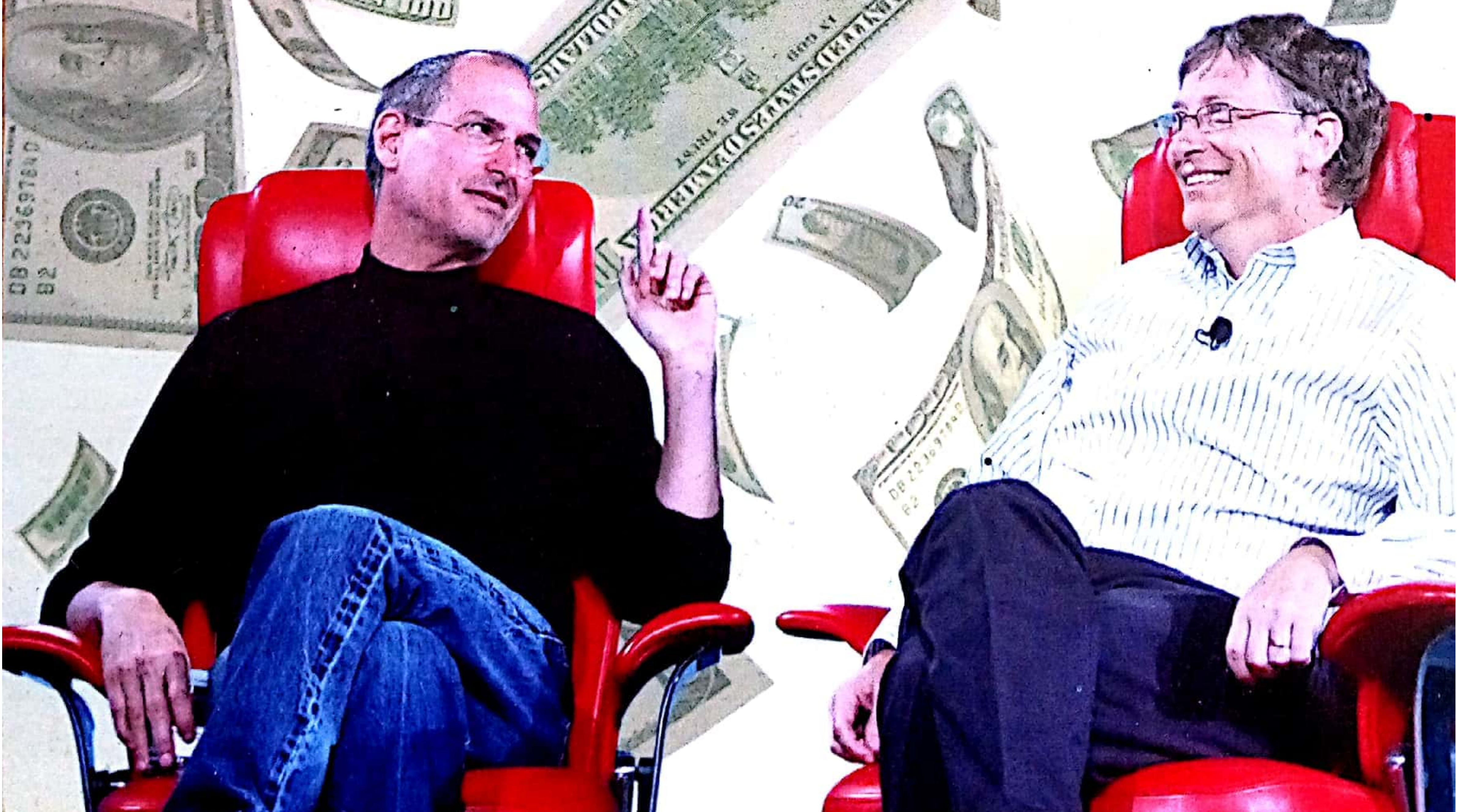




**တိမ်ထောင်**  
**PDF Creator ကို**  
**စီးပွားရေးလုပ်ငန်း**  
**တည်ထောင်နည်း**

**မြတ်ဗျစ်**

Jim Green's  
 How To Start  
 Your Own Business



# မာတိကာ

---

ဘာသာပြန်သူ၏ အထူးအမှာ	၇
ယခင်ထုတ်ဝေစဉ်က ဘာသာပြန်သူ၏အမှာ	၉
- လုပ်ငန်းစဉ် ပြင်ဆင်ခြင်း	၁၃
- စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု ဖော်ထုတ်ခြင်း	၃၀
- အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းတစ်ခု ဖန်တီးခြင်း	၄၀
- သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ငွေရှာခြင်း	၆၁
- ကြိုတင်စီမံထားခြင်း	၇၂
- ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ခြင်း	၉၂
- ရောင်းကျင့်ရအောင် ပျိုးထောင်ယူခြင်း	၁၀၆
- အရည်အချင်းကောင်းများ ပျိုးထောင်ခြင်း	၁၂၀
- တိုးတက်မှုကို ထိန်းထားခြင်း	၁၃၃
- အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်သို့ အရောက်လှမ်းခြင်း	၁၅၆

---

# ဘာသာပြန်သူ၏ အထူးအမှာ

‘ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတည်ထောင်နည်း’ စာအုပ်ကို ‘အလင်း မြစ်စာပေ’ က ပထမအကြိမ်၊ ‘သဟဇာတ’ စာပေက ဒုတိယအကြိမ်၊ ‘ဆွေမွန်စာပေလုပ်ငန်း’က တတိယအကြိမ် ထုတ်ဝေခဲ့သည်။ ပထမ အကြိမ်ကို ၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် ထုတ်ဝေခဲ့ပြီး ဒုတိယအကြိမ်ကို ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် ထုတ်ဝေခဲ့သည်။ ပထမအကြိမ်၊ ဒုတိယအကြိမ်နှင့် တတိယအကြိမ် ထုတ်ဝေခဲ့သည့် နှစ်ကာလအားလုံး ‘ခေတ်ကျပ် စနစ်ကျပ်’ ခေတ်ကာလများဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့သော ခေတ်ကာလ များတွင် ဤစာအုပ်မျိုး ရိုက်တိုင်းကုန်သည်ကို ထောက်ရှုသော် မြန်မာပြည်ရှိ အောက်ခြေလူတန်းစားများနှင့် လူလတ်တန်းစား များသည် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်ပြီး တော်တည့် မှန်ကန်စွာ စီးပွားရှာနည်းဖြင့် ကိုယ့်ဘဝကိုယ် တည်ထောင်ဖို့ ဘယ်လောက် အားသန်ခဲ့ကြကြောင်း သိသာထင်ရှားနေပါသည်။ ယခုတော့ ကိုနေမန်းစာပေက ပဉ္စမအကြိမ် ထုတ်ဝေလိုက်ပြီဖြစ်ပါ သည်။

ယခုတော့ ခေတ်ကျပ်စနစ်ကျပ်ကို ကျော်လွန်ပြီး ခေတ် သစ် စနစ်သစ်ကို မြင်နေရပြီဖြစ်ပါသည်။ ပြောရမည်ဆိုလျှင် ယခု

ခေတ် ယခုကာလမျိုးတွင် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြင့် ဘဝသစ်ထူရန် အားယူ အစပျိုးဖို့ အကောင်းဆုံးအချိန်အခါဖြစ်သည်ဟု ယူဆပါသည်။

တချို့က ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်ဖို့ ကျပ်သိန်းပေါင်း များစွာ မတည်ရလိမ့်မည်ဟု ယူမှတ်ထားကြပါသည်။ အမှန်တော့ အရင်းအနှီး နည်းနည်းဖြင့် ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာ လုပ်ငန်းထူထောင်လို့လည်း ရနိုင်ပါသည်။ ဇွဲမာန်အပြည့်၊ စည်းစနစ်ကောင်းကောင်းဖြင့် အားထုတ်လျှင် အောင်မြင်ဖို့ မြေကြီး လက်ခတ်မလွဲဖြစ်ပါသည်။ အရင်းအနှီးနည်းနည်းဖြင့် တစ်ပိုင်တစ်နိုင် စတင် ပျိုး ထောင်ခြင်းက အောက်သက်ကျေမည်၊ ကြာရှည်ခိုင်မည်ဟု ယူဆပါသည်။ ကိုယ့် လုပ်ငန်း အောင်မြင်အခြေခိုင်ပြီးမှ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ငွေ တိုးမြှင့်ခြင်းက ပိုမို သင့်မြတ်ပါသည်။ ယခုအခါ ဘဏ်လုပ်ငန်းတွေလည်း စတင်ထွန်းကားလာပြီဖြစ်ရာ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ခိုင်မာစပြုလာပြီဆိုလျှင် လုပ်ငန်းလည်ပတ်ငွေ တိုးမြှင့်ရေးသည် မခက်ခဲတော့ဟု ယူဆပါသည်။

ထို့ကြောင့် 'ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်နည်း' စာအုပ်ကို ယခုအကြိမ် ထုတ်ဝေခြင်းသည် အချိန်သင့် အခါသင့် ဖြစ်မည်ထင်ပါသည်။ စာဖတ်ပရိသတ်များ သမ္မာအာဇီဝကျစွာ ဘဝထူထောင်ရာတွင် ဤစာအုပ်က တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှ အထောက်အကူအပြုရာရောက်ပါစေဟု ဆန္ဒပြုပါသည်။

**စာဖတ်သူများအား လေးစားလျက်  
မြတ်ငြိမ်း**

# ယခင်ထုတ်ဝေစဉ်က ဘာသာပြန်သူ၏အမှာ

## ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်နည်း

ဤစာအုပ်သည် JIM GREEN ရေးသားပြုစုထားသည့် HOW TO START YOUR OWN BUSINESS ကို ဘာသာပြန်ထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

မူရင်း စာရေးဆရာသည် အင်္ဂလိပ်လူမျိုး ဖြစ်သည့် အလျောက် အင်္ဂလိပ်လူမျိုး စာဖတ်ပရိသတ်အတွက် ရည်ရွယ်ရေးသားထားသည်ဖြစ်ရာ ဤစာအုပ်ပါ အချက်အလက်အတိုင်း မြန်မာစာဖတ်ပရိသတ်နှင့် အစစအရာရာ ကိုက်ညီနိုင်မည် မဟုတ်ပါ။ သို့တင်ပြဆွေးနွေးချက်များထဲမှ တိုက်ရိုက်ယူလို့ရသည်ကို တိုက်ရိုက်ယူပြီး ဆင့်ပွားယူသင့်သည်ကို ဆင့်ပွားယူရမည် ထင်ပါသည်။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ချင်ပါလျက် မဝံ့မရဲ ဖြစ်နေသူများ၊ တွန့်ရွံ့နေသူများ ဤစာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်လျှင် တစ်စုံတစ်ရာ အတိုင်းအတာအထိ စိတ်အားထက်သန်လာမည်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချလာမည်ဖြစ်ပါသည်။ နောက်ပြီး ကိုယ်

ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ရာ၌ အောင်အောင်မြင်မြင်ဖြစ်ရေးအတွက် မိမိဘက်က ပြင်ဆင်ထားရမည့်အချက်များ၊ ရှိသင့်သည့် အရည်အချင်းများကိုလည်း သိမြင်သဘောပေါက်လာပါလိမ့်မည်။

စာဖတ်သူ အမှန်တကယ် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင် ပြီး ဘဝနေဟန်တစ်ခု တည်ဆောက်လိုသူ ဖြစ်မည်ဆိုလျှင် ဤစာအုပ်ကိုဖတ်သည့် အတွက် အချိန်ကုန်ငွေကုန်သက်သက် ဖြစ်လိမ့်မည်မဟုတ်ဟု ကျွန်တော် ယုံကြည် ပါသည်။

**နိဒါန်း**

အောင်မြင်သော စွန့်ခွဲတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအဖြစ်သို့ ရောက်ရှိလာခြင်းသည် ပင်ပန်းရကျိုးနပ်သော၊ ပြီးတော့ ကိုယ့်ဘဝကိုယ် ထူထောင်သော အတွေ့အကြုံ တစ်ရပ်ဖြစ်၏။ ထိုမျှသာမဟုတ်သေး၊ အလွန်အလွန် ပျော်စရာကောင်းသည့် အတွေ့အကြုံလည်း ဖြစ်၏။

စွန့်ခွဲတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် (ENTREPRENEUR) ဆိုသည်မှာ နိုင်ငံစုံ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများကို ဦးစီးကြီးကိုင်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်နေသည့် ကုမ္ပဏီကြွယ် သူဌေးကြီးများဖြစ်သည်ဟု လူတော်တော်များများက မှတ်ယူထားကြ၏။ စင်စစ် သင်နေထိုင်သည့်လမ်းထဲမှ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုနေသူ အားလုံး စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ ဖြစ်ပါသည်။ လက်လီအရောင်းလုပ်ငန်း၊ ပိုက်ပြင် ပိုက်သွယ်လုပ်ငန်း၊ အိတ်ဆေးသုတ်နှင့် အိမ်အလှပြင်လုပ်ငန်း၊ လျှပ်စစ်မီးတပ် ဆင်ရေး လုပ်ငန်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း၊ ပန်းအလှပြင်လုပ်ငန်း၊ ပန်းဥယျာဉ် ထိန်းသိမ်းပြုပြင်ရေးလုပ်ငန်း စသည် စသည်ဖြင့်။ သည်လို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်နေသူ အားလုံးသည်လည်း အခြားအခြားသော ကုမ္ပဏီကြွယ်သူဌေးကြီးများ နည်းတူ နှစ်ထောင်းအားရဖြစ်မှုကို မိမိတို့လုပ်နေသည့် လုပ်ငန်းများမှ ထုတ်ယူ ခံစားကြရပါသည်။

စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ခြင်း၊ မဖြစ်ခြင်းမှာ ခံယူချက်သဘောထားတစ်ရပ်၊ ဝမ်းကျောင်းနည်းတစ်နည်းသာဖြစ်၏။ သင်သည် သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်ထူထောင်တော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်လိုက်ခြင်းသည် စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် ခံယူတော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ခြင်းပင်ဖြစ်၏။ နောက်ပြီး ဤဝမ်းကျောင်းနည်းသစ်ဖြင့် ဘဝကိုထူထောင်တော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်လိုက်ခြင်းလည်းဖြစ်၏။

သင်သည် သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို စတင်ထူထောင်မည်ဟု စဉ်းစားထား

ပြီး ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။ သို့သော် တွန့်ကောင်းတွန့်နေမည်။ ရွံ့ကောင်းရွံ့နေ မည်။ အရဲကိုးစွန့်စားရမှာတွေ များလွန်းနေသည်။ အချိန်မသင့်သေး။ တိုင်းပြည် စီးပွားရေးက မကောင်း။ ရင်းနှီးဖို့ ငွေကြေးရှာလို့ရမည်မဟုတ်။ အသက်ငယ်လွန်း နေသည်။ အသက်ကြီးလွန်းနေသည်။ ခွန်အားမရှိတော့။ အငြိမ်းစားယူထားတာ ကြာလွန်းနေပြီ။ အလုပ်ပြုတ်ထားတာ ကြာလွန်းနေပြီ။ လူတောသူတော မတိုးသူ ဖြစ်နေပြီ စသည်ဖြင့် . . . ဘာအကြောင်းကြောင့်ပဲ ဖြစ်ဖြစ်ပေါ့။

ဤစာအုပ်သည် သင့်အထင်အမြင်တွေ၊ သင့်ခံစားချက်တွေ မှန်၏၊ မှား၏ ဆုံးဖြတ်နိုင်အောင် အကူအညီပေးဖို့ ရည်ရွယ်ပါသည်။ သင့်စိတ်ကူး၊ သင့် အကြံဉာဏ်၊ သင့်အားထုတ်မှုဖြင့် တည်ထောင်ထားသော သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ပေါ်တွင် သင့်ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကို တံဆိပ်နှိပ်ဖော်ပြသည့် အလုပ်မျိုးကို လုပ်သင့်၊ မလုပ်သင့် ဤစာအုပ်က ကူညီညွှန်ပြပေးပါလိမ့်မည်။

ထိုနေ့ကား နိုဝင်ဘာလ၏ သောကြာနေ့ တစ်နေ့။ ထိုနံနက်က မိုးရွာနေ သည်။ အေးစိမ့်နေသည်။ နောက်ပြီး ကားရပ်ကွင်းဆီမှ တောင်ကုန်းပေါ်ရှိ ကျွန်တော့် ရုံးခန်းကလေးဆီသို့သွားသည့် ခရီးတိုကလေးကို နောက်ဆုံးအကြိမ် လျှောက်သွားခဲ့ရသည့်နေ့လည်း ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်သည် အသက်အရွယ်ကြောင့် လေးကွေးစပြုနေပြီ။ ပိုက်ဆံက လက်ထဲမှာ မကျန်သလောက်ဖြစ်နေပြီ။ နောက်ပြီး ကျွန်တော့်မိန်းမက သေခြင်းတရားနှင့် ရင်ဆိုင်ရဖို့ ရက်အနည်းငယ်လောက်ပဲ လိုတော့သည်။ နောက်ထပ် မိနစ်သုံးဆယ် အကြာမှာတော့ ကျွန်တော့်အလုပ်၊ ကျွန်တော့်ဝင်ငွေနှင့် ကျွန်တော့်ကားကို ဆုံးရှုံးလက်လွှတ်လိုက်ရ၏။

မိုးရေထဲမှာ စိတ်ဆင်းရဲခြင်းကြီးစွာ လျှောက်လှမ်းရင်း အိမ်ပြန်ဖို့ အငှား ကားတစ်စီးကို မျှော်ရင်း ကျွန်တော်တွေ့မိ၏။ “မင်းတော့ ဘဝပျက်ပြီ” ဟု။ သို့ သော် ကျွန်တော် ဘဝမပျက်ခဲ့ပါ။ ထိုအစား ယခင်က ကျွန်တော် တစ်ကြိမ်တစ်ခါမျှ မခံစားခဲ့ရသော ရင်ငြိမ်းသည့်ခံစားချက်ကို ခံစားလိုက်ရ၏။ ယင်းခံစားချက်နှင့်အတူ သန္နိဋ္ဌာန်တစ်ရပ်ကို ခါးသီးနာကြည်းစွာ ချမှတ်မိ၏။ ကိုယ့်ဘဝကိုယ် ပြန်လည် ထူထောင်ဖို့။

နောက်ပြီး ဘဝတိုက်ပွဲကို ကျွန်တော် နွဲ့ခဲ့သည်။ ထိုနေ့ကစပြီး ကျွန်တော် ဘယ်အကြောင်းဘယ်ကိစ္စကိုမျှ စိုးရိမ်ပူပန်ခြင်းဖြစ်မနေတော့။ ဤကား ကျွန်တော့် ဘဝအောင်မြင်ရေးအတွက် လမ်းပွင့်သွားခြင်း၊ အသိဉာဏ်အလင်းပွင့်ခြင်းအစ။

ဒါတွေဖြစ်ခဲ့သည်မှာ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်နှစ်ကပါ။ ယခုတော့ (သုညက ပြန်စပြီး) ကျွန်တော်သည် နိုင်ငံတကာနှင့် အဆက်အသွယ်ရှိသော စာအုပ်ထုတ်

ဝေရေးကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် ဥက္ကဋ္ဌ၊ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာနှင့် ရှယ်ယာအများစုပိုင်သူ တစ်ဦး ဖြစ်နေပြီ။

ဤစာအုပ်၏ စာမျက်နှာများပေါ်တွင် ဘဝပြန်လည်ထူထောင်ရေးအတွက် 'တိုက်ပွဲဝင်မှု' ဇာတ်ကွက်ပေါင်းများစွာကို သင်တွေ့ရပါလိမ့်မည်။ သင်၏ ပုဂ္ဂလိက အနေအထားတွေ ဘယ်လိုပဲရှိနေသည်ဖြစ်စေ သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို ထူထောင် ပြီး သင့်ဘဝကို ဘယ်လိုထိန်းကျောင်းရမည်ဆိုသည်ကို ဤစာအုပ်က နည်းပေး လမ်းပြပါလိမ့်မည်။

ကျွန်တော်ဆိုလျှင် ကာလကြာရှည်စွာ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ခဲ့၏။ တချို့လုပ်ငန်းများတွင်အောင်မြင်ခဲ့၏။ တချို့လုပ်ငန်းများတွင်ရှုံးနိမ့်ခဲ့၏။ သို့သော် ယခု ကျွန်တော် စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် ကြိုးစားအားထုတ်နေပြန်ပါပြီ။ သည် အချိန်တွင် ဤစာအုပ်ကို ရေးသားပြုစုပါသည်။ ရည်ရွယ်ရင်းမှာ ဤစာအုပ်ထဲမှာ ပါသည့် ကျွန်တော်၏ လတ်လတ်ဆတ်ဆတ် အတွေ့အကြုံများမှ ထွက်ပေါ်လာနိုင် စရာရှိသည့် အတွေးအခေါ် အမြော်အမြင်များကို သင်လည်း ရယူစေချင်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

ဤစာအုပ်ထဲတွင် ပါဝင်သည့် အကြောင်းအရာများသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခု လည်ပတ်ရေးနှင့်ပတ်သက်သည့် ပညာရပ်များမဟုတ်။ အမြတ်ခွန် စနစ်၏ ရှုပ်ထွေးမှုတွေအကြောင်း၊ အမြတ်ခွန်တင်သွင်းလွှာကို ပြုစုပုံပြုစုနည်း၊ ဥပဒေပညာရှင်နှင့် စာရင်းကိုင်ရွေးချယ်ရာ၌ ဘယ်လိုအရည်အချင်းမျိုးရှိသူတွေကို ရွေးချယ်သင့်သည် ဆိုတာတွေ ဤစာအုပ်မှာမပါ။ ၎င်းအကြောင်းအရာတွေနှင့် ပတ်သက်၍ အခြားစာအုပ်ကောင်းတွေ မြောက်မြားစွာရှိပါသည်။ ဤစာအုပ်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ နှလုံးသားဖြစ်သော တီထွင်ဖန်တီးမှုအပိုင်းကို အာရုံပြုပါ သည်။ မူလစိတ်ကူးကလေးတစ်ခုမှ အစပြုပြီး စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွဖွယ်ကောင်း သည့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ထွန်းလာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမည်ဆိုတာကို ဤစာအုပ်က အလေးပေးပါသည်။

သင်သည် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအဖြစ် ခံယူမည်ဟု ဆုံးဖြတ်သည် ဆိုလျှင် သင် အောင်မြင်ပါစေ။ သင့်ဘဝခရီးတစ်လျှောက်လုံး အောင်ပွဲအလီလီ ရပါစေဟု ဆန္ဒပြုပါသည်။

**ဂျင်ဂရင်း**

### လုပ်ငန်းစဖို့ ပြင်ဆင်ခြင်း

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ်သို့ ရောက်ရှိမည့် စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွ ဖွယ် ခရီးစဉ်ကို စတင်လျှောက်လှမ်းတော့မည်ဟု မဆုံးဖြတ်မီ သင့် ကိုယ်သင် ဝေဖန်စိစစ်ကြည့်ပါဦးဟု အကြံပေးပါရစေ။ သင်လျှောက် မည့်လမ်းကို ပိတ်ဆို့တားဆီးထားမည့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့် အတားတစ်ခုခု ရှိနေသလား ဆိုတာကို စိစစ်ကြည့်ပါ။ ၎င်းအဟန့် အတားများက သင့်အားထုတ်မှုများ မအောင်မြင်အောင် တားဆီး ပိတ်ဆို့ထားနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။ သည်တော့ ၎င်းအဟန့်အတား များကို ခုချက်ချင်းပဲဖော်ထုတ်ပါ။ ပြီးတော့ ထိုအရာတွေကို အမြစ် ပြတ် သုတ်သင်ရှင်းလင်းပစ်ဖို့ ချက်ချင်းဆောင်ရွက်ပါ။

#### ဘယ်အကြောင်းအရာက

#### သင့်ကို နောက်တွန့်စေသလဲ

သင် နောက်တွန့်နေခြင်းသည် အကြောင်းတစ်ခုခုကြောင့် ဖြစ်ရမည်။ မဟုတ်လျှင် သင် သည်စာအုပ်ကို သည်လောက်ထိ ရောက်အောင် ဖတ်နေလိမ့်မည်မဟုတ်။

ကျွန်တော်ဆိုလျှင် ကျွန်တော်၏ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများကို အချိန်မီဆန်းစစ်ဖော်ထုတ်ခြင်း မပြုနိုင်ခဲ့။ ရလဒ်မှာ ကျွန်တော်၏ အောင်မြင်နေသော ပထမဦးဆုံး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို စွန့်လွှတ်လိုက်ရ၏။ ကျွန်တော့်ကိစ္စကို သက်လတ်ပိုင်းအရွယ်မှာ ကြုံရသည့် ဘဝအလှည့်အပြောင်းဟု ကောက်ချက်ဆွဲလို့ ရ၏။ ကျွန်တော်တို့ တော်တော်များများတွင် သည်လိုအလှည့်အပြောင်းမျိုးတွေ အသက်လေးဆယ်ကျော်မှာ ကြုံရတတ်၏။ တချို့ဆို သည့်ထက်စောပြီး ကြုံရတတ်သည်။ တချို့ကျတော့လည်း အသက်ခြောက်ဆယ်နားကပ်ပြီး အလုပ်မှ အနားယူရတော့မည်ဆိုမှ ကြုံရတတ်သည်။ ကျွန်တော့်ကိစ္စတွင် အသက်ငါးဆယ် အရွယ်၌ အဆိုပါအလှည့်အပြောင်းက မိုးကြိုးပစ်ချလိုက်သလို ဖြစ်ပေါ်ခဲ့လေသည်။

ကျွန်တော်က အလွန်အောင်မြင်နေသော ကြော်ငြာအေဂျင်စီတစ်ခုကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့သူ။ ၎င်းအေဂျင်စီ၏ ဥက္ကဋ္ဌ၊ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာနှင့် ရှယ်ယာအများစု ပိုင်ဆိုင်သူ။ (မိုးကြိုးက နှစ်ကြိမ်တိတိ ပစ်ခဲ့၏။) ကျွန်တော်တို့ အေဂျင်စီ၏ စတော့စာချုပ်များက တန်ဖိုးရှိသည်။ ဒေါင်ဒေါင်မြည်ခိုင်းမှာသည်။ လုံခြုံစိတ်ချရသည်။ သည်လုပ်ငန်းကြီး ဆုံးရှုံးပျက်စီးဖို့ဆိုသည်မှာ သည်အေဂျင်စီ၏ ဥက္ကဋ္ဌ သို့မဟုတ် သူ့ဇနီးကိုသတ်ပစ်မှပဲ ဖြစ်နိုင်မည်။

သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ထိုလုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးလိုက်ရသည်။ သည်လုပ်ငန်းထဲမှ ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်ရှယ်ယာများ ဆုံးရှုံးသွားခြင်းမဟုတ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် သန္ဓေတည်မွေးဖွားပေးခဲ့သော၊ တစ်နေ့တစ်နေ့ နာရီပေါင်းများစွာ အလုပ်လုပ်ပြီး ထူထောင်ခဲ့သော၊ ကျွန်တော့်ဇာတ်သိမ်းခန်းမတိုင်မီ နှစ်လ သုံးလအလိုလောက်က အမြတ်ငွေအမြောက်အမြားပေးပြီး ဝယ်ယူဖို့ ကမ်းလှမ်းခြင်း ခံရသော လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကို ကုမဏီကြီးတစ်ခုလက်ထဲသို့ စတာလင်ပေါင် တစ်ပေါင်တည်းဖြင့် လွှဲပြောင်းပေးအပ်လိုက်ရသောကြောင့်ပင်။ သည်လိုလွှဲပြောင်းယူမည့် ကုမဏီကြီးတစ်ခုရှိသည့်အတွက် ကျွန်တော့်မှာ စိတ်သက်သာရာပင် ရမိသေးသည်။ အကြောင်းမှာ ဘဏ်မှပိုထုတ်ငွေ ပေါင် ၁၀၀၀၀၀ ကိစ္စ ပြေလည်သွားသောကြောင့်။ နောက်ပြီး အကြီးအကျယ်အငြင်းပွားမှုမှ ကင်းလွတ်သွားသောကြောင့်ပင်။ သို့တည်းမဟုတ်ပါကလည်း ထိုစဉ်က ကျွန်တော် ထိုအတိုင်း ထင်ခဲ့သည်လေ။

**ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း ဘာကြောင့်ဆုံးရှုံးခဲ့ရသလဲ**  
အထက်ပါမေးခွန်းကို ကျွန်တော် နေ့စဉ်နေ့တိုင်း နှစ်နှင့်ချီပြီးကြာအောင်

မေးခဲ့၏။ တကယ့်အဖြေမှန်ကိုကား မရခဲ့။ အကြောင်းမှာ ကျွန်တော်က အဖြေကို မဟုတ်သည့်နေရာတွေမှာ လိုက်ရှာနေခဲ့သောကြောင့်ဖြစ်၏။

- အငြင်းပွားမှုကို ကျွန်တော် အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ အငြင်းပွားရတာကို ကျွန်တော် နှစ်ခြိုက်သဘောကျသည်။)
- ဘဏ်မှ ငွေပိုထုတ်မှုကို ကျွန်တော် အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ လုပ်ငန်းက ခိုင်မာသည်။ ပိုထုတ်ငွေကို ပြန်ဆပ်နိုင်သည်။)
- အဓိကကျသော အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းကို ကျွန်တော် အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ သူတို့အားလုံး ကုမဏီအကျိုးရှိအောင် ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်။)
- အိမ်တွင်းရေးပြဿနာတွေကို ကျွန်တော်အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ ကွယ်လွန်ရှာပြီဖြစ်သည့် ကျွန်တော့်ဇနီးသည် အသက်ရှင်လမ်း မရှိတော့သည့် တိုင် ထိုစဉ်က ကျွန်တော့်ထက်ပင် စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်ခဲ့သည်။)
- အဘိုးကြီး ဂျန်ဘာလီကွန်းကို ကျွန်တော် အပြစ်တင်ခဲ့၏။ (မမှန်။ အတိုင်ပင်ခံထံမှ အကြံဉာဏ်များရယူခြင်းသည် အဓိကအကြောင်းရင်း မဟုတ်။)

**သည်တော့ ဘယ်နေရာမှာ လွဲချော်သွားသလဲ**

ထိုနေ့က စိတ်ဆင်းရဲခြင်းကြီးစွာဖြင့် မိုးရေးထဲလျှောက်လှမ်းလာခိုက် အမှန်တရားက ကျွန်တော့်ဆီသို့ တိုးတိုးတိတ်တိတ်ကလေး ရောက်လာသည်။ ရလိုက်သည့်အဖြေက ကျွန်တော်ရှာဖွေဖော်ထုတ်ရမည့် စိတ်နှလုံး ငြိမ်းချမ်းမှု အတွက်လည်း အဓိကသော့ချက်ဖြစ်နေသည်။ တကယ်တော့ ကျွန်တော့်ပိုင်ဆိုင်မှု အားလုံးကို ကျွန်တော် ပေးပစ်လိုက်ခြင်းသာဖြစ်၏။

အသက်က ငါးဆယ်။ အောင်မြင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ရှိသည်။ ငွေကြေး ကြွယ်ဝသည်။ ခပ်သေးသေးလုံးချင်းအိမ်တစ်လုံး ရှိသည်။ ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားလောက်သည့် ကားသုံးစီးရှိသည်။ ဒါတွေအားလုံး ပေးပစ်လိုက်ရသည်။ တိုတိုတုတ်တုတ် ပြောရလျှင် ကျွန်တော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်စိတ် ပျက်ပြားပြီး အရှုံးပေးထွက်ပြေးခဲ့၏။ ဘာကြောင့်လဲ။

**\* ရှင်းရှင်းလေးပါ။ ကျွန်တော် အောင်မြင်မှုနှင့် မထိုက်တန်သေး။**

ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း၊ ကျွန်တော့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုနှင့် ကျွန်တော်ပိုင် စည်းစိမ်ဥစ္စာတွေ ဆုံးရှုံးလက်လွှတ်လိုက်ရုံမဟုတ်သေး။ ပြည်တွင်း အခွန်ဦးစီးဌာနက ကျွန်တော့်ကို ခုနစ်နှစ်လုံးလုံး စုံစမ်းစစ်ဆေးတာလည်း ခံခဲ့ရ



သည်။ ကျွန်တော့်လိုအဖြစ်မျိုး ဘယ်သူမှမကြုံရစေချင်ပါ။ (ပြည်တွင်းအခွန်ဦးစီးဌာန၏ အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုမှာ အသေးစိတ်လွန်း၊ နဲ့နဲ့စပ်စပ် ရှိလွန်းသည်။ နောက်ဆုံးတွင် သူတို့က ကျွန်တော့်အား ပေါင် ၁၄၀၀၀ ကျော် ပြန်အမ်းပေးခဲ့ကြသည်။)

**အောင်မြင်မှုကိုတည်ဆောက်ဖို့ ဆည်းပူးလေ့လာခြင်း**

အောင်မြင်မှုကိုတည်ဆောက်ဖို့ ဘယ်အချိန်မှာ အဆင်သင့်ဖြစ်မည်လဲ။ လွယ်ပါသည်။ သင့်အား တွန့်ရှုံ့အောင်လုပ်နေသည့် အကြောင်းရင်းကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ပြီးသည်နှင့် အဆင်သင့်ဖြစ်နေပါပြီ။ ၎င်းအကြောင်းရင်းကို ဖော်ထုတ်သိရှိချိန်၌ သင်သည် အသက် နှစ်ဆယ်ပဲရှိသေးသည်ဆိုလျှင် သင် လက်ခမောင်းခတ်ဖို့ပဲ ရှိသည်။ သို့ပေမယ့် လူတော်တော်များများအတွက်တော့ အဆိုပါ အမှန်တရားကို တွေ့ရှိလက်ခံနိုင်ဖို့ သည့်ထက်မက အချိန်ယူရလေ့ရှိပါသည်။

သည်တော့ သင့်ကို ဘယ်လိုအကြောင်းအရာက ဟန့်တားနေသလဲ။ သည်အဟန့်အတားကို ဖော်ထုတ်ရမည့်အချိန်၊ အနေအထားကို ဆန်းစစ်ဝေဖန်ပြီး သင့်ဘဝကို ပြန်လည်လှုပ်ရှားရမည့်အချိန်သည် ယခုပဲဖြစ်ပါသည်။

သင့်အား စိတ်အနှောင့်အယှက်ပေးနေသည်မှာ ယခုခေတ် လက်သုံးစကား သုံးမျိုးထဲမှ တစ်မျိုးမျိုးဖြစ်နေနိုင်သလား။ လူလျှော့တဲ့အထဲ ပါသွားလို့ အငြိမ်းစားယူထားလို့၊ အပယ်ခံဖြစ်နေလို့။

အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်နေလို့ သင် စိတ်ဓာတ်ကျနေသလား။ သင်သည် အိုကြီးအိုမဖြစ်နေပြီဟု လူတွေပြောသည်ကို ကြားနေရတာ နားကြားပြင်းကတ်နေပြီလား။ သင်သည် အသက်ငယ်လွန်းသေးသည်ဟု လူတိုင်းက ပြောနေကြသလား။ သို့မဟုတ် သင်သည် ရှေ့မတိုးသာ နောက်မဆုတ်သာ အလုပ်တစ်ခုထဲမှာ ခြေကွဲနေတာလား။

**စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများကို ကျော်လွှားလွန်မြောက်ခြင်း**

သင့်အနေအထားကို အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိစေနိုင်သော စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအဟန့်အတား တစ်ခုချင်းစီကို ကျွန်တော်တို့ ဆန်းစစ်ကြည့်ရအောင်။

**လူလျှော့ခံရသည့်အထဲမှာ သင်ပါသွားလို့ စိတ်ဓာတ်ကျနေသလား**

လူလျှော့ခံရသည့်အထဲမှာ ပါသွားခြင်းသည် တော်တော်အခံရခက်သည်။

ဟုတ်ပါသလား။ မနေ့က သင်သည် အများသူငါလို လူအုပ်ထဲက လူတစ်ယောက်ဖြစ်၏။ ယနေ့တော့ သင်သည် ဘာလုပ်လို့ ဘာကိုင်ရမှန်းမသိဘဲ တစ်ယောက်တည်း ယောင်လည်လည် ဖြစ်နေပြီ။ သင့်အလုပ်ရှင်က သင့်အား ကရုဏာကြေးကလေးတော့ ပေးကောင်းပေးလိုက်မည်။ သို့ပေမယ့် ရက်ရက်ရောရောပေးတာမျိုးတော့ ရှားပါသည်။ သည်အသပြာစကလေးသည်လည်း မသုံးမဖြစ်၊ မပေးမဖြစ်ကိစ္စတွေကြောင့် လက်ထဲမှာ နွေးအောင်ပင်ကိုင်မထားရဘဲ ပျောက်ခြင်းမလှ ပျောက်သွားပြီ။ ချေးထားသောအကြွေးတွေ ပြန်ဆပ်ဖို့၊ ဝယ်ထားသည့်ပစ္စည်းဖိုးတွေ ချေဖို့ . . . .

ဟုတ်ပြီ။ သင်အလုပ်ပြုတ်နေပြီ။ သည်တော့ ဘာလုပ်မည်လဲ။

အိမ်မှာထိုင်ပြီး စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်နေမည့်အစား အပြင်ထွက်ပြီး သင့်အနာဂတ်ဘဝအတွက် တစ်ခုခုကြံစည်လုပ်ကိုင်ခြင်းက ကျေနပ်နှစ်သက်စရာ မကောင်းပေဘူးလား။ တကယ်တော့ သင်လုပ်စရာအလုပ်တစ်ခု ရှိကိုရှိနေပါသည်။

**အငြိမ်းစားယူတာ သိပ်စောနေသလား**

သင်အငြိမ်းစားယူခါနီးနှစ်တွေတွင် သင်လျှောက်လှမ်းမည့်လမ်းကြောင်းကို စနစ်တကျ စီမံကိန်းချမှတ်ထားလို့ကတော့ သင်သည် ဆိုးရွားသောရာသီဥတုနှင့် ကြုံရပေလိမ့်မည်။ တချို့လူတွေက စောစောစီးစီးကြီး အငြိမ်းစားယူလိုက်ကြ၏။ သူတို့လက်ထဲမှာ ငွေကြေး အမြောက်အမြားရှိသည်။ သို့ပေမယ့် သင့်ကိုယ်သင်အားမလိုအားမရဖြစ်သည့် ခံစားချက်တွေ အကြီးအကျယ်ခံစားနေရသည်။

သင်သည် ကျန်းမာရေးဒေါင်ဒေါင်မြည်ပြီး ကြံ့ခိုင်သန်စွမ်းနေသည့်တိုင် သင့်စွမ်းအင်များအတွက် ထွက်ပေါက်တစ်ခုတော့ လိုအပ်နေပါသေးသည်။ သည်တော့ စီးပွားရေးသဘောသဘာဝရှိသည့် ထွက်ပေါက်တစ်ခုထက် တခြားဘယ်လို ထွက်ပေါက်က ပိုကောင်းပါဦးမည်လဲ။

အကယ်၍ သင်သည် အမြတ်အစွန်းမလိုသည့် အနေအထားမျိုးရှိလျှင် ၎င်းအမြတ်အစွန်းများကို ထိုက်တန်သင့်မြတ်သောလုပ်ငန်းများသို့ ပေးလှူပစ်လို့ရ၏။ ဆက်ဖတ်ပါဦး။

**အမြဲတစေ ငြင်းပယ်ခံနေရလို့ စိတ်ဓာတ်ကျနေသလား**

ကျွန်တော် ထိုအနေအထားမျိုးနှင့် အကြိမ်ကြိမ်ရင်ဆိုင်ခဲ့ရဖူးပါသည်။ ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဆုံးရှုံးလက်လွှတ်လိုက်ရပြီးနောက်ပိုင်း

အိမ်မှာပင် ရုံးခန်းပွင့်ပြီး ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်းကို နှစ် အတန်ကြာအောင် လုပ်ခဲ့၏။ ၎င်းလုပ်ငန်း အောင်မြင်ပါသည်။ သို့သော် စီးပွား ပျက်ကပ် ကျရောက်လာသည်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် အောက်တိုဘာလမှာတော့ စီးပွား ပျက်ကပ်၏ အကျိုးဆက်က ကျွန်တော့်ကိုပါ ထိုးနှက်တော့၏။

ကျွန်တော့်အလုပ်ရှင်များအတွက် ကျွန်တော်သည် ဇိမ်ခံပစ္စည်းတစ်ခုလို ဖြစ်လာသည်။ ကျွန်တော့်ကိုပေးနေသည့် ငွေကြေးသည် အပိုအသုံးစရိတ်ဖြစ်လာ သည်။ သူတို့ ကျွန်တော့်ကို အတိုင်ပင်ခံ ဉာဏ်ပူဇော်ခ မပေးနိုင်တော့။

တစ်နေ့ပြီးတစ်နေ့ ကျွန်တော့်ဆီကို အလုပ်ရပ်စဲစာတွေ တဖွဲဖွဲရောက်လာ သည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အလုပ်ရှင်တစ်ဦးကတော့ ကျွန်တော့်ကို တစ်နည်းတစ်ဖုံ အသုံးချလိုရနိုင်သေးသည်ဟု ယူဆပုံရသည်။ သူက ကျွန်တော့်ကို သူ့လခစားအဖြစ် ခန့်အပ်သည်။ ထိုအလုပ်တွင် ၁၂ လ ကြာသည်။ နောက်တော့ သူလည်း အရုံး တွေပေါ်ပြီး လုပ်ငန်းပါရပ်လိုက်ရ၏။

နောက်ပိုင်းတွင် ကာလအတန်ကြာသည့်တိုင် သိပ်အကျိုးအမြတ်မရှိသည့် လှုပ်ရှားမှုများဖြင့် ကျွန်တော် လုံးလည်ချာလည်လိုက်နေသည်။ ထို့နောက် နာမည် ကြီး စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး တိုက်ကြီးတစ်တိုက်တွင် ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ် လုပ် သည်။ သိပ်ကြာကြာမစောင့်လိုက်ရပါ သူတို့က ကျွန်တော့်ကို ကန်ထရိုက်စေ့စပ် ညှိနှိုင်းရေးသမားအဖြစ် အလုပ်ခန့်လိုက်သည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော့်ကို အလုပ် ဖြုတ်လိုက်ပြန်သည်။ မရှေးမနှောင်းမှာပင် သူတို့လုပ်ငန်းကြီးလည်း ပြိုလဲသွားတော့ ၏။ အားကျအထင်ကြီးစရာ ကောင်းလောက်သည့် ဇာတ်လမ်း မဟုတ်ပါချေ။ ဆက်ဖတ်ပါဦး။

**အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်နေလို့ ကြရာမရ ဖြစ်နေသလား**

ထိုသို့ဖြစ်နေလျှင် မဖြစ်ပါနှင့်ဟု သင်စိတ်ချမ်းသာရေးအတွက် ပြောပါရ စေ။ သင့်မြတ်လျော်ကန်သော နေရာဌာနတွေမှာသာ ရှာဖွေကြည့်ပါ။ သင့်အား လက်တွေ့အကူအညီပေးနိုင်သူတွေ အများကြီးရှိပါသည်။ ကျွန်တော် အဆင်ခြင် ဉာဏ်ကင်းမဲ့စွာ သည်စကားကို ပြောခြင်းမဟုတ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်ခဲ့သည်။ သို့သော် အကူအညီတောင့်ခံလိုရမည့် နေရာဌာနများကို ရှာဖွေရမည်ဖြစ်ကြောင်း သိနားလည်ထားသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် ကျွန်တော့်ဘဝကို တစ်ကျော့ပြန်စနိုင်ခဲ့လေသည်။ ဆက်ဖတ်ပါဦး။

PDF Creator KKT

**သင် အိုကြီးအိုမ ဖြစ်နေပြီလို့ ဘယ်သူက ပြောသလဲ**

သည်စကားမျိုး ကျွန်တော့်မျက်နှာကို တည့်တည့်ကြည့်ပြီး ပြောဝံ့သူတော့ တစ်ယောက်မျှမရှိသေး။ သို့ပေမယ့် သူတို့ သည်အတိုင်း အတွေးပေါက်နေကြမှာ တော့ သေချာသည်။ သည်တော့ ဘာဖြစ်သေးလဲ။ သူတို့ မှားနေသည်။ သူတို့ မှားနေကြောင်း ကျွန်တော် သက်သေထူပြလိုရသည်။

**သင်ငယ်လွန်းသေးသည်လို့ ဘယ်သူကပြောသလဲ**

သည်နေရာမှာလည်း သူတို့မှားသည်။ အကြီးအကျယ် မှားသည်။ နိုင်ငံ တစ်နိုင်ငံ၏ အနာဂတ်သည် လူငယ်တွေလက်ထဲမှာရှိသည်။ သည်တော့ စွန့်ဦး တီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာအောင် လေ့လာဆည်းပူးဖို့ သင် စောလွန်း၊ ငယ်လွန်းနေသေးသည်ဆိုတာ ဘယ်တော့မျှမရှိပါ။

**သင် ရှေ့မတိုးသာ နောက်မဆုတ်သာ ခြေကျနေသလား**

သင် လောလောဆယ် လခစားအလုပ် လုပ်နေသည်။ လခကောင်းသည်။ ရာထူးတစ်ခု ရထားသည်။ နောင်ရေးအာမခံချက် ရှိသည်။ သို့သော် သေချင် လောက်အောင် စိတ်ပျက်ပြီးငွေ နေသည်။ စားရမှာလည်း သဲနှင့်ရှုပ်ရှုပ်၊ ပစ်ရမှာ လည်း အဆီနှင့်ဝင်းဝင်း။ သို့ဆိုလျှင်တော့ သည်ကိစ္စနှင့်ပတ်သက်ပြီး တစ်ခုခုလုပ် လိုက်ပါ။

**ပြန်လည်တိုက်ပွဲဝင်ခြင်း**

သင့်အား တွန့်ရှုံ့နေအောင် ဘယ်လိုအကြောင်းအရာတွေက ဖန်တီးနေ သလဲ။ အဆိုပါအကြောင်းအရာ အစစ်အမှန်ကို ဖော်ထုတ်သိရှိဖို့ အချိန်တော်တော် ယူရလေ့ရှိ၏။ သင့်စိတ်ကို သင် တော်တော်ကြီး လေ့လာဆန်းစစ်ရ၏။ ဝေဖန် ပိုင်းခြားရ၏။ သည်ကြားထဲကပင် အဖြေက ဖျိုးခနဲဖျတ်ခနဲ သင့်ဆီရောက်လာတတ် ၏။

ကျွန်တော့်တုန်းကဆို ကျွန်တော်အလုပ်ပြုတ်သွားသည့်နေ့မှာမှ အဖြေ က ဘွားခနဲပေါ်လာသည်။ နှစ်ပေါင်းများစွာကြာအောင် မဆီလျော်သည့် နေရာ ဌာနတွေမှာ အဖြေလိုက်ရှာနေခဲ့ပြီးနောက် အဖြေပေါ်ချင်တော့လည်း အစစ အရာရာ ဖျိုးခနဲဖျတ်ခနဲ သူ့နေရာနှင့် ကွက်တိခွင်ကျ ပေါ်လာတော့၏။ နာရီ အနည်းငယ်အတွင်း ကျွန်တော့်ကိုဒုက္ခပေးနေသည့် အဓိကပြဿနာကို ဖော်ထုတ်

လိုက်နိုင်၏။ ထိုမျှမကသေးဘဲ ကျွန်တော့်ဘဝကို နာလန်ထနိုင်အောင် ပြန်လည် တိုက်ပွဲဝင်ဖို့လည်း အသင့်ဖြစ်နေတော့၏။

ကျွန်တော်၏ ပုဂ္ဂလိက ဝမ်းနည်းကြေပွဲဖွယ်ဖြစ်ရပ်များဟူသော တိမ် သလ္လာများက ကျွန်တော့်ဆီကို အဖြေမှန်ကို ယူဆောင်လာပါသည်။ ကျွန်တော့်အား တွန့်အောင်ရွံ့အောင် ကြိုးကိုင်နေသည်မှာ စိုးရိမ်ပူပန်စိတ်ဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်တော့် ဘဝ နာလန်ထအောင် လုပ်ရမည့်လမ်းစဉ်မှာ ကျွန်တော့်အား အလုတ်ဖြုတ်ပစ် ခဲ့သည့် နယ်ပယ်မှာပင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထူထောင်ဖို့ဖြစ်၏။ ထိုလုပ်ငန်းကို စိုးရိမ် ပူပန်စိတ် ကင်းကင်းဖြင့် ဖြစ်ထွန်းအောင် အားထုတ်ကြိုးပမ်းဖို့ပဲဖြစ်၏။

ဘဝဖျက်မည့် အဆိုပါစိတ်ခံစားချက်သည် ကျွန်တော့်ကို တစ်သက်လုံး တအိအိ ကိုက်ဖဲ့ဝါးမျိုနေခဲ့၏။ ထိုသို့ ကိုက်ဖဲ့ဝါးမျိုနေသည်မှာ အပြင်ပန်းအရ မဟုတ်။ ကျွန်တော့်ပြောစကားတွေ သို့မဟုတ် ကျွန်တော့်လုပ်ရပ်တွေမှာ ပေါ်လွင် ခြင်း မရှိ။ သို့သော် သည်ခံစားချက်ကြီးက ကျွန်တော့်ဖုံးကွယ်စိတ်မှာ ခိုတွယ်နေ ခြင်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော် တစ်ခုခုအကြောင်း မတွေးမီ၊ မပြောမီ၊ မလုပ်မီကပင် သည်စိတ်တစ္ဆေကြီးက ကျွန်တော့်ကိုခြောက်လှန့်နေခဲ့၏။ စိုးရိမ်ပူပန်မှုကို ကျွန်တော် ဖျောက်မရအောင် အစွဲကြီးစွဲနေသည်။ သူ့ကို ပစ်ပယ်ထားနိုင်။ ကျွန်တော်၏ ယခင်စီမံကိန်းများကို သူက လွှမ်းမိုး၏။ ချုပ်ကိုင်၏။ ရလဒ်ကတော့ ၎င်းစီမံကိန်း များ၏ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို ဖျက်ဆီးပစ်ခြင်း ဖြစ်တော့၏။

**ပြန်လည်ထူထောင်ရေး လမ်းဖောက်ခြင်း**

ကျွန်တော်က တော်သည်။ တော်သည်မှ တော်တော်ကြီးကို တော်သည်။ ထိုနေ့ စောစောပိုင်းတုန်းက ကျွန်တော့်ကိုကန်ထုတ်လိုက်သည့် လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ကျွန်တော်က တော်သည်။ ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းများ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး အလုပ်။ ဒါတွင်ကရီးလား။ ကျွန်တော် ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ခြင်းမရှိသော် လည်း ကျွန်တော့်မှာ အခြားအခြားသော လုပ်ငန်းပေါင်းစုံနှင့် ပတ်သက်၍လည်း အသိပညာ အများကြီးရှိသည်။ ကြော်ငြာလောကမှာ နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကျော် လက်တွေ့အတွေ့အကြုံလည်း ရှိထားသည်။ သည်တော့ အောင်မြင်သော စာအုပ် ထုတ်ဝေရေးသမားတစ်ဦးဖြစ်လာဖို့ ကျွန်တော့်မှာ အရည်အချင်းပြည့်စုံသည်ဟု ကျွန်တော် တွက်ဆသည်။

ထိုနေရာ၊ ထိုအခိုက်မှာပင် ကျွန်တော် သန္နိဋ္ဌာန်ချလိုက်၏။ ကျွန်တော် တွက်ဆသည်။ မတည်ရင်းနှီးငွေရော၊ အခြားသော အထောက် အကူပစ္စည်းများပါ

မရှိသေး။ သို့သော် ကျွန်တော်၏ ကိုယ်ပိုင်စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး အင်ပါယာကြီး ထူထောင်မည်။ ထိုသို့ထူထောင်ရာ၌ ကြောက်စိတ်ကင်းကင်းဖြင့် ကြိုးပမ်းအားထုတ် မည်။ ဒါတွေကိုလျှောက်ပြောနေတော့ သင့်အတွက် ဘာအကူအညီရမှာမို့လဲဟု သင် တွေးလိမ့်မည်။ ကျွန်တော့်ကို နည်းနည်းလေးသည်းခံပြီး ဆက်ဖတ်ကြည့်ပါ။ သည်တော့ မတည်ရင်းနှီးငွေနှင့် အခြားအထောက်အကူပစ္စည်းတွေ မရှိခြင်းကို လောလောဆယ် နောက်တန်းပို့ထားဖို့ ကျွန်တော်ဆုံးဖြတ်သည်။ လောလောဆယ် အားဖြင့် ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေးကို ဦးစားပေးမည်။ မရှိမဖြစ် အရေးကြီးသည့် အခြေခံစီမံကိန်းကို ပြုစုရမည်။ ဖန်တီးရမည်။ ပြီးမှ အောင်မြင်မှုရအောင် ကြိုးပမ်း ရမည်။

ကျွန်တော် လတ်တလောလုပ်ဆောင်ရမည့် အလုပ်စာရင်းတွင် ဖော်ပြပါ အချက်များ ပါဝင်ပါသည်။

- ကျွန်တော့်တစ်သက်တွင် ပထမဦးဆုံးအကြိမ်အဖြစ် အလုပ်သမား ရှာဖွေရေးရုံးသို့ သွားရောက်စာရင်းသွင်းရန်၊
  - ယခင် ကျွန်တော်နှင့်ဆက်သွယ်ခဲ့သည့် လုပ်ငန်းရှင်အားလုံးအား ကျွန် တော် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထူထောင်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက်ရှိကြောင်း အကြောင်း ကြားရန်၊
  - နေရေး၊ စားရေးအတွက် ငွေနည်းနည်းရှာရန်၊
  - ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တွန်းအားပေးပြီး ပြန်လည်ထူထောင်မှုစတင်ရန်၊
  - သတင်းနည်းပညာနှင့် ပတ်သက်သည့် သင်တန်းတစ်ခုကို စရိတ်ငြိမ်း တက်ခွင့်ရအောင် အဆက်အသွယ်ရှာရန်၊
  - ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းစီမံကိန်း အစပိုင်းကို ပြုစုရန်၊
  - ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းအတွက် ငွေကြေးစိုက်ထုတ်မည့်သူ တစ်ဦးဦးကို ရှာဖွေရန်၊
  - ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ အလားအလာရှိသည့် မိတ်ဆွေတွေ ရှိမည်လားဆိုတာ ဖော်ထုတ်ရန်၊
  - ငွေကြေးစိုက်ထုတ်မည့် အဖွဲ့အစည်းများနှင့် ဆက်သွယ်နိုင်မည့် လမ်း ကြောင်းကို ဖော်ဆောင်ရန်၊
  - ကျွန်တော်၏ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် အရည်အသွေးများ တောက်ပြောင် လာအောင် လေ့ကျင့်ရန်။
- အထက်ပါ ကနဦးပန်းတိုင် ၁၀ ခုကို ကျွန်တော် ဘယ်လိုအရောက်လှမ်း

ခဲ့သည်။ သည်ပန်းတိုင်များဆီသို့ ပေါက်ရောက်အောင်မြင်ခြင်းက ကျွန်တော်၏ ပင်မစီမံကိန်းကို ဘယ်လိုအထောက်အကူပြုသည်ဆိုသည့် အချက်များမှာ ယခု ဆက်လက်ဖော်ပြမည့် အခန်းများ၏ အခြေခံအကြောင်းအရာများဖြစ်၏။

ကျွန်တော့်မျှော်လင့်ချက်မှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်မြောက် ရေးအတွက် ဘာတွေလုပ်ရမည်ဆိုသည်ကို သင် ထိုးထွင်းသိမြင်သွားရေး ဖြစ်ပါ သည်။ ကျွန်တော် စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်အောင် လုပ်ခဲ့၏။ ထို့အတူ သင်လည်း လုပ်လို့ရပါသည်။

**ခုချိန်ထိ သင့်ကို ဘယ်အချက်တွေက တွန့်ရှုံ့နေစေသလဲ**

ယခု ကျွန်တော့်ဖွင့်ဟဝန်ခံချက်ကို သင်ကြားခဲ့ရပြီ။ သည်တော့ သင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုထူထောင်ဖို့ သင့်အား နှောင့်ယှက်နေသည့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများအကြောင်း အတိုချုံး ပြန်စစ်ကြည့်ကြရအောင်။

- အသက်သိပ်ကြီးနေလို့လား . . .
- အသက်သိပ်ငယ်နေလို့လား . . .
- သိပ်ပြီး ပင်ပန်းနွမ်းနယ်နေလို့လား . . .
- အငြိမ်းစားယူထားတာ သိပ်ကြာသွားလို့လား . . .
- ဘိုင်ကျလွန်းနေလို့လား . . .
- လူလျှော့ခံရသည့်အထဲ အကြိမ်ကြိမ်ပါနေလို့လား . . .
- အလုပ်လျှောက်တိုင်း အငြင်းပယ်ခံနေရလို့လား . . .
- မမျှော်မှန်းရဲလောက်အောင် ဖြစ်နေလို့လား . . .

