင့်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်ဆိုတာ ကိုယ်ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုအလုပ်ပြုတ်ပို့ပေးတတ်ပါဘူး။ မိမိဌာနကိုဝင်ရောက်လာတဲ့လူတိုင်းဟာသူတို့ရဲ့ယုံကြည်မှု၊ ခံယူချက်တစ်ခုစီနဲ့ဝင်လာခဲ့ကြတာပဲဖြစ်တယ်။ အလုပ်စဝင်ကတည်းက သူတို့မကျွမ်းကျင်သည့်တိုင်းအောင် နိုင်းသယုလုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ဝင်လာကြတဲ့သူတွေဖြစ်တယ်။ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်အရည်အသွေးမြင့်တင်ပေးခဲ့တာလဲကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ်ရဲ့အလုပ်ဌာနမှာ သူတို့ရဲ့နောက်ဆုံးအချိန်ထိ တိမ်းစောင်းမသွားအောင်ပုံကိုင်ပေးခြင်းဖြင့် ကိုယ်ရဲ့ကျေနပ်စရာတွေအားလုံးပြန်လဲလာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ကသူတို့အပေါ်မာကောင်းခဲ့တယ်ဆိုတဲ့အမြင်ပျိုးသက်ရောက်သွားတာနဲ့ ယခင်တုန်းကလိုပဲ အလုပ်တွေကို အားသွန်ခွန်စိုက်စိတ်ပါလက်ပါတက်တက်ကြွကြွကောင်းမွန်သောအရည်အသွေးပျိုးဖြင့် ပြန်လည်လုပ်ကိုင်ပေးပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ အလုပ်ရှင်သူဌာနတစ်ယောက်မှ မိမိဝန်ထမ်းများကို ကောင်းမွန်သောရုတ်သိက္ခာဖြင့် ဆက်လက်လုပ်ကိုင်နိုင်စေရန် စီမံပန်တီးပေးလိုက်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ရလဒ်အနေဖြင့် မိမိတို့လုပ်ငန်းရှင်ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့်သယုကို အသက်ထက်ဆုံးမပျက်မစီးကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးကြမယ့် သစ္စာရှိ လှပသောတောင့်တမြဲ အိမ်ထောင်ရေးဟာ မိမိတို့အလုပ်ဌာနမှာ အသက်ထက်ဆုံးနေထိုင်သွားကြပါလိမ့်မယ်။ လူ့ဘဝရဲ့အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဟာ ဝေဖန်ကဲ့ရဲ့အပြစ်တင်မှုတွေနဲ့ ခြုံငုံထားတာပါ။ ဝေဖန်မှုဆိုတာ အဆိပ်ကဲ့သို့အန္တရာယ်ရှိပါတယ်။

လူတိုင်းဟာ တစ်ခါတစ်ရံမှာဝေဖန်မှုတွေနဲ့ မလွဲမရှောင်သာတွေ့ဆုံကြရမည်မှာမှတော့ပဲဖြစ်တယ်။ ဝေဖန်မှုနှင့်သယုကို အားလုံးကရံပွန်းကြပါတယ်။ ဝေဖန်မှုဟာ ခါးသီးမှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။ မိသားစုအသိုင်းအဝိုင်း၊ သူငယ်ချင်းအသိုင်းအဝိုင်း၊ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ နိုင်ငံရေးအသိုင်းအဝိုင်းများမှာ ဝေဖန်မှုကြောင့်ဆုံးရှုံးမှုတွေများစွာဖြစ်ကြရပါတယ်။ အပြစ်တင်ဝေဖန်ခြင်းဟာ ကောင်းမွန်တဲ့လူမှုသက်ဆံ့ရေးတွေ၊ စီးပွားရေးတွေကို များစွာထိခိုက်စေပါတယ်။ အိမ်ထောင်ရေးပျက်စီးခြင်းများရဲ့ ၅၀%ဟာ ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝေဖန်ကဲ့ရဲ့ခြင်းဟာ ဆိုက်နစ်ဖြစ်ပေါ်စေတဲ့လုံ့လဆော်မှုသက်သက်သာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကဝေဖန်လိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ အဝေဖန်ခံရသူရဲ့ ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ခြင်းကို ဦးစွာခံရတော့တာပါပဲ။ လူတစ်ယောက်ရဲ့အပြစ်၊ အယူအဆ၊ မာနတွေကိုထိခိုက်အောင်လုပ်သလိုပဲဖြစ်ပါတယ်။ အကယ်၍မိမိအလုပ်ဌာနအတွင်းရှိပုဂ္ဂိုလ်များ အမှားတရံတရားပြုလုပ်မိတဲ့အခါ ဝေဖန်ပြစ်တင်ပြောဆိုမည့်အစား မိမိဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်တဲ့အမှားကို ဘယ်လိုအကြောင်းကြောင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်မိသလဲဆိုတဲ့ အရင်းအမြစ်ကိုရှာဖွေနိုင်ရမယ်။ ဒါ့သာလျှင် သူ့အမှားကို သူ့ကိုယ်တိုင်ပြင်ပြီဆိုတာတစ်လော့ဖြစ်တယ်။ အလုပ်ရှေ့မှာကျလေ့ရှိသည့် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို "မင်းခဏခဏ အလုပ်နောက်ကျတာပဲလို့ အပြစ်တင်ပြောဆိုမယ့်အစား အလုပ်နောက်ကျတာကောင်းသလား? အိမ်ယာထနောက်ကျတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို အိမ်ယာထနောက်ကျတာကောင်းသလား? စသဖြင့် အခြေပါတစ်ခါတည်းထွက်လာစေမယ့် မေးခွန်းများကို မေးရပါမယ်။ မိမိရဲ့စကားဆုံးတစ်လုံးဟာ ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်ကို အဆိုဘက်ကိုတွန်းချတာဖြစ်သလို အကောင်းဘက်ကို တွန်းပို့တာလည်းဖြစ်ပါတယ်။" စကားပြောမတတ်လျှင်ဆဲသလို" ဆိုသကဲ့သို့ ပြစ်တင်ဝေဖန်မှုဟာ ယုံကြည်မှုကို ဓာတ်ရှည်စေတယ်။ *

ဒို့ကျွေးပြောဆိုမှုကတော့ အကျိုးရလဒ်ဖြစ်ထွန်းစေတယ်။ လူတစ်ယောက်ကတစ်ယောက်ကို ဝေဖန်ပြစ်တင် ပြောဆိုလိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ အလားတူကဲ့သို့ ခံခဲ့ရခြင်းဒို့ကျွေးကိုလည်း တန်ပြန်ပြုလုပ်ခြင်းခံရမည်ဖြစ်ပါတယ်။ ပြစ်တင်ဝေဖန်မှုကြောင့် တစ်ဦးစီကိုပင် အကျိုးဖြစ်ထွန်းနိုင်သည်မဟုတ်ပါ။ ဒါကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့နေထိုင်တဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းကြီးအတွင်း မှာတစ်ဦးတစ်ယောက်အား ဒို့ကျွေးပြောဆိုဆက်ဆံခြင်းနှင့် ဝေဖန်ပြစ်တင်ခြင်းများဟာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့အရာ (၂)ခုဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါစကား (၂)ခွန်းကို သူ့နေရာနှင့်သူ မှန်ကန်ကောင်းမွန်စွာအသုံးပြုနိုင်ပါက ဝန်ထမ်းများကို ကောင်းစွာထိန်းချုပ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဆိုလျှင် သင်ဟာ " ဝေဖန်ရမည်လား ၊ ဒို့ကျွေးရမည်လား " ဆိုတာကို ကောင်းစွာသဘောပေါက်မှာပါ။ မန်နေဂျာတစ်ဦးအနေဖြင့် မိမိလက်အောက်ငယ်သားများကို အလုပ်တာဝန်ပေးရာ၌ အလုပ်ပြုဆောင်ရွက်စေဖို့လုံ့ဆော်မှုများ နှိုးဆော်တွန်းအားပေးခြင်းများပြုလုပ်ရာတွင် သူတို့စိတ်ဓါတ် တက်ကြွလာစေရန် " ဝေဖန်ပြစ်တင်ခြင်းလက်နက် " ကို သုံးရမည်လား (သို့) " ဒို့ကျွေးအားပေးခြင်းလက်နက် " ကိုသုံးရမည်လားဆိုတာကို ကောင်းစွာနားလည်မှသာ အရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦးဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့အရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦးဆိုလျက်အောက်တွင် မည်မျှပင်ကြီးမားတဲ့အလုပ်တာဝန် တွေရှိနေပါစေ လုပ်ချင်စိတ်ဖြစ်ပေါ်လာအောင် ၊ တက်ကြွစိတ်ပျားဖြစ်လာအောင် သူတို့မန်နေဂျာရဲ့လုံ့ဆော်ပေးမှုကြောင့် နောက်လိုက်အဖွဲ့ဝင်များဟာ စိတ်အားထက်သန်ပြင်းပြစိတ်ပျားဖြင့် မိမိတို့ရဲ့ဆိုင်ရာဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများကိုစွမ်းစွမ်းတမ်းတမ်းလုပ်ဆောင်လာကြပါလိမ့်မယ်။ လူတွေအလိုချင်ဆုံးရမ္မက်ဟာ " ငါ့ကိုဘယ်သူကများဒို့ကျွေးမလဲ အားပေးစကားပြောမလဲ " ဆိုတာကိုပါ။

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးကလေးဘဝကတည်းက မိဘဆရာသမားတွေရဲ့ ဒို့ကျွေးအားပေးမှုကိုရရှိခဲ့ကြပြီကိုယ် လိုရာဘဝပန်းတိုင်ကိုရောက်အောင်သွားတဲ့သူတွေချည်းပါ။ ဒို့ကျွေးစကားတွေအားလုံးဟာ ကျွန်ုပ်တို့တို့အောင်မြင်မှုကို " မင်းနှုန်တယ်ဆက်လုပ်ပါ " လို့ တွန်းအားပေးသလိုပဲစားရစေပါတယ်။ အရွယ်ရောက်ပြီဆိုတဲ့အချိန် လုပ်ငန်းခွင် ဝင်ရောက်ပြီဆိုတဲ့အခါကျပြန်တော့လည်း ကိုယ်ရဲ့လုပ်ငန်းရင်က ဆက်လက်ဒို့ကျွေးရဖန်ပြုမှာကို မျှော်လင့်ရင်း အလုပ်တွေကို ဆက်ကာဆက်ကာမပေးနိုင်မယ့်နိုင် လုပ်ကြရတယ်။ ဒို့ကျွေးမှုတွေက မှန်ကန်တဲ့လမ်းပေါ်ရောက်အောင်ပို့ဆောင်ပေးခဲ့တယ်။ ဒီမှန်ကန်တဲ့လမ်းကြောင်းပေါ်မှာပဲ ဆက်လက်နေစေပြီး အလုပ်တွေကိုကောင်းမွန်စွာ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်စေခဲ့ပါတယ်။ လောကမှာဝေဖန်ပြစ်တင်မှုထက် ဆိုးဝါးတဲ့စားမှုကိုပေးစေတဲ့အရာမရှိပါဘူး။ လူတိုင်းဟာငယ်ရွယ်စဉ်ကတည်းက ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုကိုမှန်းတီးစွာခံခဲ့ကြပါတယ်။ ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုကို နှစ်ဦးကိုင်ပါတယ် လို့ဆိုသူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှမရှိပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်ုပ်တို့ကောင်းပါတယ်ဆိုတဲ့ အယူဝါဒအကြီးအကျယ်ကို ထွက်ဆီးစေတတ်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုများတဲ့သူဟာ အဆိုးမြင်စိတ်များတဲ့အတွက်ကြောင့် သူဟာ အဆိပ်သင့်နေတဲ့လူနဲ့တူပါတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးနဲ့ ဘယ်သူမှအပေါင်းအသင်းမလုပ်လိုကြပါဘူး။ အောင်မြင်တဲ့စိတ်ခံနိုင်မှု ရှိရုံ့ဂုဏ်သုက်ဟာ မိမိဝန်ထမ်းတိုင်းရဲ့ နာမည်တွေအားလုံးကိုမှတ်မိပြီး သူ့ရဲ့ အမည်ကိုဖော်ထုတ်ဒို့ကျွေးတတ်ခြင်းပါ။ ထိုအသံထက်ဒို့ကျွေးတဲ့အသံမရှိတော့ပါဘူး။ ဝန်ထမ်းများကို တစ်ဦးချင်းလိုက်သော်လည်းကောင်း ၊ အဖွဲ့အစည်းလိုက်သော်လည်းကောင်း ဒို့ကျွေးအားပေးတတ်မှ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ပါမယ်။

အလုပ်သမားများရဲ့အဓိကမျှော်လင့်ချက်ဟာ မိမိအလုပ်ရှင်သူငွေရဲ့ အသိအမှတ်ပြုချီးကျူးခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်။ သူငွေရဲ့ခွဲကုန်တဲ့စကားလုံးတစ်လုံးဟာ သူတို့ရဲ့နည်းလမ်းကိုခွဲလမ်းမှုဖြစ်စေပါတယ်။ သူငွေတစ်ယောက် အနေနဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို ဝေဖန်ပြစ်တင်စရာကြံ့ခိုင်လှောင်တောင်မှ တိုက်ရိုက်ဘယ်တော့မှဝေဖန်ခြင်းမပြုရပါဘူး။ ဝန်ထမ်း တွေရဲ့ အမှားပေါ်မှာ မသိမသာအကြံဉာဏ်ပြန်တောင်းသလိုမျိုးနဲ့ သူတို့ရဲ့ထင်မြင်ချက်၊ သူတို့ပေးတဲ့အကြံဉာဏ် ပေါ်သူတို့တာဝန်သို့ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်နိုင်စေရန်လမ်းကြောင်းပေးရမယ်။ သူတို့ရဲ့လုပ်ရပ်အပန်းကိုတိုက်ရိုက် ဘယ်တော့မှ ဝေဖန်ပြစ်တင်ခြင်းမလုပ်ပါနဲ့။ မိမိရဲ့ အယူအဆနဲ့ သူတို့ရဲ့ အယူအဆ ချိန်ညှိစဉ်းစားနိုင်စေရန် လိမ္မာပါးနပ်စွာစေ ခိုင်းတတ်ရမယ်။ ယခုလိုလုပ်ခြင်းဟာ မိမိဂုဏ်သိက္ခာကိုလည်းမထိခိုက်။ သူတို့ဂုဏ်သိက္ခာကိုလည်း ထိခိုက်စေခြင်း မရှိစေရန် အကောင်းဆုံးလမ်းကြောင်းပေးခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါတရံ ဝေဖန်မှုများဟာ မလွဲသာမရှောင်သာအဖြစ်မျိုး နှင့်လည်းကြုံတွေ့ ရတတ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ "အေးကနယ်ရှိ" က "ဝေဖန်ခံရတော့မည့်ပုဂ္ဂိုလ်ကို ဦးစွာခွဲကုန်မှုကိုခံစားစေပြီးမှ ဝေဖန်မှုနှင့် ပတ်သက်တဲ့စကားကိုပြောဆိုရမှာဖြစ်တယ်" လို့ အကြံပြုထားပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုခွဲကုန်မှုဟာ ယုံကြည်မှုကိုဖြစ်စေပြီး အပြုသဘောဆောင်တဲ့ ဝေဖန်မှုဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် နားဝင်ချီးသားဖြစ်စေပါတယ်။ ခွဲကုန်တတ်လေ့ရှိတဲ့လုပ်ငန်း ရှင်အတွက် ခွဲကုန်ဝေဖန်စရာကောင်းတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းများ၊ ဝန်ထမ်းကောင်းများစွာ ပေါ်ထွက်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါဝန်ထမ်းများသည် မိမိတို့ထံရောက်ရှိလာသော စားသုံးသူ Customer များရင်တွင်းရှိလူမှုရေးဆိုင်ရာ အသိစိတ်များ၊ ဝတ္တရားများ၊ ခံစားမှုများကို ဦးစွာခွဲကုန်မှုပြုပြီးမှ ရောင်းဝယ်ခြင်းလုပ်ငန်းကိုစတင်ပါတယ်။ ခုလို လုပ်ဆောင်ခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းအတွက် သစ္စာရှိစေရန်ပေးကမ်းသည်များစွာ ရရှိနိုင်ဆိုင်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုဝန်ထမ်း များဟာ မိမိတို့ထံ စိတ်ဝင်စား၍ရောက်ရှိလာသော Customer များအား အထင်သေးစိတ်ဖြင့် ဝေဖန်မှု ပြုခြင်း၊ စိတ်ပဝင်စားဆန်ပြုခြင်းများပြုလုပ်ပဲ လူမှုရေးစိတ်ဝင်စားအပြုဖြင့် ခွဲကုန်မှုကိုအခြေခံပြုပြီး ကောင်းမွန်တဲ့ လူ့ဘောင်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကို တည်ဆောက်ပေးနိုင်ဖို့လည်းလိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူတိုင်းကိုခွဲကုန်စကားပြော ပေးပါ။ ထပ်ခါထပ်ခါခွဲကုန်ပေးပါ။

မန်နေဂျာနှင့်နောက်လိုက်များ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းရရှိလိုက်တဲ့အပြတ်အစွန်းတွေဟာ သူတို့အသက်ရှင်သန်ရေးအတွက် အသက်
 သွေးကြောသဖွယ်ဖြစ်ပါတယ်။ အပြတ်အစွန်းမရှိတဲ့စီးပွားရေးဟာ အသက်သွေးကြောမရှိတဲ့ စီးပွားရေးနဲ့တူပါတယ်။
 စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ အပြတ်အစွန်းရရှိအတွက်တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းကတော့ ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်
 ကိုအနိမ့်ဆုံးလျော့ချပို့ပစ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒဲ့ဒီလိုပုံဟုတ်ဘူးဆိုလျှင် တခြားသောအလားတူပစ္စည်းများနှင့် ဈေးကွက်မှာ
 ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်နှင့်ရောင်းချရေးကြေး ကွာဟချက်ဟာ မိမိရဲ့အပြတ်ငွေပဲဖြစ်တယ်။
 တခြားဘယ်နေရာကမှမရနိုင်ပါဘူး။ မိမိပစ္စည်းတွေကို အမှူးခံပြီးတော့လည်း ဈေးကွက်မှာထိုးထောက်ရန်လည်းမလို
 မတန်တဆဈေးတွေဖြစ်ပြီး အပြတ်အများကြီးတင်ရောင်းဖို့လည်းမလိုတော့ အပြတ်တစ်ခုတစ်ရာရှိအောင် စွမ်းဆောင်
 နိုင်ခြင်းမရှိဘူးဆိုရင် မိမိစီးပွားရေးဟာ ကြာရှည်လုပ်တည်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ **ရောင်းအားအများဆုံးဖြင့်တင်နိုင်ရေး
 နှင့် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်အနည်းဆုံးဖြစ်အောင် လျှော့ချနိုင်ရေး** တို့ဟာ စီးပွားရေးမန်နေဂျာတိုင်းထားရှိရမယ့်
 ရည်မှန်းချက်နှစ်ရပ်ပဲဖြစ်တယ်။

ရောင်းအားမြှင့်တင်တယ်ဟုဆိုရာမှာ မန်နေဂျာဟာ သူ့ရဲ့ထုတ်ကုန်များကို အကောင်းဆုံးဈေးနှုန်း၊
 အမြင့်ဆုံးဈေးနှုန်းဖြင့် သတ်မှတ်ရောင်းချနိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ကိုတော့ ကုန်ကြမ်းစတင်ဝယ်ယူ
 တဲ့နေရာမှ နောက်ဆုံးထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်အထိဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ကုန်ကျစရိတ်များကိုအနည်းဆုံးဖြစ်အောင်ထိ စိစစ်
 လျှော့ချနိုင်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်များလျော့ချနိုင်လေ ကိုယ့်အတွက်၊တွက်ချက်ရက်လေပဲ။ ဘာကြောင့်
 လဲဆိုတော့ မိမိထုတ်ကုန်အတွက် အကောင်းဆုံးဈေးနှုန်းဖြစ်အောင် လျှော့ချသတ်မှတ်နိုင်ရေးဟာ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်
 လျော့ချနိုင်မှုအပေါ်တွင် အဓိကမူတည်နေတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ။ ဒဲ့ဒီလိုရောင်းချမှုဈေးနှုန်း လျော့ချနိုင်ခြင်းဟာ
 မိမိထုတ်ကုန်ကို တခြားအလားတူထုတ်ကုန်များနှင့် နှိုင်းယှဉ်တဲ့အခါအားသာချက်(၁)ရပ်ကိုဖြစ်စေပါတယ်။ ဒါဟာ
 ဝယ်ယူသူ Customer တွေရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုပိုမိုရရှိလာစေပြီး ထုတ်ကုန်ဖောက်ဖျက်အရေးအတွက်အများအပြားကို
 လည်းလွယ်ကူစွာရောင်းချနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆက်တွဲရလဒ်အနေဖြင့် ဈေးကွက်အတွင်းရှိ ဝယ်ယူစားသုံးသူများ
 ရဲ့ငွေကြေးများသင့်လက်ထဲကို စီးဝင်လာမှာဖြစ်ပြီး မကြာခင်မှာသင်ချမ်းသာလာမှာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေး
 လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ မန်နေဂျာများရွေးချယ်ခန့်အပ်တဲ့အခါ မိမိခန့်အပ် ယုံမန်နေဂျာဟာ မိမိထုတ်ကုန်ရဲ့ ကုန်ကျ
 စရိတ်ပေါ် အမြဲသတိထားရှိတတ်ခြင်း၊ အဓိကနှင့်သာမညွှန်ကြားသိနိုင်ခြင်း၊ လုပ်ငန်းတွင်းရှိမလိုအပ်ပဲ လေလွင့်ချွန်
 စေတဲ့စရိတ်များကို သိမြင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း စသည့်အရည်အချင်းဖို့နှင့်ပြည့်စုံသူကိုသာ ရွေးချယ်လေ့ရှိပါကောင်း။
 မန်နေဂျာတစ်ယောက်မှာ အထက်ပါအရည်အချင်းများ ရှိနိုင်/မရှိနိုင်ဆိုတဲ့ အလားအလာကို သိမြင်နိုင်တဲ့အချက်ကတော့
 ဒဲ့ဒီလိုဟာကြီးမားတဲ့ကိစ္စရပ်တွေမှာသာမကပဲ သေးငယ်တဲ့ကိစ္စရပ်များကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းတဲ့အခါမှာ အကောင်းဆုံး
 စည်းကမ်းရှိသူ၊ ခနစ်ကျသူ ဟုတ်/မဟုတ်ကိုကြည့်ရမယ်။ နောက်တစ်ချက်အနေနဲ့ ထိုသူ့ရဲ့ကိုယ်ိုင်ငွေကြေးများ
 သုံးစွဲမှုနှင့်သိန်းသိန်းပေါင်းကိုလည်ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ ဒဲ့ဒီလိုတာက ဝင်ငွေနှင့်သုံးစွဲငွေကြေးခြားနားမှုကြီးလေ ဝင်ငွေ
 နားပွပမာဏကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွင် ထည့်ခြင်းအားဖြင့် ဝင်ငွေစီးဆင်းမှုများ ပိုမိုမြန်ဆန်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။

မိမိရာဇဝင်တစ်ထက်ပိုမို လျော့နည်းစွာသုံးစွဲနိုင်ခြင်းဟာလည်း အရည်အချင်းတစ်ရပ်ပင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရာဇဝင်ရရှိနိုင်တဲ့ငွေကြေးထက် သုံးစွဲတဲ့ငွေကြေးကိုလျော့ချပြီး ပိုလုံလောက်တဲ့ငွေများကို ရင်းနှီးမှုထပ်မံပြုလုပ်ခြင်းဟာ ရွှေတစ်လုံးငွေပေးတဲ့ ငန်းတစ်ကောင်ပိုင်ဆိုင်ထားခြင်းနဲ့ မခြားတူပါဘူး။ ဒါဟာသင့်ကိုစီးပွားရေးနှင့် ပုဂ္ဂလိကကြွယ်ဝချမ်းသာမှုအတွက် အမြင့်ဆုံးနှင့်အလွယ်ကူဆုံးနည်းလမ်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ မန်နေဂျာဟာ သူ့လုပ်ငန်းရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို စရိတ်အနည်းဆုံးနဲ့ ထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်းဟာ ပထမအဆင့်အောင်မြင်ခြင်းပါ။ ဒုတိယအဆင့်ကတော့ သူ့လုပ်ငန်းရဲ့ထုတ်ကုန်တွေ ပြန်ပြန်ဆန်ဆန်နဲ့ပွားပွားထွက်နိုင်ဖို့ သူ့ရဲ့အရောင်းဝန်ထမ်းတွေကိုတွန်းအားပေးရာမှာလဲ လိမ္မာပါးနပ်ဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ သူ့ရဲ့တွန်းအားပေးမှုသည် အရောင်းအဖွဲ့အတွက် ခွန်အားတစ်ရပ်ဖြစ်ပေသော်လျှင် အရောင်းအဖွဲ့ဟာ ထုတ်ကုန်တွေရောင်းချရာမှာ လုပ်ငန်းမှသူ့မှတ်ထားတဲ့ရောင်းအား Target ထက်ကျော်လွန်အောင်ရောင်းချနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင်တော့ မန်နေဂျာရဲ့ထုတ်ကုန်တွေဟာ ဂိုဒေါင်ထဲမှာသူ့အတိုင်းပဲ ရှိနေဦးမှာပါ။ ဒါကြောင့် မန်နေဂျာဟာ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အလုပ်အပေါ်မျှော်လင့်ချက်တွေကို သိမြင်ထားနိုင်ဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ သူတို့ရဲ့မျှော်လင့်ချက်က ငွေကြေးလား (သို့) လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံလား (သို့) အလုပ်တည်မြဲခြင်းလား စတဲ့ဖြစ်နိုင်ချေအားလုံးပါ။ မန်နေဂျာဟာ သူတို့ရဲ့မျှော်လင့်ချက်တွေကို သိမြင်ထားခြင်းဖြင့် ကိုယ်ဖြစ်စေချင်သလို သူတို့ကိုကြီးကြပ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ပြီး မန်နေဂျာဟာ သူတို့ရဲ့မျှော်လင့်ချက်တွေပြည့်ဝအောင် လည်း အထက်လူကြီးထံ တင်ပြတောင်းဆိုပေးရပါမယ်။ ဒါမှလည်း မန်နေဂျာဟာ လက်အောက်ငယ်သားတွေအတွက် ယုံကြည်အားကိုးထိုက်သူဖြစ်လာမှာပါ။

မန်နေဂျာဟာ မိမိလက်အောက်ငယ်သားများကို မိမိဖြစ်စေချင်တဲ့အတိုင်း လုပ်ဆောင်စေချင်တဲ့အတိုင်း ညွှန်ကြားတဲ့အခါမှာဖြစ်စေ၊ လုပ်ငန်းတာဝန်ပေးအပ်ရာမှာဖြစ်စေ၊ အမိန့်ပေးပြီးလုပ်ဆောင်စေခြင်းဟာ ရုလဒ်ဆိုးကျိုးများကိုသာဖြစ်ပေါ်စေလိမ့်မယ်။ အမိန့်ပေးခိုင်းစေမယ့်အစား အကြောင်းအရာတစ်ခုကြောင့် (ဒီလိုလုပ်ရင် ဒီလိုဖြစ်) ဖြစ်ပေါ်လာမယ့် အကျိုးစီးပွားကိုမြင်သာအောင်ဆက်စပ်ပြခြင်းဖြင့် သူတို့အပေါ်ထားရှိတဲ့ မျှော်လင့်ချက်ရရှိအောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက မန်နေဂျာတစ်ဦးဟာ သူ့လက်အောက်ငယ်သားတွေကို သူမလုပ်စေလိုတဲ့အရာများအား "မလုပ်နဲ့" ဟု တားမြစ်မည့်အစား "လုပ်ဆောင်ခြင်းကြောင့် နောက်ဆက်တွဲရရှိလာမယ့် ဆိုးကျိုးစီးပွားများ" ကို အသိပေးအကြံပြုခြင်းဖြင့် ငယ်သားများဟာ အဲဒီအလုပ်ကိုမလုပ်ဖြစ်ဖို့ ၉၀% သေချာပါတယ်။ အလားတူပဲ မိမိဆောင်ရွက်စေလိုတဲ့အရာများကို လုပ်ဆောင်ခြင်းကြောင့်အပြုသဘောဆောင်တဲ့ "အကျိုးစီးပွား" ခံစားရမည်ဖြစ်ကြောင်းကိုလည်းနိုးဆော်ပေးပါ။ ဒါဟာ အလွန်ရိုးစင်းပြီးထိရောက်တဲ့စူဟာ တစ်ရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစူဟာကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာသာမက မိသားစုများ မည်သည့်အဖွဲ့အစည်းမျိုးတွင်မဆို အသုံးပြုပယ်ဆိုလျှင် ရုလဒ်ကောင်းများဖြစ်ထွန်းလာပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ ချွင်းကပ်ပုံပြောင်းလဲကွင်းသုံးခြင်းရဲ့ ကောင်းကျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။

*

တချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုစွမ်းရည်ရှိလေမယ့် ကျွမ်းကျင်မှုမရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် ဆုံးရှုံးမှုတွေနဲ့ကြုံဆုံခဲ့သလို လုပ်ငန်းမှာကျွမ်းကျင်သော်လည်း စီမံခန့်ခွဲမှုစွမ်းရည်လျော့နည်းပယ်ဆိုလျှင်လည်း ကိုယ်လိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှုမျိုးမရနိုင်ပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများဟာ ယုန်နှင့်လိပ်ပုံပြင်နဲ့တူပါတယ်။ အပြေပြန်တဲ့ယုန်ကြီးမှာ အကြွေးများတစ်ထပ်ပြီးတစ်ထပ် ဝန်ခံခြင်းခံပြီးနေနေနှင့် မှန်မှန်သွားနေတဲ့ လိပ်ကလေး မှာတော့ သက်တောင့်သက်သာဖြင့် စိတ်ချလုံခြုံတဲ့ဘဝကိုဖြတ်သန်းသွားနိုင်ပါတယ်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးပျက်ကပ် ဆိုက်ရောက်နေတဲ့အချိန်တွင် အပြေပြန်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ယုန်ကြီးမှာ မီးတောက်မီးလျှံများပဟာပူလောင်တဲ့ အကြွေးများကြားတွင်ပျက်စီးသွားကြရပြီး အကြွေးမရှိတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်လိပ်ကလေးမှာတော့ သူ့ခရီးကိုသူ ကောင်းစွာထက်လက်ချီတက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အမှားတစ်ခုကိုဖြစ်ပေလာခင် လုပ်ရပ်တစ်ခုရဲ့ရလဒ်ကောင်းနှင့်ဆိုးကျိုး များကိုခိုးစွာတွက်ချက်ကြည့်ရမယ်။ အလားအလာရှိတဲ့ဝင်ငွေများ တိုးတက်စွံ့မြို့စေရန်နှင့် အန္တရာယ်များဖြင့် မကြုံတွေ့နိုင်ရန် ကောင်းစွာကာကွယ်စောင့်ရှောက်တတ်ရမယ်။ မိမိရဲ့စွမ်းရည်တိုးတက်မြင့်မားလာတဲ့အချိန်မှာ ဝင်ငွေနှင့်စီးပွားဥစ္စာများ တိုးတက်လာမှာကိုတယ်အရာကမှတားဆီးနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ လွတ်လပ်တဲ့ဝင်ငွေအပြတ်အစွန်း တွေလည်းတိုးပွားလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

အမှားများကိုကောင်းစွာထိန်းသိမ်းပြီး နည်းနိုင်သမျှနည်းအောင်ကြိုးစားခြင်းဖြင့် အကန့်အသတ် မရှိတိုးတက်မှုများငွေကြေးနှင့်အောင်မြင်မှုများရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ စွန့်စားရတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် အလျှင်အမြန်ဆုံးပြတ်ချက်ကျမှုများကိုရှောင်ကြဉ်ရပါမယ်။ တကယ်လို့မင်းဟာ ငယ်ရွယ်သေးတဲ့အတွက်ကြောင့် အတွေ့ အကြုံကောင်းစွာမရရှိသေးဘူးဆိုလျှင်တော့ အောင်မြင်မှုရရှိစောင့်ရပါလိမ့်အံ့မယ်။ လက်ရှိအခြေအနေမှာ ငွေကြေးများများစားစားလည်းရနိုင်လိမ့်အံ့မယ်မထင်ပါ။ ဒါပေမယ့် မင်းမှာအတွေ့အကြုံများပိုမိုရရှိလာပြီး ပညာဉာဏ်အပြေပြန်ပိုကြီးမားလာပြီဆိုရင် မင်းအတွက်ပိုပြီးအလားအလာကောင်းတဲ့ ဝင်ငွေများစွာရရှိလာမှာ အသေအချာပဲဖြစ်တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကွပ်ကဲလည်ကွက်စားရာ စီးပွားရေးလောကကြီးဟာ အလွန်ပျံ့ဝှံ့ထွေး ပွေလီလှပါတယ်။ ရှောင်လွှဲလို့မရတဲ့ခလုတ်ကန်သင်းတွေ၊ အတက်အကွဲတွေ၊ အချင်းချင်းခွဲဝှံ့မှုတွေ ယှဉ်ပြိုင်မှု တွေ၊ အခက်အခဲအတားအဆီးတွေနဲ့ပြည့်နှက်လို့နေပါတယ်။ မပြင်ရတဲ့တောင်ချောက်တွေလည်းရှိနေပါတယ်။ ဒီအ ထဲမှာအဆိုးဆုံးနဲ့ကျော်လွှားနိုင်ဖို့အခက်ဆုံးဖြစ်တဲ့ ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းပဲဖြစ်ပါစေ ရှောင်လွှဲလို့မရနိုင်အောင် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရမယ့် အခက်အခဲကတော့ မဟာစီးပွားပျက်ကပ်လို့ခေါ်တဲ့ Great Depression ပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုအခက်အခဲတွေအားလုံးကိုကျော်လွှားပြီး မိမိတို့လုပ်ငန်း သက်တောင့်သက်သာနဲ့အသက်ရှူချောင်ဖို့ဆိုရင်တော့ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာစီမံခန့်ခွဲမှုအားကောင်းပြီး အပြေအမြင်ကြီးမားတဲ့စီမံကိန်းကောင်းတွေရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်စွာရပ်တည်နိုင်ခြင်း ဒါမှမဟုတ် အန္တရာယ်တွေရဲ့ ဂိုက်နှက်ချက်အောက်မှာ ကျွန်ုပ်တို့အများမှာ စီမံကိန်းအားကောင်းခြင်း၊ စီမံကိန်းညံ့ပျင်းခြင်းတို့မှာသာအဓိကမူတည်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဆိုပါစီးပွားရေး အပြောင်းအလဲများကို အတတ်နိုင်ဆုံးကျွေးကျွေးရှောင်ရှားပြီး သတိကြီးစွာလျှောက်လှမ်းရာမှာ ကြီးမားတဲ့တောင့်ခံ နိုင်မှုစွမ်းရည်နှင့် အရင်းအနှီးများဆိုရမည့်အပြင် စီမံချက်ကောင်း ကောင်းရှိဖို့ရန်လည်းအရေးကြီးပါတယ်။

ဒါပေမယ့် မည်သို့သောအချက်အလက်ကောင်းများနှင့် ပြည့်စုံနေပါစေစီးပွားရေးဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲ တွေက ငြောက်ပျားစွာသောအခွင့်အလမ်း (Many Opportunity) တို့ကိုပေးတတ်လေ့ရှိသလို ကြီးစွာသော အန္တရာယ်တွေကိုလည်းဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကြွေးမြီများငြောက်ပျားစွာတင်ရှိနေသောလုပ်ငန်းများ အတွက်ပူကား နုလ်ပြန်တူနိုင်ရန် အတော်ကို မလွယ်တဲ့ကိစ္စတစ်ခုပါ။ ဒါကြောင့် အဆိုပါကြွေးမြီငြောက်ပျားစွာ တင်ရှိနေတဲ့လုပ်ငန်းများအနေဖြင့် မိမိတို့ရှင်ခွဲဝင်ငွေအပြင် နောက်ထပ်ဝင်ငွေသစ်တစ်ခုပေးပေးလာစေရန် လုပ်ငန်း မှားပြန်ကွက်တိုးခဲ့ရာတွင် မိမိပိုင်အရင်းအနှီးထက် ပြင်ပမှငွေထွက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများမှာ သတိကြီးစွာထားရှိရမယ့် အပြင်စိမ်းကိန်းကောင်းကောင်းလည်းရှိရပါမယ်။ လုပ်ငန်းတိုင်းဟာ မိမိတို့ရဲ့လက်ရှိဝင်ငွေအပြင် ဝင်ငွေအသစ်များ ထပ်မံရရှိပိုင်ဆိုင်နိုင်စေရန် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်လေ့ရှိကြတာဟာ သဘာဝပါ။ ဒါပေမယ့် ကောင်းကျိုးထက်ဆိုးကျိုးဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာကတော့ ရလဒ်သာပြင်ပြီး အန္တရာယ်မပြင်တတ်ခြင်းဟာ ပြင်ပမှရယူထားသောငွေထွက်ရင်း ဝင်ငွေသစ်တိုးတက်ရန် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းဟာ ဖြစ်နိုင်ချေအများဆုံးကတော့ အခက် အခဲတွေကိုသာဦးစားစဉ်စေပါတယ်။

နောက်ပြီး စီးပွားရေးနယ်ပယ်အသီးသီးရှိ မန်နေဂျာများဟာ ဘဏ်များမှငွေပေးစွာငွေယူတတ်လေ့ရှိပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ တစ်ခါတရံမှာကံစမ်းသလိုဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့စီးပွားရေးလမ်းသို့ဆိုတာ အမြဲတမ်းချောမွေ့လေ့မရှိတဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲများနှင့်ကြောခဏ ဆိုသလို ကြုံဆုံနေရပါတယ်။ ဆိုကြပါစို့ စီးပွားရေး မန်နေဂျာတစ်ဦးဟာ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အကျိုးအမြတ်တစ်ခုရရှိ ပိုင်ဆိုင်ရန် ရင်းနှီးငွေဒေါ်လာသိန်း(၁၀၀)လှိုပါတယ်။ သိန်း(၁၀၀)ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရင် အမြတ်ငွေ(၁၅)သိန်းရမယ့် အခွင့်အလမ်းပါ။ ဒါပေမယ့် သူ့မှာရင်းနှီးငွေမရှိပါဘူး။ ရင်းနှီးငွေရယူနိုင်မယ့်နေရာဌာနတစ်ခုကတော့ဘဏ်ပါ။ မန်နေဂျာဟာ ဘဏ်မှသိန်း(၁၀၀)ငွေယူမယ်။ တစ်နှစ်ပြည့်လို့နှစ်ချွန်လိုက်ရင်ဘဏ်ကို(၁၀)သိန်းအတိုးပေးရမယ်။ မန်နေဂျာက(၅) သိန်းအမြတ်ငွေရပါမယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့ပူလဝင်ငွေမှာ ဒေါ်လာ(၆)သိန်းဆိုရင် ထပ်တိုးဒေါ်လာ (၅)သိန်း ပေါင်းလိုက်ရင်လုပ်ငန်းရဲ့ ဝင်ငွေစုစုပေါင်း ဒေါ်လာ(၁၁)သိန်းပါ။ ဒါဟာ စီးပွားရေးချောမွေ့နေချိန်ပါ။ အကယ်၍ Great Depression လို့ခေါ်တဲ့ မဟာစီးပွားပျက်ကိန်းနဲ့ ရင်ဆိုင်ရချိန်ကာလမှာတော့ ဘဏ်ကိုပေးဆပ်ရမယ့် အတိုးရယ်၊ နဂိုလက်ရှိကြွေးမြီတွေရယ်ကြားမှာ သင့်ကုမ္ပဏီခေါင်းမစော်နိုင်တော့ဘဲ မကြာခင်မှာဒေါ်လာလီခံရဥယ် ရှိလာပါမယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် ဘဏ်တိုးငွေချောမွေ့ရင်းနှီးမှုပြုလိုက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုဟာ(၁၀၀) မှာ(၆၀)ရာခိုင်နှုန်းပေးသလိုပါ။ တစ်ခါတရံမှာကိစ္စရဲ့အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းများဟာ ညံ့ဖျင်းသောအတွေး အခေါ်အမြင်ဖြင့်လဲသွားပြီး ဒုက္ခရောက်စေသောလမ်းပမ်းသို့ရောက်ရှိစေခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာသူ့လျှောက် လုပ်ငါ့တက်ခဲ့တဲ့သမိုင်း တစ်လျှောက်မှာဘယ်လောက်သက်တမ်းကြာကြာရပ်တည်နိုင်သလဲ။ ဘယ်လောက်ထိစွမ်း ဆောင်ရည်မြင့်မားခဲ့သလဲဆိုတာဟာ အဆိုပါကုမ္ပဏီရဲ့ရာဇဝင်တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ နှစ်တစ်ရာသက်တမ်းမကရှိသော 'Coca-cola နှင့် Weus Fargo' တို့ဟာ ရာဇဝင်နှင့်ချီတဲ့အောင်မြင်မှုများပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါကုမ္ပဏီ များဟာ Great Depression ကဲ့သို့သော မည်သည့်စီးပွားပျက်ကပ်များကိုမဆိုကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ကြတဲ့ ကုမ္ပဏီ များပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကုမ္ပဏီကြီးများဟာလည်း ကြွေးမြီကင်းရှင်းတယ်လို့မဆိုနိုင်ပါ။

ဒါပေမယ့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာသတ်မှတ်ထားတဲ့ ကြွေးမြီခံနှုန်းထက်ပိုလွန်းသောကြွေးမြီများရှိနေပါက မည်သည့်ကုမ္ပဏီမှရေရှည်ရပ်တည်နိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီသက်တမ်းကြာရှည်သောလုပ်ငန်းများကို တစ်နှည်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီအိုကြီးများဟုတင်စားနိုင်ပါတယ်။ အဆိုပါကုမ္ပဏီကြီးများဟာသူတို့ရဲ့ဝင်ငွေတစ်ရပ်တို့ တက်ကောင်းမွန်စေရန်ရှည်ရှည်ပြု ဘယ်သောအခါမှကြွေးမြီများ၊ ငွေငွေများဟူ၍ဆောင်ရွက်လေ့မရှိပါ။ အလွန်ပင် လုပ်ဆောင်ရန်ဝန်လေးတဲ့ တွန်းဆုတ်တဲ့အလုပ်လို့သတ်မှတ်ထားပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မျိုးဆက်သစ်တွေမှာတော့ ငါးစာသာပြင်ပြောင်းပြားခွိတ်မပြင်နိုင်တဲ့ငါးကဲ့သို့ပင် အကြွေးများဖြင့်ပိုင်ကြီးပတ်လည်ခိုနေပြီး အလွန်နက်နဲတဲ့အသု တရာဆောက်ကမ်းမီးတွင်ရင်တထိတ်ထိတ်ဖြင့် လျှောက်လှမ်းနေရတာနဲ့တူနေပါတော့တယ်။ လောကကြီးဟာအများ တွေ့ပြည်နက်နေတယ်ဆိုပေမယ့် ရောဂါဝေဒနာတစ်ခုနဲ့ယှဉ်ပြုရလျှင်သာမန်နာစေး ၊ ချောင်းဆိုးရောဂါဟာအချိန် မရွေးပြန်ပြန်ဆန်ဆန်ပျောက်ကင်းသွားနိုင်ပေမယ့် နာတာရှည်ရောဂါတစ်ခုကတော့ အချိန်မရွေးနေ့လားညလားဖြစ် စေနိုင်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာကတော့ သေးငယ်တဲ့အများတွေက ပြန်ပြင်ရန်လွယ်ကူပေမယ့် ၊ ပျောက်ကွယ်လွယ်ပေမယ် ကြီးမားတဲ့အများတွေဟာ မိမိကိုယ်ကိုယ်သတ်သေခွင့်လောက်အောင်ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် "အခေါင်းမြင်မှ ပျက်ရည်မကွပ်နဲ့" ရှေးလူကြီးများခဲ့စကားတစ်ရပ်ဟာမှတ်သားစရာပါ။ "တစ်ခါတရံတွင် ငွေအိုကြီးများဟာလှည့် ဖျားမှုနှင့်သမ္ပုကိုသိကြ၏" တဲ့။

ဝေဖန်မှုနှင့်အန္တရာယ်

လောကမှာဝေဖန်သူနှင့်ဝေဖန်ခံရသူ (၂)မျိုးရှိပါတယ်။ ဝေဖန်တဲ့သူဟာအသိပညာရှင် ၊ အတတ်ပညာရှင် ဖြစ်နိုင်သလို ဘာမှမသိမတတ်တဲ့သူလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဝေဖန်မှုဟာတစ်ခါတရံမှာအကျိုးရှိသော်လည်း တစ်ခါ တရံမှာတော့နှစ်ဦးနှစ်ဘက်သို့ကျိုးကိုဖြစ်စေပါတယ်။ ဝေဖန်ခံရတဲ့လူကတော့ကယ် လက်တွေ့လုပ်သူဖြစ်ပြီးဝေဖန်သူ ကတော့ဘုရော် ဘေးထိုင်ဘိုင်ကျလူမျိုးလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘယ်လောက်ပင် အလုပ်ကြိုးစားကောင်းမွန်အောင် နေသည်ဖြစ်စေ "ကောင်းတယ်" လို့အမွမ်းမယ်ဆိုလည်းအမွမ်းနိုင်တယ်။ "မကောင်းဘူး" လို့ အပြစ်တင်ဝေဖန် ပြယ်ဆိုလျှင်လည်းဝေဖန်နိုင်ပါတယ်။ ဝေဖန်မှုဆိုတာမှန်ကန်စွာဝေဖန်တတ်မယ်ဆိုလျှင်တော့ ဝေဖန်ခံရသူအတွက်ရွှေ ခွေနှင့်စွဲစေတော့တတ်ပါတယ်။ အပြုသဘောအောင်မိမိရဲ့ဝေဖန်မှုကြောင့် မှန်ကန်သောလမ်းကြောင်းပေါ်ကိုတောက် သွားခဲ့မယ်ဆိုရင်တော့ လူအများလေးစားယုံကြည်ရသူအဖြစ် ချီးမွမ်းခံရပါလိမ့်မယ်။ ဝေဖန်မှုပြုရာတွင်မကောင်း မြင်စိတ်နဲ့ဝေဖန်ခြင်းနှင့်အကျိုးလိုလားတဲ့စိတ် ၊ ဓေတနာကောင်းနဲ့ဝေဖန်ခြင်းဟု (၂) မျိုးရှိပါတယ်။ အပျက်သဘော အောင်ဝေဖန်ခြင်းဟာ ဝေဖန်ခံရသူရဲ့စိတ်မှာနာကြည်မှု ၊ မုန်းတီးမှု ၊ ဒေါသအာယတများဖြစ်စေပါတယ်။ တချို့ လူတွေကဓေတနာကောင်းနဲ့ ဝေဖန်သည်ဆိုသော်လည်းပဲ ဝေဖန်ခံရသူအတွက် အနာပေါ်တုတ်ကျသလိုဖြစ်တတ် ပါတယ်။



ဝေဖန်တဲ့သူဟာအကျိုးရှိလားသေစိတ်ဖြင့် အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေမယ့်သူထက်ပိုများမှ နည်းလမ်းတာကွဲဝေဖန် ရန်လိုပါတယ်။ ဝေဖန်သူဟာ မိမိတော်ကြောင်းတတ်ကြောင်းကြွားဝါလိုသေစိတ်ဖြင့် သူတစ်ပါးကိုပိုမိုဝေဖန်ခြင်းမှာ အန္တရာယ်ကိုပိတ်ငြိမ်းစောင့်ရှောက်ပေးပါတယ်။ ဝေဖန်မယ်ဆိုလျှင် မိမိဝေဖန်မယ့်အကြောင်းအရာအပေါ် ကိုယ်ကိုယ်တိုင်လည်း ကောင်းမွန်စွာသိရှိနားလည်ရမှာဖြစ်သလို သူတစ်ပါးကိုလည်းမြင်ပေါ်လာမယ် အကျိုးဆက်ရလဒ်နှင့်ဆိုးကျိုးကိုလည်း ထောက်ပြပြောဆိုတတ်ရမယ်။ ကိုယ်ကအကြောင်းအရာတစ်ခုကို ဝေဖန်တော့မယ်ဆိုလျှင်ဘာဖက်လူမှာလည်း အကာ အကွယ်အဆင်သင့်ပြီးသားဆိုတာနားလည်ထားပါ။ မိမိကို ပြန်လည်တုံ့ပြန်လာမယ် စကားလုံးများကိုလည်းခံနိုင်ရည် ပိုတော့လိုပါတယ်။ အကျိုးကိုလိုလားတဲ့ဝေဖန်မှုနှင့်ရင်တော့ တဖက်လူကိုဖြစ်တင်ပြောဆိုခြင်းဖြင့်ပြောဆိုသင့်ပါ။ လူအများစုကကိုယ်ရဲ့ ကောင်းကြောင်းအမှန်တရားကို လူအများချေမှုတ်ကြွေးကြော်ခဲ့ကြပေမယ့် အများကိုကျတော့ ဝန်ခံဖို့ရန်သတ္တိအလွန်နည်းပါးကြပါတယ်။ လောကမှာအကျန်အစင်သိမြင်သူ၊ အပြန်ကန်သူဆိုတာကတော့ ဘုရား ရှင်မှတစ်ပါး မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှမရှိပါ။ ဧဇရစ်သေချာစွာ တွေးခေါ်ကြဆတတ်သူ "အိုင်းစတိုင်း (Einstein)" လို ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကပင် "ကျွန်ုပ်(၉၉%) မှားခဲ့ပါတယ်" ဟု ဝန်ခံခဲ့တာကိုကြည့်ခြင်း အားဖြင့် အမှားကင်းသူမရှိဆိုတာကို သိရှိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဝေဖန်တဲ့သူဟာအတွေ့အကြုံအကြားအမြင်များသူ နှိုင်းဆဆင်ခြင်ဉာဏ်ကြီးသူဖြစ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အကောင်းဆုံးကတော့ ဝေဖန်ခံရမယ့်သူနေရာမှ ဘာကြောင့်လုပ်သလဲ? ဘာကြောင့်ပြောသလဲ? ဘာကြောင့်ဒီလိုစိုး ပြောဆိုဆက်သံသလဲ? သူ့ဝေဖန်ဘက်မှ ဝင်ရောက်ခံစားကြည့်ဖို့လည်းလိုပါတယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ်ရဲ့ဝေဖန်မှုဟာ မဝေဖန်မီအချိန်အခါကာလမှာ ထွက်ပေါ်လာမယ့်ရလဒ်ကို စဉ်းစားပြီးမှပြောသင့်မှပြောပါ။ လူအချို့မျိုးစိတ်အပုံ ဆိုတဲ့အတိုင်း ကိုယ်အတွေးအခေါ်၊ ကိုယ်အယူအဆသာလျှင် အမှန်ဟုယူဆတတ်ကြသည်မဟုတ်လား။ ဝေဖန်သူ ထေရီ၊ ဝေဖန်သူရောနစ်ဗို့စလုံးအချိန်တိုင်း မှန်နိုင်ပါ။ သူများကိုဝေဖန်မယ်ဆိုလျှင် ကိုယ်ရောခံနိုင်ရည်ရှိပါလား? သူ့နေရာကနေကိုယ်ပြန်စဉ်းစားပါ။ တချို့လူတွေကဝေဖန်ခံနိုင်ကြပေမယ့် တချို့ကတော့ဝေဖန်မှုဒဏ်ကိုခံနိုင်ကြပါဘူး။ လူတိုင်းကို ကိုယ်အမြင်နဲ့နှုတ်တယ်ထင်တိုင်း လည်းသွားပြီးမဝေဖန်ပါနဲ့။ ပဋိပက္ခဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ကိုယ်အမြင်မှာ တဖက်လူမှားတယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆဟာသူတက်ကြည့်လျှင် အမှန်ဖြစ်နေတတ်တာမျိုးတွေရှိပါတယ်။ စကားပြော တယ်မလား၊ လက်ဖဝါးဘက်မှကြည့်လျှင်လက်ဖဝါး၊ လက်ဝဲဘက်ကကြည့်လျှင်လက်ဝဲဆိုသလိုပါ။ ဒါကြောင့် ဝေဖန်မှုပြောတော့မယ်ဆိုလျှင် သူတက်ကအမြင်ကိုလည်းကြည့်ပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ မှန်ဖက်ရဲ့အမြင်ကို ကိုယ်ကပိုင် နိုင်စွာသိမြင်ပြီးဝေဖန်မှုပြုလျှင်တော့ သင့်ကိုကျေနူးတင်မသုံးပါနဲ့နဲ့မပါ။ ဝေဖန်မှုဟာအကြောင်းအကျိုးဆိုင်ရာ စဉ်းစားဆုံးဖြတ် ဝေဖန်တတ်မယ်ဆိုလျှင်ပိုပြီးကောင်းပါတယ်။ တချို့ကိစ္စများဆိုလျှင် ဥပမာကျပြထိုက်ရတာမျိုး "ယောနီသောမနသိကာရ" သူ့အကြောင်းသူ အကျိုးနဲ့လုံးသွင်းလိုက်ရတာမျိုးတွေရှိပါတယ်။ တချို့လောကီရေးရာ ကိစ္စတွေမှာဆိုလျှင် မိမိအတ္တ၊ ဖန်ဖန်ကိုရောနှမ်းတပ်ပြီး ဆရာကြီးလေသံမျိုးနှင့်စိတ်ထင်ရာဝေဖန်တတ်ကြတယ်။ ကိုယ့်ကိစ္စမဟုတ်တာကို ကိုယ့် ကိစ္စအသွင်ဆောင်ကာဝေဖန်မှုပြုကြတယ်။

"ယောနိသောမံနသိကာရ" ဆိုတာ "ဝေဖန်သူနှင့်ဝေဖန်ခံရသူ" နှစ်ဦးစလုံးအကောင်းမြင်ဝါဒနှင့် ဆန်းစစ်
 ဝေဖန်ပြီးဝေဖန်ခံရသူကလည်း အမှားကိုအမှားအဖြစ်လက်ခံနိုင်ပေမည်။ ဝေဖန်သူကလည်းအကောင်းမြင်ဝါဒနှင့်ပြုပြင်
 လုပ်ဆောင်ပေးတယ်ဆိုလျှင် လူ့ဘောင်လောကကြီးဟာ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးသာယာချမ်းမြေ့မှု ၊ တိုးတက်မှုတွေနှင့်
 မေတ္တာတရားတွေ စွဲယှက်နေမည်မှာအမှန်ပဲဖြစ်ပါတယ်။



အပိုင်း (၉)

ဝန်ထမ်းရေးရာ

ဝန်ထမ်းများကိုရွေးချယ်ခြင်း၊ ခန့်အပ်ခြင်း၊ ထိန်းချုပ်ခြင်းနှင့် အလုပ်ဖြုတ်ခြင်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များဟာ မိမိတို့လုပ်ငန်းခွင်တွင်မှာ အရည်အချင်းမမီတဲ့သူတွေ့ရတာမျိုး မပြည့်ဝတဲ့သူတွေ့ရတာမျိုးလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုအရလည်းဖြစ်နိုင်သလို လူမှုရေးအရလည်းဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကုန်ကျစရိတ်လျော့နည်းစေလိုသောကြောင့် လစာနည်းနည်းပဲပေးရတဲ့တန်ဖိုးနည်းဝန်ထမ်းများသာခန့်ထားလိုခြင်း၊ သွေးဖိုးသာခွင့်မကင်းရာမကင်းကြောင်းဖြစ်လို့ စောင့်ရှောက်ရမယ့်ဝတ္တရားရှိခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါဟာလုပ်ငန်းခွင်မှာ "လူမှန်နေရာမှန်" (Right Person , Right Place) မရှိခြင်းလို့ပြောလိုရပါတယ်။ ဒီလိုအရည်အသွေးမပြည့်ဝ ဉာဏ်ရည်မမီတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို လူကြီးများရဲ့အကြောင်းပြချက် အမျိုးမျိုးဖြင့်လုပ်ငန်းခွင် Organization အတွင်းမှာထားပြီး ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ထားခြင်းဟာ ကောင်းကျိုးထက်ဆိုးကျိုးကိုဖြစ်စေပါတယ်။ လုပ်ငန်းခွင်မှာ ဒီလိုဝန်ထမ်းမျိုးတွေရှိနေခြင်းဟာ ဝန်ထမ်းတွေအားလုံးအတွက် ရသင့်ရထိုက်တဲ့အကျိုးခံစားခွင့်တွေနည်းပါးသွားစေပါတယ်။ တခြားသောဝန်ထမ်းတွေအပေါ် တရားမမှုတရားရောက်ပါတယ်။

ဒီလိုဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အရည်အချင်းမပြည့်မီပူတွေဟာ လုပ်ငန်းခွင်ကြိုကြာစေခြင်း ၊ မလိုလားအပ်ပဲ အလုပ်တစ်ခုကို (၂)ကြိမ် ၊ (၃)ကြိမ်ပြန်လုပ်ရခြင်း ၊ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်တည်းပဲပေးရမယ့်နေရာမျိုးမှာ ဝန်ထမ်းပေါင်းများစွာအစားထိုးလိုက်ရခြင်း စတဲ့အကျိုးဆက်တွေဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။ ဒါတွေဟာ ကြာလာဘက်အစွဲအမည်းအတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးတွေဖြစ်လာပါတော့တယ်။ ဒီလိုပြုမူလုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ အမိတစ်ဝမ်းထဲမှပေါက်စွားစာတဲ့ မိသားစုဝင်တွေပေါ်လုပ်ကြတဲ့ Family Type တွေဟာတော့ အဆင်ပြေကောင်းပြေပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာလည်းရေရှည်အောင်မြင်မှုတွေမဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ စိုက်ပျိုးစုံ၊ အရည်အသွေးမျိုးစုံ၊ အသက်အရွယ်/ဘဝအမျိုးစုံစတဲ့ "မတစ်ထောင်သာတွေ"နဲ့ ပွဲစည်းထားတဲ့ Organization ဖြစ်တဲ့အတွက် Family လမ်းကြောင်း

အတိုင်းသွားစို့ ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ မိမိလုပ်ငန်းအတွက်ခွဲနိမ့်စို့ အခွင့်အရေးပေးနေတာနဲ့တူပါတယ်။ ဒီစီမံခန့်ခွဲမှုများကလေးတွေမှာ စတင်တဲ့အချက်ပြတစ်ခုပါ။ မိသားစုဝဲ့စည်းပုံလမ်းကြောင်းဟာ အကောင်အထည်အတွက်ကုန်ကျစရိတ်သက်သာတယ်။ လိုရာသီးကိုပြန်ပြန်ရောက်တယ် ပြဿနာနည်းတယ်ခံစားခွင့်တွေများတယ်။ ဒါပေမယ့် မိမိလုပ်ငန်းဟာအကောင်ကြီးဖြစ်လာပြီဆိုတာကိုတော့ သင်လျစ်လျူရှုပထားသင့်ပါတော့။ လုပ်ငန်းသေးရဲ့ပစ်မှတ်နဲ့လုပ်ငန်းကြီးရဲ့ပစ်မှတ်ဟာတူနိုင်သလို အကျိုးခံစားခွင့်တွေလည်းအများကြီးကွာခြားသွားပါတယ်။ ဒီတော့မတူညီတဲ့အရာတွေကိုပေါင်းစပ်ပြီးစားခြင်းဟာ စွန့်စားမှုလို့ယူဆလို့မရတော့ပါဘူး။ ဒီလိုအရည်အသွေးပြည့်မီတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို အကာအကွယ်ပေးထားခြင်းဟာ လုပ်ငန်းရှင် ၊ အုပ်ချုပ်သူ ဝန်ထမ်းများ ၊ သူတို့နဲ့အဆင့်တူဝန်ထမ်းများနှင့် နောက်ဆုံးသူတို့ကိုယ်တိုင်အပေါ်မှာ ဖိုက်ခတ်မှုတွေဆင့်ကဲဆင့်ကဲ ပေါက်ပွားလာစေပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများအတွင်းမှာ ရှိတဲ့ယုံကြည်မှုတွေ ၊ ပွင့်လင်းမှုတွေ ၊ အရည်အချင်းတွေ ၊ စည်းကမ်းလိုက်နာမှုတွေ အစအရာရာအားလုံး ထိခိုက်လေ့ရှိပေးအားနည်းလာပါတယ်။ အဲဒီနောက်တော့ ယုံကြည်မှုပျက်ပြားခြင်းဟာ "လုပ်ငန်းရှင်" အပေါ်ထိ၊ ဖိုက်ခတ်မှုဖြစ်လာပါတော့တယ်။ ဒီအခါမျိုးမှာဆိုရင်အခြေအနေပုန်တစ်ခု ယုံကြည်မှုတစ်ခုပြန်လည်တည်ဆောက်ဖို့ဟာ လွယ်ကူလှတဲ့အလုပ်မဟုတ်တာအမှန်ပါ။ ဒါဟာ တကယ်ကိုဆိုးဝါးတဲ့ အခြေအနေဖြစ်သွားစေပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများကို အနီးကပ်အုပ်ချုပ်ရသူ Manager, Supervisor များ ဟာလည်း ဝန်ထမ်းများအားလုံးရဲ့ ယုံကြည်အားကိုးထိုက်သူ ခေါင်းဆောင်ကောင်းအဖြစ် နေရာပေးခြင်းခံရတော့မှာမဟုတ်ပါ။ အုပ်ချုပ်သူလူတန်းစားများဟာ သာတူညီမျှဖြစ်တဲ့တာဝန်နှင့် ဝတ္တရားများ Duty & Responsibility အခြေအနေကို စိတ်စီစီမူသဖွယ်ခံစားနေရပါတယ်။ ခြေရှင်းနိုင်တဲ့စွမ်းအားမရှိဘူးလို့ ထင်မြင်ယူဆချက်များကြောင့်လည်း သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုကွဲသင်စေပါတယ်။

သက်ရောက်မှုကတော့ စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းတွေမှာ အားနည်းလာစေပါတယ်။ တခြားဝန်ထမ်းတွေကလည်းအရည်အသွေးပြည့်မီတဲ့ ဝန်ထမ်းများကြောင့်သူတို့ဖိုက်ထဲမှာ "လုပ်တာနဲ့မလုပ်တာအတူတူပါပဲ ၊ ကွာခြားမှု မရှိတာ ၊ အချိန်တန်တော့ဒီလစာပါပဲ" "လုပ်ရတဲ့သူကလုပ်ရပြီးတော့လည်း သက်သက်သာသာနေရတဲ့သူနဲ့ ဘာမှထူးခြားမှုမရှိဘူး။ မပျာဘူး" "နောက်ဆိုရင်ငါတို့လည်း မလုပ်တတ်ခင်ယောင်ပဲဆောင်နေမယ်၊ လုပ်တတ်တာပင်ပန်းတယ်။" ဘူး" တစ်လုံးဆောင်ရင်သက်သာတာပေါ့" "အလုပ်လုပ်ရလေ တာဝန်ယူရတာတွေများလာလေ" ခြေရှင်းမှုတွေနဲ့စိတ်စီစီစားတယ်။ "အလုပ်နောက်ကျတာ ဘာမှမဖြစ်ဘူး။ သူများတွေလဲနောက်ကျတာပဲ" စသဖြင့် ထင်မြင်ယူဆချက်အမျိုးမျိုးကနေ နောက်ဆုံးတော့ ခံယူချက်တွေဖြစ်သွားတော့တာပါ။ ဒီလိုနဲ့ပဲနဂိုပင်ကိုယ်အရည်အသွေးရှိဝန်ထမ်းများရဲ့ အားသာချက်များပါသုံးခွဲသွားရပါတော့တယ်။ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်များစွာဆုံးရှုံးရသလို ဝန်ထမ်းများကလည်း အရည်အချင်းများတိုးတက်မလာတဲ့အပြင်ပိုင်းစွဲအရည်အသွေးများပါလေ့ရှိပေးသွားသလို စိတ်ခါတ်အဆိပ်သင့်သူများ၊ စိတ်ခါတ်ကျဆင်းသူများပင်ဖြစ်သွားစေပါတယ်။ အတိုင်းဆုံးကတော့ စွမ်းဆောင်ရည်မပြည့်မီတဲ့ဝန်ထမ်းများဟာ သူတို့ရဲ့အခြေအနေပုန်ကို မသိမြင်နိုင်တော့ဘဲ "ငါ့အလုပ်" ဆိုတာတောင် မသိကြသေးပါဘူး။



ဘာကြောင့်လဲဆိုလော့ သူတို့ပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့လူတွေအားလုံးဟာ သူတို့ပတ်သက်ပြီးအပန်းအတိုင်း မပြောကြတော့ပဲ ဝေဝေဒီးဒီး ၊ စိတ်မပါ၊ တပါပြင့် "အင်း ... ကောင်းပါတယ်" "အဲ ... ဟုတ်မှာပေါ့ ၊ ဟုတ်တာပေါ့" စသဖြင့်သာအကဲဖြတ်ကြပါတော့တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူတို့တွေဟာ "အစွဲဘုံမြောက်" ဘဝနဲ့ပဲနစ်တွေ ကြာသက်တမ်းရည် Old Service တွေဖြစ်လာပါတော့တယ်။ သူတို့ကလည်းအားလုံးကသူတို့ကို "ကောင်းတယ်" "ထောက်ခံတယ်" ပဲပြောတော့ သူတို့ကအခြားသူတွေကို "ကျေးဇူးတင်နေကြတယ်" သူတို့ဟာ "မလုပ် ၊ မလုပ်၊ မပြုတ်" ဖြစ်နေပြီး အလုပ်ထဲမှာသဘောကောင်းတဲ့ လူတန်းစားတွေဖြစ်လာတော့တာပါပဲ။ အတွေ့အကြုံအရပြောရရင် Intelligent မဖြစ်တဲ့သူတွေကသဘောကောင်းကြပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ကုမ္ပဏီဟာ လိမ်လည်လိမ်လည်သွားရင်းဖြင့်ဘက်တွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်လာရချိန်မှာတော့အကျဉ်းဘက် ၊ အစွဲဘက်ကိုထောက်လှမ်းတယ်ဆိုပါစို့။ ဒီအချိန်မှာတော့ လုပ်ငန်းရှင်ဟာ ဒီအခြေအနေတိုင်ဖြင့်နေမှာမဟုတ်တော့ပါဘူး။ လုပ်ငန်းရှင်မှာသူ့ရဲ့လုပ်ငန်းကို ဖွံ့ဖြိုးသွားစေတဲ့ အရင်းအမြစ်ကိုစတင်ရှာပါတော့တယ်။ အဲ့ဒီအခါမှာတော့ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းမှာ အဓိကအရေးပါတဲ့ကဏ္ဍမှ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေရသူတွေဟာ Human Resource ဟုခေါ်သော လူသားအရင်းအမြစ်ပါပဲ။ ဒီတော့အားနည်းတဲ့ကဏ္ဍအတွက်အခြေရှာရရင် လုပ်သားတွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် မပြည့်ဝခြင်းကြောင့်ဆိုတဲ့အချက်ကိုတွေ့ရှိ သွားမှာပါ။ ဒီတော့ကုသရမယ့်အလုပ်ကတော့ ဝိုင်းရစ်စ်ကောင်များကိုသုတ်သင်ရှင်းလင်းချပေးတော့မယ်။ ဒီအချိန်မှာ ရှေးဆုံးကတန်းစီရမယ့်ဝန်ထမ်းများကတော့ အဆိုပါသဘောကောင်းတဲ့ဝန်ထမ်းတွေပါပဲ။ ဒီမှာတင်ပဲဝိုင်းဝန်ထမ်းတွေမျက်လုံးဖြူး ၊ အဲ့အားသင့်သွားရပါတော့တယ်။ ဘာလုပ်လို့ဘာကိုင်မုန်းမယိ အားကိုးရဲ့ပဲဘဝကိုရက်သွားပါ တော့တယ်။

ဒါဟာ အစောပိုင်းအချိန်တွေမှာ သူတို့ကိုအခြေအနေအပန်းအတိုင်း မပြောခဲ့ကြတဲ့အတွက် သူတို့လိုအပ်ချက်ကိုမပြုပြင်ခဲ့ကြတော့ပဲ အရည်အချင်းမဲ့လူတန်းစားတွေဖြစ်သွားခဲ့ရတာပါ။ အဆိုဆုံးကတော့ ဒီဝန်ထမ်းတွေထဲမှာငယ်ရွယ်တဲ့သူတွေပါသလို အသက်ကြီးနေပြီဖြစ်တဲ့(၄၀)ကျော် (၅၀)အရွယ်တွေလည်းပါနေခြင်းပါပဲ။ ငယ်ရွယ်သူတွေမှာတော့ ခေတ္တခဏပေမယ့် အသက်ကြီးသူတွေမှာတော့အပြောအမြင်မရှိ ၊ ကြိုတင်စီစဉ်ထားခြင်းနဲ့တို့ ၊ အရည်အချင်းအတွေ့အကြုံလောဖြစ်နေခြင်းတို့ကြောင့် အစိုက်ထိုးရသလိုဖြစ်သွားချပြီး နုလန်ပြန်ထူနိုင် မှေးမရှိတော့ပါဘူး။ သူတို့ဘက်ကတွေ့မယ်ဆိုရင်တော့ "ငါတို့အပေါ်လုပ်ရက်လေခြင်း ၊ ငါတို့လုပ်ငန်းအပေါ် ဒီလောက်သစ္စာရှိတာကို သူတို့ကကျသစ္စာဖောက်ရက်လေခြင်း" လို့ ရှိနေမှန်းဖြင့်ကြံရပါတော့တယ်။ ဒီလိုအရည်အချင်းခွဲခြားဆက်ဆံမှုဟာ ပထမပိုင်းတန်းကတော့ ကြမ်းတမ်းရက်စက်လှသည်ရဲ့လို့ထင်ရပေမယ့် အထောက်အပြော ခဲ့တဲ့ဝန်နည်းစရာ အဖြစ်သို့တွေ့ဖြစ်လာရအောင် ကြိုတင်ကာကွယ်တားဆီးပေးနိုင်ပါတယ်။ အရည်အချင်းခွဲခြား ဆက်ဆံခြင်းကသာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်ကို တကယ်ပဲဘယ်ရောက်ရောက်အကဲဖြတ် ၊ တန်ဖိုး သတ်မှတ်ပေးနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဒါဟာဝန်ထမ်းများကို ကြီးစားချင်စိတ်ဖြစ်ပေါ်လာအောင် လှုံ့ဆော်ပေးလှည့်ရောက် ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာလည်း "ငါတို့အရင်လိုနေလို့မရတော့ဘူး ကြီးစားရပေမယ်။ ဒါမှအမှတ်ရမယ် ၊ ထူးထူးနဲ့ခံစားခွင့်တွေပြောင်းလဲသွားမယ်" လို့ တွေးတတ်လာပါမယ်။

အိပ်လည်း ဝန်ထမ်းတွေရဲ့အမြင်မှာ " လူ့ချင်းတူသော်လည်း ၊ ရာထူးအဆင့်တွေတူပါသော်လည်း လုပ်ရည် ကိုင်ရည် ၊ လုပ်နိုင်ကိုင်နိုင်တာချင်း ၊ လုပ်နိုင်စွမ်းရည် ၊ ဆွဲဆောင်မှုခြင်း ၊ မတူဘူးဆိုတာကို စီမံခန့်ခွဲသူများက မျက်ခြေမပြတ်စောင့်ကြည့်ပြီး အကဲဖြတ်အမှတ်ပေးနေတယ် ၊ အုပ်စုခွဲနေတယ် ၊ တော်တဲ့သူတွေကိုတော်သလို ခန့်မြှင့်မြှောက်စားပြီး ညံ့တဲ့သူတွေကိုညံ့တဲ့အတိုင်း သင့်တော်တဲ့နေရာစီစဉ်တယ်လို့ ခံစားသိရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအရည်အချင်းခွဲခြား ဆက်ဆံမှုစနစ်ကိုကျင့်သုံးကြတဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူများဟာတရားမျှတမှုရှိလို့ပါတယ်။ အရည် အချင်းပြည့်မီသူများကို ထိုက်ထိုက်တန်တန်ခန့်မြှင့်ရပါမယ်။ ဒီစနစ်ဟာ စွမ်းဆောင်ရည်အားနည်းသူများအပိုတော့ စိတ်ညစ် ၊ စိတ်ဝါတ်ကျစရာ ၊ ယုံကြည်မှုတွေလျော့ပါးစရာ အကြောင်းတွေဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။ အရည်အချင်း မပြည့်မီသူတွေအတွက်တော့ တရားမျှတရာရောက်ပါတယ်။ သူတို့တွေဟာနေ့စဉ်နေ့တိုင်းကောင်းသထက်ပိုကောင်း အောင်လုပ်ရမယ်လို့ သူတို့ကိုတွန်းအားပေးလိုက်သလိုဖြစ်ပေပါတယ်။ သူတို့ထုတ်ရှိနေတဲ့လက်ရှိနေရာ ၊ ရာထူးက နေလျော့ကျမှုသွားအောင် ကြိုးစားကြပါတော့မယ်။ တကယ်တော့လူ့အတော်များများဟာ နဂိုကတည်းကနေ့စဉ်နေ့ တိုင်းတိုးတက်ချင် ၊ ကြိုးပမ်းချင်စိတ်တွေရှိကြပါတယ်။ ဒီစနစ်ကသူတို့အတွက် တွန်းအားတစ်ရပ်ဖြစ်သွားစေတာပေါ့။ သူတို့အတွက် အဲဒီလိုပန်းတိုင်ရှိတော့ အလုပ်ကိုတက်ကြွစွာနဲ့ကြိုးစားလုပ်လာတယ်။ တီထွင်ကြံဆချင်တဲ့စိတ်ကူတွေ ပိုဖြစ်လာတယ်။ အလုပ်လာရတာကိုက သူတို့အတွက် အဓိပ္ပာယ်ရှိနေသလို ခံစားလာရပါလိမ့်မယ်။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း လုပ်ငန်းခွင်ဟာ အကောင်းဘက်ကိုပိုပြီး ဦးတည်လာနေပါတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လုပ်ငန်းခွင်ဟာတရားမျှတမှုရှိတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ဖြစ်သွားလို့ပါ။ တရားမျှတမှုရှိတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မှာရှိတဲ့ဝန်ထမ်းတွေဟာ အချင်းချင်းပိုမိုစည်းလုံးညီညွတ်မှုရှိလာပါတယ်။ ဒီလိုတရားမျှတမှုရှိတဲ့လုပ် ငန်းခွင်မှာဝန်ထမ်းတွေဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာတွေ့လာရမယ့်အခက်အခဲတွေကို စိန်ခေါ်မှုတွေလို့သတ်မှတ်ပြီးကြိုးစား ဖြေရှင်းလာပါတယ်။ ဒီလိုဖြေရှင်းရင်းအောင်မြင်မှုတွေရလာတော့ သူတို့အတွက်စိန်ခေါ်မှုတွေဖြေရှင်းရတာဟာပျော် စရာလိုပြင်လာပါတော့တယ်။ သူတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်တက်လာခြင်းလို့ သက်သေပြနေပါတယ်။ ဒီလိုစွမ်းဆောင် ရည်ပြည့်စုံတဲ့ဝန်ထမ်းများနဲ့ ပွဲစဉ်စားတဲ့လုပ်ငန်းခွင်အတွက် အရာရာဟာကောင်းချိန်ဖြစ်လာတာချည်းပါ။ ဒီလိုလုပ် ငန်းခွင်အခြေအနေ ကောင်းသထက်ကောင်းလာဖို့အတွက် ဝန်ထမ်းတွေစွမ်းရည်မြင့်တက်လာရုံနဲ့ မပြီးသေးပါဘူး။ သူတို့ကိုလုပ်ငန်းခွင်မှာမိမိလုပ်ငန်းတာဝန်နဲ့ အိမ်မကုတ်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးနဲ့သတ်သက်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေကိုပါ အပြုသဘောဆောင်တဲ့အတွေး ၊ စိတ်ကူး ၊ ထင်မြင်ချက်တွေကိုလွတ်လပ်စွာပြောဆိုနိုင်ဖို့ အခွင့်အရေးတစ်ရပ်ပေးဖို့ လိုပါတယ်။ လောကကြီးမှာရှိတဲ့လူတိုင်းဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာတင်မကုတ်ပါဘူး။ ဘယ်နေရာ ၊ ဘယ်လိုပတ်ဝန်းကျင် မှာပဲဖြစ်ဖြစ် သူတို့စိတ်ထဲမှာဖြစ်ပေါ် ခံစားနေရတဲ့အကြောင်းအရာတွေ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ၊ ထင်မြင်ချက်တွေကို လွတ်လပ်စွာပြောပြချင်တဲ့ အခွင့်အရေးမျိုးရချင်တဲ့သူတွေချည်းပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့် အသိအမှတ်ပြုတာခံချင် ကြပါတယ်။ လေးစားမှုလိုချင်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းခွင်တော်တော်များများ နေ့စဉ်အမှုရှင်ဆိုကြံတွေနေ့ရတဲ့ အခက်အခဲ ပြဿနာတွေကတော့ ဗျူဟာရေးစီလို့အဓိပ္ပာယ်ရတဲ့ တစ်သွေးတစ်သံတစ်မိန့် "ငါပြောတဲ့ အတိုင်းလုပ်" နဲ့တိုင်းအတွေး ၊ အယူအဆအခက်အခဲတွေ ပြောခွင့်မပေးခြင်းပါ။ ဒါဟာ " ဟုတ်ကဲ့" တစ်ခွန်းသာပြောခွင့်ရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူတွေကြားက ကြီးမားတဲ့အခက်အခဲတစ်ခုပါ။

စိမ့်ခန့်ခွဲသူတွေရဲ့အတွေးထဲမှာ ကိုယ့်လက်အောက်ကဝန်ထမ်းတွေဟာ ကိုယ့်လောက်မသိမတတ်၊ နားမလည် ၊ ဝဟုသုတမရှိ သူတို့သိကအကျိုးရှိတဲ့စိတ်ကူးတွေထွက်လာမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ပဲခံယူထားတတ်ပါတယ်။ အောက်ခြေဝန်ထမ်းဆိုပေမယ့် တချို့သောလူတွေမှာ အခြားသောလူတွေမှာမရှိတဲ့ တခြားလူတွေထက်ပိုကောင်းတဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ၊ ဝန်တီးနိုင်စွမ်းတွေ ၊ အတွေ့အကြုံတွေ၊ ဝဟုသုတတွေရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ထဲမှာလည်း ဘယ်လောက်ကောင်းတဲ့ စိတ်ကူးအကြံဉာဏ်တွေပဲရှိရှိ လူကြီးတွေကို တင်ပြဖို့သတ္တိမရှိကြပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့သူတို့တပ်ပြတာတွေကို လက်မခံမှာမို့တယ်။ စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်သွားမှာကြောက်တယ်။ သူတို့ကိုတစ်ခုခုပြန်တဲ့ပြန်လိုက်မှာ ကြောက်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပါပဲ။ တချို့ဝန်ထမ်းတွေကတော့ စမ်းသပ်ပြီးရဲသေးတင်အရဲစွန့်ပြီး ပထမတစ်ကြိမ်တင်ပြကြည့်တယ်။ အစည်းအဝေးမှာ တင်ပြတယ်။ ဝင်ရောက်ဆွေးနွေးကြည့်တယ်။ ဒါပေမယ့်ရလဒ်မကောင်းခဲ့ဘူး။ ဒီမှာတင်သူတို့ရဲ့စိတ်မှာ " ငါတို့တင်ပြတာတွေကိုလက်မခံပါဘူး။ အသိအမှတ်ပြုခြင်းမခံရပါဘူး။ ငါတို့ကို အပိုတွေပြောနေတယ်လို့ပဲထင်နေကြတယ်။ ဖော်ပါပြီ ! ဒါပထမဆုံးနောက်ဆုံးတင်ပြခြင်းပဲဆိုပြီး တစ်ကြိမ်တည်းနဲ့တင်အားလျှော့လိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့်တချို့ဝန်ထမ်းတွေကတော့ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာပဲအဆုံးသတ်လိုက်တာမဟုတ်ဘဲ မသက်ဆိုင်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေပြောဖွဲ့လိုတဲ့လူတွေကိုပဲ အဆုံးသတ်နိုင်အောင် ကိုယ့်ထင်မြင်ယူဆသုံးသပ်ချက်တွေ ပြောတော့တာပါပဲ။ ဒီလိုနဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံး အမှန်တရားမဟုတ်တဲ့သုံးသပ်ချက်တွေ ဖျံ့နှံ့ပျံ့နှံ့ဝတ်သွားတော့တယ်။

တချို့ဝန်ထမ်းတွေကပြန်တော့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းဆိုတာ ဘာမှန်းတောင်မသိဘူး။ ဆုံးပြတ်ချက်ချရမယ့် အလုပ်ဆိုတာ လူကြီးတွေအလုပ်ပဲလို့ယူဆထားကြတယ်။ သူတို့နဲ့မဆိုင်ဘူး။ သူတို့သိစရာမလိုဘူး။ သူတို့အလုပ်မဟုတ်ဘူးလို့လက်ကိုင်ထားကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲဝန်ထမ်းတွေဟာ အယူအဆတွေအမျိုးမျိုး ထင်မြင်ချက်တွေအမျိုးမျိုးနဲ့ခိုင်တာလုပ် ၊ ပေးတာယူတွေပဲဖြစ်နေကြတော့တယ်။ သူတို့တွေကိုစိမ့်ခန့်ခွဲသူတွေက ဘာအခက်အခဲတွေရှိလဲ။ ဘာစိစဉ်ပေးရမလဲ ၊ အဆင်မပြေတာတွေရှိရင်ပြော ၊ ပါးစပ်ကမပြောခွင့်ရင်စာနဲ့ရေးပြီးတင်ပြလို့ တောင်းဆိုပေမယ့် သူတို့တွေစိတ်မဝင်စားတော့ပါဘူး။ ခုမှအပိုတွေလုပ်နေတယ်လို့ထင်လာပါတယ်။ ကုပ္ပဗျာကပါးစပ်နဲ့တောင်းဆိုကြည့်တယ် ၊ မရဘူး။ ဒါနဲ့ စည်းကမ်းအနေနဲ့ထုတ်ပြန်လာရတယ်။ " စည်းကမ်း" ဆိုတော့ ဆုပေး ၊ ဒဏ်ပေးပေါ့။ ဒီလို " စည်းကမ်း" အဖြစ်သတ်မှတ်တာဟာ တနည်းအားဖြင့်တော့ကောင်းပါတယ်။ လေးကျင့်ယူတဲ့သဘောရောက်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်း " စည်းကမ်း" ကနေ " အလေ့အကျင့်" ဖြစ်လာရင် လုပ်ငန်းခွင်မှာ အဆင်မပြေမှုတွေနည်းပါးသွားမှာပါ။ တချို့သောလုပ်ငန်းတွေမှာဆိုရင် အခြေအနေကတော်တော်ဆိုပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကလူကြီးတွေကို အပြစ်ပြုကြည့် ပြောခွင့်ရပြောတာမုခင်ထဲမဝင် ၊ သူတို့အပေါ်မကောင်းဘူးလို့ လက်ကိုင်ထားကြတယ်။ သူငွေက အစည်းအဝေးပွဲမှာ ဘယ်လိုတွေ ၊ ဘာတွေလုပ်မယ်ပြောပြော သူတို့ကတော့ရင်ထဲက အခံတွေနဲ့ပဲနားထောင်နေတယ်။ အစည်းအဝေးသင်္ချာပေးရတယ်။ လူကြီးဘာတွေကို ဘယ်လိုရည်ရွယ်ချက်နဲ့ပြောသွားမှန်း မသိလိုက်တော့မိဘူး။ ဒီလိုလုပ်ငန်းမျိုးတွေလည်း ခုနဲ့ဒေးရိုနေကြပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ ပြောစရာ ၊ ထင်ပြစရာ ၊ ပြောသင့်တာ ၊ မေးသင့်တာတွေလည်း မတင်ပြ ၊ မဆွေးနွေး ၊ မမေးပဲ စက်ရပ်တွေ ချထားသလိုဖြစ်နေပါတော့တယ်။



လုပ်ငန်းတွင်မှာရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေထုတ်လုပ်မှုပေါ့ ၊ တက်ကြွမှုပိုတော့ လုပ်ငန်းကြီးဟာလည်း အသက်
 မဝင်ဘဲလှုပ်ရှားမှုကင်းပဲ့နေပါတော့တယ်။ စီမံခန့်ခွဲသူများဟာ လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေ တင်ပြလာသမျှတွေကိုလက်
 ခံရမယ်။ မကျေမနပ်တင်ပြတောင်းဆိုတာတွေကို ပြည်ဆည်းပေးရမယ်။ ငြေရှင်းပေးရမယ်လို့မဆိုလိုပါဘူး။
 ဒီနေရာမှာစီမံခန့်ခွဲသူဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုထောင့်ကနေကြည့်ပြီးဆုံးဖြတ်အကဲဖြတ်ရပါမိ။ ဒါကြောင့်ဝိဝိဝန်ထမ်းတွေကို
 တန်ဖိုးထားပါ ၊ လေးစားပါ။ ဆွေးနွေးမှုတွေပြုလုပ်ပေးပါ ၊ အသိအမှတ်ပြုပေးပါ။ ဒါကြောင့် စီမံခန့်ခွဲသူများဟာ
 ရည်မှန်းချက်ပြင်ပြင် မားမားထားရှိခြင်း ၊ တန်ဖိုးထားတတ်သောစိတ်ထား ၊ စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝမှု ၊ အကြံပြု
 တင်ပြဆွေးနွေးလိုသော စိတ်ထက်သန်မှုစတဲ့အရည်အသွေးပြည့် ဝန်ထမ်းများပါဝင်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်ကို
 တည်ဆောက်နိုင်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီလိုအဖွဲ့အစည်းဖွဲ့တည်ထောင်နိုင်ခြင်းဟာ တရားမျှတမှုရှိသောလုပ်ငန်းတွင်တစ်ခု
 ဝန်တီးနိုင်ခြင်းနဲ့အတူတူပါပဲ။ ဒါဟာ စီမံခန့်ခွဲသူအုပ်စုရဲ့အောင်မြင်မှုရလဒ်ပါပဲ။ စီမံခန့်ခွဲသူခေါင်းဆောင်တော်
 တော်များများဟာ လူ့စွမ်းအား ၊ ဝန်ထမ်းစွမ်းအားတိုးတက်မှုကိုအကဲဖြတ်ရာမှာ အချိန်ကာလနဲ့ပိုင်းဖြတ်ပြီး
 ဆုံးဖြတ်ရမယ်လို့ထင်နေကြတယ်။ ဥပမာ- တစ်နှစ်တစ်ခါ (၆)လတစ်ကြိမ် အကဲဖြတ်မှတ်တမ်းတွေကြည့်ပြီးမှ
 တိုးတက်မှု ၊ ဆုတ်ယုတ်မှုလို့ အမှတ်ပေးတတ်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ တကယ့်ပြေပြင်အမှန်တရားနဲ့ နီးနီးစပ်စပ်မှန်
 ကန်ဖို့အင်မတန်နည်းပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ခန်း၊ စားပွဲမှာထိုင်ရင်း စာရွက်စာတမ်းတွေနဲ့ဆုံးဖြတ်မှုတွေလုပ်တာထက်
 ကိုယ်ကိုယ်တိုင်လှုပ်ရှားလေ့လာကြည့်ခြင်းဖြင့် အကဲဖြတ်တာဟာပိုလက်တွေ့ကျပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲသူခေါင်းဆောင်
 ကိုယ်တိုင်လုပ်ငန်းတွင်ပြေပြင်ကိုဆင်းဖို့ ၊ အနီးကပ်လေ့လာကြည့်ဖို့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့စကားပြောကြည့်ဖို့ လုပ်ငန်းရဲ့
 အရောင်းပိုင်းမှာ ဝယ်ယူစားသုံးသူအဝင်အထွက်အနေအထား အရောင်းဝန်ထမ်းတွေပြုလုပ်ရမယ့် ၊ ငွေပေးငွေယူ
 လုပ်ဆောင်နေပုံများ ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်မှာတာဝန်ထမ်းဆောင်နေသော ကာယလုပ်သားများအခြေအနေစသဖြင့်
 ကွင်းဆင်းလေ့လာကြည့်ဖို့အချိန်ပေးနိုင်ရပါမယ်။

ဒါပေမယ့် လက်တွေ့ကျကျဆုံးဖြတ်သုံးသပ် အကဲဖြတ်နိုင်မှာမိ။ ဝန်ထမ်းများဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်
 တိုင်းမှာစွမ်းဆောင်ရည် ၊ အားစိုက်ထုတ်မှုတွေမတူညီတတ်ပါဘူး။ ဒါကိုမြင်အောင်ကြည့်နိုင်ဖို့တော့လိုပါတယ်။
 ဒါမှအကဲဖြတ်အမှတ်ပေးရခိုန်မှာ အခြေခံစရာအချက်အလက်တွေ အဆင်သင့်ရှိနေမှာမိ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့
 လုပ်ငန်းတွင်မှာလူနှင့်နေရာနှင့် (Right Place , Right Person) ဖြစ်ဖို့ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။
 ပေးအပ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းတာဝန်ကို စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝစွာဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့ သင့်တော်ပြီးအရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့
 ဝန်ထမ်းဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒါဟာလွယ်ကူတဲ့အလုပ်မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ခေါင်းဆောင်တိုင်းဟာသူများအတွက်
 မလွယ်တူအရာတွေကိုကြိုးစားဖြေရှင်းခြင်းဖြင့် အလွယ်ဆုံးနည်းလမ်းတွေကို ပိုင်းဆိုင်သွားကြတဲ့သူတွေကိုဆိုလိုတာ
 ပါ။ ဒီလိုမဟုတ်ရင်တော့ စကားပြောရင်အသံကထွက်မလာ ၊ စကားကိုလေးလုံးကွဲအောင် ၊ ဖြောင့်အောင်တောင်
 မပြောတတ် ၊ အရွယ်သုံးပါးရဲ့အမည်ကိုတောင် မှန်အောင်မခေါ်နိုင် (အစ်မအရွယ်ကို ဒေါ်ကြီးခေါ်လိုခေါ် ၊ အန်တီခေါ်လို
 ခေါ်) မှတ်ဆက်ရကောင်မျှန်မသိ ၊ အလိုက်လည်မသိတတ် ၊ ပါနယ်လည်မရှိတဲ့လူတွေကို Customerများနှင့်
 စိတ်ဝင်စားစိတ်ထိတွေ့ဆက်ဆံရတဲ့နေရာဌာနမျိုးမှာ ခန့်အပ်တာဝန်ပေးအပ်ခြင်းဟာ Customerများကို Service
 ပေးရတဲ့အရာပဲ။ စိတ်အနှောင့်အယှက်ပေးရာရောက်သွားပါတယ်။

လက်ရှိဝန်ထမ်းများအတွက် အင်အားတိုးရာပရောက်တဲ့ အဆိုပါ ဝန်ထမ်းကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသော Customer Complains များကို ဖြေရှင်းနေရတာတွေဟာစိတ်အနှောင့်အယှက် ပေးနေရောက်သွားပါတော့တယ်။ ဒါကြောင့် လျှော့နေရာယူပြီးပို့တာလုပ်ငန်းခွင်အတွက် ပထမဦးစားပေးလုပ်ဆောင်ရမယ့်အလုပ်ပါ။ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေတိုင်းမှာ သင့်တော်ရာဝန်ထမ်းတွေရှိနေပြီဆိုလျှင် သင့်အတွက်အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိစိတ်အေးရမှာပါ။ ဆိုလိုတာက အခြေခံအုတ်မြစ်တစ်ခုကို ခိုင်ခိုင်မာမာချမှတ်ပြီးသွားတာနဲ့တူပါတယ်။ ဒီအခြေခံ လေ့ကျင့်ရေးပုံစံမှတဆင့်နောက်ထပ်အဆင့်တွေကို နောက်ပြန်လှည့်ကြည့်စရာမလိုဘဲ ရှေ့ဆက်ရမယ့်လုပ်ငန်းတွေကိုသာ အာရုံစိုက်ရပါမယ်။ ဒါဆိုရင်တော့ တခြားသောလုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ အင်မတန်ခေါင်းခဲနေရတဲ့ Employee Turnover Rate (ဝန်ထမ်းအပြောင်းအလဲနှုန်း) အခက်အခဲကိုအောင်မြင်စွာကျော်လွှားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတော့လုပ်ငန်းတာဝန်တွေနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ အရည်အချင်းရှိဝန်ထမ်းတွေကို မြှောက်စားပါ။ အားပေးပါ။ ထိန်းသိမ်းထားပါ။ နောက်တစ်ဆင့်အနေနဲ့ အရည်အချင်းရှိဝန်ထမ်းများကို လမ်းညွှန်မှုပေးပေးရပါမယ်။ ဆိုလိုတာကသူ့အစားခေါင်းဆောင်က ဝင်ရောက်လုပ်ပေးတာမျိုး၊ ဖြေရှင်းပေးလိုက်တာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုမျိုးလည်းလုံးဝမဖြစ်သင့်ပါဘူး။ လမ်းညွှန်မှုပေးရုံသာလျှင်လည်း ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ်ကိုပဲစောင့်ကြည့်ပါ။ လိုအပ်တာရှိရင် ၊ တည်မတ်စရာရှိရင်တည်မတ်ပေးခြင်း ၊ ဝေဖန်ထောက်ပြစရာရှိရင် ဝေဖန်အကြံပြုပေးခြင်း ၊ ကူညီရမယ့်နေရာမှာ ဝင်ရောက်ကူညီခြင်းဖြင့် မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေကို ဘက်ပေါင်းစုံကနေလစ်လပ်မှု ၊ လစ်ဟာမှုမျိုးစွမ်းရည်ထက်တဲ့လူတော်တွေဖြစ်အောင် ခြည့်ဆည်းပေးရပါမယ်။ နောက်ဆုံးအဆင့်ကတော့ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေက Self - Confidence လို့ခေါ်တဲ့ " ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိပီ " တည်ဆောက်ပေးရမှာပါ။ ယုံကြည်စိတ်ကိုမွေးမြူပေးပို့ပါ။

ဒီလိုဝန်ထမ်း တွေယုံကြည်မှုရှိလာအောင် ခေါင်းဆောင်အနေနဲ့ လုပ်ဆောင်ပေးရမှာကတော့ ဒီကိစ္စစကားပြောပေးခြင်းပါ။ သူတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေနဲ့ပတ်သက်လာရင် အောင်မြင်မှုသေးသေးလေးနာအစအကြီးပေးဆုံးအောင်ပြောပေးအထိ လစ်လျူခြင်းမပြုဘဲ အသိအမှတ်ပြုကြောင်း၊ မှတ်မှတ်သားသားပို့ကြောင်းဒီကိစ္စစကားလိုက်လံစွာပြောပေးခြင်းဖြင့် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိလာအောင် တွန်းအားပေးလုပ်ဆောင်ပါ။ ဂရုစိုက်သင့်တဲ့နေရာမှာဂရုစိုက်ပေးပါ။ အစွမ်းအစဆိုတာ ယုံကြည်မှုရှိမှထွက်လာတာပါ။ ယုံကြည်မှုရှိမှ မိမိဆုံးဖြတ်ထားတဲ့အတိုင်းသတ္တိရှိရှိလုပ်ရုံကိုင်ရုံဖြစ်လာမှာပါ။ အောင်မြင်ခြင်းအတွက် ယုံကြည်မှုကလောင်စာပါ။ စီမံခန့်ခွဲသူခေါင်းဆောင်တွေဟာ ဝန်ထမ်းစွမ်းရည်အကဲဖြတ်ရာမှာ မှန်မှန်ကန်ကန်တရားမျှတတဆုံးဖြတ်ပို့လိုပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ရာမှာအများအပြားနဲ့ ဝေဖန်အကြံပြုတာတွေကိုနားမယောင်ဘဲ ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုသာရဲရဲစွာသတ္တိရှိရှိလုပ်ဆောင်ပို့လိုပါတယ်။ မိမိစိတ်ထဲမှာရှိတဲ့ အမှန်တရားအတိုင်းဆုံးဖြတ်နိုင်ဖို့ဟာ လူတိုင်းအတွက်တော့မလွယ်ကူလှပါဘူး။ စိတ်မှာကြီးမားတဲ့စွမ်းအင်တွေရှိပါတယ်။ ဥပမာ- ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို အလုပ်ခန့်ပို့ Interview နေတဲ့အချိန်မှာ ... အလုပ်လာလျှောက်တဲ့ဝန်ထမ်းဟာ အဘက်ဘက်မှာအရည်အချင်းတွေအားလုံးပြည့်စုံနေတယ်။ အဆင့်မြင့်တက္ကသိုလ်ကဘွဲ့တွေလည်းရထားတယ်။ အတွေ့အကြုံလည်းတော်တော်ကောင်းတယ်။ မေးသမျှပေးခွင့်တွေကိုဖြေရာမှာလည်း ဉာဏ်ပါတယ်။ လိမ္မာပါးနပ်မှုလည်းရှိတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့လိုအပ်ချက်လုပ်ငန်းတာဝန်နဲ့လည်း ကိုက်ညီမှုရှိတယ်။ မျှော်မှန်းလစာတောင်းထားတာလည်းပေးနိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာတစ်ခုခုမှားနေပြီလို့ထင်နေတယ်။ ဒီဝန်ထမ်းတွေရဲ့ Experience Back-ground ကိုကြည့်လိုက်တော့ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာကြာကြာပဲနေဘဲ အပြောင်းအရွှေ့များနေတာတွေ့ရတယ်။ ဘာကြောင့်အရင်လုပ်ငန်းတာဝန်မှထွက်ခဲ့တာလဲဟူသော မေးခွန်းများကိုဖြေတဲ့သူရဲ့ အချက်အလက်တွေကိုတော့စိတ်တိုင်းမကျဘူး။ ထိုဝန်ထမ်းရဲ့အလုပ်ရှင်အဟောင်းထံ ဖုန်းဆက်မေးကြည့်တော့လည်း "ကောင်းပါတယ်" လို့တော့ဖြေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အားရစရာမကောင်းတဲ့ အဖြေမျိုးဖြစ်နေတယ်။ မိမိစိတ်ထဲမှာလည်းလိုလိုချင်ချင်မရှိဘဲ မသက်မသာကြီးခံစားနေရတယ်။ ဒါဆိုရင်တော့ ဒီဝန်ထမ်းကိုမခန့်ပါနဲ့။ လုပ်ငန်းကကိုယ့်ကိုခေါင်းဆောင်အဖြစ် ဒီနေရာမှာထားခြင်းဟာ ကိုယ့်ရဲ့ မြင်နိုင်စွမ်းအားတွေဟာ တခြားသူတွေထက်သာလို့ အကြိမ်ပျားပျားဆုံးဖြတ်ချက်တွေမှာ မှန်နေတာကပိုများနေတာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်အတွင်းစိတ်တစ်နေရာမှာရှိတဲ့ အင်မတန်ကြီးမားတဲ့စိတ်စွမ်းအင်တန်ခိုးရှင်က ကိုယ့်ကိုတာပြောနေသလဲ နားထောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ တစ်ခုခုတော့ပြောနေပါလိမ့်မယ်။ အဲ့ဒီစိတ်တန်ခိုးရှင်ကိုကျော်လွန်ပြီး လုပ်ဖို့မစွန့်စားပါနဲ့လို့ပြောချင်ပါတယ်။

စီးပွားအောင်ခြင်း (ရွေးချယ်ခန့်ထားခြင်း)

အဖွဲ့အစည်း (Organization) တစ်ခုစတင်ဖွဲ့စည်းရာမှာ အဓိကအရေးကြီးဆုံး(Capital) အရင်းအနှီးကတော့ Human Resource လို့ခေါ်တဲ့လူသားအရင်းအမြစ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတော့ ဒီလိုအရေးပါလှတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုရွေးချယ်ခန့်ထားရာမှာ အရည်အသွေးပြည့်မီတဲ့ ဝန်ထမ်းအင်အားစုတစ်ရပ်ရဖို့ဆိုတာလွယ်ကူတဲ့အလုပ်မဟုတ်ပါဘူး။ ဝန်ထမ်းတွေကိုရွေးချယ်ရာမှာ အချိန်ပေးစိစစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့သက်ဆိုင်ရာဌာနအလိုက်ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းတွေဖြစ်ဖို့ကလည်း အရေးကြီးလှပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်ထားဖို့အဆင့်စပြီးဆိုကတည်းက ဝန်ထမ်းတွေကိုတိုင်းတာအကဲဖြတ်ရမယ့် အချက်(၃)ချက်ရှိပါတယ်။ မိမိခန့်အပ်မယ့်ဝန်ထမ်းမှာ အဆိုပါအချက်(၃) ချက်ကတော့အဖွဲ့အစည်းထဲရှိ ဘယ်အဆင့်ဝန်ထမ်းမျိုးကိုမဆို ရွေးချယ်ခန့်ထားဖို့ဆုံးဖြတ်ရာမှာ အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ထိပ်ပိုင်းခေါင်းဆောင်တွေအတွက်တော့ သီးခြားဖော်ပြပေးထားပါတယ်။

ပထမအချက် - တည်ကြည်ငြိမ်သက်မှုရှိ / မရှိ

လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဥပမိရပ်အင်္ဂါရပ်ထဲမှာ တည်ကြည်ငြိမ်သက်မှုရှိဖို့အရေးပါလှပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်းကို ဝင်ရောက်လာပြီဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ရယ် ၊ လူအများနဲ့ပြောဆိုဆက်ဆံမှုတွေပြုရပါတော့မယ်ဆိုတဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။ ဒီနေရာမှာ အိန္ဒြေရှိဖို့လူကြီးသန်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် ငြိမ်သက်မှုဆိုတာပါထည့်ပြောထားတာပါ။ ငြိမ်သက်မှုဆိုတာကို တလွဲမတွေးစေချင်ပါဘူး။ အေးအေးဆေးဆေးတည်တည်ငြိမ်ငြိမ်နဲ့ သတ္တိရှိတာ၊ ခံဝံ့တာ၊ ပြာယာမခတ်တာ ၊ တည်ကြည်ခန့်ငြားတဲ့မျက်နှာအမှုအယာ ၊ အိန္ဒြေရှိတဲ့ကိုယ်နေဟန်အချောထားစသည်ကိုဆိုလိုတာပါ။

အခုခေတ်မှာ တချို့သူငယ်တွေက အလုပ် Interview လာတာ အစော်သူငယ်ချင်းတွေတစ်ပုံကြီးနဲ့ အပေတွေ ၊ အစ်မတွေပေါ့လာတတ်တယ်။ ဒါဟာတကယ်ကိုမလိုအပ်တဲ့ကိစ္စပါ။ ကျောင်းနေစကလေးငယ်တစ်ယောက်ကို အပေကျောင်းလိုက်ပို့တာမဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်ရပ်တည်ဖို့ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်နိုင်ရန် စမ်းသပ်ခံဖို့လာတဲ့နေရာမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ့်ကြည့်မှုရှိရှိနဲ့ သတ္တိရှိရှိလာဖို့လိုပါတယ်။ ကိုယ်ကဘာမှမသိသေးတဲ့ သူငယ်တန်းလေးအရွယ်မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သတိထားစေချင်ပါတယ်။ နောက်လူငယ်တွေရဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုအပိုင်း Interview လာပြော ဝိုင်းပွဲသွားသလိုပြင်ဆင်ခြယ်သပြီး အတိုတွေ ၊ အပြတ်တွေနဲ့လာတတ်ပါသေးတယ်။ ပြီးရင် Interview ပေးသူရဲ့နေ့မှာ ထိုင်ပုံကိုကြည့်လိုက်ပါဦး။ ဒူးလှုပ်လှုပ် ၊ ပေါင်လှုပ်လှုပ် ၊ ဆံပင်ခါခါနဲ့ တချို့ဆိုလက်(၂)ဖက်ကို ပေါင်ကြားထဲညှပ်ထားသေးတယ်။ တချို့ကတော့ ပီကေဝါကြပြန်ပါသေးတယ်။ တော်တော်လေးအချို့မပြောတဲ့ ကလေးတွေ အင်မတန်များလာတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ တည်ကြည်မှု/မရှိ ဘယ်လိုအကဲဖြတ်သလဲဆိုတော့ တည်ကြည်မှုရှိတဲ့သူတွေဟာ အပန်းအတိုင်းပြောလေ့ရှိသူတွေ ၊ ကိုယ်ပြောတဲ့စကားကိုကိုယ်တိုင် အပြောင်းအလဲမလုပ်ဘဲတည်လေ့ရှိသူတွေပါ။ ကိုယ်ကြောင့်ဖြစ်တဲ့ ဘယ်လိုအမှားမျိုးကိုမဆိုသေးငယ်သည့်အမှားဖြစ်စေ ၊ ကြီးမားသည့်အမှားဖြစ်စေဝန်ခံလေ့ရှိပြီး အမှားကိုအပူဖြစ်အောင်ပြန်ပြင်လုပ်လေ့ရှိပါတယ်။ နောက်ပြီး ဧည့်သည်စဉ်ကမ်းအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးနေထိုင်တဲ့သူတွေလည်းဖြစ်ပါတယ်။

အထူးသဖြင့်ကိုယ့်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥပဒေ ၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံသိနားလည်ပြီး တိတိကျကျလိုက်နာစောင့်ထိန်းကြပါတယ်။ ဒီလိုတည်ကြည်မှု၊ ငြိမ်သက်မှုတွေဟာအသက်အရွယ် ၊ ဓာထူးအဆင့်အတန်းကြောင့်ကွာဟသွားတာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ လူရဲ့လေ့ကျင့်ယူမှုအရည်အသွေးနဲ့ပဲ အဓိကသက်ဆိုင်ပါတယ်။ Interview ပေးသူရဲ့စိတ်က ဒီဝန်ထမ်းနဲ့ပတ်သက်ပြီးဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ခံစားချက်ကိုလည်းထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမယ်။ ကိုယ်ပေးတဲ့ပေးခွန်းတွေကို ဖန်မဆောင်ဘဲသူ့ပင်ကိုယ်အတိုင်းပြောသလား။ အမှားလုပ်ရင်ကော ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဝန်ခံတတ်ပုံပေါ်လား။ သူ့ဘဝအကြောင်း ဒါမှမဟုတ် ယခင်လုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့အလုပ်အကြောင်းပေးတဲ့အခါမှာ ပွင့်လင်းသင့်သည့်နေရာပွင့်လင်း ၊ ထိန်ချန်ရမယ့်နေရာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အဆင်ပြေ စေတဲ့အနေအထားမျိုးနဲ့ပြောသလားစတဲ့ အချက်တွေကိုပါထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမယ်။

ဒုတိယအချက် - ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေး ၊ ခြောက်ထိုးဉာဏ် မှီ / မမှီ

တစ်ခါတစ်လေကျရင် လူတွေဟာ ကျောင်းပညာနဲ့ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးကို ခွဲခြားမပြင်တတ်ဘူး။ အတန်းပညာဘွဲ့တွေတစ်ကြီးရတဲ့သူတိုင်း ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်ပါးနက်မှု မှီတယ်လို့တော့ပြောလို့မရပါဘူး။ အခုခေတ်ကလေးတွေဆိုပိုဆိုးပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ အဓိကဘာသာရပ်ကိုကောင် ကျောင်းသားပြီးသွားတယ် ဘာမှန်းမသိတဲ့သူတွေတစ်ကြီးပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့လေးတွေကစာဖတ်ဖို့မကြိုးစားဘဲ ၊ စာကျက်ဖို့ ၊ စာမေးပွဲအောင်ဖို့မကြိုးစားနေကြတာပါ။ ဒါပေမယ့် ပင်ကိုယ်ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးလဲ အရေရှိပါတယ်။ ခြောက်ထိုးဉာဏ် ၊ ဟာသဉာဏ်ရှိခြင်းသည် တစက်လူရဲ့အထင်ကြီးလေးစားမှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။

အလုပ်လုပ်တဲ့နေရာမှာလည်း မိမိအလုပ်တစ်ခုတည်းပဲခေါင်းငုံ့လုပ်နေပြီး တခြားသူတွေဘာလုပ်နေနေ ငါနဲ့မဆိုင်ဘူးဆိုပြီးနေလို့မရပါဘူး။ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာလက်လုပ်မိသမျှ အားလုံးတတ်သိနားလည်နေရပါမယ်။ ဒီအပြင် Organization ရဲ့ ပြင်ပလောကကိုလည်း မျက်စိစွင့်နားစွင့်ထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်အရာကိုမျှကိုယ်နဲ့ မဆိုင်ဘူးလို့ သဘောမထားဘဲစူးစမ်းလေ့လာလိုစိတ်ရှိရပါမယ်။ ကြုံတွေ့လာတဲ့အခက်အခဲတွေကို ဉာဏ်ပါပါနဲ့ အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းနိုင်ပါမယ်။ ဒါမှသာ ဒီကနေ့လိုပိုင်ဆိုင်မှုတွေ အရမ်းများတဲ့ဝှံပွားနက်နဲတဲ့လောကကြီးမှာ အောင်မြင်စွာရပ်တည်နိုင်ဖို့ တခြားသောထက်မြက်တဲ့သူတွေကို (Lead) ဦးဆောင်သွားနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အခုခေတ်ကြီးမှာတော်ပြီးထက်မြက်တဲ့သူတွေပေါလွန်းလို့ပါ။

တတိယအချက် - ရင့်ကျက်မှု ရှိ \ မရှိ

ရင့်ကျက်မှု (Mature) ဖြစ်တယ်ဆိုတာလည်း အသက်အရွယ်၊ အတန်းပညာ၊ ရာထူးအဆင့်အတန်း၊ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံတွေနဲ့တိုင်းလို့မရပါဘူး။ တစ်နည်းအားဖြင့် လူကြီးဖြစ်တာမဖြစ်တာနဲ့မဆိုင်ပါဘူး။ အသက်ကြီးလာလို့လူကြီးဖြစ်လာတာ (growing) ကြီးပြင်းလာတာပဲရှိတယ်။ (Developing) ဝှံ့ပြိုးတိုးတက်မှုဟာ (growing) နဲ့အပြိုင်ဖြစ်လာတယ်လို့မထင်ပါနဲ့။ လူတိုင်းအတွက်မဟုတ်ပါဘူး။ ရင့်ကျက်မှုဆိုတာလူတစ်ဦး တစ်ယောက်ချင်းနဲ့ပဲသက်ဆိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်လေ့ကျင့်ယူမှု၊ ပြုပြင်မှု၊ လေ့လာမှု၊ တွေးတောမှုဖြစ်တာပါ။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် လူတစ်ယောက်ကိုတွေ့ကြည့် ၊ စကားပြောကြည့်လိုက်ရင် ရင့်ကျက်တဲ့လက္ခဏာတွေ ရှိ \ မရှိ သူ့ဥပုဒ်ရုပ်မှာပေါ်နေတာတွေ နိုင်ပါတယ်။ ရင့်ကျက်တဲ့လူဆိုတာ ခံစားချက်ကိုဦးစားပေးတတ်သူမဟုတ်ပါဘူး။ ဘယ်အရာကိုမျှ ခံစားချက်အတိုင်းဦးတည်ဆောင်ရွက်လေ့မရှိပါဘူး။ အမြဲတမ်းချင့်ချိန်စဉ်းစားတယ်။ နှိုင်းဆတယ်။ ပြီးမှအလုပ်သင့်ဆုံးကိုလုပ်ပါတယ်။ အခြေအနေတင်းမာမှုတွေကိုလည်းတောင်ခံနိုင်တယ်။ ဖိအား၊ အနှောင့်အယှက်၊ အခက်အခဲတွေကိုလည်း တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ ပျော်စရာနဲ့ကြုံရင်လည်းမထူးဆန်းသလို အေးအေးဆေးဆေးပါပဲ။ စိတ်ညစ်စရာ ၊ စိတ်ပျက်စရာနဲ့ကြုံရင်လည်း သက်သက်သာသာပါပဲ။ လှုပ်လှုပ်ရှားရှားဖြစ်ပနေပါဘူး။ တစ်နည်းအားဖြင့်တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ့်ကြည်မှုရှိသူတွေလိုပြောလိုရပါတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေသာတခြား လူတွေရဲ့ခံစားချက်တွေကို အလေးထားတတ်ကြတာပါ။

ဝန်ထမ်းတိုင်းကို အဆိုပါအချက်(၃)ချက်ဖြစ်တဲ့ တည်ကြည်ငြိမ်သက်မှု ၊ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေး နှင့် ရင့်ကျက်မှု ရှိ \ မရှိဆိုတာကို သေသေချာချာစနစ်တကျ ဆန်းကတင်စစ်ကြည့်ပါ။ အရေးကြီးဆုံးကတော့ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာ အဆိုပါဝန်ထမ်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘယ်လိုအကဲခတ်မိသလဲဆိုတာပါပဲ။ ကိုယ့်ထိမှာပေါ်လာတဲ့ စိတ်နဲ့ဆုံပြတ်စရာ ရှိရင်ရဲရဲဝံ့ဝံ့သာဆုံးပြတ်ပါ။ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာမရှင်းဘဲ သံသယဖြစ်စရာကိစ္စဆိုလျှင် ချက်ချင်းမေးမြန်းဖို့လိုပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ အရေးကြီးဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ Leader ခေါင်းဆောင်ပါပဲ။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဟာ E-say တစ်ပုဒ်လို့ပါပဲ။ ခေါင်းစီးလွှဲတာနဲ့အောက်က စာပိုင်းတွေအားလုံး အလွဲတွေလည်းပါပဲ။ ဒီလိုပါအဖွဲ့အစည်းတစ်ခု ဘယ်လိုရှင်သန်နေသလဲဆိုတာကြည့်ခြင်းဖြင့် ခေါင်းဆောင်ရဲ့အရည်အသွေးကို အကဲခတ်လိုရပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ရုံနဲ့လည်း သူ့နောက်ကွယ်ကအဖွဲ့အစည်းဟာ အောင်မြင်မှုရှိ/မရှိ ဆိုတာသိနိုင်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ဒီလောကထိအရေးပါအရာရောက်ပြီးထိပ်ဆုံး ကတာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရမယ့် ခေါင်းဆောင် တစ်ယောက်အဖြစ် ငွေ့ချယ်ရတော့မယ့်အချိန်မှာတော့လွယ် လွယ်ကူကူသုံးသပ်ဆုံးဖြတ်လို့မရတော့ပါဘူး။ တည်ကြည်မှု ၊ ရင့်ကျက်မှု ၊ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးရှိရှိ လောက်နဲ့ ငွေ့ချယ်လို့မရတော့ပါဘူး။ ဒီတော့အဲဒီလို နေရာအတွက် ငွေ့ချယ်ခြင်းခံရမယ့်ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေမှာ အောက်မှာဖော်ပြထားတဲ့ အဓိကသွင်ပြင်လက္ခဏာ (၄)ရပ် ပိုမိုဟာ တော်တော်ကြီးအရေးပါလာပါတယ်။

ပထမသွင်ပြင်လက္ခဏာ - ပင်ကိုယ်စစ်မှန်မှု ၊ ကိုယ်ပိုင်အရည်အချေး

လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ဘယ်လိုလူမျိုးလဲဆိုတာကို သေချာမသိပါဘူး။ " ငါဘာလဲ ၊ ငါဘယ်နေရာကို ရောက်နေသလဲ။ ငါဘာလုပ်ရမလဲ " စသည့်အချက်(၃)ချက်ကို သေသေချာချာပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်မသိလို့ အမှန် အတိုင်းအခြေမထုတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ခုလိုလူနေမှုဘဝမှာ နေ့စဉ်နေ့တိုင်းအခက်အခဲ ၊ ဒုက္ခတွေနဲ့ရင်ဆိုင်ကြုံ တွေ့နေရတာပါ။ လူတိုင်းဟာ ကိုယ့်ရဲ့လက်ရှိရောက်နေတဲ့အချိန် ၊ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ အခြေအနေတွေဟာ ကိုယ်ဖန် တီးထားတဲ့ဘဝပါပဲ။ ဒါကြောင့်ကိုယ့်ရဲ့လက်ရှိဘဝကိုလည်း သက်တောင့်သက်သာနဲ့ လက်ခံနိုင်စွမ်းရှိရပါမယ်။ မိမိဟာ " ဘာလဲ " ဆိုတာကို အမှန်အတိုင်းသိမြင်လက်ခံထားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးသည်သာ မိမိကိုယ်မိမိယုံကြည်မှုနဲ့ခိုင်မာ တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် ၊ သန့်ဋ္ဌာန်တွေရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုသွင်ပြင်လက္ခဏာတွေရှိတဲ့ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်က ကျွန်းထဲကျပ်ထဲရောက်လာချိန်မှာ မဖြစ်မနေအရေးတကြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချရတော့မယ့်ဆိုရင်လည်း ရဲရဲရှင်းရှင်းပြတ် ပြတ်သားသားဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ဒီလိုမပြင်မသက်ပြစ်နေချိန်မှာ မိမိအဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှအဖွဲ့သားတွေကို အခြေအနေမှန်နှင့်ယုံကြည်မှုတွေမလျော့ပါးစေရန် ထိထိမိမိမှန်မှန်ကန်ကန် ထိတွေ့ပြောဆိုနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ အဖွဲ့သားတွေအနေနဲ့လည်း ဒီလိုအရည်အချင်းပြည့်ဝပြီး ခေါင်းဆောင်ကောင်းပီသတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်အောက်မှာ တာဝန်ထမ်း ဆောင်ရတာကိုပဲဂုဏ်ယူနေတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဘယ်လိုအခက်အခဲပဲရှိနေပါစေ မိမိခေါင်းဆောင်အနားမှ ထွက်ခွာမသွားပဲ ခေါင်းဆောင်ပြောတဲ့စကားတွေကို သူတို့ရင်ထဲစွဲမြဲမှတ်သားထားလေ့ရှိပါတယ်။

ခေါင်းဆောင်လုပ်မဲ့သူဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို " ဘာလဲ " ဆိုတာ သေးငယ်သိဘူး။ ကိုယ့်အကြောင်းကိုလည်း အမှန်အတိုင်းမမြင်ဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပင်အမြဲတမ်းအလို မပြည့်မကျမနပ်ဖြစ်နေတဲ့သူဖြစ်နေပြီဆိုရင်တော့ သူ့ အဖွဲ့အစည်းအတွက်တော့ရှင်လေးစရာပါပဲ။ အဲဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးဟာ ကိုယ့်ရဲ့အခြေအနေမှန်ကို ဖုံးကွယ်ပြီးဟန်ဆောင် ထားတဲ့အတွက်ကြောင့် သူဟာအယောင်ဆောင်ဘဝနဲ့ပဲ နေ့စဉ်ဖြတ်သန်းနေရပါတယ်။ ဒီပေမယ့်အယောင်ဆောင် သောသူဟာ အစစ်အမှန်ထက်ဟိတ်ဟန်ကောင်းပါတယ်ဆိုတဲ့ စကားအတိုင်းသူ့ရဲ့ဟန်ဆောင်မှုဟာ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အကယ်အမီတောင်ပေးလို့ရပါသေးတယ်။ ဒီလိုဟန်ဆောင်ပြီးရင့်ကျက်ယောင်ဆောင်နေတဲ့ လူတစ်ယောက်မှာ စိတ်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုနဲ့ ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေရှိနိုင်ဖို့မလွယ်ပါဘူး။ သူ့မှာ ပြဿနာများစွာလည်းရှိပြန် နေတတ်ပါတယ်။ ဒီလိုခေါင်းဆောင်မျိုးတွေဟာ သက်ခံတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချမှတ်နိုင်မှာပဲဟုတ်သလို အခြားသူတွေ သူ့ကိုထပ်ဆင့်သုံးသပ်မှာကိုလည်း အင်မတန်ကြောက်တတ်ပါတယ်။