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သင့်ကိုယ်သင် ယခုလောလောဆယ်ပဲ ပြန်လည်ဝေဖန် သုံးသပ်ပါ။ သင် တကယ်တမ်း အလေးထားသုံးသပ်လျှင် သင် ဘယ်လောက်အထိ နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း သုံးသပ်နိုင်မည်ကို ဘယ်သူမျှပြောလို့မရ။ လတ်တလောအားဖြင့် တော့ ကျွန်တော်ပြောတာကလေး နားထောင်ကြည့်ပါ။ နောက်ပိုင်း သင် တကယ် တမ်း ဇွဲခတ်အားထုတ်မည်ဆိုလျှင် အမှန်တရားကို သင့်ဘာသာပင် ဖော်ထုတ်နိုင် ပါလိမ့်မည်။

**အသက်သိပ်ကြီးနေသလား**

ဘယ်သူက ပြောသလဲ။ သင်စိတ်ဆန္ဒရှိသလောက် အတိုင်းအတာအထိ သာ အိုမင်းပါသည်။

**အသက်သိပ်ငယ်နေသလား**

ပေါက်တတ်ကရ။ လုပ်စရာရှိတာ လုပ်သာလုပ်။ အခွင့်အလမ်းသည် သင့်ထံ တစ်ကျော့ပြန်လာချင်မှ ပြန်လာမည်။

**သိပ်ပြီး ပင်ပန်းငြီးငွေ့နေသလား**

သို့ဆိုလျှင် နိုးလော့၊ ထလော့။ သင့်ဝန်းကျင်တစ်ခွင်လုံးတွင် ဆန်းသစ် တီထွင်မှုလုပ်ငန်းတွေ မှီလို့ပေါက်နေသည်။ ထိုအထဲမှာ ပါဝင်လှုပ်ရှားပါ။

**အငြိမ်းစားယူထားတာ သိပ်ကြာနေသလား**

သို့ဆိုလျှင် အသစ်ပြန်စပါ။ ယာဉ်မောင်းသူနေရာ၌ ပြန်လည်ထိုင်လိုက် ပါ။

**ဘိုင်ကျလွန်းနေသလား**

ကျွန်တော်လည်း ဘိုင်ကျခဲ့သည်။ သည်အနေအထားကို ဘယ်လိုကုစားရ မည်ကို အခန်း ၄ မှာ ကျွန်တော်ပြောပြပါမည်။

**လူလျှော့ခံရသည့်အထဲ အကြိမ်ကြိမ်ပါနေသလား**

သည်တော့ သင့်အား ဘယ်သူကမျှ ဘယ်တော့မျှ အလုပ်ခန့်မည်မဟုတ် တော့။ သည်တော့ ဘာဖြစ်သေးလဲ။ စတင်လှုပ်ရှားပြီး သင့်ကိုယ်သင် အလုပ်ခန့် လိုက်ပါ။ သည်အလုပ်က သင်လုပ်ခဲ့ဖူးသမျှအလုပ်တွေထဲမှာ အကောင်းဆုံးအလုပ် တစ်ခု ဖြစ်နေမည်။ နောက်ပြီး သင်ကြုံဖူးသမျှ အလုပ်ရှင်တွေထဲမှာ အကောင်း ဆုံးအလုပ်ရှင် ဖြစ်နေမည်။

**အငြင်းပယ်ခံရလွန်းနေသလား**

သည်ခံစားချက်ကို အမြစ်ကနေ ဆွဲနုတ်ပစ်ဖို့ တစ်နည်းပဲရှိသည်။ သည် စိတ်ခံစားချက်ကို မေ့ပစ်လိုက်ပါ။ သို့သော် သင့်အား ငြင်းပယ်ခဲ့သူအားလုံးကို ခွင့်လွှတ်ပြီးမှသာ မေ့ပစ်နိုင်အောင်အားထုတ်ပါ။ သူတို့က သင့်ခံစားချက်ကို မသိ ကြပါ။ သိသည်ထားဦး၊ သူတို့ နားမလည်နိုင်တာဖြစ်နိုင်ပါသည်။

**မမျှော်မှန်းရဲလောက်အောင် ဖြစ်နေသလား**

မဖြစ်နိုင်ပါ။ မဟုတ်လျှင် သင် ခုထိ ကျွန်တော်ပြောတာတွေ နားထောင် နေမည်မဟုတ်ပါ။

**လုပ်ငန်းမစမီ စီမံကိန်းလိုသည်**

ကျွန်တော့်စီမံကိန်း အစပိုင်းကတော့ အထက်တွင် အကြမ်းဖျင်း ဖော်ပြခဲ့သည့် အလုပ်စာရင်းကလေးဖြစ်၏။ သင်လည်း အဆိုပါ အလုပ်စာရင်းကလေး တစ်စောင် ကြံဆရေးသားထားလျှင် အကျိုးမယုတ်နိုင်ပါ။ သင့်ဘဝ ပြန်လည်လှုပ်ရှားဖို့ သင်လုပ်ဆောင်ရမည့် အဓိကအချက်များကို ရေးမှတ်ထားပါ။

အဆိုပါအလုပ်စာရင်းမှ အလုပ်တစ်မျိုးစီကို ကျွန်တော် မည်သို့မည်ပုံ ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်ဆိုတာ ကြည့်ကြရအောင်။

**အလုပ်သမား ရှာဖွေရေးရုံးတွင် စာရင်းသွင်းခြင်း**

ထူးခြားသော အတွေ့အကြုံကလေးတစ်ခုပါပေ။ စာရေးစားပွဲနောက်မှာ ထိုင်နေသည့် မိန်းမငယ်က ကျွန်တော် မကြာမီက ပြုတ်သွားသော အလုပ်အကိုင်ကို မေးသည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော့်ကို ပြုံးစိစိဖြင့်ကြည့်ကာ “အိုး . . . အဲဒီအလုပ် မျိုး ခေါ်တာတော့ ဒီမှာသိပ်မရှိဘူးရှင်။ ဦးလေးလုပ်မယ်ဆိုရင် စာရေးစာချီအလုပ် ထဲ ထည့်ပေးရမလား” ဟု မေးသည်။ ပြီးရော။

**ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းမိတ်ဆွေများအား အကြောင်းကြားခြင်း**

လွယ်ပါသည်။ ကျွန်တော့်လက်နှိပ်စက်အစုတ်ကလေးဖြင့် စာတစ်စောင် ရိုက်သည်။ စာကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆန်ဆန် ရေးသည်။ အဖြစ်မှန်ကို ဖော်ပြသည်။ ထို့ကြောင့် တစ်နှစ်အတွင်း ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းဖြင့် သူတို့၏တံခါးဝကို ရောက်လာမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ကျွန်တော့်အပေါ်ထားခဲ့သည့် သံယောဇဉ်ကို ဆက်လက်ထားရှိစေလိုကြောင်း မေတ္တာရပ်ခံထားသည်။

**နေရေးစာရေးအတွက် ငွေရှာခြင်း**

သိပ်မလွယ်။ အလုပ်သမားရှာဖွေရေးရုံးမှာ စုံစမ်းကြည့်တော့ ကျွန်တော့် အနေဖြင့် အလုပ်လက်မဲ့ အကျိုးခံစားခွင့် မရနိုင်ကြောင်း သိရသည်။ သည်တော့ နောက်ခြောက်လအတွင်း လူမှုဖူလုံရေးထောက်ပံ့ငွေဖြင့် နေထိုင်ရသည်။ သည်လို နေရလို့လည်း ကျွန်တော် သိပ်မမှု။ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်ကျော်ကတည်းက ကျွန်တော် လူမှုဖူလုံရေးရန်ပုံငွေတွေ ထည့်ဝင်ခဲ့ရသည်ပဲ။

ကျွန်တော့် တိုလီမိုလီပစ္စည်းတွေ ရောင်းပစ်ခြင်းဖြင့် ပေါင် ၁၀၀၀ ရသည်။ ပြည်တွင်းအခွန်ဦးစီးဌာနနှင့် စိတ်ဆင်းရဲစရာကောင်းလောက်အောင်

စာတွေအပြန်အလှန်ရေးပြီး အခွန်ပြန်အမ်းငွေ ရယူနိုင်ခဲ့သည်။ ခြောက်လလုံးလုံး တော်တော်ကျပ်တည်းသည်။ သို့သော် ဖြစ်အောင်နေခဲ့သည်။

**ပြန်လည်လှုပ်ရှားခြင်း**

ကျွန်တော့်မှာ ငွေပိုငွေလျှံမရှိ။ မော်တော်ကားဆိုတာ စကားထဲ ထည့်ပြောနေဖို့ မလို။ သည်တော့ လွန်ခဲ့သည့်နှစ်ပေါင်းများစွာတုန်းက ကျွန်တော့်ဇနီးအား ကျွန်တော်ဝယ်ပေးထားသည့် စိန်လက်စွပ်ကို ရောင်းလိုက်သည်။ စိန်လက်စွပ် အကောင်းစားကလေး။ မက်ပင်နှင့် ဝက်ဘ်ဆိုက်က သဘောမနောကောင်းစွာ ပေါင် ၅၀၀၀ ဖြင့်ရောင်းလိုက်သည့် လက်စွပ်။ ယခု ကျွန်တော် ကြံရာမရဖြစ်နေချိန်မှာတော့ ပေါင် ၁၁၅၀ ပဲ ရသည်။ သည်ငွေကလေးကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ရပ်အဖြစ် လာဒါကား အနီကလေးတစ်စီး ဝယ်လိုက်သည်။ သည်ကားကလေးက နောက်ခြောက်လအတွင်း ဝန်ဆောင်မှုကောင်းကောင်းပေးခဲ့၏။

**စရိတ်ငြိမ်းသင်တန်း**

အလုပ်သမားရှာဖွေရေးရုံးက ဘာအကူအညီမျှမရ။ အခမဲ့သင်တန်းတက်ခွင့်ရဖို့ အသက်ကြီးလွန်းနေပြီဟု သူတို့က ယူဆကြသည်။ သည်တော့ ကျွန်တော့် လာဒါကားကလေးဖြင့် သင်တန်းဌာန တစ်ခုမှတစ်ခုသို့ ကူးပြီး အခမဲ့သင်တန်း တက်ခွင့်ရရေးကို ကြိုးပမ်းသည်။ အဖြေတွေက တယ်ပြီးမနိပ်လှ။

နောက်ဆုံးတွင် သင်တန်းတစ်ခုမှ ဆရာက သူ့သင်တန်းမှာ လက်ခံမည့် သင်တန်းသားများအတွက် အသက်ကန့်သတ်ချက်ကို ပြောပြသည်။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော် ၅ နှစ်လောက် သက္ကရာဇ်ဖြိုပစ်လိုက်သည်။ ထိုညနေမှာပင် သတင်းနည်းပညာသင်တန်းကို တက်ခွင့်ပြုလိုက်ကြ၏။

သင်တန်းက ဟုတ်တိပတ်တိမရှိ။ သို့ပေမယ့် ကျွန်တော်က လက်စွဲစာအုပ်တွေ၊ မှတ်စုတွေကို သိမ်းကျုံးဖတ်သည်။ ပြီးတော့ သင်တန်းလေ့ကျင့်ခန်းအဖြစ် ပြုလုပ်ပေးသည့် ဆွေးနွေးပွဲများတွင် ပျော်စရာကောင်းသည့် အမေရိကန် လူငယ်လေးများနှင့် အပြန်အလှန်ဆွေးနွေးသည်။ သင်တန်းကာလက သီတင်းပတ် ၁၃ ပတ်။ တစ်ပတ်လျှင် ၅ ရက်။ ကျွန်တော့်လို ကွန်ပျူတာနှင့် ပတ်သက်၍ နုလပိန်းတုံးတစ်ယောက်အတွက်တော့ တော်တော်တန်ဖိုးရှိသည်။

နောက်လအနည်းငယ်အကြာတွင် ၂၅ ပေါင်တန် ချက်လက်မှတ်စောင် ကျွန်တော့်ဆီရောက်လာသည်။ အတော်ဆုံးသင်တန်းသားများအား ဂုဏ်ပြုချီးမြှင့်

ငွေ။ (အဓိပါယ်ကတော့ ကျွန်တော် အလုပ်တစ်ခုလုပ်လို့ရပြီဆိုသည့် သဘော။) သင်၏ ကနဦးလုပ်ဆောင်စာရင်းတွင် အောက်ပါအချက်မျိုးတွေလည်း ပါဝင်နိုင်ပါသည်။

- ၁။ စိတ်ကူးတစ်ခု ကြံဆဖို့။
- ၂။ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းတစ်စောင် ပြုစုဖို့။
- ၃။ မျိုးစေ့မတည်ငွေ ရှာဖွေဖို့။
- ၄။ လိုအပ်သော ဘဏ္ဍာရေးထောက်ပံ့မည့် နေရာဌာနကို စုံစမ်းထောက်လှမ်းဖို့။
- ၅။ . . . စသည်ဖြင့်။

**အဆင်သင့်ဖြစ်မှုအနေအထားကို စစ်ဆေးခြင်း။**

- သင် အလုပ် မလုပ်ဝံ့အောင် ဘယ်အရာတွေက ဟန့်တားနေလဲ။
- သည်ကိစ္စနှင့်ပတ်သက်၍ တစ်နည်းတစ်ဖုံ အရေးယူဆောင်ရွက်ဖို့ သင့်မှာ ဆန္ဒရှိရဲ့လား။
- တကယ်တမ်း အောင်အောင်မြင်မြင်ဖြစ်လာမှာကို သင် စိုးရိမ်ပူပန်နေသလား။
- သင် အသက်သိပ်ကြီးနေသည် သို့မဟုတ် အသက်သိပ်ငယ်နေသည်ဟု ထင်ကြမှာကို ယခုထက်တိုင် စိုးရိမ်ပူပန်နေသေးသလား။
- အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်နေသည့်အတွက် သင်အလုပ်လုပ်ရာတွင် မျက်နှာငယ်မှာ မအောင်မြင်မှာ စိုးရိမ်ပူပန်နေတုန်းလား။
- သင် ငွေကြေးအကျပ်အတည်း ကြုံနေရသောကြောင့် သိမ်ငယ်စိတ်ဝင်နေသလား။
- စီမံကိန်းတစ်ခုရေးဆွဲဖို့ သင် အဆင်သင့်ဖြစ်နေပြီလား။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (က)။ လွတ်လပ်ဘဝထူထောင်ရန် တွမ်၏ ပထမခြေလှမ်း**

တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်သည် လွန်ခဲ့သောကိုးလခန့်က လူလျှော့၊ အလုပ်ဖြုတ်ခံရသည့်အထဲ ပါသွားသည်။ ထိုစဉ်ကတည်းက သူ အကြီးအကျယ်စိတ်ဓာတ်ကျနေသည်။ မကြာသေးမီကတော့ သည်အတိုင်းထိုင်နေလို့ မဖြစ်။ တစ်ခုခုတော့လုပ်မှ ဖြစ်မည်ဟု ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

သူ့ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ဖို့ ယခင်ကတည်းက မကြာမကြာ

စဉ်းစားခဲ့ဖူးသည်။ ခုတော့ များမကြာမီကာလအတွင်း သူ့ကိုအလုပ်ပေးမည့်သူလည်း ပေါ်လာမည်မဟုတ်မှာ သေချာသလောက် ဖြစ်နေပြီ။ သည်တော့ သူ့အားထုတ်မှုအားလုံးကို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထူထောင်ရေးအတွက်ပဲ အာရုံစိုက်ထားတော့၏။

တွမ်က ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်သူ။ သည်တော့ သူ့ မျက်စိကျနေသည်မှာ ပုံနှိပ်စက်ကလေးတစ်လုံး တည်ထောင်ဖို့။ သည်စက်ကလေးဖြင့် အပ်ထည်အသေးစားကလေးတွေ ရိုက်နှိပ်ပေးဖို့။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်မြောက်ရေး လမ်းကြောင်းပေါ်တွင် တွမ်သည် ပထမဆုံးခြေလှမ်းနှစ်လှမ်းကို လှမ်းလိုက်လေပြီ။ သူ့အား အနှောင့်အယှက်ပေးနေသည့်အရာကို သူ ရင်ဆိုင်ဖော်ထုတ်လိုက်ပြီ။ ပြီးတော့ စီမံကိန်းတစ်ခု စတင်ပြုလုပ်နေပြီ။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (ခ)။ ပေါလ်နှင့် ဟေဇယ် လက်တွဲလိုက်ခြင်း**

ပေါလ်တစ်ပင်က အသက် ဆယ့်ကိုးနှစ်။ သူ့ကောင်မလေး ဟေဇယ် ရစ်ဘီက သူ့ထက် တစ်နှစ်ငယ်သည်။ အထက်တန်းကျောင်း ဆင်းပြီး သီတင်းပတ်အနည်းငယ်အတွင်း ပေါလ်က တိုက်နယ်ကောင်စီရုံးကို အလုပ်သမားသက်သာချောင်ချိရေး စားသောက်ဆိုင်တွင် အလုပ်သင်စားဖို့မျိုး ဝင်လုပ်သည်။ သူက သူ့အလုပ်ကို မြတ်နိုးသည်။ သို့သော် အသုံးစရိတ်များ ဖြတ်တောက်ခံရမှုကြောင့် (ထိုစဉ်က သူတို့ ထိုသို့ပြောသည်။) သူ၏ ၁၈ နှစ်မြောက်မွေးနေ့တွင် လူလျှော့သည့်အထဲ ပါသွားသည်။ ထိုအချိန်ကစပြီး သူ့မှာ အလုပ်မရှိခဲ့။

တစ်ဖက်ရှိ ဟေဇယ်ကတော့ ကျောင်းဆင်းပြီးကတည်းက တစ်ခါမျှ အလုပ်မလုပ်ဖူးခဲ့။ ထိုသို့မလုပ်ဖူးခြင်းမှာလည်း ကြိုးစားအားထုတ်မှု မပြုချင်သောကြောင့် မဟုတ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အလဟဿအချိန်ဖြုန်းသည့် အလုပ်ကိုတော့ မလုပ်။ သူက လူငယ်သင်တန်း တော်တော်များများကို တက်သည်။ ထိုအထဲတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှုသင်တန်းတစ်ခုလည်း ပါသည်။ သည်သင်တန်းကို တော့ သူ အကြိုက်ဆုံး။

တစ်နေ့ အလုပ်ရှာဖွေရေးရုံးမှအပြန် လမ်းခရီးတွင် ဟေဇယ် တုံ့ခနဲ ရပ်လိုက်၏။ ပေါလ်၏ပခုံးကို လက်ဖြင့်ပုတ်ပြီး ပြောသည်။

“ဟေ့၊ တို့နှစ်ယောက် အဲဒါကိုလုပ်လို့ရတယ်ကွ။ တို့နှစ်ယောက် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်လို့ရတယ်”

“ဘာအလုပ်လုပ်မှာလဲ”

ဟေဇယ်က လမ်းတစ်ဖက်ခြမ်းရှိ မော်တော်ကားဖြင့် လိုက်ရောင်းသော အဆာမြေမှန်ဆိုင်ကို လက်ညှိုးထိုးပြသည်။

“မရှူးစမ်းပါနဲ့ကွာ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်ဖို့ ကိုယ်တို့ နကန်း တစ်လုံးမှ မသိဘဲဟာ။ နောက်ပြီး ပိုက်ဆံလည်းမရှိဘူးလေ”

“နည်းနည်းပါးပါးတော့ ရှာဖွေလို့ရပါတယ်။ တို့ သိပ်များများစားစားလည်း လိုမှာမှမဟုတ်တာ။ စိတ်ကူးကောင်းကောင်းတစ်ခုရှိရင် ငွေရဖို့မခဲယဉ်းဘူးလို့ ဖေဖေ အမြဲတမ်းပြောလေ့ရှိတယ်ကွဲ့။”

“အမလေး အပြောကောင်းလိုက်တာ။ သူတောင် ခုထိ မြောင်းထဲက မတက်နိုင်သေးဘဲနဲ့”

“ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် တို့လုပ်လို့ဖြစ်တယ်။ မင်းက ချက်တတ်ပြုတတ်တယ်။ တို့က လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲတတ်တယ်”

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (၈)။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ စိတ်ကူးများ ပေါင်းစပ်ခြင်း**

ဂျွန်စပင်ဆာ (၅၅ နှစ်) ရော ကိုလင်းလိုက် (၅၂ နှစ်) ပါ ဝင်ငွေရရန် အလုပ်လုပ်ဖို့ မလိုသူများဖြစ်၏။ သို့သော် သူတို့လိုအပ်နေသည်မှာ အလုပ်တစ်ခု လုပ်ဖို့ဖြစ်၏။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံး ရာထူးကြီးကြီး အလုပ်များမှ စောစောစီးစီး အငြိမ်းစား ယူထားသူတွေ။ နှစ်ယောက်စလုံး ပင်စင်လစာငွေလည်း ကောင်း ကောင်း ရနေကြသည်။

အငြိမ်းစားယူစကတော့ တော်တော်ကြီးပျော်သည်။ စိတ်ချမ်းသာကြ သည်။ သို့ပေမယ့် အချိန်တွေကြာလာတော့ သူတို့ ပျင်းရိငြီးငွေ့လာသည်။ တစ်နေ့ တစ်နေ့ အချိန်ကုန်ဖို့ကိုပဲ တပိန်ပိန်တလိမ်လိမ် စောင့်နေကြရသည်။

တစ်ညနေတွင် သူတို့နှစ်ယောက် တိုင်ထောင် ဘောလုံးလို့မှ ကစားကွင်း တွင် စကားစမြည်ပြောဖြစ်ကြသည်။ အတွေးအမြင်ချင်း ဖလှယ်ဖြစ်ကြသည်။ သူတို့စွမ်းဆောင်နိုင်သည့်ကိစ္စတွေ အများကြီးရှိကြောင်း၊ သူတို့လိုအပ်နေသည်မှာ သူတို့၏စွမ်းအင်များကို အဓိပါယ်ရှိသော ထွက်ပေါက်တစ်ခု ရှာပေးဖို့ဖြစ်ကြောင်း သဘောတူဆုံးဖြတ်ကြသည်။

ခေါင်းထဲမှာရှိနေသည့် စိတ်ကူးတွေ၊ အကြံညာဏ်တွေ အပြန်အလှန် တင်ပြပြီးသောအခါ သဘောတူညီချက်တစ်ခု ရသည်။ လူ့အသိုင်းအဝိုင်းကို မိမိ တို့၏ ဝန်ဆောင်မှုများဖြင့် ကူညီထောက်ပံ့ဖို့။ သို့သော် ဘယ်ပုံဘယ်နည်း အလုပ် အကျွေးပြုကြမည်လဲ။

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ၁။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ရန် လေးလေးနက်နက်စဉ်းစားသော အခါ သင့်အား လက်တွဲအောင် ပြုလုပ်နေသည့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများရှိပါက စာရင်းချရေးပါ။
- ၂။ အခြားအဟန့်အတားများ ဖြစ်ပေါ်လာစေသည့် အဓိကစိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အဟန့်အတားတစ်ခုကို ပစ်မှတ်ထားဖော်ထုတ်ပါ။
- ၃။ ၎င်းစိတ်ခံစားချက်ကို ကျော်လွှားလွန်မြောက်နိုင်မည့် မဟာဗျူဟာတစ်ခု ကြိုးစားချမှတ်ပါ။
- ၄။ ကနဦးဆောင်ရွက်မှု စီမံကိန်းတစ်ရပ် ရေးဆွဲပါ။
- ၅။ အခက်ဆုံးဆောင်ရွက်ရမည့် အလုပ်ကို ရွေးထုတ်ပါ။ ထိုအလုပ် ပြေ လည်သွားအောင် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားကြောင်း စာဖြင့် ချရေးပါ။



### စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု ဖော်ထုတ်ခြင်း

သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း အဆင်ပြေ အလုပ်ဖြစ်ရေးအတွက် သင် လိုအပ်သည်မှာ ဒေါင်ဒေါင်မြည် စိတ်ကူးတစ်ခုဖြစ်၏။ သို့သော် ထိုစိတ်ကူးမျိုးရဖို့ အခက်အခဲ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ကြုံရမည်မဟုတ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် စိတ်ကူးကောင်းတွေ ရာ ပေါင်းများစွာရှိသည်။ ဘယ်နေရာမှာ ဘယ်လိုကြည့်ရမည်ဆိုတာ သင်သိဖို့ပဲ လိုသည်။

#### သင့်ရှေ့တည့်တည့်မှာ ရှာကြည့်ခြင်း

- ကျောင်းတုန်းက ဘယ်ဘာသာရပ်ကို နှစ်ခြိုက်သဘော အကျဆုံးလဲ။
- သင် အချိန်ပြည့်အလုပ်သမားအဖြစ် တာဝန်ထမ်းခဲ့စဉ်က သင့်အလုပ်ကို သင် ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် ပြောင်ပြောင် မြောက်မြောက် လုပ်နိုင်သလား။
- အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုအတွက် သင်လုပ်နေရသည့် အလုပ်ကို နှစ်ခြိုက်သလား။

- သင် လက်ရှိအလုပ်လုပ်နေသေးသည်ဆိုလျှင် ထိုသို့လုပ်နေရသည့် အတွက် စိတ်ချမ်းသာနေသလား။
- ၎င်းအလုပ်ကိုပင် ကြီးကြပ်မှုတစ်စုံတစ်ရာမပါဘဲ သင် ဆောင်ရွက်နိုင် သလား။
- အကယ်၍ တစ်ယောက်ယောက်က သင့်အကြံညာဏ်ကို တောင်းခံလာ လျှင် သင့် လက်ရှိအလုပ် ပိုကောင်း၊ ပိုတိုးတက်လာအောင် အကြံပေး နိုင်သေးသလား။
- သင်လုပ်နေသည့်အလုပ် (သို့မဟုတ် လုပ်ခဲ့သည့်အလုပ်)က သင့်အလုပ် ရှင်အား ငွေကြေးအကျိုးအမြတ် ရစေသလား။
- သင် လုပ်နေ(လုပ်ခဲ့)သည့် လုပ်ငန်းမှ ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင် မှုသည် ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်တစ်ခုအဖြစ် ဆက်ရှိနေသေးသလား။

#### လမ်းကြောင်းပြောင်းဖို့ ရှေ့ဆက်လျှောက်ခြင်း

သင့်အတွေ့အကြုံကို အသုံးပြုပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ရာ၌ ၎င်းအတွေ့အကြုံကို တစ်နည်းတစ်ဖုံ ပြောင်းလဲအသုံးပြုကြည့်ဖို့လည်း စဉ်းစားပါ။ ကျွန်တော် ထိုအတိုင်းကျင့်ကြံခဲ့၏။ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းရှင်တွေ၏ ကြော်ငြာတွေ ထည့်ပေးဖို့ ကျွန်တော်သည် စာနယ်ဇင်းများတွင် ကြော်ငြာစာမျက်နှာတွေ အများ ကြီး ဝယ်ယူခဲ့၏။ ယခု ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် စာအုပ်ထုတ်ဝေသူ ဖြစ်လာတော့ ထုတ်လုပ်မှု စရိတ်စကတွေ ကာမိအောင် ဟိုတုန်းက ကျွန်တော်ဝယ်ခဲ့သည့် စာမျက်နှာတွေထက် ပိုမိုများပြားသောစာမျက်နှာတွေကို ရောင်းချနေပြီ။ ယခင်က ဝယ်သူ၊ ယခု ရောင်းသူ။

လုပ်ငန်းမျက်နှာစာတစ်ခုတွင် ရခဲ့သော အတွေ့အကြုံကို ၎င်းလုပ်ငန်း၏ အခြားမျက်နှာစာတစ်ခုမှာ အသုံးပြုသောအခါ များစွာအကျိုးရှိလာသည်။ သင် လည်း သင့်အတွေ့အကြုံကို ထိုသို့အသုံးပြုလို့ရပါသည်။

#### အပြောင်းအလဲပေါ်မှ အမြတ်ထုတ်ခြင်း

ယနေ့ စီးပွားရေးလောကက စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များကို အကြီး အကျယ် လိုလားတောင့်တနေ၏။ အသက်ကြီးချင်ကြီး၊ အသက်ငယ်ချင်ငယ်။ ဂုဏ်သရေရှိပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်ချင်ဖြစ်၊ မဖြစ်ချင်နေ။ ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေး ရှိချင်ရှိ၊ မရှိချင် နေ။ စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ပဲ အရေးကြီးသည်။



စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ပြုလုပ်ရာ၌ အန္တရာယ်ကင်းသည့် လမ်းစဉ်ဖြစ်သော ဧရာမကုမ္ပဏီကြီးများက ဦးစီးကြီးကိုင်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသည့် လမ်းစဉ်မှာ ခေတ်မရှိတော့။ ယခုလောလောဆယ် လိုအပ်နေသည်မှာ တိုင်းပြည် စီးပွားရေးပြန်လည်ရှင်သန်ဖွံ့ဖြိုးရေးကို အထောက်အကူပြုသည့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တွေဖြစ်၏။ စကတည်းက စနစ်တကျ ချင့်ချိန်ကြံဆထားသည့် အိမ်တွင်းလုပ်ငန်း ပေါင်း အထောင်ထောင် အသောင်းသောင်းကို ခေတ်နှင့် စနစ်က တောင်းဆိုနေ၏။

အမျိုးသားစီးပွားရေးနှင့် နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးသည် အရှိန်အဟုန်ပြင်းစွာ ပြောင်းလဲနေသည်။ ပုဂ္ဂလိကနှင့် အများပြည်သူပိုင် ကုမ္ပဏီများ၏ ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုဈေးကွက်များကို အကျိုးသက်ရောက်မှု ဖြစ်ပေါ်နေစေ၏။ စီးပွားရေး လုပ်ဖို့ အခွင့်အလမ်းများသည် နေရာတကာတိုင်းမှာ ပေါ်ပေါက်နေ၏။

သင်သည် ယခင်လုပ်ခဲ့သောအလုပ်ကို ပြန်လုပ်ချင်စိတ်မရှိဘဲ ဖြစ်ချင် ဖြစ်နေမည်။ သင် ဘာလုပ်ချင်သည်ဆိုတာကို စဉ်းစားမရဘဲ ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမည်။ သို့မဟုတ်ပါကလည်း လုပ်ငန်းရွေးချယ်ဖို့ ချိန်ဆနေတာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် စိတ်ကူးတွေ၊ အကြံညာဏ်တွေ ပေါ်ထွန်းလာအောင် စတင်လုပ်ဆောင်ရမည့်အလုပ်များကို အောက်တွင် ဖော်ပြလိုက်ပါသည်။

**ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်မြောက်ရေး သင်တန်းများ**

အချိန်ဖြုန်းမနေပါနှင့်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်မြောက်ရေးနှင့် ပတ် သက်သည့် သင်တန်းများကို ချဉ်းကပ်ပါ။ ၎င်းသင်တန်းများတွင် သင်ကြားပို့ချ ပေးမည့် အစီအစဉ်များအကြောင်း အသေးစိတ်သိရအောင် မေးမြန်းပါ။

သင်ရွေးချယ်ဖို့ လုပ်ငန်းအဆိုပြုချက်များရှိသည်။ ၎င်းလုပ်ငန်းအဆိုပြု ချက်များသည် ပပ်ပပ်နပ်နပ် သုတေသနပြုထားပြီး၊ စမ်းသပ်ထားပြီး ဖြစ်တတ်၏။ ထိုကဲ့သို့ အဆိုပြုချက်များကလွဲလျှင် သင်တန်းများတက်ခြင်းသည် များစွာအကျိုး ရှိ၏။ ၎င်းအစီအစဉ်များက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဦးစီးလုပ်ကိုင်ဖို့ လိုအပ် သည့် အခြေခံကျွမ်းကျင်မှု အရည်အသွေးများကို သင်ကြားပေးပါလိမ့်မည်။

စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုအရည်အသွေးများ ဆည်းပူးခြင်း

သမားရိုးကျသင်တန်းအစီအစဉ်များတွင် အောက်ဖော်ပြပါ ခေါင်းစဉ်များ ကို တွေ့ရမည်ဖြစ်၏။

- ဝန်ဆောင်မှုအသင်း ဖွဲ့စည်းခြင်း။
- လုပ်ငန်းသစ် စီမံကိန်းချခြင်း။

- ဈေးကွက်များနှင့် ဈေးကွက်ရွေးချယ်ခြင်း။
- ကုန်ပစ္စည်းရွေးချယ်ဖော်ထုတ်ခြင်း။
- လုပ်ငန်းသစ်များအတွက် အထောက်အကူပြုစနစ်များ။
- ဘဏ္ဍာရေးစီမံကိန်း။
- အများပြည်သူကဏ္ဍမှ ဘဏ္ဍာငွေထောက်ပံ့ရေးလမ်းကြောင်း ရှာဖွေ ခြင်း။
- ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍမှ ဘဏ္ဍာငွေထောက်ပံ့ရေးလမ်းကြောင်း ရှာဖွေခြင်း။
- ဒေါင်ဒေါင်မြည်စိတ်ကူးစိတ်သန်းများ ရရာလမ်းကြောင်း ရှာဖွေခြင်း။
- ဥပဒေရေးရာများ။
- သင်၏လုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း။
- သင့်လုပ်ငန်းသစ်ကို စတင်ဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့် အုပ်ချုပ်ခြင်း။

**သင့်ကိုယ်သင် တန်ဖိုးထား လေးစားစိတ်ရှိအောင် ပြုလုပ်ခြင်း**

အသက်အရွယ်၊ လူမှုရေးအနေအထားနှင့် ငွေကြေးအခြေအနေတို့သည် သင့်အတွက် အဟန့်အတားများမဟုတ်။ သင့်အား ဟန့်တားမည့် တစ်ခုတည်းသော အရာသည် သင့်ကိုယ်သင်တန်ဖိုးထားလေးစားစိတ် နည်းပါးခြင်းဖြစ်၏။ သင်သည် ထိုပြဿနာနှင့် ရင်ဆိုင်နေရပြီထင်လျှင် ထိုပြဿနာပပျောက်ရေးအတွက် ယခုပဲ စတင်လုပ်ဆောင်ပါ။

သင် လုပ်ဆောင်ရမည်မှာ ပညာယူချင်စိတ်ကို ပြသဖို့နှင့် အခြားသင်တန်း သားများနှင့်အတူ ပါဝင်ဆွေးနွေးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါသည်။ သင်တန်းတွင် ပါဝင်ဆွေးနွေး သောအခါ သင်သည် အခြားသူတွေထက် နှာတစ်ဖျားသာနေပါလိမ့်မည်။ အဘယ် ကြောင့်ဆိုသော် သင် တွေ့ကြုံရမည့် ခေါင်းစဉ်တော်တော်များများ အကြောင်း ဤစာအုပ်က ထဲထဲဝင်ဝင် ဖော်ပြထားမည်ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

**ကုန်သွယ်မှု နာမည်ရွေးခြင်း**

စီးပွားရေးလုပ်တော့မည်ဆိုလျှင် သင့်ကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် သင့်လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုနာမည်ပေးမည်လဲ။ ဘယ်နာမည်ဖြင့် အလုပ်လုပ်မည်လဲ။ သည်မေးခွန်းက အလွန်အလွန် အရေးကြီးသည်။ တတ်နိုင်သမျှ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ရွေးချယ်ဖို့လည်း လိုအပ်သည်။ စကတည်းက မှန်မှန်ကန်ကန် ရွေးချယ်တတ်ဖို့လည်း အရေးကြီး သည်။ လအနည်းငယ်ကြာပြီးမှ သို့မဟုတ် တစ်နှစ်လောက်ကြာမှ နာမည်ပြောင်း ရသည့်အလုပ်ကို သင် သဘောကျမည်မဟုတ်။

နာမည်တစ်လုံး ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ချင်းမပြုမီ သင် ကျွမ်းဝင်ယဉ်ပါးနေသင့် သည့် လမ်းညွှန်ဥပဒေသ နည်းနည်းပါးပါးရှိပါသည်။ အနှစ်သာရအားဖြင့် စံထား ရလောက်အောင် ကောင်းသော ကုန်သွယ်မှုနာမည်တစ်လုံးသည် အောက်ဖော်ပြပါ လိုအပ်ချက် ငါးချက်နှင့် ကိုက်ညီရပါမည်။

**လမ်းညွှန်ချက် ငါးခု**

- ၁။ နာမည်တစ်ခုတွင် စကားလုံးခုနစ်လုံးထက် ပိုပြီးမပါဝင်သင့်။  
စကားလုံးငါးလုံး သို့မဟုတ် သုံးလုံးဆိုလျှင် ပိုကောင်းသည်။
- ၂။ အသံထွက်ရာ၌ အသံသုံးသံထက် မပိုသင့်။ အသံနှစ်သံ ဆိုလျှင် ပို ကောင်းသည်။
- ၃။ နာမည်တစ်ခုသည် အမြင်အားဖြင့် လည်းကောင်း။ အကြားအားဖြင့် လည်းကောင်း ရှင်းလင်းလွယ်ကူရပါမည်။
- ၄။ လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက်နှင့် နာမည် ကိုက်ညီရပါမည်။
- ၅။ တရားဥပဒေအရ လက်ခံနိုင်သောနာမည် ဖြစ်ရပါမည်။

**စာလုံးအရေအတွက်**

စာလုံးအရေအတွက် ခုနစ်လုံးထက် မပိုသင့်။ ဘာကြောင့်လဲ။ နာမည် တစ်ခုသည် တိုလေ ပိုပြီးမှတ်မိလွယ်လေ ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။ ဥပမာ - ရှုမဝ (၃ လုံး)၊ ကြေးမုံ (၂ လုံး)၊ ရတနာမြေ (၄ လုံး)၊ နဝရတ်ရေစင် (၅ လုံး)။ နာမည် တစ်ခုသည် တိုရမည်၊ ရှင်းရမည်။ သင်ရွေးချယ်သောနာမည်သည် အခြားအင်္ဂါရပ် လေးခုနှင့်လည်း ကိုက်ညီနေသည်ဆိုလျှင် သင်သည် အောင်မြင်မည့်နာမည်တစ်ခု ကို ရွေးချယ်မိပြီ ဆိုရပါမည်။

(မှတ်ချက် - မြန်မာမှုပြုထားပါသည်။ မြန်မာပြည်သူ)

**အသံ နှစ်သံ၊ သုံးသံထက် မပိုသင့်**

ဘာကြောင့်လဲ။ သင်၏ ကုန်သွယ်မှုနာမည်သည် ခေါ်ဝေါ်ပြောဆိုသူ၏ လျှာပေါ်တွင် လျှောခနဲ အဆင်ပြေချောမွေ့နေရပါမည်။ လျှာလိပ်ရ၊ အလျှာခေါက် ရများပြီး အသံထွက်ရခက်သော နာမည်များကို လူတွေ သိပ်ပြီး 'အာ' မတွေ့ပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီ၏နာမည်၊ သင့်ကုန်ပစ္စည်း၏နာမည်ကို ခေါ်ဝေါ်ပြောဆိုတိုင်း ပြော သူမှာ ဒုက္ခရောက်နေပါလိမ့်မည်။

**အမြင်နှင့် အကြား ရှင်းလင်းလွယ်ကူခြင်း**

နာမည်တစ်ခုကို ကြည့်လိုက်လျှင် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဖြစ်နေသင့်သည်။ ဂရပ်ဖစ်သဘောအရ ပြေပြစ်နေသင့်သည်။ ကြည့်လိုလည်း လှရမည်။ နာမည် တစ်ခုကို ခေါ်ဝေါ်လိုက်လျှင် ကြားသူ၏ နားထဲမှာ ရှင်းလင်းပြတ်သားနေသင့်သည်။ နားထဲမှာ စွဲသွားသည့် နာမည်မျိုး ဖြစ်သင့်သည်။ ထို့ကြောင့် စာလုံးခုနစ်လုံးထက် မပိုသော နာမည်မျိုးကို ရွေးချယ်ဖို့ အကြံပေးထားခြင်းဖြစ်၏။

**လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက်နှင့် ကိုက်ညီခြင်း**

သည်အချက်ကတော့ ရှင်းပါသည်။ အထူးပြောနေဖို့လိုမည် မထင်ပါ။ သို့သော် အချို့နာမည်များသည် မိမိ၏လုပ်ငန်းသဘာဝက တစ်မျိုး၊ မှည့်ခေါ်ထား သည့် နာမည်ကတခြား ဖြစ်နေသည်ကို မကြာမကြာ တွေ့ရတတ်၏။

အချို့နာမည်များမှာ နာမည်သက်သက်ဖြစ်၏။ ဖတ်လို့ ခေါ်လို့ လွယ် ချင် လွယ်မည်၊ ကောင်းချင်ကောင်းမည်။ သို့သော် အဓိပ္ပာယ်မရှိသော နာမည်များ ဖြစ်နေတတ်၏။ မိမိလုပ်ငန်း ဦးတည်ချက်ကို အထောက်အကူမပြုနိုင်သောနာမည် များ ဖြစ်နေတတ်၏။ ဥပမာ-ဖွေးလက်ဟူသော နာမည်သည် ဆပ်ပြာမှုန့်လုပ်ငန်း နှင့် အလွန် သင့်မြတ်ကောင်းမွန်သည်။ နာမည်မှာကို ဆပ်ပြာမှုန့်၏ အာနိသင်တွေ ပေါ်လွင်ပြီး ဖြစ်နေ၏။

**သင့်နာမည်အရင်းကို အသုံးပြုခြင်း**

သင့်လုပ်ငန်းသည် အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်း။ ဥပဒေလုပ်ငန်း၊ စာရင်းကိုင် လုပ်ငန်းမျိုးဆိုလျှင် သင့်နာမည်ရင်းကိုအသုံးပြုခြင်းသည် အဓိပ္ပာယ်ရှိ၏။ သို့သော် ရှင်းလင်းလွယ်ကူသောနာမည်မျိုး ဖြစ်ပါစေ။ ဥပမာ - လှထွန်း စာရင်းကိုင်အဖွဲ့၊ မျိုးအောင် ဥပဒေအကြံပေးအဖွဲ့၊ မိုးကျော် ဆောက်လုပ်ရေး စသည်ဖြင့်။

မိမိ နာမည်ရင်းနောက်တွင် မိမိရရှိထားသော ဘွဲ့တွေ၊ ဒီပလိုမာတွေ ဖော်ပြနေဖို့မလိုပါ။ စာရင်းကိုင်အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ ထူထောင်ပြီဆိုသည်နှင့် မိမိတွင် စာရင်းအင်းပညာနှင့် ပတ်သက်သည့် ပညာအရည်အချင်း ရှိပြီးဖြစ်ကြောင်း သိ ကြပါသည်။

**တရားဥပဒေအရ လက်ခံနိုင်သော နာမည်**

သင် စိတ်ကြိုက်နာမည်တစ်ခုကို ရွေးလိုက်ပြီ ဆိုပါစို့။ ထိုအခါ သင်ရွေး

ချယ်သည့် နာမည်သည် (၁) တရားဥပဒေနှင့် ညီညွတ်မှုရှိသလား။ (၂) သည် နာမည်ကို တခြားသူ တစ်ဦးတစ်ယောက်က သုံးစွဲပြီး ဖြစ်နေ၊ မနေကို သေချာ အောင် စုံစမ်းထောက်လှမ်းရပါမည်။

သည်အလုပ်ကို သင် လွယ်လွယ်ကလေးလုပ်လို့ရ၏။ လုပ်ငန်းမှတ်ပုံတင် ရုံးသို့ သွားပြီး မိမိ၏ သုံးစွဲမည့်နာမည်ကို မှတ်ပုံတင်လိုက်ရုံပင်။ သို့မဟုတ်ပါက လည်း သင်၏ ဥပဒေအတိုင်ပင်ခံကို တာဝန်ပေးလိုက်ရုံပင်။

တစ်ခါတစ်ခါတွင် သင်ရွေးထားသည့် နာမည်ကို အခြားသူတစ်ဦးက မှတ်ပုံတင်ထားပြီး ဖြစ်နေကြောင်း တွေ့ရတတ်၏။ စိတ်မပျက်ပါနှင့်။ သင်တို့၏ စီးပွားရေးနယ်ပယ်ချင်း မတူလျှင် သုံးစွဲလို့ရ၏။ ဥပမာ - သင်က ထိပ်တန်း စက်ပြင်လုပ်ငန်းဟု သုံးစွဲချင်သည်။ အခြားတစ်ဦးက ထိပ်တန်းအလှူကုန်ဟူ၍ သုံးစွဲနေပြီ။ သို့သော် အကြောင်းမဟုတ်။ လုပ်ငန်းသဘာဝချင်း မတူ။ နယ်ပယ် ချင်း မတူ။ သုံးစွဲလို့ရသည်။ နာမည်တစ်လုံးက အများကြီး တာသွားသည်။ သည် တော့ စကတည်းက မှန်မှန်ကန်ကန် ကောင်းကောင်းမွန်မွန်ဖြစ်အောင် အားထုတ် ပါ။ နောင်တစ်ချိန်ကျမှ နာမည်ပြောင်းနေရလျှင် မကောင်း။ အချိန်ကုန်၊ ငွေကုန် လူပင်ပန်း ဖြစ်ရပါသည်။

**သင်၏ အဆင်သင့်ဖြစ်မှု အနေအထားကို စစ်ဆေးပါ**

သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းအတွက် စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုရအောင် ဘယ် နေရာမှာ ဦးစွာရှာဖွေကြည့်ရှုမည်လဲ။

တိုင်းပြည် စီးပွားရေးတွင် လုပ်ငန်းသစ်များ အလွန်အရေးကြီးကြောင်း သင် ဘာကြောင့်ပြောရမည်လဲ။

သင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာရေးအတွက် ဘယ်နေရာတွေမှာ သင်ယူဆည်းပူးလို့ရမည်လဲ။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တန်ဖိုးထားလေးစားစိတ်သည် ဘာကြောင့် လွန်စွာ အရေးကြီးသလဲ။ သင့်မှာ ၎င်းစိတ်ဓာတ်မျိုး နိမ့်ကျနေလျှင် မြှင့်တင်ရေးအတွက် သင် တစ်ခုခုအားထုတ်မည်လား။

သင့်မြတ်လျော်ကန်သော ကုန်သွယ်မှုနာမည်တစ်လုံးရဖို့ ဘာကြောင့် သိပ်အရေးကြီးသလဲ။ သင် ရွေးမည့်နာမည်တွင် စာလုံးဘယ်နှလုံး ပါမည်လဲ။

သင့်နာမည်ရင်းကို အသုံးပြုဖို့ ဘယ်အနေအထားမျိုးတွင် အဆင်ပြေ မည်လဲ။

သင် ရွေးသည့်နာမည်သည် လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက်နှင့် ကိုက်ညီရဲ့လား။ ၎င်းနာမည်သည် တရားဥပဒေအရ လက်ခံနိုင်သည့် နာမည်လား။

**သာဓက ဖြစ်ရပ်များ (က)၊ သင်တန်းတစ်ခု တက်ဖို့ တွမ် စုံစမ်းခြင်း**

တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်က ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းကလေးတစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ စိတ် ဆန္ဒရှိတာ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်း သေချာသည်။ သို့ပေမယ့် ရွေးချယ်စရာ လုပ်ငန်းတစ်ခု ပေါ်လာလို့ ပေါ်လာငြားဆိုပြီး ယတိပြတ် ဆုံးဖြတ်ချက်မချသေး။ သို့ဖြင့် ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းလိုသူများအတွက် အစိုးရက ကမကထပြုပြီး ဖွင့်ပေးသည့် သင်တန်းတစ်ခု ကို ရှာသည်။

သူ သိပ်ဝေးဝေးလံလံ လိုက်ရှာမနေရပါ။ ရက်အနည်းငယ်အတွင်း သတင်းစာထဲတွင် ကြော်ငြာတစ်ခု ပါလာသည်။ ကြော်ငြာထဲတွင် သကြားပေမည့် ဘာသာရပ်များ၊ သင်တန်းစဖွင့်မည် နေ့ရက်နှင့် သင်တန်းတက်ခွင့်ရရန် လိုအပ် ချက်များကို အသေးစိတ် ဖော်ပြထားသည်။

တွမ် အချိန်ဆိုင်းမနေ။ ချက်ချင်းသွားပြီးလျှောက်လွှာတင်သည်။ နောက် တစ်ပတ်ကျတော့ သင်တန်းသားအဖြစ် ရွေးချယ်ခံရဖို့ လူတွေ့စစ်ဆေးခံရသည်။ လူတွေ့ အစစ်ဆေးခံပွဲမှာ အဆင်ပြေချောမွေ့လွန်းသည့်အတွက် သူ့မှာ တအံ့ တဩပင် ဖြစ်ရသည်။ သူတို့သင်တန်းမှာ လက်ခံချင်သူသည် သူလိုလူမျိုး ဖြစ်နေ ဟန်ပင်။ သူ့အနေဖြင့် မေးခွန်းပေါင်း မြောက်မြားစွာကိုတော့ ဖြေရသည်။ သို့ပေ မယ့် စစ်ဆေးမေးမြန်းသူက တွမ်၏အသက်နှင့်ပတ်သက်၍ တစ်ခွန်းတစ်ပါဒမျှ မမေး။ တွမ်က ၄၉ နှစ် ရှိနေပြီ။ သူ့အသက်အရွယ်သည် သင်တန်းတက်ရေးတွင် အဟန့်အတား ဖြစ်လိမ့်မည်ဟု သူ ထင်မှတ်ထားခဲ့၏။ သူ့အထင်မှားသွားသည်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်လိုသူများ သင်တန်းတွင်တက်ဖို့ သူ့ကို ရွေးလိုက်ကြသည်။ (ထိုစဉ်က ထိုသင်တန်း၏တန်ဖိုးကို သူ အထင်မကြီးခဲ့။) သို့သော် သည်သင်တန်းက သူ့အား စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ အများကြီး အများကြီး သင်ပေးလိုက် မည်ဖြစ်၏။ ၎င်းကျွမ်းကျင်မှုများကို အသုံးပြုပြီး သူ၏လုပ်ငန်းသစ်ကို ထူထောင် နိုင်မည်။ ၎င်းကျွမ်းကျင်မှုများကို အသုံးပြုပြီး သူ၏လုပ်ငန်းသစ်ကို ထူထောင်နိုင် မည်။ သူနှင့် လက်တွဲလုပ်ကိုင်မည့် တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကို ရှာဖွေနိုင်မည် ဖြစ်၏။

**သာဓက ဖြစ်ရပ်များ (၁)။ ဟေဇယ်ဖခင်က ဝင်ကျခြင်း**

“ဒါပေမဲ့ ကိုယ်တို့ကို ဘယ်သူကမှ လေးလေးနက်နက် သဘောထားမှာ မဟုတ်ပါဘူး” ဟု ပေါလ်က ပြောသည်။

“လေးလေးနက်နက် သဘောထားမှာပါ။ တို့မှာ စီမံကိန်းတစ်ခုရှိရင် စဉ်းစားကြမှာပါ” ဟု ဟေဇယ် ပြန်ပြောသည်။

“ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ငွေထွက်လာအောင် ကိုယ်တို့က ဘယ်လိုစီမံကိန်းမျိုး တင်ပြနိုင်မှာမို့လဲ။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အလုပ်လက်မဲ့ ထောက်ပံ့ကြေးကလေးကလွဲလို့ ကိုယ်တို့မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခု စနိုင်လောက်တဲ့ပိုက်ဆံမှ မရှိဘဲကွ”

“တို့အတွက် စီမံကိန်းတစ်ခု တို့ ရေးလို့ရပါတယ်။ တို့ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲမှု သင်တန်းတက်တုန်းက အဲဒါတွေ ဘယ်လိုရေးရမယ်ဆိုတာ သင်ခဲ့ရပါတယ်။ နောက်ပြီး တို့လုပ်ငန်းလည်ပတ်လို့ရအောင် ဖေဖေက ပေါင် ၅၀၀ ပေးမယ်လို့ ကတိပေးထားတယ်ကွာ။ မနေ့ညက တို့ သူနဲ့ သေသေချာချာ ဆွေးနွေးဖြစ်တယ်။ တို့ စိတ်ကူးသိပ်ကောင်းတယ်လို့ ဖေဖေက ပြောတယ်လေ”

“အင်း . . . စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဖုန်တော သဲတောထဲက ပွင့်လန်း လာမှပဲ ဖြစ်မယ်”

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (၀)။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းအတွက် အခွင့်အလမ်း**

တိုင်ထောင် ဘောလုံးပစ်ကစားကွင်းတွင် ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ သဘော တူညီချက်ရပြီး နောက်တစ်နေ့မှာ တွေ့ကြုံဖို့ ချိန်းကြသည်။ နောက်နေ့ကျတော့ သူတို့ စိတ်ကူးထားသည့် ပြည်သူ့အကျိုးပြုလုပ်ငန်းအတွက် အကူအညီတောင်းခံ ချက်များ ရှိသလားသိရအောင် လူမှုဝန်ထမ်းဌာနသို့ သွားကြသည်။

သူတို့ တအံ့တဩဖြစ်သွားသည်။ သူတို့ လုပ်ချင်သည့် အလုပ်မျိုးရှိနေ သည်။ သူတို့နေထိုင်သည့်ဒေသရှိ လူမှုဝန်ထမ်းဌာနက တစ်ပတ်တစ်ကြိမ် သက်ကြီး ရွယ်အိုများ မိတ်ဆုံစားပွဲ ပြုလုပ်ပေးသည်။ ၎င်းသက်ကြီးရွယ်အိုများနှင့် မစွမ်း မသန်သူများကို မိတ်ဆုံစားပွဲသို့ ကြိုပေးဖို့၊ အိမ်ပြန်ပို့ပေးဖို့ အခက်အခဲတွေ့နေ သည်။ ထို့ကြောင့် သက်ကြီးရွယ်အိုများအား ကြိုပို့တာဝန်ယူလိုသူ တစ်ဦးတစ် ယောက်ကို လူမှုဝန်ထမ်းဌာနက ရှာနေသည် ဆို၏။

သူတို့နှစ်ယောက်အား ဒေသဆိုင်ရာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ရန်ပုံငွေအဖွဲ့သို့ သွားရောက်စုံစမ်းကြည့်ရန်လည်း လူမှုဝန်ထမ်းဌာနက အကြံပေးလိုက်၏။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့လုပ်လိုသည့် လုပ်ငန်းအတွက် ရန်ပုံငွေအဖွဲ့က အကူအညီတစ်စုံတစ်ရာ

ပေးနိုင်၊ မပေးနိုင်ကို စုံစမ်းမေးမြန်းကြည့်ပါဟု တိုက်တွန်းလိုက်၏။

**ဆေးနွေးချက်များ**

၁။ သင် ဘယ်လိုလုပ်ငန်းမျိုးတွင် ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသလဲ။ တကယ်ကျွမ်းကျင် သည့် လုပ်ငန်းအကြောင်း အကျဉ်းချုပ်စာတမ်းတစ်စောင် ပြုစုပါ။ ၎င်း လုပ်ငန်းဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းရလျှင် သင် ပျော်ရွှင်ကြည်နူးမှု ရနိုင်မည်လား။ ၎င်းလုပ်ငန်းကို သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းအဖြစ် တည် ထောင်လျှင် ၎င်းလုပ်ငန်းဖြင့် ငွေရှာနိုင်မည်လား။

၂။ သင် ကျင်လည်လှုပ်ရှားခဲ့သည့် စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် သင့် ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းတစ်ခု တူထောင်ချင်စိတ်မရှိဘူး ဆိုပါစို့။ သို့ဆိုလျှင် သင် ရရှိ ထားသည့် အတွေ့အကြုံများကို လမ်းကြောင်းပြောင်းပြီး အကျိုးအမြတ် ရှိအောင် အသုံးချဖို့ ဘယ်လိုလုပ်ဆောင်မည်လဲ။

၃။ အစိုးရက ကမကထပြု စီစဉ်ဖွင့်လှစ်ပြီး ‘ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတည်ထောင် ခြင်း’ ဘာသာရပ်ကို အထူးပြုသင်ကြားပေးသည့် သင်တန်းများကို လက်လှမ်းမီသလောက် ရှာဖွေစုံစမ်းရန်။

၄။ သင် ရယူပိုင်ဆိုင်လိုသည့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုအရည်အသွေး များကို စာရင်းတစ်ခု ပြုစုပါ။

၅။ သင် အသုံးပြုလိုရသည့် ကုန်သွယ်မှုနာမည် ခြောက်မျိုး စဉ်းစားဖော် ထုတ်ပါ။



**ကြိုတင်စီမံကိန်းချခြင်း**

အစီရင်ခံစာတွေ ရေးသားခြင်းကို ဘယ်သူမျှ နှစ်ခြိုက်ခြင်းမရှိ။ သင်၏ လုပ်ငန်း စီမံကိန်းဆိုသည်မှာ အခြေခံအားဖြင့် အစီရင်ခံစာတစ်စောင်သာ ဖြစ်၏။ ဤ စာတမ်းသည် သင့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို မီးမောင်းထိုးပြမည့် အစီရင်ခံစာ ဖြစ်၏။ သင့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အထင်ကြီးသဘောကျသော ငွေရှင်ကြေးရှင် များ၏ စိတ်မျက်စိထဲတွင် ငွေရှာနည်တစ်ခုအဖြစ် တဖြည်းဖြည်း ရုပ်လုံးပေါ်လာ စေမည့် အစီရင်ခံစာဖြစ်၏။ သင်လိုအပ်နေသော မတည်ရင်းနှီးငွေ ပေါ်ထွက်လာ ပြီး သင့်စိတ်ကူးကို လက်တွေ့ဖြစ်မြောက်လာစေမည့် အစီရင်ခံစာဖြစ်၏။

နံပါတ်တစ် အရေးကြီးသည်မှာ အောင်မြင်ရေး စီမံကိန်းတစ်ခု ဖြစ်ပေါ် လာအောင် မည်သို့ဖန်တီးရမည်ဆိုသည်ကို လေ့လာဆည်းပူးဖို့ဖြစ်၏။ သင်ရေးဆွဲ မည့် စီမံကိန်းသည် ထောင့်စေ့အောင် သုတေသနလုပ်ထားသော စီမံကိန်း ဖြစ်ရ ပါမည်။ ၎င်း စီမံကိန်းကို သင် တစ်ကြိမ်ထပ်မံအချောကိုင်တိုင်း တန်ဖိုးတက်တက် လာသည့် စီမံကိန်းမျိုး ဖြစ်ရပါမည်။

အစပိုင်းတွင် သင်ရနိုင်သော အကူအညီမှန်သရွေ့ အကုန်ယူပါ။ ဤ အကြောင်းအရာနှင့်ပတ်သက်၍ အလွန်ကောင်းသည့် စာအုပ်တွေလည်း ရှိသည်။ သင်သည် ယခင်က လုပ်ငန်းစီမံချက်မရေးဆွဲဖူးလျှင် ဂျွန်ဂျွန်ဆန် ရေးသည့် '၂၄ နာရီ လုပ်ငန်းစီမံချက်' စာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်ဖို့ ထောက်ခံပါရစေ။ အလွန်တန်ဖိုး ရှိသည့်စာအုပ် ဖြစ်၏။ သို့သော် သင့်စီမံချက်ကို ၂၄ နာရီအတွင်း အပြီးရေးရမည်ဟု ကျွန်တော်အကြံပေးနေခြင်းမဟုတ်။ စာရေးဆရာကိုယ်တိုင်သည်လည်း သူ့စာအုပ် ကို ၂၄ နာရီအတွင်း ရေးခဲ့ခြင်းမဟုတ်ပါ။

ထိုစာအုပ်ကို တစ်ကြိမ် အစအဆုံး ဖတ်ပါ။ ထို့နောက် ထိုစာအုပ်ကို လက်စွဲအဖြစ်ကိုင်ကာ သင့်စီမံချက်ကို စတင်ပြုစုပါ။ အောင်နိုင်ရေးစီမံကိန်းကို ရေးဆွဲပြုစုရင်း လျှို့ဝှက်နက်နဲသော စီမံကိန်းရေးဆွဲနည်းကို သဘောပေါက်လာပါ လိမ့်မည်။ ပြီးတော့ လိုအပ်သော အခြေခံအချက်အလက်များကိုလည်း နားလည် လာပါလိမ့်မည်။

**အဆုံးစွန်သော ပန်းတိုင်ကို အာရုံစိုက်ခြင်း**

သင့်လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို အကောင်အထည်ဖော် ရေးဆွဲနေခြင်းသည် ပျော်စရာကောင်းသည့် အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်နေသင့်၏။ သင့်စိတ်ကို အဆုံးစွန်သော ပန်းတိုင်အပေါ် အာရုံပြုထားခြင်းဖြင့် သင့်ခေါင်းထဲတွင် တီထွင်ဖန်တီးအတွေးတွေ

**အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းတစ်ခု ဖန်တီးခြင်း**

အောင်မြင်ရေးအတွက် သင့်စီမံကိန်းကိုရေးဆွဲရာ၌ အချိန် သိပ်မစော နေသေးသည်ဟူ၍ မရှိ။ သည်တော့ ယခုပဲ စတင်ဖန်တီး ပါ။ စိတ်ကူးတစ်ခု ပီပီပြင်ပြင် ဖော်ထုတ်နိုင်သည့် အချိန်ထိပင် မစောင့်ပါနှင့်။ ထိုသို့ သင် စိတ်ကြိုက်တွေ့မည့် စိတ်ကူးတစ်ခုရဖို့ အချိန်ကြာကောင်းကြာမည်။ ကြာပါစေ၊ ထိုသို့ ကြာနေခြင်းသည် လည်း တစ်နည်းတစ်ဖုံအားဖြင့် ကောင်းပါသည်။ အဘယ့်ကြောင့် ဆိုသော် စိတ်ကူးအကြံအစည်တစ်ခုသည် စတင်ကြံစည်ကတည်းက မှန်မှန်ကန်ကန်ဖြစ်နေလျှင် အကောင်းဆုံးဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

“ဒါပေမယ့် ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာတောင် တိတိကျကျမသိ ရသေးဘဲ ကျွန်တော့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို ဘယ်လိုဆွဲလို့ရမှာလဲ” သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော မှတ်ချက်ဖြစ်၏။ သို့ပေမယ့် ယခုလောလောဆယ် သင်လုပ်လို့ရသည်မှာ သင့် 'စီမံကိန်း' အတွက် စီမံကိန်းချနေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

တဖွားဖွား ပေါ်လာပါလိမ့်မည်။ သင်၏ အဆုံးစွန်သော ပန်းတိုင်ဆိုတာကတော့ သင့်စိတ်ကူးကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် အကျိုးအမြတ် ရှိသော သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ထွန်းလာခြင်းပင် ဖြစ်၏။

သင့်အနေဖြင့် စိတ်ကူးတစ်ခုကို သတ်သတ်မှတ်မှတ် မရွေးချယ်ရသေး သည့်တိုင် သင့်မှာ ဆန်းသစ်တီထွင်အတွေးတွေ တိုးပွားကြွယ်ဝလာပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့ ကြွယ်ဝလာသည့်အတွက် သင့်ဘဝ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် ကြံ ဆောင်ပေးမည့် စိတ်ကူးတစ်ခုကို ရွေးချယ်နိုင်စွမ်း ဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်း ရှိလာနိုင်၏။ လုပ်ငန်းစီမံချက်ရေးဆွဲရင်း ဈာန်ဝင်ပြီး စိတ်ကူးသစ်တွေ ပေါ်လာပါလိမ့်မည်။

အောင်နိုင်ရေးစီမံကိန်းတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်လာရန် အကြိမ်ကြိမ် ပြန်လည် ဆန်းသစ်ဖို့ လိုအပ်၏။ စီမံကိန်းရေးဆွဲရင်း သင်သည် အရှိတရားကို မြင်တွေ့လာ မည်ဖြစ်၏။ သင့်အတွေးများကို စာရွက်ပေါ်ရေးချသောအခါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ စိတ်ကူးတစ်ခု၏ ကောင်းကွက်၊ ဆိုးကွက်နှင့် အကျဉ်းတန်ကွက်တွေ မြန်မြန်ဆန်ဆန် သိမြင်လာသည်။

ကနဦးပိုင်းတွင် သင် ဇေဝဇဝါဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေနိုင်၏။ သို့သော် အလုပ် မဖြစ်သော စိတ်ကူးများကို ယုံကြည်ချက်ပြင်းပြင်း၊ အားမာန်ပါပါဖြင့် အာရုံစိုက် နေမိကြောင်း မကြာခင်သိလာမည်။ ထိုသို့သောစိတ်ကူးများကို ချက်ချင်းလက်ငင်း ပြန်လည်ဆန်းစစ်ဖို့လို၏။ ပြန်လည်စဉ်းစားကြံဆဖို့လို၏။ ထပ်မံ သုတေသနပြုဖို့ လို၏။ သို့မဟုတ် လုံးလုံးလျားလျား ပစ်ပယ်လိုက်ဖို့ လို၏။

ယခု အမှားအယွင်းတွေကို ဖော်ထုတ်ပြီး အမှန်ပြင်ဖို့ အချိန်တန်ပြီ။ သင် စတင်ပြီးရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှု ပြုလုပ်ပြီဆိုသည်နှင့် အစမ်းလေ့ကျင့်နေလို့ မရတော့။ ထို့ကြောင့်ပင် သင့်စီမံကိန်းသည် အောင်မြင်သော စီမံကိန်းတစ်ခု ဖြစ်လာခြင်းဖြစ်၏။ သင့်စီမံချက်တွေကို သူ့နေရာနှင့်သူ အတည်မပြုမီ ပြန်လည် ဆန်းစစ်ခြင်း၊ ပြင်ဆင်ခြင်း၊ အချောကိုင်ခြင်းတို့သည် အောင်နိုင်ရေးစီမံကိန်းတစ်ခု ဖြစ်ထွန်းလာရေးအတွက် အခြေခံကျသော ဆောင်ရွက်ချက်များဖြစ်၏။

သင် သတိရနေသင့်သည်မှာ သင်ရေးဆွဲပြီးသွားသည့်စီမံကိန်းကို သင် ကိုယ်တိုင် ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း ယုံကြည်စိတ်ချနေရပါမည်။ သင့်ယုံကြည်စိတ်ချမှုသည် ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းထက် လျော့နည်းနေလျှင် ဘယ်ငွေရှင် ကြေးရှင်က အထင်ကြီး တန်ဖိုးထားပါမည်လဲ။

**ဥပမာ - “ဖိုးကပ်စ်” နိုင်ငံတကာ စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး**

မှတ်တမ်းအဖြစ် ပြောရလျှင် ကျွန်တော်သည် ကျွန်တော့်ကို အလုပ်ဖြုတ်

လိုက်သည့်နေ့မှာပင် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို စတင်ရေးဆွဲတော့၏။ ၎င်းစီမံကိန်းကို ခုနစ်လကြာအထိ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း သဲကြီးမဲကြီး ရေးဆွဲသည်။ ပြင်ဆင်မွမ်းမံသည်။ ကျွန်တော်က စာရင်းကိုင်တစ်ယောက်တော့ မဟုတ်။ သို့ပေမယ့် သုံးနှစ်စာအတွက် ငွေသား စီးဆင်းမှုနှင့် အရှုံး၊ အမြတ် စာရင်းများကို မှန်းဆလျာထားခဲ့၏။ သင့် အနေဖြင့် ကိန်းဂဏန်း တော်တော်များများကို သေချာတိကျ သိနိုင်မည်မဟုတ်။ သို့သော် ဤသို့ ကနဦးစီမံချက်များ ရေးဆွဲသည့်အတွက် သင်အကျိုးရှိပါလိမ့်မည်။ စမ်းကြည့်၊ အမှားပြင်စနစ်ကို အသုံးပြုပါ။ လေ့ကျင့်ခြင်းဖြင့် စင်းလုံးချောလာပါ လိမ့်မည်။ နောင်တစ်ချိန်တွင် စာရင်းပညာရှင်တစ်ဦး၏ အကူအညီကို အချိန် မရွေး ရယူနိုင်ပါသည်။

“ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် သင်တန်း” တက်ဖို့ လျှောက်လွှာတင်သောအခါ ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲတွင် အဓိကရည်မှန်းချက်သုံးမျိုး ထားခဲ့၏။

- ကျွန်တော်၏ လုပ်ငန်းရှင်ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုများ ထက်မြတ်ကောင်းမွန် လာရန်၊
- အများပြည်သူပိုင် အဖွဲ့အစည်းမှ ငွေကြေးစိုက်ထုတ်မည့် အလားအလာ လမ်းကြောင်း ဖော်ထုတ်ရန်၊
- ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတွင် အစုရှယ်ယာဝင်အဖြစ် တွဲဖက်လုပ်ကိုင် မည့် အုပ်ချုပ်မှုစာရင်းကိုင်တစ်ဦး ရှာဖွေရန်။

ကျွန်တော့် ရည်မှန်းချက်သုံးခုစလုံး အောင်မြင်ခဲ့သည်။ ကျွန်တော်ရေးဆွဲ ခဲ့သည့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ စီမံချက်အကြမ်းထည်များကို အဓိပ္ပာယ်ရှိပြီး ငွေရှင် ကြေးရှင်တွေ မက်မောလောက်သည့် စီမံချက်များအဖြစ် ပြန်လည်ရေးဆွဲလိုသည် မှာ အဆိုပါစာရင်းကိုင်ပင်ဖြစ်၏။ ၎င်းကုန်ကြမ်းများကို ကျွန်တော်က ပေးနိုင်၏။ ဘာကြောင့်ဆို သည်လုပ်ငန်းအကြောင်း ကျွန်တော်က သိနေသောကြောင့်ဖြစ်၏။

**စီမံကိန်းသည် သင့်စီမံကိန်း ဖြစ်ပါစေ**

သင်၏ အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းသည် ဘယ်လိုပုံစံဖြင့် ပေါ်ထွက်လာသည် ဖြစ်စေ ၎င်းစီမံကိန်းသည် သင်ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲသော စီမံကိန်းဖြစ်ပါစေ။ စီမံကိန်း တစ်ခုလုံး ပုံပေါ်လာဖို့ အကူအညီ လိုကောင်းလိုမည်။ အကူအညီခေါ်ပါ။ အရေး မကြီး။ သို့ပေမယ့် စိတ်ပင်ပန်းစရာကောင်းလှသည့် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းအလုပ်ကို (သင့်မှာ ငွေရှိသည့်တိုင်) အုပ်ချုပ်မှုစာရင်းကိုင်အား တာဝန်ပေးလိုက်ဖို့ စိတ်မကူး ပါနှင့်။

ဤစီမံကိန်းသည် သင့်ရင်သွေးဖြစ်၏။ သင့်ရင်သွေး ကျန်းကျန်းမာမာ မွေးဖွားလာရေးအတွက် သင် အစအဆုံး ကြည့်ရှုစောင့်ရှောက်ရပါမည်။ တစ်နေ့တွင် ၎င်းစီမံကိန်းကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ရမည်မှာ သင်နှင့် သင့်အဖွဲ့သာဖြစ်၏။ အကြံပေးအရာရှိတစ်ယောက်က ထိုအလုပ်ကိုလုပ်မည် မဟုတ်ပါချေ။

**သင့်အောင်မြင်မှုအတွက် စီမံကိန်းစာတမ်း**

သင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းအတွက် သင် ကြံစည်ရေးဆွဲထားသည့် စီမံကိန်းသည် သင့်အောင်မြင်မှုကို ဖော်ဆောင်မည့်စာတမ်းဖြစ်၏။ စီမံကိန်းတွေကထူးခြားသည်။ အလွန်ကျေနပ်ပျော်ရွှင်စရာကောင်းသည်။ စီမံကိန်းတွေက သင် ဘယ်ကို သွားနေသလဲဆိုတာကို ဖော်ပြသည်။ ထိုနေရာသို့ရောက်သောအခါ ဘာလုပ်မည်လဲဆိုတာနှင့် ဘယ်လိုလုပ်မည်လဲဆိုတာကို ဖော်ပြသည်။

စီမံကိန်းတွေကို ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောမထားပါနှင့်။ စီမံကိန်းဆိုသည်မှာ သင် အလုပ်စဖြစ်အောင်နှင့် လုပ်ငန်းအတွက် မတည်ငွေရှာဖွေလိုရအောင် ရေးဆွဲထားသည့် စာတမ်းလောက်သာ မဟုတ်။ သည်စီမံကိန်းသည် သင်နှင့်အတူ ကာလကြာမြင့်စွာ ရှိနေပါမည်။ သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်နေသရွေ့ကာလ ပတ်လုံး သင်နှင့်အတူ ရှိနေပါမည်။ သည် လက်စွဲစာတမ်းကို သင် ပြန်ပြီးသုံးသပ် ဆန်းစစ်ချင်လာလိမ့်မည်။ သင် လျှောက်သည့်လမ်းတွင် မမျှော်လင့်ဘဲ ကြုံရဆုံရသည့် အကွေ့အကောက် အလှည့်အပြောင်းများနှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် ပြင်ဆင်ခြင်း၊ ဖြည့်စွက်ခြင်း၊ ဖြုတ်ပယ်ခြင်းတွေ ပြုလုပ်လာလိမ့်မည်။ ဤကား စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း၏ ပျော်စရာ၊ ကြည်နူးစရာ အလုပ်ဖြစ်၏။

သင့်မှာ စီမံကိန်းတစ်စောင် ရှိနေပြီဆိုလျှင် သင့်ဘဝ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာအောင် ပြဋ္ဌာန်းလိုရ၏။ စီမံကိန်းတစ်စောင် မရှိဘူးဆိုလျှင်တော့ သင့်ဘဝ နစ်မွန်းသွားပါလိမ့်မည်။ သင်သည် မြေပုံမပါဘဲ တောကြီးမျက်မည်းထဲမှာ စူးစမ်းရှာဖွေသူလို ဖြစ်နေပါမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံကိန်းနှစ်ခုသည် တစ်ခုနှင့်တစ်ခု မတူ။ တူညီနိုင်စရာ အကြောင်းမရှိ။ သို့ပေမယ့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်း အားလုံးတွင် ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ပုံအရ ဆင်တူသည့်အချက်တွေ ရှိ၏။ သင် အရမ်းကာရော စိတ်အားထက်သန်ကောင်း ထက်သန်နေမည်။ ထို့ကြောင့် “စစ်နှင့် ငြိမ်းချမ်းရေး” စာအုပ်ကြီးလောက် ထူထဲသည့် စာတမ်းကြီးတစ်စောင် ပြုစုချင်စိတ်ပေါက်ချင်ပေါက်နေမည်။

သို့ဆိုလျှင်တော့ ထိုသို့ပြုလုပ်ချင်စိတ်ကို ရှောင်ရှားလိုက်ပါ။ သင်၏

အချောသပ် စာတမ်းသည် စာမျက်နှာနည်းလေ ကောင်းလေဖြစ်၏။ စာမျက်နှာတစ်ဒါဇင် သို့မဟုတ် နှစ်ဒါဇင်ဆိုလျှင် လုံလောက်ပြီ။ စာရွက်တွေ တစ်ထပ်ကြီးကို ငွေပင်ငွေရင်းမြှုပ်နှံမည့်သူက အထင်ကြီးလိမ့်မည်မဟုတ်။ နှစ်ခြိုက်သဘောကျလိမ့်မည်မဟုတ်။ သူတို့ အဓိကထားပြီးကြည့်သည်မှာ သင့်စိတ်ကူး၏ အရည်အသွေးကိုသာ ဖြစ်၏။ သင့်စိတ်ကူးကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ရာ၌ အောင်မြင်ဖို့ အလားအလာ ရှိ၊ မရှိကိုသာ သူတို့က အကဲဖြတ်သုံးသပ်ကြမည်ဖြစ်၏။

သင် ရေးဆွဲပြုစုသည့် စီမံကိန်းသည် ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ဖြစ်နေရမည်။ အထဲမှာ ပါသည့် အပိုင်းများ၊ ကဏ္ဍများ တစ်ခုချင်းစီကို ကျိုးကြောင်းဆီလျော်စွာနှင့် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ဖော်ပြရပါမည်။ သင့်လုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ဆောင်ပြီး သည်စီမံကိန်းကို စတင်အကောင်အထည်ဖော်ပြီဆိုသောအခါ သင်ဆောင်ရွက်ရမည့် အလုပ်အဆင့်ဆင့်သည် သည်စီမံကိန်းထဲတွင် ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ ပေါ်လွင်နေရပါမည်။

**အစိတ်အပိုင်းများကို စုစည်းစီစဉ်ခြင်း**

ယခု သင့်စီမံကိန်းနိဒါန်းကို ရေးရတော့မည်။ အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သည့် နောက်ဆုံးစာပိုဒ်တွင် သင့်စီမံကိန်းကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် အဆင့်ဆင့်တင်ပြသွားရမည်ဟု ပြောထားသည်။ တစ်ခုတော့ရှိသည်။ ထိုသို့ အဆင့်ဆင့်ပြုစုသည့်အထဲတွင် စီမံကိန်းနိဒါန်း မပါ။ သည်တစ်ခုတော့ ခြွင်းချက်ဖြစ်၏။

**စီမံဆောင်ရွက်မှုဆိုင်ရာ ဖော်ပြချက်အကျဉ်း**

သင့်စီမံကိန်းစာတမ်းတစ်စောင်လုံး ရေးဆွဲပြီးမှ ဤဖော်ပြချက်ကို ရေးရပါမည်။ သို့ပေမယ့် ဤဖော်ပြချက်ကို စီမံကိန်းစာတမ်း၏ ထိပ်ဆုံးတွင် နေရာပေးရမည်။

ဘာကြောင့်လဲ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သင် ဘာလဲ၊ သင့်စိတ်ကူးက ဘာလဲဆိုသည်ကို ငွေကြေးမြှုပ်နှံမည့်သူများက ချက်ချင်းလက်ငင်း ကွင်းခနဲ ကွက်ခနဲ သိချင်ကြသည်။ ထိုသို့မသိရဘဲ သင့်စီမံကိန်းစာတမ်းကို ဆက်ပြီးဖတ်ချင်ကြမည် မဟုတ်သောကြောင့်ပင်။

ဤကဏ္ဍသည် ရေးသားပြုစုရအခက်ဆုံး အစိတ်အပိုင်းလည်း ဖြစ်၏။ ထုံးစံအားဖြင့် ဤအပိုင်းကို စိတ်ကျေနပ်လောက်အောင် ပြုစုနိုင်ဖို့ သုံးလေးကြိမ်လောက် ရေးလိုက်၊ ပြင်လိုက် လုပ်ရလေ့ရှိသည်။ ဤအပိုင်းသည် စာမျက်နှာ

နှစ်မျက်နှာထက် မပိုသင့်။ သို့ဖြစ်ရာ ဘယ်လိုခေါင်းစဉ်တွေ ထည့်ရမည်၊ ဘယ်လို ခေါင်းစဉ်တွေ ဖယ်ထားရမည်ဆိုသည်ကို တော်တော်ကြီး ကြံဆချင့်ချိန်ရသည်။

တကယ်တော့ သင့်လုပ်ငန်းအကြောင်းကို သင့်ထက်ပိုပြီး သိသူဘယ်သူ မျှမရှိ။ သည်တော့ ဤဖော်ပြချက်ကို သင်သာ ရေးလို့ရမည်ဖြစ်၏။

**အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ဝင်များ၏ အရည်အချင်း**

သင့်စီမံကိန်းစာတမ်းကို အသုံးပြုပြီး မတည်ငွေ ရှာမည်ဆိုလျှင် သင်၏ အဓိက အရေးကြီးသော အရာထမ်း၊ အမှုထမ်းများ၏ အဆင့်၊ အရည်အချင်းနှင့် အတွေ့အကြုံများကို ဖော်ပြဖို့လိုအပ်၏။

ယနေ့ခေတ် ယနေ့အခါတွင် တစ်ကိုယ်တော်လုပ်ငန်းများ အနေဖြင့် အင်နှင့်အားနှင့် ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကို ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့ အလွန်အလွန် ခက်ခဲလာ၏။ လုံးဝမဖြစ်နိုင်ဟု မပြော၊ ဖြစ်နိုင်သည်၊ သို့ပေမယ့် စည်းကမ်းတွေ၊ ထိန်းချုပ်မှုတွေက ကျပ်တင်းလွန်းသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် စိတ်မပျက်ပါနှင့်။ သင်၏ ရှေးဦးအဖွဲ့တွင် သင်နှင့်အခြား တစ်ဦးလောက် ပါဝင်လျှင် သိပ်မဆိုး။ လက်ခံနိုင်လောက်၏။ အခြားတစ်ဦးသည် သင့် ဇနီး၊ ခင်ပွန်း၊ မိတ်ဆွေ၊ ရည်းစား၊ သား၊ သမီး၊ တူ၊ တူမ ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့ မဟုတ်ပါကလည်း ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းမှာလို အစုစပ်ရှယ်ယာရှင် ဖြစ်နိုင်သည်။

**သင့် အရင်းခံစိတ်ကူး**

သင့် လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် သင့်စိတ်ကူး၊ သင့်အကြံအစည်ကို သင့်ဘာသာသင် ထဲထဲဝင်ဝင်နဲ့နဲ့စပ်စပ် သိသည်။ ချေးခါးအူမ မကျန် သိသည်။ သဘောပေါက်သည်။ သို့ပေမယ့် သင့်စိတ်ကူး၊ သင့်အကြံအစည်သည် ဘာတွေလဲ ဆိုတာကို ဘယ်သူသိပါသလဲ။ သူတို့တစ်တွေ ရိပ်ဖမ်းသံဖမ်းလောက်ပင် သိကြရဲ့ လား။

သည်တော့ သင့် အရင်းခံစိတ်ကူးကို တစ်မျက်နှာလောက် ရေးသားဖော် ပြပါ။ သင့်စိတ်ကူးက ဘာဆိုသည်ကို အသေးစိတ်ရှင်းပြပါ။ သည်အထဲတွင် စိတ် ခံစားချက်တွေ မပါပါစေနှင့်။ အချက်အလက်များသာ ရေးချလိုက်ပါ။

**သင့်အရင်းခံစိတ်ကူးသည် အလုပ်ဖြစ်နိုင်ကြောင်း ဖော်ပြခြင်း**

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် စိတ်ကူးအကောင်းစား တော်တော်များများသည်

အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းပေါ်ရောက်ဖို့ နေနေသာသာ တောထွက်ဂိတ်ပေါက်ကိုပင် မကျော်နိုင်ဘဲ ပျက်စီးသွားရသည်။ အကြောင်းမှာ မူလစိတ်ကူးရှင်က သူ့စိတ်ကူး သည် လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်လို့ရသည့် စိတ်ကူးဖြစ်ကြောင်း၊ ဘယ်ပုံ ဘယ်နည်း အကောင်အထည်ဖော်လျှင် အလုပ်ဖြစ်နိုင်ကြောင်းကို အသေးစိတ် မတင်ပြနိုင်သောကြောင့် သို့မဟုတ် မတင်ပြသောကြောင့် ဖြစ်၏။

သည်အကြောင်း ဖော်ပြဖို့ နောက်တစ်မျက်နှာဆိုလျှင် လုံလောက်ပြီ။ သို့မဟုတ် လိုရင်းတိုရှင်းဖြစ်ပါစေ။ ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရတော့ မူလစိတ်ကူး ကို အဆင့်ဆင့် အကောင်အထည်ဖော်သည့် ပုံစံပြဇယားသည် လွန်စွာထိရောက် ကြောင်း တွေ့ရ၏။

**သင့် လုပ်ငန်းမျှော်မှန်းချက်များ**

သင့်မျှော်မှန်းချက်များသည် အထူးတလည် စဉ်းစားချင့်ချိန်ကြံဆထားပြီး ပတ်ပတ်နပ်နပ် သုတေသနပြုထားသော မျှော်မှန်းချက်များ ဖြစ်ရမည်။ ၎င်းမျှော် မှန်းချက်များကို အသေးစိတ်ဖော်ပြရမည်။ သင့်ဖော်ပြချက်ထဲတွင် သင့်သန္ဓေသား လောင်း လုပ်ငန်းဆိုင်ရာမျှော်မှန်းချက်များသာ မဟုတ်ဘဲ သင် ချမှတ်ထားသော ရည်မှန်းချက်များ ပေါက်မြောက်အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုစီမံထားကြောင်း၊ သင့် ကြံရွယ်ချက်နှင့် သင့်အားသန်ချက်များကိုလည်း ထည့်သွင်းကြောင်း ဖော်ပြရပါ မည်။

၎င်းမျှော်မှန်းချက်များကို ရေတို၊ ရေလတ်နှင့် ရေရှည်ဟူ၍ သုံးမျိုး သုံးစား ခွဲခြားပြပါ။ ထိုသို့ပြုလုပ်ဖို့ ဘာအခက်အခဲမျှမရှိ။ ဘာမျှ လျှို့ဝှက်ဆန်း ကြယ်မှုလည်း မရှိ။ အရေးကြီးသည်မှာ သင် ရေးသားဖော်ပြဖို့ပဲဖြစ်၏။

**ဈေးကွက်အကြောင်း သင် ဘာသိသလဲ**

သည်အပိုင်းကို ချမရေးမီ (သင် လှမ်းဝင်မည့် ဈေးကွက်အကြောင်း ကျေကျေညက်ညက် သိထားသည်ဟု သင့်ကိုယ်သင် ထင်မှတ်သည့်တိုင်) သုတေ သနလုပ်ဖို့တော့ လိုအပ်၏။ ဈေးကွက်တွင်၊ ဈေးကွက်အလားအလာတွေသည် အမြဲပြောင်းလဲနေ၏။ မြန်မြန်ဆန်ဆန်ပြောင်းလဲနေ၏။ တစ်ခါတစ်ခါတွင် နေ့ချင်း ညချင်းပြောင်းလဲတတ်၏။

သည်တော့ သင့်ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုသည် ဈေးကွက်၏ ဘယ်အပိုင်း ဘယ်ကဏ္ဍတွင် အဝင်မည်လဲ။ ထိုအရာကို ဘယ်ပုံဘယ်နည်းဖြင့်

PDF Creator KKT



ရောင်းမည်လဲ။ သမားရိုးကျလမ်းကြောင်းအတိုင်းလား။ သို့မဟုတ် အထူးဖြန့်ချိရေး ပုံစံဖြင့်လား။ ဤမေးခွန်းများသည် သင် အဖြေပေးရမည့် မေးခွန်းတွေထဲမှ တချို့ တစ်ဝက်ပဲ ရှိပါသေးသည်။

**ယှဉ်ပြိုင်မှုကို သုတေသနလုပ်ခြင်း**

လက်သီးထိုးချက် တစ်ချက်မျှ မရှိလျှင် လက်ဝှေ့ပွဲတစ်ပွဲ မဖြစ်နိုင်။ ထိုနည်းတူစွာပင် ယှဉ်ပြိုင်မှုမရှိလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရယ်လို့ရှိနေဖို့ အလား အလာမရှိ။

သည်တော့ သင့်ပြိုင်ဘက်တွေ ဘယ်သူတွေ ဆိုသည်ကို ရှာဖွေပါ။ ဖော် ထုတ်ပါ။ သင် ဝင်ရောက်မည့် ဈေးကွက်ထဲတွင် အင်အားအကောင်းဆုံး ဘယ်သူ တွေလဲ ဆိုတာကို ဆန်းစစ်ပါ။ လေ့လာပါ။ တချို့တွေက သင်ကျောချမ်းလောက် အောင် အားကောင်းချင်း အားကောင်းနေမည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူတို့နှင့်ပတ်သက် ပြီး သင်ဖော်ထုတ်လို့ရနိုင်သလောက် ဖော်ထုတ်ပါ။ ပြီးတော့ သင့်စီမံကိန်းထဲတွင် ဖြောင့်မတ်ရိုးသားစွာ ဖော်ပြပါ။

**သင့် ကုန်ပစ္စည်းကို သရုပ်ဖော်ရေးသားပါ**

သင့်ကုန်ပစ္စည်းက ဘယ်လိုကုန်ပစ္စည်းလဲ။ သို့မဟုတ် သင့်ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းက ဘယ်လိုလုပ်ငန်းလဲ။ ထိုအကြောင်းကို အသေးစိတ် သရုပ်ဖော်ရေးသား ပါ။ သည်တစ်ခါလည်း စာမျက်နှာတစ်မျက်နှာထက် မပိုပါစေနှင့်။ အခြား အလား တူ ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများနှင့် မတူခြားနားချက်များ၊ စားသုံးသူ ခံစားရမည့် အကျိုးကျေးဇူးများ၊ နောက်ပြီးအောင်မြင်မည်ဟု သင် ဘာကြောင့် ယုံကြည်ကြောင်းများကို အကျဉ်းချုပ်ဖော်ပြပါ။

**သင့် အဆိုပြုချက်ကို ကြိုက်နှစ်သက်အောင် မက်လုံးပေးခြင်း**

ယခုသင်၏ 'အရင်းခံစိတ်ကူး'၊ 'စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်များ' နှင့် 'ကုန် ပစ္စည်း/ဝန်ဆောင်မှု' ကို စားသုံးသူများအား ပေးအပ်ဖို့ သူမတူအောင် စုစည်း ထုပ်ပိုးရပါတော့မည်။ သင်နှင့်အပြိုင် လုပ်ငန်းများက ပေးအပ်ထားသည်ထက် သင်က နှာတစ်ဖျားလောက်သာလျှင်ပင် သည်ပွဲမှာ သင် ရှေ့ကပြေးနိုင်ပြီ ဖြစ်၏။ သူမတူအောင် စုစည်းထုပ်ပိုးခြင်းဆိုသည်မှာ စားသုံးသူများအား မက်လုံးပေးခြင်း ပင်ဖြစ်၏။ သင်ပေးမည့် မက်လုံးက ဘာလဲ။ ကော်မရှင်များများ လျှော့ပေးခြင်း

လား၊ ဈေးနှုန်းသက်သာခြင်းလား၊ ထူးခြားကောင်းမွန်သော ဈေးကွက်ဖော်ဆောင် ရေးစနစ်လား သို့မဟုတ် ဘာလဲ။

**သင်၏ အရောင်းပေါ်လစီကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ဖော်ထုတ်ခြင်း**

သင့်စိတ်ကူးကို အကောင်အထည်ဖော်ရန် ဈေးကွက်ဖော်ရေးစီမံကိန်း ရှိဖို့လို၏။ ၎င်းစီမံကိန်းက သင်၏အရောင်းပေါ်လစီကို ပြဋ္ဌာန်းလိမ့်မည်။ အရောင်း အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းခန့်အပ်ဖို့ လို၊ မလိုကို ပြဋ္ဌာန်းလိမ့်မည်။

သင် ဘယ်လိုစနစ်ဖြင့် ရောင်းမည်လဲ။ လက်ကားဖြန့်ချိရေးသမားများ၊ ကိုယ်စားလှယ်များ၊ လက်လီအရောင်းသမားများမှတစ်ဆင့် ရောင်းမှာလား သို့ မဟုတ် အိမ်တိုင်ရာရောက်စနစ်ဖြင့် ဖြန့်ချိမှာလား။

**သင့်လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်ဖော်ခြင်း**

ဤကား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုတွင် အဓိကကျသော လုပ်ဆောင်မှု တစ်ရပ်ဖြစ်၏။ သို့သော် သည်အကြောင်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး ပေါက်ကရပြောသူတွေ တော်တော်များ၏။ စင်စစ် ထိုသို့ပြောသူများကိုယ်တိုင် သည်ဘာသာရပ်ကို သည့် ထက်ပိုပြီး လေ့လာနားလည်ထားသင့်၏။ (အခန်း ၆ တွင်ကြည့်) သင်၏ ဈေးကွက် ဖော်မူဝါဒကို ရိုးရိုးရှင်းရှင်း၊ ပြီးတော့ သင်၏ လုပ်ငန်းစိတ်ကူးနှင့် သင့်တင့်လျောက် ပတ်အောင် ချမှတ်ပါ။ သည်လောက်ဆိုလျှင် လုံလောက်ပြီ။

သည်ဘာသာရပ်နှင့်ပတ်သက်၍ လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်မှုရယ်လို့ မရှိပါ။

**ထုတ်လုပ်မှု/အရောင်း ခန့်မှန်းချက်**

သင်သည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရန် ကြံရွယ်သည်ဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်ဖို့ကြံရွယ်သည်ဖြစ်စေ သင်၏ ကြိုတင်ခန့်မှန်းချက်များ ရှိထား ဖို့ လို၏။ သင် ထုတ်လုပ်မည့် ကုန်ပစ္စည်းကို သီတင်းတစ်ပတ်လျှင် အရေအတွက် ဘယ်လောက်အထိ ထုတ်လုပ်မည်လဲ။ သို့မဟုတ် သင့်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းက တစ်ပတ်လျှင် ဘယ်နှကြိမ်ဝန်ဆောင်ခွင့်ရမည်လဲ။

**ထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ်များ**

လာပြန်ပြီ။ သင်သည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရန် ကြံရွယ်သည်ဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းလုပ်ရန် ကြံရွယ်သည်ဖြစ်စေ ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်များ

ကျခံရမည်ဖြစ်၏။ သည်တော့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ရောင်းသည့်အဆင့် မရောက်မီ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေလုပ်သည့်အဆင့် မရောက်မီ မိမိကျခံရမည့် ကုန်ကျစရိတ်များကို ကြိုတင်ခန့်မှန်း လျာထားရပါမည်။

**သင့်စိတ်ကူး၏ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်**

သင့်စိတ်ကူးက အရမ်းကောင်းသည်။ ဒေါင်ဒေါင်မြည်သည်။ သူ့ဌေးဖြစ်မည့် စိတ်ကူးဟု သင် ယုံကြည်ကောင်းယုံကြည်နေမည်။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် သင့်စိတ်ကူးသည် သူတစ်ပါး တီထွင်ကြံဆပြီးသား စိတ်ကူးမျိုး ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမည်။ သူတစ်ပါး စားပြီးလို့ အရိုးအရင်းသာ ကျန်တော့သည့် စိတ်ကူးမျိုး ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမည်။

မည်သည့် လုပ်ငန်းအဆိုပြုချက် အသစ်မျိုးမှာမဆို အားနည်းချက် အနည်းနှင့်အများရှိသည်။ သည်တော့ အားနည်းချက်တွေရော အားသာချက်တွေပါ ရှာဖွေရေးမှတ်ထားပါ။ သည်အလုပ်ကို သင် ယခုမလုပ်လျှင် သင့်လုပ်ငန်းမှာ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည့်သူ တစ်ဦးဦးက သင် လုံးဝမထင်မှတ်သည့်အချိန်တွင် ကောက်လုပ်သွားပါလိမ့်မည်။

**အများပြည်သူပိုင် အခန်းကဏ္ဍမှ အကူအညီယူခြင်း**

သင့်စီမံကိန်းအတွက် ဘဏ္ဍရေးအထောက်အပံ့ကို ပြည်သူပိုင်အဖွဲ့အစည်းများ (အစိုးရဌာနများ) မှ အကူအညီရယူလိုလျှင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အဆိုပြုချက် တစ်စောင် တင်ပြဖို့ တောင်းဆိုကြလိမ့်မည်။ သင့်အဆိုပြုချက်တွင် အောက်ပါ မေးခွန်းများကို အဖြေပေးရမည်ဖြစ်၏။

- သင့်ဒေသတွင် အလုပ်အကိုင်အသစ်များ ဖော်ထုတ်နိုင်မည်လား။
- အလုပ်လက်မဲ့များအား အလုပ်ပေးဖို့ သင့်ဘက်က အသင့်ရှိသလား။
- လိုအပ်လျှင် သင်တန်းများ ဖွင့်ပေးမည်လား။
- သင်သည် နယ်မြေစီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာအောင်လုပ်ဖို့ ရည်မှန်းထားသလား။

အထက်ပါ မေးခွန်းလေးခုလုံးကို “ဟုတ်ကဲ့” ဟု ဖြေနိုင်လျှင်တော့ သင်သည် ပြည်သူပိုင်အခန်းကဏ္ဍမှ အကူအညီရဖို့ အလားအလာအကောင်းဆုံး လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ပေမည်။ သူတို့က သင့်အား ထောက်ပံ့ငွေများ သို့မဟုတ် အတိုးနှုန်း သက်သာသော အနုချေးငွေများ ထုတ်ချေးကြလိမ့်မည်။

**ဘဏ်များမှ အကူအညီယူခြင်း**

လုပ်ငန်းသစ် ထူထောင်လိုသူများ ငွေချေးလိုလျှင် ပြည့်စုံရမည့် အချက်အလက်များ ဖော်ပြထားသည့် ညွှန်ကြားချက် မိတ္တူတစ်စောင် တောင်းယူပါ။ ပါဝင်သည့် အချက်အလက်များကို စေ့စေ့စပ်စပ် ကျေကျညက်ညက် လေ့လာပါ။ မရှင်းလျှင် သက်ဆိုင်သူများအား မေးမြန်းစုံစမ်းပြီးမှ သင့် စီမံကိန်းစာတမ်းကို တင်ပြပါ။

သူတို့ကတော့ သင်နှင့်မတူ မူကွဲရှုထောင့်များမှ ရှုမြင်သုံးသပ်ကြလိမ့်မည်။ စိတ်ဆင်းရဲစရာကောင်းသည်မှာ သူတို့ဘက်က ဘယ်တော့မျှ ရှော့ရှော့ရှုရှု ငွေထုတ်မပေးတတ်ကြခြင်းပင်။ (သည်ကိစ္စကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရမည်ကို နောက်ပိုင်းတွင် တင်ပြပါမည်။)

သင့်ဘဝ အောင်မြင်ရေးအတွက် ကြံစည်အားထုတ်ရသည်မှာ တော်တော်ကြီး အားထုတ်ကြိုးပမ်းရမည့်ပုံရှိ၏။ မှန်သည်။ တော်တော်ကြီးခက်ခဲပါသည်။ တော်တော်ကြီး ကြိုးပမ်းရပါသည်။ သို့သော် တခြားနည်းလမ်းမှ မရှိဘဲကိန်း။

သင် စတင်တာထွက်နိုင်ပြီဆိုသည်နှင့် သင့်စိတ်ကူးတွေ အတောင်တပ် ပျံတော့သည်ကို တွေ့ရမည်။ ယခင်က သိပ်အဓိပ္ပာယ်မရှိဟု ထင်ထားတာတွေသည် သူဟာနှင့်သူ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်သွားသည်ကို တွေ့ရမည်။ ကြိုးစားကြည့်ပါ။ အားထုတ်ကြည့်ပါ။ သင် ဘယ်လောက်အထိ စွမ်းရည်ထက်မြက်သည်ကို သိမြင်လာပြီး သင့်ကိုယ်သင် တအံ့တဩဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။

**သင်၏ အဆင်သင့်ဖြစ်မှုကို စစ်ဆေးခြင်း**

- သင့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်း ဆွဲဖို့ ကြိုတင်စီစဉ်နေသလား။
- နောက်ဆုံးရလဒ်ကို သင် ကွင်းကွင်းကွက်ကွက် အာရုံပြုထားသလား။
- သင့် စီမံကိန်းစာတမ်းကို ဘယ်သူရေးမည်လဲ။
- စီမံကိန်းနိဒါန်းကို ဘယ်အချိန်မှာ ရေးမည်လဲ။ စီမံကိန်း၏ ဘယ်အပိုင်းမှာ နေရာပေးမည်လဲ။
- သင်၏ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာစိတ်ကူး ဘယ်ပုံဘယ်နည်း အလုပ်ဖြစ်မှာလဲ။
- သင့်စီမံကိန်းအတွက် ရှင်းလင်းချက်ရေးဖို့ သင် အသင့်ပြင်ထားသလား။
- သင်၏ လုပ်ငန်းမျှော်လင့်ချက်များကို ဘယ်လို သရုပ်ဖော်ရေးသားမည်လဲ။
- ဈေးကွက်ကိစ္စကို သင် စဉ်းစားထားပြီလား။
- ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ဘယ်လိုစပြီး သူတေသနလုပ်မည်လဲ။

- သင့် ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ရှင်းလင်းလွယ်ကူအောင် ပုံဖော်တင် ပြပြီးပြီးလား။
- သင့်အဆိုပြုချက်ကို သင့်စီမံကိန်းထဲမှာ ဘယ်လိုထည့်မည်လဲ။
- သင့် အရောင်းအဝယ်ပေါ်လစီ၏ အဓိကအချက်တွေက ဘာတွေလဲ။
- သင့်လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်ဖော်ဖို့ ဘယ်လိုစီမံမည်လဲ။
- သင့်စိတ်ကူး၏ အားသာချက်များရော အားနည်းချက်များပါ အကျဉ်းချုပ် စာရင်းပြုစုပါ။
- အစိုးရဌာနများမှ အကူအညီရအောင် အဆိုပြုချက်တစ်စောင် ပြုစုနိုင်သလား။
- သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ဘယ်လို ငွေရှာမည်လဲ။

**သင်၏ “အောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းစာတမ်း” ကို ဘယ်လိုဖွဲ့စည်း ရေးဆွဲမည်လဲ**

သင်၏လုပ်ငန်းစီမံကိန်းတွင် သင့်စိတ်ကူး၊ သင့်အကြံအစည်များ ကြည်လင်ပြတ်သားစွာ ပေါ်လွင်နေရမည်။ သင်၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာမည့် ငွေရှင်ကြေးရှင်များ စိတ်ပါလာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်။ သည်လိုစီမံကိန်းတစ်ခု ဖြစ်လာအောင် သင် သိပ်မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကြီး ရေးဆွဲနိုင်မည်တော့မဟုတ်။ သည်တော့ သင့်စီမံကိန်း တစ်ခုလုံးကို ထင်းရှူးပင်ကြီးတစ်ပင်နှင့် ခိုင်းနှိုင်းပုံဖော်ကြည့်လိုက်ပါ။ ခေါင်းစဉ်အမည်များသည် အကိုင်းအခက်များ ဖြစ်ပြီး အမည်းဝိုင်းကလေးများဖြင့် ဖော်ပြထားသော အချက်များကတော့ ထင်းရှူးသီး ချွန်ချွန်ကလေးများ ဖြစ်နေပါမည်။ အောက်တွင် လေ့လာကြည့်ပါ။

**စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံ**

- လုပ်ငန်းအကြောင်း လိုရင်းတိုရှင်း ဖော်ပြချက်။
- ပစ်မှတ်ထားသည့် ဈေးကွက်။
- သင့်လုပ်ငန်းနှင့် အခြားပြိုင်ဘက်များ ဘာတွေကွာခြားသလဲ။
- တစ်ဦးတစ်ယောက်က ဤလုပ်ငန်းထဲမှာ ဘာကြောင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသင့်သလဲ။ (အားသာချက်များ . . . )
- ငွေကြေးပမာဏ ဘယ်လောက်လိုအပ်သလဲ။ ငွေကြေးရှာဖွေရေးပုံစံ။ (ချေးငွေ၊ ထောက်ပံ့ငွေ၊ အစုရှယ်ယာဝင်ခြင်း)

**အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့၏ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အသွေး**

အတွေ့အကြုံ၊ ပညာအရည်အချင်း၊ စတင်တည်ထောင်သူ တစ်ဦးချင်းစီ၏ အထူးတတ်ကျွမ်းသည့် ပညာရပ်များ၊ သင့်လုပ်ငန်းလိုအပ်ချက်များနှင့် ကိုက်ညီအောင် အကျဉ်းချုပ်ဖော်ပြပါ။

**အရင်းခံစိတ်ကူး**

- သင့်စိတ်ကူးက ဘာလဲ။
- ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ရှင်းပါ။ သို့သော် တိုတိုတုတ်တုတ် ရေးပါ။
- သင့်စိတ်ကူးသည် အသစ်စက်စက်ဆိုလျှင် ၎င်းစိတ်ကူးကို လက်တွေ့အကောင် အထည်ဖော်လို့ရကြောင်း သက်သေထူပါ။
- ဤစိတ်ကူးသည် အဟောင်းဆိုလျှင် တခြား ဘယ်သူတွေ အသုံးပြုနေကြောင်း ဖော်ပြပါ။
- သင့်စိတ်ကူးက ဘာတွေ ထူးခြားမှုရှိသလဲ။
- ဤစိတ်ကူးကို အသက်သွင်းဖို့ ဈေးကွက်ထဲမှာ လစ်ဟကွက်ရှိနေသလား။

**စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်**

- သင့်စိတ်ကူး လက်တွေ့အလုပ်ဖြစ်ကြောင်း တစ်ဆင့်ချင်း တစ်ဆင့်ချင်း စာတစ်မျက်နှာစာ ပုံဖော်ရေးသားပါ။
- လုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့် ပုံပေါ်လွင်အောင် ပုံစံပြဇယားရေးဆွဲပြပါ။

**မျှော်မှန်းချက်များ**

- သင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ မျှော်မှန်းချက်များကို စာရင်းပြုစုပါ။ သင်၏ပုဂ္ဂိုလ်ရေး မျှော်မှန်းချက်နှင့် လုပ်ငန်းမျှော်မှန်းချက်များ၊ ရေရှည်နှင့် ရေတိုနှစ်မျိုး ပါဝင်ပါစေ။
- ယခု ၎င်းမျှော်မှန်းချက်များ အကောင်အထည်ပေါ်လာအောင် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားကြောင်း ဖော်ပြပါ။

**ဈေးကွက်**

- သင် ဝင်ရောက်မည့် ဈေးကွက်အကြောင်း ချေးခါးအူမ မကျန် သိထားသည်ဟု ထင်မြင်သည့်တိုင် သည်အခန်းကိုရေးမချမီ စေ့စေ့စပ်စပ်ထပ်မံ သုတေသနပြုပါဦး။

- ဈေးကွက်အကြောင်း ဖော်ပြ။ ၎င်းဈေးကွက်၏ စရိုက်လက္ခဏာများနှင့် လက်ရှိ လာရောက်လမ်းကြောင်း (အလားအလာ)ကို ဖော်ပြ။
- ဈေးကွက် ဘယ်အပိုင်းမှာ သင့်ပစ္စည်း ဝင်ဆံ့မည်ဖြစ်ကြောင်း တိတိကျကျ ဖော်ပြပါ။
- သင့်ကုန်ပစ္စည်းသည် ဈေးကွက်၏ လစ်ဟာချက်ကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်မည် ဆိုလျှင် ၎င်းဟာကွက်ကို ဖော်ပြပါ။

**ပြိုင်ဆိုင်မှု**

- သင် လောလောလတ်လတ်ဝင်မည့် ဈေးကွက်မှာ ရှိနေသည့် အဓိက ပြိုင်ဘက်များကို စာရင်းပြုစုပါ။
- သူတို့၏ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအမည်များကို အသေးစိတ်ဖော်ပြ။ သင့်ပစ္စည်း ဘာကြောင့်ကွာခြားကြောင်း ဖော်ပြ။ သူတို့က ပိုကောင်းနေလျှင် ပိုကောင်းကြောင်း ဖော်ပြ။ သူတို့က ညံ့နေလျှင် ဘာကြောင့်ညံ့ကြောင်း ရှင်းပြပါ။
- ပြိုင်ဘက်များ၏ လက်ရှိ ဈေးကွက်ဝေစုယူထားပုံကို ခွဲခြားပြပါ။
- ဈေးကွက်ထဲတွင် လစ်ဟာချက်ရှိနေသည်ဟု သင် မြင်ထားပြီး ၎င်းဈေးကွက်သို့ သင့်ကုန်ပစ္စည်း တိုးဝင်လျှင် ပြိုင်ဘက်များက ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မည်လဲဆိုတာကို မှန်းဆတွက်ချက်ကြည့်ပါ။

**ကုန်ပစ္စည်း**

- တချို့ပညာရှင်များက ဤအခန်းကို 'ဈေးကွက်' နှင့် 'ပြိုင်ဆိုင်မှု' ကဏ္ဍများရှေ့မှာ ထည့်သင့်သည်ဟု ယူဆကြ၏။ သို့သော် ကျွန်တော်ကတော့ ၎င်းသွင်ပြင်လက္ခဏာ နှစ်ရပ်အကြောင်း တင်ပြပြီးမှ ယခု 'ကုန်ပစ္စည်း' အကြောင်း ဖော်ပြခြင်းက အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်ဟု ထင်ပါသည်။
- ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းဖော်ပြချက်ကို စာမျက်နှာတစ်မျက်နှာပဲရေးပါ။
  - အပြိုင်အဆိုင် ပစ္စည်းများနှင့် ကွဲပြားခြားနားပါက ခြားနားကြောင်း ဖော်ပြပါ။
  - သင့်ပစ္စည်းက ပိုကောင်းလျှင် ပိုကောင်းကြောင်း ပြောပါ။
  - သင့်ပစ္စည်းက ညံ့နေလျှင် ညံ့နေကြောင်း ပြောပါ။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် သည်ပစ္စည်းအတွက် ဈေးကွက်ရှိနေကြောင်း သင့်ယုံကြည်ချက်ကို

အကျိုးနှင့်အကြောင်းနှင့် ဖော်ပြပါ။  
စားသုံးသူခံစားရမည့် အကျိုးကျေးဇူးများကို တင်ပြပါ။

**အဆိုပြုချက်ကို လက်ခံချင်အောင် မက်လုံးပေးခြင်း**

- အရင်းခံစိတ်ကူး၊ စီမံအုပ်ချုပ်ပုံ နည်းစနစ်နှင့် ကုန်ပစ္စည်းကို သင့်ဖောက်သည်များ ခံစားခွင့်ရမည့် အကျိုးကျေးဇူးများဖြင့် မက်လုံးပေးပြီး ဖော်ပြပါ။
- မဆိုစလောက် ကွာခြားချက်ကလေးက လုံးလုံးလျားလျား ကွာခြားမှု ဖြစ်ပေါ်စေ၏။
- သင်ပေးမည့် မက်လုံးသည် ကော်မရှင်များပေးခြင်းလား။
- ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်နည်းဖြင့် မက်လုံးပေးမည်လား။
- ဖြည့်စွက်တန်ဖိုးဖြင့် ပေးအပ်သော ဝန်ဆောင်မှုမျိုးလား။

**သင့်လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်ဖော်ခြင်း**

- သင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်နည်းသည် ရိုးရှင်းပါစေ။ သင့် ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုနှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်ပါစေ။
- ရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေး နည်းစနစ်ကို ရှောင်ပါ။
- ကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်တင်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်သည့် လက်ကမ်းစာအုပ်ငယ် တစ်အုပ် ရိုက်နှိပ်ဖို့စီစဉ်သင့်၏။
- ကြော်ငြာအတွက် ငွေကြေးခွဲဝေလျာထားခြင်းမပြုမီ သေသေချာချာ စဉ်းစားပါ။
- အများပြည်သူသိစေရန် ကုန်ကျစရိတ်မရှိသည့် ပါးစပ်သတင်းလွှင့်ခြင်းမျိုး စီစဉ်ပါ။

**အရောင်းပေါ်လစီ သတ်မှတ်ခြင်း**

- သင်၏ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး မဟာဗျူဟာက အရောင်းပေါ်လစီကို ပြဋ္ဌာန်းလိမ့်မည်။
- အရောင်းအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ဖို့ လိုမည်လား။
- အဓိက လက်ကားဖြန့်ချိရေးသမား၏ ဝန်ဆောင်မှုကို ရယူမည်လား။
- စာတိုက်မှတစ်ဆင့် အမှာစာခေါ်ပြီး ရောင်းမည်လား။

**ထုတ်ကုန်ပမာဏ ခန့်မှန်းခြင်း**

- သင်သည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မည်ဆိုလျှင် ထုတ်ကုန်ပမာဏ ခန့်မှန်းရန် အရေးကြီး၏။
- ကုန်ပစ္စည်း မထုတ်လုပ်ဘူးဆိုလျှင်ပင် တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရမည့် အလုပ်များ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်ဖို့ ကြိုတင်ခန့်မှန်းထားသည့် စီမံကိန်းများကို မှတ်တမ်းတင်ထားဖို့ လိုအပ်ပါသည်။

**ထုတ်လုပ်မှု စရိတ်များ**

- ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သည်ဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းလုပ်သည်ဖြစ်စေ သင်သည် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်များ ကျခံရလိမ့်မည်။
- သင်၏ လစဉ်ခန့်မှန်းချက်များကို မှတ်တမ်းတင်ထားပါ။
- ကုန်ကြမ်းများကို ပေးသွင်းသူတစ်ဦးထံမှ ဝယ်ယူမည်လား။
- ပစ္စည်းပေးသွင်းသူ အများအပြားထံမှ ဝယ်ယူမည်လား။
- သူတို့အထဲမှ တချို့နှင့် အထူးစည်းကမ်းချက်များသတ်မှတ်ဖို့ တွက်ဆထားသလား။

**အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များ**

- သင့်စီမံကိန်း၏ အားသာချက်များကို အသေးစိတ်ရေးပါ။
- သင့်စီမံကိန်းဘယ်လောက်ပဲ ပြောင်မြောက်နေပါစေ အားနည်းချက်တချို့တော့ ရှိမည်သာ။ တခြားတစ်ဦးဦးက ထောက်မပြုမီ ၎င်း အားနည်းချက်များကို ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာ တေးမှတ်ထားပါ။

**ပြည်သူပိုင်ငွာများမှ အကူအညီရရန် အဆိုပြုချက် ရေးသားခြင်း**

- သင့်မှာ တင်ပြစရာအဆိုပြုချက်ရှိလျှင် ဤနေရာတွင် တင်ပြပါ။
- သင်သည် ဒေသခံအလုပ်သမားများအား အလုပ်ပေးမှာလား။
- သင့်လုပ်ငန်းသည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေး အခြေပြုလုပ်ငန်းလား။
- သင်သည် ဒေသခံအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုနှင့် လက်တွဲလုပ်ဖို့ စိတ်ဝင်စားသလား။
- ဒေသဆိုင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုကို တစ်တပ်တစ်အား ကူညီမည်လား။

(၎င်းမေးခွန်း အားလုံးကို 'ဟုတ်ကဲ့'ဟု အဖြေပေးနိုင်လျှင် အများပြည်သူ ပိုင် ကဏ္ဍမှ ငွေကြေးအကူအညီရရန် နီးစပ်သည်ဟု ဆိုရပါမည်။)

**ဘဏ္ဍာရေး လျာထားချက်များ**

- သင်၏ ကြိုတင်ခန့်မှန်းချက်များနှင့် ဘဏ္ဍာငွေလိုအပ်ချက် နှစ်မျိုးစလုံးကို တိတိကျကျဖော်ပြပါ။
- ၂ နှစ် ၃ နှစ်စာ အနှုံးအမြတ်စာရင်း။
- ၂ နှစ် ၃ နှစ်စာ ငွေသားစီးဆင်းမှု။
- ပထမနှစ်၊ ဒုတိယနှစ် (နှင့် တတိယနှစ်) အတွက် လက်ကျန် စာရင်းရှင်းတမ်း။
- ပြင်ဆင်ချိန် ငွေကြေးလိုအပ်ချက်။
- ဤစာရင်းဇယားများပြုစုရန် အကူအညီ လိုအပ်ပါလိမ့်မည်။ အကူအညီ တောင်းဖြစ်အောင်တောင်းပါ။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (က)။ တွမ်၏ စီမံကိန်း ပုံငေါ်လာခြင်း**

ယခုတော့ တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်၏ နေ့ရက်များသည် အလုပ်မရှိအကိုင်မရှိ ယောင်ချာချာနေ့ရက်များ မဟုတ်တော့။ စိတ်ပျက်လက်ပျက်နှင့် ငူငူငိုင်ငိုင်နေ့များ မဟုတ်တော့။ တိတိကျကျပြောရလျှင် တချို့နေ့များတွင် သူသည်လခစားအလုပ် လုပ်နေစဉ်တုန်းကထက်ပင် ပို၍ အလုပ်ချိန်များခဲ့၏။ နောက်ပြီး သည်လိုလုပ်နေရခြင်းကို သူ ပျော်ရွှင်ကြည်နူးနေသည်။

သူက ပြည်သူ့စာကြည်တိုက်သို့ သွားသည်။ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲရေးနှင့် ပတ်သက်သည့် စာအုပ်များ ငှားသည်။ သူ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ရေးနှင့် သက်ဆိုင်သည့် အခန်းကဏ္ဍများကို အထူးအလေးထားဖတ်သည်။ မှတ်စုများ ထုတ်သည်။

တစ်ဖက်ကလည်း ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်မြောက်ရေး သင်တန်းကို တက်နေသည်။ သင်တန်းမှာ ဦးစွာသင်ကြားပို့ချသည့် လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေး အဖွဲ့ဖွဲ့စည်းခြင်းနှင့် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းဘာသာရပ်များက စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပြီး အသုံးတည့်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ သူက လုပ်ငန်းစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း အလုပ်ကို မစရသေး။ သို့ပေမယ့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းတစ်ရပ်ကတော့ သူ့စိတ်ထဲမှာ တဖြည်းဖြည်း ပုံပေါ်လာနေပြီဖြစ်၏။

အခြားအခြားသော အကြောင်းအရာတွေထက် တွမ် ပိုပြီး စိတ်လှုပ်ရှား တက်ကြွနေသည့် အချက်တစ်ခုရှိ၏။ ၎င်းအချက်မှာ သူ လခစားအဖြစ် နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကျော် အတွေ့အကြုံရှိသည့် ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုအရည်အသွေး သည် သူ ယခုထူထောင်မည့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းအတွက် အထောက်အကူရနေခြင်း ဖြစ်၏။

နောက်တစ်ချက်ကတော့ ယခု သူ ထူထောင်မည့်လုပ်ငန်းဖြင့် ငွေရှာနိုင် မည်။ သူတစ်သက်လုံးရခဲ့သည့် လစာထက် အဆပေါင်းများစွာ ရှာဖွေရရှိနိုင်မည့် အလားအလာပင်ဖြစ်၏။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (၁)၊ ဟေဇယ်နှင့် ပေါလ် သဘောထားကွဲလွဲခြင်း**

“ဒီတော့ မင်း ဘယ်လိုသဘောရလဲ” ဟု ဟေဇယ်က မေးသည်။

“ခဏလေးနေပါဦး”

ပေါလ် ဖတ်နေသည်မှာ လုပ်ငန်းစီမံကိန်း၏ နောက်ဆုံးစာမျက်နှာသို့ ရောက်နေပြီ။ သူတို့၏ ရွေ့လျားစားသောက်ဆိုင်အတွက် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို ဟေဇယ်က ရေးဆွဲထားခြင်းဖြစ်၏။ အားလုံး တစ်ဆယ့်နှစ်မျက်နှာ ရှိသည်။ ထို အထဲတွင် အရင်းခံစိတ်ကူး၊ ကုန်သွယ်မှုနာမည်၊ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်မည့်သူ၏ အရည် အချင်းများနှင့် အတွေ့အကြုံ၊ သူတို့ ရောင်းချမည့် နယ်မြေ၊ ပြင်ဆင်ချိန် ကုန်ကျ စရိတ်များ၊ အမြတ်ငွေ လျာထားချက်၊ ငွေသားစီးဆင်းမှု လျာထားချက်များ ပါဝင် သည်။

“သိပ်ကောင်းတယ်၊ ဘယ်တော့လောက် စမှာလဲ”

“တို့ ပေါင် ၂၅၀၀ မရသေးမချင်းတော့ မစနိုင်သေးဘူး”

“ကိုယ် သဘောမတူတာ အဲဒီအပိုင်းပေါ့။ ကိုယ်တို့လုပ်ငန်း စပြီး လည် ပတ်ဖို့ နောက်ထပ် ပေါင် ၂၅၀၀ တောင် မလိုဘူးကွ။ ကိုယ်တို့ ကားအဟောင်း တစ်စီးနဲ့ တစ်ပတ်ရစ် မိုက်ခရိုဝေ့မီးဖိုတစ်လုံး ဝယ်လိုက်ရင် ငွေအများကြီး ချွေတာ ရာရောက်သွားမယ်”

“ဟင့်အင်း၊ အဲဒါ ချွေတာရာမရောက်ဘဲ ဖြုန်းတီးရာရောက်သွားလိမ့် မယ်။ အဲဒီပစ္စည်းနှစ်မျိုးစလုံး ခဏခဏပျက်နေရင် ဘယ်နှယ်လုပ်မလဲ။ အချိန် တိုတိုအတွင်း တို့လုပ်ငန်းပြုတ်သွားမှာပါ”

“မပြုတ်နိုင်ပါဘူးကွာ၊ စက်ပစ္စည်းတွေကို တခြားသူတွေ ပြင်တတ် သလောက်တော့ ကိုယ်လည်း ပြင်တတ်ပါတယ်။ ကိုယ်ပြင်တတ်တာ မင်းလည်း

သိသားနဲ့”

“သိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မင့်အချိန်တွေကို သွားရည်ယိုချင်စရာ မုန့်တွေ လုပ်ဖို့ ပေးရဦးမယ်လေ။ မင်း စက်ပြင်ဆရာလုပ်ပြီး အချိန်ကုန်နေလို့ မဖြစ်ဘူး”

“ဟုတ်ကဲ့. . . မှတ်ထားပါမယ်။ မင်းက လုပ်ငန်းရှင်ပဲဟာ”

“အဲဒီလို မဟုတ်ပါဘူးဟယ်၊ တို့နှစ်ယောက်က တွဲဖက်တွေပါ။ ဒါပေမယ့် ခဏနေဦးဟဲ့။ တစ်ယောက်ယောက်တော့ ကြီးကြပ်သူ ဖြစ်ရမှာပေါ့”

“ကိုယ် ပြောသလိုပါပဲ။ မင်းက လုပ်ငန်းရှင်ပါ။ ကိုယ် မင်းကို ဆရာမလို့ ခေါ်ရမလား”

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (၇)။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ လုပ်ငန်းရှင်ရန်ပုံငွေအဖွဲ့သို့ သွားခြင်း**

“ကဲ. . . လူကြီးမင်းတို့၊ ခင်ဗျားတို့ စိတ်ထဲမှာရှိတာကို ပြောပါဦး”

ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ လုပ်ငန်းရှင်ရန်ပုံငွေအဖွဲ့သို့ ရောက်နေသည်။ သူတို့ နှစ်ယောက်ကို ခုလေးပဲ လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေး အရာရှိများနှင့် မိတ်ဆက်ပေး ထားသည်။ ဂျွန်က သူတို့နှစ်ယောက်၏ စိတ်ကူးကျောရိုးများကို ရှင်းပြသည်။ နောက်ပြီး လူမှုဝန်ထမ်းဌာနနှင့် ဆွေးနွေးပွဲမှရလာသည့် အဖြေကိုလည်း ပြောပြ သည်။

ကိုလင်းက လုပ်ငန်းစီမံကိန်း အကြမ်းတစ်စောင် ပြုစုလာသည်။ သူက ၎င်းစီမံကိန်းမိတ္တူများကို ဖြန့်ဝေပေးသည်။ နောက်ပြီး ထိုအထဲမှ ထူးခြားချက်များ ကို အကြမ်းဖျင်းရှင်းပြသည်။

ဤဌာနမှ အကူအညီပေးလိုရတာတွေ တော်တော်များများရှိပုံရသည်။ လုပ်ငန်းသစ်အတွက် ထောက်ပံ့ငွေ၊ အတိုးနှုန်းသက်သက်သာသာနှင့် အနုချေးငွေ၊ လုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှုသင်တန်းတွင် ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ တက်ခွင့်။

နောက်ထပ် အစည်းအဝေးတစ်ခု ပြုလုပ်ရန် သီတင်းပတ်အနည်းငယ် ခွာပြီး ချိန်းလိုက်သည်။ ထိုအချိန်တွင် သက်ဆိုင်ရာအရာရှိများက တိုးတက်မှု အခြေအနေကို ပြန်လည်တင်ပြကြလိမ့်မည်။

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ၁။ သင် နေထိုင်ရာအရပ်ရှိ ဒေသခံစာကြည့်တိုက်နှင့် စာအုပ်ဆိုင်များသို့ သွားပါ။ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲမှု အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းနှင့် ပတ်သက်သည့် စာအုပ်များ ရှာဖွေပါ။ သင့်လိုအပ်ချက်နှင့် အကိုက်ညီ ဆုံး စာအုပ်များကို ရွေးဖတ်ပါ။

- ၂။ သင် နေထိုင်ရာအရပ်ရှိ ဘဏ်ခွဲများသို့ သွားပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်များ အား ငွေထုတ်ချေးရန် လိုအပ်ချက်များပါသည့် စာရွက်စာတမ်းများ တောင်းယူပါ။
- ၃။ ဤအခန်းတွင် ဖော်ပြထားသည့် လမ်းညွှန်ချက်များကို အသုံးပြုလျက် သင့်စီမံကိန်း၏ အဓိကအချက်များကို စတင်စုစည်းပါ။
- ၄။ အထက်ဖော်ပြပါ အချက် ၂ ကို ဆောင်ရွက်ပြီးသည်နှင့် သင့် လုပ်ငန်း စီမံကိန်း၏ ရှေ့ဆုံးမှထည့်ဖို့ စီမံခန့်ခွဲမှု အစီအစဉ်အကျဉ်းကို ပြုစုပါ။
- ၅။ ပြည်သူပိုင် ဌာနများ၏ အကူအညီကိုရယူရန် ကနဦး အဆိုပြုချက် တစ်စောင်ကို ဘယ်လိုရေးမည်လဲ။



### သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ငွေရှာခြင်း

#### မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ရှာဖွေခြင်း

စိုက်ခင်းတစ်ခု စိုက်ပျိုးဖို့ သင် စိတ်ကူးရလျှင် ပထမဦးဆုံး လိုအပ်သည်မှာ မျိုးစေ့များဖြစ်ပါမည်။ ယခု သင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တစ်ခု လုပ်တော့မည်ဟု စိတ်ကူးရလျှင် ၎င်းလုပ်ငန်း စတင်နိုင်ရေး အတွက် ပြင်ဆင်ရန် မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ အနည်းအကျဉ်း လိုပါမည်။ ထိုသို့လိုအပ်သည်များကို ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ပြီးမှ လုပ်ငန်းလည် ပတ်လို့ရအောင် မတည်ငွေကို ရှာရပါမည်။

#### ဥပမာ - “ဖိုးကပ်စ်” နိုင်ငံတကာစာအုပ်ထုတ်ဝေရေး

မျိုးစေ့ပိုက်ဆံကိုတော့ ကျွန်တော် ခပ်လွယ်လွယ်ပင်ရှာလို့ ဖွေလို့ရသည်ဟု ကြွားလို့ရလျှင် ကောင်းသားဟု ဆန္ဒဖြစ်မိ၏။ သို့ပေမယ့် လွယ်လွယ်ကလေးမရခဲ့ပါ။ ထိုစဉ်က ကျွန်တော် ရရှိ နေသည့် တစ်မျိုးတည်းသောဝင်ငွေမှာ လူမှုဖူလုံရေးထောက်ပံ့ငွေပဲ ရှိ၏။ ကျွန်တော့်မှာရှိသည့် ငွေပိုငွေလျှံကလေးမှာ စားဝတ်နေရေး စရိတ်ကို ကာမိရုံကလေးမျှသာ။

ကျွန်တော်က ခြောက်လအတွင်း ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ သန္နိဋ္ဌာန်ချထားသူ။ သည်လိုလူတစ်ယောက်အတွက် ကျွန်တော်၏ လက်ရှိငွေကြေး အနေအထားမှာ ရင်ထိတ်စရာ၊ စိတ်ပျက်စရာကြီး ဖြစ်နေသည်။ ပို၍ ဆိုးသည်မှာ လုပ်ငန်းစတင်လည်ပတ်ဖို့ သတ်မှတ်ထားသည့် နေ့ရက်သည် ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင် ဝင်ငွေ စပြီးရမှဖြစ်မည့် နေ့ရက်နှင့် တစ်ထပ်တည်း သွားကျနေသည်။ ထိုသို့မှ ဝင်ငွေမရှိလျှင် နေရေးစားရေးအတွက်ပင် ဒုက္ခရောက်တော့မည်။

ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း စတင်လည်ပတ်ဖို့ မတည်ငွေ လုံလုံလောက် လောက် ရရှိရန် စီးပွားရေးလောကနှင့် ပြည်သူပိုင်အဖွဲ့အစည်းများကို ချဉ်းကပ် တီးခေါက်ရမည်။ သူတို့တစ်တွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံချင်စိတ်ပေါက်လာအောင် ကျွန်တော့် အနေဖြင့် အနည်းဆုံး ပေါင် ၁၀၀၀၀ တော့ ရှိဖို့လို၏။ ၎င်းငွေသည် မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ဖြစ်မည်။ သို့မဟုတ် စတင်တည်ထောင်သူ၏ အစုရှယ်ယာဖြစ်မည်။ သို့မဟုတ် ကြိုက်သလို နာမည်တပ်လို့ရသည်။ (ကျွန်တော်၏ အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင်တွင်လည်း ထိုအခွင့်အရေးရှိ၏။)

ကဲ... အစွမ်းပြရမည့်အချိန် ရောက်ပြီ။ ကျွန်တော် ဦးနှောက် အရည် ပျော်မတတ် စဉ်းစား၏။ ဘက်ပေါင်းစုံ ထောင့်ပေါင်းစုံမှ စဉ်းစား၏။ ဖြန့်ထွက် စဉ်းစားနည်းကို သုံး၏။ နောက်ပြီး ဆုတောင်းသမှုကိုလည်း အကြိမ်ကြိမ်ပြု၏။ ပေါင် ၁၀၀၀၀ အရေးတကြီး လိုနေပြီ။ ကျွန်တော့်မှာ မရှိသည့် ငွေပမာဏ။ အိမ် တစ်လုံးတော့ရှိသည်။ ပေါင်နှံလျှင် မျိုးစေ့ပိုက်ဆံကာမိရုံတော့ ရမည်။ သို့ပေမယ့် ဒါကို နောက်ဆုံးလက်နက်အဖြစ်ပဲ သုံးချင်သည်။ ပေါင်နှံသည်ထားဦး၊ ချေးငွေကို ပြန်ဆပ်နိုင်စွမ်းရှိကြောင်း ကျွန်တော်ဘယ်လိုအထောက်အထားပြလို့ရမည်လဲ။

ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော့်အား ကူညီနိုင်မည့် မိတ်ဆွေတွေ သို့မဟုတ် ဆွေမျိုးတွေ ရှိသလား။ နှစ်မျိုးစလုံး ရှိသည်။ သို့ပေမယ့် သည်လမ်းကြောင်းကို ကျွန်တော် မလိုက်ချင်။ တချို့လူတွေကတော့ သည်လို အကူအညီမျိုးကိုယူသည်။ သူတို့စိတ်ထဲ ဘယ်လိုမှမရှိ။ ကျွန်တော်ကတော့ မယူချင်။