ကိုယ်ကိုယ်ကိုလုံခြုံမှုမရှိတဲ့အတွက် လူအများမကြိုက်တဲ့အခြေအနေနဲ့ကြုံရင်လည်း ဒီအနေအထားကို ကြာရှည်တောင့်ခိုင်စွမ်းမရှိပါဘူး။ ခေါင်းဆောင်ဆိုတာကနည်းနည်းလေးမှ အယောင်ဆောင်လို့မရပါဘူး။ စစ်မှန် တဲ့အရည်အချင်းရှိမှသာ တည်ငြိမ်တဲ့အခြေအနေမျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် စိုးရိမ်စွယ်ရာအခြေအနေ ၊ ကျွမ်းထဲကျပ်ထဲ မှာပဲရောက်ရောက် အောင်မြင်စွာကျော်ဖြတ်နိုင်မှာပါ။ ဟန်ဆောင်ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ သာမန်အေးအေးဆေးဆေး နေ့ရက်ပွားကိုပဲဖြတ်သန်းနိုင်ပေမယ့် တကယ့်အခက်အခဲနဲ့ကြုံတွေ့ရခိုင်းမှာတော့ အရည်အချင်းစစ် ၊ မစစ် ဆိုတာ သူ့အတွက်ခုံးကွယ်လို့မရနိုင်တော့ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အယောင်ဆောင်သမားများဟာ အပုန်တရားပေါ်သေး ချိန်၌သာတောက်ပြောင်လေ့ရှိပါတယ်။

ဒုတိယသွင်ပြင်လက္ခဏာ - ရှေ့ကိုကြိုပြီးမြင်တတ်မှု ၊ အမြော်အမြင်ကြီးမှု

ခေါင်းဆောင်တိုင်းလိုလိုမှာ ရှေ့ရေးအမြင်ရှိကြပြီး အနာဂတ်ကိုကြိုတင်ခန့်မှန်းနိုင်စွမ်းရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့ သာမန်ဖြစ်နိုင်ခြေစဉ်မဟုတ် မမျှော်လင့်ဘဲဘာတွေဖြစ်လာ နိုင်မလဲဆိုတဲ့အခြေ အနေတွေကိုပင်ကြိုတင်ခန့်မှန်းရာမှာ ထူးထူးခြားခြားတော်မူခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ အခုခေတ်စီးပွားရေးလောကကြီးဟာ အပြောင်းအလဲအရမ်းများ ၊ အရမ်းပြန်လှပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရှေးကွက်အပြောင်းအလဲ၊ စီးပွားဆိုင်ရာအပြောင်း အလဲတွေကို မှုန်ခြေမပြတ်စောင့်ကြည့်နေကြတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ခေါင်းဆောင်တွေ အင်မတန်များပြားလာပါ တယ်။ လက်ရှိပြိုင်ဘက်တွေအပြင် နောက်ထပ်အသစ်ဝင်လာမယ့် ပြိုင်ဘက်သစ်တွေ ဘယ်လိုခြေလှမ်းတွေလှမ်း နေတယ်၊ အထူးသဖြင့်ပြိုင်ဘက်တွေဘာတွေ လုပ်နေသလဲစတာတွေကိုပါကြိုမြင်နိုင်တဲ့ ဆဌမပြောက်အာရုံရှိနေသူ များကို ခေါင်းဆောင်ကောင်းလို့ခေါ်ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ရှေ့ရေးကိုကြိုမြင်တတ်သူဆိုတာလူတိုင်း ၊ ခေါင်းဆောင်တိုင်းမလုပ် နိုင်တဲ့ကိစ္စပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ စိတ်ကူးမြင့်ပုံဖော်ကြည့်လို့မရနိုင်တာတွေကို ကြိုပြီးမြင်နိုင်စွမ်းဆိုရလို့ပါ။

တတိယသွင်ပြင်လက္ခဏာ - မိမိအနားမှာမိမိထက်ပိုတော်တဲ့ ၊ ပိုတတ်တဲ့သူတွေရှိစေချင် တဲ့စိတ် အလွန်အလွန်ပြင်းပြခြင်း

အခြေအနေတစ်ရပ်၊ ပြဿနာတစ်ရပ်အတွက်အကောင်းဆုံးအဖြေဆိုတာလူတစ်ဦး တစ်ယောက်တည်းခွဲ ဆုံးဖြတ်ချက်အယူအဆ အမြင်တစ်ခုတည်းနဲ့တင်မပြည့်စုံနိုင်ပါဘူး။ သာမန်မဟုတ်တဲ့ထူးခြားခြေစဉ်မျိုးတွေဆုံး ဖြတ်ရတာဟာ အင်မတန် Risk (စွန့်စားမှု) အရမ်းပွားပါတယ်။ ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံး အောင်ပွဲကြီးခံနိုင်သလို ကျရှုံးမှုနဲ့လည်းကြုံတွေ့သွားစေပါတယ်။ ဒီအခါမှာ ခေါင်းဆောင်တိုင်းအတွက်အကြံဉာဏ် ကောင်းတွေ ၊ အတွေ့အခေါ်ကောင်းတွေလိုပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေအတွက် အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းဖြစ်နိုင် ချေတွေ့သုံးသပ်တင်ပြနိုင်ဖို့ဆိုတာ လွယ်ကူလှတာမဟုတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် တော်သင့်ပုံအရည်အချင်းမို့တဲ့ လူတွေ ကမီတာဝင်ရောက်တွေ့ဆွဲမှုမှာမဟုတ်ပါဘူး။

ဒီလိုအပူနဲ့တရားနဲ့စပ်တဲ့ သုံးသပ်ချက်ပျိုးတွေပေါင်းစွပ်ဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်းပျိုးတွေကိုယ်ရှေ့ရောက်လာခဲ့ရင်
 သန့်အပ်ပို့လက်ပတ်နဲ့ပဲနဲ့၊ မတွေဝေပဲနဲ့၊ ငါသာအတော်ဆုံး၊ အတတ်ဆုံးဆိုပြီး ဘယ်သူ့မှာအရည်အချင်းဘယ်
 လောက်ရှိသလဲ။ ငါ့ထက်သာတာတာတွေရှိသလဲ။ ငါ့သူ့ဆီက ဘာပညာတွေယူရရှိသလဲဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့အကဲ
 မခတ်တဲ့"ငါ"ဆိုပြီး လက်မထောင်နေရင်တော့"ငါသိ" "ငါတတ်" သလောက်နဲ့ပဲ ဘဝဟာအဆုံးသတ်သွားမှာပဲ။
 ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတိုင်းကိုယ်ထက်ပိုတတ်သွားမှာ၊ ငြိမ်သွားမှာ ၊ ကိုယ့်နေရာလုသွားမှာ ၊ ကိုယ့်ထက်သာ
 သွားမှာသေလောက်အောင်ကြောက်ရွံ့ထိတ်လန့်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်ခေါင်းဆောင်ကောင်းမှုနဲ့ရင်တော့ အတော်ဆုံး
 ၊ အတတ်ဆုံးဆိုတဲ့လူပျိုးတွေကို စုစည်းခေါ်ယူခဲ့တဲ့သတ္တိရှိကြပါတယ်။ ဒါမှသာ အခြေအနေအရပ်ရပ်တိုင်းအတွက်
 အတော်ဆုံးသူတွေစုစည်းပေါင်းစပ်ပြီးမှ ထွက်ပေါ်လာတဲ့အခြေဟာ အကောင်းဆုံးသောအခြေကလွဲပြီး လွဲချော်သွား
 တာမရှိနိုင်ပါဘူး။

စတုတ္ထသွင်ပြင်လက္ခဏာ - တာဝန်ပိတ်တဲ့အစီအစဉ်နဲ့ရည်ရွယ်မှု နှင့် တာဝန်သိစိတ်

တာဝန်ပိတ်တဲ့အစီအစဉ်ရည် ရှိမရှိဆိုတဲ့အချက်ရဲ့ အဓိကလာတဲ့အရင်းအမြစ် (Source) ကတော့
 တာဝန်သိစိတ်နှင့် တာဝန်ယူတတ်ခြင်းပဲ။ တာဝန်သိစိတ်ရှိတဲ့အတွက်ကြောင့်သာ အလုပ်တစ်ခုကိုတယ်လောက်ပင်
 ဆက်ခံကြပေးတယ်ပေမယ့်တွေနဲ့ကြုံတွေ့နေပါစေ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ဆောင်သွားခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုတာဝန်ယူပြီး
 ကြိုးစားပြုလုပ်ခြင်းကပဲ အောင်မြင်မှုဆီကိုတည်မြဲခြင်းဆွဲခေါ်သွားစေတာပဲ။ ဒါကြောင့်အခက်အခဲအဟား
 အသီးဆိုတာ အောင်မြင်ချင်သူတွေအတွက်ပိုမိုဆော့ရသလိုပဲ။ ဒါပေမယ့် အလုပ်လုပ်သူတိုင်းအတွက်တာဝန်ပိတ်
 အစီအစဉ် တချိန်ချိန်မှာတော့ကြုံတွေ့လာရမိပါ။ အချိန်တိုင်းတော့ ပျော်ရွှင်စွာမပြတ်သန်းနိုင်ဘူးပေါ့။ လုပ်ငန်း
 ခွင်ထဲမှာရှိတဲ့ဝန်ထမ်းတိုင်းမှာ သူ့အတိုင်းအတာနဲ့သူတော့ တာဝန်ကိုယ်စီရှိတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တာဝန်ပိတ်
 အစီအစဉ်တော့ အထူးသဖြင့်ထိပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပုဂ္ဂိုလ်တွေပဲတွေ့ဆုံရတာများပါတယ်။ ဓာတုကြီးလေ ၊ တာဝန်ယူရ
 တာပိုများလေ၊ အလုပ်လုပ်ရတာများလေ၊ အခက်အခဲအထစ်အငေါ့တွေနဲ့ပိုရင်ဆိုင်ရလေပဲ။ ဒါကြောင့် ခေါင်း
 ဆောင်တိုင်းလည်းအများမကင်းပါဘူး။ မှားတတ်ကြပါတယ်။ အပြုမန်နေတယ်ဆိုတဲ့ ခေါင်းဆောင်မရှိပါဘူး။ အများ
 တွေကဇူးလွန်မိတာတော့လက်ခံရပါပဲ။ ဒါပေမယ့် မှားနေတဲ့နေရာမှာတင်အဆုံးမသတ်လိုက်ပါနဲ့။ ခေါင်းဆောင်
 တစ်ယောက်အများတစ်ခုကိုကဇူးလွန်ပြီးနောက်ပိုင်း နောက်ဆက်တွဲတာတွေလုပ်လေ့ရှိသလဲဆိုတာ အဓိကလေ့လာ
 ရမယ့်အချက်ပဲ။ သူဟာအများတွေကနေ သင်ခန်းစာယူတတ်သလား၊ ဝန်ခံခဲ့တဲ့သတ္တိရှိသလား၊ စိတ်ဝါတ်ကုသွား
 သလား၊ စိတ်စိတ်မကျတဲ့အားပြန်တင်လေ့ရှိသလား ၊ အသစ်ဖြစ်လာတဲ့စိတ်ဝါတ်တက်ကြွမှု ၊ သန့်ရှင်း၊ ယုံကြည်
 ချစ်တွေနဲ့ နောက်တစ်ကြိမ်ပြန်ကြုံလေ့ရှိသလား? အဲဒီပြဿနာရပ်ကို ဘယ်လိုအဖြေ၊ ဘယ်လိုအခြေအနေပျိုးနဲ့
 အဆုံးသတ်လေ့ရှိသလဲ? စတဲ့ "သလဲ" နဲ့ဆုံးတဲ့ပေးခွင့်တွေနဲ့အခြေတွေဟာ အပြုသဘောဆောင်တဲ့အဖြေရလဒ်
 တွေထွက်လာမှာသာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းလို့သတ်မှတ်လို့ရပါလိမ့်မယ်။

အိမ်အနီး ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကကြီးထဲ စီးပွားရေးဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲတွေဟာ ဘယ်လိုခေါင်းဆောင်ကိုပဲ ဖြစ်ဖြစ်လွှင့်စင်သွားအောင်၊ စိတ်ဓါတ်တွေချုံ့ချုံ့ကုပြီး စီးပွားရေးလောကကြီးကို အပြုစွန့်ခွာသွားလောက်အောင် ပုံစံအမျိုးမျိုးနဲ့သရုပ်ဆောင်လေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီတော့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘယ်အရာတွေက ဘယ်လိုပဲတိုက်ဆိုင်တိုက်ဆိုင် ကိုယ့်နေရာကနေပျောက်ကွယ်မသွားအောင် ဘယ်လိုကာကွယ်ရမလဲ။ ဘယ်လိုပြန် လည်ခုခံရမလဲဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေကိုလိထားဖို့လိုပါတယ်။

ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်ခြင်းဖြစ်စဉ်တွင်ထည့်သွင်းအသုံးပြုသင့်သည့်အခြေခံစံနှုန်းများ

ပထမစံနှုန်း - အပြုသဘောဆောင်တဲ့စွမ်းအား

"အပြုသဘောဆောင်တဲ့စွမ်းအား" ဆိုတဲ့စံနှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်ထားသူတွေကတော့ ပေါ့ပါးလွတ်လပ်သူ၊ ပျော်ပျော်နေပြီအကောင်မြင်စိတ်ရှိသူ၊ မိတ်ဆွေ့ရဟန်တန်ခိုးမလေးသူ (အလွယ်တကူမိတ်ဆွေ့တတ်သူ)လုပ်ငန်းတွင် စတင်သည့်အချိန်မှ လုပ်ငန်းပြီးဆုံးချိန်ထက်သည်အထိ စလယ်ဆုံး သုံးပေးလုံးပင်ပန်းနွမ်းနယ်မှုမရှိဘဲ တက် တက်ကြွကြွလှုပ်ရှားသူ၊ အလုပ်လုပ်ရခြင်းကို ပင်ပန်းဘယ်လို့မညည်းငြုပ် ပျော်ရွှင်စရာလို့ခံယူတတ်တဲ့လူမျိုးကို ဆိုလိုတာပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိအလုပ်ကိုခွန်ခင်မြတ်နိုး တွယ်တာတဲ့သူမျိုးကိုပြောတာပါ။

ဒုတိယစံနှုန်း - အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှ တခြားသောသူတွေထဲမှမိတ်ကိုလွှဲဆက်ပေးနိုင်စွမ်းရှိခြင်း

ဒီလိုအရည်အချင်းမျိုးကို ပိုင်ဆိုင်ထားရှိတဲ့သူတွေဟာ မိမိလုပ်ငန်းအကြောင်းကိုထဲထဲဝင်ဝင်ကောင်း ကောင်းနားလည်တတ်ကျွမ်းပြီး စကားပြောကောင်းသူတွေဖြစ်တတ်ပါတယ်။ သူ့ဟာတခြားသောသူတွေနည်းတူအဖွဲ့ ဝင်တွေကို လုပ်ငန်းရဲ့ရည်မှန်းချက်တွေ၊ တန်ဖိုးထားမှုတွေအကြောင်း၊ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးပျော်လင့် ချက်ထားရှိနိုင်မှုတွေအကြောင်းကို စိတ်ပါဝင်စားတွယ်ဖြစ်အောင် ဆွဲဆောင်ပြောဆိုနိုင်သူမျိုးပါ။ သူ့ကိုယ်တိုင်အလုပ်ကို လေးလေးနက်နက်လုပ်ကိုင်တဲ့အပြင် ဟိတ်ကြီးဟန်ကြီးမလုပ်တတ်ပါဘူး။ ကျွေးတင်စရာရှိရင်လည်းအချိန်မဆွဲဘဲ တစ်ပက်သားကို လှိုက်လဲစွာကျွေးပေးပြုတတ်သူဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ "ငါတွေအများကြီးထည့်ထားတဲ့ ကန်ထဲမှာရှိတဲ့ ငါကြီးတစ်ကောင်နဲ့တူတယ်" ငါလေးတွေကြားမှာရှိနေတဲ့ ငါကြီးရဲ့လှုပ်ရှားမှုကြောင့် သူရဲ့တက်ကြွ မှုတွေဟာ တခြားသောငါလေးတွေကိုပါ အိပ်ရာကနိုးလိုက်သလို လှုပ်လှုပ်ရှားရှားဖြစ်သွားစေပါတယ်။ သူဟာ အပြုတမ်းစိတ်ဓါတ်တက်ကြွနေတတ်သလို လုပ်ငန်းတာဝန်တွေဘယ်လောက်ခက်ခဲနေပါစေ ပြီးပြောက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိသူမျိုးပါ။ ဒါကြောင့် သူ့အဖွဲ့ဝင်တွေအားလုံးဟာ သူ့ရဲ့အရည်အသွေးကို အသိအမှတ်မပြုဘဲ မနေနိုင်အောင်ဖြစ်ကြရပါတယ်။ သူ့ရဲ့စွမ်းအားဖြည့်တင်ပေးမှုတွေကြောင့် တခြားသောသူတွေ အစတုန်းကမဖြစ်နိုင် ဘူးလို့ထင်ထားတဲ့ အလုပ်တွေကိုတောင်ပြီးမြောက်အောင် လုပ်ဆောင်လာနိုင်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့သူတို့တွေဟာ အလုပ်လုပ်ရတာကိုပဲ နစ်သက်မြတ်နိုးလာတတ်သူတွေတောင်ဖြစ်လာကြပါတော့တယ်။



တတိယခံနှုန်း - ပြတ်သားမှုပါ။ အဖြူအမဲသဲကွဲသလိုမျိုး ဆုံးဖြတ်စရာရှိတာကိုပြတ်ပြတ်သားသား ဆုံးဖြတ်နိုင်ခြင်း

စာရေးသူတို့ ယခုရောက်ရှိနေတဲ့ကမ္ဘာကြီးမှာ ပြောင်းလဲမှုအရှိန်အဟုန်တွေ အရမ်းကြီးမားလာတာလူတိုင်း မျက်မြင်ကိုယ်တွေ့ပါ။ ဒီလိုအချိန်နှင့်အမျှပြောင်းလဲမှုတွေကြားမှာ အခက်အခဲတွေနဲ့ကြုံတွေ့ရတိုင်းပြတ်သားတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်ဖို့ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ တချို့ကိစ္စရပ်တွေမှာတော့ ရှုထောင့်မျိုးစုံကနေ ၊ အဘက်ဘက် ကနေ ၊ ထောင့်ပေါင်းစုံကနေ အမျိုးမျိုးဝေဖန်ဆန်းစစ်ဖို့အချိန်ရပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက်ပြည့်ပြည့်စုံစုံယူဖို့ အခြေအနေပေးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တချို့ကိစ္စရပ်တွေမှာတော့ သတင်းအချက်အလက် ပြည့်ပြည့်စုံစုံမရသေးဘဲနဲ့ ဟောင်းဆုံးဖြတ်စရာရှိတာ အချိန်မီဆုံးဖြတ်ရတာမျိုးနဲ့ကြုံလာရင်ပြတ်သားတဲ့ အဖြူအမဲသဲကွဲတဲ့အခြေမျိုးတွေရရှိ ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ရလိမ့်မယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးတွေကို ရင်မဆိုင်ရဲတဲ့မန်နေဂျာမျိုးတွေဆိုရင် ဟိုဟာလုပ်ရ နိန်း၊ ဒီဟာလုပ်ရနိန်းနဲ့ စမ်းတစ်ခါစမ်းပြစ်နေတာဟာ အင်မတန်ကြည့်ရတာဆိုပဲပေါ့တယ်။ အဲဒီလိုခေါင်းဆောင်မျိုး တွေက စိတ်အပြောင်းအလဲအရမ်းပြန်တဲ့ အရည်အချင်းမပြည့်မီတဲ့ ခေါင်းဆောင်မျိုးတွေပါ။

စတုတ္ထမြောက်ခံနှုန်း - လုပ်ငန်းကဝန်ကိုပြီးဆုံးအောင်ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း (သို့) အပြီးသတ် လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်း

ပြီးပြောက်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းဆိုတဲ့ အရည်အချင်းဟာ အင်မတန်ပုထိုးခြားကောင်းမွန်တဲ့ ကျွမ်း ကွင်းပုတစ်ရပ်ပါ။ " အစကောင်းမှအနောင်းသေချာ " ဆိုပေမယ့် လူတော်တော်များများဟာ အစပိုင်းမှာတော့တက် တက်ကြွကြွနဲ့ ကောင်းသယောင်ယောင်ရှိပေမယ့် နောက်ပိုင်းကျရင်တော့ အဖျားရူးသွားလေ့ရှိပါတယ်။ တချို့ ဇာတ်လမ်းမျိုးတွေအရမ်းပြင်သာပါတယ်။ အစပိုင်းမှာပရိသတ်ကိုအရမ်းဆွဲဆောင်မှုရှိပြီး တပြည်ပြည်နဲ့ဇာတ်ရိုက် တက်လာတယ်။ ဒါပေမယ့် ဇာတ်သိမ်းသွားလိုက်တဲ့အခန်းမှာတော့ ပရိသတ်တွေရင်ထဲမှာ ထဲဆဲချင်လောက်အောင် ဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်နေစဉ်တစ်လျှောက်မှာ ကြုံတွေ့လာရတဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်တွေ၊ ကသောင်းကနင်းတွေ ၊ မပျော်လင့်ဘဲပေါ်ပေါက်လာတဲ့အခက်အခဲတွေ ၊ ကြားဖြတ်ဝင်လာတဲ့အလုပ်မနိုင်နှင်းမှု တွေကြောင့် လုပ်လက်စအလုပ်တွေမေ့လေ့သွားတာမျိုး ၊ မနိုင်မနင်းမှုတွေကြောင့် စိတ်လျှော့လိုက်တာမျိုး သူများကိုလွှဲအပ်ညွှန်ကြားဖို့ ယုံကြည်စိတ်မရှိတာမျိုး ၊ အခက်အခဲတွေကြောင့် နောက်ပြန်လှည့်ချင်တာမျိုး စတဲ့ အကြောင်းပြချက်အမျိုးမျိုးဖြင့် ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ်ဟာ ဆိုးကျိုးတွေဖြစ်သွားစေတော့တာပါ။ တချို့သူတွေဆို အဆုံးသတ်အထိမရောက်တော့ဘဲ ကြားမှာတန်းလန်းအနေအထားနဲ့ပဲကြာတော့ မိမိဆုံးဖြတ်ထားတဲ့အရာပဲဟာ သျှောက်ကွယ်သွားပင်တော့တယ်။ အဲဒီလိုလူမျိုးတွေရဲ့အောင်မြင်မှုကို ရလဒ်နဲ့တိုင်းတာမယ်ဆိုရင်တော့ သူတို့တွေဟာ ဘယ်တော့မှအောင်မြင်သူတွေဖြစ်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဟာတာနဲ့တာသလဲဆိုရင် ဟိုဟာလေးစမ်းလုပ်လိုက် ရပ်ထား လိုက် ၊ နောက်စိတ်ကူးပေါက်တာလေး ထလုပ်လိုက်၊ နောက်ပြန်လှည့်လိုက်နဲ့ နောက်ဆုံးတော့ သူတို့ သူတို့တွေဟာ ဘယ်အချိန်ပြန်ကြည့်ကြည့် သူတို့ရောက်ရှိနေတဲ့နေရာမှာပဲ နှစ်ပေါင်းများစွာကြာတဲ့တိုင် အဲဒီနေရာမှာပဲရှိနေမယ့် သူမျိုးတွေပါ။ ဒီစိတ်မျိုးက ဆိုက်ကားသမားလိုစိတ်ခါတ်မျိုးလို့ပြောရပါလိမ့်မယ်။

ပဉ္စမခံနှင်း - စိတ်အားထက်သန်မှု ၊ ပြင်းပြစိတ် (Passion)

ဆိုလိုတာကတော့ အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေဟာ အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လာရင် နေ့ညမရွေး ၊ အချိန်အခါမရွေး လှုပ်ရှားလုပ်ဆောင်လိုစိတ်ရှိသူတွေပါ။ မိမိလုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တဲ့အရာတစ်ခုကို တကယ်ကိုအတွင်းခံစားခံ ထဲကပါ အုလိုက်အသည်းလှိုက်နဲ့ သူများတွေအမြင်မှကဲကဲဆတ် ၊ သည်းသည်းလှုပ်နေတယ်လို့ အမြင်ကတ်စရာ ကောင်းလောက်အောင်ပင် ဝှူးသွပ်တဲ့လူအမျိုးအစားတွေပါ။ ဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ ကိုယ့်အလုပ်တင်မကပဲ ကိုယ်ရဲ့ လုပ်ငန်းကိုတင် ၊ ဆွေးနွေးသင်္ချာဆင်မိတ်ဆွေတွေရဲ့ အလုပ်ကတွေကိုပါ စိတ်အားထက်ထက်သန်သန်နဲ့ အလေးထား ဆောင်ရွက်တတ်သူမျိုးတွေပါ။ ဘာကိုပဲဖြစ်ဖြစ် သူတို့တွေရဲ့အသွေးအသားထဲမှာ ဘဝမှာရှင်သန်လိုစိတ်တွေပြည့်လှုံ နေတတ်ပါတယ်။

ဝန်ထမ်းများကိုထိန်းချုပ်ခြင်း

အလုပ်ဌာနတစ်ခုမှာ စွမ်းဆောင်ရည်ကောင်းတဲ့ တက်ကြွလှပတဲ့လူတွေရှိပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ကြိုးစားအား ထုတ်မှု၊ သွက်လက်လှုပ်မြန်မှုကြောင့် အကြီးအကဲများရဲ့ မြှောက်စားခြင်းခံရပြီး ခေါင်းဆောင်နေရာကိုရောက်ရှိ သွားကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့တက်ကြွမှုဟာကြာလာတော့ ကြွတက်မှုအဖြစ်ပြောင်းလဲလာပါတယ်။ လူအများရဲ့အထင်ကြီး ခြင်း၊ လေးစားခြင်း၊ ချီးမွမ်းခြင်းခံရတဲ့အတွက်ကြောင့် ဖော်ကြွားလာတယ်။ အတ္တမာန်ဟန်ကြီးလာတယ်။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းဌာနတစ်ခုမှာ အလွန်ကြောက်စရာကောင်းတဲ့ ဝိုင်းရပ်မိပိုးတစ်မျိုးပါ။ သူတို့ရဲ့ကြိုးစားမှုတွေဟာ အချိန်တို အတွင်းမှာ အများနဲ့မတူကြိုးစားတဲ့အတွက်ကြောင့် အလေးအလာကောင်းတဲ့သူတွေဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ကိုအချိန်တိုလေးအတွင်းမှာ ရာထူးတွေတိုးမြှင့်ပေးလိုက်တယ်။ လစာတွေတိုးပေးလိုက်တယ်ဆိုရင်ပဲ သူတို့ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ "ငါကွ" ဆိုတဲ့အတွေးတွေဝင်ပြီး ထိန်းမနိုင်သိမ်းမရတဲ့ဖြစ်တတ်ကြပါတယ်။ အရမ်းတော်ပြီး အရည်အချင်းထက်မြက်တဲ့လူတော်တွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ တွေ့လည်တွေ့တူးပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လုပ်ငန်းခွင် မှာကသက်ဆိုင်ရာဌာနအလိုက်၊ လုပ်ငန်းရဲ့အတိုင်းအတာလိုအပ်ချက်ရှိသလောက်ပဲ ခန့်အပ်ထားခြင်းဖြစ်တဲ့အတွက် ကြောင့်ဝန်ထမ်းအရေအတွက်ဟာ အကန့်အသတ်နဲ့ ရှိသင့်သလောက်ပဲရှိပါတယ်။ ဒီလိုအကန့်အသတ်နဲ့ရှိတဲ့အထဲ မှာတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ထိပ်ပိုင်းအကြီးအကဲနှင့် ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းအင်အားဟာအနည်းဆုံးအုပ်စုပါ။

ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ သိပ်တော်တယ်လို့နာမည်ကြီးနေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ "ခွားခြေရာခွက် ထဲကစားသူငယ်" နဲ့တူပါတယ်။ အပြင်လောကကိုထွက်ကြည့်လိုက်မှ ကိုယ်ကဘာမှမဟုတ်သေးပါလား။ ကိုယ့်ထက် တောထဲမှာနေတဲ့တစ်ပုံကြီးရှိသေးပါလားလို့ သိမြင်သွားပါလိမ့်မယ်။ "ငါအတော်ဆုံးလို့မထင်နဲ့ ငါထက်တော်တဲ့ သူတွေရှိတယ်ဆိုတာမပေးနဲ့" ဆိုတဲ့ ဆုံးမစကားကိုကြားရုံကြာပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေရာ ၊ ဒီရာထူးမှာငါမရှိလို့ မဖြစ်တူး။ ငါမရှိရင်တော့လုပ်ငန်း (Operation)လည်ပတ်နေရာက ရပ်သွားလိမ့်မယ်။ ငါဟာ အစားထိုးလို့ မရတဲ့ဝန်ထမ်းလို့တော့ နားထင်သွေးမရောက်မိပါစေနဲ့ အဆိုးဆုံးကတော့သူတို့တွေဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့တန်ဖိုး ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဂုဏ်ကိုတောင် အလေးမထားတော့သလိုဖြစ်လာပါတယ်။



ဒီလိုလူငယ်တွေကို မထိန်းသိမ်းဘဲ ၊ သတိမထားဘဲ ၊ ဒီအတိုင်းပစ်ထားလို့ရှိရင်သူတို့ရဲ့ စိတ်ထဲမှာ
 " ငါ့ဘာလုပ်လုပ်ရတယ်၊ ဘယ်သူမှငါ့ကိုမပြောရဲဘူး " စတဲ့အတွေးတွေချော်ပြီး ကြာလာရင်ကုမ္ပဏီကိုခြောက်လနဲ့
 ပဲ့တာတွေကြီးတွေဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာကုမ္ပဏီအဖွဲ့ဝင်အကြီးအကဲ တစ်ယောက်ယောက်ကတော့သူ့ကို
 ငေါ်တွေ့ပြီး သတိပေးဖို့နှင့်ကုမ္ပဏီရဲ့တန်ဖိုး ၊ သူလုပ်ဆောင်ရမယ့်တာဝန်တွေအကြောင်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းဆွေး
 နွေးဖို့လိုလာပါပြီ။ ကုမ္ပဏီဆိုတာ လူတွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့အရာပါ။ အဲဒီလိုပါပဲ ကုမ္ပဏီရဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်
 ဟာလည်း အဲဒီအဖွဲ့အစည်းအတွင်းက လူတွေအားလုံးတညီတညွတ်တည်း လက်ခံသဘောတူထားတဲ့အရာပါ။ အဲဒီ
 ဖန်တိုက်ကိုရောက်အောင် ချီတက်တဲ့နေရာမှာ အဖွဲ့သားအားလုံးညီညွတ်ညွတ် လျှောက်လှမ်းရမယ့်ဖြစ်တယ်။
 တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းပေါ်နေလို့မရပါဘူး။ အဲဒါကိုမိမိဝန်ထမ်းသဘောပေါက်နားလည်အောင် ရှင်းပြပေးနိုင်ရ
 ပါမယ်။ အဖွဲ့အစည်းလူအများစုရဲ့အင်အားနဲ့တစ်ဦး တစ်ယောက်ရဲ့အင်အားမတူသလို အားခိုက်ထုတ်မှုရှင်းလဲမတူ
 ပါဘူး။ ဒီအတွက်ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ်ကလည်း လုံးဝတူမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီတော့ ငါ့သားအဖော်ဆုံးလို့ထင်ပြီး
 အဖွဲ့အစည်းကထွက်သွားမယ်ဆိုရင်လည်း အဖွဲ့အစည်းအတွက်ကတော့ ထိခိုက်စရာမရှိပါဘူး။ အချိန်(၈)နာရီ
 အတွင်းမှာပဲ သူလိုလူမျိုးတစ်ယောက်အချိန်မရွေးအစားထိုးနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလိုမြောက်ကြွလှောင်တွေရဲ့
 ဦးမြောက်ခြင်း ၊ အနိုင်ကျင့်ခြင်းကိုတော့ကုမ္ပဏီကမခံပါနဲ့။ ရုတ်တရက်ဘာမပြောသာမပြောနဲ့ ထွက်စာတင်လာခဲ့
 ရင်လည်းအေးအေးဆေးဆေးဆွင့်ပြုလိုက်ပါ။ မင်းနေရာမှာတန်းဒီနေသူတွေ အများကြီးဆိုတဲ့အကြောင်းပြလိုက်ပါ။

ကုမ္ပဏီမှာအစားထိုးလို့မရတဲ့ နေရာတစ်ခုမရှိပါဘူး။ ကုမ္ပဏီထက်အရေးကြီးတဲ့လူ ဘယ်သူတစ်ဦး
 တစ်ယောက်မျှမရှိပါဘူးဆိုတာ သက်သေပြလိုက်ပါ။ ဘယ်သူမှမရှိလည်း Operation ကတော့လည်နေမှာ
 ပါ။ ဘယ်သူမှမရှိလို့ Operation ရပ်ထားရတာမျိုး ဘယ်အဖွဲ့အစည်းမှာမှမတွေ့ဘူးပါဘူး။ အဖွဲ့အစည်း
 အတွင်းမှာ ခုလိုမြောက်ကြွပြီးကြွတက်နေတဲ့ လူတွေဟာဆက်ဆံရခက်ခဲသလိုဆက်ဆံရ မလွယ်ကူတဲ့လူအမျိုး
 အစား(၂)မျိုးရှိပါသေးတယ်။ ဒီလူတွေကတော့ (၁) စွမ်းဆောင်ရည်ပိုင်းအနေနဲ့ အကျဘက်ရောက်နေတဲ့လူတွေ
 ၊ (၂)အဖွဲ့အစည်းကိုချောက်ထဲတွန်းချနေသူတွေပါ။ ဒီလိုအကျဘက်ရောက်သွားတဲ့လူတွေက တစ်ချိန်တုန်းကတော့
 အလုပ်ထဲမှာစွမ်းဆောင်ရည် အင်မတန်ကောင်းခဲ့တဲ့ လူတွေပါ။ ဒါပေမယ့် နောက်ပိုင်းကျတော့လုပ်ငန်းတိုးခဲ့တာ
 မှုကြောင့် လုပ်ငန်းကြီးထွားလာတာရယ် နည်းပညာအသစ်တွေဝင်ရောက်လာတာရယ်တို့ကြောင့် သူတို့တွေဟာလုပ်
 ငန်းခွဲတိုးတက်မှုနောက်ကို မလိုက်နိုင်တော့ဘဲ လုပ်ငန်းနဲ့တသားတည်းမဖြစ်တော့တဲ့အတွက်ကြောင့် အလုပ်ခွင်
 ထဲမှာဘာလုပ်လို့ ဘာကိုင်ရမယ့်အဖြစ်လာပါတော့တယ်။ ဒီအခါမှာ ကိုယ်တာလုပ်ရမလဲဆိုတာ မသိတော့တဲ့အတွက်
 ကြောင့် ဘာမှမလုပ်ဘဲနေလိုက်ကြတဲ့လူတွေရှိသလို တွေ့ကရာအလုပ်တွေကိုဝင်ဝင်လုပ်တတ်တဲ့ လူတွေလည်းရှိလာ
 တယ်။ ဒီလိုတွေ့ရာအလုပ်တွေကိုဝင်လုပ်ခြင်းဟာ တခြားသောလူတွေအတွက်အခက်အပျက် ဖြစ်သွားပေပါတယ်။
 ဒါပေမယ့်ဒီလူမျိုးတွေဟာ ဘာမှမလုပ်ဘဲနေလို့မရသလို သူနဲ့မသက်ဆိုင်တဲ့အလုပ်တွေမှာလည်း ဝင်လုပ်လို့မရပါဘူး။
 ခုလိုအကျဘက်ရောက်နေသူတွေကို ပြန်ပြီးအားပြည့်ပေးဖို့လိုပါတယ်။



အလုပ်သစ်တွေအတွက် သင့်တော်မယ့်နေရာမှာတာဝန်ပေးတာမျိုး၊ သင်တန်းတွေပေးတာမျိုး ၊ လေ့ကျင့်ပေးတာမျိုးတွေလုပ်ရပါမယ်။ ဒါတွေကိုသာအချိန်မီလုပ်မယေနိုင်ခဲ့ရင် သူတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီအပေါ်မကျေနပ်ချက်တွေ ၊ နာကျင်စိတ်တွေဟာ တခြားသောဝန်ထမ်းတွေထက်ပိုကူးစက်သွားပါလိမ့်မယ်။ များသောအားဖြင့် ဒီလိုလူမျိုးတွေကိုလည်း ကုမ္ပဏီကမထွက်သွားစေချင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာအရင်တုန်းက ကောင်းကောင်းကြီးအကျိုးပြုခဲ့သူတွေဖြစ်လို့ပါပဲ။ အခုလည်းသူတို့တွေဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့တိုးတက်ကြီးထွားမှုနဲ့အညီလိုက်နိုင်ပေမယ့် အလုပ်ဖြစ်အောင်တော့ လုပ်နိုင်တဲ့သူတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှုအားကောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကတော့ သူတို့ကိုဆွဲတင်၊ ဆွဲခေါ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဆွဲခေါ်တာမှပင်မလာဘူးဆိုရင်တော့ ဇာတ်လမ်းဆုံးသွားပြီလို့သာသတ်မှတ်ရပါတော့မယ်။ နောက်အမျိုးအစားတစ်ရပ်ကတော့ ကုမ္ပဏီကိုဒုက္ခပေးတတ်တဲ့သူတွေဖြစ်ပြီး စီမံခန့်ခွဲသူတွေကို အသေးအမွှားလေးကစပြီးနှုတ်ဖို့ ခံနိုင်ရည်မရှိဘဲပြုလုပ်သူတွေ ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့အားနည်းချက်တွေကိုပဲ မှက်ခြေမပြတ်စောင့်ကြည့်နေသူတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလူတွေကလည်းပြောရရင်တော့ လူတော်တွေထဲကပဲဖြစ်ဖို့အလားအလာများပါတယ်။ သူတို့ဟာလုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကောင်းသူတွေ အချက်အလက်အထောက်အထားပြည့်ပြည့်စုံစုံဖြင့် စကားပြောကောင်းသူတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကုမ္ပဏီဘက်ကသူတို့ကိုသည်းခံပြီး လိုက်လျော့နေ ၊ ချော့နေရတာပါ။

ဒါပေမယ့် စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီတွေကတော့ ဒီလူမျိုးတွေကိုတိုက်ရိုက်ခေါ်ယူတွေ့ဆုံပါတယ်။ ပထမအဆင့်နှုတ်နှံပဲ တိတိလင်းလင်းသတိပေးပါတယ်။ ဘယ်လိုနေရာတွေမှာတော့ကောင်းပေမယ့် ဘယ်လိုအနေအထား ၊ အပြုအမူတွေကတော့ မလုပ်သင့်ပြန်သင့်တဲ့ ခွင့်လွှတ်လို့မရတဲ့အတွက်ကြောင့် ပြုပြင်ဖို့သတိပေးရပါမယ်။ ဒီလိုနှုတ်ကတိပေးပြီး ပြောင်းလဲခိုင်းလို့မရရင်တော့ ဒီလူတွေကိုဖယ်ရှားပစ်ရပါမယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ နောင်ယုတ်ရတာ၊ ဒုက္ခပေးရတာကိုက သူတို့မဲ့ပင်ကိုသာတာဝန်ရှိနေတော့ ပြောင်းလဲခိုင်းလည်းမရတတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဒီလိုအသိပေးအတောက်ဖြစ်စေတဲ့လူမျိုးတွေကို မဲခွဲခွဲလက်မတွန့်တမ်းစယ်ရှားနိုင်မှသာ အစွဲအစည်းအတွင်းရှိတခြားသူတွေဟာ အနောက်အယုတ်ကင်းကင်းနဲ့ သူတို့ရဲ့အလုပ်ကိုကောင်းကောင်းဆက်လုပ်နိုင်မှာပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေကကုမ္ပဏီတိုင်းလုပ်ငန်းခွင်တိုင်းမှာရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် မန်နေဂျာတော်တော်များများဟာလည်း သူတို့ရဲ့အချိန်တွေအများစုမှာ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းတွေမှာ သုံးရတယ်လို့ကိုမရှိတော့ပါဘူး။ ဒီအကျဘက်ကို ရောက်နေတဲ့လူတွေနှင့် အနာဂတ်အယုတ်ပေးနေတဲ့လူတွေနဲ့ အချိန်ကုန်ရတာများပါတယ်။ ဒါဟာလွန်လျှော့ထားလို့ မရဘဲ လုပ်သောငှာမယ့်အလုပ်တစ်ခုတော့ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အတိုင်းအတာတစ်ခုထက်ကျော်လွန်ပြီး အချိန်များစွာသုံးစွဲနေခြင်းကတော့ မှားယွင်းတဲ့လုပ်ရပ်တစ်ခုပဲဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒီလုပ်ရပ်မျိုးဟာချက်ချင်း (Action) ယူရမယ့်အရာပါ။ အဲဒီလိုမှမဟုတ်ဘူးဆိုရင် လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာရှိတဲ့ တခြားသောဝန်ထမ်းအများစုကို လွန်လျှော့ထားသလိုဖြစ်သွားစေပါတယ်။ အစွဲအစည်းထဲမှာရှိတဲ့ အလုပ်တွေအများဆုံးကို တာဝန်ယူလုပ်သောငှာနေတဲ့လူတွေက အလယ်အလတ်အဆင့်မှာရှိတဲ့လူအများပါ။ ဒီလူအများစုဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးရဲ့ အမာခံတပ်သားတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလူတွေရဲ့လုပ်ရပ်ဟာ မထင်ပေါ်တတ်ပေမယ့် အကောင်းဆုံးကြီးစား လုပ်ကိုင်နေသူတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလူအုပ်စုကိုသာ အချိန်ပေးပြီးပြောတောင်ပြောကံပေးမယ်။ ပြုစုပျိုးထောင်ပေးမယ်ဆိုရင် အဖွဲ့အစည်းအတွက် ကောင်းကျိုးတွေသာဖြစ်ထွန်းလာမှာပဲ။ ဒါပေမယ့် သူတို့လေးတွေဟာ အစဉ်အလာတစ်ခုရဲ့လမ်းကြောင်းထဲရောက် နေကြတာဟာ နှစ်ပြည့်ကောင်းလှပါတယ်။ သူတို့လေးတွေဟာဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့ မိသားစုထဲကလိပ်လိပ်မာမာ နဲ့စိတ်ထားကောင်းတဲ့ လူကြီးတွေကိုစိတ်အနှောင့်အယှက်မပေးတဲ့ ကလေးတွေနဲ့တူပါတယ်။ မိဘတွေအများစုကလည်း သိပ်တော်တဲ့ကလေးတွေနှင့် အရမ်းဆိုတဲ့ကလေးတွေကိုပဲ အချိန်ပေးတတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် လိပ်မာတဲ့ကလေးဟာ ကုစိုက်မှုမပြုမီဘဲနေရင်က ဖန်ထားသလိုဖြစ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒီလိုပျိုးပစ်ထားခြင်းခံရတဲ့အဖက်ကို မခံနိုင်တဲ့အတွက် ကြောင့် အလယ်အလတ်အဆင့်ထဲမှာရှိတဲ့ အတော်ဆုံးဆိုတဲ့လူတွေဟာအလုပ်မှထွက်သွားတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှုအားကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဒီလိုအဖြစ်အပျက်ဆိုးတွေဖြစ်ပွားအောင် အခြေအမှောက်ကောင်းကောင်း ထိန်းထားနိုင်ကြပါတယ်။ မန်နေဂျာတွေဟာစီမံခန့်ခွဲမှုအချိန်တွေထဲက (၅၀%)ကို လူအများစုအဖွဲ့ကိုသာအချိန် ပေးပြီး အကဲဖြတ်တာပြုစုပျိုးထောင်တာ၊ ခွဲမြင်လုပ်ပြုပေးတာ၊ အသိအမှတ်ပြုပေးတာမျိုးတွေဟာပဲ အကျိုးရှိစွာ သုံးစွဲလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီအချက်ကိုတော့ မန်နေဂျာတွေ (စီမံခန့်ခွဲမှုအားကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီက) အားလုံးဘယ်တော့မှ မေ့လေ့မရှိပါဘူး။ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာစီမံခန့်ခွဲသူအများစု မလုပ်ချင်ဘူးနှင့်လုပ်ရမှာ လက်အတွန်းဆုံးအလုပ် ဒါပေမယ့် မလုပ်လို့ကလည်းမရ၊ မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ရမယ့်အလုပ်တစ်ခုကတော့ ဝန်ထမ်းတွေ့ချယ်ခန့်အပ်ခြင်းနဲ့ ဆန့်ကျင် ဘက်ဖြစ်တဲ့အလုပ်မှထုတ်ပယ်ခြင်းပဲ။ ဒါဟာကုမ္ပဏီတိုင်းကြုံတွေ့ရတဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တစ်ခုပဲအဖြစ် သတ်မှတ် ထားတဲ့အချက်ပဲ။ ဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာရှိတဲ့ လူသားတွေအားလုံးဟာ ရထားတစ်စီးကို အတူစီးပြီးခရီးသွားခြင်းနဲ့တူပါတယ်။ ကိုယ်ဆင်ရတော့မယ့် ဘူတာရောက်ရင်ရထားပေါ်က လူတွေအားလုံးကိုလက်ပြ နှုတ်ဆက်ဆင်ပြီးကျန်နေခဲ့ကြတာပဲ။ ဘယ်သူကဘယ်သူ့ကိုတော့နှစ်လို့ခေါ်ပြီး ဆက်လိုက်သွားတာမျိုးမရှိပါဘူး။ ဒါကတော့သမိုင်းကပြန်ရုံဖြစ်ရင်ပဲ။

ဒါပေမယ့် ဥပမာကတော့ဆင်းစို့ အချိန်မတိုင်မီဆက်မလိုက်ပို့ အတင်းဆင်းခိုင်းတာမျိုးနဲ့တူပါတယ်။ ရထားကြီးနဲ့တူတဲ့ အဖွဲ့အစည်းအတွက်ရော အတင်းဆင်းခိုင်းသူဖြစ်တဲ့အလုပ်ရှင် ဒါမှမဟုတ် ထိပ်ပိုင်းလူကြီးတစ်ဦး ရောဆင်းချင်ဆင်းချင်ဘဲနဲ့ ဆင်းနေခဲ့ရတဲ့ဝန်ထမ်းတွေ(၃)ဦးစလုံးအတွက် ထိခိုက်ခံစားရသလိုအလွန်တရာဝမ်း နည်းကြကဲ့သို့ကောင်းလှပါတယ်။ ဒီလိုအလုပ်ထွက်ပို့ပြောရတဲ့ ၊ ဆွေးနွေးတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ရတဲ့သူတိုင်းဟာ ။ လုပ်ခင်မှာရောလုပ်နေဆဲအပြင် လုပ်လို့ပြီးဆုံးသွားတဲ့အထိ စိတ်ထဲမှာအပြစ်ရှိသလိုခံစားနေရပြီးသောကလေးနဲ့သွား နေတတ်ပါတယ်။ အလုပ်ထုတ်ခံရတဲ့သူမှာလည်း ခံစားရတာပြင်းထန်သလို အလုပ်ထုတ်လိုက်ရတဲ့သူမှာလည်း ထောက်သာလှပါတော့။ သေချာတာကတော့ အလုပ်ထုတ်တဲ့သူတိုင်းဟာ ကိုယ့်လက်အောက်ဝယ်သားကို မုန်းတီးလို့ အပြစ်ကတ်လို့ ၊ ကြည့်မရလို့ဆိုတဲ့မေတ္တာတရားခင်းပါးတာမျိုး ၊ တမင်တကာလုပ်တာမျိုး ဘယ်လူကြီးမှမလုပ် ခဲ့ဘူး။ တကယ်တော့ အလုပ်ထုတ်တဲ့သူကကြိုပြီးသိနေတော့ ပိုပြီးတောင်ခံစားရချိန်ပိုများပါတယ်။ ဒီကိစ္စကြီးပဲပြီး နေ့ခင်းဆင်ယင်ဖွဲ့စည်းထားရတာအင်ပမ်းလေးလဲပါတယ်။ တခြားအလုပ် တွေကိုပါထိခိုက်စေပါတယ်။

အလားတူပါပဲ နှုတ်ထွက်ဖို့အပြင်ခံရတဲ့သူဘက်ကလည်း သူ့ရဲ့အလုပ်လုပ်တဲ့သက်တမ်းတစ်လျှောက်မှာ ဒါဟာအချိုးပါးဆုံးနေ့တစ်နေ့လည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဂုဏ်သိက္ခာခွဲခံရတယ်ဆိုတဲ့ခံစားချက်ဟာ လူတိုင်းရင်မှာအနာကျင်ဆုံးဝေဒနာတစ်ရပ်ပါပဲ။ အလုပ်တူတူလုပ်လာခဲ့တဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေရဲ့ရှေ့မှာ သူ့ကိုအရက်ခွဲခံရတယ်ဆိုတဲ့ခံစားချက်ပျားတင်ပြီး မကျေမနပ်ဖြစ်နေတဲ့အချိန်ဟာတော်တော်နဲ့မပြီးပါဘူး။ ဒီပေမယ့်တချို့သော လူတွေကတော့လည်း အလုပ်အပေါ်မှာလေးလေးနက်နက် ခံစားချက်မျိုးပထားပါဘူး။ ငွေကြေးရရှိတစ်ခုတည်းအတွက်ပဲလုပ်နေကြသူတွေရှိပါတယ်။ ဒီလူတွေအတွက်တော့ခံစားချက်ထက် အလုပ်ထုတ်လိုက်ရင်သူ့ရဲ့ဘဝရပ်တည်မှုအတွက် မတွေးစံ့စရာပဲရှိပါတယ်။ အလုပ်ထွက်ခိုင်းရတယ်ဆိုတာကလည်း အကြောင်းအရာတွေ ပန်တီးလာကြလို့သား။ အကြောင်းအရင်းတစ်ခုနဲ့တစ်ခုကတော့ မတူညီကြပါဘူး။ ကျင့်ဝတ်သိက္ခာပိုင်းဖြစ်တဲ့ဦးတာ ၊ လိမ်တာ ၊ လှည့်ပြားတာ ၊ မလိုပုံတပတ်လုပ်တာ လိုက်နာရမယ့်တင်းတင်းကြပ်ကြပ်တာမျိုးထားတဲ့ အချက်တွေကိုတောက်ဖျက်တာ ၊ ဥပဒေကိုတစ်နည်းနည်းနဲ့ချိုးဖောက်တာတွေ ဒီအရာတွေနဲ့ပတ်သက်လာရင်တော့ ဒီအန်ထမ်းမျိုးဟာမဖြစ်မနေထုတ်ပယ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တစ်ခုကတော့ ကုမ္ပဏီဘက်ကစီးပွားရေး အခြေအနေမဟန်တော့လို့ ဝန်ထမ်းအင်အားလျှော့ချတဲ့အချိန်မျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတစ်ပိုင်းကတော့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်မရှိလို့ စွမ်းဆောင်ရည်မပြည့်လို့ထုတ်ပယ်ပစ်ရတာမျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပေမယ့် ဘယ်လိုအကြောင်းကြောင့်ပဲထုတ်ပယ်ထုတ်ပယ် ထုတ် ပယ်သူအနေနဲ့ လိုက်နာရမယ့်ကျင့်ဝတ်ကတော့ အံ့ဩသွားအောင်ရုတ်တရက်ကြီးလှုပ်တာမျိုး ၊ ဂုဏ်သိက္ခာထိခိုက်သွားအောင်လှုပ်တာမျိုးတွေမဖြစ်စို့ သတိထားလုပ်ဆောင်သင့်ပါတယ်။ ကျင့်ဝတ်သိက္ခာပိုင်းတော်ဖျက်တဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးတွေအတွက်ကတော့ အချိန်သိပ်ယူမနေပါနဲ့။ သိပ်ပြီးလည်းဦးနောက်ခြောက်ခံမနေပါနဲ့။ လုပ်စရာရှိတာသာပြတ်ပြတ်သားသားလုပ်ဆောင်လိုက်ပါ။ အရေးကြီးတာ ဒီလိုဖြစ်မှုမျိုးကျူးလွန်ရင် ဒီလိုဖြစ်အော်ခံရတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းကိုတော့ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာရှိတဲ့သူတွေအားလုံး သိသွားအောင်လုပ်ပြုရမှာပဲ။ ဒါမှကျန်တဲ့လူတွေအတွက်လည်း စံနမူနာပြုပေးခြင်းဖြင့် သတိပေးထားရာရောက်သလို သူတို့စိတ်ထဲဝင်သွားအောင် သတိပေးရာလည်းရောက်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအုပ်ကအားနည်းချွန်ကြောင့် ထုတ်ပယ်တဲ့ဝန်ထမ်းအင်အားလျှော့ချတဲ့အခါမျိုးမှာတော့ ပထမအမျိုးအစားကလူတွေကိုထုတ်ပယ်ရသလောက်မလွယ်ကူပါဘူး။ ဒီလိုအခြေအနေဆိုတာ တစ်ယောက်စ၊ နှစ်ယောက်စ၊ မဟုတ်ဘဲ လူအများစုနဲ့သက်ဆိုင်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့်ထိပ်ပိုင်းဆိုင်ရာလူကြီးတွေမှာ ပိုပြီးတာဝန်ကြီးလေးတတ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့လူကြီးတွေကဒီလို အချိန်မျိုးတွေမှာကျရောက်မယ့်အချိန်ကိုကြိုသိနေလို့ပါပဲ။ ကြိုသိဖို့လည်း ကြိုးစားထားဖို့လိုပါတယ် ၊ ဒါမှလုပ်စရာရှိတာတွေကိုခေါ်အေးအေးထားပြီး မနှစ်တာကုစီစဉ်ထားနိုင်မှာပဲ။ ဒါကြောင့်လူကြီးတွေအနေနဲ့ လုပ်ငန်းအခြေအနေ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုပမာဏ ရောင်းအားအခြေအနေ၊ ကုန်ကုစီစဉ်ပမာဏ စသဖြင့် ဒီအချက်တွေကိုမသိလို့မရပါဘူး။ သူတို့သိတဲ့အတိုင်းလည်း ဒီအတိုင်းနေလို့မရသေးပါဘူး။ ကိုယ့်လူတွေထံလည်း မကြာခဏဆိုသလို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းကြိုတင်ပြောပြထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဆိုပါစို့ - ကိုယ်ရဲ့အရောင်းဌာနမှာ အော်ဒါတွေကျဆင်းနေတယ်ဆိုပါစို့။ သင့်အနေနဲ့ သင်ရဲ့အရောင်း
 မှန်နေရာနဲ့ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေကို ဒီအကြောင်းမပျက်မကွက်ပြောရမှာဖြစ်တယ်။ "ဒီလမှာဘယ်ထုတ်ကုန်ရဲ့
 ရောင်းအားကျဆင်းနေတယ်။ ယခင်လထက်စာရင်း အပျော်ကြီးကွာနေတာတွေ့ရတယ်။ ဒီလိုအရောင်းကျဆင်းစေတဲ့
 အချက်အလက်တွေစုစည်းပြီးအစီရင်ခံစာပေးစို့" ပြောပါ ဒါမှသာဒီလူတွေရဲ့ဦးနှောက်ကို အလုပ်ပေးခြင်းဖြင့်
 စဉ်းစားတတ်တဲ့အလေ့အကျင့်ရလာမှာပါ။ မဟုတ်ရင်တော့ သူတို့တွေရဲ့ခေါင်းထဲမှာ "ဝယ်သူမရှိလို့ပရောင်းရတာ
 ပေါ့" ဆိုတဲ့ အချက်ကလွဲပြီးဘာမှမရှိပါဘူး။ လူကြီးတွေကသာ ဒီလိုလုပ်ငန်းအခြေအနေအကြောင်း ရံဖန်ရံခါ
 ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောပြထားခြင်းဖြင့် တကယ်လို့သူတို့ကိုအလုပ်ကနားခိုင်းရမယ့် အချိန်ရောက်ခဲ့ရင် သူတို့အတိုင်း
 အတာတစ်ခုထိတော့ ပြင်ဆင်ပြီးသားဖြစ်နေမှာဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းနှင့်လုပ်ငန်းရှင်လူကြီးတွေအပေါ် နားလည်စာနာ
 ဝေဖန်ပြောပြီး အခြေအနေအားလုံးသက်တောင့်သက်သာပြီးသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအချက်ကတော့ အရည်
 အချင်းမပြည့်ဝတဲ့သူတစ်ဦးချင်းစီကို ငွေချွယ်ပြီးနှုတ်ထွက်ခိုင်းတဲ့လုပ်ရပ်ပါ။ ဒီလုပ်ရပ်မှာတော့ လူကြီးတစ်ယောက်
 အတွက် အင်မတန်မကိုသတိကြီးကြီးထားပြီးလုပ်ရမှာဖြစ်တယ်။ ခက်ခက်ခဲခဲနဲ့နဲ့နဲ့သိသိ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရမယ့်
 အလုပ်ပါ။ ပြောတဲ့စကားလေးကလေးပေးမယ့် အလွန်တရာခေါင်းခဲခဲစေတဲ့အလုပ်ပဲဖြစ်တယ်။ ရှေ့ပိုင်းမှာတုန်းကလည်း
 အလုပ်ထုတ်တဲ့သူရဲ့ခဲစားချက်အကြောင်း ပြောသင့်သလောက်ပြောပြပါပြီ။ ဒီလိုဝန်ထမ်းမျိုးတွေကို ဘယ်ပုံစံ
 ဘယ်လိုအကြောင်းပြချက်တွေပြောပြီး နှုတ်ထွက်ခိုင်းရမလဲဆိုတဲ့တာသာရပ်ကိုလည်း မည်သည့်တက္ကသိုလ်ကမှမသင်
 ပေးထားတာမရှိသလို သတ်မှတ်ချက်ဘောင်တွေ၊ စည်းမျဉ်းတွေလည်းမရှိပါဘူး။ ဒီကိစ္စမှာတော့သင်ရဲ့ပင်ကိုယ်
 ဉာဏ် ၊ ကြိုတင်စုဆောင်းထားတဲ့အချက်အလက်တွေ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ပဲလုပ်ဆောင်ရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေ
 ရာမှာ တချို့သောဝန်ထမ်းတွေကတော့လည်း သိပ်ကိုညံ့လွန်းအားကြီးတာတွေ့ရတတ်ပါတယ်။ သူတို့ကိုယ်တိုင်ကပဲ
 ငါ့အလုပ်ထွက်သင့်တယ်လို့ခံစားရလောက်အောင်ကို သိပ်ကိုကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ညံ့ခွင်းနေတာ သူတို့ကိုယ်တိုင်သိ
 ပါတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေအတွက်တော့ အလုပ်ထွက်ခိုင်းချိ သိပ်ပြင်ဆင်စရာမလိုပါဘူး။ အရည်အသွေးမပြည့်မီလို့
 ဆိုတဲ့ပြစ်မှုနဲ့ အလုပ်ထုတ်ရတာဟာ တကယ်ကြီးကိုအဆင်မပြေစေတယ်။ သင်ကိုယ်တိုင်ပဲခင်းစားကြည့်ပါစို့။ အရည်
 အသွေးမပြည့်မီလို့ဆိုတဲ့ စကားလုံးလုလုလေးသုံးစားလို့လား။ သေချာတွေ့ကြည့်လိုက်ရင် "အသုံးမတည့်ဘူး၊ အခု
 မကောင်း" ပြောတာပါ။ အဲဒီစကားလုံးကြားရတာ နားဝင်ချိတယ်လို့ပြောတဲ့သူရှိလိမ့်မယ်ထင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်
 နို့တိုင်းနေရာတွေမှာ အင်မတန်စိတ်မသက်မသာဖြစ်ရတဲ့ အလုပ်ကိုလုပ်ရတာဖြစ်တဲ့အတွက် မှားယွင်းမှုတွေနဲ့ကြုံ
 တွေ့နေနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီမှားယွင်းမှုတွေကိုသတိထားပြီး ကော်လွာနိုင်စေဖို့အချက်(၃)ချက်ကိုပြောဖို့
 ထိုပါတယ်။

- ထမတစ်ချက်ကတော့ - အလျင်စလိုလုပ်ပိတ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။
- နှုတ်ယအချက်ကတော့ - သူ့အချိန်အခါအလိုက် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းလင်းပြောရမှာမပြောခဲ့မိလို့ပါ။
- စတိယအချက်ကတော့ - ထုတ်သင့်သည့်အချိန်ရောက်ပါလျက် အချိန်သွယ်တတ်ခြင်းပါ။

အလွင်စလိုလုပ်တယ်ဆိုတဲ့ကိစ္စမှာ ဝန်ထမ်းရဲ့လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ဟာ မဆိုးဘူးဆိုပေမယ့်ကောင်းတဲ့ အထဲမှာလည်းမပါပါဘူး။ ဒါကိုသတိပေးစကားပြောပြီး ပြောင်းလဲဖို့ပြောလိုက်လို့ပြောင်းလဲပြီး ကြိုးစားလိုက်ရင် ပြီးသွားနိုင်ပေမယ့် ဒီဝန်ထမ်းမျိုးဟာ အရွေ့မှာပြောခဲ့တဲ့သက်ဆဲရခက်ခဲ့တဲ့ ဝန်ထမ်းအမျိုးအစားထဲကအနောင့် အယုတ်ပေးတတ်တဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ပြစ်မှုကုစားလွန်တယ် တစ်ခါ၊ နှစ်ခါပြောက်မှာခေါ် ယူပြီးနှုတ်နဲ့သတိပေးလိုက်တယ်။ အခြေအနေပြောင်းလဲမလာဘူး။ တိုးတက်မလာတာတွေ့ရတယ်။ (၃)ကြိမ်ပြောက် အများဟာကြီးစားသွားခဲ့ရင်တော့ မန်နေဂျာတွေဟာပေါက်ကွဲပြီး အလုပ်ထုတ်လိုက်ဖို့ပြင်ဆင်ပါတော့တယ်။ ဒါနဲ့ အလုပ်မှထုတ်ပယ်ကြောင်း သူ့ကိုတရားဝင်ခေါ်ပြောတဲ့ အခါမှာသူ့အဖိုက်ကိုထိုးခံရသလို ဖူရဲကဲ့သို့ပြစ်ပြီးတုံ့ပြန်မှုတွေ ပြင်းထန်တတ်တာတွေ တွေ့ရပါတယ်။ သူ့ဟာထွက်ခွာသွားပေမယ့် အဖွဲ့အစည်းထဲမှာကျန်ခဲ့တဲ့လူတွေကို "သူ့ကို မတရားသဖြင့်အလုပ်ထုတ်တယ်ဆိုတဲ့ အပြင်တွေလုံးလွှမ်းသွားအောင်လုပ်ခဲ့တတ်ပါတယ်။ ဒီလိုဆိုရင်တော့မန်နေဂျာ အနေနဲ့ အဖွဲ့အစည်းဆုံကြည့်ပုံပြန်ရဖို့ (၃)လလောက်တော့အချိန်ပေးရပါတယ်။ အချိန်အခါအခြေအနေအလိုက် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောသင့်တယ်ဆိုတဲ့အချက်မှာတော့ "မထင်မှတ်ဘဲ ထပေါက်တဲ့ပေါက်ကွဲမှုတစ်ခုလို့ပါပဲ။ ဒီလို ဝန်ထမ်းမျိုးဟာ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်အပိုင်းမှာလည်းအားရစရာမရှိပါဘူး။ ဖျောင်းအား Target ပစ်မှတ်ကိုမီအောင် မဖျောင်းနိုင်ပါဘူး။ သူပါဝင်တဲ့အဖွဲ့မှာလည်း သူဟာအားကိုးလို့မရပန်းပေါ်လွင်နေတာကြောင့် တခြားသောအဖွဲ့ဝင် တွေရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေပါသွားကြောင့် မပီမပြင်တွေဖြစ်လာရပြီး စိတ်ဓါတ်ကျစရာတွေဖြစ်လာပါတော့တယ်။ ဒါပေမယ့်သူရဲ့အားသာချက်လို့ပဲပြောရမလား? အကာအကွယ်တစ်ခုရှိနေတယ်လို့ဆိုရမလားပါပဲ။ သူဟာလုပ်ငန်း ခွင်ထဲကလူတိုင်းနဲ့ခင်ခင်မင်မင်နေတတ်တယ်။ ရင်းနှီးမှုရှိအောင်ပေါင်းသင်းတတ်တယ်။ မျှော်မှော်ရွှင်ရွှင်ပေါ့ပေါ့ ပါပီနေတတ်တယ်။

ဒီတော့မန်နေဂျာအနေနဲ့ သူရဲ့ အလုပ်အကိုင်တွေညှိဖွင်းတယ်။ အားမရဘူးလို့ပြောမယ်လို့ပြင်တယ်ဆို ရင်ပဲ သူကတော့သူ့ကိုပြောတာမဟုတ်သလို ပြုစီစီလုပ်နေတဲ့သူ့အမှုအရာကြောင့် ကိုယ်ပြောမယ့်စကားတွေဘယ် ရောက်သွားမှန်းမသိတော့ဘူး။ စိတ်တင်းပြီး ဟန်ဆောင်ပြီးပြောမယ်ဟန်ပြင်ထားရင်လည်း စကားလုံးတွေဟာလိုရင်း မရောက်ဘဲ ဝိုးတိုးဝါးစားစားနဲ့ပဲပြီးသွားပါတော့တယ်။ ဒါပေမယ့်အချိန်တွေကြာလာတာနဲ့အမျှ သူ့ကခြေအနေဟာ ပိုပိုဆိုးလာတယ်။ သူကလည်းပိုဆိုးလာတာပါသလို တခြားသူတွေအနေနဲ့လည်း လုပ်ငန်းကြီးမားလာမှုအတိုင်း လိုက်မီအောင်လုပ်ရင်း ပိုမိုတိုးတက်လာတဲ့အတွက်ကြောင့် သူနဲ့အဖွဲ့ဝင်တွေကြား ကွာဟချက်(Gap)ကြီးလာ ပါတယ်။ (Gap) ကွာဟချက်ပြင်းမားလာတာနဲ့အမျှ အဖွဲ့ဝင်တွေသည်းခံနိုင်စွမ်းမရှိတော့ဘဲ ဒေါသတကြီးပေါက် ကွဲလာပါတော့တယ်။ ဒီတော့မန်နေဂျာအနေနဲ့ မထုတ်မပြစ်ထုတ်ရပါတော့တယ်။ ဒီမှာတင်ပဲ ငါ့ဝန်ထမ်းပေါက်ကွဲ သံဗျာထွက်လာပါတော့တယ်။ နှစ်တွေဒီလောက်ကြာအောင်လုပ်လာတဲ့ မျက်နှာကိုတောင်မထောက်ဘူး အသစ်တွေ ဝင်လာလို့ အဟောင်းမလိုတော့ဘူးဆိုပြီးပစ်ပယ်တယ်။ သူ့ရဲ့ကောင်အတွက်တွေပဲ အစဖော်ပြောပြောလာပါတော့တယ်။ မန်နေဂျာဘက်ကတွေ့ရင်လည်း သူ့ကိုဒီလောက်ထိသည်းခံပြီး နှစ်တွေရှိအောင်အလုပ်ပေးထားတာတောင် ကျေးဇူး တင်ချမှာအရည်အချင်းမပြည့်မီပဲ လစာတွေပေးခဲ့ရတာတွေ ၊ အခုအလုပ်ထုတ်တော့လည်းနှစ်နာကြေးပေးရတာနဲ့ တန်ဖိုးတင်မတန်ဘူးပေါ့။

ဒီတော့ဝန်ထမ်းကလည်း နှစ်ခုကြေးပေးပြီးထုတ်တာစော်ကားတယ်ဆိုပြီး ဒေါသတွေထွက်လာပါတယ်။ ဒေါသထွက်ရင်ကနေပဲ နာကြည်းစိတ်ဝင်လာပါတော့တယ်။ နောက်ဆက်တွဲတုံ့ပြန်ချက်တွေကတော့ ကိုယ်ကအရည်အချင်းရှိတယ်ဆိုပြီး အလုပ်ခန့်လိုက်တော့မှ အလုပ်မဝင်ဖြစ်တဲ့ဝန်ထမ်းတွေတွေ့လာရသလို ၊ စောက်သည်တစ်ယောက်ရခါနီးမှ ဆုံးရှုံးလိုက်ရတာမျိုးတွေဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။ တနည်းအားဖြင့် ဝန်ထမ်းဘက်ကကလဲစားချေတဲ့သဘောမျိုးပဲ။ ဒါမျိုးတွေမဖြစ်အောင်အစောပိုင်းကတည်းက အားမနာတမ်းသူ့ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းအေးအေးဆေးဆေးအခြေအနေမျိုးကိုပြောပြခဲ့ဖူးပါတယ်။ တတိယအချက်ဖြစ်တဲ့ အလုပ်ကထုတ်ပယ်သင့်ပါလျှင်မထုတ်ပစ်ပဲအချိန်ဆွဲထားတာဟာ သေမိန့်ချခံထားရစဉ်အတွင်း နေနေရတဲ့ခံစားချက်နဲ့တူပါတယ်။ အလုပ်ထဲကတခြားဝန်ထမ်းတွေလည်း ထုတ်ပယ်ဆိုတာသိထားပြီးသားဖြစ်သလို ဝန်ထမ်းကိုယ်တိုင်လည်းသိတယ်။ ဒါပေမယ့် မထုတ်သေးဘူး။ ထုတ်ပယ်ရက်ကတော်တော်နဲ့ထုတ်မလာဘူး။ တချို့တွေဆိုရင်ထုတ်ပယ်ပြောပြီးနေလိုက်တာ တစ်နှစ်လောက်တောင်ကြာသွားတယ်။ ဒီလိုမျိုးသေမိန့်စောင့်နေတဲ့ဝန်ထမ်းမျိုးဟာ အင်ပတန်းမှပေးသက်မသာရှိလှပါဘူး။ တစ်နေ့တစ်နေ့အလုပ်လာရတာ အောင်စာရင်းထွက်တာလာကြည့်ရသလိုပဲ။ ပိုဆိုးတာကစွဲမယ်အခြေဆိုတာသိပေမယ့် အခြေစာရင်းကထွက်မလာသေးပါ။ ဒီတော့ဒီဝန်ထမ်းဟာ ငိုကိုဘယ်နေ့အလုပ်ထုတ်ပယ်ဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ယုံကြည်မှုတွေကင်းခဲ့လာတယ်။ သူ့ရဲ့လုပ်စေ့ကိုင်စက်တွေလည်း သူ့ကိုဘယ်လိုဆက်ဆံရမယ့်ပေသိတော့ပဲ အလုပ်တာဝန်တွေပေးသိရမှာလား ၊ သူ့ကိုဘာမှမလုပ်ခိုင်းပဲ ကိုယ့်ဘာသာလုပ်ရမလားဆိုတဲ့ ဝေဝေဝါးဝါးတွေဖြစ်ကုန်တတ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းကိုယ်တိုင်ကပိုဆိုးပါတယ်။ ဘာလုပ်လို့ဘာကိုင်ရမယ့်ပေသိ ယောင်ချာချာဖြစ်နေရပါတယ်။ တချို့သော Boss တွေက ဒီလိုအခြေအနေရောက်အောင် တမင်ဖန်တီးတာမျိုးလည်းရှိပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုမသက်မသာအခြေအနေတွေ ခံစားစေချင်တာဖြစ်တယ်။ တခြားလူတွေအတွက် ခံပြုအဖြစ်တစ်ယောက်လောက်ကို စတေးပြတာမျိုးလည်းဖြစ်ပါတယ်။

ဒီဝန်ထမ်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး လုပ်ရမယ့်အခြေအနေအရလည်းဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ထုတ်ရမှာလည်းခက်ခဲနေပြီ ဝန်လေးနေတဲ့အတွက်ကြောင့်လည်းဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် Boss တော်တော်များများက သူတို့တွေဟာ စိတ်မြန်လက်မြန်လုပ်တဲ့သူတွေမဟုတ်ဘဲ သတိပေးပြီးဆင်ဆင်ခြင်ခြင် လုပ်တယ်ဆိုတဲ့သဘောပြုချင်တာလဲဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အမှန်တကယ်တော့ ဒါမျိုးတွေမဖြစ်ချင်ရင်မဖြစ်အောင်လုပ်တဲ့နည်းလမ်းတော့ မရှိဘူးမဟုတ်ပါဘူး။ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီနည်းလမ်းရှိတာဟာလည်း အချည်းအနီးပဲပဲ။ လူတိုင်းလိုက်နာနိုင်မှာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်ဆို လူတိုင်းသာငါဘာလဲ? ငါဘယ်နေရာမှာရောက်နေပြီ ဘာတွေလုပ်နေသလဲဆိုတာသာ အမှန်အတိုင်းသိရင် အလုပ်ထုတ်ပစ်ရတယ်ဆိုတဲ့ လုပ်ရပ်ဆိုင်းကြီးပေါ်လာစရာရှိမိမိပါဘူး။ တကယ်လို့ မလုပ်လို့မဖြစ်တော့တဲ့အခြေအနေရောက်လာလို့ လမ်းခွဲကြည့်ဆိုရင်တော့လည်း အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရင်ကောင်းမလဲဆိုတော့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အပြန်အလှန်သဘောတူညီမှုယူခြင်းဖြင့် အခြေအနေတွေအေးအေးဆေးဆေး သက်တောင့်သက်သာဖြစ်စေပါတယ်။

ဆိုကြပါစို့ ။

မန်နေဂျာ - မင်းကပူဇော်တဲ့ဝန်ထမ်းလက်ရွေးစင်တွေအတွက်တော့ နံပါတ်တယ်လောက်ကို ပြီးခဲ့တဲ့နေ့ရက်တွေက ကျွန်ုပ်တို့ဘာဟုတ်သလား?

ဝန်ထမ်း - ဟုတ်ပါတယ်။

မန်နေဂျာ - ဒီပြစ်မှုရဲ့အပြစ်ဒဏ် ဘာလဲဆိုတာကော မင်း - သိထားပြီးသားမဟုတ်လား?

ဝန်ထမ်း - သိပါတယ်။

မန်နေဂျာ - နောက်တစ်ကြိမ် မင်းနဲ့ငါ့အသန်းထဲမှာ တွေ့ဆုံဖို့အကြောင်းမန်လာရင် ဒါဟာဘာကိုရည်ရွယ်တယ်ဆိုတာ မင်းကိုထပ်ရှင်းပြဖို့လိုသေးလား?

ဝန်ထမ်း - မလိုပါဘူး။ ကျွန်တော်နားလည်ပြီးသား ၊ လက်ခံပြီးသားပါ။ တစ်ခါတစ်ရံကွဲရင် မန်နေဂျာကို ဒီလုပ်ရပ်ဆိုကြီးမလုပ်ရအောင် အလိုက်သိတဲ့ဝန်ထမ်းတွေ လည်းရှိတတ်ပါသေးတယ်။

ဝန်ထမ်း - ကျွန်တော့်ကို " — " ကုမ္ပဏီက အလုပ်လျှောက်ထားတာ အဆင်ပြေပြီလို့အကြောင်းကြားလာတဲ့အတွက် နှုတ်ထွက်ခွင့်ပြုပါ။

မန်နေဂျာ - (ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာစွာဖြင့်) ကောင်းပါတယ်။ အဲ့ဒီအလုပ်က ခပ်စွမ်းအတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေလှမှာမလွဲပါဘူး။ အဲ့ဒီအလုပ်ကို ခပ်စွမ်းလက်ခံသင့်ပါတယ်။

ဒီလိုနည်းနဲ့ သဘောတူညီချက်ရယူပြီး အလုပ်ရပ်ဆိုင်းခြင်းဟာ အံ့အားသင့်စရာမဖြစ်စေသလို ဂုဏ်သိက္ခာလည်းမထိခိုက်စေတော့ပါဘူး။ ပိုပြီးဖြစ်သင့်တာတော့ မန်နေဂျာအနေနဲ့မိထုတ်ပယ်လိုက်တဲ့ ဝန်ထမ်းအတွက် တခြားနေရာမှာ အလုပ်ရှာပေးနိုင်စွမ်းရှိခြင်းပါပဲ။ လူတစ်ယောက်မှာ တခြားသူများနဲ့မတူတဲ့ အားသာချက်တစ်ခုတော့ရှိတတ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့အားသာချက်ရှိတာနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ အလုပ်မျိုးကိုလုပ်ရရင်ဝန်ထမ်းလည်းအလုပ်မှာ ပျော်ရွှင်မှုရပြီးတိုးတက်လာမှာပါ။ ဒီတော့မန်နေဂျာကောင်းများအနေနဲ့ မိမိဝန်ထမ်းရဲ့လုပ်နိုင်စွမ်းနဲ့ ကိုက်ညီတဲ့လုပ်ငန်းမျိုး ပြင်ပမှာရှာပေးနိုင်လျှင် ဝန်ထမ်းစရာ ၊ မန်နေဂျာ ၊ အဖွဲ့အစည်း (၃)ခုစလုံးအတွက် " အလုပ်ထုတ်ပယ်ခြင်း " ကိစ္စပြုတဲ့နောက်ပိုင်း စိတ်သောကရောက်စရာအဖြစ်အပျက်တွေမှ ကင်းဝေးသွားစေမှာဖြစ်တယ်။

ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်ထားရာမှာ မပါမဖြစ်အသုံးပြုသင့်တဲ့အချက်အလက်များ

★ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်အပ်တော့မယ်ဆိုလျှင် သူတို့မှာအချိန်မည်မျှပင် ရှားပါးနေပါစေ ဝန်ထမ်းများကိုတွေ့ဆုံပြီး အင်တာဗျူးပေးဖြစ်အောင်မေးဖို့လိုပါတယ်။ ဒီဝန်ထမ်းမှာ အရည်အချင်းရှိတယ်လို့ ဘယ်လောက်ပဲပေါ်လွင်နေနေ အချိန်ပေးပြီးလူတွေစစ်ဆေးခြင်းများပြုဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအပြင်ဝန်ထမ်းတွေကိုအကဲဖြတ်ရာမှာ ဘယ်ဝန်ထမ်းကတော့ကုမ္ပဏီအတွက်အလားအလာရှိတဲ့သူ၊ ဘယ်သူကတော့ လေလုံးသက်သက်ပဲဆိုတာတွေကို ခွဲခြားသိမြင်နိုင်ဖို့လိုအပ်တဲ့ ပါရမီရှင်တွေနဲ့စွဲစည်းထားတဲ့ အဖွဲ့တစ်ခုလည်းသင့်ကုမ္ပဏီမှာရှိဖို့လိုပါတယ်။

အင်တာဗျူအဖွဲ့များက ဝန်ထမ်းရဲ့ ပြန်လည်တုံ့ပြန်ဖြေကြားတဲ့အပေါ်မှာကြည့်ပြီး သင့်အနေနဲ့ဒီဝန်ထမ်းကို ခန့်သင့်၊ မခန့်သင့် ဆုံးဖြတ်လို့ရပါပြီတယ်။ နောက်ကုမ္ပဏီမှာရှိတဲ့လုပ်စက်ကိုင်ခက် လူကြီးအချင်းချင်းထဲက မိမိနစ် သက်လို့ရွေးချယ်မယ်လို့ လျာထားတဲ့ဝန်ထမ်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး မှတ်ချက်တစ်ခုတရာပေးခဲ့ရင်လည်း ဒီအချက်ကိုဘာမှ မဟုတ်သလိုသဘောမထားသင့်ပါဘူး။ သေသေချာချာနားထောင်ပေးလိုက်ပါ။ ဖြစ်နိုင်လျှင် ဒီဝန်ထမ်းကိုမခန့် ဖြစ်လျှင်ပိုကောင်းပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ မိမိရွေးချယ်အလုပ်ခန့်အပ်လိုက်တဲ့ဝန်ထမ်းများကို လုပ်ငန်းခွင်မှာ တည်မြဲစေချင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့သဘောကို သိရုံလောက်အတင်းခင်လုပ်ပြီး သက်သက်သာသာမရှိလို့ထွက်လိုက် ဝင်လိုက်လုပ်တာမျိုးတွေမနှစ်သက်ပါဘူး။ ဒီလိုလုပ်တာဟာကုမ္ပဏီရော ၊ ဝန်ထမ်းနစ်နီးနစ်ဘက်ဘာအကျိုးအမြတ် မှမရှိဘဲ ဆိုးကျိုးများသာဖြစ်ထွန်းစေပါတယ်။ ဒါကြောင့် မိမိကုမ္ပဏီကိုလာရောက် လျှောက်ထားသူများထဲမှအင်တာ ဗျူခေါ်ပြီးဆိုလျှင် မိမိလုပ်ငန်းအကြောင်းဝန်ထမ်းကို အနည်းငယ်ရှင်းပြသင့်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းတော် တော်များများကတော့ ဝန်ထမ်းကိုအင်တာဗျူအဖွဲ့များမှာ ဝန်ထမ်းစုံကိုင်စေရစေင် ၊ ယခင်လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ ၊ လစာ ၊ အလုပ်ချိန်ဒီလောက်ပဲအများဆုံးပေးလေ့ရှိပါတယ်။ တချို့ဝန်ထမ်းတွေဆိုလျှင် အလုပ်ခန့်ပြီးတာတောင် မိမိကိုအလုပ်ခန့်တဲ့လစာ ၊ အလုပ်ချိန် ၊ အလုပ်ပိတ်ရက်တွေတောင်မသိရဘဲ အလုပ်ဆင်းရတဲ့ဝန်ထမ်းတွေတောင်ရှိ ပါသေးတယ်။ တချို့ကတော့မိမိအလုပ်လာလျှောက်တဲ့ကုမ္ပဏီအကြောင်း ဘယ်လောက်သိသလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းမျိုးတော့ ဝန်ထမ်းကိုပေးလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီမေးခွန်းမျိုးလည်းပေးသင့်သလို မိမိအလုပ်ရဲ့သဘာဝအကြောင်းကိုလည်းဝန်ထမ်း အတွက်ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားချိန်ရအောင်နဲ့ လုပ်သင့်မလုပ်သင့်စဉ်းစားလို့ရအောင် အနည်းငယ်တော့ပြောပြရမယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီနေရာမှာအင်တာဗျူအဖွဲ့များက လုပ်ငန်းရဲ့သဘာဝများထဲကအခက်အခဲနှင့် စိန်ခေါ်မှုတွေ အကြောင်းကိုတော့ ရိုတာထက်ပိုသိသာလာလေးပြောပေးပါ။ အလုပ်ထဲမှာ အဆိုးဆုံးအခြေအနေတွေရှိတဲ့အကြောင်း ၊ ခက်ခဲပင်ပန်းတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ၊ စည်းကမ်းတင်းကျပ်မှုတွေပြင်းထန်ကြောင်း အရည်အချင်းပြည့်စုံမှု၊ စွမ်း ဆောင်ရွက်ပြင်မားမှုအလိုက် အဆင့်အတန်းခွဲခြားမှုရှိကြောင်း၊ အခွင့်အာဏာအလိုက်လေးစားဆက်ဆံမှုတွေရှိ တယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းတွေကို ဖြောင့်ဖြောင့်ချင်းချင်းဝန်ထမ်းများနားကို အကဲခတ်ရှင်းပြလိုက်ပါ။ ဝန်ထမ်းဟာမေးခွန်း မေးသူပြောတဲ့စကားတွေကိုတောက်လျှောက် "ဟုတ်ကဲ့ ဟုတ်ကဲ့ ၊ ဟုတ်ကဲ့" ဟု စကားနောက်ယောင်ခံလိုက်ပြီး ပြောသလား။ အဆုံးသတ်မှာမေးခွန်းမေးသူက "ဘယ်လိုလဲလုပ်နိုင်ပါ့မလား" လို့မေးလိုက်ချိန်မှာမဆိုင်းမတွဘဲ "ဟုတ်ကဲ့လုပ်နိုင်ပါတယ်" လို့ ဖြေသလားစောင့်ကြည့်ပါ။ ဝန်ထမ်းရဲ့အဖြေဟာ ဒီအတိုင်းတခုပမလွဲဘဲကွက်ထိုးဖြစ် မနေခဲ့ရင်သေချာပါတယ်။ ဒီဝန်ထမ်းမှာအခြားရွေးချယ်စရာ အလုပ်မရှိလို့ဘဲဆိုတာသေချာပါတယ်။ ဝန်ထမ်းဆုံးရှုံးမှုရ ရမှာဟာသင့်ကုမ္ပဏီအပေါ်မှာပဲ မှုတည်နေတယ်ဆိုတာမလွဲပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အထက်ပါတဲ့ပြန်ချက်မျိုးမဟုတ်ဘဲ ပြန်လည်မေးခွန်းတွေထုတ်ပြီးတုံ့ပြန်လာရင်တော့ သင့်အနေနဲ့ဒီလိုဝန်ထမ်းမျိုးကို လျှော့တွက်လို့မရတော့ပါဘူး။ ဝန်ထမ်းဘက်ကပြန်ပေးလာမယ့် မေးခွန်းမျိုးတွေကတော့ "ရလဒ်တစ်ခုရရှိ အချိန်ဘယ်လောက်ထိစောင့်ပေးနိုင် ဖေ" "ကုမ္ပဏီဘက်ကဘယ် အတိုင်းအတာထိပံ့ပိုးမှုတွေပေးမှာလဲ" ကျွန်တော်တို့က လူကြီးပင်းတို့ပျော်လင့် ထာသလိုဖြစ်လာခဲ့ရင် ကျွန်တော်အတွက်ဘာများပျော်လင့်လို့ရမလဲ" စသဖြင့်မေးလာတတ်ပါတယ်။

ဒါဆိုရင်တော့ သူ့ကိုအလေးထားရတော့မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အလုပ်တစ်ခုခုခက်ခဲမှု
 ၊ ရှုပ်ထွေးမှု ၊ မလွယ်ကူမှုတွေဟာ လူတော်တွေအတွက်စူးစမ်းလိုစိတ် ၊ အလျော့မပေးလိုစိတ်နှင့် မိမိကိုယ်ကိုယ့်
 ကြည်ညိုတဲ့စိတ်တွေကို ပေါ်လွင်လာစေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လုပ်ငန်းရဲ့အခက်အခဲအကြောင်း ချပြလိုက်ချိန်မှာ
 လူတော်တွေဆိုလျှင် အထက်ပါစိတ်မျိုးတွေပေါ်လာတတ်ပါတယ်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ ဝန်ထမ်းဆိုမှာပါလာတဲ့
 ယခင်အလုပ်မှလုပ်ငန်းရှင်တွေရေးပေးလိုက်တဲ့ ထောက်ခံချက်စာတွေကိုတောင်းကြည့် စိစစ်ရုံမျှသာကြည့်မယ်လို့
 မတွေ့လိုက်ပါနဲ့။ ယခင်လုပ်ငန်းရှင်တွေဆို ဝန်းဆက်ပြီးစုံစမ်းကြည့်ပါ။ ဒီနေရာမှာလည်းခတ်ကျေတန်း
 ကျေသဘောမထားဘဲ ပီပီပြင်ပြင်လုပ်ဖို့လိုပါတယ်။ မေးခွန်းများများပေးတတ်လေ စစ်မှန်တဲ့အဖြေထွက်ပေါ်လာ
 လေပါ။ ဒါ့ကြောင့် အကောင်းသတင်းတွေချည်းပြောနေရင်လည်း အပြည့်ယုံလိုက်လို့မရသလို အပြစ်တွေချည်း
 ပြောရင်လည်း သေသေချာချာသုံးသပ်ဖို့တော့လိုပါတယ်။ ဒါပေမယ့်ဒီလိုလုပ်ရင်တော့ မလုပ်ခင်မှာဝန်ထမ်းနဲ့မေးခွန်း
 မေးသူကြား သဘောတူညီချက်တစ်ခုတော့ရှိဖို့တော့လိုပါတယ်။ မေးခွန်းမေးသူဘက်က ဝန်ထမ်းသဘောမတူရင်
 စည်းကမ်းမကျော်သင့်ပါဘူး။ ဒီတော့အင်တာဗျူးပေးသူက ဝန်ထမ်းကို "တကယ်လို့များလုပ်ငန်းလိုအပ်ချက်အရ
 မင်းလုပ်ခဲ့တူးတဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေဆို ဝန်းဆက်ကြည့်လို့ရမလား" ဆိုတဲ့ မေးခွန်းရဲ့သဘောတူညီမှုထားပြီးမှလုပ်
 သင့်ပါတယ်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ ဝန်ထမ်းတွေချုပ်ခန့်ထားရာမှာလုပ်ငန်းရှင်အနေနဲ့ ရေရှည်ကိုပဲရည်ရွယ်ပြီး
 လုပ်ဆောင်သင့်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင်ကိုယ်တိုင်လည်း မိမိလုပ်ငန်းကိုလက်ရှိအနေအထားမှာပဲတင်း
 တိမ်နေမယ့်သူမဟုတ်ဘဲ ဖြစ်နိုင်မယ်ဆိုရင်အရှိန်အဟုန်နဲ့ အလျင်အမြန်ကြိုးစားစေချင်တဲ့ အတွက်ကြောင့်ပါ။
 ဒါ့ကြောင့်လက်ရှိအလုပ်တွေကိုပဲ လျင်လျင်မြန်မြန်ပြီးစီးအောင်လုပ်နိုင်သူ တစ်နည်းအားဖြင့် Work doneလို့
 ခေါ်တဲ့ အလုပ်ပြီးပြောက်အောင်ဆောင်ရွက်နိုင်သူမျိုးကိုပဲ အလေးကြီးပြီးမခံသင့်ပါဘူး။ အလုပ်မြန်မြန်ဆန်ဆန်ပြီး
 စီးတယ်ဆိုတာအတွေ့အကြုံ ၊ အလေ့အကျင့်များခြင်းကြောင့်ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကိုကြည့်ခြင်းဖြင့်
 ဒီဝန်ထမ်းမျိုးဟာ အလုပ်တစ်ခုတစ်နေရာတည်းမှာပဲ နှစ်မြှုပ်နေပြီးဆက်လက်တိုးတက်လိုစိတ် ၊ ကြိုးပမ်းလိုစိတ်
 မရှိတူးဆိုတာပေါ်လွင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့လတ်တလောလိုအပ်ချက်ကိုတော့ ကောင်းကောင်းဖြေရှင်းပေးနိုင်တယ်
 ဆိုတာကလည်း သေချာပါတယ်။

ဒါပေမယ့် မကြာမီမှာပဲ သူတို့တွေဟာအင်အားတွေကုန်ခမ်းသွားတတ်ပါတယ်။ သူတို့လုပ်နေကျအလုပ်
 တွေပဲနေ့စဉ် လုပ်ရင်းလုပ်ရင်းကပဲပြီးငွေလာတတ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့စိန်ခေါ်မှုဒဏ်ကိုလည်းမခံနိုင်ပါဘူး။ ဒီအခြေ
 အနေနဲ့ကြိုပြင်တွေနေရာမှာ သူတို့လက်အောက်ကဝန်ထမ်းတွေဟာ စိတ်ပျက်လာတတ်ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်လုပ်ငန်း
 ကြိုးစားလာတာနဲ့အညီလိုက်ပြီး တိုးတက်နိုင်စွမ်းအလားအလာရှိတဲ့ဝန်ထမ်းမျိုးကိုပဲ ရေရှည်အတွက်မျှော်မှန်းပြီး
 ချုပ်သင့်ပါတယ်။ ဒါဟာဝန်ထမ်းရဲ့ပင်ကိုယ်စိတ်ဖြစ်တဲ့ ယခင်ထက်ပိုပြီး တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ဆက်လက်ပြီးတိုးတက်
 ချင်စိတ် ၊ အခက်အခဲတွေကိုရှင်ဆိုင်ဖြေရှင်းလိုစိတ်ရှိပြီး အရည်အချင်းတွေကိုထပ်မံပြည့်ဆည်းလိုစိတ်ရှိခြင်းဟာ
 အဓိကအရင်းအမြစ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဝန်ထမ်းတွေ့ချယ်ခန့်ထားရာမှာ နောက်ဆုံးပေးသင့်တဲ့ပေးခွန်းကတော့ "ဘာကြောင့် ယခင်အလုပ်တွေက ထွက်ခဲ့ရတာလဲ" ဆိုတဲ့ ပေးခွန်းပါ။ ဒီပေးခွန်းကိုတုံ့ပြန်တဲ့နေရာမှာ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကွဲပြားခြားနားတာတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ တချို့သောဝန်ထမ်းတွေကတော့ အကြောင်းပြချက်အမျိုးမျိုးပေးပြီး လုပ်ငန်းပေါ်အပြစ်ပုံချလေ့ရှိပါတယ်။ တချို့သောဝန်ထမ်းကတော့ ရှည်လည်းလျှောက်သာပျားလည်းခွဲသာမျိုးပြောတတ်ပါတယ်။ တချို့ကတော့ ရေရှည်လုပ်ချင်စိတ်မရှိတာကြောင့်မဟုတ်ဘဲ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရည်အချင်းမျိုးတွေ ပိုင်ဆိုင်ထားပြီးဖြစ်လို့ ဆိုတဲ့အချက်ကြောင့်ရယ် ကိုယ်ရဲ့ရှိပြီးသားစွမ်းဆောင်ရည်ကို ပိုမြှင့်တင်လိုစိတ်စတဲ့အချက်များကြောင့် ထွက်ခွာတာမျိုးလည်းတွေ့နိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်ပဲဖြစ်စေ၊ ဘယ်လိုမျိုးပဲတုံ့ပြန်သည်ဖြစ်စေ ဒီပေးခွန်းဟာအင်တာဗျူးပေးသူအတွက် တခြားသောပေးခွန်းတွေထက် သိစရာအကြောင်းအရာများ ဆင့်ကဲဆင့်ကဲရရှိစေတဲ့အတွက်ကြောင့် ပေးပေးခြင်းနှင့်အရေးကြီးဆုံးအချက်ပါပဲ။ ဝန်ထမ်းတွေ့ချယ်ခန့်ထားရာမှာ လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာမိမိနှစ်သက်တဲ့ခင်ပင်ရင်းနီးသူမျိုးတွေကို အလုပ်ခန့်လိုစိတ်ရှိတတ်ပါတယ်။ တချို့အလုပ်ရှင်ကတော့လည်း ကျွမ်းကျင်မှုရှိရင်ပြီးရော အလုပ်ပြုတယ်ဆိုပြီးခန့်လိုက်တာမျိုးလည်းရှိတတ်ပါတယ်။ ခင်ပင်နှစ်သက်လို့ကျွမ်းကျင်မှုရှိလို့ အလုပ်ခန့်တယ်ဆိုတာ လွယ်ကူပေမယ့်ဒီ (၂) ချက်ကြောင့်ပဲတော့ လုပ်ငန်းပြီးပြောက်အောင်မြင် နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။

မိမိတွေ့ချယ်ခန့်အပ်လိုက်တဲ့ဝန်ထမ်းမှာတည်ကြည်မှု၊ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေး၊ ရင့်ကျက်မှုစတဲ့အရည်အချင်းတွေနဲ့ပြည့်စုံရမယ့်အပြင် (E)လေးလုံးနှင့်စိတ်ထက်သန်မှုရာခိုင်နှုန်း ဘယ်လောက်ထိမြင့်မားသလဲဆိုတာပါ ဆန်းစစ်ဖို့လိုပါတယ်။ မိမိလိုချင်တာတွေနဲ့လည်းကိုက်ညီမှုရှိပြီး မိမိချစ်ခင်နှစ်သက်သူ၊ ကျွမ်းကျင်မှုရှိသူဆိုရင်တော့ သင့်အတွက်အမှန်တကယ်အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တကယ့်အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ဖြစ်ထွန်းစေမယ့် ဝန်ထမ်းကောင်းတွေရှိပိုင်ဆိုင်မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အထက်ပါအကြံပြုချက်တွေဟာ မိမိလုပ်ငန်းဌာနကြီးတစ်ခုလုံးအတွက် တကယ့်ကိုအရေးပါအရာရောက်တဲ့ အသက်သွေးကြောသဖွယ်သတ်မှတ်ရမယ်။ စွဲစည်းပုံပကောင်းဘူးဆိုလျှင် လုပ်ဆောင်မှုတွေလည်းပကောင်းဘူး လုပ်ဆောင်မှုပကောင်းလျှင် ရလဒ်လည်းကောင်းလာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ကမ္ဘာတီတိုင်းဟာအများများကို ကြိုတင်ကာကွယ်တတ်ဖို့ရန်တကယ်လိုအပ်ပါတယ်။

၁။ လုပ်ငန်းတွင်တိုင်းမှာစည်းမျဉ်းအတင်းကျပ်ဆုံးနှင့် ဘယ်သူဆိုတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအယူအစွဲတွေလည်းမထားဖို့ပဲ သင်္ကန်းကြီးထားပြီး လုပ်ဆောင်ရမယ့်အပိုင်းကတော့ ငွေရေးကြေးရေးကဏ္ဍပိုင်းပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကျင့်တရားမဟက်ဖျက်ဖို့၊ ပကောင်းမှုကိုကုမ္ပဏီလွန်မိစေဖို့တွေအတွက် အဓိကတရားခံဟာ "ငွေ" ပါပဲ။ ဒါကြောင့်ကမ္ဘာတီအနေနဲ့ မိမိဝန်ထမ်းကိုအလုပ်ထုတ်ပယ်တဲ့နေရာမှာ ကိုယ်ကျင့်တရားတော်ဖျက်လို့ဆိုတဲ့ ဖြစ်မှုမျိုးနည်းနိုင်သမျှနည်းတောင် နည်းလမ်းမျိုးစုံသုံးပြီး အချင်းအရာတွေမဖြစ်ပွားခင်ကတည်းက ကြိုတင်ကာကွယ်မှုတွေလုပ်ထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတွင်ဆိုရာ ဘဏ္ဍာရေးနှင့်စာရင်းပိုင်းတွေမှာစနစ်တကျရှိသော ၊ တိကျသေချာတဲ့နည်းလမ်းလုပ်ဆောင်ချက် များထားဖို့ တင်းတင်းကြပ်ကြပ်စစ်ဆေးမှုတွေပါ အချိန်နှင့်တပြေးညီလုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အငေးတူလုပ်ငန်း ပြင်ပဆိုင်ရာငွေပေးငွေယူခြင်းမှာလည်းကောင်း၊ လုံခြုံရေးအားကောင်းတဲ့နည်းစနစ်တွေထားရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ မည်သည့်ဝန်ထမ်းကိုမျှ ငွေကြေးနှင့်ပတ်သက်လာလျှင် လိုက်လျောလိုက်တာမျိုး ၊ လွယ်လွယ်ကူကူပေါ့ပေါ့ပါးပါး လုပ်လိုက်တာမျိုးတွေမဖြစ်အောင်လည်း မျက်ခြေမပြတ်စောင့်ကြည့်မှု၊ စစ်ဆေးမှုတွေထားရှိရပါမယ်။

နောက်ပြီး ကုမ္ပဏီအများစုမှာတွေ့ရလေ့ရှိတဲ့ စာရင်းကိုင်ပျားခေါင်းအခဲရဆုံးကိစ္စတစ်ရပ်ကတော့ လက်မှတ်မရှိဘဲငွေထုတ်၊ ငွေသွင်းလုပ်ပေးရတဲ့ကိစ္စပါ။ လုပ်လည်းမလုပ်ရဲဘူး၊ မလုပ်လို့လည်းမဖြစ်တော့မလုပ်ဘဲလည်းမနေရဲဘူး။ ဘယ်လိုကုမ္ပဏီမျိုးတွေမှာ အဖြစ်များလေ့ရှိသလဲဆိုရင် "ပိသားစု၊ ဆွေမျိုးသားချင်းတွေ" အရမ်းများတဲ့ကုမ္ပဏီမျိုးတွေပါ။ "ဘယ်သူ့ကိုပြောပြီးသား ငွေဘယ်လောက်ထုတ်သွားမယ်" "ဒီငွေတွေလက်ခံထားလိုက်၊ ပြီးတော့မှသူ့ရှင်လိုက်မယ်" စသဖြင့်ရေးရာရာထုမသိရတဲ့ အကြောင်းအရာမျိုးတွေအတွက် လက်မှတ်မပါဘဲငွေပေးငွေယူလုပ်ဆောင်ချက်တွေကိုလုပ်နေရပါတယ်။ "လက်မှတ်" ဆိုတာ စာရင်းကိုင်တစ်ယောက်အတွက် "အသက်" ပါပါ။ "လက်မှတ်" ထိုးခြင်းသဘောတရားကိုတောင် လုပ်ငန်းတွေမှာဘာသာရပ်တစ်ခုအနေနဲ့ သင်ပေးရမလို့ဖြစ်နေပါတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့လုပ်ငန်းတွေမှာ စာရင်းကိုင်သိကငွေထုတ်လို့ စာရင်းကိုင်ကလတ်မှတ်ထိုးခိုင်းရင် "အပိုလုပ်တွေ အလုပ်ရှုပ်ခဲပြီးလုပ်နေတယ်" လို့ပြောပြီး ဆောင်ကြီးအောင်ကြီးထိုးပေးတဲ့သူရှိသလို မထိုးပေးဘဲရစ်နေတဲ့သူလည်းရှိပါတယ်။ ပြီးရင်ကွယ်ရာမှာအတင်းပြောခံရသေးတယ်။

စာရင်းကိုင်တွေရဲ့သဘာဝဟာ သူများပိုင်ဆိုင်တဲ့ငွေကြေးတွေကို အလေအလွင့်မရှိဘဲအသက်အရှက်နှင့် ရင်းပြီး ထိန်းသိမ်းကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ "လက်မှတ်" ထိုးတယ်ဆိုတာဟာ "လက်မှတ်" ထိုးလိုက်တဲ့အကြောင်းအရာကိုမိမိကိုယ်တိုင် သိရှိသဘောတူပြီဖြစ်ကြောင်းနှင့် နောက်သက်တွဲတစ်ခုတစ်ရာပေါ်ပေါက်လာပါက တာဝန်ယူရခြင်းပေးနိုင်ပါတယ်ဟု ဝန်ခံကတိပြုလိုက်တဲ့သဘောပါ။ ဒါကြောင့်လူတိုင်း(ဝန်ထမ်းတိုင်း)ကို လွယ်လွယ်နဲ့လက်မှတ်ထိုးခွင့်မပေးသင့်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်ဝန်ထမ်းတွေဘက်ကလည်း စာရင်းကိုင်တွေကိုနားလည်ပေးဖို့လိုပါတယ်။ နားလည်ပေးမတ်အောင်လည်း စီမံခန့်ခွဲသူတွေကလေ့ကျင့်ပေးရပါမယ်။ ဒါကြောင့်အဖွဲ့အစည်းတိုင်းမှာငွေကြေးဆိုင်ရာလုပ်ဆောင်ချက်များကို လွယ်လင့်တကူမဖြစ်စေဘဲ လေးလေးနက်နက်ထားရှိပြီးလုပ်ဆောင်စေရန် စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းမှတာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရပါမယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုအားနည်းလို့ ၊ ချို့ယွင်းလို့ဝန်ထမ်းဘက်က အခွင့်အရေးရသွားတာမျိုးဟာ ကုမ္ပဏီအတွက်ငွေကြေးအပြင် ဂုဏ်သိက္ခာပါနစ်နာဆုံးရှုံးစေပါတယ်။ ဒါကြောင့်ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ရဲ့ ကိုယ်ကျင့်တရားစောက်ဖျက်ခြင်းဟာ ကုမ္ပဏီကသင်ပေးလိုက်တာမျိုးမဖြစ်ပါစေနဲ့။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာမိမိတို့ မန်နေဂျာအဆင့်ဆင့်တိုင်းဟာစာရင်းကိုင် ၊ စာရင်းစစ်တွေထောက်ပြလာတဲ့ တင်ပြလာတဲ့အချက်တွေကို အထူးအလေးအနက်ထားပြီး ပြန်လည်စစ်ဆေးသုံးသပ်မှုတွေပြုရမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၂) ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ဓါတ်ရေးရာယိုင်လဲခြင်း၊ အားနည်းလာခြင်း၊ ပြိုကွဲလာခြင်းများဟာလည်း ကုမ္ပဏီအတွင်းတော့ အကျပ်အတည်းတစ်ခုပါ။ ဒီအကျပ်အတည်းကိုတော့ ကြိုတင်ကာကွယ်မှုတွေလုပ်ထားရပါမယ်။ အရေးအပါဆုံးနဲ့ထိရောက်ဆုံးက Honesty (ဝိုးသားမှု) Transpency (သိသာမြင်သာရှိမှု) Justice and Fair (တရားမျှတမှု) စတဲ့အချက်(၃)ချက်ပါဝင်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုစည်းမျဉ်းတွေရေးဆွဲထားရင်တော့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ခြိမ်းခြောက်ခြင်း ၊ ကုမ္ပဏီကိုတန်ဖိုးထားခြင်းတွေကနေ ကာကွယ်ပြီးသားဖြစ်မှာပါ။ ဝန်ထမ်းတွေခန့်အပ်တဲ့နေရာ ၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တွေအကဲဖြတ်တဲ့နေရာ ကုမ္ပဏီရဲ့ဝန်ထမ်းရေးရာပူဝါဒတွေ၊ ပေါ်လစီတွေပျက်တဲ့နေရာ အကျင့်သင်ကြားမှုပေးတဲ့နေရာ၊ အကျိုးခံစားခွင့်နှင့်အရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်းများပြုတဲ့နေရာ စတဲ့နေရာတွေအားလုံးမှာ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်တည်း မူဝါဒများဟာဝန်ထမ်းများအားလုံး သိသာမြင်သာရှင်လင်းပြတ်သားတဲ့မူဝါဒတွေဖြစ်ရပါမယ်။

အဲဒါဟာ ဝန်ထမ်းတွေကြားမှာ ဒီစည်းမျဉ်းတွေကိုသိတဲ့သူကသိ/မသိတဲ့သူကမသိ၊ နားလည်တဲ့သူရှိသလို နားမလည်သူတွေရှိနေခြင်းမျိုးပဲဖြစ်ရအောင်နှင့် ဝန်ထမ်းတွေဝင်ထဲမှာလုပ်ငန်းခွင်ဟာ "တရားမျှတမှုရှိတယ်" ဆိုတဲ့ ခံယူချက်မျိုးရှိသွားပြီဆိုရင် နောက်ထပ်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်တွေအားလုံး လွယ်ကူအဆင်ပြေသွားမှာပဲဖြစ်တယ်။ အဲဒီ အချက်(၃)ချက်နဲ့ ဝှံ့စည်းထားတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မျိုးမှာ မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှ မရိုးသားတာ ၊ လိမ်လည်တာ မျိုးတွေလုပ်ရဲမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကြီးတင်ကာကွယ်တိုင်းလည်း မဖြစ်ဘဲတော့မရှိပါဘူး။ တစ်နည်းနည်းနဲ့ တော့အကြောင်း တရားကစန့်တီးလာတာပါ။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးဖြစ်လာခဲ့ရင်လည်း ဝန်ထမ်းကျွန်းလွန်ခဲ့တဲ့ပြင်ပမှ ကိုကျွန်းလွန်ခဲ့တဲ့အတိုင်း မမြှင့်မချွန်ဘဲတခြားဝန်ထမ်းတွေကို ထုတ်ဖော်ပြောကြားရမှာပဲဖြစ်တယ်။ လိုအပ်ခဲ့ရင် ဥပဒေလမ်းကြောင်းအတိုင်းသွားသင့်ရင်လည်း လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ပုံပဲဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းရဲ့ပြင်ပမှာ ကုမ္ပဏီကပေးတဲ့ ပြစ်ဒဏ်နဲ့တင် လုံလောက်မှုမရှိခဲ့ရင် ဥပဒေကသတ်မှတ်ထားတဲ့ ထိုက်တန်တဲ့ပြစ်ဒဏ်ကိုပါ ခံစားရမှာဖြစ်တယ်။ အဲဒီလိုအမှန်အတိုင်းမပြောဘဲ ဝန်ထမ်းရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာ ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာကိုအကာအကွယ်ပြုပြီး "ကိုယ်ရေး ကိုယ်တာကိုစွန့်ခွာတွေကြောင့် မထွက်မဖြစ်လို့ထွက်ရတာပဲ" ဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေနဲ့ အမှန်တရားကိုဝှံ့ကွယ် မထားရပါဘူး။ ဒီလိုထိန်းချုပ်ထားခြင်းဟာ ကုမ္ပဏီနဲ့ဝန်ထမ်းများရဲ့ ထိခိုက်နစ်နာမှုတွေများစွာဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာ လူသိထင်ရှား ၊ လူတိုင်းမသိလိုက်သူမရှိအောင် ဝန်ထမ်းချို့မယောက်ခဲ့တဲ့စည်းမျဉ်းတွေ ၊ ဘယ်အချိန်တုန်းကချို့မယောက်ခဲ့တယ် ဒါဟာဘယ်လိုဆိုကျိုး၊ နှစ်နာသုံးနှစ်မျှတွေဖြစ်ပေါ်လာစေတယ်စတဲ့ အချက် အလက်ခိုင်ခိုင်လုံလုံနဲ့ပြောပြရပါမယ်။ ရှေ့နေတွေကတော့လိမ်မပြောပါနဲ့လို့ သတိပေးကြပါလိမ့်မယ်။

ဒါပေမယ့် လုပ်သင့်တဲ့အလုပ်တစ်ခုဖြစ်တဲ့အတွက် မဖြစ်မနေလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ရ ခြင်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီရဲ့သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းထားတဲ့ မူဝါဒတွေ ၊ ပေါ်လစီတွေကို ချို့မယောက်ရင်းချို့မယောက်သူများသွား ရာလမ်းကြောင်းဟာ အဆင်သင့်ရှိနေမှာဖြစ်ကြောင်း စံနမူနာအနေနဲ့လက်မတွန့်တမ်း လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်တယ်။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာရှိတဲ့ တခြားသောဝန်ထမ်းများအပေါ် အင်မတန်မှအကျိုးသက်ရောက်မှုရှိစေပြီး သတိထား သင့်တယ်ဆိုတဲ့ အတွေ့တွေဝင်သွားမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်တွေအားလုံးဟာ အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်ဖို့ အတွက် အကောင်းဆုံးသောစွန့်စားပေးရမယ့်အတွေ့ပဲဖြစ်တယ်။ ဒီစွန့်စားပေးရမယ် ၊ ငွေဥပဒေတွေကိုလိုက်နာပါမှ သင့်ကုမ္ပဏီဟာလည်း ငွေလိုအဖိုးထိုက်တန်တဲ့ ငွေကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်လာမှာပါ။



ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခြင်း

မိမိအလုပ်ဌာနအတွက် ဝန်ထမ်းရွေးချယ်တော့မယ်ဆိုရင် လျှောက်ထားသူရဲ့ လျှောက်လွှာနဲ့သက်ဆိုင်ရာ စာရွက်စာတမ်းတွေ ပြည့်စုံမှုရှိ/မရှိ၊ အကျိုးအကြောင်းဆီလျော်မှုရှိ/မရှိ ၊ တင်ပြလာတဲ့အချက်အလက်နဲ့ ခန့်အပ်မယ့်နေရာအတွက် ကိုက်ညီမှုရှိ/မရှိကို လူတွေ့စစ်ဆေးပေးလေ့လာရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လုံလောက်တဲ့အချက်အလက်၊ အထောက်အထား၊ မပြည့်စုံသေးလျှင် အစီအစဉ်ကိုဆွဲထားပါ။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အနေအထားပုံစံအတွက် ပေးခွန်းများပေးရန်အဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားပါ။ မိမိတို့ပြုပေးခွန်းချိုးကိုရှောင်ကြဉ်ပါ။ ဥပမာ-ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း အဆင်ပြေအောင်လုပ်ပေးနိုင်မယ်မဟုတ်လား ၊ အလုပ်ကိစ္စနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ပေးခွန်းတွေပေးတဲ့အခါမှာ အိမ်ထောင်ရှိ/မရှိ၊ လူမျိုး ၊ ဘာသာ ၊ အသက်အရွယ်မလိုအပ်လျှင်မပေးပါနဲ့။ အဓိကကိုယ်လိုချင်တာက ကိုယ်လုပ်ငန်းမှာ စွမ်းဆောင်ရည်ရှိ/မရှိဆိုတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပုံစံပွိုင့်ကို ပေးနိုင်ရင်ရပြီ။

အင်တာဗျူးအတွက်ပြင်ဆင်ရန်

လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရန်အတွက် အင်တာဗျူးသွားရောက်ပြောဆိုမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ အဝတ်အစားအသွင်အပြင် အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ မိမိလျှောက်ထားမည့် ရာထူးနေရာဒေသအလိုက် လိုက်ဝတ်မယ့်အဝတ်အစားများကို ဝတ်ဆင်သွားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ မိမိရဲ့အဝတ်အစားမှာ အစွန်းအထင်းအပေါက်အပြဲ တွန့်ကြဲနေတာမျိုးတွေရှိ ၊ မရှိ စစ်ဆေးပါ။ အိမ်နေညဝတ်အဝတ်အစားဝတ်ဆင်ပြီး အလုပ်သွားရောက်လျှောက်ထားတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ကိုယ့်ရဲ့ အသွင်အပြင်ဝတ်စားဆင်ယင်မှုဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကြည့် စိတ်ချပျံ့နှံ့သလိုဆွဲဆောင်နိုင်ခွင့်ရှိတဲ့အဝတ်အစားမျိုး ဝတ်ဆင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

အင်တာဗျူးတစ်ခုသွားတော့မယ်ဆိုရင် သူတို့သတ်မှတ်ထားတဲ့အချိန်ထက် အနည်းငယ်စောပြီးရောက်အောင်သွားရပါမယ်။ နောက်ကျတာမျိုး အပြေးအလွှားလာရတာမျိုး အလုပ်တွေပုပ်နေတဲ့ပုံစံမျိုးနဲ့လာတာမျိုးမဖြစ်စေနဲ့။ ကိုယ်အင်တာဗျူးပြောဆိုမည့် အဆောက်အအုံအတွင်းကို (၁၅) မိနစ်ခန့်စောပြီး ရောက်ရန်နှင့်အချိန်တိတိ ကုန်ကျရောက်ရန်လိုအပ်ပါတယ်။ မိမိသွားရောက်လုပ်ကိုင်မယ့် ကုမ္ပဏီနှင့်ပတ်သက်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းထုတ်ကုန်သွင်းကုန်ဈေးကွက်ပြိုင်စနစ်နှင့် လိုအပ်ချက်တွေကိုစောစီးစွာလေ့လာထားပြီး အကျိုးရှိမယ့်အကြံဉာဏ်များ တင်ပြနိုင်ပါက မိမိအတွက်အားသာချက်ဖြစ်စေပါတယ်။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာအချက်အလက်မိတ္တူ ၊ ထောက်ခံစာ ၊ စာရွက်စာတမ်းတွေနှင့် လိုအပ်တဲ့အခါမှတ်စုလိုက်ဇယားရန် စာရွက်စာတမ်းဆိုင်အဆင်သင့်ယူဆောင်သွားပါ။ မိမိအားလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်လာလျှင် ပြုပြင်တဲ့လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်မှုမျိုးနှင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကြည့်မှုအပြည့်ရှိတဲ့မျက်ဝန်းအစုံနှင့်မျက်လုံးချင်းဆုံပြီးလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ကိုယ်မသိတဲ့အရပ်ဌာနပတ်ဝန်းကျင်မှာ အင်တာဗျူးသွားရောက်ပြောဆိုရတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် စိတ်လှုပ်ရှားမှု ၊ စိတ်တင်းကြပ်မှုအနည်းငယ်ရှိကောင်းရှိပါလိမ့်မယ်။ ဒါလည်းကိစ္စမရှိပါဘူး။ ကိုယ်ကျွမ်းကျင်တဲ့ အလုပ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်အဝဖြင့် လာရောက်လျှောက်ထားတယ်လို့သဘောထားပါ။

၉၂၈ သူတို့ကုမ္ပဏီကစာရင်းကိုင်လိုလို့အင်တာဗျူးခေါ်လျှင် ကိုယ်ကစာရင်းကိုင်ပညာကျွမ်းကျင်တဲ့ သူဖြစ်လို့လာရောက်လျှောက်ထားတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ကုမ္ပဏီအတွက် အလိုအပ်ဆုံးလွှဲပြန်တယ်လို့ နှလုံးသွင်းလိုက်ပါ။ စိတ်တင်းကြပ်မှုပေါ့ပါးသွားပါလိမ့်မယ်။ သူ့ပေးတဲ့ပေးခွန်းကိုသေချာနားထောင်ပါ။ နားမလည် ရင်ပြန်ပေးပါ။ ပေးတဲ့ပေးခွန်းနှင့်ဖြေတဲ့အဖြေကိုကိုင်ညှိပါစေ။ ငှက်ပျောသီးအကြောင်းပေးစာ နှုတ်ခမ်းအကြောင်း သွားမပြောပါ။ ကိုယ်ရဲ့နောက်ခံသမိုင်းကြောင်းကိုပေးလာလျှင် အဆင်သင့်ဖြေဖို့အတွက် ဇာတ်လမ်းပြင်ဆင်ထား ပါ။ များသောအားဖြင့် အင်တာဗျူးဖြေဆိုသူများစုဟာ သူများရဲ့လောင်းရိပ်အောက်မှာ ခေါင်းသွင်းလာတာဖြစ်လို့ တော်ရုံတန်ရုံကိုယ်သိခွင့်တဲ့ပေးခွန်းကို မပေးခဲ့ကြပါဘူး။ အဲဒီလိုပေးခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့်လည်း အင်တာဗျူးဖြေ ဆိုသူအများစုဟာ အခွင့်လမ်းကောင်းကိုလက်လွှတ်ဆုံးရှုံးကြရပါတယ်။ သူ့ပေးတဲ့ပေးခွန်းပြီးတဲ့အခါမှာ ကိုယ်သိ လိုတဲ့အချက်အလက်နှင့် လုပ်ငန်းအကြောင်းတွေကိုပြန်လည်ပေးပါက အတိတ်ကမိမိလုပ်ခဲ့တဲ့အောင်မြင်မှုလုပ် ဆောင်ချက်တွေကိုပြန်လည်သတိရစေပါတယ်။

ကိုယ်လုပ်ခဲ့တဲ့အတွေ့အကြုံနဲ့ ဖြစ်နေတဲ့အခြေအနေဖြစ်လာနိုင်သည့် ဈေးကွက်အကြောင်းအချိုး အကောင်းတွေကို ပြန်လည်တင်ပြနိုင်မယ်ဆိုပါက ဒီဟာသင့်အတွက် နောက်ဆုံးအခွင့်အရေးရရှိတာပဲဖြစ်တယ်။ အဲဒီအခွင့်အရေးကိုလက်လွှတ်မခံပါနဲ့။ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်လို့ ကျွမ်းကျင်နေတဲ့သူဖြစ်ကြောင်း လုပ်သက်အတွေ့ အကြံအရပြတ်သန်းလာခဲ့တဲ့ အောင်မြင်မှုများကိုဖိုးသားပွင့်လင်းစွာတင်ပြပါ။ အကယ်၍ကုမ္ပဏီမှာအလုပ်ရရှိပြီဆို လျှင်လည်း ယခင်ကထက်မလျော့သော ငွေ ၊ လုံ့လ ၊ စိတ်ပစ္စည်းအကောင်း ဆုံးစွမ်းဆောင်မှုအပြည့်နဲ့ကြိုးစား စုပ်သွားမှာဖြစ်ကြောင်းတင်ပြပါ။ အဲဒီလိုတင်ပြမှုဟာ နောက်ဆုံးအကြိမ် သင့်ကိုသင်ကယ်တင်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေလျှောက်ထားခြင်း