သည်တော့ ကျွန်တော် ဘာလုပ်မည်နည်း။ ကိုယ့်မှာဘာရှိလဲ။ ကျွန်တော် ပြေလည်သည့်အချိန်မှာရော မပြေလည်သည့်အချိန်တွေမှာပါ ခြစ်ခြုတ်ပြီး လစဉ် ပုံမှန်စုထားသည့် စုငွေ နှစ်ခုရှိသည်။ သို့ပေမယ့် ၎င်းစုငွေတွေက သတ်မှတ်ထား သည့် နှစ်စေ့မှ ပြန်ထုတ်ယူလို့ရမည်။ သည်ငွေကို ကျွန်တော်က အငြိမ်းစားယူချိန် ကျမှ ထုတ်ယူဖို့ ရည်မှန်းထားသည်။ တစ်ခုရှိတာက သတ်မှတ်ထားသည့် ငွေ ပမာဏပြည့်ဖို့ နှစ်နှစ်လိုသေးသည်။ နောက်နှစ်နှစ်ဆိုလျှင်တော့ ခံစားခွင့် အပြည့် ရမည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ထိုငွေကို ထုတ်ယူဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။ ထိုသို့နှစ်မပြည့်မီ ထုတ်ယူသည့်အတွက် ကျွန်တော် တစ်စုံတစ်ရာတော့ ဆုံးရှုံးမည်။ ဆုံးရှုံးပါစေတော့၊ မတတ်နိုင်။ ထို့နောက် ကျွန်တော် ထပ်စဉ်းစားပြန်သည်။

**မှော်ပညာလား၊ ဖြန့်ထွက်စဉ်းစားခြင်းလား၊ လွှဲဆော်ခြင်းလား**

သည်တော့ နှစ်ပြည့်ချိန်တွင် ရမည့်ငွေကို တွက်ချက်ပြီး ထိုငွေထဲမှ ပေါင် ၁၀၀၀၀ ချေးယူလျှင်ကော။ သို့သော် ဆက်လက်ပေးသွင်းရမည့် အရစ်ကျ ငွေများကို နောက်နှစ်နှစ် စုငွေပြည့်ချိန်ကျမှ နောက်ကျပေးသွင်းငွေအဖြစ် တစ်လုံး တည်း ပေးသွင်းမည်။ နောက်နှစ်နှစ်ပြည့်၍ စုငွေထုတ်ချိန်တွင် ယခုချေးထားသည့် ပေါင် ၁၀၀၀၀ နှင့် အရစ်ကျ ပေးသွင်းငွေများ တစ်ခါတည်းဖြတ်ယူလိုက်။ ဒါက ဖြစ်နိုင်သည်။ ဘာကြောင့်ဆို အရစ်ကျငွေများ ကျွန်တော်ပေးသွင်းခဲ့သည်မှာ ရှစ်နှစ်ရှိပြီ။ စုငွေ နှစ်ရပ်စလုံး အချိန်ပြည့်မည့် ကာလမှာလည်း တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ရက်ပိုင်းကလေးပဲ ကွာသည်။

သက်ဆိုင်ရာ တာဝန်ရှိသူများဆီသို့ ကျွန်တော် သွားသည်။ ချဉ်းကပ် သည်။ ကျွန်တော့်ကို ကန်ထုတ်လိုက်ကြသည်။ သို့သော် ဇွဲကောင်းကောင်း၊ ခေါင်း မာမာ၊ စည်းရုံးရေးကောင်းကောင်းဖြင့် ဆက်လက်အားထုတ်တော့ မကြာမီအတွင်း သူတို့ကို နားချနိုင်လာသည်။

ကျွန်တော့် စုငွေပေါ်လစီတွေက ကျွန်တော် တွက်ထားသည်ထက် ပိုတန်ဖိုးရှိနေသည်။ သူတို့ဘက်က အပြန်ပြန်အလှန်လှန် တွက်ချက်ပြီး ကျွန်တော့် အား ပေါင် ၁၂၅၀၀ တန် ချက်လက်မှတ်တစ်စောင် ထုတ်ပေးသည်။ ကဲ... စားဝတ်နေရေးစရိတ်ထဲ ထည့်ဖို့ ငွေကြေးအနည်းအကျဉ်းပင် ပိုထွက်လာလိုက်သေး။

**လမ်း တစ်လမ်းတော့ အမြဲရှိသည်**

သင့်အနေအထားသည် ကျွန်တော် ထိုစဉ်ကကြုံခဲ့ရသည့် အကျဉ်းအကျပ် အနေအထားမျိုး ဖြစ်ချင်မှဖြစ်ပါမည်။ သို့သော် ကျွန်တော့်လိုဖြစ်နေလျှင် စိတ် မပျက်ပါနှင့်။ ဇွဲကောင်းပါ။ သင်သည် ထိုက်သင့်သလောက် သန္နိဋ္ဌာန်ခိုင်မာစွာဖြင့် စဉ်းစားကြံဆလျှင် လက်တွေ့ဖြစ်လာနိုင်သည့် နည်းလမ်းတစ်ခုတော့ အမြဲရှိနေပါ သည်။

သည်တော့ သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထူထောင်ရေးအတွက် မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ရှာဖွေဖို့ သင့်မှာ ဘယ်လို အဓိကရွေးချယ်စရာအခွင့်အလမ်းတွေ ရှိနေသလဲ။



- ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဆိုင်မှုများ။ (ကိုယ်ပိုင်ငွေများ)
  - အာမခံပေါ်လစီများ။
  - နှစ်ရှည်စုငွေများ။
  - သင့်အိမ်ကို ပေါင်နှံခြင်း။
  - မိတ်ဆွေများနှင့် ဆွေမျိုးများ။
  - ဘဏ်ချေးငွေ။ (သို့သော် သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ထပ်မံလိုအပ်လာလျှင် ဘဏ်သို့ နောက်တစ်ကြိမ်သွားပြီးချေးလို့ ရမည်မဟုတ်)
- အခွင့်အလမ်းတွေ သိပ်များများစားစားတော့ ရှိမည်မဟုတ်။ သို့ပေမယ့် လုံလုံလောက်လောက်ရှိသည်။ သင့် ကိုယ့်အားကိုးကိုးပြီး သင့်လုပ်ငန်းကို ထူထောင်ချင်စိတ် ပြင်းပြနေရိုးမှန်လျှင် နည်းလမ်းတစ်ခုတော့ တွေ့ပါလိမ့်မည်။

**ပြင်ပငွေကြေး အကူအညီယူခြင်း**

သင့်စိတ်ကူးကို အရှိတရားအဖြစ် အသွင်ပြောင်းဖို့ ကြိုးစားရာ၌ စိတ်ကူး၏ သဘောသဘာဝက ဘယ်လိုရှိနေသည်ဖြစ်စေ ပြင်ပမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေများလိုအပ်ဖို့ ကျန်းသေသလောက်ရှိ၏။

**ဘယ်နေရာမှာ စပြီး ရှာမည်လဲ**

အန္တရာယ်ကင်းပြီး လက်သင့်ခံနိုင်သည့် ရွေးချယ်စရာနေရာဌာန နှစ်ခုပဲ ရှိသည်။ ပုဂ္ဂလိကအဖွဲ့အစည်းနှင့် ပြည်သူပိုင်ဌာနများ။ သင့်အနေဖြင့် ဌာနနှစ်မျိုးစလုံးကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမည်။ သို့သော် ပြည်သူပိုင်ဌာနများကို ပိုပြီးအလေးထားသင့်၏။ သည်အကြောင်းကို နောက်ပိုင်းတွင် ပိုပြီးအသေးစိတ်ဆွေးနွေးပါမည်။

**ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍမှ ဘယ်သူနှင့် စပြီးပြောမည်လဲ**

ဤအချက်သည် သင်ရည်မှန်းထားသည့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုပမာဏပေါ်တွင် မူတည်၏။ သင့်လုပ်ငန်းကို ခပ်သေးသေးဖြင့်စမည်ဆိုလျှင် သင် စတင်ချဉ်းကပ်သင့်ဆုံးသူမှာ ဘဏ်မန်နေဂျာဖြစ်၏။ သို့သော် ထိုနေရာထိုဌာနမှ စိတ်အားထက်သန်မှုနှင့် နားလည်သဘောပေါက်မှုကို သိပ်ပြီးမျှော်လင့်မထားပါနှင့်။ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်များအတွင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ငွေထုတ်ချေးမှုများတွင် သူတို့ 'ကွဲ' သွားတာတွေ အများကြီးရှိသည်။ နောက်တော့ လုပ်ငန်းသစ်များက ငွေချေးဖို့ ချဉ်းကပ်လာလျှင် သူတို့က ပယ်ချဖို့ အသင့်ပြင်ထားကြသည်။

သိပ်တော့အားရှိစရာမကောင်း။ ဟုတ်ရဲ့လား။ သို့ပေမယ့် စိတ်မပျက်ပါနှင့်။ သည်ကိစ္စကို သင့်ဘဏ်မန်နေဂျာ ဆုံးဖြတ်ပါစေ။ တစ်ဖက်တွင် သင့်လုပ်ငန်းက ကြီးမားမည်ဆိုလျှင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အဖွဲ့အစည်းများနှင့် စောစောစီးစီး စကားပြောပါ။ သင့်လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို ဖြန့်ဝေပေးထားပါ။ တစ်ခုတော့ရှိသည်။ သင့်လုပ်ငန်းပမာဏကြီးမားမှသာ သူတို့က အလေးအနက်ထားပြီး စဉ်းစားပါလိမ့်မည်။ သည်တော့ ကြီးကြီးမားမားကြံမည်ဆိုလျှင် သူတို့နှင့်သာ စကားပြောပါ။

**ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍကို ချဉ်းကပ်ခြင်း**

ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍ (အစိုးရဌာနများ) ကို ချဉ်းကပ်ရာ၌ ချဉ်းကပ်ပုံ ချဉ်းကပ်နည်း မှန်ကန်လျှင် အကူအညီအများကြီးရနိုင်၏။ သည်နေရာ သည်ဌာနများသည် သင် ပထမဆုံး အာရုံစူးစိုက်ရမည့် နေရာများဖြစ်၏။ ဘာကြောင့်လဲ။ သင်၏ ရှေ့ပြေးတင်ပြချက်များကို လိုလိုချင်ချင်နားထောင်ပြီး သင့်စီမံကိန်းကို မှန်မှန်ကန်ကန်သုံးသပ်အကဲဖြတ်မည်မှာ သူတို့သာ ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။ သည်တော့ သင် ဘာတွေရနိုင်သလဲ။

**ထောက်ပံ့မှုများက မက်မောစရာ**

ထောက်ပံ့မှုများက မက်မောစရာကောင်း၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ထောက်ပံ့မှုများကို ပြန်မဆပ်ရသောကြောင့်ဖြစ်၏။ ထောက်ပံ့မှုတွေက ပုံစံမျိုးစုံ၊ အရွယ်အစားမျိုးစုံနှင့် လာ၏။ လုပ်ငန်းသစ်များအတွက် ထုံးတမ်းစဉ်လာရနိုင်သော အထောက်အပံ့များမှာ အလုပ်ခန့်ပေးခြင်း၊ လေ့ကျင့်ပေးခြင်းနှင့် ဈေးကွက်ဖော်ပေးခြင်းတို့ ဖြစ်၏။ အကူအညီတောင်းဖို့ ရှက်ကြောက်မနေပါနှင့်။ အထက်ဖော်ပြပါ အထောက်အပံ့ သုံးမျိုးသည် သင်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အစပိုင်းကာလအတွက် များစွာအသုံးတည့် နိုင်၏။

**အနုချေးငွေများ (Soft Loans)**

သင် ဘဏ်မန်နေဂျာထံ မချဉ်းကပ်မီကတည်းက အနုချေးငွေများရနိုင်မည့် နေရာဌာနများသို့ အလျင်သွားပါ။ (ဘာကြောင့်ဆိုသည်ကို နောက်တော့ ရှင်းပြမည်။)

ယခု 'အနု' သို့မဟုတ် အပျော့စားဆိုသည့် စကားလုံးကြောင့် သိပ်ပြီး ဝမ်းသာအားရ ဖြစ်မနေပါနှင့်။ သင် သွားရောက်ဆက်ဆံရမည့်သူများတွင် 'နု' သည့် နေရာ၊ 'ပျော့' သည့်နေရာဟူ၍ တစ်ကွက်မျှရှိလိမ့်မည်မဟုတ်။ အချိန်တန် လျှင် သင် ချေးထားသည့်ငွေကို ပြန်လည်ပေးဆပ်ရမည်သာဖြစ်၏။ သူတို့သတ်မှတ် ထားသော စံများ၊ စည်းမျဉ်းများနှင့် ကိုက်ညီမှသာ သင့်ချေးငွေသည် နုမည်၊ ပျော့ မည် ဖြစ်၏။ နောက်ပြီး ထုံးစံအားဖြင့် ၃ လမှ ၆ လ အတွင်း မတည်ငွေကို ပြန်လည်ပေးဆပ်ရလေ့ရှိ၏။

**အခမဲ့ သင်တန်း တက်ခွင့်ရအောင်ကြံဆောင်ပါ**

သင် လုပ်ဖို့ ကြံရွယ်ထားသည့်လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ သင့်မှာ အတွေ့ အကြုံတွေလည်း ရှိနေပြီ။ တတ်သင့်တတ်ထိုက်သည့် နည်းပညာများကိုလည်း တတ်ထားပြီဟု ယူဆချင်ယူဆထားပါလိမ့်မည်။ သို့သော် နည်းပညာနှင့် ပတ်သက် သည့် သင်တန်းတစ်ခုခုတော့ တက်ဖြစ်အောင်တက်ပါ။ သင် အမှုမဲ့အမှတ်မဲ့ ဖြစ်ခဲ့တာတွေ၊ သင် မသိသေး၊ မတတ်သေးတာတွေ တွေ့မြင်သိရှိလာနိုင်၏။

ကျွန်တော် ရွေးချယ်ခဲ့သည့် သင်တန်းကတော့ လုံးလုံးလျားလျား အခမဲ့ မဟုတ်။ ပေါင် ၅၀၀ ပေးရသည်။ သို့ပေမယ့် သူတို့ သင်ကြားလေ့ကျင့်ပေးလိုက် သည့် ပညာက ပေါင် ၅၀၀ မက တန်သည်။ နောက်ပြီး ကွန်ပျူတာ အသစ် ကျပ်ချွတ်တစ်လုံး၊ ကွန်ပျူတာအစီအစဉ် နှစ်မျိုးပေါင်း တန်ဖိုးမှာ ပေါင် ၂၀၀၀ ရှိသည်။ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုအနေဖြင့် ပေါင် ၅၀၀ သုံးဖို့ အတော်ချင့်ချိန် ရ၏။ သို့သော် အားထုတ်ရကျိုးနပ်ပါသည်။

**ငွေကြေး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအား ချဉ်းကပ်ခြင်း**

သင်၏လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို သင်ကိုယ်တိုင် ရာနှုန်းပြည့်နှစ်သက်ကျေနပ်မှု မရှိမချင်း ဘယ်ငွေရှင်ကြေးရှင်ကိုမျှ ချဉ်းကပ်ဖို့ စဉ်းစားမည်မဟုတ်တာတော့ သေချာသည်။ ပဏာမညှိနှိုင်းပွဲများတွင် သင့်စီမံကိန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် မေးခွန်း တွေ ထွက်ပေါ်လာစရာ အကြောင်းရှိ၏။ ထွက်ပေါ်လာမှာ သေချာသည်။ ထိုအခါ သူတို့မေးသည့် မေးခွန်းများကို သင်ဖြေရတော့မည်။ ထိုသို့ဖြေသည့်အခါ သင့် စီမံကိန်းအပေါ် သင် ယုံကြည်စိတ်ချမှုအပြည့်ရှိနေဖို့လို၏။

ထို့ကြောင့် ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည့်သူများထံ မချဉ်းကပ်မီ သင့်စီမံကိန်း ကို ဘက်စုံထောင့်စုံ ပြည့်စုံအောင် ပြင်ဆင်ထားပါ။ သင်ကိုယ်တိုင်လည်း ကျ ညက်နေအောင် လေ့လာထားပါ။ ကျွမ်းကျင်သူများ၏ အကူအညီကို ရယူပါ။

**ဆွဲဆောင်ရန် ပရိယာယ် ငါးသွယ်**

ယခု သင်၏လုပ်ငန်းစီမံကိန်း သို့မဟုတ် သင်၏အဆိုပြုချက်ကို ငွေကြေး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန် အလားအလာရှိသူများအား တင်ပြရတော့မည်။ စည်းရုံးဆွဲဆောင် ရတော့မည်။

ထိုသို့ စည်းရုံးဆွဲဆောင်ရာ၌ တစ်စုံတစ်ရာ အတိုင်းအတာအထိတော့ ငွေကုန်ကြေးကျ ခံရမည်။ သင့်အား ငွေတွေပုံအောသုံးဖို့ ပြောနေခြင်းမဟုတ်။ သို့သော် သင် ကျင့်သုံးထိုက်သည့် ပရိယာယ်ကလေးတွေတော့ ရှိသည်။

- ၁။ သင်၏ စီမံကိန်းစာတမ်းအချောသပ်ကို ပညာသားပါပါ ပြုစုဖြစ်အောင် ဂရု စိုက်ပါ။ ဆိုလိုသည်မှာ (စာအရေးအသားအရရော ကိန်းဂဏန်းများ အရပါ) အမှားအယွင်း ကင်းနေပါစေ။ ပြီးတော့ သိသာထင်ရှားသော အဖုံးဖြင့် သေသေသပ်သပ် ခိုင်ခိုင်ခံ့ခံ့ ချုပ်ထားပါ။ သင့်မှာ ကွန်ပျူတာ မရှိသေးလျှင် အခကြေးငွေပေးပြီး ငှားရိုက်ပါ။ စာအုပ်ချုပ်ရာ၌လည်း ကျွမ်းကျင်သူများအား အခကြေးငွေပေးပြီး ချုပ်စေခြင်းဖြင့် သင့်အဆိုပြု ချက်သည် သားနားလှပပြီး ဆွဲဆောင်မှုအပြည့် ရှိနေပါလိမ့်မည်။
- ၂။ အစည်းအဝေးများတွင် ပါဝင်ဆွေးနွေးမည့်သူများ လက်ထဲသို့ သင့်အဆို ပြုချက် မိတ္တူများ နှစ်ပတ်လောက်ကြိုပြီး ရောက်နေပါစေ။
- ၃။ အခြားသူများ ရှေ့မှောက်တွင် တင်ပြပြောဆိုစည်းရုံးသည့် အလုပ်ကို မပြုလုပ်ဖူးလျှင် မိသားစု သို့မဟုတ် မိတ်ဆွေများရှေ့တွင် ကြိုတင်လေ့ ကျင့် ပြောဆိုပါ။ ထိုသို့ပြုလုပ်ဖို့ လက်မတွန့်ပါနှင့်။ ကြောင်စီစီဖြစ်နေမှာ မစိုးရိမ်ပါ နှင့်။ လေ့ကျင့်ရ ကောင်းနိုး၊ မလေ့ကျင့်ဘဲနေရ ကောင်းနိုးဖြင့် အချိန်မဖြုန်းပါနှင့်။ သင်၏ တင်ပြပုံတင်ပြနည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဓမ္မ ဓိဋ္ဌာန်ကျကျ ဝေဖန်ထောက်ပြဖို့ သူတို့ကိုပြောပါ။
- ၄။ အစည်းအဝေးမှာ မျက်နှာချင်းဆိုင်မိသည်နှင့် ပြောစရာရှိတာ ပြောပါ။ သည်ပွဲက သင့်ပွဲဖြစ်၏။ သင် စင်ပေါ်သို့တက်ရပြီ။ သင်သည် အားလုံး အာရုံစိုက်ရာ ဇာတ်စင်အလယ်သို့ ရောက်နေပြီ။ အပြန်အလှန် စကား ပြောဖို့ တစ်စုံတစ်ယောက်က စကားစလာသည်အထိ စောင့်မနေပါနှင့်။ သို့မဟုတ် လိုအပ်ချက်များကို နောက်မှ ဖြည့်စွက်ပြောမည်ဟု မစဉ်းစား ပါနှင့်။
- ၅။ အရေးအကြီးဆုံးမှာ သင့်အဆိုပြုချက်ကို သူတို့ စိတ်ဝင်စား တိမ်းညွတ်

လာသည့် အရိပ်အယောင်ကို မပြတ်အကဲခတ်ကြည့်နေပါ။ သင့်အား လိုက်လျောသဘော တူသည့် ကမ်းလှမ်းချက်များ ကြားရသည်နှင့် သင့် ပါးစပ်ကို ပိတ်လိုက်ပါ။ လိမ်လိမ်မာမာကလေး နိဂုံးချုပ်ပြီး အစည်း အဝေးခန်းထဲမှ ထွက်ပါလေ။ ကော်ဖီတစ်ခွက်သောက်ဖို့ပင် အချိန်မပေး ပါနှင့်။ ထိုသို့မပြုကျင့်လျှင် စကားတွေ များများပြောဖြစ်ပြီး သင့်လည်ပင်း ကြိုးကွင်းစွပ်သည့် စကားမျိုး ပြောမိကောင်းပြောမိမည်။ သို့ဖြင့် သင် ပင်ပန်းတကြီး စဉ်းစားကြံဆ လုပ်ဆောင်ထားသည့် စီမံကိန်းတစ်ခုလုံး ပယ်ချခြင်းနှင့် ကြုံရတတ်၏။ ထိုသို့ 'ခဲ' လိုက်ရသူတွေ အများကြီးရှိပါ သည်။

**သင့် အဆင်သင့်ဖြစ်မှုကို စစ်ဆေးခြင်း**

- သင့်စိတ်ကူးကို စတင်အကောင်အထည်ဖော်နိုင်အောင် မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ရှာလို့ဖွေလို့ ရနိုင်မည်လား။
- သင့်မှာ ပိုက်ဆံမရှိလျှင် ရနိုင်မည့် တခြားနည်းလမ်း ရှိသလား။
- မျိုးစေ့ပိုက်ဆံရအောင်ရှာဖွေဖို့ သင် ဘယ်လောက်ထိ ကြိုးစားအားထုတ် မည်လဲ။
- သင် ထုတ်ရောင်းလို့ရသည့် ငွေစုစာချုပ် ရှိသလား။
- သင့်အပေါ် စာနာရိုင်းပင်းပြီး သင် ချဉ်းကပ်လို့ရမည့် ဆွေမျိုးတစ်ဦးဦး ရှိသလား။
- မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ဖြစ်လာနိုင်သည့် အာမခံ စာချုပ်စာတမ်းတွေ သင့်မှာ ရှိသလား။
- ပြင်ပမှ ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုကို ဘယ်နေရာကစပြီး ရှာမည်လဲ။
- ပုဂ္ဂလိက အခန်းကဏ္ဍမှ ဘယ်သူ့ကို စည်းရုံးလို့ရနိုင်မည်လဲ။
- အနုချေးငွေဆိုတာ ဘာလဲ။
- အခမဲ့သင်တန်းတက်ခွင့်ကို ဘယ်နေရာတွေမှာ ရနိုင်မလဲ။
- ပြည်သူပိုင်ဌာနများ၏ ကူညီထောက်ပံ့မှုရအောင် ဘယ်နေရာတွေကို သွားရမည်လဲ။
- ဘာကြောင့် ဘဏ်များသို့ နောက်ဆုံးမှ သွားသင့်သလဲ။
- ကူညီထောက်ပံ့မှုရအောင် သင့်အဆိုပြုချက်ကို ဘယ်လိုတင်ပြသင့်သလဲ။
- သင့်အဆိုပြုချက်ကို သေသပ်လှပအောင်ချုပ်ဖို့ ဘာကြောင့်အရေးကြီး သလဲ။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (က)။ တွမ် အကူအညီရှာခြင်း**

ယခုအခါ တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်သည် သူ၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းစာတမ်း ပထမ အကြောင်းကို ရေးသားပြုစုပြီးသွားပြီ။ သူ၏လုပ်ငန်းသစ်ကို တည်တည်ငြိမ်ငြိမ် စတင်လည်ပတ်နိုင်ရေးအတွက် သူ့မှာ မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ မရှိတာသေချာသည်။ သူ့မှာ စုငွေကလေး အနည်းအကျဉ်း ရှိခဲ့သည်။ လူ့အလျှော့ခံရတုန်းက ရထားသည့် လျော်ကြေးငွေ အနည်းအကျဉ်းရှိခဲ့သည်။ သို့သော် အလုပ်လက်မဲ့ ဘဝဖြင့် ဖြတ် သန်းခဲ့ရသည့် ကာလအတွင်း အဆိုပါ ငွေစကြေးစကလေးတွေ ပြောင်တလင်းခါ သလောက် ဖြစ်နေပြီ။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူနှင့် အစုစပ်လုပ်ကိုင်မည့်သူကိုတော့ ရှာကြည့်ထားပြီး။ သည်လို ရှာဖွေရတာတော့ သိပ်အခက်အခဲမတွေ့ရ။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ် မြောက်ရေး သင်တန်းမှာတုန်းက အုပ်ချုပ်ရေး စာရင်းကိုင်တချို့နှင့် သိကျွမ်း ခင်မင်ခွင့် ရခဲ့သည်။ (တချို့က လက်ရှိအလုပ်နှင့်၊ တချို့က လက်ရှိအလုပ် မရှိ။) သည်တော့ တွမ်သေသေချာချာ စေ့စေ့စပ်စပ် စဉ်းစားပြီး သူနှင့် တွဲဖက်အလုပ် လုပ်ရာတွင် လိုအပ်သော အရည်အချင်းများနှင့် ပြည့်စုံမည့်သူတစ်ဦးကို ချဉ်းကပ် စည်းရုံးသည်။

သူက သူနှင့်လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဖြစ်မည့်သူအား သူ့စိတ်ကူး အကြမ်းဖျင်းကို ပြောပြသည်။ သူ့စီမံကိန်း စာတမ်း မိတ္တူတစ်စောင်ကို ပေးသည်။ လေ့လာကြည့်ပြီး တစ်ပတ်အတွင်း အကြောင်းပြန်ဖို့ မှာထားသည်။

သီတင်းတစ်ပတ်အကြာတွင် တွဲဖက်လုပ်ကိုင်မည့် အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦး တွမ် ရလိုက်၏။ ထိုသူကား ပေါ်လာပရင်းတစ်၊ ၃၃ နှစ်။ လက်ရှိ အလုပ် လက်ကိုင်မရှိ၊ အုပ်ချုပ်ရေးစာရင်းကိုင်တစ်ဦး။ ယခုတော့ တွမ် အကြမ်းဖျင်းရေး ဆွဲထားသည့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ တွက်ချက်မှုများကို စနစ်တကျဖြစ်အောင် ပေါ်လာက အချောကိုင်နေပြီ။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (ခ)။ ဟေဇယ်ရုဗာသည် ဘဏ်အာမခံချက်**

ဘဏ်မန်နေဂျာနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပွဲမှာ အဆင်ပြေချောမွေ့လှသည်။ (ချေးငွေအတွက် ဟေဇယ်ဖခင်က အပေါင်ပစ္စည်းပေးနိုင်သောကြောင့်လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။)

ဘဏ်မန်နေဂျာနှင့် ဆွေးနွေးပြီးသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် စိတ်ဓာတ်တက် ကြွနေသော လူငယ်လုပ်ငန်းရှင် နှစ်ယောက်သည် “လူငယ်မြှင့်တင်ရေး စီမံကိန်း

ဌာန” သို့ သွားကြသည်။ လိုအပ်နေသေးသော ငွေကြေးအခက်အခဲကို ၎င်းဌာနက ဘယ်ပုံဘယ်နည်း ကူညီဖြေရှင်းပေးနိုင်မည်လဲ ဆိုသည်ကို ဆွေးနွေး တီးခေါက် ကြည့်ဖို့ဖြစ်၏။

“ကျွန်မတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းမှာ ဖော်ပြထားတဲ့အတိုင်း ကျွန်မတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းသစ်ကို ထူထောင်ပြီး စတင်လည်ပတ်နိုင်ဖို့ စုစုပေါင်း ပေါင် ၃၀၀၀ လို အပ်ပါတယ်”

လုပ်ငန်းသစ် တာဝန်ခံအရာရှိအား ဟောဖော်က ရှင်းပြသည်။

“ကျွန်မရဲ့ ဖေဖေက မျိုးစေ့ပိုက်ဆံအဖြစ် ကျွန်မတို့ကို ပေါင် ၅၀၀ ထုတ်ပေးပါတယ်။ နောက်တစ်ခါ ဖေဖေ အာမခံချက်နဲ့ပဲ ဘဏ်က ကျွန်မတို့ကို ပေါင် ၁၀၀၀ ထုတ်ချေးပါတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်မတို့မှာ ပေါင် ၁၅၀၀ လိုနေပါ သေးတယ်။ အဲဒါ ဆရာတို့ဌာနက အကူအညီပေးနိုင်မလားဟင်”

တစ်နာရီလောက် ဆွေးနွေးပြီးသောအခါ လုပ်ငန်းသစ် ထောက်ပံ့ငွေ ထုတ်ချေးနိုင်ရေးအတွက် လျှောက်လွှာတစ်စောင်တင်ဖို့ သဘောတူလိုက်၏။ သည်ငွေပမာဏသည် သူတို့နှစ်ယောက် တစ်ပတ်တစ်ကြိမ် ထုတ်ယူမည့် လုပ်ခ အတွက် တစ်နှစ်စာ လုံလောက်သွားမည်ဖြစ်၏။

နောက်ထပ် ထောက်ပံ့ငွေ သို့မဟုတ် အနုချေးငွေ သို့မဟုတ် နှစ်မျိုးစလုံး ထုတ်ပေးနိုင်မည့် အလားအလာကိုလည်း ကြည့်ပေးမည်ဟု ၎င်းအရာရှိကပင် အာမခံလိုက်လေသည်။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (၈)။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ သတင်းကောင်းကော သတင်းဆိုးပါ ကြားရခြင်း**

ဒေသခံ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ရန်ပုံငွေအဖွဲ့သို့ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ သွားကြ ပြန်သည်။ နောက်ဆုံး ပြုပြင်ဖြည့်စွက် အချောကိုင်ထားသည့် စီမံကိန်းစာတမ်းနှင့် ကုန်ကျ စရိတ် ခန့်မှန်းချက်များကို ယူသွားသည်။

ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းက သူတို့၏ စီမံကိန်းကို ငွေကြေးအထောက်အပံ့ ပေး နိုင်မည်လားဟု ဆွေးနွေးသည်။

လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေးအရာရှိက သူတို့နှစ်ယောက်အား ပြောပြဖို့ သတင်းကောင်းရောသတင်းဆိုးပါ ရှိသည်ဟုပြောသည်။ သတင်းဆိုးမှာ “စေတနာ ယာဉ်များ” စီမံကိန်းမှာ လူမှုဝန်ထမ်းလုပ်ငန်းသက်သက် ဖြစ်ကြောင်း၊ အလုပ် အကိုင်အသစ်များ ပေါ်ပေါက်လာဖို့ အလားအလာမရှိကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် သူတို့ အများဆုံးရနိုင်သည့် ထောက်ပံ့ကြေးမှာ ဥရောပ လူမှုရေးရန်ပုံငွေမှ ထုတ်ပေးမည့်

ပေါင် ၁၀၀၀ သာ ရှိကြောင်း ရှင်းပြ၏။ သည်သတင်းမှာ သတင်းဆိုး လုံးလုံးလျား လျားကြီးမဟုတ်ဟု ဂျွန်ရော ကိုလင်းပါ သဘောထားသည်။

သတင်းကောင်းကတော့ လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေးအရာရှိသည် ဒေသခံ စေတနာရှင်တစ်ဦးနှင့် ဆွေးနွေးခဲ့ကြောင်း၊ ၎င်းစေတနာရှင်က ဂျွန်နှင့်ကိုလင်းတို့ ၏ စိတ်ကူးကို စိတ်ဝင်စားကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် သူတို့နှစ်ဦးနှင့် အမြန်ဆုံးတွေ့ဆုံ ဆွေးနွေးလိုကြောင်း ဖြစ်၏။

နောက်ပြီး ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ကို ‘လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲမှု ဉာဏ်သစ်လောင်း သင်တန်း’ သို့ တက်ခွင့်ပြုမည်။ ကုန်ကျစရိတ်ကို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရန်ပုံငွေအဖွဲ့က ကျခံမည်ဟု အတည်ပြုပြောကြားလိုက်၏။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အားထုတ်ရကျိုးနပ်သည့် နေ့တစ်နေ့ ဖြစ်ပါသည်။

**ဆွေးနွေးချက်များ**

သင့်မှာ လုပ်ငန်းအကြံအစည်း သို့မဟုတ် စိတ်ကူး တစ်ခု ရှိနေပြီလား။ သို့မဟုတ် ကြံဆနေဆဲလား။ (ကြံဆဆဲဆိုလျှင် မှန်းဆချက်တစ်ခုကို အသုံးပြုပါ။) ဤအနေ အထားပေါ်တည်မီပြီး အောက်ပါအချက်များကို ဖြေရှင်းကြည့်ပါ။

- ၁။ သင်၏ ကနဦး မျိုးစေ့မတည်ငွေ လိုအပ်ချက်ကို အကြောင်းအရာ တစ်ခုချင်း ခွဲပြီး စာရင်းပြုစုပါ။ ထို့နောက် ၎င်းလိုအပ်ငွေကို ဘယ်ပုံ ဘယ်နည်းဖြင့် ဖြည့်ဆည်းမည် ဆိုသည်ကို ဆုံးဖြတ်ပါ။
- ၂။ သင့်လုပ်ငန်းတွင် ပြင်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုရန် အလားအလာရှိသူများကို စာရင်းချရေးပါ။
- ၃။ သင့်ဒေသတွင် အနုချေးငွေများနှင့် ထောက်ပံ့ငွေများ ထုတ်ပေးနိုင်သည့် ပြည်သူပိုင် အဖွဲ့အစည်းတွေ ရှိသလား။ ဘယ်အဖွဲ့အစည်းကို သင်ချဉ်း ကပ်လို့ ရမည်လဲ။
- ၄။ သင်၏ အဆိုပြုတင်ပြချက် အကျဉ်းနှစ်စောင် ပြုစုပါ။ (က) စီးပွားရေး လောကမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအား ရည်ရွယ်၍ တစ်စောင်၊ (ခ) ပြည်သူ ပိုင် အဖွဲ့အစည်းများအား ရည်ရွယ်၍ တစ်စောင်ပြုစုပါ။

သည်အချက်ကို ကျွန်တော် ဘာကြောင့် ရေးကြီးခွင်ကျယ်လုပ်နေသလဲ။ အကြောင်းရင်းတစ်ချက်နှင့် အဆိုပါ တစ်ချက်တည်းသောအကြောင်းရင်းကြောင့် တင်ပြနေခြင်းဖြစ်၏။

သင်၏ လုပ်ငန်းသစ်အတွက် ပြင်ပငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လိုအပ်နေသည်ဆိုပါက သင့် စီမံချက်များတွင် စီမံခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ မပါရှိလျှင် လိုအပ်သော ငွေကြေးပမာဏကို သင် ရရှိလိမ့်မည်မဟုတ်။ ယနေ့ခေတ်တွင် ပုဂ္ဂလိကဏ္ဍနှင့် ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍမှ ငွေပင်ငွေရင်း မြှုပ်နှံသူများသည် ဤအချက်ကို အထူးအလေးထားကြည့်ကြသည်။ သင့်စိတ်ကူးကို နှစ်သက်သဘောကျသည့် မိတ်ဆွေတစ်ဦး သို့မဟုတ် ဆွေမျိုးတစ်ဦးက ငွေကြေးထည့်ဝင် ရင်းနှီးထားခြင်းသည် အထောက်အကူရ၏။ သို့သော် ထိုမျှလောက်ဖြင့် မလုံလောက်သေး။

သင့်စီမံကိန်းထဲတွင် အရည်အသွေးပြည့် အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ မပါလျှင် သင် လိုအပ်သောငွေကြေးကို ရလိမ့်ဦးမည်မဟုတ်။ ဤသို့ပြောခြင်းသည် သင့်အနေဖြင့် တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင် တော်တော်များများနှင့် ဆက်သွယ်ဖွဲ့စည်းရမည်ဟု မဆိုလို။ သင့်စိတ်ကူး။ သင့်အကြံအစည် အကောင်အထည်ပေါ်အောင် ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်လောက်သည့် အထူးကျွမ်းကျင် အရည်အသွေးရှိသူ တစ်ဦးလောက် ဆိုလျှင် လုံလောက်ပါပြီ။ ဘယ်သူပြောနိုင်မည်လဲ။ သင့်မိသားစုထဲမှ တစ်ယောက်ယောက်တွင် အဆိုပါအရည်အချင်းမျိုး ရှိချင်ရှိနေမှာပေါ့။

**မှန်ကန်သော တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်ကို ဘယ်လိုရှာမည်လဲ**

အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်မြောက်ရေး သင်တန်းကို တက်ခြင်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော်ဆိုလျှင် ၎င်းရည်ရွယ်ချက်ကို ထိပ်တန်းတင်ပြီး ထိုသင်တန်းကို တက်ခဲ့သည်။ ကျွန်တော့်ရည်မှန်းချက် အောင်မြင်ခဲ့သည်။ သို့သော် အလိုအလျောက် ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းမဟုတ်။ ကျွန်တော့်ဘက်က အားထုတ်ခဲ့ရ၏။

သင်တန်းတွင် တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးမှာ ရှိသင့်ရှိထိုက်သည့် အခြေခံအရည်အချင်းများအကြောင်း သင်ပေးသည်။ ၎င်းသင်ကြားချက်များအပေါ် အခြေပြုပြီး ကျွန်တော့် တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်ကို အကဲဖြတ်ရွေးချယ်ခဲ့သည်။ ကျွန်တော့်အမြင်အရ သည်သင်တန်းတက်ခြင်းမှ ရရှိသော အဓိကအကျိုးအမြတ်မှာ ၎င်းအခြေခံအချက်များကို သိနားလည်လာခြင်းပင်ဖြစ်၏။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်က ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု ထူထောင်ဖို့

**ကြိုတင်စီမံထားခြင်း**

သင့်လုပ်ငန်းသစ်ကို စတင်ပုံမဖော်မီ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သော အကြောင်းကိစ္စတိုင်းအတွက် ကြိုတင်စီမံထားဖို့ လိုကောင်းလိုပေမည်။ သင့်လုပ်ငန်းအလုပ်ဖြစ်ရေးအတွက် အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး လိုအပ်နေတာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ ယခု သည်ကိစ္စကို စဉ်းစားဖို့အချိန် ရောက်လာပြီ။ နောက်ပြီး သင် ဝင်ရောက်မည့် နယ်ပယ်မှာ ရှိနှင့်ပြီး ဖြစ်သည့် ပြိုင်ဘက်များ၏ အနေအထားကို ခန့်မှန်းချိန်ဆကြည့်ချင်လိမ့်မည်။ နောက်ပြီး လုပ်ငန်းအဆောက်အအုံနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ်များအကြောင်း ကြိုတင်စီမံထားချင်လိမ့်မည်။

**တွဲဖက် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ရွေးချယ်ခြင်း**

အကယ်၍ သင်သည် (ကျွန်တော့်လို) ပင်ကိုသဘာဝကိုက တစ်ကိုယ်တော်သမား ဖြစ်မည်ဆိုလျှင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု ထူထောင်ရာ၌ တွဲဖက်တစ်ဦး အရေးကြီးကြောင်း ကျွန်တော် တင်ပြနေခြင်းကို သင် အံ့ဩကောင်း အံ့ဩပေလိမ့်မည်။

စီမံနေပြီ။ သို့သော် ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းအတွက် ပြင်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့ ကျွန်တော့်မှာ သင့်မြတ်လျော်ကန်သော အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးတော့ ရှိနေရမည်ဆိုတာ သိနေ၏။ အထက်ပါသင်တန်းများတွင် မနာလိုချင်လောက်အောင် ကျွမ်းကျင်မှုရော အတွေ့အကြုံပါ ရှိသူများကို တွေ့ရနိုင်၏။ သင့်ဘက်ကသာ စိတ်တူသဘောတူဖြစ်အောင် ညှိနှိုင်းနိုင်သည်ဆိုလျှင် သင် ဘယ်လိုလူမျိုးကို ရွာဖွေသည်ဖြစ်စေ ရွာဖွေတွေ့ရှိနိုင်ပါသည်။

**တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးမှာ ရှိသင့်သည့် အရည်အချင်းများ**

သင်၏ လုပ်ငန်းသစ်တွင် သင်နှင့် တွဲဖက်အလုပ်လုပ်မည့်သူတစ်ဦး ရွေးချယ်ရာ၌ သင် စေ့စေ့စပ်စပ်လေ့လာအကဲဖြတ်သင့်သည့် အချက်များရှိ၏။

**ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှု**

ကြိုတင်တွက်ဆရန် အလွန်ခက်သည့် အရည်အချင်းမျိုးဖြစ်၏။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် လေ့လာအကဲခတ်ဖို့ အစွမ်းကုန်ကြိုးစားပါ။ ကျရောက်လာမည့် အနာဂတ်ကာလတွင် အချိန်အကြာကြီး သင်နှင့် လက်တွဲအလုပ်လုပ်ရမည့်သူ၌ မရှိမဖြစ် အရေးကြီးသော ဤအရည်အချင်းတစ်ရပ် အပြည့်အဝရှိနေရပါမည်။ ဤအရည်အချင်းရှိသူကို ရွေးချယ်မိဖို့ အရေးကြီး၏။

**ဖြည့်ဆည်းနိုင်စွမ်း**

ဆိုပါစို့။ သင်က နံနက်မိုးလင်းသည်နှင့် လုပ်ငန်းဆောင်တာများ အဆင်ပြေ အလုပ်ဖြစ်အောင် အပြင်ထွက်နေရသည်။ စေ့စပ်မှုများ၊ ဆွေးနွေးမှုများပြုလုပ်နေရသည်။ ထိုအခါ သင် ယုံကြည်စိတ်ချရပြီး အားကိုးအားထားပြုထိုက်သူတစ်ဦး သင့်ရုံးခန်းမှာ ရှိနေဖို့ လိုပေမည်။ ဘောလုံးသင်းတစ်သင်း အသွင်ဖြင့်ပြောရလျှင် သင်က ရှေ့တန်းတက်၍ ဂိုးသွင်းသူဖြစ်ပြီး သင့်တွဲဖက်က နောက်တန်းလုံခြုံအောင် ထိန်းပေးသည့် နောက်တန်းသမားဖြစ်ရမည်။

သူက စာရွက်စာတမ်းကိစ္စများ၊ စာရင်းဇယားများကို တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်နိုင်ရမည်။ လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်မှုစနစ်များ ကြံဆနိုင်ရမည်။ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရမည်။ ကုန်ကုန်ပြောရလျှင် စီမံခန့်ခွဲမှု အလုပ်အားလုံးကို နောက်တန်းမှ တာဝန်ယူ ရှင်းလင်းထားနိုင်ရမည်။

**အတွေ့အကြုံ**

သင်၏ တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်ကို စပြီးရွေးကတည်းက သင် လိုအပ်သော လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်မှု အရည်အချင်းများ သူ့မှာရှိနေဖို့အရေးကြီး၏။ သင့်လုပ်ငန်းနှင့် ကိုက်ညီသော လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံများ သူ့မှာရှိနေတာ သေချာပါစေ။ ကျောင်းသင်ပညာ အရည်အချင်းများက တစ်စုံတစ်ရာအတိုင်းအတာအထိ တန်ဖိုးရှိ၏။ သို့သော် လက်တွေ့အတွေ့အကြုံကို ဘယ်အရာနှင့်မျှ နှိုင်းယှဉ်လို့မရပါ။ သင် ကြံစည်စိတ်ကူးထားသည့် လုပ်ငန်းသစ်အောင်မြင်ဖို့ အရေးကြီးသည်။ ထိုသို့အောင်မြင်ရန် ပြင်ပမှ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ရှိဖို့လိုအပ်၏။ သင်နှင့်အတူ အလုပ်လုပ်မည့် တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်က သင့်လုပ်ငန်းတွင် မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ထည့်ဝင်ထားလျှင် ပြင်ပငွေရှင်ကြေးရှင်များ စိတ်ဝင်စားလာဖို့ အလားအလာ ပိုကောင်း၏။ သည်တော့ သင့်တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်က ပဏာမ မတည်ငွေတွင် ရှယ်ယာထည့်ဝင်ဖို့ အရေးကြီး၏။

သို့ဖြစ်သည့်တိုင် တချို့လူတွေက အပြောတစ်မျိုး၊ အလုပ်တစ်မျိုး ဖြစ်နေတတ်၏။ သူတို့ ဘာတွေ ဘယ်လိုလုပ်မည်ဟု ပြောဆိုထားသည့်စကားများသည် သတ်မှတ်ရက်ချိန်း ပြည့်သည့်အချိန်တွင် ပြောဆိုပြုမူခြင်းနှင့် တခြားစီဖြစ်နေတတ်၏။ ဆိုလိုသည်မှာ ဘယ်နေ့ဘယ်ရက် နောက်ဆုံးထားပြီး ပဏာမ မတည်ငွေ သို့မဟုတ် မျိုးစေ့ပိုက်ဆံ ထည့်ဝင်မည်ဟု ကတိကဝတ်ပြုထားသည်။ သို့သော် ရက်ချိန်းစေ့သောအခါ ကတိပြုထားသည့် ငွေကြေးကို မထည့်ဝင်နိုင်ဘဲ ဖြစ်နေတတ်၏။

သည်တော့ သူနှင့် အပေးအယူမလုပ်မီ သူ၏ ငွေကြေးအင်အားကို လေ့လာပါ။ အကဲခတ်ပါ။ နောက်ပြီး မေးပါ။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းမေးဖို့ အားမနာပါနှင့်။ သင့်လုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးသည် သင့်အနာဂတ်ဘဝဖြစ်၏။ ထိုသို့ မေးမြန်းစုံစမ်းမှု မပြုလုပ်လျှင် သင်သည် သင့်အနာဂတ်ဘဝ အောင်မြင်ရေးကို မရေမရာဖြစ်အောင် ပြုလုပ်ရာကျပါသည်။

**တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင် ရွေးချယ်ရာ၌ စဉ်းစားရမည့်အချက်များ**

သင်၏ လုပ်ငန်းသစ်တွင် သင်နှင့် တွဲဖက်လုပ်ကိုင်မည့်သူမှာ ရှိရမည့် အရည်အချင်းများကို စာရင်းပြုစုပါ။ ၎င်းစာရင်းတွင် ဤအခန်း၌ ဖော်ပြထားသည့် အရည်အချင်းများ ထပ်မံဖြည့်စွက်ပါ။

သင့်မြတ် လျော်ကန်သော တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး တွေ့အောင်

ဘယ်လိုရှာမည်လဲ။ ရှာဖွေဖော်ထုတ်ရန် နည်းလမ်းခြောက်မျိုး စဉ်းစားကြံဆပါ။ သင့်မှာ ရှိထားပြီးဖြစ်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အချင်း များကို အကဲဖြတ်သတ်မှတ်ပါ။ ပြီးလျှင် သင့်တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်မှာ ရှိရမည့် ဖြည့်ဆည်းစွမ်းရည်များကို သတ်မှတ်ပါ။

သင်၏ တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် အလေးအနက်ထား စဉ်းစားထိုက်သည့် မိသားစုဝင်တစ်ဦး၊ သို့မဟုတ် မိတ်ဆွေတစ်ဦး၊ သို့မဟုတ် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် တစ်ဦး ရှိသလား။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (က)။ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်ခြင်း (က)။ သမ္မာရုံတွဲဖက်တစ်ဦးကို တွမ်ဂျာပွေခြင်း**

တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်၏ ကနဦးအစီအစဉ်မှာ သူ့လုပ်ငန်းသစ်ကို တစ်ကိုယ် တော် လုပ်ဆောင်ဖို့ဖြစ်၏။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်သင်တန်း တက် လာတာ သီတင်းပတ်အနည်းငယ်ကြာလာတော့ တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ရှာဖွေ ရေးသည် ဘယ်လောက်အရေးကြီးကြောင်း သိလာရသည်။ တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးရှိခြင်း၏ ကောင်းကွက် တော်တော်များများကိုလည်း သိမြင်လာသည်။

အရင်ဦးဆုံး စပြောရမည်ဆိုလျှင် ဂဏန်းသင်္ချာသည် တွမ် ထူးချွန်သော ဘာသာရပ် မဟုတ်။ သူ၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်း ရေးဆွဲသည့်အခါ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ကြိုတင်ခန့်မှန်းချက်များ ရေးဆွဲပြုစုရမည်။ ၎င်း ရသုံးမှန်းခြေစာရင်းများ ပြုစုဖို့ ပညာရှင်တစ်ဦးဦး၏ အကူအညီ လိုအပ်၏။ ထိုမျှမကသေး၊ လုပ်ငန်းတည်ထောင် ပြီး စတင်လည်ပတ်ချိန်တွင် လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် စာရင်းဇယားများနှင့် စီမံခန့်ခွဲရေးတာဝန်များကို ဘယ်သူကဆောင်ရွက်မည်လဲ။ သူ့ဇနီးသည်ကလည်း သည်ဘက်တွင် သိပ်စိတ်ဝင်စားပုံမရ။ (ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူ့ဇနီးက အမြဲတမ်း အမှု ထမ်းတစ်ဦးအဖြစ် အလုပ်လုပ်နေသည်။)

တွမ် နောက်တစ်ချက် စဉ်းစားမိသည်မှာ လုပ်ငန်းထဲမှာ သူထည့်ဝင်ထား သည့် ပဏာမ မတည်ငွေ နည်းနေသည်။ ပြင်ပမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ စိတ်ပါလာ အောင်ဆွဲဆောင်ဖို့ သိပ်မလွယ်။ သည်တော့ သူလိုအပ်နေသည်မှာ တွဲဖက်လုပ်ငန်း ရှင် တစ်ဦး။ ထိုသူက ပဏာမ မတည်ငွေအဖြစ် ရှယ်ယာထည့်နိုင်သူ ဖြစ်ရမည်။ နောက်ပြီး အုပ်ချုပ်ရေး စာရင်းပညာနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှုတွင် အထူးကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်ရ မည်။

ထိုအရည်အချင်းများနှင့် ပြည့်စုံသူတစ်ဦးကို ရှာဖွေဖို့ တွမ် ဆုံးဖြတ် လိုက်၏။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (ခ)။ ပေါလ်နှင့် ဟေဇယ်အတွက် အာမခံသူ**

ပေါလ်နှင့် ဟေဇယ်တို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေး ဌာနနှင့် ပထမအကြိမ် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပြီးပြီ။ ၎င်းဌာနက သူတို့ကို တိုက်ရိုက် အထောက် အကူ မပြုနိုင်။ သို့သော် အစိုးရအေဂျင်စီတစ်ခုက အထူးပြုဖွင့်လှစ်ထားသည့် လူငယ်များ မြေတောင်မြှောက်ရေးဌာနနှင့် တွေ့ဆုံညှိနှိုင်းဖို့ ထောက်ခံလိုက်၏။

ထိုနေ့မှာပင် ညနေပိုင်းကျတော့ လုပ်ငန်းရှင် အသစ်စက်စက်နှစ်ဦး ထပ်မံတွေ့ဆုံကြပြန်သည်။

“မင်း မှန်းကြည့်စမ်း။ တို့ရဲ့ စီမံကိန်းကို ဖေဖေကိုပြလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေးဌာနနဲ့ ဆွေးနွေးခဲ့တဲ့အကြောင်းလည်း ပြောပြလိုက်တယ်။ ဒီတော့ ဘာဖြစ်သွားသလဲဆိုတာ မှန်းကြည့်စမ်း”

“ဘာဖြစ်သွားလဲ”

“ဘဏ်က ပေါင် ၁၀၀၀ ထုတ်ချေးအောင် ဖေဖေက အာမခံပေးမယ် တဲ့။ မနက်ဖြန် မွန်းလွဲပိုင်းမှာ ဘဏ်မန်နေဂျာနဲ့တွေ့ဖို့ ချိန်းထားပြီ”

“ဟာ ဒါ သတင်းကောင်းပဲ။ ဖေဖေက သဘောကောင်းလှချေလား ဟင်”

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (ဂ)။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ ငွေကြေးမတည်ရန် သဘောတူခြင်း**

ကိုလင်းက သူတို့၏ စီမံကိန်းစာတမ်းကို အချောကိုင်နေတာ တော်တော် ကြီး ခရီးရောက်နေပြီ။ သူတို့နှစ်ယောက်၏ လုပ်ငန်းကို ‘စေတနာယာဉ်များ’ ဟု နာမည်ပေးဖို့ နှစ်ဦးသဘောတူထားတယ်။ ဂျွန်က သူတို့ သတ်မှတ်လျာထားသည့် ငွေဖြင့် ဝယ်လို့ရမည့် မီနီဘတ်စ်ကားတစ်စီး တွေ့ထားပြီး။ မီနီဘတ်စ်ကားက အသစ်နီးပါး အခြေအနေကောင်းသည်။ ခရီးသည် ၁၂ ယောက် စီးနိုင်သည်။ နောက်ပြီး မရှိမဖြစ်အရေးကြီးသည့် ပစ္စည်းကိရိယာတွေလည်း ဝယ်ရဦးမည်။

လုပ်ငန်း မတည်ငွေကို သူတို့နှစ်ယောက်စလုံး ထည့်ဝင်ဖို့ သဘောတူကြ သည်။ မတည်ငွေကို တစ်ယောက်တစ်ဝက် ထည့်ဝင်ကြမည်။

ခြုံငုံ၍ ပြောရသော် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရန်ပုံငွေအဖွဲ့နှင့် ရက်အနည်းငယ် အတွင်း ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းဖို့ ချိန်းထားပြီး။ သူတို့၏ စိတ်ကူးသည် အတော်အတန် ပုံပေါ်လာပြီဖြစ်၏။

**ပြိုင်ဆိုင်မှုကို အကဲခတ် ရန်ဆခြင်း**

သင်၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို ဘယ်လောက်ပဲ ဆန်းသစ်တီထွင်သည့်

စိတ်ကူး စိတ်သန်းပေါ်မှာ အခြေပြုထားသည်ဖြစ်စေ တစ်စုံတစ်ယောက်က သင့်အလျင် တွေးတောကြံဆပြီး ဖြစ်နေပါသည်။

**ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ခံနိုင်ရည်ရှိအောင် လေ့ကျင့်ခြင်း**

သင်သည် ကြိုးမဲ့ပေါင်မုန့်မီးကင်စက်တစ်မျိုး တီထွင်လို့ရသည်။ ၎င်းစက်သည် လေသန့်သန့်ကလေးရရှိဖြင့် အလုပ်လုပ်နိုင်သည်။ သင့်စက်က ထောပတ်နှင့် လိမ္မော်ယိုလည်း ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်သည်။ ပေါင်မုန့်မီးကင်ရာ၌ ကြွေကျသော ပေါင်မုန့်အစအနများကိုလည်း သိမ်းဆည်းပေးနိုင်စွမ်းရှိသည်။ ကဲ... ဘယ်လောက် အစွမ်းထက်သည့် စက်ပါလဲ။ သင့်စိတ်ကူး ဘယ်လောက် ကောင်းလိုက်ပါသလဲ။

သို့သော် သင်နေထိုင်သည့် လမ်းထိပ်နားမှ တစ်ယောက်ယောက်က သင့်စက်နှင့် ဆင်တူယိုးမှား စက်တစ်မျိုးကို ဈေးကွက်ထဲပို့ထားပြီး ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေမည်။ ထိုသို့ ကြုံရသည့်အတွက် စိတ်အပျက်ကြီး ပျက်မသွားပါနှင့်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုသည် စီးပွားရေးလောကကို ပိုပြီး အသက်ဝင်လှုပ်ရှားစေ၏။ ပိုပြီးအားထုတ်ကြိုးပမ်းစေ၏။ ပိုပြီး နှစ်ထောင်းအားရဖြစ်စေ၏။ တကယ်တော့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုတာ မရှိလျှင် ဈေးကွက်ထဲတွင် ဆန်းသစ်တီထွင်သော အားထုတ်လုပ်ဆောင်မှုတွေ အလွန်နည်းပါးသွားပါလိမ့်မည်။

**လက်လှမ်းမီသလောက် စုံစမ်းဖော်ထုတ်ခြင်း**

သင်သည် ဈေးကွက်ထဲ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်တော့မည်၊ သင့်ကုန်ပစ္စည်းကို အခြား အလားအလာတူ ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် စီးချင်းထိုးအပြိုင်ကြတော့မည် ဆိုသည်နှင့် သင် ပြိုင်ဘက်များအကြောင်း စုံစမ်းရတော့မည်။ လေ့လာအကဲခတ်ရတော့မည်။ ထိုသို့ ပြုလုပ်ဖို့ သင့်မှာ ငွေကုန်ကြေးကျများလိမ့်မည်။ သင့်ဘက်က ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှု ပြုရလိမ့်မည်။

သည်တော့ ပြိုင်ဘက်များအကြောင်း စုံစမ်းထောက်လှမ်းမှုများ ဘယ်လိုလုပ်မည်လဲ။ သတင်းအချက်အလက်တွေ ဘယ်လိုစုဆောင်းမည်လဲ။

လွယ်ပါသည်။

သင့်ပြိုင်ဘက် တော်တော်များများသည် သူတို့၏လှုပ်ရှားမှုတိုင်းကို ဖုံးဖိအုပ်ဆည်းထားနိုင်စွမ်းမရှိပါ။ သူတို့၏ လှုပ်ရှားမှုတိုင်းကို သူတို့ဘာသာ သူတို့ကျိတ်ပြီး လုပ်နိုင်စွမ်းလည်းမရှိ။ သူတို့က လူထုဆက်သွယ်ရေး ပညာရှင်များကို

အတိုင်ပင်ခံများအဖြစ် ကြေးကြီးပေးပြီး ငှားရမ်းကြလိမ့်မည်။ ပြီးတော့ သူတို့ ဖြန့်ဝေလိုသည့် သတင်းများကို စာနယ်ဇင်းများမှာ ဖော်ပြနိုင်အောင် ကြံဆောင်ကြလိမ့်မည်။ သည်တော့ ကျွန်တော်တို့ သည်လိုကုမ္ပဏီကြီးတွေအကြောင်း ပြောမနေတော့။ သို့သော် သည်လိုငွေကြေးမျိုး မသုံးနိုင်သည့် ကုမ္ပဏီကလေးတွေကလည်း လူထုဆက်သွယ်ရေးပညာရှင်များကို ငှားရမ်းတတ်ကြ၏။

သည်တော့ သင့်လုပ်ငန်း စပြီဆိုသည့် ပထမဦးဆုံးနေ့ကတည်းက ကုန်သွယ်စီးပွားနှင့် ပတ်သက်သော အဓိကကျသည့် မဂ္ဂဇင်းများ၊ စာစောင်များကို မှာယူပါ။ ပြီးတော့ သင့်ပြိုင်ဘက်များ၏ သတင်းမှန်သရွေ့ကို ဖြတ်ညှပ်ပြီး ဖိုင်တွဲထားပါ။ သည်အလုပ်ကို သင်ကိုယ်တိုင်လုပ်ပါ။ သည်အလုပ်ကိုလုပ်ဖို့ ဘယ်သူ့ကိုမျှ အခကြေးငွေပေးပြီး ငှားရမ်းမနေပါနှင့်။ သင့်ဘာသာသင် လုပ်ပါ။ ဤကား အလွန်ကောင်းသည့်ကျင့်စဉ် ဖြစ်ပါသည်။

**ဖောက်သည်များအား မေးမြန်းခြင်း**

ပြိုင်ဘက်များ၏ လှုပ်ရှားမှုများကို နောက်ဆုံးအခြေအနေအထိ အကဲခတ်လို့ ရနိုင်သည့် နည်းတစ်နည်းမှာ စားသုံးသူများအား မေးမြန်းကြည့်ခြင်း ဖြစ်၏။ သည်နည်းက ကောင်းသည်။ အဖြေမှန်ကိုရဖို့လည်း စိတ်ချရသည်။

ပြိုင်ဘက်များ၏ ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို အသုံးပြုနေသည့် ဖောက်သည်များကို မေးကြည့်ပါ။ သည်လိုမေးသည့်အတွက် သူတို့ ဘယ်လိုမျှ သဘောထားမည်မဟုတ်။ သူတို့ အသုံးပြုနေသည့် ပစ္စည်း/ဝန်ဆောင်မှုကောင်းလျှင် ကောင်းကြောင်း ပြောပြပါလိမ့်မည်။ ဘာတွေကောင်းကြောင်းပင် ပြောပြပါလိမ့်မည်။ မကောင်းလျှင်လည်း မကောင်းကြောင်း ပြောပြပါလိမ့်မည်။ ဤကား သင့်အတွက် အခွင့်အလမ်းပင် မဟုတ်ပါလား။

သည်တော့ သင် ဘယ်လိုသတင်းမျိုးရအောင် စုံစမ်းမေးမြန်းမည်လဲ။

**ပြိုင်ဘက်များ၏ အနေအထားကို ဆန်းစစ်ခြင်း**

သင့်ပြိုင်ဘက်များက ဈေးကွက်တင်ထားသည့် ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဝန်ဆောင်မှုများ၏ အနေအထားကို စောစောစီးစီးကတည်းက ဂရုတစိုက်လေ့လာပါ။ အကဲဖြတ်ပါ။ သူတို့၏ ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဝန်ဆောင်မှုများသည် သင့်ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဝန်ဆောင်မှုများနှင့် အကြီးအကျယ် ကွာခြားနေသလား။ ကွားခြားနေလျှင် ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ ကွာခြားသလဲ။ ဘယ်ပုံဘယ်နည်းကွာခြားသလဲ။



အကဲဖြတ်ရာ၌ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်ပါစေ။ အသေးစိတ်ဖြစ်ပါစေ။ သူတို့ နှင့် ပခုံးချင်းယှဉ်နိုင်အောင် သင့်ဘက်က လိုတိုးပိုလျှော့လုပ်လို့ ရမည်လား။ ထိုသို့ လုပ်လိုက်လျှင် သင့်အတွက် အကျိုးအမြတ်ရှိနိုင်သလား။ စဉ်းစားပါ ချိန်ဆပါ။