- (၁) **အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးရုံး**
 အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးရုံးတွင်မှတ်ပုံတင်ထားပြီး မကြာခဏသွားရောက်ဆုံစစ်ရန်လိုအပ်တယ်။
- (၂) **အလိုရှိကြောင်း ကြော်ငြာစာများ**
 ဘာမန်စာရေးစာချီ ၊ လခစားအလုပ်တွေအတွက် သတင်းစာ ၊ ဂျာနယ် ၊ မဂ္ဂဇင်းနှင့်အခြားစာစောင် တွေမှာ အလိုရှိကြောင်းကြော်ငြာစာများပါလာနိုင်တယ်။ မိမိနှင့်သင့်လျော်တဲ့ အလုပ်ဌာနများဆိုသွားရောက် လျှောက်ထားနိုင်တယ်။
- (၃) **မိမိလုပ်လိုတဲ့ ကုမ္ပဏီ၊ အလုပ်ရှင်ထံ လျှောက်လွှာတင်ခြင်း။**
 အဲသလိုအလုပ်ရှာဖွေတဲ့အခါ လျှောက်လွှာကိုလက်နိမ့်စက် ၊ ကွန်ပျူတာနှင့်သေသပ်စွာရိုက်၍ လက်မှတ် ထိုးကာတင်ပြရမယ်။ င်လျှောက်လွှာနှင့်အတူ မိမိရဲ့ပညာအရည်အချင်း ၊ လုပ်သက် ၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တို့ကို နှစ်စာကွေးရေးသားပြီးပေးတဲ့တင်ပြရမယ်။

(၄) အသိအကျွမ်းအဆက်အသွယ်မှတစ်ဆင့် လျှောက်ထားခြင်း။

မိမိလုပ်ကိုင်လိုတဲ့ကုမ္ပဏီ ၊ ဌာန ၊ အလုပ်ရင်တို့နှင့်သိက္ခန်းသျှင်လျှင် ယင်းပုဂ္ဂိုလ်နှင့်ဆက်သွယ်ကာ လျှောက်ထားနိုင်တယ်။

(၅) မိမိလုပ်ကိုင်လိုတဲ့အလုပ်ရှင် ၊ ကုမ္ပဏီ ၊ ဌာနသို့ ကိုယ်တိုင်သွားရောက်တွေ့ဆုံခြင်း။

အဲသလိုသွားရောက်တွေ့ဆုံတဲ့အခါ မိမိရဲ့အရည်အချင်း ၊ လုပ်သက် ၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တို့ကို အပြည့်အစုံဖော်ပြတဲ့ စာရွက်စာတမ်းတို့ကိုလည်း တစ်ပါတည်းယူသွားရမယ်။ အလုပ်ခန့်လိုတဲ့အလုပ်ရှင်ဟာ ယင်းစာရွက်စာတမ်းတို့ကို လေ့လာစစ်စစ်ကြည့်ပါရမယ်။

မိမိရဲ့ပညာအရည်အချင်း ၊ လုပ်သက် ၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်နှင့်လိုအပ်ချက်တွေကိုရေးသားတဲ့ အခါအထူးဂရုစိုက်ပြီးစနစ်တကျရေးသားရမယ်။ ကိုယ်တိုင်ရေးရန်မကွမ်းကျွင်းလျှင် ကျွမ်းကျင်သူရဲ့အကူအညီဖြင့်ရေးသားမယ်။ ဈေးသည်ဟာ မိမိပစ္စည်းရောင်းဖွဲ့အောင် အမျိုးမျိုးပြင်ဆင်ပွမ်းမံသလိုပဲ အလုပ်အလိင်္ဂါသူဟာလည်း မိမိ၏အရည်အချင်းအပြည့်အစုံ ၊ အလုပ်ရင်ပျက်စီးကွေ့အောင် စနစ်တကျပြသနိုင်ရမယ်။ အဲ့ဒီလိုတင်ပြတဲ့အခါ အောက်ပါအချက်တွေပါဝင်ရမယ်။

(၁) ပညာအရည်အချင်း ။ အပြင်ဆုံးအောင်မြင်သည့်အတန်းနှင့်အထူးပြုဘာသာရပ်ကို တိကျစွာဖော်ပြပါ။ အထူးပြုဘာသာရပ်တွင် မိမိရရှိသည့်အဆင့်ကိုလည်းဖော်ပြပါ။

(၂) အတွေ့အကြုံ ။ ယခုလျှောက်တဲ့အလုပ်နှင့် ဆက်စပ်တဲ့အတွေ့အကြုံရှိလျှင် ယင်းအတွေ့အကြုံကို ပြည့်စုံစွာဖော်ပြပါ။ ယခင်အလုပ်ရှင်ရဲ့အမည်နှင့်လိပ်စာလည်းဖော်ပြပါ။ ယခုလျှောက်ထားတဲ့ အလုပ်နှင့်သက်ဆိုင်သော အရေးပါသောအတွေ့အကြုံရှိလျှင် ယင်းတို့ကိုရှင်းလင်းပြတ်သားစွာတင်ပြပါ။

(၃) ရည်ညွှန်းချက် ။ အလုပ်ရှင်များ ၊ ဌာနများဟာလျှောက်ထားသူရဲ့ ယခင်လုပ်သက်မှတ်တမ်းများနှင့် ရှေ့ပြစ်များကိုသိလိုကြတယ်။ ယင်းစာများနှင့်အတူ အောက်ပါပုဂ္ဂိုလ် ၊ ဌာနတို့မှထောက်ခံစာမိတ္တူများကို ပူးတွဲတင်ပြပါ။

(က) ယခင်လုပ်ခဲ့ဖူးသော အလုပ်ရှင် ၊ အလုပ်ဌာန။

(ခ) အထူးပြုပညာရပ်ဆိုင်ရာ ဆရာ။

(ဂ) ပြန်တမ်းဝင်အရာရှိ (သို့) အရေးပါသောပုဂ္ဂိုလ်။

(၄) လျှောက်ထားသူရဲ့ဓါတ်ပုံ ။ မိမိရဲ့ကိုယ်တစ်ပိုင်းဓါတ်ပုံကိုပူးတွဲပါ။

(၅) လုပ်လိုတဲ့အလုပ်၊ ရာထူးတို့ကိုတိကျစွာဖော်ပြခြင်း ။ ။ ရရာအလုပ်ကို လုပ်မယ်ဆိုတဲ့လျှောက်ထားပုံမျိုးကိုရှောင်ပါ။ အဲသလိုလျှောက်ထားလျှင် ကျွမ်းကျင်တဲ့ပညာပုဂ္ဂိုလ်ကြောင်း ပြသရာရောက်တယ်။

(၆) သင်လျှောက်တဲ့အလုပ်နှင့် သက်ဆိုင်တဲ့ပညာရပ်များ သင့်တွင်ရှိကြောင်းပြည့်စုံစွာဖော်ပြခြင်း ။ ။ ဒီအချက်ဟာဆိုင်ကို အလုပ်ပေးပို့စဉ်းစားတဲ့အခါ အလွန်အရေးပါတဲ့အချက်ဖြစ်တယ်။

(၄) လျှောက်ထားတဲ့အလုပ်မှာ အစမ်းခန့်ကြည့်ရန်အဆိုပြုခြင်း။ လျှောက်ထားတဲ့အလုပ်နှင့်ပတ်သက်လို့ သင့်မှာအရည်အချင်းရှိလျှင် အစမ်းခန့်အပ်ခြင်းကိုလက်ခံရမယ်။ အစမ်းခန့်အပ်ရန် အဆိုပြုတဲ့အခါ အောက်ပါအချက်များအပေါ် အခြေခံထားကြောင်းရှင်းလင်းပြတ်သားပါစေ။

(က) အလုပ်ကိုသင်အောင်မြင်အောင်လုပ်ပေးနိုင်ရမယ်လို့ ယုံကြည်ခြင်း။

(ခ) အစမ်းခန့်ကာလပြီးဆုံးလျှင်ရွေးချယ်ခံရမယ်လို့ ယုံကြည်ခြင်း။

(ဂ) အလုပ်ရှင်ခံလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဝဟုလုတင်ပြခြင်း။

အလုပ်မလျှောက်မီသင်လုပ်မယ့်လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး သိကျွမ်းနားလည်မှုရှိအောင်ပြုလုပ်ပြီး လျှောက်လွှာမှာ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်လို့ သိကျွမ်းကြောင်းဖော်ပြပါ။ အဲ့ဒီလိုဖော်ပြခြင်းဖြင့်သင့်တွင် စိတ်ကုသုဇာဏ ရှိကြောင်း လုပ်ငန်းတွင်အပျက်တကယ်ပင်စိတ်ဝင်စားမှုရှိကြောင်း ဖော်ပြရာရောက်ပေတယ်။

အလုပ်ခန့် အပ်ခြင်း

ပီပီလုပ်ငန်းဌာနအသီးသီးခွဲအက်လက်လုပ်ဆောင်တဲ့အစီအစဉ်များ ၊ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အခြေအနေများ ၊ တွေ့ကြုံနေရတဲ့ပြဿနာများ ၊ ကျော်လွှားနိုင်တဲ့ကိစ္စရှိသလို မကျော်လွှားနိုင်တဲ့ကိစ္စလည်းရှိနေမှာအပျက်ပဲဖြစ်တယ်။ ထုပ်ငန်းဌာနနှင့်ပတ်သက်ပြီး ရရှိလာမယ့်အကျိုးအမြတ်များကို မလိုအပ်ပဲပိုကြွေးခါအသိပေးထားရင် ၊ မျှော်လင့်ချက်ပေးထားရင် ၊ နောင်တစ်ချိန်မှာ ကိုယ့်အပေါ်ကိုအခက်အခဲပြဿနာတွေပြန်လည် ရိုက်ခတ်လာနိုင်ပါတယ်။ မိမိမျှော်လင့်ချက်ပေးထားတဲ့အတိုင်း တကယ်လက်တွေ့မှာဖြစ်မလာဘူးဆိုလျှင် ဝန်ထမ်းတွေစိတ်ဝါတ်ကုခြင်း ၊ အထင်သေးခြင်း ၊ မယုံကြည်ခြင်းတွေဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မပျက်ကန်တဲ့မျှော်လင့်ချက်ပေးတာမျိုးကို ရောင်ကြည့်ရမယ်။ ဝန်ထမ်းအသစ်ခေါ်ယူတဲ့အခါမှာ လက်ရှိသူလုပ်ရမယ့် အလုပ်ခွဲအားနည်းချက် ၊ အားသာချက် အကျိုးအမြတ်အားလုံးကို အမှိုက်အမှိုက်အတိုင်း ၊ ခြောင့်မတ်ပျက်ကန်စွာအသိပေးရမယ်။ နောင်တစ်ချိန်ကုမ္ပဏီသိလာ တွင်ကိုယ့်ဝန်ထမ်းကောင်းတွေဆုံးရှုံးသွားနိုင်တယ်။ လုပ်ငန်းခွဲအကောင်းအဆိုးတွေကို အစကတည်းကသိရှိထား ဖော်ဆိုလျှင် ပြဿနာထပ်မံကြုံလာတဲ့အခါ အဲဒီဝန်ထမ်းကောင်းကမီမိကိုကူညီဖြေရှင်းပေးသွားနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

ထောက်ခံစာတွေနဲ့ အလုပ်လာလျှောက်ခြင်း

ထောက်ခံစာဆိုတာနှစ်ပိုင်းရှိပါတယ်။ အစိုးရထောက်ခံစာ ယခင်အလုပ်ရှင်ခွဲထောက်ခံစာ ၊ ထောက်ခံချက် စာအထူးပိတာနှင့်ပေးမယ့် မှန်ကန်တဲ့သုံးသပ်ချက်တွေရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အပြည့်အဝယုံကြည်ဖို့တော့မဖြစ်နိုင်ပါ။ သူ့ခွဲအနေအတိုင်အခြေအဆို လက်တွေ့ကျတဲ့လုပ်ဆောင်မှုတွေကို ကြည့်ရှုပြီးအများဆုံးအဆင်ပြေမှု/မရှိ သုံးသပ် ချက်ဖြစ်တယ်။ မဖြစ်မနေအလုပ်ခန့်ရပြီဆိုလျှင်လည်း တစ်လလောက်အစမ်းခန့်ကြည့် ၊ (၃)လ ၊ (၆)လစမ်းခန့် ကြည့်ပါစေလျှင်ဖြင့်အပ်ရပါမယ်။ မိမိခန့်အပ်လိုက်တဲ့လအပိုင်းအခြေအတွင်းမှာပဲ သူ့ခွဲအဆောင်နှင့် စိတ်သဘော အပျက်ကိုလေ့လာသိရှိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

အကယ်၍ကိုယ်က ဒီလိုမျိုးအစမ်းခန်းကာလသတ်မှတ်ပဲ ၊ အပြီးအပိုင်ခန့်အပ်လိုက်ပါက ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ပုံစံမဖြစ်ခဲ့လျှင်အလုပ်မှရပ်စဲပို့အတွက် အခက်အခဲတွေ့နိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ခန့်တော့မယ်ဆို လျှင် အစမ်းခန်းကာလအဖြစ်(၁)လ ၊ (၂)လ ၊ (၃)လ ၊ (၆)လသတ်မှတ်ပေးခြင်းဖြစ်တယ်။

ဝန်ထမ်းလေ့လာခြင်း

ဝန်ထမ်းများခန့်အပ်တဲ့အခါ အလုပ်သဘောသက်သက် အဓိကထားပေးမယ်လည်း ခန့်အပ်တဲ့ဝန်ထမ်းရဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုဟာလည်း အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ တစ်ချို့ကတော့ အတိတ်ကပြုလုပ်ခဲ့တဲ့လုပ်ငန်းတွေကို စိတ်မဝင်စားဘူး ၊ မိမိလုပ်ငန်းကိုစိတ်ပါဝင်စားပြီး တာဝန်ယူလိုစိတ်အပြည့်နဲ့ဆောင်ရွက်မယ် ဝန်ထမ်းကိုအလိုရှိပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးမှာကောင်းမွန်ပြီး စိတ်အားထက်သန်တက်ကြွမှုရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးကိုအလိုရှိကြပါတယ်။ မိမိခန့်အပ်လိုက်တဲ့ဝန်ထမ်းဟာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုရှိရဲ့လား။ မလိုအပ်ဘဲစွန့်စားမှုလုပ်တတ်သူလား။ ကြိုးစားအားထုတ်မှုရှိရဲ့လားဆိုတဲ့ မေးခွန်းတွေရဲ့အဖြေဟာ ၊ ဒီဝန်ထမ်းရဲ့လက်ရှိလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုကို လေ့လာကြည့်ခြင်းဖြင့်သိရှိနိုင်မှာပဲဖြစ်တယ်။ တစ်လမှာရက်အနည်းငယ် အချိန်ပိုမဆင်းနိုင်တဲ့ဝန်ထမ်းမျိုးကိုတော့ စောစောကပင်လက်မခံပဲပယ်ချလိုက်ရမှာဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းအများစုကို လေ့လာကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ လူတွေရဲ့သဘာဝစိတ်အခြေခံ (၆)မျိုးကိုတွေ့ရတယ်။ (၁) စစ်မှန်တိကျခြင်းကိုလိုလားသူ ၊ (၂)စွမ်းလေ့လာလိုစိတ်ရှိသူ ၊ (၃)လှပူရေစိတ်ဝင်တိုက်သူ ၊ (၄)ရှေးရိုးထုံးတမ်းအစဉ်အလာစွဲရှိသူ ၊ (၅)လူအများကိုလွှမ်းမိုးနိုင်သူ ၊ (၆)အနုပညာစိတ်ရှိသူဆိုပြီး တွေ့ရပါတယ်။ စစ်မှန်တိကျခြင်းကိုလိုလားတဲ့သူက ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့သိရှိနိုင်ပိုင်ပင်မှုနဲ့အားနှစ်ခုကို ပေါင်းစပ်ပြီးအလုပ်လုပ်လေ့ရှိတယ်။ လက်တွေ့ဆင်ပြီးတည်ငြိမ်မှုရှိတဲ့လူပါပဲ။ စွမ်းလေ့လာလိုစိတ်ရှိတဲ့သူကတော့ အရာရာကိုသူများပြောတိုင်းမယုံကြည်ဘူး။ မိမိကိုယ်တိုင်ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပြီးအစစ်အမှန်ကို သိအောင်လုပ်တယ်။ လှပူရေစိတ်ဝင်တိုက်သူကတော့ သူတစ်ပါးကိုကူညီပြီး ၊ မိမိအကျိုးစီးပွားအတွက် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ ရှေးရိုးအစဉ်အလာစွဲသူကတော့ စာအုပ်ကြီးအတိုင်းတိတိကျကျ လုပ်တတ်သူဖြစ်တယ်။ လူအများကိုလွှမ်းမိုးအနိုင်ယူလိုသူကတော့ အများနှစ်သက်သဘောကျအောင် အနာဂတ်ရည်မှန်းချက်များကို တက်တက်ကြွကြွနဲ့ဆောင်ရွက်သွားနိုင်သူဖြစ်တယ်။ အနုပညာစိတ်ရှိသူကတော့ စိတ်ကူးယဉ်ဆန်ပြီးတကယ်လက်တွေ့မှာ အကျိုးမထိရောက်သူများဖြစ်တယ်။ သင်ကောတယ်အထဲမှာပါသလဲ။

တိတိကျကျတာဝန်ပေးပါ

အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတွေကို တိကျတဲ့ရွေးချယ်ခြင်းခွင့် ၊ မှန်တိုင်စတာတွေကို ချမှတ်ပေးထားခြင်းဖြင့်အလုပ်ကို ပိုပြီးတင်မြန်းစွာပြီးစေတယ်။ တိတိကျကျတာဝန်ပေးလေလေ ၊ လုပ်ငန်းကိုစွဲပိုတွင်ကျယ်လေလေဖြစ်တယ်။ အလုပ်ကိုပြီးသလောက်လုပ်ကြပါ။ မင်းတို့အားလုံးမှာတာဝန်ရှိတယ်။ အားလုံးကိုိုင်းထားတာပဲဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းများကလုပ်ငန်းကိုစွဲပိုပြီးတဲ့အပြင်ပြုသူ့ကို မှန်တိုးထားခဲ့တာနဲ့အတူတူပဲ။ တိတိကျကျခိုင်းစေမှုဟာလုပ်ငန်းအောင်မြင်နိုင်စွမ်းအတွက် အကောင်းဆုံးလွှဲဆော်မှုလိုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပိုိုအောင်တဲ့လုပ်ငန်းတွေဆိုလျှင် သူတို့အားလုံးကအားစိုက်ပြီး အလုပ်လုပ်ကြတယ်။

မန်နေဂျာတစ်ယောက်ရဲ့ထားရှိရမည့်စိတ်ထား

စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာတစ်ယောက်အနေနဲ့ မိမိရဲ့လက်အောက်ဝန်ထမ်းများကိုဝေဖန်သုံးသပ်တဲ့အခါ "မင်းမှာ မကောင်းတဲ့အမှုအကျင့်တွေရှိတယ်"၊ ဒါမှမဟုတ် "မင်းလုပ်တဲ့ဟာကောင်းလို့ငါတော်တော်ကျေနပ်ပါတယ်" ဆိုတဲ့ စကားအသုံးအနှုန်းမျိုးကိုကြင်ကြင်ရပ်ရပ်လိမ့်မယ်။ ဒီစကားမျိုးဟာအပေါ်ယံလွယ်လွယ်ပြောပြီး တစ်စက်လူပေါ်ကို ကျော်ခွန်းလိုက်တာနဲ့တူတယ်။ တစ်စက်လူအတွက်ခံရခက်စေပါတယ်။ မန်ကန်တဲ့ဝေဖန်သုံးသပ်မှုဆိုတာ ဥပမာ ပေးရင် - "မောင်သိဟရေမနေကအစဉ်အဝေးမှာ မင်းပြောသွားတာရည်ရွယ်ချက်တော့ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအကြောင်းအရာကိုမပြောခင် ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်းကိုဂယနဏသိအောင်လုပ်ပြီမှ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်တာကပို ပြီးထိရောက်မှာဖြစ်တယ်။ နောက်ဆိုရင်ချက်ခွင်း မလုပ်နိုင်သေးတဲ့လုပ်ငန်းကို စိတ်စောပြီတင်ပြတာမျိုး အစဉ်း အဝေးမှာမတင်ပြမီအောင်သတိထားရမယ်။ မန်နေဂျာတစ်ယောက်အနေနဲ့ လက်အောက်ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က လူတွေ့သူတွေအစဉ်းအဝေးမှာအသိ အငေါ်မတည့်တဲ့ပြောဆိုမှုမျိုးတွေ တွေ့လာပါကစိတ်ဆိုးမိမှာတော့အမှန်ပဲဖြစ် တယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ရဲ့ဆန္ဒနဲ့ဒီသတိတော့ဆက်ပြီးထိန်းထားရမယ်။ သူ့ဘာကြောင့်ပြောသလဲဆိုတဲ့ ရည်ရွယ် ချက်ကိုသိအောင်လေ့လာရမယ်။ ဝန်ထမ်းဟာမသင့်လျော်တဲ့ ပုံစံတစ်ခုခုကိုလုပ်မိတယ်ထားအုံး ၊ လူတွေ့သူတွေ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးထိခိုက်အောင် ဆူပူကြိမ်းမောင်းတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ အလကားကောင် ၊ သုံးမရတဲ့ကောင်လို့ပြောမိလွှင် နောက်တကာယသုံးမရတဲ့လူဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ ဆူပူကြိမ်းမောင်းလိုက်တာဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ပိုမိုမြှင့်တင်ပေးလာအောင် မဆောင်ရွက်နိုင်ဘူး။ ဥပမာ - ဆပ်ကပ်ထဲကကျွေးတစ်ကောင်ကို ကိုယ်ပြောတဲ့အတိုင်းဆိုင် လိုမရဘူးဆိုရင်ကျွတ်စားကျွေးမလား ၊ အသားတုံးကိုကျွေးမလား ၊ ရေရှည်အဆင်ပြေမှုဖြစ်ဖို့ကိုတော့ အသား တုံးကိုပဲကျွေးရလိမ့်မယ်။ ဖြစ်လာတဲ့ပြဿနာတွေကို အပေးအဖြေလုပ်ပြီး အမှန်ကိုထုတ်ယူလိုရတယ်။ အမှားကို ဝန်ခံနိုင်လို့ရတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ လွတ်လပ်မှုကိုပေးလို့ရတယ်။ ဒါဟာစီမံခန့်ခွဲမှုက ကောင်မွန်စွာလုပ်ဆောင် နိုင်မယ့် မန်နေဂျာတစ်ယောက်ရဲ့ထားရှိရမည့်စိတ်ထားပဲဖြစ်တယ်။

ဝန်ထမ်းများကိုအရည်အသွေးမြှင့်ပေးပါ

စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာတစ်ယောက်ဟာ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းများကို မေတ္တာတရားဖြင့်အုပ်ချုပ်ရမယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းရဲ့ မိဘဆွေမျိုး ၊ အသိုင်းအဝိုင်း ၊ အကျင့်စရိုက် ၊ ကောင်းကွက် ၊ ဆိုးကွက် ၊ အားသာချက် ၊ အားနည်းချက်များကို လေ့လာသိရှိထားရမှာဖြစ်တယ်။ မှုတတဲ့အခွင့်အရေးပေးခြင်း၊ လုပ်ငန်းမှာစိတ်အားထက် သန်မှုဖြစ်အောင်နှိုးဆွပေးခြင်း ၊ သူတို့ခွန်အားစိုက်ထုတ်သလောက် အကျိုးခံစားခွင့်ပေးခြင်း ၊ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ပြဿနာပဖြစ်အောင် ညှိနှိုင်းပေးခြင်း ၊ ထိန်းသိမ်းပေးခြင်း ၊ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်ကို လူအများရှေ့မှာမှတ် မှတ်ရတုအားပေးချီးကျူးစကားပြောခြင်း ၊ သူကိုယ်သူယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့လာအောင် လမ်းကြောင်းပေးနိုင်ခြင်း၊ ရည် မှန်းချက်ပန်းတိုင်ပျောက်နေသူများကို ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရှိလာအောင် လမ်းကြောင်းချပေးခြင်းစတဲ့လုပ်ဆောင် ချက်စားကိုဝန်ပေးနိုင်စွမ်းရှိရမယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အဓိကစိတ်ဓာတ်လို့ခေါ်မှု အကောင်ဆုံးကတော့ကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်တိုင်းကို ချီးမွမ်းခြင်းပဲဖြစ်တယ်။

ဝန်ထမ်းများလျှော့ချခြင်း၊ ရုပ်ဆိုင်းလိုခြင်း

စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်နေရာဟာ စီးပွားရေးအခြေအနေအပြောင်းအလဲရှိလာပါက ဝန်ထမ်းများကိုလိုအပ်ရင် လိုအပ်သလို လျှော့ချတဲ့အခါမျိုးရှိလာနိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီရဲ့ယန္တရားလည်ပတ်မှုတစ်ခုလုံးကို ရုပ်ဆိုင်း သွားချိုး အလုပ်သမားတွေအားလုံးကို အလုပ်ဖြုတ်လိုက်ရမယ့်အခြေအနေမျိုး ဆိုက်ရောက်လာနိုင်ပါတယ်။

ဝန်ထမ်းများလျှော့ပစ်ခြင်း ၊ မဖြစ်မနေလျှော့ချခြင်း ၊ အလုပ်ရပ်ဆိုင်းခြင်း စတဲ့အခြေအနေမျိုးဖြစ်ပေါ်လာမှာကို (၆)လ သို့မဟုတ် (၃) လ အကြိုသိရှိခန့်မှန်းထားနိုင်ခြင်းရှိရမယ်။ ဒီအခြေအနေမျိုးဆိုက်ရောက်လာနိုင်ကြောင်းကို ဝန်ထမ်းများကိုကြိုတင်အသိပေးထားရမှာဖြစ်တယ်။ လက်ရှိအခြေအနေမှာ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်ကြိုးပမ်း ဆောင်ရွက်သွားရမှာဖြစ်တယ်။ အကယ်၍ကြိုးစားလုပ်တဲ့အတိုင်းဖြစ်မလာခဲ့ဘူးဆိုရင် အခြေအနေအရာအခိုက် အတန့်အပြောင်းအလဲဖြစ်လာနိုင်တယ်။ ဒါကိုကြိုတင်ပြင်ဆင်ဖို့ ဖိသားစုဘဝအနာဂတ်အတွက် ဘာတွေဆက်လုပ် ကြမလဲဆိုတာကို ကြိုတင်စဉ်းစားထားရမယ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လဲ ခင်ဗျားတို့အတွက် အခုလက်ရှိလုပ်ငန်းထက် နိုကောင်းတဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကြိုးစားပြီးရှာပေးပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကြောင့်အားနည်းမှု ၊ ချွတ်ချော် စီမံခန့်ခွဲမှုတွေရှိလာနိုင်တယ်။ ကိန်းသေရမယ်လို့တော့ ပျော်လင့်မထားစေချင်ဘူး။ ဒါ့ကြောင့်ခင်ဗျားတို့ကိုယ် တိုင်လည်းကိုယ်နဲ့သင့်တော်တဲ့ လုပ်ငန်းကိုယ်ကိုယ်ကြိုးစားပြီးရှာထားစေချင်တယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီးစိတ်ပူ ပထခြင်းမဖြစ်ကြနဲ့။ ဒါဟာဖြစ်တတ်တဲ့သဘောတရားပါပဲ။ ဘယ်အရာမှတည်မြဲတယ်ဆိုတာမရှိပါဘူး။ ဒါကိုခင်ဗျားတို့ ကျွန်တော်တို့အားလုံးနားလည်ပြီးသားဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့အတွက်ကြီးမားတဲ့ စိုက်ခင်းမှုကြီးတစ်ခုဖြစ်ပေမဲ့အနာ ခက်အတွက် ဒီထက်ကြီးမားတဲ့ရလဒ်ကောင်းတွေကို ရရှိနိုင်ဆိုင်နိုင်ပါတယ်။ ခုလိုမျိုးဖြစ်ရတဲ့ကိစ္စကလဲဝန်ထမ်း ဆရာဝန်ပေးဆရာကြောင့်မဟုတ်ပါဘူး ၊ အားလုံးစိတ်တူကိုယ်တူကြိုး စားလျက်နဲ့အောင်မြင်မှုရှိမလာတာပဲ။

ယနေ့ခေတ်စီးပွားရေး အခြေအနေကြောင့်သာဖြစ်တယ်။ ခင်ဗျား တို့ရဲ့ကြိုးစားမှု ၊ ဝိုးသားမှု ၊ သစ္စာရှိ မှုတွေကို ကျွန်တော်တို့ကမ္ဘာလီက မှတ်တမ်းတင်ထားမှာပဲဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းကြီးပြန်လည်ရပ်တည် စေနိုင်တဲ့နေ့ကျရင် ခင်ဗျားတို့အားလုံးကိုပဲကျွန်တော်တို့နဲ့ အတူတူအကျိုးခံစားခွင့်ရှိအောင် ပြန်လည်ခန့်အပ် ထားပေးမှာပဲဖြစ်တယ်။ အထက်ပါစကားတွေအားလုံးဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်နေရာက တိတိကျကျနဲ့လျှော့ချခြင်းဖြင့် ရုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်တယ်။ မိမိရဲ့လက်ထောက်ဝန်ထမ်းတွေကို ယခုလိုကြိုတင်အကြောင်းကြားထားခြင်းဟာ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုအတွက် လုံလောက်တဲ့အချိန်ကိုပေးထားတာပဲဖြစ်တယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းနဲ့ စွဲနာမှုရှိအောင်စိစဉ်လုပ်ဆောင်ထားရမှာဖြစ်တယ်။ အဲဒီလိုကြိုတင်အသိပေးပြောဆိုထားခြင်းမရှိပဲ ဖြန်းခနဲ အထုပ်ရုပ်ဆိုင်းလိုက်မယ်ဆိုလျှင် မိမိရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို ဒုက္ခရောက်အောင်ဝန်တီးသလိုဖြစ်ပြီး ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ဂုဏ် အိဏ္ဍာလဲပိုမိုကျဆင်းသွားနိုင်တယ်။ ကုမ္ပဏီအပေါ်မိမိအားထားနေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ကိုခွန်အားပေး ၊ ငွေ ဓမ္မာပူပေးရမယ်။ လွှတ်လျှော့ထားလို့ရဘူး။ သူတို့ရဲ့တာဝန်တွေတစ်စုံတစ်ခုလုံး ဆက်ပြီးတွန်းအားပေးနေရမယ်။ နောက် ဆုံးအခြေအနေအထိ ၊ သူတို့ကိုဂုဏ်ခိုက်ပေးရမယ်။ ဒီလိုပြုလုပ်ခြင်းဟာ အနာဂတ်အတွက်သစ္စာရှိတဲ့ဝန်ထမ်း စောင့်တွေကို ကိုယ့်ဆီပြန်လာအောင်ပန်တီးလိုက်ခြင်းဖြစ်တယ်။

ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ပိသားစုအနေကို ဦးစားပေးစဉ်းစားတတ်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာမျိုးကို သူတို့ဘယ်တော့မှ မပေးတော့ပါဘူး။ ကိုယ်ကသူတို့ရဲ့အပေါ်မှာ နောက်ဆုံးအခြေအနေထိရပ်တည်ပေးနိုင်ခဲ့ကြောင်းကို သိရှိခဲ့စားနိုင်ပါလား။ ဒါဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရဲ့ အအောင်မြင်ဆုံးစီမံခန့်ခွဲပုံဖြစ်တယ်။

အပျက်စိတ်

အပျက်သဘောဆောင်တဲ့အတွေးတွေကြောင့် လူတွေအများစုဟာ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေကိုဆုံးရှုံးကြရတယ်။ အပျက်စိတ်တွေပေးပါက အပျက်အကျိုးရလဒ်ကိုသာရရှိစေတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့ရပ်ကွက်ထဲက ဦးဘသိုက်ဆိုတဲ့လူတစ်ယောက်ကို အန္တရာယ်သိုက်လို့လူတွေကစကွဲ ၊ နောက်ကြင်ခေါ်ကြရာမှ နောက်ဆုံးမှာတကယ်ပဲသူ့ရဲ့ အိမ်ကိုအန္တရာယ်သိုက်သိုက်ရောက်ခဲ့တယ်။ တစ်နေ့မှာဦးဘသိုက်အိပ်ရာထဲမှာအချိန် ဘယ်အချိန်ကဘယ်လိုခေါင်းပြတ်နေတဲ့လူတစ်ယောက် သူ့အိမ်ရဲ့အပေါ်ဆုံးလှေခါးထိပ်မှာလဲကွတယ်ဆိုတာကို မသိရပဲတွေ့ရတယ်။ ဘယ်သူ့ရဲ့ရန်ဖြစ်ပြီး ဘယ်သူကသတ်သွားလို့ရောက်လာမှန်းလည်းမသိပါဘူး။ တရားမဝင်ပေါ်တဲလူသတ်မှုမှာ မီးခတ်ရာလက်ဝင်လို့ သလိုဖြစ်သွားခဲ့ရပြီ။ ဦးဘသိုက်ကို အန္တရာယ်သိုက်ဟုစကားများ တကယ်ပဲအန္တရာယ်သိုက်သိုက်ရောက်ခဲ့ရတယ်။ လူအများကအပျက် စိတ်ပေးပေးလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် အပျက်အကျိုးရလဒ်ကိုရရှိသွားခဲ့တယ်။ အကောင်းစိတ်ပေးခဲ့ပြီး ရတနာသိုက်လို့ပြောင်လဲခေါ်ဆိုခဲ့ပယ်ဆိုရင် ဦးဘသိုက်ကနေရတနာသိုက်အဖြစ် ပြောင်းလဲသွားလိမ့်မယ်ဆိုတာမလွဲပါဘူး။ ဒါကြောင့်မိမိဝန်ထမ်းတွေကို နာမည်ကောင်းပေးပါ။

လှံ့ဆော်ခြင်းဖြင့် ဝန်ထမ်းများကို ဆွဲဆောင်ခြင်း (ကျွန်းအားပေးပါ)

မိမိဝန်ထမ်းတွေထဲမှာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် တက်ကြွမှု ၊ ထူးချွန်မှု ၊ ကြိုးစားမှုမတူတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်သူတို့အချင်းချင်းပြိုင်ဘက်သဖွယ်လဲ ပို့နေတတ်ခြင်းနေတတ်ကြပါတယ်။ ဒါ့အပြင်တွေ့ကိုမိမိကသိထားရမယ်။ သူတို့ရဲ့ ကြိုးစားမှု ၊ ငိုးသားမှု ၊ ထူးချွန်မှုများကိုခိုးမွမ်း စကားပြောရမယ်။ ဒါကိုမိမိအနေနဲ့လျစ်လျူရှုခဲ့မိလျှင် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စွမ်းအားကို ကျဆင်းအောင်လုပ်နေတာနဲ့ အတူတူပဲဖြစ်တယ်။ မိမိအစွမ်းထက်မှုမှာ အရည်အသွေးကိုဦးစားပေးလျှင် အရည်အသွေးမြင့်မားအောင်လုပ်နိုင်တဲ့သူကို ဂုဏ်ပြုခိုးမွမ်းစကားပြောရမယ်။ ဝန်ထမ်းများအထဲမှာတက်ကြွမှုနည်းနေလျှင် တက်ကြွမှုမရှိတဲ့ဝန်ထမ်းကို အများအလယ်မှာ ခိုးမွမ်းခြင်းဖြင့်တခြားဝန်ထမ်းများလဲတက်ကြွလာမှာဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေအပေါ်မှာတဲအခွင့်အရေးပေးခြင်း၊ ဂုဏ်ပြုခြင်း၊ ခိုးမွမ်းခြင်းဖြင့်လုပ်ရမယ်။ စီမံခန့် ခွဲပေးတဲ့သူမန်နေဂျာ ကိုယ်တိုင်ကလည်းငိုးသားကြောင့်မတ်ခဲ့ရင် ဝန်ထမ်းများရဲ့ယုံကြည်မှု ဝန်ထမ်းများကို ထိန်းချုပ်ကွပ်ကဲမှုမှာမအောင်မြင်နိုင်စရာအကြောင်းမရှိဘူး။ ခိုးမွမ်းမှုရှိလျှင်ဦးဆောင်မှုမရှိနိုင်ဘူး။ ဦးဆောင်လို့မရလျှင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်မလာနိုင်ဘူး။

အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ အောင်မြင်မှုပုံစံနဲ့ပိုမိုပိုမိုတာ စီမံခန့်ခွဲသူမန်နေဂျာရဲ့ အပေါ်မှာ ယုံကြည်မှုတယ် လောက်ရှိသလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာပူတည်ပါတယ်။ တွေးခေါ်မြော်မြင်မှုရှိရမယ်။ ဒီအချက်တွေဟာ စီမံခန့်ခွဲသူမန်နေဂျာရဲ့ သိသင့်သလိုထိုက်တဲ့ စိတ်ထားပဲဖြစ်တယ်။ အထူးသဖြင့် မန်နေဂျာတစ်ယောက်ဟာကတိတည်ရမယ်။ လိမ်ညာပြောဆိုတာမျိုးပလုပ်ရတဲ့ အောင်မြင်မှုပုံစံသမျှဟာပုန်ကန်မှုအပေါ်မှာ အဓိကအကြောင်းရင်းပဲပါတယ်။ တကယ်လို သင်ကလိမ်ညာပီပြီဆိုရင် အများစုယုံကြည်မှုကိုထိန်းချုပ်လိုရမိင်တော့မှာမဟုတ်ဘူး။ အထက်ကလည်းယုံကြည်မယ်။ အောက်ကလည်းလဲလေးစားမယ်ဆိုရင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းရဲ့အရည်အချင်းနဲ့ ပြည့်ဝသွားပုံဖြစ်တယ်။

တိတိကျကျမရှိတဲ့အကြောင်းအရာတွေကို ငြင်းခုံဆွေးနွေးခြင်းမပြုပါနဲ့။

- ၁။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ နောက်လိုက်ကောင်းတွေမရှိလျှင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက် မဖြစ်နိုင်ဘူး။
- ၂။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ သူ့ကိုယ်သူစီမံနိုင်သလိုအများကိုလဲ စီမံခန့်ခွဲနိုင်သူဖြစ်တယ်။
- ၃။ အာဏာနဲ့ရယူထားတဲ့ ခေါင်းဆောင်ဟာ အများစုယုံကြည်အားကိုးချစ်ခင်မှုကိုမရနိုင်ပါဘူး။
- ၄။ အရည်အချင်းရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ ယုံကြည်မှုရှိတယ်။ တက်ကြွမှုရှိတယ်။ ပြတ်သားမှုရှိတယ်။ အများအတွက်ခွန်အားကိုးဖြစ်စေတယ်။ တိကျတဲ့မန်တိုင်းကို ဆွဲထုတ်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ အရည်အချင်းရှိသူတွေကို မွေးထုတ်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ အများစုယုံကြည်အားကိုးခြင်းကိုခံရတယ်။ အဲဒါဟာ ခေါင်းဆောင်ပဲ။
- ၅။ ကိုယ်အမြဲတွေ့နေကြလူတစ်ယောက် ကိုယ်ပျက်စီးရေမှာပဲသူကံကြမ္မာ ပြောင်းလဲသွားတာကိုပြင်ပြီဆိုလျှင် ဘာကြောင့်ဖြစ်မယ်ထင်သလဲ။ လူတစ်ဦးချင်းပေါ်မှာလဲ ဂရုစိုက်စာတ်တဲ့အပြုအမူရှိတယ်။ အကူအညီတောင်းလာရင်လဲ တာဝန်ယူစာတ်တဲ့စိတ်ထားရှိတယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ်ပျက်စီးရေမှာပဲ ကံကြမ္မာကောင်းကို ပိုင်ဆိုင်ပြီး ချမ်းသာကြွယ်ဝသွားခဲ့တာပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ကံကြမ္မာဟာ ကိုယ့်စိတ်ထားပေါ်မှာတည်ပြီးပြောင်းလဲတယ်ဆိုတာ တစ်နေ့သင်ကိုယ်တိုင်တွေ့ကြုံရပါလိမ့်မယ်။

အပြန်အလှန်နားလည်မှု

လူအချင်းချင်းဆက်သွယ်မှုမှာ - အများနှင့်ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်လိုမှု ၊ ဝမ်းကွယ်လိုမှု ၊ ပွင့်လင်းမှု ၊ ခံစားမှု ၊ ခြားနားမှုတွေရှိကြပါတယ်။ အမျိုးသမီးတွေကတော့ သူ့အရေးပါကြောင်းကိုပြလိုကြခြင်းဖြစ်တယ်။ အမျိုးသမီး သတ္တုသူများပြောတာကိုစိတ်ဝင်စားမှုရှိတယ်။ အမျိုးသားတွေကတော့သူများပြောတာကို စိတ်ဝင်စားမှုမရှိကြဘူး။ ခြားနားတစ်ခုဖြစ်ရင်လဲ ကိုယ်ပိုင်ရပ်တည်ချက်နဲ့ အတ္တကိုရေးတန်းတင်ပြီးပြောကြတယ်။ အမျိုးသမီးတွေကတော့ ဆင်ခြင်စဉ်းစားပြီးအများစုထောက်ခံမှုကို အဓိကရယူပြီးပြောသနားကိုပြောကြတယ်။ အမျိုးသားတွေကအမျိုးသမီးတွေထက်တိုက်ရိုက်ကျကျ စကားပြောဆိုလေ့ရှိတယ်။



အမျိုးသမီးတွေက သွယ်ဝိုက်တဲ့ နည်းနဲ့ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်ကြတယ်။ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ အနည်းကျ ပို
အောင် ပြင်ကြတယ်။ အမျိုးသားတွေက ကြားဝါတတ်တယ်။ အမျိုးသမီးတွေက အချို့ကို အချို့တိုင်း ခဲနေထိုင်စားသောက်
တတ်တယ်။ အမျိုးသမီးတွေဟာ အမျိုးသားတွေထက် ပြဿနာ အရပ်ရပ်ကို ကြိုတင်စဉ်းစားထားလေ့ရှိတယ်။ စိတ်ပူ
ပန်တတ်ကြတယ်။ အလွန်တော်တဲ့ ယောက်ျားတစ်ယောက်ရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ အလွန်တော်တဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ရှိ
တတ်ကြစေပါ။ ယနေ့က များစွာ ထိပ်တန်းတစ်နေရာကို ရောက်ရှိသွားကြတဲ့ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေရဲ့ ရှုထောင့်
နှုန်းအများစုဟာ သူတို့ရဲ့ အနားမှာ အတော်ဆုံး အမျိုးသမီးတွေ ပြောပါတယ်။ အမျိုးသမီးတွေက အမျိုးသားတွေကို
ထိန်းကျောင်းပေးနိုင်တဲ့ မိခင်တွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် အမျိုးသားတွေက အမျိုးသမီးတွေကို တန်ဖိုးထားလေစားရမယ်။
အမျိုးသမီးတွေက အမျိုးသားတွေကို ရန်သူရဲ့ ဘေးမှကာကွယ်ပေးနိုင်တဲ့ ကျောက်တောင်ကြီးတွေပမာ အားကိုးအပိုပြုနိုင်
တဲ့ လူတွေလို့ ခံယူထားရမယ်။

သတိပြုရမယ့် မဟာဗျူဟာအစည်းအဝေးများ

ကပ္ပဏီတစ်ခုသော်၎င်း ၊ ဌာနဆိုင်ရာသော်၎င်း ၊ ဝန်ထမ်းဦးဆောင်ဂဏန်းကျော်လာပါက အဲဒီထောင်
ဂဏန်းဝန်ထမ်းတွေကို အုပ်ချုပ်ရတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံနဲ့ နာအဆင့်ဆင့် အစည်းအဝေးများကို မဟာဗျူဟာ အစည်း
အဝေးလို့ ခေါ်တယ် ။ အစည်းအဝေးခေါ်ခြင်းအကြောင်းမှာ -

- ၁။ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းများ အသစ်ထပ်မံရေးဆွဲသောကြောင့် ခေါ်ယူခြင်း။
- ၂။ စည်းကမ်းချက်အသစ်ထပ်မံရေးဆွဲခြင်း တင်ပြခြင်း။
- ၃။ အလုပ်တာဝန်ခွဲဝေပေးခြင်း ၊ ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်ခြင်း။
- ၄။ ထူးခြားဖြစ်စဉ် ၊ အရေးပေါ်အစည်းအဝေး။
- ၅။ ပုံမှန်အပတ်စဉ် ၊ လစဉ် ၊ နှစ်စဉ် အစည်းအဝေးများ ပဲဖြစ်ကြတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံနဲ့ နာတစ်ယောက်
အနေနဲ့ လူပျိုစိုက်ပျိုးမှုကို စီမံအုပ်ချုပ်ရတာဖြစ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် ပြဿနာအခက်အခဲ ပျိုးစုံကြုံရနိုင်တယ်။
မိမိကိုလိုတဲ့ သူရှိသလို ၊ မလိုတဲ့ သူတွေလဲ ရှိနိုင်တယ်။ လူရှိတဲ့ နေရာတိုင်းဟာ ပြဿနာ ရှိနိုင်တယ်ဆိုတာကို
တော့ ထည့်သွင်းစဉ်းစားထားရမယ်။

ထူးခြားဖြစ်စဉ်အစည်းအဝေးမျိုး အကြောင်းကြားလာလျှင် ရှေးဦးစွာ ခုံစမ်းရမယ်။

- (၁) အစည်းအဝေးကို တယ်သူက ခေါ်သလဲ?
- (၂) ဘာကြောင့် ခေါ်တလဲ?
- (၃) အစည်းအဝေး အစီအစဉ်က ဘာတွေပါသလဲ?
- (၄) ငါမသိသေးတဲ့ ဝုံ့ကွယ်မှုအစီအစဉ် ရှိနိုင်သလား?



- (၅) ဒီအစဉ်အစေကိုတက်လျှင် ငါ့အတွက် ဘာအကျိုးအပြတ်ရှိမလဲ?
- (၆) ဒီအစဉ်အစေမှာ အကောင်းဆုံး ပျော်လင်ချက်ဘာရှိမလဲ?
- (၇) ငါ့အတွက်ဘယ်ကိစ္စတွေတင်ပြလျှင် အကျိုးရှိနိုင်မလဲ?
- (၈) ဒီအစဉ်အစေကငါ့အတွက် အလားအလာကောင်းနိုင်သလား။ စသဖြင့်...

အစဉ်အစေမတိုင်မီ လိုအပ်တဲ့အချက်အလက်အသေးစိတ်တွေကို လေ့လာစုံစမ်းခြင်း ၊ တင်ပြတဲ့အချက်အလက်အသေးစိတ်တွေကိုလေ့လာစုံစမ်းခြင်း ၊ တင်ပြမယ့်အချက်အလက်များကိုအကြောင်း အကျိုးညီညွတ်စွာမှတ်စုထုတ်ထားရမယ်။ မိမိတင်ပြသမျှဟာ အပြုသဘောဆောင်တဲ့အကောင်း ဆုံးတင်ပြမှုတွေဖြစ်ရမယ်။ ပြဿနာဖြစ်နိုင်တာတွေကိုထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်း ၊ ဖယ်ရှားနိုင်ခြင်းရှိရမယ်။ နိဂုံးချုပ်တင်ပြချက်ဟာ အများဆုံး သဘောတူညီထောက်ခံမှုကို ဖန်တီးသွားနိုင်ရမယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ချက်များဟာ သင့်ရဲ့ရုဏ်းသိက္ခာကိုဖြင့်ပေးစေပြီး တန်ဖိုးတက်စေနိုင်သလို ရာထူးလဲပြင်းမားလာနိုင်ပါတယ်။



အပိုင်း (၁၀)

ရောင်းချမှုဆိုင်ရာအဏတ်ပညာ

Consumer Behavior စာသုံးသူများ၏ ခရိုက် ၊ အမူအကျင့်

1. Consumer Behavior ဆိုတာဘာလဲ ?
2. Consumer Behavior ဘာကြောင့်လေ့လာသင့်သလဲ ? ဘာကြောင့်လေ့လာဖို့လိုအပ်သလဲ?
3. Consumer Behavior ကို ဘယ်သူတွေလေ့လာရမှာလဲ ? နှင့်
Consumer Behavior လေ့လာရင် ဘယ်လိုအကျိုးကျေးဇူးတွေရှိပြီး ပလုလော့ရင်ကော စီးပွား
ရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ဘယ်လိုထိခိုက်နိုင်သလဲ ?
4. Consumer Behavior လေ့လာပုံအဆင့်ဆင့် -

Consumer Behavior ဆိုတာဘာလဲ ?

စာသုံးသူ Consumer တွေဟာ သူတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်နဲ့လိုအင် (Needs and wants)တွေပြည့်စုံ နိုင်အောင်မျိုးမျိုး ကြိုးစားလေ့ရှိကြတယ်။ သူတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်ဆန္ဒတွေကို စိတ်ကြိုက်(Satisfy) ဖြစ်သည်အထိ ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မယ်လို့ သူတို့မျှော်လင့်တဲ့ Products & Services တွေကိုရှာဖွေပုံနဲ့ရှာတွေ့တယ် (searching for) ၊ ဝယ်ယူတယ် (purchasing) ၊ သုံးစွဲတယ် (using) ၊ အကဲဖြတ်သုံးသပ်တယ် (evaluating) ၊ နောက်ဆုံး Disposing လုပ်လိုက်တယ်။ (Disposing လုပ်တယ်ဆိုတာ သုံးစွဲပြီး product တွေကိုတချို့လူတွေကတော့ အိမ်မှာဘဲသိမ်းထားလေ့ရှိတယ်။ တချို့ကတော့ တခြားလိုအပ်တဲ့လူတွေကို ပေးလိုက်တယ်။ တချို့ကတော့လွှင့်ပစ် (စွန့်ပစ်)လိုက်ကြတယ်။) ဒီလိုစာသုံးသူတွေ Products & Services တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးပြုလုပ်တဲ့ Behavior (၅)မျိုးဟာ Consumer Behavior ပါပဲ။



ဒီတော့ Consumer Behavior ကို လေ့လာတော့မယ်ဆိုရင် အဓိကထားအာရုံစိုက်ရမယ်။ အသားပေးလေ့လာရမယ် အချက်ကတော့ စားသုံးသူ (consumer) ဟာ သူတို့ဘက်ကပေးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ resources (အချိန် ၊ ငွေမာတ ၊ အားစိုက်ထုတ်မှု)တွေကို သူတို့စားသုံးမယ်၊ သုံးစွဲမယ် Product နဲ့ပတ်သက်ပြီးပေးဆပ်ပို့ ဘယ်လိုမျိုးစဉ်းစားသုံးပြတ်မှုတွေ လုပ်သလဲဆိုတာဟာအရေးပါဆုံးပါ။ ဒါကြောင့် ဒီအချက်ကိုအသေးစိတ်နဲ့အမှန်အကန်ဆုံးသိစေဖို့ စားသုံးသူ Consumer တွေရဲ့ Buying Process ဝယ်ယူခြင်းဆိုင်ရာ အပြုအမူတိုင်း ၊ အဆင့်တိုင်းကို သုတေသနပြုလေ့လာဖို့လိုပါတယ်။

- ၁။ စားသုံးသူ Consumer တွေ - ဘာတွေဝယ်ကြသလဲ ?
- ၂။ စားသုံးသူ Consumer တွေ - ဘယ်လိုချိန်တွေမှာ ဝယ်သလဲ ?
- ၃။ စားသုံးသူ Consumer တွေ - ဘာကြောင့်ဝယ်တာလဲ ?
- ၄။ စားသုံးသူ Consumer တွေ - ဘယ်လိုနေရာမျိုးမှာ ဝယ်ခွင်တာလဲ ?
- ၅။ စားသုံးသူ Consumer တွေ - တစ်ပတ် (သို့) တစ်လမှာအကြိမ်အရေအတွက် ဘယ်လောက် အသုံးပြုသလဲ ?
- ၆။ စားသုံးသူ Consumer တွေ - ဝယ်ပြီးရင်ကော ဘယ်နှကြိမ်လောက်အသုံးပြုသလဲ ?

အဆိုပါအချက် (၆)ချက်ကို အသေးစိတ်သိထားမှ Consumer Behavior လေ့လာရာမှာ ထိရောက်ပြီး ထွက်ကုန်ပါလိမ့်မယ်။

Consumer Behavior ဘာကြောင့်လေ့လာသင့်သလဲ ? ဘာကြောင့်လေ့လာဖို့လိုအပ်သလဲ?

Consumer Behavior ဟာ ဘာကြောင့်အရေးပါလာပြီး လေ့လာဖို့လိုအပ်လာသလဲ? ဆိုတဲ့ မေးခွန်းရဲ့ အဖြေကိုနက်နက်နဲနဲသိဖို့ဆိုရင် ပထမဦးဆုံး မြေပွားရေးလောကမှ မြေပွားရေးပညာရှင်တွေ အသုံးပြုနေတဲ့ "ဆောင်းချွန်ဆိုင်ရာသဘောတရား" (Marketing Concepts) (၆)ခုကိုနားလည်ထားရမှာပဲဖြစ်တယ်။

- ဝေဖန်ခြင်း - [1. Production - Oriented
- [2. Product - Oriented
- [3. Sales - Oriented
- နုတ်ဖန်ခြင်း - [4. Marketing - Oriented
- [5. Societal - Marketing နှင့်
- [6. Consumer - Oriented တို့ပဲဖြစ်တယ်။

Marketing Concepts ရဲ့ ပထမ(၃)ဆင့်စလုံးမှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ Marketer (ငွေကွက်ရာ ဧည့်သည်) တွေဟာ စားသုံးသူတွေလိုချင်တဲ့ "လိုအပ်ချက်နဲ့ဆန့်" တွေက "ဘာတွေလဲ" ဆိုတဲ့အချက်ကိုကည့်ရှာဖွေဖော်ဆောင်တဲ့ သူတို့လုပ်ငန်းနဲ့အဆင်ပြေစေမယ် ၊ ကိုက်ညီမယ့် Product တွေကိုပံ့ပိုးပြီးရောင်းဝယ်ခြင်းဆိုင်ရာ ဝယ်ယူခြင်းတို့ပါ။

★ ခေတ်သစ်စာတိုင်းညှိ



Marketing Concept (1) ဖြစ်တဲ့ Production - Oriented မှာ ကုမ္ပဏီဟာ

"ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား" အပေါ်ကို အဓိကအာရုံစိုက်ပြီး လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးလုပ်ဆောင်တယ်။ ဆိုလိုတာက လုပ်ငန်းဟာ ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်တွေကို အတတ်နိုင်ဆုံးလျော့ချနိုင်သမျှလျော့ချပြီး Product အတွက် အများဆုံး ဖြစ်အောင်လုပ်ဆောင်တယ်။ ဒီတစ်ချက်ကလွဲလို့ ကျန်တဲ့အချက်တွေကို Minor သဘောပဲထားပါတယ်။

Marketing Concept (2) ဖြစ်တဲ့ Product - Oriented မှာ ကျတော့ Marketer

ဟာ သူ Product ကို Quality အကောင်းတကာအကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဘယ်လိုပြုပြင်ပွမ်းပုံဆွဲပုံနဲ့ ပြုပြင်ထုတ်လုပ်သလဲဆိုတဲ့အချက်ကလွဲပြီး ဘာကိုမှစိတ်မဝင်စားပါဘူး။

Marketing Concept (3) ဖြစ်တဲ့ Sales - Oriented ကတော့ ကုမ္ပဏီဟာသူ

Product တွေရောင်းထွက်ဖို့ကို အရောင်းသမားတွေပေါ်မှာပဲ ပုံအပ်ထားပါတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ အရောင်းသမားတွေတော်ရင် ကျွမ်းကျင်မှုရှိရင် အစွမ်းအစလုပ်ရည်ကိုင်ရည်ရှိရင် သူ Product တွေ ရောင်းကုန်မှာပဲ။ ဒါပဲ သူ့စိတ်ဝင်စားပါတယ်။

ဒီပေယုအခုပြောခဲ့တဲ့ Marketing Concept ပထမအဆင့် (၃)ဆင့်ဟာ အခြေအနေနဲ့အချိန်အခါ

ကိုက်ညီမှု (Match) ဖြစ်တယ်ပြောရမှာပါ။ အဲဒီတုန်းက Economy ဟာ Shortages of Product "ရှားပါးသော်" လို့ပြောရမှာပါ။ Product က အရမ်းရှားပါးတယ်။ ကိုယ်လိုချင်တာ၊ ရချင်တာကို ရအောင်လိုက်ရှာရတယ်။ ပြီးတော့ဝယ်ယူနိုင်စွမ်းအား Purchasing Power ကလည်း အကန့်အသတ်နဲ့ရှိနေတော့ Consumer တွေမှာ ရွေးချယ်မှု (choice) လုပ်ဖို့ အချိန်မလေးနိုင်ပါဘူး။

ဥပမာ - သမဝါယမသေတ်မှာတုန်းက ဆန်၊ ဆီ၊ ဆပ်ပြာ၊ ဖယောင်းတိုင်းစသဖြင့် လိုချင်တာရအောင် တန်းစီပြီးဝယ်ရတဲ့ခေတ်ဖြစ်တယ်။ ပိုက်ဆံရှိရင်တောင် ကိုယ်ဝယ်ချင်တိုင်းဝယ်လို့မရပါဘူး။

ဒီတော့ Marketing Concept ပထမအဆင့် (၃)ဆင့်ဟာ ရောင်းသူဘက်က အားသာတယ်။

အသာစီးရတယ်လို့ပြောရမှာပါ။ အခုခေတ်ကျတော့ Surplus of product "ပေါများမှုကြောင့် ဒုက္ခရောက်မယ့်ခေတ်" လို့ဆိုရလောက်အောင်ပါ။ ဘယ်နေရာကြည့်ကြည့်လက်ဦးထိုးမလွဲလောက်အောင်ပါ။ ရှားပါးနေတာကတစ်ခုပဲရှိတယ်။ ဘာလဲဆိုတော့ စာဖတ်သူအားလုံးသိတဲ့အတိုင်း "ငွေ" ပါ။ ဒီပေယု ပြောလို့သာပြောရတာပါ။ ရန်ကုန်မြို့မှာ ကားသွားစရာလမ်းတောင်မရှိတော့လောက်အောင်ပါ။ ငွေရှိတဲ့လူတွေ ပေါများလွန်းလို့ Marketing Concept ရဲ့ ဒုတိယအဆင့် (၃)ခေတ်ရောက်တယ်လို့ပြောရမှာပါ။

★ Marketing - Oriented concept မှာတော့ Marketer တွေဟာ consumer တွေရဲ့ Needs & Want ကို မသိချင်သောင်အောင်နေလို့လုံးဝမရတော့ပါဘူး။ ခေတ်ကိုကဝယ်သူ Buyers ကအားသာတဲ့ခေတ်ဖြစ်နေပါပြီ။ ထုတ်လုပ်သူဟာ "ငါ ... ငါ့ပစ္စည်းကို ခေတ်မီအောင်၊ ဖြည့်နေအောင်ထိကောင်းအောင်လုပ်ထားတာပဲဆိုပြီး ငုတ်တုတ်ထိုင်နေလို့မရတော့ပါဘူး။ ကိုယ် ... ဘာပစ္စည်းထုတ်ထားတယ်ဆိုတာ consumer သိအောင်နည်းလမ်းရှာပြီး အရောက်ပို့ရမယ့်ခေတ်ဖြစ်နေပါပြီ။ Marketer ဟာ သူ့လုပ်ငန်းစဉ်မှာ ဝတ်ထားပြီးလုပ်ဆောင်ရမယ့် အလုပ်ကတော့ Consumer တွေရဲ့ Needs & Wants ကို သိအောင် နှုတ်ထုတ်ရတယ်။

ဒါပေမဲ့ Marketer တွေဟာ Target Market (ကိုယ်အဓိကပစ်မှတ်ထားတဲ့) Consumer အုပ်စုနောက်လိုက်ရင်းနဲ့ Marketing - Oriented concept မှာ society ပတ်ဝန်းကျင်ကိုယ်ပိုင်လာစေတဲ့ အချက်တွေတွေ့လာရပါတယ်။

ဥပမာ - ကားဝယ်စေ့ပွဲ ၊ ကားဘော်ဒီရုံတွေဆိုပါစေတဲ့ ဒီလုပ်ငန်းခွဲထူးထောင်းသံ ၊ ရိုက်ပုတ်သံ ၊ ဂဟေဆော်သံ ၊ အင်အားမောင်းသံစတာတွေဟာ ပတ်ဝန်းကျင်ဆူညံမှုတွေ ဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါကြောင့် ယဉ်ကျေးမှုအဆင့်မြင့်တဲ့ Societal Marketing Oriented ကိုပြောင်းလဲလာပါတယ်။ နောက်ဆုံးအဆင့်ဖြစ်တဲ့ အရေးအကြီးဆုံးနဲ့အရေးပါဆုံးကတော့ Consumer - Oriented ပါပဲ။ Consumer - Oriented ဟာ ဘာကြောင့်အရေးအပါဆုံးဖြစ်လာသလဲဆိုတော့ Company တွေဟာ Total Market (ဈေးကွက်ကြီး) တစ်ခုလုံးရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို နားလည်နိုင်ဖို့ဆိုတာအင်မတန်ခက်ခဲပါတယ်။ Total Market တစ်ခုလုံးကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တဲ့ Product ဆိုတာလည်း မရှိသလိုဖြစ်လည်းပဲဖြစ်နိုင်ဘူး။ ဒါတော့ Company တွေဟာဟာ Marketing Concept ရဲ့ ဒုတိယ(၃)ဆင့်ကို လက်မခံလို့ပရုဒ်အောင်ဖြစ်လာတယ်။ ကိုယ့် Product ကိုသုံးစွဲမယ့် Target Market ပစ်မှတ်ချမှတ်ကွက်တစ်ခုကို တိတိကျကျသတ်မှတ်တယ်။ နောက်ကိုယ့် Target ထဲက Consumer တွေရဲ့ Behavior ကို အသေးစိတ်လေ့လာတယ်။ နောက်တော့ Consumer လိုချင်တဲ့ Product ကို သိပြီး မြိုင်ဘက်ထက်သာအောင် အကောင်းဆုံး အသက်သာဆုံးရေးနွန်းနွန်း အလှအပဆုံးလုပ်ဆောင်ပြီး Consumer လက်ထဲကို ပီပီမြိုင်ဘက်ထက်အရင်ဦးအောင် ဖြည့်ဆည်းပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါကို စီးပွားရေးလောက Company တွေ အမှီလိုက်လုပ်ရမယ့်အချက်ဖြစ်တယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ Consumer တွေရဲ့ လိုအပ်ချက် Needs တွေဟာလည်း သမုဒ္ဒရာထဲရေ နီဆင်သလိုပါပဲ။ ဘယ်လောက်များများ လက်မခံဘူးဆိုတာပရိုလောက်အောင်ပါပဲ။ လိုအင်ဆန္ဒတွေများပြားလာ သလို နည်းပညာတွေလည်းများပြားလာတယ်။ ထုတ်လုပ်မှုပုံစံတွေ ပြောင်းလဲလာတာနဲ့အမျှ Product တွေလည်း Choice လုပ်လို့လက်မလည်အောင်ဖြစ်လာပါတယ်။ နောက်ပြီး Consumer တွေရဲ့ဝယ်ယူပုံဝယ်ယူနည်း တွေကလည်း နားလည်ဖို့အင်မတန်ခက်ခဲလာပါတယ်။ လူဟာတစ်ယောက်တည်းနေရင် စိတ်ကတစ်မျိုး၊ အုပ်စု လိုက်နေရင်စိတ်ကတစ်မျိုး ပစ္စုပါဘူး။ လူရဲ့ယဉ်ကျေးမှုဟာ တစ်ယောက်တည်းနေရင် မဟုတ်တာကိုပိုလိုက်ဖြစ်တယ်။ တစ်ယောက်တည်းနေရင် သေချာတယ် တစ်ခုခုတော့လုပ်ပြီပဲ။ ဒါကြောင့် Consumer တွေဟာ တစ်ယောက် ထဲဆိုရင် ဝယ်ယူစဉ်းစားပုံစံစားနည်းကတစ်မျိုး အုပ်စုနဲ့ဆိုရင်တစ်မျိုးဖြစ်တတ်ကြတယ်။ "လူတစ်ကိုယ်စိတ်တစ်ခုနဲ့" ဆို အဆိုရှိတာ တစ်ယောက်တည်းနဲ့ကို "အခုစာကလေးကြော် ၊ အခုသိထမင်း" ဖြစ်တတ်တာတွေလူတွေပဲအများ ဖြစ်ပါပဲ။ အခုလေးထောင့်ပုံကြိုက်တယ်။ ဒဏ်နေအိုင်ပုံကြိုက်သွားပြန်ပြီ။ ဥပမာ - ကော်ဖီထုတ်တွေ အရင်က ထေးထောင့်စပ်စပ်ပုံထုတ်တယ်။ နောက် Marketer က အချောင်း Stiek ပုံပြောင်းထုတ်တယ်။ ဒါလည်း အရင်ကလေးထောင့်ကြိုက်တဲ့သူက အခုအချောင်း (Stiek) ကို ပြောင်းကြိုက်တာပဲ။ ဒီနည်းတွေ ရေသန့်ဘူး၊ အအေးဘူး ၊ ဆပ်ပြာဘူး၊ အများကြီးပါပဲ။ ပုံစံဒီဇိုင်းမျိုးစုံ ၊ ဆိုဒ်မျိုးစုံပါပဲ။ ဒါဟာဘာကိုပြနေသလဲဆိုရင် အချက် နှစ်တွေဟာအမျိုးမျိုးပြောင်းလဲနေတာကို လေ့လာလို့ရပါတယ်။



ဒါကြောင့် အနောက်နိုင်ငံတွေမှာဆိုရင် Consumer Behavior မတတ်ရင် နားလည်မထားရင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းလောကမှာ စိမ့်ညက်ညက်ကြေပြိုသာမှတ်လိုက်ပါဧတု ... ။

Consumer Behavior ကို ဘယ်သူတွေလေ့လာရမှာ ?

Consumer Behavior ကိုလေ့လာရင် ဘယ်လိုအကျိုးကျေးဇူးရှိပြီး မလေ့လာရင်စီးပွားရေးမှာ ဘယ်လိုထိခိုက်နိုင်သလဲ ? Consumers are Human Beings . စားသုံးသူဆိုတာလူသားတွေပါပဲ။ ဒီတော့လူသားဆိုတာ စိတ်နဲ့ဆိုင်တဲ့ ၊ စိတ်နဲ့ဆက်စပ်နေတဲ့ Psychological living things တွေပါပဲ။ လူတွေမှာ သိစိတ်ရှိသလို ၊ မသိစိတ်လည်းရှိတယ်။ သိစိတ်ဖြစ်တဲ့အသိပညာက လူကိုမဟုတ်တာမလုပ်မိစွဲထိန်းပေး တယ်။ မသိစိတ်ဖြစ်တဲ့ကြွားချင်တဲ့စိတ် ၊ အထင်ကြီးခွင့်တဲ့စိတ် ၊ မဟုတ်တာလုပ်ချင်တဲ့စိတ်စတဲ့ Psycho- logical Weak Point တွေလည်း လူမှာအများကြီးရှိတယ်။ ဒီတော့ Consumer Behavior ကို လေ့လာရမယ်သူတွေကတော့ Human Beings လူသားအားလုံးပါပဲ။ ထုတ်လုပ်သူ၊ စားသုံးသူ၊ နောက်ဆုံး နိုင်ငံအုပ်ချုပ်သူတောင် Consumer Behavior နားလည်ရပါလိမ့်မယ်။ Consumer Behavior ကိုပထမဆုံးနားလည်သင့်သူတွေကတော့ Marketer တွေပါပဲ။ Marketer တွေဟာ Consumer Behavior ကို နားလည်အောင်လေ့လာရင် Consumer တွေကြိုက်တဲ့ Product ကိုသိလာမယ်။ ဘယ်လို Product ကိုထုတ်ရမလဲ ၊ ဒီ Product ကို ဘယ်နေရာ ၊ ဘယ်အချိန်မှာ၊ ဘယ်လိုပုံစံမျိုးနဲ့ရောင်းရမလဲ ဆိုတာကိုနားလည်လာနိုင်တဲ့အပြင် ကိုယ့် Product ကို ကိုယ်ဝယ်စေချင်တဲ့လူတွေ ဝယ်နိုင်အောင်ဘယ်လိုမျိုး Promotion လုပ်ရမလဲဆိုတာပါသိလာနိုင်ပါတယ်။ ဒီတော့ကိုယ့် Product ကို ကိုယ်သိစေချင်တဲ့လူတွေသိဖို့ ဆိုရင် How to promote ? ဘယ်လိုရောင်းအားမြှင့်ရမလဲ? ဆိုတဲ့အချက်ဟာ အရေးအကြီးဆုံးဖြစ်လာပါတယ်။

အခုခေတ်ဟာ Hyper Competition ဆိုသလို အကြီးအကျယ်ယှဉ်ပြိုင်ပွဲတွေများလာတဲ့ခေတ် ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်ထက်အရင်ဦးအောင် မိမိ Product ကို Consumer လက်ထဲရောက်နိုင်အောင် ငြင်းဆင်းပေးနိုင်ဖို့ဟာ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီတော့ How to promote ? ကိုယ့် Product ရွေးကွက်မှာရှိနေပြီဖြစ်ကြောင်း Consumer အပြန်ဆုံးသိအောင်လုပ်ရတော့မယ်။ ဒီလိုလုပ်တဲ့နေရာမှာ ကြော်ငြာပျံ့နှံ့ရုံနဲ့ရပါ့မယ်။ ဒီနေရာမှာ သတိထားသင့်ဆုံးအချက်က ကြော်ငြာခြင်းနည်းလမ်း (Media Meth- ods) တွေ ပြောက်များစွာထဲက ကိုယ့် Target Consumer ရဲ့ Media Habit ကိုသိဖို့ဟာလည်း အဓိကကျလာပြန်ပါတယ်။ လူဟာအကြိုက်အမျိုးမျိုးရှိတဲ့အတွက် Media Habit တွေလည်းမတူနိုင်ပါဘူး။ T.V ၊ သတင်းစာ ၊ ဂျာနယ် ၊ မဂ္ဂဇင်း ၊ Radio ၊ Internet ၊ Face Book ၊ Channel line မျိုးစုံ ၊ Show ပွဲပျဉ်းစုံစသဖြင့် အများကြီးပါပဲ။ ကိုယ့် Target Market က Consumer ရဲ့ Media Habit မှတဆင့် Consumer သိအပြန်ဆုံးကိုယ်ပေးချင်တဲ့ Message ရောက်အောင်ဖို့ ဘာလုပ်ရမလဲ။ Consumer Behavior ကို နားလည်ထားရပါမယ်။



Consumer Behavior နားလည်ထားတဲ့ Marketer သည်သာ Smart Marketer

ဖြစ်လာပါမယ်။ Consumer သည်လည်း Marketer နည်းတူ Consumer Behavior အကြောင်းသိရှိလိုပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတွေမှာစိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာကြံ့ခိုင်တာ ၁၀၀% မဟုတ်ပါဘူး။ ရှေ့မှာပြောခဲ့သလို စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအားနည်းချက်တွေပျားစွာရှိပါတယ်။ ဒါကိုအခွင့်ကောင်းယူပြီး Business Ethics ကျင့်ဝတ်ပိုင်းတွေကိုလျစ်လျူ ကိုယ်ကျိုးသာတွေ့တန်းတင်တဲ့ Marketer တွေနဲ့ Psychologists တွေပေါင်းပြီး နည်းမျိုးစုံနဲ့ Consumer တွေ ဖယ်ချင်တာကို ဝယ်ချင်စိတ်ဖြစ်လာအောင် ဖယ်ရင်းဖြစ်တော့တဲ့စိတ်ပေါ်လာအောင် လှုံ့ဆော်ပြီးလှည့်ကွက် (ထောင်ချောက်) ဆင်ကြပါတယ်။ ဥပမာလေးတစ်နဲ့ သက်သေပြပါမယ်။ ယနေ့ခေတ်လူတွေမှာ "ကော်စီစွဲ" ချက်ဟာ Crazy တစ်မျိုးလိုဖြစ်လာပါတယ်။ ကော်စီပသောက်ရရင်ကို ဆေးသမားဆေးပြတ်သလိုပိုဖြစ်တတ်ကြတော့တယ်။ ကော်စီပကောင်းကျိုးတွေရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့်တန်ဆေးလွန်ဘေးဆိုတဲ့အတိုင်းပါပဲ။ တစ်ခုကတည်းနဲ့ ကော်စီ(ကွက်)လောက်ထိသောက်တဲ့လူတွေလည်း တွေ့တူပါတယ်။ ဒီထက်ပိုသောက်တဲ့လူတောင်ရှိအုန်းမလားတဲ့။ ပြောချင်တာက ဒါဟာ Marketer ဝဲ့လှည့်ကွက် တစ်မျိုးပါပဲ။ တပြည်ပြည်ချင်း - - - တပြည်ပြည်ချင်း ကော်စီပသောက်ရမနေနိုင်အောင် လူတွေရဲ့ စိတ်ထဲ ထိခိုက်သွားအောင်လုပ်ခြင်းပါပဲ။ နောက်တစ်ယောက်တွေ့တူသေးတယ်။ ကော်စီဇော်တယ်။ နေ့တိုင်းကော်စီဇော် ဖြစ်အောင်ဇော်တယ်။ သောက်လားသေးတော့ မသောက်ဖြစ်တော့တဲ့။ ငါက လူသောက်ပိုဇော်တာမဟုတ်ဘူး။ သူ့စိတ်ကိုတိုက်ပိုဇော်တာတဲ့"။ ဘယ်လောက်စွဲလမ်းသလဲဆိုတာသိသွားပါ။ ဒါကြောင့် လူတွေဟာအခုချည်းပဲဆိုသလို ခွဲတဲ့ပုံစံကွာတာ။ ဝယ်တဲ့ခြင်းတဲ့အခါမှာလည်း ဝှက်ပျက်အမျိုးမျိုးရှိတယ်။ ဒါကြောင့် Consumer တွေလည်း Consumer Behavior ကို ပြည့်ပြည့်ဝဝနားလည်ဖို့လိုပါတယ်။ Consumer Behavior ကို နားလည်ရင် Consumer ဟာ wise purchaser, smart buyer တွေဖြစ်အောင်လုပ်နိုင်လာပါလိမ့်မယ်။ ၁၀၀၀ တန်တဲ့အင်္ကျီကို Brand ကြောင့် ၁၀၀၀၀ ငွေဝတ်တာမျိုးမလုပ်မိတော့ဘူးပေါ့။

ဥပမာပြောရမယ် ကိုယ်တိုင်ပဲအရင်ရင်းစားကြည့်မယ်ဆိုရင် ရောင်းတဲ့လူအသွယ်ကောင်း ၊ အပြောကောင်း ၊ ကြော်ငြာကောင်းလို့ဝယ်လိုက်တာနဲ့ ကိုယ့်အတွက်တာကယ်အသုံးစာညှစ်လို့ ကိုယ်လိုချင်လို့ဝယ်လိုက်တာ ဘယ်မျှသာက ပိုမိုသလဲ? တချို့လူတွေဆိုရင် ပစ္စည်းဝယ်လာပြီး အိမ်ရောက်ရင် မစားနိုင်မအိမ်နိုင်ဖြစ်ကြတာမျိုးတွေနဲ့အပေါ်။ လူစိတ်ဆိုတာပြောရက်တယ်။ လူအမျိုးမျိုးစိတ်အထွေထွေဆိုတာကယ်ပုန်ပါတယ်။ "လူအကြိုက်မှတ်မချိန်နှင့်" ဆိုတဲ့ဆိုရိုးရှိပေမယ့် Marketer တွေကတော့နည်းမျိုးစုံနဲ့ ဖြည့်ဆည်းပေးပို့ကြိုးစားနေကြတယ်။ ဒါကြောင့် Marketer တစ်ယောက်လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် Marketer တစ်ဦးပီသချင်ရင် Consumer Behavior ကို မဖြစ်မနေနားလည်ထားဖို့လိုပါတယ်။ ဥပမာ - အောက်မှာဖော်ပြမယ့် အကြောင်းအရာလေးကိုကြည့်ပြီး Consumer Behavior တတ်ခြင်း ၊ မတတ်ခြင်းခွဲကွာခြားပုံကို လေ့လာကြည့်ရအောင်။ ဒီအဖြစ်အပျက် လေးကအနောက်နိုင်ငံမှာရှိခဲ့တာပဲ။ ပြန်မာနိုင်ငံမှာတော့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ။

ဘာလို့လဲဆိုတော့ ပြန်မလုပ်ဖို့တွေက အနောက်နိုင်ငံသားတွေထောက် ကျွန်ုပ်တို့အဖို့ သန့်ရှင်းရေးပိုင်းကို သိပ်အလေးထားလေ့ မရှိပါဘူး။ အနောက်နိုင်ငံက အမျိုးသမီးတွေဟာ "ပိုးဟပ်" သိပ်ကြောက်တတ်တယ်။ ရွံ့လည်ခွံ့တယ်။ အိမ်မှာပိုးဟပ်တွေရှိရင် သန့်ရှင်းမှုမရှိဘူး။ အိမ်ညစ်ပတ်တယ်။ လူတွေကျွန်ုပ်တို့အဖို့ မညီညွတ်ဘူး လို့ယူဆကြတယ်။ ပိုးဟပ်တွေအိမ်မှာမရှိစေချင်ဘူး။ ဒါကြောင့် ပိုးဟပ်တွေကို ဘယ်လိုနည်းနဲ့ဖြုတ်ပစ်လဲဆိုတာ ဟာသူတို့အတွက်အလုပ်တစ်ခုလိုပဲ။ ပိုးဟပ်ကိုပိုက်သတ်လိုက်ရင် ပေပွကုန်မှာ ညစ်ပေပေကြောက်တယ်။ အရည်တွေ ထွက်လာရင် ရွံ့စရာကောင်းတယ်။ ဒါကိုသိတဲ့ Marketer တွေဟာ Consumer စိတ်ကြိုက်ဖြစ်စေမယ့် ပစ္စည်းတစ်မျိုးထုတ်လိုက်တယ်။ Spray ဘူးလေးပါ။ ပိုးဟပ်ကို Spray နဲ့ဖြုတ်လိုက်ရင် ပိုးဟပ်သေသွားတာမျိုးပါ။ ဒါပေမယ့် ဒီ Sparyရဲ့ အားနည်းချက်တစ်ခုက Spray နဲ့ ဖြုတ်လိုက်လို့သေသွားတဲ့ ပိုးဟပ်သေကို သန့်ရှင်းရေး ပြုလုပ်ရသေးတယ်။ ဒါတော့ Marketerဟာ အဲဒီလို ရှင်းလင်းစရာမလိုတဲ့ ပစ္စည်းတစ်မျိုးထုတ်လိုက်တယ်။ အဲဒီပစ္စည်းလေးက ပိုးဟပ်သေကိုညစ်လေးနဲ့ညစ်ပြန်ပစ်ရုံတင်။ ဒါဆို စာဖတ်သူအပြင်မှာ Spray ဘူးတွေထုတ်စရာ မလိုတော့ဘူး။ နောက်ပစ္စည်းအသစ်ထုတ်ရင်ရပြီလို့ထင်မှန်းနော်။ ဒါပေမယ့် Spary ထုတ်တဲ့ကုမ္ပဏီဟာ Spray ဘူးတွေဆက်ပြီးထုတ်နေဆဲပါ။ စာဖတ်သူဘာကြောင့်လို့ထင်ပါသလဲ?

အနောက်နိုင်ငံက Manufacturer တွေ Marketer တွေ ၊ Psychologist တွေဟာ Consumer Behavior ကို ကောင်းကောင်းနားလည်ထားတော့ ဒီကိစ္စကို Research လုပ်ကြည့်တယ်။ အဲဒီသူတို့ရဲ့တွေ့ရှိချက်က ... ပိုးဟပ်ကို Spray နဲ့ ဖြုတ်ပြီး သတ်နေတဲ့အိမ်ရှင်မတွေ အများကြီးရှိနေ သေးတာကိုသွားတွေ့ရတယ်။ Researcher တွေဟာ အဲဒီအမျိုးသမီးတွေကိုမေးကြည့်လိုက်တော့ ... "ပိုးဟပ်ကို Spray နဲ့ ဖြုတ်လိုက်ရင် ပိုးဟပ်မနေနိုင် ၊ မထိုင်နိုင်ဖြစ်ပြီး တွန့်လိပ်ပြီးသေသွားတယ်မလား! အဲဒီလိုတွန့်လိပ်ပြီး သေသွားတာကိုအရသာခံပြီးကြည့်ချင်လို့။ ဒါပေမယ့်ကျွန်မတို့ရဲ့ မျက်လုံးထဲမှာ တွန့်လိပ်ပြီး သေသွားတဲ့ကောင်ကို ပိုးဟပ်လို့မမြင်ဘူး။ ကျွန်မတို့ကိုမချစ်လို့ပစ်သွားတဲ့ ၊ သစ္စာတောက်သွားတဲ့ယောက်ျားတွေအနေ နဲ့ပဲမြင်တယ်" လို့ပြောပါတယ်။ ဒါကြောင့် Spray ဘူးတွေ ခုထိရောင်းနေရဆဲပါ။ ဒါဟာ Consumer Behavior နားလည်ခြင်းရဲ့အကျိုးကျေးဇူးတစ်ခုပါ။ နောက်ဆုံးဒေသဆိုင်ရာ အာဏာပိုင်တွေတောင် Consumer Behavior ကို နားလည်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူ့အာဏာပိုင်ဖြစ်တဲ့အချိန်မှာ အရောင်းအဝယ် (Trading) မကောင်းဘူးဆိုရင် နောက်တစ်ကြိမ်အာဏာပိုင်ရွေးရင် သူ့ကိုမရွေးကြတော့ဘူး။ ဒါကြောင့်ဒေသဆိုင်ရာအာဏာပိုင်တွေတောင် Consumer Behavior ကိုစိတ်ဝင်စားလာတယ်။ Japan ကအဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုပါ။ တစ်နေ့မှာ အာဏာပိုင်တစ်ယောက်ဟာ သူ့ပြိုကလူတွေ ဘယ်နေရာ မှာနေထိုင်နေကြသလဲဆိုတာ လေ့လာကြည့်တယ်။ နောက် Business Men တွေကို အရည်အသွေးခိုက်တယ်။ "လူကြီးမင်းတို့ ဒီပုံအတိုင်းသာဆက်သွားရင် လူကြီးမင်းတို့လုပ်ငန်းတွေဒေသလုံးဝမှာ သေဆုံးတယ်လို့ပြောလိုက်တယ်" ဒီလိုဖြစ်တာဟာ အဲဒီမှာရှိတဲ့ Business Men တွေ Consumer Behavior ကို နားမလည်

လို့ပြောပါ။

ဒါကြောင့် Consumer Behavior နားလည်ခြင်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာမှာ အကျိုးကျေးဇူးများစွာရှိတော့အတွက်မသိမဖြစ် ဘာသာရပ်တစ်ခုအနေနဲ့ Marketer တွေလေ့လာသင့်သလို Consumer တွေလည်း ထောင်ချောက်မမိစေဖို့လေ့လာကြရပါလိမ့်မယ်။

Consumer Behavior လေ့လာပုံ နှင့် လိုက်နာရန်နည်းလမ်းအဆင့်ဆင့်

- 1. Market Segmentation ဈေးကွက်ကိစ္စခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း
- 2. Consumer Motivation စားသုံးသူများကို တွန်းအားပေးခြင်း / လှုံ့ဆော်ခြင်း
- 3. Personality and Consumer Behavior
Consumer Behavior နှင့် ဆက်စပ်နေသောစားသုံးသူများရဲ့ စိတ်ဝံ့စားချက်ဆိုင်ရာလက္ခဏာများ
- 4. Consumer Perception စားသုံးသူများရဲ့ ထင်မြင်ချက်

Market Segmentation လုပ်ရာမှာ . . .

- (i) Geographic Segmentation (location အရ ခွဲခြမ်းခြင်း)
- (ii) Demographic Segmentation (လူနဲ့ပတ်သက်တဲ့ဂုဏ်အင်္ဂါရပ်များ (ဥပမာ - အသက်၊ အိမ်ထောင်ရေးအခြေအနေ၊ ပညာရေး၊ ဝင်ငွေ) ဖြင့်ခွဲခြမ်းခြင်း။
- (iii) Psychological Segmentation (အတွင်းစိတ်ကို အခြေခံပြီးခွဲခြမ်းခြင်း)
- (iv) Psychological Segmentation (Life Style ဖြင့် ခွဲခြမ်းခြင်း)။
- (v) Sociocultural Segmentation (Sociocultural variables များဖြစ်တဲ့ Family Life Cycle, Social Class, Core Cultural Values များဖြင့် ခွဲခြမ်းခြင်း)
- (vi) Use Related Segmentation
- (vii) Usage Situation Segmentation
- (viii) Benefit Segmentation
- (ix) Hybrid Segmentation

(a) Geographic Segmentation (ပထဝီအနေအထား နေရာအလိုက်ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း)

Total Market ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခုလုံးကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တဲ့ Product ဆိုတာမရှိနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် Product တစ်ခုထုတ်တော့မယ်ဆိုရင် (ဦးစွာ) ပစ္စည်းကိုသုံးစွဲမည့် Target Market ကို ဆက်မှတ်ရပါတယ်။ ပထဝီအနေအထားအလိုက်ခွဲခြမ်းခြင်းဆိုတာဟာလည်း Target Market ရှာဖွေသတ်မှတ်ခြင်းနည်းလမ်းများစွာထဲမှတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

ဘကြောင်းလဲ ... နေရာဒေသတစ်ခုခုတစ်ခုကွဲပြားသွားတာနဲ့အပြု သက်ဆိုင်ရာဒေသအသီးသီး မှာနေထိုင်သူတွေရဲ့ needs and want လိုအပ်ချက်နှင့်လိုအင်တွေ၊ အကြိုက်တွေ၊ အပြုအမူ (Behavior) တွေအားလုံးကွဲပြားကြပါတယ်။

- ဥပမာ - မြန်မာ့ဓမ္မကွက် - ဥရောပဓမ္မကွက်
- မန္တလေးမြို့ - ရန်ကင်းမြို့
- ရှမ်းပြည်နယ် - မြေပြန့်
- အပူပိုင်းဒေသ - အအေးပိုင်းဒေသ

ဒါပေမယ့်နယ်မြေဒေသအလိုက် ကြိုက်နှစ်သက်မှုတွေကွဲပြားတယ်ဆိုပေမယ့် Direct Market- ing တွေဂိုလာတဲ့အတွက် Geographic Segmentation ပထဝီအနေအထားအလိုက်ခွဲခြားခြင်းဟာ ခေတ်နောက်ကျနေပြီ နည်းလမ်း Date အောက်နေပြီလို့ဆိုကြပေမယ့် "အစားအသောက်ဈေးကွက်" ကတော့ Location အလိုက်ကွဲပြားနေကြပါသေးတယ်။ ဥပမာ - စားသောက်ဆိုင် Restaurant ဖွင့်မယ်ဆိုပါတော့ ရှမ်းပြည်နယ်ကအကြိုက်ကတစ်ဖို့၊ ကချင်ပြည်နယ်ကအကြိုက်ကတစ်ဖို့စီဖြစ်နေတယ်။ ဒါကို Total Market ဈေးကွက်တစ်ခုတည်းမဲ့လို့ သဘောထားပြီးဒေသ (၂)ခုလုံးကြိုက်မယ်ထင်တဲ့ အရသာမျိုးထုတ်လိုက်ရင် ဟိုကလည်း မကြိုက်၊ ဒီကလည်းမကြိုက်တော့ပဲ ကပြားကြီးဖြစ်တတ်တယ်။ ဒါကြောင့် ခွဲခြားစိတ်ဖြာဖို့လိုတယ်ဆိုတာ နားလည် သဘောပေါက်ဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါပေမယ့်နာရီ (clock, watch) လိုပစ္စည်းမျိုးထုတ်မယ်ဆိုရင်တော့ Locationနဲ့ ခွဲဖို့မလိုအပ်ဘူးပေါ့။

(i) Demographic Segmentation

Demographic ဆိုတာကို နားလည်အောင်ပြောရရင်တော့ လူနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဂုဏ်အင်္ဂါရပ်များကို ပြောရပါမယ်။ ဘာတွေလဲဆိုတော့အသက်အရွယ်၊ လိင်အမျိုးအစား၊ အိမ်ထောင်ရေးအခြေအနေ၊ အစိုသပြင့် ပွေးစွားခြင်းသေဆုံးခြင်းဆိုင်ရာများပဲဖြစ်တယ်။ ဒီ (Demographic Segmentation) ဟာလည်းဈေး ကွက်ကိုခွဲခြားရာမှာအသုံးဝင်မယ်နည်းတစ်ခုပါ။ Age ၊ အသက်အရွယ်ကြိုက်နှစ်သက်မှုဟာ အသက်အရွယ် လိုက်ပြီးပြောင်းလဲလေ့ရှိတယ်။ Product နဲ့ ပတ်သက်ပြီးအကြိုက်ဦးစားပေး (Preference) ပြောင်းလဲသွား ခြင်းဟာ Age Effect ကြောင့်ဖြစ်တယ်။ ဥပမာ - "စိုင်းသီးဆိုင်" သီချင်းတွေကိုအားပေးနေတဲ့ပရိသတ်တွေအခု ထိခိုက်နေတယ်။ သူပရိသတ်ကိုလေ့လာလိုက်ရင် အသက်(၅၀)အထက်အရွယ်တွေရှိပျားတယ်။ ဒီတော့စိုင်းသီးဆိုင် အတွေ့ထုတ်မယ်ဆိုရင် ပစ်ပတ်ကိုအသက်(၅၀)အထက်လူများလို့ သတ်မှတ်ရမှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် Age Effectကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရသလိုမျိုး နောက်တစ်ခု Cohort Effect ကလည်းရှိနေပြန်ပါတယ်။ တချို့အသက်က (၅၀)ကျော်ပြီ Rap တို့ Rock တို့ကြိုက်တဲ့လူကြီးတွေလည်းအများကြီးရှိနေတယ်။ သူတို့ကအသက်(၅၀)ကျော်မှ Rap, Rock ကိုကြိုက်တာပဟုတ်ဘူး။ သူတို့ဟိုးငယ်ငယ်လေးထဲကကြိုက်ခဲ့တဲ့ Rap တို့ Rock တို့ကိုအခု (၅၀)ကျော်တဲ့အထိကြိုက်နေတုန်းပဲ။ ဒါကို Cohort Effect လို့ခေါ်တယ်။ ဒါကြောင့်စိုင်းသီးဆိုင်ရဲ့ ပရိသတ်ကို အသက် (၅၀)ကျော်လို့ Conclusion ကောက်ချက်ဆွဲလို့မရပါဘူး။



အိမ်ထောင်ရေးအခြေအနေ။ ။ တစ်ယောက်တည်းသမားတွေရှိသလို မိသားစု အဖွဲ့လိုက်နေတဲ့သူတွေလည်းရှိတယ်။ ဒီအင်းနု (၂)ခုစွဲစားသောက်ပုံနှင့်ပမာဏကလည်း ကွဲပြားခြားနားမှုရှိတယ်။ တချို့တစ်ယောက်တည်းသမားတွေဆိုရင် အစားအသောက်ပဲဝယ်ဝယ် ၊ တခြားအသုံးအသောက်ပဲဝယ်ဝယ် တစ်ကိုယ်ရေစာလုံလောက်ရုံပဲရှိလှကြတယ်။ အစားအသောက်ဝယ်ရင် သူတစ်ဦးတည်းကုန်လောက်ရုံ ၊ တစ်ကြိမ်တည်းနဲ့စားကုန်ရုံပဲဝယ်လှကြတယ်။ ဒါကို Marketer သိထားရမယ်။

ဒါကြောင့် Japan စားသောက်ဆိုင်တွေမှာဆိုရင် အစားအသောက်ပွဲတွေပြိုင်ရင်တစ်ဦးတည်းလောက်ရုံပဲအတိုကြီး ၊ အဘွားကြီးတွေစားနိုင်ရုံဆိုပြီးသီးသန့်ထားတယ်။ ပြီးတော့သူတို့နိုင်ငံမှာက အဘိုကြီး ၊ အဘွားကြီးဦးဆောင်လှပယ်ပိုင်ခွင့်ထက်ပိုများတယ်။ ပိုက်ဆံခွမ်းသားများတွေလည်း လှပယ်တွေထက်ပိုရွမ်းသွားကြတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့က အစားအသောက်ပွဲတွေကြည့်လိုက်လို့ အများကြီးဖြစ်နေရင်ပစားတော့ဘူး။ မကုန်ရင်ချွန်ထားခဲ့ရမှာ ၊ ချွန်ပစ်ရမှာပဲဖြစ်တာကြောင့် မစားပဲနေကြတော့တယ်။ ဒါကြောင့်စားသောက်ကုန်ပုံဖြစ်စေ၊ တခြားလူသုံးကုန်ပုံဖြစ်စေ ရောက်တဲ့သူတွေဟာ အခုနောက်ပိုင်းဆိုရင် တစ်ဦးတည်းသုံးကုန်ရုံပဲကင်သေးသေးလေ့မကနေ ပီသားရသုံး ၊ အဖွဲ့အစည်းသုံးပဲကင်အကြီးတွေအထိပြောင်းလဲထုတ်လုပ်လာကြတယ်။

စင်စွ။ ။ "စင်စွ" ခုံသက်ရောက်မှုဟာလည်း Product သုံးစွဲမှုအပေါ်မှာ အများကြီးထိရောက်စေပါ့မယ်။ ဥပမာ - အနောက်နိုင်ငံရဲ့ မိသားစုဆိုရင်ထုလေ့တစ်ခုလေးပါ။ သူတို့နိုင်ငံရဲ့ မိသားစုတွေမှာသားသမီးတွေထည့်သိုလ်တက်ရမယ့်အချိန်ရောက်ရင် သားသမီးတွေဟာ အိမ်ကနေထွက်သွားပေးရတယ်။ အဲဒါလိုအိမ်ကထွက်သွားချိန်ကပေါ့ ကလေးတွေဟာစာစားနေရစေရိုက် အဆောင်ခိုက် ကျောင်းခိုက်အစစအရာရာအားလုံး သူတို့ကိုယ်တိုင်ထောင်ပူရတယ်။ သူတို့ဘဝကို သူတို့ကိုယ်တိုင်ထူထောင်ရတော့တယ်။ ဒီတော့ကျောင်းတစ်ဝက် နဲ့ဝင်ငွေရအောင်ရာစုတော့ခံမိပတွင်ဘူးပေါ့။ ဝင်ငွေကအရနည်းတော့ အသုံးစရိတ်ဘက်မှာလည်း ငွေတာရတယ်။ ဒီတော့သူတို့ရဲ့အသုံးစရိတ်သုံးစွဲမှုဟာ အခြေခံစံနှုန်းတစ်ခုတည်းပဲထားရတယ်။ အဲဒါကတော့ "လိုအပ်ချက်ကိုအခြေခံတဲ့စံနှုန်း" ပေါ့။ ထိုလေ့လောက်အနည်းဆုံးအဆင့် Minimum အထိသုံးရတယ်။ ဥပမာ - ကုတင်ဆိုရင်လည်းအိမ်လိုရင်ပြီးစရာစာအုစားပွဲဆိုရင်စားရလို့ရင်ပြီးစရာ ၊ ဝန်းဆိုရင်လည်းဝန်းပြောကို ၊ ဆက်သွယ်လို့ရင်ပြီးစရာပေးပြင်အောင်တစ်ခုခုအဓိကအသုံးဝင်တဲ့ အချက်ပေါ်မှာပဲအခြေခံပြီးသုံးစွဲခြင်းကို "လိုအပ်ချက်ပေါ်အခြေခံပြီးသုံးစွဲခြင်း" ဟုအဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်အနေအထားကတော့ မိဘတွေပဲအသုံးစရိတ်ပါပဲ။ မိဘတွေဟာတော့သားတွေအိမ်ကထွက်သွားတော့ ထွက်ငွေနည်းသွားပြီး ပိုက်ဆံတွေအများကြီးအပိုထွက်လာတယ်။ ပိုလာတဲ့ပိုက်ဆံတွေနဲ့သတိပေးအသုံးပြုတဲ့ အိမ်အသုံးအသောက်ပစ္စည်းတွေဝယ်တယ်။ နှုတ်ပိုသောကအဟောင်းတွေနေရာမှာ အစားထိုးသုံးစွဲလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် Demographic တစ်ခုဖြစ်တဲ့ Family life cycle ကလည်း Market ခွဲခြားစိတ်ဖြာရာမှာသိထားသင့်တဲ့အချက်ပါ။

ဝင်ငွေပုံစံသက်ပြီး နောက်သိထားရမယ့်အချက်တစ်ခုကတော့ ဝင်ငွေပေါ်အခြေခံတယ်ဆိုတော့ သူငွေ
 ဆိုရင်တန်ဖိုးကြီးတာဝယ်ပယ်ဆိုတဲ့ကောက်ချက်မျိုး သူလို့မရဘူးဆိုတာကို အောက်ပါဥပမာမှာတွေ့ရပါမယ်။ ဥပမာ
 - တချို့သူငွေကတော်တွေ့ရမှတ်ဝယ်ရင် " သူ့အတွက်ဝယ်ရင်တော့ Made in Thailand ပေါ့။ သူ့အပျိုသား
 အတွက်ဆိုရင်တော့ Made in China ပဲဝယ်တယ်။ အိမ်ကအလုပ်သမားအတွက်ဝယ်ရင်တော့ ဈေးအပေါ်ဆုံး
 နေရာသွားပြီး ဈေးအပေါ်ဆုံးပစ္စည်းတွေပဲဝင်တတ်ကြတယ်။" သူငွေဆိုပြီးဈေးပေါတာမဝယ်ဘူးတော့ မထင်ပါ။
 ဒါပေမယ့်သူတို့အတွက်မဟုတ်ဘူးပေါ့။ ဥပမာ - Computer ဝယ်ပယ်ဆိုပါစို့။ သူတို့ကလေးတွေအတွက်ဆိုရင်
 ကလေးသုံးလို့ရရင် ၊ ဆော့လို့ရရင်အဆင်ပြေမယ့် ဈေးပေါတဲ့ Computer တာပဲဝယ်ပေးတယ်။ ဒါကြောင့်
 Income ဝင်ငွေတစ်ခုတည်းနဲ့ဈေးကွက်ကို ခွဲခြမ်းရတာမသေချာပေရမယ့်အတွက်ပါနော်။ Income ဆိုတဲ့
 Demographic ကို တခြား Demographic factors တွေနဲ့ပေါင်းပြီး Market ကိုခွဲခြမ်းခွဲစိတ်ဖြာ
 ရတာပိုထင်ရှားပေပါတယ်။ ဥပမာ - Income ဝင်ငွေ ကို အလုပ်အကိုင် (occupation) နှင့် ပညာရေး
 (Education) စတဲ့ တခြား Demographic တွေနဲ့ပေါင်းလိုက်ရင် ဈေးကွက်အသစ်တစ်ခုပေါ်လာပါတယ်။
 အနောက်နိုင်ငံတွေမှာဝင်ငွေ ၊ အလုပ်အကိုင်နှင့်ပညာရေးဟာ တိုက်ရိုက်ဆက်နွှယ်မှုရှိတယ်။ ပညာရေးမှာထူးချွန်
 မှ ၊ ပညာတတ်မှ အလုပ်အကိုင်ကောင်းကောင်းရတယ် ၊ အလုပ်အကိုင်ကောင်းမှဝင်ငွေမြင့်မားမယ်။ ဒါကြောင့်
 သူတို့နိုင်ငံတွေမှာ ပညာရေးကိုသိပ်အလေးပေးတယ်။ အဲဒါကြောင့်အဆိုပါ Demographic factors
 (၃)ခုပေါင်းလိုက်ရင် " ကျောင်းကောင်းကောင်း " (ပညာသင်စဉ်စိတ်မြင့်မား)ဆိုတဲ့ဈေးကွက်ပေါ်ထွက်လာတယ်။
 တိုနိုင်ငံကတော့သူလဲတွေ့ ကျောင်းတွေမှာတော့အလို့မဟုတ်ပါဘူး။ ကျောင်းသားဆိုလည်းပူစရာမလိုဘူး။ ဘာကြောင့်
 လဲကျောင်းသားဆိုက ကျောင်းလခကတယ်လောက်ပဲမရတာ။ ကျောင်းလခများများတောင်းသင့်တယ်။ ဒါမှ မြန်မာပြည်
 ကျောင်းသားတွေကျောင်းမပြေမှာ။ သူတို့နိုင်ငံမှာဆိုရင် ဆရာအတန်းဆင့်ရှိနောက်ကျရင်ကျောင်းသားတွေစိတ်တိုတယ်။
 ဆရာကိုစိတ်ဆိုးတယ် ၊ တို့မြန်မာနိုင်ငံမှာတော့ ဆရာအတန်းမဝင်လေကောင်းလေ ၊ ကျောင်းသားပျော်လေပါ။

(iii) Psychographic Segmentation (AIO ဖြင့် ခွဲခြမ်းခြင်း)

Consumer တွေဟာ ဘယ်ကိုသွားတယ် ၊ ဘယ်ကိုလာတယ် ၊ ဘာတွေစိတ်ဝင်စားတယ် ၊ ဘယ်
 အရာတွေကို ဘယ်လိုထင်မြင်ယူဆတယ် စတဲ့သူတို့ရဲ့ Interest စိတ်ဝင်စားမှု ၊ Activities လုပ်ဆောင်ချက်နှင့်
 Opinions ထင်မြင်ချက်တွေပေါင်းစပ်လိုက်တဲ့အခါ လူတွေရဲ့ Life Style ဆိုတာထွက်ပေါ်လာတယ်။ လူတစ်
 ယောက်တစ်ယောက် Life Style မတူရင် ကြိုက်နှစ်သက်ပုံချင်းလည်းကွဲပြားတယ်။ ကိုယ့်အနီးပတ်ဝန်း
 ကျင်ကလူတွေရဲ့ Life Style ကိုကြည့်ရင်လည်းတစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက်တူညီမှုမရှိတာတွေ့ရပါတယ်။
 ဒါကြောင့်သူတို့သုံးစွဲတဲ့ Product တွေ ၊ Service တွေ၊ Media habit တွေကွဲပြားနေတာတွေ့ရတယ်။
 ဥပမာ - တချို့လူတွေ Internet ကြိုက်တယ်။
 တချို့ကျတော့ Golf ရိုက်တယ်။
 တချို့ကျတော့ Korea ကားကြိုက်တယ်။
 ရန်ကင်းကလူတွေကြည့်ပါလား အပြင်ထွက်လာရင်ကျောနေတယ်။ အိမ်မှာတော့ စားစရာမရှိဘူး။



(VI) Use - Related Segmentation အသုံးပြုမှုဆိုင်ရာအတန်းအစားနှင့်ဆက်စပ်ပြီးခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း။
 Use - Related ဆိုင်ရာလက္ခဏာရပ်များကတော့ Level of usage (သုံးစွဲမှုအဆင့်) Level of awareness (အသိစိတ်ဖြင့်သုံးစွဲမှုအဆင့်) degree of brand loyalty တံဆိပ်အလေးစွမ်းလမ်းမှု အဆင့်တို့ပဲဖြစ်တယ်။

* Level of Usage - Light Beer ထုတ်လုပ်သူတွေက သူတို့ Product ကို ဘယ်ဘက်နှုန်း heavy သမားကြီးတွေဆီမှာ Promote လုပ်လေ့ရှိတယ်။ ဒါမှသူတို့ Light Beer ကို Heavy Drinker တွေနှစ်သက်သွားပြီး အထူးအတွက်အများကြီးထွက်မှာပဲ။

* Level of Awareness

အနောက်နိုင်ငံတွေမှာ ကျန်းမာရေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး Awareness အင်မတန်မြင့်တယ်။ ကျန်းမာရေးကိုထိခိုက်စေမယ့်အစားအစာဆိုရင် သူတို့တွေရှောင်ကြတယ်။ ဒါဟာလည်း မြန်မာတွေနဲ့ကွာခြားချက်ပဲ - မြန်မာတွေ သွေးတိုးဆရာကိုရှိတယ်။ ဒီပေမယ့် ဝက်သားမစားဘဲမနေနိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့်မြန်မာလူမျိုးတွေ သွေးတိုးဆရာကိုမိသေ့တာများတယ်။ Japan နိုင်ငံမှာ ကျန်းမာရေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပညာပေးတွေရှိသလို စားသောက်မှုဆိုင်ရာစည်းကမ်းကြီးတာလည်းတွေ့ရတယ်။ သူတို့တွေဝက်သားစားပြီဆိုရင် ပထမဆုံးဝက်သားကိုပြုတ်လိုက်တယ်။ ထွက်လာတဲ့အဆီတွေကိုဝယ်ရှားပြီးမှစားတယ်။ သူတို့ဆီကစားသောက်ဆိုင်တွေမှာခရမ်းချဉ်သီးဟင်းရည်(Totmato Soup) အရမ်းရောင်းကောင်းတယ်။ ၎င်းဟင်းရည်ဟာ Cancer ကင်ဆာရောဂါကို ကာကွယ်နိုင်တယ်လို့အားလုံးလက်ခံထားကြတယ်။ ဒါကြောင့်ရောဂါကို Cancer ကြောက်သူများဆိုပြီးတစ်ပိုင်းခွဲ လှောင်တဲ့သူဆိုပြီးတစ်ပိုင်းခွဲရပါတယ်။

အထက်ဖော်ပြပါ Consumer Behavior အကြောင်းအရာများအားလုံးဟာ မီးပွားရေးဘာသာရပ်မှာစွာထဲမှ လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်သူ ကုမ္ပဏီထူးထောင်သူများ ၊ စားသုံးသူများမှအစ နိုင်ငံအုပ်ချုပ်သူအထိလေ့လာထားသင့် လိုက်နာသင့်တဲ့ဘာသာရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် "စွယ်စုံကျမ်း" လို့ဆိုထိုက်တဲ့ကျွန်ုပ်ရဲ့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာ ကည့်သွင်းဖော်ပြအပြည့်ပေးခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာမှာ ချစ်ရောကောင်းတဲ့ စိုက်လေတစ်ခုဖြစ်တဲ့ "ကိုယ်အစားကောင်းကောင်းလေစားရရင် ကိုယ်ချစ်တဲ့သူတွေကိုသတိရတယ်" တဲ့။ ဒါကြောင့် ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်လေ့လာခဲ့ရာမှ အလွန်တရာတန်ဖိုးရှိပြီးအနစ်သာရဖြစ်တဲ့ Consumer Behavior အကြောင်းကို ကျွန်ုပ်လှစ်လှစ်စားစား တန်ဖိုးထားတဲ့စာဖတ်သူများထံ အသိပညာရပ်တွင်သာမက အသက်ရှင်နေထိုင်စဉ်တစ်လျှောက် တန်ဖိုးမြတ်လို့မရအောင်အသုံးဝင်လှတဲ့ "Consumer Behavior" အကြောင်းအဆင်းပါးကိုတစ်စုံစုံဖြေဖေပေးလိုက်ပါတယ်။ "Consumer Behavior" အကြောင်းကို စနစ်တကျအသေးစိတ်ရေးသားပြုစုပြီးမီးပွားရေးဘုရင်ဟူသောခေါင်းစဉ်ဖြင့်သက်လက်ထုတ်ဝေပါမည်။

- "စာသူများအားလုံး Consumer Behavior ကို လက်တွေ့ကျင့်ဆောင်နိုင်ကြပါစေ"
- "စားသုံးသူများ (Consumer) အားလုံး Smart Buyer များ ဖြစ်ပြီး"
- "ဈေးကွက်ရှာဖွေသူများ (Marketer) အားလုံး Smart Marketer" များဖြစ်နိုင်ကြပါစေ။

ရောင်းချမှုဆိုင်ရာ အတတ်ပညာ

★ လူတိုင်းဟာ သူတို့ကိုတစ်ဖက်လူတွေက တန်ဖိုးထားဆက်ဆံတာမျိုး၊ လေးလေးစားစားပြုမှုတာမျိုး၊ ချီးမြှင့်သောသဘာဝရင်းနှီးငွေပစ္စုပ္ပန်တာမျိုးကို လူတိုင်းလိုချင်ကြတယ်။ ရချင်ကြတယ်။ ဒါဆိုရင်ကိုယ့်အနေနဲ့လည်း တခြားသူများကိုဆက်ဆံတဲ့အခါ မိမိကိုဆက်ဆံစေချင်တဲ့နည်းတွေ တခြားသူများကိုတန်ဖိုးထားဆက်ဆံရပါမယ်။ ဒါမှသာဘဝကျေပျော်မှုပစ္စုပ္ပန်ပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုဆက်ဆံမှုပစ္စုပ္ပန်ပုံစံကိုလူမှုဘဝနေ့စဉ်နေ့တိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးခြင်းဖြင့် ရလဒ်ကောင်းများဖြစ်ထွန်းစေနိုင်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာလုပ်ငန်းဆောင်တာများဆောင်ရွက်လုပ်ကိုင်နေတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဝန်ထမ်းများအားလုံးလိုက်နာကျင့်သုံးခြင်းဖြင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများ တိုးတက်လာတဲ့အပြင် ပြောကံများစွာသောဖောက်သည်ကောင်းများလည်း တိုးပွားလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် "ဖောက်သည် ၊ ဝယ်ယူစားသုံး သူများကိုတန်ဖိုးထားဆက်ဆံပါ။ တန်ဖိုးထားပါ။ လေးလေးစားစားပြုပါ။"

၁။ မိမိတို့ဆိုင်(သို့) စားသောက်ဆိုင်(သို့) Super Market (သို့) လုပ်ငန်းဌာနကိုရောက်ရှိလာတဲ့ ဝယ်ယူစားသုံးသူဖောက်သည်များကို လုပ်ဆောင်ပေးသင့်သည့် လုပ်ဆောင်ပေးရမယ့်အရာတွေကို ဝန်ဆောင်မှုပိုင်း အနေဖြင့်သော်လည်းကောင်း ၊ မပြင်မနေအစားထိုးလုပ်ဆောင်ပေးရလျှင်သော်လည်းကောင်း ၊ အကျိုးအမြတ်ကို ရှေ့တန်းမဟင်္ဂင်ဘဲလုပ်ဆောင်ပေးရပါမယ်။ ဖြစ်နိုင်လျှင်အကျိုးအမြတ်မရသည့် တိုင်အောင်လုပ်ဆောင်ပေးရမယ့် တာဝန်တစ်ရပ်အဖြစ်သိယူထားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

၂။ မိမိလုပ်ငန်းခွဲဝယ်ယူစားသုံးသူဖောက်သည်များအပေါ် မှန်မှန်ကန်ကန်ပြုမှုတာဆက်ဆံပါ။ စိတ်မဝင်စားတဲ့ဟန်ပန်မျိုး အထင်သေးတဲ့အကြည့်မျိုးနဲ့ကြည့်တာမျိုး ၊ မဆီလျော်တဲ့ စကားဟန်ပန်အမှုအယာတွေနဲ့ပြုမှု ဆက်ဆံခြင်းမျိုးမလုပ်မိအောင်ရှောင်ရှားရပါမယ်။ ဝယ်ယူစားသုံးသူများရှိနေလို့ကိုယ် လုပ်ငန်း၊ ကိုယ်ရာထူးရှိနေခြင်းပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့်ပြောရရင် ဝယ်ယူစားသုံးသူများဟာကိုယ့်ခွဲ ကျေးဇူးရှင်လို့ပြောလို့ရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကိုယ့်ခွဲကျေးဇူးရှင်တွေဆိုရင် ဘယ်လိုဆက်ဆံပြုမူပါသလဲ? အဲဒီအတိုင်းဆဲကိုယ့်ခွဲ Customer များကိုပြုမှု ဆက်ဆံပါ။ ဒါမှသာဝယ်ယူစားသုံးသူများနှင့် ကောင်းမွန် တွဲလှမှုဆက်ဆံရေးကို တည်ဆောက်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလို Customer များနှင့် အဆင်ပြေတဲ့ဆက် ဆံရေးအုတ်မြစ်တစ်ခုတည်ဆောက်ခွင့်ရင်တော့ အချိန် တစ်ခုတော့ယူဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဟေ့အဆင့် "ကုန်ပစ္စည်းကိုအရင်ပရောင်းပါနှင့် လူကိုအရင်ရောင်းပါ" ဆိုလိုတာက ဇောက်ယုတ်နှင့်ရင်းနှီးမှုရအောင် ဦးစွာတည်ဆောက်ပါ။ ဒုတိယအဆင့် ပုံမှန်ဝယ်ယူစားသုံးသူများကို Regular Customer အဖြစ်ဆွဲဆောင်ပါ။ နောက်မှာတော့အမြဲတမ်းစားသုံးသူ Loyal Customer အဖြစ် ဇောက်သည်ဟာ သင့်ဘက်မှာရပ်တည်နေပြီဆိုရင်တော့ သင့်ရဲ့ရောင်းအား Target မပြည့်မှာ စိတ်မပူပါနဲ့တော့။ ဒါပေမယ့် သင့်အနေနဲ့ရောင်းကြည့်ရမယ့် အချက်တွေကိုလည်းသိထားမှရမှာပါ။ ဥပမာ - သင်ဟာသင့် Customer ဆီက အချိန်တိုအတွင်းအမြတ်များများရအောင် မကြိုးစားသင့်ပါဘူး။



၃။ Smart Marketer , Smart Seller များအနေဖြင့် မိမိရဲ့ Customer များကိုအချိန်အကြာကြီးလျစ်လျူရှုပြီးမထားသင့်ပါဘူး။ ဖန်တီးထားသင့်ပါဘူး။ ဒီလိုအချိန်ကြာကြာ Customer နှင့် ဆက်သွယ်မှုပြတ်တောက်နေခြင်းဟာ သင့်ဖောက်သည်အား သင့်ပြိုင်ဘက်နှင့်စကားပြောခွင့်ရရှိ အခွင့်အရေးတစ်ခုလုံးပေးလိုက်သလို ဖြစ်သွားစေပါတယ်။

၄။ အရောင်းသမားကောင်းများအတွက် အမြဲတမ်းလက်ကိုင်ထားသင့်တဲ့ ဂီတတစ်ပုဒ်ကိုရွတ်နေမယ့်စကားလုံးကတော့ "ကျေနူးတင်ပါတယ်" ဆိုတဲ့အရာပါပဲ။ သင့် Customer ကိုတွေ့ဖယ်ပြီး နောက်နှုတ်ဆက်ခါနီးတိုင်းကျေနူးတင်စကားပြောကြားဖို့ရန်နှင့် စတင်တွေ့ဆုံတဲ့အချိန်တိုင်း "မင်္ဂလာပါ" ဟု နှုတ်ဆက်ပေးဖို့ရန် ဘယ်တော့မှမပေဖို့လိုပါတယ်။ (လူ့ချင်းတွေ့ဆုံသည်ဖြစ်စေ ၊ ဗုဒ္ဓါခြင်းဆက်သွယ်ပြောကြားသည်ဖြစ်စေ) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့်တိုင်း သတိထားလုပ်ဆောင်သင့်တဲ့အချက်တစ်ခုကတော့ "ကုန်ကျစရိတ် ထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်း" ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အတတ်နိုင်ဆုံးကုန်ကျစရိတ်အချိန်ဆုံးအဆင့်ထိ လျှော့ချနိုင်တာဟာလုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးအမြတ်များတိုးပွားစေသည့်အခွင့်အလမ်းတစ်ခုပါ။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းရှင်များဟာလုပ်ငန်းကို စွမ်းဆောင်ရည်အပြည့်နှင့် အချိန်အဟန့်ဖြင့် ကြိုးပမ်းလုပ်ဆောင် အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါ ဖြစ်ပေါ်လာသမျှသောကုန်ကျစရိတ်များကိုအချိန်ဆုံး အနည်းဆုံးဖြစ်အောင်ထိန်းချုပ်ရပါမယ်။

- ★ လုပ်ငန်းရဲ့ အသေးငယ်ဆုံးသော ကုန်ကျစရိတ်ပစ္စည်း အကြီးမားဆုံးသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများပြုလုပ်သည် အထိစရိတ်ကွင်းနိုင်သမျှ ကွင်းပိုကြီးစားရပါမယ်။
- ★ မိမိလုပ်ငန်းတွင်းရှိမလိုအပ်ဘဲ ဖြန့်ဖြူးတီးဆောင်ပေးနေသော ကုန်ကျစရိတ်များကို အမြန်ဆုံးထယ်ရှားနိုင်ဖို့ကြိုးစားပါ။
- ★ လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်တိုင်းကို အမြန်ဆုံးနှင့်အစိုးရင်းဆုံး ၊ ကုန်ကျစရိတ်အနည်းဆုံးနည်းလမ်းများ သုံးပြီးလုပ်ဆောင်ပါ။ ရွေးကဲ့သို့အစိုးတန်သော အချိန်ကိုတန်ဖိုးထားပါ။ လုပ်ခွဲကိုင်ဘက် အချင်းချင်းအပြန်အလှန်လေးစားပါ။ မိမိကြောင့်တခြားသော ဝန်ထမ်းများအပိုတာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းမျိုး မဖြစ်ပါစေနဲ့ ဆိုလိုတာကတော့ တခြားသောသူများဆွဲအချိန်ကိုလည်းတန်ဖိုးထားပါ။
- ★ မိမိတို့လုပ်ငန်းရဲ့အနေအထားအပျက်ကို မဉ္ဇူမဟာဝေဝန်ဆန်းစစ်ပါ။ သုံးသပ်ပါ။ အပျက်အတိုင်းပဲလက်ခံပါ။ ဒါမှသာမိမိတို့ရဲ့ အနည်းချက် ၊ အားသာချက်တွေ ၊ လိုအပ်ချက်တွေ ၊ ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ရမယ့် လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို အပျက်အတိုင်းပြင်ပုံဖြစ်တယ်။ ဒီလိုပြင်မှလည်း လုပ်ဆောင်အားစွမ်းကို လုပ်ဆောင်လာနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်မိမိလုပ်ငန်းအကြောင်း "က ကြီးကနေ" အ "အထိသိထားရပါမယ်။ သင့်လုပ်ငန်းအကြောင်းကို အပြည့်အစုံသိသူဟာ သင်ပုလွဲ၍တခြားသောသူဖြစ်သင့်ပါ။



အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်

ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ မဖြစ်မနေလုပ်သောငါ့ရမည့်အချက် (၅) ချက်

- ၁။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်သောအသွင်အပြင်၊ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု၊ တက်ကြွလန်းဆန်းမှုအပြည့်ဖြင့် Customer တော်သည်ကိုကြိုဆိုရမည်။
- ၂။ အရောင်းဝန်ထမ်းများဟာ Customer များရောက်လာတဲ့အခါ ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းလေးပြန်စုံ စမ်းခြင်းများပြုလုပ်ရမည်။
- ၃။ Customer အလိုရှိတဲ့ပစ္စည်းကိုသာဦးစွာပြသခြင်း ၊ လိုက်စက်မည့်အရောင်းအဆင်း ၊ အရွယ်အစားကို ရွေးချယ်ပေးခြင်း ၊ မလိုချင်တဲ့ပစ္စည်း ၊ မလိုက်စက်တဲ့ပစ္စည်းများကို အတင်းထိုးရောင်းတာမျိုးမပြုလုပ်ရ။
- ၄။ Customer များကို ကုန်ပစ္စည်းများပြသတဲ့အခါ သူတို့အလိုရှိတဲ့ပစ္စည်းနဲ့အတူ ဆင်တူမီးမှားထပ် ဆင်ပစ္စည်းများကိုလည်း ပြသပေးခြင်းများပြုလုပ်ပါက မျက်စိအကြိုက် ၊ စိတ်အကြိုက်တွေလျှင်ဝယ် သွားလိမ့်မည်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဆင့်လောင်းရောင်းချခြင်း အတတ်ပညာကိုလည်းတတ်မြောက်ထား ရမည်ဖြစ်ပါတယ်။
- ၅။ မိမိဆိုင်ရောက်ဖို့လာတဲ့ Customer များကို ငွေးထွေးစွာကြိုဆိုခြင်း ၊ နေစ်တကျပစ္စည်းများထုတ် ပိုးပေးခြင်း ၊ အကြံပြုချက်များလိုပါက စေတနာဖြင့်အကြံပြုပေးခြင်း ၊ ဒွီးမွမ်းခြင်း ၊ ကျေးဇူးတင် စကားပြောခြင်း၊ ပြန်လည်မိတ်ဆက်ခြင်းများကို ချိုသာစွာပြောဆိုတတ်ရမည်။

အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်ဟာ Customer မဲ့အလိုကို ရှေးစွာရှေးရှုပြီးသူရောင်းလိုတဲ့ ပစ္စည်းကိုလည်း ဆင့်လောင်းရောင်းချနိုင်ကြပါတယ်။ ဥပမာ ။

ကော်ဖီဝယ်တဲ့သူအတွက် နို့ဆီနှင့်သကြား ဆင့်လောင်းရောင်းချလိုက်တာမျိုး ၊ စာအုပ်ဝယ်သူအတွက် ဘောလိပ် ၊ ဒဲတ် ဆင့်လောင်းရောင်းချလိုက်တာမျိုး ၊ လိုက်စက်တဲ့ပစ္စည်းမဟုတ်သည့်တိုင်အောင် သူ့ဆိုင်မှာရှိတဲ့ပစ္စည်း (၄) (၅) (၁၀) မျိုးကို Customer မြင်အောင် လက်ညှိုးထိုးပြရှင်းပြလိုက်တာမျိုး လုပ်နိုင်စွမ်းရှိကြပါတယ်။
ထစ်ချို့သော Customer တွေဟာ ပစ္စည်းဝယ်ပြီးလျှင်ချက်ချင်းမပြန်သေးမီ ဆိုင်ထဲမှာလှည့်ပတ်ကြည့်ရှုနေ တာမျိုးလုပ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒီအခါမျိုးမှာလည်း လွတ်လွတ်လပ်လပ်အေးအေးဆေးဆေး ကြည့်ရှုခွင့်ပေးပါ။ ဘာထပ်ဝယ်အုံးမှာလဲ ၊ ဘာထပ်ဝယ်ဦးမှာလဲဆိုပြီး နောက်ကအတင်းလိုက်မေးတာမျိုး စိတ်အနာင့်အယှက်ဖြစ် အောင်မလုပ်ရပါဘူး။ မိမိဆိုင်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ကိုင်ကြည့်လျှင်ပစ္စည်းခွဲအသုံးဝင်ပုံနှင့် အရည်အသွေးများအကြောင်း စိတ်ဝင်စားစွမ်းဖြစ်အောင်ရှင်းပြပေးပါ။ မိမိပစ္စည်းများကို မဝယ်သည့်တိုင်အောင် ပစ္စည်းအရည်အသွေးကို Customer သိရှိသွားပါစေ။ ဝယ်သူကအရွေးရခက်နေလျှင် မိမိကဝင်ရောက်ရွေးချယ်ပေးပါ။ ဆုံးဖြတ်ပေးပါ။ ဆိုင်ရှင်ခံစားရခက်မှုကို Customer တိုင်းမျှော်လင့်တတ်ကြပါတယ်။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ခွဲ ဆိုင်ရှင်နှင့်အရောင်းဝန်ထမ်း များဟာဝယ်သူများကို လိုက်လံသောအပြုပြင်ကြိုဆိုခြင်း ၊ နှုတ်ဆက်ခြင်းများပြုလုပ်ရပါမယ်။

ဝယ်ယူမှုများဟာ မိမိဆိုင်ကိုပိုက်ဆံလာပေးသူများဖြစ်တယ်။ ဆိုင်ရှင်နှင့်တကွ ဝန်ထမ်းအားလုံးဟာ ဝယ်ယူစောက်သည်များအပေါ် မှီခိုရပ်တည်နေကြတာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ဆိုင်ကို ငွေလာပေးတဲ့ဝယ်ယူစောက်သည် တွေကိုမလိုလားတဲ့ပုံစံမျိုး ၊ အထင်သေးတဲ့ပုံစံမျိုး ၊ ဂရုမစိုက်တဲ့ပုံစံမျိုးတွေမလုပ်ရပါဘူး။ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် အနေနဲ့ဆိုင်အရင်းအားကောင်းတာ ၊ ရောင်းအားမကောင်းတာငါးနှုန်းပေါင်းဘူး ၊ အကျိုးအမြတ်ရတာလည်းသူငွေအလုပ် ၊ ခုံတပြတ်တာဟာ ငါ့အလုပ်မဟုတ်ဘူး။ ငါ့အလုပ်ကလာ ဝယ်ရင်ရောင်းမယ်။ မဝယ်ရင်မရောင်းဘူး။ လေကုန်ခံ ပြီးရင်ပြန်နေရမလိုတူဆိုတဲ့ စိတ်မျိုးပေးရဘူး။ မိမိရဲ့သူငွေစီးပွားပျက်လျှင် ငါ့ထမင်းအိုးလည်းကွဲပယ်သလိုတာသတိ ရပါ။ ဝယ်ယူတွေကို မိမိရဲ့ကုန်ပစ္စည်းရှင်လိုမျိုး အပေ ၊ မိဘသတ္တဝါဂုဏ်စိုက်တဲ့အရင်သခင်တွေပဲ။ သူတို့ကိုမလေး စားမလုပ်ရဘူး။ သူတို့ရဲ့ ပါးစပ်တစ်ပေါက်ဟာအနည်းဆုံးလူ (၁၀၀)လောက်ထိတော့ဆင့်ပွားသွားနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ရောက်တစ်ခုရှိသေးတယ်။ ဝယ်ယူကိုလေးစားရမယ်ဆိုလို့ လိုအပ်တာထက်ပိုပြီး အလွန်အကျွံလိုက်လဲ့ပျံ့နှံ့မှုပျာ သလဲကြိုဆိုခြင်းမျိုးလည်းမလုပ်မိပါစေနဲ့။

ဝယ်ယူရဲ့ပျက်နှာအရိုက်အကဲကိုကြည့်ပြီး ထိုက်သင့်သလောက်သာကြိုဆိုသမျှပြုပါ။ တစ်ချို့ဝယ်ယူတွေဟာ သူတို့ကိုအမှတ်တရပျာသလဲကြိုဆိုတာမျိုးမကြိုက်ကြဘဲ သူ့စိတ်ကူးလေးနဲ့သာ လွတ်လွတ်လပ်လပ်လေ့စွက် ကြည့်ချင်ကြတယ်။ ဒါကိုလည်းအကဲခတ်တတ်ပါစေ။ မိမိဆိုင်ထဲဝင်လာသူအား သက်တောင့်သက်သာရှိစေပြီး သူတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်တာရှိသလဲ။ ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုမျိုးပေးရမလဲဆိုတာကို သပ်လှမ်းလှမ်းကနေပြီးစောင့်ကြည့်ပါ။ အရောင်းဆိုင်ဆိုတာစာတိုက်မဟုတ် ၊ ခုံခန်းမဟုတ် ၊ အနားယူရမယ့်ခံအိမ်လည်းမဟုတ် ဒါကိုနားမလည်တဲ့ဆိုင် ဖွဲ့နှင့်ဝန်ထမ်းတွေဟာ သက်တောင့်သက်သာပက်လက်ကုလားထိုင်မှာထိုင်ပြီး အနားယူအပျော်ဆွဲနေတာမျိုး ၊ စကား ပြောနေတာမျိုးတွေမရှိသင့်ပါဘူး။ ဝယ်ယူရောက်လာပြီဆိုတာနဲ့ထိုင်နေတဲ့ ကုလားထိုင်မှချွန်ချွန်ထဲပြောရတိုက် ကြိုဆိုမှုပြုရမယ်။ အိမ်စခန်းသောအရောင်းသမားများနှင့် လွတ်ပေးထားတာမျိုးမလုပ်ရပါဘူး။ တချို့ဆိုင်တွေဆိုလျှင် ဝယ်ယူဝင်လာလျှင် မျက်နှာပုပ်သိုးပြီးနေတယ်။ မတူမတန်သလိုဆက်ဆံကြတယ် ၊ ရိုင်းခိုင်းစွာပြောဆိုကြတယ်။ စစ်ခါတရံဆိုလျှင် ရန်စကားများပင်ပြောတတ်ကြပါသေးတယ်။ Customer မုန်းတီးရေးဆိုင်များဖြစ်စေရဲ့ စတုဂံရုပ်ပိုင်း များသောအားဖြင့် အရောင်းဝန်ထမ်းဟာ ရောင်းချနည်းပညာတတ် ကျွမ်းသည့်အတွက်ကြောင့် အပုပ်ခန်းအုပ်ထားခြင်းမဟုတ်တဲ့အတွက် စကားပြောရင်တုံးတိုင်းပေးလိုက်တဲ့ပေးခွန်းကိုလည်း မဖြေချင် ၊ မဖြေချင် ၊ လာသမျှ Customer ကို ဂရုမစိုက်။ တစ်ခါတရံမပြင်သလိုအောင်လိုက်ပါသေးတယ်။ ဒါကိုလုပ်ငန်းရှင်က သိစို့လိုအပ်ပါတယ်။ မိမိဆိုင်ရှိဝန်ထမ်းများကို အထူးသတိပေးမှာကြားထားရန်လိုအပ်ပါတယ်။ Customer တွေကိုအပြန်အလှန်ကြိုဆိုရမယ်။ စိတ်မတိုရဘူး။ ရိုင်းခိုင်းစွာမဆက်ဆံရဘူး။ တချို့အရောင်းဆိုင်များဆိုလျှင် ဝယ်ယူ စောက်သည်များခဏခဏလာပါက အလုပ်ပင်မန်းတယ်ဆိုပြီးစိတ်တိုတတ်ကြပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ဆိုင်ပိတ်ချိန် ထပ်ပြီး ဝယ်ယူရောက်လာတဲ့အခါမရောင်းချင်ကြတော့ဘူး။ ဒီလိုမျိုးပြုမူဆက်ဆံခြင်းဟာ အကြီးမားဆုံးပြစ်မှုကို စူးစူးလွန်လွန်ပဲဖြစ်တယ်။ ဝယ်ယူကိုအော်ငေါက်လွှတ်လိုက်ရင်တော့ တသက်လုံးမိမိဆိုင်ကိုဖြူးလှည့်မှာ မဟုတ် တော့ပါဘူး။

ဆိုင်ပိတ်ခိအချိန်ကပ်ပြီးရောက်လာသော ဝယ်သူများသည်ပစ္စည်းစာကယ်ဝယ်ရန် ရောက်ရှိလာသူများ ပင်ဖြစ်တယ်။ အရောင်းစာရေးအများစုကတော့ရေးဝယ်သည့် Customer များကို မျှော်နေခြင်းထက်အလုပ် ဆင်ယင်အချိန်ကိုသာ စောင့်ညှပ်နေသူများပဲတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်များဟာ ဒီလိုမျိုးအခြေအနေတွေကို သိရှိနားလည်ပြီး နောက်ဆုံးနာရီဝက်အတွင်းရောင်းရလျှင် အပိုကော်မရှင်အနည်းငယ်ဖြစ်စေ၊ ဆုငွေဖြစ်စေအမြင်ပိုလိုအပ်ပါတယ်။ ဒါမှသာလျှင်နောက်ဆုံးရောက်လာတဲ့ ဆိုင်ပိတ်ခိနောက်သည်တွေကို အရောင်းစာရေးများရရှိကြမှာဖြစ်တယ်။ မိမိဆိုင်ကို ဆိုင်ပိတ်ခိနာရီဝက်ရောက်လာတဲ့ အပွင့်ပြောင်ရောက်ကြည့်စတဲ့ ဖောက်သည်တွေကိုလည်းကောင်းမွန်စွာ ဆက်ဆံပြုစီစဉ်စွာစောင့်ဆိုင်းပေးရမယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ၈၅% သောဖောက်သည်အများစုဟာ မျက်စိ ခလုတ်တိုက်လိုဝယ်စာကများပါတယ်။ ဘယ်သူကတော့ဝယ်မယ် ၊ မဝယ်ဘူး ၊ ဆင်းရဲတယ် ၊ ချမ်းသာတယ်ဆိုပြီး တောင်းပေးတတ်ပါမို့။ လူတိုင်းရဲ့နောက်ကွယ်ထုကိုယ်မမြင်နိုင်တဲ့ ရွှေကြေး၊ ငွေကြေးတယ်ဆိုတာကို နားလည်ထားပါ။ ဝယ်သူ တစ်ယောက်ကို အကောင်းဆုံးကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းဖြင့် နှုတ်ဆက်ပါ။ ဥပမာ ။ ။ “နေကောင်းတယ်နော် ဒေါ်ဒေါ် ၊ မလာတာနည်းနည်းကြာပြီနော် ၊ ကျွန်မကဒေါ်ဒေါ်ကိုမျှော်နေတာ လွန်ခဲ့တဲ့တစ်လလောက်က လက်ကိုင် အိတ်ကောင်းကောင်းလိုလို့ဘယ်လို ဒေါ်ဒေါ်ပြောသွားတာကျွန်မမှတ်မိနေပါတယ်။ ယောအိမှာဒေါ်ဒေါ်အတွက် ကျွန်မ စပယ်ရှယ်မှာထားတယ်။ ဒေါ်ဒေါ်အကြိုက်နော့ပါ။ ဒီပစ္စည်းမကြိုက်သေးရင်လည်းနောက်ထပ်မှာလိုပဲပါတယ်။” စသဖြင့်ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းမျိုးဟာ ဘယ်တော့မှမပေးနိုင်တော့ပါဘူး။ ကောင်းမွန်စွာကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းဟာ ကောင်း မွန်သောအရောင်းအဝယ်ကိုဖြစ်စေပါတယ်။ တန်ဖိုးရှိတဲ့ ရုတ်ကောင်းများကိုရစေပါတယ်။

Customer တစ်ယောက်ဟာ မိမိဆိုင်မှာရောက်ရှိလာပြီး “ဝယ်ရင်ကောင်းမလား” “မဝယ်ဘဲနေရင် ကောင်းမလား” မတင်မကွဲဆုံးဖြတ်ရာခက်နေရင်လည်း ပစ္စည်းရဲ့ အရည်အသွေးကောင်းမွန်မှုနှင့် ရှေးနှုန်းသက် သာမှုကို နားလည်အောင်ရှင်းပြပေးနိုင်ပါက ပစ္စည်းရှေးနှုန်းသက်သာမှုကို နားလည်အောင်ရှင်းပြပေးနိုင်ပါကပစ္စည်း ဝယ်ယူသွားဖို့ဆုံးဖြတ်ပေးလိုက်တာနဲ့ အတူတူပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝယ်သူတစ်ယောက်ကိုပစ္စည်းဝယ်ယူခွင့်လာအောင် နှိုးဆွပေးနိုင်ခြင်းမှာလည်း အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်၏ အရည်အချင်းကောင်းတစ်ခုပါပဲ။ အရောင်းသမား ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ အရှက်အကြောက်ကင်းရမယ်။ ကိုယ်ကိုကိုယ်ယုံကြည်မှုရှိရမယ်။ ကိုယ်ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းကို လည်းယုံကြည်မှုရှိရမယ်။ ရောင်းသူသည်ပစ္စည်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပေးပြန်သမျှကိုပြောဆိုနိုင်ရမယ်။ မျက်နှာစိမ်း တစ်ယောက်နှင့် မိတ်ဆွေရင်းတစ်ယောက်လိုပြောဆို ဆက်ဆံနိုင်စွမ်းရှိရမယ်။ စိတ်ရှည်ခြင်း ၊ သည်းခံခြင်း ၊ ပါးနပ်စိတ်ခြင်း ၊ ဟာသဉာဏ်ဖြတ်ထိုဉာဏ်ကောင်းမွန်ရမယ်။ ဝယ်သူကိုစိတ်ရွှင်လန်းမှုပေးနိုင်ပါက အကောင်းဆုံး အရောင်းသမားကောင်း တစ်ယောက်အဖြစ်မှတ်ယူနိုင်ပါတယ်။ အရောင်းသမားတစ်ယောက်ဟာဝယ်သူရဲ့ အလိုဆန္ဒကိုစုံ စမ်းပေးပြန်ခြင်းမပြုဘဲ မိမိပစ္စည်းရောင်းထွက်ရောက်တာ အဓိကထားပြီးအတင်းတွန်းရောင်းတာမျိုးကိုရှောင်ရှားရမယ်။ ဝယ်သူအနေဖြင့်မဝယ်ခင်ဘဲနဲ့ဝယ်သွားရလျှင် အနိုင်အကျွတ်ခံရသလိုပင်ကျေနပ်ခြင်းဖြစ်သွားစေနိုင်ပါတယ်။ ရောင်း သူဝယ်သူဆက်ဆံရက်ပျက်စီးစေနိုင်ပါတယ်။ မဝယ်ခင်ဘဲပစ္စည်းကို အတင်းတွန်းရောင်းခြင်းဟာလူတိုင်းခွန်ကြပါ တယ်။ မိမိတို့စာကယ်ပစ္စည်းများအပြုအမူမျိုးကိုရှောင်ရှားကြပါ။ မိမိတို့ရဲ့ဖောက်သည်ကောင်းတွေပဲဆုံးမပါစေမို့။

တချို့ Super Market အရောင်းကုန်တိုက်ကြီး များမှာဆိုလျှင် အရောင်းစာရေးမတွေဟာ Customer ကို လုပ်စိုက်တဲ့ သူပဲ။ အချင်းချင်းစကားပြောနေကြတယ်။ ဝတ္ထုစာအုပ် ၊ ဂျာနယ်ဖတ်နေတယ်။ ဇာတ်လမ်း တွဲတွေသီချင်းတွေကြည့်နေတယ်။ မျက်ကန်းနားမကြားတဲ့လူတွေကိုပသိသလိုပဲ။ လစ်လျူရှုနေတာကတွေ့ရပါတယ်။ ပစ္စည်းတွေနန်းငွေရင်လည်း ရှေးနန်းကိုသာတိုတောင်းပြတ်တောက်စွာ တစ်ခွန်းပဲပြောပြီးပိတ်နေလိုက်ကြတယ်။ ဝယ်သူဘက်က ထပ်မံမေးခွန်းတွေထုတ်လာလျှင်လည်း မကျေနပ်စိတ်မရွယ်တဲ့ပုံစံပဲ။ ထင်ထင်ရှားရှား ပြတတ်ပါတယ်။ တစ်ခွန်းကနေနှစ်ခွန်းသုံးခွန်းထပ်မေး လျှင်ဘီလူးသူရဲတွေလို ငေါက်ဆတ်ဆတ်ပြန်ပြောတတ်ကြပါတယ်။ ပစ္စည်းတစ်ခုပေးလျှင်လည်း အနားမှာခိုတဲ့ပစ္စည်းကိုသာ အလွယ်တကူပြတတ်ကြပြီး Customer တကယ်လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းကထုတ်ပြန်ရန်ခက်ခဲနေလျှင် သွားရောက်ရှာဖွေထုတ်ပြတာမျိုးမလုပ်လိုကြပါဘူး။ "ကုန်နေပြီ ၊ မရှိတော့ပါဘူး၊ မသိဘူး" နောက်ဆုံးသူတို့ကဝယ်သူကို လွယ်လင့်တကူပေးတဲ့ ပစ္စည်းကိုတောင်ပုကုန်နေပြီ မရှိဘူးပြောလွတ်တတ်ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အောက်ခြေဝန်ထမ်းအဆင့်ဆင့်နဲ့ နေ့စဉ်ရောင်းချနေမှုတွေကို တကယ်မသိရှိဘူးဆိုလျှင်တော့ တစ်နှစ်တောင်မကြာပါဘူး။ ဆိုင်ပိတ်သိမ်းရမယ့်အခြေအနေကို မကြာမီဆိုက်ရောက်လာပါလိမ့်မယ်။ Customer တွေဟာ ဆိုင်အသစ်ကို ဆိုင်အဟောင်းထက်ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားကြပါတယ်။ ဆိုင်သစ်တစ်ဆိုင်တွင်ပြီဆိုတာနဲ့ မသိမသာအကဲခတ်တယ် စမ်းသပ်ဝယ်ယူကြည့်တယ်။ ဆက်ဆံပြောဆိုကြည့်တယ်။

မိမိဆိုင်မှာ ပထမဦးဆုံးရောင်းလိုက်တဲ့ပုကုန်အရောင်းဝန်ထမ်းဟာ ဆိုင်ခွဲအသက်ကိုသွင်းပယ်သူတွေပဲဖြစ်တယ်။ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီထက်ပိုပြီးအရေးကြီးတာကဆိုင်တွင်တဲ့အချိန်အခါမှာ ပထမဆုံးရောက်လာတဲ့ Customer တော်သည်တွေပဲဖြစ်တယ်။ သူတို့ရဲ့ပဲဦးစစ်ဟာအလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ သူတို့ကိုပထမပွဲမြင်ပြုမိပြီးဆိုတာနဲ့ မိမိဆိုင်ပြုတ်တဲ့အထိဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်များအနေနဲ့ ဒီ System (စနစ်) ကိုနားလည်မှမိမိရဲ့ Network (လုပ်ငန်းကွန်ယက်) ကို ထိန်းချုပ် Control လုပ်နိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကိုနားလည်အောင်ပြောထားရမယ့်က မိမိခွဲအရောင်းဆိုင်ဟာ ပစ္စည်းသိုလှောင်တဲ့ကိုယ်စားမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီဆိုင်မှာရှိသူပစ္စည်းတွေအားလုံး အမြန်ဆုံးရောင်းထွက်အောင် လုပ်ကြရမယ်။ ဆိုင်ထဲကို လူတစ်ယောက်ဝင်လာတိုင်းပစ္စည်းတစ်ခုဝယ်ယူပြီးပြန်ထွက်သွားတာမျိုးပဲမြင်ခွင့်ရှိပါတယ်။ ဒီအတွက် Customer ရဲ့လိုအပ်ချက် ဘာလဲဆိုတာကိုအရောင်းဝန်ထမ်းများအားလုံးကြည့်ရှုငေးကြရမယ်။ သူလိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းကို ဝယ်ငွားနိုင်အောင်ရောင်းချပေး နိုင်တဲ့သူတွေဖြစ်အောင်ကြိုးစားကြည့်ရမယ့်ကားပေးပါ။ ဒီနေရာမှာတစ်ခုလောက်တော့ပြောချင်တယ်။ မိမိဆိုင်ထဲဝင်လာတဲ့ အပိတ်တော် Customer ဟာ တကယ်ပဲပစ္စည်းဝယ်ချင်လို ဝင်လာတာလား ၊ အပျင်းပြေကြည့်ဖို့ဝင်လာတာလား ဆိုတာကိုလည်းကြည့်ရှုအကဲခတ်တတ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒါကိုနားမလည်တဲ့ ဆိုင်ထဲဝင်လာလာခွင့်ပစ္စည်းကိုအတင်းထုတ်ပြမယ် အတင်းတွန်းရောင်းတာမျိုးတွေမလုပ်ရပါဘူး။ ပစ္စည်းမဝယ်တဲ့ဆိုင်ထဲကထွက်ခိုင်းတာမျိုး ၊ မဝယ်တဲ့ပြန်ထွက်ရင်ချန်တွေလွတ်တာမျိုးကိုတော့ အထူးရှောင်ကြဉ်ပါ။

လူသိုဇာရင်းဝင်သွားပါလိမ့်မယ်။ Customer ရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒကိုဝယ်သည်ဖြစ်စေ ၊ မဝယ်သည်ဖြစ်စေ စိတ်ရှည်စွာနဲ့ရှင်းပြပေးပါ။ မဝယ်သည့်တိုင်အောင်ပစ္စည်းအကြောင်း ၊ ဆိုင်ကလူတွေဝဲနောက်ဆံ့ရေးအကြောင်းကို သိရှိနားလည်သွားပါစေ။ Customer ကို မိမိဆိုင်ထဲမှ စိတ်ချမ်းသာစွာ ၊ စိတ်ကျေနပ်စွာထွက်ခွာသွားနိုင်အောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်းဟာလည်း အရောင်းသမားကောင်းတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ပဲဖြစ်တယ်။ မိမိဆိုင်ထဲကို Customer တစ်ယောက်ဝင်လာပြီဆိုရင် အဝတ်အစားအကြောင်းမေးပြီဆိုတာနဲ့ သွားခွာကိုယ်မှာဝတ်ဆင်ထားတဲ့ အဝတ်အစားကိုရှေ့ဦးစွာလေ့လာပါ။ သွားခွာကိုယ်နဲ့လိုက်စက်ပုံခေတ်ပေါ်ခေတ်ဟောင်း သူစိတ်ကြိုက်ဖြစ်မယ့် ဒီဇိုင်း ပျိုးကိုရှေ့ဦးစွာပြပါ။ ပြီးမှကိုယ်တွဲရောင်းလိုတဲ့ အဝတ်အထည်ဒီဇိုင်းအသစ်များကိုပြပါ။ ဝယ်သူဝဲဆန္ဒကိုလေ့လာ စုံစမ်းမေးမြန်းပါ။ သူပြောသမျှစကားကိုစိတ်ဝင်စားစွာနားထောင်ပါ။ ဂရုမစိုက်အလေးမထားတဲ့ပုံစံပျိုးမဖြစ်ပါစေနဲ့။ ဝယ်သူဝဲရှုထောင့်ကနေစဉ်းစားပေးပါ။ အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ဝယ်သူဝဲအကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အဆင့် ရောက်ရှိသွားပြီဆိုရင် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းဟာ အလွန်လွယ်ကူချောမောပြီး ပျော်ရွှင်စွယ်ကောင်းတဲ့လုပ်ငန်း ဖြစ်လာပါတယ်။ ရောင်းသူနဲ့ဝယ်သူကြားမှာ မည်သည့်ပြဿနာမှမရှိနိုင်ပါဘူး။ တချို့သောအရောင်းစာရေးမပျားဟာ ရောင်းချမှုလုပ်ငန်း၌စိတ်ပါဝင်စားမှုမရှိဘဲ သိမ်ငယ်ရတဲ့အလုပ်လို့မြင်တတ်ကြတယ်။ လူအထင်သေးခံရမှုကြောက် တယ်။ ပစ္စည်းအကြောင်းမေးရင်လည်း မသိသလိုမပြောချင်သလိုပျိုး ကိုယ်နဲ့မဆိုင်သလိုနေတတ်ကြတယ်။ ရောင်းသူကစိတ်မပါလျှင် ဝယ်သူလည်းဝယ်ချင်စိတ်ရှိတော့မည်မဟုတ်ပါဘူး။ စာရေးသူဝဲကိုယ်တွေ့အဖြစ်အပျက် လေးတစ်ခုပြောပြပါမယ်။

တစ်နေ့မှာရေနံချောင်းနယ်မြို့က အင်အိတ်စ်ယောက်ရန်ကုန်မြို့ကိုလာရောက်ခဲ့တယ်။ လာတဲ့အကြောင်း အရင်းက စိန်နားကပ်တစ်စုံဝယ်ချင်လို့ဖြစ်တယ်။ ဒါနဲ့ပဲလည်းတန်းမှာရှိတဲ့နာမည်ကြီးစိန်ရွှေရ တနာဆိုင် (၂) ဆိုင်ဟာဘေးချင်းကပ်တွင်ပုစိထားတယ်။ တစ်ဆိုင်ကလူဝင်လူထွက်အရမ်းများပြီး နောက်တစ်ဆိုင်ကတော့လူဝင်လူ ထွက်အရမ်းကွဲမဲပြီး ဝန်ထမ်းတွေကျောက်ရုပ်လိုထိုင်နေတာပဲတွေ့ရပါတယ်။ ဒါနဲ့လူရှင်းတဲ့ဆိုင်မှာ ဝယ်မယ်ဆိုပြီး ဝင်ကြည့်လိုက်ပါတယ်။ ဆိုင်ထဲရောက်တော့မှ ဒီဆိုင်ဘာကြောင့်လူဝင်လူထွက်ကွဲမဲပါးရလဲဆိုတဲ့ အကြောင်းရင်းကို ထင်ထင်ရှားရှား ဘွားဘွားကြီးတွေ့လိုက်ရပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့ (၃)ယောက် ဆိုင်ထဲဝင်လာချင်းဝန်ထမ်းတွေကြည့် လိုက်တဲ့အကြည့်က တောကလူတွေမြို့တက်လာတဲ့ပုံစံပျိုး အထင်သေးစိတ်နဲ့ခြေဆုံးခေါင်းဆုံးကြည့်ပါတယ်။ အရောင်း ကောင်တာ (၂)ခုမှာထိုင်နေတဲ့ အရောင်းစာရေးမ (၂)ယောက်ကလည်း ဂရုမစိုက်သလိုမပြင်ချင်ယောင်ဆောင်နေ ကြတယ်။ ဝင်လာလာချင်းရှေ့တည်တည်မှာက အပေရီကန်စိန်များထားတဲ့ကောင်တာ ဆိုင်ရဲ့ဘယ်ဘက်ခြမ်းမှာက တော့ အရည်အသွေးမီတကယ့် စိန်အဖြူအသန့်များရောင်းတဲ့ကောင်တာ ၊ ညာဘက်ခြမ်းကောင်တာမှာတော့တခြား သောရွှေနှင့်ကျောက်မျက်ရတနာများ ရောင်းတဲ့ကောင်တာဆိုပြီး သီးသန့်ကောင်တာများထားရှိပါတယ်။ ဆိုင်ထဲမှာ ပိုဝဲဝန်ထမ်း(၆)ယောက်နီးပါဟာ သက်ဆိုင်ရာတာဝန်ကျကောင်တာ အသီးသီးမှာမရှိကြဘဲ တစ်နေရာထဲမှာဘဲရှိပြီး စကားပြောနေတာတွေ့ရပါတယ်။



Uniform ဝတ်ဆင်မထားဘဲ သာမန်အဝတ်အထည်များပဲဝတ်ထားတော့လည်း ကျွန်ုပ်တို့ (၃) ယောက်မှာဝယ်သူလား ၊ ဝန်ထမ်းလားမခွဲခြားတတ်ဘဲ ဘယ်သူကိုမျေးရုန်းမသိဖြစ်ခဲ့ရတယ်။ ၎င်းအရောင်း စာရေးမပျားမှာလည်း ကျွန်ုပ်တို့ (၃)ယောက်လုံး ဟိုကြည့် ၊ ဒီကြည့်ဟိုရာ ဒီရာလုပ်နေတာကို သူတို့နဲ့မသက်ဆိုင် သလိုကြည့်ပါတယ်။ (၃)မိနစ်လောက် ကျွန်ုပ်တို့ (၃)ယောက်ယောင်ချာချာဖြစ်နေမှ "ဘာလိုချင်လဲ" ဟု စိတ်မပါ တမ်း ဝတ်ကျောတန်းကျောလေသံမျိုးနဲ့ တစ်ဦးတည်းသော အရောင်းစာရေးမကပေးလာပါတယ်။ ဒီအခါမှ ကျွန်ုပ်က "စိန်နားကပ်လိုချင်လို့" ဟုပြောလိုက်တယ်။ ဒီတော့သူကစိန်ဆိုရင် ဟိုကောင်တာသွားပါဆိုပြီး လက်ညှိုးညွှန်ပြ လိုက်တယ်။ အဲဒီကောင်တာမှာသက်ဆိုင်ရာတာဝန်ကျ အရောင်းစာရေးမရှိမနေပါဘူး။ ကျွန်ုပ်တို့ (၃)ယောက် ပစ္စည်းတွေဝုံကြည့်နေပြီး အချိန်အနည်းငယ်မှ အရောင်းစာရေးမထောက်လာပါတယ်။ တန်းမီးနည်းစိန်ပွားကိုပြသ ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ညီမကလည်း သူမသိသလောက်မှတ်သလောက်သူကိုမျေးပါတယ်။ "ဘာ Colour လဲ Grade ဘယ်လောက်ရှိလဲ ၊ တစ်ခုတည်းဘယ်နည်းလဲ။ အနာအဆာကင်းရဲ့လား စသည်မျေးလိုက်တော့ ပေးခွန်းသာ (၄) (၅)ခု ပြီးသွားဘယ်အခြေတစ်ခုထွက်မလာပါဘူး။ ဒါနဲ့ကျွန်ုပ်လည်းဈေးချယ်ထားတဲ့ နားကပ် (၃)ရုံထဲမှ "ဒီလေး ဘယ်လောက်လဲပေးလိုက်တော့မှ" ညှိနှိုင်းငါးသောင်း" လို့ပြောပါတယ်။ ဒီတော့မှ ကျွန်ုပ်လည်း "ဪ အဲဒီလိုရင် ဒီကောင်တာက စိန်အသန့်မဟုတ်ဘူးဆိုတာသဘောပေါက်ပြီး "ဒါဘာစိန်လဲလို့" မေးလိုက်တော့မှ "အပေရီကန်စိန်" လို့ပြောပါတယ်။ ဪ အဲဒီစိန်အသန့်အကောင်းစားလိုချင်တာလို့ ပြန်ပြောလိုက်တော့ အရောင်းစာရေးမ(၂)ယောက်ဟာ တစ်ယောက်မှန်မှာတစ်ယောက်ကြည့်ပြီး မဝယ်နိုင်ဘဲဘာတွေလာရှုပ်နေတာလဲဆိုတဲ့အထဲနဲ့ ဟိုဘက်ကောင်တာ ဆိုပြီးလက်ညှိုးထိုးလိုက်ပြန်ပါတယ်။ ဒီတော့စိန်အသန့်အရောင်းကောင်တာမှ အရောင်းစာရေးမထောက်လာပါတယ်။ စာရေးသူတို့ (၃)ယောက်ကို ကောင်တာထဲကမည်သည့်ပစ္စည်းကိုမှထုတ်မပြပါဘူး။

ဒါနဲ့ညီမကပဲ ကောင်တာအပြင်ဘက်မှလက်ညှိုးထိုးပြီး "ဒီလေးဆိုရင်ဈေးဘယ်လောက်ရှိလဲ" လို့မေး လိုက်တော့ အရောင်းစာရေးမပြန်ပြောလိုက်ပုံမှာ မှတ်သားစရာမပါ။ အလွတ်မရဘူး စာအုပ်ထဲမှာရှိတယ်။ တွက်ကြည့်မှ သိမယ်လို့အခြေထွက်လာတယ်။ အရောင်းစာရေးမတွေ ပုံစံကြည့်ရတာကရောင်းချင်တဲ့ပုံပေးပါပါဘူး။ ဒါနဲ့အင်ဒါက "တော်ပြီပြန်ထွက်ရအောင်" ဆိုပြီး လက်တို့လိုက်တော့ စာရေးသူတို့ (၃) ယောက်ဆိုင်ထဲမှထွက်လာပါတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီဆိုင်ရဲ့ကောင်တာထဲမှာ အင်ဒါလိုချင်တဲ့ဒီဒိုင်းလုလုစိန်နားကပ် (၄ ၊ ၅)မျိုးရှိနေပါတယ်။ သူတို့သာချိုချိုသာသာ ကောင်းကောင်းပွန်ပွန်နဲ့ ပစ္စည်းထုတ်ပြတယ်ဆိုရင် သိန်း (၂၀) သိန်း (၃၀) လောက်ရှိတဲ့ နားကပ်တစ်ရုံကိုဒီနေ့ဘဲ ချွက်ချင်းဝယ်သွားမှာဖြစ်တယ်။ အပုန်ဆိုရင်သူတို့ကပစ္စည်းရောင်းတဲ့ လူတွေနဲ့တော့ ဥစ္စာစောင့်တွေနဲ့တူနေပါတယ်။ တကယ်တမ်း သူတို့လုပ်ရမှာက Customer တစ်ယောက်ဝင်လာပြီဆိုရင် ကောင်းပွန်စာကြိုဆိုပြီး လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းအမျိုးအစားကိုပြရမယ်။ အင်ဒါက ဘယ်ဈေးနှုန်းလောက်သုံးချင်ပါသလဲ။ Customer ပြောတဲ့ငွေတန်ဖိုးသတ်မှတ်ချက်ပေါ်မှာကြည့်ပြီး အနီးစပ်ဆုံးဈေးသင့်ရာ ပစ္စည်းများထုတ်ပြရမှာ ဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီး Customer သဘောကျနိုင် လောက်တဲ့ပစ္စည်းကို Customer ရဲ့ကိုယ်ပေါ်မှာဝတ် ဆင်ပြီး လိုက်ဝတ်ပုဂ္ဂို/မဂ္ဂို ကြည့်ပေးရပါမယ်။

ဒီလိုမျိုးရောင်းချမှုဆိုင်ရာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ အပြုအမူတွေမလုပ်ဘဲ မိမိစိတ်နဲ့ယှဉ်ပြီးပေးအပ်တွက်
 ဟောကိန်းထုတ်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် အခွင့်အလမ်းကြီးတစ်ခုလက်လွတ်ဆုံးရှုံးသွားပါတယ်။ အဒေါ်ကဘေးနားက
 လူတွေကြိုက်ကြိုက်တိုးနေတဲ့ဆိုင်မှာဝင်ရောက်ပြီး သူလိုချင်တဲ့ဒီဇိုင်း (၂၇သိန်း ၄သောင်း) တန်ဖိုးရှိတဲ့ စိန်နားကပ်
 တစ်စုံကိုနာဂိုင်းအတွင်းမှာဘဲဝယ်သွားခဲ့ပါတယ်။ ရန်ကင်းပြီဟု နေ့စဉ်နေ့တိုင်းအရောင်းအဝယ်ပေါင်းထောင်သောင်း
 ချိတ်ပြန်သွားလျက်ရှိနေပါတယ်။ ဆိုင်တိုင်းနီးပါးမှာပစ္စည်းဥစ္စာစောင့်တဲ့ဥစ္စာစောင့်နှင့် သူ့ရဲ့ဘီလူးတွေရှိနေတတ်ကြ
 ပါတယ်။ ဒါကိုလုပ်ငန်းရှင် ဆိုင်ရှင်တွေကမသိကြပါဘူး။ ဒီလိုမသိလေမိမိဆိုင်ရောင်းအားကျလေ ၊ နောက်ဆုံးရောင်း
 အားမရှိတဲ့အဆင့်ထိဖြစ်တော့တာပါ။ တချို့ကလားထိုင်ရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေဆိုလျှင် ထိုင်ခုံပေါ်တက်ထိုင်ကြည့်တာ
 စောင်မကြိုက်ကြဘူး။ အဝတ်အစားရောင်းတဲ့ဆိုင်ကလည်း အဝတ်ဝတ်ကြည့်တာမျိုးခွင့်မပြုချင်ကြဘူး။ ဒါတွေဟာ
 ရောင်းချမယ့်ပစ္စည်းကို သံယောဇဉ်တွယ်နေခြင်းဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဘယ်တော့မှရောင်းမထွက်တော့ပါဘူး။
 ရောင်းကုန်ပစ္စည်းမှန်သမျှဟာ လက်တွေ့အသုံးချခွင့်မရရှိပါက ဘာပစ္စည်းမှရောင်းထွက်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ အခု
 အသွေးပြင်ပစ္စည်းများကိုရောင်းချရာတွင် ဘာကြောင့်ရောင်းရသည်ဆိုတာကို ရင်းသျှောက်မှ အကြောင်းပြနိုင်ရ
 ပါမယ်။ ရော့နိပ်သည်ပစ္စည်းပြုလုပ်လည်း ဘာကြောင့်ရော့သက်သာရကြောင်း ရှင်းပြနိုင်ရပါမယ်။ ဒီလိုမဟုတ်ရင်
 Customer က ပစ္စည်းအပေါ်စားတွေ တမင်ထိုးမေးလိုက်တယ်လို့ ထင်မှတ်သွားတတ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ဘာပစ္စည်းပဲရောင်းရောင်း ရော့နိပ်ပြင်ခြင်း ၊ နည်းခြင်း ၊ အကြောင်းရင်းကိုအမြဲတမ်းရှင်း
 ပြရပါမယ်။ တချို့အရောင်းဆန်ထမ်းတွေက ကိုယ်ပစ္စည်းကိုရော့ကြီးလွန်းတယ်ထင်ကာ မရောင်းရသည်မိချွံရော့နိပ်
 မေးလျှင်မဝံ့မရဲပြောတတ်ကြပါတယ်။ ဒါဟာအလွန်မှားတဲ့လုပ်ရပ်ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ပစ္စည်းကိုမယုံကြည်ရာရောက်
 တယ်။ ကိုယ်ပစ္စည်းအခုအသွေးကို တန်ဖိုးသိရှိပြီးနားလည်မှသာ တန်ဖိုးရှိကြောင်းပြောရမှာပဲဖြစ်တယ်။ တန်ဖိုး
 သိမှတန်ဖိုးရှိပါမယ်။ Customer ကို တန်ဖိုးနားလည်အောင်ရှင်းပြပါက ရောင်းမထွက်တဲ့ပစ္စည်းဆိုတာမရှိပါဘူး။
 ဒါဟာလည်းအရောင်းသမားကောင်းတို့ရဲ့ အခုအခွင့်အလမ်းပဲဖြစ်တယ်။ Customer တွေဟာဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ
 သူ့ထက်ငါတို့တွေနေကြပြီဆိုလျှင် ပစ္စည်းစုံသောကြောင့် ၊ ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းဆန်းသောကြောင့် ၊ ဆိုင်ကြီးသောကြောင့်
 ၊ ရော့နိပ်သောကြောင့် ၊ သမ်းနားထည်ဝါမှုနှင့် အခြားဆွဲဆောင်မှုများကြောင့် ပစ္စည်းအခုအသွေးကောင်းမွန်
 သောကြောင့် ၊ လူမှုထက်ဆံ့ရောင်းကောင်းမွန်သော Customer ကို အထူးဂရုစိုက်သော အရောင်းသမားကောင်း
 များရှိတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အချုပ်ဆိုရသော်ရောင်းချခြင်းဟူသည် တစ်စက်သားကိုခင်မင်တတ်ပြီး
 စိတ်ချစွာပစ္စည်းများကိုဝယ်ခြင်းအောင် ကူညီခြင်းအတတ်ပညာပင်ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိ
 ဆိုင်ရှိအရောင်းဆန်ထမ်းများအား ရောင်းချခြင်းနည်းပြသင်တန်းများပေးပြီးမှသာ မိမိဆိုင်ကိုအရောင်းတိုးတက်
 အောင်စွမ်းအောင်နိုင်မည်ဖြစ်ပါတယ်။ အရောင်းသမားကောင်းများ များများမွေးထုတ်လေလူကြော ၊ ငွေကြော ၊
 ငွေကြောများရရှိနိုင်ဆိုင်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မီးပွားရောင်လုပ်ငန်းရှင် သူငွေများအားလုံး အရောင်းဆန်ထမ်း
 ကောင်းတွေ များများမွေးထုတ်နိုင်ပါစေလို့ စာရေးသူမှဆန္ဒပြုလိုက်ပါတယ်။

ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ

စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်နေရာတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်လုပ်ပုံစံကိန်းတွေကိုအမြဲတမ်းပုံစံပေါင်းနေရမယ်။ ဈေးကွက်ကို အမြဲတမ်းကွင်းဆင်းလေ့လာရမယ်။ သုတေသနပြုရမယ်။ လိုအပ်တဲ့အခါ ပီပီခိုကုန်ပစ္စည်းဈေးနှုန်းတွေကိုပြောင်းလဲ ဆက်မှတ်ရမယ်။ ဈေးကွက်ကိုလေ့လာနိုင်မယ့် စီမံနိုင်မယ့်မဟာဗျူဟာကိုချမှတ်ရမယ်။ ဥပမာ- (၁၀)ခုဝယ်လျှင် (၁)ခုလက်ဆောင်ပေးခြင်းပေါ့။ (၂)သောင်းစီဝယ်လျှင်ကံစမ်းပဲစောက်ပေးခြင်း ၊ ဈေးသက်သာစွာဖြင့်အိမ်အရောက် ဖို့ပေးတဲ့ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း ၊ (၁)ပတ်(၁)ကြိမ် ၊ (၁)လ(၁)ကြိမ် တန်ဖိုးကြီးပစ္စည်းများကို ကံစမ်းပဲစောက်ပေး ခြင်းပေါ့များပြုလုပ်ပေးရမယ်။ လက်ရှိအခြေအနေမှာတော့ ဈေးကွက်အပြိုင်အဆိုင် ၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုများကြုံနေမှာ ဖြစ်တယ်။

- ၁ ကိုယ်ရဲ့ပြိုင်ဘက်ဘယ်နှစ်ယောက်ရှိသလဲ။ ဘယ်သူတွေလဲစာရင်းပြုစုပါ။
- ၂ သူတို့ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းအပူပိုင်းများကို အသေးစိတ်လေ့လာပါ။
- ၃ သူတို့ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ကိုယ်ရဲ့ပစ္စည်းအရည်အသွေးဘာကွာခြားမှုရှိသလဲ။
- ၄ ညွှန်ချက်ကြောင့်ညွှန်ကြောင်းရှင်းပြပါ။
- ၅ ကိုယ်ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေက ဘယ်ဈေးကွက် ၊ ဘယ်နေရာ ၊ ဘယ်မြို့ ၊ ဘယ်ဌာနမှာအများဆုံးနေရာယူထား ရထားသလဲ။
- ၆ ကိုယ်ကသူတို့ရဲ့ဟာကွက်နေရာကို ထိုးစစ်ဆင်လျှင် သူတို့တွေဘယ်လိုတုံ့ပြန်ပြန်လာမလဲ မှန်းဆတွက်ခွက် ထားရမယ်။
- ၇ ကိုယ်ရဲ့အားနည်းချက် အားသာချက် ၊ သူတို့ရဲ့အားနည်းချက် အားသာချက်ကဘာလဲလေ့လာပါ။
- ၈ ကိုယ်ပစ္စည်းက ညွှန်ချက်ညွှန်ကြောင်းပြောပါ။
- ၉ မိုးသားမှုရှိလျှင် ဈေးကွက်မှာထိုးစိတ်လို့ရနိုင်ပါတယ်။
- ၁၀ ခေါက်သည်များကို မက်လုံးပေးပြီးဈေးကွက်ကိုနယ်ခဲ့ရမှာဖြစ်တယ်။
- ၁၁ ကိုယ်ပေးမယ့်မက်လုံးက ရောင်းအားကောင်းမှုအပေါ် ကော်မရှင်(သို့)ဘောက်သူများပေးခြင်းကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်တယ်။
- ၁၂ ဝှပ်ဝှပ်ထွေးထွေးနည်းစနစ်ကိုရှောင်ပါ။
- ၁၃ သတင်းစာမှာကြော်ငြာခြင်းထက် နှုတ်ဖြင့်ကြော်ငြာခြင်းကိုအဓိကအားယူပါ။
- ၁၄ အရောင်းသွက်တဲ့ကုန်ပစ္စည်းများကို အဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားပါ။
- ၁၅ သတင်းစာကုန်ပစ္စည်းမှာကြော်ငြာခြင်းထက် ပါစပိတ်ဖြင့်ကြော်ငြာခြင်းက ပေါက်ကွဲအားကိုပိုပြင်းထန်ပေးပါတယ်။



၁၆။ ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားတွေဟာ သူငွေရဲ့စောက်သည်တွေဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းနဲ့စောက်သည်ဟာ တိုက်ရိုက် ဆက်သွယ်မှုရှိတယ်။ လူတွေဟာကိုယ်အနီးနားမှာရှိတဲ့အရာတွေကို သတိမထားမိကြဘူး ၊ အဝေးကိုပဲ ကျော်ကျော်ပြီးမြင်တတ်ကြတယ်။ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းအားလုံးကို မိမိထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ပက်သတ်ပြီး ယုံကြည်လက်ခံအောင်ရှင်းပြရမယ်။ သူတို့လဲယုံကြည်လက်ခံပြီဆိုရင် ဈေးကွက်မှာအလိုလိုပေါက်ကြား သွားလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်အနီးအနားမှာရရှိက်တန်ဖိုးထားရမယ် လူနဲ့ပစ္စည်းတွေကိုသတိထားပါ။ လှစ်လှူပေးထားပါနဲ့။ သူ့ခွင့်ကပ်တာကိုမစောင့်ပါနဲ့။ ကိုယ်ကအရင်ခါပြီးခွင့်ကပ်ပါ။

ဈေးရောင်းချခြင်းအတတ်ပညာ

၁။ ကြိုဆိုခွင့်အတတ်ပညာ

အပြုံးနှင့်ကြိုဆို ၊ နာမည်သိရင်နာမည်နဲ့ကြို ၊ "မင်္ဂလာပါ" အကျင့်ပြစ်အောင်ပြောပါ။ နာမည်သိရင်ဆရာ ၊ အစ်ကို ၊ အစ်မတပ်ပြီးကြိုပါ။ ဧည့်သည်ရဲ့မျက်နှာရိပ် ၊ မျက်နှာကဲကိုအကဲခတ်ဖို့လိုတယ်။ ဆိုင်ထဲဝင်လာသူရဲ့ ထင်မြင်ချက်ကအရေးကြီးတယ်။ သက်သောင့်သက်သာအခြေအနေရှိနေရမယ်။ အရောင်းရဆုံးအချိန်ကိုသတိထား ရမယ်။ မနက်ပိုင်းလော့ ၊ ညနေပိုင်းလော့ ၊ လူများချိန်မှာပြုံးလျက်ပြုံးနေပါ။ အပြုံး(သို့) လက်ဟန်နှင့်လဲနှုတ်ဆက် နိုင်တယ်။ 3S = Smile, Sweet, Smart ရှိနေရမည်။ နည်းနည်းခွာပြီးရပ်ပေးပါ။ အပျင်းပြေကြည့်တဲ့ စောက်သည်ကိုလဲ ကောင်းမွန်စွာဆက်ဆံရမယ်။ အရည်အသွေးအရင်ပြော ၊ နောက်မှဈေးနှုန်းပြော ၊ ရောင်းသူက ရှက်ကြောက်ခြင်း ၊ ငေးခြင်းမရှိစေရ။ အရောင်းသမားရဲ့လိုအပ်ချက်တွေက-

၂။ စုံစမ်းမေးမြန်းခြင်း

အပြုံးနှင့်စုံစမ်းမေးမြန်းပါ။ လိုအပ်ရင် "မင်္ဂလာပါ" ၊ အကျင့်ပြစ်အောင်နှုတ်ဆက်ပါ။ ဧည့်သည်ရဲ့အဝယ် စော်အဖြစ်အောင်ရွက်ရန် ၊ တွန်းမရောင်းနဲ့ ၊ သိအောင်လုပ် ၊ ဝယ်သူရဲ့စကားနားထောင်ပါ။ ဧည့်သည်ရဲ့စုတ်စား ဆင်ယင်မှု အသုံးအဆောင်ကိုလေ့လာပါ။ ကာလဒေသအလိုက်ဈေးကွက် လေ့လာစုံစမ်းပါ။ ကျွန်ုပ်တို့ အကြိုက် ချင်မတူပါ။ ဝယ်သူကိုအကြံပေးပါ ၊ ဆန့်ကျင်မပြောနဲ့။ "မရှိဘူး" လုံးဝမပြောပါနဲ့။ "ကုန်သွားလို့" ပါ။

ဝယ်သူဘုကြောင့်ဝယ်ချင်ကြသလဲ။

(၁) ငွေကြေးပေါများမှု (၂) ငွေရှာရခဲမှုနှင့်ကျေနပ်မှု (၃) ချစ်ခင်မှု (၄) ကြွားဝါလိုမှု (၅) စွဲလမ်းမှု (၆) ဆန်းကြယ်မှု (၇) ကောင်းမွန်မှု (၈) စေ့ဆော်မှုကောင်းသောကြောင့်ဖြစ်တယ်။ လိုအပ်ရင် F.O.R.M ဝင်ပါ။

၃ ကုန်ပစ္စည်းများကို ပြသခြင်း။

အပြုံးနှင့်ပြသပါ။ လိုအပ်ရင် "မက်လာပါ" ။ အကျင့်ပါအောင်နှုတ်ဆက်ပါ။ ဝယ်သူရဲ့ပစ်မှတ်ကိုသိရန် အရည်အသွေးနှင့်အသုံးပြုပုံကိုအရင်ပြော ။ ဈေးနှုန်းအရင်ပြောနဲ့ ။ ထုတ်လုပ်တဲ့နေရာကို System နှင့်ရှင်းပြပါ eg; Made in Japan, Thailand, China ကုန်ပစ္စည်းညွှန်လျှင် ဈေးသက်သာလို့ပြော ။ အညံ့စား ။ အပေါ့စားမပြောနဲ့။ ကုန်ပစ္စည်းရဲ့တစ်ကွက်ကောင်းကွက်ကိုရှာ ။ နားနှင့်မရောင်းနဲ့ ။ မျက်စိနှင့်ထိတွေ့ နှုတ်သာရောင်းပါ။ သွက်သွက်လက်လက် Action နှင့်ရောင်းပါ။ ထုတ်ကုန်အသေမထားနှင့်။ လှုပ်ရှားမှုဟာ ပြောပြခြင်းထက်သာတယ်။ ဝယ်သူကိုင်ရပါစေ။ မဝယ်ရင်တောင် မြင်စူးသိစူးထားပါစေ။ (၃ မိနစ်လှုပ်ရှားမှုနဲ့ ၁၀ မိနစ်အပြော)အောင်ပတ်ကုန်နဲ့ လူတိုင်းမှာပြောလင့်ချက်ရှိ ။ လူကိုအရင်လက်ခံပစ္စည်းရောင်းပါ။ ကုန်ပစ္စည်းပြတတ် ရင်အရောင်းပေးတော်ပါ။ "ဒါလေးရောအိမ်ယူ သွားမလား" ခဏ ခဏမေးပါ။

၄ ရွေးချယ်ပေးခြင်း။

ရွေးချယ်ပေးခြင်းဟာ ရောင်းချခြင်းထက်သာပါတယ်။ ရောင်းသူဝယ်သူပူးပေါင်းပါ။ ဝယ်သူကိုနားထောင် စေပါ။ ကာမနေနဲ့ ဝယ်သူအနှုတ်အောင်ရွေးချယ်ပေးပါ။ တိုက်တွန်းပါ။ တွက်ချက်ပေးပါ။ အမျိုးသားများအသုံးစင်မှု အမျိုးသက်ရောက်မှုကိုရှင်းပြပါ။ စီးပွားဖြစ်တာတွက်တယ်။ ဥပမာ- အမျိုးသားများ- ဘော့ပင်၊ စာအုပ်၊ စက်ကိရိယာ ။ အမျိုးသမီးများ- လှပမှုပစ္စည်းဆန်းသစ်မှု၊ မိသားစုအတွက် ချွေတာမှုကိုတွက်ချက်တယ်။ ဥပမာ- ဂီလံပိုး ဝါင်လျှော်ရည်၊ Fancy ပစ္စည်းများ။ လူငယ်လူရွယ်ပျော်ရွှင်မှု ။ ငွေတိပီပီ ။ ဖက်ရှင် Romantic ဖြစ်မှု စိုက်တွက်တယ်။ ရွေးချယ်မှုမကျွမ်းကျင်လျှင် မှားလျှင်ပြန်လဲပေးပါ။ စတိုင်နှင့်ဖက်ရှင်ကိုရောင်း ။ ဆင်းရဲချမ်းသာ ရွေးကြိုက်တတ်ကြတယ်။ ရောင်းကုန်အကြောင်းသိအောင်လုပ် ။ ပစ္စည်းကိုသိရုံမကချစ်လည်းချစ်ရမယ်။ ကုန်ပစ္စည်းဟာ မိမိရဲ့သားသမီး / မိမိရဲ့ချစ်သူရည်းစားဖြစ်တယ်။ A ကုန်ပစ္စည်း(သို့) B ကုန်ပစ္စည်းကိုရွေးခိုင်းပါ။ ရွေးချယ်မှုကိုခွဲပွမ်းပါ။ အားကျပါ။ တိုက်တွန်းပါ။ "ဒါလေးရော အိမ်ယူသွားမလား" ဆိုပြီးထပ်မေးပါ။

လူတွေဘာကြောင့် ဆိုင်တစ်ခုထဲကိုအားပေးကြသလဲ။

- ၁ ပစ္စည်းခုံသောကြောင့်
- ၂ ဖက်ရှင်ဆန်းသစ်သောကြောင့်
- ၃ ဆိုင်ကြီးသောကြောင့်
- ၄ ဈေးနှုန်းပျန်သောကြောင့်
- ၅ သင်္ဘောနှင့်ဆွဲဆောင်မှုကြောင့်
- ၆ ပစ္စည်းအရည်အသွေးကောင်းသောကြောင့်
- ၇ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်သောကြောင့်

၆။ ကျေးဇူးတင်ခြင်း။

ဝယ်သွားရှေးသူ့ပုဂ္ဂိုလ်များပါ။ ရောင်းပြီးရင်လည်းပစ္စည်းကို ကြံဖန်ရှာပြီးအမွှေးတင်ပါ။ ဥပမာ - ပစ္စည်းသုံးတတ် ၊ စားတတ် ၊ ဝတ်တတ် ၊ ဇောက်သည်ရဲ့အပြစ်တင်ပူ ၊ ဝေဖန်မှုကိုနားထောင်ပါ။ လူဆိုး စာရင်းမဝင်စေနဲ့ ၊ ပစ္စည်းထုပ်ပိုးမှုကျွမ်းကျင်ပါ။ ထုပ်ပေးတဲ့အိတ် ၊ ချည်ကြိုးပြုပါစေ ၊ ဆက်ဆံရေးကောင်း ၊ နာမည်ကြီးလှူလှူတိုင်းပြောလာမယ်။ အလွှဲသင့်သလို F.O.R.M ဝင်ပါ။ သတင်းကောင်းနှင့်ပျော်လင့် ချက်ပေးတတ်ပါစေ။

စောက်သည်များကိုနောက်လိုက်ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း။

ပစ္စည်းရောင်းချပြီးနောက် ဝန်ဆောင်မှုဆက်လုပ်ပေးရမည်။ လိပ်စာပို့ထားရမယ်။ ဝယ်သွားတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေအသုံးပြုတဲ့အခါ အဆင်ပြေမှုရှိ ၊ မရှိသိနိုင်အောင် အားပေးတဲ့လုပ်ငန်း ၊ ထုတ်ကုန် ၊ ကြိုက်မကြိုက် ၊ အကျိုးရှိ ၊ မရှိ ၊ နောက်ထပ်ဝယ်ယူခွင့်စိတ်ရှိ ၊ မရှိ ၊ စောက်သည်သစ်များရရှိနိုင်ပါလား?။ “အကူအညီတောင်းပါ” ၊ “ပေးပြန်တောင်းဆိုပါ” ၊ “ရွှေပစ်စက်ကွင်းဟလိုက်ပါ။ ရွှေအခွင့်အရေးရရှိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။” ကိုယ်ကိုလူတွေက ဘယ်လိုဆက်ဆံစေချင်ရင် ကိုယ်ကလူတွေကို ဘယ်လိုအရင်ပြုမှုဆက်ဆံလိုက်ပါ” ချီးမွမ်းပါ။ ကျေးဇူးတင်ပါ။ အကျင့်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ You or Your များများသုံးပါ။ (မှတ်ချက်) : Follow Up ဝင်နေတဲ့အချိန်မှာ စကားပြောခြင်းတစ်မျိုးတည်းမဟုတ်ပေ။ မှတ်စီ၊ နား၊ လျှာ၊ နားခေါင်း၊ မျက်နှာ၊ လက်၊ ခြေ၊ ခန္ဓာနှင့်ပတ်ဝန်းကျင်အနေအထားနှင့်အခြေအနေပေါ် အကဲခတ်ပြီးဝင်နိုင်တယ်။ သတိကပ်တဲ့အကျင့်နှင့် စူးရှသောမျက်လုံးရှိဖို့ လိုအပ်တယ်။ ရှေးရောင်းသူမယ့်သူဟာ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုသန့်ရှင်းသပ်ရပ်ရမယ်။ အလှပသုံးပြင်ဆင်ထားရမယ်။ အက်စ် (s) သုံးလုံးပိုင်ရှင်ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်တယ်။ 3.S. ဆိုတာ လူတိုင်းရဲ့ကိုယ်ပိုင်အရင်းအနှီးဖြစ်တယ်။ 3.S. = Smile, Sweet, Smart ပြုံးရွှင်တဲ့မျက်နှာရှိရမယ်။ ချိုသာစွာပြောဆိုရမယ်။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်တဲ့သွင်ပြင်ရှိ ရမယ်။ တရုတ်စကားပုံရှိတယ်။ “မပြုံးတတ်ရင်ဆိုင်မပွင့်ပါနဲ့” တဲ့။ ဆိုင်တွင်ပြုဆိုတာနဲ့ ပြုံးလျက်ပြုံးနေပါ။

ဘယ်အချိန်မျှရောင်းကောင်းဆုံးလဲ နေ့ခင်းလား ၊ ညနေလား ၊ မနက်လားရောင်းအားအကောင်းဆုံး အချိန်မှာရောင်းချတဲ့လူရဲ့ ရုပ်ဆင်းအင်္ဂါကအစဆွဲဆောင်မှုအကောင်းဆုံး ၊ အလှဆုံးပြင်ဆင်ထားရမယ်။ အပြုံးနှင့်စုံစမ်းပေးပြန်ပါ။ ဆိုင်ထဲဝင်လာပြီဆိုတာနဲ့ လက်အုပ်ချိုပြီးမက်လာပါလို့ နှုတ်ဆက်တတ်အောင်အကျင့်ပါ အောင်နှုတ်ဆက်ပါ။ ဧည့်သည်အဝယ်တော် မိမိဆိုင်ထဲကိုဝင်လာပြီဆိုတာနဲ့ တက်ကြွပျော်ရွှင်လန်းဆန်းမှုအပြည့်နှင့် နွေးထွေးစွာကြိုဆိုရမယ်။ လူကြောဆိုတာရွှေကြာပါ။ ဘာနဲ့ဥပမာတူသလဲဆိုရင် တောကနေပြီးချွမ်းသာတဲ့အခေါ် တစ်ယောက်ရွှေထုပ်ပိုက်ပြီး မြို့အလည်ရောက်လာတဲ့အခါ တူတွေတူမတွေကဝမ်းပန်းတသားနဲ့ လိုက်လိုက်လဲ့လဲ့ ကြိုဆိုသကဲ့သို့ ရှေးဝယ်တော်သည်ကိုလဲ လိုက်လိုက်လဲ့လဲ့ကြိုဆိုပျော်ရွှင်တယ်။ ရွှေပစ်စက်ကွင်းလိုက်ပါ။ ရွှေအခွင့် အလမ်းတွေဝင်လာပါလိမ့်မယ်။ မင်းစကားပြောကောင်းရင်ကောင်းသလောက် သူ့အိတ်ထဲမှာပါတဲ့ငွေတွေဟာ မင်းရဲ့ ဆိုင်ထဲမှာပဲဆင်းဝင် ရောက်လာလိမ့်မယ်။



မင်္ဂလာပါလို့နှုတ်ဆက်ပါ။ ချီးမွမ်းစကားပြောပါ။ မိမိကဧည့်သည်ရဲ့ အဝယ်တော်အဖြစ်ဆောင်ရွက်ရန် ထီအပ်ပါတယ်။ ပစ္စည်းတွေကိုတွန်းပရောင်းပါနှင့်။ ဝယ်သူစုံစကားကိုနားထောင်ပါ။ သူဝယ်နိုင်ပါမလားဆိုတဲ့ အတွေးကိုမလွှဲနှင့်။ သူ့တာလိုချင်သလဲဆိုတာကိုပဲသိအောင်လုပ်ပါ။ ဝယ်သူကိုအကြံပေးပါ။ ဆန့်ကျင်ဘက်မပြောနှင့်။ သူငယ်တွေပစ္စည်းကိုယ်တိုင်မှာ မရှိရင်တောင် မရှိဘူးလို့လုံးဝမပြောနှင့်။ ကုန်သွားလို့ပါ။ နောက်ဆင်တူဖိုးမှားပစ္စည်း စစ်ကိုလမ်းကြောင်းပေးကြည့်ပါ။ ပစ္စည်းရဲ့ဈေးနှုန်းကိုအရင်မပြောနှင့်။ အရည်အသွေးနှင့်အသုံးပြုပုံကို အရင် ပြောပါ။ ကုန်ပစ္စည်းညံ့လျှင်ဈေးသက်သာတယ်ပြောပါ။ အညံ့စားအပေါ့စားလို့မပြောနှင့်။ ကုန်ပစ္စည်းရဲ့တကွက် ထောင်ကိုရှာပြီးပြောပြပါ။ နားနှင့်မရောင်းနှင့် မျက်စိနှင့်ထိတွေ့မှုကိုပါရောင်းပါ။ သွက်သွက်လက်လက်အက်ရင်နှင့် ရောင်းပါ။ ပစ္စည်းတစ်ခုပြုလျှင် အဲဒီပစ္စည်းကိုကိုယ်လက်ထဲကိုင်မထားနှင့်။ သူလက်နှင့်ထိကိုင်ပါစေ။ ကုန်ပစ္စည်း စစ်ကိုအသေထားပြီး လက်ညှိုးထိုးရောင်းတာမျိုးမလုပ်နှင့်။ အဲဒီပစ္စည်းကိုမိမိကလုပ်မယူပြီး သူလက်ထဲကို ထည့်ပေးလိုက်ပါ။ ဝယ်သူကိုင်ပါစေ။ မဝယ်ရင်တောင်ပြင်စူးတွေပူးထားပါစေ။ လူတိုင်းမှာငွေပျော်လင့်ချက်ရှိတယ်။ စူကိုအရင်ရောင်းပြီးမှ ပစ္စည်းကိုရောင်းပါ။ (ကိုးရီးယားနိုင်ငံမှ ကမ္ဘာကျော်ကားအရောင်းကိုယ်စားလှယ်ပုံပြင်) ကုန်ပစ္စည်းမပြုတတ်ရင် အရောင်းမတော်ပါဘူး။ မေးခွန်းများများမေးပါ။ ဒါလေးကောအိမ်ယူသွားအုံးမလား။ ဘာခဏမေးပါ။ ဧည့်သည်ရဲ့အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းကိုလေ့လာပါ။ ကာလဒေသအလိုက်ဈေးကွက်လေ့လာစုံစမ်း ပါ။ ကျားနှင့်မအကြိုက်ချင်းမတူပါဘူး။ ဝယ်သူကိုအကြံပေးပါ။ Customer ဝဲ့ပြောဆိုမှုအပေါ်တယ်လို အကြောင်းကြောင့်မှမျက်နှာမပျက်ရ။ နေရာထိုင်ခင်းစီစဉ်ပေးပါ။ လူစိမ်းကကိုယ်နှယ်ပြေကို မကွမ်းကွပ်ပါ။ သူ့တာကစဉ်းစားပေးတာမျိုးကို အလိုရှိတယ်။

ဆင့်လောင်းရောင်းချခြင်း

ဝယ်သူစုံပစ္စည်းများ လိုက်စက်မှုကိုသိရန်လိုအပ်ပါတယ်။ ဆင့်လောင်းရောင်းချတတ်ပါစေ။ ဥပမာ - ထော်စီဝယ်ပြီဆိုရင် နို့မှုန့် ၊ သကြားဆင့်လောင်းရောင်းချပါ။ ခေါက်ဆွဲထုပ်ဆိုရင် ဝက်အူချောင်း ၊ ကြက်အူချောင်း ၊ ကြက်ဥ ၊ အသားခြောက်ကျော်။ ဆေးလိပ်ဆိုရင် ၊ မီးခြစ် ၊ ပြာခွက် ဝယ်သူကိုမေးခွန်းများများမေးပါ။ ဝယ်သူလာချိန်နှင့်ပြန်ချိန်အထိသတိထား။ ၅၀၀ မှ ၅၀၀၀ ဖြစ်နိုင်သည်။ ဈေးရောင်းချသူဟာ ပါးစပ်ကိုပိတ် ဇာလို့မရပါဘူး။ ဥပမာ ကိုယ်ကကုန်ရုံဆိုင်ရောင်းတယ်ဆိုပါတော့ မနက်...မနက်အိမ်ယာထမယ်၊ လှလှပပပြင်ဆင် မယ်၊ ဈေးဝယ်သူကိုအဆင်သင့်စောင့်နေမယ်။ ဥပမာ ဆိုင်ထဲကို အောက်(၄၀)ကျော်အရွယ်အခေါ်တစ်ယောက် ဝင်လာတယ်ဆိုပါတော့ ဝင်လာပြီဆိုတာနဲ့ "ဟာ" အခေါ်မင်္ဂလာပါ။ အခေါ် ဒီနေ့အရမ်းလှတာပဲ။ ငါ့ကိုလှူစွမ်းလို့ ပြောတာနှင့်တစ်ယောက်ပဲရှိတယ်။ ဟုတ်တယ် အခေါ်ရဲ့။ အခေါ်တကယ်ကို အရမ်းကြည့်လို့ကောင်းတယ်။ အခေါ်တာ ထိုရင်လဲ။ ဘာကူညီပေးရမလဲ။ သမီးငေ့ ငါ့အိမ်မှာကော်ဖီကုန်နေလို့ပါ။ ဟုတ်လာအခေါ် ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်ကပဲ ငါကထုပ်ဝယ်သွားတာကုန်သွားပြီလား။ ဟုတ်တယ်။ အိမ်မှာကဧည့်သည်အရမ်းများလို့။ အခေါ်ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်က နှုတ်ဆိပ်ယူသွားတာနော်။ အခုဆိုမှာတံဆိပ်အသစ် ၄/၅ မျိုးရောက်နေတယ်။ သမီးတော့ဒီကော်ဖီအရမ်း ပြိုက်တယ်။ ကျွန်မတို့အခေါ်တွေဆိုလဲ အရမ်းကြိုက်တယ်။ ရွာဦးကျောင်းက ဆရာတော်လဲအရမ်းသဘောကျတယ်။ အခေါ်လည်းတစ်မျိုးစီစမ်းသုံးကြည့်ပါလားစသဖြင့် လမ်းကြောင်းပေးရတယ်။

အေး အေး— ဒါဆိုရင်လဲတစ်မျိုးကို(၅)ထုပ်စီလောက်ထည့်လိုက် ၊ စမ်းသုံးကြည့်မယ်။ အဒေါ်အရင် ပတ်ကနီသီဝယ်သွားတာကောကုန်သွားပြီလား။ သကြားကောရိုသေးလား ၊ အော်—တော်သေးလို့ သမီးပြောမှသတိ ရတယ်။ အိမ်မှာနီသီရောသကြားရောကုန်နေတာ။ ဒါဆိုရင် တံဆိပ်အသစ်ရောက်လာတဲ့နီသီကို အဒေါ်ကိုမိတ်ဆက် ပေးမယ်။ ခွဲပမကျပ်ဘူး။ အရင်တုန်းကနွားမတစ်ကောင်တံဆိပ်ပဲရှိတာ အခုနွားမ(၂)ကောင်တံဆိပ်နဲ့ နွားမ(၃) ကောင်တံဆိပ်လဲရောက်လာပြီ။ တစ်မျိုးကို(၁)ဥပုသီလောက်စမ်းသုံးကြည့်ပါလား အဒေါ်။ အိမ်မှာကလေးတွေကပျား တော့အကုန်ပြန်တယ်။ တစ်မျိုး(၁)ဥပုသီလောက်ထည့်ပေးလိုက်ပါ သမီး။ ငြော်—အဒေါ်—ကလေးဆိုလို့ပြောဦး မယ်။ အိမ်ကသားဆိုရင်လေကျောင်း သွားတိုင်းဒီပုနီကိုထည့်ထည့်ပေးရတယ်။ ကလေးတွေအရမ်းကြိုက်တယ်။ အဒေါ်အိမ်က ကလေးလေးတွေအတွက်လည်းယူသွားပါဦးလား ၊ အေးအေးစားလို့ကောင်းတယ်ဆိုလည်း (၁)ထုပ် လောက်ထည့်ပေးလိုက်။ ကဲ စာရင်းတွက်တော့။ နောက်ကျနေလို့နဲ့အန်ကယ်ဆူနေဦးမယ်။ ငြော် အန်ကယ်ဆိုလို့ ပြောဦးမယ်။ အန်ကယ်ရောနေကောင်းလား ဘာတွေလုပ်နေလဲ ၊ မတွေ့တာတောင်ကြာပြီ။ သမီးရောနဲ့အန်ကယ်က တော့အရပ်တွေပျားပုပျား။ ရပ်ရေရွာရေတစ်နိုင်လဲသွေအရေကျနေတာပဲ။ အားတယ်လို့ကိုမရှိပါဘူး။ အန်ကယ် ဆိုလို့ ဒီဆိုင်မှာစီးကရက်ကောင်းကောင်းရောက်နေတယ်။ အန်ကယ်ကစီးကရက်ကောင်းကောင်း အရမ်းကြိုက် တတ်တာကျွန်မသိတယ်။ အန်ကယ်အတွက်စီးကရက် (၁)ဥပု လောက်လက်ဆောင်ပေးဖို့ ယူသွားလိုက်ပါဦးလား သမီးပြောမှပဲ လက်ဆောင်ပေးဖို့သတိရတယ် ကဲကဲ (၁)ဥပုမဟုတ်ဘူး (၁)တောင့်ထည့်လိုက်။

ကဲဒီမှာကြည့် (၁၀၀၀)ရောင်းကနေ (၁၀၀၀၀)ရောင်းဖြစ်သွားပြီ။ Customer တစ်ယောက် ကိုယ့်ဆိုင်မှာဘာကြောင့်မြဲသလဲဆိုရင် ကိုယ်ကသူ့ကိုအလိုလိုက်လို့ပါ။ မေးခွန်းများများမေးမယ်။ သူ့ဘက်ကစ၍ ဦးစားပေးမယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်မလုပ်ဘူး။ မကြိုက်တာမသင်တော်တာရှိလို့ မြန်လာလဲရင်လည်းလဲပေးရမယ်။ လဲမပေးဘူးဆိုရင် လူဆိုးစာရင်းဝင်သွားပြီ။ ကိုယ့်ရဲ့ပစ္စည်းမကြိုက်ဘူးလို့ပြောလာရင်တောင်မှ ဆရာစိတ်ကုန်နဲ့ ဆိုရင်ဘယ်လိုပုံစံမျိုး ဘယ်လိုဒီဇိုင်းမျိုးထုတ်မယ်လို့စိတ်ကူးရှိသလဲ။ အကြံဉာဏ်တောင်းကြည့်ပါ။ သူ့အားရပါရ ပြောလာတဲ့အပေါ်ခိုးမွမ်းပါ။ ကျေနူးဘင်ပါ။ ဝယ်သူရဲ့ငွေချယ်မှုကိုခိုးမွမ်းပါ။ ရောင်းပြီးရင်လဲပစ္စည်းကိုကြံစဉ်ပြီး အမွမ်းတင်ပါ။ ပစ္စည်းထုတ်ပြီးမှကိုလဲ စနစ်တကျထုတ်ပေးပါ။ ချည်တဲ့ကြိုးကအစပြုပါစေ။ လူမှုဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်လျှင်ရောင်းအားကောင်းမယ်။ နာမည်ကြီးမယ်။ လူတိုင်းပြောလာမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဗောက်သည်တွေကို သတင်းကောင်းနဲ့ မျှော်လင့်ချက်များပေးတတ်ပါစေ။

ရောင်းချတဲ့သူရဲ့ စိတ်ထားအသွင်အပြင်

- | | |
|--|-----------------------------|
| ၁။ စိတ်ထားကောင်းရမယ်။ | ၂။ သွင်ပြင်သပ်ရပ်မှုရှိရမယ် |
| ၃။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကြည့်မှုရှိရမယ်။ | ၄။ ကျန်းမာရေးကောင်းမွန်ရမယ် |
| ၅။ စကားပြောဆိုမှုနှင့်ဝေါဟာရ ကြွယ်ဝမှုရှိရမယ်။ | ၆။ စိတ်အားထက်သန်မှုရှိရမယ်။ |

ဘာအကြောင်းကြောင်းမှ မျက်နှာမပုပ်ရဘူး။ နေရာထိုင်ခင်းစီစဉ်ငယ်ပါ။ လူမိန်းကကိုယ်နယ်ပြေကိုပစ္စည်း ကျင့်ပါ။ ကိုယ်ချင်းစာငေးရန်လို ၊ အပြောပစ္စည်းကောင်ရင်အပြုနှင့်ကြို ၊ အလှဉ်းသင့်ရင် F.O.R.M ဝင်ပါ။

ရွေးကွက်ဖန်တီးရှင်

ကုန်ပစ္စည်းများကို ရွေးကွက်တစ်ခုခုအောင်မြင်စွာ ပြန်နိုင်ဖို့အတွက် အဓိကသော့ချက်မှာဆွဲဆောင် နိုင်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

- ၁။ ထောက်ခံချက်ဖြင့် ဆွဲဆောင်ခြင်း
- ၂။ အကြံပြုချက်ဖြင့် ဆွဲဆောင်ခြင်း
- ၃။ အရောက်အယုက်ဖြင့် ဆွဲဆောင်ခြင်း
- ၄။ တိုက်ရိုက်ဆွဲဆောင်ခြင်း
- ၅။ အာမခံဖြင့် ဆွဲဆောင်ခြင်း
- ၆။ ပတ်ဝန်းကျင်ဖြင့် ဆွဲဆောင်ခြင်း
- ၇။ ကျိန်ကြောင်းပြု (နှိုင်းယှဉ်ပြု) ဆွဲဆောင်ခြင်း
- ၈။ စိတ်ဝင်စားအောင်သန်တီးပြီး ဆွဲဆောင်ခြင်း
- ၉။ ဆင်တူမှုမှားဖြုတ်ဆွဲဆောင်ခြင်း (အတုလုပ်ခြင်း)
- ၁၀။ နမူနာငွေဖြင့်ဆွဲဆောင်ခြင်း

ထောက်ခံချက်ဖြင့် ဆွဲဆောင်ခြင်း

ပစ္စည်းတစ်ခုကို သုံးစွဲဖူးသောသူက အဆိုပါပစ္စည်းကောင်းတဲ့အကြောင်း ထောက်ခံအားပေးလိုက်ပုံ ဝယ်ယူမယ့်စောက်သည်များ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် ရွေးကွက်မှာလူကြိုက်များတဲ့ပစ္စည်းအဖြစ် ထင်ရှား လာခဲ့ပါတယ်။

အကြံပြုချက်ဖြင့် ဆွဲဆောင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဒီဇိုင်းပုံစံအရည်အသွေး ကောင်းမွန်တဲ့အတွက်ကြောင့် အဲဒီပစ္စည်းမျိုးသုံးစွဲ သူများကို မိမိတို့နှင့်သင့်တော်ကြောင်း လာရောက်မိတ်ဆက်အကြံပြုရာမှ အဆင့်ဆင့်ဝယ်ယူသုံးစွဲမှုများဖြစ်ပေါ် လာပြီး ရွေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းအဖြစ်ထင်ရှားလာခဲ့ပါတယ်။

အနှောက်အယှက်ဖြင့်ဆွဲဆောင်ခြင်း

ဥပမာ-ကားတာယာပစ္စည်းတစ်ခုဆိုပါတော့ မိမိဟာ (A)ကုမ္ပဏီကဝယ်ယူသုံးစွဲခဲ့ပုံနဲ့ အဆိုပါပစ္စည်း မျိုးကို (B)ကုမ္ပဏီမှာလည်း သူ့ထက်အရည်အသွေးမြင့်မားတဲ့ ကားတီးတာယာများထုတ်လုပ်နေတယ်လို့ ပြောခြင်း ဖြင့် (A)ကုမ္ပဏီကပစ္စည်းထက် (B)ကုမ္ပဏီကပစ္စည်းကို ယုံကြည်မှုပိုများလာတာ ရွေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းအဖြစ် ထင်ရှားလာခဲ့ပါတယ်။

၄။ တိုက်ရိုက်ဆွဲဆောင်ခြင်း

လူတွေအများစုဟာ ပစ္စည်းအထူးအဆန်းဆိုလျှင် အလွန်ပဲစိတ်ဝင်စားကြပါတယ်။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအသစ်ပေါ်လာပြီဆိုတာနဲ့ စမ်းသပ်ဝယ်ယူသုံးစွဲကြည့်ကြတယ်။ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူငယ်ချင်းမင်းနဲ့ဒီပစ္စည်းအရမ်းသင့်တော်တယ်။ မင်းသုံးပြစ်အောင်သုံးကြည့်ပါ။ ငါ မင်းဖို့လို့ပြောတာ။ အားပေးတဲ့အနေနဲ့ စမ်းသုံးကြည့်ပါလို့ပြောရင်းနဲ့ တကယ်ဈေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းအဖြစ် ထင်ရှားသွားတော့တယ်။

၅။ အာမခံဖြင့်ဆွဲဆောင်ခြင်း

မနေ့ကပဲ ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင် DVD အောက်စက်တစ်လုံးကို သွားဝယ်တယ်။ DVD အမျိုးအစားက SONY အမျိုးအစားဖြစ်တယ်။ အစစ်နဲ့အတုခွဲမရအောင်တူတယ်။ အာမခံမပါတဲ့စက်ဆိုလျှင် (၄၀၀၀၀) ဖြစ်ပြီး (၂)နှစ် အာမခံဆိုလျှင် (၆၀၀၀၀) ကျပ်ဖြစ်တယ်။ DVD စက်ပုံစံဟာလဲ (၂) မျိုးစလုံး အတူတူပဲဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့်လူတွေက အာမခံပေးတဲ့ပစ္စည်းကိုသာလျှင် ဝယ်ယူသုံးစွဲကြပါတယ်။ အာမခံချက်ဖြင့်ဆွဲဆောင်ခြင်းဟာ လည်းဈေးကွက်တွင် ပိုမိုထိရောက်စေခဲ့ပါတယ်။

၆။ မတ်ဝန်းကျင်ဖြင့် ဆွဲဆောင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို လူတစ်ဦးမှနေဆင့်ကဲဆင့်ကဲပတ်ဝန်းကျင်ကို ပြန့်နှံ့သွားရာမှပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေသုံးစွဲမှုကိုကြည့်ပြီး သုံးစွဲမှုများလာခဲ့ရာမှ ဈေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းဖြစ်လာပါတော့တယ်။

၇။ ကျိုးကြောင်းပြ (နှိုင်းယှဉ်ပြ) ဆွဲဆောင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဈေးကွက်မှာတွင်ကျယ်နိုင်ဖို့အတွက် ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးအရည်အသွေးဖြင့်မားမှု၊ ခိုင်မာမှု၊ ထိရောက်မှု၊ နှိုင်းယှဉ်ပြခြင်းဖြင့် ကျိုးကြောင်းပြကာ ဈေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းအဖြစ်ထင်ရှားလာနိုင်ပါတယ်။

၈။ စိတ်ဝင်စားအောင် ဖန်တီးပြီး ဆွဲဆောင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ဒီဇိုင်းလှပအောင်ပြင်ဆင်ခြင်း၊ သေးငယ်သော်လည်း အရည်အသွေးမြင့်မားခိုင်မာမှုရှိခြင်း၊ သယ်ယူရတာပေါ့ပါးလွယ်ကူခြင်း၊ အတွင်းအပြင် လှကြိုက်များအောင် စိတ်ဝင်စားအောင်ဖန်တီးထားခြင်းဖြင့်လည်း ကြီးမားတဲ့ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခုကို တည်ဆောက်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ အားဖြင့် လှပတဲ့ကားများ၊ လှပတဲ့ကက်ဆက်ပစ္စည်းနှင့် TV များ၊ နှုတ်ခမ်းနီနှင့် လက်သည်းဆိုးဆေး များ၊ လက်ဝတ်ရတနာပစ္စည်းများပဲဖြစ်ကြတယ်။

၉။ ဆင်တူစိုးမှားပြုပြီးဆွဲဆောင်ခြင်း (အတုလုပ်ခြင်း)

၂၀ရာစုဟာ ခေတ်ပြိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အပြိုင်အဆိုင် ထွန်းကားလာတဲ့အတွက်ကြောင့် မလုပ်နိုင်တာ၊ မဖြစ်နိုင်တာမရှိတော့ဘူး။ ဈေးကွက်မှာလူကြိုက်များလာပြီဆိုတာနဲ့ပဲ ဆင်တူစိုးမှားပစ္စည်းများကို အပြိုင်အဆိုင်ထုတ်လုပ်ကြပါတော့တယ်။ ဒီအခါမှာမူလပစ္စည်းကဈေးကြီးမယ်ဆိုရင် နောက်ပေါ်ပစ္စည်းများကဈေးသက်သာပြီး နှိုင်းသန့်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကြီးမားတဲ့ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခုဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။

၁၀။ နမူနာပေးပြီဆွဲဆောင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကိုရောင်းချနိုင်အတွက် ပထမဦးစွာအရောင်းပြင်ဆင်မှုများစွာပြုပြီး ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ထပ်ထက်လိုစွမ်းပြကာ လာရောက်ကြည့်ရှုသူတွေကိုနမူနာပေးခြင်းဖြင့် ရွေးကွက်ဖောက်သည်များကိုရှာဖွေပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ထမင်းဆိုင်များ၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များ စားသောက်ဆိုင်များစွာလုပ်တဲ့နေ့မှာ လာရောက်စားသုံးသူ စိတ်ဆွေသစ်များကို (၇)ရက်တိုင်တိုင် အသုံးကျွေးမွေးညှော်တာမျိုးများနှင့် တိုင်ရင်းသေးကြော်ငြာများကိုနမူနာ ပေးပြီသုံးစွဲစေခြင်းဖြင့် ကြီးမားတဲ့ရွေးကွက်တစ်ခုကိုဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။

ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားတဲ့ ရွေးကွက်ကိုတည်ဆောက်ပါ

အာဖရိကနိုင်ငံတွေမှာ ရှေးယခင်တုန်းက ဖိနပ်မစီးကြဘူး။ နှုတ်ခမ်းနီမဆိုးကြဘူး။ အဲဒီနိုင်ငံကိုဖိနပ် ရောင်းတဲ့လူ ၊ နှုတ်ခမ်းနီရောင်းတဲ့လူမရှိသေးတဲ့အတွက်ကြောင့် ဖိနပ်ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီတွေ ၊ နှုတ်ခမ်းနီ ရောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီတွေက ကိုယ်စားလှယ်တွေအသီးသီးလွှတ်ကြတယ်။ အဲဒီကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ဖိနပ်နဲ့ နှုတ်ခမ်းနီရွေးကွက်ကို လှည့်ပတ်ရှာဖွေကြည့်ရှုခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ ဖိနပ်စီးတဲ့သူနှုတ်ခမ်းနီဆိုးတဲ့ ထူဆိုကြဘူး။ ဒီလိုမျိုးအခြေအနေမှာ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးကစဉ်းစားတယ်။ "ဒါဟာ မဖြစ်နိုင်ဘူး" ဝါတို့အတွက် ရွေးကွက်မရှိဘူးဆိုပြီးပြန်သွားပြီး သူ့ကုမ္ပဏီတို့ကိုတင်ပြတယ်။ ဒုတိယကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးကတော့ အခြေ အနေကိုကြည့်ပြီးသုံးသပ်တယ်။ ဒါဟာဝါတို့အတွက်တကယ်ရွေးကွက်ပဲ။ ဒီအာဖရိကကလူတွေကိုဖိနပ်စီးပုံနည်း သင်ပေးမယ်။ ဖိနပ်စီးခြင်းအားဖြင့် ဘယ်လိုအကျိုးရှိမယ်ဆိုတာတွေကိုပညာပေးမယ်။ ပြီးတော့နှုတ်ခမ်းနီထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကလည်း အာဖရိကအမျိုးသမီးမိန်းကလေးအားလုံးကိုစည်းရုံးပြီး နှုတ်ခမ်းနီဆိုးပုံနည်း ၊ အလုပ်ပြင် ဆင်ပုံတွေကို ပညာပေးဟောပြောသင်ကြားပေးတယ်။ ပြီးရင်သူတို့ရဲ့ဖိနပ်တွေနဲ့ နှုတ်ခမ်းနီတွေကိုလည်းလက်ဆောင် အဖြစ်ပေးကြတယ်။ အာဖရိကမှာဖိနပ်စတင်စီးတဲ့လူတွေ ၊ နှုတ်ခမ်းနီစပြီးဆိုးတဲ့လူတွေကို အစကကတော့လူတွေက ဝိုင်းပြီးကြည့်ကြတယ်။ ပထမပိုင်းတော့ဟာသအဖြစ် လှောင်ပြောင်ကြတယ်။ ဖိနပ်စီးတဲ့လူတွေကလည်း သူတို့ဖိနပ် စီးတာတွေကို လူတွေဝိုင်းကြည့်တာခံရတဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဂုဏ်ယူစရာအဖြစ်ပြင်လာကြတယ်။ နှုတ်ခမ်းနီဆိုးတာကိုပြင်ပြီဆိုရင်လဲ ဝိုင်းကြည့်ကြတယ်။

အဲဒီအချိန်ကစပြီးအာဖရိကလူမျိုး တွေဟာတဖြည်းဖြည်း ချင်းဖိနပ်နဲ့နှုတ်ခမ်းနီတွေကို စိတ်ဝင်စား ထာကြတယ်။ အရင်ဦးဆုံးကိုယ်စားလှယ်တွေက ဣတစ်ရွာကိုဖိနပ် ၊ နှုတ်ခမ်းနီတွေကို လက်ဆောင်အဖြစ်ပေးကြ တယ်။ သုံးပုံသုံးနည်းကို ပညာပေးထားပြီးဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သုံးတဲ့လူတွေကလည်း ကျေနပ်နေကြတယ်။ ဖိနပ်စီးတဲ့လူတွေနဲ့ နှုတ်ခမ်းနီဆိုးတဲ့လူတွေကိုအခြားစွာ ၊ အခြားဒေသကလူတွေမြင်ရင်ဝိုင်းကြည့်ကြနဲ့ဆိုတော့ ဖိနပ်စီးတဲ့လူတွေနဲ့နှုတ်ခမ်းနီဆိုးတဲ့ လူတွေကလဲစိတ်ဝင်စားမို့လာကြတယ်။ အဲဒီလိုစိတ်ဝင်စားပြီဆိုတော့မှ ဖိနပ်ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ နှုတ်ခမ်းနီထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီတွေက သွားပြီးဆိုင်ခွင့်ကြတယ်။ ရွေးကွက်အရင်ကပမိုခဲ့တဲ့ ဖိနပ်နဲ့နှုတ်ခမ်းနီတွေဟာ လူတွေစိတ်အဝင်စားသုံးပစ္စည်းတွေဖြစ်လာကြတယ်။

ဒို့ကြောင့်သူတို့အတွက် ကြီးမားတဲ့ဈေးကွက်တစ်ခုဖြစ်လာကြပါ့တော့တယ်။ လူတွေရဲ့အတွေးမှားမှား၊ ခြိမ်းခြောက်မှု၊ ဘာမှဖြစ်မလာတော့ဘူး။ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတယ်၊ ဖြစ်နိုင်တယ်လို့တွေးပြီး ကြိုးစားရင်တကယ်ဖြစ်နိုင်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်နိုင်တယ်ဆိုတာကို သတိပေးထားပါကြဘူး။ ၂၁ ရာစုမှာ ငွေကြီးကြီးမားမားမရာနိုင်တဲ့ အကြောင်းတွေကတော့ (၁) လိုအပ်မှုနည်းလို့ (၂) ဈေးကွက်သေးတယ် (နည်းတယ်) (၃) အရည်အသွေးညံ့လို့ (၄) ဝန်ဆောင်မှုမကောင်းလို့ (၅) နာမည်မကြီးသေးလို့ (၆) ရောင်းချနည်းမကျမ်းကျင်လို့ (၇) ရောင်းတဲ့နည်းပျို့ဟာမကောင်းလို့ (၈) Marketing အားနည်းလို့ (၉) ဈေးနှုန်းအရမ်းကြီးလို့ ဒါမှမဟုတ်ဈေးနှုန်းအရမ်းနည်းလို့။ ဒို့ကြောင့်ကြော်ငြာရမယ်၊ ကြော်ငြာ၊ ကြော်ငြာ၊ ထပ်ကြော်ငြာရမယ်။ ငွေကြီးကြီးရာနိုင်ဖို့ပြင်းကောင်းကောင်းစီးရမယ်။ ပြင်းခဲအပြေးပြင်းပယ်ဆိုရင် ဘယ်သူနိုင်မလဲ။ အောင်မြင်တဲ့သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် အပြန်အလှန်အောင်မြင်ပေါက်ပြောက်မယ့် ပြင်းကောင်းကောင်းကိုစီးရမယ်။ (၁) အပျိုးတော်တဲ့ပြင်း (၂) အပျိုးစပ်တဲ့ပြင်း (၃) ကုမ္ပဏီပြင်း (၄) ထုတ်ကုန်ပြင်း ဥပမာ-(နှုတ်ခမ်းနီ၊ ဖိနပ်၊ သွားတိုက်တံ) (၅) တီထွင်မှုပြင်းတွေကို စီးသွားရမယ်။ ၂၁ ရာစုမှာစားသောက်ကုန်နဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းများဟာ ကျန်းမာရေးနဲ့ညီညွတ်ပြီး လူကိုအကျိုးပြုစေမယ်ဆိုလျှင် ဈေးကွက်မှာရောင်းအား အကောင်းဆုံးဖြစ်လာမယ်။ ကြီးမားတဲ့ဈေးကွက်ကိုနေရာယူလိုရပါတယ်။

ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ လိုက်နာရမယ့်စည်းကမ်းချက် (၁၀)ချက်

- ၁။ ဒိုင်းဆိုထားတဲ့နေရာကို ဘယ်အခါမှ မသွားဘဲမနေပါနဲ့။
- ၂။ သင်သောင်ရွက်ပေးနိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေအတွက်ဘယ်အခါမှ ကတိပေးအာမခံခြင်းမရှိပါနဲ့။
- ၃။ ပြိုင်ဘက်များကို ဘယ်တော့မှအပုတ်မချပါနဲ့။
- ၄။ အလုပ်ရှင်တစ်ဦးနှင့် ဘယ်တော့မှပြင်းချန်ခြင်းမလုပ်ပါနဲ့။
- ၅။ အရောင်းအဝယ်လုပ်ပေးမယ့် ယုံကြည်မှုမရှိဘူးဆိုတဲ့စကားအသုံးအနှုန်း ဘယ်တော့မှမပြောနဲ့။
- ၆။ ဒိုင်းဆိုထားတဲ့နေရာကို ဘယ်တော့မှအခက်သောက်ပြီးမသွားပါနဲ့။
- ၇။ တွေ့ဆုံသွေးနှေးခြင်းခွဲ မူလဦးတည်ချက်ကို ဘယ်တော့မှလျှော့ကြောင်းပြောင်းမသွားပါစေနဲ့။
- ၈။ ပြင်းပယ်ခံခြင်းကို ဘယ်တော့မှစိတ်ထဲစွဲမထားပါနဲ့။
- ၉။ အရောင်းအဝယ်ပျက်သွားခြင်းဟာ သင့်ကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း ဝန်ခံဖို့ ဘယ်တော့မှဝန်မလေးပါနဲ့။
- ၁၀။ သင့်ခွဲအရောင်းပုတ်တစ်ဖက်ကို နောက်ကုသုံးနေ့ခိုက်ထိပုတ်တမ်းတင်ဖို့ ဘယ်တော့မှမပျက်ကွက်ပါနဲ့။

မိတ်မိတ်ပြုပြင်ရေး

- * ပနက်စောစော သွေးပူလေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ပါ။
- * ဝန်ထမ်းတွေရဲ့မိတ်ကို လှုံ့ဆော်ပေးပါ။
- * ဝန်ထမ်းတွေကို ဆုပေးဒဏ်ပေးစနစ်ကျင့်သုံးရမယ်။

- * ဝန်ထမ်းတွေကို ပညာ သင်ကြားပေးပါ။
 - * မိမိကိုယ်ကိုယ် ရပ်တည်နိုင်အောင်ကြိုးစားပါ။
 - * ကိုယ်ကံကြမ္မာကို သူများလက်ထဲပုံအပ်မထားပါနဲ့။
 - * ရည်ရွယ်ချက်မပျောက်အောင် သတိထားပါ။ (ရွှေငါးပုံပြင်)
 - * ဦးတည်ချက်မပျောက်အောင် သတိထားပါ။ (တင်အေ၊ တင်အုန်းပုံပြင်)
 - * ဝန်ထမ်းတွေက လစာတိုးတောင်းလာတဲ့အခါ မေးရမယ့်ပေးခွန်းများ
- မေး ဘာကြောင့် လစာတိုးတောင်းတာလဲ
- ဖြေ သုံးပေလောက်လို့ပါ။ လက်ရှိလစာနဲ့မတန်လို့။ ဝန်ထမ်းကသူ့ကိုယ်သူ တန်ဖိုးပြုလဲတာထက်ပိုတန်ဖိုးပေးတာလို့ တွေးမြင်လာသလဲ ၊ သူ့ကိုပြန်ပေးပါ။
- * ဝန်ထမ်းတွေကို အားပေးခွင့်ပေးပါ။ (ဇာတ်ဆရာ)
 - * ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ပျက်စရာမှာ စိတ်ပိုမိုပိုနေပါသလား။
 - * သူတို့အချင်းချင်း ဘာပြဿနာရှိသလဲ ၊ ဘာရှိနိုင်သလဲ ၊ နေ့စဉ်လေ့လာပါ။
 - * ဝန်ထမ်းတွေကမိမိထံ စိတ်ကူးသစ် ၊ အကြံစည်သစ်များတင်ပြလာရင် အစအဆုံးနားထောင်ပေးပါ။
 - * ဝန်ထမ်းများကို အလကားကောင်တွေ ၊ အသုံးမကျတဲ့ကောင်တွေလို့ ထုံ-အ-ညံ့-ရှင်း-ဆိုတဲ့ စကားအသုံးအနှုန်းများမသုံးစေ။ မင်းကတော့ရှင်းပြီးသေမှာပဲလို့မပြောစေ။
 - * အလုပ်ရှင်ကဝန်ထမ်းတွေမှာသွားပြီး မိမိရဲ့ဆိုင်လုပ်ငန်းအဆင်မပြေမှုအခြေအနေ ၊ ရောင်းမကောင်းခြင်းအကြွေးထူခြင်း ၊ ပြဿနာအရပ်ရပ် အခက်အခဲများကိုရှင်းပြပေးစရာမလိုပါ။
(မှတ်ချက် ။ ။ ဒီလိုရှင်းပြပေးလို့ အလုပ်သမားက မိမိကိုလေးစားမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ယုံကြည်မှုကင်းသွားမှာပဲဖြစ်တယ်။ ဘာပဲပြောပြော အချိန်တန်ခင်သူ့လစာကို ကိုယ်ကထုတ်ပေးရမှာပဲ မဟုတ်လား။)
 - * သိုး(၁၀)ကောင်ကို ကျားတစ်ကောင်က အုပ်ချုပ်လျှင် -
 - * ကျား(၁၀)ကောင်ကို သိုးတစ်ကောင်က အုပ်ချုပ်လျှင် -
 - * ခေါင်းဆောင်ရဲ့အားနည်းချက်ဟာ ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးတည်းသာလျှင် မဟုတ်ပဲ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးကို ရောင်ပြန်ဟပ်စေနိုင်တယ်။ (အစိုးကြီးနဲ့လူငယ် ငါးရောင်းကဲ့ပြင်) (၁.၈ - ၃သိန်းတန်တဲ့ကားငှားပြီး အလုပ်ကြည့်ပါနဲ့)
 - * ဝန်ထမ်းများ (ထမင်းထုပ်/ထမင်းထူး)ယူခြင်းနှင့် လစာငွေတိတိကျကျသတ်မှတ်ခြင်း ၊ အချိန်တိကျစွာသတ်မှတ်ခြင်း ၊ ဝန်ထမ်းချန့်ခြင်းရဲ့ရည်ရွယ်ချက် ၊ လုပ်ဆောင်ချက်တွေအပေါ် တိကျပြတ်သားစွာ ပြောဆိုထားရမယ်။
 - * ဝန်ထမ်းများရဲ့ နေထိုင်သွားလာလှုပ်ရှားမှုတွေကို တစ်ဦးချင်းအလိုက် စောင့်ကြည့်ထိန်းသိမ်းပါ။ သိရှိနားလည်ထားရမယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းရဲ့ အကွင့်ခိုက်များ မိသားစုထုတ်ဝင်များ တယ်လီ ဖုန်းဆက်သွယ်မှုများကိုလဲ သိရှိထားရမယ်။

- * သူတွေ့တဲ့အခန်းထဲ သီးသန့်တယ်လီဖုန်းပိုင်ခွဲတစ်ခုတင်ဆင်ထားပါ။ မိမိဆိုင်ကိုရောက်လာတဲ့ ဖောက်သည်များကတော်တဲဝန်ထမ်းများကို ကျားဆွဲသလိုဆွဲသွားနိုင်တယ်။ အချိန်မရွေးသတိထားပါ။ သိရှိရင်ချက်ချင်းသတိပေးထားပါ။ ခေါင်းဆောင်လုပ်သူဟာ ကိုယ်ကိုယ်ကြည့်အားကိုးနေတဲ့ လူတွေ့ရုံတွေမှာစိတ်ဝင်စားကုစရာစကားမပြောရဘူး။
- * လူတွေက ကိုယ့်ကိုမကောင်းပြောလဲ အဲဒီမကောင်းပြောတဲ့လူတွေအတွက် အလုပ်လုပ်နေတာ မဟုတ်ဘူး။
- * ကိုယ်ကလူများကိုယ့်ခဲသေရင် ကိုယ်ကိုယ်ကို မယုံဘူးဆိုတဲ့စကားကိုဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့။
- * ငွေရှိပြီးမေတ္တာတရားမရှိဘူးဆိုလျှင် လူဖြစ်ရတာအပီပျယ်မရှိဘူး။ လူတစ်ယောက်ဟာငွေလဲရှိပြီး ခဲစွမ်းသတ္တိလဲရှိမယ် ဂုဏ်သိက္ခာတွေလည်း ပိုင်ဆိုင်ထားပြီဆိုလျှင် အဲဒီလူဟာဆင်းရဲသားတွေကို အရင်ဆုံးသတိရတယ်။ (Tiens Group ဥက္ကဋ္ဌလီကျင်းယွမ်)
- * အချိန်တိုင်းမှာ လူတွေကဘေးကျွန်ုပ်တို့ပြစ်နေရတယ်ဆိုတာ အကျွန်ုပ်တို့ဘဝမှာနေနေကြလို့ဖြစ်တယ်။
- * အတားအဆီးမရှိတဲ့နေရာမှာ အတားအဆီးများကို ကိုယ်စိတ်ကုန်ကိုယ် ခွဲထားမိတတ်ကြတယ်။
- * ဘယ်အရာကိုတော့ဖြင့် လုပ်ခွင့်မရှိဘူး ၊ ဘယ်အရာကတော့လုပ်လို့မရ ၊ ဘယ်ဟာကမဖြစ်နိုင်ဘူး၊ သွားမလုပ်လေနဲ့မသဖြင့် ဘောင်ခတ်ထားခြင်း ၊ ကန့်သတ်တာဖြစ်ချက်များကိုစိတ်ကုန် လုပ်နေတတ်ကြတယ်။
- * လူတစ်ယောက်ရဲ့ခြေထောက်ကိုကြည့်ပြီး သူ့ရဲ့အရည်အချင်းကိုမသုံးပြုတိမိစေနဲ့။
- * ကလေးငယ်လေးတွေနဲ့တတ်နိုင်သလောက် အတူဆော့ကစားပါ။ ကိုယ်ဘဝထဲမှာ ကလေးငယ်တွေရမင်းချီပြီးရှိတဲ့ပုံစံတွေဆင်ကြည့်ပါ။
- * ကြုံကြိုက်သလို ဓေတနာဖြင့်လူတွေအပေါ်ကူညီပါ။
- * ကိုယ့်အစီအစဉ်များကို ပတ်ဝန်းကျင်အပေါ်ကြည့်ပြီး အခြေအနေအရပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိရမယ်။
- * ကြုံတွေ့ရတဲ့ပြဿနာတွေကို သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာလို့မှတ်ယူပါ။
- * မိမိဆန္ဒထက် သူတစ်ပါးရဲ့ဆန္ဒဘာရှိသလဲဆိုတာ အရင်ဆုံးနားထောင်ပေးပါ။
- * လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လက်မလျှော့ခင် ကျွမ်းကျင်သူ (သို့) အောင်မြင်သွားသူနဲ့ အရင်တိုင်ပင်/အကြံဉာဏ်ရယူပါ။

ရောင်းချသူများလိုက်နာရမည့်စည်းကမ်း (ရွှေငွေရန်)

တိုယ့်ရဲ့စတိုးဆိုင်ထဲကို Customer တစ်ယောက်ဝင်လာပြီဆိုတာနဲ့ ၊ အရောင်းစာရေးမဖြစ်သူက ဝင်လာသူဖောက်သည်ကို အပေါ်မီးကနေအထင်သေးတဲ့အကြည့်နဲ့ ခြေဆုံးခေါင်းဆုံးကြည့်တာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ Customer တစ်ယောက်ကို ဖေနာင့်နဲ့ဆောင့်ကန်လိုက်သလိုဖြစ်တယ်။ ဆိုင်ထဲရောက်လာပြီဆိုလျှင်လည်း ငေးကြီးစုံပစ္စည်းတွေကိုမေးမယ်။ ကိုင်ကြည့်တယ်ဆိုရင်လဲ ဝယ်နိုင်လို့လားဆိုတဲ့အထင်သေးတဲ့မျက်နှာအကြည့်မျိုးမလုပ်ရဘူး။

ရောင်းဝယ်ရေးကုမ္ပဏီသည် တွေ့ဝင်လာတဲ့အခိုက် အရောင်းစာရေးမတွေ့ရပြီး ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စပြောနေတာ
 နဲ့ ၊ ရောင်းဝယ်ကိစ္စလျစ်လျူထားပြီး မလုပ်ဘူး။ နောက်ပြီး ဝယ်ချင်တဲ့ပစ္စည်းပေးတုန်းက စိတ်ရှည်စွာနှိုင်းယှဉ်ဘူး။
 ဆယ်စော့ဘူးဆိုမှ နောက်ကနေအတင်းပေးကပ်လိုက်ပြီး ဟိုပစ္စည်းထိုးရောင်း ၊ ဒီပစ္စည်းထိုးပြီးရောင်းချတာမျိုး
 ဆုပ်ကိုင်ရတာ။ အဲဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာလဲ Customer ကိုဆိုင်ထဲကနေ မြန်မြန်မောင်းထုတ်တာနဲ့တူတယ်။ ဒီလို
 အရောင်းစာရေးမတွေ့ကို ဆိုင်ရှင်ကတွေ့ရင်ချက်ချင်းသတိပေးဖို့လိုအပ်တယ်။ မင်းကိုအိုင်မှာ အလုပ်ခန့်ထားတာ
 အဲဒီလိုမျိုးကြည့်ဖို့အတွက် Customer တွေမောင်းထုတ်ဖို့အတွက် ခန့်ထားတာမဟုတ်ဘူးလို့ပြောလိုက်ပါ။
 ဆိုအရောင်းစာရေးမတွေ့ဆိုရင် သူငွေပေးမဲ့လခကိုမျှော်လင့်နေတယ်။ ဆိုင်ကပစ္စည်းရောင်းကောင်းတာရောင်း
 ကောင်းတာသူတို့စိတ်မဝင်စားဘူး။ ပစ္စည်းတစ်ခုပေးလိုက်ရင်လဲ ရှိနေတဲ့ပစ္စည်းတောင်မှမရှိဘူး။ မသိဘူးဆိုပြီး
 Customer တွေကို အော်ငေါက်တတ်ပါတယ်။ ဒီလို အရောင်းစာရေးမတွေ့ကို စာရေးသူ ၆၀% လောက်တွေ
 နှုတ်ပါတယ်။ ဆိုင်ရှင်တွေအနေနဲ့ မိမိဆိုင်ရောင်းမကောင်းတော့ဘူး။ ရောင်းအားကျလာပြီဆိုရင် သတိထားပါ။
 ဆိုင်ရှင်ထဲမှာ တစ္ဆေတွေ ၊ သူရဲတွေ ၊ ဘီလူးမတွေရှိနေတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အခုချက်ချင်းသင့်ဆိုင်မှာရှိတဲ့
 ခန့်ထမ်းတွေအားလုံးကိုစစ်ဆေးပါ။ ဘီလူးသူရဲတွေများလာရင် အဲဒီဆိုင်ဟာလူတွေမကပ်တော့ဘူး။ ဘီလူးသူရဲ
 တွေကိုကွာစော ၊ စားတာနဲ့ပဲကုန်သွားလိမ့်မယ်လို့ သတိပေးလိုက်ပါတယ်။

အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း

- ၁ မိမိရောင်းချနေတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို (၁၀)တန်ပစ္စည်းကို (၇)ကျပ်အထိလျှော့ချလိုက်တာမျိုး မလုပ်ဘူး။
- ၂ ၁% မှ ၁၀% အထိလျှော့ချပြီး ဆွဲဆောင်ပါ။
- ၃ ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို လျှော့စျေးဖြင့် ကြော်ငြာပြီးဆွဲဆောင်ပါ။
- ၄ ၁၀၀၀ ဝယ်ရာမှ ၁၀၀၀၀ ဝယ်ဖြစ်လာနိုင်တယ်။
- ၅ (၁၀) ၃ (၁) ခုလက်ဆောင်ပေးစနစ်ကျင့်သုံးပါ။
- ၆ ဆန်းသစ်သော အလှဆင်ပစ္စည်းဖြင့် အလှဆင်ပါ။
- ၇ နမူနာ အစမ်းပေးသုံးပါ။ ကံစမ်းပဲပေးပါ။
- ၈ အရည်အသွေးကိစ္စများ များများသုံးပါ။
- ၉ လက်လီဆိုင်ကို ကူညီပါ။
- ၁၀ အရည်အသွေးသိအောင်လုပ်ပါ။
- ၁၁ ကြော်ငြာလက်ကမ်းစာစောင်များ များများသုံးပါ။ ကြော်ငြာပါ။ ထပ်ကြော်ငြာပါ။
- ၁၂ တန်ဖိုးပိုဝန်ဆောင်မှုပေးပါ။
- ၁၃ ရောင်းချခြင်းအတတ်ပညာသင်ပေးပါ။



- ၁၄။ အဆင့်မြင့်ကုန်ပစ္စည်းအတွက် အဆင့်မြင့် System ကိုသုံးပါ။
- ၁၅။ စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်း ၊ လှူဒါန်းဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုသင်တန်းများ များများစားသုံးပါ။
- ၁၆။ အစ်ရာဒဏ်ချက်နှင့် ဖောက်သည်ကိုမသတ်ပါနှင့် ၊ စာနာလေ့ပါ။

ဧရင်းချခြင်း၏ နောက်ဆုံးလျှို့ဝှက်ချက်

ပုံပြင်ကိုပြောခြင်း (Telling-story)ဖြင့် ဖောက်သည်ကိုချစ်သောအရောင်းသမားများဖြစ်ကြပါစေ။

ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းဖွင့်ပါ

သင့်ရဲ့အိမ်ပြတင်းပေါက်ကို ခဏလောက်ဖွင့်ကြည့်လိုက်ပါ။ သင်မတွေ့ဖူးမမြင်ဖူးတဲ့မြင်ကွင်းတွေ၊ သင်မတွေ့ဖူးတဲ့လူတွေ ၊ သင်မတွေ့ဖူးတဲ့လှုပ်ရှားမှုမျိုးတွေ ၊ မထင်မှတ်တဲ့ပြောင်းလဲမှုတွေ မြင်တွေ့ခွင့်ရလိမ့်မယ်။ ဒါက ဥပမာလေးပေးတာပါ။ ယနေ့ခေတ်လူတွေ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်သီသွားနေကြတယ်။ လိုဆီပေမယ်လည်း အဆက်သွယ်ပြတ်တောက် တံခါးတွေပိတ်ပြီးခရီးသွားနေကြတာဖြစ်တယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်တွေ့ကြုံရုံရင်လဲ မင်္ဂလာပါလို့စကားလေးတစ်ခွန်းတောင်းဆိုပေးကြတာ။ အသိအမှတ်ပြုပြီးသည့်ပတ်ပတ်တစ်ခုလုံး မလုပ်ပါကြဘူး။ မျက်နှာချင်းဆိုင်ပြီး ကားတူတူစီးကြတယ်။ ဓာတ်လှေခါးတူတူစီးကြတယ်။ ခရီးတစ်ခုကိုကျောချင်းကပ် ၊ ဘေးချင်းကပ်အတူတူသွားကြပေမဲ့လဲအကန်းများပမာ တစ်ယောက်မျက်နှာတစ်ယောက် မမှတ်ပါကြဘူး။ မေတ္တာတရားတွေ အလွန်ခိုင်မာကြတယ်။ ရပ်ကွက်ပြိုစွဲထဲမှာနေပြန်တော့လည်း ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကို အသိအမှတ်ပြုစရာ မလိုဘူးဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ ပိတ်ဆို့ခွင့်ရကောင်းမွန်မသိကြပါဘူး။ ဒီလိုမျိုးနေထိုင်သွားလာနေကြတာဟာ လောကကြီးကို အဆက်အသွယ်ပြတ်ထားတာနဲ့အတူတူပဲဖြစ်တယ်။ ဘောင်ကျွန်းကျွန်းလေးထဲမှာနေရတာနဲ့အတူတူပဲ။

ဒါကြောင့် လောကကြီးကပေးလာမယ့် အခွင့်အလမ်းတွေကိုမမြင်ရကြဘူး။ ကိုယ်ရှာဖွေနေတဲ့အောင်မြင်မှု အခွင့်အလမ်းတွေဟာအနီးအနားမှာပဲရှိပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အတ္တစိတ်နဲ့ ပိတ်ထားတဲ့တံခါးတွေကို ခဏလေးဖြစ်ဖြစ်ဖွင့်ကြည့်လိုက်ပါ။ သင့်ရဲ့နားပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့ လူတွေထဲကပင်ထူးခြားတဲ့ ရွှေအခွင့်အလမ်းများ စွာကိုရရှိနိုင်ပါတယ်။ သင့်အနီးနားက မြင်ရတဲ့လူတွေကိုလျှော့မတွက်ပါနဲ့။ သင့်ရှာဖွေနေတဲ့အချက်အလက်တွေဟာ သင့်ရဲ့တံခါးပေါက်ဝမှာရှိနေပါတယ်။ သံသရာဟာရှည်လျားပေမဲ့နေထိုင်ရတဲ့ ဘဝတစ်ခုခုသက်တမ်းကတော့အရမ်းကို တိုတောင်းလှပါတယ်။ ဒီလိုတိုတောင်းလွန်းတဲ့ဘဝမှာ ကိုယ့်ရဲ့အတ္တစိတ်တံခါးကိုဖွင့်ပြီး မေတ္တာတရားနဲ့ကိုယ်ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်အနီးနားကလူတွေကို ဒါဟာလောကကြီးနဲ့အဆက်အသွယ်ရရှိ စိတ်တံခါးကိုစတင်ဖွင့်လိုက်တာပဲဖြစ်တယ်။ အဲဒီနေ့ကစပြီးအောင်မြင်မှုတံခါး စတင်ဖွင့်လိုက်တာပဲဖြစ်တယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့အပေါ်မှာ အာရုံစိုက်မှုကြီးရင်ကြီး သလောက်ရုန်းကောင်းတွေလဲ ကြီးမားလာမှာပဲဖြစ်တယ်။ လောကကြီးကို မျက်လုံးနှင့်လဲဆက်သွယ်ရမယ်။ နားနှင့် ၊ နှာခေါင်းနှင့် ၊ ဖိစပ်နှင့်လဲဆက်သွယ်ရမယ်။ ထိတွေ့စားမှုဖြင့်ဆက်သွယ်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဆက်သွယ်မှုပေါ်မှုတည်ပြီး တဖြည်းညည်းဆက်ဆံမှုတွေ ရရှိလာမှာပဲဖြစ်တယ်။



လူတွေရဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို လိုအပ်တဲ့အခါ လိုက်လိုက်လဲ့လဲ့ ခေါင်းညိတ်ထောက်ခံပေးပါ။ ဒီထက်ပိုပြီးထောက်ခံမှု လိုအပ်မယ်ဆိုရင် အားရပါးရလက်ခုပ်တီးပြီးအားပေးလိုက်ပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကို မလေးစားတဲ့အပြုအမူနဲ့ ခေါ်ပါစေနဲ့။ သူတို့တွေစကားပြောလာတဲ့အခါ သဘောထားကြီးစွာလေးနက်စွာနားထောင်ပေးပါ။ ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်မှု ချစ်ခိုအတွက် ပေးခွန်းများများမေးရမယ်။ တစ်ဖက်လူကမိမိရဲ့ပေးခွန်းပေါ်မှာ Yes!, Yes!, Yes!, ဟုတ်တယ် ! မှန်တယ် ! ထောက်ခံတယ် ! အားပေးတယ် ! ဆိုတဲ့အသံတွေထွက်လာရင် သင်ဟာအောင်မြင်မှုတံခါးကို ထောက်နေပြီ။

အရေးကြီးသော ဝန်ဆောင်မှုနည်းပညာ

၂၀ရာစုတွင် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဟာ လူတွေကိုစိတ်ချမ်းသာအောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးသောပညာ ရပ်ဖြစ်တယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ငွေကြေးဥစ္စာဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်မှာယဉ်ကျေးမှုမရှိဘူး ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းကောင်းမရှိနိုင်ပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာလည်း အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင် ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်လာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ခေတ်မီတိုးတက်တဲ့ကမ္ဘာ့နိုင်ငံကြီးတွေမှာ လူမှုဆက်ဆံရေးဝန်ဆောင်မှု အခန်းကဏ္ဍဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ရေရှည်အောင်မြင်အောင် ထိန်းသိမ်းပေးတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မည်။ စားသောက်ဆိုင် ၊ ဟိုတယ် ၊ စူပါမားကက်နှင့် ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းများတွင် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်သူ များကို မိမိစီးပွားရေး၏ အဓိကအခန်းကဏ္ဍများတွင် တာဝန်ပေးထားသည်ကိုတွေ့ရပါလိမ့်မည်။

စားသောက်ဆိုင်နှင့် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ

စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်အောင်မြင်မှုရရှိဖို့ဆိုတာ အစားအသောက်ကောင်းရုံနှင့်ပဲဖြစ်ပါ။ စားပွဲထိုးများ၏ ယဉ်ကျေးမှုဥစ္စာချို့သားစွာဆက်ဆံမှု ၊ မိုသလေးစားတတ်မှု ၊ အလိုက်သိစွာဝန်ဆောင်တတ်မှုတို့အပေါ်တွင် အဓိက မူတည်နေပါသည်။ မိမိဆိုင်၏စောက်သည်များကို ရေရှည်ထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့ရန်မှာ စားပွဲထိုးများ၏ဝန်ဆောင်မှုက အဓိကအရေးကြီးဆုံးဖြစ်တာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မည်။ မိမိဆိုင်ကိုထောက်ပံ့လာတဲ့ဧည့်သည်များကို စိတ်ပါလက်ပါကြိုဆို ခြင်း ၊ လူမှုဘာသာအလိုက် အလိုက်သိစွာရင်းရင်းနှီးနှီးဆက်ဆံတတ်ခြင်း ၊ အခြေအနေအချိန်အခါအလိုက် အစားအသောက်များကို လိုက်လျောညီထွေလိုက်တက်စွာအကြံပြုပြောဆိုနိုင်ခြင်း ၊ လိုက်ဖက်ညီသည် ဟင်းပွဲ ၊ မုန့်ပွဲ ၊ သစ်သီးဝလံများကို တွဲဖက်စီစဉ်ပေးတတ်ခြင်း ၊ တည်ငြိမ်ထိထောက်မြန်ဆန်သောဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်း၊ ဧည့်သည်များ၏စိတ်ကို မိမိ၏အိမ်ကဲ့သို့ သဘောထားနိုင်သည့်စိတ်ဖြစ်လာအောင် နွေးထွေးစွာကြိုဆိုတတ်ခြင်း၊ တွေ့မျိုးမိတ်ဆွေရင်းများပမာ ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်တတ်ခြင်းများဟာ အောင်မြင်သောလူမှုဆက်ဆံရေးပညာများပင်ဖြစ် တယ်။ ဆိုင်၏စောက်သည်များကို ရေရှည်တည်တံ့စေပြီး နာမည်ကောင်းရရှိစေပါတယ်။