**စားကျက်နယ်မြေကို ဆန်းစစ်ခြင်း**

သင် ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်မည့် နယ်မြေတွင် ဘယ်သူတွေ ဘာတွေလုပ် နေသလဲ ဆိုသည်ကို အတွင်းကျကျသိရအောင် စုံစမ်းလေ့လာပါ။ ဈေးကွက်ကို စိုးမိုးထားနိုင်သူသည် အကြီးမားဆုံးလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်သည်ဟု သတ်မှတ်ဖို့မလို။

သင် ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်မည့်နယ်ပယ်တွင် ဈေးကွက်ထဲမှာ နေရာယူ တားတာ ကြာပြီလား။ ထိုသို့ အောင်မြင်နေခြင်းမှာ သူတို့၏ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်မှု ပေါ်လစီကြောင့်လား။ သူတို့၏ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်နည်းကြောင့်လား။ သို့ မဟုတ် အခြားပြိုင်ဘက်များက သူတို့အနေဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်လို့မရ၊ ထို့ကြောင့် သည် ဈေးကွက်ကို ထိုသူတွေလက်ထဲ ဝကွက်အပ်ထားလို့လား။ (သည်နေရာတွင် သင် ဝင်လို့ရမည့် ဝင်ပေါက်တစ်ပေါက် ရှိနေနိုင်၏။)

**ဈေးနှုန်း သတ်မှတ်ခြင်း**

လုပ်ငန်းတစ်ခုအနေဖြင့် ဈေးကွက်ထဲ တိုးဝင်တော့မည်ဆိုလျှင် အမြဲ တမ်း ကြုံတွေ့ရသည့်ပြဿနာဖြစ်၏။ အမြတ်နည်းနည်းယူပြီး ကိုယ့်လည်ပင်းကိုယ် ကြိုးကွင်းစွပ်သလို ဈေးနှုန်းအနည်းဆုံး သတ်မှတ်ချင်စိတ်တွေ ပြင်းပြကောင်း ပြင်းပြနေမည်။ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို အမြတ်မယူဘဲ ကုန်ကျ စရိတ်လောက်ဖြင့် လုပ်ပေးချင်စိတ် ရှိကောင်းရှိနေမည်။ သည်လမ်းစဉ်ကို မလိုက် မိအောင် အစွမ်းကုန်ကြိုးစားပါလေ။

သင့်လုပ်ငန်းကို အကောင်အထည်ဖော်ရင်း လုပ်ငန်းအချို့ကို ငြင်းပယ် ရာ ရောက်ကောင်းရောက်မည်။ လုပ်ငန်းအချို့ လက်လွတ်ကောင်းလက်လွတ်မည်။ သို့သော် လုပ်ငန်းစကတည်းက သင် စီမံကိန်းချထားသည့် ပုံစံအတိုင်း လုပ်ဆောင် ရပါမည်။ ကိုယ့်ဘက်က ဝန်ဆောင်မှု ကောင်းကောင်းပေးပြီး သင့်မြတ်လျော်ကန် သော ဝန်ဆောင်စရိတ်ကို ပြန်ယူပါ။ ကုန်ပစ္စည်း အမှာစာကလေး နည်းနည်းပါး ပါးရဖို့ လျှော့ဈေးဖြင့်ဝင်တိုးဖို့ ဆန္ဒမစောပါနှင့်။

သင့်ပြိုင်ဘက်၏ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်မှု ပေါ်လစီကို သိရအောင် ပြင်းပြင်း ထန်ထန် စုံစမ်းပါ။ လေ့လာပါ။ သည်နယ်ပယ်တွင် သူတို့ အခြေချနေသည်မှာ

သင့်ထက်ကြာနေပြီ။ သူတို့လည်း အမှားတွေပြုခဲ့မည်။ ၎င်းအမှားများမှ သင်ခန်းစာ ယူခဲ့မည်ဖြစ်၏။

အောက်ဈေးဖြင့် (ဈေးနှုန်းလျှော့ပြီး) ဝင်တိုးချင်စိတ်ရှိလျှင် ထိုသို့ မပြု လုပ်မီ အချိန်ယူပြီး ပြင်းပြင်းထန်ထန်စဉ်းစားပါ။ ချင့်ချိန်ပါ။ ထိုသို့ မစဉ်းစားမချင့် ချိန်ဘဲ ကမူးရှူးထိုးလုပ်မိလျှင် ဖြစ်ပေါ်လာမည့် ဆိုးကျိုးများကို အချိန်ကြာမြင့်စွာ ခံစားရပါလိမ့်မည်။

**ဖြန့်ချိရေးလမ်းကြောင်းများ**

ဤကိစ္စသည် သင့်လုပ်ငန်း၏ လုပ်ငန်းသဘာဝအပေါ်တွင် မူတည်ပြီး သင့်အတွက် ပြဿနာတစ်ခု ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ ပြဿနာဖြစ်ချင်မှလည်းဖြစ်မည်။

အကယ်၍ ပြဿနာဖြစ်သည်ဆိုလျှင် သင့်ပြိုင်ဘက်များ၏ ဖြန့်ချိရေး ပုံစံများကို လေ့လာပါ။ ပြီးမှ မည်သည့်ဖြန့်ချိရေးနည်းလမ်းကို သုံးမည်ဟုဆုံးဖြတ် ပါ။ အစအဦးပိုင်းကတည်းက စနစ်တကျစုစည်းလေ့လာပြီးမှ မလုပ်လျှင် မလိုအပ် ဘဲ ကုန်ကျစရိတ်တွေ အများကြီးကျခံရပါလိမ့်မည်။

**ဈေးကွက်ဝေစု ဖော်ဆောင်ခြင်း**

သည်သတင်းမျိုးကတော့ ရရှိဖို့လွယ်ကူကြောင်း သင် တွေ့ရပါလိမ့်မည်။ ကျွန်တော့်တုန်းကတော့ မလွယ်ခဲ့ပါ။ ကျွန်တော်ဝင်တိုးသည့် နယ်ပယ်ကိုက 'သိုသိပ်' သည့် သဘာဝရှိ၏။ (သို့သော် မကြာမီအတွင်း ကျွန်တော်သိချင်သည့် သတင်းအချက်အလက်များကို ရခဲ့၏။)

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သင် စုံစမ်းဖော်ထုတ်ဖို့ လို၏။ သို့သော် သင် အားထုတ် စုံစမ်းရမည်မှာ သင်ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်မည့် လုပ်ငန်းနယ်ပယ် ကွက်ကွက်ကလေး ၏ သတင်းများသာဖြစ်ကြောင်း သတိရနေပါ။ နည်းလမ်းတစ်ခုခုတော့ သင် တွေ့ လာပါလိမ့်မည်။

**ဈေးကွက်မြှင့်တင်ရေး လှုပ်ရှားမှု**

- သင့်ပြိုင်ဘက်များက အကြီးအကျယ်ကြော်ငြာသလား။
- လူထုဆက်သွယ်ရေး လမ်းကြောင်းတွေထဲမှ ဘယ်လမ်းကြောင်းကို သူတို့အသုံးပြုသလဲ။
- ကုန်စည်ပြပွဲများတွင် သူတို့ ပါဝင်ပြသသလား။

- ကုန်သွယ်မှုတွင် မက်လုံးပေးအစီအစဉ်များ သူတို့ အသုံးပြုသလား။
- စားသုံးသူများအား ဆုပေး (ကံစမ်းမဲဖောက်) သည့် အစီအစဉ်ကို သူတို့ အသုံးပြုသလား။
- ဈေးကွက်မြှင့်တင်ရေးအတွက် အသုံးစရိတ်လျာထားငွေ ဘယ်လောက် သတ်မှတ်ထားကြသလဲ။
- သင်၏ ကန့်သတ်အစီအစဉ်ကို မချမှတ်မီ အထက်ပါ လှုပ်ရှားမှုသတင်း များကို ခိုင်ခိုင်လုံလုံရရှိထားဖို့ လိုပါသည်။

**ပြိုင်ဘက်များ၏ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်များ**

သင့်ပြိုင်ဘက်များအပေါ် သင်၏ကနဦးအမြင်သည် ဘယ်လိုပဲဖြစ်နေ သည်ဖြစ်စေ သို့မဟုတ် သူတို့က သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘယ်လိုပဲရှုမြင်ထားသည်ဖြစ်စေ သူတို့အဖွဲ့အစည်းတွင် သိသာထင်ရှားသော အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက် များ ရှိဖို့သေချာသည်။ ၎င်း အားသာချက်၊ အားနည်းချက်များကို သင်သိထား၊ သဘောပေါက်ထားဖို့ လို၏။

သည်သတင်းမျိုးကို အချိန်အတန်ကြာသည့်တိုင် သင် စုံစမ်းဖော်ထုတ်လို့ ရချင်မှရမည်။ နောက်ပြီး သင့်ဘက်က နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ် လေ့လာခြင်း၊ အကဲ ခတ်ခြင်းတို့ကို အားကြီးမာန်တက်မလုပ်လျှင် လုံးဝသိခွင့်ရမည်မဟုတ်။

သို့သော် အပတ်တကုတ် ကြိုးစားအားထုတ်လျှင်မူ သင်၏ သန္ဓေသား စီမံကိန်းအတွက် ကြီးမားသောအထောက်အကူ ရမည်ဖြစ်၏။ သူတို့၏ အားသာ ချက်များကို ဖော်ထုတ်ပါ။ ပြီးတော့ ၎င်းအားသာချက်များအပေါ် တည်မီပြီး အမြတ်ထုတ်နိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။ သူတို့၏ အားနည်းချက်များကိုကြည့်ပြီး သင်ခန်းစာယူပါ။ သင့်လုပ်ငန်းတွင် အဆိုပါအားနည်းချက်မျိုးတွေမရှိအောင် ပြုပြင်ပါ။

**ပြိုင်ဘက်များနှင့်ပတ်သက်သည့် သင့်ဗဟုသုတကို အသုံးပြုပါ**

ပြိုင်ဘက်များနှင့်ပတ်သက်သည့် သတင်းအချက်အလက် များများစားစား ရလာပြီဆိုသောအခါ ၎င်းသတင်းအချက်အလက်များကို ဝေဖန်ဆန်းစစ်ပြီး သင့် အတွက် အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုပါလေ။ ရှာဖွေတွေ့ရှိချက်များကို ဂရုတစိုက် လေ့လာပါ။ ဝေဖန်သုံးသပ်ပါ။ သင်၏ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး မဟာဗျူဟာကို ချမှတ်နေခိုက် သူတို့၏ အဓိက အားသာ/အားနည်းချက်များကို အာရုံစိုက်လေ့လာ ရပါမည်။

ဤသို့ပြုကျင့်ခြင်းအားဖြင့် သင်သည် ပြိုင်ဘက်များ၏ ဈေးကွက်ဖော် ဆောင်ရေး လှုပ်ရှားမှုများကို အမြဲတမ်းသတိပြုမိနေမည်ဖြစ်၏။ ဤကျင့်စဉ်ကို သင်၏ အလေ့အကျင့်တစ်ခု ဖြစ်လာအောင် ပုံမှန်လေ့ကျင့်လိုက်နာပါ။ တန်ဖိုး မဖြတ်နိုင်သော အကျိုးကျေးဇူးများ ရပါလိမ့်မည်။

မေးခွန်းများ ယှဉ်ပြိုင်မှုကို ရင်ဆိုင်ဖို့ သင့်ဘက်က ဘယ်လောက်အထိ အဆင်သင့် ဖြစ်နေပြီလဲ။

သင့်စိတ်ကူးနှင့် ပတ်သက်သည့် ပြိုင်ဘက်များအကြောင်း သင် ဘယ် လောက် သိသလဲ။

သင် ဘယ်လောက် စုံစမ်းဖော်ထုတ်နိုင်သလဲ။

ဘယ်နေရာမှာ စတင်မေးမြန်းလျှင် အကောင်းဆုံးဖြစ်မည်လဲ။

ပြိုင်ဘက်များ၏ ကုန်ပစ္စည်းအဆင့်အတန်းကို သင်ဘယ်လောက်သိထား သလဲ။

သူတို့၏ လုပ်ဆောင်မှုနယ်မြေတွေက ဘယ်နယ်မြေတွေလဲ။

သူတို့၏ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်မှု ပေါ်လစီများကို သင် သိသလား။

ဈေးကွက်ဝေစုများကို သင် သိသလား။

ပြိုင်ဘက်များက ဘယ်လိုအရောင်းမြှင့်တင်ရေး လုပ်ဆောင်မှုတွေ ပြုလုပ်သလဲ။

သူတို့၏ အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များက ဘာတွေလဲ။

သင် စုံစမ်းသိရှိထားသည့် ဗဟုသုတများကို သင် အကျိုးရှိအောင် ဘယ်လိုသုံးမည်လဲ။

**သင့်မြတ်လျော်ကန်သော နေရာထိုင်ခင်း ရှာဖွေခြင်း**

သင့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို ရေးဆွဲကတည်းက၊ သင်၏ ပဏာမအသုံးစရိတ် လျာထားငွေ သတ်မှတ်ကတည်းက ရုံးခန်းနှင့်ပတ်သက်၍ သင် အလေးအနက် စဉ်းစားကောင်း စဉ်းစားပြီး ဖြစ်ပေမည်။

သင်လည်း ကျွန်တော်လုပ်ခဲ့သလို သင့်အိမ် (သို့မဟုတ် သင့် တွဲဖက် လုပ်ငန်းရှင်၏ အိမ်) မှ အခန်းတစ်ခန်းကို ရုံးခန်းအဖြစ်အသုံးပြုပြီး သင့်လုပ်ငန်းကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ကောင်း ဆုံးဖြတ်ထားလိမ့်မည်။ သည်လိုဆုံး ဖြတ်တာ မမှားပါ။ သည်လိုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် ငွေချွေတာရာ ရောက်၏။ ယနေ့

PDF Creator KKT

ခေတ် ငွေကြေးစိုက်ထုတ်သူအများစုက ဤ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ကို လက်ခံကြသည်။

တစ်ခုတော့ရှိသည်။ သင် တစ်သက်လုံး သည်အတိုင်းဆက်သွားလို့တော့ မဖြစ်။ သို့ပေမယ့် သည်လိုလုပ်ခြင်းက ငွေရေးကြေးရေးအရ အသက်ရှူချောင်စေသည်။ သင့်လုပ်ငန်း အရှိန်ရလာပြီ၊ အောင်မြင်လာပြီဆိုမှ ငွေကုန်ကြေးကျများမည့် ရုံးခန်းကိစ္စကို စဉ်းစားလျှင်လည်း ရ၏။

သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ပြည်သူပိုင်ဌာနတစ်ခုခုက ငွေကြေးစိုက်ထုတ်ကူညီထားမည်ဆိုလျှင် ဈေးနှုန်းချိုချိုသာသာဖြင့် ငှားရမ်းလို့ရသည့် သူတို့ပိုင် အဆောက်အအုံများ ရှိနေတတ်၏။ ထိုသို့သောရုံးခန်းမျိုး ရလျှင်လည်း ကောင်းပါသည်။ သင် သုံးစွဲနိုင်မည့် ငွေကြေးပမာဏနှင့် ချိန်ဆပြီး ဆုံးဖြတ်ရပါမည်။

**သင် လိုအပ်မည့်စနစ်များ**

**ကိုယ်ရေးအဖွဲ့**

စတင်ဖွဲ့စည်းဖို့အကောင်းဆုံးနေရာမှာ သင်ကိုယ်တိုင်ဖြစ်၏။ သင်ကိုယ်တိုင်က စနစ်တကျ ဖွဲ့စည်းပြီးသားဖြစ်နေလျှင် သင့်ဝန်းကျင်မှာ ရှိသူတိုင်းကို စနစ်တကျဖွဲ့စည်းပုံဖော်ပေးဖို့ အများကြီးပိုလွယ်သွားပါမည်။

ရုံးအဖွဲ့ကလေးတစ်ဖွဲ့ ဖြစ်မြောက်ဖို့ သိပ်ပြီးငွေကုန်ကြေးကျများမည်မဟုတ်ပါ။ သင့်အတွက် မရှိမဖြစ်အရေးကြီးသော ပစ္စည်းကိရိယာများမှာ စာရေးစက္ကူတစ်အုပ်နှင့် ဘောလ်ပင်တစ်ချောင်းသာ ဖြစ်၏။

ညဘက်အိပ်ရာမဝင်မီ သင် နောက်ဆုံးပြုလုပ်ရမည်မှာ နောက်တစ်နေ့ လုပ်ဆောင်ရမည့်အလုပ်များကို စာရင်းပြုစုထားဖို့ပင်။ ထို့နောက် အရေးကြီးမှုအစီအစဉ်အတိုင်း ပြန်ပြီးတန်းစီပါ။ အခက်ဆုံးအလုပ်ကို ထိပ်ဆုံးမှာတင်ထားပါ။ ၎င်းအလုပ်ကို ပထစဆုံးစပြီးရှင်းပစ်လိုက်ပါ။ ကျန်သည့် အလုပ်တွေသည် သင် သတိမထားမိလိုက်သည့်အချိန်အတွင်း သင့်စာရင်းပေါ်မှ ပျောက်ကွယ်သွားသည်ကို တွေ့ရလိမ့်မည်။

သင့်လုပ်ငန်းသစ် လည်ပတ်ဖို့ နေ့စဉ်နေ့တိုင်းဆောင်ရွက်နေရလိမ့်မည်။ ထိုသို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းကို နေ့စဉ်နေ့တိုင်း စွန့်စားခန်းလုပ်နေသည်ဟု သဘောထားပါ။ ဆောင်ရွက်မှုကို ထိထိရောက်ရောက်ပြုလုပ်နိုင်ရန်မှာ သင်ကိုယ်တိုင်က စနစ်တကျ ဖြစ်နေရပါမည်။

**လုပ်ငန်းနှင့်သက်ဆိုင်သည့် ဖြည့်ဆည်းစနစ်များ**

သင်၏ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကို ဖြည့်ဆည်းဖော်ဆောင်ပေးမည့် စနစ်များ တီထွင်ကြံဆရန် ၎င်းစနစ်များကို အသုံးပြုဖို့လိုအပ်၏။ သည်လို တီထွင်ကြံဆဖို့ အခက်အခဲ ကြီးကြီးမားမား ကြုံရမည်မဟုတ်။ တစ်ခုပဲရှိသည် စနစ်များချမှတ်ရာတွင် အကျယ်မချဲ့လွန်းပါနှင့်။ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းရှိပါစေ။ သင့်လုပ်ငန်းနှင့် သက်ဆိုင်နေပါစေ။ တခြား ဘာစနစ်တွေပဲချချ အဓိက အာရုံစိုက်ရမည်မှာ သင့်လုပ်ငန်း၏ သဘာဝနှင့် ကိုက်ညီမညီ အကြွေးတောင်းရေးစနစ်ပင် ဖြစ်၏။

**လက်လှမ်းမီရာ အကူအညီကို အသုံးပြုခြင်း**

စာအုပ်ဆိုင်ကြီးကြီးသို့ သွားပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် စာအုပ်များ ရှာဖွေပါ။ အလွန်ကောင်းပြီး ဈေးသက်သာသော အဖုံးပျော့စာအုပ်တွေ အများ ကြီးတွေ့ရပါလိမ့်မည်။ ထိုစာအုပ်တွေထဲတွင် ဘယ်လိုလုပ်ငန်းမျိုးမှာမဆို အသုံးပြုလို့ရနိုင်သည့် စနစ်များ၊ ပုံစံများ ဖော်ပြထားသည်ကို တွေ့ရလိမ့်မည်။ ငွေစာရင်းထားသို့နည်း ဖြန့်ချိရေး၊ အရောင်း၊ လုပ်ခများ၊ အမြတ်ခွန် စသည်ဖြင့်။ သင့်အတွက် အသုံးအတည့်ဆုံးစာအုပ်ကို ရွေးဝယ်ပါ။ ထိုစာအုပ်ထဲက စနစ်များကို မှီငြမ်းပြီး အသုံးပြုပါ။

ထူးထူးခြားခြား တိတိကျကျရေးဆွဲရမည့် အခြားစနစ်များအကြောင်း ကတော့ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း အတွေ့အကြုံအရ သိမြင်သဘောပေါက်လာပြီး အချိန်တန်လျှင် သင့်ဘာသာသင် တီထွင်ကြံဆနိုင်လာပါလိမ့်မည်။

**သင့်လုပ်ငန်း၏ အဆင့်အတန်းကို ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ခြင်း**

သင့်လုပ်ငန်း၏ အဆင့်အတန်းနှင့်ပတ်သက်၍ သင့်မှာ ရွေးစရာ လမ်းကြောင်းသုံးသွယ်ရှိသည်။ သင်၏ရွေးချယ်မှုသည် သင့်လုပ်ငန်း၏ လုပ်ငန်းသဘာဝပေါ်တွင် အများကြီး တည်မှီနေပါလိမ့်မည်။

**တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်း**

သင့်လုပ်ငန်းကို တစ်ဦးတည်းပိုင် သတ်မှတ်ခြင်းအားဖြင့် ငွေကြေးအရ အခွင့်အလမ်းသာမှုများ ကနဦးပိုင်းတွင်ရရှိနိုင်၏။ သို့သော် ပြင်ပမှရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ လိုအပ်သည် ဆိုလျှင်တော့ တစ်ဦးတည်းပိုင်မလုပ်မိဖို့ သတိပေးပါရစေ။ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများက တစ်ကိုယ်တော်စွမ်းရည်ပြ လုပ်ငန်းများတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ သိပ်ပြီး အားတက်သရောမရှိကြပါ။

အမြတ်ခွန်ရှုထောင့်မှကြည့်လျှင် ပထမ နှစ်နှစ်တော့ အရမ်းကောင်း သည်။ သို့သော် သတိထားပါလေ။ တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ဆောင်ခြင်း၏ ကြီးမားသော အားပျော့ချက်မှာ အကယ်၍ (မဖြစ်ပါစေနှင့်ဟု ဆုတောင်းပါ သည်။) လုပ်ငန်းအနှုံးပေါ်ပြီဆိုလျှင် ပေးရန်ရှိ အကြွေးအားလုံးကို သင်တစ်ယောက် တည်း တာဝန်ယူရပါလိမ့်မည်။

**အစုစပ်လုပ်ငန်း**

အစုစပ်လုပ်ငန်းတွင် သင်နှင့် သင်၏ အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင်သည် အရာရာ (အဆိုးရာ အကောင်းပါ) တရားဝင် မျှဝေခံစားကြရသည်။ သင်တို့၏ အစုရှယ် ယာများသည် တစ်ဝက်စီဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ သို့မဟုတ် သင်တို့နှစ်ဦးသဘောတူသည့် အချိုးအဆအတိုင်း ဖြစ်နိုင်သည်။

သို့သော် သိမှတ်ထားရမည်မှာ ပေးရန်ရှိ ကြွေးမြီအားလုံးကို သင်တို့ နှစ်ဦး (တစ်ဦးချင်းဖြစ်စေ၊ ပူးတွဲဖြစ်စေ) တာဝန်ယူရမည်ဖြစ်၏။ ဤကား အစုစပ် လုပ်ငန်း၏ သဘောသဘာဝဖြစ်ပါသည်။

အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာဖြင့် လုပ်ကိုင်ရသော အချို့လုပ်ငန်းများ တွင် အစုစပ်လုပ်ကိုင်ခြင်းသည် တာဝန်ကြီး၏။ အစုစပ်လုပ်ကိုင်ခြင်းကို ရှောင် ကြဉ်သင့်၏။ သည်တော့ သင့်လုပ်ငန်း၏ သဘာဝက သည်လမ်းကြောင်းအတိုင်း လိုက်သင့်မလိုက်သင့် ပြဋ္ဌာန်းပေးပါလိမ့်မည်။ မဟုတ်လျှင်တော့ ဆုံးဖြတ်ချက်မချမီ အလေးအနက်စဉ်းစားပါလေ။

ကျွန်တော် တစ်ယောက်ချင်းအနေနှင့်တော့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဘယ် တော့မျှ အစုစပ်လုပ်မည်မဟုတ်။ အစုစပ်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ သဘောတူညီချက် အများစုသည် ပေါ့ပေါ့လျော့လျော့ ရှိလွန်းသည်။ အချိန်ကြာလာလျှင် ငွေကြေး ဆိုင်ရာ အရှုပ်အရှင်းများ ဖြစ်တတ်သည်။

အစုစပ်လုပ်ငန်း လုပ်ရသည်မှာ မလွယ်ဟု ပြောခြင်းသည် တော်တော် လျော့လျော့ပေါ့ပေါ့ပြောထားသည့်စကား ဖြစ်သည်။

**လိမ္မော်ကုမ္ပဏီ ဝွဲခြင်း**

ဤလုပ်ငန်းပုံစံက ဖြစ်ပေါ်လာသမျှ ဖြစ်ရပ်အားလုံးတွင် သင့်အား အကာအကွယ် အများဆုံးပေးမည်ဖြစ်၏။ ဤအဖွဲ့အစည်းမျိုးတွင် ဖြောင့်မတ် စွာနှင့် မှန်မှန်ကန်ကန်သာ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပါ။ မတော်တဆ ကြွေးမြီများ

ပေးဆပ်ဖို့ အရေးကြုံလာလျှင် ကုမ္ပဏီမှာ သင် ထည့်ဝင်ထားသော မတည်ငွေ အချိုးအရသာ ပေးဆပ်ရပါမည်။

တစ်ဖက်တွင် သင့်ကုမ္ပဏီအတွက် ပြင်ပမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ လိုအပ်လာ လျှင် ငွေရှင်ကြေးရှင်များက ဖော်ဖော်ရွေရွေ လိုလိုလားလား ဆက်ဆံကြပါလိမ့် မည်။

သို့ပေမဲ့ ဘဝင်တော့ မမြင့်လိုက်ပါနှင့်။ သင် ချေးသည့်ငွေအတွက် ခိုင်မာသော ချည်နှောင်မှုများကို ဘဏ်တွေက တောင်းဆိုမည်သာ ဖြစ်၏။ ၎င်း ချည်နှောင်မှုထဲတွင် ကုမ္ပဏီချေးငွေအတွက် သင်၏ အာမခံချက်လည်းပါဝင်သည်။ ထိုသို့ အာမခံရေးအတွက် သင်၏အိမ် သို့မဟုတ် မရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော ပစ္စည်း တစ်ခုခုကို အပေါင်ထားရတတ်၏။

သည်တော့ စဉ်းစားပါ။ ချင့်ချိန်ပါ။ ထို့နောက် သင်၏ ရှေ့နေ၊ ငွေစာရင်း ကိုင်တို့နှင့် တိုင်ပင်ညှိနှိုင်းပါ။ သူတို့၏ ပညာရှင်အကြံဉာဏ်များ တောင်ခံပါ။

**ရပ်တည်နိုင်ရန်နှင့် အောင်မြင်ရန် ပြင်ဆင်ခြင်း**

**ဖြည့်စွက်တန်ဖိုးခွန် (Value added tax)**

ဖြည့်စွက်တန်ဖိုးခွန်အကြောင်း အသေးစိတ်မပြောပါဟု ကျွန်တော် အမှာစာတွင် ဖော်ပြခဲ့၏။ ယခုလည်း မပြောပါ။ ထိုက်သင့်သလောက်ပြောရမည် ဆိုလျှင် သင့်စီမံကိန်း တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာသည်နှင့် သည်ကိစ္စကို သင်အာရုံပြုထား ရမည် ဆိုသည့်အချက်ပင်ဖြစ်၏။

သင်၏ လက်ရှိဝင်ငွေ ကိန်းဂဏန်းများကို စစ်ဆေးကြည့်ပါ။ အခွန် ပေးဆောင်ရမည့် အနေအထားသို့ ရောက်နေပြီလား။ ထို့နောက် သင့်စာရင်းကိုင် နှင့် ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်ပါ။

သို့သော် အသေးစိတ်အချက်အလက်များကို မှန်မှန်ကန်ကန် ရအောင် ယူပါ။ အခွန်ဆောင်ရမည်ကို မဆောင်ဘဲနေလျှင် အပြစ်ပေးခံရပါလိမ့်မည်။ သင့် လုပ်ငန်း ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် ဖြည့်စွက်တန်ဖိုးခွန်နှင့် နပန်းလုံးရခြင်း သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်၏။ အခွန်မပေးရအောင် မတိုက်ခိုက်ပါနှင့်။ အခွန်အကြောင်း ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် နားလည်သဘော ပေါက်အောင် အားထုတ်ပါ။

**ကောင်းမွန်သောပုံရိပ် ဖော်ဆောင်ခြင်း**

ဤ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပုံရိပ်ကတော့ အဆောက်အအုံတစ်ခု၏ အခြေခံ

ဖြစ်သော အိမ်ဆောက် ကွန်ကရစ်တုံးကြီးနှင့် တူသည်။ အဆောက်အအုံတစ်ခု တည်ဆောက်တော့မည်ဆိုကတည်းက ခိုင်မာကောင်းမွန်သော ကွန်ကရစ်တုံးကို ရွေးချယ်မိဖို့ အရမ်းအရေးကြီးသည်။ အရေးကြီးလွန်သည့်အတွက် အခန်း ၆ တွင် သည်ကိစ္စကို အသေးစိတ်ဆွေးနွေးပါမည်။

သင့်လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် ပုံရိပ်သည် သင်၏ ကိုယ်ပိုင်ပုံရိပ်ပေါ် တွင် များစွာတည်မှီနေကြောင်း မမေ့ပါနှင့်။ သင့်ကိုယ်ပိုင်ပုံရိပ် ဆိုသည်မှာ သင် နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ပြေးလွှားလှုပ်ရှားနေချိန်တွင် ကြုံတွေ့ဆက်ဆံရသော လူအမျိုးမျိုး အဖုံဖုံက သင့်အပေါ်မြင်တွေ့သတ်မှတ်သော ပုံရိပ်ဖြစ်၏။

သည်တော့ ခုကတည်းက ကောင်းမွန်မှန်ကန်သော ကိုယ်ပိုင်ပုံရိပ်ဖြင့် အလုပ်လုပ်ပါ။ ယခုကတည်းက ကောင်းမွန်သောပုံရိပ် ဖော်ဆောင်ထားလျှင် နောင်တစ်ချိန်ကျမှ လိုက်ပြီး ဖာထေးနေရသည့်ဒုက္ခမှ ကင်းဝေးပါလိမ့်မည်။

**လူသစ်အဖြစ် ရပ်တည်နိုင်အောင် ကြိုးစားခြင်း**

မည်သည့်လုပ်ငန်းသစ်မျိုးကိုပဲ လုပ်လုပ် ကျွန်တော်တို့အားလုံး လူသစ် တွေချည်း ဖြစ်၏။ တကယ်တော့ လူသစ်ဖြစ်ရတာလည်း မဆိုးလှပါ။ သင့်ပတ် လည်တွင် 'ကျွမ်းကျင်သူများ' ဝိုင်းမနေအောင် အစွမ်းကုန်ကြိုးစားပါ။ သူတို့ကို ငှားရခြင်းသည် ငွေကုန်ကြေးကျ များလွန်းလှ၏။ ထိုမျှမကသေး သူတို့သည် သူတို့နည်း သူတို့ဟန်များဖြင့် ခေါက်ရိုးကျိုးနေသူများဖြစ်ပြီး မည်သည့် အသစ် အဆန်းကိုမျှ သင်ယူဆည်းပူးလိုစိတ် မရှိကြချေ။

ကျွန်တော်ဆိုလျှင် လုပ်ငန်းသစ်တော်တော်များများတွင် အတွေ့အကြုံ များ မရမီကပင် စိတ်အားထက်သန်ခြင်း၊ မျှော်လင့်ချက်မြင့်မားခြင်းတို့ကို ခံစားခဲ့ရ၏။ ကျွန်တော် တိုပုံစံအတိုင်း နှစ်ပေါင်းများစွာ ပါဝင်ပတ်သက်ကျင့်ကြံခဲ့၏။ ထိုသို့ ကျင့်ကြံခဲ့သည့်အတွက် နောင်တရစရာအကြောင်း တစ်ကြိမ်မျှမတွေ့ဖူးခဲ့ပါ။ သင့်လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း

သည်အလုပ်ကို ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျလုပ်ခဲ့သူများ သည် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုပညာနှင့်ပတ်သက်၍ စိတ်မသက်သာဖြစ်တတ်ကြ၏။ သူတို့၏ လုပ်ငန်းအတွက် နည်းမှန်လမ်းမှန် မသုံးတတ်မှာကို သူတို့ စိုးရိမ်ကြသည်။

စိတ်မပူပါနှင့်။ 'ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း' ဆိုတာ ဘာလဲ ဆိုတာနှင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရာ မရောက်တာက ဘာလဲ ဆိုတာကို အခန်း ၆ တွင် ရိုးရိုး ရှင်းရှင်းလေး ဖော်ပြပါမည်။

သည်ကိစ္စတွင် လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်မှုတွေ မရှိ။ သာမန်အသိဉာဏ်ကလေး ရှိဖို့ပဲ လိုပါသည်။

**အရောင်းမဟာဗျူဟာ ချမှတ်ခြင်း**

သင်၏ ရှေးပြေးဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး မဟာဗျူဟာကို ချမှတ်ပြီးသည် နှင့် တစ်ပြိုင်နက် အရောင်းမဟာဗျူဟာသည် အလိုအလျောက် ပုံပေါ်လာပါလိမ့် မည်။ ထို့ကြောင့် ယခုကတည်းကစပြီး စဉ်းစားကြံဆထားပါ။ ဤစာအုပ်ပါ အခန်း ၅၊ ၆၊ ၇ တို့က သင့်အား ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးနှင့် အရောင်းမဟာဗျူဟာချမှတ်ခြင်း အလုပ်ကို စူးစမ်းလေ့လာဖြစ်အောင် ညင်ညင်သာသာဆွဲခေါ်သွားမည်ဖြစ်၏။

သို့ဖြစ်သည်တိုင် ထိုအခန်းများကို အလောတကြီး မဖတ်ပါနှင့်။ ဤ စာအုပ်ကို အစမှအဆုံးတိုင် တစ်ခေါက်ဖတ်ပါ။ ပြီးမှ အခန်း ၅၊ ၆ နှင့် ၉ တို့ကို ပြန်ဖတ်ပြီး လေ့လာပါ။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (က)။ တွမ်နှင့် ပေါ်လာတို့ အဓိကဆုံးဖြတ်ချက်အချို့ကို ဆုံးဖြတ်ဖြစ်ပြီ**

လောလောဆယ်အားဖြင့် တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်သည် ပေါ်လာအား တွဲဖက် လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် အရွေးမှန်မှုအတွက် ကျေနပ်ဝမ်းသာနေသည်။ ပေါ်လာ၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်းမှာ တော်တော်ကြီး တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းနေပြီ။

ခုတော့ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံး ပြင်ပမှ ငွေကြေးထည့်ဝင်မှု၊ ရုံးခန်းကိစ္စ၊ လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်မှုစနစ်များ၊ သူတို့၏ အစုစပ်လုပ်ငန်း တရားဝင်အဆင့်အတန်း ကိစ္စများကို ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းနေကြပြီ။

သူတို့သည် လုပ်ငန်းလုပ်တော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ပြီးဖြစ်ရာ ပထမဦးဆုံး အစည်းအဝေး (တရားဝင်မဟုတ်) ကို ကျင်းပဖြစ်ကြသည်။ ထို့နောက် အောက်ပါ ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ချမှတ်ဖြစ်ကြသည်။

- ၁။ သူတို့ လီမိတက်ကုမ္ပဏီ ဖွဲ့စည်းကြမည်။
- ၂။ တွမ်က မတည်ငွေ၏ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် ပေါ်လာတာ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်း ထည့်ဝင်ကြမည်။
- ၃။ ပြည်သူပိုင်အခန်းကဏ္ဍသို့ စောစောစီးစီးချဉ်းကပ်ပြီး ထောက်ပံ့ငွေနှင့် အနုချေးငွေများ ရနိုင်မည့် အနေအထားကို ရှာဖွေကြမည်။
- ၄။ သူတို့ လုပ်ငန်းစတင်လည်ပတ်ဖို့ နောက်သုံးလအကြာ၏ နေ့ရက် တစ်ရက်ကို သတ်မှတ်ကြသည်။

- ၅။ အစပိုင်းတွင် လုပ်ငန်းကို ပေါ်လှာအိမ်မှာ ရုံးခန်းဖွင့်ပြီး ကြီးကြပ်ဆောင်ရွက်မည်။
  - ၆။ တွမ်က လုပ်ငန်းသုံးကိရိယာများ စတင်ရှာဖွေမည်။
  - ၇။ တွမ်က သူ၏ မိတ်ဟောင်းများထံ သွားရောက်တွေ့ဆုံတော့မည်။ မိမိလုပ်ငန်းစမည့်နေ့ရက်ကို အသိပေးကြေညာမည်။
- တွမ်ဟယ်ရစ်ဆန်၏အိပ်မက်သည် လက်တွေ့အကောင်အထည်ပေါ်စပြုလာလေပြီ။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (၁)။ ပေါလ်နှင့် ဟေဇယ်တို့အတွက် အပိုဆု**

“ဟေး . . . ကိုယ်တို့အတွက် မဟာမော်တော်ကားကြီးတစ်စီး တွေ့ထားပြီကွ။ အဲဒီကားကြီးကို မင်းလျာထားတဲ့ငွေထက် ပေါင် ၃၅၀ သက်သာပြီး ရနိုင်တယ်ကွ”

“ပေါလ် . . . တို့များ ကားစုတ်ကြီး မလိုချင်ဘူးနော်။ တို့နှစ်ယောက် သဘောတူပြီးသားပဲဟာ”

“ဒါပေမယ့် ခုဟာက ကားစုတ်ကြီးမဟုတ်ပါဘူး။ အခြေအနေ အရမ်းကောင်းတယ်။ ဒီကားကြီးကိုပိုင်တာက မစ္စတာပီယာဆန်ဆိုတဲ့အဘိုးကြီး။ သူကလည်း အဆာပြေစားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းပဲလုပ်ခဲ့တာ နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာနေပြီ။ ခု သူက အနားယူတော့မယ်။ ဒီတော့ စားကျက်လမ်းကြောင်းကိုပါ ကိုယ်တို့အခမဲ့ရလိုက်သေးတယ်။ သူက သူ့စားကျက်နယ်မြေမှာ ဟော့ဟော့ရမ်းရမ်းလူတွေ ဝင်မလာစေချင်ဘူးတဲ့လေ”

“သိပ်ဟုတ်ပါလား ပေါလ်။ ဒါဆိုတို့များ ‘လူငယ်မြှင့်တင်ရေး’ က ငွေကြေး ထည့်ဝင်နိုင်မလားဆိုတဲ့ သတင်းကို စောင့်နားထောင်ရုံပဲ ရှိတော့တာပေါ့။ သူတို့က အိုကေဆိုရင် တို့လုပ်ငန်းစလို့ရပြီဟေ့”

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (၂)။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ ပေါင် ၅၀၀၀ ရခြင်း**

ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ ဒေသခံစေတနာရှင်၏အိမ်သို့ သွားရောက်တွေ့ဆုံသည်။ စေတနာရှင် မစ္စတာဝေါ့တလင်းက သူ့ဆီကို ကြိုတင်ပို့ပေးထားသည့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို လေ့လာပြီးဖြစ်နေပြီ။ သူတို့၏ စီမံကိန်းကို စိတ်ဝင်စားကြောင်း မစ္စတာဝေါ့တလင်းက ပြောသည်။ နောက်ပြီး သည်လုပ်ငန်းထဲတွင် ငွေကြေး တစ်စုံတစ်ရာထည့်ဝင်ပြီး မတည်ပေးချင်ကြောင်း၊ ၎င်းငွေကို သူ့အား ပြန်ဆပ်ဖို့

မလိုကြောင်း၊ သည်ငွေကို လည်ပတ်ငွေအဖြစ်သုံးစွဲဖို့ အာမခံစေချင်ကြောင်း ပြောသည်။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ ပေါင် ၅၀၀၀ တန် ချက်လက်မှတ်တစ်စောင် ရခဲ့၏။

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ၁။ သင့်လုပ်ငန်းသစ်စတင်ပြီး ပထမနှစ်နှစ်အတွင်း သင့်ဖွင့်ချင်သည့် ရုံးခန်းအနေအထားကို အကြမ်းဖျင်း အကျဉ်းချုပ်ရေးပါ။ ပထမတစ်နှစ်ဝန်းကျင်ကာလအတွက် တကယ်ပဲ ရုံးခန်းရရှိဖို့ လိုသလား။ သင့်အိမ် အခန်းတစ်ခန်းမှာ အလုပ်လုပ်လို့မဖြစ်နိုင်ဘူးလား။ သင့်ကားဂိုဒေါင်ကို ရုံးခန်းအဖြစ် ပြုပြင်ပြောင်းလဲလို့ မရဘူးလား။
- ၂။ ဒုတိယအဆင့်အနေဖြင့် သင် စတင်အသုံးပြုဖို့ လိုအပ်သည့် လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်မှု အခြေခံစနစ်များကို အကြမ်းဖျင်းရေးချပါ။ ၎င်းစနစ်များသည် ရိုးရှင်းပါစေ။ သင့်လုပ်ငန်းနှင့် ဟပ်စပ်ပါစေ။ ၎င်းစနစ်များကို ဘယ်လောက်ထိ အကောင်းဆုံးနှင့် စရိတ်အကျဉ်းဆုံး အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မည်လဲဆိုတာ ကြည့်ပါ။ (ပစ္စည်းထပ်ယူခြင်း၊ လက်ကျန်ပစ္စည်းစာရင်း၊ ငွေစာရင်း၊ ကုန်ဖိုးလွှာပြုစုခြင်း၊ ငွေကောက်ခြင်း စသည်ဖြင့်။)
- ၃။ သင့်လုပ်ငန်း၏ တရားဝင်အဆင့်အတန်းကို ပြဋ္ဌာန်းနိုင်သည့် အခွင့်အလမ်း သုံးမျိုးကို လေ့လာပါ။ ဘယ်လမ်းကြောင်းက သင့်အတွက် အကောင်းဆုံးလဲ။ သင်၏ အပြီးသတ်ရွေးချယ်မှုတွင် ဘယ်လို အဓိကအကြောင်းတွေ ပါဝင်နေသလဲ။
- ၄။ အခြားသူတွေက သင့်လုပ်ငန်းအပေါ် ဘယ်လိုမြင်စေချင်သလဲ။ သင့်လုပ်ငန်းမှာ ဘယ်လိုပုံရိပ်မျိုး ရှိနေစေချင်သလဲ။ ၎င်းပုံရိပ်ပေါ်လာအောင် ဘယ်လိုကြံဆောင်မည်လဲဆိုတာ အကြမ်းဖျင်းစီမံကိန်းတစ်စောင်ရေးပါ။
- ၅။ လုပ်ငန်းစတင်ချင်း အမှုထမ်းဘယ်နှယောက် လိုသလဲ။ ဘယ်လိုအရည်အချင်းမျိုးတွေ ရှိရမည်လဲ။ အမှုထမ်းတစ်ဦးချင်း၏ လုပ်ငန်းတာဝန်များကို ရေးပါ။
- ၆။ သင်၏ ပထမဆုံးဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး မဟာဗျူဟာကို အကျဉ်းချုပ်ရေးပါ။ ဤစီမံကိန်းမှတစ်ဆင့် သင့်လုပ်ငန်းမှာ သုံးစွဲမည့် အရောင်းမဟာဗျူဟာကို ဖော်ထုတ်ပါ။

# ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ခြင်း

ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း အကြောင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ကပေါက်တိကပေါက်ချာ ပြောနေတာတွေ တော်တော်များများသည်။ သူတို့ပြောနေသည့် စကားအများစုမှာ လူအများနားလည်ရန် ခက်ခဲသည့် ပညာရပ်ဆိုင်ရာ စကားလုံးတွေသာဖြစ်၏။ သည့်ထက်ပိုလျှင် နည်းနည်းပါးပါးကလေးပဲ ပိုသည်။ ထိုသို့ စကားကြီးစကားကျယ်ဖြင့် ဟိတ်တစ်လုံး ဟန်တစ်လုံး ပြောနေခြင်းမှာ လက်တွေ့ကမ္ဘာထဲမှ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာမန်နေဂျာကို ကူညီဖို့ထက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးဆိုင်ရာ ဆရာကြီးများ အလုပ်ဖြစ်ရေးက ပိုကဲနေလေသည်။

## ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းဒဏ္ဍာရီ၏ သရုပ်မှန်ကို ဖော်ထုတ်ခြင်း

ကျွန်တော်တို့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း၏ ရိုးရိုးရှင်းရှင်း အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်က စပြီးလေ့လာကြရအောင်။  
ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းသည် ဝယ်ခြေရှိသူတစ်ဦးက ဝယ်ယူရန် (သို့မဟုတ် မဝယ်ရန်) ဆုံးဖြတ်သည့် ဖြစ်စဉ်

အားလုံးနှင့် လုံးဝဥသည့် ဆက်နွယ်နေသည်။  
သို့မဟုတ် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းသည် ဆက်သွယ်မှုပင်ဖြစ်၏။  
ဆက်သွယ်မှုသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအားလုံး၏ အသက်ဖြစ်၏။ တစ်ခုတော့ ရှိသည်။ 'စကားပြောကောင်းသူ' ဖြစ်တိုင်း ဆက်သွယ်မှုကောင်းသူ မဖြစ်နိုင်။ သင်၏ အတုမဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကို ဖော်ပြတတ်ခြင်း၊ လိုရင်းရောက်အောင် ပြောဆိုတတ်ခြင်း၊ စကားလုံးတွေ တစ်လုံးမျှမပြောဘဲ လူတွေနှင့် ရင်းနှီးပတ်သက်အောင် နေတတ်ခြင်း၊ အခြားသူများပြောသည်ကို နားထောင်တတ်ခြင်းတို့ဖြင့်လည်း ဆက်သွယ်မှုကောင်းသူ ဖြစ်နိုင်၏။

ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး မဟုတ်တာတွေကတော့ ကြော်ငြာခြင်း။ အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း၊ လူထုဆက်သွယ်ခြင်း၊ ပြပွဲခင်းကျင်းခြင်း၊ ဆုပေးခြင်း၊ ခမ်းကြီးနားကြီး ဖွင့်ပွဲပြုလုပ်ခြင်း၊ အရောင်းရပ်ပစ်ခြင်းကဲ့သို့သော လုပ်ရပ်များဖြစ်၏။ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးတွင် ယခုပြောခဲ့သော လုပ်ကွက်အားလုံး အကျုံးဝင်သည်။ သို့ပေမယ့် သည်မျှလောက်တော့မဟုတ်။ သည့်ထက်အများကြီးရှိသေးသည်။

ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းဆိုသည်မှာ သင့်လုပ်ငန်းကို ရိုးရိုးအသိဉာဏ် (Common Sense) သုံးပြီး ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်၏။ သည်လုပ်ငန်းသည် သင့်ထံမှစပြီး သင့်ထံမှာဆုံးသည်။ သင် ဘယ်လိုဝတ်စားဆင်ယင်သလဲ။ သင် ဘယ်လိုပြောဆိုသလဲ၊ သင့်ဖောက်သည်တွေကို သင်ဘယ်လိုချဉ်းကပ်ဆက်ဆံသလဲ၊ သင့်ဆိုင်ကို ဘယ်လိုဖွဲ့စည်းပြင်ဆင်သလဲ။ တိုတိုပြောလျှင် သင်ကိုယ်တိုင်နှင့် သင့်လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုပုံရိပ်မျိုး ဆောက်တည်ယူသလဲ။

သည်လုပ်ငန်းစဉ်ထဲတွင် ထိရောက်သော စနစ်များလည်း အများကြီး အကျုံးဝင်သည်။ ပြဿနာတွေကို ဘယ်လိုတုံ့ပြန်သလဲ၊ ဘယ်လို စာမျိုးတွေပို့သလဲ၊ ငွေသားတွေ ဝင်လာအောင် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်သလဲ။

ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းသန့်သန့်၏ မရှိမဖြစ် သွင်ပြင်လက္ခဏာအချို့ကို အရေးပါမှုအစဉ်အတိုင်း ဆန်းစစ်လေ့လာကြည့်ကြရအောင်။

## ကောင်းမွန်သော ကိုယ်ပိုင်ပုံရိပ် ဆောက်တည်ခြင်း

သင်၏ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးအစီအစဉ်ကို ဘယ်ကစရမည်လဲဆိုတာ ပြောပါမည်။ သင့်ကိုယ်သင်မှ စရပါမည်။ သင် အပြင်ထွက်ပြီး တစ်ခုခုရောင်းချသော အခါ သင့်မှာရှိသည့် ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုထက်မကသာ တစ်စုံတစ်ခုကိုလည်း ရောင်းချနေပါသည်။ ၎င်းတစ်စုံတစ်ခုကား သင်ဖြစ်၏။ သင်သည်

သင့်ကို ရောင်းချနေမည်။ သင့်ကိုရောင်းချခြင်းကို သင် ဘယ်တော့မှရပ်ဆိုင်းလိမ့် မည်မဟုတ်။ သင့်မှာ ပြေးလွှားလှုပ်ရှားနေသော အရောင်းစာရေးပေါင်း တစ်ဒါဇင် လောက် ရှိနေသည့်တိုင် သူတို့က သင့်ကိုရောင်းချနေမည်ဖြစ်၏။

သည်လိုပြောသည့်အတွက် သင့်ကိုယ်သင် ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ စတင်စဉ်းစား သင့်ပြီဟု မဆိုလို။ ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ အားထုတ်သည့်တိုင်း ပြောင်းလဲလို့ရမည်မဟုတ်။ ကျွန်တော်ဆိုလိုသည်မှာ သင် ဘယ်နေရာပဲ ရောက်နေရောက်နေ သင့်ကိုယ်သင် အမြဲတမ်း သတိပြုနေရမည်ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။ သင် ဘယ်လိုပြုမူနေထိုင်သလဲ၊ ဘယ်လိုဝတ်စားဆင်ယင်သလဲ၊ ဘယ်လိုပြောဆိုသလဲ၊ လေးစားမှုကို ဘယ်လို (အမိန့်မပေးဘဲ) ရယူသလဲ။

သင်သည် သင်ဖြစ်၏။ သင်သည် အတုမဲ့ဖြစ်၏။ သင့်ကို အကောင်း ဆုံးဖြစ်အောင် ဆောက်တည်ယူပါ။ ထူးခြားထင်ရှားသော၊ သင် စံပြုထိုက်သော သူများအကြောင်း စဉ်းစားပါ။

**သင့်လုပ်ငန်းက ရောင်ပြန်ဟပ်မည့်ပုံရိပ်**

ဖောက်သည်များ၊ ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများ၊ အမှုထမ်းများ၏ စိတ်ထဲတွင် သင့်လုပ်ငန်းသစ်၏ ပုံရိပ်တစ်ခု ဖြစ်ထွန်းလာလိမ့်မည်။ ၎င်းပုံရိပ်သည် သင်က ထုတ်ဖော်ပြသထားသည့် သင့်ပုံရိပ်နှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်နေ၏။ သင့်လုပ်ငန်းကို သူတို့မြင်တွေ့သည်မှာ သင်က သူတို့အား ပြသထားသည့် အနေအထားအတိုင်း အတိအကျပင်ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

ထောင်ပေါင်းများစွာသော ကုမ္ပဏီကြီးများသည် ပေါင်ပေါင်း ထောင် သောင်းချီပြီး အကုန်အကျခံကာ သူတို့၏ပုံရိပ် ကောင်းသည်ထက် ကောင်းအောင် အချဉ်းနှိုးအားထုတ်ကြ၏။ မကြာမကြာတွေ့ရသည်မှာ ဤပြဿနာသည် ထိပ်ပိုင်း မှ စပေါ်ခြင်းဖြစ်၏။ သို့သော် သည်ပြဿနာ ပေါ်နေသည်မှာ ရှေးပဝေသဏီ ကတည်းကဖြစ်ရာ ပုံရိပ်မြှင့်တင်သည့်အလုပ်သည် လိမ်ညာလှည့်စားသည့်လုပ်ရပ် တစ်ခုဟု ဘယ်သူမျှ မမြင်ကြတော့ချေ။ ထို့ကြောင့်လည်း လူထုဆက်သွယ်ရေး အတိုင်ပင်ခံများ ချမ်းသာနေကြခြင်းဖြစ်၏။

သည်တော့ စကတည်းက သင့်ပုံရိပ် ကောင်းမွန်မှန်ကန်နေဖို့ အလေး ထား ဂရုစိုပါလေ။

**ကောင်းမွန်သော ဖောက်သည်ဆက်ဆံရေး ပျိုးထောင်ခြင်း**  
ရှင်းပါသည်။ လုပ်ငန်းစကတည်းက သည်ဆက်ဆံရေးမျိုး ကိုင်စွဲမထား

နှင်လျှင် သင်လုပ်ဖို့ ကျန်နေသော ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး အစီအစဉ်ကို လုပ် နေဖို့မလိုတော့။ သို့သော် လုပ်ငန်းရှင်အသစ်တော်တော်များများသည် လူသားချင်း ဆက်ဆံရာ၌ အခြေခံကျသော ဤအရေးကိစ္စတွင် အခက်အခဲကြုံကြရသည်။ ရိုးရိုးစင်းစင်း ကိစ္စကလေးတွေဖြစ်သည့် စာရေးအကြောင်းကြားခြင်း၊ ပြဿနာ များကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းခြင်း၊ ငွေသားကောက်ခံခြင်း (အကြွေးတောင်းခြင်း) စသည့် ကိစ္စများဖြစ်၏။

သင့်လက်မှတ်ထိုးပြီး ပေးပို့လိုက်သည့် စာတစ်စောင်တိုင်းသည် သင့် ကုမ္ပဏီ၏ သံတမန်တစ်ဦး ဖြစ်နေရမည်။ အကယ်၍ သိမ်မွေ့နက်နဲသော အခြေ အနေမျိုးတွင် သင်ရေးသားရမည့် ဟန်နှင့် ပုံစံကို ဇေဝဇေဝဖြစ်နေသည်ဆိုလျှင် အကူအညီတောင်းပါ။ (သင်ကြုံတွေ့ဖို့ အလားအလာရှိသည့် အနေအထားမျိုးစုံ အတွက် သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ စာပြန်နိုင်အောင် အသေးစိတ်ဖော်ပြထားသည့် စာအုပ်ကောင်း တော်တော်များများရှိ၏။)

ပြဿနာများနှင့် ရင်ဆိုင်နေရပြီဆိုလျှင် တစ်ဖက်သား နားလည်သဘော ပေါက်အောင် ချက်ချင်းအကြောင်းကြားပါ။ ဖောက်သည်ဘက်က တင်ပြလာသည့် အမြင်တိုင်းကို သင် သဘောတူချင်မှ တူပါမည်။ သို့သော် သူ၏ တင်ပြခွင့်ရှိခြင်းကို တော့ လေးစားရပါမည်။ ဘယ်တော့မဆို ဖောက်သည်၏ ဂုဏ်သိက္ခာကို တန်ဖိုး ထား လေးစားပြီး 'သူလည်း နိုင်၊ ကိုယ်လည်း မရှုံး' သို့မဟုတ် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးရှိမည့်ကျင့်စဉ်ကို ကျင့်ကြံပါ။

**မှန်ကန်သော ငွေကောက်ခံနည်း**

မိမိ ရစရာရှိသည့်ငွေကို အချိန်မီရဖို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းအတွက် အရေးကြီး၏။ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းသစ်များအတွက် ပိုပြီးအရေးကြီး၏။ သင် ရစရာရှိသည့်ငွေကို ရချိန်တန်လျှင် ရအောင်တောင်းဖို့ လက်မတွန့်ပါနှင့်။ သို့သော် တစ်ခုတော့ ကြိုတင်ဆောင်ရွက်ထားပါ။ အစပထမကတည်းက သင်၏ ငွေပေးချေ ရေး စည်းကမ်းချက်များကို ရှင်းလင်းတိကျစွာ ဖော်ပြထားပါ။ သင်ပေးပို့သည့် ကုန်ပို့လွှာတိုင်း၊ စာရင်းစာရွက်တိုင်းတွင် ၎င်းစည်းကမ်းချက်များဖော်ပြပြီး သင့် ဖောက်သည်များအား နှိုးဆော်ပါ။

ရသင့်သည့်ငွေကြေးကို အချိန်မီရလျှင် အချိန်မီရသည့် အကြိမ်တိုင်း သင့်ဘက်က ကောင်းအောင်လုပ်ထားတာတွေအားလုံး အကျိုးမဲ့ အချဉ်းနှိုးဖြစ်ရာ ရောက်၏။ လစဉ်လတိုင်း သင်၏ ကုန်ပို့လွှာများကို ထိပ်နားရောက်အောင် ဆွဲ



တင်ဖို့ဖြစ်၏။ ထိုသို့ ထိပ်နားရောက်ရေးအတွက် သင့်ဖောက်သည်များကို စည်းရုံး သိမ်းသွင်းပါ။ အမြဲတမ်း ထိုသို့စည်းရုံးသိမ်းသွင်းနေပါ။ သင့်ငွေတောင်းခံလွှာကို အောက်သို့ပြန်ပို့ဖို့ သူတို့ပြောမည်မဟုတ်။ သင်၏သဘောထားကို သူတို့ ကျိတ်ပြီး လေးစားနေပါလိမ့်မည်။ (အောင့်သည်းအောင့်သက်ဖြင့် လေးစားကောင်းလေးစား မည်။ သို့သော် အကြောင်းမဟုတ်။ အလုပ်ဖြစ်ဖို့ အရေးကြီးသည်။)

**ကောင်းမွန်သော အမှုထမ်းဆက်ဆံရေး ပျိုးထောင်ခြင်း**

သင့်ကုမ္ပဏီတွင် သင်ကလွဲပြီး အခြားအမှုထမ်းတစ်ဦးတည်းသာ ရှိသည် ဆိုလျှင် သင် နှောင့်နှေးမှုမရှိဘဲ ဆောင်ရွက်ရမည့်အရာတစ်ခုရှိ၏။

- သင်၏တာဝန်ယူမှုကို သိသာထင်ရှားစွာပြသခြင်းဖြင့် သင့်အမှုထမ်း၏ လေးစားမှုကို ရအောင်ယူပါ။
- လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် သင့်ကိုယ်ပိုင်အတွေးအခေါ် အယူအဆကို သင့်အမှုထမ်း၏ရင်ထဲသို့ ထည့်သွင်းပေးပါ။

တကယ်တော့ သိသာထင်ရှားပြီးသား အကြောင်းအရာတွေပါ။ ဟုတ် တယ် မဟုတ်လား။ သိသာထင်ရှားလွန်းသည့်အတွက် လုပ်ငန်းရှင်သစ်အများစုသည် သည်အချက်နှစ်ချက်ကို လျစ်လျူရှုထားချင်စိတ်ရှိကြ၏။ ကြည်ညိုလေးစားမှုဆို သည်မှာ အလိုအလျောက်ဖြစ်လာသည့် ကိစ္စဟု ထင်တတ်ကြ၏။ နောက်ပြီး ကုမ္ပဏီနောက်ကွယ်ရှိ ခံယူချက်သဘောထားကို အမှုထမ်းတွေ သိနေဖို့မလိုဟု ယူဆတတ်ကြ၏။

ဤအယူအဆသည် တော်တော်မှားပါသည်။ သင့်လုပ်ငန်း အရှိန်ယူ နေဆဲကာလတွင် လုပ်ငန်းဆောင်တည်မှုဖို့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းမှာ အတွင်းမှ စရမည်ဖြစ်၏။ တာဝန်ယူဖြင့် သစ္စာရှိစိတ်ကိုမွေးယူပါ။ သင်သည်တာရှည်ခံသည့် လုပ်ငန်းအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ တည်ဆောက်ရာရောက်၏။

ယခုကျွန်တော်တို့ 'ဈေးကွက်ဖော်ခြင်း' ဟု လူတွေ တွေးထင်ထားသည့် ကိစ္စကို တစ်လှမ်းတိုးပြီး စဉ်းစားလို့ရပြီ။ သို့ပေမဲ့ ကျွန်တော်ပြောတာကို ယုံပါ။ သင်သည် ကောင်းမွန်သောကိုယ်ပိုင်ပုံရိပ်နှင့် လုပ်ငန်းပုံရိပ်၊ ဖောက်သည်နှင့် အမှု ထမ်း ဆက်ဆံရေးများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်လုပ်ဖို့ ပြင်ဆင်ထားရပါမည်။ ထိုသို့ ပြင်ဆင်ထားလို့ကတော့ ယခု သင်ဆက်ဖတ်ရမည့် အကြောင်းအရာများသည် ဖတ်ရကျိုးနပ်မည် မဟုတ်ပါချေ။

**အရောင်းမြှင့်တင်ရေးလှုပ်ရှားမှုများကို ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း**

ယခု ကျွန်တော်ပြောမည့်စကားကိုကြားလျှင် ဆက်သွယ်ရေးလောကတွင် ရာထူး ကြီးကြီးဖြင့် နှစ်ပေါင်း ၃၀ လောက် အလုပ်လုပ်လာသူတစ်ဦး၏ စကား သည် အများနှင့်မတူပါကလားဟု ထင်ရဖွယ်ရှိ၏။

**ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး၊ ဈေးကွက်ဖော်ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တစ်ဦး သို့မဟုတ် လူထုဆက်သွယ်ရေး အတိုင်ပင်ခံတစ်ဦးကို အပြေးအလွှား မငှားပါနှင့်။**

- အဆိုပါပညာရှင်မျိုး လိုအပ်နေလည်း မငှားပါနှင့်။
- ထိုသို့ငှားရမ်းဖို့ ငွေကြေးသတ်မှတ်လျာထားပြီးရှိလည်း မငှားပါနှင့်။
- ငွေကြေးထည့်ဝင်သူများက ငှားဖို့ ထောက်ခံလည်း မငှားပါနှင့်။ ဘာကြောင့်လဲ။

**အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော ပထမ ၁၂ လအတွင်း သင့်ကုမ္ပဏီအတွက် သင့်ကိုယ်ပိုင်ပုံရိပ်ကို ဆောက်တည်ခြင်းဖြင့် သင် မအားလပ်နိုင်လောက် အောင် ရှိလိမ့်မည်။ သည်တော့ သင့်အကြောင်း နကန်းတစ်လုံးမျှမသိသည့် ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တစ်ဦး ငှားထားလို့ ဘာအကျိုးရှိမည်လဲ။ သင့်မှာ ထင်ဟပ်နေသည့် ပုံရိပ်သည် သင့်ကို ဝါးမျိုသွားမည့် သရဲသဘက်ပုံရိပ် ဖြစ်နေသည့်တိုင် ဘယ်လိုအကြောင်းတွေက သင့်အားငွေကုန်ခံပြီး ငှား ရမ်းထားခြင်းသည် အကျိုးမရှိနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။**