အလုပ်သမား ဝန်ထမ်းများကို လေ့လာခြင်း

စားသောက်ဆိုင်တည်ထောင်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်သူဌေးများဟာ မိမိဆိုင်မှာခန့်အပ်မယ့်ဝန်ထမ်းများကို သူတို့ရဲ့ဝါသနာ ၊ စရိုက်နှင့်ကိုက်ညီသည့်လုပ်ငန်းအခန်းကဏ္ဍများတွင် နေရာချထားပေးတတ်ရမည်။ သူတို့ကိုယ် တိုင်စိတ်ပါလက်ပါနှင့် ရွေးချယ်တဲ့အခန်းကဏ္ဍမျိုးဖြစ်ကပိုင်ကြောင်းပါတယ်။ သူတို့ရွေးချယ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းအပေါ် (သို့မဟုတ်) မိမိချမှတ်ပေးထားတဲ့ လုပ်ငန်းအပေါ်တွင်စိတ်ဝင်စားမှု ၊ အလုပ်ကိုဂုဏ်ယူမှု ၊ စေတနာထားမှု ၊ တာဝန်ခံမှု ၊ လုပ်ငန်းခွင်အခက်အခဲပြဿနာများဖြေရှင်းနိုင်မှု ၊ အများနှင့်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်မှု ရှိ/မရှိ၊ ဒီအချက်တွေကအစ လေ့လာရမည်ဖြစ်သည်။ စားသောက်ဆိုင်ဝန်ထမ်းများသည် မိမိကိုယ်စားကိုယ်ပွားများအဖြစ် ဖောက်သည်များကို ထိတွေ့ဆက်ဆံတတ်အောင်သင်ပြပေးရမည်။ ဝန်ထမ်းများရဲ့ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးပြည့်စုံစေရန်အောင် သူတို့ကိုဂုဏ်စိုက်ခြင်း ၊ ချီးမွမ်းခြင်း ၊ စိတ်ဝါတံမြှင့်တင်ပေးခြင်းများကိုနေ့စဉ်ပြုလုပ်ရမည်။

စားပွဲထိုးနှင့်စားပွယ်သောက်ပွယ်

စားပွဲထိုးကောင်းများ၏အရည်အချင်းမှာ အစားအသောက်များတွင်ပါဝင်အသုံးပြုသော ပစ္စည်းများနှင့် အရသာများကိုဖောက်သည်များအား စားချင်လာအောင်ရှင်းပြတတ်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ စားပွဲထိုး၏စိတ်ဝင်စားမှုကို ပုံ ၊ စပ်ဟပ်ထားပုံ ၊ မည်သည့်ပစ္စည်းကိုလဲယူကိုးအသုံးပြုပုံ ၊ ချက်ပြုတ်ထားပုံများကို စိတ်ပါလက်ပါဖြင့်ရှင်းပြပေးရ မည်။ စားသောက်ဆိုင်အများစုတွင် စားပွဲထိုးများသည် အစားအသောက်များ ဘယ်လိုချက်ပြုတ်စနစ်တီးထားသည်ကို မသိရှိကြပါ။ စားသုံးသူက ဘာနဲ့စပ်ဟပ်ပြီးချက်သလဲလို့မေးလျှင်လည်း ကျွန်တော်မသိဘူးဟုသာဖြေတတ်ကြပါ သည်။ စားပွဲထိုးကိုသေပြီးပေးလျှင်လည်း စားပွဲထိုးကဋ္ဌေးတလုံးလုံးနဲ့ ပေကျံညစ်ပတ်နေမယ်။ အဝတ်အစားတွေ မသန့်မရှင်းဖြစ်နေမယ်။ ဒီပုံစံနှင့်စားသောက်သူတွေကို ထွက်လာလျှင်လည်းမကောင်းပါ။ ဒါကြောင့်စားသောက်ဆိုင် ဝန်ထမ်း ၊ စားပွဲထိုးများက မိမိတို့စားသောက်ဆိုင်ရဲ့ စားပွဲထိုးချက်ပြုတ်စနစ်ပုံ ၊ စပ်ဟပ်ပုံများကိုလေ့လာထားရ မည်။ အရသာကောင်းကြိုက်သည့်ဧည့်သည်များဟာ အစားအသောက်ကောင်းတွေစားရင်း သူတို့စားနေတဲ့အစား အသောက်ရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုပုံစံများကိုနားအရသာခံပြီး အရသာကောင်းကိုစားလိုကြသည်။ စားသောက်ဆိုင်မှာရှိတဲ့အစား အသောက်တိုင်းကိုတတ်သိနားလည်အောင် လေ့လာမှတ်သားထားခြင်းဟာလဲ တကယ်လိုအပ်တဲ့အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုင်ကိုရောက်ရှိလာကြတဲ့ ဧည့်သည်များကိုကျေနပ်မှုရှိစေရန် ဝန်ထမ်းအဆင့်အတန်းဟာ အချိန်ကိုက်တပြေညီအဆင့် ဆင့်လတ်ဆင့်ကမ်းဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်တယ်။ ဧည့်သည်နှင့်တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ ဆက်ဆံရတဲ့ဝန်ထမ်းများဟာ သန့်ရှင်း သပ်ရပ်ပြီးအပတ်ကျတဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု ၊ ပေါ့ပါးသွက်လက်သောလှုပ်ရှားမှု ၊ အရှင်သခင်ကိုကြိုဆိုသည့်ပမာ ဝေငွေပုံစွဲငင်သည့်ပျက်စီးမှုများနှင့် မိမိရဲ့ကျေးဇူးရှင်တစ်ယောက်ကို ဆက်ဆံသလိုဆက်ဆံရမည်။ အစားအသောက် တွေမှာကြားတဲ့အခါမှာလည်း အစပ်အဟပ်အချိန်အဆယလွဲအောင်မှာကြားရမည်ဖြစ်သလို စားပွဲထိုးထံမှာယူသော အစားအစာများရောက်ရှိလာတဲ့အခါမှာလည်း မိမိမှာယူစဉ်ကအတိုင်း မှန်ကန်မှုရှိမရှိပြန်စစ်ဆေးပြီးမှဧည့်သည် များကိုဧည့်ခံပေးရမည်ဖြစ်တယ်။ စားသောက်မှုဆိုင်ရာဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွင် ငိုသားမှုနှင့်စေတနာထားခြင်းဟာ ဝေါက်ဆည်များကို ပိုပြီးခိုင်မြဲစေပါတယ်။



စားသောက်ဆိုင်ဝန်ထမ်းများသည် တူညီဝတ်စုံများဝတ်စို့ရန်လိုအပ်ပါသည်။ ဧည့်သည်နှင့်အိမ်ရှင်ကွဲပြား
 ပြားနားချိန်ဖြစ်တယ်။ အဝတ်အစားအရောင်မှာ ပေါ့ပါးပြီးအေးချမ်းမှုရှိရမည်။ အကြိမ်ကြိမ်လျှော်ဖွတ်သံပြီးဝတ်ဆင်
 ရန်လွယ်ကူရမည်။ အနံ့အသက်မရှိရန်မှန်မှန်လျှော်ဖွတ် ၊ မီးပူတိုက်ရမည်။ စွန်းထင်းပေါက်ပြဲမှုမရှိစေရ။ မိန်းမများ
 ခြေထောက်များကိုလည်း သန့်ရှင်းမှုအပြုရှိနေရမည်။ ဝန်ထမ်းများ၏အဝတ်အစားများသည် ဧည့်သည်များ၏စိတ်ကို
 အေးချမ်းမှုရှိသလို စိတ်ဝါတ်ရေးရာဖြင့်တင်မှုများကိုလည်းဖြစ်စေရမည်။ မိမိဧည့်သည်ရဲ့နာမည်ကိုလည်းမှတ်မိရန်
 အထူးလိုအပ်တယ်။ သူ့ရဲ့နာမည်ကို (၁၀)ကြိမ် လောက်ခွတ်ဆိုကြည့်ခြင်း (အိမ်မဟုတ်) စာအုပ်ထဲရေးမှတ်ထား
 ခြင်းမျိုးလုပ်ရမည်။ ဧည့်သည်ပေးသမျှကို ကြည်ကြည်လင်လင်ခွင့်ခွင့်ပူပူဖြင့် ပြည့်စုံသစ္စာဖြေကြားပေးခြင်းကို
 ပြုလုပ်ရမည်။ ဧည့်သည်ထံမှ ပစ္စည်းယူသည်ဖြစ်စေ ၊ ပေးသည်ဖြစ်စေ လက်နှစ်ဘက်ဖြင့်ခြေစုံရပ်ငြိမ္မာတတ်ပြီး
 အရိုအသေပေးကာယူရမည်။ ဧည့်သည်စကားပြောနေစဉ် ကြားဖြတ်ပြီးစကားပြောခြင်း ၊ မလိုအပ်ပဲစကားရှည်
 များစွာပြောခြင်း ၊ ဧည့်သည်ပြောတာကိုနားမထောင် ၊ မိမိပြောချင်ရာကိုပြောခြင်းများမပြုလုပ်ရ။ ကိုယ်နဲ့မပတ်သက်တဲ့
 အကြောင်းအရာများကို ဧည့်သည်များပြောဆိုနေစဉ် ဝင်ရောက်နားထောင်ခြင်းမပြုရ။ ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းရဲ့
 မှားယွင်းမှုများကို ဧည့်သည်ရှေ့တွင်တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အော်ဟစ်ပြီးမပြောရ။ ပြောစရာရှိလျှင်လည်း
 ဧည့်သည်ပြန်သွားပြီးမှသာပြောရမည်။ တချို့ဧည့်သည်များဟာ စိတ်ပျော်ရွှင်လို့အပျော်သက်သက်လာရောက်စား
 သောက်ခြင်းရှိသလို ၊ အချို့ဧည့်သည်များကတော့လည်း စိတ်ပီပီမှုများပြီးစိတ်ညစ်စရာများသည့်အတွက်ကြောင့်
 စားသောက်ဆိုင်မှာ ထွက်ပေါက်တစ်ခုထိုးလာပြီးစားသောက်ခြင်းဖြစ်တယ်။ ဘယ်လိုအကြောင်းမျိုးနဲ့ပဲ လာလာ
 ဧည့်သည်ရဲ့မျက်နှာကိုအကဲခတ်ပြီး ပူနေတဲ့လူကိုအေးအောင် ၊ အေးနေတဲ့လူကိုစိတ်ချမ်းသာမှုရအောင်ဧည့်ခံပေး
 ဖို့ပုံဖြစ်တယ်။ တချို့ဧည့်သည်များသည်ဆိုင်သိမ်းခါနီးမှ ရောက်လာတာမျိုးရှိကောင်းရှိမည်။ အိမ်မဟုတ်ဆိုင်မှာ
 လူအဝိုင်းကွဲနေတဲ့အချိန် ပထမရောက်လာသည့်ဧည့်သည်များကို ပြန်ပြန်ပြန်စေလိုသည့်အတွက်ကြောင့် ဝန်ထမ်း
 များကသူတို့၏ထိုင်ခုံနေရာများကိုသိသိသာသာရှင်းလင်းခြင်း ၊ ငွေပြန်ပြန်ရှင်းပေးပြီးပြောဆိုခြင်း ၊ စားသောက်စရာ
 ဖန်အန်တွေသိမ်းဆည်းခြင်း ၊ ဧည့်သည်အသစ်များကိုခေါ်၍ ထိုင်ခုံခြင်းများကိုလုံးဝမပြုလုပ်သင့်ပါ။ မိမိဆိုင်တွင်
 ငွေခွဲစာထိုင်နေသည့်ဧည့်သည်ကို ဆိုင်ရှိဝန်ထမ်းများကြောင့် စိတ်အနှောင့်အယှက်တစ်စုံတစ်ရာဖြစ်သွားပါက မိမိ
 တို့ရဲ့ပောက်သည်များတစ်ယောက်ပြီးတစ်ယောက် အလိုလိုကွဲဆင်းသွားမည်ဆိုတာကို အထူးသတိပြုရပါလိမ့်မယ်။
 စိတ်ရှုထောင့်ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်စေဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့အရည်အချင်းတွေကတော့ (၁) သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှု
 ရှိရမယ်။ (၂) ကြည်လင်ချိုသာတဲ့အပြုရှိရမယ်။ (၃) ယဉ်ကျေးမှုနှင့်ပိုသေလေးစားမှုရှိရမယ်။ (၄) သူ့အချိန်နှင့်သူ
 တို့ဧည့်သည်များကိုစနစ်တကျထားရှိခြင်းများရှိရမယ်။ (၅) ဧည့်သည်အားလုံးကို စိတ်သဘောထားပြုစင်စွာနှစ်တန်းတူထက်
 ဆံ့ရမယ်။ တောင်ဆိုပူတွေအရမ်းများသည့်ဧည့်သည်ကိုပင် နွေးတွေ့စားကြိုဆိုရမယ်။ (၆) ကိုယ်တိုင်မစားနိုင်တဲ့
 ရက်လွန်အစားအသောက်များကို ဧည့်သည်အားမကျွေးပါနှင့်။ (၇) ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းအပြန်အလှန်လေးစားမှု
 ရှိရမယ်။



ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း

စားသောက်ဆိုင်ဝန်ထမ်းများဟာ ဧည့်သည်များထောက်ပံ့လာမီ စားပွဲ ၊ ထိုင်ခုံ ၊ စားသောက်ဖွယ်ရာများကို ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားရမည်။ စားပွဲများကိုသန့်ရှင်းစေခြင်း ၊ ငွန်းပန်းကန်များကိုစစ်ဆေးခြင်း ၊ ထိုင်ခုံအောက်နေရာများ စစ်ဆေးခြင်း ၊ အပိုက်ပိုး ၊ အနံ့အသက်စစ်ဆေးခြင်းများပြုလုပ်ရမည်။ အထူးသဖြင့်အိမ်သာများကို (၁၀)မိနစ်လျှင် တစ်ကြိမ်စစ်ဆေးပေးရမည်။ ဖြစ်နိုင်လျှင်အိမ်သာသန့်ရှင်းရေးတာဝန်ကို တစ်နေ့တစ်ယောက်အလှည့်ကျတာဝန်ပေးပြီး ဂီတသီချင်းတွေများ ၊ တရားတွေများ ၊ ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားများစွင့်လှစ်ပြသခြင်းမှာလည်း စားသောက်ဆိုင်ဝန်ဆောင်မှုတွင် အဓိကအခန်းကဏ္ဍအဖြစ်သတ်မှတ်ထားရမည်။ အသံကျယ်လောင်စွာတွင်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။ ဆိုင်တွင်ချိတ်ဆွဲထား သည့်နာရီများ အချိန်မှန် မမှန်စစ်ဆေးရမည်။ အော်ဒါမှာလည်းအစားအသောက်များနှင့် အထူးဧည့်သည်စားပွဲပိုင်း များကိုဂရုတစိုက် စီမံဆောင်ရွက်ပေးခြင်းဟာလည်း တကယ်အရေးကြီးတဲ့အခန်းကဏ္ဍပင်ဖြစ်ပါတယ်။ အချိန်တိုင်း ပေါ့ဆမှုမရှိပဲ အချိန်ပြည့်အလေးအနက်တာဝန်ထမ်းဆောင်ရမည်။ ဂုဏ်လွန်ပုပ်သိုးတဲ့အစားအသောက်များကိုဖြန့် လည်ဧည့်ခံခြင်းမျိုးမပြုလုပ်ရ။ အစားအသောက်များကိုဧည့်သည်များမလာမီ အလှပဆုံးပြင်ဆင်ထားပြီး အပြင်သာ ဆုံးဖြတ်အောင်ပြင်ဆင်ထားရမည်။ မှောင်ရောက်ဖို့လာသော ခန့်မှန်းဧည့်သည်အရေအတွက်နှင့်လိုအပ်တဲ့စားသောက် ဖွယ်ရာများကို အဆင်သင့်ဝန်ထမ်းထားနိုင်ရမည်။

ဆိုင်ရှင်

စားသောက်ဆိုင်ပိုင်ရှင်သူငွေဟာ ဝန်ထမ်းအားလုံးနှင့်ပတ်သက် လှမ်းပါးသွက်လက်မှု ၊ လျှင်မြန်ပီနပ်မှု ၊ ငွေတာတရားကြီးမားမှုတို့ရှိရမည်။ မိမိဆိုင်ထဲဝင်လာတဲ့ဖောက်သည်တိုင်း၏ မျက်နှာကိုမှတ်မိနေအောင်ကြည့်ရှု ထားရမည်။ ဖြစ်နိုင်လျှင်နာမည်နှင့်လူကိုတွဲမှတ်မိနေရမည်။ စားပွဲထိုးများကိုဆွဲဆောင်အော်ဟစ်ငေါက်ငမ်းခြင်း ၊ အမိန့်ဆန်စွာလက်ညှိုးထိုးခိုင်းစေခြင်းများလုံးဝမပြုလုပ်ရ။ စားပွဲထိုးများအားလုံး မိမိခိုင်းစေမှုအောက်တွင် ကျေနပ်ပျော်ရွှင်စွာ ၊ စည်းကမ်းရှိစွာ ၊ တက်ကြွပျော်ရွှင်ဝမ်းမြောက်မှုအပြည့်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတာမျိုးဖြစ် ရမည်။ ဧည့်သည်များ၏မျက်နှာကိုအကဲခတ်ရသလို မိမိဝန်ထမ်းများ၏မျက်နှာအနေအထားလှုပ်ရှားမှု ၊ ဝန်ဆောင်မှု များကိုအချိန်ပြည့် ဂရုတစိုက်ကြည့်ရှုနေရမှာဖြစ်တယ်။ ဆိုင်ရှိစားပွဲအားလုံးတွင်ထိုင်နေသော ဧည့်သည်များရဲ့ လိုအပ်ချက်ကိုဘာရှိမလဲ ၊ ဘာတောင်းဆိုမလဲဆိုတာကိုပဲနားစွင့်နေရမည်။ လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းများကို အချိန်မီရှာဖွေ ပေးခြင်း ၊ ဖြည့်ထည့်ပေးခြင်းများကို အပြန်ဆုံးဆောင်ရွက်နိုင်ရမည်။ စားပွဲထိုးများနှင့်ဧည့်သည်များဆက်ဆံပုံကို လည်းအကဲခတ်နေရမည်။ ဧည့်သည်များမှမိမိဆိုင်နှင့်ပတ်သက်တဲ့ ဝန်ထမ်းများနှင့်သော်လည်းကောင်း ၊ အစား အသောက်နှင့်သော်လည်းကောင်း ၊ ဆိုင်အပြင်အဆင်နှင့်သော်လည်းကောင်း ၊ ဝန်ဆောင်မှုများနှင့်သော်လည်း ကောင်း စေရန်အကြံပြုချက်များပေးလာပါက ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ အပြုံးမပျက်လက်ခံရန် သာရှိပါတယ်။



ဧည့်သည်များ၏တုံ့ပြန်ချက်များက တကယ်မှန်ကန်ပြီးတကယ်လိုအပ်နေပါက ဝန်ထမ်းများအားလုံးကို Meeting ခေါ်ယူပြီး ချွန်ချင်းအကြောင်းကြားဆုံးဖြတ်ရမည်။ ချွန်ချင်းပြုပြင်ရမည်သာဖြစ်တယ်။ မိမိ Customer များနှင့်ဘယ်တော့မှပြင်းခုံခြင်းမပြုရ။ ဧည့်သည်များ၏စိတ်အလိုကျသာဝန်တီးပေးရမည်။ လိုအပ်လျှင် နှုတ်ထွက်စကားပန်တာမျိုးပင်လုပ်ရပါမည်။ ယခုလိုမျိုးပြုလုပ်ခြင်းဟာ မိမိဆိုင်နှင့်ဖောက်သည်များ ရေရှည် ထည်တံ့ခိုင်မြဲမှုအတွက် ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်တယ်လို့သတ်မှတ်ထားရမည်။ ဧည့်သည်များစားသောက်နေစဉ်မှာ ဆိုင်ရှင်ကိုယ်တိုင်ကလိုက်လိုက်လဲ့လဲ့ကြည့်ပြီး ၊ နွေးထွေးစွာဧည့်ခံတာမျိုးကို လူတိုင်းကသဘောတူနှစ်သက်ကြ ပါတယ်။ စားသောက်ပြီးလိုပြန်ပြီဆိုလျှင်လည်း ယခုလိုလာရောက်အားပေးသုံးဆောင်တာ ကျေးဇူးအများကြီး ထပ်မံပါကြောင်း ၊ နောက်နောင်လည်း ဒီထက်မကကောင်မွန်တဲ့အစားအသောက်ကောင်း ၊ ရသာကောင်းများနှင့် ဧည့်ခံလိုပါကြောင်း လိုက်လိုက်လဲ့လဲ့ပြောဆိုရမည်။ စားပွဲထိုးများမှာ မှန်မှန်မြန်မြန်ချပေးနိုင်တဲ့အရည်အချင်းများ ထိုအပ်ပါတယ်။ မိမိဆိုင်ကိုရောက်ရှိလာတဲ့ဧည့်သည်များကို မသိကျွမ်းကျွမ်းပြုလုပ်ရ။ စားပွဲထိုးအချင်းချင်းနားလည်မှု ရှိစေခြင်း အပြန်အလှန်ကူညီပေးရမည်။ အရင်ရောက်သူကိုအရင်ဝန်ဆောင်မှုပေးပဲ နောက်မှရောက်လာတဲ့ဧည့် သည်ကိုစွာဝန်ဆောင်မှုပေးပါက ပထမဧည့်သည်ကို စိတ်အနောက်အယုက်ဖြစ်အောင် ဝန်တီးသလိုဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။ ဝန်ထမ်းအနည်းငယ်ရှိပေးမယ့်လည်း အစားအသောက်အရေအတွက် အများဆုံးရောင်းနိုင်အောင် စီမံဝန်တီးရမည်။ အစားအသောက်များ မှာယူသည့်အခါကြန့်ကြာနေပါက ဧည့်သည်ကိုအသိပေးရှင်းပြပေးရမည်။ အများယွင်းဆိုလျှင် စည်စာညှိပြီးစွာပြောင်းပေးရမည်။ ဧည့်သည်ကိုကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေးဖြင့်ထိန်းထားပေးဖို့ပေးပါနှင့်။ ဆိုင်ကို ရောက်ရှိလာတဲ့ဧည့်သည်များက စားပွဲထိုးဘာလုပ်မလဲ ၊ ဘာပေးမလဲ ၊ ဘာလုပ်နေသလဲဆိုတာကို မသိမသာ အကဲခတ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဧည့်သည်ဘာလိုအပ်သလဲဆိုတာကို ဂရုတစိုက်ပေးပြန်ဖို့ပေးပါနှင့်။ ဧည့် သည်များကို သူတို့မှာယူတဲ့အစားအသောက်များ ချပေးလိုက်ရုံနှင့်ဝန်ဆောင်မှုပေးပြီးသေးပါ။ ငွေရှင်းပြီးသွားလျှင် ပြန်ပြန်လို့လည်း မသတ်မှတ်သင့်ပါ။ မိမိဧည့်သည် ဆိုင်မှထွက်ခွာသွားပြီဆိုမှသာ မိမိတို့ဝန်ဆောင်မှုကိုစွဲပြီးဆုံးမှာ ဖြစ်တယ်။

(၁) အရောင်းဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်၏ အရည်အချင်းများ
(Selling Skills)

Qualities of A Good Sales Person



- (၁) စိတ်အားထက်သန်သူ
- (၂) ငြိမ်မတ်ရိသာသူ
- (၃) အသိဉာဏ်ထက်မြတ်သူ
- (၄) သတ္တိရှိ၍ ခဲရင်းသူ
- (၅) အရည်အချင်းပြသနိုင်သူ

**ပေါင်းသင်းဆက်သံရေးဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုများ
(Communication Skills)**

- (၁) ဝယ်ယူသူပါဝင်ရမည်။
- (၂) ဝယ်ယူသူကိုယ်တိုင် တက်တက်ကြွကြွပါဝင်လှုပ်ရှားအောင်ပြုလုပ်ရမည်။
- (၃) ဝယ်ယူသူ၏လုပ်ငန်းဆိုင်ရာပေးခွန်းများကို ပျားပျားပေးရမည်။
- (၄) ဝယ်ယူသူ၏စကားကိုနားထောင်ပေးရမည်။

တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးဆက်သံရာတွင် အပြန်အလှန်ပြောဆိုခြင်း (Two Way Communication)

ဟာအကောင်းဆုံးဖြစ်တယ်။ ပြောဆိုသူနှင့်နားထောင်သူ (ဥပမာ-ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူ) များဟာ အောက်ပါလှုပ်ရှားမှု

(၄)ခုကို ဆောင်ရွက်နေကြရမည်။

- (၁) စကားပြောခြင်း
- (၂) နားထောင်ခြင်း
- (၃) ပေးပြန်ခြင်း
- (၄) နားလည်မှုရှိခြင်း ဤလေးချက်ကိုနိုင်နိုင်သမျှသာ အပြုပိုင်နိုင်ကောင်းမွန်သူဖြစ်တယ်။

အောက်ပါအချက်များမှာ အပြုပိုင်နိုင်သောလှုပ်ရှားမှု (၄)ခုကိုကျွမ်းကျင်စေရန်အထောက်အကူပေးပါလိမ့်မည်။

စကားပြောခြင်း

- ⇒ လွယ်ကူသောစကားလုံးအသုံးအနှုန်းကိုသုံးပါ။
- ⇒ ကျွန်ုပ်တို့အကြောင်းသိလျော်စွာတင်ပြပါ။
- ⇒ ယေဘုယျဆန်ဆန်အကြောင်းအရာကိုအရင်ပြောပါ။
- ⇒ တိုတိုနှင့်လိုရင်းပြောပါ။
- ⇒ အလွန်ပြန်ပြန်မပြောပါနှင့်။
- ⇒ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းပြောပါ။
- ⇒ မိမိပြောလိုသောအကြောင်းအရာကို ရည်ရွယ်ချက်ရောက်သည်ထိပြောပါ။

ပေးပြန်ခြင်း

- ★ မိမိပြောတဲ့အကြောင်းအရာကို နားထောင်သူနားလည်မလည်ပေးပြန်စစ်သေးပါ။
- ★ နားထောင်သူထံမှ တုံ့ပြန်မှုယူပါ။
- ★ နားထောင်သူက မိမိအားပေးခွန်းပြန်ပေးအောင်လုပ်ပါ။
- ★ မရှင်းလင်းသောအချက်ရှိမရှိပေးပြန်ပါ။



နားထောင်ခြင်း

- ★ ဂရုတစိုက်အာရုံစိုက်နားထောင်ပါ။
- ★ ငြင်းခုံမှုမပြုပါနဲ့။
- ★ အပျက်သဘောပြုမှုခြင်းကိုရှောင်ပါ။
- ★ မျက်လုံးကိုကြည့်ပါ။
- ★ စကားပြောသူအားမဝေဖန်ပါနဲ့ ။

နားလည်ခြင်း

- ★ စကားပြောမည်သူမှာ မိမိပြောမည့်အကြောင်းအရာကို ကိုယ်တိုင်နားလည်ပြီသားဟုတ်မဟုတ် စိတ်ထဲမှ စစ်ဆေးကြည့်ပါ။
- ★ နားထောင်သူကလည်း တစ်ဖက်လူပြောနေတဲ့အကြောင်းအရာကို မိမိသဘောပေါက်တဲ့အကြောင်း တုံ့ပြန်မှု ပြုသင့်ပါ။
- ★ (ဤနည်းအားဖြင့် နားထောင်သူသည် နားကြားလွဲခြင်း ၊ သဘောပေါက်လွဲခြင်းမရှိကြောင်းပေါ်လွင်စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။)
- ★ ပြောသူနှင့်နားထောင်သူတို့ဟာ မိမိတို့ပြောဆိုနေတဲ့အကြောင်းအရာအား အချင်းချင်းသဘောပေါက်မှုရှိမရှိ ငေးခွန်းများငေးမြန်း၍စစ်ဆေးကြည့်ပါ အပြင်တွေ့လာပါလိမ့်မယ်။

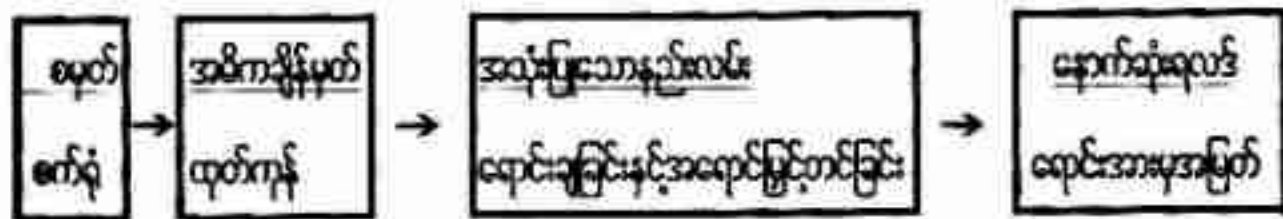
(၂) “ ဂရုစိုက်ခြင်းနှင့် ရွေးချယ်ဖော်ဆောင်ခြင်း ”

(Sales & Marketing Execution)

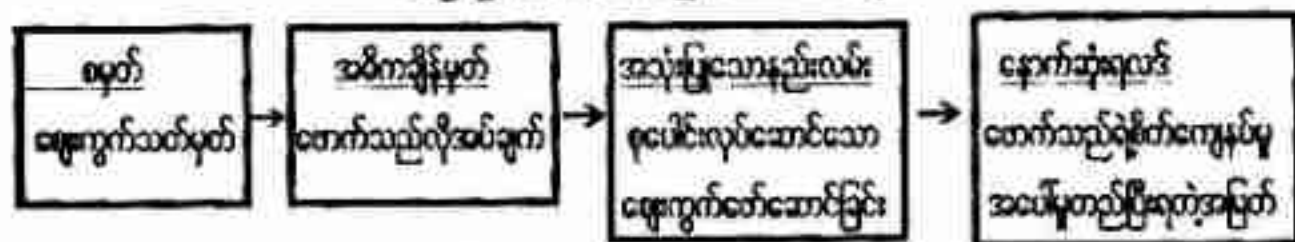
ဝယ်ယူသူစောက်သည်များ၏လိုအပ်ချက် ၊ လိုအင်ဆန္ဒနှင့်တောင်းဆိုမှုများအရကုန်ပစ္စည်းများအား ခင်းကျင်းပြသခြင်း ၊ ဝန်တိုးပေးခြင်း ၊ တန်ဖိုးနှင့်အညီထိုက်တန်သော ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းစတဲ့စနစ်တကျနည်းလမ်းများကိုအသုံးပြုရပါမည်။ အဲဒီလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းကြောင့် အရောင်းဆိုင်များအားလုံးဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာအခွင့်အလမ်းကောင်းများ ၊ တိုးတက်မှုရလဒ်ကောင်းများကို စဉ်ဆက်မပြတ်ရရှိပါလိမ့်မည်။



ရောင်းချခြင်းဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းသဘောတရား (၂) ခု၏ ကွာခြားချက် ရောင်းချခြင်းသဘောတရား



ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းသဘောတရား



ရောင်းချခြင်းဆိုတာဘာလဲ (What is selling?)

ရောင်းချသူသည် ဝယ်ယူသူတော်သည်များအား ကုန်ပစ္စည်းများဝယ်ယူစိတ်ဖြစ်လာအောင် တိုက်ရိုက် နှင့်မြင့်ဆွဲဆောင်ခြင်းအား ရောင်းချခြင်းဟုခေါ်သည်။

အောင်မြင်သောဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းဆိုတာဘာလဲ ?

What is successful Marketing?

အောင်မြင်သော ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းဆိုတာလိုချင်သောအချိန် ၊ လိုချင်သောနေရာ၌ ထိုချင်သော ကုန်ပစ္စည်းများဝယ်ယူနိုင်အောင် စီမံထားနိုင်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းနှင့်တွင် ဝယ်ယူသူတော်သည်များဟာ ကုန်ပစ္စည်းများကိုအလွယ်တကူသတိထားလာကြမှာဖြစ်တယ်။

ဈေးကွက်အရောင်း (Marketing Mix)

ဈေးကွက်အရောင်းဆိုသည်မှာ (6P) နှင့်ဆက်နွယ်နေပါသည်။

- 1. Product = ရောင်းချမည့်ကုန်ပစ္စည်း
- 2. Price = ငွေနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း
- 3. Promotion = ရောင်းအားမြှင့်တင်ခြင်း
- 4. Place = ပြန်ဝေသည်နေရာဌာန
- 5. Process = ရောင်းချသည့်ဖြစ်စဉ်
- 6. People = လူ



ကုန်ပစ္စည်းများမှာ အသွင်အပြင်အရွယ်အစားအမျိုးမျိုး ၊ ထုတ်ပိုးမှုဒီဇိုင်းပုံစံနှင့် ကုန်အမှတ်အသား အပေါ်မှတည်၍ကွဲပြားသွားပါတယ်။



ရောင်းချမှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းအဆင့်များ

- (၁) ရောင်းချမှုအတွက် အစီအစဉ်များရေးဆွဲခြင်း။ (Planning)
- (၂) မှာယူမှု ၊ တောင်းဆိုမှုများအားဆွဲလင်းစွာစိတ်သေခြင်း။
- (၃) ထုတ်ကုန်အကြောင်းအား ရှင်းလင်းတင်ပြခြင်း။
- (၄) မကြိုက်မနှစ်သက်သော /ဆန့်ကျင်ဘက်တင်ပြလာသော အကြောင်းအရာများအား အောင်မြင်စွာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းခြင်း။
- (၅) ရောင်းချခြင်းကိုစွန့်ခွာအား အောင်မြင်စွာအဆုံးသတ်နိုင်ခြင်း။
- ★ ★ အရောင်းသမားတွေဟာနေ့စဉ်နဲ့အမျှ အောက်ပါပြဿနာ(သို့) စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ရှင်ဆိုင်ရပါတယ်။
- (၁) ဝယ်ယူသူတောက်သည့်များအား ထုတ်ကုန်များပိုမိုဝယ်ချင်လာအောင်ဆွဲဆောင်ခြင်း။
- (၂) အရောင်းဆိုင်သစ်များရှာဖွေခြင်း။
- (၃) ရောင်းအားဘယ်လိုမြှင့်တင်မလဲ။
- (၄) တောင်းဆိုမှု အများအပြားဘယ်လိုပြုပြင်မလဲ။
- (၅) ခင်းကျင်းပြဿနာပိုမိုသုံးခြင်းဖြင့် ဘယ်လိုရောင်းအားမြှင့်မလဲ။

၁။ အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း (Planning)

အရောင်းသမားများဟာ မိမိတို့ရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်း စတင်ချိန်တွင်မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ရမည့်အချက် တစ်ခုမှာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းဆိုတာက ဦးစွာပထမမိမိ၏လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းအားနှင့် စိုက်ညီမှုရှိပြီး ရှင်းလင်းတိကျမြဲတိုင်တာလိုရှိရင်တဲ့ ရည်မှန်းချက်များချမှတ်ရပါမည်။ အဲဒီနောက်ငင်းလှည့်နှုတ်ချက်သို့ သွားရောက်ရန်အတွက်လိုအပ်သော လမ်းကြောင်းများရေးဆွဲရပါမည်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ၎င်းလမ်းကြောင်းများအား အောင်မြင်စွာအကောင်အထည်ဖော်ခြင်းဖြင့် မိမိတို့ရည်ရွယ်ချက်ပန်းတိုင်ဆီသို့ရောက်ရှိခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဆိုလိုတဲ့ ဘာသာစကားကတော့ သင်ဘယ်နေရာကိုသွားမယ်ဆိုတာသိလျှင် အဲဒီနေရာကိုသင်အမှန်တကယ်ရောက်ပါလိမ့်မည်။ အဲဒီနေရာမှာသင့်အတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေရှိပါလိမ့်မည်။ အကယ်၍သင်သွားမည့်နေရာကို သင်မသိခဲ့တော့ဆို ရှောင်တော့ အဲဒီနေရာကိုသင်ဘယ်တော့မှ ရောက်မှာမဟုတ်ပါဘူးဆိုတာပါ။





- ၄ အလုပ်သမားစိုက် ဉာဏ်ပညာပေးနိုင်စေရန်၊
- ၅ လွယ်ကူစေသော ဝယ်ယူရောင်းချခြင်း၊
- ၆ စွန့်လွှတ်ခွင့်စားမှုများသော ထုတ်ကုန်များနှင့်အညီ၊
- ၇ ထုတ်ကုန်ပမာဏမြင့်မားခြင်းနှင့်အတူ ရောင်းအားပမာဏတိုးတက်လာခြင်း၊
- ၈ နေရာလိုအပ်ချက်လျော့နည်းစေခြင်း၊
- ၉ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ ကိရိယာများရရှိစေနိုင်ခြင်း၊
- ၁၀ ယုံကြည်စိတ်ချရသော ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်း။

- ★ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာလိုအပ်ချက်များ
- ၁ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဂုဏ်ယူနိုင်ခြင်း၊
- ၂ ငွေကြေး ၊ အောင်မြင်မှုနှင့် တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိခြင်းပဲဖြစ်တယ်။

“ ကုန်ပစ္စည်းများအား ခင်းကျင်းပြသ၍ ရောင်းချခြင်း ”

အရောင်းသမားတစ်ဦးအတွက် လိုအပ်တဲ့အညှစ်အချင်းတစ်ရပ်မှာ မိမိခင်းကျင်းပြသရောင်းချသော ကုန်ပစ္စည်းအား မည်သို့သောထုတ်ကုန်ဆိုင်ရာနည်းလမ်း၊ စံချိန်စံညွှန်းများဖြင့်တိုင်းတာသည့်ဖြစ်စေ ကိုက်ညီမှု မရှိသောအဓိကလိုအပ်ပါတယ်။ အရောင်းသမားတစ်ဦးမှာ မိမိတွင်ရှိတဲ့ပစ္စည်းများကိုခင်းကျင်းပြသရာတွင်ဝယ်ယူ စောက်သည်များရှိ၍ပြင်သာထင်သာရှိစေရန် ၊ လွယ်လွယ်ကူကူနိုင်စေရန် ၊ အဆင်ပြေမှုရှိစေရန်နှင့်ဝယ်ယူစိတ်ရှိ လာအောင်ဆွဲဆောင်နိုင်သော အခင်းအကျင်းပြင်ဆင်မှုမျိုးရှိရန်အထူးလိုအပ်ပါတယ်။ ဝယ်ယူစောက်သည်အားလုံး ၅၀%ကျော်သောသူများသည် ဈေးဝယ်ထုတ်အစီအစဉ်ရေးဆွဲထားခြင်းထက် ဆိုင်ရောက်မှစိတ်ကူးပေါက်မှန်စီစဉ် စိုက်၍ ဝယ်ယူတတ်သူကများပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်ရောင်းသူဟာ မိမိပစ္စည်းကိုအမှန်တကယ်ရှိရင်းထက်ပိုကောင်း သည်ဟုထင်မြင်လာစေမည့် နည်းလမ်းမျိုးသုံးခြင်းဖြင့်စောက်သည်အား ဝယ်ယူလာအောင်ဆွဲဆောင်ရမှာပဲဖြစ်တယ်။

“ ရောင်းဝယ်ခြင်းဆိုင်ရာ သတ်မှတ်ချက်စံနှုန်းများ ”

- ၁ ခင်းကျင်းပြသမည့်နေရာ၊
- ၂ အခင်းအကျင်းနေရာစီမံခန့်ခွဲမှု၊
- ၃ ထုတ်ကုန်များခင်းကျင်းပြသနိုင်စွမ်း၊
- ၄ ပစ္စည်းအမျိုးစားစုံလင်မှု၊
- ၅ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း၊
- ၆ ဒီဇိုင်းလွင်ပြင်နှင့် ထုတ်ပိုးမှုနည်းစနစ်၊
- ၇ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုနှင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုစနစ်။



“ကုန်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းရောင်းချခြင်း၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်”

ကုန်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြသရောင်းချခြင်း၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်မှာ လက်လီအရောင်းဆိုင်လေးများ၏ ရောင်းအားပမာဏကို တိုးမြှင့်လာစေရန်ပဲဖြစ်တယ်။ အကြောင်းလဲဆိုတော့ လက်လီအရောင်းဆိုင်လေးများမှာ ရောင်းသူများ၏ကုန်ပစ္စည်းများအား စားသုံးသူများလက်ဝယ်သို့ တိုက်ရိုက်ရောက်ရှိနိုင်ခြင်းကြောင့်ပင်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်အရောင်းသမားများဟာ ကုန်ပစ္စည်းများအား နောက်ဆုံးသုံးစွဲမည့်စားသုံးသူများ (End Users) အတွက် သာလျှင် ခင်းကျင်းပြသမှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များကို အလေးပေးလုပ်ဆောင်ခြင်းဖြစ်တယ်။ ဒီလိုခင်းကျင်း ပြသပြီးရောင်းချခြင်းဖြင့် စားသုံးသူတော်သည်မှ ကုန်ပစ္စည်းများကိုသိသိသာသာမြင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း ၊ အမျိုးအစားစုံစုံ ရရှိနိုင်ခြင်း ၊ လွယ်လင့်တကူရရှိနိုင်ခြင်းနှင့်ပျက်စီးလွယ်တိုက်၍ ဝယ်ယူလာစေခြင်းစသည့် ရလဒ်များကိုဖြစ်ပေါ် စေပါတယ်။

“ခင်းကျင်းပြသခြင်း ပုံစံ(၃)မျိုး”

- ၁။ ပထမဦးစားပေး
- ၂။ ဒုတိယဦးစားပေး
- ၃။ ရောင်းအားမြှင့်တင်မှုဆိုင်ရာလက်ဆောင်ပစ္စည်းများ

၁။ ပထမဦးစားပေး
ပထမဦးစားပေးခင်းကျင်းပြသရမည့်နေရာသည် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအားလုံးတစ်နေရာတည်းတွင် ရရှိမည့် နေရာဖြစ်ရပါမည်။

၂။ ဒုတိယဦးစားပေး
ဒုတိယဦးစားပေး ခင်းကျင်းပြသရမည့်နေရာကို အပြိုင်သေ(သို့)တခါတဝံ့တွင်လှစ်တဲ့ဈေးဆိုင်များပဲဖြစ် ပါတယ်။ကြမ်းခင်းဈေးဟုလဲခေါ်ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုခင်းကျင်းပြသခြင်းဟာ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိထုတ်ကုန်ကို ဝယ်ယူသူစိတ်ဝင်စားလာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့အခွင့်အလမ်းတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ခင်းကျင်းရမည့်နေရာကတော့

- (၁) ဆိုင်ခန်းများ၏ဝင်ပေါက်နား
- (၂) လူနေထူထပ်သောနေရာ
- (၃) ငွေရှင်းကောင်တာနားပဲဖြစ်ပါသည်။

၃။ တတိယအရောင်းအားဖြင့်တင်ခြင်း

- (၁) ယာယီအရောင်းဆိုင်များတွင်လဲခင်းကျင်းသင့်ပါတယ်။
- (၂) ကာလတိုအချိန်ပိုင်းကြော်ငြာ၍ ခင်းကျင်းရောင်းချသင့်ပါတယ်။
- (၃) မိမိစက်ရုံ၏ထုတ်ကုန်အသစ် မိတ်ဆက်ပွဲကဲ့သို့သော ပွဲမျိုး၊ အားလပ်ရက်အထူးအစီအစဉ်ကဲ့သို့ ပွဲမျိုးနှင့်တခြားသောရောင်းအားဖြင့်ပွဲများကိုလဲ စီစဉ်ရပါမည်။
- (၄) ထိုသို့သောရောင်းအားဖြင့်ပွဲများကို မည်သည့်နေရာမျိုးတွင်စီစဉ်သင့်သနည်း။
 - ၁။ လူဦးရေထူထပ်စွာတွေ့၍ သိသာမြင်လွယ်သောနေရာအသများ။
 - ၂။ ပထမဦးစားပေး၊ ဒုတိယဦးစားပေးနေရာများ။
 - ၃။ မိမိလက်ထဲတွင်လည်း ထုတ်ကုန်သိုလှောင်မှုများစားစားရှိထားရမည်ဖြစ်ပါတယ်။

“ခင်းကျင်းသည့်နေရာစီမံခန့်ခွဲမှု”

ထုတ်ကုန်များအတွက် ရောင်းအားပမာဏနှင့်ကိုက်ညီသော (သို့) ပိုမိုကွယ်ပြန့်သောနေရာကွက်မျိုးရှိသင့်တယ်။ ခိုင်ခံ့မှုတပြည့်အပြည့် ပိုမိုကွယ်ပြန့်လာခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးများမှာ -

- ၁။ ခိုင်ခံ့မှုတွင်မိမိတို့ထုတ်ကုန်များ ပိုမိုနေရာရရှိလာခြင်းအပေါ်တွင် ဝယ်ယူမှုများပျက်စီးလုတ်တိုက်မှု ပိုများလာမည်။
- ၂။ ထုတ်ကုန်ခင်းကျင်းခြင်းသို့ ကွယ်ပြန့်လာသဖြင့် ထုတ်ကုန်တပ်မံခြင်းဆိုင်ရာအကြိမ်အရေအတွက် လျော့ပါးလာပါလိမ့်မည်။
- ၃။ ကုန်စည်ပြတ်လပ်မှုအခြေအနေလျော့ပါးလာပါမည်။ မကြာသေးသောကာလကလေးတွေ့ရှိချက်များ အရောက်ထပ်ရင်ခိုင်လာရမည့် အချက်တစ်ခုမှာ - ဝယ်ယူသည် မိမိထုတ်ကုန်အပေါ် သစ္စာရှိမိမ့်ပြုနေစဉ်တွင် ကုန်ပစ္စည်းပြတ်တောက်/ပြတ်လပ်သွားသည့်အခါ ရှေးဝယ်ယူမှုရဲ့ ၃၃%မှာ အစားထိုး ဝယ်ယူသွားခြင်းထက်ခိုင်ပြောင့်၍ ဝယ်ကြသည်ကိုတွေ့ရပါလိမ့်မည်။ ကျန် ၆၇%သော ဝယ်ယူမှုမှာ တံဆိပ်ပြောင့်၍ဝယ်သွားကြပါတယ်။

‘ဆွဲဆောင်မှုရှိသော ထုတ်ပိုးမှုရှည်’ နှစ် / ဒီဇိုင်း

- ၁။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတိုင်းနှင့် ပါဏင်ထုတ်တိုင်းတွင် ရှေးနှုန်းအညွှန်းသတ်မှတ်ထားရမည်။
- ၂။ ဆွဲဆောင်မှုရှိအောင်ထုတ်ပိုးထားတဲ့ ကျွန်ုပ်တို့ပါဏင်များအား အစီအစဉ်တကျအတန်းလိုက်စီတန်းထားရမည်။
- ၃။ ထုတ်ကုန်အားလုံးပေးသော်လည်းကောင်း၊ သိသာထင်ရှားပေါ်လွင်စေပြီး မျက်စိလှုပ်တိုက်၍ ဝယ်ယူခြင်း များပိုများစေပါတယ်။
- ၄။ အရောင်းဆိုင်တစ်ခုလုံးဆွဲဆောင်အပြင်လှပမှုဟာ ပစ္စည်းများနှင့်ဆွဲဆောင်မှုရှိသောထုတ်ပိုးမှုကြောင့်ပို၍ ပေါ်လွင်စေပါလိမ့်မည်။

‘ပုံမှန်လည်ပတ်ခြင်းနှင့်သန့်ရှင်းစောင့်ရှောက်ခြင်း’

- ★ သန့်ရှင်းသောထုတ်ကုန်ပစ္စည်း၊ သန့်ရှင်းစောင့်ရှောက်ပြီးကျယ်ဝန်းသောစင်များ၊ အဆောက်အဦ အတွင်းအပြင် နံရံများ၊ အအိမ်များမှာ အေးမြခြောက်သွေ့ရမည်။ စက်ကိရိယာများပုံမှန် ပြန်လည်လည်ပတ်နိုင်သဖြင့် ပျက်စီးဆုံးရှုံးပါက အထက်သို့အချိန်မီတင်ပြရမှာဖြစ်တယ်။
- ★ လက်ကွန်ပစ္စည်းများကို ရေမှတစ်ဆင့် ခင်းကျင်းရောင်းချပါ။ (First - in - First - out) and (Last - in - First - out) နည်းစနစ်ကိုကျင့်သုံးပါ။ ကွန်ပစ္စည်းများအကြား ရေပန်းစားနေသော ပြိုင်ဝက်၏ကွန်ပစ္စည်းများအားလုံးပါ။

‘ဝန်ဆောင်မှုဆိုင်ရာလုပ်ဆောင်သည့်အရာများ’

အရောင်းသမားတစ်ဦး၏ တတိယပြောက်လုပ်ဆောင်ရမည့်တာဝန်မှာ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းဆိုတာက ရောင်းဝယ်စောက်ကားသူများ၏ လိုအပ်ချက်များနှင့်အညီ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအရေ အတွက်ပုံမှန်ရှိစေရန်နှင့် ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိစေရန် အရပ်ပစ္စည်းများထား၍ အစားထိုးပေးဆောင်မှုများလုပ်ပေးရ ပါမယ်။

‘ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းမှတစ်ဆင့် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း’

ယုံကြည်စိတ်ချရ၍ အရည်အသွေးမြင့်မားတဲ့ အချိန်မီဝန်ဆောင်မှုထောက်ပံ့ပေးခြင်းက မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ပေးပါလိမ့်မည်။

- ★ အရောင်းဆိုင်များအား ဇယားဆွဲပြီးလုပ်ဆောင်ပါ။
- ★ ပုံမှန်လည်ပတ်မှုနှင့်ကွန်ပစ္စည်းလက်ကွန်များကို အပြန်လည်ဖြည့်တင်းပါ။
- ★ ပွဲစားများ၏ တောင်းဆိုမှုများအား ချက်ချင်းတုံ့ပြန်ပါ။
- ★ မိမိလုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေမည့် ပွဲစားများအား အကောင်းဆုံးသတင်းများပို့ဆောင်ပေးနိုင်တဲ့ အရောင်းဝန်ထမ်းကောင်းများရှိပါစေ။ တပြည့်ထိရောက်မှုရှိသော ခင်းကျင်းပြသရောင်းဝယ်ခြင်းသည် မိမိ လုပ်ငန်းနှင့်ပွဲစားများအကြား ယုံကြည်မှုကိုတည်ဆောက်ပေးပါလိမ့်မည်။
- ★ သဘောမကျသော ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားများအားလုံးပါ။
- ★ ပွဲစားများအတွက် နယ်ပယ်များတိုးပွားပါ။
- ★ မိမိတို့ဆိုင်၏ သွင်ပြင်အနေအထားဆွဲဆောင်မှုရှိစေရန် ပြင်ဆင်ပေးပါ။
- ★ စဉ်ဆက်မပြတ်တိုးတက်လာသော ရောင်းအားနှင့်အပြတ်တိုးအားဖော်ဆောင်ပါ။



ရောင်းချခြင်းမှတစ်ဆင့် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း။

ရောင်းချမှုပတ်ဝန်းကျင်နှင့် ရောင်းချပြီးနောက် ပွဲစားများအားစိတ်ကျေနပ်မှုပေးနိုင်ခဲ့ခြင်းဟာ ရောင်းချခြင်း၏ အောင်မြင်မှုဖြစ်တယ်။ ယင်းအောင်မြင်မှုမှတစ်ဆင့် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ပါ။

- ★ ကတိပေးထားတဲ့အတိုင်း ပစ္စည်းများအချိန်မီရောက်အောင်ဖြန့်ဝေပါ။
- ★ မိမိကိုယ်မိမိယုံကြည်မှုရှိပါစေ။
- ★ ဟုတ်ကဲ့၊ Yes! ဟု ပြောရန်ပြင်းပြသောစိတ်ဆန္ဒရှိပါစေ။
- ★ စွန့်စားမှုတွေကိုလျော့ချပါ။

“ရောင်းချမှုဆိုင်ရာ ဆက်စပ်နေသော လုပ်ငန်းစဉ်များ”

အရောင်းသမားတစ်ဦး၏ စတုတ္ထမြောက်လုပ်ငန်းစဉ်မှာ ရောင်းချခြင်းဖြင့်ဆက်စပ်နေသော လုပ်ငန်းစဉ်များအား အရောင်းအဖွဲ့အစည်းတစ်ခု၏အစိတ်အပိုင်းအဖြစ် ထိရောက်စွာပိမိစီမံလုပ်ဆောင်ခြင်းပင်ဖြစ်ပါတယ်။ ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ ဆက်စပ်မှုလုပ်ငန်းများဆိုတာကတော့ အောက်ပါအချက်များပင်ဖြစ်တယ်။

- ★ ရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးအား စီမံခန့်ခွဲခြင်း။
- ★ ဇွေးကွက်ဖော်ဆောင်ခန့်တီခြင်း။
- ★ နေ့စဉ်ရောင်းအားတိုးတက်မှုမှတ်တမ်းထားရှိခြင်း။
- ★ ဇွေးကွက်ဖော်ဆောင်ရာတွင် ကြာမြင့်သော နာရီပေါင်းနှင့်ရက်လများအပိုင်းအခြား။
- ★ လုပ်ဆောင်ဆဲ၊ လုပ်ဆောင်ပြီးနှင့်လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုများအား ရာခိုင်နှုန်းဖြင့်ဖော်ပြခြင်း။
- ★ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အမှာစာများအား စနစ်တကျလုပ်ဆောင်ခြင်း။
- ★ မိမိလုပ်ငန်းနှင့် ပြိုင်ဘက်များ၏ လုပ်ဆောင်ချက်များအားလေ့လာသုံးသပ်ခြင်း။

“ဆန့်ကျင်ဘက်ကန့်ကျက်လာခြင်းများ”

အရောင်းသမားတစ်ဦးဟာ ဝယ်ယူစောက်သည်တက်မှ မိမိ၏ကုန်ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဆန့်ကျင်ဘက်ဆန့်ကျက်ခြင်းများပြောဆိုလာတိုင်း အဆိုသင်္ကေတပုံဖြစ်နိုင်ပါ။ ဒါဟာ ဝယ်ယူစောက်သည်က မိမိတို့ပစ္စည်းအား စိတ်ဝင်စားခြင်းပင်ဖြစ်ပါတယ်။ သူက မိမိနှင့်ပစ္စည်းဆုံအသွင်အပြင်၊ အရည်အသွေး၊ ဈေးနှုန်းများအကြောင်း စာဖြန့်ချက်တယ်။ သွေးငွေချက်တယ်။ နာထောင်ပေးခြင်းဖြင့် အလားအလာရှိသော ဝယ်ယူမှုလက္ခဏာကိုပြုပါလိမ့်မယ်။ ဒီပေးပွဲအရောင်းအဝယ်ဖြစ်ခြင်းဟာ ဒီနေ့တော့ မဟုတ်နိုင်ပေမယ့် ရေရှည်မှာဖြစ်လာနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဆန့်ကျင်ဘက်ကန်ကွက်လခြင်းများအား ကျော်ကျားရည်လုပ်ဆောင်ပေး၍အဆင့်(၃)ဆင့်။

၁။ 'ဆန့်ကျင်ဘက်ကန်ကွက်ခြင်းများအား မျှော်လင့်ထားပါ'

ကြုံတွေ့လာသော ဆန့်ကျင်ဘက်စကားလုံးများကို ကိုင်တွယ်ခြင်းပိုမိုစွာ ပြစ်နိုင်သလိုသော ဆန့်ကျင်ဘက်များအား ကြိုတင်ပြုစုထားပါ။ မိမိဘက်မှတုံ့ပြန်မှုများကိုလည်းပြင်ဆင်ထားပြီး သတိကြီးစွာထိန်းချုပ်ပြောဆိုလိုအပ်ပါသည်။ သေချာပေါက်မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ရမည့်ကတော့ ဝယ်ယူတက်မှုပြုလာတဲ့စကားများကို သေသေချာချာနားထောင်ပါ။ တိကျသောပေးဆွန်းများပြန်ပေးပါ။ တိတိကျကျခွင့်သုံးသပ်ပါ။ ရလဒ်ထွက်လာပါလိမ့်မယ်။

၂။ 'ပြန်လည်တုံ့ပြန်ခြင်းမပြုမီ သဘောတူကြောင်းထောက်ခံပေးပါ'

ဝယ်ယူတက်မှု ကန်ကွက်ခြင်းအကြောင်းအရာများမှာ ပြင်းထန်မှုမရှိပါက ထောက်ခံပေးလိုက်ပါ။ သတင်အချက်အလက်များ - များများပေးခြင်း ၊ မတူညီသောစကားလုံးအသုံးအနှုန်းများပြောခြင်းဖြင့် ဝယ်ယူအားပေးပျောင်းညင်သာလာစေရန်ဆွဲဆောင်ပါ။

၃။ 'ရောင်းချမှုဆိုင်ရာ သဘောတရားများအား ပြန်လည်တင်ပြခြင်းပြုပါ'

ဆန့်ကျင်ဘက်များ ထွက်ပေါ်လာခြင်းသည် ရောင်းချမှုဝယ်ယူကြားနားလည်မှုကွဲများခြင်း သံသယရှိခြင်း တို့ကြောင့်လည်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ဒါကြောင့် နိုင်လုံတဲ့သက်သေအထောက်အထားများနှင့်တကွ ဝယ်ယူစိန်ကန်ကွက်ပြောဆိုခြင်းများကိုချေဖျက်၍ ဘယ်လိုအကျိုးကျေးဇူးတွေခံစားခွင့်ရှိကြောင်း သက်သေပြပါ။ ရှင်းလင်းတိကျတဲ့ အဖြေများပေးဖို့လိုအပ်ပါသည်။

'ရောင်းချမှုဖြစ်စဉ်အား အောင်မြင်စွာအဆုံးသတ်ခြင်းနည်းလမ်းငါးမျှ'

၁။ ရောင်းချမှုဖြစ်စဉ်ဆိုင်ရာစေ့နပ် ဝယ်ယူအားနည်းလမ်းများပေးပြီး တိကျတဲ့ငွေချယ်မှုပြုပါစေ။ ဥပမာ- ကျွန်တော်ခင်ဗျားထံကို ကြာသပတေးနေ့မှာ ပစ္စည်းလာပြပေးလိုရမလား(သို့မဟုတ်)သောကြာနေ့ဆိုရင်ကော့အဆင်ပြေလား? ဒီအပတ်အတွင်းမှာပဲ ပစ္စည်းအရေအတွက် (၅)၃(သို့) (၁၀)ခု မှာပေးရမလား?

၂။ ဝယ်ယူအားကန်ကွက်ခြင်းအကြောင်းကဏ္ဍများနှင့် ဝယ်ယူခြင်းအကြောင်းကဏ္ဍ(၂)ခုအား နှိုင်းယှဉ်ကြည့်နိုင်ခြင်းဖြင့်ကူညီပေးပါ။ ဥပမာ ။ ခင်ဗျားခင်းစားကြည့်ပါ။ တစ်ပတ်အတွင်းမှာပဲ ပစ္စည်း(၅)ခု ရောင်းနိုင်ခဲ့လျှင်ပစ္စည်းလက်ကျန်အမြဲတမ်းရှိနေနိုင်ပါ့မလားဆိုတာပေါ့။

၃။ အရောင်းသမားတစ်ဦးဟာ မိမိဝယ်ယူတက်မှု ရောက်ထပ်ကန်ကွက်လာမှုများမရှိနိုင်တော့ဘူးဟု ယူဆလာနိုင်ပါက သေချာပေါက်အရောင်းအဝယ်ဖြစ်သွားပြီဟု သတ်မှတ်နိုင်ပါသည်။

၄။ အရောင်းသမားတစ်ဦးဟာ အရောင်းနှင့်ပတ်သက်ပြီးအနည်းငယ်မျှ ရှင်းလင်းတင်ပြခြင်းဖြင့် ဝယ်ယူမှုသဘောတူလက်ခံပါက ရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်းအားလွယ်ကူစွာအဆုံးသတ်နိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။



၅ ဝယ်သူတော်သည်ထံမှတိကျပြတ်သားသော ထောက်ခံချက်မျိုးတောင်းဆိုပါ။ "ဒါတော့မဟုတ် သေးဘူး" "ဒါပေမဲ့" စသည်မရေရာသောစကားလုံးများ မသုံးနှုန်းမိပါစေနှင့်။ ဥပမာ လူကြီးမင်း ဒီနေရာမှာလက်မှတ်ထိုးပေးပါ။ ကျေးဇူးပြုပြီး မှုတ်ပစ္စည်းများထောက်ပြသရမည့် နေရာလိပ်စာ ကျွန်တော်ကိုပေးပါ။

'အဆုံးသတ်ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ သဲလွန်စမှား'

ဝယ်သူ၏ Body Language အား သတိထားကြည့်ပါ။ (လက်ကိုဆန့်ထုတ်၍ပစ္စည်းကောက် ချိန်လိုက်တာမျိုး) "ဟုတ်ကဲ့ပဲ" "အိုး-အရမ်းကောင်းပါတယ်" စသည် ထောက်ခံချက်များပေးတာမျိုး၊ စနစ်ထွက်ခြင်းအား ပြန်လည်ချေပသော ငြိမ့်ချက်များအား လက်ခံလိုက်တာမျိုး ၊ မေ့ခွန်းများမိတ်ဝင် စကားလေးခြင်းမျိုးဖြစ်တယ်။

'အဆုံးသတ်ရောင်းချခြင်း'

အဆုံးသတ်ရောင်းချခြင်းသည် ပထမဆုံးတစ်ကြိမ်တည်းဖြင့်ရောင်းချခြင်းကို အဆုံးသတ်နိုင်တာက အလွန်ပဲ နှစ်ပင်ပင်တယ်။ ထို့ကြောင့် ဝယ်သူဘက်မှမဝယ်ပါဟု (No)ဟုဖြည့်မယ်ဆိုရင် သင် လုပ်သင့်တာများ ကတော့ "ထက်ကဲ့ - ရပါတယ်ရှင်/ခင်ရာဆိုပြီးချက်ချင်းဝယ်လျှင်ရောင်းပေးပါစာမျိုး စကားလေးကြောင်းရပ်တန့်လိုက် စာမျိုးမလုပ်သင့်ပါဘူး။ မိမိပစ္စည်းကို မဝယ်ချင်ခြင်းအဓိကအကြောင်းပြချက်ကိုတော့အောင်ရာတွေပါ။ ဘာကြောင့်လဲ? စေ့ညှိပေးခွန်းများပေးပါ။

ဥပမာ ၊ လူကြီးမင်းဘာကြောင့် ဒီဘတ္တရီအိုးကိုမသုံးချင်သလဲ? (သို့) ဈေးနှုန်းကိုမိတ်ဆောင်စား လို့လား? (သို့) ကျွန်တော်တို့ပစ္စည်းဟာ ကောင်းကောင်းအလုပ် မလုပ်နိုင်ဘူးလို့ ထင်ပါသလား?။ ထိုသို့မေ့ခွန်းများပေးသောအခါ ဝယ်ယူသူဘက်မှ မေ့ခွန်းများနှင့်ကိုက်ညီနေပါက ၎င်းအခြေ ဖူးပြောင်းလဲလာစေရန် သင်ကြိုးစားရမည်။

၄။ ဓနစ်တကျဖြစ်သောရောင်းချမှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းစဉ် - (၈)ဆင့်

၁။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း (ခံနုမှုနာဆောင်ရွက်မှုများ)

- ★ တစ်ရက်စာ ၊ တပတ်စာ အစီအစဉ်များချမှတ်ပါ။
- ★ အရောင်းထွက်အစီအစဉ်များနှင့်အညီပတ်တမ်းများကဲ့သို့ လက်မှတ်ကိရိယာများသုံးပါ။
- ★ လိုအပ်လျှင်လိုအပ်သလို ချိန်ဆိုမှုများပြုလုပ်ပါ။
- ★ တစ်နေ့တာလုပ်ငန်းစဉ်အတွက်အားလုံးပြင်ဆင်ပါ။

(အရောင်းထွက်မည့်နေရာ၊ ရောင်းမည့်ပစ္စည်း၊ ဆိုင်မှတ်တမ်းကော်ပြား ဝန်ထမ်းတစ်ဦးကိုယ်တိုင် အကိရပ်စေခြင်း)

★ အရောင်ထွက်ရာတွင် လုပ်ရမည့်အချက်များအတွက် ရည်ရွယ်ချက်များ SMART နှင့် ကိုက်ညီမှုရှိစေသေးပါ။

★ ကြီးမားသည့်ရည်မှန်းချက်အတွက် အစီအစဉ်အဆင်သင့်တွဲပါ။

★ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုကို ပုံမှန်စစ်သေးပါ။ စီမံကိန်းတစ်ခုအပြီးတွင်အောင်မြင်မှုအတိုင်းအတာကို အကဲဖြတ်ပါ။

၂။ ဝယ်ယူစေတက်သည်အားနှုတ်ဆက်ခြင်း (ခံနုမှုနာငဆောင်ရွက်မှုများ)

★ ဖောက်သည်အားလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ ပိုင်နိုင်သည့်ပုံစံနှင့်ပြုခွင့်စွန့်တ်ဆက်ပါ။

★ ဝယ်ယူစေတက်သည်သည် မိမိအတွက်အရေးပါကြောင်း ၊ နားလည်မှုရှိကြောင်း ၊ ချီးကျူးပြောဆိုပါ။

★ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ အနိုးချခုံ့ထားပြီးပြောဆိုပါ။ ဝယ်ယူစေတက်သည်အား အလေးပေးဆက်ဆံ ပြောဆိုပါ။

★ ဖောက်သည်၏ လုပ်ငန်းကိုစိတ်ဝင်စားဟန်ပြု၍ မေးခွန်းများပေးပါ။

★ ဖောက်သည်ထံ၌ ကုန်ပစ္စည်းလက်ကျန်ရှိ/မရှိစစ်သေးခွင့်တောင်းပါ။

၃။ စစ်သေးမှုများပြုလုပ်ခြင်း (ခံနုမှုနာငဆောင်ရွက်မှုများ)

★ ဆိုင်လက်ကျန်စင်လက်ကျန် ၊ ရေခဲသေတ္တာအတွင်းလက်ကျန်အရေအတွက်များလုံလောက်မှုရှိ/ မရှိ စစ်သေးပါပစ္စည်းဈေးနှုန်းနှင့်တင်ပြကြော်ငြာမှုပန်း ၊ မပန်းနှင့်ပစ္စည်းများသက်တမ်းစစ်သေးပါ။

★ ဆိုင်ဘုတ်နေရာအတွင်းအပြင်ကိုလည်း ကောင်းမွန်စွာထားရှိရန်လိုအပ်ပါတယ်။

★ ကြော်ငြာဆိုင်ဘုတ်နှင့်အရောင်းကောင်တာနေရာအထားအသို ထိရောက်မှုရှိစေရန် ကရိုစိုက် ရမည်။

★ ဆိုင်ရှိအခြားပြိုင်ဘက်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် လက်ကျန်အရောင်းကောင်တာ အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း များ ခင်းကျင်းပြသထားပုံများ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ပုံ အစရှိသည်များကို စစ်သေးပါ။

★ မိမိပြိုင်ဘက်လှုပ်ရှားမှုကို မှတ်တမ်းတင်နိုင်ရန် ဆိုင်မှတ်တမ်းအားကိုးသုံးပါ။

★ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်းများ၏ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တိုးတက်မှု၊ ကျွမ်းကျင်မှု၊ ထိရောက်မှုများကို စစ်သေးပါ။

၄။ ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း (ခံနုမှုနာငဆောင်ရွက်မှုများ)

★ မိမိခံစား၍ ရရှိသည့်သောရလဒ်များအား ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီးကုမ္ပဏီအတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းများ သတ်မှတ်ပေးပါ။

★ ဆိုင်သို့သွားရောက်စစ်သေးရာပုဂ္ဂိုလ်များကို အခြေခံကာမူလရည်မှန်းချက်များနှင့် ပြန်ချိန်ထိုးပါ။ လိုအပ်မည်ဆိုလျှင် ပစ္စည်းတင်ပြပုံကြော်ငြာအပြောင်း အလဲကိုလိုအပ်သလိုပြုလုပ်ပါ။



၅။ အရောင်းဆိုင်ရာရှင်းလင်းတင်ပြချက်များ (စံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ)

- ★ အတွင်းစကားတွင် ပိုရှင်းကိုအပြုသဘောဆောင်ရွက်ပြပါ။
- ★ ပုံမှန်ဝယ်ယူသူတော်သည် ဝယ်ယူဝယ်ထူသောလိုအပ်ချက် (ပစ္စည်း)များအား သတိပေးပါ။
- ★ ဝယ်ယူမှုနှင့်သက်ဆိုင်သော သတင်းများကိုသာ ဦးစားပေးပြောဆိုရာတွင် သင့်၌အတွေ့အကြုံ ဝဟုသုတရှိဖို့လိုအပ်ပါသည်။
- ★ ဝယ်ယူသူအတွက် ဝယ်ယူခြင်းမှအကျိုးအမြတ်များရရှိနိုင်ကြောင်းကို အားတက်သရောပြပါ။
- ★ ဝယ်ယူသူ၏ ငြင်းဆန်မှုများကိုပေးခွင့်ပေးခြင်းနှင့် ရှင်းလင်းတိကျသောအကြောင်းပြချက်ထွက်အောင် လုပ်ဆောင်ပါ။
- ★ မည်သို့သော ငြင်းဆန်ကန့်ကွက်မှုမျိုးကိုမဆို ကျော်လွှားနိုင်ရန်အပြုသဘောဆောင်သည့် သင့်လျော်သော နည်းလမ်းကိုအသုံးပြုပါ။
- ★ ပုံမှန်ဝယ်ယူမှုနှင့်အပေးအယူ အခြေအတင်ပြောဆိုရာမျိုးတွင် "ခင်ဗျားအနေနှင့်ဒါလုပ်ပေး ရင်တော့ ကျွန်တော်ဘက်ကလည်း ဘယ်ဟာလေးတော့လိုက်လော့စို့အဆင်သင့်ပါပဲ" ဆိုသည့် အသုံးအနှုန်းများ သုံးပြီးပြသနာများကိုပြောနိုင်ပါတယ်။
- ★ ဝယ်ယူဘက်ကတစ်စုံတစ်ရာပြန်ပေးခြင်းမရှိလျှင် ကိုယ့်ဘက်ကလည်းဘယ်တော့မှပေးမိပါစေနဲ့။
- ★ ဝယ်ယူဘက်က ဝယ်ယူတော့မည့်အရိပ်အယောင်များအား အသိအမှတ်ပြုပါပြီးလျှင် အရောင်းပြစ်ဖို့ တောင်းဆိုပါ။
- ★ ဆုံးဖြတ်ချက်များနှင့်သဘောတူညီပြီးလုပ်ငန်းများကို အကျဉ်းချုပ်ပါ။

၆။ သင်းကျင်းပြုသရောင်းချခြင်း (စံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ)

ဓမ္မစိတ်စိတ်ဆိပ်များသည် အောက်ပါအချက်များ အမှန်(၆)ခုနှင့်ကိုက်ညီပါစေ။

- ၁ ဆိုင်နေရာမှန်တွင်ရှိနေစေ
- ၂ တိကျမှန်ကန်သောအချိန်
- ၃ မှန်ကန်သော အရည်အသွေး
- ၄ မှန်ကန်သော အရေအတွက်
- ၅ မှန်ကန်သော ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်စံဆိပ်
- ၆ မှန်ကန်သောဈေးနှုန်း

စုစည်းချက် ။ ။ ရောင်းဝယ်ရေးတွင် အထောက်အကူပြုပစ္စည်းများအား အဆင်သင့်သင်းကျင်းပြုသခြင်း။
ဥပမာ ။ ။ နမူနာပစ္စည်းများ (Sample)

၇။ စိမ့်ခန်းခွဲခြင်း (ခံနုမုနာသောင်ရွက်မှုများ)

- ★ ရောင်းဝယ်ခြင်းဆိုင်ရာ သဘောတူညီမှုများရရှိပြီးနောက် ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ရမည့်အရာအစဉ်တို့အား တိကျမှန်ကန်စွာသော်နှင့်အညီလုပ်ဆောင်ရပါမည်။
- ★ ထပ်မံတွေ့ဆုံပူဇော်ပီ ယခင်ကဝယ်ယူခဲ့သော သဘောတူညီချက်များအား မှန်ကန်သော မှတ်တမ်းတင်ပါ။
- ★ အရောင်းသမားကျေပူတ်တာဟာ မိမိကိုလွှမ်းမိုးပို့ကြီးစားတာပဲဖြစ်တယ်။ သတိထားပါ။
- ★ ပါးစပ်နားလက်တင်ပြီဆိုလျှင် လိမ်ညာတော့ကတဲ။ သတိရှိပါ။
- ★ စကားကိုနားနားပြီးပြောနေရင် မဟုတ်တာတွေပြောနေပြီလို့မှတ်ပါ။ ခေါင်းမညိတ်ပါနဲ့။
- ★ လက်ဆွဲနှုတ်ထက်တဲ့အခါ မိမိလက်ဝယ်ကိုင်အောက်မှာထားပြီး နှုတ်ထက်ခံရပြီဆိုလျှင် မိမိကို ထိန်းချုပ်ခြင်း ခံလိုက်ရပြီဆိုတာကိုသိပါ။ အဲဒီလိုခံရရင် မိမိရဲ့ နောက်ထပ်လက်တစ်ဖက်က သူ့ရဲ့လက်ကိုပြန်ပြီးအုပ်ကိုင် လိုက်ပါ။ ဒါက ပြန်လည်ထိန်းချုပ်လိုက်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။
- ★ ဈေးစကားပြောနေစဉ် တဖက်လူကခြေထောက်ချိတ်ထိုင်လိုက်လျှင် ဈေးနှုန်းမကြိုက်ဘူးဆိုတဲ့သဘောကို သက်ရောက်ပါတယ်။ အဲဒီလိုအပြုအမူကို မိမိကိုယ်တိုင်လည်းလုပ်နိုင်ပါတယ်။ တဖက်လူက ဒီအပြုအမူနဲ့ လုပ်လာလျှင် သူသိအောင်ကြည့်ပြီးပြန်လိုက်ပါ။ သူ့ရဲ့မျက်နှာကို သေသေဆူဆူကြည့်ပြီး လေးလေးနက်နက် စကားပြောပါ။ ဈေးနှုန်းမကြိုက်ဘူးဆိုလျှင် သူခေါင်းခါထွက်သွားပါလိမ့်မယ်။ အကယ်၍ ကိုယ်ဆိုလျှင်လည်း ဒီအတိုင်းပဲလုပ်ပါ။ လုံးဝမကြိုက်ဘူးဆိုပြီး ခေါင်းခါပြီးထွက်သွားလိုက်ပါ။
- ★ တချို့အရောင်းသမားတွေဟာ ဝယ်ယူခွဲခွာကိုယ်အချိုးအစား ပြောင်းလဲပူပေါ်မှာ သုံးသပ်လေ့ရှိတယ်။ အဝတ်အစားကုတုစိုက်ဝတ်ဆင်ပါ။ အသွင်အပြင်ကောင်းပါစေ။

၈။ နှုတ်ထက်ခြင်းခံနုမုနာသောင်ရွက်မှုများ

- ★ အရောင်းဆိုင်ပိုင်ရှင်နှင့်သူ၏ဝန်ထမ်းများအား မိမိအပေါ်သူတို့၏ အချိန်ပေးမှု၊ သစ္စာရှိမှုနှင့် လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍အဆင်ပြေအောင် လုပ်ဆောင်ပေးမှုများကြောင့် ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောရပါမည်။
- ★ နောက်ထပ်၊ ထပ်မံတွေ့ဆုံပီရန် ဆိုင်ပိုင်ရှင်အား နေ့ရက်နှင့်အချိန်သတိပေးပါ။



‘စမတ်ကျသော အရောင်းသမားတစ်ဦး၏ လက္ခဏာရပ်များ’

- ၁။ သေသပ်စွာဝတ်စားဆင်ယင်ခြင်း။
- ၂။ အပြုံးပြင်နှုတ်ဆက်ခြင်း။
- ၃။ သန့်ရှင်းစွာနေခြင်း။
- ၄။ မေးမြန်းခြင်းကို စိတ်ရှည်ပါး။
- ၅။ ဝယ်ယူသည်ပစ္စည်းအပေါ် စိတ်ရှည်လက်ရှည်ရှင်းပြတတ်ခြင်း။
- ၆။ ဝယ်ယူသူအား ဂရုစိုက်တတ်ခြင်း။
- ၇။ ရွေးနှုန်းကို သေချာစွာရှင်းပြခြင်း။
- ၈။ ဝယ်ယူနှင့်သင့်တော်သော အကြံပေးခြင်း။
- ၉။ များများဝယ်စေရန် စည်းရုံးနိုင်ခြင်း။
- ၁၀။ ဝယ်ယူဖောက်သည်ကို စိတ်ပျောက်ခြင်းများဖြစ်သည်။

စားသောက်ဆိုင်နှင့်စီမံခန့်ခွဲမှု

အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုအခြေခံ(၂)မျိုး (Two kinds of F & B service)

- ၁။ အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှု
- ၂။ ကိုယ်တိုင်ဝန်ဆောင်မှု (Self-Service)

What is "WAITER" ?

- | | | | |
|----------|---|-----------------|--|
| W | = | Warmely welcome | နှေးထွေးစွာ ကြိုဆိုရမည်။ |
| A | = | Alert | အမြဲတက်ကြွနေရမည်။ |
| I | = | Intelligent | စဉ်းစားကွေးကွာနိုင်ရမည်၊ လိမ္မာပါးနပ်ရမည်။ |
| T | = | Technique | နည်းပညာဘယ်ရှိရမည်။ (လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်) |
| E | = | Efficiency | အခြေအနေပေါ်ပူတည်ပြီး အကျိုးရှိရှိအသုံးပြု တတ်ရမည်။ |
| R | = | Respectful | လေးလေးစားစားဆက်ဆံရမည်။ |

S	=	Smile for every one.	အမြဲတမ်းပြုံးနေရမယ်။
E	=	Excellent in everything we do.	ဘာပဲလုပ်လုပ်အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။
R	=	Reading out every guest with hospitality.	ဧည့်သည်တိုင်းကိုယဉ်ကျေးမှုတစွာ ဆက်ဆံပြောဆိုခြင်း
V	=	View every guest as special.	ဧည့်သည်တိုင်းကို အထူးဧည့်သည်အဖြစ် ဂုဏ်ပြုခြင်း။
I	=	Inviting guest to return.	ဧည့်သည်များကို နောက်တစ်ခေါက်လာရန် ဖိတ်ကြားခြင်း။
C	=	Creating a warm atmosphere.	နွေးထွေးပျော်ရွှင်သော ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခု ဖန်တီးခြင်း။
E	=	Eye contact that showed we care.	ဂရုတစိုက်ကြည့်ရှု၍ပျက်လုံးချင်းဆုံရန်။

စားသောက်ဆိုင်အမျိုးမျိုး (Type of Restaurant)

- ၁။ ဟိုတယ်ရှိ အဆင့်မြင့်စားသောက်ဆိုင်
- ၂။ ဟိုတယ်ဧည့်ပိုဒ်များနှင့် တွဲထားသော စားသောက်ဆိုင်
- ၃။ သီးခြားစားသောက်ဆိုင်များ (အချိန်ကန့်သတ်)
- ၄။ နွေးထွေးစားသောက်ဆိုင်များ (သီးသန့် ဟင်းပွဲ + Seafood)
- ၅။ Fast Food and Cafeteria စားသောက်ဆိုင်များ (Snack Bar)(Self Service)
- ၆။ ပြင်ပသို့သယ်ဆောင်ရောင်းချခြင်း (Out door Catering)
- ၇။ သင်္ဘောများသို့ရောင်းချခြင်း (On Bus\ Air\ Train)
- ၈။ သီးခြားဌာနများတွင်ရောင်းချခြင်း (Canteen at University)





ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်များ

စာပွဲထိုးပျား၏ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့်ဆက်ဆံနေတိုသည် စားသောက်ဆိုင်၏ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်ကို သတ်မှတ်ပေးခြင်းသည် သန်ရှင်းသပ်ရပ်ခြင်း ၊ အချိန်ကိုက်ခြင်း အစီအစဉ်ကျခြင်းစနစ်ရှိခြင်း စေတနာပါခြင်း စားသောက်သူအလိုကျညှိနှိုင်းနိုင်ခြင်း ၊ မျက်စိပသာခြစ်ခြင်း ၊ အလိုက်သီခြင်းများဖြင့် အကဲခတ်ခြင်းဖြစ်သည်။

တန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်း

ရောင်းချလိုက်သော အစားအသောက်တန်ဖိုးသည် စာပွဲထိုး၏ဝန်ဆောင်မှုကျွမ်းကျင်ခြင်း အခင်းအကျင်းနှင့် ဖတ်ဝန်းကျင်ကလည်း တန်ဖိုးမြှင့်တင်ပေးနိုင်ပါသည်။ စာပွဲထိုးပွဲသည် ဆိုင်တစ်ခုလုံးကို ကိုယ်စားပြုဆက်ဆံရမည့်အပြင် စာပွဲထိုး၏ဝန်ဆောင်မှုကိုကျေနပ်အားရ၍ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုလုံးကို ကျေနပ်နှစ်သက်မည်ဟုမပျော်စင်နိုင်သော်လည်း စာပွဲထိုးကိုကျေနပ်မှုပိုမိုကာ စားသောက်ဆိုင်ကို စိတ်ပျက်သွားမည်ဖြစ်သည်။ စာပွဲထိုးကျွမ်းကျင်မှုဟာ ဆိုင်တစ်ခုလုံးကိုကိုယ်စားပြုပါတယ်။ စာပွဲထိုးဟာဧည့်သည်ရဲ့အမည် သူ ကြိုက်နှစ်သက်တတ်တဲ့ဟင်းလှူထွက်ပုတ်သားထားရင် ဧည့်သည်ရဲ့စိတ်ခံစားမှုကိုမြှင့်တင်စေသည်။ ဂရုစိုက်နားထောင်ခြင်း ဂိုဏ်းမှု လေးလေးစားစားဆက်ဆံမှု ဧည့်သည်ရဲ့သန့်မှူးကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းတတ်ခြင်းဟာ လုပ်ငန်းစာဝက်အောင်မြင်တာပါ။

- ★ အကျင့်စာရိတ္တဆိုတာလူရဲ့ ခြေထောက်ပါ။ အကျင့်စာရိတ္တပျက်ရင် အောက်ခြေကစပြီးပျက်စီးစေတယ်။
- ★ ပညာဆိုတာလူတို့၏မျက်လုံးပါ။ မျက်လုံးမကောင်းရင်ဘာမှကြည့်လို့မရဘူး။ ဘာမှလည်းမသိဘူး။
- ★ ဒါကြောင့်ကိုယ်ကျင့်တရားကောင်းသလို၊ ပညာလည်းတတ်ဖို့လိုတယ်။ ကိုယ်ကျင့်တရားလည်းပျက်၊ ပညာလည်းမဲ့ရင် သူများလုပ်တာခံရတယ်။
- ★ မကောင်းတာ မလုပ်နဲ့။ ကောင်းတာကိုပဲလုပ်ပါ။
- ★ မကောင်းတဲ့စကားမပြောနဲ့။ ကောင်းတဲ့စကားကိုပဲပြောပါ။
- ★ မကောင်းတဲ့အတွေ့မတွေ့နဲ့။ ကောင်းတဲ့အတွေ့ကိုပဲတွေ့ပါ။
- ★ အမှားအယွင်းပြုမိလျှင် ယဉ်ကျေးစွာတာဝန်ယူဖြေရှင်းတောင်းပန်တတ်ရမယ်။ ဒါမှပြည့်ဝတဲ့ဝန်ထမ်းဖြစ်မယ်။
- ★ ပြည့်ဝတဲ့ဝန်ထမ်းတွေဟာ နိုင်ငံတကာနဲ့ ရင်ဘောင်တန်းနိုင်တယ်။



ရောင်းချခြင်း

စားပွဲထိုက် (Bar & Kitchen) မှုဖြစ်စေ ထုတ်လုပ်လိုက်သော အစားအသောက်ကို သူ၏ ဝန်ဆောင်မှု (Service) နှင့်တွဲဖက်ရောင်းချခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ၎င်း၏ဝန်ဆောင်မှုတွင် ဧည့်သည်အား စိတ်ပါ လက်ပါကြိုဆိုခြင်း၊ ခင်မင်အလိုက်သိစွာဆက်ဆံခြင်း ၊ လူပျိုအချိန်အခါ စားသောက်စရာ အမျိုးအစားကို လိုက်ဖက်စွာအကြံပြုနိုင်ခြင်း၊ အစားအသောက် အစီအစဉ်ပမာဏကို ချွတ်တွက်နိုင်ခြင်း၊ တည်ငြိမ်ထိရောက် ပြန်ဆန်သောဝန်ဆောင်မှုကွင်းကျင်းခြင်း တို့ပါဝင်သည်။ စားပွဲထိုက်ရောင်းချခြင်းသည် သာယာကန်သည် ပွဲစားဆန်ဆန် ရောင်းချပေးခြင်းမဟုတ်ဘဲ စေတနာ နားလည်မှုကိုယ်တိုင်ဆောင်ရွက်မှုတို့ပါဝင်သော ရေရှည်တည်တံ့သော အသွေးဝမ်းကောင်းစွဲခြင်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။

ဆက်ဆံရေး

အောင်မြင်မှုကန်သော ဝန်ဆောင်မှုသည် စီမံခန့်ခွဲသူ ထုတ်လုပ်သူနှင့် ရောင်းချသူတို့အကြား သုံးပွင့်ဆိုင် ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းတွင်စိတ်ဝင်စားမှု အလုပ်ကိုကုန်ကျစွာဝန်ဆောင်မှုနှင့် စေတနာထားခြင်းကဲ့သို့ စိတ်ထားကောင်းမှုဖြင့် လုပ်ငန်းတွင်အခက်အခဲများကို ကျော်လွှားပြုစုပေးနိုင်ကောင်းကို တည်ဆောက်ရ ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စားပွဲထိုက်ကွင်းကျင်းမှု စိတ်ဝင်စားမှုကိုယ်တိုင်ရည်ကိုယ်သွေးများဖြင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတို့က လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအပိုင်သို့ အရောက်သော အချက်များဖြစ်ပါသည်။

ဝန်ဆောင်မှုနှင့်ထုတ်လုပ်မှု (Service & Production)

၎င်းအစိတ်အပိုင်းနှစ်ခုသည် အဓိကအရေးပါသော ဆက်သွယ်မှုပြုရမည့် ဌာနများဖြစ်သည်။ စားပွဲထိုက် မှုသည်ဟင်းခွဲထိုက်သဘာဝမည်သို့ ပြင်ဆင်ချက်ပြုတ်သည် မည်သည့်ပစ္စည်းများပါဝင်သည်ကို သိရှိရန် လိုအပ်သကဲ့သို့ မီးဖိုချောင်ဝန်ထမ်းများသည်လည်း မည်သို့ဝန်ဆောင်မှုပြုရမည်ကို သိရှိမှသာလျှင် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်နားလည်မှုရှိခြင်းဖြင့် အောင်မြင်သောဝန်ဆောင်မှု ရလဒ်ကောင်းကို ရရှိပေမည်။

တူညီဝတ်စုံ (Uniform)

တူညီဝတ်စုံသည် စားသောက်ဆိုင်ဝန်ဆောင်မှုအတွက် အထောက်အကူဖြစ်ပြီး ဆိုင်၏ရည်ရွယ်ချက် ပြင်ဆင်မှုများနှင့်လိုက်ဖက်ရမည်ဖြစ်သည်။ တူညီဝတ်စုံဝတ်ဆင်သူနှင့်သင့်လျော်ပြီး ဝတ်ဆင်သူကို အကာအကွယ်ပေး ရန်ဖြစ်သကဲ့သို့ ဝတ်ဆင်သူကိုပေါ့ပေါ့ပါးပါးနှင့် ကျန်းမာသွက်လက်စေရမည်။ အကြိမ်ကြိမ်လျှော့ပွမ်းခံပြီး ပြောင်းလဲဝတ်ဆင်ရန်လွယ်ကူရမည်။ ဝန်ထမ်းဝတ်စုံသည် သန့်ရှင်းသစ်ရပ်စွာရှိနေရမည်။ အစုတ်အပြုံအိမ် ဝတ်ဆင်သူနှင့် Fixed Size ဖြစ်သင့်သည်။ အနံ့အသက်မရှိရန် မှန်မှန်လျှော့ပွမ်းပြီးထိုဝတ်ဆင်ရန် ဝတ်စုံသည်အစွန်းအထင်းမရှိစေရ စိန်မည်လည်းသန့်ရှင်းစောက်ပြောင်ပြီး ဝတ်ဆင်သူနှင့်အနေအတော်ဖြစ်ရမည်။ နိပ်လွန်းခြင်းလွန်းသောစိန်မည်များ မဖြစ်သင့်ပါ။ ခြေအိတ်များကိုလည်းဝတ်ရမည်ဖြစ်သည်။



ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး (Personality)

ပင်ကိုယ်အရည်အသွေးဆိုတာ ဝန်ထမ်းစစ်လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုကိုမဆိုလိုဘဲ တစ်ဦးတည်းတစ်ယောက်တည်း ဖိတ်ပိုင်းနှင့်ရုပ်ပိုင်းအလှအကျင့်ကောင်းများနှင့် တစ်ကိုယ်ရေသန်ရှင်းမှုကို ဆိုလိုသည်။

၁။ ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ်ရှိခြင်း

ဧည့်သည်ကိုခင်မင်နှစ်လိုဖွယ် အမှုအရာနှင့်ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း။

၂။ ဧည့်သည်၏အမည်ကို မှတ်မိခြင်း

ဧည့်သည်များ၏အမည်များကို ဂရုစိုက်မှတ်သားကျွမ်းကျင်မှုတတ်ခြင်းဖြင့် ဧည့်သည်၏တဝင်ကိုပြုစေသည်။ ၎င်းအပြင် ဧည့်သည်နှစ်သက်သည်များကိုလည်း မှတ်သားထားခြင်းဖြင့်ဧည့်သည်၏ ဖိတ်ပိုင်းခံစားမှုကိုမြှင့်တင်ပေးနိုင်ပါသည်။

၃။ ရှင်းလင်းစိစစ်စွာ ပြောဆိုနိုင်ခြင်း

ဧည့်သည်တိုင်းကသုတို့၏မေးခွန်းများကို ဂရုစိုက်မှတ်သားကျွမ်းကျင်မှုတတ်ခြင်းအားဖြင့် ဧည့်သည်ကပို၍ သဘောကျစေသည်။

၄။ ထက်ရေး

ဧည့်သည်ကိုပြုရာလှည့်လှည့်စေတောင်းခံလွှာ၊ လှည့်လှည့်စေခြင်း၊ အကြောင်းကြားစာပေးလှည့်စေခြင်းဖြင့် အခွင့်အလမ်းဆက်သွယ် ဆက်သွယ် ပစ္စည်းထုတ်လက်ခံ၊ စာရင်းသွင်းအော်အားလုံးတွင် ရှင်းလင်းစိစစ်သော လက်ရေးတို့ဖြင့်နားလည်လွယ်ကူ ရန်လိုအပ်သည်။

၅။ ထင်ရှားစေရန်

ဧည့်သည်(သို့)ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းလေးစားသမှုဖြင့် ယဉ်ကျေးစေရန်အားထုတ်ဆောင်ရွက်လိုအပ်သည်။ လုပ်ငန်းသဘာဝ ဖြစ်ပေါ်မှုကြားမှ ပင်ကိုယ်ယဉ်ကျေးမှုပေါ်ပြုရန်မှာ ဖိတ်ပိုင်းခံစားခြင်းဖြင့် အလှအကျင့်လုပ်ထားမှသာဖြစ်နိုင်ပါသည်။

၆။ မှတ်ဉာဏ်

ဧည့်သည်တို့၏အကြိုက်နှင့်မကြိုက်သည်ကို မှတ်သားတတ်ခြင်းသည်လည်း အလှအကျင့်ပြုလုပ်ရန်လိုအပ်သည်။ ဧည့်သည်၏အမှုများကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းတတ်ခြင်းသည် လုပ်ငန်း၅၀% အောင်မြင်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

၇။ ဝိုင်းရံမှု

ဧည့်သည်အမျိုးစားအရေအတွက်များစွာကို ဝန်ဆောင်မှုပေးစဉ်တွင် ဧည့်သည်အပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ မိမိ စုတ်လက်ကိုင်လက်များအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ မိမိဌာနအလုပ်ပိုင်းအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ ဝိုင်းရံမှုအပြည့်ရှိ ရန်လိုအပ်ပါသည်။ ဝိုင်းရံမှုမရှိပါက လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုရာလုံးပေးခြင်းမရှိတော့ပါ။



၈။ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနှင့် အားထားနိုင်မှု

လူအများဆက်ဆံပြုလုပ်ရသော (Waiter)များသည် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်တတ်မှသာလျှင် လုပ်ငန်းများချောမွေ့လွင်မြန်မည်ဖြစ်သကဲ့သို့ ခေါင်းဆောင်မှုမလိုဘဲ မိမိလုပ်စရာများကို တိတိကျကျလိုက်နာ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် အလုပ်၏အားထားနိုင်မှုလည်း ပိုမိုရရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။

၉။ လုပ်ငန်းခွင်၌ပြုမူခြင်းများ

ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းမနာလိုဝန်တိုမရှိဘဲ မိမိအကောင်းဆုံးလုပ်နိုင်ရန်သာ ကြိုးပမ်းရမည်ဖြစ်သည်။ ပီကင်ဂါခြင်း၊ အစာစားနေခြင်း၊ စကားအသုံးအနှုန်းအမူအရာများကြမ်းတမ်းခြင်း၊ စသောရောင်ရှားရန်များ၊ တကိုယ်ရည်သန်ရွှင်းမှုနှင့် ယူနီစောင်းသန်ရွှင်းသပ်ရပ်ခြင်း၊ အနံ့အသက်မရှိခြင်း၊ ဘောပင်၊ မီးခြစ်၊ ဖောက်တံ၊ လိပ်စာကင် အဆင့်သင့်ထားရှိခြင်း၊ ဆုကြေးငွေပေးသည်ကိုကျေးဇူးတင်လက်ခံခြင်း၊ စားပွဲပေါ်တင်ထားလျှင်ဧည့်သည်သွားမှ ယူခြင်း၊ ရေတွက်ခြင်းမပြုခြင်း၊ စားပွဲနံရံတို့ကိုမိမိရပ်ခြင်းမပြုဘဲ တည့်မတ်တင့်တယ်စွာနေခြင်းတို့ကို လုပ်ငန်းခွင်ကြီး သည်နှင့်အညီ တိကျစွာလိုက်နာရန်လိုအပ်သည်။

၁၀။ ပြောဆိုဆက်ဆံခြင်း

လုပ်ငန်းခွင်တွင် ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းခြင်းချစ်ခြင်း၊ ဧည့်သည်ကို အခြင်းပွားခြင်းမပြုသင့်ပေ။ ဧည့်သည် စကားပြောစဉ်ကြားဖြတ်မပြောသင့်ပေ။ မိမိကိုမေးလျှင် ယဉ်ကျေးစွာနှင့်တိကျစွာဖြေရမည်ဖြစ်ပြီး မလိုအပ်ပဲ ရုညလျှားစွာဖြေဆိုခြင်းမပြုလုပ်သင့်ပေ။ ဧည့်သည်များနှင့်မလိုအပ်ပဲ စကားစမြည်စတင်ပြောဆိုခြင်းမပြုလုပ် သင့်ပေ။ အခြားဧည့်သည်တို့၏ အကြောင်းအရာတို့ကိုလည်းအသိပေးခြင်း၊ သွေးငွေခြင်းမပြုလုပ်ရ။ ဧည့်သည်များ ပြောဆိုနေသည့်အကြောင်းအရာများကိုလည်း နားထောင်နေခြင်းမပြုသင့်ပေ။

၁၁။ အမှားပြုမိခြင်း။ ကျေနပ်မှုမရှိခြင်း

အမှားအယွင်းပြုလုပ်မိပါက အပြန်ဆုံးပြုပြင်ခြင်း၊ အစားထိုးခြင်းပြုရမည်။ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးတာဝန်ယူမှုဖြင့် ပြဿနာကိုဖြေရှင်းရမည်။ မည်သည့်အကြောင်းပြချက်မျိုးဖြင့်ရောင်စယ်ခြင်း၊ ပြန်လည်မတောင်းပန်ခြင်းများ မပြုလုပ်သင့်ပါ။

၁၂။ ခိုက်ရန်ဖြစ်ပွားခြင်း

ဧည့်သည်အချင်းချင်းသော်လည်းကောင်း ၊ ဝန်ထမ်းချင်းသော်လည်းကောင်း ၊ ခိုက်ရန်ဖြစ်ပွားလျှင် ပထမဦးစွာ တစ်စက်စီခွဲထုတ်ဆွဲထုတ်ယူရမည်။ အခြားဝန်ထမ်းများမှ ပုလင်း ၊ ခွက် ၊ လက်နက်ပစ္စည်းများသိမ်းယူခြင်းနှင့် အထက်လူကြီးထံအကြောင်းကြားခြင်းများအား ချက်ခြင်းဆောင်ရွက်ရမည်။ ဧည့်သည် (သို့) ဝန်ထမ်းဘက်မှပိုင် ရပ်တည်ဆောင်ရွက်၍ ခိုက်ရန်ဖြစ်ပွားခြင်းမပြုလုပ်ရပါ။

တစ်ကိုယ်ရေးသန့်ရှင်းမှုများ

- ၁ ယူနိုဗေဒင်သန့်ရှင်းသပ်ရပ်စွာရှိခြင်း
- ၂ သက်တောင့်သက်သာရှိသော ရူးစိနပ်ဝတ်ဆင်ရန်နှင့် သန့်ရှင်းရန်
- ၃ ဆံပင်ပျားအစားအစာထဲမကျစေရန် ချည်နှောင်ခြင်း၊ ညှပ်ခြင်းပြုလုပ်ရန်နှင့်မျက်နှာပေါ်ရိုးခြင်းများ မရှိစေရန်။
- ၄ နေ့စဉ်နေရာခိုပေါ် အနံ့ပျောက်ဆေးဖြင့် ကိုယ်ခန္ဓာကိုပက်ဖြန်းပါ။
- ၅ လက်ဝတ်ရတနာနှင့် အနံ့ပြင်းရေငွေပွား၊ လုံးဝသုံးစွဲခွင့်မပြုရန်။
- ၆ ဒိမ်သာတက်ပြီးတိုင်းလက်ဆေးရန်
- ၇ ဆေးလိပ်သောက်ခြင်းများမပြုလုပ်ရန်နှင့် ပြုလုပ်ပါက ပါးစပ်နှင့်လက်ဆေးရန်
- ၈ မိမိလက်အားမျက်စိ၊ နှာခေါင်းနှင့် ပါးစပ်များနှင့် ထိတွေ့ခြင်းမပြုလုပ်ရန်
- ၉ အစားအသောက်များ သန့်ရှင်းမှုရှိစေရန် ဖုံးအုပ်ထားခြင်း
- ၁၀ အစားအစာဝန်ဆောင်မှုပေးသူတိုင်း ဆေးစစ်ခြင်းအောင်မြင်မှုလက်မှတ် သက်သေလက်မှတ်ရရှိထားရမည်။

စာ၊သောက်ဆိုင်မှီဝန်ထမ်းများလိုက်နာရမည့်စည်းကမ်းများ

- ၁ Duty ချိန်တွင် အရက်၊ကွမ်းဆေးလိပ်များ သောက်စားခြင်းမပြုရ။
- ၂ ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း သမီးရည်းစားလုံးဝ(လုံးဝ) မထားရ။
- ၃ ခိုက်ရန်ဒေါသဖြစ်ခြင်း ၊ ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း စိတ်ဝမ်းကွဲစေမည့် အပြုမူအပြောအဆိုများမပြောရ။ လိမ်လည်ခိုးဝှက်ခြင်းလုံးဝ(လုံးဝ) မပြုရ။ တစ်ပတ်လျှင် အထူးသန့်ရှင်းရေးနေ့တစ်ရက်သက်မှတ်၍ ၎င်းနေ့တွင် သာမန်အလုပ်ချိန်ထက် (၁)နာရီစော၍ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရမည်။
- ၄ သောကြာနေ့တိုင်းသည် အထူးသန့်ရှင်းရေးနေ့ဖြစ်သည့်အလျောက် ခါတိုင်းနေ့ထက် တစ်နာရီစောပြီး အရောက်လာကြရန်၊ ကျွန်နေ့များတွင် ပြန်အချိန်အတိုင်း လက်မှတ်ထေးထိုးရမည်ဖြစ်ပြီး အလုပ်ဆင်း ချိန်နာရီဝက်ကြာတွင် လက်မှတ်ထိုးသည့်စာအုပ်ကိုသိမ်းရန်။
- ၅ အခန်းသန့်ရှင်းရေး၊ ဆိုင်အတွင်းအပြင် သန့်ရှင်းရေးအား ပြုစီစဉ်ပြီး ယူနိုဗေဒင်အပြည့်ဖြင့် Meeting Room တွင်အသင့်အနေအထားရှိရန်။
- ၆ Meeting သည်အချင်းချင်း ဆွေးနွေးပလှယ်ကြသည့်အလျောက် မျက်နှာပုံခြင်းများ အဆိုး အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါ။ မိမိဆိုင်တိုးတက်ကြောင်း မိမိစိတ်ကူးသလို အကြံပြုဆွေးနွေးပြီး အကောင်းဆုံး အပြေရန်ရည်ရွယ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် Meeting ချိန်တွင်တစ်ယောက်ပြီးမှတစ်ယောက်ပြောပါ။ ငြင်းခုံခြင်း၊ စိတ်ဆိုးဒေါသထွက်ခြင်းများ လုံးဝခွင့်မပြုလုပ်ပါ။
- ၇ Duty ချိန်တွင်မည်သည့် အကြောင်းပြချက်နှင့်မှ အပြင်ထွက်ခွင့်မပြုပါ။

၈။ Duty ချိန်တွင်သီချင်းဆိုခြင်း မိမိတာဝန်ကျသောအခန်းရေတွင်ပူဂိုလ်ဘဲနေခြင်း၊ စုရုံးစုရုံးပြင်စကားတွတ် ထိုးနေခြင်း၊ အလုပ်နှင့်မသက်ဆိုင်သောစကားများပြောဆိုခြင်းနှင့်ဆော့ကစားနောက်ပြောင်ခြင်းများ လုံးဝမပြုလုပ်ရပါ။

၉။ မိမိအထက်တာဝန်ရှိသူများ၏ ညွှန်ကြားချက်ဆိုဆုံးမစကားကိုနာခံရမည်။ ပြန်လည်ချေပပြောဆိုခြင်း၊ မချေပထံပြုခြင်းနှင့်ရန်စကားပြောခြင်းလုံးဝမပြုရ။ အကြောင်းအရာကိုရွက်ငယ်ကို သေချာစွာနားလည် အောင်မြင်စွာပြောဆိုရမည်။ ကျေနပ်နားလည်မှုမရှိပါက Head Waiter မှ တဆင့်ပြန်လည် တင်ပြပါရန်။

၁၀။ Duty ချိန်တွင်အခန်းထဲဝင်၍အိပ်ခြင်း၊ ထိုင်ခြင်း၊ ဇာတ်လမ်းကြည့်ခြင်းများမပြုရ။

၁၁။ Lounge ကျသည့် Waiter သည်ဆိုင်ရှေ့အလှည့်ကျ ဧည့်ကြိုလုပ်ပေးရမည် ဧည့်ကြိုသည့် အခါတွင်လည်းဆော်ငွေစာပြင် " မင်္ဂလာပါ " ဟုနှုတ်ဆက်ရမည်။ မျက်နှာကိုအပြုံးပြုံးရွှင်စွာထားရှိရမည်။

၁၂။ မိမိအလုပ်တာဝန်နှင့် သက်ဆိုင်သည့် အခက်အခဲအကောင်းအဆိုးအကြောင်းအရာများကိုလည်း သက်ဆိုင်ရာ Management Leader မှ တဆင့်တင်ပြပြောဆိုရပါမည်။

၁၃။ မိမိတာဝန်ကျရာအိမ်သာ၊ အခန်း၊ ဗန်ခွက်၊ သီချင်းစာအုပ်အစရှိသဖြင့် အရာအားလုံးသန့်ရှင်းသပ်ရပ် နေစေရမည်။

၁၄။ Bill ရှင်းပြီး(၁၀)မိနစ်အတွင်းစက်ပိတ်ရမည်။ ဧည့်သည်နှင့်အဆင်မပြေမှုရှိပါကသက်ဆိုင်ရာ Manager, Supervisor, Head Waiter ထံသို့ သတင်းပို့ရမည်။

၁၅။ ဧည့်သည်မှာယူသော အစားအစာများကိုနှိုက်စားခြင်း၊ ကျန်သောဟင်းများကို Duty မပြီးပဲစား သောက်ခြင်းခွင့်မပြုပါ။

၁၆။ ဧည့်သည်များကို အလေးထားဂုဏ်ရိုက်ရမည်။ အတတ်နိုင်ဆုံးမိမိ၏အစွမ်းဖြင့်ညွှတ်ပေးကျွမ်းကျင်စွာအောင် ဂွှက်ပေးရမည်။

၁၇။ မိမိ၏ကြီးစားမှုအလေးထား၍ ဓတနာပြည့်စုံကာဆက်ဆံမှုကြောင့် ဆိုင်သို့တစ်ခေါက်လာပြီးဧည့်သည် အားနောက်ထပ်လာချင်းအောင် လာပြီးဧည့်သည်ကလည်း အထပ်ထပ်လာချင်းအောင် ဆွဲဆောင်စည်းရုံး မှုပြုကြရမည်။ ခြင်းချက် (ဤအရာသည်ဝန်ထမ်း၏အစွမ်းအစ၊ အရည်အချင်းပေါ်မူတည်ပါသည်။)

၁၈။ Duty ဆင်းချိန်သတ်မှတ်ထားသော်လည်း Head Waiter ၏ခွင့်ပြုချက်မရပဲ မိမိဆန္ဒ အလျောက် ယူနီဖောင်းလဲလှယ်ခွင့်မပြုရပါ။

၁၉။ မိမိတာဝန်ကျရာလုပ်ငန်းခွင်ရှိ အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ ပျက်စီးဆုံးရှုံးခြင်း၊ ပျောက်ဆုံးခြင်းရှိလျှင် ချက်ချင်းအကြောင်းကြားပါ။ (သို့မဟုတ်ပါက မိမိတာဝန်သာဖြစ်သည်။)

၂၀။ Bill ယူပါက Manager, Supervisor ထံသို့ အကြောင်းကြားပြီးမှ Bill ရှင်းရန်။

၂၁။ Duty ချိန်အတွင်း တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အော်ဟစ်ပြောဆိုခြင်းမပြုရ။

ဝန်ထမ်းအသစ်ခန့်အပ်ပြီးလျှင် ဆောင်ရွက်ရန်များ

- ၁ သက်ဆိုင်ရာဌာနစည်းကမ်းနှင့် အခြားဌာနဆိုင်ရာစည်းကမ်းများ ပြောပြရှင်းပြရန်။
- ၂ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုရှိစေရန် (waiter) သင်တန်းများ (၁)ပတ်ဆက်တိုက်သင်တန်းပေးပါရန်။

စီစဉ်ချက်များ

- ၁ စားပွဲထိုးများထားရှိရမည့် စိတ်နေသဘောထားရှင်းပြခြင်း။
- ၂ ကိုယ်အမူအရာ နှုတ်အမူအရာ မှန်ကန်မှုရှိစေရန်လေ့ကျင့်ခြင်း။ (ဧည့်သည်ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း)
- ၃ လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းများကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်စေခြင်း။ ကျွမ်းကျင်မှုရှိစေရန် စားပွဲထိုးနည်းများအား လက်တွေ့ပြသရန်။
- ၄ (Menu) ပါဠိစာများအား ကျွက်မှတ်လေ့ကျင့်စစ်ဆေးရန်။
- ၅ တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းရေး ယူနီဖောင်းစစ်ဆေးခြင်း။
- ၆ အခန်းပြင်ဆင်စစ်ဆေးခြင်း။
- ၇ ဧည့်သည်နှင့်ဝန်ထမ်းကြား ကိစ္စရပ်များဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်း။
- ၈ ဟင်းပွဲများရွေးချယ်ခြင်းနှင့် ထောက်ခံပေးခြင်း။
- ၉ အမှာစာရင်းမှာယူခြင်းနှင့် မှတ်သားထားခြင်း။
- ၁၀ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းနှင့် သန့်ရှင်းရေးပြုလုပ်ခြင်း။

ဆွဲချက်စာတမ်းများ

- ၁ ဝန်ထမ်းအင်အားစစ်ဆေးရန်။
- ၂ သန့်ရှင်းရေးများ ပြန်လည်စစ်ဆေးရန်။
- ၃ အရောင်းစံချိန်တင်/တွန်းအားပေးရန်။
- ၄ ဝန်ထမ်းအသက်အသံနေ့စဉ်ပေးပြန်ရန်။
- ၅ လုပ်ငန်းပြီးဆုံးကြောင်း ပြန်လည်သတင်းပို့ရန်။
- ၆ Report ရေးပြီးလျှင် လုပ်ငန်းပြီးဆုံးမှုရှိ/မရှိ ပြန်လည်စစ်ဆေးရန်။

ဝန်ထမ်းရေးရာ

ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်၏ အရည်အချင်း(၁၀)ရပ်

- ၁။ ယုံကြည်စိတ်ချရခြင်း
- ၂။ အမိန့်နာခံတတ်ခြင်း
- ၃။ တာဝန်ကိုလိုလိုလားလားထမ်းဆောင်ခြင်း
- ၄။ ဆက်ဆံရေးပြေပြစ်ခြင်း
- ၅။ စည်းကမ်းလိုက်နာခြင်း
- ၆။ စေတနာ့ဝန်ထမ်းစိတ်ရှိခြင်း
- ၇။ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုရှိခြင်း
- ၈။ ကြိုးစားခြင်းနှင့် လေ့လာဆည်းပူးခြင်း
- ၉။ တီထွင်ကြံဆတတ်ခြင်း
- ၁၀။ ခေါင်းဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်းနှင့် နောက်လိုက်ကောင်းအရည်အသွေးရှိခြင်းများဖြစ်သည်။

ဝန်ထမ်းများလေ့ကျင့်ရေး

ဝန်ထမ်းများကို အလုပ်အတွင်ကျွမ်းသုံးနည်းစနစ်များ သင်ကြားလေ့ကျင့်ပေးရမည်။ အလုပ်ချိန်အား ပြည့်ပြည့်ဝဝအကျိုးရှိရှိအသုံးပြုစေရန်လည်းကြိုးကြပ်ပေးရမည်။ ဝန်ထမ်းတိုင်း၏ အလုပ်ဝတ္တရားများကို ပေါင်းစပ် ညှိနှိုင်းပေးရမည်။ ထိုအတူထုတ်လုပ်ရေးဝန်ထမ်း Service ပေးရသော ဝန်ထမ်းများ၏လေ့ကျင့်ရေးများကို ညှိနှိုင်းညွှန်ကြားပေးရမည်။ ဝန်ထမ်းတိုင်းသည်အရောင်းတက်ရေးနှင့် လုပ်ငန်းအဆင်ပြေချောမွေ့စေရေးတို့ကို အစဉ်းမှ စုနေစေရန် စီမံရမည့်အပြင်အလုပ်ခွင်ကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်းနေချင်စေဖွယ် လုပ်ငန်းခွင်ပျော်ရွှင်မှုရှိစေရန်တာဝန် ပေးထားရမည်။

ထောက်ပံ့ဖြည့်ဆည်းရေး

ထောက်ပံ့ဖြည့်ဆည်းရေးဆိုင်ရာ မူဝါဒများကိုအခါအားလျော်စွာ စီမံသုံးသပ်၍အရောင်းတက်ခြင်း၊ အမြတ်တိုးခြင်းတို့အတွက် ဆုလက်ခံများပြဋ္ဌာန်းပေးရပါမည်။ ရာထူးတိုးမြှင့်ပေးခြင်း၊ အားလပ်ရက်ပေးခြင်း၊ ဝန်ထမ်းအင်အားလျှော့ချခြင်း ၊ အလုပ်မှထုတ်ပယ်ခြင်းတို့သည် တရားမျှတမှုရှိရှိဝေဖန်နှိုင်းဆိုင်ရန် ၎င်းတို့၏လျှော့ရေး ၊ ကျန်းမာရေးကိစ္စများအပေါ် စိတ်ဝင်တစားရှိ၍ နှုတ်၏စောင်မခြင်းဖြင့် စောင်မကူညီရန် လည်းလိုအပ်ပါသည်။

အကျိုးခံစားခွင့်နှင့် ပြစ်ဒဏ်အရေးယူမှု

- ၁။ အရည်အချင်းနှင့် ကြီးစားအားထုတ်မှု၊ ဆက်သံရေးကောင်းမွန်မှုတို့အပေါ် မူတည်၍လစာတိုးပေးမည်။
- ၂။ တစ်လလျှင်ခွင့်(၂)ရက် တရားဝင်ပေးမည်။ ခွင့်ယူလိုပါက(၁)ရက်ကြို၍ အကြောင်းကြားရမည်။
- ၃။ ရှောင်တခင်ခွင့်၊ ဆေးခွင့်၊ စာပေးပွဲပြုရန်ခွင့်များကို အထောက်အထားဆိုင်လုံစာ တင်ပြနိုင်မှသာ ခွင့်ပေးရမည်။
- ၄။ တစ်လလုံးခွင့်မယူဘဲ Duty Off အပါအဝင်အလုပ်ဆင်းပါက လစာအပြင် ဘောက်ဆူး (၅၀၀၀)ကျပ်ရရှိမည်။
- ၅။ အလုပ်ထွက်လိုပါက တစ်လကြိုပြီးအကြောင်းကြားရမည်။ ထိုသို့မဟုတ်ပါက ကျန်အလုပ်ဆင်းရက်၏ လစာနှင့် မည်သည့်အကျိုးခံစားခွင့်မရပါ။
- ၆။ ခွင့်နှင့်ပတ်သက်၍ နောက်ကျခွင့် Late (၅) မိနစ်ကျော်လျှင် (၅၀၀)ကျပ်ဖြတ်ပြီး ထိုနေ့ကိုအလုပ်မဆင်း ဟုသတ်မှတ်သည်။ Absent (၃)ရက် ဆက်တိုက်(သို့)ရက်ခြားဖြစ်လျှင်လည်း အကျိုးခံစားခွင့်မှ အလုပ်ထုတ်ခြင်းခံရမည်။ Off တစ်လလျှင် (၂)ရက်သာခွင့်ပြုမည်။ (၂)ရက်ဆက်တိုက်ရာခွင့်မပေးပါ။ ခွင့်နှင့်ပတ်သက်၍ မိမိ၏သက်ဆိုင်ရာ ခေါင်းဆောင်မှတစ်ဆင့် စာဖြင့်ရေးသားတင်ပြရမည်။ Manager ခွင့်ပြုချက်ရမှသာ အတည်ဖြစ်မည်။
- ၇။ လစာကြိုထုတ်ခြင်းကို လစဉ်(၂၅)ရက်နေ့တိုင်းထုတ်ပေးမည်။ (၅၀၀၀)နှင့် (၅၀၀၀)အထက် ကြိုထုတ်ပါက General Manager ထံသို့တင်ပြရမည်။ ခွင့်ပြုချက်ရမှသာလျှင်ထုတ်ယူ ခွင့်ရှိသည်။ လစာကြိုထုတ်တိုင်းလက်မှတ်၊ နာမည်နှင့် ရက်စွဲသေချာရေးထိုးခြင်းပြုရမည်။
- ၈။ ၎င်းစည်းကမ်းချက်များကို ဖောက်ဖျက်ကျူးလွန်ပါက အပြစ်ကြီးငယ်ပေါ်မူတည်၍ ဒဏ်ခတ်ခြင်း၊ အရေးယူခြင်းခံရမည်။
- ၉။ ပထမအကြိမ် ဒဏ်ခတ်ခြင်း၊ ဒုတိယအကြိမ် ဒဏ်ခတ်ပြီးပြောဆိုဆုံးမခြင်းနှင့် တတိယအကြိမ်ထပ်မံ သတိပေးခြင်းနောက်ဆုံး ထပ်မံကျူးလွန်ပါက အလုပ်မှထုတ်ပယ်ခြင်းခံရမည်။
- ၁၀။ အခါအားလျော်စွာ ပြင်ဆင်ဖြည့်စွက်သည့် စည်းကမ်းချက်များကိုလည်း လိုက်နာရမည်။
- ၁၁။ အထက်ပါစည်းကမ်းချက်နှင့် အကျိုးခံစားခွင့် အရေးယူခြင်းများကို သေချာစွာနားလည်သိရှိကြိုက်ပါ၍ သဘောတူကြောင်း ဝန်ထမ်းအားလုံးအားလက်မှတ်ရေးထိုးနိုင်ပါ။



စနစ်ကျသောစီမံခန့်ခွဲမှု၏ မူလအခြေခံလိုအပ်ချက်

စနစ်ကျသောစီမံခန့်ခွဲမှု၏ မူလအခြေခံလိုအပ်ချက်သည် လုပ်ငန်းစီစစ်စိတ်ဖြာခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းစီစစ်စိတ်ဖြာခြင်းဆိုသည်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုခြင်းအားလေ့လာ၍ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုတစ်ရာကို သတ်မှတ်ပေးခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဤသို့စီစစ်စိတ်ဖြာခြင်းဖြင့် လက်ထောက်အရာရှိများ တာဝန်ယူနေရသော အလုပ်များထဲမှအသေးအမွှာတာဝန်ပေးမှုများကို လစာနည်းလမ်းတမ်းများထံသို့တာဝန်လွှဲပြောင်းပေးလိမ့်မည်။ ဝေယျာဝစ္စများကို အလုပ်သင်များထံသို့ လွှဲပြောင်းပေးခြင်းဖြင့် အဝင်ခွင့်မကျသောဝန်ထမ်းများအားဝယ်ရှားခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်းတိုင်း၏ တစ်ကိုယ်ရည်ပိုပြောင်းမှုကို အချိန်နှင့်စစ်ဆေးခြင်းတို့ကိုလည်းပြုလုပ်နိုင်ရမည်ဖြစ်သည်။

" 5. S " အကြောင်းသိကောင်းစရာများ

- 1.S SEIRI (စဲဒီ) အသုံးမလို ဖယ်ရှားပါ။
- 2.S SEITON (စဲတွန်) အသုံးမလို စနစ်တကျထားပါ။
- 3.S SEISO (စဲဆီ) လုပ်ငန်းခွင်သန့်ရှင်းမှုရှိပါ။
- 4.S SEIKETSU (စဲကတ်စု) သန့်ရှင်းရေးကို ထိန်းသိမ်းပေး။
- 5.S SEITSUKE (ဒီစုထဲ) သန့်ရှင်းရေးစိတ်ဝင်စားမှုပြုစေရန် လေ့ကျင့်လိုက်နာပေး။

1.S SEIRI (စဲဒီ) အသုံးမလို ဖယ်ရှားပါ။

သင်တို့ လုပ်ငန်းခွင်နေရာအမျိုးအစားထဲမှာပါသလဲ ?

- ပထမတန်းစား ★ ★ အမှိုက်ပစ် ၊ လူတိုင်းသန့်ရှင်းရေးလုပ်
- ဒုတိယတန်းစား ★ ★ အမှိုက်ပစ် ၊ တခြားလူသိမ်း?
- တတိယတန်းစား ★ ★ အမှိုက်ပစ် ၊ သိမ်းသွယ်ရန်

2.S SEITON (စဲတွန်) အသုံးမလိုစနစ်တကျထားပါ။

- အရာဝတ္ထုတိုင်းအတွက် သတ်မှတ်နေရာရှိရမည်။
- သတ်မှတ်ထားသည့်အတိုင်းထားသိုရမည်။
- နေရာအပြည့်အသုံးပြုပါ။
- ဒီလိုထား။ (လက်တွေ့ပြ)

3.S SEISO (စံဆို) လုပ်ငန်းခွင်သန့်ရှင်းမှုရှိပါ။

သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းခွင် ကြမ်းပြင်၊ စက်ကိရိယာပန်းမရှိအောင်သန့်ရှင်းပါ။
တစ်နေ့ (၁၅)မိနစ်လူတိုင်းသန့်ရှင်းရေးလုပ်ပါ။

4.S SEIKETSU (စံကတ်စု) သန့်ရှင်းရေးကိုထိန်းသိမ်းပေး။

လူတိုင်းအချိန်တိုင်း ပိုင်းစားထိန်းသိမ်းပေးပါ။
မတိုးတက်ခင် တိုးတက်အောင်ကြံဆောင်ပါ။ အမှိုက်၊ ဗန်ကင်းစင်သောလုပ်ငန်းခွင်ဖြစ်ရမည်။

5.S SETSUKE (စိုစုကဲ) သန့်ရှင်းရေးခိတ်တတ်မြင့်မားရေး လေ့ကျင့်ပိုက်နာပေး။

ဝန်ထမ်းတိုင်းကောင်းသော အလေ့အကျင့်ဖြစ်လာရေး လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပေး။
ပိုပြီးသက်တောင့်သက်သာ နေ့ချင်းစွယ်ပြစ်အောင် တီထွင်ဝန်ထမ်းချင်းစိတ်ရှိအောင် ဆောင်ရွက်ရမည်။

ဘယ်လိုအကျိုးအမြတ်တွေရရှိနိုင်မလဲ

Productivity	၀	ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနှုန်းရည်တိုးတက်လာမည်။
Quality	၀	အရည်အသွေးရှိတိုးတက်လာမည်။
Cost	၀	ကုန်ကျစရိတ်သက်သာလာမည်။
Delivery	၀	အချိန်မီ ကုန်ပစ္စည်းထွက်ရှိလာမည်။
Safety	၀	လုပ်ငန်းခွင်လုံခြုံမှုရှိလာမည်။
Morale	၀	အဖွဲ့လိုက်တက်တက်ကြွကြွ လုပ်တတ်လာမည်။
Image	၀	ကုမ္ပဏီရဲ့ ဂုဏ်သတင်းတိုးတက်လာမည်။

ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့သတင်းတိုးတက်ပြီး အရည်အသွေးကောင်းတဲ့ စရိတ်နည်းတဲ့ပစ္စည်းတွေ အချိန်မီထွက်လာရင် ဝန်ထမ်းတွေလည်း ပိုကောင်းစားလာမည်။ ကောင်းတဲ့အကျင့်ရှိတဲ့ဝန်ထမ်းတွေဟာ နိုင်ငံတကာနဲ့ရင်ဘောင်တန်ဖိုးရုတ်ယူစဉ်ကွာစွယ်ရာကောင်းတဲ့ နိုင်ငံ့စုတနာလူသားအရင်းအမြစ်များပင်ဖြစ်ပါသည်။



လူမိုက်နှင့်တူတဲ့ သူငွေ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက်ဟာ နေ့စဉ်နံနက်(၇)နာရီမှာ အိမ်ယာမှိုလော့တယ်။ အိမ်ယာမှိုလော့
 သောသူ့မှိုကနာဟာ ထိုင်းထိုင်းမျိုင်းမျိုင်းသန်သန်ပျန်ပျန်ဖြင့် လောကကြီးကိုအပြင်မကြည့်လင်သောရုပ်နှင့်
 အိမ်ယာမှိုထလာတယ်။ မနက်မိုးလင်းတဲ့အခါတိုင်း သူထိုင်နေကျငွေသိမ်းကောင်တာစားပွဲမှာ ယိုင်တိုင်ယိုင်
 တိုင်ဖြင့်ဝင်ထိုင်လိုက်တယ်။ သူ့အိမ်ယာကထလာပြီဆိုတာနှင့်ဝန်ထမ်း အယောက်(၃၀)လောက်ဟာ ကြွက်တစ်အုပ်
 ထဲကြောင်တစ်ကောင်ဝင်လာသလို ဘာမှူးပြောတော့မလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ စိုးတထိတ်ထိတ်နှင့် မြန်မြန်ဆန်ဆန်သွက်
 သွက်လက်လက်ဖြင့် အမှားမရှိအောင်လုပ်ကြရတယ်။ သူငွေမှိုကနာကိုဘယ်သူမှမရဲမကြည့်ပဲပါဘူး။ အထူးသဖြင့်
 အိမ်ယာထဲချိန်မှာပိုဆိုးပါတယ်။ ကောင်တာမှာထိုင်လိုက်ပြီဆိုတာနှင့် စားပွဲကိုတံတောင်နှင့်ထောက်ပြီး ခါးကိုညွတ်ကာ
 မှိုကနာကြီးတယ်ထားတဲ့သူ့မှိုလုံးဟာ မနက်(၄)နာရီကတည်းကအပြေးအလွှားလှုပ်ရှားနေတဲ့ ဆိုင်ဝန်ထမ်းတွေ
 ရဲ့လှုပ်ရှားပုံကို မှိုကနာပေါ်ကကျော်ပြီးကြည့်လိုက်တဲ့မှိုကနာလုံးအကြည့်ဟာ အလုပ်မှိုမှိုလုပ်နေတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို
 အယောင်ယောင်အမှားမှားဖြင့် အလုပ်မှာမှားယွင်းမှုတွေဖြစ်သွားစေပါတယ်။

တစ်ခါတရံမနက်မိုးလင်းတဲ့အခါတိုင်း ရေသောက်နေကျရေတစ်ခွက်မတင်မီလျှင် သေမိန့်ပေးတော့မည့်
 အလာကြိုင်းမောင်းဆဲဆိုပါတယ်။ တစ်ခါတရံစိတ်မထင်လျှင်မထင်သလို တွေ့ရာပစ္စည်းမဲ့ကောက်ပေါက်တတ်ပါတယ်။
 သူငွေတစ်ယောက်အိမ်ယာထလာတာနဲ့မတူဘဲ လူမိုက်တစ်ယောက်အိမ်ယာကထလာတာနဲ့တူပါတယ်။ ဝန်ထမ်း
 ကိုပဲဖြစ်ဖြစ် ဝယ်သူကိုပဲဖြစ်ဖြစ် လူမိုက်အကြည့်နဲ့ကြည့်တတ်ပါတယ်။ သူပြောသမျှကိုပဲအားလုံးခေါင်းညိတ်
 ရပါတယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်ဘယ်သူမှမလုပ်ရပါဘူး။ သူ့ဘက်ကမှားနေသည့်တိုင်အောင် ဘယ်သူမှမပြောရဲကြ
 ပါဘူး။ သူငွေဆိုင်မှာရှိတဲ့အခါဆိုလျှင် ဝန်ထမ်းတွေအားလုံး အနေအထိုင်အစားအသောက်အပြောအဆို
 အားလုံးစိတ်ကွင်းကျပ်ကြပါတယ်။ ပျော်ရွှင်မှုလည်းမရှိကြဘူး။ သူငွေမရှိတဲ့အခါမှာသာလျှင် စိတ်လွတ်လပ်ပျော်ရွှင်ကြ
 ပါတယ်။ သူငွေအပြင်ထွက်ရာက ဆိုင်ပြန်လာပြီဆိုရင် ဝန်ထမ်းများအားလုံးနေစရာမရှိအောင် ကြောက်ကြ
 ရပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများနေမကောင်းလို့တင်ပြုလျှင် လည်း "အသိပ်ဝပ်ပြီးသတ်ပစ်လိုက်" ဟု သံလွယ်လွယ်
 ပြောတတ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းအားလုံးလွန်းတီး ခြင်းကိုခံရတဲ့သူငွေ။ တစ်နည်းအားဖြင့် လူမိုက်နှင့်တူသောသူငွေ
 ပင်ဖြစ်ပါတယ်။ သင်အရာဒီလိုလူမိုက်နှင့်တူတဲ့သူငွေဖြစ်နေပါသလား။?





အထွေထွေနှင့်တူသော သူငွေ

“အောင်မြင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဆိုတာ အတော်ဆုံးဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်ပါပဲ” ဆိုတဲ့အတိုင်း
 နောက်သူငွေကတော့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့အတူတူ အိပ်ယာမှန်းထလာတယ်။ အိပ်ယာမှထလာတဲ့ သူပျက်နာဟာတက်
 ကြွလန်းဆန်းမှုအပြည့်ရှိနေပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ပျက်နာကိုအကဲခတ်ပြီး “မနေ့ကအိပ်ရေးဝရဲ့လား
 နေကောင်ရဲ့လား” စသည်တွေနဲ့ပျားပေး၍ ဝန်ထမ်းတွေအပေါ်ရိုက်လေ့ရှိတယ်။ သူကိုယ်တိုင်တက်ကြွမှုအပြည့်
 ကြုံလုပ်ငန်းပျားလုပ်ဆောင်ခြင်း၊ လုပ်ငန်းတာဝန်ပျားခွဲဝေပေးခြင်း၊ စီစဉ်ညွှန်ကြားခြင်းစသည်တို့ကို ဖန်တီးကျ
 ဖန်ဆောင်ပေးမှုကြောင့် ဝန်ထမ်းအားလုံးကလည်း တက်တက်ကြွကြွစိတ်လက်ပေါ့ပါးစွာဖြင့်လုပ်ငန်းပျားကို
 ဖန်ဆောင်ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သော အခက်အခဲပျားကိုလည်း သူငွေအားလုံးလင်စွာတင်ပြဆွေးနွေး
 ခြင်းဖြင့်ဖြေရှင်းလေ့ရှိကြပါတယ်။ သူငွေကလည်းတင်ပြချက်ပျားအားလုံးကို သေသေချာချာနားထောင်ပေးလေ့ရှိပါ
 တယ်။ ဝန်ထမ်းပျားအားလုံးဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာသူငွေရှိနေလျှင်ပျော်ရွှင်ကြတယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲပျားအားလုံးကို
 ဖြေရှင်းပေးနိုင်တဲ့အတွက်လည်း အားကိုးယုံကြည်လေးစားကြပါတယ်။

သူငွေဟာဝန်ထမ်းပျားရဲ့ ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာအခက်အခဲပျားနှင့်ပတ်သက်လို့ ငေးခန်းပို့ပေးခြင်း၊
 စောင့်ရှောက်မှုပျားပျော်စေခြင်းစသည်ဖြင့် သူကိုယ်တိုင်ကူညီပေးလေ့ရှိပါသည်။ ဝန်ထမ်းတွေဟာ သူငွေပျော်ရွှင်ပျော်ရွှင်
 နေကြတာ။ သူငွေအပြစ်ကပြန်လာလျှင် မိဘပြန်လာသလိုပျော်ရွှင်ကြတယ်။ အားကိုးအားထားယုံကြည်မှုရှိကြတယ်။
 အထွေထွေနှင့်တူသောသူငွေလို့ပြောရပါလိမ့်မယ်။ သူ့ထူးခြားချက်ကတော့ လူတိုင်းကို ဘာကူညီပေးရမလဲ
 ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ အပြစ်တင်ပြီးလျှက်သာနေပါတယ်။ သင့်မှာရာ အဲဒီလိုစိတ်ထားမျိုးရှိပါသလား ?



အပိုင်း (၁၁) "COLOUR THERAPY"

“အရောင်၏အစွမ်းသတ္တိ၊ အကျိုးကျေးဇူးများနှင့် ကုထုံးများ”

(၁) အဖြူရောင်

အရောင်(၇)မျိုးပေါင်းစပ်လိုက်ရင် အဖြူရောင်ဖြစ်တယ်။ အဖြူရောင်ကို သုံးမြှောင်ဖန်တုံး
ကိုဖြတ်ခိုင်းလျှင် အရောင်(၇)မျိုးဖြာထွက်လာတယ်။ ဥပမာ-(သက်တန်ခရောင်)

အဖြူရောင်ဟာ စိတ်တည်ငြိမ်မှုကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ စိတ်ဝေဒနာရှင်များစွာခွဲရောဂါများကို
သက်သာစေတယ်။ ယုံကြည်အားကိုးမှုကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ဒါကြောင့်ဆရာဝန်များအဖြူရောင် ဂျူတီကုတ်
ကိုစတင်ဆောင်ရွက်တယ်။ စိတ်ကိုသန့်ရှင်းစေပြီး နှစ်သက်ကျေနပ်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ဒါကြောင့် နေအိမ်
တိုက်ခန်းများမှာ အဖြူရောင်အေးပေးသုတ်ထားတာကို များစွာတွေ့မြင်ရပါလိမ့်မယ်။ အမှောင်ထုကို ကင်းစင်စေပြီး
အလင်းရောင်ကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ မိမိနေအိမ်တိုက်ခန်းတွေမှာ အလင်းရောင်အားနဲ့လျှင် အဖြူရောင်ပစ္စည်းများကို
များများအသုံးပြုပေးပါ။ နှစ်သက်ကျေနပ်မှုကိုဖြစ်ပေါ်လိမ့်မယ်။



(၂) အစိမ်းရောင်

လူ့ခန္ဓာကိုယ်မှနေ၍ သိုင်းတွင် အိပ်ငိုက်စေတဲ့ဟော်မှန်းတစ်မျိုးထွက်တယ်။ အဲဒီအိပ်ငိုက်ခြင်းရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ တက်ကြွတဲ့စိတ်ကိုဖြစ်စေတဲ့အရောင်ဟာအစိမ်းရောင်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ကျောင်းသူ၊ ကျောင်းသားများနှင့် ဆရာ၊ ဆရာမများမှာစာသင်ရင်း အိပ်မငိုက်အောင် အစိမ်းရောင်ကိုဝတ်ဆင်ထားကြရ တယ်။ အစိမ်းရောင်ဟာလန်းဆန်းတက်ကြွမှုကိုဖြစ်ပေါ်စေပြီး မှတ်ဉာဏ်အားကောင်း ထက်မြက်စေတယ်။ နှိုက်ရန်ဖြစ်ပွားမှုကိုလဲကာကွယ်ပေးတယ်။ စိတ်ဓါတ်ကျသူကို စိတ်သက်သာရာရစေတယ်။ ဝေဒနာအမြန် လျှောက်ကင်းစေတယ်။ သွေးတိုးဆင်းကိုက် ၊ အာနိတ်ကြော့ရောဂါများအတွက် သံပရာစိမ်း ၊ ပြုစိမ်း ၊ စိမ်းပြာရောင်များမှာ စိတ်ပြေလက်လျှောက်နှင့်စိတ်အေးချမ်းသာမှုကိုဖြစ်စေတယ်။ ဒါကြောင့် ခွဲစိတ်ခန်းထဲမှာ အစိမ်းရောင်လိုက်ကာပွား ဖတ်ဆင်ပြီးဆရာဝန်တွေလဲ အစိမ်းရောင်ဝတ်စုံကိုဝတ်ဆင်ကြရတယ်။ ယခင်ကခွဲစိတ်ခန်းတွေမှာ အရောင်နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘုတေသနမပြုခင်တုန်းက အဖြူရောင်ကိုသုံးခဲ့ကြတယ်။ အခုတော့ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာရှိတဲ့ခွဲစိတ်ခန်းတိုင်းမှာ အစိမ်းရောင် ထိုအသုံးပြုနေကြပြီး ညှို့ဝှက် ၊ အိမ်ခန်း ၊ နားခန်း ၊ စာကြည့်ခန်း ၊ အားကစားရုံနှင့် လူငယ်သင်တန်းကျောင်းတွေမှာ အသုံးပြုသင့်ပါတယ်။

(၃) အနီရောင်

စိတ်ကိုတက်ကြွစေတယ်။ ဆေးဘက်ဆိုင်ရာသုတေသနပြုချက်အရ သွေးတိုးဝေဒနာရှင်တွေဟာ အနီရောင်ကိုမြင်လျှင် နှလုံးခုန်နှုန်းပိုမြန်လာစေပြီး သွေးခုန်နှုန်းကိုလဲမြင်တက်စေတယ်။ သွေးတိုးဝေဒနာရှင်များ ထိုပြုစေတဲ့ ဆရာဝန် ၊ ဆရာမတွေက အနီရောင်ကိုပဝတ်ရဘူး။ ဆွစ်ဇာလန်နှင့် ဂျာမနီနိုင်ငံတွေမှာတော့အနီ ရောင်ကိုပဝတ်စို့ အတည်ပြုကန့်သတ်ထားတယ်။ သွေးတိုးဝေဒနာရှင်ကို အနီရောင်ဝတ်စုံ ဝတ်ဆင်ပေးရဘူး။ အနီရောင်ကိုဝတ်အခန်း ၊ ပတ်ဝန်းကျင်မှာသူ့ကိုပထားရဘူး။ အနီရောင်ရဲ့ဝေဒနာဟာ စိတ်ဓါတ်တက်ကြွမှု ၊ တိုက်ခိုက်မှု ၊ အောင်မြင်မှုတွေကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ရှေးတန်းစစ်ထွက်သွားတဲ့ စစ်ပွဲများမှာအနီရောင်အလံ ၊ အနီရောင်လက်မောင်း ၊ ဖက်ပတ် ၊ လည်ပတ်များကို အသုံးပြုကြပါတယ်။ အိမ်ခန်း ၊ ညှို့ဝှက် ၊ လူမှုသုတေသနများအတွက်ရောင်ကြည့်ပုံ၊ မာကစားသမားများအတွက် ခွန်အားနှင့် စွမ်းအင်ကိုတိုးစေတယ်။ ။ ဝှေ့ကြေး ၊ ပစ္စည်း ၊ ဥစ္စာ ၊ ကံကောင်း မှုကိုတိုးပွားစေတယ်။ ဒါကြောင့်တရုတ် နိုင်ငံမှာ မင်္ဂလာယူရတဲ့အခမ်းအနားမျိုးရုံ၌ အနီရောင်ကိုအသုံးပြုခြင်းနှင့် ရာသီလဲကောင်းမှု၊ ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲ တွေမှာအနီရောင်ကို အသုံးပြုကြတာဖြစ်တယ်။ လိင်စိတ်ကိုတိုးပွားစေတယ်။ ရံဖန်ရံခါထိုင်းထိုင်းငေးငိုင်တတ်တဲ့ ကလေးကိုအနီရောင်ဝတ်ပေးရင် တက်တက်ကြွကြွနဲ့သော့ကစားလာပါလိမ့်မယ်။

(၄)အဝါရောင်+လိမ္မော်ရောင်

လှူခံစိတ်ကို တည်ငြိမ်စေတယ်။ အေးချမ်းမှုကိုဖြစ်စေတယ်။ မေတ္တာတရားကြီးမားမှုကိုဖြစ်ပေါ်စေ တယ်။ ဂုဏ်အရှိန်တက်စေတယ်။ သည်းခံခြင်းကိုဖြစ်စေတယ်။ ဉာဏ်ရည်တိုးစေတယ်။ အပန်းတရားကို ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ အေးချမ်းတဲ့ဆွဲဆောင်မှုကို ဝန်တီးနိုင်စွမ်းရှိတယ်။ ဒါကြောင့်ဘာသာရေးဆရာတွေ၊ ဝန်ထမ်း၊ သံဃာသီလရင်တွေ ဝတ်ဆင်အသုံးပြုခြင်းဖြစ်တယ်။ နိုင်ငံခြားမှဝယ်သယ်မှုတစ်ခုပြုလုပ်တယ်။ အလွန် အဆော့မက်တဲ့ကြွက်တွေကို အဝါရောင် ၊ လိမ္မော်ရောင်တွေပြုရင်ပိုသွားတယ်။ အဝါရောင်က ကြွက်ကလေးတွေအပေါ် လွှမ်းမိုးဖြစ်စေတယ်။ ကယ်ဆယ်ရေး လုပ်သားတွေ၊ မီးသတ်သမားတွေ၊ အကျွင်းသားတွေကို လိမ္မော်/အဝါဝတ်ပေးကြတယ်။ ကယ်ဆယ်ရေးလုပ်သား တွေကိုဝတ်ပေးခြင်းအားဖြင့် အဝါ /လိမ္မော်ရောင်က ဘောက်ပလိုအထေးမှလွှမ်းမိုးနိုင်တာကတစ်ကြောင်း၊ ကယ်ဆယ် ခံရမယ့်သူတွေက အဝါရောင် ၊ လိမ္မော်ရောင်ရဲ့လွှမ်းမိုးမှုကြောင့် စိတ်တည်ငြိမ်မှုကိုရရှိစေတယ်။

(၅)အပြာရောင်

အပြာရောင်ဟာခန္ဓာကိုယ်မှာရှိတဲ့ နှာခွံကြောတွေကို တည်ငြိမ်စေတယ်။ သွေးဆန့်နှုန်းလေ့မရှိဘဲ ခေပြီး သွေးမီးအားကိုးကွယ်စေတယ်။ အစာချေနှုန်းကောင်းစေပြီးပျော်ရွှင်မှုကိုဖြစ်စေတယ်။ သွေးတိုး ဝေဒနာရှင်ရဲ့ အိပ်ခန်းကိုအပြာရောင်သုတ်စေပြီး အကျိုးအပြာရောင်ဝတ်ပေးခြင်းနှင့် သွေးတိုးဝေဒနာရှင်ကိုပြုစုပယ်သူ ၊ ဆရာ ဝမ်း ဆရာမတွေလည်း အပြာရောင်ဝတ်စုံဝတ်ပြီးကုသရင် သွေးတိုးဝေဒနာ အများကြီးအထောက်အကူဖြစ်စေတယ်။ အိပ်ပျော်ထောက်ပံ့မှုကို အပြာရောင်အခင်း ဝတ်စုံ ၊ ခြင်ထောင် စသဖြင့်ဝတ်ဆင်သုံးဆောင်ပေးရမယ်။ စာမေးပွဲ ၊ အင်တာဗျူး ၊ ဒီဂရီတွေခြင်း (Date)အတွက်၊ ဝတ်ဆင်ပါ။

(၆)အညိုရောင်

တည်ငြိမ်ရင့်ကျက်စေခြင်း၊ ဝမ်းနည်းခြင်း၊ ခက်ထန်ခြင်း၊ မပျက်ကြီးခြင်း၊ လေးနက်ခြင်း၊ တကိုယ်ကောင်း ဆန်ခြင်း၊ ဆန်ကျင်ဘက်လိင်ကိုဆွဲဆောင်နိုင်ခြင်း၊ အပန်းတရားနှင့် ရန်ပြိုကျိုးစွဲစတတ်ခြင်း၊ ဝမ်းနည်းမှုကရည်ကျ မှုကိုဖြစ်စေသဖြင့် အသုဘကာလာအဖြစ် သတ်မှတ်ကြတယ်။ အပူကိုရှုပ်ယူနိုင်သဖြင့် မွေရာသီတွင်ဝတ်ဆင်ခြင်း မယင်း အနက်ရောင်မျက်မှန်တပ်ခြင်းဟာ သန့်ညားထယ်ဝါမှုကိုဖြစ်စေတယ်။ လူတွေဝဲစိတ်ကိုသိမ်းငယ်စေတယ်။ ရောဂါကင်းစေတယ်။ အလင်းရောင်ရှိတဲ့ညအပျော်နှင့်အညိုရောင်ဖြစ်တဲ့အပျော်ထဲမှာ လူတွေအပြင်မထွက်ရဲကြ ဘူး။ အညိုရောင်ဖြစ်တဲ့အပျော်ကြောင့် အညိုရောင်ဝတ်တဲ့လူကို လူတွေတွေ့ရင်ကြောက်ကြတယ်။ လူတွေဝဲစိတ်ကို အညိုရောင်က လွှမ်းမိုးသွားစေတယ်။ စမ်းယူနိုင်စွမ်းရှိတယ်။ အပန်းတရားကိုဖြစ်စေလို့ တရားသူကြီးတွေ၊ ရှေးနုတွေက အညိုရောင်ကုတ်အင်္ကျီဝတ်ဆင်ကြတယ်။ အစစ်သံတဲ့တရားခံတွေက အနက်ရောင်အင်္ကျီနဲ့ တရားသူကြီးတွေကိုမြင် ရင်ကြောက်ပြီးအပူကိုခွင့်ပြုကြတယ်။ လေးနက်တဲ့ကိစ္စတွေမှာဆိုရင် အနက်ရောင်ကိုသုံးကြတယ်။ ကျွန်းမာရေး အတွက် ဘာအညိုရောင်ကိုသုံးလေ့သုံးထမရှိဘူး။

(၇)အညိုရောင်

ကြည်ညိုသဒ္ဓါစိတ်ကိုဖြစ်စေခြင်း၊ အပိုနှာခံယူနိုင်သိုသုံးမှုကိုလက်ခံခြင်း၊ လုံခြုံစိတ်ချမှုကိုဖြစ် စေခြင်း ၊ ရောင်ရဲတင်တိမ်မှု၊ တည်ငြိမ်မှုကိုဖြစ်စေခြင်း၊ ယောဂီနှင့်ပိတုပုဂ္ဂိုလ်များဆတ်ဆင်သောအရောင် အဆော့ပုဂ္ဂိုလ်တို့ကလေး တွေကိုဝတ်ဆင်ပေးရန်သင့်တော်သည်။

(၈)ပန်းရောင်

မွှေးတွေ့မှုလှိုက်လှဲမှုကိုဖြစ်ပေါ်စေခြင်း၊ စိတ်ကြမ်းတမ်းသူကိုပန်းရောင်ရှိတဲ့ အခန်းထဲတွင်ထားပါက ကြွက်သားတွေအားပျော့စေပြီး ပြိုကွဲစေတယ်။ စိတ်ကကြီးကြိုက်တယ်။ မေတ္တာတရားကိုတိုးပွားစေတယ်။ ချစ်သူအချင်းချင်း အမှတ်တရပစ္စည်း ၊ လက်ဆောင်တို့ ပန်းတို့ပေးရင်ပန်းရောင်ကိုပေးသင့်တယ်။

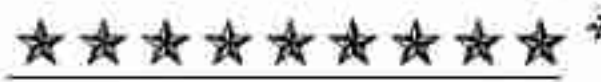
(၉) ခရမ်းရောင်-မဲနယ်ရောင်

စိတ်ကွယ်သြဉ်နှင့် အတွေးများခြင်းကိုဖြစ်စေတယ်။ ငွေကြေးနှင့်ပတ်သတ်ရင်ခရမ်းရောင်ကို မသုံးသင့်။ စာဝန်ယူသောဆန္ဒနည်းပါးစေတယ်။ ကျန်းမာရေးနှင့်အိုင်အရ စိမ်းသောကပျောက်ကင်းစေတယ်။ နာကျင်မှုတွေ နာကိုသက်သာစေတယ်။ သွစ်လေလိမ့်၊ ဂျှပ်မီနိုင်းငံတွေမှာ ခွဲစိတ်ခန်းကထွက်လာတဲ့လူနာတွေကို ခရမ်းရောင်သုတ်ထား ထာထားတဲ့အခန်းမှာထားပေးရတယ်။ ဒေါက်တာရောင်ကြောင့်ဖြစ်တဲ့စိမ်းရောင်သောကတွေ ၊ နာကျင်မှုတွေကိုအများ ကြီးသက်သာစေတယ်။ ခရမ်းရောင်ပန်းလေးတွေကို တွေ့ကြည့်မှောင်နာကျင်မှုကိုအများကြီးသက်သာစေတယ်။

(၁၀) ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်

အစာတွေပျက်တဲ့အခါ အထောက်အကူပြုတယ်။ မနက်ပိုင်း (၉)နာရီထိနေရုံပေးရမယ်။ သေးလိပ် သောက်သူများ၊ သီးချိုတွေနာရင်များရဲ့ သွေးခဲတဲ့နေရာတွေကို ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်နဲ့ကုသပေးလို့ရတယ်။ ရောဂါကိုလည်းသေချာစေနိုင်တယ်။ အငြော့ဆိုင်ရောင်မှာရှိတဲ့ရောဂါကို သေချာစေနိုင်တယ်။ ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်ရဲ့ အန္တရာယ်ကအငြော့ကိုအပူလောင်စေပြီး အသားရေရဲတဲ့တွတ်စေတယ်။ အမြဲတမ်းထိတွေ့ရင် အငြော့ကောင်ဆာ ထိဖြစ်စေနိုင်တယ်။ မှက်စိထဲဝင်ရင် မှက်ကြည်လွှာရဲ့ ဆဲလ်တွေနဲ့ မှက်လုံးထဲကပျက်စီးလွန်းစေတဲ့အန္တရာယ်ပေးနိုင်တယ်။ သွေ့ကိုယ်ရဲ့ခွဲခွဲအား(Immunity)ကို ကျဆင်းစေတယ်။ အိုမင်းရင်ရောင်မှုကိုဖြစ်လွယ်စေတယ်။

မှတ်ချက် - ဝတ်စားဆင်ယင်မှုပုံစံပျက်သက်ပြီးအရောင်တွေမှာ ထူးခြားတဲ့စွမ်းအင်တွေရှိပါတယ်။ အမြို့သားတွေ ထာ (နက်(၁)တိုင်-လည်(၆)ဝတ်ဆင်ရန်အတွက် အရောင်တွေ့ရယ်ရာတွင် အနီရောင်နှင့် အပြာရောင်သာလျှင်သင့်တော် ထိုအကြံပြုချင်ပါတယ်။ ဥပမာ- "အပေရီကန်သမ္မတအိန္ဒိယား" ဆိုလျှင် (အနီရောင်/အပြာရောင်)အမျိုးမျိုး ထာကိုလေ့လာတွေ့ရှိရပါတယ်။ အနီရောင်ကစွမ်းအင်ဆောင်ရွက်ပျက်မှုကိုပြုပါတယ်။ အပြာရောင်ကတည်ငြိမ်မှု နှင့်တက်ကြွပျော်ရွှင်မှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။



မိမိရဲ့မိသားစု၊ ရပ်ကွက်၊ ကျေးရွာ၊ မြို့နယ်အတွင်း၊ လုပ်ငန်းခွင်စတဲ့ ဘယ်နေရာမှာမဆို လူပျိုစုံနဲ့ တွေ့ကြုံဆုံကြပေါင်းသင်းဆက်ဆံကြရမှာပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းခွင်မှာလည်း ကိုယ့်ရဲ့ အထက်လူကြီး ၊ ဘေးစွဲ လူငွေ ၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ငန်းကိုင်စက်များ၊ လက်အောက်ဝန်ထမ်းများ၊ အလုပ်သမားများနဲ့ နေ့စဉ်နှင့်အမျှတွေ့ဆုံ ဆက်ဆံနေကြရမှာဖြစ်တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်တဲ့သူဟာ ဘယ်လိုလူပျိုစုံနဲ့ပဲတွေ့တွေ့ အဆင်ပြေ ပြေဆက်ဆံနိုင်စို့အတွက် ဤ No.1 Millionaire Mild စာအုပ်ဟာ အများကြီးအထောက်အကူပေးမှာ ပဲဖြစ်တယ်။ ဒီစာအုပ်ထဲကပို့ချချက်အားလုံးတွေဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက် အထောက်အကူများစွာပေး၊ ဇီဝိတပယ်။ ဘယ်လိုလူပျိုစုံနဲ့ပဲတွေ့ပါစေ၊ ကိုယ့်နဲ့အဆင်ပြေစွာဆက်ဆံတတ်မယ်ဆိုရင် လူ့ဘဝမှာတကယ်အောင်မြင် တဲ့သူဖြစ်တဲ့ No.1 Millionaire Mild လူဖြစ်လာမှာသေချာတယ်။ ကိုယ့်ဘဝမှာဘယ်လိုလူပျိုစုံတွေနဲ့ တွေ့နိုင်သလဲဆိုရင် လူနယ်ဝယ်မှာတွေ့ကြုံရမယ့် လူအမျိုးအစားပေါင်း (၁၀၀)ကျော်ရှိပါတယ်။

အုပ်စု (၁) ရန်လိုသူ၊ နိုင်ငံထက်စီးနင်းလုပ်သူ၊ အနိုင်ကျင့်သူ၊ သူများကိုနှိပ်စက်ရမှုစိတ်ပျော်ရွှင်သူ၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး တိုက်ခိုက်သူ၊ မနာလိုစိတ်ရှိသူ၊ ငြိမ်းငြောက်သူ၊ စိတ်ဆိုးလွယ်သူ၊ အငြိုးထားတတ်သူ၊ ချောင်းပြောင်း ပစ်ခတ်သူ။

အုပ်စု (၂) ဇွတ်တရွတ်နိုင်သူ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအထင်ကြီးလွန်းသူ၊ မောက်မာသူ၊ ထင်ပေါ်လိုသူ၊ ပိတ်ပင်သူ၊ အငြင်းပွားသူ၊ အဆက်မပြတ်တိုက်ခိုက်သူ၊ ယုံကြည်စိတ်ချပိုင်လွန်းသူ၊ စိတ်အားထက်သန်လွန်းသူ၊ ပြိုင်ဆိုင်လိုသူ ၊ စည်းကမ်းကျက်သူ၊ အမိန့်ပေးသူ။

အုပ်စု (၃) လှည့်ပြားတတ်သူ၊ လျှို့ဝှက်တတ်သူ၊ အယောင်အောင်သူ၊ ကတိမတည်သူ၊ လျှာနှစ်ခွံရှိသူ၊ ဦးနှောက်စောက်စားသူ၊ မှောက်ကျော့မှဝါးနှင့်ထိုးသူ၊ နှစ်နာပျက်စီးအောင်လုပ်သူ။

အုပ်စု (၄) ဖန်တီးမှုများသူ၊ ဥပဒေဆင်သူ၊ သင့်ကိုအသုံးချသူ၊ ခေါင်းရှောင်တတ်သူ၊ ခြောက်ပင့်ပြောဆိုသူ ၊ အနိုင်အစေ့ရက်စက်သူ၊ လျှို့ဝှက်ကြံစည်တတ်သူ၊ ဇွတ်အတင်းလုပ်သူ၊ ရှောင်ပြေးသူ၊ ဆွဲဆောင် ကောင်းသူ၊ ပါးလျက်နားလျက်လုပ်သူ၊ အချင်းချင်းချောက်တွန်းသူ၊ ကောလဟာလလွှင့်ထုတ်သူ။

အုပ်စု (၅) စိုင်းစိုင်းသူ၊ မယဉ်ကျေးသူ၊ ကိုယ်ချင်းစာစိတ်မရှိသူ၊ ပျက်ရယ်ပြုသူ၊ အထက်စီးမှဆက်ဆံသူ၊ အနောက်အယုတ်ပေးသူ၊ ဒို့မွမ်းခြေကျောက်ပြုလုပ်သူ၊ စပ်စုသူ၊ ဆန့်ကျင်သူ၊ ဟာသလုပ်ပြီး ထိုမှန်သူ။

အုပ်စု (၆) အတ္တများသူ၊ ကိုယ့်ကိုစွဲကိုသာအလေးထားသူ၊ ကိုယ်ကိစ္စကိုသာကြည့်တတ်သူ၊ သင့်ကိုအလေးမထားသူ၊ လျှစ်လျူရှုသူ၊ အာလူးများသူ၊ ဟိတ်ဟန်ထုတ်တတ်သူ၊ အထင်ကြီးခံချင်သူ၊ သူများထက်သာ ပုကျေနပ်သူ၊ ဦးအကုန်သိ၊ ဒေါ်အကုန်သိ ၊ မိမိကိုယ်ကိုချီးမြှင့်တတ်သူ ၊ အင်ပါယာတည်ဆောက်ချင်သူ၊ စိတ်မပြိုင်သူ ၊ ဖြစ်ကတတ်ဆန်းလုပ်တတ်သူ ၊ မှန်ဘီလူးဆိုလို့။



*

အုပ်စု (၇) ဒို့တုံ့ချတုံ့ပြန်နေသူ၊ အချိန်ဆွဲလုပ်ကိုင်တတ်သူ၊ ကတိပေးများလွန်းသူ၊ စိတ်ပြောင်းလွယ်သူ၊ မိတ်ဆွေပေါများလိုသူ၊ အကောင်းဆုံးဖြစ်လိုသူ၊ အချိန်ဖြုန်းသူ၊ နာရီကိုမကြာခဏကြည့်သူ၊ မလုပ်တတ်မကိုင်တတ်ဖြစ်နေသူ၊ ပုန်ကန်သူ။

အုပ်စု (၈) ခေါင်းမာသူ၊ အလျှော့မပေးတတ်သူ၊ အသေးအဖွဲကိစ္စကိုသာအကျယ်ချဲ့တတ်သူ၊ အလျှော့အတင်းလုပ်မရသူများ၊ တရားသေဆန်သူ၊ စိတ်မချမ်းသာဖြစ်အောင်လုပ်တတ်သူ၊ စာအုပ်ကြီးသမား ငြိမ်ငြိမ်သက်သက်နှင့် မဟုတ်မဟတ်လုပ်တတ်သူ၊ အလျှော့မပေးသူ၊ တွယ်စက်ထားသူ။

အုပ်စု (၉) စကားမပြောသူ၊ နှုတ်မိတ်တိတ်ဆိတ်နေသူ၊ ရေခဲတုံး၊ ယောက်သွားများ၊ ရှောင်ဖယ်ဖယ်လုပ်သူ သံသယရှိတတ်သူ၊ ဆုပ်ကိုင်တတ်သူ၊ ဒေါသနှင့်ကြည့်မြင်တတ်သူ၊ သွားပြဲပြဲသူ၊ ပုန်တတ်သူ လျှာကိုကြီးနှင့်ချည်ထားသူ။

အုပ်စု (၁၀) ညည်းညူဝေဝန်တတ်သူ၊ အပြစ်ရှာတတ်သူ၊ ထမင်းရည်ပူလျှာလွဲသူ၊ အပြစ်မရှိအပြစ်ရှာသူ အပြစ်တင်စောသူ၊ စီမံညက်ညက်ဖြစ်အောင်ချောသူ၊ နားမချမ်းသာအောင်လုပ်သူ၊ အထိနာလွယ်သူ ကပြက်ကချော်လုပ်တတ်သူ၊ ကဇွန်ယဇွန်လုပ်သူ၊ အပြစ်ပုံချ တတ်သူ၊ ငိုသံနှင့်ညည်းညူတတ်သူ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအပြစ်တင်တတ်သူ၊ လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ကိုင်သူ။

အုပ်စု (၁၁) ဖော်ရွေသူ၊ ပြုံးရွှင်တတ်သူ၊ ကူညီတတ်သူ၊ ဖေးမတတ်သူ၊ တက်ကြွသူ၊ စာနာတတ်သူ၊ ကိုယ်ချင်းစာတတ်သူ၊ ပေးကမ်းသူ၊ ရက်ရောသူ၊ အလိုက်သိသူ၊ ဘာသာတရားကိုင်းရှိုင်းသူ၊ အလျှော့ပေးတတ်သူ၊ ငိုသေလေစားတတ်သူ၊ အာနာတတ်သူ၊ နှုတ်သိမ်းပွေ့သူ၊ စိတ်ထားမြတ်မြတ်သူ သဘာထားကြီးသူ၊ မှုဝေခံစားတတ်သူ၊ မေတ္တာတရားကြီးမားသူများပင်ဖြစ်ကြတယ်။

အမုန်းစိတ်များပယ်ရှားပါ

အလုပ်ဌာနတစ်ခုထဲတွင် မိမိကိုလိုသူ၊ မလိုလားသူများရှိကြပါတယ်။ မလိုသူများက မိမိရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုကို မလိုက်ကြတာ အမုန်းခွဲချောက်တွန်းလှောက် အပြစ်ကိုရှာတွေ့တတ်ကြပါတယ်။ ဒီအခါမှာ သည်ခံနိုင်မှုနည်းတဲသို့ဆိုရင် ဒေါသနဲ့တုန့်ပြန်တိုက်ခိုက်တာမျိုး ပြုလုပ်မိတတ်ကြတယ်။ သင့်အဖို့စိတ်အနာင့်အယှက်ဖြစ်ရုံသာမက ဂုဏ် သိက္ခာများလည်းကျဆင်းတတ်ပါတယ်။ အထက်လူကြီးများဆဲ့အထင်လွဲမှုကိုလည်းခံရတတ်တယ်။ ပြဿနာတစ်ခုဖြစ် လာပြန်မှီနှင့် သူတစ်ပါးအပြစ်ကိုထောက်ပြသည်ထက် မိမိရဲ့လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ဖြစ်စဉ်အမှန်အတိုင်းကို ဂယနထ ရှင်းပြနိုင်ရန်သာအဓိကဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအပြန်အလှန်ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်ခြင်းဟာ ဦးတည်ချက်ကို ပျောက်သွားစေပြီး ဘေးကိုချော်ထွက်သွားတဲ့သဘောရှိပါတယ်။ မိမိကိုတိုက်ခိုက်တဲ့သူဟာ အထက်လူကြီးနှင့်အရမ်း နီးစပ်ပါက သင့်အတွက်အန္တရာယ်ရှိနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းကိစ္စဆောင်ရွက်တိုင်းမှာ ပြဿနာဖြစ်အောင်ခန့်တီး ထုတ်သူရှိပါက အလုပ်တာဝန်ကို ခွဲဝေယူကြပြီးလုပ်နိုင်ပယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါတယ်။ သူကဘယ်လိုမိမိအပေါ် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရတိုက်ခိုက်နေစေကာမူ မိမိရဲ့ပိုစပ်ကို အလွယ်တကူဒေါသဖြင့်မပြောမိအောင် ထိန်းချုပ်ထားရမယ်။



လူအများစုလေးစားမှုကို အလုပ်ကြီးစားခြင်းဖြင့်ရရှိနိုင်ပါတယ်။ မိမိပြောဆိုတဲ့စကားတွေမှာ ရန်လိုတဲ့ စကားများမပါတဲ မနာလိုစိတ်ရှိသူကို အားပေးကူညီဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ပါက မိမိရဲ့ရန်သူကအလိုလိုနောက်ဆုတ် သွားပါလိမ့်မယ်။ မနာလိုစိတ်ရှိသူရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ ကောင်းမွန်လာတာကိုတွေ့ရှိပါက သူ့ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်အပေါ်ကောင်းမွန်ကြောင်းချီးမွမ်းအားပေးစကားပြောကြားလိုက်ပါ။ နွေးထွေးစွာအကြံပေးခြင်းဖြင့် ရန်သူအဖြစ်မှ ခြင်းထွက်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒေါသကဒေါသကိုပေါက်ပွားစေသလို မေတ္တာကလည်းမေတ္တာကိုဖြစ်ပွားစေတယ်။ တစ်ဦးစေ့တစ်ဦးကူးစက်ခြင်းဖြင့် အပန်းတရားများကိုဖယ်ရှားနိုင်ပါတယ်။

သင့်အလုပ်သမားများက ရန်လိုတဲ့အခါ ပြေခွင်းရန်နည်းလမ်း

မိမိအနေနဲ့ အထက်လူကြီးရဲ့အာဏာခွဲဝေပေးမှုကိုရရှိပါက အာဏာကိုအလွဲသုံးစားမလုပ်ပို့ အရမ်းအချောကြီးတယ်။ သင်ကအာဏာရှင်ဆန်ဆန်ဆက်ဆံပါက ထိုဆက်ဆံမှုနဲ့လိုက်ဖက်ညီတဲ့ခံစားမှုများ တွန်းပြန်လာ နှစ်ခြစ်တယ်။ လက်အောက်ငယ်သားတွေအပေါ် ဗီအားပေးမှုတွေများလာပါက မိမိကိုတိုက်ထုတ်လိုတဲ့သူတွေ ပေါ်ပေါက်လာလိမ့်မယ်။ အလုပ်သမားများအပေါ် မတူညီတဲ့ဆက်ဆံမှုတွေနဲ့ခိုင်းစေမှုတွေပြုလုပ်ပါက မိမိရဲ့အလုပ် ကိုကြိုက်ကြာလာမှာဖြစ်တယ်။ အလုပ်လုပ်တဲ့သူအပေါ် ချီးမွမ်းခြင်းမပြုဘဲ အလုပ်မလုပ်တဲ့သူကို ချီးမြှင့်မြှောက် ထူခြင်းဟာ မမှန်ကန်တဲ့လုပ်ရပ်ဖြစ်တယ်။ မိမိရဲ့အလုပ်သမားတွေအပေါ် ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့တပြောညီပြောဆို အပ်ဆံပါမှ မိမိကိုချစ်ခင်နှစ်သက်တဲ့သူများလာပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်သမားတွေကိုအုပ်ချုပ်တဲ့မိမိက မိုးသားမှ ချိုင့်သူတို့က တမင်သက်သက်အများတွေဖြစ်အောင်လုပ်တတ်ကြတယ်။ အလုပ်သမားတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ စိတ်ထားတွေ စီအမှန်အတိုင်း သိအောင်လေ့လာထားရမှာဖြစ်တယ်။ အလုပ်သမားတွေရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်အပေါ် ကောင်းရင်ကောင်း ဆလိုချီးမွမ်းစကားချက်ချင်းပြောပါ။ အချိန်ကြာမှချီးမွမ်းခြင်းမပြုလုပ်ပါနှင့်။ လုပ်ငန်းခွင်များပြောင်းလဲမှုရှိပါက စုန်သားများကို ထိခိုက်နှစ်နာဆုံးရှုံးမှုမရှိရအောင် ကြိုတင်အကြောင်းကြားပါ။

စိမ်သန့်ခွဲမှုစနစ်ရဲ့ ချီးမွမ်းမှုကြောင့်ပြဿနာ ဖြစ်ရတယ်ဆိုပါက ထိုအချက်ကိုအထက်အရာရှိထံတင်ပြပါ။ အယ်လီပြုလုပ်ရမလဲဆိုတာ အကြံပြုပါ။ အကယ်၍သူက သင့်လုပ်ငန်းကမောက်ကမဖြစ်သွားအောင် ငွတ်အတင်း ခင်အောင်လာပါက လက်မခံပါနှင့်။ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်မယ်ဆိုရင်လည်း သင်နဲ့ပွားနိုင်တယ်။ စိတ်ငြိမ်ငြိမ်ထားပြီး သွားလေ့လာပါ။ ဆွေးနွေးပါ။ ပါးနပ်စွာဖြင့်ရင်ဆိုင်နိုင်ရန်အဆင်သင့်ြ်ဆင်ထား။ သူ့ကြောင့် သင်စိတ်ဆိုးလာ နှုတ်အောင်သတိထားပါ။ သင့်အခြေအနေကို အမြဲတမ်းသုံးသပ်ပါ။ အကျိုးအပြစ်များကိုဆန်းစစ်ပါ။ သင့်အချိန်ကို အပ်ပြတဲ့အခါ ရှင်းလင်းပြတ်သားမှုရှိပါစေ။ တိတိကျကျရှိပါစေ။ သူကသူ့အဖြစ်ကို ခိုင်မြဲစွာတင်ပြသလို သင့်အမြင်ကို အပ်ပြတဲ့အခါမှာလည်း ခိုင်ခိုင်မြဲမြဲရှိပါစေ။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိုခွဲကိုခွဲဘေးမယ်ထားပြီး လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက် အဓိကပစ်ပတ်ထားပါ။ သင့်သိက္ခာမကျလိုပါက သူယုံကြည်မှုအား မိမိယုံကြည်မှုနှင့်တွန်းပြန်ပျောက်ဖြစ်တယ်။ သူ့လိုပင်သင့်ရပ်တည်မှုကို ခိုင်မြဲရမှာဖြစ်တယ်။

စည်းကမ်းတော်ဖျက်သူများကို ငြေစွမ်းရန်နည်းလမ်းများ

စည်းကမ်းတော်ဖျက်သူများဟာ အလွယ်လမ်းကိုရွေးချယ်သူတွေဖြစ်တယ်။ ဇွဲမရှိဘူး။ ပင်ပန်းခံရမှာ ကြောက်သူတွေဖြစ်တယ်။ စည်းကမ်းတော်ဖျက်သူတွေကြောင့် စည်းကမ်းလိုက်နာတဲ့သူတွေ အခက်အခဲတွေရတယ်။ သူတို့စိတ်ထဲမှာ စည်းကမ်းသူမှတ်သူများကို အစိစိမရှိတဲ့အုပ်စုချယ်မှုလိုထင်မှတ်ထားကြတယ်။ ခွင့်ပြုမိန့်တောင်းပြီး မှလုပ်နေရင် အခွင့်ကောင်းတွေလက်လွတ်သွားလိမ့်မယ်။ အစီအစဉ်မရှိတဲ့လုပ်ငန်းတွေကို လျှပ်တစ်ပြတ်လုပ်တတ် တာဟာလည်း စည်းကမ်းမလိုက်နာသူတွေပဲဖြစ်တယ်။ အခွင့်အလမ်းကောင်းကြီးကြီးမားမားဆုံးရှုံးရတာဟာလည်း စည်းကမ်းမလိုက်နာသူတွေကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ သင့်အနေနဲ့ အထက်လူကြီးနဲ့သဘောတူညီမှုကိုရယူပြီး အလုပ်သမား အားလုံးလိုက်နာမယ့် စည်းကမ်းကိုသတ်မှတ်ရမယ်။ ဖခင်ကိုလိုက်နာစေပြီး ဖခင်ကိုလွတ်ထားပါက သန့်ကွင်းသူတွေပေါ် ပေါက်လာမယ်။ သင့်ဒုက္ခတွေလိမ့်မယ်။ ရုတ်တရက်ကောင်းတွေဆုံးရှုံးမှုမရှိအောင် စည်းကမ်းကိုလိုက်နာဖို့လိုအပ်ကြောင်း ရှင်းပြပါ။ လူတစ်ဦးတစ်ယောက် စည်းကမ်းမလိုက်နာတာနဲ့ အလုပ်သမားအားလုံး ဒုက္ခရောက်တာမျိုးမဖြစ်ရအောင် ကာကွယ်ပေးကြပါလို့အကြံပြုချက်ရယူပါ။ အလုပ်သမားများစည်းကမ်းလိုက်နာမှုတွင် ရှေ့နောက်ညီညွတ်မှုရှိရမယ်။ စည်းကမ်းတော်ဖျက်သူများကိုချက်ချင်းအရေးယူပါ။ စည်းကမ်းတော်ဖျက်သူများ များလာပါကအုပ်စုဦး မိမိကို ဒုက္ခပေးလာနိုင်တယ်။ သူတို့အားနည်းချက်ကိုအပြန်အလှန်ဆုံးသိအောင်လေ့လာပါ။ အကူအညီရနိုင်သူတွေနဲ့ ချက်ချင်း ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပါ။ အုပ်စုဦးစီးစည်းကမ်းတော်ဖျက်သူတွေကို တစ်နေရာစီခွဲပြီးအလုပ်ခိုင်းစေပြုလုပ်ပါ။ ဒီနည်း လမ်းဟာ သင့်အတွက်အကောင်းဆုံးထွက်ပေါက်ပင်ဖြစ်တယ်။

နိုင်ထက်စီးရင်းလုပ်သူ

အိမ်လူဟာကိုယ်နဲ့ပတ်သက်လို့ အာနည်းချက်ကိုသိထားသူ ဒါမှမဟုတ် အလကားနေရင်း အိမ်ယူလိုက်တဲ့ ပြောဆိုတတ်တဲ့အကျင့်ရှိသူပဲဖြစ်တယ်။ တစ်ခါတရံ လူအများရှေ့မှောက်မှာ သင့်ကိုလှုံ့လှုံ့အတစ်ယောက်သဖွယ် သဘောထားပြီး ဒော်ဟစ်ပြောဆိုဆက်ဆံခံရခြင်းသည် အပြောခံရသူနှင့် ပြောသူနှစ်ဦးစလုံးအတွက် မကောင်းတဲ့ အပြုအမူပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပြောဆိုခံရတဲ့သူက ပြန်တုန်ပြန်မယ်။ ပြောတဲ့သူကအပေါ်စီးကနေ အမျိုးမျိုးနိမ်ကွပ်မယ်။ နှစ်ဦးစလုံးအတွက်အဆိုးဆုံးဟာတယ်။ တစ်ဖက်သားကို အာဏာရှင်ဆန်ဆန်ပြောဆိုတတ်တဲ့သူဟာ လူအများဆုံးရတဲ့ လူကြီးတွေလိုလူအများလေးစားခံရမယ့်သူလည်းမဖြစ်နိုင်ပါ။ အထက်လူကြီးတစ်ယောက်အနေနဲ့ ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိ လို့ပြောကြားကြရပြီးဆိုလျှင် ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့အကြောင်းအရာပေါ်မှာမူတည်ကာ အပြုသဘောဖြင့် အပေးအပြုလုပ် ပြီးသူအပြစ်ကိုပြုပြင်သွားတဲ့ အချိန်ထိအချက်ကွဲကွဲပြင်ပေးရမှာဖြစ်တယ်။ ငါ့လည်းမင်းနေရာမှာတန်းက ခုလိုမျိုးဟု ဆိုပါတယ်။ ခုကိစ္စကလည်း မင်းတကယ်ပသိလို့မှားတယ်လို့ပဲငါယူဆပါတယ်။ အခုပြောတဲ့အပိုင်းကလည်း နောက် နောင်အိုအားနည်းနဲ့ အချိန်ကြိုကာမူမရှိအောင် မင်းအတွက်ပြောပြပေးတာဖြစ်တယ်ဆိုပြီးသတိပေးပါ။ အိမ်ယူလိုတဲ့ စိတ်ကွယ်သူကို အိမ်နဲ့ပေးပါမည် ၊ အာဏာရှင်ဆန်တဲ့ အိမ်တစ်ခါပေးတိုင်း ကိုယ့်ကိုယ်ကို လူတွေနှုန်းသွားအောင် ရန်ခံ ယာအောင်လုပ်နေသလိုဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။



နိုင်ငံထက်စီးနင်းလုပ်သူအား ရင်ဆိုင်ရန်နည်းလမ်း

နိုင်ငံထက်စီးနင်းလုပ်သူဟာတစ်နည်းအားဖြင့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ၌ တံ့သူလို ယူဆလိုရပါတယ်။ မိသားစုနဲ့ပဲ ဖြစ်ခြင်း၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းနဲ့ပဲဖြစ်ခြင်း၊ အလုပ်ဌာနမှာပဲဖြစ်ခြင်း၊ အာဏာရှင်သန်ပြီး သူ့အတ္တကိုထူထောင်တင် ထောင်ပို့ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် တစ်ပါးသူကအမိန့်နာခံမည်ကို မျှော်လင့်နေသူမျိုးဟုဆိုရလိမ့်မယ်။ သူကလွဲလို့ ထူထောင်အားလုံးကို ငတ်၊ အလို့တင်ပြင်ယူဆထားလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီလိုထင်ပြင်ချက်နဲ့တုန့်ပြန်တဲ့အပေါ် ဝမ်းနည်း နေရာမလိုပါ။ သင့်အနေနဲ့သူ့လွှဲလှုပ်ရာမှ ဓကားပြော ဆိုမှုကို ရတုတစ်စုံနားထောင်ပေးပါ။ သူကစမ်းတကျိုးလျှင် စိတ်ကစေ့စေ့စပ်စပ် လုပ်ပေးလိုက်ပါ။ မင်းအလုပ်ပြုတ်သွားချင်သလားလို့ ပြီးခြောက်လာရင် ကျွန်တော်အလုပ်ပြုတ် သွားလောက်အောင် အမှားအယွင်းမလုပ်ပါဘူးလို့တုန့်ပြန်ပေးလိုက်ပါ။ ဒေါသကိုစွဲဖြစ်လာရင် ချီသာတဲ့အသံဖြင့်လို အပ်တာကိုပြုပြင်ပေးပါလို့တုန့်ပြန်ပေးပါ။ သူပြောလာတဲ့အပေါ် ဝေဖန်ပြစ်တင်ပြန်ပြောတာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ သူ့ဆန္ဒနဲ့ စိတ်ဆန္ဒမကိုက်ညီဘူးဆိုရင် ဖြစ်သင့်တဲ့အနေအထားကိုသေချာရှင်းပြပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ့်ကြည်မှုအပြည့်နှင့် ပြောဆိုနေသောသင့်ကို သူလေးစားလာမှာဖြစ်တယ်။

စိတ်ဆိုးတတ်သူ ဒေါသဖြစ်တတ်သူနှင့်ရင်ဆိုင်ရန်နည်းလမ်း

တစ်ချို့လူတွေဟာ ပြဿနာကမိမိကြောင့်ဖြစ်ပြီး မိမိကိုယ်တိုင်ပြောရတာကို မပြောရင်ဘဲ လုပ်ငန်းခွင်ကို သယ်ဆောင်လာတတ်ကြတယ်။ လူတိုင်းလူတိုင်းမှာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးပြဿနာတွေရှိတတ်ကြပါတယ်။ အိမ်တွင်းရေး အဆင်မပြေမှုများလည်းရှိတတ်ကြပါတယ်။ တစ်ခါတရံ အထက်လူကြီးများက အိမ်တွင်းရေးပြဿနာတွေကို အလုပ် ခွဲကိုသယ်ဆောင်လာပြီး အလုပ်သမားဆန်ထမ်းများအပေါ် ဝိရုဏ်တော်မျိုးလည်းရှိတတ်ကြပါတယ်။ ထိုကိစ္စမျိုးကြုံပါ စ သူ့အားအကျိုးသင့်အကြောင်း သင်ရှင်းပြ နေမည့်အစား စိတ်ဆိုးပြောတဲ့အချို့ထိစောင့်ပါ။ ပြောဆိုမည့်စကားကို ကြိုတင်စဉ်းစားဖို့လည်းလိုအပ်ပါတယ်။ သူတပါးကိုအနိုင်ကျင့်လို့လူ့အများဆုံးလေးစားမှုကိုမရှိနိုင်ပါ။ သူ့အားလူ့အများ ထအရေးပါတဲ့လူတစ်ယောက်အဖြစ် လေးစားကြောင်းသူတက်က ရပ်တည်ပြောဆိုပေးတာမျိုးကိုထပ်လောင်းပြောကြား ပေးပါ။ သူ့ကိုဆန့်ကျင်ခြင်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ အကြံပေးပြောဆိုတာမျိုးဖြစ်ရမယ်။

သူတပါးကိုနှိပ်စက်ရမှု ပျော်ရွှင်သူများ

အဲဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ ရန်လိုစိတ်အပြိုင်တယ်။ သူတပါးဒုက္ခရောက်နေတာမျိုးတွေလျှင် ထပ်လောင်းပြီး နှုတ်ရောက်တာမျိုးကိုဝန်တီးကြတယ်။ သူ့အမိန့်ပေးတဲ့အတိုင်း လိုက်မလုပ်လျှင် ပြင်းထန်စွာ ကြိမ်းမောင်းတစ်ခတ် အထူးသဖြင့် စိတ်ထားမပြည့်ဝသူများဖြစ်ကြတယ်။ သင့်အနေနဲ့ငါ့ကိုအရှက် ကွဲတဲ့လူပဲလို့ထင်ပြင်ယူဆကာလက် ထုန့်ပြန်မယ်ဆိုလျှင် ပြဿနာကအေးမှာမဟုတ်တော့ဘူး။ အလုပ်လုပ် ကိုယ်လိုတဲ့စိတ်ဓာတ်များလည်း ခန်းခြောက် သွားလိမ့်မယ်။ ဒီလိုမျိုးမဖြစ်ရအောင်အကြံအကဲနှင့် တိုင်ပင် ဆွေးနွေးပါ။ ကမ္ဘာစီအတွင်းရှိတခြားဌာနတစ်ခုခုသို့ ပြောင်းရွှေ့အမှုထမ်းရေးတိုင်ပင်ဆွေးနွေးပါ။ မန်နေဂျာရဲ့မိမိစက်မှုဟာ ဆက်လက်တည်ရှိနေဦးမယ်ဆိုရင် စိတ်ထု စိတ်ပါခွဲခွဲကျနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်မိမိလက်ရှိ အခြေအနေကို အပြန်ဆုံးပြောင်းလဲပါ။



မိမိစိတ်ထားနှင့်တန်တဲ့ လက်ဆောင်

လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်မှာစိတ်ထားကောင်းတဲ့သူရှိတယ်။ စိတ်ကောင်းထားတဲ့သူလဲရှိတယ်။ ဒီစကားနှစ်ခုဟာကြည့်လိုက်ရင်တော့ တူမယောင်ထင်ရပေမယ့်လည်း အဓိပ္ပာယ်သက်ရောက်မှုကွဲပြားခြားနားသွားပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာစိတ်ထားကောင်းမှ စိတ်ကောင်းထားတယ်လို့ဆိုရပါလိမ့်မယ် စိတ်ကောင်းမထားရင်တော့စိတ်ထားလဲမကောင်းနိုင်ဘူး။ တစ်ခါကတကယ်ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့ အဖြစ်ပျက်ကလေးတစ်ခုရှိတယ်။ နာမည်ကြီးဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတစ်ခုက ကျွမ်းကျင်တဲ့လက်သမားဆရာကြီးတစ်ယောက်ရှိတယ်။ ကုမ္ပဏီကအရေးကြီးတဲ့အဆောက်အဦတွေဆိုရင် သူ့ကိုပဲအားကိုးပြီးဆောက်ခိုင်းလေ့ရှိတယ်။ လက်သမားဆရာကြီးဟာ နှစ်ပေါင်းများစွာအိမ်ဆောက်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်ခဲ့တာကြောင့်ပြီး ငွေလာတယ်။ အလုပ်ကနေလဲအနားယူခွင့်လာတယ်။ အသက်ကလဲကြီးလာတာကြောင့် ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌထံ အလုပ်ထွက်ခွင့်တောင်းလိုက်တယ်။ အဲဒီအခါမှာဥက္ကဋ္ဌက လက်သမားဆရာကြီးကိုပြောတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီကိုနောက်ဆုံးအနေနဲ့ အကောင်းဆုံးအိမ်တစ်လုံးကိုဆောက်ပေးမိဦးလို့ပြောလိုက်တယ်။ အဲဒီအိမ်ဆောက်ပြီးအတွက် လက်သမားဆရာကြီးလိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းနှင့်ငွေကြေးကိုလာထုတ်ပါလို့မှာလိုက်တယ်။ လက်သမားဆရာကြီးက အိမ်ဆောက်ရတဲ့အလုပ်ကို မလုပ်ခွင့်တော့ဘူး။ ဒါကြောင့်သူဟာစိတ်မပါပဲနဲ့ မဆောက်ခွင့်တဲ့အိမ်တစ်လုံးကိုဆောက်နေရတယ်။ သူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အကောင်းဆုံးအိမ်တွေကိုပဲဆောက်ပေးခဲ့တယ်။ ဒီလိုဆောက်ပေးခဲ့တာကြောင့် သူတို့အလုပ်မှအနားမပေးခွင့်တာဖြစ်တယ်။

ဒီတစ်ခါဆောက်ရင်အညံ့ဆုံးအိမ်ကိုပဲ ဆောက်ပေးလို့ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးအညံ့ဆုံး ပစ္စည်းတွေသုံးတယ်။ ဒီလိုမကောင်းတဲ့အိမ်ကို ဆောက်ပေးလိုက်မှပဲငါ့ကိုသူတို့အနားပေးတော့မှာ။ ဒါပင်လဲအနားယူရတော့မှာလို့တွေ့ပြီး အိမ်ကိုဖြစ်သလိုဆောက်လိုက်ပါတယ်။ အိမ်ဆောက်ပြီးတော့ ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌထံ အိမ်သော့သွားအပ်ပေးလိုက်တယ်။ လက်သမားဆရာကြီးက နှုတ်ဆက်ပြီး အိမ်ပြန်မယ်လုပ်တော့ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌက လက်သမားဆရာကြီးခဏနေမိဦးလို့ပြောလိုက်တယ်။ လက်သမားဆရာက ဘာလဲ ကျွန်တော်ကိုနောက်ထပ်အိမ်တစ်လုံးထပ်ဆောက်ခိုင်းဦးမလို့လား။ ကျွန်တော်ထပ်မလုပ်နိုင်တော့ဘူးလို့ ပြတ်ပြတ်သားသားပြောလိုက်တယ်။ ဥက္ကဋ္ဌကလက်သမားဆရာထင်သလိုမဟုတ်ပါဘူး။ လက်သမားဆရာ ကြီးက ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီအတွက်အလွန်ပဲ အားကိုးရတဲ့လူဖြစ်တယ်။ လက်ရာကောင်းတွေကြောင့် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီရုဏ်းသိက္ခာလဲမြင့်မားခဲ့ရတယ်။ ဒီကျေးဇူးတွေကိုဆပ်ခွင့်တဲ့အတွက်ကြောင့်ဒီသော့ ကို လက်သမားဆရာကြီးကိုလက်ဆောင်ပေးပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီနောက်ဆုံးဆောက်တဲ့အိမ်မှာ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီရုဏ်းသိက္ခာလည်း မြင့်မားခဲ့တဲ့အတွက် ဒီကျေးဇူးတွေကိုဆပ်ခွင့်တဲ့အတွက်ကြောင့်ကျေးဇူး - - - ဒါ - - - အိမ်အသစ်ရဲ့သော့ပါ။ ယခုဆောက်ခဲ့တဲ့အိမ်ကို လက်သမားဆရာကြီးကိုလက်ဆောင်ပေးပါတယ်လို့ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဒီသော့ကို လက်သမားဆရာကြီးကို လက်ဆောင်ပေးပါတယ်။ အခုနောက်ဆုံးအိမ်ဟာ လက်သမားဆရာကြီးနဲ့ အထိုက်တန်ဆုံးအိမ်ပဲလို့ ပြောလိုက်ပါတော့တယ်။





အပိုင်း (၁၃)

ခေါင်းဆောင်မှုပညာကဏ္ဍ LEADERSHIP

ခေါင်းဆောင်မှုဆိုတာ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအပေါ်မှာ စိတ်အုပ်ချုပ်မှုပြုတဲ့သူတိုင်းကိုဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီစကားလုံးတစ်ခုချင်းစီဟာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်မှာရှိရမယ့် အရည်အချင်းတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

- L = Loyalty (သစ္စာရှိခြင်း)
- E = Enthusiasm (စိတ်အားထက်သန်မှုရှိခြင်း)
- A = Attitude (စိတ်သဘောထား)
- D = Discipline (စဉ်ကမ်း)
- E = Example (နမူနာကောင်း / စံပြု)
- R = Respect (လေးစားခိုသမှု)
- S = Scholarliness (ပညာရှိခြင်း)
- H = Honesty (နိုးသာခြင်း)
- I = Integrity (စာရိတ္တကောင်းမွန်ခြင်း)
- P = Pride (ကိုယ့်ကိုယ်ကိုတန်ဖိုးထားရတ်ယူခြင်း)



ခေါင်းဆောင်နှင့်အလုပ်ရှင်ကျွမ်းကျင်သူ (၆) သွက်

- ၁။ အလုပ်ရှင်သူငွေဆိုတာက သူ့ရဲ့အလုပ်သမားတွေကို အမြဲတမ်းဖိအားပေးတယ်။ ဝိမောင်းတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့ သူ့ရဲ့အဖွဲ့သားတွေကို အမြဲတမ်းတက်ကြွမှုရှိအောင်လှုံ့ဆော်တယ်။
- အလုပ်ရှင်တွေက မိမိရဲ့အလုပ်သမားတွေအပေါ် အကြောက်တရားနှင့် ငြိမ်းခြောက်ပြီးခိုင်းစေတယ်။ ခေါင်းဆောင်တွေကတော့ မေတ္တာတရားရှေ့ထားပြီး လူတွေကိုခိုင်းဆောင်ခွင့်ပေးပြတယ်။
- ၂။ အလုပ်ရှင်တွေအများစုက လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာကိုအားကိုးတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့ စိတ်ကောင်းစေတနာကောင်းကိုပဲအားကိုးတယ်။
- အလုပ်ရှင်များသည် ဘယ်နေရာပဲရောက်ရောက် လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာကိုအမြဲတမ်းအားကိုးကြတယ်။ ခေါင်းဆောင်တွေကတော့ စိတ်ကောင်းစေတနာကောင်းကိုအားကိုးပြီး လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာမှန်သမျှကို လုပ်ကြတယ်။
- ၃။ အလုပ်ရှင်က " ငါ " ဆိုတဲ့အသုံးအနှုန်းနဲ့ သူ့ကိုယ်သူ့ကိုယ်စားပြတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေက " တို့ " လို့ သုံးနှုန်းတယ်။
- အလုပ်ရှင်များသည် ဘယ်နေရာပဲရောက်ရောက် ငါဆိုတဲ့အသုံးအနှုန်းကိုသုံးတယ်။ ငါပိုင် ငါ့ဥစ္စာ၊ ငါ့လုပ်ငန်းစသဖြင့် " ငါ " ဆိုတဲ့အတ္တစွဲပြီးစေ့တန်းတင်လုပ်ဆောင်လေ့ရှိတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့အောင်မြင်မှုတွေအားလုံးကို ငါတို့ပိုင်တယ်။ ရရှိလာသမျှသောအကျိုးအမြတ်တွေ အားလုံးကိုလည်း ငါတို့တွေအတွဲခွဲဝေယူကြရမယ်။
- ၄။ အလုပ်ရှင်က အလုပ်ပြီးသွားမှကိုပြတယ်။ ဘယ်နှည်းနဲ့ဖြစ်ဖြစ် အလုပ်ပြန်ပြန်ပြီးစေခွင့်တယ်။ ခေါင်းဆောင်တွေကတော့ ဘယ်လိုတယ်ပုံလုပ်ရတယ်ဆိုတာကို အဓိကသင်ပြပေးတယ်။
- လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ မိမိအလုပ်သမားတွေရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုကိုအသိအမှတ်ပြုလေ့မရှိကြဘူး။ မှတ်မှတ်ရရ အသိအမှတ်ပြုပေးတတ်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေအင်မတန်နည်းပါးကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့အမြင်ကအလုပ်အမြော်အမြင်တက်ကိုအာရုံစိုက်ကြတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့ အလုပ်ကိုပြီးအောင်ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာကိုသင်ပြပေးတယ်။ အကောင်းဆုံးနဲ့အလွယ်တကူဆုံးနည်းလမ်းတွေကို အကြံပေးလေ့ရှိတယ်။
- ၅။ ရောက်လိုက်တွေရဲ့လုပ်ဆောင်မှုကို လှိုက်လှိုက်လဲ့လဲ့နဲ့နဲ့နဲ့ပေးတယ်။ ဥပမာအသိအမှတ်ပြု ၊ နှိမ့်နည်းခြင်းဟာငွေကြေးနာနာကွဲစိတ်လုံ့ဝမရှိဘဲနဲ့ မိမိအဖွဲ့အစည်းတွင်းမှ အဖွဲ့သားတွေရဲ့စိတ်မိတ်အင်အားတက်ကြွမှုအားမာန်တွေပြည့်ဝစေတဲ့အကောင်းဆုံးသောနည်းစနစ်ဟာတစ်ခုပါဘဲ။

- ၂ အလုပ်ရှင်က ရိုသေလေးစားဖို့ အမိန့်ပေးတယ်။
ခေါင်းဆောင်တွေက လူတိုင်းကိုရိုသေလေးစားတတ်ဖို့တောင်းဆိုတယ်။
- လုပ်ငန်းရှင်သူဌေးအများစုဟာ သူတို့ရဲ့ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတွေက သူတို့ကိုကြောက်ပြီး ရိုသေလေးစား
ဟန်ဆောင်နေကြတာကို အဟုတ်မှတ်ပြီးသဘောကျနှစ်ခြိုက်ကြတယ်။ ဒါကြောင့်လုပ်ငန်းရှင်ဟာ ရိုသေလေးစား
ဖို့အပြင်အမိန့်ပေးလေ့ရှိတယ်။ Command သုံးတဲ့နေရာတွေပိုများလာတယ်။ သူတို့ရဲ့အတွေးကကြောက်
မရိုသေလေးစားမယ်လို့ယူဆနေကြတာ။

ခေါင်းဆောင်တွေကတော့ အပြန်အလှန်လေးစားတတ်ခြင်းဆိုတဲ့ 'Inter respect' ဟာ အောင်မြင်
ခြင်းရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်ဆိုင်ရာ သဘောတရားတစ်ခုဆိုတာ ကောင်းစွာနားလည်လက်ခံထားတဲ့သူတွေဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်
ခေါင်းဆောင်တွေဟာသူ့ရဲ့နောက်လိုက်တွေကို ဘယ်သောအခါမှ "ငါ့ကိုရိုသေလေးစားရမယ်" လို့ အမိန့်ပေးလေ့မရှိပါဘူး။
သူတစ်ပါး(လူတိုင်း)ကို ရိုသေလေးစားတတ်ဖို့ကိုပဲတိုက်တွန်းလေ့ ၊ တောင်းဆိုလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ Demand
ထောင်ဆိုခြင်းပါ။ ဒါပေမယ့်စာရေးသူတို့အခုခေတ်မှာတော့ Demand ထက် Command တွေသုံးတာ
များလာတာတွေ့ရပါတယ်။ လုပ်ငန်းခွင်မှာဆိုရင်လည်းမန်နေဂျာက လက်ထောက်မန်နေဂျာကို Command ပေးတယ်။
ထက်ထောက်မန်နေဂျာတွေက စီနီယာဝန်ထမ်းတွေကို Command ပေးကြပြန်တယ်။ ပေးလို့ မဆုံးတော့ဘူးနော်။
စဉ်းစားကြည့်ပါ။ အဓိကဖြစ်သင့်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာက လုပ်ငန်းရဲ့ရည်ရွယ်ချက်ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ ပဲမလား? အဲ့ဒီ
Command နေရာမှာ Demand သုံးရင်ရောမဖြစ်နိုင်ဘူးလား? မိသားစုဝင်တွေမှာ လည်းဒီအလားတူပါတယ်။
ဝင်ငွေပိုများတဲ့သူက ဝင်ငွေနည်းတဲ့မောင်နှမတွေ၊ အလုပ်မရှိတဲ့မောင်နှမတွေအပေါ် Comm and
သုံးပြီးသက်ဆုံးပြောဆိုလေ့ရှိပါတယ်။ ဥပမာ - "ငါ့ကိုရေတစ်ခွက်ပေးစမ်း" ဆိုတာနဲ့ " ငါ့ကိုရေတစ်ခွက်
သောက်မတိုက်ချင်ဘူးလား " အဓိက Target ကရေသောက်ဖို့ပဲလေ။ ဒါကြောင့် "Demand" တောင်းဆို
ခြင်းဟာတစ်ဖက်သားရဲ့လုပ်ပေးချင်တဲ့ဆန္ဒကို နှိုးဆွသလိုဖြစ်ပြီး တဖက်လူမှအလိုအလျောက်လိုက် လျော့ပျံ့
ထပ်ပါလိမ့်မယ်။

- ၆ အလုပ်ရှင်က အကြောက်တရားနှင့် ခြိမ်းခြောက်ပြီးခိုင်းတယ်။
ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့ရှင်းနိုးမှု ၊ မေတ္တာတရားနဲ့ခိုင်းဆောင်ပြီး " ရည်မှန်းချက် " Target
ထောက်အောင်သွားစေတယ်။

ဒါကြောင့်အလုပ်ရှင်ပဲဖြစ်ပါစေနဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းပဲဖြစ်ပါစေ။ ဒါတွေက အလုပ်ရှင်နှင့်ခေါင်းဆောင်ကား
ထက်ကြားချက်တွေပါ။ ကြည့်လိုက်ရင်တော့ အချက်လေးက(၆)ချက်ထဲပဲနော်။ ဒီအချက်တွေကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ တကိုယ်ကောင်းဆန် ၊ အတ္တသမားများဖြစ်ကြပြီး ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့
မိမိ ၊ သူတစ်ပါး(၂)ဦး (၂)ဖက် အတ္တ၊ ပရုပ္ပာတစွာဖြင့် လုပ်ငန်းရေးရာအောင်မြင်ရေးအတွက်ကို ရေရှည်လုပ်ဆောင်ကြ
တာကိုတွေ့ရပါတယ်။ လူတိုင်းဟာခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ကြိုးစားအားထုတ်ကြရမယ်။



အောင်မြင်တဲ့ Leader တွေ ဘယ်အချိန်မှာလိုအပ်သလဲဆိုရင် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ ဘာသုံးပြုစရာ ပုန်းမသိတဲ့အခြေအနေ၊ လက်ရှိအနေအထားအနေ၊ နောက်ထပ်အခြေအနေတစ်ခုကို ပြောင်းလဲပို့လိုအပ်လာချိန်မှာ တကယ်ထက်မြက်တဲ့ Leader တွေလိုအပ်လာပါပြီ။ ယနေ့ဒီစာအုပ်ကိုသင်ဘာကြောင့် ဖတ်နေရသလဲဆိုတာကို ဆန်းစစ်ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သင်ဟာတကယ်ပဲ Leader ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်တဲ့ အတွက်ကြောင့် ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်နေတယ်လို့ယုံကြည်ပါတယ်။ ကိုယ်ဟာတကယ်ပဲ Leader ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်လို့ ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်တယ်ဆိုရင် Leader ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် စာရေးသူအလွန်ကြိုက်နှစ်သက်သော

"The Principles of Effective Leadership" (Ng Kwee Choo) ရဲ့ " ထိရောက်သော ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရားများ " ဆိုတဲ့စာအုပ်မှ " ခေါင်းဆောင်မှုဆိုင်ရာ (၇)ချက် " အကြောင်းလေးကို ထပ်မံတင်ပြချင်ပါတယ်။ ဘာသာပြန်စာရေးဆရာညွှန်ကြားမှု မြန်မာပြန်ဆိုထားသောလည်းတွေ့ရှိရပါတယ်။

ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရား (၇) ချက်

(၁) သိမ်ငှက်သဘောတရား

သိမ်ငှက်တစ်ကောင်ဟာ မိုးတိမ်ကင်းစင်ကြည်လင်တဲ့အပြင်ရောင်ကောင်းကင်ပြင်မှာ အမြင့်ကြီးပျံပွဲနေ တာကိုတွေ့ရပါတယ်။ သူဟာကမ္ဘာ့မြေပြင်ကို အပေါ်ဧကန်အုပ်စိုးထားတဲ့ငှက်တစ်ကောင်နဲ့တူပါတယ်။ သိမ်ငှက်ဟာ ကောင်းကင်အပြင်မှာပျံသန်းနေသော်လည်း မျက်စိအားအလွန်ကောင်းတဲ့အတွက်ကြောင့် မြေပြင်မှာရှိတဲ့သူတွေအစ၊ သူ့ရဲ့သားကောင် ၊ သူ့ရဲ့ Target ပစ်မှတ် ဘယ်လောက်ဝေးကွာနေပါစေ ဝေဝါခြင်းမရှိ ပြတ်သားထင်ရှားစွာ ပြင်နိုင်တဲ့စွမ်းအားရှိပါတယ်။ သူ့ကြည့်လိုက်တဲ့အရာဝတ္ထုနှင့်သူ့ကို အဝိတ်အဆိုအဟုန်အစားဝေဝါခြင်းမရှိ ဟာတီ ပြတ်ပြတ်သားသားတွေ ပြင်နိုင်ပါတယ်။ ကောင်းကင်မှာပျံသန်းနေတဲ့ သိမ်ငှက်ကြီးကိုကြည့်ရတာဟာ အနောင်အဖွဲ့ မရှိ အကန်အသတ်ဘောင်မရှိ အကန်အသတ်မဲ့လွတ်လပ်ခြင်း၊ ပျော်ရွှင်ခြင်းတွေအပြည့်ဖြင့်ပျံသန်းနေပါတယ်။ သူ့အတောင်ပံခတ်သံတွေဟာ ယုံကြည်မှုအားမာန်အပြည့်ဖြင့် တောင်ပံတစ်ခုကိုခိုက်ခတ်လိုက်သည့်အခါမှာ အောက်က မြေပြင်တစ်ခုလုံးကို " မိုးနုတ်မင်ဆိုတာငါကွလီ " ကြေငြာကြွေးကြော်လိုက်သလိုပဲပဲ။ သူ့ရဲ့ယုံကြည်ချက်အားမာန် ဟာပျံသန်းတဲ့အချိန်မှာကင်မဟုတ်ပါဘူး။ သစ်ပင်မှာရပ်နားတဲ့အချိန်မှာလည်း ယုံကြည်ချက်အားမာန်အပြည့်နှင့် ခန့်ခွဲနိုင်စွမ်းစည်စွာတောက်ပတဲ့ မျက်လုံးအစုံဖြင့်ရပ်နားပါတယ်။ သူ့ကိုမြင်တဲ့သူတွေဝါတိုင်းဟာ တုန်လှုပ်ကြောက်ရွံ့ ကြတယ်။ သူ့အသံကြားပြီးဆိုတာနဲ့ သူ့ကိုမလွန်ဆန်နိုင်တဲ့သားကောင်တွေအစလုံး ထိတ်လန့်လှုပ်ရှားစွာပုန်းအောင်း ကြတယ်။ သိမ်ငှက်ဆိုတာ တခြားသောငှက်တွေနဲ့မတူပဲ ဉာဏ်အပြိုင်အမြင်ကြီးမားပြီး အားမာန်အဟုန်အလွန်ကြီးတဲ့ ငှက်မင်းတစ်ကောင်ဖြစ်ပါတယ်။ မြေပြင်မှာရှိတဲ့ သူ့ရဲ့အစ ၊ သူ့ရဲ့ Target ၊ သူ့ရဲ့ပစ်မှတ်ကို အရှိန်အဟုန်ပြင်းစွာနဲ့ ထိုးစစ်ဆင်နိုင်တဲ့ငှက်တစ်ကောင်ပါ။ အရည်အချင်းပြည့်စုံတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ရန်မှာ အခြေခံဖြစ်ဖို့တဲ့သိမ်ငှက်သဘောတရားမျိုးရှိရမယ်။



အပြုပြင်ပုံစံတို့၏ ခေတ်မီဘက် " ကောင်းကင်တမ္ဘာကြယ်ကိုဆွတ် " ဆိုသကဲ့သို့ ကြီးကျယ်ပြင်းမားတဲ့ အိမ်ပက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်အသက်ရှင်နေထိုင်တဲ့ကမ္ဘာပေါ်ပြင်ဟာ အကန့်အသတ်မရှိ ထိုက်စွမ်းအားရှိလှောင်ရုံသလောက် သိမ်မွေ့တစ်ကောင်လိုပုံသန်းနိုင်ပါတယ်။ အနောင်အဖွဲ့ဆိုတာသုတေသနပေးကမ်းတီး ထာထက် မိမိကိုယ်တိုင်ကစားတီးတာကပိုများပါတယ်။ အနည်းငယ်ပျော့သောစည်းစိမ်တွေကိုဆုံးရှုံးရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အနည်းငယ်ပျော့သောစည်းစိမ် ၊ သေးငယ်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်အပိုင်းအပိုင်း မိသားစုတွေမှီးသူငယ်ချင်းတွေကို မစွန့်ခွာဘူး ဆိုရတာကယ်ကုန်ကပ်သိက္ခာပြည့်စုံတဲ့ အောင်မြင်မှုအလံတံခွင့်တွေလွှင့်ထူထားတဲ့ခွင့်သောကြယ်ဝတ် အပိုင်းအပိုင်းကြီး ထဲကိုကိုယ်တယ်တော့မှရောက်တော့မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ရေပြောင်းအဆင့်မှာပဲကျေနပ်နေတဲ့ငါးတစ်ကောင်ဟာ မဟာ သမုဒ္ဒထဲကိုပရောက်နိုင်သလိုပဲ။ တန်ဖိုးရှိတဲ့စိန်ဆိုတာ မာကြာတဲ့ကျောက်တုံးကျောက်ခဲတစ်ခုတွေကို အဆင့်ဆင့် နှိပ်စက်သိမ်းပစ်ပစ်နိုင်တဲ့အရာပဲ။ ကိုယ်ဟာလည်းအရည်အသွေးပြည့်မီတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ စတင်ဆိုရင်တော့ အသုံးမကုသတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်အပိုင်းအပိုင်းတွေ၊ စည်းစိမ်တွေကိုတယ်ရှားဖောက်ထွင်းပြီး ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ အပိုင်းအပိုင်းပင်လယ်ကြီးဆီရောက်အောင် ယုံကြည်မှုအားမာန်အပြည့်ဖြင့် ထွင်းဖောက်ရောက်အောင်သွားပါ။ ထိုက်စွဲ အိမ်ပက်ကိုပေးခြင်းမရှိဘူး။ သိမ်းငှက်ကဲ့သို့အမြင်စူးရှရမယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင် - Target ကို ထရိုက်ဖို့ရောက်အောင် အဟုန်ပြင်းစွာခွဲခွဲအောင်သုတ်ယူနိုင်ရမယ်။ ကိုယ်ရဲ့ပစ်မှတ် - Target ရဲ့ မြင်ကွင်း ထပ်ဝန်းကျင်ကိုတော့ အသေးစိတ်သိထားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

လူတွေမှာ သိမ်းငှက်တစ်ကောင်လိုအပြုပြင်ပုံစံသော်လည်း ချက်ခြင်းမရယူနိုင်တာတွေရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် ထုတ် Target ၊ ရေရှည် Target ဟုအပိုင်းလိုက်အသေးစိတ် Plan ရေးဆွဲပြီး မိမိလိုချင်သည့်ရည်မှန်း ချက်ပန်းတိုင်ရောက်အောင်သွားပါ။ ငါတော့ ဒီတစ်နှစ်အတွင်းမှာဘာဖြစ်ရမယ်။ (၅)နှစ်အတွင်းမှာ ဘာဖြစ်ရမယ်။ (၁၀)နှစ်အတွင်းမှာတော့ ဘာတွေပြုစီအောင်ပြင်ရမယ်ဆိုတဲ့ Target မှီးတွေထားရှိရမယ်။ ကိုယ်ဘယ်လိုအိမ် နှိုးနှိုးနေချင်သလဲ? ကိုယ်ဘယ်လိုဝင်ငွေမှီးချင်သလဲ? ဘာတွေကိုပိုင်ဆိုင်ချင်သလဲ? ယုတ်စားအလှူဘာတွေ စုဆောင်းချင်သလဲဆိုတဲ့အိမ်ပက်တွေရှိရမယ် မိမိရဲ့အိမ်ပက်တွေကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့အတွက်စာအုပ် စာအုပ်စုစုပေးပါ။ ဒီပုံစံပေးပါ။ မှောင်ဝကတော့ကြည့်ပြီးအသက်သွင်းပါ။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာတွေ တကယ်ဖြစ်တော့မယ်လို့ စကားစားမိပြီးဆိုလျှင် အသက်ငွေငွေလေးဝင်လာပါလိမ့်မယ်။ တပြည်းကြည်းနဲ့ ကိုယ်ရဲ့အဖွဲ့အားကြီးလာတာနဲ့အမျှ ထိုက်အလိုရှိတဲ့အရာတွေအားလုံးဟာ သံလိုက်တံတစ်တံမှာ သံမှုန်သံ့ - တွေကပ်သကဲ့သို့ စန့်ရောက်ရှိလာမှာအမှန်ပဲ ဖြစ်တယ်။

ကိုယ်ရဲ့ Target ကဘာလဲ? ဘယ်အချိန်မှာဖြစ်ရမလဲ? ဘယ်လောက်ထိဖြစ်ရမလဲ? အဓိကလို အပ်တဲ့အချက်ပါဘဲ။ မနက်ဖြန်တိုင်းရဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေဟာ ကိုယ်ပိုင် Target တစ်ခုစီရှိနေရပါမယ်။ ဆွတ်မြတ်မှုအပိုအပြိုင် ၊ အနည်းအများပေးလိုက်ပြီး ဘဝရဲ့အောင်မြင်မှု ၊ ဆုံးရှုံးမှုတွေကိုရရှိမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ခေါင်း ဆောင်ဖြစ်ချင်သူတိုင်းမှာနီးအော်မှာတစ်ခုခု ၊ အားပေးမောင်နှံတစ်ခုခု ၊ စိန်ခေါ်မှုတစ်ခုခုကတော့ ရှိနေမှာအမှန်ပဲဖြစ် တယ်။ ဒါတွေမရှိဘဲနဲ့ ခေါင်းဆောင်အဖြစ်ထင်ရှားတဲ့နေရာကို မရောက်နိုင်ပါဘူး။

အပေါ်ကန်လှူအတွင်းအရေတိုက်ပွဲဝင် လှူပေးခေါင်းဆောင် မာတင်လူသာကင်း(ကျွန်ုပ်မာ) ကိုတံကြည့်ပါ။ သူဟာအပေါ်ကန်လှူမဲတွေ တန်းတူညီမျှအတွင်းအရေရရှိဖို့ တိုက်ပွဲဝင်လှုပ်ရှားမှုတွေရဲ့ အသက်ဝိညာဉ်ပါတဲ့။ ၁၉၆၃ ခုနှစ် ၊ ဩဂုတ်လ (၂၀)ရက်နေ့က ၊ ဝါရှင်တန်ဒီစီမှာ "ကရိုက်ဖာအိမ်မက်တစ်ခုရှိတယ်" ဆိုတဲ့နာမည်ကျော်မိန့်ခွန်း တစ်ခုကိုပြောခဲ့ပါတယ်။ သူ့မိန့်ခွန်းကအချုပ်ကြီးအတော်လဲစွမ်းအားထက်တယ်။ ခံစားချက်လဲအပြည့်ပါတယ်။ အလွှာ အသီးသီးကလူ(၂)သိန်းကျော်ဟာ မိန့်ခွန်းရဲ့ ညှိစွမ်းမှုကိုခံသွားကြရတယ်။ အဲဒီမိန့်ခွန်းထဲမှာ "မာတင်လူသာကင်း"က အပေါ်ကန်နိုင်ငံအတွက် သူ့ရဲ့မျှော်မှန်းချက်ကိုထုတ်ဖော်ခဲ့ပါတယ်။ "မာတင်လူသာကင်း" အနေဖြင့် တစ်နေ့နေ့မှာ အပေါ်ကန်နိုင်ငံဟာလူမျိုးစေတီပုံပူတွေ ၊ အသားအရောင်ခွဲခြားမှုတွေ ၊ နောင်တွဲထားမှုတွေအောက်ကလွတ်ပြောက် မယ်ဆိုတဲ့မျှော်မှန်းချက်တစ်ခုရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒီနှင့်အမျှ အပေါ်ကန်လှူမဲတွေလည်းလူကြီးတွေနှင့်တန်းတူ လှူဆောင်လာမယ် လို့လည်းအိမ်မက်မက်ခဲ့တာပါ။ နောက် - ဒေါက်တာကင်းဟာ ၁၉၆၈ ခုနှစ်က အစွန်ဆုတ်ဝါဒီတွေရဲ့လှုပ်ကြံခြင်း ခံခဲ့ရပေမယ့် သူ့အိမ်မက်တွေကတော့ အသက်ဆက်လက်ရှင်သန်နေခဲ့တယ်။ လူတိုင်းမှာလုပ်နိုင်တဲ့စွမ်းအားတွေတုတ်ကြီး အများအပြားရှိခဲ့ပေမယ့် သိမ်ဆုတ်တစ်ကောင်ကဲ့သို့ ကိုယ်နေတဲ့ကမ္ဘာပြေပြည်မှာ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ Target ကိုထိုးသုတ် ယူပသွားနိုင်ဘူးဆိုလျှင် ဒါဟာလူဖြစ်ခဲ့တာပါ။ လုပ်နိုင်တဲ့စွမ်းအားတွေ အားမာန်တွေ အများကြီးရှိပါလျက်နှင့်ပင် ထင်ရှားသေသွားရတာဟာ တန်တိုးမဲ့နေခြင်းသေခြင်းပါ။

ပြိုင်လေးတစ်ပုဒ်ပြောပြပါဦးမယ်။ တစ်ခါတုန်းက မုဆိုးကြီးတစ်ယောက်ဟာ သားကောင်လိုက်ရင်းတော နက်ထဲမှာ သိမ်ဆုတ်တစ်ကောင်ရဲ့ဥတစ်လုံးကိုတွေ့ရှိပြီး သူ့အိမ်ကပြန်ထဲရှိကြက်မတစ်ကောင်ညှာနေတဲ့ခြင်းထဲကိုထည့် ထားလိုက်ပါတယ်။ ကြက်မကြီးရဲ့ဥနှစ်လုံးကိုယ်တွေ့အပူခိတ်ကြောင့် ကြက်ကလေးတွေနဲ့အတူ ဥကနေအကောင်ပေါက် လာပါတယ်။ သိမ်ဆုတ်ဥကပေါက်တဲ့ သိမ်ဆုတ်တစ်ကောင်ဖြစ်ပေမယ့်လည်း ကြက်ကလေးတွေနဲ့အတူနေအတူစား အပူအကျင့်တူသွားတဲ့အတွက်ကြောင့် ဒီအပူအကျင့်တွေစွဲရာက ကြက်စိတ်ပေါက်သွားတာပေါ့။ ကြက်တွေလိုတဲ့ အစာရှာတယ်။ ကစားတယ် ၊ ဇော်တယ် ၊ ခွပ်တယ်။ ကောင်းတဲ့အပူအကျင့်တွေကော ၊ ညှံတဲ့အပူအကျင့်တွေမရှိ သွားတော့တယ်။ သိမ်ဆုတ်လေးရဲ့အရောင်အထင်းဟာ တခြားသောကြက်ကလေးတွေနဲ့မတူ ကြီးပြင်းလာတာနဲ့အမျှ လှူပေးသွားစွာအာဇာနည်အဖြစ် လာပါတော့တယ်။ တစ်နေ့မှာတော့ သူတို့အစာကျွေးစားနေတဲ့ ဝယ်ကွင်းရဲ့အပေါ် အပြာရောင်ကောင်းကင်ကြီးမှာ သူ့မိန့်ခွန်းတူသိမ်ဆုတ်ကြီးတစ်ကောင်ပျံဝဲနေတယ်။ သိမ်ဆုတ် ကလေးဟာကောင်းကင်မှာပျံသန်းနေတဲ့ သိမ်ဆုတ်ကြီးကိုကြည့်ပြီး ငါလည်းသူလိုမျိုးပျံသန်းချင်လိုက်တာ။ ငါ့မှာ အပေါ်ကန်တစ်ခုရှိပါလျက်နှင့်ပင်ပျံသန်းနိုင်ဘူး။ ဝမ်းနည်းလိုက်တာဆိုပြီးသက်ပြင်းချလိုက်ပါတယ်။ ဒါဟာကံကြမ္မာရဲ့ လှည့်စားမှုကြောင့်ပျံသန်းနိုင်တာကို သိမ်ဆုတ်ကလေးပေးခဲ့ပါဘူး။ တစ်ခါပျံသန်းဖို့ လေ့ကျင့်ခဲ့တာမရှိတဲ့အတွက် ကြောင့် ကြက်တွေလိုတဲ့ကုတ်ကုတ်လေးအစာရှာ စားသောက်နေရပါတယ်။ သိမ်ဆုတ်လေးမှာအပြင်းပျံသန်းနိုင်တဲ့ ပျံဖိုစီးစွမ်းအားအဟုန်တွေရှိပါသော်လည်း ရောက်ရှိနေတဲ့ပတ်ဝန်း ကျင်ကမို့မကွဲတဲ့အတွက်ကြောင့် အပြစ်ကိုပျံသန်း နိုင်ခွင့်မရှိတော့ပါဘူး။ ထိုဥကပူလှူတွေလည်းဒီအတိုင်းပါ။ မိမိမှာမွေးရာပါစွမ်းအားတွေပါလာခဲ့ပြီးသားပါ။ မိမိက အပေါ်ကန်အပိုင်မှာ နေနေရတဲ့အတွက်ကြောင့်သာ သူတို့ခေါင်းငုံ့သလိုမျိုးဘဲကိုယ်ပိုင်ပါတယ်။





ပြင်ပကကျက်စားနိုင်တဲ့သိမ်မွေ့ကလေးဟာ တောင်ပံတစ်ခုကဲ့သို့လိုက်တာနဲ့တပြိုင်နက် ပိုကောင်းကင်ကြီးကို ပိုပိုဆွင့်လှယ်ပါ။ အကယ်၍ကောင်းကင်ထိပ်ထူး စကြဝဠာအဆုံးထိပုံသန်းပယ်ဆိုရင်တောင် ဘယ်သူမှမတားနိုင်ပါဘူး။ အောင်မြင်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်သူဟာ ဉာဏ်အခြေအမြစ်ရှိစွာဖြင့် မိမိစွမ်းအားတွေကို စမ်းသပ်အသုံးပြုကာ အသုံးချလာတတ်ပယ်ဆိုရင် အောင်မြင်ကြီးပွားချမ်းသာတဲ့ ခေါင်းဆောင်တို့နေထိုင်ကျက်စားရာ စင်ပြင်ပေါက်ရောက်ရှိလာမှာပါပဲ။ ကိုယ်ဟာကြက်ပေါက်ပေါက်လို ကြက်ငယ်လေးအသွင်ဆောင်ပြီး ဘာကိုမှ မစွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ ငှက်အဖြစ်နေထိုင်သွားပယ်ဆိုလျှင်တော့ သင့်ဘဝဟာဝမ်းနည်းစရာ အလွန်ကောင်းမိလိမ့်မယ်။ ဘီအိုင်ဘောင်ဆက်ကမ္ဘာ့လှိုက်နာလာတဲ့ မိုးရာဇလေ့တွေရဲ့အောက်မှာကြီးပြင်းလာရတဲ့အခါ ကိုယ့်အနေနဲ့စွန့်စားထောက် ထွက်ပိုင်းပေးဖို့လိုအပ်ကြီးစွာ နောက်တွန့်နေတတ်ပါတယ်။ တနည်းအားဖြင့်ညွှတ်မှ မွေးတွေ့လိမ့်ကုန်နေရာကအပြင်ကို ထုံးစံထွက်လိုက်ရမှာပေါ့ကို ကြောက်ရွံ့မိပါတယ်။ ကျွန်ုပ်အနေနဲ့ မင်းကိုရဲ့ရဲပြောရဲတာတစ်ခုရှိပါတယ်။ မင်းဟာလက်ရှိ ဖတ်ဝန်ကျင့်ခြင်းတဲ့ ဥစ္စာထဲကသာရဲရင့်စွာထွက်လိုက်ပယ်ဆိုရင် ဒီထက်သာတဲ့ကောင်းတဲ့ ဖတ်ဝန်ကျင့်အသိုင်းအဝိုင်း မျှော်ဆိုရောက်ရှိသွားမှာ အသေအချာပါဘဲလို့ပြောချင်ပါတယ်။ ဒီပုံပြင်လေးရဲ့အနှစ်ချွန်ကတော့ ဗဟုသုတအားလုံးတဲ့ စိတ်တွေကို ယုံကြည်စွာဖြင့်ဝယ်ရှားလိုက်ပါ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ်မကျေနပ်ပြည်တွန့်တောက်ဝါး ညည်းပြနေမယ့်အစား စိတ်ကိုယ်ကိုယုံကြည်တဲ့စိတ်ဖြင့် လုပ်နိုင်တာမှန်သမျှအခြေအမြစ်ရှိရှိလုပ်ကြည့်လိုက်ပါ။

“ ကွန်ဖြူလုပ် ” ဝဲ့စကားတစ်ခုရှိတယ် “ မိုင်တစ်ထောင်ခါနီးကိုခြေတစ်လှမ်းကစခဲ့တယ်တဲ့ ” အရမ်းပဲ ဖိုလှင်ပါတယ်။ ဒီအကားကိုနည်းနည်းထပ်ပြည့်စုပယ်ဆိုလျှင် မိုင်တစ်ထောင်ခါနီးကိုခြေတစ်လှမ်းကစခဲ့တယ်ဆိုတာထက် ထလေးတစ်ယောက်ရဲ့ခြေလှမ်းနှင့် စခဲ့တယ်လို့ပြောရင်ပိုမှန်မိလိမ့်မယ်။ ကလေးတစ်ယောက်စတင်လမ်းလျှောက်ပုံကို ဖြစ်အောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ တစ်လှမ်းချင်းတစ်လှမ်းချင်းသွားခဲ့သလို အောင်မြင်မှုကိုသွားတဲ့နေရာမှာလဲ အဲဒီလောက်ထိ အသေးစိတ်ကျွန်ုပ်လိုအပ်ပါတယ်။

(၂) ပုဂ္ဂိုလ်သိတ်ရဲ့သဘောတရား

ပုဂ္ဂိုလ်သိတ်တွေတန်းစီသွားနေပုံကို မျက်လုံးထဲမှာမြင်ယောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ သူတို့ဟာလမ်းကြောင်းတစ်ခု ရပ်မှာအသွားအပြန်ရှုပ်ယက်ခတ်နေရာက သူတို့ချင်းခေါင်းချင်းဆိုင် ယတင်းပို့သွားတာတွေကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ထွေပြေးကင်းထောက်တစ်ယောက်က အစာရှာထွက်ခဲ့ပြီးနောက်ကသူ့ဟပ်ဝွံဝင်တွေကို အကြောင်းကြားတဲ့ပုံပုံမို့လို့ နောက်အချင်းချင်းလက်တို့လိုက်သလို နောက်ကလိုက်ပြီးပုဂ္ဂိုလ်သိတ်တန်းကြီးဖြစ်သွားတာပေါ့။ အဲဒီကုန်ကြား ခဲလေးတွေကို တစ်ကောင်တစ်နိုင်စီသယ်ပို့ကြ ၊ ဝိုင်းစားကြတာပဲမဟုတ်လား။ ဒါကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ပုဂ္ဂိုလ်သိတ် တွေမှာ ဆက်သွယ်ရေးပုံစံတစ်ခုရှိနေတာထင်ရှားပါတယ်။ သူတို့ဟာလမ်းကြောင်းချို့ပြီး လမ်းကြောင်းအတိုင်းတစ်ကောင် နှင့်တစ်ကောင်ဆက်သွယ်လုပ်ဆောင်ကြတာပါ။ ပုဂ္ဂိုလ်သိတ်တွေဟာ ဆက်သွယ်ရေးအရမ်းကောင်းပါတယ်။ ဘယ် နေရာမှာ ဘယ်လောက်ပဲဝေးဝေးအစာရှိတဲ့နေရာကို အုံလိုက်သင်လိုက်ရောက်အောင်သွားကြတယ်။

တရုတ်ပြည်မှာ မင်းတွေစီမံတဲ့အခါတုန်းက တကယ်အဖြစ်အပျက်၊ ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့ အဖြစ်အပျက်ကလေး တစ်ခုရှိပါတယ်။ မြင်းခွာမှာသံမှိုတစ်ခုက မိုက်မိလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံလုံးပျက်စီးသွားခဲ့ရပါ တယ်။ ဒါဟာသေးသေးလေးပါပဲ။ မြင်းခွာမှာသံမှိုလေးတစ်ခုမိုက်မိလိုက်တာဟာ ဘယ်လောက်ထိကြီးကျယ်သွားမလဲ တွေးကြည့်လိုက်ပါ။ ဒါပေမယ့် အဲဒါကြောင့်ပဲ တရုတ်ပြည်ကြီးပျက်စီးသွားခဲ့ရတယ်။ ဒါကြောင့်ခေါင်းဆောင်တိုင်းဟာ သေးသေးလေးတွေကိုလည်း အထူးဂရုစိုက်ရမှာဖြစ်တယ်။ ကမ္ဘာမှာဇာတ်သိမ်းမလုတဲ့ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေရှိ ပါတယ်။ ဂျာမနီက ကိုင်ဇာဘုရင်ဟစ်တလာ ၊ ရုရှားကဇာဘုရင် ၊ ပြင်သစ်က နပိုလီယန် ၊ ရောမက ဂျူလီးယက်ဆီဇာ စသည့်အိုဂျွန်လ်တွေဟာ အာဏာပါဝါတွေကို အများအကျိုးအတွက်မသုံးခဲ့ဘဲ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ခဲ့ကြသူတွေဖြစ် ပါတယ်။ လူတွေနဲ့ကင်းကွာသွားသလို လူ့ဆက်ဆံရေးပညာတွေလည်းညံ့ဖျင်းခဲ့ကြတယ်။ နိုင်ငံတော်ပြည်သူတွေအားလုံး နှုတ်ရောက်ကြရတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးဖြစ်စဉ်က ဗြိတိန်နိုင်ငံမှာသမိတ်မှောက်မှုတွေကြောင့် လူပေါင်း (၂၀)သန်း လောက်အလဟဿအသက်ဆုံးရှုံးခဲ့ရတယ်။ ရောန်းစစ်ပြေပြည်မှာက သမိတ်မှ မမှောက်ဘဲလူဦးရေ (၁)သန်းခန့်သေခဲ့ ရတယ်။ လူ့ဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းတဲ့ခေါင်းဆောင်တွေဟာ မိမိအုပ်ချုပ်မှုမကောင်းသလိုတစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်စွာလိမ့်မိ အိမ်ကွင်းသူတွေဘဲဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒီလိုမေ့မိဖို့အုပ်ချုပ်ခြင်းဟာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတို့အုပ်ချုပ်ခြင်းမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလူတွေဟာနောက်ဆုံးတော့အသေဆုံးခံခဲ့ရပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်လူသိထင်ရှား ကျွန်ုပ်တို့ကြားသိခဲ့တဲ့အသေဆုံးခံ ခဲ့သူတွေကမ္ဘာလုံးဝန်းကျင်အနှံ့အပြားတစ်ဝန်းလုံးပျက်စီးသွားရသလဲဆိုတာ ကျွန်ုပ်တို့မိသားစုလောက် ဖြေပြပါမယ်။

- ဂျာမနီနိုင်ငံခွဲခေါင်းဆောင် " ဟစ်တလာ " ဟာ ၁၈၈၉ ခုနှစ် ၊ ဧပြီလ (၂၀)ရက်နေ့မှာ မွေးဖွားပါတယ်။ ၁၉၄၅ ခုနှစ် ဧပြီလ (၃၀)ရက်နေ့မှာတော့ သူ့ကိုယ်သူ့အဆိပ်သောက်ပြီးအဆုံးစီရင်သွားခဲ့ပါတယ်။
- ဖက်ဆစ်စနစ်ရဲ့နာမည်ကြီး " မူဆိုလိုနီ " ကိုတော့ ၁၈၈၃ ခုနှစ် ၊ ဇူလိုင်လ (၂၉)ရက်နေ့မှာ မွေးဖွားခဲ့ပြီး ၁၉၄၅ ခုနှစ် ၊ အသက် (၆၂)နှစ်အရွယ်မှာတော့ လူ့ပြင်ကွင်းမှာ ပစ္စလက်ဆတ်ပစ်သတ်ခြင်းခံခဲ့ရပြီး မဂ္ဂမလုသေဆုံးသွားခဲ့ရပါတယ်။
- အီရတ်နိုင်ငံခေါင်းဆောင် " ဆက်ဒမ်ဟူစိန် " ကတော့ ၁၉၃၇ ခုနှစ် ဧပြီလ (၂၀)ရက်နေ့မှာမွေးဖွား ခဲ့ပြီး ၂၀၀၆ ခုနှစ် ၊ ဒီဇင်ဘာလ (၃၀)ရက်နေ့မှာတော့ ကြီးငွေ့ကွယ်ပျက်ခြင်းခံခဲ့ရပြီး ဇာတ်သိမ်းသွားခဲ့ပါတယ်။
- " အိုစမာဗင်လာဒင် " နဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့က သူ့ကို ၁၉၅၇ ခုနှစ်မှာမွေးဖွားခဲ့ပြီး ၂၀၁၁ ခုနှစ် မေလ (၂)ရက် နေ့မှာတော့ အပေဖိုကန် - မလိန်းတပ်သားတွေရဲ့သတ်ဖြတ်ခြင်းခံခဲ့ရပြီး စာပေသတင်းသမားတွေရဲ့ထွက် အလွန်တန်ဖိုးရှိတဲ့သတင်းတစ်ခုဖြစ်ခဲ့ပြီး ဂျာနယ်တွေရောင်းကောင်းခဲ့တယ်။
- လစ်ဗျားခေါင်းဆောင် " မွန်ဘားကအီ " ရဲ့ မွေးဖွားချိန်ကတော့ ၁၉၄၂ ခုနှစ် ဇွန်လမှာပဲ။ အဲဒီနောက် ၂၀၁၁ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ (၂၀)ရက်နေ့မှာတော့ သူ့ဟာပြန်ပေါက်ကြီးထဲ ပုန်းအောင်းနေတဲ့အချိန်မှာဘဲ ရွှေသေနတ်ပြင်းပစ်သတ်ခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ အသားတွေငါးတွေထားတဲ့ရေခဲတိုက်ကြီးမှာ လူအများစိုင်းကြည့်ခြင်းခံရပြီး လမ်းဘေးကတွေ့တစ်ကောင်သေသလိုပိုး သေပွိုဝင်ခဲ့ရပါတယ်။

ဒါဟာဆက်ဆံနေသည့်ပုံဖြစ်ပြီး တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်တဲ့အာဇာနည်ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ နောက်ဆုံးဘဝအခြေအနေဘဲဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ထားပြည့်ပြတ်တဲ့ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဟာ လူအများပေါ်မှာကိုယ်ခွင့်စတတ်တဲ့စိတ်နှင့် မေတ္တာတရားကိုအခြေခံပြီး လူတိုင်းကိုညင်သာစွာပေါင်းသင်းဆက်ဆံခဲ့ပါတယ်။ သူ့ကိုယ်ရေးကိုယ်တာအကျိုးစီးပွားကို စွန့်လွှတ်ပြီး အနှစ်နာခံသင့်သည့်အခါများတွင် အနှစ်နာခံခဲ့ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်နှင့်နောက်လိုက်ငယ်သားတွေဟာအပြန်အလှန်ယဉ်ကျေးမှု၊ သစ္စာစောင့်သိမှု၊ ဝိုင်းသလေးစားမှုနှင့် စစ်မှန်သောစုပေါင်းအင်အားကိုအသုံးပြုပြီး စိတ်ဝါတ်တက်ကြွမှုအပြည့်ဖြင့် လုပ်ငန်းတွေကိုဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။ အပြန်အလှန်တူညီတဲ့ဆက်ဆံမှု၊ ဆက်ဆံရေးများကိုပြုလုပ်ခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် ပုဂ္ဂိုလ်စိတ်တွေ၊ ခြင်္သေ့လို ညီညီသာသာပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ကြရင်းက တောင်ပိုကြီးပေါ်တွန်းလာသလို ခေါင်းဆောင်ကောင်းနှင့်နောက်လိုက်ကောင်းတွေကလည်း အခွင့်အလမ်းအခွင့်အလမ်းစင်ပူတွေနှင့် လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းကိုယ်လိုချင်တဲ့ ဘဝအောင်မြင်မှုတွေကိုရရှိကြပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ မိမိအဖွဲ့အစည်းမှလူတွေကိုလစာငွေနှင့် နောင်ဖွဲ့ထားခြင်းမို့မရှိဘဲချစ်လင်ချစ်ကင်တွေ၊ အကျိုးအမြတ်တွေအဖြစ်သာဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ထားပါတယ်။ လူတွေကို စက်ရပ်လုပ်မိုင်းဘူး။ လူကိုလူအဖြစ်ဖြင့်ပြီး လူတိုင်းကိုတန်ဖိုးထားတဲ့စိတ်ဖြင့် ရင်းနှီးသင်ပေးသောစေတနာဖြင့်သာကောင်းကိုတွေ့ရှိအတူပြုလုပ်ကြတယ်။ နောက်လိုက်အဖွဲ့သားတွေဟာ အလုပ်အပေါ်မှီကပ်တာမရှိသလို အခွင့်အလမ်းမရှိတဲ့စိတ်တွေလည်းမရှိကြပါဘူး။

တရားမျှတပြီး ကျေနပ်လောက်တဲ့ အကျိုးခံစားခွင့်တွေကို ခေါင်းဆောင်ကပေးထားပြီးဖြစ်တယ်။ ခေါင်းဆောင်ဟာ တကယ်စေတနာထားပြီးသားဖြစ်ပေမယ့်၊ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့မှုတွေကိုလက်ကိုင်ထားပြီး မိမိအဖွဲ့သားတွေနဲ့ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပါတယ်။ အပြန်အလှန်ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်း ဖြစ်ပေါ်ကောင်းမွန်တဲ့အတွက်ကြောင့် ထာဝရအောင်မြင်မှုရွှေ့နှင်းတော်ကြီးကို တည်ဆောက်နိုင်မှာမလွဲပါဘူး။ ဒါကပုဂ္ဂိုလ် စိတ်ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်စိတ်လို ဆက်သွယ်ရေးကောင်းမွန်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ထားပါပဲ။

(၃) ခြင်္သေ့သဘောတရား

ခြင်္သေ့ဆိုတဲ့အကောင်ဟာမြေပြင်မှာရှိတဲ့ တိရစ္ဆာန်တို့ထဲမှာတောင်မင်းခံဖြစ်တယ်။ ယနေ့လူသုံးကျန်ပစ္စည်းတွေရဲ့ အထိမ်းအမှတ်သင်္ကေတလက္ခဏာတွေမှာ ခြင်္သေ့ရဲ့ပုံကိုအသုံးပြုကြခြင်းမှာ မှီရင်းခြင်း၊ သတ္တိရှိခြင်းဆိုတဲ့ သင်္ကေတကိုပြုခြင်းဖြစ်တယ်။ ခြင်္သေ့တံဆိပ်ထုတ်ကုန်တွေကို လူအတော်များများကြိုက်ကြတယ်။ အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိ၊ သတ္တိရှိရှိ ခြင်္သေ့တံဆိပ်ထုတ်ကုန်တို့ကိုဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။ သတ္တိရှိရှိအသက်ရှင်ရပ်တည်သလို သတ္တိရှိရှိသေရဲတယ်ဆိုတဲ့ မှီရင်းခြင်းမျိုးနဲ့ပဲရှိနေပါတယ်။ ခြင်္သေ့ဟာဘယ်နေရာ ဘယ်အသံထဲရောက်ရောက် ဘာကိုမှကြောက်ရွံ့တုန်လှုပ်မှုမရှိပါဘူး။ ရန်သူတွေလှိုလည်း ရှောင်ထွက်သွားတဲ့သဘောတရားမရှိပါဘူး။ ရင်ဆိုင်ရောဂိုသည့်ကိစ္စနှင့်အမှုကို မှီရင်းတည်ကြည်တဲ့ စိတ်ဖြင့်တုန်လှုပ်မှုမရှိဖြစ်ပါတယ်။ လုံ့လ၊ ဝီရိယရှိတဲ့နေရာမှာလည်း အခြားသောတောနေသတ္တဝါတွေထက် ဝီရိယအားပိုကောင်းပါတယ်။ နေထိုင်သွားလာရာမှာလည်း ကိုယ့်ကိုကိုယ်ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် တည်ငြိမ်အေးအေးစွာနေတတ်ပါတယ်။ သားကောင်လိုက်တဲ့အခါမှာလည်း ကျွဲကိုရန်အုပ်သည့်အားနှင့် ကြွက်ကိုရန်အုပ်သည့်အားအတူတူပါပဲ။

အကောင်ကြီးအကောင်ငယ်ရယ်လို့ ခွဲခြားခြင်းမရှိပါဘူး။ လူလဲ ၊ ဖိရိယာအားစိုက်ပျိုးခြင်း အတူတူပါဘဲ။
 ဒီကတော့ခြင်္သေ့ရဲသဘောတရားပါ။ အောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် အပြော်အပြင်ရှိရ
 ဖမ်း ဆက်သွယ်ရေးကောင်းမွန်တဲ့ လူမှုဆက်သံရေးပညာပြည့်စုံရမယ်။ ဒီအပြင်ဝဲစွမ်းသတ္တိရှိပြီး ဘယ်အလုပ်မဆို
 ပြုတ်ပြတ်သာသားလုပ်ရကိုင်ရဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ အပြော်အပြင်ရှိရုံ ၊ ဆက်သွယ်ရေးကောင်းရုံမပြီ။ သေမိ
 ဘူး။ ယနေ့ခေတ် (၂၀)ရာစုမှာ အပြိုင်အဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်နေရတဲ့ခေတ်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဝဲစွမ်းသတ္တိနှင့်ယှဉ်ကြည့်မှ
 စွဲကလည်း အဓိကအဓိကဏ္ဍကနေရာယူထားပါတယ်။ သင်ဘယ်လောက်တော်တော် ၊ ဘယ်လောက်ပညာတတ်
 တတ် ယုံကြည်မှုနှင့်သတ္တိမရှိရင်တော့နောက်ဆုတ်နေလိုက်ပါ။ သူပွားနေဆက်လိုက်ရတဲ့ နောက်လိုက်ကြီးဖြစ်မှန်းမသိ
 ဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။ ဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို ဘယ်သူကခေါင်းဆောင်အဖြစ်မြင်နိုင်မှာလဲ? ယုံကြည်မှုနှင့်သတ္တိပြည့်ဝနေမှ
 အားရှိလိမ့်မယ်။ အားရှိလည်းအားကိုးခွင့်ကြလိမ့်မယ်။ ဒါမှလည်းကိုယ်ငယ်သားတွေကို မျှော်မှန်းချက်ရှိရာခေါ်ဆောင်
 သွားနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ အစွမ်းဆက်ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ခြင်္သေ့သဘောတရားကိုလက်ကိုင်ခွဲထားဖို့
 စိုအပ်ပါတယ်။ လူတွေက ဘယ်လိုခေါင်းဆောင်ဖို့တွေကိုနှစ်သက်သလဲဆိုရင် စွမ်းစားလုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့သတ္တိ ၊ ဦးဆောင်
 ထောင်ယူနိုင်တဲ့သတ္တိ ၊ ဆန်းသစ်တီထွင်လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့သတ္တိ (ဦးဆောင်ကြီးစားပြီးသတ္တိရှိမှုတွေ မေတ္တာတရားတွေနဲ့
 ဖြည့်ဝနေတဲ့) တန်လှုပ်မှုကင်းတဲ့ခေါင်းဆောင်မျိုးကိုအလိုရှိကြပါတယ်။ ဘာကြောင့်အဲဒီခေါင်းဆောင်မျိုးကိုအလိုရှိသလဲ
 ဆိုရင် လူတိုင်းမှားမကြာခဏဖြစ်ငယ်တတ်တဲ့ ကြောက်စိတ်(၇)မျိုးရှိတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။

- (၁) ဆင်းရဲဒုစုတ်ပြတ်မှုကိုကြောက်ရွံ့မှု
- (၂) အပြစ်တင်ဝေဒန်ခံရမှုကြောက်ရွံ့မှု
- (၃) အခွန်မခံရမှုကြောက်ရွံ့မှု
- (၄) လွတ်လပ်မှုဆုံးရှုံးမှုကြောက်ရွံ့မှု
- (၅) အိမ်မခွမ်းဘဝကိုကြောက်ရွံ့မှု
- (၆) သေရမှုကြောက်ရွံ့မှု
- (၇) နာမကျန်းဖြစ်မှုကြောက်ရွံ့မှု

ဒီအကြောက်တရား (၇)မျိုးဟာ လူတွေဝဲစွမ်းမှာ အမြဲပြတ်ကိန်းအောင်နေပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့လူသားတွေရဲ့
 အသက်ရှင်နေထိုင်မှုနည်းမှာ စွမ်းအားအကောင်းဆုံးသော အပျက်သဘောဆောင်တဲ့ အကြောက်တရားဟာကြောက်
 စရာအကောင်းဆုံး ဖိစွဲကောင်ပဲဖြစ်တယ်။ ဒီအကြောက်တရားကတော့ဖြစ်မှု ၊ အမွေ့ချုပ်ချုပ်မှု၊ ထိတ်လန့်ရွံ့ရွံ့မှု ၊
 တွေဝေပျောက်မှုနဲ့တွေ့ဖြစ်စေတဲ့အတွက် အကြံအစည်တွေကိုယိုယွင်းချိုးစွဲစေပြီး ရည်မှန်းချက်တွေကိုပျက်ဆီး
 ဖမ်းပါတယ်။



၁။ ဆင်းရဲငတ်ပြတ်မှုကိုကြောက်တယ်

ဥပမာ - ဝန်ထမ်းတွေ တစ်လ၊ ငါးသောင်းရတယ်ဆိုပါစို့။ တစ်သိန်းပလိုချင်ဘူးလားဆိုတော့ ပလိုချင်ကြတယ်။ တစ်သိန်းရတဲ့လူကလည်း တစ်သိန်းပလိုချင်ကြတယ်။ စသဖြင့်ပေါ့။ ထပ်တိုးပလိုချင်ပူတွေဘာကြောင့်ဖြစ်နေကြသလဲဆိုရင် ဆင်းရဲမှာကြောက်လို့ပါ။ ဒီပေမဲ့ လိုချင်မှုအတွက်စွန့်စားရဲသလားဆိုတော့ မစွန့်စားရဲကြပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် လက်ရှိဝင်ငွေ ၊ ရာထူးပျောက်သွားမှာလို့ပါ။ ဝန်ထမ်းအများစုဟာ လက်ရှိအနေအထားလေးပျက်သွားမှာ စိုးရိမ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် မစွန့်စားရဲတဲ့နေရင်းကနေ နောက်ဆုံးသို့တို့တာဝဟာ ငါးသောင်း ၊ တစ်သိန်းမှပဲ ဇာတ်လမ်းဆုံသွားကြရတယ်။ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်ကလူတွေတိုးတက်တယ်ဆိုတာ တိုးတက်မှုရှိတဲ့အလုပ်မှန်သမျှကိုကြိုးစားရှာဖွေလုပ်ကိုင်နေတဲ့အတွက်ပဲဖြစ်တယ်။ မြန်မာပြည်ကလူတွေကတော့ ကိုယ်ကိုကိုယ်ယုံကြည်မှုမရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် ကြောက်စိတ်ကိုအလိုလိုငွေစွန့်ပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကိုမစွန့်စားရဲတော့ပါဘူး။ ဘဝတလျှောက်လုံးကြုံရာအလုပ်ကိုလုပ်၊ ဖြစ်သလိုစားသောက်ပြီး ဆင်းရဲမှာကြောက်တဲ့ကြောက်စိတ်နဲ့ ဘဝကိုနိုးချစ်သွားပါတော့တယ်။ ကြောက်စရာအကောင်ဆုံကြောက်စိတ်ကတော့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးလွှမ်းမိုးထားပါတယ်။ မိမိကြောက်နေတဲ့ကြောက်စိတ်ကို သတ္တိရှိစွာလှန်နိုင်မှ ကြောက်စိတ်မှလွတ်တဲ့နေရာကိုရောက်ရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။