တစ်နှစ်လောက် လုပ်ငန်းလည်ပတ်ပြီး လုပ်ငန်းက တောင်းဆိုလာလျှင်မူ အပြင်လောကသို့ ထွက်ပါ။ ဆန္ဒရှိလျှင် ပညာရှင်သုံးမျိုးစလုံး ငှားပစ်လိုက်ပါ။ သို့သော် တစ်နှစ်မပြည့်သေးခင်တော့ မငှားပါလေနှင့်။

သည်တော့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်သည့် ပထမတစ်နှစ်အတွင်း ဘယ်လို အရောင်းမြှင့်တင်ရေး လှုပ်ရှားမှုမျိုး လုပ်မည်လဲ။ တိုတိုပြောရလျှင် သိပ်အများကြီး လုပ်ဖို့မလို။ လုံးဝဥသံ့ လိုအပ်နေပါမှ၊ ပြီးတော့ သင် ငွေကြေးတတ်နိုင်ပါမှ လုပ်။ အများကြီးမလုပ်ပါနှင့် ဆိုရာ၌ သင် ငွေကုန်ကြေးကျများမည့် အလုပ်မျိုး သိပ် မလုပ်ပါနှင့်ဟု ဆိုလိုပါသည်။

သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ဘာမျှမလုပ်ဘဲ နေခြင်းထက် အကျိုးရှိရာရှိကြောင်း လုပ်စရာတွေ တစ်ပုံကြီးရှိပါသည်။

**သင့်ပုံရိပ်ကို တည်ဆောက်ယူခြင်း**

သင် ပထမဦးဆုံးအာရုံပြုရမည်မှာ ဤအကြောင်းဖြစ်၏။ နောက်ပြီး

သင့်ပုံရိပ် ကောင်းမွန်နေအောင် အစကတည်းက ကောင်းမွန်မှုန်ကန်နေရေးအတွက် သည်နေရာမှာ ငွေနည်းနည်းသုံးဖို့ အကြံပေးပါရစေ။

အနိမ့်ဆုံးအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့အားလုံးတွင် တီထွင်တတ်သည့် ပါရမီ အနည်းအကျဉ်းတော့ ပါကြသည်ချည်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီအတွက် ကုမ္ပဏီ အမှတ်တံဆိပ်များကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ကြီးကြပ်ဖန်တီးခဲ့သည့်အကြောင်း ပြန်လည်သုံးသပ်ကြည့်မိ၏။ ထိုအခါ တံဆိပ်တစ်ခုမှာ အလွန်စိတ်ကူးကောင်းပြီး အလွန်ပြောင်မြောက်သည်ကို တွေ့ရ၏။ သို့သော် နောက်သို့ ခြေတစ်လှမ်းဆုတ် ကြည့်သည်။ အစွဲကို ခွာပြီးကြည့်သည်။ ထိုအခါ ၎င်းတံဆိပ်သည် ရိုးလွန်းနေရုံ မဟုတ် အလုပ်မဖြစ်ကြောင်းလည်း တွေ့ရ၏။ အလုပ်မဖြစ်ခြင်းမှာ နည်းပညာပိုင်း ဆိုင်ရာ အခက်အခဲများကြောင့် ဖြစ်၏။ (တံဆိပ်ပုံစံထုတ်ပေးသူမှာ သင်တန်းဆင်း ဒီဇိုင်းဆရာတစ်ဦး ဖြစ်၏။)

သမာသမတ်ကျပြီး ဘက်မလိုက်သော ပညာရှင်အကူအညီကို ယူပါ။ ဉာဏ်ပူဇော်ခများလွန်းသည့် အတိုင်ပင်ခံပညာရှင်မျိုး မခေါ်ပါနှင့်။ သင့်တင့် လျောက်ပတ်သော အခကြေးငွေပေးလျှင် သင်လိုချင်သည့် တံဆိပ်မျိုးကို လက်ရာ မြောက်စွာ ဖန်တီးပေးနိုင်သည့် လူငယ်လူတော်ကလေးတွေ အများကြီးရှိ၏။ သူတို့အား သင့်စိတ်ကူးကို သင့်စကားဖြင့်ရှင်းပြပါ။ သူတို့ကို အကြံပေးချက်များ ပြောခွင့်ပြုပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီတံဆိပ်ပါမည့် စာရေးစက္ကူအမျိုးအစား ရွေးချယ်ရာ၌ ငွေမခိုင်မိဖို့ သတိထားပါ။ စက္ကူအကောင်းစားသုံးပြီး ပုံနှိပ်စက်ကောင်းကောင်းမှာ အပ်ပါ။

သင့်ရုံးခန်း၏ 'ရှေ့ပိုင်း' ကိုလည်း သားသားနားနား ပြင်ဆင်ပါ။ သင်၏ ဧည့်ကြိုခန်းသည် တံမြက်စည်းသိမ်းသည့် အခန်းလောက်ပဲ ရှိချင်ရှိပါစေ။ သင့် ကုမ္ပဏီ၏ အဆင့်ကို ဖော်ပြနိုင်လောက်အောင် သားသားနားနား ပြင်ဆင်ပါ။ သည်နေရာမှာ သင် နည်းနည်းပါးပါး ငွေကုန်ခံလိုက်ပါ။

**သင်၏ ပထမဆုံးလက်ကမ်းကြော်ငြာစာစောင် ဖန်တီးခြင်း**

ဖောက်သည်လောင်းများ သို့မဟုတ် အလုပ်ရှင်လောင်းများက ဘာ ကြောင့် သင့်ကိုအသုံးပြုသင့်သလဲ။ သင့်မှာ ဘယ်လိုအရည်အသွေးမျိုးတွေ ရှိနေ လို့လဲ။ သင့်အကြောင်း။ သင့်လုပ်ငန်းအကြောင်း သူတို့ သိနေဖို့လိုသည်။ သည် အတွက် သင် ငွေကုန်စရာကလေး ပေါ်လာပြန်သည်။ သို့သော် သင်လုပ်တတ်ကိုင် တတ်လျှင် သိပ်များများစားစား ကုန်မည်မဟုတ်။ သင့်အကြောင်း၊ သင့်လုပ်ငန်း

အကြောင်း တော်ရုံတန်ရုံ လက်ကမ်းကြော်ငြာစာစောင်ကလေး ရိုက်နှိပ်ဖြန့်ချိရပါ မည်။

ပထမအဆင့်အဖြစ် သင့်ဖောက်သည်လောင်းတွေ သိစေချင်သည့် သင့် လုပ်ငန်းအကြောင်း မှတ်စုတွေထုတ်ပါ။ ပြီးတော့ ကုမ္ပဏီတံဆိပ် ရေးဆွဲပေးသည့် ဒီဇိုင်းပညာရှင်ကလေးနှင့် ပြောဆိုဆွေးနွေးပါ။ သူနှင့် ရင်းနှီးနေသော သူ အလုပ် အပ်နေကျ ပုံနှိပ်စက်မှာအပ်လျှင် ဘယ်ရွှေ့ဘယ်မျှကုန်ကျမည်လဲဆိုတာ စုံစမ်းပါ။ သင့်ဘာသာသင် တခြားမှာ သွားအပ်သည်ထက် သက်သာနေတာ တွေ့ရပါလိမ့် မည်။

**ဈေးကွက်ဖော် သုတေသန**

ယခု ဈေးကွက်ဖော် သုတေသန (ဈေးကွက်သုတေသနနှင့် မတူ) ပြုလုပ် ခြင်းသည် သင့်လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုအကျိုးပြုနိုင်သလဲဆိုတာ ကြည့်ကြရအောင်။

သင်သည် သင့်ကုန်ပစ္စည်းများကို နယ်မြေတစ်ခုတွင် ရောင်းနေ၏။ သင့် ကုန်ပစ္စည်းတွေ ထိုနယ်မြေတွင် အရောင်းခိုင်လာသောအခါ သင်သည် အရောင်း နယ်မြေချဲ့ထွင်ဖို့ စဉ်းစားချင်လာသည်။ တကယ်တော့ ၎င်းဈေးကွက်နယ်မြေများမှာ နဂိုကတည်းက ရှိပြီးသား။ သို့သော် ၎င်းနယ်မြေများသို့ ဘယ်လို ချဉ်းကပ်ဝင်ရောက် ရမည်ဆိုတာ သင်မသိ။ ဘယ်သူ့ကို ချဉ်းကပ်ရမည် ဆိုတာလည်း မသိ။

ဤကား စီးပွားရေးလောကထဲဝင်လာခါစ လူသစ်တိုင်း ကြုံရသည့်အနေ အထား။ ၎င်းအနေအထားကို မြန်နိုင်သလောက်မြန်အောင် ရှင်းပစ်နိုင်လေ ကောင်းလေ ဖြစ်ပါသည်။ သည်ကိစ္စကိုလည်း သင်ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ လုပ်လို့ရ၏။ စရိတ်စက အနည်းဆုံးနှင့် လုပ်လို့ရ၏။

ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကို ဈေးကွက်ဖော်ခွဲ ပုံဖော်ခွဲနည်းကို နမူနာအဖြစ် ကြည့်ကြရအောင်။

ဥပမာ - ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်းမှာ အင်္ဂလန်တစ်နိုင်ငံလုံးရှိ ဒေသ ဆိုင်ရာ အာဏာပိုင်တွေအတွက် အထူးသီးသန့်စာအုပ်များ ထုတ်ဝေရောင်းခြင်းပါ။ သို့ပေမယ့် ပိုင်နိုင်သည့်နယ်မြေဒေသ (ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ လှုပ်ရှားမှုများ အပါအဝင်) က စကော့တလန်နှင့် အင်္ဂလန်မြောက်ပိုင်းပဲရှိသည်။ အင်္ဂလန် တစ်နိုင်ငံလုံးရှိ ကျန်နေသေးသည့် ဈေးကွက်များမှာ သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ ရှိနေပြီးသား။ ကုန် သွယ်ရေးလမ်းညွှန် စာအုပ်တွေထဲတွင် သက်ဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းများအကြောင်း ဖော်ပြထားပြီးသား။

သို့သော် ဘယ်ဒေသ၊ ဘယ်နယ်မြေ၊ ဘယ်မြို့နယ်အတွက် စာအုပ်စာတမ်းများကို ဘယ်သူက တာဝန်ခံဝယ်ယူနေကြောင်း ကျွန်တော် မသိ။ ဘယ်လို စာအုပ်စာတမ်းတွေ လိုအပ်နေကြောင်းလည်း ကျွန်တော် မသိ။ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီ အကြောင်း လက်ကမ်းကြော်ငြာစာအုပ် မရိုက်နှိပ်မီ ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခုလုံးတွင် အဓိကဆက်သွယ်ရမည့် နေရာဌာနများကို သိထားဖို့လိုအပ်၏။ ထိုသို့ သိထားရအောင် ဘယ်လိုလုပ်မည်လဲ။

လွယ်ပါသည်။ ကျွန်တော် 'ခေါင်' ကို တက်ကိုင်ပစ်လိုက်သည်။ စာတစ်စောင် ကျကျနနရေးသည်။ စာနှင့်အတူ ရိုးရိုးလွယ်လွယ်ဖြေလို့ရမည့် (မှန်-မမှန်၊ အင်း-ဟင့်အင်း အဖြေများသာ ဖြေလို့ရသည့်) မေးခွန်းများ ထည့်ပေးလိုက်သည်။ ကျွန်တော့်ဆီ လွယ်လွယ်ပြန်ပို့လို့ရအောင် ကျွန်တော့်လိပ်စာရိုက်ထားသည့် စာအိတ်ပေါ်တွင် တံဆိပ်ခေါင်းပါ ကပ်ပေးထားသည်။

ထို့နောက် အင်္ဂလန်တစ်ဝန်းလုံးရှိ တိုင်း၊ မြို့နယ်များမှ အုပ်ချုပ်ရေးမှူးချုပ်များထံ ပို့ချလိုက်၏။ စာကို လုပ်ငန်းသစ်ထူထောင်ချင်သူတစ်ဦး အနေဖြင့် မရေး။ စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးနှင့် ပတ်သက်ပြီး အဓိကဆက်သွယ်ရမည့် နေရာဌာနများအကြောင်း နောက်ဆုံးအနေအထားကိုသိလိုသဖြင့် စုံစမ်းမေးမြန်း အကူအညီ တောင်းခြင်းသာဖြစ်ကြောင်း သာမန်ဖော်ပြထားသည်။

**အံ့ဩလောက်စရာ တုံ့ပြန်မှု**

တုံ့ပြန်မှုအတိုင်းအတာမှာ အံ့လောက်စရာကောင်း၏။ ကျွန်တော် ပို့ပေးလိုက်သည့် စာ ၈၀၀ ကျော်ကျော်အနက် ၅၂၃ စောင်တိတိ အဖြေများဖြည့်စွက်ပြီး ပြန်ရောက်လာသည်။ သည်အဖြေများက ဖော်ထုတ်ပေးလိုက်သည်မှာ ဖောက်သည်လောင်း ၁၄၀၀ ၏ အမည်နှင့် လိပ်စာများ ဖြစ်၏။ သူတို့ထံသို့ ကျွန်တော့် မိတ်ဆက်စာနှင့်အတူ လက်ကမ်းကြော်ငြာစာစောင်ကလေး တစ်စောင်စီ ပူးတွဲ ပို့ပေးလိုက်၏။

ဤအားထုတ်မှုကြောင့် ဖောက်သည်လောင်း ၁၀၀ ကျော်ဆီမှ စာတွေ ပြန်လာသည်။ ကျွန်တော်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးဖို့ ကမ်းလှမ်းကြသည်။ နောက်ဆက်တွဲ အဖြစ် ငွေတန်ဖိုးတော်တော်များသည် လုပ်ငန်းကန်ထရိုက်များ ရခဲ့၏။

သင်လည်းသင့်လုပ်ငန်းအစပိုင်းတွင် ထိုသို့သောသတင်းအချက်အလက်များကို ကုန်ကျစရိတ်သက်သာသာဖြင့် ရနိုင်၏။ သင့် ဈေးကွက်ကို ကြည့်ပါ။ သင် ဘာတွေသိဖို့ လိုအပ်သလဲဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ပါ။ ထို့နောက် သင် သိဖို့လိုအပ်

သည့် သတင်းကို မေးမြန်းလိုရနိုင်မည့် နည်းလမ်းရှာပါ။ လိမ္မာပါးနပ်မှန်ကန်စွာ မေးတတ်ဖို့ပဲ လိုပါသည်။

**သွယ်ဝိုက်အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း**

သွယ်ဝိုက်အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းဆိုသည်မှာ ကြော်ငြာခြင်း၊ သတင်းထုတ်ပြန်ခြင်း၊ ပြပွဲခင်းကျင်းပြသခြင်း စသည့်နည်းများဖြင့် အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့ တစ်နည်းချင်း စဉ်းစားကြည့်ကြရအောင်။

**ကြော်ငြာခြင်း**

'ကြော်ငြာခြင်း' ၏ အဓိပ္ပာယ်သည် အလွန်ကျဉ်းမြောင်းနိုင်သည်။ သို့မဟုတ် ကျယ်ပြန့်လွန်းနိုင်သည်။ လွယ်လွယ်ကူကူပြောရလျှင် လူထုဆက်သွယ်ရေး နည်းလမ်းပေါင်းစုံတွင် မိမိ၏ကုမ္ပဏီနှင့် မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း ငွေကုန်ကြေးကျခံပြီး ကြော်ငြာထည့်ခြင်းဖြစ်၏။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်ထဲ ဝင်ရောက်ပြီး ပထမ ၁၂ လ အတွင်းမှာတော့ သည်လိုကြော်ငြာဖို့ လိုအပ်ချင်မှလိုအပ်မည်။ ကြော်ငြာအသုံးစရိတ် ပေါင် ၁၀၀ ရှိတိုင်း သင့်လုပ်ငန်း (အမြတ်ငွေ) ဘယ်လောက်တိုးတက်လာသလဲ ဆိုသည့် အချိုးကို ရှာကြည့်နိုင်မည့် နည်းလမ်းတစ်ခု ရှာဖွေကြံဆထားဖို့လိုအပ်၏။ အကယ်၍ ကြော်ငြာအသုံးစရိတ်ကို ချင့်ချင်ချိန်ချိန်လျာထားခြင်းမပြုလျှင် သင်သည် ကြော်ငြာစရိတ် 'ထောင်း' ခြင်းကို ခံရလိမ့်မည်။

**သတင်းထုတ်ပြန်ခြင်း**

ဤနည်းကို ပြည်သူ့ဆက်ဆံရေးနည်းဟု ခေါ်သည်။ သတင်းထုတ်ပြန်နည်းဟုလည်း ခေါ်သည်။ ဘယ်လိုပဲခေါ်ခေါ် စရိတ်စက အကုန်အကျမများဘဲ အကျိုးရှိသည့်နည်းဖြစ်၏။ ဘယ်လိုလုပ်ဆောင်ရမည် ဆိုတာကတော့ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။

သင့်လုပ်ငန်းအမျိုးအစားနှင့် ဆက်နွယ်ပတ်သက်သည့် စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်များမှ အယ်ဒီတာအဖွဲ့နှင့် အဆက်အသွယ်ရအောင် ကြိုးစားပါ။ သင်၏ ဒေသန္တရထုတ်သတင်းစာ အယ်ဒီတာအဖွဲ့နှင့် အဆက်အသွယ် ရအောင်လည်း အားထုတ်ပါ။ စုံစမ်းမေးမြန်းမှု အနည်းငယ်ပြုရုံဖြင့် သူတို့နှင့် အဆက်အသွယ်ရနိုင်မည့် သတင်းများ ရရှိနိုင်ပါသည်။

ယခု အသစ်ရရှိလာသည့်အဆက်အသွယ်များနှင့် ခင်မင်ရင်းနှီးမှုရအောင် လုပ်ခြင်းကို စီးပွားရေးလုပ်သည်ဟု သဘောထားပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီ၊ သင့် လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် သတင်းထုတ်ပြန်ချက် တိုတိုတုတ်တုတ်ကို သူတို့အားလုံးဆီသို့ ပို့ပေးပါ။ ထိုသို့ပို့ပေးရုံဖြင့် ရပ်မထားပါနှင့်။ ထိုသို့ ပို့ပေးထားကြောင်းကို လူကိုယ်တိုင်ဖြစ်စေ၊ တယ်လီဖုန်းဖြင့်ဖြစ်စေ ထပ်ဆင့်အကြောင်းကြားပါ။

ပထမအကြိမ်တွင် သင့်အောင်မြင်မှုနှုန်း မြင့်မားချင်မှ မြင့်မားမည်။ သို့သော် အရေးကြီးသည်မှာ သင် သူတို့နှင့် အဆက်အသွယ်ရထားခြင်း ဖြစ်၏။ သူတို့နှင့် အဆက်အသွယ် မပြတ်ပါစေနှင့်။ ပုံမှန်တွေ့ပါ။ တယ်လီဖုန်း ဆက်ပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီ အရောင်းတက်လာသည့် သတင်း၊ ဝန်ထမ်း အင်အား တိုးချဲ့ရသည့် သတင်းနှင့် သင်စဉ်းစားလို့ရသမျှ အခြား ကောင်းသတင်းများ ပို့ပေးပါ။ အဆိုပါ လူထုဆက်သွယ်ရေးအဖွဲ့အစည်း များနှင့် အဆက်အသွယ်ရှိနေခြင်းသည် သင့် အနာဂတ်ကာလရှည်ကြီး အတွက် များစွာအကျိုးရှိပါလိမ့်မည်။

လူထုဆက်သွယ်ရေး အဖွဲ့အစည်းများသည် သတင်းနောက်သို့ အမြဲ လိုက်နေကြသည်။ သတင်းကို အမြဲ အနံ့ခံနေကြသည်။ သင်က သူတို့ကို အမြဲ အလုပ်အကျွေးပြုနေသည်ဆိုလျှင် များမကြာမီအတွင်း သူတို့က သင့်နောက်သို့ လိုက်လာပါလိမ့်မည်။ သင့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်နှင့် ပတ်သက်သည့် အရေးကိစ္စများ အကြောင်း မေးလာလိမ့်မည်။ သင့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင် ဩဇာတိက္ကမရှိသူ တစ်ဦးအဖြစ် သင့်အမြင်၊ သင့်ဝေဖန်ချက်များ တောင်းခံလာလိမ့်မည်။

သည်အလုပ်ကို သင်ကိုယ်တိုင် လုပ်လို့ရ၏။ ငွေကုန်ကြေးကျများသည့် အတိုင်ပင်ခံ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေ ငှားနေဖို့မလို။ သည်အလုပ်လုပ်ရတာ ပျော်စရာ၊ ကြည်းနှူးစရာ ကောင်းပါသည်။

**ပြပွဲများ**

ပြပွဲများတွင် ပါဝင်ခင်းကျင်းပြသရေးကတော့ သင့်လုပ်ငန်း၏ သဘာဝ ပေါ်မှာ မူတည်သည်။ ပြပွဲများသည် လုပ်ငန်းသစ်များအတွက် အခွင့်အလမ်းများ ဖြစ်ပေါ် ရာ ရေသောက်မြစ်ကြီး ဖြစ်လာနိုင်၏။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ပြပွဲများသည် ကုန်ကျစရိတ် ကြီးမားနိုင်၏။ လုပ်ငန်းသစ်ကလေးတွေ လက်လှမ်းမမီနိုင်လောက် အောင် ဖြစ်တတ်၏။

တစ်ဖက်တွင် ပြင်ပမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများက ပြပွဲများတွင် ပါဝင်ပြသဖို့ စိတ်အားထက်သန်နေလျှင်၊ ငွေကြေးလည်း လုံလုံလောက်လောက်ရှိသည်ဆိုလျှင် သင့်လုပ်ငန်းလည်ပတ်စ ပထမတစ်နှစ်အတွင်းဖြစ်စေကာမူ ပြခန်းကျဉ်းကျဉ်း ကလေးငှားပြီး အကျဉ်းရုံးပြသဖို့ စဉ်းစားသင့်၏။

- သင့်လုပ်ငန်း စတင်လည်ပတ်ပြီး ပထမနှစ်အတွင်းတွင် ကြော်ငြာဖို့ စီစဉ်ထားသလား။

- သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ပြည်သူ့ဆက်ဆံရေးနှင့် သတင်းပြန်ကြားရေး ဒေသဆိုင်ရာ ပြပွဲများတွင် သင်ပါဝင်ပြသမည်လား။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (က)။ တွမ်နှင့် ပေါ်လာတို့ မဟာဗျူဟာချမှတ်ခြင်း**

တွမ်နှင့် ပေါ်လာတို့၏ လုပ်ငန်းသစ်အတွက် ကနဦး ဈေးကွက်ဖော် မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲခြင်းမှာ တော်တော်လေးခရီးပေါက်နေပြီ။ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင် သင်တန်းက ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း၏ သရုပ်သကန် အစစ်အမှန်ကို သင်ပေး လိုက်ပြီ။ ခုတော့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းဆိုတာ ဘာလဲ ဆိုသည်ကို သူတို့ နှစ်ယောက်စလုံး သိမြင်သဘောပေါက်လာပြီဖြစ်၏။

ဝယ်ယူနှင့် တိုက်ရိုက်တွေ့ဆုံရောင်းချသည့် အတွေ့အကြုံမျိုး တွမ်မှာ မရှိ။ ဒါကို သိနေသည့် တွမ်က အစိုးရကဖွင့်လှစ်သည့် အရောင်းပညာကာလတို သင်တန်းသို့ သွားတက်သည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ပေါ်လာက ဈေးကွက်ဖော် မဟာဗျူဟာကို စိတ်ပါလက်ပါ ရေးဆွဲနေသည်။ သူတို့နှစ်ယောက်၏ တစ်ဦးချင်း ဆိုရာ တာဝန်ဝတ္တရားများကိုလည်း ထည့်သွင်းဖော်ပြထား၏။

သူတို့ လုပ်ငန်းစတင်ပြီး ပထမနှစ်အတွင်း အရောင်းမြှင့်တင်ရေး လှုပ် ရှားမှုအဖြစ် သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော လက်ကမ်းကြော်ငြာ စာစောင်ကလေး တစ်စောင်ပဲ ထုတ်ဖို့ နှစ်ဦးသဘောတူ ဆုံးဖြတ်ကြ၏။ နောက်ပြီး ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် ဒေသဆိုင်ရာပြပွဲတွင် စင်သေးသေးကလေးတစ်စင်ငှားပြီး ပါဝင် ဆင်နွဲကြမည်ဟု ဆုံးဖြတ်ထားကြ၏။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (ခ)။ ပေါ်လ်နှင့် ဟေဇယ်တို့ ပစ္စည်းလိုက်ရှာခြင်း**

လူငယ်မြှင့်တင်ရေးဌာနက သူတို့နှစ်ယောက်နှင့် ထပ်မံတွေ့ဆုံလိုကြောင်း ဟေဇယ်ထံ တယ်လီဖုန်းဆက် အကြောင်းကြားသည်။ သူတို့ရောက်သွားသောအခါ ဟေဇယ် လျှောက်ထားသည့် ထောက်ပံ့ငွေ ပေါင် ၁၀၀၀ ရမည်ဖြစ်ကြောင်း သက်

ဆိုင်ရာအရာရှိက သတင်းပေးသည်။ ထောက်ပံ့ငွေ ထုတ်ပေးသည်မှာ အလုပ် လက်မဲ့လူငယ်များ တီထွင်ထူထောင်သည့် လုပ်ငန်းသစ်များကို အထူးဦးစားပေး ထောက်ပံ့သည့် ရန်ပုံငွေအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့က ထုတ်ပေးခြင်းဖြစ်ကြောင်းလည်း ရှင်းပြ သည်။

နောက်ထပ် လိုနေသေးသည့် ပေါင် ၅၀၀ ကိုတော့ ဒေသခံလုပ်ငန်း ရန်ပုံငွေအဖွဲ့က အနုချေးငွေ စည်းကမ်းချက်ဖြင့် ထုတ်ချေးမည်ဟု ပြောသည်။

သူတို့ အိမ်ပြန်ရောက်တော့ ပေါလ်က သူကြည့်ထားသည့် မော်တော်ကား ကြီးကို စပေါ်ငွေတင်ပြီး သွားယူသည်။ ဟေဇယ်ကတော့ မိုက်ကရိုဝေ့ မီးဖိုတစ်လုံး ကို လျှော့ဈေးနှင့်ရအောင် လိုက်ရှာသည်။

ကျွန်တော်တို့၏ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်နှစ်ဦးသည် လုပ်ငန်းခွင်ထဲ ရောက်သွားပြီ။ သူတို့မှန်းထားသည့် အချိန်ကာလ၏ တစ်ဝက်လောက်ပင် မကြာ လိုက်။

“တွေ့တယ်မဟုတ်လား၊ တို့ လုပ်လို့ရတယ်လို့ ပြောခဲ့တယ် မဟုတ်လား”  
“ဟုတ်ပါတယ် ဉာဏ်ကြီးရှင်ရယ်၊ ဪ... မှားသွားလို့နော် ဆရာမ”

**လှူဒါန်းငွေကြောင့် လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ပေါ်ပြီ**

‘စေတနာ့ဝန်ထမ်း’ လုပ်ငန်းမှာ မစွတာဝေ့ကင်း၏ စေတနာသဒ္ဓါတရား ထက်သန်သော လှူဒါန်းငွေကြောင့် စတင်အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပြီ။ ဂျန်စပင် ဆာနှင့် ကိုလင်းကလိုက်တို့လည်း လုပ်ငန်းခွင်ထဲ ရောက်သွားပြီ။

သက်ဆိုင်ရာပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် နောက်တစ်ကြိမ် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးအပြီးတွင် သူတို့သည် လူမှုဝန်ထမ်းအဖွဲ့နှင့် ကန်ထရိုက်စာချုပ် ချုပ်ဆိုလိုက်ကြ၏။

တိုင်ထောင်ဘောလိမ့် ကစားကွင်းတွင် စိတ်ကူးယဉ်ခဲ့ကြသော လူမှု ဝန်ထမ်း လုပ်ငန်းစီမံကိန်းသည် စတင်အကောင်အထည်ပေါ်ပေပြီ။

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ‘ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း’ ၏ အနှစ်သာရကို သင် ဘယ်လိုအဓိပ္ပာယ် ဖွင့်မည်လဲ။
- သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ဘယ်လိုပုံရိပ်မျိုးလိုချင်သလဲ။ သင်၏ ကိုယ်ပိုင် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးက သင့်လုပ်ငန်းပုံရိပ်ပေါ်မှာ ဘယ်လို အကျိုးသက် ရောက်မှု ရှိမည်လဲ။

- သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ဖောက်သည်ဆက်ဆံရေး စာတမ်းတစ်စောင် ပြုစု ပါ။ သူတို့ကို ဘယ်လိုကြိုဆိုမည်လဲ။ သူတို့နှင့် ဘယ်လိုပုံမှန်ဆက်သွယ် မည်လဲ။ သူတို့ဘက်က တက်လာမည့် မကျေနပ်ချက်များကို ဘယ်လို ဖြေရှင်းမည်လဲ။
- အမှုထမ်းဆက်ဆံရေးနှင့်ပတ်သက်သည့် အဆိုပါစာတမ်းမျိုး တစ်စောင် ပြုစုပါ။
- သင့်ဈေးကွက်နှင့် ပတ်သက်၍ သင် မသိသေးသော အရေးတကြီးအချက် များကို ရေးချပါ။ မရှိမဖြစ်အရေးကြီးသော ဈေးကွက်ဖော် သုတေသန စီမံကိန်းတစ်စောင် ပြုစုပါ။ ထို့နောက် သင်၏ ပထမဆုံး အရောင်း မြှင့်တင်ရေးစီမံကိန်း ရေးဆွဲပါ။
- သင့်ကုမ္ပဏီသစ်အတွက် စရိတ်ငြိမ်းကြော်ငြာလို့ရမည့် နည်းလမ်းတွေ ရှိသလား။ ၎င်းနည်းလမ်းများကို ဖော်ပြပါ။



သည့်တိုင် မကြာမီအတွင်း ရောင်းကျင့်ရလိမ့်မည်။ ထိုအခါ ထိုအကျင့်သည် ဖျောက်ဖျက်ရ အလွန်ခက်ခဲသောအကျင့် ဖြစ်လာတော့၏။

ယခုအချိန်ထိ သင်လုပ်နေသည်မှာ သင့်ဆိုင်ခန်းကလေး ဖွင့်ထားခြင်း သာ ရှိသေးသည်။ သည်တော့ သင့်ဘဝတစ်လျှောက်တွင် သင်ယူဆည်းပူးမှု အကွေ့အပြောင်းကြီးတစ်ခု ပြုလုပ်ရပါတော့မည်။ သင်သည် လခစားဘဝဖြင့် အရောင်းနယ်ပယ်တွင် အချိန်အကြာကြီး ကျင်လည်ခဲ့ကောင်း ကျင်လည်ခဲ့မည်။ သို့သော် ယခု သင် နဖူးတွေ့ဒူးတွေ့ ကြုံရမည်မှာ သင့်အကျိုးစီးပွားအတွက်ဖြစ်၏။ သည်တော့ တာဝန်အားလုံးသည် သင့်အပေါ်မှာ ကျရောက်နေသည်။

နောက်တစ်ချက် ရှိသေးသည်။ သင် ယခင်က ကျင်လည်ခဲ့သည့် အရောင်းနယ်ပယ်နှင့် ယခု သင်တိုးဝင်မည့်နယ်ပယ်သည် ကွဲပြားခြားနားနေလျှင် ဘယ်လိုလုပ်မည်လဲ။

သင်သည် ယခင်က ဝယ်ယူနှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်ဆံရောင်းချသည့် အလုပ် မျိုး တစ်ခါမျှမလုပ်ဖူးလျှင်ကော။ အချိန်တိုတိုအတွင်း အရောင်းပညာကို တတ် ကျွမ်းနားလည်လာအောင် ဘယ်လိုလုပ်မည်လဲ

ငြင်းမရသည့်အချက်မှာ သင်သိမြင်သည်ဖြစ်စေ၊ မသိမြင်သည်ဖြစ်စေ သင်သည် အမိဝမ်းမှကျွတ်လာကတည်းက မျက်နှာချင်းဆိုင်ရောင်းချသည့် အလုပ် ကို လုပ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။

- သင့်အတွက် အပိုအသုံးစရိတ်ကလေး (မုန့်ဖိုးပိုရအောင်) ရအောင် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းတိုင်း သင်သည် ရောင်းနေခြင်းဖြစ်၏။
- လခတိုးပေးဖို့ သင့်အလုပ်ရှင်ကိုပြောတိုင်း သင်သည် ရောင်းနေခြင်း ဖြစ်၏။
- ဒုက္ခရောက်နေသည့် အနေအထားမှ လွတ်မြောက်အောင် စေ့စပ်ညှိနှိုင်း တိုင်း သင်သည် ရောင်းနေခြင်းဖြစ်၏။

**စေ့စပ်ညှိနှိုင်းတတ်အောင် သင်ယူခြင်း**

သင်သည် ပြင်ပကမ္ဘာတွင် ပြေးလွှားလှုပ်ရှားနေသော်လည်း ဘယ်သူ့ ကိုမျှ ဘာမျှ ရောင်းလို့ရမည် မဟုတ်ကြောင်း စွဲမှတ်ထားပါ။ သူတို့က သင့်ထံမှ ဝယ်ပါလိမ့်မည်။ သို့သော် သင် ဘယ်သူ့ဘယ်ဝါဆိုတာသိမှ သူတို့ဝယ်မည်ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် သင့်ပုံရိပ်ကောင်းမွန်မှုန်ကန်ဖို့ အရေးကြီးခြင်းဖြစ်၏။ ကနဦး အစကတည်းက ကောင်းမွန်မှုန်ကန်နေရပါမည်။ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းတွင်

**ရောင်းကျင့်ရအောင် ပျိုးထောင်ယူခြင်း**

သင့်မှာအောင်နိုင်ရေး စီမံကိန်းတစ်ရပ် ရှိနေပြီ။ ငွေကြေး လိုအပ်ချက်တွေကလည်း သူ့ကဏ္ဍနှင့်သူ အဆင်ပြေနေပြီ။ သင့် ပုံရိပ်က ကောင်းနေသည်။ သင်အသုံးပြုမည့် စာရေးစက္ကူမှာ ပုံနှိပ် မင်နံ့ပင် မပျောက်တတ်သေး။ နောက်ပြီး သစ်လွင်တောက်ပသော ရုံးခန်းသို့လည်း ပြောင်းရွှေ့ရောက်ရှိနေပြီ။

**ဘယ်လိုစမည်လဲ**

- နံပါတ်တစ် နေ့ကတည်းကစပြီး သင်၏ ရောင်းကျင့် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာအောင် စတင်အားထုတ်ပါ။ နောက်ပြီး သင်၏ အရောင်းကျွမ်းကျင်မှု တိုးတက်သည်ထက် တိုး တက်ရေးကို လုပ်ငန်းမှ အငြိမ်းစားယူသည့်နေ့ သို့မဟုတ် သင့်ကုမ္ပဏီကို ရောင်းပစ်သည့်နေ့ထိတိုင် အပတ်တကုတ် ကြိုးစားအားထုတ်နေပါ။

ရောင်းချတတ်သည့်အကျင့် ရအောင် အားထုတ်ရသည်မှာ ကနဦးပိုင်းတွင် သိပ်မလွယ်ကြောင်း သင် တွေ့ရလိမ့်မည်။ သို့ဖြစ်

သင့်ပုံရိပ် ကောင်းမွန်မှန်ကန်ဖို့ သေရေးရှင်ရေးတမျှ အရေးကြီးသည် ဆိုခြင်းမှာ အထက်ဖော်ပြပါ အကြောင်းကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

**သင့်အား အထောက်အကူပြုမည့် ပုံသေနည်း**

သည်တော့ အောင်မြင်သော ရောင်းကျင့်ဖြစ်ထွန်းလာအောင် အထောက်အကူ ပြုနိုင်သည့် ပုံသေနည်း တစ်နည်းတလေ ရှိသလား။ ဟုတ်ကဲ့ ရှိပါသည်။ သည်နည်းက ရိုးရိုးရှင်းရှင်းကလေးပါ။ နောက်ပြီး ဘယ်အနေအထားမျိုးမှာမဆို အသုံးပြုလို့ရ၏။

၎င်းပုံသေနည်းကို တစ်ဆင့်ချင်း၊ တစ်ပိုင်းချင်း ဆန်းစစ်ကြည့်ကြရအောင်။ နောက်ပြီး သင် တစ်ခါမျှမတွေ့ဖူးသည့် ဖောက်သည်လောင်းတစ်ဦး၏ ရုံးခန်းထဲ တွင် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းသည့်မြင်ကွင်းတစ်ခု ပုံဖော် ကြည့်ပါ။

**အရောင်းပုံသေနည်း**

- ၁။ ဝယ်မည့်သူများ ရှာဖွေခြင်း၊
- ၂။ တွေ့ဆုံချိန် ချိန်းဆိုခြင်း၊
- ၃။ မျက်နှာချင်းဆိုင်ပြီး ရောင်းခြင်း။

**ဝယ်မည့်သူများ ရှာဖွေခြင်း**

ဘဝတွင် ကြုံတွေ့ရသည့် အရေးအခင်းများနည်းတူ သင် အောင်မြင်ချင် သည်ဆိုလျှင် သင့်မှာ စီမံကိန်းတစ်ခု ရှိရပါမည်။ သည်ဇာတ်ကွက်တွင် သင်က ကြော်ငြာတာဝန်ခံ ဖြစ်မည်။ သင်တာဝန်ယူထားသည့် စာအုပ်အမျိုးမျိုးတွင် ကြော်ငြာတွေ အများအပြား မပြတ်ပါဝင်စေချင်သည်။ ထိုသို့ ကြော်ငြာတွေရအောင် အောက်ပါအတိုင်းစီမံရမည် ဖြစ်၏။

- ၁။ သင် တာဝန်ယူရသည့် စာအုပ်သည် (ဒုတိယအကြိမ် သို့မဟုတ် တတိယ အကြိမ်) 'ထပ်မံပုံနှိပ်' ရသည့် စာအုပ်ဖြစ်လျှင် ယခင်အကြိမ်များတွင် ပါဝင်ကြော်ငြာခဲ့သည့် ကြော်ငြာရှင်တိုင်းသည် ယခုတစ်ကြိမ်လည်း ကြော်ငြာဖို့ အလားအလာရှိသည့် ကြော်ငြာရှင်ဖြစ်၏။
- ၂။ သင် တာဝန်ယူထားသည့် စာအုပ်သည် စာအုပ်အသစ်ဖြစ်နေလျှင် သိပ်မကြာသေးသောကာလက 'ကောင်စီ' က တာဝန်ယူထုတ်ခဲ့သည့်

လက်စွဲစာစောင်ကို ကြည့်ပါ။ ထိုအထဲတွင် ကြော်ငြာစာမျက်နှာဝယ်ဖို့ အလားအလာရှိသူ အများအပြား တွေ့ရလိမ့်မည်။ ထိုအထဲမှ သင့် စာအုပ်အမျိုးအစားနှင့် ဆက်နွှယ်မှုရှိမည့် လုပ်ငန်းရှင်များကို ရွေးထုတ် ရုံသာ။ သို့ပေမယ့် လုပ်ငန်းရှင် အားလုံးကိုလည်း 'အလားအလာများ' အဖြစ် သတ်မှတ်နိုင်သည်။ ကြော်ငြာရှင်များသည် သိသာထင်ရှားသော အကြောင်းထူးတစ်စုံတစ်ရာမရှိဘဲလည်း ကြော်ငြာတတ်ကြ၏။

၃။ သင်၏ စည်းရုံးရေးနယ်ပယ်မှာ ထုတ်ဝေနေသည့် စာအုပ်စာတမ်းများကို လည်း ကြည့်ပါ။ အချို့လုပ်ငန်းရှင်များသည် သူတို့ ကြော်ငြာထားသည့် စာအုပ်နှင့် ဆိုင်ဆိုင်၊ မဆိုင်ဆိုင် ထပ်ကာတလဲလဲ ကြော်ငြာထည့်ကြ၏။ ထိုသို့ ငွေကုန်ခံပြီးကြော်ငြာနေခြင်းမှာ သူတို့အကြောင်းနှင့်သူတို့ရှိမည်။ သူတို့ကိုလည်း စာရင်းတို့ ထားပါ။

၄။ 'ကောင်စီမှ' ထုတ်ပြန်သည့် ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများ စာရင်းတွင် ပါဝင် သူများသည် ကြော်ငြာထည့်ဖို့ အလားအလာအကောင်းဆုံး လုပ်ငန်းရှင် များ ဖြစ်၏။ သူတို့က 'သံယောဇဉ်' ကြောင့် ကြော်ငြာထည့်တတ်ကြသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ သူတို့သည် ကောင်စီနှင့် တွဲဖက်အလုပ်လုပ်ကောင်း လုပ်နေမည်။ သို့မဟုတ် တွဲဖက်လုပ်ကိုင်ဖို့ အားသန်နေသူများဖြစ်မည်။ (မြန်မာပြည်အနေဖြင့်မူ 'ကောင်စီ' နေရာတွင် အာဏာပိုင်အဖွဲ့အစည်း ဟူ၍ မှတ်ယူနိုင်ပါသည်။ မြန်မာပြည်သူ)

၅။ ဒေသဆိုင်ရာ သတင်းစာများ လက်ကမ်းစာစောင်များနှင့် လမ်းညွှန် စာအုပ်များ (Yellow Pages) များတွင်လည်း ကြော်ငြာထည့်ဖို့ အလား အလာရှိသူတွေ အများကြီးတွေ့နိုင်၏။

၆။ သင်သည် အာဏာပိုင်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုခု၏ စာစောင်၊ မဂ္ဂဇင်းအတွက် အလုပ်လုပ်ပေးနေသည်ဆိုလျှင် ၎င်းအဖွဲ့အစည်းတွင် ယာယီမိတ်ဆွေ များ ရအောင် ပျိုးထောင်ပါ။ ထိုစာအုပ်သည် သူတို့ မြတ်နိုးတန်ဖိုးထား သော စာအုပ်ဖြစ်၏။ သည်တော့ သူတို့စာအုပ်မှာ ကြော်ငြာထည့်မည့်သူ များကို ရှာဖွေနိုင်အောင် သူတို့စာအုပ်မှာ ကြော်ငြာထည့်မည့်သူများကို ရှာဖွေနိုင်အောင် သူတို့ကပင် နည်းလမ်းရှာပေးပါလိမ့်မည်။

၇။ ဒေသတွင်း ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းများကို လှည့်လည်ရှာဖွေပါ။ ကုမ္ပဏီ နာမည်နှင့် လိပ်စာများ၊ တေးမှတ်ထားပါ။ သင့်စာအုပ်နှင့် ဆက်နွှယ်လို့ ရမည့် လုပ်ငန်းရှင်များကို ရွေးထုတ်ပါ။ သူတို့ကိုလည်း ခုနစ်သွယ်ကို

အားကြီးမာန်တက် ဆောင်ရွက်ပါ။ သင်၏ ‘အလားအလာရှိသူများ’ စာရင်းသည် နေ့ချင်းညချင်း ရှည်လျားပွားများလာသည်ကို သင် အံ့အားသင့်လောက်အောင် တွေ့ရပါလိမ့်မည်။

**တွေ့ဆုံရန် ချိန်းဆိုခြင်း**

**ရွှေစည်းမျဉ်း**

ဘယ်တော့မဆို ‘တွေ့ဆုံခွင့်ရရန် ချိန်းဆိုခြင်း’ အတွက်သာ တယ်လီဖုန်း အသုံးပြုပါ။ ပစ္စည်းရောင်းဖို့ တယ်လီဖုန်းကို အသုံးမပြုပါနှင့်။ ဤကား အလုပ်ကြိုးစားသူများ ဆန္ဒစောပြီး မှားလေ့မှားထရှိသည့် အမှားကြီးတစ်ရပ်ဖြစ်၏။ ထိုသို့ တယ်လီဖုန်းထဲမှ ပစ္စည်းရောင်းသူများသည် အရောင်းလောကတွင် ဘယ်တော့မျှ မြန်မြန်ဆန်ဆန် နေရာရမည်မဟုတ်။

ကျွန်တော်တို့ ပြုလုပ်ရမည်မှာ သေသေချာချာ စဉ်းစားတွက်ချက်ထားသော ရောင်းနည်းဖြစ်၏။ ဤရောင်းနည်းတွင် တွေ့ဆုံခွင့်ရရန် ချိန်းဆိုခြင်းသည် အသက်သွေးကြောဖြစ်၏။

သည်တော့ တယ်လီဖုန်းအသုံးပြုပြီး လူချင်းတွေ့ဆုံရအောင် ဦးစွာ ချိန်းဆိုပါ။ ပြီးမှ သင်၏ကုန်ပစ္စည်းကို ထိရောက်စွာပြပါ။ ဝယ်ယူခံစားခွင့်ရမည့် အကျိုးအမြတ်များကို ရှင်းပြပါ။ ပြီးမှ သူ၏ သဘောတူညီချက်ကို အမိအရ ယူပါ။

**ဥပမာ ... အထူးအလားအလာကောင်းသူများ**

သင် စာရင်းကောက်ထားသည့် အလားအလာကောင်းသူများ စာရင်း ရှည်ကြီးထဲမှ ‘အထူးအလားအလာကောင်းသူများ’ (၃၀ ဦးလောက်) ကို ရွေးချယ်ပါ။ ပြီးတော့ ပထမသီတင်းပတ်အတွင်း ချိန်းဆိုရမည့်သူများအဖြစ် သတ်မှတ်ပါ။ သူတို့နှင့် ဘယ်ပုံဘယ်နည်းတွေ့ဆုံရမည်ကို ပုံစံချကြည့်ပါ။

**နယ်မြေပိုင်းခြားခြင်း**

‘နယ်မြေပိုင်းခြား’ သည့်စနစ်ကို အသုံးပြုပါ။ ဆိုလိုသည်မှာ မြို့၏ အရှေ့ခြမ်းက တစ်ဦး အနောက်ခြမ်းက တစ်ဦး စသည်ဖြင့် တောင်ပြေး၊ မြောက်ပြေး လုပ်မည့်အစား မြို့၏အရှေ့ခြမ်းက လုပ်ငန်းရှင်တွေချည်း တစ်ရက်ချိန်းပါ။ သက် သောင့်သက်သာရှိအောင် တစ်နေ့လျှင် ခြောက်ဦး (မနက်ပိုင်း သုံးဦး၊ ညနေပိုင်း သုံးဦး) ချိန်းဆိုပါ။

**အချိန်ခွဲဝေခြင်း**

တစ်နေ့ချင်း တွေ့ရမည့်သူများအား အချိန်ခြားပြီး ချိန်းဆိုပါ။ (နံနက် ၉း၃၀၊ ၁၀း၃၀၊ ၁၁း၃၀ စသည်ဖြင့်။)

“ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တွေ့ချင်တဲ့လူတွေက ကျွန်တော်ချိန်းဆိုတဲ့ အချိန် မှန်ပါသည်။ သို့သော် သူတို့ထဲက တယ်လီဖုန်းမဆက်မီ အထက်ပါအစီအစဉ်မျိုး ဆွဲထားလျှင် သူ့ဘာသာသူ အံဝင်ခွင့်ကျဖြစ်သွားသည်ကို တွေ့ရပါလိမ့်မည်။ မှန်သည်။ အပြောင်းအလဲကလေး နည်းနည်းပါးပါးတော့ လုပ်ရပါလိမ့်မည်။ ဦးကကြီး နေရာတွင် ဦးဂဝယ်ကို ထည့်၊ ဦးခခွေး နေရာတွင် ဦးကကြီးကို ထည့် စသည်ဖြင့်ပေါ့။ သို့သော် အပြောင်းအလဲကြီးကြီးမားမားတော့ လုပ်ရမည်မဟုတ်။ စမ်းကြည့်ပါ။ သည်နည်းက အလုပ်ဖြစ်ပါသည်။”

**ယခု တယ်လီဖုန်းဖြင့် ချိန်းဆိုဖို့ အသင့်ဖြစ်ပြီ**

သင့် လေ့လာစရာရှိသည်များ၊ စုံစမ်းစရာရှိသည်များကို ကျေကျေညက်ညက် ပြုလုပ်ထားပြီးပြီ။ ယခုသင်သည် စိတ်အေးချမ်းသာစွာ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချစွာဖြင့် လုပ်ငန်းရှင်များအား တယ်လီဖုန်းဖြင့် တွေ့ဆုံတောင်းဖို့ အဆင်သင့်ဖြစ်နေပြီ။

ယခု သင် လိုအပ်သည်မှာ ‘အလားအလာရှိသူများ’ နှင့် စကားပြောချိန် တွင် ကသောင်းကနင်း မဖြစ်ရအောင် ကြိုတင်စီစဉ်ထားသည့် ဇာတ်ညွှန်းစာရွက်ကလေး ဖြစ်၏။ သင့်အနေဖြင့် ဇာတ်ညွှန်းထဲက စကားလုံးတွေအတိုင်း တစ်လုံးမလွဲအောင် ပြောရမည်ဟု မဆိုလို။ တကယ်တော့ သင်ဆက်ဆံရသူ တစ်ဦးချင်း၏ အနေအထားနှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် ပြောင်းလဲပြီးပြောနိုင်လျှင် ပိုကောင်းပါသည်။ လူနှစ်ဦး မတူသလို တုံ့ပြန်ပုံချင်းလည်း တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မတူနိုင်ကြောင်း သတိရနေပါ။

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးနှင့် စကားပြောတိုင်း သင့်ရှေ့မှာချထားသည့် ဇာတ်ညွှန်းစာရွက်ကလေးက သင့်အား ဦးဆောင်စကားပြောသူအဖြစ်သို့ ပို့ဆောင်ပေးပါလိမ့်မည်။ ကျွန်တော်တို့၏ ‘ဖိုးကပ်စ်’ စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးတိုက်က အသုံးပြုသော ဇာတ်ညွှန်းနမူနာကို ဖော်ပြပါမည်။ ကျွန်တော်တို့အတွက်တော့ ကောင်းကောင်း အလုပ်ဖြစ်သည်။ သင်လည်း သင့်လိုအပ်ချက်နှင့် ကိုက်ညီအောင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲပြီး အသုံးပြုလိုရမည်ထင်ပါသည်။



**တယ်လီဖုန်းဆက်ရန် ဇာတ်ညွှန်း**

“မင်္ဂလာရှိတဲ့ မနက်ခင်းပါခင်ဗျာ။ ကျွန်တော်က ‘ဖိုးကပ်စ်’ စာအုပ် ထုတ်ဝေရေး တိုက်က ဂျင်ဂရင်းပါ။ လူကြီးမင်းနဲ့ ကျွန်တော်နဲ့ မဆုံဖူးပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့စာအုပ်တိုက် ထုတ်နေဝေမယ့် ‘စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလမ်းညွှန်’ စာအုပ်အသစ်မှာ လူကြီးမင်းရဲ့ကုမ္ပဏီကို ထည့်သွင်းဖော်ပြဖို့ လူကြီးမင်း စိတ်ဝင်စားလိမ့်မယ်ဆိုတာ သိရလို့ ခုလို တယ်လီဖုန်းဆက်တာပါ။ ကျွန်တော် လူကြီးမင်း ဆီကို လာတွေ့ဖို့ ချိန်းချင်ပါတယ်။ မနက်ဖြန်မနက် ဆယ်နာရီဆို အဆင်ပြေမလားခင်ဗျာ။ ကျွန်တော် လူကြီးမင်းရဲ့အချိန်ကို သိပ်များများမယူဘူးဆိုတာ ကတိပေးပါတယ်။ ဆယ့်ငါးမိနစ်ဆိုရင် လုံလောက်ပါပြီခင်ဗျာ”

သည်စကားများကို သက်သောင့်သက်သာကလေးပြောလျှင် စက္ကန့် ၃၀ လောက်ပဲ ကြာပါသည်။ သည်အထဲတွင် ကြော်ငြာဖို့အလားအလာရှိသူအား သင်အသိပေးလိုက်သည့် အချက်များမှာ -

- တယ်လီဖုန်းဆက်သူ၏ နာမည်၊
  - တယ်လီဖုန်းဆက်သူ၏ ကုမ္ပဏီ၊
  - တယ်လီဖုန်းဆက်သူက ဘာလိုချင်သလဲ (ခဏတဖြုတ် တွေ့ဆုံခွင့်)
  - တယ်လီဖုန်းဆက်သူက အဆင်ပြေဆုံး တွေ့ဆုံလိုသည့်အချိန်။
- သည်အဆင့်တွင် အောက်ဖော်ပြပါအနေအထားများ တစ်မျိုးမဟုတ် တစ်မျိုး ကြုံတွေ့ရနိုင်၏။
- ၁။ လုပ်ငန်းရှင်က စိတ်ဝင်စားလျှင် တယ်လီဖုန်းဆက်သူအား သူပြောသည့် အချိန်မှာပင် လက်ခံတွေ့ဆုံလိမ့်မည်။
  - ၂။ အကယ်၍ နေ့ရက်အချိန်သည် သူ့အတွက် အဆင်မပြေလျှင် သူက နောက်ထပ် နေ့ရက်အချိန်ကို အဆိုပြုမည်။ သို့မဟုတ် ဖုန်းဆက်သူက အဆိုပြုဖို့ ပြောလိမ့်မည်။
  - ၃။ သူ့မှာ အလုပ်များလွန်းသဖြင့် ဖုန်းဆက်သူအား လက်ခံမတွေ့ဆုံနိုင်ကြောင်း၊ ဖုန်းဆက်သူ ပြောပြချင်သည့် လုပ်ငန်းအသေးစိတ်ကို ဖက်စ်သို့မဟုတ် စာတိုက်ဖြင့် ပို့ပေးစေလိုကြောင်း ပြောကောင်းပြောမည်။ သည်လိုအဆိုပြုချက်များကို မိမိဘက်က လက်မခံသင့်။ မိမိတင်ပြချက်ကို မှန်မှန်ကန်ကန် နားလည်သဘောပေါက်အောင် လူချင်း ခေတ္တခဏမျှ တွေ့ဆုံဖို့ လိုအပ်ကြောင်း ရှင်းပြပြောဆိုပါ။
  - ၄။ လုပ်ငန်းရှင်က ‘မတွေ့နိုင်ဟု’ ပြောကောင်းပြောမည်။ သူပြောဆိုချက်ကို

သင် လက်ခံချင်လက်ခံပါ။ သို့မဟုတ် ယခုလိုငြင်းပယ်လိုက်သည့်အတွက် သူ့အနေဖြင့် ကောင်းကျိုးတစ်ခုကို လက်လွတ်လိုက်ရာရောက်ကြောင်း နားချချင် နားချပါ။ သင်၏ ဇွဲကောင်းမှု၊ စိတ်ရှည်မှုပေါ်တွင်မူတည်၏။ (သည်နေရာတွင် သင့်ပြိုင်ဘက် တစ်ဦးဦးက သင့်ထက်အရင်လက်ဦးပြီး ကြော်ငြာကို အရယူသွားတာလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။) မှတ်သားထားရန်မှာ သင် တယ်လီဖုန်းဆက်ခြင်းသည် လူချင်းတွေ့ဆုံခွင့် ရအောင် ချိန်းဆိုဖို့သာ ဖြစ်၏။ ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ရောင်းဖို့မဟုတ်။ ရောင်းဖို့ကိစ္စမှာ လုပ်ငန်းရှင်နှင့် မျက်နှာချင်းဆိုင် တွေ့ဆုံပြီး နောက်ပိုင်းမှသာ ဖြစ်၏။

**မျက်နှာချင်းဆိုင် အလုပ်ဖြစ်အောင် အားထုတ်ခြင်း**

ယခု သင် အစွဲထုတ်ရောင်းချခြင်းအလုပ်ကို လုပ်ရတော့မည်။ မိမိလုပ်ငန်းကို မိမိတာဝန်ယူထားသည့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ပညာရှင် တစ်ဦးအတွက် သည်အဆင့်၊ သည်နေရာလောက် စိတ်လှုပ်ရှားစရာကောင်းတာ မရှိ။

သင် လေ့လာစရာ ရှိသည်များကို ထုံးလိုချေ ရေလိုနှောက်ထားပြီး လုပ်ငန်းရှင်နှင့် မျက်နှာချင်းဆိုင်တွေ့ဆုံလည်း ရပြီ။ ဘာလိုသေးသလဲ။ ကြော်ငြာထည့်ဖို့ အလားအလာရှိ၏။ လုပ်ငန်းအကြောင်း သင် သိသင့်သလောက်သိထားပြီ။ သူတို့ ဘာလုပ်သလဲ၊ သူတို့၏ ထုတ်ကုန်ကိုဘယ်လိုဈေးကွက်ဖော် သလဲ၊ ယခု သင်သိထားသည့် ဗဟုသုတများကိုပြောပြပြီး သင့်အလုပ်ရှင် အထင်ကြီး လေးစားအောင် ပြောဆိုစည်းရုံးရတော့မည်။

**၁၅ မိနစ်နှင့် အစွဲထုတ်ခြင်း**

သင် သူ့ရုံးခန်းထဲ ဝင်သွားမည်။ ပြီးတော့ အမှာစာတစ်ခုကိုင်ပြီး ပြန်ထွက်မည်။ စဝင်သွားချိန်မှ ပြန်ထွက်လာချိန်အထိ ၁၅ မိနစ် ကြာမည်။ ဘယ်လို လုပ်ရမည် လဲဆိုသည်မှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်၏။

- ၁။ ယခုလို တွေ့ဆုံခွင့်ပြုသည့်အတွက် ကျေးဇူးတင်ကြောင်း အလုပ်ရှင်လောင်းကို ပြောပါ။ ပြီးတော့ သင့်ကိုယ်သင်နှင့် သင့်ကုမ္ပဏီအကြောင်း တိုတိုထုတ်တုတ် (အလွန်တိုတုတ်စွာ) ပြောပြ မိတ်ဆက်ပါ။
- ၂။ သင့် ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှု၏ သဘောသဘာဝကို ပုံဖော်ပြောပါ။

- ၃။ သင့် ကုန်ပစ္စည်းနမူနာ (သို့မဟုတ် အချက်အလက်များ ဖော်ပြထားသည့် စာရွက်/ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဆိုလျှင် လက်ကမ်းကြော်ငြာ စာစောင်) ကို ထုတ်ယူပါ။ သင့်ပစ္စည်း ဘာကြောင့် အထူးကောင်းမွန်ကြောင်း၊ ပြိုင်ဘက်များထက် ဘာတွေ ပိုအကျိုးကျေးဇူးများရနိုင်ကြောင်း အနည်းငယ် အသေးစိတ်ရှင်းပါ။
- ၄။ ထိုသို့ ရှင်းပြနေခိုက် သင်၏နမူနာပစ္စည်း (သို့မဟုတ် လက်ကမ်းစာစောင်) ကို တန်ဖိုးအနုတ္တထိုက်သော ကျောက်မျက်ရတနာတစ်တုံးလို တယုတယ ကိုင်ထားပါ။ ထို့နောက် သူ့လက်ထဲ ထည့်ပေးလိုက်ပါ။ သူ ကိုင်ကြည့်ပါရစေ။ စစ်ဆေးကြည့်ပါစေ။ စဉ်းစားချင့်ချိန်ပါစေ။ ဝယ်လိုသည့် အရိပ်လက္ခဏာများကို မျက်စိလျင်လျင်ဖြင့် စောင့်ကြည့်အကဲခတ်ပါ။
- ၅။ သူ့ဘက်က ပြောကောင်းပြောလာမည့် ကန့်ကွက်ချက်များကို လိမ္မာပါးနပ်စွာ ဖြေရှင်းပါ။
- ၆။ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ပန်ကြားပါ။
- ၇။ အမှာစာကို ဖြည့်ပါ။ သူ့အား လက်မှတ်ထိုးခိုင်းပါ။ ပြီးတော့ ထွက်ခွာပါ။

**အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ပန်ကြားခြင်း**

အထက်ဖော်ပြပါ အချက် ၆ နှင့် ၇ ကို အသေးစိတ် ကြည့်ကြရအောင်။

**အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ပန်ကြားပါ**

သည်အဆင့်သည်  
 အားကြီးမာန်တက်နှင့် ဆန္ဒစောသူများ  
 မလွဲမသွေ ကျဆုံးသည့်အဆင့် ဖြစ်၏။  
 ဤအလုပ်က ရိုးရိုးကလေးပါ။  
 အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ပန်ကြားပါ။  
 သင် တင်ပြပုံကောင်းလျှင်  
 သင် အောင်မြင်ခြေ ရှိသည်။  
 မအောင်မြင်လျှင်  
 အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ထပ်မံပန်ကြားပါ။  
 သည်တစ်ကြိမ်တော့  
 သင် အောင်မြင်ပါလိမ့်မည်။

**သက်ပြီးလေပျည်ပါနှင့်**

သင် အောင်မြင်ပြီဆိုလျှင်  
 အမှာစာရပြီဆိုလျှင်  
 အသေးစိတ် အချက်များကို  
 သွက်သွက်လက်လက်နှင့် တိတိကျကျ ဖြည့်စွက်၊  
 သင့်လုပ်ငန်းရှင်အား ကျေးဇူးတင်စကားပြောပါ။  
 ကော်ဖီတစ်ခွက်ပင် မသောက်ပါနှင့်၊  
 ပြီးတော့ ထွက်ခွာပါ။  
 ဆက်နေပြီး ဆက်လေ့ရှိနေလျှင်  
 သင် အားထုတ်လုပ်ကိုင်ခဲ့သည့် အချိန်၏  
 အပိုင်းအစမျှရှိသော ကာလတိုကလေးအတွင်း  
 အရောင်းအဝယ် ပျက်သွားလိမ့်မည်။

**အားကြီးမာန်တက်နှင့် ဆန္ဒစောလွန်းသူများ ကျဆုံးသည့်နေရာ**

အားကြီးမာန်တက်နှင့် ဆန္ဒစောလွန်းသူများသည် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုဆိုင်ရာ အရေးပါအရာရောက်သော ဥပဒေသ ခုနစ်ချက်ကို လျစ်လျူရှုကြ၏။ သူတို့က အလုပ်ဖြစ်ချင်စိတ် ပြင်းပြလွန်းသည်။ (မဖုံးနိုင်မဖိနိုင် သိသာလွန်းသည်။)