၂။ ပြစ်တင်ဝေဖန်ခံရမှုကြောက်တယ်

No.1 သင်တန်းကျောင်းမှာ သင်တန်းပို့ချပြီးသည့်အခါတိုင်း ယနေ့သင်ကြားပို့ချခဲ့သမျှအကြောင်းအရာတွေထဲမှာ မိမိမှတ်မိတာတွေကို (၃)မိနစ်ခန့်စင်ပေါ်တက်ပြီးပြောခိုင်းပါတယ်။ ဒီလိုစင်ပေါ်တက်ပြီး Sharing လုပ်တဲ့အခါမှာ စင်ပေါ်တက်မပြောရဲကြပါဘူး။ စင်ပေါ်တက်လာတဲ့သင်တန်းသားကပြောတော့လည်း "မိက်" ကိုင်လိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ ဘာပြောလို့ပြောရမှန်းမသိတော့ပါဘူး။ အဲဒါဘာကြောင့်လဲဆိုရင် စင်အောက်ကလူတွေရဲ့ ပြစ်တင်ပြောဆိုခြင်းကို ခံရမှုကြောက်တဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်တယ်။ စင်ပေါ်ကလူပျားမှန်အမှုအရာကိုကြည့်ပြီးတော့ စင်အောက်ကလူတွေလည်း စင်ပေါ်တက်ရဲကြတော့ဘူး။ ဒီဝေဖန်ပြစ်တင်ခံရမယ့် ကြောက်စိတ်ကိုမတွန်းလှန်နိုင်တော့ဘူးဆိုရင်တော့ ကိုယ်ဟာ ဘယ်တော့မှစင်ပြင်ပေါ်ကို မရောက်နိုင်တော့ပါဘူး။

၃။ နာမကျန်းဖြစ်မှုကြောက်တယ်

လူတိုင်းဟာ ကျန်းကျန်းမာမာနေချင်ကြတယ်။ ဘဝမှာစည်းစိမ်ဥစ္စာရှိခြင်းထက် ကျန်းမာရေးကောင်းမွန်ခြင်းကပိုလှိုင်းအရေးကြီးပါတယ်။ ပြန်သန့်သေသွားရတာကကိစ္စပိုပါဘူး။ ဒါ့အောက်တစ်ပိုင်းသေပြီး လေပြတ်သွားရမှာမျိုး ၊ ရောဂါတွေနာမျိုးနဲ့ခံစားပြီး အိမ်ယာထဲလဲနေရမှာမျိုး ယခုကာလ HIV ရောဂါ ၊ AIDS ရောဂါ ၊ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ ၊ သွေးလွန်တုပ်ကွေးရောဂါ ၊ ကင်ဆာရောဂါ စသဖြင့် ဘာရောဂါမဆိုဖြစ်မှာကြောက်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူတွေဟာ နာမကျန်းဖြစ်မှာကြောက်တယ်လို့ပြောတယ်။ ဝမ်းနာမကျန်းဖြစ်တာထက်ဆိုးတဲ့အရာကတော့ စိတ်နာမကျန်းဖြစ်တာမျိုးက ပိုကြောက်စရာကောင်းပါတယ်။ စိတ်နာမကျန်းဖြစ်တယ်ဆိုတာ စိတ်ခါတ်ကွတာကိုပြောတာပါ။ ဒါကြောင့် အဝတ်တစ်ထည်ကိုယ်တစ်ခုနဲ့တောင်မှ စိတ်ခါတ်မကျပါစို့။

၄။ အချစ်မခံမှုမှာကြောက်တယ်

လူတိုင်းဟာအချစ်ခံရဖို့ကြတယ်။ ငါ့ချစ်တဲ့သူတွေက ငါ့ကိုပြန်မချစ်မှာကြောက်ကြတယ်။ အဖေ ၊ အမေ
ငါ့အဖေကိုလည်းမခံဘူးပဲ။ သူငယ်ချင်းတွေက မုန်းသွားမှာ ၊ မချစ်မှာကြောက်ကြတယ်။ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားဆိုတာ
မေတ္တာတရားကိုအခြေခံပြီး ပေါက်ဖွားလာတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ့်မေတ္တာတရားကစစ်မှန်နေလျှင် ချစ်ခြင်း
မေတ္တာတရားက ဘယ်တော့မှပျောက်ကွယ်သွားမှာမဟုတ်ပါဘူး။

၅။ လွတ်လပ်မှုတွေဆုံးရှုံးမှာကြောက်တယ်

လူတိုင်းဟာ လွတ်လပ်စွာနေထိုင်လိုကြတယ်။ ငှက်တွေ ၊ တိရစ္ဆာန်တွေမှာလည်းဒီအတိုင်းပါတဲ့။
လွတ်လပ်စွာနေလိုရတဲ့အချိန်အခါမှာ လွတ်လပ်စွာမနေဘူးဆိုလျှင် သူ့ရဲ့လွတ်လပ်မှုတွေ ဆုံးရှုံးတတ်ပါတယ်။
တစ်ကိုယ်တိုင်ကလွတ်လပ်မှုကြိုက်သလို လူတိုင်းကိုလည်းလွတ်လပ်မှုပေးပါ။ လွတ်လပ်မှုရဲ့အရသာကို အပြည့်အဝ
ခံစားရပါလိမ့်မယ်။ ဒါဆိုလျှင် လွတ်လပ်မှုမရှိမှာကြောက်စရာမလိုတော့ပါဘူး။

၆။ အိမ်မခွမ်းဖြစ်မှာကြောက်တယ်

လူတွေဟာ တစ်နေ့တစ်နေ့ မှန်ကဲပဲကြည့်နေကြတယ်။ ဘာကြောင့် မှန်ကြည့်နေသလဲ? အိမ်မခွမ်းရင်ရော်
ဘူးမှာကြောက်လို့ပါ။ ပါးစေ့နားစေ့တွေတွန့်လာမယ်။ ဆံပင်တွေဖြူလာမယ် ၊ တင်းတိတ် ၊ ဝက်မြို ၊ မှဲ့ခြောက်တွေ
စွက်လာမှာကြောက်တယ်။ ငါတော့အသက်ကြီးနေပြီ လူငယ်တွေနဲ့ယှဉ်ပြီးမသွားနိုင်တော့ဘူး။ အလုပ်တွေမလုပ်နိုင်
တော့ဘူး။ ဘုရားရှင်ဟောတဲ့ ဇာတိ ၊ ဇရာ ၊ မရဏာဆိုတဲ့အတိုင်း မွေး ၊ အို ၊ နာ ၊ သေ ဘယ်သူမှလွန်ဆန်လို့မရ
ပါဘူး။ အိမ်မခွမ်းဖြစ်မှာကို တကယ်ကြောက်တဲ့လူတစ်ယောက်အတွက် တကယ်အိုခြင်းတရားမှလွတ်ချင်လျှင် မအို
စေရပါ။ အိုခြင်းတရားမှလွတ်မြောက်ရာ တရားကိုကွင်းပါ။ ဒါဆိုရင် မိမိဟာအိမ်မခွမ်းဖြစ်မှာကို ကြောက်စရာ
မလိုတော့ပါဘူး။

၇။ သေရမှာကြောက်တယ်

လူမှန်သူမှန်ဟာ မွေးမယ် ၊ အိုမယ် ၊ နာမယ် ၊ သေမယ် ဒီဇာတိ ဇရာ ၊ ဇာတိ မရဏတရား(၄)ပါး မှ
ဘယ်သူမှလွတ်နိုင်တဲ့လူမရှိသလို ရှောင်တိမ်းလို့လည်းမရပါဘူး။ မွေးဖွားလာရင်တော့သေရမှာပါပဲ။ မနက်ကြိုစိမ်း
ဆန်ဘက်ခါးလား ၊ ဘယ်နေ့ ၊ ဘယ်လ ၊ ဘယ်ရက် သေမယ်ဆိုတာမသိကြပါဘူး။ သေမဲ့ရက်ကို တွေးကြောက်နေမဲ့
အစားသေမိအချိန်မှာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာတွေအားလုံးကို စိတ်ပါလက်ဖ်းလုပ်ပါ။ သေရမှာကိုကြောက်တယ်ဆိုရင်
သေချင်တရားမှ လွတ်မြောက်ရာတရားကိုကွင်းပါ။ ဒီဘဝဒီတစ်ကြိမ်ပဲသေရမယ်။ နောက်ဘဝအထက်ထက်သေရရာ
အကြောင်းမရှိတော့ပါဘူး။

လူတွေဟာ ရှင်သန်ရေးအတွက် ဘေးဒုက္ခတွေ ၊ အန္တရာယ်တွေမှကာကွယ်ပေးရတယ်။ ဥပမာ။ ရေခဲ
 ပူလောင်မှာမို့တော့ ၊ ရေကိန်းစက်မှာကြောက်တာ ၊ ယာဉ်အသွားအလာရုပ်ယှက်ခတ်နေတဲ့လမ်းပေါ်မှာ ကားတိုက်မှာ
 ဖိုလို့ပြတ်ပြောတာမို့တွေပေါ့။ အဲဒါတွေကဖြစ်သင့်တဲ့အကြောင်း ၊ အသိအမှတ်ပြုလက်ခံလောက်တဲ့အကြောင်း
 ရှင်သန်ရေးအတွက်ကြောက်ရွံ့မှုတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဘယ်လိုပဲခေါ်ခေါ် ကိုယ့်အသက်အိုးအိမ်စည်းစိမ်ကိုမပျက်စီးအောင်
 ကာကွယ်တဲ့သဘောအောင်တာတွေကြာရလိမ့်မယ်။ တချို့လူတွေကတော့ မဖြစ်ခင်ကကြိုတင်ပြီတွေကြောက်ကြတယ်။
 စိတ်ထဲမှာကိန်းအောင်နေပြီး ဖိရိပ်စရာမရှိကြောင်းဖိရိပ် ရောက်တက်ရာရာတွေ ၊ ဖြစ်လာသေးဘဲ ဖြစ်လာတော့မှာ
 ပဲဆိုပြီးလည်းနေတာမို့တွေပေါ့။ ပိုးပြွန်မှာကြောက်တဲ့ယုန် ၊ မြေပြွန်မှာဖိုလို့တစ်ည(၃)ခါထ၊ထစမ်းတဲ့ မျောက်ကလေး
 တွေလိုအကြောက်လွန်ရောဂါသည်တွေလည်းတစ်ပုံကြီးပေါ့။ အဲဒါလိုတွေကြောက်တာမို့ဟာ ဘဝကိုပိုပဲပြိုကွဲပြီး
 အကြီးအကွယ်ပျက်စီးကိန်းဆိုက်အောင်လုပ်နိုင်ဖို့မရှိပါဘယ်။ တချို့လူဆိုလျှင် လေယာဉ်ပျက်ကျမှုတွေမှာဘာအင်ရာမှ
 မရဘဲနုလုံးသွေးရပ်ပြီး သေနေတဲ့ခရီးသည်တွေ တွေ့ရတယ်လို့ပြောကြတယ်။ ဒါဟာလေယာဉ်ထိုက်ကျတဲ့အခိုက်မှာပင်
 အကြောက်လွန်ပြီးသေသွားရတဲ့အဖြစ်မို့တွေပေါ့။ တစ်ချို့လမ်းထဲမှာ မီးလောင်နေတာကိုယ့်အိမ်လဲမပါဘဲနဲ့လမ်းပြီး
 သတိလစ်ပေးလဲကာ အသက်ဆုံးသွားရတာမို့လဲပိုပါသေးတယ်။ ကြောက်စရာကလူကို လက်ငင်းအန္တရာယ်မပေးပါဘူး။
 ကြောက်စိတ်ကသာလူကိုဒုက္ခပေးတာ ကြောက်စိတ်ထက်တွေကြောက်တဲ့အကြောက်တရားက ပိုကြောက်ပိုကောင်းပါ
 တယ်။ လူတွေဟာဘာမှဖြစ်သေးပေမယ့် ကြံကြံစဉ်းတော့ကြောက်တတ်တဲ့သဘာဝပါဘဲ။

တလောကလုံး ကူးစက်ပိုးမွှားတွေပြည့်ကုန်ပြီဆိုပြီး သူ့ကိုယ်သူသတ်သေသွားတဲ့ ရောဂါပေးအရာဝန်
 တစ်ယောက်အကြောင်း ထွေးတောင်ပိုပါသေးတယ်။ တချို့က ကမ္ဘာကြီးပျက်တော့မှာဘဲတွေကြောက်ကြတယ်။ တခြား
 ပြိုင်က UFO တွေ ၊ ET တွေ လာတိုက်တော့မှာဘဲ။ တွေးကြောက်လာကြောက်ရဲ့ အမှန်တော့ဒါတွေအားလုံးဟာ
 အတွေ့အထင်သက်သက်တွေပျဉ်းပါတဲ။ စိတ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့စိတ်အမှုအရာတွေပေါ့။ ဖိရိပ်ကြီးမှုကြောင့်ကြပူပန်မှု ၊
 ရတက်မအေးဘဲပိုပူ ၊ တုန်လှုပ်ခြောက်ခြားမှု ဒါတွေအားလုံးဟာမကောင်းတဲ့စိတ်ကူး ၊ အတွေ့ဆိုတွေကိုအထိန်းအချုပ်
 ပရမ်းပတာလွှတ်ချင်တိုင်းလွှတ်ထားခဲ့ရကဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ စိတ်အခြေပြုလက္ခဏာဆိုလည်းမပြင်းနိုင်ပါဘူး။ လူတွေရဲ့
 နံပါတ်တစ်ရပ်သူတွေဟာ " ကြောက်စိတ်" နှင့် " တွေးကြောက်တာ" တွေပါဘဲ။ လူတွေရဲ့ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်မကုအစိပျစ်
 မရှိတဲ့တွေကြောက်တတ်တဲ့ကြောက်ရွံ့မှုတွေကြောင့် အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေလက်လွတ်သွားရတယ်။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ
 နှင့်သန္တာပေးဖြစ်စဉ်ကိုထိခိုက်စေတယ်။ အသက်တိုစေတယ်။ တချို့ဆိုလျှင် အကြောက်လွန်သွေးလွန်ပြီးသွေး
 တာမို့တောင်ကြဲတွေ့ရပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ကြောက်တတ်တဲ့စိတ်ဟာ မိမိကိုယ်ကိုယ့်ကြည့်မှုတွေလှေပင်သွေး
 စေတာမို့ အစိပျစ်သက်ရောက်စေပါတယ်။ ကြောက်ရွံ့မှုတွေကြောင့် အောင်မြင်မှုအပိုင်းမှာအနည်းငယ်သာရပြီး
 အစွဲမှားစွာနဲ့သာကြံတွေ့နေရတဲ့ သန်းပေါင်းများစွာသောလူတွေရဲ့ သာဝကတွေများစွာရှိပါတယ်။ ပြောရမယ်ဆိုလျှင်
 ကြောက်စိတ်ဟာ တန်ခိုးရှိတယ်ပြောရင်တောင်မှန်မလားဘဲ။ လူဟာကိုယ့်ကိုကိုယ်ယုံကြည်မှုပိုမို ကြောက်စိတ်ကိုထပ်
 ထပ်နိုင်တယ်။ ရေမကူးတတ်တဲ့သူဟာရေနှစ်မှာကြောက်တယ်။ ရေကူးတတ်တဲ့အခါမှာတော့ ရေနှစ်မှာမကြောက်တော့
 ပါဘူး။ ရေကိုလဲမကြောက်တော့ဘူး။ ရေနှစ်ဘူးဆိုတဲ့ ယုံကြည်သွားတဲ့အချက်ကြောင့်ဘဲဖြစ်တယ်။

ရေကူးတဲ့အခါမှာနည်းပြတွေရှိသလို လူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက်နေထိုင်ရာမှာ ကိုယ့်ရဲ့နည်းပြဆရာတွေ ပိုပါတယ်။ လူတွေမှာဆိုလေ့ရှိပြီး သာမန်နှင့်ရင်ဆိုင်ရတိုင်း ကြောက်စိတ်ထဲနှစ်ဝင်သွားသလိုပိုပြီး ပြစ်သင့်ပါဘူး။ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းကတော့ ဘယ်အခြေအနေဘယ်ဘဝတဲ့ရောက်ရောက် ကြောက်ရွံ့တုန်လှုပ်မှုတွေကိုအဝင်မခံတဲ့ စယ်ရှားပေးလိုက်ခြင်းအားဖြင့် စွမ်းအားတွေ၊ သတ္တိတွေ၊ ယုံကြည်မှုတွေရရှိလာပါမယ်။ " ကြောက်ရွံ့မှုနှင့် ကံတရား " က တံခါးလှောင်ခါက်တယ်။ သူ့ရသတ္တိနှင့်ယုံကြည်ချက်ကပြန်တုပြီး တံခါးသွားဖွင့်ကြည့်လိုက်တယ်။ အပြင်မှာတစ်ယောက်မှ မရှိတော့ပါလား။" ဆိုတဲ့ ရှေးပညာရှိတစ်ဦးရဲ့စကားတစ်ခွန်းကလည်း မှတ်သားစရာပါ။ စွမ်းရည်ပြည့်ခေါင်းဆောင် တစ်ယောက်ရဲ့ဘဝကိုပိုင်ဆိုင်ချင်တယ်ဆိုပါက မင်းဟာခြင်သံ့သဘောတရားရဲ့ အဓိကမဏ္ဍိုင်ဖြစ်တဲ့ သတ္တိကိုလက် ကိုင်ပြုပြီး ဘဝမှာကြုံတွေ့လာရတဲ့အခက်အခဲတွေကို အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းဖို့တကယ်ပဲအရေးကြီးပါတယ်။ ဒါကြောင့် မင်းဟာသတ္တိမရှိရင်တော့ မင်းဘဝမှာတိုတောက်အောင်ပြည့်မှုတွေရရှိမဆိုထားနဲ့ သူများတကာတွေရဲ့ အောက်တန်းနောက် တန်းမှာပဲရှိနေပါလိမ့်မယ်။ မင်းရဲ့ဘဝအဆင့်အတန်းဟာလည်းမြင့်တက်လာဖို့ မင်းပေးပျော်ပျော်ပါနဲ့တော့။

" ကြောက်ရင်လဲ - ရဲရင့်မှုမင်းဖြစ် " ဆိုတဲ့စကားကိုတော့ မင်းယုံကြည်တယ်ဆိုရင်တော့ ခွဲမှာကြောက်လို့ ဘာမှမစွန့်စားရင်တော့နိုင်ဖို့ဝဲယဉ်းသွားပါပြီ ။ စွန့်စားတယ်ဆိုတာ တိုးတက်ခြင်းရဲ့လမ်းပေါ်ပဲ။ ဒါကြောင့် ငါ့စွန့်စား လိုက်လို့မူးသွားမှာ ၊ ခွဲသွားမှာကိုမကြောက်ပါနဲ့ ၊ မတွေ့ပါနဲ့။ ဒါဟာအဓိပ္ပါယ်ပဲအတွေးတွေဆိုတာ မင်းသတိထားဖို့ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ သတိမထားရင်တော့ မင်းစိတ်ထဲကမင်းရဲ့အတွေးဆိုတွေရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုကြောင့်လက် ဆွဲမှုမှ သင်တကာယ်ရဲ့နိမ့်မှုတွေခွဲကြုံတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဘဝလမ်းခရီးကိုပြတ်သန်းရာမှာအမှားတစ်ခုမှမလုပ်ဘူးတဲ့သူဟာ ဇောက်ထပ်ထိုက်တန်တဲ့ ဆုလားဒီကိုရဲ့အတွက်ကြိုးစားတတ်တော့မှာ မဟုတ်သလို ကြိုးစားချင်စိတ်လဲရှိမှာမဟုတ်တော့ ပါဘူး။ ဘဝမှာအနိမ့်တန်တဲ့အရာတွေကို ပိုင်ဆိုင်ချင်လျှင်တော့ မင်းကိုယ်တိုင်စွန့်စားမှုတွေကိုလုပ်ဖို့ပါပဲ။ ယခု No.1 Millionaire Mind စာအုပ်ကိုဖတ်ရှုပြီးတဲ့အခါ လူတိုင်းဟာစွမ်းအင်ပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်း တစ်ယောက်ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုရင် ခြင်သံ့သဘောတရားနှင့် ခြင်သံ့စိတ်ဝါတ်ပေးဖြူရပါလိမ့်မယ်။ ဒါမှသာလျှင်အောင် မြှင့်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

(၄) လိပ်သဘောတရား

လိပ်ဆိုတဲ့သဘောတရားဟာ ဘာကိုရည်ညွှန်းလဲဆိုရင် "ငွေ" ရှိခြင်းကိုကိုယ်စားပြုပါတယ်။ ယုန်နဲ့လိပ် အပြေပြင်တဲ့ပုံပြင်ကို လူတိုင်းသိကြတယ်မဟုတ်လား။ လိပ်ဟာခွဲဖို့တဲ့အတွက်ကြောင့် အပြေးသန်တဲ့ယုန်ကိုအချိန်ရှိခဲ့ တယ်။ ငွေမရှိတဲ့သူ ၊ သက်လုံးမကောင်းတဲ့သူ ၊ ခံနိုင်ရည်မရှိတဲ့သူဟာ ဘယ်တော့မှအောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်း တစ်ယောက်ဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။ လူတစ်ယောက်ဟာ ဘယ်အလုပ်မဆိုဝေးဒါးချင်တဲ့စိတ် ၊ စိတ်ရှည်ဘည်းခံပြီးစွန့် နှုတ်မှုသာလျှင် အောင်မြင်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်တစ်ခုအပေါ်မှာ ပညာအရည်အသွေးထက် စိတ်ရှည်အာရုံစိုက်မှု တကယ်တဲ့အဓိကကျပါတယ်။ သိကြတဲ့အတိုင်းယုန်နဲ့လိပ်ပြင်ဟာ စာရေးသူတို့အတွက် ဘဝသင်ခန်းစာအများကြီး ဆေးထားပါတယ်။

ဒီပြင်လေးမှာ အဓိကပေးချင်တဲ့ အနှစ်သာရကတော့ယုတ္တိပြိုင်သူများဟာ ဖင်ကိုယ်အရည်အသွေးအနည်း အများနှင့်မဆိုင်သလို ဉာဏ်ကြီးတာ၊ အသိပညာထက်မြက်တာတွေကလည်း အဓိကမကွဲပါဘူး။ ပြိုင်ပွဲဝင်သူများရဲ့ မဆုတ်မနစ်သောစွဲ၊ လုံ့လဝီရိယနှင့် ဖန်တိုင်းအရောက်သွားပို့သာအဓိကပါဘဲ။ ဘဝမှာမဆုံးနိုင်တဲ့တိုက်ပွဲတွေကိုထား ရှင်သန်နေသရွေ့တိုက်ခိုက်ခွင့်ရပါဘဲ။ ဒီလိုဘဝတိုက်ပွဲတွေဝင်တဲ့လမ်းခရီးမှာ ကျွန်ုပ်တို့ကြံ့ခိုင်တဲ့အရာတိုင်းနဲ့လည်း ကြံ့ရမည်ဖြစ်သလို မကြံ့ခိုင်တဲ့အရာတွေနဲ့လည်းကြံ့ခိုင်ရမယ်။ အဲဒီအခါမှာစိတ်ပျက်အားငယ်စရာအခက်အခဲတွေ၊ မလွဲသာမရှောင်သာတဲ့ အဟန့်အတားအပိတ်အပင်အတားအဆီး၊ အနောက်အယုတ်တွေ၊ စိတ်ခါတ်ကွစရာအဖြစ် အပျက်တွေ၊ ယုံကြည်ချက်ကိုလျှော့ပိးသွားစေတဲ့ ပြဿနာတွေနဲ့ရှင်ဆိုင်ရလေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီလိုရှင်ဆိုင်ရမယ်အခြေ အနေမှာအမြဲတမ်းအခွံမရှိသလို အမြဲတမ်းနိင်တယ်ဆိုတာလဲမရှိပါဘူး။ အောင်မြင်သွားတဲ့အခါမှာလည်းအောင်မြင်မှုကို ပြည့်ပြည့်ဝဝခံစားလိုက်ပါ။ ခွံနိမ့်မှုတွေနဲ့တွေ့တဲ့အခါကတော့ပုထွက်ပြေမယ်။ စိတ်ခါတ်ကွစရာတွေကိုတဲအစဉ်မပြစ် တွေးပြီးအားငယ်နေမယ်။ ဘယ်သူများကိုကူညီမလဲဆိုပြီး အာရုံရာနေမယ်ဆိုရင်တော့ သင်ဟာဘယ်တော့မှအင် နိုင်သူဖြစ်လာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ နာမည်ကျော်ကြား စာရေးဆရာကြီး “ဂျော့ဗ်ဘားနဒ်ရှော့” ရဲ့ လက်ကိုင်ပွန်းကတော့ “ကျွန်ုပ် ငယ်ငယ်ကတော့ ဆယ်ခါမှာကိုးခါဆိုသလို ခွံနိမ့်မှုတွေနဲ့ရှင်ဆိုင်ခဲ့ရတယ်။ ကျွန်က အခွံသမားမဖြစ်စေရဘူး။ ဒီတော့ ဆယ်ခါပြန်ထပ်လုပ်လိုက်တာဘဲပေါ့” ဆရာကြီး “ဂျော့ဗ်ဘားနဒ်ရှော့” ဟာ အဲဒီလိုအခွံသမားဘွဲ့ကို မလိုချင်တဲ့ဆန္ဒကြောင့် ပြတ်သားတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် ၊ ထက်သန်တဲ့ခွဲလုံးလဲပြင် အပြင်းအထန်ကြိုးစားခဲ့လို့လည်း ကမ္ဘာ စာပေလောကမှာနေတစ်ဆူ ၊ လတစ်ဆူလိုထင်ရှားကျော်ကြားခဲ့ရပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့လည်လည်းဆရာကြီး ဘာနက်ရှော့ရဲ့ကိုယ်တွေ့ အတွေ့အကြုံကနေရခဲ့တဲ့ပွန်းတွေကို ကျွန်ုပ်တို့ယုံယုံကြည်ကြည်လိုက်နာကျင့်ကြံကြည့်ပြီး ဘဝတိုက်ပွဲတွေကို တညီတညွှင်ကြံ့ခိုင်ဆိုင်မယ်ဆိုရင် သင်လည်း တစ်နေ့တော့ဆရာကြီးလို အောင်မြင်သူဖြစ်လာမှာမဟုတ်ဘူးလို့ ဘယ်သူမှမပြောနိုင်ပါဘူး။ ကြီးပိုင်းပေါက်ကလက်တွေ သမားတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝလိုပေါ့။ အခြေအနေအရခဏတော့လဲသွားမှာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့နဲ့ပိတ်စဉ်ရေတွက်တုန်း(၁၀) မပြည့်ခင်ပြန်ထနိုင်ဖို့လိုပါတယ်။ အခွံပေးပြီးနိင်မှာ မဟုတ်တော့ပါဘူးဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့ဆက်ပြီးမှောက်နေမယ်ဆိုရင်တော့ သင်ဟာအခွံသမားဘွဲ့ကို သေချာပေါက်ယူရပါတော့မယ်။ ပြိုင်ပွဲကဆုံးဖြတ်လိုက်တာမဟုတ်ပါဘူးနော်။ သင်ကိုယ် တိုင်အပ်နှင်းလိုက်တဲ့ဘွဲ့ပါပဲ။ ဆရာကြီးရဲ့ပွန်းကို စိတ်ထဲမှာနှစ်ခြိုနှုန်းလဲနေရာက လူးလဲရမ်းထပြီးဆက်ထိုးဦးပယ်ဆို ရင်တော့ သရူရွှေခါးပတ်တောင်ရနိုင်ပါဦးမယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းက ဗြိတိသျှဝန်ကြီးချုပ်ဖြစ်တဲ့ “ဝင်စတန် ချာချီ”က ခွဲလုံးလဲခံအရေးပါပုံကို အသည်းစွဲလောက်အောင်ပြောခဲ့တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် သူပြောသမျှမိန့်ခွန်းတွေ ထဲမှာအတိုဆုံးနဲ့ အနှစ်သာရအပါဆုံးစကားလို့ဆိုရပါမိလား။ ဒီစကားဟာ ဗြိတိန်နိုင်ငံသဒ္ဒါသင်ကျောင်းတစ်ကျောင်းက ကျောင်းသားတွေကိုပြောခဲ့တဲ့မိန့်ခွန်းပါ။ အဲဒီချိန်တုန်းက သဒ္ဒါသင်ကျောင်းရဲ့ ကျောင်းအုပ်ဆရာကြီးက သူ့ကျောင်းက တပည့်တွေကို “မနက်ပြန်မှာဗြိတိသျှဝန်ကြီးချုပ် “ဝင်စတန်ချာချီ” ကို ဆရာကြီးတို့ကျောင်းအတွက် အရေးကြီးဆုံး မိန့်ခွန်းလေးပြောပေးဖို့ ဖိတ်ကြားထားတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ၊ နောက်ချာချီရဲ့ နှုတ်ဖျားက ထွက်သမျှစကားလုံးတွေကို တစ်စုံတစ်ကုန်လိုက်မှတ်ဖို့ ခဲတံတွေ ၊ စာအုပ်တွေလည်းအသင့်ပြင်ထားစေလိုကြောင်းမှာကြားခဲ့ပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့စိတ်ကြူးထားတဲ့ရက်ရောက်တယ်ဆိုရင်ပဲ ကျောင်းသားတွေအားလုံးဟာ ခန်းမထဲမှာအဆင်သင့်
နေရာယူ စာရွက်တွေခဲတဲတွေအသင့်ကိုပဲပြီး ငါတို့ပြတိုက်နဲ့ဆိုင်ခဲအကြီးပြတ်ဆုံး နိုင်ငံရေးသမားကြီး ဘာတွေပြောမလဲ
ဆိုတာကို မျှော်လင့်တကြီးနဲ့အားရပဲရစောင့်ဆိုင်းနေခဲ့ကြလေရဲ့ ဒီပေမယ့်ကျောင်းသားတွေ ခဲလေသမျှသဲခေကျ
ဖြစ်ခဲ့ပုံပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ " ချာချီ " က စကား(၆)လုံး သာမိတဲ့ လိုရင်းတိုရှင်း မေတ္တုန်းလေးတစ်ကြောင်း
သာပြောပြပြီးပြန်တိုင်သွားခဲ့ပါတော့တယ်။

" ဘယ်တော့မှ ,ဘယ်တော့မှ ,ဘယ်တော့မှ ,အစုံ၊မပေးနဲ့ "

နောက်ထပ်ရှားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးရဲ့ခဲဆောင်ပုဒ်လေးကိုလည်း အောက်ပါအတိုင်းခဲဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

" လုံ့လ ဝီရိယကို ဘယ်အရာကမျှ အစားထိုးလို့မရဘူး " ၊

ဒီဆောင်ပုဒ်လေးကတော့ ကမ္ဘာကျော် " မက်ခီနယ်လ် " ဟမ်တာဂါနဲ့ ဆိုင်တွေကိုနေရာအနှံ့အပြားမှာ
ထည်ထောင်ခဲ့တဲ့ ဟမ်တာဂါရဲ့တုရင်ပီလဲနဲ့နာသူတွေကြီး " ရေးခရစ် "ရဲ့ ဝံ့ ဝံ့ခန်းမှာ ချိတ်ဆွဲထားတဲ့ဆောင်ပုဒ်လေး
ပေါ့။ ဒီတော့ သူ့ဘာကြောင့် ၊ ဘယ်လိုလို့ ဝှက်ချက်ကြောင့် ခုလိုအောင်ပြင်ထင်ရှားလာတယ်ဆိုတာ ကျွန်ုပ်တို့တွေ
ကြည့်ဖို့တောင်မလိုတော့ပါဘူး။ လက်တွေ့ကျင့်သုံးဖို့မလိုတော့ပါ။

ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး(၂)ဦးစလုံးက ဘာကိုဆိုလိုချင်တာလဲဆိုရင် အောင်မြင်မှုဆိုတာခွဲလုံးလုံးပဲရင် လူ
တစ်ယောက်ရဲ့မျှော်မှန်းချက် ၊ လူထုဆက်သွယ်ရေးကျွမ်းကျင်မှု ၊ သူ့ရသတ္တိတွေဟာ အချင်းအနီဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။
ဝံ့သတ္တိရဲ့အခြေခံအင်အားကတော့ လေ့ရွက်ချွင်းကျန်အလံပဲလဲ ၊ အနိုင်မခံအစွဲမပေးတဲ့စိတ်ဝါတ်ပါပဲ။ ကမ္ဘာကျော်
အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေရဲ့ဆောင်ပုဒ်များသည်လည်း ကျွန်ုပ်တို့ (၂)တန်းနှစ်တန်းက သင်ခဲ့ရတဲ့ယုန်နှင့်
လိပ်ပြင်ထဲက အောင်နိုင်ခဲ့လူလိပ်သဘောတရားရဲ့ မှန်ကန်မှုကိုအနှစ်ချုပ်ပြီး ပြောလိုက်တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ
မိထကာရီ-သထုံ ရဲ့ "ဘဝတိုက်ပွဲ" ဆိုတဲ့ ကဗျာလေးကို တင်ပြချင်ပါတယ်။

" ဘဝတိုက်ပွဲ "

တိုက်ပွဲမပြီး	သင်မပြီနှင့်
ဝံ့လျှင်ပြန်တိုက်	ခေါင်းမငိုက်နှင့်
အားသွန်ခွန်စိုက်	ကြိုးစားတိုက်လျှင်
ဝေဠုအောင်ပွဲ	သင်၏—ဝံ့

အဆိုပါကဗျာလေးဟာ လူတိုင်းအလွတ်ရသင့်တဲ့ကဗျာလေးပါဘဲ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့လူတိုင်းကို
အားပေးပြန်စေလိုပါပဲ။ အပြိုင်အဆိုင်ကြိုးစားနေတဲ့ ယနေ့ခေတ်မှာလက်တွေ့တစ်ချက်တီးလိုက်တာနဲ့ အိမ်တံခါး
အထောက်ပို့ပေးတဲ့ စနစ်တွေကလည်းရှိလာပြီဆိုတော့ လူတိုင်းကြိုးစားရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘဝရဲ့အနိမ့်အမြင့် ၊ အတက်
အကျဟာ ဝံ့ရိုမှုနဲ့လည်းဆိုင်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကိုသိရှိထားမှ မိမိရဲ့ အောင်မြင်မှုကိုထိန်းစောနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဘဝဆိုတာ အပျော်စီးပိုမိုရထားကြီးတွေစီးရသလိုပါပဲ။ အနိမ့်အမြင့်အတက်အကျတွေ အများကြီးပဲ။ အတက်ထက်အကျကပိုများပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးတွေဖြစ်သန်းဖို့အတွက် ဇွဲရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ယနေ့ ကမ္ဘာမှာအသုံးပြုနေကြတဲ့မီးလုံးတွေ၊ မီးခွင်းတွေဟာ သူတီထွင်ခဲ့သလို " အက်ဒီဆင် " ပဲ မဟုတ်လား။ သူဟာ တစ်ကြိမ်တည်းကြိုးစားခဲ့ရတာမဟုတ်ဘူးဆိုတာကို ယနေ့ကမ္ဘာကလူတွေအားလုံးသိကြပါတယ်။ ဇွဲရှိရှိအကြိမ်ပေါင်း များစွာကြိုးစားပြီးမှအောင်မြင်မှုရခဲ့တာပါ။ အက်ဒီဆင် ဒီလိုကြိုးစားပြီးတီထွင်နေတဲ့အချိန်ခါမှာ သူ့ဘေးနားမှာရှိတဲ့ လူတွေကဘာပြောသလဲဆိုတော့ " မင်းလုပ်မနေပါနဲ့။ အောင်မြင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ငါတို့လဲလုပ်ခဲ့ပြီပြီ " အက်ဒီဆင်က ဘာပြန်ပြောလိုက်တယ်ထင်သလဲ? " ကျွန်တော်က ခင်ဗျားတို့မဟုတ်ဘူး " တဲ့ " သူ့မကြိုးစားခွင့်ရှိတယ်တဲ့ " အဲ့ဒီ လိုနဲ့ " အက်ဒီဆင် " သာ ဇွဲလုံ့လပီရိယနဲ့ မကြိုးစားခဲ့ဘူးဆိုရင် ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာလှုပ်စမ်းပိုးနေရတဲ့အဆင့်နဲ့ ရောက်ခဲ့မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဇွဲဟာ တကယ်ပဲအရေးကြီးပါတယ်။ " အိုင်းစတိုင်း " က ဘာပြောသလဲဆိုရင်လူတစ်ယောက် အောင်မြင်ဖို့ဆိုတာပါရမီမဟုတ်ပါဘူး။ ပင်ကိုယ်ဉာဏ်ကောင်းတာလည်းမဟုတ်ဘူး။ သူ့ရဲ့ ရှိရင်းစွဲပင်ကိုယ်ဉာဏ် ကလေးမှာစူးစမ်းဆင်ခြင်တတ်တဲ့စိတ် ၊ သူ့ကိုယ်သူ့ဝေဖန်ပိုင်ခြင်းနိုင်တဲ့ စိတ်တွေပေါင်းစပ်လိုက်လို့ဒီလိုထူးချွန်ခဲ့တာပါ။ သူ့လိုထူးချွန်ချင်တယ်ဆိုရင် လူတိုင်းကြိုးစားလို့ရပါတယ်။ ဘယ်လောက်ရုတ်ယူဖို့ကောင်းတဲ့စကားလဲ? ကျွန်တော်တို့ တွေလည်း သူ့လို၊ လူတွေဖြစ်နိုင်တယ်လို့ သူပြောသွားတာ။ တကယ်တော့ " အိုင်းစတိုင်း " ဟာ နဂိုကတည်းက ဖိရမီ ကောင်းခဲ့တာမဟုတ်ဘူး ကြိုးစားရင်ဘုရားတောင်ဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့ စကားကြားဖူးကြတယ်မဟုတ်လား? ကျင့်နိုင်ဖို့ပဲလို တာပါ အဲ့ဒီအတွက်တော့အခြေခံအကျဆုံးဟာဇွဲပါဘဲ။ ဒါဟာလိပ်ရုံသဘောတရားပါပဲ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်ရင် သူတိုင်းဟာ ဒီလိပ်ရုံသဘောတရားကို လက်ကိုင်ထားကြရပါလိမ့်မယ်။

(၅) အိုးထိန်းသည်သဘောတရား

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး ဇွဲကိုတွေ့ဖူးကြပါတယ်။ မိတ်ဆွေကောဇွဲကိုဘယ်လိုမြင်သလဲ? ဇွဲကိုဇွဲပဲမြင်တယ် လို့ပြောမယ်မဟုတ်ပါလား? လက်နဲ့ကိုင်ရင်ညစ်ပတ်မယ်။ မည်းမည်းသင်းသင်းနှင့်ကိုင်ခွင့်ရစရာမရှိဘူး။ အရပ်ဆို တာတော့အမှန်ပါပဲ။ အပေါ်ယံပျက်စိန်နဲ့မြင်တဲ့အတိုင်းသုံးသပ်ရင်တော့ ဒါဟာမှန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အိုးထိန်းသည် တစ်ယောက်ကတော့မသယံဇာတလို့ တခြားလူတွေမြင်ထားတဲ့အဲ့ဒီဇွဲပဲ ၊ ဇွဲတုံးကြီးကိုအများနဲ့မတူကွဲပြားခြားနားတဲ့ အမြင်နဲ့ကြည့်ပါလိမ့်မယ်။ ဇွဲထဲကအလှအပတွေကို သူကပုံဖော်မြင်နိုင်ပါတယ်။ ညစ်ပတ်ပေကျမှုတွေကြားမှာရှိတဲ့ အလှအပကို သူကရှာဖွေဖော်ထုတ်နိုင်တယ်။ ဒါဟာဘာကြောင့်ပါလဲ။ အိုးထိန်းသည်ကဖန်တီးတတ်တဲ့ စိတ်နဲ့ကြည့် ခဲ့တာကို။ အိုးထိန်းသည်ကဇွဲကိုနယ်မယ် ၊ ပုံသွင်းမယ် ၊ အလှအပဆုံးအိုးလေးတစ်လုံးဖြစ်အောင် ပုံသွင်းမယ်။ တန်ဖိုးမပြတ်နိုင်တဲ့ အနုပညာလက်ရာတစ်ခုအဖြစ်ဖန်တီးမယ်။ အဲ့သလိုဖြစ်အောင် ဘယ်လိုဖန်တီးရမလဲဆိုတာကို သူကောင်းကောင်းသိပြီးသား။ သူ့ထက်သာတဲ့ မန်းပုဆရာတစ်ယောက်ဆိုရင်လည်း ဇွဲကနေ မြင်းပျံကြီးဖြစ်အောင် လုပ်မလား ၊ ယမင်းရုပ်လေးလိုချင်သလား ၊ ဂန္ဓဝင်သုခဲကောင်းရုပ်ထုပ်သွန်းမလား ၊ ကြိုက်သလိုလုပ်နိုင်ခွင့်ရှိမှာပါပဲ။

ကမ္ဘာကျော် အိတာလုံပန်းပုဆရာကြီး " မိုက်ကယ်အိန်ဂျယ်လို " ကပြောဖူးတယ်။ " ကျောက်တုံးဆိုတာ အယ်လောက်ပဲကြမ်းကြမ်း အချောပမာဏရသေးဘဲ ပင်ကိုယ်သဘာဝအတိုင်း ဘယ်လိုပဲရှိသမျှပျက်စိတ်တော့လှလှ ထူထပ်ပြီးသား ရုပ်ထုတစ်ခုလို့သာမြင်ပါတယ်တဲ့။ သူ့အလုပ်ကလည်းကျောက်တုံးကြီးကနေ မလိုအပ်တဲ့ အကာတွေကိုဖဲ့ထုတ်ပြီး အထဲမှာရုံးကွယ်ထားတဲ့ အစိုးတန်ရုပ်လှလှလေးကို လူတွေမြင်ရအောင်ဖော်ထုတ်ပေး ရတာပဟုတ်လား။ ဒီတော့ပစ္စည်းပြောက်အခြေခံပူအနေနှင့် အိုးထိန်းသည်သဘောတရားလို့ ခေါ်ရတဲ့အကြောင်းဟာ အရည်အချင်းပြည့်ထက်ပြန်တဲ့ခေါင်းဆောင် တစ်ယောက်ဖြစ်ရင်တော့ ကြုံပြင်သိသမျှကို ဖန်တီးစိတ်နှိုးကြည့်နိုင်တဲ့ အစွမ်းရှိဖို့လိုတာကို သာကျေပြောင်လို့ပါ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ အိုးထိန်းသည်ကဲ့သို့ဖန်တီးနိုင်တဲ့စိတ် စူးစိတ်သန်းကောင်းတွေရှိရမယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ကြည့်ရင်ပန်ရည်ရှိမှုလည်း ခေါင်းဆောင်ကောင်းပီသမှာဖြစ်တယ်။ ခြေထည်ပန်ရည်မရှိရင်တော့နေရာတကာမှာ ကိုယ်နှင့်ကိုယ်အဖွဲ့အစည်းဟာ အောက်တန်းနောက်တန်းကျပါလိမ့်မယ်။ နှိုးဆက်, အဆက်ဆက်တိုးတက်မှု နေကွေးနေမှာပဲဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီးအခက်အခဲတွေနှင့် အချိန်မရွေးရင်ဆိုင်နေ ရမယ်။ ကိုယ်ကကြံ့ခိုင်ပန်ရည်မရှိဘူးဆိုရင်တော့ တွေ့ကြုံလာတဲ့အခက်အခဲတွေကို ဖြေရှင်းကျော်လွှာနိုင်မှာမဟုတ် ပါဘူး။ မပျော်လင့်ဘဲတွေ့လာရမယ့်အခက်အခဲ အနှောင့်အယှက်တွေကတော့နေရာတိုင်းမှာရှိနေရမှာပါ။ လူ့ဘဝဆို ထာကရှောင်လွှဲလို့မရတဲ့ပြဿနာတွေ ၊ အခက်အခဲတွေ ၊ အတားအဆီးတွေ ၊ ဆုံးရှုံးမှုတွေ ၊ အပျက်စွမ်းအင်တွေနဲ့ ဖြည့်လျှောက်ဖို့နေပါတယ်။ ဒီတွေအားလုံးကို အပြုသဘောဆောင်ဖန်တီးနိုင်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကသာလျှင်ဖြေရှင်းပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ " လိုလျှင်ကြံဆသည်လမ်းရ " ဆိုတဲ့စကားအတိုင်းအစွဲထဲကအမြတ် ၊ အဆိုထဲကအကောင်း ၊ ရွံ့ထဲက တွေ့ရတဲ့အောင်လုပ်သွားနိုင်ကြပါတယ်။ ကြံ့ခိုင်ပန်ရည်ရှိတဲ့လူတွေပဲ ကံကောင်းကြတယ်။ ဘဝဒုက္ခတွေမှလွတ် ဖြောက်ကြတယ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ ဒီလိုလူတစ်ယောက်တော့ အမြဲတမ်းရှိသင့်တယ်။

လျှပ်စစ်မီးလုံးတွေ တီထွင်ပေးခဲ့တဲ့ " ဝောမတ်စ်အက်ဒီဆင် " ကိုပဲကြည့်။ တစ်နေ့မှာသူ့ဝိုတ်ခွဲခန်း လက်ထောက်နှစ်ယောက် သူ့ခန်းထဲဝင်လာတယ်။ သူတို့ကိုကြည့်ရတာလည်း ဝမ်းနည်းပက်လက်နှင့်စိတ်ပျက်လာကြ ပုံပါ။ သူတို့ကသူတို့ရဲ့လက်တွေ့စမ်းသပ်မှုဟာ အကြိမ်(၇၀၀)ပြောက် ဖွံ့နှံ့သွားတဲ့အကြောင်း အက်ဒီဆင်ကိုလာ ပြောတာပါ။ ဒီတော့အက်ဒီဆင်က ဘာပြန်ပြောလိုက်တယ်ထင်ပါသလဲ။ သူကအိုးထိန်းသည်သဘောတရားကို ကိုင်ခွဲ သလို ၊ အခြေအနေပေါ်မှာဖန်တီးစွမ်းအမြင်အရ ခုလိုတုံ့ပြန်လိုက်ပါသတဲ့။ " တို့ဟာ အကြိမ်(၇၀၀) ဖွံ့ခွဲတာမဟုတ် ဘူးကွ။ ဒီပေမယ်အောင်မြင်ဖို့အတွက် ပစ္စည်း(၇၀၀)ကို စနစ်တကျမလုပ်နိုင်ခဲ့တာကိုသိလိုက်ရုံပါ။ " ဝောမတ်စ် အက်ဒီဆင်ကတော့ သူတို့နှင့်သန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်ပြီးဆုံးရှုံးမှုကို ဖန်တီးမှုအမြင်နှင့်သုံးသပ်ကြည့်စုတယ်။ သူ့စမ်းသပ်မှု အောင်မြင်ရေးမှာခုတန်းကြီးအဖြစ် အသုံးပြုလိုက်တယ်ဆိုရမှာပါ။ ပကတိအခြေအနေကိုသုံးသပ်ရှုမြင်ပုံဟာအရေး ကြီးပယ်ဆိုတာထင်ရှားပါတယ်။ အခက်အခဲတစ်ခုနဲ့တွေ့တယ်။ အဲဒီအခက်အခဲကို ကိုယ်တိုင်ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းရမယ်။ ဒီမှအရည်အချင်းတွေထွက်လာမယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကြုံတွေ့လာသမျှသောအခက်အခဲတွေအားလုံးကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းရင်းနဲ့ပဲ အရည်အချင်းတွေတက်လာမှာပေါ့။ အခက်အခဲတွေနဲ့တွေ့လိုက်ဖြေရှင်းလိုက် ၊ အရည်အချင်းတွေတက်လာလိုက်၊ နောက်အခက်အခဲတွေတယ် ,ထပ်ပြီးအရင်ဘက်ပိုကောင်းအောင်ဖြေရှင်းလိုက်တယ်။ သူများနဲ့မတူတဲ့အရည် အသွေးတွေပိုင်ဆိုင်လာတယ်။

ဒီလိုနဲ့အရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်လာရတာပေါ့။ ဒီထိန်းသည်သဘောတရားကြီးထဲ
ဝန်တီးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့အပြင်ကို လက်ကိုင်ထားခြင်းအားဖြင့် ဘဝအပြင်ကိုပါပြောင်းလဲပစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘဝအပြင်တိုတာနဲ့
ပြောင်းလဲသွားရင်ပဲ ဘဝလည်းတိုးတက်ပြင်းပားသွားမှာမလွဲပါဘူး။ ဒီထိန်းသည်သဘောတရားဟာ တကယ်တော့
စွမ်းအားကြီးမားလှပါတယ်။ ဒါဟာလဲ ဒီထိန်းသည်ရဲ့ အခြေခံသဘောတရားလိုချင်ပါတယ်။

(၆) လယ်သမားသဘောတရား

ကောင်သူလယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ အတွင်းစိတ်သဘောထားကိုစိတ်နှုတ်ကြည့်လိုက်ပါ။ သူ့ပေါင်းသိမ့်တွေ
၊ သူ့စိုက်ပျိုးတဲ့အပင်တွေရင်သန်ကြီးထွေးရေးအတွက် အပြုတမ်းတွေ့တောစိတ်ကူးနေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ဦးနှောက်ထဲမှာ
သိမ့်တွေပိုမကွဲအောင် ၊ ငှက်ပထိုးအောင် ၊ ရေလွှမ်းအောင် ၊ ကာကွယ်ရေးအစီအစဉ်တွေနှင့်အတူ သိမ့်တွေကြီး
ထွေးသန်စွမ်းပျံ့နှံ့ပြစ်ထွန်း အောင်မြင်ရေးလုပ်ငန်းတွေသာကြီးမားနေတာပါ။ သူ့စိုက်ပျိုးတဲ့သိမ့်အပင်တွေအောင်မြင်
ပြစ်ထွန်းမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်စိတ်ကလည်းအပြည့်ရှိနေပါတယ်။ သိမ့်တွေပျက်စီးဆုံးရှုံးမယ် ၊ သေသွားမယ်ဆိုတဲ့
စိတ်စိုးစဉ်းမျှမရှိပါဘူး။ "လယ်သမားရဲ့သဘောတရားဟာ အပြုသဘောအောင်အတွေးပျားကို စိုက်ပျိုးခြင်းလို့
အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။" ဒီလယ်သမားရဲ့သဘောတရားလို အရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်
အနေနဲ့စိတ်ထဲမှာ အတွေးတွေကောင်းစွဲလို့ပါတယ်။ သန်စည်ကြည်လင်ပြီး အပြုသဘောအောင်တဲ့စွမ်းအားရှိတဲ့အတွေး
တွေစိတ်ထဲမှာ သိက္ခိထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လယ်သမားရဲ့စိတ်ထဲမှာ သူ့ဦးစေ့တွေ ၊ သစ်ပင်တွေပျက်စီးမှာ ၊ ငှက်ထိုးမှာ
၊ ပိုးကူးမှာ ၊ ရေလွှမ်းမှာ စိတ်တွေပူပန်နေမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့တွေ့ချိန်ဆိုရင်ပေါင်ပုန်းစားနေရပြီပေါ့။ အပျက်
သဘောအောင်တဲ့ အတွေးတွေမတွေ့ပါနဲ့။ မိမိဟာအလုပ်တစ်ခုခုလုပ်တော့မယ်ဆိုရင် ဆုံးရှုံးမှုတွေချည်းပဲတယ်တော့မှ
စမတွေ့ပါနဲ့။ အပြုသဘောအောင်အောင်မြင်မှုကိုပဲတွေ့ပါ။ အလုပ်တစ်ခုကိုဆုံးရှုံးမှုတွေက စတွေ့ရင်ဘယ်တော့မှ
အဲ့ဒီအလုပ်ဟာမအောင်မြင်နိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်အပြုသဘောစိတ်ဟာ အရမ်းပဲအရေးကြီးပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့သည်သည့်အလုပ်ကို လုပ်သည်ပဲဖြစ်စေ ကိုယ့် (မိမိ) ရဲ့ စိတ်သည်သာပေး
အရေးပါတဲ့အတွက် အချွန်သဘော၊ အဆိုးအတွေးမျိုးတွေမတွေ့ပါနဲ့။ အဲ့ဒီမုန်းမကန် အန္တရာယ်ကြီးမားလှတဲ့
အချွန်သဘောအောင်တဲ့ အတွေးမျိုးတွေကဘာတွေလဲဆိုတော့ "ငါ့ကို ကညံပါတယ်" "ငါ ကတော်မှပတော်တာ"
"အဲ့ဒါ့ငါ့လုပ်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး" "ငါ နဲ့မထိုက်တန်ပါဘူး" "ငါ မကြီးစားနိုင်ပါဘူး" "ငါ လုပ်လည်စွဲမှာပါ" "ငါ
ဘာထုပ်ထုပ် ဒီတစ်လက်တော့ ချမ်းသာစရာအကြောင်းမရှိတော့ပါဘူး" စသည်တို့ကိုသာ စိတ်အစဉ်မှာတွေးနေမယ်
ဆွဲဆောင်နေမယ်ဆိုရင်တော့ ဒီအတွေးတွေဟာအပြုသဘောတွေရဲ့ သန့်ရှင်းဘက်ဖြစ်နေလို့တာဖြစ်ပြန်လော့မှာ
မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေအားလုံးဟာ အကောင်မြင့်စွဲထောင့်က အောင်စိတ်ပွေ့ပြီးတွေ့ကြတယ်။
ဘယ်လိုပြုသနာအခက်အခဲပဲဖြစ်ဖြစ် အကောင်ဆုံးအပြေရှာတယ်။ အကြံထုတ်တယ်။ သူတို့ရဲ့မဟာဦးစောက်ကို
ရကောင်ကောင်အသုံးပြုကြတယ်။ တိုးတက်မှုတွေကိုတွေ့ပြီး တိုးတက်မှုတွေကိုပဲအားစိုက်တယ်။ တိုးတက်လာမယ်
လို့လည်းယုံကြည်ခဲ့ကြပါတယ်။

စာရေးသူဟာ လွန်ခဲ့တဲ့(၁၅)နှစ်လောက်က အသောက်အဦအကြီးကြီးတစ်ခုကို သောက်လုပ်နေကြတဲ့ ပန်းရံ သမားတွေဆီရောက်သွားခဲ့ပါတယ်။ ပန်းရံသမားတွေအများကြီးထဲမှာ ဒုတိယပန်းရံသမား(၃)ယောက်ကို "ဘာလုပ် နေကြတာလဲ" လို့ မေးလိုက်ပါတယ်။ ဒီတော့

- ပထမတစ်ယောက်က "ဒုတိယနေတာလို့ ခြေပါတယ်"
- ဒုတိယတစ်ယောက်ကတော့ "တစ်ရက်ဝင်ငွေ (၂၀၀၀) ရတဲ့အလုပ်လုပ်နေတာလို့" ခြေပါတယ်။
- တတိယတစ်ယောက်ကတော့ "ရန်ကင်းမြို့ရဲ့အလှပဆုံး အသောက်အဦကောင်းကောင်းကြီး တစ်ခုအသက် နေတယ်" လို့ခြေပါတယ်။

အဲဒီနေ့ပုဇွန် (၁၅)နှစ်ပြည့်တဲ့နှစ်မှာ အဲဒီလူ(၃)ယောက်ကိုပြန်တွေ့တဲ့အခါမှာ သူတို့ဘာတွေဖြစ်နေ လိမ့်မယ်လို့ထင်ပါသလဲ? ပထမတစ်ယောက် "ဒုတိယနေတယ်" ပြောတဲ့လူက ယနေ့ဘာလုပ်နေသလဲဆိုရင် နိုင်ငံတော်ဆောင်ရွက်ပေးလမ်း၊ သောက်လုပ်နေတာအုတ်စိန်နေတာကိုတွေ့ပါတယ်။ ဒုတိယတစ်ယောက်ကတော့ အလုပ် အတည်တကျမရှိ အရေးပေါ်အသောက်အဦတွေသောက်လုပ်တဲ့အခါမျိုးများမှာ ကြီးရာအလုပ်ကိုလုပ်ရင်း ဒုန်ပြောက် ပိုင်းအစွန်အဖျားတွေကတစ်ခုခုဆင်းဆင်းခဲခဲနေနေရတယ်။ တစ်ရက်စားဝတ်နေရေးတစ်ရက် မနည်း .ဝန်တီးနေရတဲ့ သူဖြစ်နေပါတယ်။ ဘယ်သူကများအလုပ်ခေါ်မလဲ? သူတစ်ပါးအပိုင်ခံခိုအတွက် မျှော်လင့်တကြီးစောင့်မျှော်နေရတဲ့ လူဖြစ်နေပါတယ်။ တတိယလူကတော့ နေပြည်တော်မှာသွားပြီး အသောက်အဦကောင်းကောင်းလှလှတွေကို ရေးဆွဲ ရတဲ့ပုံသွေးပညာရှင်ကြီးတစ်ယောက်ဖြစ်သလို ကိုယ်ပိုင်အသောက်အဦလှလှတွေကို တစ်လုံးတစ်လုံးသောက်လုပ် ရောင်းချရကာ အဆင့်မြင့်ကန်ထိုင်သူတွေကြီးတစ်ဦးဖြစ်နေတာကိုတွေ့ပါတယ်။

လူတွေတစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အဓိကခြားနားချက်တွေရဲ့နောက်ကွယ်မှာ ဘာရှိသလဲဆိုရင် ကိုယ်တွေ့ လိုက်တဲ့အတွေ့တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူ့ဘဝဆိုတာ နှံ့ဖယ်ပန်းသီးသည့်တိုင်းအောင်နိုင်ပျိုကြီးစားရင်း ရင်တပိုပိုနှင့်ဘဝ အောင်မြင်မှုအရသာကို ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပုံစံအတိုင်းရရှိခြင်းပေါ့ကြတာပါ။ ဒါကြောင့်လုပ်သမျှ အလုပ်ကိုအကောင်းဆုံး တွေးပြီး အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်းဖြင့် မိမိတို့လိုချင်တဲ့အကောင်းဆုံးကိုရကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ကိုကိုယ် လျှော့တွက်တာ ၊ အားငယ်စိတ်မွေးတာ ၊ ညံ့တယ် ၊ မျှင်းတယ်လို့သတ်မှတ်တာတွေဟာ မိမိကိုယ်ကိုစိတ်အကျဉ်း ငှ နင်းထဲချထားလိုက်တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူတိုင်းဟာ ပင်ကိုယ်အရည်အသွေး များများစားစားထက်မြက်ဖို့မလိုပါဘူး။ ဖဉ္စည်ဥစ္စာချမ်းသာရလည်းမလိုပါဘူး။ ပညာတွေအများကြီးတတ်ဖို့လည်းမလိုပါဘူး။ စွမ်းရည်ပြည့်ဝထက်မြက်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ရဲ့ ပုန်ကန်တဲ့သဘောတရားအပြင် သူတို့ရဲ့တွေ့နည်းတွေဟာအတိုင်းတွေ့ရုံနဲ့ လုပ် ကိုင်သွားဖို့ပဲလိုပါတယ်။ အတွေ့ကောင်းတစ်ခုခုဟာ မမျှော်မှန်းနိုင်တဲ့ဘဝရုဏ်းသိက္ခာ ၊ စည်စိမ်တွေကိုရရှိပိုင်ဆိုင် ရေးပါတယ်။ ကိုယ်ရဲ့နှလုံးသားထဲမှာ ဘာအပင် ၊ ဘာမျိုးခရိုင်ထားသလဲ ? ကိုယ်စိုက်ပျိုးတဲ့အပင် ကိုယ်ပိုင်ပိုင်သိမ်း ရှောင်ပါ။ အဲဒါဟာ လံယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့သဘောထားပါပဲ။

(၇) သိုးထိန်းသည်သဘောတရား

(၇) သူကပြောကောင်းသောသဘောတရားရဲ့ နောက်ဆုံးအချက်ကတော့ သိုးထိန်းသည်သဘောတရား တနည်းအားဖြင့်မေတ္တာတရားပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့် သိုးထိန်းသည်သိုးကျောင်းသားဟာ မေတ္တာတရားကိုအခြေခံ ရသလဲဆိုတော့ သိုးထိန်းသည် သိုးကျောင်းသားရဲ့ အဓိကတာဝန်ဟာသိုးတွေကို ပြုစုစောင့်ရှောက်ပို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သိုးပေါက်တာကအစ သိုးတွေရဲ့ အိမ်ထောင်၊ စားစား၊ နေရေးအရေး သိုးမွေးပိုက်တာပါမကုန် သူ့တာဝန်ယူရပါတယ်။ ဒါကြောင့် သိုးထိန်းသည်ဟာ သူ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ဝံ့ပုလွေနှင့်တခြားတော့အိုင်တိုစိတ္တနဲ့တွေ့၊ ထိခိုက်ပေးမယ့်အန္တရာယ်တွေက ကင်းဝေးအောင်စောင့်ရှောက် ကာကွယ်ပူပေးရတယ်။ သိုးအုပ်မပျောက်မပျက်အောင် ဂရုစိုက်ရသလိုတစ်ဖက် ကလည်း စားကျွန်မြက်ခင်းကောင်းကောင်းတွေ အောင်လည်း ထိန်းကျောင်းပို့ပေးရတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်တော့ သိုးတွေကို အစာရေစာဝဝလင်လင် စားသောက်ရရှိစေရန်ကို သူ့အနေနဲ့ရှာဖွေပေးရတာပါ။ ဒီအပြင်သိုးတွေရဲ့ကျန်းမာ ရေးကိုလည်း ဂရုစိုက်ပြုစုကုသပေးရသလို မတော်တရားပျားသိုးငယ်လေးတစ်ကောင် ကွင်းထဲ ၊ ချိုင့်ထဲကွသွားရင် ပြန်ကယ်တင်ပေးရပါတယ်။ အကယ်၍ ခြေကျိုးသွားမယ်၊ အက်ရာတစ်ခုခုရသွားမယ်ဆိုရင်လည်း သူ့အနေနဲ့လိုအပ် သလိုဆေးထည့်ကုသပေးရပြန်ပါတယ်။ ဒါတွေအားလုံးချုံ့ပြီး အဓိပ္ပာယ်ကောက်လိုက်ရင်တော့ သိုးထိန်းသည်ဟာ သူ့သိုးတွေအပေါ်မှာ ယုယကြင်နာမှု၊ သနားစာရုဏာ မေတ္တာတရားတွေထားရှိတာကို မြင်တွေ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့်လဲ သိုးထိန်းသည်သဘောတရားရဲ့ အရေးပါမှုသည် " မေတ္တာတရား " ပဲဖြစ်ပါတယ်။

လူဆိုတာ တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းနေလို့မရသလို တစ်ဦးကောင်းတစ်ယောက်ကောင်း လုပ်လို့လည်းမရ နိုင်ပါ။ ယနေ့ခေတ်မှာဆိုလျှင် မိမိလုပ်ချင်တဲ့အောင်မြင်မှုအတွက် ကိုယ်တစ်ယောက်တည်းကြိုးစား၍မရနိုင်ဘဲ စုပေါင်း အင်အားဖြင့်သာ ကိုယ်လိုချင်တာကိုရအောင်ယူရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အသိုင်းအဝိုင်းနှင့် အခြားလူများရဲ့ ပိုမိုကူညီပေးသော အောင်မြင်မှုကိုရယူနိုင်တဲ့ခေတ်ဖြစ်ပါတယ်။ တက်ညီလက်ညီစုပေါင်းလုပ်ဆောင်ပါက အသီးအပွင့်တွေကိုရရှိစေပါတယ်။ ဒီအချက်ကို " အိုင်းဆက်နယူးတန် " ကလည်း " အောက်ပါအတိုင်းဝန်ခံအတည် ပြုခဲ့ပါတယ်။ " တိကျမှန်ကန်စွာ တွေးခေါ်စဉ်းစားတတ်သူနှင့်သမ္မတအနေနှင့် မြင့်မားတဲ့အောင်မြင်မှုကိုရရှိဖို့ဟာ ထိခြားလူတွေရဲ့ရှင်းနိုးလိုက်လွဲစွာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုမရှိဘဲ ဘယ်လိုပဲဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ ထင်ထင်ရှားရှားနား လည်ကြပါတယ်။ အလားတူပင်တစ်ဘက်သားကို ဝိုင်းဝန်းကူညီမှုမရှိတဲ့လူအပို အောင်မြင်မှုရဖို့မလွယ်ပါဘူး။ လူတစ်ယောက်ဖြစ်နေသမျှတော့ တခြားသောလူတွေနှင့်အတူ အလုပ်တွေတွဲလုပ်နေရဦးမှာပါ။ တချို့လူတွေကပြောကြ သေးတယ်။ " ငါလူတွေနဲ့မနေချင်တော့ဘူးတဲ့ " ဒီစကားက ဘယ်အဓိပ္ပာယ်သက်ရောက်သွားမလဲ - လူတွေနဲ့မနေ ချင်ရင်သင်္ချိုင်းသွားပြောရမလား? တိရစ္ဆာန်တွေနဲ့သွားနေလို့ပြောရမလား? စဉ်းစားကြည့်ပါအုံး။ လူမှန်ရင်ခံစား တတ်ရမယ်။ စိတ်လှုပ်ရှားဘူးမယ်။ ထိခိုက်နာကျင်ခဲ့ဘူးကြမယ်။ အပယ်ခံရတာကို ဝမ်းနည်းခဲ့ကြဘူးလိမ့်မယ်။ လူသားတိုင်းခံစားချက်၊ စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေကို အလေးပေးစာတုစိုက်ဖို့ကြတယ်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနှင့် မိမိရဲ့လက်အောက်ငယ်သားအဖတွေအပေါ်မှာ ကိုယ်ချင်းစာစိတ်နှင့် ကြင်နာစာရုဏာစိတ်တွေထားရမယ်။ သူတို့နှင့် ဆိုင်တူပြုသနားတွေအပေါ် နားလည်မှုရှိနိုင်ကူညီပြောပေးသင့်တယ်။

- (၁) သိန်းငှက်၏သဘောတရား - အခြေပြင်ရှိရမည်။
- (၂) ပုရွက်ဆိတ်၏သဘောတရား - ဆက်ဆံရေးနှင့်ဆက်သွယ်ရေးကောင်းမွန်ရမည်။
- (၃) ခြင်္သေ့သဘောတရား - ခဲရင့်ခြင်းခဲစွမ်းသတ္တိနှင့်ပြည့်စုံရမည်။
- (၄) လိပ်သဘောတရား - ငွေလုံ့လဝီရိယနှင့်ပြည့်စုံရမည်။
- (၅) အိုးထိန်းသည်သဘောတရား - ဝန်တီးနိုင်စွမ်းနှင့် အကြံဉာဏ်ကောင်းများရှိရမည်။
- (၆) လယ်သမားသဘောတရား - အပြုသဘောဆောင် အတွေးကောင်းများကို စိုက်ပျိုးခြင်းရှိရမည်။
- (၇) သိုးထိန်းသည်သဘောတရား - မေတ္တာတရားနှင့်ကူညီစောင့်ရှောက်လိုစိတ်ရှိရမည်။

ဒီအချက် (၇)ချက်ဟာ တစ်ခုနှင့်တစ်ခုချိတ်ဆက်တွဲလျက်ရှိနေတဲ့အတွက်ကြောင့် စွမ်းရည်ပြည့်ဝသော ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် လူတိုင်းကိုလုပ်ညွှန်ပေးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ခေါင်းဆောင်ဆိုသော ခေါင်းဆောင်

ခေါင်းဆောင်ဆိုသော ခေါင်းဆောင်များဟာ ခဲဝံ့တဲ့သုံးခြတ်ချက်တွေကို မကြာခဏဆိုသလိုစဉ်းစား သုံးခြတ်ကြရပါတယ်။ သုံးခြတ်ချက်များ အလွင်အပြင့်ချမှတ်ပေးရခြင်း ၊ အထူးသဖြင့်အချက်အလက်မပြည့်စုံ သည့်ကြားမှ စွန့်စားသုံးခြတ်ရခြင်းမျိုးကိုလဲ တစ်ခါတစ်ရံကြုံဆုံရတတ်တယ်။ ကိစ္စတိုင်းကိုတော့အလွင်အပြင့်သုံး ခြတ်ချက်ချစရာမလိုပါဘူး။ အခြေအမြင်ရှိတဲ့တိပ်တန်းခေါင်းဆောင်များအနေနှင့် အများစုအထင်ကြီးမှုကိုဝံ့ကာ သုံးခြတ်ချက်တစ်ခုကို တကယ်လိုအပ်တဲ့အချိန်ထက်စောပြီး ချမှတ်ပေးလေ့တော့မရှိပါဘူး။ စင်စစ်ပြဿနာအတော် များများမှာသုံးခြတ်ချက်ချပေးရမယ် နောက်ဆုံးရက်မတိုင်မီမှာပဲ ပြီးသွားပျောက်သွားတတ်ပြန်ပါတယ်။ ပြဿနာ တစ်ခုကိုဆိုင်စုံမှကွေးထားခြင်းဖြင့် အချက်အလက်အပြည့်အစုံကိုမိမိရရှိစေတဲ့အတွက်ကြောင့် မှန်ကန်တဲ့သုံးခြတ် ချက်ကိုချမှတ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ အချိန်ကိုဆိုင်စုံထားခြင်းဟာ ပြဿနာကိုရှောင်တယ်ခြင်း ၊ တာဝန်မယူခြင်းမဟုတ်ပါ။ သုံးခြတ်ချက်တစ်ခုကို မလွဲမသွေချမှတ်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ ခေါင်းဆောင်တွေအနေနှင့် ရှောင်တိမ်းလွှဲတမ်းမိုးထုံးစံမရှိ ပါဘူး။ ပြဿနာတစ်ခုကို (၂၄)နာရီမျှပင်ဆိုင်နိုင်ဘူးဆိုတာကတော့ အလွန်ရှားပါးတယ်။ အထူးသဖြင့်လုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုလုံး မဟာဈေးဟောင်းကိုကိုင်တွယ်ရတဲ့ခေါင်းဆောင်ကြီးများအနေနှင့် တိုတောင်းလှတဲ့အချိန်ကန်သတ်ချက်ဖြင့် သုံးခြတ်ချက်ချရတာမျိုးအလွန်နည်းပါးပါတယ်။ တစ်ရက်(သို့မဟုတ်) နှစ်ရက် ၊ သုံးရက်အထိ အလေးအနက် ထားရှိတဲ့အချိန်ယူကြရပါတယ်။ သုံးခြတ်ချက်ပြန်သန်တယ်ဆိုတဲ့ စကားထက်မှန်ကန်တိကျတဲ့ သုံးခြတ်ချက်မျိုးချ မှတ်ပေးနိုင်ဖို့ကိုသာအလေးထားကြရပါတယ်။ အလွင်အပြင့်သုံးခြတ်ချက်မပေးဘဲ အခိုက်အတန့်ဆိုင်စုံထားတာဟာ အများအကျိုးကိုရှေးရှုတဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်တယ်လို့ယူဆကြရပါလိမ့်မယ်။ တချို့လူတွေကဒီကိစ္စမျိုးကိုခေါင်းဆောင် အလုပ်နှင့်တွဲယူရသောအတွက်ကြီးတစ်ခုလို့ထင်မှတ်ကြပါတယ်။ ခက်ခဲနက်နဲတဲ့ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းရာသည်မှာပိုမိုစိန် ချင်းအားကို စိန်ခေါ်စမ်းသပ်နိုင်သူကဲ့သို့ရှိရာ စိတ်ဝါတ်နှင့်အသိဉာဏ်ကို ပိုမိုခိုင်ထက်မြက်စေခဲ့ပါတယ်။

ရဲရင့်ထက်မြက်တဲ့စိတ်ဓါတ်ကို နို့ဆွပေးတယ်လို့ဆိုပါကလည်းမှာမည်ပဟုတ်ပါ။ ယင်းဆုံးဖြတ်ချက် အပေါ်ပူတည်ပြီး ခေါင်းဆောင်စစ် ၊ ခေါင်းဆောင်နှင့်အာရုံစဉ်အသွေးပြည့်ဝမှုကို လက်အောက်ငယ်သားများသိစွင့် ရရှိပြီးလေးစားမှုတွေပိုမိုဖြစ်ကြရပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ရဲထက်သန်ယုံကြည်မှုနှင့်ဒွန်တွဲပါလာတယ်။ ကြီးကျယ်သော အနာဂတ်မြင်ကွင်းတခုဆိုတာ စနစ်တကျပြုပြီးတွက်လာတဲ့ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းတစ်ခုရပ်ထက် လူအများစုစိတ်အာရုံကို စမ်းစားနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ရဲ့ စဉ်းစားတွေ့ခေါ်ပုံကအခြားသူများနှင့်ပတ်ပတ်ဝန်းကျင်အဖြစ် အပျက်ပြဿနာများကို ရှုမြင်သုံးသပ်ရာမှာလည်း အများနှင့်ပတ်ပတ်ပြောပြအားပေးပါတယ်။ သူ့စိတ်မှာအနာဂတ်မြင် ကွင်းကအမြဲလွန်းနေတယ်။ မြင်ယောင်ထားတဲ့အတိုင်း အမှန်တကယ်ဖြစ်လာတဲ့အချိန်မှာရောက်မှည့်ပြီးသားနေရာကို ရောက်တစ်ခေါက်ပြန်လာပြီးရောက်သလို သပ်ပေါ့ပေါ့သင်္ဘောစားရပါစေတော့တယ်။ ခေါင်းဆောင်ရဲမြင်ကွင်းထဲမှာအခက် အခဲအသေးအမွှားလေးတွေ ၊ အသေးစိတ်ကအစကြိုမြင်ထားပြီးဖြစ်လို့ ငြိမ်ရှည်ရင့်နက်လမ်းမှာလည်းအဆင်သင့်ရှိ ပြီးသားဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက် တကယ်လက်တွေ့ ပြုစီမံချိန်အထိစောင့်စောင့်ပလို စိတ်ကူးဉာဏ်တစ်ခု ထိပြည်ပြည်ရလိုက်ချိန် ၊ အောင်မြင်ပုံအနာဂတ်မြင်ကွင်းတစ်ခု ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်းရှင်းနေအောင်မြင်လိုက်ချိန်မှာပင် သူအပြည့်အဝခံစားလိုက်ရပြီးသားဖြစ်နေပါတယ်။ အားပေးပေးအားပေးတဲ့ ရေကန်ထဲမှာရေချိုးရင်းလျှပ်တပြက်ဉာဏ် သော့ခွက်ပွင့်သွားသည့်ပမာ မြတ်သားစွာသိရှိခံတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်ခေါင်းဆောင်ကြီးတွေဟာ ဘယ်လောက်ပင် ကြီးကျယ်တဲ့လုပ်ငန်းဖြစ်ပါစေ သူတို့စိတ်အာရုံမှာခံစားပြီးတာနဲ့ သေးငယ်နေသလိုခံစားရပြီးပြီးငွေတတ်ကြပါတယ်။ ပြဿနာတစ်ခုကိုခေါင်းထဲမှာရှင်းပြီးပြီဆိုလျှင် အပြင်မှာလဲရှင်းပြီးပြီ။ ယ်းတိုင်ဟာခေါင်းထဲမှာ ထိပြည်ပြည်ပြင်ရပြီးဆိုလျှင် တကယ်ဖြစ်လာတာနှင့်သိပ်မခြားတော့ပါဘူး။

ထက်မြက်တဲ့အတွေ့အခေါ်တွေကလည်း တခြားသူများနှင့်စကားပြောရင်း တခြားအလုပ်တွေလုပ်ကိုင်ရင်း မှည့်ပင် ခေါင်းထဲမှာတမျိုးပြီးတမျိုးအာရုံပြင်ကာ ဒီအခြေပဲဟုခံစားရသည့်အနေအထား တစ်ခုရှေးရှယ်ပါလာနိုင်တယ်။ အကြောင်းအကျိုးတွေကိုဆက်စပ်စဉ်းစားပြီး ဓမ္မဋ္ဌာန်ကုန်ဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်းရှိကြပါတယ်။ တခါတရံပေးနေတဲ့အရာများ တို့လည်းရေချိုးရင်းသော်လည်းကောင်း ၊ ထမင်းစားရင်းသော်လည်းကောင်း ၊ အလုပ်လုပ်ရင်းသော်လည်းကောင်း ၊ ညအိပ်ရင်းသော်လည်းကောင်း ၊ အကြောင်းကိစ္စတစ်ခုခုနှင့် ဆက်စပ်ပြီးသော်လည်းကောင်းပြန်ပေါ်လာတတ် ကြပါတယ်။ အလိုအလျောက်လျှပ်တပြက်ပေါ်လာတဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းများဟာ စည်းရုံးစီစဉ်မှုစွမ်းရည်များထက် ထန်ပြီးကြီးမားလှပါတယ်။ လျှပ်တပြက်စိတ်ကူးများအနက် ညအိပ်ရာဝင်ချိန်ပေါ်လာတဲ့စိတ်ကူးများ တရေငိုမှအကြံ ပေါ်ဆိုသလို ညကြီးမင်းကြီးပေါ်လာတဲ့စိတ်ကူးများဟာလည်း ဘဝတွင်အလွန်တန်ဖိုးရှိလှပါတယ်။ ဝင်လာတဲ့စိတ်ကူး ကောင်းများကိုအမြဲတမ်းစွင့်ကြည့်လိုနေပါတယ်။ ဒါကြောင့်သွားလေရာ မှတ်စုစာအုပ်အမြဲဆောင်ထားကြရပြီးညဘက် စိတ်ကူးပေါ်လျှင်လည်း ရေမှတ်နိုင်ရန်အတွက်မှတ်စု စာအုပ်ကိုခေါင်းအုံးဘေးထားပြီးအိပ်ရပါတယ်။ ခေါင်းဆောင် မှူးအတွက်အရေးကြီးတာက လျှပ်တပြက်ပေါ်လာသောစိတ်ကူးသစ်များကို တန်ဖိုးထားပြီးစမ်းယူနေကြရသည့်ဖြစ်ပါ တယ်။ စိတ်ကူးကောင်းကို အမြဲမှတ်တမ်းတင်ထားရပါမယ်။ စိတ်ကူးသစ် ၊ အတွေးအခေါ်များမှဆင့်ကဲဆင့်ကဲ အသိ ဉာဏ်များအဖြစ်ပြောင်းလွဲလာကာ ဘဝတိုးတက်အောင်မြင်ရေးကို ဆောင်ရွက်သွားကြရပါလိမ့်မယ်။

တစ်ခါတစ်ရံမှာတကယ် စိတ်ကူးကောင်းတွေ ဘယ်ခါတယ်ဝယ်ကနေလာမှန်းပေါ့ ရုတ်တရက်ပေါက်ခွာလာ တတ်ပါတယ်။ ပေါ်လာပုံဆန်းသလောက် လုပ်ငန်းအတွက်လည်း အလွန်တန်ဖိုးကြီးတဲ့အကြံကောင်း ၊ ဉာဏ်ကောင်း များစွာရှိကာရလဒ်ကောင်းများစွာကိုလည်း ကြီးစွာဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ ကိုယ်ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေကကိုယ်တာလုပ်နေ သလဲ ၊ ဘာတွေအောင်မြင်နေပြီလဲ ၊ ဘယ်အဆင့်ရောက်ပြီလဲဆိုတာ စောင့်ကြည့်နေကြပြီဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကိုယ်ရဲ့စိတ်ခါတ်နှင့် အသိဉာဏ်ကိုစံပြုခြင်းအောင်မွေးမြူရမယ်။ အမြင်ကိုရောက်သွားတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းနှင့် သယံဇာတအခက်အခဲပေါင်းများစွာနဲ့ လောကဓံဆိုးများစွာကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းဖြတ်သန်းသွားနိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့် ထိပ်တန်းတစ်နေရာကိုရောက်ရှိခဲ့ကြတဲ့ သူတွေပဲဖြစ်တယ်။ အခက်အခဲတွေကိုပုခိုးသားတဲ့နည်းနဲ့ ဖြေရှင်းရန်တွက်တာ ပျိုးလုပ်ခဲ့မိလျှင် ကိုယ်ဘဝဟာတန်ဖိုးကျလာမယ်လူတွေရဲ့ ယုံကြည်လေးစားမှုပျက်သိမ်းပစ်လာမယ်။ ကိုယ်ရဲ့အဆင့် အတန်းနှင့်ဉာဏ်သိက္ခာဟာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် လက်မခံနိုင်တော့တဲ့အခါ ၊ အပြင်လူ့အသိုင်းအဝိုင်းထဲကိုလည်း မဝင်ခဲ့ တော့တဲ့အခြေအနေရောက်သွားတတ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်သင်ရဲ့အနာဂတ် အောင်မြင်မှုအတွက်အခက်အခဲတွေတယ် လောက်ပင်ကြုံတွေ့နေပါစေ။ မန်းတိုင်ပင်ရောက်မခွင့် ဖြတ်သန်းရရှိတာတွေကိုမလျော့သောင့် ၊ လုံ့လ ၊ ဝီရိယနှင့် ဖြတ်သန်းသွားလာရမှာပဲလို့ ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ပါ။ ခေါင်းဆောင်ဆိုသော ခေါင်းဆောင်များရဲ့စိတ်ထားပင် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်သင်ဟာလည်း ယနေ့မှစပြီး ခေါင်းဆောင်ဆိုသော ခေါင်းဆောင်များရဲ့စိတ်ထားပိုင်ဆိုင်ရကို ရရှိပွားစွာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ခေါင်းဆောင်ဆိုသောခေါင်းဆောင်စိတ်ထားများရှိသော ခေါင်းဆောင်ဟုဆိုရတော့မယ်။

ချိန်းဆိုချက်ပြုလုပ်ခြင်း

- ၁။ မိမိလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သောကိစ္စရပ်များကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်သော်ဝင် ၊ ဌာနဆိုင်ရာ အရာရှိများနှင့်သော်ဝင် ၊ လုပ်ငန်းကိုင်စက်များနှင့်သော်ဝင် ၊ ဖောက်သည်အသစ်များနှင့်သော်ဝင် ၊ တွေ့ဆုံရန်လိုအပ်လျှင် ပထမဦးစွာတွေ့ဆုံခွင့်တောင်းပါ။ ထိုသူထံရုန်းမဆက်ခင် မိမိဖက်မှအဆင် ပြေပည့်နေ့ရက် ၊ နာရီ ၊ အချိန်ကိုတကယ်အား မအားသေချာအောင်စစ်ဆေးပါ။
- ၂။ ချိန်းဆိုသည့်နေ့ရက်ကို (၁၀) မိနစ်ခန့်စောပြီးရောက်အောင်ကြိုးစားသွားပါ။ ကိုယ်ထက်အဆင့်မြင့်တဲ့ အရာရှိဆိုရင် မိမိရောက်ရှိကြောင်းအရင်သတင်းပို့ပါ။ အခန်းထဲမဝင်ခင်မှာ ဒီနေ့ဝတ်လာတဲ့အဝတ်အစား သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုရှိမရှိ ပြန်လည်စစ်ဆေးပါ။ ဆံပင်အနေအထား ဝတ်စားဆင်ယင်မှု စနစ်တကျသန့်ရှင်း သပ်ရပ်နေပါစေ။ တစ်ခါတစ်ရံအကျိုးကော်လံက အတွင်းဝတ်မှာခေါက်နေတာမျိုးဖြစ်တတ်တယ်။
- ၃။ ချိန်းဆိုသည့်နေ့ရက်ရောက်သည့်အခါ ဧည့်ကြိုစာရေးထံသတင်းပို့ပါ။ လိုအပ်လျှင် လိပ်စာကဒ်ပါပေးလိုက်ပါ။ သို့မှသာ မိမိနာမည်ကို အသံတွက်မှန်ကန်စွာသိရှိနိုင်မှာဖြစ်တယ်။
- ၄။ ဧည့်ခန်းတွင်ဆိုင်စောင့်နေရုံမှာလည်း တက်တက်ကြွကြွ ကြည့်ကြည့်လင်လင်ရှိနေပါစေ။ ဧည့်ခန်းမှာထိုင် နေစဉ် စားပွဲပေါ်မှာရှိတဲ့စာရွက်စာတမ်း ၊ ဂျာနယ်မဂ္ဂဇင်းများကို ကောက်ကိုင်တာမျိုးမလုပ်ရပါ။ မိမိအိတ် ကိုခဲ စားပွဲပေါ်တင်မထားရပါဘူး။ မိမိထိုင်တဲ့ဘေးမှာကပ်ငြိထားပါ။



၅ ထိုင်နဲ့မှာခါးမတ်မတ်ထိုင်ပါ။ နောက်ကိုယိုပြီး ဖင်လျှော့ထိုင်တာမျိုးမလုပ်ရပါ။ ရေကိုကုန်းပြီးတံတောင် ဆစ်နှစ်ခုကို ပေါင်ပေါ်ထောက်ပြီးထိုင်တာမျိုးလဲ မလုပ်ရဘူး။ တညတညမတ်မတ် ခါးပြောင်ပြောင်နဲ့ သက်တောင့်သက်သာထိုင်ပါ။ လက်နှစ်ဖက်ကိုပေါင်ပေါ်၌ဖြစ်စေ ၊ စားခွဲပေါ်၌ဖြစ်စေတင်ပြီးထိုင်ပါ။

၆။ ထိုင်တဲ့အခါလင်ပြေထောက်တွေနဲ့စားခွဲကို ကိုတွန်းပြီးမထိုင်ရပါ။ တချို့ကထိုင်ခုံပေါ်မှာ နူးတုပ်ထိုင်တာမျိုး တင်ပလင်ခွဲထိုင်တာမျိုး ၊ မိန်းမထိုင်ထိုင်တာမျိုးထိုင်တတ်ပါတယ်။ ဒီလိုမျိုးလဲမထိုင်ရပါ။ သင်ပြစဉ် နှစ်ဖက်စလုံး ၊ ကြမ်းပြင်ပေါ်ညီညာစွာချလျှက်ထိုင်ပါ။

၇။ လူကြီးနဲ့စကားပြောလျှင်တင်ပလင်ချိတ်ပြီးမထိုင်ရ။ ငွယ်တူတန်းတူ လူငယ်များနှင့်စကားပြောလျှင် တင်ပလင်ချိတ်ပြီးထိုင်လိုရပါတယ်။ ဧည့်ခန်းမှာထိုင်နေစဉ် ဟိုကြည့်ဒီကြည့်မကြည့်ရ။ မိမိထိုင်နေစဉ် ဘေးမှာ ဧည့်သည်နှစ်ယောက်ရှိကောင်းရှိနေမည်။ သူတို့နှစ်ယောက် စကားပြောနေစဉ်အာရုံစိုက်ပြီးနားစွင့် နားထောင်တာမျိုးလဲမလုပ်ရ။ စပ်စုသလိုအထင်ခံရတတ်တယ်။

၈။ မိမိတွေ့ဆုံမည့်ပုဂ္ဂိုလ်ရောက်ရှိလာတဲ့အခါ လက်ကိုင်အိတ်ကိုဘယ်ဘက်လက်နှင့်ကိုင်ပြီး စားပွဲဝိုင်းအပြင် ဘက်ထွက်ပြီး မတ်တပ်ရပ်ကြိုဆိုပါ။ သတင်းစာဖတ်နေတာမျိုး ၊ မသိချင်ယောင်ဆောင်နေတာမျိုး မလုပ်ရဘူး။ ကိုယ်ထက်အကြီးအကဲဖြစ်လျှင်သူက လက်ကမ်းပေးမှလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ကိုယ်ရဲ့ အသွင်အပြင်ကတက်ကြွမှုအပြည့်နဲ့ တောက်ပတဲ့မျက်လုံးရှိနေရမယ်။ အိမ်ရှင်ကနေရာပေးသည်အထိ ရပ်စောင့်နေပါ။ နေရာပေးသောအခါ အိမ်ရှင်ကိုကျေနူးတင်ကြောင်းပြောပါ။

၉။ တွေ့ဆုံသွေးငွေ့မှုမတိုင်ခင် ဘာကြောင့်တွေ့မှာလဲဆိုတဲ့ အချက်အလက်တွေကိုသေသေချာချာမှတ်စုထုတ် ထားရမယ်။ ကိုယ်လိုချင်တာ ကိုယ်မေးချင်တာတွေသူ့ရှေ့ရောက်မှ မေ့သွားတာမျိုးမဖြစ်အောင်လိုပါ။ လူကြီးပြောလာခဲ့စကားကို (၁၀)မိနစ်ခန့်စောင့်ပြီးနားထောင်ပါ။ ပြီးမှကိုယ်လိုချင်တာ ၊ ဖြစ်ခွင့်တာကိုပြောပါ။

၁၀။ အိမ်ရှင်ကစားသောက်စရာတစ်ခုခုဖြင့် မိမိထံလာရောက်ချပေးသည့်အခါ ခါးကိုအနည်းငယ်ညှစ်ပြီးလှမ်း ယူလိုက်ပါ။ ကျေနူးတင်ကြောင်းပြောပါ။ အစားအသောက်လာချပေးစဉ်ငါ့အိမ်မှာဒါမျိုး မစားဘူးဆိုတဲ့ အထင်သေးတဲ့အကြည့်မျိုးနဲ့မကြည့်ပါနဲ့။ မိမိလာတာ စားသောက်ဖို့လာတာမဟုတ်ပါဘူး။ အိမ်ရှင်က ဧည့်ဝတ်ပြုလျှင်သောက်ချင်သည်တိုင် ယဉ်ကျေးမှုအရလက်ခံလိုက်ပါ။ တစ်နံနစ်လောက်သောက်တာ မျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ သောက်မယ်ဆိုရင် အရှင်ကုန်အောင်သောက်ပါ။ မသောက်ဘူးဆိုလျှင်လည်း ဘာကြောင့် ဆိုတာပြောပါ။ ဥပမာ-သီးချိုရိုလို့ ၊ မတည့်လို့ပါ။ အိမ်ရှင်ကစားဆိုတဲ့အချိန်အခါမှာစားပါ။ အိမ်ရှင် အခန်းထဲဝင်လာတဲ့ အချိန်ကပုပုနီနီကစားတာမျိုး မလုပ်ရဘူး။ ဆရာရကျနေမှ ဝိုက်ဆာနေတာနဲ့ အတော်ပဲ ၊ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောစားပါ။ တစ်ဖက်လူကျေနပ်သွားပါလိမ့်မယ်။

၁၁။ ဧည့်သည်အဖြစ်လာတဲ့ မိမိဟာသူတစ်ပါးအိမ်မှာ TV ထိုင်ကြည့်တာမျိုးစကားအကြာကြီးပြောနေတာမျိုး စာအုပ်ဖတ်နေတာမျိုးမလုပ်ရပါဘူး။ မိမိလုပ်ရောက်စွဲပြီးလျှင်ချက်ချင်းပြန်ပါ။ ပြန်ပြန်ဆိုလျှင်ဧည့် အိမ်ရှိလူအားလုံးကိုနှုတ်ထက်ပါ။ ကျေနူးတင်ကြောင်းပြောပါ။

“မိမိခုံးခန်းတွင် ဧည့်သည်ကိုလက်ခံတွေ့ဆုံခြင်း”

- ၁။ ကိုယ်ခုံးခန်းကိုရောက်ရှိလာတဲ့သူဟာ ဧည့်သည်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ယဉ်ကျေးမှုဥပဒေဆက်ဆံရမည်။ လိုက်လိုက်လဲ့လဲ့ကြိုဆိုရမည်။ ဧည့်သည်မလာမီ တွေ့ဆုံရမည့်အကြောင်းအချက် အလက်များကိုကြိုတင် ပြင်ဆင်ထားရမည်။
- ၂။ သင့်စားပွဲပေါ်တွင်မလိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းများကို ရှင်းလင်းထားရမည်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ဧည့် သည်က မိမိကိုစည်းစနစ်မရှိဟုထင်သွားနိုင်သည်။ စိတ်ရှုပ်စရာလဲမရှိတော့ဘူး။ ဆွေးနွေးပွဲအစီအစဉ်ကို သေသေချာချာစစ်ဆေးကြည့်ရှုစဉ်းစားရမည်။ လိုအပ်ပါကပြန်လည်ပြင်ဆင်ပြောဆိုနိုင်သည်။
- ၃။ ဧည့်သည်များလျှင်စားပွဲ ၊ ကုလားထိုင်သေချာအဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားပါ။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးချိန်းဆိုရာ၌ မိမိကနောက်ကျသွားခဲ့လျှင် ဦးစွာပထမတောင်းပန်ပါ။ ဧည့်သည်ထက်မိမိက အဆင့်မြင့်သည်တိုင်အောင် အချိန်ကြာမြင့်စွာ စောင့်ခိုင်းတာမျိုးမလုပ်သင့်ပါ။
- ၄။ အကယ်၍နောက်ကျမည်ဆိုလျှင် ဘယ်အတိုင်းအတာထိ နောက်ကျနိုင်ကြောင်းကြိုတင်သတင်းပေးပါ။ နောက်ထပ်ရက်ချိန်းတိတိကျကျပေးပါ။ မိမိဝန်ထမ်းကို မိမိကိုယ်စားကြိုတင် တောင်းပန်ခိုင်းတာမျိုးလုပ် ထားရမည်။ ဧည့်သည်ရောက်လာသည့်အခါ မိမိအတွင်းရေးမှူးကဧည့်သည်အား မိမိထံခေါ်လာစေခြင်းသည် ယဉ်ကျေးသောအပြုအမူဖြစ်သည်။
- ၅။ အထူးဧည့်သည်ဖြစ်ပါက မိမိကိုယ်တိုင်စောင့်ကြိုရမည်။ မိမိခုံးခန်းသို့ ဧည့်သည်ဝင်ရောက်လာလျှင်ဆိုင်ရာမှ ထကာ စားပွဲအနောက်မှထွက်လာပြီး လိုက်လဲ့စွာလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ဧည့်သည်နေသာထိုင်သာရှိပါစေ။ ထိုင်ပါခင်ဗျား ၊ ထိုင်ပါရှင့် ... နေရာပြည့်ထိုင်ခိုင်းပါ။ သီးသန့်ဆိုတာကုလားထိုင်ရှိလျှင် ဆိုတာကုလားထိုင်မှာ ထိုင်ခိုင်းပါ။
- ၆။ မိမိအစည်းအဝေးကျင်းပနေတုန်း တယ်လီဖုန်းအရေးပေါ်လာလျှင် အရေးတကြီးကိစ္စပူတမ်း အတွင်းရေး မှူးကို လက်ခံပြောဆိုစေပြီးမှတ်သားထားခိုင်းပါ။ ဧည့်သည်နှင့်စကားပြောနေစဉ် တယ်လီဖုန်းလာပါက အကြာကြီးလက်ခံစကားမပြောပါနှင့် ၊ တယ်လီဖုန်းပြန်ကြားချက်ကို လိုရင်းတိုရှင်းပြောပါ။
- ၇။ မိမိအတွင်းရေးမှူးမရှိလျှင် တယ်လီဖုန်းခေါ်သည်ကိုလက်ခံပြီးတောင်းပန်ပါ။ မိမိထံအထက်အရာရှိများ ရောက်လာလျှင် လုပ်လက်စအလုပ်များကိုချက်ချင်းရပ်ပြီး ထိုင်ရာမှထ၍လေးစားစွာကြိုဆိုပါ။



“လုပ်ငန်းကိုင်ဖက်များရောက်လာလျှင်”

မိမိတယ်လီဖုန်းဆက်နေစဉ် ဧည့်သည်များရောက်လာလျှင် ခေါင်းညိတ်ပြုပြီးနှုတ်ဆက်ပါ။ အားနေသော လက်တစ်ဖက်ဖြင့်ကုလားထိုင်ကိုပြည့်ထိုင်ခိုင်းပါ။ မိမိထံအခြားဧည့်သည်ရောက်နေလျှင် ဧည့်သည်ကိုကုလားထိုင်ဖက်ဖြင့် လုပ်ငန်းကိုင်ဖက်နှင့် ချက်ချင်းစကားစေပြောပါနှင့် နောက်မှပါလာတဲ့ဧည့်သည်ကို အသိအမှတ်ပြုကြိုဆိုကြောင်းပြပါ။ တယ်လီဖုန်းကိုပြန်ချပြီးလျှင်လဲ နောက်ဧည့်သည်ကိုမပြင်သလိုပဲပြုခြင်း ဟိုဟာရာ ၊ သည်ဟာရာလုပ်ငန်းခြင်းမျိုးကို ရှောင်ပါ။



အကောင်းမြင်စိတ်ရှိဖို့ရန်လိုအပ်ချက်များ

- (၁) မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှု (၂) မျှော်လင့်မှု
- (၂) အကြောင်းအရာကိုယုံကြည်မှု (၄) သည်းခံမှု
- (၅) ရဲရင့်မှု (၆) မုဒိတာပွားနိုင်မှု
- (၇) လုံခြုံမှု (၈) လေးစားမှု
- (၉) ချီးမွမ်းမှု (၁၀) ခွင့်လွှတ်မှု
- (၁၁) ပြတ်သားမှု (၁၂) နားလည်မှု
- (၁၃) ခံစားမှု (၁၄) အကောင်းမြင်မှု
- (၁၅) ခင်မင်မှု (၁၆) ယုံကြည်ချက်ရှိမှု
- (၁၇) တာဝန်သိမှု (၁၈) ပေတ္တာတရားများပျော်မြင်ကြတယ်။

ရောင်းချမှုနှင့်အရေအတွက်မများတဲ့အကြောင်းရင်းများ

- (၁) လိုအပ်မှုနည်းလို့ပါ (၂) ဈေးကွက်သေးတယ် ၊ နည်းတယ်
- (၂) အရည်အသွေးညံ့လို့ (၄) ဝန်ဆောင်မှုမကောင်းလို့
- (၅) နာမည်မကြီးသေးလို့ (၆) ရောင်းချနည်းမကွမ်းလို့
- (၇) ရောင်းတဲ့နည်းစနစ်မကောင်းလို့ (၈) Marketing အားနည်းလို့
- (၉) ဈေးနှုန်းအရမ်းကြီး (သို့) ဈေးနှုန်းအရမ်းနည်းလို့
- (၁၀) ကြော်ငြာအားနည်းလို့ပါ။ ကြော်ငြာ ၊ ကြော်ငြာ ၊ ကြော်ငြာ ၊ ထပ်ကြော်ငြာပါ။

ငွေကြီးကြီးရှာဖို့အမြင်အားကောင်းရမယ်

မြင်းနှင့်လူအပြေအပြိုင်ရင် ဘယ်သူနိုင်လဲ? မြင်းပေါ်စီးမယ်ဆိုရင် ဘယ်သူနိုင်လဲ? ပေါက်အဲလင်က

■ I Gate ကိုပိုပြီး ကမ္ဘာ့တတိယအချင်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်သွားတယ်။ အောင်မြင်ဖို့အတွက်ကိုယ်စီးနေသော မြင်းကအရေးကြီးတယ်။ အောက်ပါမြင်းတွေကိုလေ့လာကြည့်ပါ။ ဒီမြင်းတွေကိုစီးရမယ်။ ကိုယ်ကမြင်းသွားပြီး စာရပ်ကြပါနဲ့။

- (၁) အမျိုးတော်တဲ့မြင်း
- (၂) အမျိုးစပ်သောမြင်း
- (၃) ကုမ္ပဏီမြင်း
- (၄) ထုတ်ကုန်မြင်း
- (၅) တီထွင်မှုမြင်း

အနာဂတ်ဝဲဗုဒ္ဓကွက်ကြီးမယ်လုပ်ငန်းများ-ကျွန်းမာဇော့ ၊ စားသောက်ကုန် ၊ လှပမှု ၊ သင်ကြားရေး ၊ ပျော်ရွှင်မှု ၊ ဝန်ဆောင်မှုဆက်သွယ်ရေး ၊ ဆောက်လုပ်ရေးစသည့်— Internet! စနစ်ဟာ ၂၁ ရာစုရဲ့ အကြီးမားဆုံးသော ရေကွက်နေရာကိုယူထားပြီဖြစ်တယ်။

မီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ဖို့အတွက် ထားရှိရမယ့်စိတ်ထားများ

- (၁) အကောင်းမြင် စိတ်ထား (၂) သင်ယူလိုသော စိတ်ထား
 - (၃) သူတစ်ပါးကိုကူညီလိုသော စိတ်ထား (၄) ပျော်ရွှင်တတ်သော စိတ်ထား
 - (၅) နားလည်ပေးတတ်သော စိတ်ထား (၆) သစ္စာစောင့်သိသော စိတ်ထား
 - (၇) ရေရှည်သည်ခံတတ်သော စိတ်ထား
- အားလုံးထဲမှာ အကောင်းမြင်စိတ်ထားက အရေးပါဆုံးဖြစ်တယ်။

“လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အစဉ်းအဝေးများ”

- ★ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အစဉ်းအဝေးသို့တက်ရောက်လျှင် အဝတ်အစားကို နှိမ့်နင်းသေသေသပ်သပ်ဝတ်ဆင်ပါ။ အထူးသဖြင့် မိမိရုံးခန်းပြင်ပတွင်ကွင်းပသော အစဉ်းအဝေးများအတွက်ဖြစ်သည်။
- ★ အဝတ်အစားများကို ဘယ်တော့မျှပြစ်ကတတ်ဆန်းမဝတ်ပါနှင့်။ အစဉ်းအဝေးကို အချိန်အနည်းငယ်စောပြီး ရောက်အောင်လာပါ။ ပြန်ကြားရေးနှင့် အမှုဆောင်အရာရှိသည် သဘာပတိထက်နောက်ကျပြီးရောက်လာခြင်းမျိုးကိုရှောင်ပါ။
- ★ စည်ကမ်းပေးပြီးလျှင် မိမိအဆင်ပြေသောနေရာတွင်ထိုင်နိုင်သည်။ အငယ်တန်းအရာရှိများသည် အထက်အရာရှိများနေရာယူပြီးမှထိုင်ပါ။ အစဉ်းအဝေးကျင်းပစဉ်တင်ပြုရန်အချက်အလက် မေ့ခွန်းများကိုအဆင်သင့်ပြင်ဆင်ယူလာပါ။ မှတ်စုထုတ်ခြင်းသည် အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။
- ★ ခေါင်းထဲမှရုတ်တရက်ဝင်လာသော မေ့ခွန်းများကိုမေးမြန်းခြင်းမျိုးရှောင်ပါ။ မပြည်စုံသောစိတ်ကူးမျိုးကို မတင်ပြပါနှင့်။ အစဉ်းအဝေးကျင်းပစဉ် အချင်းချင်းစကားပြောခြင်း ၊ အာရုံမစိုက်ခြင်း ၊ အိပ်ငိုက်နေခြင်း ၊ သန်းဝေနေခြင်း ၊ စောင်ခြစ် ၊ ခြောက်ခြစ်လုပ်နေခြင်း ၊ ကသိကအောက်ဖြစ်စေနိုင်သော မေ့ခွန်းများ မေးခြင်း ၊ မစွယ်မရာပြက်လုံးများနှင့် ထိခိုက်စေနိုင်သော အပြုအမူမျိုးကိုရှောင်ကြဉ်ပါ။
- ★ တန်ဖိုးရှိသောတင်ပြချက်(သို့မဟုတ်) ထူးခြားချက်များအားတင်ပြလာသူကိုအိုးကျွေးပါ။ မိမိကတင်ပြစရာရှိလျှင် သိသာမြင်သာအောင် အထောက်အထားအစုံအလင်ပြင်တင်ပြပါ။ အခြားလူများလည်း နားလည်မှတ်မိမည်။ မိမိတို့ရုတ်တရက်သိက္ခာလည်းတက်လိမ့်မည်။

- ★ အစည်းအဝေးပြီးလျှင် မိမိစိတ်ထားသူအားလုံးကို ကျေးဇူးတင်စကားပြောပါ။ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ပြီးတော့မှအစည်းအဝေးခန်းမထဲမှ ထွက်ခွာပါ။ "တစ်ဘက်မှတယ်လီဖုန်းဆက်လျှင်" တယ်လီဖုန်းဖြည့်သံ သုံးကြိမ်ပြည့်ပြီးမှ ဖုန်းကိုကောက်ကိုင်ခြင်းသည် အများလက်ခံထားသောစည်းကမ်းဖြစ်သည်။
- ★ ဖုန်းဆက်လျှင် အချို့သာဆုံးစကားပြောဆိုရမည်။ ဘာအကူအညီပေးရမလဲ။ သဘာဝကိုင်ထားပါ။ အမိန့်ရှိပါ - - - သေဖြင့် နှုတ်ဆက်တန်ပြန်ရမည်။ ရင်းနှီးမှုရှိလျှင် ဖုန်းဆက်သူ၏အမည်နာမည်ကို ထည့်ပြီးစကားပြော ဆိုရမည်။ မိမိစောက်သည်များနှင့်စကားပြောသည့်အခါ ချစ်ခင်ရင်းနှီးစွာပြောဆိုဆက်ဆံပါ။ တယ်လီဖုန်း တက်ကြွစွာပြောပါ။ ပြုံးရွှင်စွာပြောပါ။ တစ်ဘက်သားအား ကြည်ဖြူလိုလားကြောင်းပြပါ။
- ★ အပြုသဘောဆောင်သောစိတ်ထားဖြင့် စကားပြောဆိုပါ။ ယဉ်ကျေးချိုသာသော အသုံးအနှုန်းများသုံးစွဲပါ။ ယဉ်ကျေးချိုသာသောအသံဟူသည်မှာ စိတ်ပူရွှင်ခြင်း ၊ စိတ်လှုပ်ရှားခြင်း ၊ စိတ်ပေါ့ခြင်း ၊ စိတ်ဆိုးခြင်း စသည်တို့ကင်းရှင်းသော အသံမျိုးဖြစ်သည်။
- ★ မိမိကပဲဖုန်းဆက်ဆက် တစ်ဘက်မှပဲဖုန်းဆက်ဆက် ကောင်းမွန်သောဆက်ဆံရေးကို ပေါ်ဆောင်ပေးနိုင် သည်။ အခွင့်အရေးတစ်ရပ်ဖြစ်သည်ဟူ၍ အမြဲတမ်းစွဲမှတ်ထားပါ။ တစ်ဘက်သားအားလိုလိုလားလားရှိခြင်း နှင့်အလေးထားခြင်းဖြင့် ကောင်းမွန်သောဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ပါ။ "တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအပြန်အလှန်မိတ် ဆက်ခြင်း" လူမှုဆက်ဆံရေးတွင် အမြဲတမ်းတွေ့ကြုံနေရသော မိတ်ဆက်နည်းကျင့်ဝတ်များရှိပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအရာအခွင့်အလွန်မိတ်ဆက်လျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမိတ်ဆက်ပေးသည်ဖြစ်စေ သူ့ကိုမိတ်ဆက် ပေးသည်ဖြစ်စေ အမျိုးသားစေအမျိုးသမီးပါမိမိစိတ် လုံးထ၍ရပ်ခြင်းသည်ယဉ်ကျေးမှုတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။

“ မျက်နှာအမူအရာ ”

မိတ်ဆွေတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မျက်နှာခွင်ဆိုင်စကားပြောဆိုသည်အခါ မိမိကသူ့ကိုတည်တည်စကားပြောပါ။ သူပြောတဲ့စကားကို စိတ်ဝင်စားကြောင်းပြခြင်းဖြစ်သည်။ မိုးရိုးသဘာဝအတိုင်းသာကြည့်ပါ။ တစ်သမတ်တည်း နှိုက်ကြည့်နေခြင်းမျိုးမဖြစ်စေရ။ အပြုံးပပျက်နားထောင်ပေးရမည်။ တစ်ဘက်လူ၏စကားကို အပြုံးဖြင့်နားထောင် ခြင်းသည် ခင်မင်ရင်းနှီးမှုကိုတိုးပွားစေသည်။ ဆက်ဆံရေးလွယ်ကူစေသည်။ ပြုံးခြင်းသည်အသံမပါသော အရေး ဖြစ် သုံးအမှုအရာကောင်းတစ်ခုဖြစ်သည်။

“ ကိုယ်နေဟန်ထား ”

မိတ်ဆွေတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးတွေ့ဆုံသည်အခါ (သုံးစက္ကန့်) တင်းတင်းဆုပ်ကိုင်၍ လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲလက်ဆွဲ နှုတ်ဆက်ကြသည်မှာ ရင်းနှီးမှုနှင့် ယုံကြည်မှုကိုဖော်ဆောင်သည်။ လူစိမ်းပျားနှင့်တွေ့ဆုံသောအခါ လက်ကိုအတင်း ဆွဲသည်ပြီး နှုတ်ဆက်ခြင်းမျိုးမပြုလုပ်ပါနှင့် ၊ အမျိုးသမီးနှင့်အမျိုးသားလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်သည့်အခါလက်၏ သုံးပုံ စာပုံသာလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရမည်။ အမျိုးသားအခွင့်အလွန် ၊ အမျိုးသမီးအခွင့်အလွန်တွေ့ဆုံသည်အခါ ပြည့်ပြည့်ဝဝ နှုတ်ဆက်ရပါမည်။ ရဟန်းသံဃာ သီလရှင်များအား လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခွင့်မပြုရ။

“ ကိုယ်နေဟန်အနေအထား အချိုးကျ မကျ ”

မတ်တပ်ရပ်ပုံအချိုးကျမကျ ၊ နံရံကပ်ပြုလုပ်ကြည့်ပါ။ ခါးပြောင်မတ်နေတာတွေလူပါလိမ့်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ပြောင်မတ်မှုဆိုတာ ပင်ကိုယ်သဘာဝအတိုင်း စိတ်ရာကျိပ်ပါပြောင်မတ်လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီလိုလူကတကယ်ပြောင် မတ်တဲ့သူလို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာကို သူ့ရဲ့သွင်ပြင်သွားလာလှုပ်ရှားနေထိုင်မှုကိုကြည့်ခြင်း အားဖြင့် သူ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအဆင့်အတန်းကို သိမြန်းသိရှိနိုင်ပါသည်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ကိုယ်နေဟန်အနေအထားဟာ အသံမထွက်ပဲကာယကံရှင်ရဲ့ စိတ်နေစိတ်ထားကိုပြောပြပေးနေပါတယ်။ ဒါကိုလူတိုင်းကရရှိကံရမှာဖြစ်တယ်။ ဥပမာ- လူတစ်ယောက်မတ်တပ်ရပ်နေမယ်ဆိုလျှင် သူ့စိတ်နေစိတ်ထားကိုလေ့လာလိုရပါတယ် တစ်ချို့ကခါးကုန်းနေတာရှိ မယ်။ လက်ပွင့်ကုန်းနေမယ်။ ပခုံးတစ်ဖက်နိပ်နေမယ် ၊ စောင်းနေတာမျိုးတွေရှိနိုင်တယ်။ ဒါတွေဟာသာယာကြည် နယ်ဆိုလျှင်တော့ သိပ်အရေးမကြီးဘူးလို့ထင်ရပေမဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုနဲ့ပတ်သက်ဆက်သွယ်နေပါတယ်။ လူလေးစား လောက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် ဒီအချက်ဟာလည်းအလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ယခု ခေတ်လူတွေအများစုမှာဖြစ်သလိုသွားလာနေထိုင်ပြီး ကြုံသလိုစားသောက်နေကြပါတယ်။

ဥပမာ-လိုင်းကားစီးတယ်ပဲထားပါအုံး။ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုဟာ စုတ်ပျက်နေမယ်ဆိုရင်နေရာတောင်မပေး ချင်ကြဘူး။ တစ်ချို့ဆိုနာခေါင်းတောင်ရုံကြတယ်။ အဝတ်အစားဝတ်လျှင် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်နေဖို့လိုအပ်သလို စေတ ကျဖို့ ကိုယ်နေဟန်အချိုးကျဖို့လည်းလိုအပ်ပါတယ်။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်သောအဝတ်အစားနှင့် ပြောင်မတ်နေတဲ့သူ့ ကိုယ်ဟာကြည့်ကောင်းပါတယ်။ ဒီအချက်တွေကိုလူတွေအများစုက အရေးမကြီးပါဘူး။ မလိုအပ်ဘူးလို့ပဲဆိုနေ တွေ တတ်ကြတယ်။ အောင်မြင်မှုနဲ့တိုင်းဆီလျှင်တက်နေတဲ့ လူတစ်ယောက်အတွက် လူလေးစားထိုက်တဲ့ဥပမာပျိုးနှင့် ဝတ်စားဆင်ယင်မှုကတကယ်ကိုလိုအပ်ပါတယ်။ မိမိကိုမြင်လိုက်တာနဲ့ မိမိကိုယုံကြည်လေးစားတဲ့အကြည့်မျိုးနဲ့ အကြည့်ခံလိုက်ရတာကိုက ဂုဏ်ယူစရာကောင်းပါတယ်။ ဒါကြောင့်မိမိဟာ ကိုယ်နေဟန်အချိုးအစားကျဖို့သူတစ်ပါး ယုံကြည်လေးစားလောက်တဲ့ ဥပမာပျိုးတွေရှိနေရလိမ့်မယ်။ ဒါမှမိမိဟာသူတစ်ပါးကို ဦးဆောင်နိုင်လိမ့်မယ်။ မတ်တပ်ရပ်တာ ၊ လမ်းလျှောက်တာ ၊ ထိုင်တာ ၊ ဦးညွတ်ပြီးအိုအသေပေးတာတွေဟာ အချိုးအစားကျနေရမယ်။ တချို့မတ်တပ်ရပ်နေရင် သတိထားပြီးကြည့်ကြည့်ပါ။ ဖြစ်သလိုရပ်တာနဲ့အချိုးအစားကျကျ ၊ စေတကျကျရပ်တာ ဘယ်ဟာရှိကြည့်ကောင်းသလဲ။ ဘယ်ပုံစံကိုပိုပြီးနှစ်သက်လဲကြိုက်ရာရွေးပါ။ အားလုံးကတော့ စေတကျတာကိုပဲ ကြိုက်ကြပါတယ်။ မိမိပျက်နာအနေအထားဟာ အရောင်အဆင်းမရှိပဲဖြူပပ်ဖြူရော် အပူသည်ရပ်မျိုးဖြစ်နေလျှင် လည်ဆင်ကောင်းပါဘူး။ သူတစ်ပါးကိုမလေးစားရာရောက်သလို အပူသည်စိတ်မျိုးဖြစ်အောင် ဖန်တီးပေးသလိုဖြစ်ပါ လိမ့်မည်။ ဥပမာ-ဟော်တယ် ၊ စားသောက်ဆိုင် ၊ စုပါမားကတ်တွေမှာဆိုလျှင် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုနဲ့ ဝတ်စားဆင်

ယင်ပူကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်ဖန်တီးထားပါတယ်။ ဒါဟာသေချာကြည်မယ်ဆိုရင် သွေးစူးကွက်အတွက် အကောင်းဆုံးဆွဲဆောင်မှုအနေနဲ့တစ်ခန်း ၊ တစ်ကဏ္ဍကနေဖန်တီးထားတာတွေဖြစ်တယ်။

ယနေ့ကမ္ဘာပေါ်မှာ အောင်မြင်နေကြတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အဖွဲ့အစည်းများ ၊ ကုမ္ပဏီများနှင့်ဘဏ်များ ၊ ဌာနဆိုင်ရာအသင်းအဖွဲ့အားလုံးဟာ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု ၊ အရောင်အသွေးခွေးချယ်မှုနှင့်အဖွဲ့အစည်းရဲ့ သင်္ကေတ (Logo)များကို အများနဲ့မတူအောင် ကိုယ်ပိုင်ဖန်တီးကြတယ်။ အများနဲ့မတူတဲ့ ဒီဇိုင်းအမျိုးမျိုးကိုဖန်တီးကြပြီး မိမိရဲ့စူးကွက်ကိုဆွဲဆောင်မှုအောင် အကောင်းဆုံးဖန်တီးကြတယ်။ ကိုယ်နေဟန်အနေအထားနှင့်ဝတ်စားဆင် ယင်မှုဟာလည်းရောင်းရန်မဟုတ်တဲ့ ရောင်းကုန်များဖြစ်တယ်လို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ အဖျိုးသမီးများဆိုလျှင်ပျက်နာမှာ အလွန်အမင်းခြယ်သတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ မိတ်ကပ်အနည်းငယ်ရှိကံမယ်။ မှတ်ခမ်းနည်းနည်းနဲ့ကြည့်ကောင်းရုံတော့ ခြယ်သသင့်ပါတယ်။ လက်တွေ့လုပ်ပါ။ မှတ်ခမ်းနီပါးပါးလေးဆိုးလိုက်တာနဲ့ ပျက်နာဟာအရောင်သန်းလာတာတွေရ ပါလိမ့်မယ်။ အနည်းငယ်ခြယ်သရုံနဲ့ ကြည်လင်တောက်ပတဲ့ပျက်နာပေါ်ထွက်လာပါတယ်။ ဥပမာပြယ်ဆိုလျှင်လေယာဉ် ဖယ်တွေကိုကြည့်ပါ။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်တဲ့ဝတ်စားဆင်ယင်မှုနဲ့ အနည်းငယ်ခြယ်သခြင်းတို့ ပေါင်းစပ်လိုက်တာနဲ့ ဒီလူဟာစမတ်ကျပြီး ကြည်လင်လန်းဆန်းတက်ကြွနေတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ မိမိရဲ့ပုံစံဟာသူတစ်ပါးလက်ခံ လေးစားထိုက်တဲ့လူတစ်ယောက်ရဲ့အင်္ဂါရပ် ရှိမရှိပြန်စစ်ဆေးပါ။ အချို့လမ်းလျှောက်လျှင် လိမ်စယ်လိမ်စယ် ၊ ကုတ် ကုတ်ကိုင်းကိုင်းပုံစံမျိုးတွေရှိတယ်။ ဒါကြောင့် ဖော်ဒယ်သင်တန်းတွေမှာ လမ်းလျှောက်နည်းတွေကအစသင်ကြား ပေးပါတယ်။ လမ်းလျှောက်လျှင်တချို့က "ဘဲ" သွားသွားကြတယ်။ အချို့က ပေစောင်းစောင်းနဲ့ မိုက်ကန်းကန်းပုံစံတွေ ပေါ့ တစ်ချို့ကြတော့ခြေဖောက်နဲ့လမ်းလျှောက်တယ်။ အဲဒီတော့လင်သာယူမရှိတဲ့ ပြင်းထန်တဲ့ခြေသံတွေထွက်ပေါ် ထာတယ်။ ဖော်ဒယ်သင်တန်းတွေမှာဆိုရင် ခြေလှမ်းပေးချေပြီးကြမ်းတပြေးတည်းလျှောက်ရပါတယ်။ ပွင်းတိုပွင်းတွဲနဲ့ အားအင်ကုန်ခမ်းတဲ့ လမ်းလျှောက်နည်းမျိုးမလျှောက်ရဘူး။ မျှော်လင့်ချက်တွေပြည့်ဝပြီး တက်ကြွလန်းဆန်းနေတဲ့ ထန်ပန်အမှုအရာမျိုးဖြင့် လမ်းလျှောက်ရမယ်။ ဒါမှသာလျှင် သူတစ်ပါးကမိမိအပေါ်သက်ဝင်ယုံကြည်မှုရှိနိုင်မယ်။ ဆွဲဆောင်မှုအပြည့်ရှိတဲ့လူဟာ သံလိုက်ဓါတ်အားကောင်းတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ သံလိုက်ဓါတ်အား ကောင်းအောင်မိမိကိုယ် မိမိတယ်လိုပြင်ဆင်နေထိုင် လှုပ်ရှားသွားလာရမယ်ဆိုတာဆုံးဖြတ်ပါ။ မိမိရဲ့အပြုအမူ ထန်ပန်တွေဟာ အချို့ကျနေမယ်ဆိုလျှင် သူတစ်ပါးကိုတုန်လှုပ်စေပါတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုရှိုက်ခတ်စေပါတယ်။ မိမိကသူတစ်ပါးကို ဦးဆောင်ပို့ဆိုရင်လည်းမိမိကိုယ်တိုင်က (မံပြ) ဖြစ်နေပြီလို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။

အဝတ်အစား

- ၁။ တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုရှိရမယ်။ ဝတ်တဲ့အခါအမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်ပါစေနဲ့။
- ၂။ ညစ်ပတ်ပေရတဲ့အဝတ်အစားကို မဝတ်ပါနဲ့။
- ၃။ အိမ်နေအဝတ်အစားများကို အပြင်ထွက်တဲ့အခါမဝတ်ပါနဲ့။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်တဲ့ အဝတ်အစားကိုသာ ဝတ်သွားပါ။ ညစ်ပတ်ပေရတဲ့ ဝိနပ်ကိတ်မီးခူး



- ၄။ အစွန်းအကွက် အပေါက်အပြဲအဝတ်အစားများကို လှူကြားသူကြားထဲ ဝတ်ဆင်သွားလာခြင်းမပြုရ။
- ၅။ အပြင်ပုဝတ်ပြီးပြန်လာတဲ့အဝတ်အစားနဲ့ ညဝတ်ပြီးအိပ်ရ။ ညအိပ်ဝတ်စုံသီးသန့်ထားပါ သန့်ရှင်းတဲ့ ညအိပ်ဝတ်စုံနဲ့ ဝတ်ပြီးအိပ်ရင်ပိုပြီးနှစ်ခြိုက်စွာ အိပ်ပျော်စေနိုင်တယ်။
- ၆။ ယောက်ျားလေးများ ပုဆိုးချက်ပြုတ်မဝတ်ရ ၊ မိန်းကလေးများ ဒူးပေါ်ပေါင်ပေါ်မဝတ်ရ။ အရမ်းပါလွှာတဲ့ အဝတ်အစားတစ်ထပ်တည်းဝတ်တာမျိုးရှောင်ပါ။

ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုနဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု

ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုနဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု လူမှုဆက်ဆံရေးနဲ့အောင်မြင်မှုနည်းပညာ (Success & Sociology Course) စာအုပ်ထဲ သင်ကြားပို့ချမှုတွေဟာ လူတိုင်းခွဲဘဝကိုယ်စီကိုတန်ဖိုး ပိုတဲ့အပြောင်ပြောက်ဆုံးဘဝတစ်ခုကိုတည်ဆောက်နိုင်ရန်အတွက် လူ့ဘောင်ယဉ်ကျေးမှုများကို သင်ကြားပို့ချထား တာတွေကိုတွေ့ရှိရပါလိမ့်မယ်။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု တို့ ပြန်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ် ကျေးမှု ၊ ဂုဏ်သိက္ခာမြင့်မားစေမယ့်ယဉ်ကျေးမှုများကို အဓိကထားပြီးတင်ပြထားပါတယ်။ မိမိရဲ့အနေအထိုင်အပြု အမှုအပြောအဆိုတိုင်းဟာ စက္ကန့်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ဂုဏ်သိက္ခာမြင့်မားမှုကိုဖြစ်စေပြီးလက်ခံကောင်းများစွာကိုရရှိနိုင် ဆိုင်နိုင်သလိုစက္ကန့်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ဂုဏ်သိက္ခာကိုထိခိုက်စေပြီး ၊ အခွင့်အလမ်းများစွာကို လက်လွတ်ဆုံးရှုံးရ တတ်ပါတယ်။

ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုရှိသလို စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုလဲထပ်တူထပ်မျှရှိရပါမယ်။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုကတော့ အပြောအဆို ၊ အနေအထိုင် ၊ အပြုအမူ ၊ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု ၊ သွားလာလှုပ်ရှားမှုတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ထက်အသက်ကြီးတဲ့သူတွေ ၊ အသက်ငယ်တဲ့သူတွေ ၊ တန်းတူ ၊ ရွယ်တူတွေများမှာတစ်ဦးအပေါ် တစ်ဦးလေးစားခြင်း ၊ အလိုက်သိခြင်း ၊ ယဉ်ကျေးခြင်း ၊ လူ့ဘောင်အဖွဲ့အစည်းနဲ့ဆန့်ကျင်မှုမရှိပဲ လူအများလက်ခံ နိုင်တဲ့ဝတ်စားဆင်ယင်မှု အနေအထိုင်ပြောဆိုပြုမူမှုမျိုးနဲ့ ဆက်ဆံခြင်းမျိုးကိုရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုလို့ အဓိပ္ပာယ် ဇွတ်လို့ရပါတယ်။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုဆိုတာကတော့ လူတွေ သူတွေမှာသိမ်မွေ့တဲ့အမူအရာ ၊ အပြောအဆို ဝတ်စားဆင်ယင်နေထိုင်မှုဆိုတဲ့စိတ်မျိုးဟာ ၊ လူတွေသူတွေမှာမဟုတ်ဘူး။ တကယ်အတွင်းစိတ်ထဲမှဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ သိမ်မွေ့ နူးညံ့တဲ့ယဉ်ကျေးမှုမျိုးရှိရမယ်။ ရိုသေလေးစားရာမှာလဲ ၊ စိတ်ထဲမှတကယ်ရှိ သေးမှုအပြည့်ရှိနေရမယ်။ ကိုယ်နဲ့နတ်ကြီးသူ ၊ ငယ်သူတန်းတူပဲဖြစ်ဖြစ် ၊ အရွယ်ကိုကြည့်ပြီးလိုက်စက် ညီတွေတဲ့ ခင်ဗျား ကျွန်တော် ၊ ရှင် ၊ ဟုတ်ကဲ့ ၊ ဟုတ်ကဲ့ခင်ဗျား ၊ ဟုတ်ကဲ့ပါရှင် ၊ စသဖြင့်ပြောဆိုခြင်းဟာလဲ ၊ တုန့်ပြန်မှုယဉ်ကျေးခြင်းတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ပရိသတ်ရှေ့ ၊ လူကြီးသူမရှေ့ ၊ ဖြတ်သန်းသွားလာတဲ့အခါအများကို လေးစားတဲ့အနေနဲ့ဦးညွှတ်လို့ သွားခြင်းပစ္စည်းပေးခြင်းယူခြင်းတွေဟာ လဲလက်နှစ်ဖက်စလုံးနဲ့ မေး/ယူခြင်း ၊ ကြမ်းတမ်းရိုင်းရိုင်းတဲ့စကားလုံး များကိုပြောဆိုခြင်းမပြုပဲ ယဉ်ကျေးချိုသာတဲ့စကားများနဲ့ ချီးကျူးစကားပြောဆိုခြင်းတွေနဲ့ ပြောဆိုဆက်ဆံရမယ်။ မိမိရဲ့ပြောဆိုနေထိုင်မှုတွေဟာ တဖက်သားခွဲစိတ်နှလုံးကို နှစ်သက်ကျေနပ်စေပြီးအားပေးမှုကိုဖြစ်စေရမယ်။

ရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုက အပေါ်ယံကြောငြိမ်တဲ့အတွက် လူတိုင်းပြင်တွေနိုင်ပေမဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုကိုတော့ ရေရှည်ထက်ဆံ့ကြည့်မှသာနိုင်ပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်လို့ ပါးစပ်စရာကပြောပေမဲ့ စိတ်နှလုံး သားထဲက ခံစားမှုအပြည့်နဲ့ထွက်လာတဲ့ စကားလုံးမဟုတ်ဘူးဆိုရင် နားထောင်ရတာမကောင်းပါဘူး။ တချို့လူတွေက ကိုယ်အယူအယာယဉ်ကျေးမှုဖြင့် လူတွေကိုလှည့်စားတတ်ကြတယ်။ ရိုးရိုးယဉ်ယဉ်အဝတ်အစားတွေကိုဝတ်ဆင်ပြီး ထူပြင်ကွင်းမှာလူယဉ်ကျေးဆင်ခံရအောင် ၊ ခွဲပွမ်းခံရအောင်ဝတ်နေကြတဲ့သူတွေကိုလည်း အခုခေတ်မှာအများကြီး တွေ့နိုင်ပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုအပြည့်နဲ့ဝတ်ထားစေကာမူ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာနဲ့ဆန့်ကျင်ဘက် ဖြစ်နေမယ်ဆိုရင် စစ်မှန်တဲ့အောင်မြင်မှုကိုမရရှိနိုင်ပါဘူး။ ရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုကို ဦးစားပေးတဲ့လူတွေဟာ အပေါ်ယံသင်္ကြာဖြူး လူအထင်ကြီးခံချင်သူများသာဖြစ်တယ်။ လူအများပေးစိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုအပြည့် ဖို့တဲ့သူဟာ ပြုပြင်ရလွယ်ကူသူတွေဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ယခု No.1 Millionaire Mind လူမှုဆက်ဆံရေးနည်းပညာစာအုပ်ပါ ပြုပြင်ဆင်ခြင်မှုကိုအစအဆုံးဖတ်ရှုလိုပြီးသွားပါက တကယ်တန်နိမ့်မြင့်မားတဲ့သူတွေဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့စာအုပ်ပါတစ်ပြိုင်ချက်တွေအားလုံးဟာ ၊ လူတစ်ဦးချင်းပဲ ဘဝနေမှုထိုင်မှုတွေကိုတန်ဖိုး ခြိမ်းမအောင် လမ်းညွှန်ပြောထားတဲ့အတွက်ပဲဖြစ်တယ်။ လူလူချင်းစာနာတတ်လာမယ်။ ကိုယ်ချင်းစာစိတ်အပြည့်နဲ့ ထူတွေကိုသည်ခံခွင့်လွတ်နိုင်လာမယ်။ လူပျိုဘာသာမခွေး ၊ ရိုသင့်ရိုထိုက် ၊ ထားရှိသင့်သည့်လူမှုဆက်ဆံရေး စတုရန်းတွေဖြစ်တယ်။ ယဉ်ကျေးမှုဆိုတာလူသားတိုင်း အလိုခွင့်ဆုံးအရာဖြစ်တယ်။ သင့်အနေနဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်မှာ တကယ်အောင်မြင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်လိုပါက-စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ၊ ရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု ၊ တုန့်ပြန်မှု နှိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုများကို ဖက်ကိုယ်သဘာဝအတိုင်းပေးမြို့ထားရမှာဖြစ်တယ်။ ဒါမှတကယ်ယဉ်ကျေးမှုရှိတဲ့ ထူလိုအင်္ဂါရပါလိမ့်မယ်။ လူ့ဘောင်အဖွဲ့အစည်းဆွဲကောက်ခွီးတွေကို စိတ်ရင်းစေတနာကောင်းနဲ့သယ်ပြီး ဆောင်ရွက် နိုင်လေလေအောင်မြင်မှုရလေလေပဲဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ကောင်းရှိမှလဲအယူအကျင့်ကောင်းတွေလုပ်ရင်ကောင်းတွေရှိလာ ထိမ့်မယ်။ အဲဒီလုပ်ရင်ကောင်းများစွာကိုပိုင်ဆိုင်တဲ့လူဟာ လူ့ဘောင် လောကမှာ ဆွဲဆောင်မှုအကောင်းဆုံးနဲ့ သံလိုက် ဖတ်အကောင်းဆုံးလူသားပဲဖြစ်တယ်။

ခေါင်းဆောင်၏ အချက်အချင်:

ခေါင်းဆောင်သည် ဦးစားပေးရမယ့် လိုအပ်ချက်များကို ဆန်းစစ်ဆုံးသတ်ရပါလိမ့်မယ်။

- ★ ပီပီကိုယ်တိုင်လုပ်ငန်းအစပျိုးဆောင်ရွက်ခြင်း (Initiative)
- ★ သတင်းအချက်အလက်များရှာဖွေခြင်း (Information seeking)
- ★ သတင်းအချက်အလက်များခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း (Diagnosis)
- ★ ထင်မြင်ချက်များစူးစမ်းရှာဖွေခြင်း (Opinion Seeking)
- ★ ငွေ့ချွန်နိုင်မည့်လမ်းကြောင်းအကဲဖြတ်ခြင်း (Trend Evaluating)
- ★ ဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်ခြင်း (Decision making) တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ အုပ်စုလိုအပ်ချက်များ

(Group Needs) တွင် အုပ်စု သို့မဟုတ် အဖွဲ့ဝင်စိတ်ဓာတ် ၊ စည်းကမ်း ၊ စည်းလုံးညီညွတ်ရေးနှင့် အုပ်စုပါဝင်ပါတယ်။ ၎င်းနှင့်ပတ်သက်လို့ အောက်ပါအချက်များဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါတယ်။

- ၁။ အားပေးခြင်း (Encouraging)
- ၂။ စည်းလုံးညီညွတ်မှုအားချမ်းသာယာရေးကိုထိန်းသိမ်းခြင်း (Peace- Keeping)
- ၃။ တိကျပြတ်သားသော "စံ" သတ်မှတ်ခြင်း (Standard-Keeping) လူတစ်ဦးချင်းဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များ Individual Needs တွင်အဖွဲ့အစည်းဝင် တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များနှင့်ယင်းတို့ကို မည်သို့မည်ပုံဆောင်ရွက်မယ်ဆိုတဲ့အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းနှင့်ပတ်သက်၍ အောက်ပါအချက်များဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါတယ်။
- ၁။ အခြေခံလိုအပ်ချက်များ (Psychological or Basic Needs) [လုပ်ခ ၊ လစာ ၊ လုပ်ငန်းခွင် အခြေအနေ]
- ၂။ ဘဝလုံခြုံမှုလိုအပ်ချက်များ (Safety or Security Needs) [လုပ်ငန်းခွင်နှင့်စပ်ဆိုင်သော ပင်စင်အကြေးများ ၊ နာလွှားသေဆုံးမှုဆိုင်ရာ လုံလောက်သောအာမခံရရှိရန်]
- ၃။ လူမှုဆက်ဆံရေးလိုအပ်ချက် (Social Needs)
- ၄။ ဂုဏ်သိက္ခာလိုအပ်ချက် (Esteem or Ego Needs) လုပ်ငန်းခွင် ၊ ရာထူး ၊ အခွင့်အလမ်း ဂုဏ်သိက္ခာရရှိရန်။
- ၅။ အရည်အချင်းအလိုက် ဆုတံဆိပ်ခြင်း ၊ အသိအမှတ်ပြုခြင်း ၊ တီထွင်ကြံဆခြင်း ၊ ဆွေးနွေးအကြံပြုခြင်း နှင့် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း (Self Actualisation Needs) တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဌာန ၊ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဟာအခွင့်သာမှု Relative Favouritism ရှိ/မရှိကို ၎င်းအဖွဲ့ရှိ ခေါင်းဆောင်က ဘယ်လိုပုံစံကိုကျင့်သုံးဆောင်ရွက်နေကြောင်း လေ့လာခြင်းဖြင့်သိနိုင်ပါတယ်။

နောက်လိုက်ကောင်းလိုအပ်ခြင်း

- ★ နောက်လိုက်မရှိ ၊ ခေါင်းဆောင်ချွမ်းသာများအံ့။
- ★ နာခံသူမရှိ ၊ ပညာရှိဆရာလုပ်လိုသူချွမ်းသာများအံ့။
- ★ နိုင်သူမရှိ ၊ အကြီးအမြတ်ဖြစ်လိုကြသူချွမ်းသာဖြစ်အံ့။
- ★ ထိုသူတို့လုပ်သမျှ ကိစ္စအဝဝသည် ပျက်စီးရတတ်လို့ ဆိုထားပါတယ်။

စီမံခန့်ခွဲမှုပညာမှာ ခေါင်းဆောင်အကြောင်း၊ ခေါင်းဆောင်မှု Leadership အကြောင်းပဲအများအပြား တွေ့ရပေမယ့် နောက်လိုက်အကြောင်းသိပ်မတွေ့ရပါဘူး။ နောက်လိုက်နှင့်ခေါင်းဆောင်ဟာအဖွဲ့အစည်း ၊ လုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးအတွက် ဆိုင်းထမ်းပိုထမ်းသလိုတွဲဖက်ညီရန်နှင့် ဟန်ချက်ညီရန်လိုအပ်ပါတယ်။



ဒါကြောင့် ငွှာနု ၊ အစွဲအစည်းတစ်ရပ် ရှင်သန်နိုင်မှုမှာ အကျိုးပြုတဲ့ နောက်လိုက်ကောင်း Effective follower ဟာ လိုအပ်ချက် ပြစ်ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်မည်မျှပဲကောင်းကောင်း နောက်လိုက်မကောင်းလျှင် ငွှာနု အစွဲအစည်းကို အကျိုးမပြုနိုင်ပါဘူး။

စီမံခန့်ခွဲရေးသုတေသီအချို့က နောက်လိုက်အမျိုးအစား (၅) မျိုး သတ်မှတ်ထားပါတယ်။

- ၁။ တာဝန်သိစိတ်မရှိသော နောက်လိုက်မျိုး (Sheep)
- ၂။ အကြိုက်ဆောင်ခေါင်းညိတ်သော နောက်လိုက်မျိုး (Yes)
- ၃။ နောက်ကသာရေသာခို မျှောလိုက်သော နောက်လိုက်မျိုး (Alienated Followers)
- ၄။ ဖလှပ် ၊ မရပ် ၊ မပြတ်ဟု လက်ကိုင်ထားသော နောက်လိုက်မျိုး (Survivors)
- ၅။ ခေါင်းဆောင်မှုကို လက်ခံ၍ အကျိုးပြုသော နောက်လိုက်မျိုး (Effective followers).