သူတို့က စကားအများကြီး ပြောလွန်းသည်။ (အလုပ်ရှင်လောင်း စိတ်မသက်မသာ ဖြစ်ရသည်။)

- ဝယ်လိုသည့် အရိပ်လက္ခဏာများကို အကဲမခတ်။ (သူတို့ မတွေ့နိုင် မမြင်နိုင်။)
- အကျိုးကျေးဇူးများကို ပေါ်လွင်အောင် မပြောတတ်ကြ။ (တစ်ဖက်သား စောစောစီးစီး စိတ်ပျက်စေ၏။)
- တင်ပြရာတွင် အမှားများပြုလုပ်ကြ၏။ (စကားအများကြီး ပြောလွန်းသည်။) သည်တော့ အားကြီးမာန်တက်နှင့် ဆန္ဒစောလွန်းသူတစ်ဦး အဖြစ်မခံပါနှင့်။ တည်တည်ငြိမ်ငြိမ် ခပ်လျှိုလျှိုနှင့် နားထောင်သည့် ချဉ်းကပ်နည်းကိုသုံးပါ။ သင့် အလုပ်ရှင်လောင်းကို စကားပြောခွင့်ပေးပါ။ သူ့စကားပြောချင်လာအောင် အားပေးပါ။ သူက သူ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အကြောင်း အားလုံးပြောပြလိမ့်မည်။ သူ့လုပ်ငန်းအကြောင်း ပြောပြရတာကို သူ နှစ်သက်မြတ်နိုးပါလိမ့်မည်။ သူ၏ အမှာစာကိုကိုင်ပြီး သင်

ထွက်ခွာသွားသောအခါ သင်သည် စကားပြောကောင်းသူတစ်ဦးဖြစ်ကြောင်း လူတိုင်းကို သူလျှောက်ပြောပါလိမ့်မည်။ အရောင်းပညာဆိုတာ ဒါပဲ ဖြစ်ပါသည်။

**ပြဿနာမရှိပါဘူးဆိုသည့် ရျဉ်းကပ်နည်းကို ရှောင်ပါ**

နေရာတကာမှာ 'ပြဿနာ မရှိပါဘူး' ဟုပြောသည့် ကုန်သည်သည် သူကိုယ်တိုင်ရော အခြားသူတွေပါ ဒုက္ခတွေ တစ်သီတစ်တန်းကြီးတွေ့အောင် ဖန်တီးသူ ဖြစ်၏။ သူက အရောင်းအဝယ်တစ်ခု ဖြစ်မြောက်ရေးအတွက် ဘယ်ကိစ္စမျိုးကို မဆို ကတိကဝတ်ပြု၏။ ထိုသို့ ကတိတွေပေးရင်း ပင်လယ်ထဲခုန်ချမိသည့်ကိန်းမျိုး ဆိုက်တော့၏။

သည်အဖြစ်မျိုးနှင့် သင် ရင်ဆိုင်နိုင်စွမ်းမရှိပါ။ သင့်လုပ်ငန်း ထူထောင်ခါစ စောစောပိုင်းကာလများတွင် သင် တကယ်တမ်း ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်သည့်ကိစ္စတစ်ခုကို ဖြစ်နိုင်သည်ဟု ကတိပေးမိပါက သင့်အား ကယ်ထုတ်မည့်သူ တစ်ဦး တစ်ယောက်မျှ သင့်အနားတွင်ရှိနေမည် မဟုတ်ချေ။

**သူတို့က 'ငြင်း' နေလျှင် 'ခေါင်းညိတ်' လာအောင် ပန်ကြားပါ**

သင့်အနေဖြင့် 'ဟင့်အင်' ဆိုသည့်စကားကို ရင်ဆိုင်ဖို့ အမြဲတမ်းအသင့်ပြင်ထားရပါမည်။ 'ဟင့်အင်' ဆိုသော အဖြေရရှိခြင်းကို လောကဓံတရားပေပဲဟု နှလုံးသွင်းနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။ ထို့နောက် 'ဟင့်အင်' ဆိုသော စကားကို 'အင်း' ဆိုသော စကားအဖြစ်သို့ ပြောင်းပစ်နိုင်အောင် အကြိမ်ကြိမ်အခါခါ ကြိုးစားအားထုတ်ပါ။ ထိုသို့ ကြိုးစားအားထုတ်လောက်အောင် စိတ်ဓာတ်မာကျောပါစေ။

သင် စီးပွားရေးလောကထဲ တိုးဝင်စအချိန်တွင် သင့်မှာ သမိုင်းကြောင်း ရှိမည်မဟုတ်။ နာမည်ကောင်းလည်း ရဦးမည်မဟုတ်။ သင့်အား ယုံကြည်စိတ်ချမည့်သူများကို လိုက်ရှာနေရလိမ့်မည်။ သည်အတွက် စိတ်မပျက်ပါနှင့်။ 'ဟင့်အင်' ဆိုတိုင်း 'ငြင်းပယ်' ခြင်းအဖြစ် အဓိပ္ပာယ်ကောက်ဖို့မလိုပါ။ သည်အကြောင်းကို နောက်ဆုံးအခန်းတွင် ဆွေးနွေးပါမည်။

**ရောင်းချခြင်းနှင့်ပတ်သက်သည့် ခက်ခဲနက်နဲမှုကို ဖယ်ထုတ်ခြင်း**

ရောင်းချခြင်းနှင့်ပတ်သက်သည့် ခက်ခဲနက်နဲမှုဟူ၍ ဘာဆိုဘာမျှမရှိ။ ရောင်းချခြင်းသည် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းသည့်ပညာကို ပျိုးထောင်ယူခြင်းသာ ဖြစ်၏။

အရောင်းအဝယ်တစ်ခု ပြုလုပ်တိုင်း ရောင်းသူရော ဝယ်သူပါ အကျိုးရှိရမည်ဟူသည့် အခြေခံသဘောတရားကို ကျင့်သုံးရပါမည်။ သင့်အတွက်သာမဟုတ်ဘဲ သင့်ထံမှ ဝယ်သူအတွက်လည်း အကျိုးကျေးဇူးတစ်စုံတစ်ရာရှိရပါမည်။

**ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ ပညတ်ချက်ဆယ်ချက်**

- ၁။ ချိန်းဆိုထားရာသို့ ဘယ်တော့မျှ မသွားဘဲ မနေပါနှင့်။ သွားတွေ့ဖို့ မဖြစ်နိုင်လောက်အောင် အခက်အခဲဖြစ်နေလျှင် ကြိုတင် တယ်လီဖုန်းဆက်ပြီး ဘာကြောင့် အချိန်မီမလာနိုင်ကြောင်း သင့်အလုပ်ရှင်လောင်းကို ပြောပြပါ။
- ၂။ သင် ဆောင်ရွက်မပေးနိုင်သည့် ကိစ္စများအတွက် ဘယ်တော့မျှကတိပေး အာမခံခြင်း မပြုပါနှင့်။ ထိုသို့ ကတိပေး အာမခံလျှင် သင့်ဂုဏ်သိက္ခာ ညှိုးနွမ်းသွားလိမ့်မည်။
- ၃။ ပြိုင်ဘက်များကို ဘယ်တော့မျှ အပုပ်မချပါနှင့်။ သူတို့အကြောင်း စကားထဲပင် ထည့်မပြောပါနှင့်။ အလုပ်ရှင်လောင်းကသာ ပြောပါစေ။
- ၄။ အလုပ်ရှင်လောင်းတစ်ဦးနှင့် ဘယ်တော့မျှ မငြင်းခုံပါနှင့်။ ငြင်းခုံလျှင် သင် အရှုံးပေါ်သွားလိမ့်မည်။
- ၅။ တစ်သက်လုံး အရောင်းအဝယ် ဖြစ်တော့မည်မဟုတ်ဟု တွေးပြီး အရောင်းအဝယ် မဖြစ်တော့ကြောင်း ဘယ်တော့မျှ မပြောခဲ့ပါနှင့်။ ပစ္စုပ္ပန်ကာလတွင် အရောင်းအဝယ်လုပ်ဖို့ သူဘက်က အဆင်သင့် ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်မည်။ နောင်တစ်ချိန်တွင် ဝယ်ချင်စိတ် ပေါ်ကောင်းပေါ်လာနိုင်၏။
- ၆။ ချိန်းဆိုထားရာသို့ ဘယ်တော့မျှ အရက်သောက်မသွားပါနှင့်။ အရက်သောက်သွားလျှင် သင် သေပြီဟု မှတ်ယူထားပါ။
- ၇။ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခြင်း၏ မူလဦးတည်ချက်မှ ဘယ်တော့မျှ လမ်းကြောင်းပြောင်းမသွားပါစေနှင့်။ သင် ဘယ်လောက်နှံ့စပ်ပြီး ဘယ်လောက်တော်ကြောင်း၊ တတ်ကြောင်းကို အလုပ်ရှင်လောင်းက မသိချင်ပါ။
- ၈။ ငြင်းပယ်ခံရခြင်းကို ဘယ်တော့မျှ စိတ်ထဲ စွဲမထားပါနှင့်။ ရှုံးနိမ့်မှုများကို မခံစားဖူးလျှင် အောင်မြင်မှုများကို တန်ဖိုးထားတတ်မည် မဟုတ်။

၉။ အရောင်းအဝယ် ပျက်သွားခြင်းသည် သင့်ကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း ဝန်ခံဖို့ ဘယ်တော့မျှ ဝန်မလေးပါနှင့်။

၁၀။ ဝန်မခံလျှင် သင့်ကိုယ်သင် လှည့်စားရာသာရောက်၏ သင်၏ အရောင်းမှတ်တမ်းကို နောက်ဆုံးနေ့ရက်အထိ မှတ်တမ်းတင်ဖို့ ဘယ်တော့မျှ မပျက်ကွက်ပါနှင့်။

မှတ်တမ်းတင်ဖို့ ပျက်ကွက်လျှင် ငွေရသင့်သည့် အချိန်တွင် မရဘဲရှိလိမ့်

မည်။ အောင်မြင်သူအားလုံး ရောင်းခြင်းကို မြတ်နိုးကြ၏။ မည်သည့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအတွက်မဆို ရောင်းခြင်းသည် အသက်သွေးဖြစ်၏။ သည်တော့ စတင် ပြင်ဆင်ပါ။ အားထုတ်ပါ။ ပြင်ပကမ္ဘာထဲထွက်ပြီး ရောင်းပါ။ ရောင်းပါ။ ရောင်းပါ။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (က)။ တွမ်နှင့်ပေါ်လာတို့ အရောင်းပေါ်လစီကို ညှိနှိုင်းသဘောတူကြပြီ**

ဈေးကွက်ဖော် မဟာဗျူဟာက သူတို့နှစ်ဦး သဘောတူလက်ခံသည့် အရောင်းပေါ်လစီတစ်ရပ်ကို မွေးထုတ်ပေးလိုက်ပြီ။ တွမ်နှင့်ပေါ်လာတို့ အောက်ပါ အချက်များကို ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြ၏။

၁။ သူတို့၏ ကနဦးဈေးကွက်တွင် တွမ်၏ မိတ်ဟောင်းများ ပါဝင်မည်။ တွမ်က သူတို့နှင့် အဆက်အသွယ်မပြတ်။ ပုံမှန်အခေါ်အပြောရှိနေသည်။ သူတို့အထဲမှ တချို့က အလုပ်အပ်ဖို့ဈေးနှုန်းများ မေးမြန်းစုံစမ်းနေကြပြီ။

၂။ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းကို အဓိကအာရုံစိုက်မည်။ ဈေးနှုန်းမှာ လျော့ဈေး မဖြစ်စေရ။ သို့သော် တန်ရာတန်ကြေးငွေအတွက် အရည်အသွေးပြည့် သော ဆောင်ရွက်မှုပေးသည့်ပေါ်လစီ ဖြစ်ရမည်။ သည်လို ဈေးနှုန်း သတ်မှတ်သည့်အတွက် မိမိတို့၏ အမြတ်အစွန်းကို မထိခိုက်စေရ။

၃။ ပေါ်လာက လည်ပတ်နေပြီဖြစ်သည့် သူတို့လုပ်ငန်းကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက် အောင် အာရုံစိုက်မည်။ ထိုသို့ဆောင်ရွက်ရာ၌ သူ့အိမ်မှာ ရုံးခန်းဖွင့်ပြီး တယ်လီဖုန်းဖြင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်နည်းများကို အသုံးပြုမည်။

တွမ် တက်ရောက်နေသည့် အရောင်းပညာသင်တန်းက အကျိုးကျေးဇူး များ စတင်ခံစားနေရပြီ။ ခုတော့ သူသည် တစ်ဦးချင်း မျက်နှာချင်းဆိုင် ရောင်းချရ မည့် အနေအထားများတွင် တော်တော်ကြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချမှု ရှိလာပြီဖြစ်၏။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (ခ)။ ဟေဇယ်၏အကြံဉာဏ်**

“ဈေးကွက်ဖော်ဖို့ကိစ္စတော့ တို့များ စဉ်းစားတော့မှဖြစ်မယ် ပေါ့လဲ။ ဒါမှ တို့များ ထူထူထောင်ထောင်နဲ့ လည်ပတ်နိုင်မှာ”

“မင်း ဘာဖြစ်တယ်”

“ဈေးကွက်ဖော်ဖို့လေ။ အင်း၊ ကြော်ငြာစာရွက်ကလေး နည်းနည်းပါးပါး ပေါ့။ တို့များ တတ်နိုင်တာလည်း ဒီလောက်ပဲရှိတယ်လေ”

“ဒီကြော်ငြာစာရွက်တွေ ဘယ်သူ့ကိုလျှောက်ဝေမလဲ”

“ဒီအကြောင်းတို့ စဉ်းစားပြီးသား။ အစပထမအနေနဲ့ ကျောင်းကစားကွင်း တွေပေါ့။ ကလေးတွေဆိုတာ အမြဲတမ်းဗိုက်ဆာနေကြတာလေ။ သတိရသေးရဲ့ လား။ တို့များ ငယ်ငယ်တုန်းကလည်း ဒီအတိုင်းပဲမဟုတ်လား”

“ဟေး လူငယ်မြင့်တင်ရေးအဖွဲ့က ဟိုလူက ပြောတယ်လေ၊ ကြော်ငြာ စာရွက်တွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် သူ ကူညီနိုင်တယ်တဲ့”

“ဒါဆိုလည်း သူ့ဆီ တယ်လီဖုန်းဆက်ကြတာပေါ့ ပေါ့လဲ”

**ဆွေးနွေးချက်များ**

၁။ သင် လခစားလုပ်လာသည့် သက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံး အရောင်းကဏ္ဍ မှာ ပါဝင်လှုပ်ရှားခဲ့သည် ဖြစ်စေ၊ ဝမ်းရေးအတွက် ဘာတစ်ခုကိုမျှ ရောင်းချခြင်း မပြုလုပ်ခဲ့သည်ဖြစ်စေ ယခု သင်ရောင်းသည့်အလုပ်ကို လုပ်ရတော့မည်။ သည်တော့ ဖောက်သည်လောင်းတွေ ဘယ်လိုရှာမည် လဲ။ ဖောက်သည်လောင်းများနှင့် တွေ့ခွင့်ရဖို့ ချိန်းဆိုပြီး နှစ်ဦး မျက်နှာ ချင်းဆိုင်ကာ သင့်ရောင်းကုန်ကို ဘယ်လို အစွဲထုတ်မည်လဲ။

၂။ ဖောက်သည်လောင်း သို့မဟုတ် အလုပ်ရှင်လောင်းနှင့် မျက်နှာချင်းဆိုင် တွေ့သည့်အခါ သင် သက်သောင့်သက်သာဖြင့်ပြောနိုင်မည့် စကားများ ကို ဇာတ်ညွှန်းတစ်ပုဒ် စီစဉ်ရေးဖွဲ့ကြည့်ပါ။

### အရည်အချင်းကောင်းများ ပျိုးထောင်ခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်း လောကတွင် ထူးခြားသော၊ တစ်ခါ တစ်ခါတွင် ရောနှောနေသော ဆန့်ကျင်ဘက် အရည်အချင်းများ ရှိဖို့လိုအပ်၏။ ၎င်းအရည်အချင်းများသည် တစ်နည်းမဟုတ် တစ်နည်းဖြင့် အရေးပါအရာရောက်၏။ ထိုသို့သော အရည်အချင်းတွေ သင့်မှာ ရှိနေရပါမည်။ ရှိနေကောင် ပျိုးထောင်ရပါမည်။ အကြောင်းမှာ ထာဝစဉ်ပြောင်းလဲနေသည့် အနေအထားများနှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် တုံ့ပြန်ကျင့်ကြံနိုင်ဖို့ လိုအပ်သောကြောင့်ပင်။ သည်လိုကျင့်ကြံနိုင်ခြင်းအားဖြင့် သင်သည် အမြဲတမ်း ထိန်းထိန်း သိမ်းသိမ်း ရှိနေမည်ဖြစ်ပါသည်။

#### အရေးပါသောအရည်အချင်း တစ်ဆယ့်ခုနစ်မျိုး

- |                         |                        |
|-------------------------|------------------------|
| အရည်အချင်း              | သင့်ကိုယ်သင် အကဲဖြတ်ပါ |
| ၁။ ရည်မှန်းချက်ရှိခြင်း | -----                  |
| ၂။ ဇွဲကောင်းခြင်း       | -----                  |
| ၃။ ခံနိုင်ရည်ရှိခြင်း   | -----                  |

- ၄။ ခေါင်းမာခြင်း -----
- ၅။ နားလည်မှုရှိခြင်း -----
- ၇။ ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ  
စကားပြောတတ်ခြင်း -----
- ၈။ ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိခြင်း -----
- ၉။ ဆုံးဖြတ်ချက်ပြတ်သားခြင်း -----
- ၁၀။ ဟာသဓာတ်ခံရှိခြင်း -----
- ၁၁။ ဖျောင်းဖျ ပြောဆိုတတ်ခြင်း -----
- ၁၂။ ထိုးထွင်းသိမြင်ခြင်း -----
- ၁၃။ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်းရှိခြင်း -----
- ၁၄။ စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်း -----
- ၁၅။ ဟန်ရှိခြင်း -----
- ၁၆။ အကျိုးဆောင်တတ်ခြင်း -----
- ၁၇။ ရိုကျိုးနှိမ့်ချခြင်း -----

#### ရည်မှန်းချက် ဖော်ထုတ်ခြင်း

##### ရည်မှန်းချက်

သင့်ခေါင်းထဲမှာ ရည်မှန်းချက်တွေ ပြည့်သိပ် ကျပ်ခဲနေလောက်အောင် မရှိဘူးဆိုလျှင် ဘဝပင်လယ်ပြင်ထဲတွင် စတင်ခရီးမနှင်နိုင်မီမှာပင် နစ်မြုပ်သွားလိမ့်မည်။

သင့်ရည်မှန်းချက်က ဘယ်လောက်ထိ မြင့်မားပါသလဲ။ ငါးနှစ်တာကာလအတွင်း သန်းကြွယ်သူဌေးကြီး ဖြစ်ချင်တာလား။ ဥစ္စာဓနကြွယ်ဝချမ်းသာခြင်းသည် သင့်အတွက် အရေးအရာဟုတ်ချင်မှဟုတ်မည်။ သင့်ရည်မှန်းချက်က တခြားဘက်မှာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမည်။ လူနေမှုအဆင်အတန်း၊ ပုဂ္ဂလိရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု၊ ဘဝအာမခံချက်ရှိဖို့၊ အခြားသူများ၏ အသိအမှတ်အပြုခံရဖို့။

သင့် ဘဝခရီးလမ်းကို စတင်မလျှောက်လှမ်းမီ အရေးတကြီးလုပ်စရာ အလုပ်တစ်ခု ရှိ၏။ သည်အလုပ်က တကယ်အရေးကြီးသည်။ သည်အလုပ်မှာ သင့်ရည်မှန်းချက်အတိုင်းအတာကို ဖော်ထုတ်ခြင်းနှင့် ၎င်းရည်မှန်းချက်သည် ဘယ်လမ်းကြောင်းပေါ်မှာ ရှိနေသလဲဆိုတာကို ဖော်ထုတ်ခြင်းဖြစ်၏။ ၎င်း ဖော်ထုတ်မှုကို စောစောစီးစီးပြုလုပ်ပါ။ ထိုအခါ သင် ဘာကို တကယ်လိုချင်သလဲ

ဆိုတာ သိနေမည်။ ထိုသို့သိနေမှ ထိုအရာရရှိရေးကို အာရုံစိုက်ပြီး သင့် စွမ်းအင်များကို အသုံးပြုနိုင်မည်ဖြစ်၏။

ပထမတစ်ချိန်တုန်းက ကျွန်တော်အများကြီးမှားခဲ့သည်မှာ ထိုသို့မပြုမိခြင်းကြောင့် ဖြစ်၏။ ကျွန်တော့်ရည်မှန်းချက်က မရေရာ မပြတ်သားခဲ့။ ဘယ်လမ်းကြောင်း လျှောက်ပြီး ဘယ်နေရာထိ ရောက်ချင်မှန်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မသိခဲ့ရိုးအမှန်။ သည့်အတွက် ထွက်ပေါ်လာသည့် ရလဒ်ကတော့ ဘဝပျက်မတတ် ခံလိုက်ရခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

**သံမဏိစိတ် ဖြစ်လာစေမည့် အရည်အချင်းများ**

**ဇွဲကောင်းခြင်း**

သင် ဘယ်နေရာဘယ်ဌာနသို့ သွားချင်သည်ဆိုတာကို ပြတ်ပြတ်သားသား သိနေပြီ။ ၎င်းနေရာဌာနသို့ ရောက်အောင် ဘယ်လမ်းကြောင်းအတိုင်း လိုက်ရမည်ဆိုတာလည်း သိနေပြီ။ ထိုသို့ဦးတည်ချက် ကြည်လင်ပြတ်သားပြီဆိုသည်နှင့် သင့်ရည်မှန်းချက်တွေ မရမချင်း ၎င်းလမ်းကြောင်းအတိုင်း မမှိတ်မသုန် လျှောက်လှမ်းဖို့ ပြင်ဆင်ထားပါလေ။ ထိုသို့မှ ပြင်ဆင်မှုမရှိလျှင် သင့်စိမ့်ကိန်းကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ကြိုးစားနေလည်း အချင်းနီးပင်ဖြစ်ပေမည်။

ဘဝတွင် မိမိ၏လိုအင်ဆန္ဒများ ပြည့်ဝအောင်မြင်သူများဖြစ်ဖို့ မိမိ ကျင်လည်ရာနယ်ပယ်မှာ ဆရာကြီးတစ်ဆူ ဖြစ်နေဖို့မလို။ သူလိုကိုယ်လို လူတွေထဲကလည်း မိမိ၏အလုပ်ကို တိတ်တိတ်ဆိတ်ဆိတ် ဇွဲကောင်းကောင်းဖြင့် လုပ်ကိုင်ရင်း တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် အောင်မြင်မှုများရနိုင်၏။

သင့်စိမ့်ကိန်းများသည် သူ့ဘာသာသူ အံဝင်ခွင်ကျ ဖြစ်လာမည်မဟုတ်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ဖြစ်ရပ်များက သင်ဖြစ်စေချင်သလို ဖြစ်လာမည်မဟုတ်သောကြောင့်ပင်။ သည်တော့ သင် လိုချင်သလိုဖြစ်လာအောင် သင်ကဖန်တီးယူရပါမည်။ ထိုသို့ ဖန်တီးရာ၌ မဆုတ်မနစ် ဇွဲရှိရှိဖြင့် အားထုတ်မှုတော့ လိုအပ်၏။

**ခံနိုင်ရည်ရှိခြင်း**

အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ဆိုချက်။ ခံနိုင်ရည်ရှိခြင်း။ (ဆင်းရဲဒုက္ခတွေကို) စိတ်ရှည်သည်းခံစွာ ခံယူနိုင်စွမ်းရှိခြင်း။ လက်သည်းကွင်းထဲက စကားစုကို သတိပြုပါ။ ဆင်းရဲဒုက္ခ ဆိုသည်မှာ ရွေးချယ်မှုနှင့် ဆိုင်သည်။ သင်က လက်ခံခွင့်ပြုမှသာ အခက်အခဲများသည် ဆင်းရဲဒုက္ခများ ဖြစ်လာသည်။

သင် လျှောက်လှမ်းမည့် ခရီးလမ်းတစ်လျှောက်တွင် ကြုံတွေ့ရမည့် အခက်အခဲများကို စိတ်ရှည်စွာ ရင်ဆိုင်နိုင်စွမ်းရှိနေအောင် လေ့ကျင့်ပါ။

နောက်ဆုံးတစ်နေ့တွင် ၎င်းအခက်အခဲများကို အောင်မြင်မှုများအဖြစ် ပြောင်းလဲပစ်နိုင်သည့် နည်းလမ်းတစ်ခု တွေ့လာပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့ နည်းလမ်းတွေ့လာအောင်လည်း တစိုက်မတ်မတ် ကြံစည်အားထုတ်ရမည် ဖြစ်ပါသည်။

**ခေါင်းမာခြင်း**

သည်အရည်အချင်းကတော့ သိပ်လိုလားအပ်သည့် အရည်အချင်းမျိုးမဟုတ်။ သို့ပေမယ့် သည်အရည်အချင်းရှိဖို့ နည်းနည်းပါးပါးတော့ လိုသည်။ တစ်ခါတစ်ရံတွင် မိမိလိုရာခရီးရောက်ဖို့ ခေါင်းမာမာဖြင့် ဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်ဖို့ လိုအပ်၏။ တစ်ခုတော့ ရှိသည်။ သင်ယုံကြည်သည့်ကိစ္စသည် တကယ်ပင် မှန်ကန်သည့်ကိစ္စ ဖြစ်နေပါမှ ခေါင်းမာပါ။

တစ်ခါတလေတွင် သင့်စိမ့်ကိန်းတစ်ခုလုံး ကသောင်းကနင်း ဖြစ်ကုန်အောင် ပြုလုပ်သူတစ်ဦးဦးကို အလုပ်ထုတ်ပစ်ရတာမျိုးရှိ၏။ ထိုအခါ အခြားသူများက သင့်ကို အသည်းမာသူ၊ အကြင်နာမဲ့သူအဖြစ် ရှုမြင်တတ်ကြ၏။ သည်လို တံဆိပ်တပ်ခံရတတ်သည်ဆိုတာ ကြိုတင်မျှော်လင့်ထားပါ။ လူတွေက အမြဲတမ်း သင်ရှုမြင်သလို ရှုမြင်ကြမည်မဟုတ်။

**အရည်အချင်းကောင်းများ ပျိုးထောင်ခြင်း**

**နားလည်မှုရှိခြင်း**

ထိပ်တန်းတစ်နေရာသို့ ရောက်အောင် တက်လှမ်းသည့်လမ်း ခရီးတစ်လျှောက်တွင် နားလည်ပေးဖို့ တောင်းဆိုမှုတွေ များစွာများစွာ ကြုံရပါလိမ့်မည်။ လူတွေက နားလည်မှုရှိခြင်းကို သင့်ထံမှ မျှော်လင့်ကြလိမ့်မည်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ရက်ချိန်းအတိုင်း ရောက်မလာခြင်းအတွက်၊ ဖောက်သည်များက နောက်တစ်လ ငွေပေးချေမှု မပြုလုပ်နိုင်ခြင်းအတွက်၊ အမှုထမ်းသုံးယောက်က တစ်ချိန်တည်း တစ်ပြိုင်တည်း ခွင့်ရက်ရှည်ယူခြင်းအတွက်၊ သူတို့၏ အပြုအမူအကျင့် အားလုံးအတွက် စာနာနားလည်ပေးဖို့။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သင့် သမာဓိ မပျက်ပါစေနှင့်။ စိတ်အေးအေးထားပါ။ အဖြေသည် ဆက်သွယ်မှုရှိခြင်း သို့မဟုတ် ဆက်သွယ်မှုနည်းခြင်းအပေါ်တွင် မူတည်နေတတ်၏။ လူတိုင်း လူတိုင်း သူတို့ရင်ထဲမှာရှိသမျှ ပြောပါစေ။ ဂရုတစိုက်

နားထောင်ပါ။ ထို့နောက် ကြုံတွေ့နေရသည့် ပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့ ချင့်ချိန်ပါ။ ကြံဆပါ။ ဆိုလိုသည်မှာ အင်အားသုံးပြီး ဖိနှိပ်နှိပ်ကွပ်ပစ်ဖို့ မဟုတ်။ သူလည်း အကျိုးရှိ ကိုလည်း အကျိုးရှိမည့် အဖြေတစ်ခုခုရအောင် ဖော်ထုတ်ဖို့ဖြစ်၏။

**ထပ်တူခံစားနားလည်ကြောင်း ပြခြင်း**

ထပ်တူခံစားနားလည်ခြင်းက ရိုးရိုးနားလည်ခြင်းထက် နည်းနည်းပိုပြီး နက်ရှိုင်းသည်။ တစ်ပါးသူ၏ ခံစားချက်ကို ဝင်ရောက်လွှမ်းမိုးခြင်းမပြုဘဲ ထိုသူနှင့် ထပ်တူ မျှဝေခံစားနိုင်စွမ်းရှိခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ စစ်မှန်သော ထပ်တူခံစားနားလည် နိုင်စွမ်းရရှိဖို့ တော်တော်ကြီး စိတ်ရှည်လက်ရှည် လေ့ကျင့်ရ၏။ လေ့ကျင့်တတ် မြောက်သွားပြီဆိုလျှင်တော့ သင့်အတွက် များစွာအကျိုးရှိပါလိမ့်မည်။

တစ်ခုတော့ရှိသည်။ မာယာပရိယာယ်တစ်ခုအနေဖြင့် ဤနည်းဗျူဟာကို ဘယ်တော့မျှ အသုံးမချပါနှင့်။ ထိုသို့ကျင့်ကြံလျှင် ကိုယ်ရှူးကိုယ်ပတ်မိဖို့ သေချာ သည်။

ထပ်တူခံစားနားလည်ပြနည်းကို ကျင့်သုံးရမည်ဆိုလျှင် သင့်ကိုယ်သင် ရော ပတ်သက်နေသည့် တစ်ဖက်လူအပေါ်မှာပါ ရိုးသားဖြောင့်မတ်ရပါမည်။

**ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ စကားပြောတတ်ခြင်း**

ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ စကားပြောတတ်ခြင်း ဆိုရာ၌ ဘီဘီစီရေဒီယို သတင်း ကြေညာသူလို ပါးစပ်ထဲဆီးသီးငုံပြီးစကားပြောသည့် လေသံမျိုးဖြင့် ပြော ရမည်ဟု မဆိုလို။ သင့်အတွေးများကို သင့်ကိုယ်ပိုင် စကားလုံးများသုံးပြီး သင့် ကိုယ်ပိုင် လေယူလေသိမ်းဖြင့်ပင် ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ ပြောခြင်းကို ဆိုလို၏။ အဓိက ကတော့ သင်ပြောလိုသည့်စကားကို လူတိုင်းနားလည်ဖို့ပင်ဖြစ်၏။

သင် ထိုသို့ အမြဲတမ်း ပြောတတ်ဆိုတတ်လာပြီဆိုလျှင် အခြေအနေက တောင်းဆိုသဖြင့် လူအများရှေ့တွင် စကားပြောရမည် ဆိုသောအခါမျိုးမှာပင် များစွာအထောက်အကူဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရပါလိမ့်မည်။

**ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိခြင်းကို ပြသခြင်း**

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိခြင်းသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အားလုံးမှာရှိသည်။ သို့မဟုတ် ဆည်းပူးရယူထားသည့် အရည်အချင်းတစ်မျိုးဖြစ်၏။ သို့သော် သူတို့မှာ သည်အရည်အချင်းရှိကြောင်း သင် အမြဲတမ်းသတိပြုမိအောင်

ထုတ်ဖော်ပြနေလိမ့်မည် မဟုတ်။ သူတို့၏ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုသည် ကျစ်လျစ်သိပ်သည်းစွာ သူ့အလိုလိုပေါ်လွင်နေ၏။ သည်စွမ်းအားမျိုးရှိနေသူနှင့် ဆက်ဆံရလျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှုသည် အခြားသူများကိုပါ ဓာတ်ကူးစေ ၏။

ဥပမာအဖြစ် ရစ်ချတ်ဘရန်ဆန်ကို ကြည့်ပါ။ ယဉ်ကျေး ဖော်ရွေသော လူငယ်ကလေး တစ်ယောက်။ ဟိတ်ဟန်ဆိုလို့ ဘာမျှမရှိ။ သို့တိုင် ကုဋေကုဋာတန် စီးပွားရေးအင်ပါယာကြီးတွေကို ခရီးသွားဟန်လွဲ (ဟု ထင်ရလောက်အောင်) ထိန်းချုပ်လုပ်ကိုင်၏။ သူ လုပ်ပုံလုပ်နည်းမှာ ခပ်အေးအေး ခပ်လျှိုလျှို နည်းဖြစ် ၏။ သို့ပေမဲ့ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိရှိသမျှ ယုံကြည်စိတ်ချစိတ်တွေ သူ့ဆီမှာ စုနေသလား ထင်ရလောက်အောင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်စိတ်ချမှုမျိုး ရှိသည်။ ထိုအရည် အချင်းနှင့်အတူ ဟန်မလုပ်သော အပြုံးတစ်ပွင့်ကလည်း အမြဲတမ်းအဆင်သင့် ရှိနေလေသည်။

**စိတ်အားထက်သန်မှုရှိခြင်း**

ရစ်ချတ်ဘရန်ဆန်တွင်သည် အရည်အချင်းလည်း အပြည့်အလုံ ရှိ၏။ ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိခြင်းနှင့် စိတ်အားထက်သန်မှုရှိခြင်းသည် မိတ်ဖက်အရည်အချင်း နှစ်မျိုးဖြစ်၏။ တစ်မျိုးမရှိလျှင် ကျန်တစ်မျိုးလည်း မရှိနိုင်။

သင်သည် ချောက်ထဲကျတော့မည်ထင်ပြီး ရင်ထဲ တလှုပ်လှုပ်ဖြစ်နေ သည့်တိုင် သင်၏ စိတ်အားထက်သန်မှုကတော့ ပွက်ပွက်ဆူနေရပါမည်။ သည် အရည်အချင်းက ကူးစက်ပြန့်ပွားတတ်၏။ အခြားသူတွေကိုလည်း သင့်လိုစိတ်အား ထက်သန်လာစေ၏။

ထို့အတွက် သင်သည် အခြားသူများ၏ထိပ်မှာ ရှိနေစေ၏။

**ဆုံးဖြတ်ချက် ပြတ်သားခြင်း**

ရှင်းလင်းပြတ်သားသော ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချဖို့လိုအပ်သည့် ဘယ်လို အနေအထားမျိုးနှင့် ရင်ဆိုင်ရသည်ဖြစ်စေ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ ဘယ်တော့မျှ ပြဿနာရှိလိမ့်မည်မဟုတ်။ ပြဿနာဖြစ်နိုင်သည့် အနေအထားများကို ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းပစ်သည့် အတွေ့အကြုံတွေ သူ့မှာ ရှိနေပြီ။ သည်တော့ သူက ပြဿနာအတိမ်အနက်ကို ချင့်ချိန်သည်။ ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုးများကို မြန်မြန်ထက်ထက် တွက်ဆသည်။ ပြီးတော့ အကျိုးသင့်အကြောင်း

သင့် ဆင်ခြင်ထားသည့် ဆုံးဖြတ်ချက်ကို မြန်မြန်ဆန်ဆန်ပင် ချမှတ်လေသည်။  
သည်ဆုံးဖြတ်ချက်နှင့်ပတ်သက်၍ သူ့ဝန်းကျင်ရှိ အခြားသူများက မယုံ  
မရဲမတော့၊ သံသယရှိမှုတွေ ထုတ်ပြောကောင်းပြောကြမည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်း  
ရှင်ကတော့ သူ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကို သူ စွဲစွဲမြဲမြဲဆုပ်ကိုင်ထားမည်သာ ဖြစ်၏။

**မြန်မြန်ထက်ထက်ဆောင်ရွက်ခြင်း**

မိမိတာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရမည့်ကိစ္စတိုင်းကို မြန်မြန်ထက်ထက် ဆောင်  
ရွက်တတ်ခြင်းသည် ဆုံးဖြတ်ချက်ပြတ်သားခြင်းနှင့် အလားတူသောအရည်အချင်း  
တစ်မျိုး ဖြစ်၏။

ဆိုရိုးစကားတစ်ခုကို သင် ကြားဖူးပါလိမ့်မည်။ “အကယ်၍ တစ်စုံတစ်  
ရာကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် လုပ်ဆောင်ပြီးမြောက်လိုလျှင် အလုပ်များသူတစ်ဦးအား  
လုပ်ခိုင်းပါ” ဟူ၏။

သည်လိုပြောသည့်အတွက် သင်၏ နိစ္စရူဝလုပ်ငန်းများကို မနက်ဖြန်  
ဆိုတာ မရှိသည့်နယ် ကသောကမော့ ပြေးလွှားလုပ်ကိုင်ရမည်ဟု မမှတ်ယူပါနှင့်။  
သို့သော် တစ်နေ့ချင်းလုပ်ရမည့်အလုပ် အားလုံးကို လုပ်ပါ။ စနစ်တကျ စီစဉ်ပြီး  
ကိုင်ရသည့်အချိန်နှင့် ကိုယ် ဆောင်ရွက်ပါ။

ထိုသို့ပြုလုပ်သည့်အတွက် သင် ဆောင်ရွက်မှုများကို ဦးစားပေးအစီအစဉ်  
ဆွဲတတ်လာမည်။ ထိုသို့ပြုလုပ်သည့်အတွက် သင့် ဆောင်ရွက်မှုများကို ဦးစားပေး  
အစီအစဉ် ဆွဲတတ်လာမည်။

ထိုအခါ သင်သည် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအပိုင်းတွင် တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်  
သက်သောင့်သက်သာဖြင့် လျင်မြန်သွက်လက်စွာလုပ်ဆောင်နိုင်လာပါလိမ့်မည်။

**ဟာသဓာတ်ခံရှိခြင်း**

သင် ရှေ့ဆက်သွားမည့် ခရီးလမ်းတစ်လျှောက်တွင် ဟာသဓာတ်ခံကလေး  
ရှိနေဖို့ တော်တော်လိုအပ်၏။ အကြောင်းမှာ သင်လျှောက်ရမည့် လမ်းခရီးတွင်  
စိတ်ပျက်စရာ၊ စိတ်ညစ်စရာ ပြဿနာပေါင်းများစွာကို အကြိမ်ကြိမ်အခါခါ ကြုံရ  
မည် ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

**ဖျောင်းဖျာပြောဆိုတတ်ခြင်း**

အလွန်အသုံးတည့်သော အရည်အချင်းဖြစ်၏။ သည်အရည်အချင်းမျိုး  
ရှိထားဖို့ လိုအပ်ပါသည်။

လူတစ်ဦးတစ်ယောက် တကယ်တမ်းစိတ်မပါသည့် အလုပ်တစ်ခုခုလို  
လုပ်ခိုင်းဖို့ (မလိုလားအပ်သော ဖိအားပေးမှု မပါလျှင်) ဘယ်တော့မျှ ဖြစ်မည်  
မဟုတ်။ သို့သော် ထိုသူသည် မပြတ်မသားနှင့် တွေဝေနေသည် ဆိုလျှင်တော့  
ညင်ညင်သာသာ ဖျောင်းဖျာနားချခြင်းဖြင့် သင့်လိုအပ်ဆန္ဒ ပြည့်ဝတတ်ပါသည်။

**ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ်ကို အသုံးချခြင်း**

သင်သာ စနစ်တကျနှင့် ထိထိရောက်ရောက်အသုံးချတတ်လျှင် ထိုးထွင်း  
သိမြင်စိတ်သည် အလွန်ထူးခြားကောင်းမွန်သည့် အရည်အချင်းဖြစ်၏။ သည်စိတ်  
ကို သင်ကြိုက်သလို နာမည်ပေးလို့ရသည်။ ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ်၊ ဆန်းသစ်တီထွင်  
သော တွေးခေါ်ခြင်း၊ စွာန်ဝင်ခြင်း၊ ဖြန့်ထွက်တွေးခြင်း။ သည်အရည်အချင်းကို  
ဝယ်ယူလို့မရ။ ငှားယူလို့မရ။ သို့သော် ဖွံ့ဖြိုးလာအောင် လုပ်လို့တော့ရသည်။

ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ် ထက်မြက်ခြင်းသည် စိတ်တွင်းအသံကို နားထောင်  
ခြင်းနှင့် ၎င်းအသံ ဖြစ်ပေါ်လာအောင် ပြုစုပျိုးထောင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်းပင် ဖြစ်၏။  
သင်သည် စိတ်ပြေကိုယ်လျော့ဖြစ်နေပြီး စိတ်ဖိစီးမှုများနှင့် ကင်းဝေးနေချိန်၊  
တစ်နေ့တာ၏ တာဝန်ဝတ္တရားများကို မေ့ဖျောက်ထားနိုင်ချိန်မျိုးသည် ထိုးထွင်း  
သိမြင်စိတ် အရဆုံးအချိန်ဖြစ်၏။

၎င်းအရည်အချင်းရလာအောင် စမ်းကြည့်ပါ။ ကြိုးစားကြည့်ပါ။ တကယ်  
အလုပ်ဖြစ်ပါသည်။

**ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း နေနိုင်ခြင်း**

ကျွန်တော်တို့တစ်တွေထဲမှ စိတ်လိုက်မာန်ပါ အတင်းအဓမ္မလုပ်တတ်  
သည့်ညဉ် ရှိသူများအတွက် တည်ငြိမ်မှုကို ထိန်းထားဖို့ မျှတသည့် သဘောထားကို  
ထိန်းထားဖို့ဆိုသည်မှာ လွယ်သည်ကိစ္စများ မဟုတ်။ သို့ပေမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း  
လုပ်ရာတွင် သည်အရည်အချင်းကို မွေးမြူနိုင်လျှင် များစွာအကျိုးရှိပါမည်။

ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်းရှိခြင်းဆိုသည်မှာ အရာအားလုံးကို သင့်တင့်မျှတစွာ  
သဘောထားတတ်ခြင်းပင်ဖြစ်၏။

ဥပမာ-အောင်မြင်မှုရခြင်းအတွက် မထိန်းနိုင်မသိမ်းနိုင် မြူးထူးခြင်း  
မဖြစ်သလို ဆင်းရဲဒုက္ခရောက်ခြင်းကို တည်ငြိမ်ရင့်ကျက်စွာ ရင်ဆိုင်နိုင်သည့်  
အရည်အချင်းမျိုးဖြစ်၏။



**စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်း**

သင်သည် အောင်မြင်သည့် စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်ချင်သည် ဆိုလျှင် သင်ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ စိတ်ရှည် သည်းခံရပါလိမ့်မည်။ စိတ်ရှည်သည်းခံနိုင်စွမ်း အများကြီးရှိဖို့ လိုအပ်၏။

အမှုထမ်းတွေအပေါ် စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်း၊ ဖောက်သည်များအပေါ် စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများအပေါ် စိတ်ရှည်ခြင်း၊ အဖြေတစ်ခုရအောင်စောင့်ဖို့ စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်း၊ သင် တာဝန်ခံ လုပ်ဆောင်သည့် အလုပ်တိုင်းအတွက် စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်း။

**ကိုယ်ပိုင်ဟန် ပုံဖော်ယူခြင်း**

သင်သည် တက်သစ်စ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအဖြစ် သင့်ပုံရိပ်ကို မြှင့်တင်ရာ၌ ဟန်ပန်မှင်မောင်းတွေ အများကြီးလိုပါလိမ့်မည်။

သင့် ဝတ်စားဆင်ယင်ပုံ၊ သင် စကားပြောပုံ၊ သင် လမ်းလျှောက်ပုံကအစ ဟန်ပန်မှင်မောင်းရှိအောင် ပုံဖော်ယူပါ။ နောက်ပြီး အခက်အခဲ အကျပ်အတည်းများကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရာ၌ ဟန်ပန်မှင်မောင်း အများကြီးရှိဖို့ လိုပါသည်။

**အကျိုးဆောင်တတ်အောင် ဆည်းပူးခြင်း**

ဤအခန်းတွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် အရည်အချင်းအားလုံးအနက် အခြားသူများအား အကျိုးဆောင်တတ်သည့် အရည်အချင်းသည် ကျန်အရည်အချင်းများပေါ်ထွက်လာအောင် ပြုလုပ်ပေးသည့် ဓာတ်ကူပစ္စည်းပင်ဖြစ်၏။

သမိုင်းကြောင်းမှာ ထင်ရှားခဲ့သည့် ကြီးမြတ်သော အမျိုးသားတွေ၊ အမျိုးသမီးတွေသည် ဆုလာဘ်ကိုထည့်မတွက်ဘဲ အကျိုးဆောင်အရည်အချင်းကို ထုတ်ဖော်ပြသခဲ့ကြ၏။ အလုပ်တစ်ခု ဝင်လုပ်နေသူတစ်ဦးနည်းတူ သင်လည်း အခြားသူများကို အကျိုးဆောင်ပေးသည့်အတွက် သင်တစ်ခုခုတော့ ရနေပါသည်။ သည်တော့ သင့်လုပ်ငန်းစသည့် ပထမနေ့ကစပြီး သူတစ်ပါးအကျိုးကို ဆောင်ဖြစ်အောင် ဆောင်ပါလေ။

နေ့စဉ်နှင့်အမျှ ဆိုသလို ဆိုးရွားညံ့ဖျင်းသည့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ကျွန်တော်တို့ အတောမသတ် တွေ့နေကြုံနေကြသည်။ အဆိုပါ ဆိုးရွားညံ့ဖျင်းမှုများကို သည်းခံကြသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လောကကြီးကိုက သည်လိုပါပဲဟု ထင်ကြသောကြောင့်ဖြစ်၏။

စင်စစ် သည်လိုမဟုတ်ပါ။

အခြားသူများ၏အကျိုးကို ထိပ်တန်းဦးစားပေး ဆောင်ရွက်တတ်သည့် စီးပွားရေးသမားတစ်ဦးသည် ခုန်ပျံကျော်လွှားပြီး တိုးတက်မှုရပါလိမ့်မည်။ ပြိုင်ဘက်များသည် သူ့နောက်မှာ ငူငူငေါင်ငေါင်ကြီးရပ်လျက် ကျန်ခဲ့ပါလိမ့်မည်။

**ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတည်ထောင်နည်း**

ဥပမာ-ဤအခန်းကို လက်စမသတ်မီ တစ်ရက်အလို၌ ကျွန်တော်သည် ဝေါ်ဆက်စတာရှီ ဟိုတယ်တစ်ခုတွင် နံနက်စောစော စားခဲ့၏။ ခပ်စောစောကတည်းက ကျွန်တော်မှာထားသည့် ကော်ဖီတစ်အိုးကို မရသေးဘူးလားဟု သုံးကြိမ်သုံးခါမေးပြီး သတိပေးပြီးမှ ကော်ဖီအိုး ရောက်လာသည်။

ထိုဟိုတယ်၏ ဝန်ဆောင်မှု ယေဘုယျအဆင့်သည် နယူးယောက်မဆိုထားနှင့် နီဘရာစကာလို တောမြို့ဟိုတယ်ကလေး၏ ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်ကိုပင် မမီပါချေ။

နောက်ဆုံးကျတော့ စားသုံးသူများသည် တခြားဟိုတယ်တွေသို့ သွားပြီး သူတို့ပိုက်ဆံကို သုံးကြမည်သာဖြစ်၏။

**ရိုကျိုးနှိမ်ချခြင်း**

ဤအရည်အချင်းသည် စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးတွင် ရှိစရာမလိုသော အရည်အချင်းဟု သင် ထင်ပါသလား။ ထိုသို့ထင်ထားလျှင် တကယ်တမ်းရိုကျိုးနှိမ်ချတတ်သည့် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးနှင့် တွေ့ကြုံဖူးဖို့ လိုအပ်နေပါသေးသည်။

နှိမ်ချခြင်းဆိုသည် စကားလုံးကို မကြာမကြာအဓိပ္ပာယ်ကောက်လွဲကြ၏။ တလွဲ အသုံးချကြ၏။ နှိမ်ချခြင်းဆိုသည်မှာ တွေ့တွေ့သမျှလူ အားလုံးက သင့်အပေါ် ကျောသွားတာ၊ နင်းသွားတာကို ခံနေဖို့မဟုတ်။ အခြားသူများအား အလုပ်အကျွေးပြုဖို့ စေတနာစစ် စေတနာမှန် ရှိခြင်းကို ရည်ညွှန်း၏။

ဤအရည်အချင်းသည် စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင် ပီသကြောင်း ပြသသည့် အာမခံတံဆိပ်တစ်ခု ဖြစ်လေသည်။

**ခလုတ်တံသင်းများကို ဖြိုညှိခြင်း**

ယခု တင်ပြသွားသည်မှာ စွန့်ထွင်လုပ်ငန်းရှင် ပီသသူတစ်ဦးတွင် မရှိမဖြစ် အရေးကြီးသော အရည်အချင်းများအကြောင်းဖြစ်၏။ သို့သော် ဤစာအုပ်ပါ

စာမျက်နှာများတွင် ဖော်ပြထားသည့် အခြားအရည်အချင်းများကိုလည်း တွေ့ရပါလိမ့်မည်။

အချို့အရည်အချင်းများသည် သင့်မှာ အလျှံပယ်ရှိပြီး ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည်။ အခြားအရည်အချင်းတွေကတော့ သင့် စရိုက်သဘာဝနှင့် ပြဒါးတစ်လမ်း၊ သံတစ်လမ်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမည်။ ဤကား ကနဦးအမြင်သာဖြစ်၏။ ကနဦးအမြင်များသည် အမှားကင်းသည်ဟု ပြောလို့မရပါ။

လာမည့် သီတင်းတစ်ပတ်လောက်အတွင်း သင် ပြုကျင့်ဖို့ လွယ်မည် ထင်သည့် အရည်အချင်းများကို နေ့စဉ်ဆက်ဆံရေးများတွင် လက်တွေ့ကျင့်ကြည့်ဖို့ အာရုံစိုက်ပါ။

၎င်းအရည်အချင်းများသည် သင်၏ အကျင့်စရိုက် ဖြစ်လာသည့်တိုင် အားထုတ်ကျင့်ကြံပါ။

ထို့နောက် ကျန်နေသေးသည့် အရည်အချင်းများကို တစ်မျိုးလျှင် တစ်ပတ်လုံးလုံး အားထုတ်ကျင့်ကြံပါ။ သိပ်ခက်ခက်ခဲခဲကြီး မဟုတ်ကြောင်း တွေ့ရပါမည်။ အောင်မြင်သော ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်မြောက်ရေးခရီးတွင် သင့်အား ဟန့်တားနေသည်သည်ခလုတ်တံသင်းများကို သည်ပုံသည်နည်းဖြင့် တဖြည်းဖြည်း ဖြိုညှိပြီး ဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (က)။ တွမ်နှင့် ပေါ်လာသူတို့၏ မဟာဗျူဟာကို ဆက်လက် အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း**

တွမ်နှင့် ပေါ်လာတို့ ဘယ်အခြေအနေရောက်နေပြီလဲဆိုတာ ကြည့်ကြရအောင်။

သူတို့၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း ပြီးမြောက်သွားပြီ။ ၎င်းစာတမ်းကို မိတ္တူများကူးပြီး ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန် အလားအလာရှိသူများထံ ဖြန့်ဝေထားပြီး။

ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍမှ အရာရှိများနှင့် အစည်းအဝေး အတော်များများ ပြုလုပ်ခဲ့သည်။ တိုးတက်မှုက နှေးကွေးသည်။ သို့ပေမယ့် သူတို့ကုမ္ပဏီအတွက် ငွေကြေးအထောက်အကူပြုနိုင်မည့် လမ်းကြောင်းမှန်ပေါ်သို့ ရောက်နေသည်ဟု သူတို့နှစ်ယောက်စလုံး ယုံကြည်ကြသည်။

တွမ်ထံသို့ အလုပ်အပ်သည့်အမှာစာ အနည်းငယ်ထပ်ရောက်လာသည်။ ဒေသခံ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရန်ပုံငွေအဖွဲ့မှ ရုံးအသုံးအဆောင် ပစ္စည်းကိရိယာများ ငှားရမ်းရန် (ရေတို) ပေါ်လာ စီစဉ်နေ၏။

သူတို့နှစ်ဦးစလုံး အတည်တကျရုံးဖွင့်နိုင်မည့် နေရာထိုင်ခင်း ရှာဖွေကြသည်။ လက်သင့်ခံနိုင်စရာရှိသည့် ကမ်းလှမ်းချက်အချို့ ရရှိထားသည်။

ခြုံငုံ၍ ပြောရသော် ယနေ့အထိ သူတို့၏အားထုတ်မှုများ သိသိသာသာ အောင်မြင်ကြောင်း စိတ်ကျေနပ်ဖွယ်တွေ့ရ၏။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (ခ)။ ဟေဇယ် ကြောက်နူးတုန်ခြင်း**

ပုံမှန်အားဖြင့် ဟေဇယ်သည် စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်သူဖြစ်၏။ သို့သော် သူတို့၏ စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်း မစတင်မီ တစ်ညအလိုတွင် မထင်မှတ်ဘဲ စိုးရိမ်သောကတွေ လွှမ်းလာသည်။ စိုးရိမ်သောကတွေ ဖိစီးလာသည့်အတွက် သူသည် ပထမဦးဆုံးအကြိမ်အဖြစ် 'ကြောက်စိတ်' ဝင်နေတော့၏။

ပေါလ်က သူ့အား နှစ်သိမ့်ဖျောင်းဖျသည့် စကားများဖြင့် အားပေးသည်။ “စိတ်ပူမနေစမ်းပါနဲ့ ချာတိတ်ရာ။ လွန်ခဲ့တဲ့ သီတင်းပတ်တွေတုန်းကဆို မင်းဟာ ကျောက်တောင်ကြီးတစ်ခုလို အားမန်အပြည့် ရှိခဲ့တာပဲဟာ။ မင်းရဲ့ အားမာန်တွေ ကြောင့်သာမဟုတ်ရင် ကိုယ်တို့ ဒီအဆင့်အထိ ရောက်လာနိုင်စရာအကြောင်း မရှိဘူးကွ။ သူ့ဟာသူ အလုပ်ဖြစ်သွားမှာပါကွာ၊ မင်း တွေ့ပါလိမ့်မယ်”

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (ဂ)။ ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့ ရလိုက်သည့်သင်ခန်းစာ**

“စေတနာယာဉ်များ” လုပ်ငန်း၏ ပထမနေ့ကတော့ မှတ်မှတ်ရရပင်။

ဂျွန်နှင့် ကိုလင်းတို့သည် သူတို့၏တာဝန်ကို စတင်ဆောင်ရွက်ပြီး မိနစ်ပိုင်းကလေးအတွင်း ပန်ကာကြိုး ပြတ်သွားတော့၏။ ကံကောင်းထောက်မစွာပင် သူတို့ကားပေါ်မှာပါလာသည့် အဘိုးကြီးတစ်ယောက်က အငြိမ်းစားယူထားသည့် စက်ပြင်ဆရာကြီး ဖြစ်နေသည်။ အဘိုးကြီးက အရေးပေါ်ပြင်ဆင်မှု ပြုလုပ်ရာတွင် ကူညီဖို့ကမ်းလှမ်းသဖြင့် တော်သေးသည်။

ပထမဦးဆုံးနေ့ ကြုံတွေ့ရသောဖြစ်ရပ်မှ သူတို့နှစ်ယောက် အချိန်မီ သင်ခန်းစာ ရလိုက်၏။

“ကောင်းမှာပါလို့ ဘယ်တော့မှ ယူဆမထားနဲ့။ အမြဲတမ်း စစ်ဆေးကြည့်။ နောက်ဆို ကျုပ်တို့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုကို ပိုပြီးအာရုံပြုရမယ်”

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ၁။ သင့်ရည်မှန်းချက် ဘယ်လောက်ထိ မြင့်မားသလဲ။ သင့်ရည်မှန်းချက်က သင့်ကို ဘယ်အဆင့်ထိ ရောက်အောင် ခေါ်ဆောင်သွားစေချင်သလဲ။

ဒါကို သင် စဉ်းစားတွက်ချက်ပြီးပြီးလား။

၂။ သင့်ရည်မှန်းချက်တွေ ပေါက်မြောက်အောင်မြင်အောင် ဘယ်လောက်ထိ ကြိုးပမ်းအားထုတ်မည်လဲ။ အဆိုပါရည်မှန်းချက်တွေ အကောင်အထည် ပေါ်လာအောင် ဘယ်အရည်အချင်းက သင့်အား အထောက်အကူပြုနိုင် မည်လဲ။

၃။ အခက်အခဲများနှင့် ရင်ဆိုင်ခြင်းသည် အကျိုးရှိနိုင်သလား။

၄။ ဘယ်အခါမျိုးတွင် ခေါင်းမာခြင်းက အကျိုးရှိနိုင်သလဲ။

၅။ သင့်ဘက်က နားလည်မှုရှိဖို့ မျှော်လင့်ကြ၏။ ဘာကြောင့်လဲ။ ပဋိပက္ခကို ဖြေရှင်းဖို့ နားလည်မှုကို ဘယ်လိုအသုံးပြုမည်လဲ။

၆။ တစ်ပါးသူ၏ ခံစားချက်ကို ဝင်ရောက်လွှမ်းမိုးခြင်းမပြုဘဲ သူ့နေရာမှာ ဝင်ရောက်ခံစားလို့ ရသလား။

၇။ ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ်ရအောင် လေ့ကျင့်ဖို့ ဘယ်အချိန်က အကောင်းဆုံး လဲ။

၈။ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း နေထိုင်တတ်ခြင်းသည် ဘာကြောင့်အကျိုးရှိနိုင် သလဲ။

သာဓက ဖြစ်ရပ်အချို့ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

၉။ သင် တည်ဆောက်ယူလို့ရမည့် အကောင်းဆုံးအရည်အချင်းက ဘာလဲ။

၁၀။ သင့်ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်းများကို စာရင်းပြုစုပါ။ သင့်အတွက် အရေးပါ အရာရောက်မှု အတိုင်းအတာအရ တန်းစီပါ။ သည်လိုလုပ်ဖို့ ရှက်ရွံ့ မနေပါနှင့်။ သင့်မှာ အရည်အချင်းကောင်းတွေ အမြောက်အမြား ရှိနေ သော်လည်း ၎င်းအရည် အချင်းများကို သင် တန်ဖိုးထားချင်မှ ထားခဲ့ မည်။

၁၀။ သင့်မှာ အရည်အချင်းကောင်းတွေ အမြောက်အမြား ရှိနေသော်လည်း ၎င်း အရည်အချင်းများနှင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးမှာ ရှိရမည့် အရည်အချင်းများ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါ။ တူညီချက်များကို ခြစ်ပစ်ပါ။ ဘာတွေကျန်သေးသလဲ ကြည့်ပါ။ ထို့နောက် သင့်ဘာသာသင် အချိန် ယူပြီး ၎င်းအရည်အချင်းများ ရှိလာအောင် တည်ဆောက်ယူပါ။



### တိုးတက်မှုကို ထိန်းထားခြင်း

သင့်လုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ကိုင်ပြီး ဖြည်းဖြည်းမှန်မှန် တိုးတက်အောင်မြင်လာခြင်းကို ဆက်ပြီးထိန်းထားရပါမည်။ ထိုသို့ ထိန်းထားနိုင်ရန် သင်သည် ငွေသားထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်း ရှိရပါမည်။ အဆက်အသွယ်ရလာသူတို့နှင့် ထိရောက်စွာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းနိုင်စွမ်း ရှိသည်။ အောင်မြင်ရေးအတွက် မဟာဗျူဟာများ ဖော်ထုတ်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်။ သင့်စွမ်းရည်များအပေါ် ယုံကြည်စိတ်ချမှုအပြည့်လည်း ရှိရပါမည်။

#### ငွေသားစီးဆင်းမှုကို ထိန်းချုပ်ခြင်း

ငွေသားသည် ဘာကြောင့် အဓိကဖြစ်သလဲ

သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို စတင်ထူထောင်ပြီး ဆိုသည်နှင့် ငွေသားထိန်းချုပ်သည့် အကျင့်ကို မွေးရပါမည်။ သင် ဘယ်လောက် ရသလဲ၊ သင် ဘယ်လောက်ပေးသလဲ ဆိုတာဖြစ်၏။ သည်လိုလုပ် ခြင်းကို ငွေသားစီးဆင်းမှုစီမံခန့်ခွဲခြင်းဟု ခေါ်သည်။

ငွေသားစီးဆင်းမှုကို အမြတ်နှင့် ရောထွေးမှတ်ယူခြင်း

မပြုပါနှင့်။ ငွေသားနှင့် အမြတ်ငွေ မတူပါ။ အမြတ်ငွေထဲတွင် ငွေသားမဟုတ်သော အကြောင်းအချက်တွေ ပါဝင်၏။ ဥပမာ-ပုံသေပိုင်ပစ္စည်းများ၊ တန်ဖိုးလျော့ခြင်း (Depreciation) နှင့် ရရန်ရှိများ (Accruals) ဖြစ်၏။ (ရရန်ရှိဆိုသည်မှာ မိမိ ရရန်ရှိသော်လည်း မတောင်းရသေးသည့်ငွေများဖြစ်၏။)

တစ်ဖက်က ငွေသားစီးဆင်းမှုဆိုရာ၌ အယူအဆမှာ ပိုပြီးရိုး၏။ ရှင်း၏။ ငွေသားစီးဆင်းမှုမှာ (ဖောက်သည်များထံမှဖြစ်စေ၊ အခြားတစ်နည်းနည်းဖြင့် ဖြစ်စေ) သင်ရရှိသည့် ငွေသားနှင့် (ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများနှင့် အမှုထမ်းများ) အတွက် သင်ထုတ်ပေးရမည့် ငွေသား ခြားနားသည့်လက်ကျန်ငွေကို ခေါ်ခြင်း ဖြစ်၏။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ရပ်ဆိုင်းပျက်စီးသွား၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူတို့မှာ ငွေသားမရှိတော့သောကြောင့်ပင်။ ထိုသို့ ငွေသားမရှိခြင်းမှာ သူတို့ လုပ်ငန်းက အမြတ်အစွန်းမထွက်သောကြောင့်လည်း မဟုတ်ချေ။ သမိုင်းကြောင်း မှာ မှတ်တမ်းတွေ အများကြီးရှိ၏။ ထောင်သောင်းချီသော ကုမ္ပဏီများသည် စာရွက်စာတမ်းများပေါ်တွင် အမြတ်ပြနေ၏။ သို့သော် လုပ်ငန်းပျက်သွားသည်။ အကြောင်းမှာ သူတို့သည် ငွေသားထိန်းချုပ်မှု မပြုလုပ်ခဲ့ကြသောကြောင့်ပင်။