နောက်လိုက်ကောင်းများ၏ အရည်အသွေး

နောက်လိုက်ကောင်းများရဲ့ အရည်အသွေး Qualities of followers ကို သတ်မှတ်တဲ့ အခါ ငွှာနု အစွဲအစည်းများရဲ့ လုပ်ငန်းသဘာဝအရ ကွဲပြားခြားနားနိုင်ပေမယ့်လည်း ၊ အကြမ်းစွမ်းလိုအပ်ချက်မှာ -

- ၁။ ဖိအားပေးအပ်သော တာဝန်များကို ကျေပွန်စုတမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ အပြင် အစွဲအစည်းနှစ်စပ်လျှင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ လိုအပ်ပါက ပါဝင်စီမံခန့်ခွဲနိုင်တဲ့ အရည်အသွေးရှိခြင်း။
- ၂။ အစွဲအစည်းရဲ့ ရည်မှန်းချက် လုပ်ငန်းတွေမှာ ဖြစ်စေ ၊ အစွဲအစည်းဝင်များရဲ့ အရေးကိစ္စများတွေမှာ ဖြစ်စေ ၊ တာဝန်ယူ ၊ တာဝန်ခံဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း။
- ၃။ အစွဲအစည်းအကျိုးအတွက် ငွဲ့ ၊ လုံ့လ ၊ ဖိစီးမှုပိုပြီး အကြီးမားဆုံးကြီးပမ်းဆောင်ရွက်ပေးနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ရှိခြင်း။
- ၄။ ရိုးသားမှု ၊ ယုံကြည်မှု ၊ အနှစ်နာခံမှုပိုပြီး စွန့်စားလုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း။

နောက်လိုက်ကောင်းများ ပြုစုပျိုးထောင်ရေး

နောက်လိုက်ကောင်းများ ပြုစုပျိုးထောင်ရေး Cultivating Effective Followers ၊ တာဝန်ခံဆောင်ရွက်ရေး လေ့ကျင့်ပြုစုပျိုးထောင်မှုသည် အတိုင်း ဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပြီး ထိုသူများရဲ့ လိုအပ်ချက်များ ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်း ၊ လုပ်ဆောင်ချက်များအသိအမှတ်ပြုခြင်း ၊ ဆုချီးမြှင့်ခြင်း Rewards and Recognitions လုပ်ကိုင်ပေးခြင်းနှင့် တီထွင်ကြံဆမှုများ ၊ အကြံပြုချက်များအလေးထားနားထောင်ပေးခြင်း ၊ လက်ခံအတည်ပြုခြင်း ၊ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးခြင်း ၊ အကြံဉာဏ်များရယူခြင်း ၊ ယုံကြည်စိတ်ချစွာ တာဝန်နှင့်လုပ်ပိုင်ခွင့်များ ပေးအပ်ခြင်းတို့ဖြင့် နောက်လိုက်ကောင်းများ ရရှိနိုင်မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ခေါင်းဆောင်ကောင်း၏ အရည်အချင်းများ

- ၁။ **စွဲသတ္တိရှိခြင်း ။** သတ္တိပရိယူ ၊ မိမိကိုယ်ကိုယ်ကြည့်မှုမရှိလှစွဲ တပည့်မည်သူ့ပူးလုပ်လိုပေ။ အသိဉာဏ်ရှိသူဟာ ယင်းခေါင်းဆောင်ရဲ့လက်အောက်တွင် ကြာရှည်စွာနေနိုင်မည်မဟုတ်ပေ။
- ၂။ **မိမိကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်း ။** မိမိကိုယ်ကိုထိန်းချုပ်နိုင်သူဟာ သူတပါးကိုထိန်းနိုင်မည်မဟုတ်ပေ။ မိမိကိုယ်ကိုထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့အတွက် တပည့်များအစိုးရမှုရာဖြစ်ကာ အတုယူလာနိုင်ပါတယ်။
- ၃။ **တရားမှုတခြင်း ။** ဦးဆောင်ရတဲ့အခါ တရားမှုတပူပူပိုလှောင်တပည့်များခွဲလေးစားမှုကို မယုံကြည်ကြောင်း ပြသလိုဖြစ်ပြီး သူတပါးကိုအောင်မြင်စွာ ဦးဆောင်နိုင်မည်မဟုတ်ပေ။
- ၄။ **တိကျပြတ်သားတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်ရှိခြင်း ။** ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကို ကိုယ်တိုင် ရေးဆွဲပြီး ယင်းအစီအစဉ်အတိုင်း အကောင်အထည်ဖော်ရမည်။ လက်တွေ့ဖော်ဆောင်နိုင်တဲ့ တိကျပြတ်သားတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်မရှိဘဲ မှန်းဆပြီးဦးဆောင်နေသူဟာပုံမပါတဲ့လှေနှင့်တူနေပြီး မကြာမီကျောက်ဆောင်နှင့် ဝင်တိုးလိမ့်မယ်။
- ၅။ **အနှစ်နာခံခြင်း ။** ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ အခြေအနေတောင်းဆိုလာပါက ငယ်သာများအတွက် အနှစ်နာခံနိုင်ရမယ်။
- ၆။ **ဥပစီရင်ကောင်းခြင်း ။** ဖြစ်ကတတ်ဆန်းနေထိုင်ပြောဆိုသူဟာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ် မလာနိုင်ပေ။ ရိုသေလေးစားဆိုက်မှ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်နိုင်မယ်။ ဥပစီရင်ညံ့ဖွင်းလျှင် ခေါင်းဆောင် တောဖြစ်နိုင်တယ်။ ငယ်သာများလေးစားမည်မဟုတ်။
- ၇။ **နားလည်စာနာတတ်ခြင်း ။** ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ တပည့်များအပေါ်စာနာစိတ်ရှိတယ်။ တပည့်များရဲ့ ကိုယ်ရောကိုယ်တာပြဿနာများကို နားလည်သဘောပေါက်တယ်။
- ၈။ **စေ့စပ်သေချာခြင်း ။** ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ အရာရာကိုစေ့စပ်သေချာစွာ ဦးဆောင်မှုပေးနိုင်တယ်။
- ၉။ **တာဝန်ယူခြင်း ။** ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ တပည့်များရဲ့လှိုအပ်ချက်နှင့်ပတ်သက်ပြီး တာဝန်ယူနိုင်တယ်။ ယခုလိုတာဝန်ယူနိုင်လျှင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းမဖြစ်နိုင်ဘူး။ တပည့်တစ်ဦးတစ်ယောက်အမှားပြုလုပ်မိလျှင် ဖြစ်ပြောကဲအောင်မလုပ်လျှင် မိမိမှာတာဝန်ရတယ်လို့ ခေါင်းဆောင်အနေနှင့် သဘောပိုက်ထားရမယ်။
- ၁၀။ **ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း ။** ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုသဘောကို လက်ခံပြီး လက်တွေ့ကျင့်သုံးသူဖြစ်တယ်။ တပည့်များကိုလည်း လက်ခံကျင့်သုံးနိုင်အောင်စဉ်းစားတယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုမှာ စွမ်းအားလိုတယ်။ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှသာ စွမ်းအားဖြစ်ထွန်းလာနိုင်တယ်။ ခေါင်းဆောင်နှစ်မျိုးရှိတယ်။ တစ်မျိုးမှာ တပည့်များကျေနပ်လက်ခံပြီးခေါင်းဆောင်ဖြစ်လာတာ။ ယင်းခေါင်းဆောင်ရဲ့ဦးဆောင်မှုဟာ ထိရောက်အောင်မြင်တယ်။ ကျန်တစ်မျိုးမှာတပည့်များက ကျေနပ်လက်ခံခြင်းမရှိဘဲ အတင်းအဓမ္မခေါင်းဆောင်တက်လုပ်သူဖြစ်တယ်။



အမွေခေါင်းဆောင်တွေ ကြာရှည်မခံတာကို သမိုင်းတလျှောက်တွင် အထောက်အထားအပြောက် အပြားတွေရှိရပါလိမ့်မယ်။ အမွေခေါင်းဆောင်များနောက်ကို ပြည်သူတွေကြာရှည်စွာမလိုက်ကြဘူး။ နဂိုလီယံ ၊ ဗုဒ္ဓိုလီနီ ၊ ဟစ်တလာ စတဲ့အမွေခေါင်းဆောင်များဟာ ခံနမူနာများဖြစ်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ဦးဆောင်မှု ထာကြာရှည်မခံဘူး။ ပြည်သူများကျေနပ်လက်ခံတဲ့ ခေါင်းဆောင်များသာရေရှည်ခံတယ်။ နောက်လိုက်များဟာ အမွေခေါင်းဆောင်နောက်ကို စိတ်မပါဘဲခေတ္တမျှသာလိုက်ကြမယ်။ ဤအခန်းမှာ ဖော်ပြတဲ့ အထက်ပါအချက် (၁၀)ချက်နှင့်ညီညွတ်မှသာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်လာနိုင်တယ်။ ဒီအချက် (၁၀)ချက်အတိုင်း ဦးဆောင်ခွင့်ရပြုလုပ် အယ်လုပ်ငန်းမဆိုအောင်မြင်ကြပါလိမ့်မယ်။

ခေါင်းဆောင်မှု မအောင်မြင်ခြင်း အဓိကအကြောင်းရင်း(၁၀) ချက်

စိုက်ပျိုးရေးကြံ့ခိုင်မှုကို သိရန်လိုအပ်သလို မလိုက်နာမကျင့်ကြံ့ခိုင်တာကိုလည်း သိရန်လိုအပ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် ခေါင်းဆောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့အချက်ချင်းတွေကိုလည်း ဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။

- ၁။ **ထိုအပ်ချက်များကိုမဖြည့်ဆည်းနိုင်ခြင်း။** အရည်အချင်းမရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ မိမိရဲ့လုပ်ငန်း နှင့်ပတ်သက်ပြီး လိုအပ်ချက်ကိုအချိန်မီဖြည့်စွမ်းပေးနိုင်သူနှင့် မိမိလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီးလုပ် ဆောင်ရန်အချိန်မရဟုအကြောင်းပြသူများဟာ အရည်အချင်းမပြည့်ကြောင်းခန့်သုံးလုပ်ကြံတယ်။
- ၂။ **သေသိပ်တဲ့အလုပ်ကိုမလုပ်လိုခြင်း။** စာကယ်ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ လိုအပ်လာလျှင် ခြေတင် သိပ်တဲ့အလုပ်မျိုးပင်ဖြစ်ပါစေလုပ်နိုင်တယ်။
- ၃။ **အလုပ်ထက်အပြောကိုဦးစားပေးခြင်း။** လူများဟာလူ့စွမ်းရည်ကို အပြောထက်လုပ်ရည် ကိုင်ရည်ကိုကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်ကြပါတယ်။ လူကိုသူ့ကိုယ်တိုင်လုပ်တဲ့အလုပ်(သို့မဟုတ်)သူတစ်ပါးလုပ်အောင် ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းပေးမှုတည်ပြီး တန်ဖိုးဖြတ်ကြတယ်။
- ၄။ **ငယ်သားများယှဉ်ပြိုင်လာမည်ကိုစိုးရိမ်ခြင်း။** ဒေသီလိုစိုရိမ်တဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ မကြာမီစိုးရိမ်တဲ့အတိုင်း ဖြစ်လာတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အရည်အချင်းမရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာတပည့်တွေကို ဆရာစားပချိန် ဘဲသင်ပေးသောကြောင့် မိမိကိုယ်စားလိုအပ်တဲ့နေရာတွေမှာ ခိုင်းခေါ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီနည်းနဲ့ အားကိုးခိုက်ခွဲ ရတဲ့တပည့်များရှိကာ လုပ်ငန်းကိုလည်း ပိုမိုတွင်ကျယ်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ "သူတစ်ပါးကိုညွှန်ကြား ခိုင်းခေါ်ပြုစုတဲ့ အကျိုးအမြတ်ဟာ မိမိကိုယ်တိုင်လုပ်ကိုင်၍ရသော အကျိုးအမြတ်ထက် ပိုများပြားတယ်ဆိုတဲ့ စကားဟာ" ထာဝရန်ကန်နေတာကိုသတိပြုပါ။ အရည်အချင်းရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်းရဲ့ ဦးဆောင်မှုအောက်မှာ လက်အောက်ငယ်သားများရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ဟာ ပိုမိုတိုးတက်မြင့်မားတာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

၅။ စိတ်ကူးဉာဏ်နည်းပါးခြင်း။ စိတ်ကူးဉာဏ်နည်းပါးတဲ့ ခေါင်းဆောင်ဟာ အရေးပေါ်ကိစ္စများကို ဖြေရှင်းနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကောင်းများကို ဖန်တီးနိုင်မှာမဟုတ်တဲ့အတွက် ငယ်သားတွေကိုလည်း ထိရောက်စွာဦးဆောင်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။

၆။ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ခြင်း။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုနှင့်ပတ်သတ်ပြီး သူတစ်ဦးတည်းနာမည်ယူတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကို ငယ်သားတွေကျေနပ်မှာမဟုတ်ဘူး။ အလုပ်ဂုဏ်ကိုတန်ဖိုးထားဓာတ်လွှင့် ငယ်သားတွေဟာ ငွေရတာထက်ပိုပြီးစားလုပ်ကိုင်ကြတာကို ခေါင်းဆောင်ကောင်းများနားလည်ကြပါတယ်။

၇။ ထိန်းသိမ်းမှုမရှိခြင်း။ အလွန်အကျွံပြုမှုပြောဆိုတတ်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကို ငယ်သားတွေက မလေးစားကြပါ။ ယင်းခေါင်းဆောင်ရဲ့လက်အောက်မှာ လုပ်ငန်းများထိခိုက်ပျက်ပြာနိုင်ပါတယ်။

၈။ သစ္စာမရှိခြင်း။ သစ္စာမရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ ကြာရှည်ဦးဆောင်ခွင့်ရရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းများပျက်စီးခြင်းအကြောင်းရင်းတွေမှာ သစ္စာမရှိခြင်းဟာ အဓိကအကြောင်းရင်းတစ်ရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

၉။ အာဏာပြလွန်ခြင်း။ အရည်အချင်းရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ ငယ်သားတွေကိုအာဏာဖြင့် အုပ်ချုပ်ခြင်းမပြုဘဲ စည်းရုံးအားပေးပြီးအုပ်ချုပ်တယ်။ အာဏာဖြင့်ဦးဆောင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ အဓမ္မခေါင်းဆောင် ပြီးပင်ဖြစ်တယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ စာနာမှု၊ နားလည်မှု၊ မှုတ်မှုနှင့် မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုဖြင့်သာ ငယ်သားတွေကိုဦးဆောင်နိုင်ပါတယ်။

၁၀။ ဓာထူးဂုဏ်မောက်ခြင်း။ အရည်အချင်းရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ ငယ်သားများရဲ့ ရိုသေလေးစားမှုကိုခံယူရန်ပြင် ဓာထူးဂုဏ်မောက်တဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ အရည်အချင်းနည်းပါးတဲ့ ခေါင်းဆောင်သာ ဖြစ်တယ်။ အထက်ပါ တပ်ပြချက်များဟာခေါင်းဆောင်မှုအောင်မြင်ခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းများပင်ဖြစ် ကြတယ်။ အဲဒီ(၁၀)ချက်ထဲကတစ်ချက်ချက်နှင့်ပြိုင်နင်းလျှင်လဲ ဆုံးရှုံးမှုများပေါ်ပေါက်နိုင်ပါတယ်။





လောကကြီးကမတရားဘူး

အလွန်ဆင်းရဲတဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ လမ်းဆုံတစ်ခုမှာထိုင်ပြီး လောကကြီးကမတရားဘူး လောကကြီးကမတရားဘူးလို့ ကြိမ်ဆဲနေတယ်။ ဒီအချိန်မှာအလွန်ချမ်းသာတဲ့ သူငွေကြီးတစ်ယောက်ဟာ အဆင့်မြင့်လင်ခရုစာထားပြီးလော့ပြီး လောကကြီးကမတရားဘူးဆိုတဲ့လူ အနားကိုရောက်လာတယ် သူ့ကိုမေးလိုက်တယ် မင်းကဘာကြောင့် လောကကြီးကမတရားဘူးလို့ ကြိမ်ဆဲနေရတာလဲ? ဒီတော့ သူဆင်းရဲက ဟုတ်တယ်လေ - ခင်ဗျားစဉ်းစားကြည့်ဖို့လား? ခင်ဗျားတို့ကျတော့ ကားကိုအမျိုးမျိုး ထည်လဲစီမံနိုင်ပြီး ငွေကိုလဲလိုသလောက်သုံးနိုင်တယ်။ ကျွန်ုပ်တော့ ထာဆိုတာလဲမရှိ၊ ငွေပြေပုံ တစ်နေ့စားစတ်နေရောတောင် ဘယ်လိုစားသောက်ပြီး အသက်ရှင်ရမလဲဆိုတာမသိဘူး။ လောကကြီးက ခင်ဗျားတို့အတွက်တော့ အကောင်းဆုံးတွေကို စီမံပေးထားပေးပြီး ကျွန်ုပ်တို့အတွက်ကျတော့ ခြေညှစ်ပုံနှင့် ဆင်းရဲခိုတဲ့ပစ္စည်းတွေကို ပေးပေးထားပေးတယ်။ အဲဒီလောကကြီးကမတရားဘာလဲဟုတ်လား? ဒီမှာကိုယ်လူ လောကကြီးမှာဘယ်အရာမှ ထိုက်တန်တဲ့အရင်းအနှီးပေးဆပ်မှုမရှိဘဲ ဘာကိုမှလွယ်လွယ်ကူကူမရနိုင်ဘူး။ သူ့တူညီတဲ့တန်ဖိုးတန်ကြေးပေးဆပ်မှုတစ်ခုတော့ရှိရမယ်။

ကဲ - မင်းကိုငါမေးမယ်။ မင်းဒေါ်လာဘယ်လောက်လိုချင်သလဲ။ ခင်ဗျားလိုဘဲဒေါ်လာသန်းတစ်ရာ လောက်ချမ်းသာချင်တယ်။ အေး - ဟုတ်ပြီ။ ဒါဆို မင်းကိုငါဒေါ်လာသန်းတစ်ရာပေးမယ်။ တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ မင်းမှာဒေါ်လာသန်းတစ်ရာနှင့် ညီမျှတဲ့ပစ္စည်းဘာရှိလဲ။ ဟာ - ဒီတော့ကျွန်ုပ်မှာ ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာနဲ့ညီမျှတဲ့ ပစ္စည်းဘယ်ရှိမလဲဗျာ။ ကိုင်း - ဟုတ်ပြီ - ဒါဆို ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာရမည်ဆိုလျှင် ငါလိုချင်တဲ့ပစ္စည်း မင်းမှာရှိရင်ပေးမလား။ ရတယ်ဗျာ ကျွန်ုပ်မှာရှိရင်ပေးမယ်ဗျာ။ ကဲ - ဒါဆို မင်းရဲ့မျက်လုံးနှစ်လုံးပောက်ထုတ်ပြီးငါ့ကိုပေး။ မင်းကိုဒေါ်လာ သန်းတစ်ရာပေးမယ်။ သူ့စဉ်းစားသွားတယ်။ ဟာ - ဒီတော့မပြစ်နိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင် မင်းမျက်လုံးနှစ်လုံးဟာ ဒေါ်လာ သန်းတစ်ရာထက်တန်တယ်မို့။ ဟုတ်တယ် - ဒါ့ကြောင့် မပေးနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင် မျက်လုံးတစ်လုံးပဲပေး အဲလဲပေးနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင်မင်းရဲ့လက်နှစ်ဖက်ပြတ်ပေးကွာ လက်နှစ်ဖက်လည်းမပေးနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုလက်တစ်ဖက်ပဲပေး အဲလဲပေးနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင်ခြေနှစ်ဖက်ပြတ်ပေးကွာ။ အဲလဲပေးနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင်ခြေတောက် တစ်ဖက်ပဲပြတ်ပေး အဲလဲပေးနိုင်ဘူး။ ဟာ - မင်းကဒေါ်လာသန်းတစ်ရာလဲ လိုချင်တယ်ပြောသေးတယ်။ ငါလိုချင် တာကျတော့တစ်ခုပေးမလား။ ပြောတော့ဒေါ်လာ သန်းတစ်ရာရမယ်ဆိုလျှင်မင်းမှာရှိတာအကုန်ပေးမယ်ဆို။ ငါတောင်တဲ့အရာတွေက မင်းပိုင်လို့လား။ ခင်ဗျားတောင်တဲ့ အရာတွေ အားလုံးကျွန်ုပ်ပိုင်ပါတယ်။ ဒါပေးမပေးနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင်ငါတောင်တဲ့ မင်းရဲ့ကိုယ်အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းတွေက ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာထက်တောင်တန်ဖိုးရှိလို့လား? ဟုတ်တယ် - ရှိတယ်။ ဟင်- မင်းပြောတော့ ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာ နဲ့တန်တဲ့ပစ္စည်းမရှိဘူးဆို။ ဟုတ်တယ် - အခုတော့ ကျွန်ုပ်ကိုယ်ကျွန်ုပ်တန်ဖိုးရှိမှုနဲ့သိသွားပြီ။ အေးလေ - လောကကြီးမှာ လူတိုင်းကတန်ဖိုးရှိပြတ်လို့မရဘဲ ကိုယ်အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းတွေပါလာပြီးသားဖြစ်တယ်။ လောကသဘာဝ တရားကြီးက ဘယ်သူ့ကိုတော့သူငွေ ပြစ်စေတယ်သူ့ကိုတော့ဆင်းရဲပါစေဆိုပြီးမရှိပါဘူး။ ငွေပွားစာဟာကတည်းက ငါ့မှာဒေါ်လာနှစ်လုံး၊ လက်နှစ်ဖက်၊ ခြေနှစ်ဖက်ရှိပြီးပါလားလို့ မင်းမှာလဲဒေါ်လာနှစ်လုံး၊ လက်နှစ်ဖက်၊ ခြေနှစ်ဖက် ထူးပြီးပါလားပါဘူး။

ပွေးကတည်းက ငါ့ချစ်သောလောကလည်းမဟုတ်ဘူး။ အခုငါ့ပိုင်ဆိုင်သမျှတွေအားလုံးဟာ ဘယ်တန်းနိရုတ်မှ
 ဖန်တီးပေးထားတာမဟုတ် ဘူး။ ငါ့ဦးလျှောက် ၊ ငါ့ပီရိယ ၊ ငါ့ခြေလက်တွေနဲ့ပဲ ဖြစ်အောင်လုပ်ယူရယူခဲ့တယ်။
 မင်းမှာလဲ ငါ့လိုမျိုးဦးလျှောက်ရှိတယ် ၊ လက်နှစ်ဖက် ၊ ခြေနှစ်ဖက်ရှိတယ်။ မင်းခန္ဓာကိုယ်ရဲ့အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းနှင့်
 ငါ့ခန္ဓာကိုယ်ရဲ့အင်္ဂါအစိတ် အပိုင်းတူညီတာတာမှမရှိပါဘူး။ သွေးကိုယ်ရဲ့အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းတွေ အားလုံးအတူတူပဲဖြစ်တယ်။
 စဉ်းစားတွေ့ဆေါ့ပဲ မကောင်းဘူးဆိုလျှင် လှုပ်ရှားမှုမကောင်းဘူး ၊ လှုပ်ရှားမှုမကောင်းလျှင် ရလဒ်လည်းမကောင်းနိုင်ပါဘူး။
 ဒါကြောင့် မင်းထဲစဉ်းစား တွေ့ဆေါ့ပဲလွှဲပေးနေတာတွေကို အရင်ပြောင်းလဲပစ်ပါ။ လောကသဘာဝတရားကြီးက လူတိုင်း
 ကိုညီတူညီမျှ ဖန်ဆင်းပေးထားပြီးသားဖြစ်တယ်။ လူဟာဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့လိုတိုစိတ်ရှိလျှင် ဒါမှမဟုတ် ချမ်းသာကြွယ်ဝ
 တဲ့လူတစ်ယောက် ဖြစ်လိုလျှင်ဖြစ်လာသမျှ ဘဝရလဒ်တွေအားလုံး ဟာကိုယ်ဖန်တီးတယ်၊တောင်တတယ်၊တောင်ဆိုတယ်
 လက်တွေ့ဘဝ တွေဖြစ်လာခဲ့တယ်။

အဲဒါတွေအားလုံးဟာငါတို့ဘဝတွေပဲ။ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်သလဲဖြစ်ချင်တာကို ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ နည်းလမ်း
 ရှာပါ။ ဆင်ခြင်ပေးပါ။ ဘယ်သူ့ကိုမှလဲအပြစ်မတင်ပါ။ လောကကြီးကတရားမျှတပါတယ်။ ဒါကြောင့်လောကကြီးက
 မတရားဘူးလို့ မင်းဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့လို့ဆိုပြီး သူငွေကြီးဟောသလိုအဆင့်မြင့်ကားကြီးကိုမောင်းပြီး
 ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာထက်မက တန်ဖိုးရှိလှပါတယ်ဆိုတဲ့ ဆင်းရဲသားအနားကနေအလေးကိုထွက်ခွာသွားပါတော့တယ်။





အပိုင်း (၁၄)

အိမ်ထောင်ရေးနှင့် လူမှုဆက်ဆံရေး ဘဝအောင်မြင်မှု

မာရ်ဂြိုဟ်းဘားနှင့် မီးနပ်စ်သူ

ကျွန်ုပ်ကို လူတွေက ငွေခွန်တွေငွေလာကြတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးနည်းပညာ ရေးသားပြုစုတယ်ဆိုတာ မိသားစုအတွင်းဖြစ်ပျက်နေတဲ့ အိမ်တွင်းရေးအကြောင်းတွေကို အဆင်ပြေအောင်လည်းရေးသားပေးစေချင်ပါတယ်လို့ တောင်းဆိုလာကြပါတယ်။ တကယ်ပဲလိုအပ်တဲ့တောင်းဆိုမှုတစ်ခုပါ။ အိမ်တစ်အိမ်မိသားစုတစ်ခုမှာဆိုရင် နေ့စဉ် ထိုလိုတစ်ဦးမဟုတ် တစ်ဦးစိတ်အသန်ပသင့်ပြောဆိုဆက်ဆံမှုတွေ ၊ အဆင်မပြေမှုတွေဖြစ်တတ်ကြပါတယ်။ လူ့အများပြောကြတယ်။ အိမ်တွင်းကလူတွေနဲ့ဆိုရင်အဆင်မပြေဘူး။ အိမ်အပြင်ကလူတွေနဲ့ဆိုရင် အဆင်ပြေ နေ့စဉ်ပြောကြတယ်လို့လူတိုင်းပြောကြတယ်။ ဒီလိုဖြစ်နေတာ ဘာကြောင့်လို့ထင်သလဲဆိုတဲ့ငွေခွန်ငွေလာကြတယ်။ လူတွေရဲ့စိတ်ဟာ ချစ်ခင်ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်သူတွေဲ့အပေါ်မှာ အိုင်ယူလိုကြတယ်။ မလေးမစာရိုတတ်ကြတာအဲဒါ ဘာကြောင့်လဲဆိုတာ ကိုယ်ကသူ့ကိုချစ်လို့ ၊ သူကလဲကိုယ်ကိုချစ်လို့ပဲဖြစ်တယ်။ အိုင်ယူလိုရတဲ့သူအပေါ်မှာ အိုင်ယူကြတာဟာ သဘာဝပဲဖြစ်တယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ကဆက်ဆံရတဲ့လူနဲ့ကျွန်တော့ လုပ်ငန်းသဘောအရသော်ငိုင်း၊ ထူးဆရာအရသော်ငိုင်း ၊ ယုံကြည်မှုအပြန်အလှန်တည်ဆောက်မှုအရသော်ငိုင်း ၊ ဆက်ဆံရတာဖြစ်လို့ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက်လေးစားမှုနဲ့ယုံကြည်မှု အပြည့်မရှိလို့ဖြစ်ပါတော့။ တစ်နည်းအားဖြင့် အပြစ်ကလူကိုအိုင်ယူလိုပေရမိတာ ကိုယ်အိမ်ကလူတွေကိုပဲ အိုင်ယူလိုရတာပါ။ ဒီအကျင့်ဟာကောင်းသလားဆိုတာ မကောင်းဘူးလို့ပြောချင်ပါတယ်။

အိမ်တွင်းမိသားစုမှာလည်း အပြန်အလှန်လေးစားမှုယုံကြည်မှု တည်ဆောက်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့်အိမ်ထောင်ရေးတွေ ရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မြဲစေလိုလျှင် တစ်ဦးအပေါ်တစ်ဦးအပြန်အလှန်လေးစားမှုရှိရမယ်။ စာနာနားလည်မှုရှိရမယ်။ ဇနီးသည်ရဲ့လိုအပ်ချက်ကဘာလဲ ၊ အိမ်ရှင်ယောက်ျားရဲ့ လိုအပ်ချက်ကဘာလဲဆိုတာ အပြန်ပြန်စဉ်းစားပေးတတ်ရမယ်။ ယောက်ျားနဲ့မိန်းမဆိုတာ ဆန့်ကျင်ဘက်လိင်များဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် စိတ်ခံစားချက်မတူတဲ့အချက်တွေ အများကြီးကွဲပြားခြားနားနေတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ ဒီလိုခြားနားချက်တွေဟာရှုထောင့်လေးတွေရှိလေသလိုပါပဲ။ ဒီလိုကွဲပြားခြားနားတာကို လူတိုင်းလက်ခံနိုင်ပေမယ့် အများစုကတော့ဘယ်လိုကွဲပြားတယ်ဆိုတာကိုပင်သိကြပါတော့။ အမှန်တကယ်တော့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးဆိုတာ ဒီလောက်ထိခက်ခက်ခဲခဲလုပ်ယူရတဲ့ ကိစ္စမဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ဦးအပေါ်တစ်ဦးနားလည်မှုပိုရင်သာ တင်းမာမှု ၊ ဒေါသအပျက် ၊ ပဋိပက္ခများတွေဖြစ်ခြင်း ဖြစ်တယ်။ အကယ်၍အပြန်အလှန်ယုံကြည်ကိုးစားမှုရှိမယ်။ တစ်ဦးချင်းတာဝန်ယူမှု ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု ၊ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတွေနဲ့ပြည့်စုံနေမယ်ဆိုရင် ဆက်ဆံရတာဟာလွယ်ကူပါတယ်။ ယနေ့ကျွန်ုပ်တို့ ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကို လေ့လာကြည့်ရင် အိမ်တွင်းလူမှုဆက်ဆံရေးတွေမှာ အဆင်မပြေကြလို့ မွန်းကျပ်ပိတ်လောင်းနေကြရတယ်။

ယောက်ျားနဲ့မိန်းမဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် တွေးပုံ ၊ ခံစားပုံ ၊ ကြည့်မြင်ပုံ ၊ တုန်ပြန်ပုံ ၊ လိုအပ်ပုံကျေးဇူးတင်ပုံ ၊ ချီးကျူးပုံ ၊ ချစ်ခင်ပုံတွေချင်းမတူညီကြပါဘူး။ တူညီတဲ့ဘာသာစကားပြောကြပေမယ့် မတူညီတဲ့စိတ်ခံစားမှုတွေကို အသက်ရှင်အောင်လုပ်ယူနေကြရတယ်။ အဲဒီ မတူညီမှုတွေပေါ်ထွက်လာတာနဲ့ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် နားမလည်မှုတွေဖြစ်လာတော့တာပါပဲ။ ကျွန်ုပ်အမြင်မှာတော့ ဤကမ္ဘာပြေပြစ်မှာ ယောက်ျားနဲ့မိန်းမ မတူညီတဲ့လူသားနှစ်ဦးဆုံဆည်းရတာကို တကယ်ပဲအံ့သြမိတယ်။ သူတို့ဟာမတူညီမှုတွေများလာတာနဲ့ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်ကျောခိုင်းဖို့ကိုလဲ လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းတော့ ယောက်ျားနဲ့မိန်းမဆိုတာ မတူညီတဲ့ဂြိုဟ်နှစ်ခုကနေဆင်း သက်လာတဲ့မားစ် (Mars) ဂြိုဟ်သားနဲ့ဗီနပ်စ် (Venus) သူတွေလိုပါပဲ။ ယောက်ျားတွေကတော့ မားစ်ဂြိုဟ်သားဖြစ်ပြီး မိန်းမတွေကဗီနပ်စ်ဂြိုဟ်သူတွေဖြစ်တယ်လို့ ယူဆလိုက်ကြရအောင်။ ဟိုးရှေးရှေးတုန်းကာလကတစ်နေ့မှာပေါ့ မားစ်ဂြိုဟ်သားတွေက အဝေးကြည့်မှန်ပြောင်းကြီးတွေနဲ့ လှမ်းကြည့်လိုက်တဲ့အခါ ဗီနပ်စ်ဂြိုဟ်သူတွေကိုတွေ့သွားကြတယ်လေ။ အဲဒီလိုတွေ့လိုက်တယ်ဆိုရင်ပဲ အတွေ့ခံအပြင်ခံလိုက်ရတဲ့ ဗီနပ်စ်ဂြိုဟ်သူတွေရင်ထဲမှာ ဘယ်တုန်းကမှမဖြစ်ပေါ်ခဲ့ဖူးတဲ့ ခံစားမှုတွေဖြစ်ပေါ်လာတော့တာပဲ။ မားစ်ဂြိုဟ်သားတွေကတော့မြင်မြင်ချင်းမှာပဲ ဗီနပ်စ်ဂြိုဟ်သူတွေကိုခွဲခွဲသွားကြတယ်။ အချစ်ရဲ့ခရီးစားချက်ကြောင့်သူတို့ဟာအာကာသယာဉ်တွေအပြန်တီထွင်ပြီး ဗီနပ်စ်ဂြိုဟ်အရောက်ပို့သန်းလာခဲ့ကြတယ်။ ဗီနပ်စ်ဂြိုဟ်သူတွေက မားစ်ဂြိုဟ်သားတွေကိုလက်ဆန့်တန်းပြိုက်ကြတယ်။ တကယ်တော့ဗီနပ်စ်ဂြိုဟ်သူတွေဟာ ဒီလိုနေ့မျိုးတစ်ချိန်တစ်ခါမှာတော့ သေချာပေါက်ရောက်လာမှာပဲလို့ အလိုလိုသိနေခဲ့ကြတယ်။ အခုတော့အဲဒီနေ့ရောက်လာခဲ့ပြီ။ သူတို့တစ်ခါမှမခံစားခဲ့ဖူးတဲ့အချစ်အတွက် သူတို့နှလုံးသားတံခါးတွေပွင့်ကုန်ကြပြီ။ ဗီနပ်စ်ဂြိုဟ်သူတွေနဲ့မားစ်ဂြိုဟ်သားတွေရဲ့ အချစ်ဟာသိပ်ကိုမှော်ဆန်လွန်းလှတယ်။ သူတို့တစ်တွေအတူနေ ၊ အတူအလုပ်လုပ် ၊ အတူပျူငှေခံစားကြရတဲ့ အပြစ်ရှုထောင့်တွေအတွက် သိပ်ကိုပျော်ပိုက်နှစ်ခြိုက်ကြတယ်။



မတူတဲ့ကမ္ဘာနှစ်ခုက ပြိုလဲသားပြိုလဲသူတွေဖြစ်ကြပေမယ့် အဲဒီမတူတာလေးတွေနဲ့ကို ပွေ့လျော်ပျော်
 နက်နေကြလေတဲ့ သူတို့တစ်တွေအတူနေကြရင်း တစ်ယောက်အကြောင်း တစ်ယောက်လေ့လာကြစမ်းကြ မတူ
 ညီတဲ့လိုအပ်မှုတွေရှိလာရင် ကြည့်ကြည့်ဖြုတ်လိုက်လျော့ကြ ၊ အမှုအကိုင်ချင်းမတူပြန်ရင်လဲ နားလည်ခွင့်လွှတ်ကြနဲ့
 စေပေါင်းပျားစွာကြာခဲ့ပြီပေါ့။ သူတို့ဟာ အပေးအယူမှုတစ်ခုနဲ့ နှစ်ပေါင်းပျားစွာအတူနေလာခဲ့ကြတယ်။ နောက်တော့
 စာပေပြင်ပဆင်ကြည့် သူတို့ဆုံပြတ်လိုက်ကြတယ်။ အင်း—ကမ္ဘာပြင်ပရောက်စရာတော့ အရာရာတိုင်းဟာအံ့ဩ
 စရာရွယ်ပဲ ၊ လှပနေတာရွယ်ပဲ ၊ ဒီပေယံကမ္ဘာပြင်ရဲ့ လေထုကြောင့်ပဲလားမသိတုန်းတစ် တစ်မနက်မှာသူတို့တစ်တွေ
 စူးဆန်းတဲ့ပေယံမျိုးနဲ့ အိပ်ရာကနိုးထလာခဲ့ကြတယ်။ မားစ်ပြိုလဲသားတွေရော ဝီနပ်စ်ပြိုလဲသူတွေပါ "ငါတို့ဟာ
 မတူတဲ့ပြိုလဲတွေကလာခဲ့ကြတာပဲ" ဆိုတဲ့အသိပျောက်ဆုံးသွားကြတယ်။ တစ်မနက်မှာတော့ သူတို့တစ်တွေရဲ့
 ဖုတ်ဉာဏ်ထဲမှာခွဲထင်နေတဲ့ မတူညီမှုတွေအားလုံး အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင်ပဲ ဖျက်ပြယ်သွားတော့တယ်။
 အဲဒီနေ့ကစပြီးမိန်းမနဲ့ ယောက်ျားတွေကြားမှာ အတိုက်အခိုက်တွေဆန့်ကျင်မှုတွေ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့တော့တာပါပဲ။
 ယောက်ျားနဲ့မိန်းမဟာလဲ မတူညီတဲ့နေရာကနေလာပြီး မတူညီတဲ့စိတ်တွေရှိကြတယ်ဆိုတာကိုသာသိကြမယ်ဆိုရင်
 တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်နားလည်ခွင့်လွှတ်ကြမှာအမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ ယောက်ျားတွေဟာသူတို့တွေ့သလို ၊ သူတို့တုန့်
 ပြန်သလို ၊ သူတို့အဆက်အသွယ်လုပ်သလို ၊ မိန်းမတွေကလိုက်လုပ်ကြလိမ့်မယ်လို့ မှားယွင်းစွာမျှော်လင့်ထားကြ
 တယ်။ အလားတူပဲ မိန်းမတွေကလည်းသူတို့ခံစားသလို သူတို့အဆက်အသွယ်လုပ်သလို ၊ သူတို့တုန့်ပြန်သလို ၊
 ယောက်ျားတွေကလိုက်လုပ်ကြမယ်လို့ မှားယွင်းစွာမျှော်လင့်ထားကြတာပဲ။ မိန်းမနဲ့ယောက်ျားဟာခြားနားရမှာပဲဆိုတဲ့
 အချက်ကိုသူတို့မေ့ထားခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီခဲအကျိုးဆက်ကဆက်ဆံရေးမှာ မလိုလားအပ်တဲ့စိတ်ဝမ်းကွဲမှုတွေ ပဋိပက္ခ
 တွေများပြားလာရတာပဲဖြစ်တယ်။

မိန်းမတွေဟာကလဲယောက်ျားပျားနဲ့ပတ်သက်ပြီး အပျားဆုံးထုတ်ဖော်ညည်းတွေးကြတာကတော့ ယောက်ျား
 တွေဟာပြောစကားနားမထောင်ကြဘူးဆိုတာပါပဲ။ မိန်းမကယောက်ျားကိုစကားပြောတဲ့အခါ ယောက်ျားကလုံးဝဝရ
 ဖျောက်ခံနေခွင့်နေမယ်။ ဒါပေမယ့် နည်းနည်းနားထောင်ခွင့်နားထောင်မယ်။ ဒီပေမယ့် ငါ့မိန်းမပြောနေတာတွေဟာ
 "ဘာကြောင့်ပြောနေတာလဲ" ဆိုတာကိုအတတ်သိသလိုမျိုးနဲ့ မိန်းမစိတ်ငှမ်းသာသွားလေအောင် ယောက်ျားက
 ဖို့ သိပုံတတ်တယ်။ ဒီလိုပြောသိပုံပေးပါလျှက်နဲ့ မိန်းမဖြစ်သူကကျေနပ်နှင်သက်မှုမရှိလာတဲ့အခါ အဲဒီယောက်ျားစိတ်
 ခွပ်စွပ်ပြန်တယ်။ ရှင်ဟာနားကိုမထောင်ပါဘူးလို့မိန်းမက ဘယ်နှစ်ကြိမ်ပြောပြော ယောက်ျားကသူလုပ်နေကွအလုပ်
 ကိုပဲမသိသလိုနဲ့ ဆက်ပြီးလုပ်နေတယ်။ တကယ်တော့ဒီကိစ္စမှာ မိန်းမလိုချင်တာကစာနာမှုနားလည်မှု ၊ ဒီပေမယ့်
 ယောက်ျားကငါ့မိန်းမလိုချင်နေတာက ပြဿနာတွေပဲလို့ထင်လိုက်တယ်။ မိန်းမတွေကယောက်ျားတွေကိုသူတို့ကြိုက်တဲ့
 ပုံစံပြောင်းဖို့အပြိုကြိုးစားကြတယ်။ ဒီပေမယ့်ယောက်ျားတွေက သူတို့ကိုခံအတိုင်းပဲ နေသွားကြတာများတယ်။
 တစ်ပြိုလဲသားနဲ့ ဝီနပ်စ်သူတွေဟာတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မတွေ့ခင်တုန်းက တစ်ဦးကိုတစ်ဦးတန်ဖိုးထားကြချစ်မြတ်နိုး
 ကြတယ်။ အပြန်အလှန်စကားတွေပြောချင်ကြတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့လူသားဖြစ်တဲ့ မိန်းမတွေနဲ့ယောက်ျားတွေ စိတ်တင်းကျပ်မှုကိုပြောပျောက်အောင် လုပ်ကြပုံချင်း ကလည်း အတော်ကိုပြောနာမိတယ်။ ယောက်ျားက စိတ်တင်းကျပ်စေတဲ့အကြောင်းအရာတွေကိုရလည်းပြီး အသေး အစွဲအကြောင်းအရာများကို ဖယ်ထုတ်ပစ်လိုက်တယ်။ မိန်းမတွေကတော့ စိတ်တင်းကျပ်စရာမျှသာမျှကိုဖယ်ထုတ် ပစ်နိုင်စွမ်းမရှိကြဘူး။ ဒါ့ကြောင့်ခံစားမှုတွေများသထက်များပျားလာတယ်။ ဒီလိုအချိန်မျိုးမှာလည်းစိတ်သက်သာသွား စေဖို့ ယောက်ျားတွေလိုအပ်တာကတစ်မျိုး ၊ မိန်းမတွေလိုတာကတစ်မျိုး ၊ မတူညီကြပြန်ဘူး။ ယောက်ျားတွေက ပြဿနာများကိုပြေရှင်းလိုက်တဲ့နည်းနဲ့ စိတ်သက်သာရာရအောင်လုပ်တယ်။ မိန်းမတွေကတော့ ပြဿနာတွေ အကြောင်းပြောပြပြီး စိတ်သက်သာရာရစေတတ်ကြတယ်။ မတူညီတဲ့ဒီခြားနားချက်တွေကို နားမလည်ထားဘူး။ နားလည်သည့်တိုင် လက်မခံနိုင်ဘူးဆိုရင် ဆက်ဆံရေးမှာမလိုအပ်တဲ့အရာအထစ်တွေ ၊ အချေအတင်ပေါ်ပေါက် လာပြန်တယ်။ အိမ်ထောင်ရေးနဲ့ပတ်သက်လို့ "တခါတုန်းက တက္ကသိုလ်မှာ" ဆိုတဲ့ ဝတ္ထုစာအုပ်ကိုဖတ်ခဲ့ဖူးတယ်။ အကြောင်းကတော့ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသူရံတွဲနှစ်ယောက်ဟာ လူငယ်တို့သဘာဝတက္ကသိုလ်မှာတွေ့ကြရင်းချစ် ကြိုက်ကြတယ်။ အချိန်တိုင်းမှာယောက်ျားလေးက မိန်းကလေးကိုကုရိုက်တယ် ၊ ကျောင်းသွားကျောင်းပြန်အကြို အပို့အမြဲလုပ်ပေးတယ်။ ဘုရားသွား ၊ ယန်းဥဲသွား ၊ ရှေးသွားကြတယ်။ ဒီလိုသွားတဲ့အခါမှာ လမ်းလျှောက်သွားရင်လဲ ယောက်ျားလေးက မိန်းကလေးလက်ကိုလက်နှစ်ဖက်နဲ့တင်တင်ကျပ်ကျပ်ဆုပ်ကိုင်ထားတယ်။ ကားပေါ်တက်ရင်လဲ မိန်းမလေးကိုကားပေါ်တင်ပြီးမှ နောက်မှတက်လေ့ရှိတယ်။ ထမင်းစားရင်လဲ မိန်းမလေးကိုကုရိုက်ကျွေးတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ရည်းစားသက်တမ်းကြာလာပြီဆိုတော့ ကောင်မလေးကိုကိုင်ထားတဲ့လက်က တပြည့်ပြည့်လျှော့လာတယ်လေ့ ရှိလာရာကမထိတထိဖြစ်လာတယ်။ နောက်တော့တစ်ယောက်လက်ကိုတစ်ယောက် မကိုင်ခြင်းကြောင့်တော့ဘူး။

ဒီအခါမှာ ကောင်မလေးကလိုက်ပြီးတော့ ယောက်ျားလေးလက်ကိုလှမ်းဆွဲကိုင်ရတယ်။ လမ်းသွားရင်လဲ ယောက်ျားလေးရှေ့ကရောက်နေတယ်။ မိန်းမလေးကနေပဲဦး ၊ စောင့်ပဲဦးဆိုပြီး နောက်ကလိုက်ဆွဲရတယ်။ လိုင်း ကားပေါ်တက်ရင်လဲ ယောက်ျားလေးကအရင် ၊ ကားပေါ်ရောက်သွားတယ်။ မိန်းမလေးကနောက်မှာကျန်နေခဲ့တယ်။ အဲဒီလိုနောက်ကျတာတွေများလာတော့ ယောက်ျားလေးကပြောတယ်။ မင်းကနောက်ပဲကျနေတာပဲလို့ အပြစ်တင် တယ်။ ရည်းစားသက်တမ်းကြာလာတာနဲ့အမျှ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ဆုပ်ကိုင်ထားတာတွေမရှိတော့ဘူး။ ဂရု စိုက်တာတွေလည်းနည်းသွားတယ်။ အပြန်အလှန်ဂရုစိုက်မှုတွေမရှိကြတော့ နွေးထွေးမှုမရှိသလိုခံစားလာရတယ်။ အိမ်ထောင်ကျပြီဆိုတော့ ပိုလို့တောင်ဆိုးသွားတာပေါ့။ အကယ်၍ယောက်ျားလေးက စကားမပြောပဲနှုတ်ပိတ်နေရင် မိန်းမဖြစ်သူကတလွဲတချော်တာသာပြန်မိတယ်။ အဲဒီနမူနာ သူမခံစားနေရတာတွေအပေါ်မှာတင်ပြီး သူမဟာအဆိုး ဆုံးကိုစဉ်းစားခွင့် စဉ်းစားပစ်လိုက်မယ်။ သူ့ငါ့ကိုမှန်မပြီ ၊ ငါ့ကိုမှခွဲပစ်ဘူး ၊ ငါ့ကိုပစ်သွားတော့မှာပဲစသဖြင့် ဒီလို အတွေးမျိုးတွေဝင်လာတတ်တယ်။ သူကသာငါ့ကို လက်မခံတော့ဘူးဆိုရင် ငါ့ဘယ်တော့မှအခွင့်ခံရမှာမဟုတ်တော့ ပါဘူးဆိုတဲ့ ကြောက်ရွံ့စိတ်တွေဝင်လာတတ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုအဓိပ္ပါယ်တလွဲကောက်မှုတွေဖြစ်ပေါ် မလာအောင် တစ်ယောက်ရဲ့သဘောထားကို တစ်ယောက်ကအလိုက်အထိုက်နားလည်တတ်ရမယ်။

ယောက်ျားတွေရဲ့သဘောထားက သူတို့လိုအပ်လာပြီဆိုလျှင် သူတို့ရဲ့အစွမ်းအစတွေဟာ အလိုလိုမြင့်
 ဖလာကြတယ်။ မိန်းမတွေကလဲ ဖိနှိပ်သူတွေလိုပဲ မာန်ပြီဟ်သားတွေရဲ့ညှစ်ခင်ယုယမှုကိုခံရရင် အားအင်တွေဖြစ်
 ထွန်းလာတယ်။ စိတ်ဓာတ်တွေတက်ကြွလာတယ်။ အချစ်စိတ်ကြောင့်အခက်အခဲမှန်သမျှကို ကျော်ဖြတ်နိုင်ကြတယ်။
 ထတယ်တမ်းကြတော့မတူညီမှုတွေကပဲ ချစ်စရာကောင်းတဲ့တူညီတဲ့အချစ်စိတ်တွေကိုမွေးဖွားပေးတာပါ။ ဖိနှိပ်သူ
 အချောအလှကိုပထမဆုံးမာန်ပြီဟ်သားကချစ်ခင်မိပြီးတဲ့နောက် သူညီအစ်ကိုတော်တွေအတွက် သူဟာအဝေး
 ကြည့်မှန်ပြောင်းနဲ့ကြည့်ကြတယ်။ အချောအလှလေးတွေကိုမြင်တွေ့ကြတော့ ကျေနပ်တဲ့စိတ်ဓာတ်တွေရုတ်တရက်
 ဖြိုတက်လာတယ်။ ချစ်လိုစိတ်တွေဝင်လာကြတယ်။ နောက်ပိုင်းတော့ မာန်ပြီဟ်သားတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့
 အလေးထားရခိုက်သလောက်ကို ဖိနှိပ်သူတွေကို အလေးထားရခိုက်လာကြတော့တယ်။ တကယ်တော့ထူးခြား
 ပြီးလှပတဲ့ဖိနှိပ်သူတွေဟာ မာန်ပြီဟ်သားတွေအတွက် လှူစွက်ဆန်းပြားလှတဲ့ဆွဲဆောင်မှုတွေပဲ။ သူတို့နဲ့မတူတာ
 လေးတွေဟာ မာန်ပြီဟ်သားတွေကိုအထူးသဖြင့်ဆွဲဆောင်နေကြတယ်။ မာန်ပြီဟ်သားတွေရဲ့ မာဏဂုဏ်တွေနဲ့အတူ
 ဖိနှိပ်သူတွေကနဲ့ညှစ်ပျောင်းနေတယ်။ မာန်ပြီဟ်သားတွေရဲ့ လေးထောင့်သဏ္ဍာန်ဖြစ်နေတဲ့နေရာမှာ ဖိနှိပ်
 သူတွေဟာတော့ဝိုင်းဝန်းနေတယ်။ မာန်ပြီဟ်သားတွေရဲ့ ကိုယ်ခန္ဓာကအေးတယ်။ ဖိနှိပ်သူတွေကတော့နေ့လုံး
 ဒီတော့ အဲဒီခြားနားမှုတွေကတစ်ဦးမှာလိုအပ်နေတာကို ပြည့်စုံသွားအောင်မှတ်အတတ်ပညာနဲ့ ပြည့်စုံချမ်းပေးသလိုဖြစ်
 သွားတာပေါ့။ ဖိနှိပ်သူတွေက "မင်းတို့ကိုတို့တစ်တွေကယ်လိုအပ်နေကြတယ်။ မင်းတို့ရဲ့ ခွန်အားလေးတွေ၊ မင်း
 တို့ထွန်းထွန်းအားတွေဟာတို့တစ်တွေကိုကြီးမားလွန်းတဲ့ ကျေးဇူးအားရမှုတွေပေးစွမ်းနိုင်ပါတယ်" လို့ ထုတ်ဖော်မပြော
 ကြပေမယ့် မာန်ပြီဟ်သားတွေကတော့ ဒီအသံတွေကိုကျယ်ကျယ်လောင်လောင် ၊ ကြည်ကြည်လင်လင်ကြီးကြီး
 နေကြရတယ်။

ဒီစိတ်ခေါ်သံတွေဟာလည်း မာန်ပြီဟ်သားတွေအတွက် အားတက်စရာတွေတန်ဖိုးစွမ်းအင်တွေဖြစ်လာ
 တယ်။ မိန်းမတွေဟာ ဘယ်လိုပိတ်ခေါ်ရမယ်ဆိုတာကို အလိုလိုသိနေကြတယ်။ နှစ်ဦးတွေမှာမိန်းမကယောက်ျားကို
 ထစ်ချက်ကြည့်မယ်။ အဲဒီအကြည့်တစ်ချက်ထဲမှာ "မင်းဟာတို့ကိုပျော်အောင်ဖန်တီးပေးနိုင်မယ့် သူတစ်ယောက်ပါ"
 ဆိုတဲ့ အပြောကတစ်ခါတည်းပါသွားတာပဲ။ ဒီလိုသိပ်မွေ့တဲ့နည်းနဲ့မိန်းမဟာ ယောက်ျားနဲ့ဆက်သွယ်မိအောင် အစ
 ဇူ ဘယ်။ သူ့အကြည့်ဟာသူနဲ့နီးစပ်အောင် ကြိုးစားဖို့ယောက်ျားကိုအားပေးတယ်။ နီးစပ်အောင်လုပ်ဖို့ကြောက်စွဲ
 နေတဲ့ ယောက်ျားမျိုးကိုလည်းခဲခဲဆဲဆဲပေးလိုက်တယ်။ မာန်ပြီဟ်သားတွေဟာ ဖိနှိပ်သူတွေအပေါ်ဖြစ်နိုင်သမျှ
 ထူးထူးခြားခြားတွေပြုသလို သိပ်ကိုစိတ်အားထက်သန်လာကြတယ်။ အခုဆိုရင်မာန်ပြီဟ်သားမျိုးနွယ်တွေဟာ ကမ္ဘာ
 ငွေ့ငွေ့ဟာတပြည့်ပြည့်ပြောင်းလဲလာကြပြီ။ သူတို့ကိုယ်သူတို့အောင်နိုင်သူတွေအဖြစ် သက်သေထူနိုင်ဖို့ကြိုးစားနေ
 ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့စွမ်းအား ၊ သူတို့ရဲ့ကျွမ်းကျင်မှု ၊ သူတို့ရဲ့တန်ဖိုးပါဝါတွေကို အသုံးချခွင့်လာကြပြီ။ အထူးသဖြင့်
 ဖိနှိပ်သူအချောအလှတွေအတွက် အသုံးချခွင့်နေကြပြီ။ သူတို့မှာအသန်အသစ်လဲရှိတယ်။ ဘာလဲဆိုတော့အနိုင်-
 အနိုင် (Win - Win) အသန်ပုံဖြစ်တယ်။ ဖိနှိပ်သူတွေကိုမြင်လိုက်တဲ့နေ့ကစပြီး သူတို့ရဲ့နုလုံးသားတွေဟာ
 နူးညံ့သိပ်မွေ့လာတယ်။ အချစ်စိတ်တွေပေါက်ဖွားလာခဲ့ကြတဲ့အတွက်ကြောင့် ဝဲရင့်လာခဲ့ကြတယ်။

မိန်းမသံသယတွေဟာ မာစ်ပြိုင်လ်သားတွေလာတော့မယ်ဆိုတဲ့အသိစိတ်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ ချစ်ခြင်းမေတ္တာ တရားတွေဟာ မာစ်ပြိုင်လ်သားတွေကိုပေးဖို့အတွက် အဆင်သင့်ဖြစ်နေကြတယ်။ သူတို့ကိုသူတို့အစိပျယ်ရဲ့ထဲ လူလို့ခံစားလာရတယ်။ စိတ်ကုန်မုက်ခွဲကြတဲ့အိပ်မက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်လိုက်ကြပြီး မိန်းမတွေကသူတို့ အပေါ်ကရုဏ်တက်ကြိုက်တယ်။ နားလည်မှုရှိပေးတာကိုကြိုက်တယ်။ သူတို့ကိုတန်ဖိုးထားပြီးလေးစားမှုနဲ့သက်ဆံ နေတာကိုကြိုက်တယ်။ စွဲစွဲမြဲမြဲချစ်မြတ်နိုးတာကိုအလိုရှိတယ်။ သူတို့ပေါ်တရားဝင် နိုင်နိုင်မာမာနဲ့ရပ်တည်ပေးနိုင် တာကိုအလိုရှိတယ်။ သူတို့အပေါ်ကတိပြုစေချင်တယ်။ သူတို့နားမှာပဲတစ်သက်လုံးနေပေးစေချင်တယ်။ ယောက်ျား တွေကတော့ မိန်းမတွေသူတို့အပေါ်ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် အားကိုးတာမျိုးကိုအလိုရှိတယ်။ သူတို့ပြောတာတို ကောင်းကောင်းမကောင်းကောင်း လက်ခံပေးတာမျိုးကိုအလိုရှိတယ်။ သူတို့ဟာမိန်းမတွေရဲ့ ကျေးဇူးရှင်လိုဖြစ်စေ ချင်တယ်။ မိန်းမတွေရဲ့ခွီးကျူးမှုကိုနေ့တိုင်းအလိုရှိတယ်။ မိန်းမတွေဘာပဲလုပ်လုပ် သူတို့ရဲ့သဘောတူညီမှုကို ရယူစေချင်တယ်။ ယောက်ျားတွေကမိန်းမတွေရဲ့အားပေးအားပြောက်မှုကို အစဉ်အမြဲအလိုရှိနေကြတယ်။ သူတို့ထာ မဟုတ်တာလုပ်ချင်လုပ်မယ်။ သူတို့ရဲ့မိန်းမတွေကိုတော့ မဟုတ်တာမလုပ်စေချင်ဘူး။ မိန်းမနဲ့ယောက်ျားပေါင်းသင်း သက်ဆံဇရာတွေဟာခွာပြေးလိုက်ပြန်ကပ်လိုက်၊ တစ်ယောက်ကပြေးမယ်။ တစ်ယောက်ကပြန်ကပ်မယ်။ ဒီဇရာလှိုင်း မှူးလိုအတက်အကျရှိနေမယ်။ ဒီဇရာလှိုင်းကိုအလိုက်သင့်စီနိုင်တဲ့သူဟာ တကယ်တော်တဲ့လူပဲဖြစ်တယ်။

မိန်းမကရင်တွင်ပြီးရင် တရင်းတန်းနေလို့ပွေ့ပြေပေမယ့် ယောက်ျားကပူညံ့ပူညံ့လုပ်တဲ့မိန်းမဆိုပြီး စိတ် မချမ်းသာစွာနဲ့အိပ်ရတဲ့ညတွေလဲရှိတတ်တယ်။ မိန်းမကပြောစရာစကားတွေအများကြီးရှိသေးတယ်။ ယောက်ျားက အနားကထွက်သွားတာမျိုး အိပ်ပျော်သွားတာမျိုးတွေဖြစ်ခဲ့ရင်လဲ မိန်းမတွေကစိတ်မချမ်းမသာဖြစ်ကြရတယ်။ ယောက်ျားကအိပ်ပျော်နိုင်သလောက် မိန်းမမှာအိပ်ပျော်နိုင်ပဲ မီးလင်းသွားရတဲ့ညတွေရှိကောင်းရှိနိုင်တယ်။ မိန်းမက ရှင်ကျွန်းမပြောတာနားမထောင်ဘူး။ ငါမင်းပြောတာတွေအကုန်လုံးကြားနေတယ်လို့ ယောက်ျားကပြောတယ်။ မိန်းမက ရှင်စိတ်ကကျွန်းမအနားမှာမရှိဘူး။ ယောက်ျားကငါမင်းအနားမှာရှိနေတာမမြင်ဘူးလားလို့ပြောတယ်။ မိန်းမကရင်အတွက် ကျွန်းမအရေးပါအရာမထောက်ဘူးလို့ပြောတယ်။ မင်းတော်တော်ဝက်တာပဲ။ ဒီလိုနားညည်းခံပြီးနားထောင်နေတာ မင်းအရေးပါလို့ပဲပေါ့လို့ယောက်ျားကပြောတယ်။ မိန်းမကရင်မှာဘာခံစားမှု ၊ ဘာပူပန်မှုပူပန်မှုတို့ ရှင်အတွက်ပဲသိ တယ်။ ခြောက်—တော်တော်ဝက်တဲ့မိန်းမ ၊ ငါက ရုပ်ရှင်မင်းသားတွေလို မင်းခံစားမှုအပြည့်နဲ့ပြောတာနားထောင်ပြီး ကြေညှဲငိုပြနေရမှာလား။ အထက်ကအပြန်အလှန်ပြောဆိုတဲ့စကားတွေဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ပြဿနာ ဝန်တိုင်နေကြတာမဟုတ်ပါဘူး။ မိန်းမက ယောက်ျားကိုသိစေချင်လို့ ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်တဲ့အနေနဲ့ ပြောပြနေတာပဲ။ ယောက်ျားကလည်း ပြဿနာရာတဲ့အနေနဲ့ နားထောင်ပေးနေတာမဟုတ်ပါဘူး။ မိန်းမကယောက်ျားရဲ့အားပေးထောက် ခံမှု ၊ စာနာနားလည်မှုကိုရှုထင်စားချင်တာပဲ။ ယောက်ျားက အေးမင်းပြောတာတွေ အားလုံးအမှန်တွေချုပ်ဆဲ။ မင်းလဲအရမ်းပင်ပန်းသွားပြီ။ နောက်ဆိုရင် စိတ်ပင်ပန်းတဲ့အလုပ်တွေ မင်းမလုပ်နဲ့။ ငါမင်းကိုအားလုံးကျညှိပြီးရုပ် ပေးပါမယ်။ ငါ့မိန်းမစိတ်ထဲမှာ သားဆိုရင်ယောက်ျားလည်း ဘယ်စိတ်ချမ်းသာမလဲလို့ပြောပြီး ကျော့ကျန်းငေး ပွတ်တိုက်ပေးလိုက်မယ်ဆိုရင် အရာရာအားလုံးအဆင်ပြေသွားပါလိမ့်မယ်။

မိသားစုအိမ်တစ်အိမ်မှာ ယောက်ျားတွေထက်မိန်းမတွေကအလုပ်များသလို ပြဿနာလဲပိုများပါတယ်။ တချို့အိမ်တွေဆိုရင် ယောက်ျားကအရမ်းအေးတယ်။ အဲဒီအေးတဲ့ယောက်ျားကိုတောင်မှ မိန်းမကပူအောင်လုပ်တယ်လို့ ပတ်ဝန်းကျင်ကမြင်တတ်ကြတယ်။ ဒီလိုမျိုးအပြင်ခံရလေ မိန်းမကပိုစိတ်ဆိုးလေ မိန်းမကသူ့အခက်အခဲတွေကို ကူညီဖြေရှင်းပေးစေချင်တယ်။ ယောက်ျားကအချိန်မရှိဘူး။ မင်းပဲကြည့်လုပ်လိုက်ပါဆိုပြီး အလွယ်တကူပြောတတ်တယ်။ ပြီးတော့လက်စက်ရည်ဆိုင်သွားထိုင်နေတတ်တယ်။ ဒီလိုဖြစ်တာကိုတော့ ပတ်ဝန်းကျင်ကပယ်ဘူး။ မိန်းမမှာ ကျတော့ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိတ်သိမ်းပေါ်ပြီး (သေ) ပုံသလို ပြဿနာအရှုပ်ထုပ်တွေပုံနေတတ်တယ်။ ကဲ—ဒီအကြောင်းအရာ တွေးနားထောင်ကြည့်ကြရအောင်!—

- "အိုး ၊ မမှလိုက်ပါတော့"
 - "ရှင်ကမလေးနိုင်ဘူးလို့ပြောလိုက်တာကို ကျွန်မယုံတောင်မယုံနိုင်ဘူး။ ရှင့်အတွက် ကျွန်မအများကြီး လုပ်ပေးခဲ့တယ်မဟုတ်လား"
 - "ကျွန်မတောင်ခံတာကအများကြီးမဟုတ်ပါဘူး"
 - "ဒီလေးလုပ်ပေးရတာ ရှင့်အတွက်အချိန်ဘယ်လောက်ကုန်သွားမှာလို့လဲ"
 - "ကျွန်မစိတ်ပျက်တယ်။ စိတ်လည်းနာတယ်"
 - "ဘာလဲ ဒီကိစ္စကို ရှင်က ကျွန်မအတွက် မလုပ်ပေးချင်တဲ့သဘောလား"
 - "ဒီလေးလောက်ကိုရှင်က ဘာကြောင့်မလုပ်ပေးနိုင်ရတာလဲ"
- စသဖြင့်ပေါ့။ ဒီဆိုသဘောပေါက်လောက်ပါပြီ။ မိသားစုအိမ်ထောင်ရေးတွေမှာ ယောက်ျားတွေကိုအမှတ်များများပေးပို့ထက် မိန်းမတွေကအမှတ်များများရအောင်ယူရမယ်။ ဘယ်လိုယူမလဲဆိုတော့ နေ့စဉ်ယောက်ျားရဲ့ လုပ်ရပ်ကိုကြည့်ပြီးအမှတ်ယူလို့ရပါတယ်။
- ၁။ သူကမှားတာလုပ်မိရင် ဒီလိုဖြစ်မယ်ထင်သားလို့မပြောပါနဲ့။
 - ၂။ သူ့ကြောင့်စိတ်ပျက်စရာကြုံရလျှင် စိတ်ပျက်စရာကောင်းတဲ့ယောက်ျားလို့မပြောပါနဲ့။ သူကားမောင်းရှင်းလမ်းမှားသွားမယ်ဆိုရင် တွေ့ထွေထူးထူးမပြောပဲနေလိုက်ပါ။ "ရှင်သာလမ်းမှားရင် ကျွန်မတို့အစောကြီး ထောက်မှာပဲဆိုတဲ့ စကားမျိုးမပြောပါနဲ့။"
 - ၃။ သူကတစ်ခုခုကိုယူခဲ့ဖို့မေ့သွားလျှင် "အိုး-ကိစ္စမရှိပါဘူး။ နောက်မပေ့ပါစေနဲ့လို့မပြောပါနဲ့။ နောက်ကြစ်ခါ ထပ်ပေ့ရင်လဲကိစ္စမရှိဘူးလို့" ပဲပြောလိုက်ပါ။
 - ၄။ သူက ကိုယ့်ခွဲအကူအညီကိုတောင်းခံရင် မငြင်းပယ်လိုက်ပါနဲ့။
 - ၅။ သူက လေသံမာမာနဲ့စကားပြောရင် ကိုယ်ကစိတ်အေးအေးချမ်းချမ်းနဲ့ပဲပြန်ပြောရမယ်။
 - ၆။ သူကကိုယ့်ကိုအလုပ်ခိုင်းတယ်။ ကိုယ်ကမလုပ်ပေးနိုင်ဘူးလို့မပြောပါနဲ့။ လုပ်ပေးလိုက်ပါ။
 - ၇။ မင်း - - ငါပြောတာနားမထောင်ဘူးလို့ ပြောလာရင် - - - ရှင်ပြောသမျှ ကျွန်မနားထောင်ဖို့မယ်လိုပြန်ပြောပါ။

- ၈။ သူကအပျင်းပြေ ဖန်ခြံတက်ကို လမ်းလျှောက်ခွင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ်ကမပြင်းမိနဲ့
- ၉။ ယောက်ျားမှာအရေးတကြီးကိစ္စကြုံရင် ကိုယ်နဲ့မဆိုင်သလိုပင်နပိနဲ့။
- ၁၀။ မင်ကိုဒီအရမ်းနန်းတယ်လို့ပြောရင် ရှင်ကိုကျွန်မသမီးချင်းစားဘဝတုန်းက ခွစ်သလိုပိုပဲ ကျွန်မခွစ်နေတုန်းပါ။
- ၁၂။ ငါမင်းနဲ့မပေါင်းချင်တော့ဘူး။ ကွဲကြမယ်လို့ပြောလာလျှင် ကျွန်မရင်ကိုယူထားတာ ရန်ကြမ်းမဟုတ်ဘူး။ ကွဲပို့ပဲ မဟုတ်ဘူး။ ခွစ်ပို့ယူထားတာလို့ပြောလိုက်ပါ။ ကဲ—မိတ်ဆွေတို့ ဘယ်နှယ်လဲ။ အိမ်တွင်းမိသားစုမှာလဲ လူမှုဆက်ဆံရေးတွေ လိုအပ်တယ်ဆိုတာတွေ ကြုံပြီမဟုတ်လား။ အိမ်ထောင်ပြုကြပြီဆိုလျှင် တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး အပြန်အလှန်အလိုက်သိမှု၊ နားလည်မှု၊ ပျူဝေခံစားမှု၊ ပေးဆပ်မှုတွေနဲ့ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ပါရမီ ပြည့်ဆည်းသွားကြမယ်ဆိုလျှင် ဘာပြဿနာမှတက်စရာအကြောင်းမှမရှိပါဘူး။ မားစ်ဂျိုလ်သားနဲ့ ဝီနပ်စ်ဂျိုလ် သူတွေလို တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦးမတူညီတဲ့ မိသားစုကမ္ဘာမှ မတူညီတဲ့သွင်ပြင်လက္ခဏာအချင်းချင်းတွေဆုံကြရ တာဖြစ်လို့ သူ့အကြိုက်သူ့စိုက်သူ့အလိုက်ကို ခွင့်လွှတ်နားလည်မှုအပြည့်နဲ့လိုက်လျောပေးရမယ်။

အကယ်၍ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ပြဿနာတင်းမာမှုတွေဖြစ်လာပြီဆိုလျှင် သူ့ဘယ်ဂျိုလ်ကလာတယ်ဆိုတာ သိမယ်ဆိုရင် ကိုယ်နဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်နေတဲ့စိတ်ကို နားလည်မှုအပြည့်နဲ့ခွင့်လွှတ်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ပြင် သလိုပြင်ရမယ်။ ကိုယ်ကြိုက်သလိုကြိုက်ရမယ်။ ကိုယ်စားသလိုစားရမယ်။ ကိုယ်ပြောသလိုလိုက်ပြောရမယ်။ ကိုယ်နေ ထိုင်သွားလာသလို သွားလာခိုင်းမယ်ဆိုတဲ့တစ်ဘက်စောင်းနင်း မိမိရဲ့အတ္တဂျိုလ်စိတ်တွေကိုမငွေ့မိတော့ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူနဲ့ကိုယ်နဲ့ဟာ မားစ်ဂျိုလ်သားနဲ့ဝီနပ်စ်သူဖြစ်နေလို့ပါ။ မားစ်ဂျိုလ်သားနဲ့ဝီနပ်စ်သူကတော့ ကိုယ်ဂျိုလ်အသီးသီးကိုပြန်သွားမယ်ဆိုရင် ဘာပြဿနာမှမရှိတော့ပေမယ့် လူတွေမှာတော့ ဒီလိုမျိုးပြန်သွားနိုင်စွမ်း မရှိကြဘူး။ ဒါ့ကြောင့် တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦးဘဝလက်တွဲဖော်တွေအဖြစ် ရာသက်ပန်အဆင်ပြေဖို့အတွက် မားစ်ဂျိုလ် သားနဲ့ဝီနပ်စ်သူတို့ရဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေကိုသင်ခန်းစာယူပြီး တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်ညှိနှိုင်းကာ စိတ်ထားတွေ ပြုပြင်သွားရမှာပဲဖြစ်တယ်။ သင့်မှာဒီအတွေးစိတ်ကလေးတစ်ချက်ပဲဝင်လိုက်တာနဲ့ ရာသက်ပန်ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ အိမ်ထောင်ရေးသူအဖြစ် တည်ဆောက်သွားနိုင်ပါလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်ုပ်ရဲ့ရဲ့ဝံ့ပြောလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်နောက်ဆုံး စကားတစ်ခွန်းလက်ဆောင်အဖြစ်ထပ်ပေးချင်ပါတယ်။ သင်တို့နှစ်ယောက်ဟာ မတူညီတဲ့အရပ် ဌာနဒေသ ၊ မတူညီတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် ၊ မတူညီတဲ့စိုက် လက္ခဏာတွေရှိတဲ့ ၊ မတူညီတဲ့မားစ်ဂျိုလ်သားနဲ့ ဝီနပ်စ်သူတွေဖြစ်ကြတယ်ဆို တာကို သင်တို့ဘယ်တော့မှမပေ့လိုက်ပါနဲ့။

ဗုဒ္ဓကဏ္ဍကိစ္စကောသလိယိယသီလအိမ်ထောင်ရှင်ဘဝ

စာရေးသူသည် အိမ်ထောင်ရေးနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဖတ်ရှုသူများအားလုံးထံတွင် စာရေးဆရာ နန္ဒသိန်းလံ၏ ပြောရင်းပြောနေမည့်ချစ်ခြင်းမေတ္တာစာအုပ်အရေးအသားကို အလွန်ဘဲသဘောကျပါစား။ ယခု စာရှုသူပတ်နေတဲ့ အခန်းကဏ္ဍပိုင်းကအိမ်ထောင်ရေးနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးပညာဆိုတော့ ဆရာနန္ဒသိန်းလံ၏ပြောရင်း ပြောနေမည့်ချစ်ခြင်းမေတ္တာ စာအုပ်ထဲမှအိမ်ထောင်ရေးနှင့်ပတ်သက်ပြီး ရေးသားတင်ပြထားတာကို လိုအပ်သည် များကိုထုတ်နုတ်ပြီး တဆင့်ပြန်လည်တင်ပြပေးချင်ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့အိမ်ထောင်ရေးဆိုတာ မျက်စိကန်းနေ တဲ့မယားနဲ့ ၊ နားပင်းနေတဲ့လင်ယောက်ျားတို့ရဲ့ အိမ်ထောင်ရေးမျိုးဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ယောက်ျားတွေအများစုဟာ အိမ်ထောင်ကျပြီးမကြာခင်မှာအိမ်ထောင်ရေးကို ငြီးငွေ့သွားတတ်ကြတယ်။ တနည်းအားဖြင့်ရိုးသွားကြတယ်။ အရင်ကလိုအရာအမှုချစ်တာတွေလည်းမရှိတော့ဘူး။ မယားဖြစ်သူကကော ၊ သူလဲသူ့ယောက်ျားလိုဖြစ်ချင်မှာပေါ့။ သည်တော့ပျော်ရွှင်တဲ့အိမ်ထောင်ရေးဟာရက်ပိုင်း လပိုင်းအတွင်းမှာပင် ပျောက်ကွယ်သွားတတ်ကြပါတယ်။ မရခင် တုန်းကတော့ သက်ဆုံးတိုင်ရိုးပြေကျချစ်ပါ့မယ်။ ငှက်ဖြစ်ရင်တောင်တစ်ကိုင်းတည်းနားချင်တယ်။ တိရစ္ဆာန်ဖြစ်ရင် လည်းတစ်ဘဝတည်းအတူတူဖြစ်ချင်တယ်လို့ဆိုကြပါတယ်။ ဒါတွေဟာယုံတမ်းစကားတွေပေါ့။ မိမိနဲ့အတူနေနေ သူအပေါ်မှာ အချစ်တွေကုန်သွားပေမယ့် တခြားချစ်ချင်စရာသူတွေအပေါ်မှာတော့ ချစ်ချင်စိတ်ဖြစ်ပြန်ရောတဲ့။ ဒါကတော့ ပုထုဇဉ်တို့ရဲ့သဘာဝလို့ပဲဆိုရပါလိမ့်မယ်။ ပုထုဇဉ်ဖြစ်တဲ့ယောက်ျားဟာ ဟိုလိုလိုသည်လိုလိုနဲ့ ဖောက်ပြန် မှုတွေဖြစ်တတ်တယ်။ ဒီလိုဖြစ်တာတွေကို မယားဖြစ်သူမမြင်ရင်ကောင်းတယ်။ ကန်းနေရင်ကောင်းတယ်။ ကိုယ့်ယောက်ျားဖောက်ပြန်ချင်တာ၊ ဖောက်ပြန်နေတာမမြင်ရမသိရရင် မယားဖြစ်သူမှာ စိတ်ညစ်သက်သာလိမ့် မယ်လို့ထင်ပါတယ်။

လင်ယောက်ျားဖြစ်သူဟာလဲ နားပင်းနေရင် သူ့အတွက်ကောင်းတယ် ၊ အိမ်ထောင်ကျပြီးပြီဆိုရင်လင်နဲ့ မယားဟာသိပ်ကိုရင်းနှီးသွားကြပါတယ်။ မိမိကလိုက်လျော့ပူလွန်းရင် ၊ သိပ်ကိုချစ်ပြောင် မိမိကိုမယားကစိုသေလေး စာပူလျှောလာတယ်။ မိမိဘက်ကတစ်စုံတစ်ရာမျှော်လင့်မှုရှိရင်ပိုဆိုးသေးတယ်။ မယားဟာမိမိကိုမလေးစားတော့ဘူး။ စိုသေလေးစားမှုကင်းမဲ့လာတဲ့အခါ မယားဖြစ်သူကမိမိကိုတပြစ်တောက်တောက်နဲ့ မကျေနပ်တာတွေကိုပြောတယ် ၊ ပြည်တွန်တောက်တီးတယ် ၊ ဒါတွေကိုမကြားရဘဲ နားပင်းနေတာပဲကောင်းတယ် ၊ မနက်ရောက်ပြီဆိုရင် ကျွပ် တို့အိမ်ကရေငွေအိုးနဲ့ ကျွပ် မိန်းမကပြိုင်တူဆူတော့တာပါပဲ။ မနက်လဲဆူ ၊ ညရောက်တော့လဲတစ်ကွည့် ကျွပ်နဲ့နားမချမ်းသာစရာတွေပြောနေတတ်တယ်။ ဒါတွေကိုမကြားရရင်ကောင်းတယ်။ ဒါ့ကြောင့် "အောင်မြင် ပျော်ရွှင်တဲ့အိမ်ထောင်ရေးဆိုတာ မျက်စိကန်းနေတဲ့မယားနဲ့ နားပင်းနေတဲ့လင်ယောက်ျားတို့ရဲ့ အိမ်ထောင်ရေးမျိုး ဖြစ်ပါလိမ့်မယ် . . . ဆိုတဲ့စကားကိုသဘောကျတာပါ။" အမျိုးသမီးဟာ . . . သူ့အမျိုးသားနဲ့ပတ်သက်ပြီး စိတ်ညစ်ခြင်းနှစ်မျိုးရှိတယ်ဆိုပဲ။

တစ်မျိုးကတော့အိမ်ထောင်မကျခင် သူ့ကိုလာပြီးလူပျိုလှည့်စဉ်တုန်းက သူ့အမျိုးသားကိုပြန်ပါတော့ ၊
ညှို့နက်ပြီပြောပေမယ့် အမျိုးသားကမပြန်ဘူး။ "မခွဲနိုင်ပါဘူး" တတ္တုပြောပြီးမပြန်ဘဲပေးနေတယ်။ အမျိုးသမီးက
"လူကြီးမိဘမောင်ညီမတွေပျက်နာထောက်ပြီး ... ရင်ပြန်ပါတော့၊ ကျွန်မအရက်ရလိမ့်မယ်" ပြောတော့လည်း
မပြန်ဘူးတဲ့ပေကပ်နေတယ်။ သန်းခေါင်ချိန်ရောက်တော့မှပဲပြန်တော့တယ်။ ဒါကြောင့် ပထမစိတ်ညစ်ခြင်းမျိုးက
အမျိုးသမီးသမ္မာသန်းခေါင်ချိန်ထိ သူ့အမျိုးသားမပြန်လို့စိတ်ညစ်ရတာတဲ့။ နောက်စိတ်ညစ်ရတာကတော့ အဲဒီအမျိုးသား
နဲ့အိမ်ထောင်ကျပြီးတော့မှတဲ့ ၊ အိမ်ထောင်ကျပြီးဘာကြောင့်စိတ်ညစ်ရတာလဲဆိုတော့ သန်းခေါင်ချိန်တိုင်သည်အထိ
သူ့ယောက်ျားအမျိုးသားအိမ်ကိုပြန်မလာလို့ လာနီးလာနီးနဲ့စိတ်မချနိုင်ခြင်းပေါင်းရုံနဲ့ ဒုက္ခကြီးစွာစောင့်စောင့်နေရ
လို့စိတ်ညစ်တာပါပဲ။ အိမ်ထောင်ကျပြီးရင်မိုးသွား၊ ငြီးငွေ့သွားတော့ ယောက်ျားကအိမ်ကိုမပြန်ချင်ဖြစ်၊ အပြင်မှာ
အပေါင်းအသင်းတွေ ၊ တခြားအာရုံတွေနဲ့ပျော်ပွေ့မှုပျော်မှု ၊ အိမ်ကအမျိုးသမီးကတော့ စိတ်မချင်းသာဖြစ်ရတာတာပါပဲ။

★ အိမ်ထောင်တစ်ခုမှာ ဖခင်ဖြစ်သူက "အင်း ... အလိုက်ကန်ဆိုမသိတဲ့မိန်းမမျိုးကို ငါ့သားလေး
ငါ့လိုပဲဗျိုး တစ်သက်လုံးစိတ်ချွမ်းသာသောဖြစ်နေမဖြစ်ကွယ် ... လို့တွေ့ပြီး သားရဲ့အိမ်ထောင်ရေးအတွက်
စိုးရိမ်ကြောင့်ကြပြစ်နေတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲတဲ့။ မိခင်ဖြစ်သူက ဒီသားတော်မောင်ကိုကြည့်ရင်း
"ငါ့သားလေး ... ငါ့လိုကောင်းတဲ့မိန်းမမျိုးကိုမရရင် ... တစ်သက်လုံးစိတ်ချွမ်းသာမှာမဟုတ်ဘူး" လို့
တွေ့ပြီးသားရဲ့အိမ်ထောင်ရေးအတွက် စိုးရိမ်ကြောင့်ကြတွေ့ပြစ်နေတယ်တဲ့။ အပေဖြစ်သူကသူ့သမီးကို
ကြည့်ပြီး... "သမီးရယ်... သမီးပေပေလို ရှေ့တစ်မျိုးကွယ်ရာတစ်မျိုးနဲ့လိမ်တတ် ၊ ညာတတ်တဲ့
ယောက်ျားမျိုးနဲ့အိမ်ထောင်ကျရင်တော့ မေပေလိုတစ်သက်လုံးစိတ်ချွမ်းသာမှာမဟုတ်ဘူး" လို့တွေ့နေတဲ့
အကြောင်းပြောတာကိုပဲကြားရူးတယ်လို့ဆိုပါတယ်။

★ လူအကြောင်းပေါင်းမှသိ ... ဆိုမဟုတ်လား။ လင်နဲ့မယားဟောတကယ့်ကို အနီးကပ်ပေါင်းကြရ
သူတွေဆိုတော့ တစ်ယောက်အကြောင်းတစ်ယောက်သိလိုက်တာမှ ... ဘာပြောကောင်းမလဲ။
သိလွန်းလွန်းလို့အတူနေချင်စိတ်တွေတောင်ကုန်သွားရတော့ မညာခင်အိမ်ထောင်မကျခင်က မကောင်း
ကျင့်၊ မကောင်းစရိုက်တွေကို ဝုံးဝါထားလို့ရပေမယ့် အိမ်ထောင်လည်းကျပြီးရောပုံးသမျှအကုန်ပေါ့ ၊
မလိုလားအပ်တဲ့အပြုအမူတွေလည်းပေါ်ကုန်ရော။

အိမ်ထောင်ကျပြီးအတူတူအိမ်တော့မှ တစ်ခန်းလုံး ၊ တစ်အိမ်လုံးတုန်လှုပ်နေလောက်အောင် ယောက်ျား
ဖြစ်တဲ့သူရဲ့ ဟောက်အိပ်သံကအူညံနေလို့ မယားကအိပ်လို့မရ၊ စိတ်ညစ် ၊ ကြာရှည်သည်းမခံနိုင်တော့လို့ကွာရှင်း
ပြတ်ခဲလိုက်ကြတဲ့အိမ်ထောင်တွေ အပေရိကမှာအများကြီးပဲဆိုကြပါတယ်။ ဒါကိုဥပမာတစ်ခုအနေနဲ့ပြောတာပါ။
တခြားအကျင့်ဆိုးစရိုက်ဆိုးတွေကလည်းအများကြီးပေါ့။ အိမ်ထောင်ကုန်လို့ အတူနေတဲ့အခါပေါ်ကုန်တော့တာပေါ့။
အတူပေါင်းကြည့်လို့ တစ်ဦးအကြောင်းတစ်ဦးသိလာတဲ့အခါ အထင်ကြီးစရာ ၊ လေးစားစရာ ၊ မြတ်နိုးစရာဆိုလို့
တွေ့ရုံမတွေ့တော့ဘူးဖြစ်လာတယ်။ ဒီအခါမှာ တစ်ဦးကတစ်ဦးကို အိုအိမ်အလေးအစားတွေလေ့ကျန်တယ်။



အိမ်ထောင်ရှင်အမျိုးသမီးတွေပြောလေ့ ပြောထိုက်တဲ့စကားကတော့ "အမလေးတော် ... ဘုရားဟုတ်လို့
 မောင်မင်းကြီးသားကို ကိုးကွယ်ပါကယ်။ ဇွတ်ထွက်လာမှပဲတောင်ပြိုကြီးချွန်းသိတော့တယ်" လို့ပြောတတ်ကြတယ်။
 တစ်ယောက်အကြောင်းတစ်ယောက်က အတွင်းကုန်ကုသိလာတော့ မကျေနပ်မှုတွေလည်းအများကြီးရှိလာတော့တာ
 ခေါ့။ မယားဖြစ်တဲ့သူဟာ မကျေနပ်တိုင်ယောက်ဖွားကို တကည့်ကည့်လုပ်တယ်။ ဟိုစောင်းပြော ၊ သည်စောင်းပြော
 တွေလုပ်တယ် ၊ ဆူဆူပူပူတွေလုပ်တယ်။ အဲဒီတကည့်ကည့်လုပ်နေတာတွေကိုတုန့်ပြန်နေရင် ဘယ်တော့မှမပြေလည်
 မှာမဟုတ်တော့ပါဘူး။ လင်မယားစကားများချွန်းဖြစ်လို့ မဆုံးတော့ဘူးတဲ့ ၊ လင်မယားစကားများချွန်းဖြစ်တာဟာ
 ဝံ့စင်သံနဲ့တူပါတယ်။ ကိုယ်ကအော်ရင်ပြန်အော် ၊ ကိုယ်ကဆဲရင် တစ်ဖက်ကလည်းပြန်ဆဲသံပေါ့ ၊ မဆုံးတော့ဘူး။
 ထိုက်ကအအော် ၊ အပြောရပ်မှပဲ ပဲ့တင်သံဟာလည်းရပ်တယ်။ ဒီလိုပဲ တကည့်ကည့်လုပ်လာရင်ဘာမှ မပြောဘဲ
 နေရမယ်။ ဘာသံမှမထွက်ဘဲနေရမယ်။ ဒါပဲစကားများတဲ့ရန်ပွဲပြီးလိမ့်မယ်။

စာရေးသူက ဒီအကြောင်းကိုပြောခဲ့တော့ ကျွန်ုပ်မိတ်ဆွေက တဟားဟားရယ်ပြီး "ဘာမှပြန်မပြောဘဲ
 ရင်နေလို့မရဘူးလေ့ မတုန့်ပြန်ဘဲနေလို့မရဘူး ၊ မတုန့်ပြန်ရကောင်းလာအောင်ပြီး မိန်းမကကိုယ်ထိလက်ရောက်တွေ
 ထွေးလွန်လာရော" တဲ့လား ဟုတ်မယ်။ ဂရိဒဿနဆရာကြီးဆော့ခရစ္တိုဝဲမိန်းမဟာ အင်မတန်တကည့်ကည့်လုပ်
 ဖတ်တယ် ဆူဆူပူပူလုပ်တတ်တယ်တဲ့။ သူဆူပူနေတာကို ဆရာကြီးဆော့ခရစ္တိုက ဘာမှမတုန့်ပြန်ဘဲမကြားတဲ့
 ထန်ပန်းနဲ့နေနေတယ်။ ဒါကို သူမိန်းမက "ရှင်ဟာလေ ပြောလိုက်ရင်မထုံတက်သေးနဲ့ မကြားသလိုလို ၊ ဂရုစိုက်
 ဆလိုလို့နဲ့ ၊ ဒါ ဘာသဘောလဲ ၊ ပြန်မပြောနားမထောင်လုပ်နေတဲ့ရှင်ကို ကျွန်ုပ် မိတ်တိုလာပြီ" စသည်ဖြင့်ပေါ့။
 ဆူပူကြိမ်းမောင်းပြီး ဆော့ခရစ္တိုဝဲ ကိုယ်ပေါ်ကိုရေတစ်အိုးလုံးလောင်းချလိုက်ပါတယ်တဲ့ ... ။

အဲဒီအခါမှာ ဆော့ခရစ္တိုကစကားသံထွက်လာတယ်။ "မိုးတွေပြိုပြီးရင်မိုးတွေရွာချတတ်ပါကလား" တဲ့။
 မိုးပြိုတာက သူမိန်းမပဲဆူပူကြိမ်းမောင်းတာတွေ ၊ မိုးရွာတာက သူ့ကိုယ်ပေါ်ရေတစ် အိုးလုံးလောင်းချလိုက်လို့
 မြို့သွားတာတွေ ... ။ ဒါတွေကို ဆော့ခရစ္တိုက စိတ်ညစ်မနေတော့ဘဲနဲ့ "အတွေးအခေါ်ဟာသတစ်ရပ်"
 စုန်ပစ်လိုက်တာပဲဖြစ်မှာပေါ့။ တကည့်ကည့်ဆူဆူပူပူလုပ်လို့ အိမ် ထောင်ရေးမှာစိတ်ညစ်ရတာတွေကို ဆော့ခရစ္တို
 စဉ်းကသလုပ်ပစ်နိုင်ရင်တော့လည်း သက်သာရာသက်သာကြောင်းတော့ ရလှမှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် အမြဲဟာသလုပ်
 အံ့က မလွယ်ဘူးလို့ထင်ပါတယ်။ အိမ်ထောင်ပြုသင့် မပြုသင့်ကိုလာပြီးအကြံဉာဏ်တောင်းတဲ့သူတစ်ဦးကို
 ဆော့ခရစ္တိုက "ရဲရဲသာ အိမ်ထောင်ပြုလိုက်မိ။ အဆင်ပြေတော့လည်းပျော်ရတာပေါ့။ မပြေတော့လည်း...
 အခေါ်သမားတစ်ယောက် Philosopher ဖြစ်လာမှာပေါ့" လို့ ပြောဖူးတယ်တဲ့။ အိမ်ထောင်ရေးအသစ်ပြေ
 ထော့တူတဲ့ ၊ ဝိုင်တိုင်တိုင် ၊ မိုင်တွေတွေနဲ့ ဟိုတွေ့သည်တွေ့ ၊ ဘယ်ထွက်ပြေးရမလဲလို့တွေ့တဲ့ အတွေးသမား
 ကြီးလည်းဖြစ်မယ်။ အတွေးသမားမဖြစ်ဘဲစိတ်ညစ်ညစ်နဲ့ ဟိုဆိုင်ဝင်သောက် ၊ ဒီဆိုင်ဝင်သောက်နဲ့ "အယိမ်း
 အပိုင်သမား" လည်း ဖြစ်သွားနိုင်တယ်ပေါ့။

ဒီဂျစ်အချစ်

လောကကြီးမှာ အကြီးမားဆုံးအရာနှစ်ခုရှိတယ်။ တစ်ခုကအချစ်ဆိုတဲ့အရာ ၊ တစ်ခုကစစ်ဆိုတဲ့အရာပါ။ အချစ်နဲ့စစ်မှာ မတရားတာမရှိဘူးလို့ပြောတတ်ကြပါတယ်။ အချစ်စိတ်ကြောင့် အဖို ၊ အမပေါင်းဆုံကာ အိမ်ထောင်ပြုကြတယ် ၊ လူပေါင်းပြောကံများစွာပေါက်ပွားလာခဲ့ကြတဲ့ လူသမိုင်းကြီးကိုဖြစ်ပေါ်စေခဲ့တယ်။ လူသမိုင်းကြီးဆိုလာလို့လည်း ပြဿနာတွေပင်ပန်းတွေ စစ်တွေဖြစ်လာခဲ့ကြတာပါ။ အချစ်ရေးကနေဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခုမှာ သားသမီးပြဿနာ ၊ စီးပွားရေးပြဿနာ ၊ ယောက္ခမပြဿနာ ၊ ပြီးတော့တစ်ခြားတခြား ပြဿနာတွေ ... အိမ်ထောင်မကျခင်ကလို မကြင်နာတော့တာတွေ ၊ ဂရုမစိုက်အလေးမထားတော့တာတွေ... ပြီးတော့လည်းတခြားဟောတွေနဲ့ပေါ့ ၊ ကြုံလာတဲ့အခါလင်နဲ့မယားစကားတွေများ ၊ ရန်တွေဖြစ် ၊ စစ်ခင်းကြပေါ့။ တစ်ဖက်ကတစ်ဖက်ကိုအလျှော့ပေးပြီး အိမ်ပေါ်ကဆင်းသွားတာလဲရှိတာပေါ့။ ဆင်းသွားရုံဆိုတော်သေးတယ်။ ပြန်တက်လာဖို့ အလားအလာရှိသေးတယ်ဆိုရမှာပါ။

ပေါင်းမကန်ကမ်းခြေကို ရောက်ဖူးကြတဲ့လူတွေရှိကြလိမ့်မယ်။ အဲဒီမှာ ထီးထီးပတ်ပတ်ကျောက်ဆောင်ကြီးတစ်ခုကိုပင်လယ်လှိုင်းတွေ တစ်ဝန်းဝန်းလာပြီးရိုက်နေတာကိုကြည့်ပြီး ကဗျာဆရာမျိုးမြင့်ဆွေရဲ့ "လှိုင်းနဲ့ ကျောက်ဆောင်" ဆိုတဲ့ ကဗျာကလေးကိုအမှတ်ရမိတယ်။ ပင်လယ်လှိုင်းက အပြေးအလွှားတက်လာပြီးကျောက်ဆောင်ကြီးကို ဝန်းကျပ်ဝန်းကျပ်တိုက်တယ် ၊ ကြေညာပြီး ... ကျောက်ဆောင်နဲ့ လှိုင်းစစ်ခင်းသလိုပဲ။ အိမ်ထောင်တစ်ခုမှာလည်း လင်နဲ့မယားဟာအလိုမကျစရာတွေ ၊ ပြဿနာတွေနဲ့ ကြုံတဲ့အခါရန်စစ်ခင်းကြတယ်။ မိန်းမက ရှင်နဲ့အတူပင်နောင်တော့မိဘွားပြောဆိုပြီး အိမ်ပေါ်ကဆင်း ၊ သူ့အပေအိမ်ပြန်သွားတယ်။ မိန်းမအိမ်ပေါ်ကဆင်းပြီး ပြန်သွားတော့လည်း ကျန်ခဲ့တဲ့ယောက်ျားဟာ ဒေါသတွေပြေသွားတဲ့အခါ ဝမ်းနည်းမှုတွေဖြစ် ၊ နောင်တတွေရ ၊ ချစ်လို့ကြိုက်လို့ယူထားတဲ့မိန်းမပဲ။ စိတ်မကောင်းတွေဖြစ် ၊ အံ့မယ်... ငုတ်တုတ်ထိုင်ပြီး မျက်ရည်တွေ ဘာတွေတောင်ကျတယ်တဲ့ ဒါကိုကဗျာဆရာက...

" မျက်ရည်ကိုသုတ် ၊ မင်းပြန်ဆုတ်လျှင် ၊ ငုတ်တုတ်ငါ့မှာ မှိုင်ရမြဲ ...တဲ့။ "

လှိုင်းရိုက်လိုက်လို့ ကျန်ခဲ့တဲ့ပင်လယ်ရေတွေ ကျောက်ဆောင်ပေါ်ကနေစီးကျလာပုံက မျက်ရည်တွေ ၊ တွေတွေစီးကျနေပုံမျိုး။ ဒါပေမယ့်

★ " ငါ့ကို ကျင့်စဲ ၊ ထိုက်ထဲထဲဖြင့် ၊ မင်းလဲ ထမ်းမှာငိုသွားမြဲ...တဲ့။ "

ပင်လယ်ကိုပြန်ဆင်းသွားတဲ့ လှိုင်းသံကိုသေချာနားထောင်ကြည့်ရင် ဝမ်းနည်းပက်လက်နဲ့ငိုရိုက်သွားတဲ့ အသံမျိုးပေါ့။ အထူးသဖြင့်အခုလို နွေရာသီမျိုးမှာပေါ့။ အဲဒီအတိုင်းပဲ စကားများ ၊ စစ်ခင်း ၊ အရုံးပေးပြီးဆင်းသွားတဲ့ မယားဖြစ်သူဟာလည်းပြန်သာသွားရတယ်။ ဘယ်စိတ်ချမ်းသာပါ့မလဲ ၊ ငိုရိုက်သွားမှာပေါ့။ မကြာပါဘူး ၊ ယောက်ျားဖြစ်တဲ့သူက ပြန်သွားတဲ့မယားဆီကိုလိုက်လာ ၊ နောင်ကိုဒီလိုပဲဖြစ်စေရပါဘူး။ ဟိုလိုပဲဖြစ်စေရပါဘူးနဲ့ က... နေ့ ၊ နေ့ ၊ နှစ်သိပ် ၊ လိုက်ခဲ့ဖို့ခေါ် ၊ ခေါ်တော့လည်းပြန်ပါလာပြန်တာပေါ့လား။



နီတကျက်ကျက် ၊ ဝေးတသက်သက် ... ဆိုတာမျိုးပေါ့။ ပြန်လိုက်လာပြီးအတူနေကြပြန်တော့လည်း
 ... တစ်ချိန်ချိန်မှာ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် ... တကျက်ကျက်နဲ့စစ်ထွက်ပို့ပြင်ကြဦးမှာပေါ့။
 ဆရာကသောင်နဲ့လှိုင်းနဲ့ဒီလိုပဲ တွေ့ဆုံလိုက်ကြ၊ ရန်ဖြစ်လိုက်ကြ၊ ထွက်သွားလိုက်ကြ၊ ပြန်လာလိုက်ကြ...နဲ့
 လမ်းကြီးက ... သာ

ယောက်ျားတွေက ... ညာ၊ ညာပြီးတော့လဲ ညာနေအုံးမှာ။

ဝေးတသက်သက် ၊ နီတကျက်ကျက်

စိတ်ထက်ရွင်ပုံ ၊ ရူးသွေဘုံမို့

ပြန်ဆုံဦးမို့ မင်းနဲ့ငါ ... တဲ့

ပုထုဇဉ်လူသားတွေဟာ (အင်္ဂါယာတို့ရဲ့ အပြစ်ကနေကြည့်ရင်တော့) အရူးတွေပေါ့။ ဒီလူတွေနေနေတဲ့
 နေရာဟာလဲ အရူးတို့ရဲ့ဘုံပေါ့။ အဲဒီအရူးတို့ရဲ့ဘုံမှာ ကျွန်တော်တို့ပုထုဇဉ်လူသားတွေဟာ ဒီလိုပဲဖြစ်ပျက်နေကြ
 တာ ... ။

ယမမင်းနှင့်နားပင်းနေတဲ့အလှမယ်

ချစ်ချင်းဆိုတာက အယု ၊ ယေတ္တာဆိုတာက အပေးဖြစ်တယ်။ ချစ်ခြင်းဆိုတာငါ့အတွက်ကိုယ်ကျိုးပျော်
 မိဒ်တစ်ခုပါပဲ။ တစ်ခါက ... တောကြက်အုပ်နှစ်အုပ်ဟာ တောတွင်းတစ်နေရာမှာဆိုကြတယ်။ ဒီလိုဆိုတွေ့ကြ
 တော့... ဟိုဘက်ကြက်အုပ်ကခေါင်းဆောင်နဲ့ ဒီဘက်ကြက်အုပ်ကခေါင်းဆောင်ကြက်ပနှစ်ကောင် ခွပ်ကြတော့တာ
 ပေါ့။ ဒီလိုခွပ်နေကြတာကို ကြက်မတွေကဝိုင်းကြည့်နေကြတယ်။ ဟိုဘက်အုပ်မှ ၊ ဒီဘက်အုပ်မှနှစ်ခုလုံးကကြက်မ
 တွေဝိုင်းကြည့်နေကြတာကလွဲလို့ ဘယ်ကြက်မကမှဝင်မကူဘူး။ ကြာတော့ ... ဒဏ်ရာဒဏ်ချက်တွေပြင်ပြင်း
 ဖန်တီးရာတဲ့ကြက်မဟာ အဖူးဝေးပြီးထွက်ပြေးသွားပါလေရော။ ဒီလိုအဖူးဝေးပြီးထွက်ပြေးသွားတဲ့ ကြက်မနောက်ကို
 ခုံတဲ့အုပ်မှကကြက်မတွေဟာလိုက်ပြေးမယ် ၊ အခော်အပြစ်လိုက်သွားမယ်ထင်သလား ၊ ဝေးပါသေးတယ်တဲ့။
 နိုင်တဲ့ကြက်မနောက်ကိုသာပေါင်းပြီး ကြက်မနှစ်အုပ်လုံးလိုက်သွားကြပါရော ... ။ မိန်းမတွေဟာ အဲဒီ
 ဆု ခုဝင်တွေလိုပဲတဲ့။ အောင်နိုင်သူ ၊ သူများထက်သာတဲ့သူ ... သူ့ဘက်သူရာထူး ၊ ဝုဏ် ၊ ငွေ ၊ တင့်တယ်မှု
 တွေကြီးပေ ... ဒါတွေသာလွန်တဲ့သူနောက်ကိုပဲလိုက်တာပဲ။ ဒါပေမယ့်... ကိုယ့်နောက်လိုက်လာသူ ကိုလည်း
 ... သူကတော့ငါ့ကို တကယ်ယေတ္တာပို့လိုက်လာတာ... လို့ပွားမထင်လိုက်ပါလေနဲ့။ ဘဝခရီးတစ်ခရီးမှာ
 မှီကြက်ဝန်းသလို ခုံတောတွေ မအောင်မြင်တာတွေ၊ မီးပွားနေစသည်မှာအထိနာတာတွေရှိနိုင်တယ်။ ကိုယ့်ထက်
 သာတဲ့ကြက်မျိုးနဲ့တွေ့နိုင်သေးတယ်။