**ငွေစာရင်းစာအုပ် ဖွင့်ထားခြင်း**

အမြတ်ငွေလို မဟုတ်ဘဲ သင်၏ ငွေသားစီးဆင်းမှုကို ဘယ်အချိန် ဘယ် အခါမှာမဆို အလျင်အမြန် စစ်ဆေးလိုရ၏။ တကယ်တော့ ကုမ္ပဏီသစ်တစ်ခုအနေ ဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းမှ ငွေဘယ်ရွေ့ဘယ်မျှရသည်ကို နေ့စဉ်နေ့တိုင်း အတိအကျသိနေဖို့ လိုအပ်၏။ သည်အလုပ်ကို စာရင်းကိုင်မဟုတ်သူများပင် လွယ်လွယ်ကူကူ လုပ် ကိုင်လိုရ၏။

သင့်အနေဖြင့် ငွေစာရင်းစာအုပ်တစ်အုပ် ဖွင့်ထားဖို့ပဲဖြစ်သည်။ ပြီးတော့ သင့်ဝင်ငွေ (ငွေသားဖြင့် ဖြစ်စေ၊ ချက်လက်မှတ်ဖြင့် ဖြစ်စေ) ဘယ်လောက်ရှိသည်၊ သင့်ထွက်ငွေ (ငွေသားဖြင့် ဖြစ်စေ၊ ချက်လက်မှတ်ဖြင့် ဖြစ်စေ) ဘယ်လောက်ရှိသည်ကို နေ့စဉ်နေ့တိုင်း မပျက်မကွက်စာရင်းသွင်းပါ။ စာရေးကိရိယာဆိုင်ကြီးများတွင် ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ငွေစာရင်းစာအုပ်များ ရှိ၏။ သို့မဟုတ်ပါကလည်း သင့်လုပ်ငန်းအမျိုးအစားနှင့် ကိုက်ညီမည့် ငွေစာရင်း စာအုပ်ပုံစံကို သင့်စာရင်းကိုင်အား ပုံစံချခိုင်းပါ။

**ငွေသားစီးဆင်းမှုအကြောင်း နားလည်သဘောပေါက်ခြင်း**

ငွေသားစီးဆင်းမှုဆိုသည်မှာ ဘဏ်မှ ပိုထုတ်ငွေ (Overdraft) တစ် ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်ရအောင် ဘဏ်မန်နေဂျာအား စည်းရုံးကာ ၎င်းငွေများဖြင့် လုပ်ငန်း ဆက်လက်လည်ပတ်ခြင်းဟု လူအတော်များများက သဘောပေါက်ထားကြ၏။ ဤကား အဓိပ္ပာယ်မရှိသည့် မှတ်ယူချက်ဖြစ်၏။

လုပ်ငန်းစတင်လည်ပတ်ကတည်းက ငွေသားစီးဆင်းမှုကို မှတ်တမ်းတင် ခြင်းသည် သေရေးရှည်ရေးတမျှ အရေးကြီး၏။

ငွေသားစီးဆင်းမှု မှန်ကန်အောင်ထိန်းခြင်းသည် ပို၍ပင်အရေးကြီး၏။ သို့သော် သင်ကိုယ်တိုင်က ငွေစိုက်ထုတ်ခြင်းမပြုသေးဘဲ ငွေသားစီးဆင်း မှုကို ဘယ်လို မှတ်တမ်းတင်လို့ ရပါမည်လဲ။ နည်းလမ်းတစ်ခုရှိ၏။ အလွန် အကျိုး သင့် အကြောင်းသင့်ဖြစ်သော နည်းလမ်းဖြစ်ပါသည်။

သင် ငွေထုတ်မသုံးမီ ဝင်ငွေတွေ ငွေလုံးငွေရင်းဖြင့်ဝင်လာအောင် သင့် လုပ်ငန်းကို တစ်နည်းတစ်ဖုံ ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ရပါမည်။ ထိုနည်းဖြင့် သင်သည် အတိုမပေးရဘဲ အခြားသူများ၏ငွေဖြင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်လို့ရ၏။

ကျွန်တော့်မှာ ထိုလုပ်ငန်းမျိုးရှိသည်။ ကျွန်တော်တာဝန်ယူသည့်စီမံကိန်း တိုင်းတွင် မျှော်မှန်းထားသည့်ဝင်ငွေ စုစုပေါင်း၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းကို အလျင် ကောက်ခံ၏။ ပြီးမှ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ဖို့ ခလုတ်နှိပ်၏။ ထိုသို့လုပ်လိုရသည့် လုပ်ငန်းတွေ ရှိသည်။ မျက်စိဖွင့် နားစွင့်ပြီး ရှာကြည့်ပါ။ သင် တွေ့လာပါလိမ့် မည်။

**စာရင်းစာအုပ်များကို နေ့စဉ်စာရင်းသွင်းခြင်း**

စာရင်းစာအုပ်များကို နေ့စဉ်ပုံမှန်စာရင်းသွင်းဖြစ်ရေးကို သင် သို့မဟုတ် သင်၏ တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်က တာဝန်ယူရပါမည်။ သင်တို့နှစ်ဦးအနက် လိုအပ် သော ကျွမ်းကျင်မှုရှိသူက တာဝန်ယူလုပ်ဆောင်သင့်၏။

သင့်အနေဖြင့် စာရင်းများပြုစုဖို့ တစ်ဦးတစ်ယောက်ကို ငှားချင်ငှားထား မည်။ သို့ပေမယ့် သင်တို့နှစ်ဦးအနက် တစ်ဦးဦးကတော့ စာရင်းသွင်းသည့်လုပ်ငန်း အစဉ်ကို နားလည်သဘောပေါက်ထားရမည်။ ပြီးတော့ လိုအပ်သလို ညွှန်ကြားနိုင် ရပါမည်။

ဤသို့ပြုကျင့်ခြင်းအားဖြင့် သင်တို့၏ ငွေသားစီးဆင်းမှု အခြေအနေကို နောက်ဆုံးအဆင့်အထိ အမြဲတမ်းသိနေပါမည်။ ကုမ္ပဏီသစ် တော်တော်များများ

သည် သူတို့၏ ငွေသားစီးဆင်းမှု အခြေအနေကို မသိကြ။ စောင့်ကြည့်ဖို့လည်း သတိမထားကြ။ နောက်ဆုံး ငွေသားစီးဆင်းမှု အခြေအနေဆိုးကို သိရချိန်တွင် ပြုပြင်ထိန်းမတ်ဖို့ အချိန်သိပ်နောက်ကျနေတော့၏။ သင့်ကုမ္ပဏီတွင် ထိုအဖြစ်မျိုး ဖြစ်ခွင့်မပြုပါနှင့်။

**လိုအပ်သော စာရင်းစာအုပ်များ**

သင် ဖွင့်ထားရမည့် စာရင်းစာအုပ်များကလည်း ရိုးရိုးရှင်းရှင်းစာအုပ် များပင် ဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အားလုံးအတွက် ငွေစာရင်းစာအုပ် (Cashbook) နှင့် မြီစားလယ်ဂျာ (Debtor's Ledger) လိုအပ်၏။ သင့်ကုမ္ပဏီ အတွက် ပစ္စည်းပေးသွင်းသူ တစ်ဦးထက်မက ရှိနေလျှင် ပစ္စည်းအဝယ်စာရင်းကို ပစ္စည်းအဝယ် လယ်ဂျာ (Purchase Ledger) တွင် စာရင်းသွင်းထားဖို့ အရေးကြီး၏။ သို့မှ ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများအား ဘယ်ရွှေ့ဘယ်မျှ ပေးရန်ရှိသည်။ ဘယ်နေ့ဘယ်ရက်တွင် ပေးချေဖို့အချိန်စေ့သည် ဆိုသည်တို့ကို အလွယ်တကူ သိနေနိုင်မည်ဖြစ်၏။

သင်၏ လုပ်ငန်းအမျိုးအစား၊ ဥပမာ-ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရောင်းချရေး သို့မဟုတ် ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်း (ရေပိုက်တပ်ဆင်ခြင်း၊ လျှပ်စစ်မီးတပ်ဆင်ခြင်း)၊ ဆောက်လုပ်ရေး စသည်ဖြင့်) အပေါ် မူတည်ပြီး အလုပ်တန်ဖိုးအတွက် လယ်ဂျာ (jobcosting ledger) လိုအပ်ချက် လိုအပ်ပါမည်။ ဤလယ်ဂျာ၏ ပုံစံနှင့် စာရင်း သွင်းပုံ အကြောင်းများကိုတော့ သည်နေရာတွင် အသေးစိတ် ပြောမနေတော့ပါ။ အရေးပါအရာရောက်သော ဤမှတ်တမ်းများကို မှတ်တမ်းတင်ထားသည့်အတွက် ရရှိမည့် အကျိုးကျေးဇူးများကို သင့်စာရင်းကိုင်အား လိုရင်းတိုရှင်း ရှင်းပြခိုင်း ပါလေ။

သင် ဖွင့်ထားသည့် စာရင်းစာအုပ်များသည် သင့် လက်ရှိအခြေအနေကို အကဲခတ်လို့ရအောင် သတင်းထုတ်ပေးသည့် ပင်မနေရာများဖြစ်ကြောင်း နှလုံး သွင်းထားပါ။ ၎င်း စာအုပ်များက သင့်အား အောက်ပါသတင်းများကို ထုတ်ပြန် ပေးပါလိမ့်မည်။

- သင့် လုပ်ငန်းအခြေအနေ ကောင်း၊ မကောင်း၊
  - သင့်မှာ ငွေသားဘယ်လောက်ရှိသလဲ၊
  - သင် ငွေသားဘယ်လောက် လိုအပ်သလဲ။
- ၎င်းစာရင်းစာအုပ်များကို အစိုးရအသိအမှတ်ပြု ကိုယ်စားလှယ်များက

စစ်ဆေးကြည့်ရှုဖို့လည်း လိုအပ်၏။ ထို့ကြောင့် စာရင်းစာအုပ်များကို နောက်ဆုံး နေ့ရက်အထိ စာရင်းသွင်းထားပါ။ ရေရှည်အတွက် အလွန်ကောင်းပါသည်။

**စာအုပ်တွေထဲတွင် မင်ရာထင်အောင် အားထုတ်ခြင်း**

စာအုပ်တွေထဲတွင် မင်ရာထင်အောင် အားထုတ်ခြင်းဆိုသည်မှာ မိမိ ကုမ္ပဏီအတွက် လုပ်ငန်းများ နေ့စဉ်ပုံ မှန်ဝင်နေအောင် အားထုတ်ခြင်းကို ဆိုလို ၏။ ထိုသို့ အလုပ်တွေပုံမှန်ရနေဖို့ ဆိုသည်မှာ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း အပြင်ထွက်ပြီး အလုပ်ရှာမှသာ ဖြစ်နိုင်၏။

စာရင်းစာအုပ်များကို စနစ်တကျ သေသေသပ်သပ်ဖွင့်ထားသည့်အတွက် စာရင်းစစ်များက အထင်ကြီးလေးစားပါလိမ့်မည်။ သို့သော် သင့်စာရင်းစာအုပ် တွေထဲတွင် မင်ရာတွေထင်မနေလျှင် သို့မဟုတ် အရောင်းအဝယ်ကိစ္စများ၊ ငွေပေး ရန်၊ ရရန်ကိစ္စများ ရေးသွင်းမှတ်တမ်းတင်စရာမရှိလျှင် စာရင်းစာအုပ်တွေ ဖွင့် ထားလည်း အချည်းနှီးပင်။ သင့်လုပ်ငန်း အောင်မြင်မည်မဟုတ်ချေ။

**စာရင်းစာအုပ်များကို စာရင်းစစ်ဖို့ စာရင်းကိုင်ငှားခြင်း**

သင့်လုပ်ငန်းကို ကုမ္ပဏီလီမိတက်အဖြစ် ဖွဲ့စည်းဖို့ စီစဉ်သည်ဆိုလျှင် စာရင်းကိုင် ငှားခြင်းကို စောစောစီးစီးလုပ်ရပါမည်။ သို့သော် မငှားမီ လူကောင်း ရအောင် ဂရုတစိုက်နှင့် စေ့စေ့စပ်စပ်ရှာဖွေပါ။ ဧရာမ စာရင်းစစ်အဖွဲ့ကြီးများကို လက်ရွှင်ပါ။ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုတွင် ကြုံတွေ့ရမည့် ပြဿနာများကို နားလည် သဘောပေါက်သူတစ်ဦးကို ငှားရမ်းပါဟု ကျွန်တော် ထောက်ခံပါရစေ။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတည်ထောင်နည်း

- သင် လိုအပ်သည်မှာ -
- သင်နှင့် ဆက်ဆံရေးအဆင်ပြေပြီး သင် ယုံကြည်စိတ်ချရသူ၊
- သင့်ဒေသတွင် အခြေစိုက်နေထိုင်သူ၊
- ဘဏ်မန်နေဂျာ သို့မဟုတ် ပညာရှင် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ဦးက ထောက်ခံသူ၊
- သင့်အကျိုးစီးပွားကို ကာကယ်စောင့်ရှောက်နိုင်သည့် အရည်အချင်းရှိသူ ဖြစ်ပါသည်။

**သင့်နည်းသင့်ဟန်ဖြင့် ငွေပေးချေခြင်း**

ဖြစ်သည့်နည်းဖြင့် (ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများ ခွင့်ပြုနိုင်သမျှ အတိုင်းအတာ

ထိ အကြွေးဝယ်ပါ။ သို့သော် ပထမဦးဆုံး စေ့စပ်ညှိနှိုင်း သဘောတူထားသည့် နေ့ရက်အတိအကျတွင် ငွေပေးချေပါ။ သည်အတိုင်း တိတိကျကျဆောင်ရွက်ပါ။

ထိုသို့ကျင့်ကြံဆောင်ရွက်သည့်အတွက် ငွေပေးချေဖို့ အချိန်နည်းနည်း ပို၍လိုအပ်လာလျှင် သင်၏ မေတ္တာရပ်ခံချက်ကို အလွယ်တကူ လိုက်လျောကြပါ လိမ့်မည်။ ဤသို့ဖြစ်လာခြင်းကို ယုံကြည်စိတ်ချမှုရလာခြင်းဟု ခေါ်ပါသည်။

**ငွေဝင်အောင် ကြံဆောင်ခြင်း**

ငွေဝင်အောင် ကြံဆောင်ခြင်းအကြောင်းကို စောစောက အခန်းတွင် ကျွန်တော် တော်တော်လေး အသေးစိတ်ပြောခဲ့ပြီ။ ကျွန်တော်ပြောခဲ့တာတွေကို မေ့နေပြီဆိုလျှင် ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။ ပုံမှန်ငွေဝင်အောင် မကြံဆောင်နိုင်လျှင်တော့ သင်ဒုက္ခရောက်ဖို့ အလားအလာများနေပြီဟု မှတ်ယူရပါမည်။

**ငွေသိမ်းအံ့ဆွဲထဲမှ နှိုက်မသုံးပါနှင့်**

လုပ်ငန်းအစပိုင်း၊ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းမတည်ငြိမ်သေးချိန်၊ ငွေတွေ ကလည်း လိုမ့်ဝင်နေချိန်မျိုးတွင် ငွေသိမ်းအံ့ဆွဲထဲမှ ငွေများကို နှိုက်သုံးချင်စိတ် မကြာမကြာ ပေါ်တတ်၏။ သည်လိုယူသုံးခြင်းကို ဘယ်နည်းနှင့်မျှ အကျင့်မလုပ်ပါ နှင့်။ ဘယ်လိုမျှ အကျိုးမရှိသည့် အကျင့်ဆိုးဖြစ်၏။ နောက်ဆုံးဒုက္ခရောက်မည့်သူမှာ သင်သာဖြစ်၏။

ငွေသိမ်းအံ့ဆွဲထဲမှ နှိုက်ယူသုံးစွဲခြင်းသည် တက်သစ်စ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ရှင် တစ်ဦးအတွက် အန္တရာယ်အကြီးဆုံး အကျင့်ဆိုးဖြစ်၏။ သည်အကျင့်ဆိုးသည် အလွယ်တကူ စွဲကပ်သွားနိုင်၏။ နောင်တစ်ချိန်တွင် သင်သည် ငွေစက္ကူပါးပါး ကလေးကိုသာ ရေတွက်ရတော့မည်ဖြစ်ပြီး သင် ဦးစားပေးစဉ်းစားရမည်မှာ သင်၏ မြီရှင်များ (ကြွေးရှင်များ) ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။

**ငွေချေးပြီး ထွက်ပေါက်ရှာခြင်း**

ငွေချေးပြီး ထွက်ပေါက်ရှာခြင်းဆိုသည်မှာ ကြွေးဟောင်းများ ပေးဆပ် နိုင်ရန် ပို၍များပြားသော ငွေပမာဏကို ချေးယူပြီး အလုပ်လုပ်ခြင်းဖြစ်၏။ ဤ ကား လူသိများသော ပျက်စီးရာပျက်စီးကြောင်း လမ်းစဉ်တစ်ခုပင်။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် သင်၏ကြွေးမြီ စုစုပေါင်းပမာဏသည် ကြီးသည်ထက်ကြီးလာမည်ဖြစ်သော ကြောင့်ပင်။

ငွေချေးပြီး ထွက်ပေါက်ရှာချင်စိတ်ကို ရှောင်ပါ။ ထိုအစား လက်ရှိ အကျဉ်းအကျပ်များကို ဖြေရှင်းနိုင်အောင် အာရုံစိုက်ပါ။

**အောင်မြင်စွာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်း**

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်း အပေးအယူလုပ်တိုင်း . . . အပေးအယူလုပ်သည့် အကြိမ်တိုင်း သူမြတ်၊ ကိုယ်မြတ် ရလဒ်မျိုးရအောင် အာရုံ စိုက်ပါ။ သူမြတ်၊ ကိုယ်မြတ်ခြင်းက ကောင်းပါသည်။ လူတိုင်းအတွက်ကောင်းသည်။ အထူးသဖြင့် ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရသည့် အနေအထား မျိုးတွင် ပို၍ကောင်းသည်။ တစ်ဖက်လူ ဝင်သာထွက်သာအောင် တံခါးပေါက် ဖွင့်ပေးထားပါ။ သင် တက်သာဆုတ်သာအောင်လည်း နေရာချန်ထားပါ။ ပြီးတော့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုကို ဆက်လုပ်ပါ။

လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု တော်တော်များများ ပျက်သွားသည်။ အကြောင်းမှာ နှစ်ဖက်ပုဂ္ဂိုလ်များသည် ကိုယ့်လုံခြုံရေးကို ကိုယ် ဦးစားပေးပြီး တစ်ဖက်သားကို နည်းနည်းကလေးမျှ လျော့မပေးကြသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ နှစ်ဖက်စလုံးမှ ပုဂ္ဂိုလ်များသည် မိမိဘက်က တစ်ကျပ်တစ်ပြား လျော့ပေးလိုက်ရမည် ကိုပင် တွန့်ကြံ ရွံ့ကြ၏။

သို့သော် တွန့်စရာ၊ ရွံ့စရာ၊ ကြောက်စရာ ဘာများရှိပါသလဲ။ သင့်ဘက် က အကြီးအကျယ်ထိခိုက်နစ်နာမှုမရှိဘဲ တစ်ဖက်သားကို လျော့ပေးလို့ရတာကလေး တွေ အမြဲတမ်းရှိသည်။ သင့်ဘက်က သဘောထား ပျော့ပျောင်းမှုရှိကြောင်း တစ်နည်းတစ်ဖုံ ပြသခြင်းအားဖြင့် အငြင်းအခုံတစ်ခုကို မိတ်မပျက် ဖြေရှင်းနိုင် ပါသည်။

သင့်အနေဖြင့် အဆိုပါစေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုပါရမီကို ရင့်သန်အောင်ပျိုးထောင် ရပါမည်။ အခြားသူများ၏ပခုံးကို နင်းပြီး တက်ဖို့မဟုတ်၊ သင် ရွေးချယ်ထားသည့် စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက်ဖြစ်၏။

**ဝယ်ယူဖို့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်း**

သင် လုပ်ငန်းစဉ်ဆိုသည်နှင့် ရုံးသုံးပရိဘောဂများ၊ ကွန်ပျူတာ၊ ဘောလ် ပင်၊ ခဲတံနှင့် စက္ကူကအစ ဝယ်ရတော့မည်။ ၎င်းပစ္စည်းများကို ထိုက်သင့်သော စည်းကမ်းချက်များဖြင့် ဝယ်ယူဖို့ သိပ်အခက်အခဲ ရှိမည်မဟုတ်။ အဆိုပါပစ္စည်း ပေးသွင်းသူများသည် အပြိုင်အဆိုင်များသော ဈေးကွက်ထဲတွင် ပါဝင်ဆင်နွှဲနေ

သူများ ဖြစ်၏။ သူတို့သည် သည်နယ်ပယ်တွင် နှစ်ပေါင်းများစွာ အောင်မြင်နေသူ များဖြစ်သော်လည်း သင့်လိုပင် ငွေရှာနေသူများဖြစ်၏။

သို့ဖြစ်ရာ သင့်လုပ်ငန်းသည် ဘယ်လိုသဘောသဘာဝမျိုးရှိသည်ဖြစ်စေ သင် သူတို့ကိုရှာဖွေရမည်။ ပြီးတော့ သင့်လုပ်ငန်း အောင်မြင်စွာ လည်ပတ်နိုင်ရေး အတွက် အရေးပါသည့်ပစ္စည်း ပုံမှန်ပေးသွင်းသူများနှင့် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဖို့လို၏။ သင်သည် ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရောင်းချသူပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း လုပ်သူပဲဖြစ်ဖြစ် မရှိမဖြစ်အရေးပါသော ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများနှင့် အောင်အောင် မြင်မြင် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဖို့ အရေးကြီး၏။

အဦးအစအဖြစ် သင်သည် သင့်အရည်အချင်းပေါ်မှာ အကြီးအကျယ် အားထားရလိမ့်မည်။ သင့်အရည်အချင်းဆိုသည်မှာ သင်၏ ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုကို ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းမှုနှင့် ပေါင်းစပ်ထားသည့် အရည်အချင်းဖြစ်၏။

သင်သည် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာဆိုင်ရာတွင် သို့မဟုတ် လုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံပိုင်းတွင် လူအများအသိအမှတ်ပြုခံရသူ ဖြစ်နေသည့်တိုင် ပစ္စည်း ခိုင်ခံ့ပေးသွင်းသူများက သင့်အား ယုံကြည်စိတ်ချလာအောင် လုပ်ရပါမည်။ သင် သည် အရဲကိုးပြီး ပစ္စည်းအကြွေးရောင်းရလောက်သူဖြစ်ကြောင်း သူတို့ ယုံကြည် စိတ်ချအောင် ပြောဆိုဆွေးနွေးနိုင်ရပါမည်။

သင် နှလုံးသွင်းထားရမည်မှာ . . . အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းအစပိုင်းတွင် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်းဆိုသည်မှာ နှစ်လမ်းသွားလုပ်နေစဉ် ဖြစ်ကြောင်းပင်။ နည်းနည်း ပေး နည်းနည်းယူ . . . သည်အတိုင်း အမြဲတမ်းကျင့်ကြံသွားလျှင် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု ပြုလုပ်တိုင်း သင်က နည်းနည်းပိုရသူ ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

**ရောင်းရန် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်း**

သည်အကြောင်းနှင့်ပတ်သက်သည့် အယူအဆကို စောစောပိုင်း အပိုင်း ၇ တွင် ဆန်းစစ်ခဲ့ပြီးဖြစ်၏။ ယခု ရှေ့ဆက်မဖတ်မီ ဖော်ပြခဲ့ပြီးအချက်များကို တစ်ချက်လောက် ပြန်ကြည့်လိုက်ပါဦး။ ယခု ဆွေးနွေးမည့် အခြေခံအယူအဆများကို သဘောပေါက်ရန်ဖြစ်ပါသည်။

**အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ဖန်တီးပါ**

ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မျက်နှာချင်းဆိုင်ပြီး စေ့စပ် ညှိနှိုင်းရသည်မှာ အလွန်စိတ်လှုပ်ရှားစရာကောင်း၏။ သို့သော် ထိုသို့စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု

တော်တော်များများ ပျက်ကြားသွားတတ်သည်ကို တွေ့ရ၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်စေချင်သူက ဖြစ်ရပ်များသည် သူ့အလိုအလျောက်ဖြစ်မလာ ကြောင်း အသိအမှတ်မပြုသောကြောင့်ဖြစ်၏။ သည်တော့ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ချင် သည်ဆိုလျှင် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ဖန်တီးရပါမည်။

ဖောက်သည်လောင်းနှင့် မျက်နှာချင်းဆိုင်တွေ့ပြီး အရောင်းအဝယ် မလုပ်မီ သင် လုပ်ဆောင်ရမည့် မလုပ်မဖြစ်အလုပ်များကို သတိရနေပါ။ ၎င်း အလုပ်များမှာ စူးစမ်းလေ့လာခြင်း၊ ဖောက်သည်ရှာခြင်းနှင့် တွေ့ဆုံခွင့်ရအောင် ချိန်းဆိုခြင်းတို့ဖြစ်၏။

အကယ်၍ သင်သည် ဈာန်ဝင်အောင်ဆိုပြီး ဟိုလိုလို သည်လိုလိုနှင့် ထိုင်စောင့်နေချိန် ကြာလွန်းသွားလျှင် အဓိကကိစ္စကို လုပ်ဖြစ်မည် မဟုတ်တော့။ တက်ကြွစွာ လှုပ်ရှားရမည့်အစား စိတ်ပျက်ထိုင်းမှိုင်းမှုက မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကြီး နေရာဝင်ယူလာလိမ့်မည်။ ထိုသို့ အဖြစ်မခံပါလေနှင့်။

ဥပမာ-စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးနှင့် ပတ်သက်သည့် အလုပ် 'အပ်ထည်'များ ရရှိရေးအတွက် ကျွန်တော် အရှေ့တောင်ပိုင်းသို့ ခရီးထွက်သည်။ ၎င်းခရီးစဉ် တွင် ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီမှ နယ်မြေတာဝန်ခံများနှင့်လည်း တွေ့ဆုံဖြစ်အောင် စီစဉ် ခဲ့သည်။ နယ်မြေတာဝန်ခံတွေထဲမှ တစ်ယောက်၏အကြောင်းက သည်ကဏ္ဍကို ရေးဖြစ်အောင် ဖန်လာသည်။

သည်လူ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်ဝင်လာတာ မကြာသေး။ သီတင်း ပတ် အနည်းငယ်ပဲ ရှိသေးသည်။ သို့ပေမယ့် ယနေ့အထိ သူ့လုပ်ဆောင်မှုတွေက သိသာသည်။ ထူးခြားကောင်းမွန်သည်။ သည်အကြောင်းကို သူနှင့်တွေ့တွေ့ချင်း ကျွန်တော်ပြောပြသည်။ သို့သော် ကျွန်တော် ပါးစပ်အဟောင်းသားဖြစ်ရလောက် အောင် သူက ငိုပြသည်၊ ညည်းပြသည်။ ရှေ့ရေးအလားအလာ မကောင်းဟုလည်း သူ့စိတ်ထဲမှာ အစွဲရှိနေသည်။

စင်စစ် လွန်ခဲ့သည့် သီတင်းပတ် သုံးပတ်စလုံးတွင် သူ့လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်ခဲ့သည်။ သို့သော် (ယနေ့မှ ဗုဒ္ဓဟူးနေ့ပဲရှိသေးသည့်တိုင်) သည်တစ်ပတ် တော့ အလုပ်တစ်ခုမျှမရဘဲ နိဂုံးချုပ်ရတော့မည်ဟူသော အတွေးက သူ့ခေါင်းထဲ သို့ လျင်လျင်မြန်မြန် ဝင်ရောက်စိုးမိုးနေပြီ။ ပို၍ဆိုးသည်မှာ သူနှင့် ကျွန်တော် စာချုပ်ထားသည့် သီတင်းကိုးပတ်စီမံကိန်းတွင် ကျန်ရှိနေသေးသည့် သီတင်းပတ် များမှာလည်း ယခုလို အလုပ်မဖြစ်ဘဲ ကုန်လွန်သွားလိမ့်မည်ဟု သူ ယုံကြည်နေ ခြင်းဖြစ်၏။

ကျွန်တော့်လက်ထောက်ခမျာ တော်တော်ကြီး စိတ်ဆင်းရဲနေသည်။ သူ့အခြေအနေတွေ ဘယ်လောက်ဆိုးနေကြောင်း ညည်းတွားမပြဘဲ မနေနိုင်။ ကျွန်တော့်အား တွေ့တွေ့ချင်း ဆောက်နှင့်ထွင်းတော့၏။ သူ့အား တာဝန်ပေးထားသည့် စီမံကိန်းမှာ အောင်မြင်ဖို့မလွယ်ကြောင်း၊ သည်စီမံကိန်းနှင့် သည်နယ်မြေသည် လိုက်ဖက်အပ်စပ်ခြင်းမရှိကြောင်း၊ နယ်မြေမှာ ကျယ်ဝန်းလှသည့်အတွက် တာဝန်ခံ တစ်ယောက်တည်းဖြင့် ထိရောက်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်မည် မဟုတ်ကြောင်း၊ ယခု အချိန်ထိ သူရရှိထားသည့် ရလဒ်များထက် ပိုပြီး ကျွန်တော်တို့ မျှော်မှန်းလို့မရနိုင် တော့ကြောင်း၊ ကျွန်တော်မျှော်လင့်ထားသည့် အောင်မြင်မှုအတိုင်းအတာမျိုး ရဖို့ မဖြစ်နိုင်ကြောင်း၊ သည်တာဝန်ကို စတင်ထမ်းဆောင်သည့် ပထမဆုံးနေ့ကတည်းက 'မဖြစ်နိုင်ဘူး' ဟု သူ့မိန်းမကပြောခဲ့ကြောင်း စသည်ဖြင့် ပြောမဆုံးပေါင်ဖြစ်နေ၏။

သူ ငိုညည်းပြနေသည်ကို ကျွန်တော် ဆယ့်ငါးမိနစ်လုံးလုံး နားထောင် နေသည်။ နောက်ဆုံး ကျွန်တော် သည်းမခံနိုင်တော့။

“ဒီတော့ မောင်ရင် ဘာလုပ်ချင်သလဲ။ ဆက်မလုပ်ချင်တော့တာလား”  
 “ကျွန်တော် အဲဒီလိုမပြောပါဘူး။ ကျွန်တော် ထွက်ပြေးတတ်တဲ့လူစား မဟုတ်ဘူး။ စီမံကိန်းပြီးတဲ့အထိ ဆက်လုပ်မှာပါ”  
 “ဆက်လုပ်နေစရာ ဘာအကြောင်းရှိတော့လို့လဲ။ မောင်ရင့်မှာ ဆက်လုပ်စရာ ဘာမှမရှိတော့ဘူးလို့ မောင်ရင့်ဘာသာမောင်ရင် ကောက်ချက်ချထားပြီ ပဲဟာ”

သည်တော့လည်း သူသည် လက်မြောက်အရှုံးပေးတတ်သူ မဟုတ်ကြောင်း၊ သူ့အား ဆက်ပြီးစွမ်းဆောင်ခွင့် ပေးစေလိုကြောင်း အသည်းအသန် ပြောသည်။ ထို့နောက် သည်စီမံကိန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် သူ့အကဲဖြတ်ချက်အား ကျွန်တော် လက်မခံသည်ကို မကျေမနပ် ပြောနေပြန်သည်။ သူ့အကဲဖြတ်ချက် ဆိုသည်မှာ ရှေ့ဆက်လုပ်စရာ အလုပ်သိပ်မရှိတော့ ဆိုသည့်အချက်ဖြစ်၏။ (စင်စစ် သည်စကားတွေ ပြောနေချိန်အထိ သူ့စွမ်းဆောင်ချက်တွေ တော်တော်လေး အောင်မြင်ခဲ့ကြောင်း သူမသိ။ နောက်ပြီး ဆက်လက်လှုပ်ရှားလျှင် လှုပ်ရှားလို့ ရသည့် အနေအထားများ ရှိနေကြောင်းကိုလည်း သူ မသိ။)

သူသည် သူ့လုပ်ငန်းကို ပြန်ပြီးဆန်းစစ်လေ့လာရာ၌ အပျက်မြင်အစွဲကြီး ဖြင့် လေ့လာသုံးသပ်ခဲ့၏။ သူ့အစွဲကြီး မှန်ကန်ကြောင်း သက်သေထူရန်အတွက် သူ၏ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်မှတ်တမ်းတွေကို ထုတ်ပြန်သည်။ သူ၏ လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ချက်မှတ်တမ်းမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်။

လူချင်းတွေ့ခွင့်ရဖို့ ဆက်သွယ်ခဲ့သည့် ကုမ္ပဏီပေါင်း	၁၇၂
တယ်လီဖုန်းဖြင့် 'ငြင်း' သူပေါင်း	၅၀
အကြောင်းပြန်ဖို့ ကျန်နေသူပေါင်း	၃၆
တွေ့ဆုံဖို့ ချိန်းထားသူပေါင်း	၈၆
ချိန်းဆိုတွေ့ဆုံပြီးသူပေါင်း	၇၃
အလုပ်အပ်သူပေါင်း	၃၁
မျက်နှာချင်းဆိုင် 'ငြင်း' သူပေါင်း	၂၀
စဉ်းစားနေဆဲ	၂၂

ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်း၏ ပုံမှန်စံနှုန်းနှင့် တိုင်းတာလျှင် သူ့စွမ်းဆောင် ချက်သည် ယေဘုယျအားဖြင့် လက်ခံနိုင်သည့်အနေအထား ရှိနိုင်၏။ သူ ထုတ်ပြန် သည့် စာရင်းဇယားများကို ကြည့်လိုက်မှ သူ့ပြဿနာသည် ရှင်းရှင်းကြီး ပေါ်လာ တော့၏။ 'ငြင်းပယ်မှု' များသည် မအောင်မြင်မှုများ ဖြစ်ပြီး 'စဉ်းစားနေဆဲ' များ သည် နောင်တစ်ချိန်တွင် မအောင်မြင်မှုများ ဖြစ်လာမည်ဟု သူမှတ်ယူထားခြင်း။ သူက သစ်ပင်တွေကို သစ်ပင်တွေအဖြစ်သာ မြင်သည်။ သစ်သားတွေဟု မြင်လို့ မရ။ ထင်းတွေဟု မြင်လို့မရ။ သည်တော့ ဇာတ်လမ်းက ဆုံးနေပြီဟု ဆုံးဖြတ်ခဲ့ သည်။

“ဒါ ပွဲပြီးသွားပြီလို့ မောင်ရင် ယူဆတယ်ပေါ့ ဟုတ်လား။ အသွင်းခံရတာ ခုနစ်ဂိုး၊ ကိုယ်သွင်းနိုင်တာ တစ်ဂိုး။ ပွဲပြီးပြီ၊ ဂိုးတိုင်တွေသိမ်းပြီး အိမ်ပြန်ရုံပဲပေါ့”

“မဟုတ်ပါဘူး... မဟုတ်ပါဘူး... ဆရာ့အတွေ့အကြုံမျိုးနဲ့ဆိုရင် ကျွန်တော် လုပ်လို့ကိုင်လို့ရနိုင်မယ့် နည်းလမ်းကလေးတစ်ခုတော့ ရှာပေးနိုင်လိမ့် မယ်လို့ ကျွန်တော် မျှော်လင့်ထားပါတယ်”

ကျွန်တော် သူ့ကို တအံ့တဩကြည့်လိုက်၏။

“မောင်ရင်က ကျုပ်ကို ဘယ်သူများ ထင်နေလို့လဲ။ ဆဗင်ဂါလီလား၊ ဟူဒနီလား၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့လို မျက်လှည့်ဆရာတစ်ယောက်လို့ ထင်နေလို့လား။ မောင်ရင်က ခုပဲ အလုပ်မဖြစ်တော့ဘူးလို့ မောင်ရင် ယူဆထားတဲ့ ဇာတ်ကွက်ကို ခင်းပြတယ်။ နောက်ပြီး ထွက်ပေါက်တစ်ခုရှာပေးဖို့ ပြောပြန်ပြီ။ ဒီတော့ ကျုပ်က ဘာလုပ်ရမှာလဲ”

ထို့နောက်တော့ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် ခေါင်းချင်းဆိုင်ပြီး သူ့ ညည်း တွားချက်တွေ ဘယ်လောက်မှန်မှန်၊ ထိုကိစ္စများကို ကျွန်တော်တို့ ဘာလုပ်လို့ ရမည်လဲ၊ နောက်ပြီး အဖြေရှာဖို့ မလိုလောက်အောင် အသေးအဖွဲ့ဖြစ်နေသလား



ဆိုသည်တို့ကို အကဲဖြတ်ကြ၏။ ပြီးတော့ သူ ယခုအချိန်ထိ ဆောင်ရွက်ထားတာ တွေ ကောင်းမွန်ကြောင်း အကဲဖြတ်ချက်ဖြင့် နိဂုံးချုပ်လိုက်၏။

သူက သူ့ကိုယ်သူ အယုံအကြည်မရှိသော်လည်း သူ့လုပ်ဆောင်ချက်များ ကောင်းမွန်နေကြောင်းကို နောက်ဆုံးအကဲဖြတ်ချက်က ဖော်ထုတ်ပေးလိုက်၏။ နောက်ပြီး သည့်ထက်တိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် ဆောင်ရွက်လို့ရသေးကြောင်း လည်း ပေါ်လွင်လာသည်။ မျက်နှာချင်းဆိုင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပြီး အရောင်းအဝယ် ဖြစ်လာသည့် အရေအတွက်မှာ ၄၂. ၄၇ ရာခိုင်နှုန်းရှိသည်။ သည်အောင်မြင်မှု အတိုင်းအတာက အရမ်းကောင်းနေသည်။ နောက်ပြီး 'စဉ်းစားဆဲ' ဆိုသည်ကို 'ဟင့်အင်'ဟု ငြင်းပယ်ခြင်းအဖြစ် သတ်မှတ်ဖို့မလိုကြောင်း၊ 'ဟင့်အင်'ဟု ငြင်းလိုက် ခြင်းသည်ပင် 'ဝယ်ကောင်းဝယ်မည်'၊ 'လောလောဆယ် မဝယ်သေး'၊ 'နောက်မှ ဝယ်မည်' ဟု ယူဆလို့ရကြောင်း သူ့ကို ရှင်းပြ နားချရသည်။

ကျွန်တော့် အယူအဆ မှန်၊ မမှန်ကို ထိုညနေမှာပင် စမ်းသပ်စစ်ဆေး ကြသည်။ 'စဉ်းစားဆဲ' ကုမ္ပဏီခြောက်ခုကို ကျွန်တော်တို့ ဆက်သွယ်သည်။ သွား တွေ့သည်။ ကုမ္ပဏီလေးခုက အလုပ်အပ်လိုက်ကြသည်။ သည်တော့ သည် တစ်ပတ်အတွင်း သူ့အားထုတ်မှုတွေ အောင်မြင်သည်ဆိုသည့်သဘော။

“တကယ့်ကို ပြောင်မြောက်တာပဲ” အားမန်တွေ ပြန်ပြည့်လာသည့် ကျွန်တော့်လက်ထောက်က နောက်ဆုံးအရောင်းအဝယ်စာချုပ်ကို ကိုင်တွယ်လာ ရင်း ပြောသည်။ “ဆရာရဲ့ ပဉ္စလက်မှော်မျိုး ကျွန်တော့်မှာ ရှိချင်လိုက်တာ”

“ဘာပဉ္စလက်မှော်မှ မရှိဘူး။ ခု အလုပ်ဖြစ်လာတာ ချဉ်းကပ်ပြီး စေ့စပ် ညှိနှိုင်းလို့ ဖြစ်လာတာ။ မောင်ရင်သာ ထိထိရောက်ရောက် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခဲ့ရင် ခုဖြစ်လာတဲ့ အရောင်းအဝယ် လေးခုစလုံး မောင်ရင့်ဘာသာမောင်ရင် လုပ်လို့ ရတာချည်းပဲ”

နောက်ပိုင်း ဆက်ပြီးပြောဖြစ်သော စကားများအရ ကျွန်တော်တင်ပြ သည်မှာ အမှန်တရား ဖြစ်နေကြောင်း ပေါ်လွင်လာသည်။ ယခုသီတင်းပတ် စောစောပိုင်းက ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသည့် ငြင်းပယ်မှုအနည်းငယ်ကို သူက ရှုံးနိမ့်မှုအဖြစ် ယုံကြည်လက်ခံလိုက်ခြင်းဖြစ်၏။

သည်တော့ ကနဦးငြင်းပယ်မှုများနှင့် ရင်ဆိုင်ရပြီဆိုလျှင် သင့်မှာရှိသည့် စွမ်းရည်လက်နက်များ အကုန်ထုတ်သုံးပြီး စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုပြုလုပ်ဖို့ ပြင်ဆင် ထားပါလေ။

**သင်၏ အရောင်းပေါ်လစီများကို ညှိနှိုင်းခြင်း**

သင့်ရောင်းဈေးများ သတ်မှတ်ဖို့ အရောင်းပေါ်လစီများ ချမှတ်ခြင်းမှာ သင့်အခွင့်အရေးဖြစ်၏။ သို့ရာတွင် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု ပြုလုပ်သူတိုင်းအပေါ် ပျော့ ပျောင်းမှုရှိဖို့ ကြိုးစားပါ။ တစ်ခါတစ်ခါ သင့်ကိုယ်သင်ပင် အလျှော့အတင်း လုပ်ရ ပါမည်။

ထိုသို့ အလျှော့အတင်းလုပ်ပြီး ပျော့ပျော့ပျောင်းပျောင်း ဆက်ဆံခြင်း သည် သင်၏ အမြတ်အစွန်းကို ကာကယ်ထားနိုင်သရွေ့ (အမြတ်အစွန်းကို မထိ ခိုက်သရွေ့) ကာလပတ်လုံး ကောင်းပါသည်။

**သင်၏ ငွေသားစီးဆင်းမှုအတွက် ညှိနှိုင်းခြင်း**

သင့်လုပ်ငန်း ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် ငွေသားစီးဆင်းမှု မှန်ကန် မျှတနေရပါမည်။ သို့ဖြစ်ရာ ငွေသားစီးဆင်းမှု မှန်ကန်ရေးအတွက် သင်၏မြီရှင် များရော မြီစားများနှင့်ပါ အမြဲမပြတ် ညှိနှိုင်းနေဖို့ လိုအပ်၏။ ထိုသို့ညှိနှိုင်းရန် အကြွင်းမဲ့ လိုအပ်ကြောင်း စွဲမှတ်ထားပါ။

ထိုသို့ ညှိနှိုင်းမှုမပြုလျှင် သင်၏ငွေသားစီးဆင်းမှုသည် သင့်ဖောက်သည် များနှင့် ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများ ပြုသမျှနုရမည့်အခြေမျိုး ဆိုက်သွားမည်။ ငွေသား စီးဆင်းမှုကို ထိန်းချုပ်မှုနည်းပါလျှင် ရေရှည်တွင် လုပ်ငန်းပျက်စီးဖို့ အလားအလာ များနေပြီဖြစ်၏။

**မဟာဗျူဟာဖြင့် အောင်မြင်မှုရယူခြင်း**

သင် အားထုတ်လုပ်ကိုင်သမျှ လုပ်ငန်းအားလုံးအတွက် မိမိ၏ ကိုယ်ပိုင် မဟာဗျူဟာများ ချမှတ်ရပါမည်။ ၎င်းအလေ့အကျင့် ခိုင်မာဖွံ့ဖြိုးလာလျှင် သင်၏ လုပ်ငန်းသစ် အောင်မြင်ဖို့ သေချာပါလိမ့်မည်။ ထိုမျှမက အောင်မြင်မှုအရသာကို အနှေးအမြန်ခံစားရပါမည်။ သင်၏လုပ်ငန်းသစ် အောင်မြင်ဖို့ သေချာပါလိမ့်မည်။ ထိုမျှမက အောင်မြင်မှုအရသာကို မနှေးအမြန် ခံစားရပါမည်။ သင် ဖော်ဆောင် လေ့ကျင့်ရမည်မှာ အရာရာတိုင်းအတွက် သင့် ကိုယ်ပိုင်မဟာဗျူဟာများဖြစ်၏။

**သင့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို အကျိုးရှိရှိအသုံးပြုခြင်း**

သင့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းသည် မဟာဗျူဟာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း ပထမ ခြေလှမ်း ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းက ရှင်းလင်းဖော်ပြနေသည်မှာ -

- သင့် စိတ်ကူး အကြံဉာဏ်တွေက ဘာတွေလဲ၊
  - လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် ဘယ်လို အထောက်အကူ ပြုသလဲ၊
  - လိုအပ်သော ဘဏ္ဍာငွေ ရှာဖွေရေးကို ဘယ်လိုပြုလုပ်မည်လဲ၊
  - ဘဏ္ဍာငွေရရှိသောအခါ ဘာတွေလုပ်မည်လဲ၊
  - ဘယ်အဆင့်ထိ အကျိုးအမြတ်ရအောင်လုပ်ဖို့ မျှော်မှန်းထားသလဲ၊
  - သင့်လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုဈေးကွက်ဖော်မည်လဲ။
- နောက်ပြီး အောင်မြင်သောကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်ရေးအတွက် အခြား အရေးပါ အရာရောက်သော လုပ်နည်းကိုင်နည်းမူဟန်များပါ ပါဝင်၏။
- သင့်လုပ်ငန်း စတင်လည်ပတ်ပြီး ထူထူထောင်ထောင် ဖြစ်လာသည်နှင့် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို ဖုန်အထပ်ထပ်ထက်လောက်အောင် ပစ်မထားပါနှင့်။ ပုံမှန် ပြန်ဆန်းစစ်ပြီး လက်ရှိအခြေအနေများနှင့်ကိုက်ညီအောင် ပြုပြင်သည့် အကျင့် လုပ်ပါ။

သည်စီမံကိန်းသည် သင့် မဟာဗျူဟာစီမံကိန်းအတွက် အဓိကကျတော့ စာတမ်းဖြစ်၏။ သင့်လုပ်ငန်း တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာသည်နှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ် အောင် အကြောင်းအရာများကို ပြုပြင်ပါ။ ကောင်းသည်ထက်ကောင်းအောင် အချောကိုင်ပါ။ နှစ်ကုန်အထိ မစောင့်ပါနှင့်။ သုံးလပတ်ကုန်အောင်ပင် မစောင့် ပါနှင့်။ တစ်လတစ်ကြိမ် လကုန်ရက်တိုင်း ပြုပြင်မွမ်းမံပါ။ ထိုသို့ မလုပ်နိုင်လောက် အောင် အလုပ်များနေလျှင် သင်၏ တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်ကို တာဝန်ပေးပါ။

**အရာရာအတွက် မဟာဗျူဟာတစ်ရပ် ဖော်ဆောင်ခြင်း**

ကျွန်တော်၏ ကိုယ်ပိုင်ဘဝမှာဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်ငန်းဘဝမှာဖြစ်ဖြစ် မိမိ တာဝန်ယူထားသည့်ကိစ္စ အောင်မြင်ရေးအတွက် စာရွက်ပေါ်မှာ မဟာဗျူဟာချရေး သည့် အကျင့်ကို ရခဲ့သည်မှာကြာပြီ။ ထိုသို့ မဟာဗျူဟာ မချမှတ်ရသေးလျှင် ဘယ်အလုပ်ကိုမျှ ကျွန်တော် လက်မခံ၊ တာဝန်မယူခဲ့။

စနစ်တကျရေးဆွဲထားသော မဟာဗျူဟာများသည် ထက်ထက်မြက် မြက် ဆောင်ရွက်နိုင်ရေးအတွက် အလွန်အရေးပါ၏။

မိမိတာဝန်ယူထားသည့် ဘယ်လိုကိစ္စမျိုးမှာမဆို မိမိ၏ ဦးတည်ချက် ဘာလဲဆိုတာကို မဟာဗျူဟာက ဖော်ပြ၏။ သင်၏ အဆုံးစွန်ရည်မှန်းချက်က ဘာလဲ၊ ခဲရာခဲဆစ် အကျဉ်းအကျပ်အနေအထားများတွင် ဘာလုပ်ရမည်ဆိုသည်

တို့ကို ဖော်ပြ၏။ မဟာဗျူဟာများက သင်သွားလိုရာသို့ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ရောက် အောင် အထောက်အကူပေး၏။

အရာရာတိုင်းအတွက် မဟာဗျူဟာတွေတဲ့လား။ ဒါတွေလုပ်ဖို့ အချိန် နှင့် အားထုတ်မှုတွေ အရမ်းလိုမှာပေါ့။  
လုံးဝမဟုတ်ပါ။

မဟာဗျူဟာကို စိတ်ထဲမှာ မိမိရရဆုပ်ဖမ်းမိပြီဆိုလျှင် ၎င်းဗျူဟာများကို စာအိတ်ကျောဘက်မှာ ရေးချလို့ရ၏။ သတင်းစာပေါ်ရှိ နေရာလွတ်ကလေးမှာ ရေးချလို့ရ၏။ သို့မဟုတ် (ကျွန်တော် မကြာမကြာလုပ်သလို) ငွေရပြေစာများ၏ ကျောဘက်မှာလည်း ရေးချလို့ရ၏။

**ခဲရာခဲဆစ်အနေအထားများအတွက် မဟာဗျူဟာများ**

အတိမ်းအစောင်းမခံသော ခဲရာခဲဆစ် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုမျိုးနှင့် ကြုံရပြီ ဆိုလျှင် ၎င်းအနေအထားကို ထိထိရောက်ရောက်ဖြေရှင်းဖို့ ဂရုတစိုက် ချမှတ် ထားသည့် သင့်ကိုယ်ပိုင်မဟာဗျူဟာကို အသုံးပြုပါ။ အဖြေသည် သင့်ခေါင်းထဲမှာ ရှိနေပြီဟု သင် ထင်ကောင်းထင်မည်။ သို့သော် ၎င်းအဖြေကို စာရွက်ပေါ်မှာ တေးမှတ်ထားဖို့ ပျက်ကွက်လျှင် သင် စိတ်ဒုက္ခရောက်ရပါလိမ့်မည်။ ဖြစ်နိုင်ခြေ ရှိသည့် အလားအလာမှာ တစ်ဖက်လူက သူ့လက်ဆွဲအိတ် ဖောင်းဖောင်းကြီးထဲမှ အလွယ်တကူ ထုတ်ယူလို့ရသည့် လျှို့ဝှက်မဟာဗျူဟာ စာရွက်တစ်ရွက်ပါကောင်း ပါလာပေမည်။

စာရေးစက္ကူတစ်ရွက်ပေါ်တွင် ထိရောက်သော မဟာဗျူဟာတစ်ရပ် ချရေးမည်ဆိုလျှင် ဘာတွေရေးမည်လဲ။

အရေးကြီး ထိရောက်သော အချက်တွေလောက်ဆို လုံလောက်ပါပြီ။ သို့သော် ရည်ညွှန်းချက်၊ အပြန်အလှန်ရည်ညွှန်းချက် စသည်ဖြင့် အရေးအကြောင်း ဆိုလျှင် အသုံးပြုရမည့်အချက်အလက်များကို စေ့စေ့စပ်စပ် ရေးမှတ်ထားပါ။

အရေးတကြီး အပြန်အလှန်ဆွေးနွေးရမည့်အချိန်တွင် ကိုယ်က ဖိုင်တွဲ တွေလှန်ပြီး ဝှက်ဖဲကို ဟိုရွာ၊ သည်ရွာ လုပ်နေရလျှင် သင့်ဘက်က အကာ အကွယ်မဲ့ဖြစ်ချိန်တွေ သိပ်များသွားပါလိမ့်မည်။

**အစည်းအဝေးများကို ထိန်းချုပ်ရန် မဟာဗျူဟာများ**

မိမိဘက်က ထိန်းချုပ်ရေးမဟာဗျူဟာတစ်ရပ် မချမှတ်ရသေးဘဲ ဘယ်

PDF Creator KKT

သူနှင့်မျှ ဘယ်လို အစည်းအဝေးမျိုးမျှ မထိုင်ပါနှင့်။ သင် ထိုသို့ပြင်ဆင်မထားလျှင် အစည်းအဝေးထဲတွင် လူးလှိမ့်နေအောင် ခံနေလိမ့်မည်။ တစ်ဖက်သား၏ နင်းချေခြင်းကို ခံရလိမ့်မည်။

တစ်စုံတစ်ဦးက 'အစည်းအဝေး' ဆိုသော စကားလုံးကို ပြောလိုက်သည်နှင့် ကျွန်တော့် သိစိတ်တွင် ဖျောက်မရအောင် စွဲထင်နေသည့် မဟာဗျူဟာစာရင်းကို ခလုတ်နှိပ်ပြီး မြင်ယောင်ကြည့်လိုက်ပါသည်။ (သို့သော် မေ့လျော့နေသည့်အခါမျိုးတွင် ပြန်ကြည့်လိုရအောင် စာဖြင့်ရေးထားသည့် မဟာဗျူဟာလည်း အိတ်ထဲမှာ အမြဲရှိ၏။) ကျွန်တော် တေးမှတ်ထားသည့် အချက်များမှာ-

- အစည်းအဝေးကို ဘယ်သူက ခေါ်တာလဲ၊
  - ဘာကြောင့် ခေါ်တာလဲ၊
  - ငါ သိမထားသည် ဖုံးကွယ်အစီအစဉ်တစ်ခု ရှိနေသလား၊
  - သည်အစည်းအဝေးကို ထိုင်လျှင် ငါ့အတွက် ဘာအကျိုးအမြတ်ရှိမလဲ၊
  - သည်အစည်းဝေးမှ အကောင်းဆုံးမျှော်လင့်လို့ရတာ ဘာရှိသလဲ၊
  - ဘာတွေ ဘယ်လောက်ရလျှင် ငါ သဘောတူကျေနပ်မည်လဲ
- စသည်တို့ ဖြစ်၏။ သံသယသံတွေ လွှမ်းနေပါသလား။ သို့ပေမယ့် သည်လို ပင်ဆင်ထားခြင်းက အစည်းအဝေးမထိုင်မီ အချက်အလက်တွေ ရနိုင်သမျှ စုစည်းပြီးသား ဖြစ်သွားပါသည်။ သည်လို ကျင့်ကြံခြင်းအားဖြင့် အစည်းအဝေးကို ထိန်းချုပ်သူမှာ သင်ဖြစ်လာဖို့ အလားအလာများ၏။

**အောင်မြင်ရေးအတွက် မဟာဗျူဟာ**

သင့် လုပ်ငန်းဆောင်တာများကို ပြေးလွှားလှုပ်ရှားရင်း တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ဖြစ်ပေါ်ရရှိလာသည့် မဟာဗျူဟာတိုင်းသည် အခြေခံအားဖြင့် အောင်မြင်ရေး မဟာဗျူဟာတစ်ခု ဖြစ်နေပါမည်။ သို့မဟုတ်ပါက မဟာဗျူဟာတွေ ချမှတ်နေခြင်းမှာ အဓိပ္ပာယ်ရှိမည်မဟုတ်။ တစ်နည်းဆိုရသော် သင့်မဟာဗျူဟာများသည်-

- အပြုသဘောဆောင်သည့်အမြင် ရှိရမည်၊
- ပြဿနာဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည့် အတွေးအမြင်များကို ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ ဆန်းသစ်ရမည်၊
- နိဂုံးချုပ်ကောက်ချက်များ ချနိုင်ရမည်။
- ရွေးချယ်ခွင့်များ ဖော်ထုတ်နိုင်ရမည်၊
- ကနဦးဆောင်ရွက်ချက်ကို အဆိုပြုနိုင်ရမည်။

ဤကျင့်ထုံးကို စွဲစွဲမြဲမြဲကျင့်ကြံပါ။ ထိုအခါ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ပြေးပြေးလွှားလွှား အလုပ်ကိစ္စများဆောင်ရွက်ရင်း မဟာဗျူဟာချမှတ်တတ်သည့် အရည်အချင်းကို အလိုလိုရလာပါလိမ့်မည်။ အောင်မြင်မှုများကလည်း အနှေးထက် အမြန် သင့်ထံရောက်လာကြပါလိမ့်မည်။

**ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် မဟာဗျူဟာများ**

စီးပွားရေးလောကတွင် နှစ်ပေါင်းများစွာ အောင်မြင်ခဲ့သော ကုမ္ပဏီကြီးများပင်လျှင် ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် မဟာဗျူဟာတစ်ရပ် မဖြစ်မနေချမှတ်ရသည့် အခြေအနေမျိုးနှင့် ရုတ်တရက်ကြုံရတတ်၏။ ကြိုတင်ခန့်မှန်းလို့မရသည့် အခြေအနေအမျိုးမျိုးကြောင့် သည်ဖြစ်ရပ်မျိုးနှင့် ကြုံရတတ်၏။ ဈေးကွက်ပျောက်သွားခြင်း၊ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း ခေတ်မမီတော့ခြင်း၊ ဈေးနှုန်းစစ်ပွဲများ စသည်ဖြင့်။

အစဦးပိုင်းတွင် သည်အဖြစ်မျိုးနှင့် သင် ရင်ဆိုင်ရဖို့ အလားအလာ သိပ်မရှိ။ သို့သော် တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်ကြီးပွားလာသောအခါတွင်မူ သည်အဖြစ်မျိုးနှင့် ကြုံရနိုင်သည်ဟု ခံယူထားပါ။ သည်လိုဖြစ်လာလျှင် ရင်ဆိုင်ဖို့ ပြင်ဆင်ထားပါ။

**လုပ်ငန်းသစ်စမ်းသပ်ရန် မဟာဗျူဟာများ**

လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို အချိန်ပိုင်း စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်ကြည့်ရန် မဟာဗျူဟာ ချမှတ်ဖို့ကိုမူ ကျွန်တော် ခပ်ပေါ့ပေါ့မထောက်ခံချင်ပါ။ မည်သို့ဖြစ်စေ မကြာသေးသောကာလက မိတ်ဆွေတစ်ဦးအတွက် ထိုအလုပ်မျိုး ကျွန်တော် လုပ်ပေးခဲ့၏။ ထို့ကြောင့် သည်ကဏ္ဍတွင် အနည်းအကျဉ်း ဖော်ပြပါမည်။

သင့်လုပ်ငန်းကို ကြိုတင်စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်ကြည့်ခြင်းသည် မှားသည်ဟု မဆိုနိုင်ပါ။ တစ်ခုတော့ရှိသည်။ ထိုသို့လုပ်ကိုင်ခြင်းသည် သင်စားဖို့ ပေါင်မုန့်နှင့် ထောပတ် ပြင်ဆင်ခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် ပေါင်မုန့်ထောပတ်သုတ်ပေါ်တွင် မလိုင်မပါသည့် အနေအထားမျိုးဟု သဘောထားနိုင်ရပါမည်။

စမ်းသပ်လုပ်ငန်းကို မလုပ်ဆောင်မီ သင့်စိတ်ထဲစွဲထားရမည့် အချက်အချို့ကို အောက်တွင် ဖော်ပြထားပါသည်။

- သင့်လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို လိုအပ်သလို အချောကိုင်ပါ။
- အပေါင်ပစ္စည်းပြုပြီး ဘဏ်မှချေးငွေမှအပ ပြင်ပငွေကြေးထည့်ဝင်မှုကို လက်မခံပါနှင့်။

အောက်ပါလုပ်ငန်းများကို အချိန်ပြည့်လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်ကိုင်နေသလို သဘောထားပြီး ဆောင်ရွက်ပါ။

- လုပ်ငန်းပုံရိပ်ဖော်ခြင်း၊
- ဈေးကွက်သုတေသနပြုခြင်း၊
- ဈေးနှုန်းပေါ်လစီ ချမှတ်ခြင်း၊
- ဈေးကွက်ဖော်စီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း၊
- အရောင်းမဟာဗျူဟာချမှတ်ခြင်းတို့ဖြစ်၏။

အချိန်ပိုင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုကို နေအိမ်မှာ ရုံးဖွင့်ပြီး စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်ဖို့ အပြန်ပြန်အလှန်လှန် စဉ်းစားပါ။ ထိုသို့ပြုလုပ်ခြင်းကို ဘဏ်က ကြိုက် မည်မဟုတ်သလို ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများနှင့် ဖောက်သည်များကလည်း သဘော တွေ့မည်မဟုတ်။ အကောင်းဆုံးကတော့ အသိအမှတ်ပြု စီးပွားရေးအဆောက်အအုံတစ်ခုတွင် ယာယီအခြေစိုက် ရုံးခန်းဖွင့်ထား ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

**ကြောက်စိတ်ဝင်ခြင်း**

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်လုပ်ကိုင်ရန် သင် ကျွမ်းဝင်ရင်းနှီးခြင်း မရှိသော လမ်းများပေါ်တွင် လျှောက်လှမ်းသောအခါ ကြောက်စိတ်များ မကြာ မကြာ ပေါ်လာတတ်သည်မှာ သဘာဝကျပါသည်။ သို့သော် ကြောက်စိတ်ဆိုသည်မှာ စိတ်ခံစားချက်တစ်ရပ်သာ ဖြစ်၏။ ကြောက်စိတ်အကြောင်း သဘောပေါက် နား လည်ပြီး ကြောက်စိတ်ကို အသုံးချနိုင်လျှင် ကြောက်စိတ်က သင့်ကို အကျိုးပြု နိုင်၏။

**ရင်တလှုပ်လှုပ် ခုန်ရခြင်း**

သင့်မှာ စိတ်ကူးကောင်းကောင်းကလေး ရထားပြီ။ ပြောင်မြောက်သော စီမံကိန်းတစ်ခု ပြုစုထားပြီ။ သင့်စီမံကိန်းက ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများကို ခေါ် လာပြီးပြီ။ သင့်ကိုယ်ပိုင် ကုမ္ပဏီကို စတင်ဖွင့်လှစ်လိုက်ပြီ။ ယခု ပထမဆုံးနေ့တွင် သင်၏ စားပွဲသစ်ကြီး (တစ်ပတ်ရစ်)တွင် အခဲသားထိုင်ပြီး သင့် လုပ်ငန်းအင်ပါ ယာကြီးကို အကဲခတ်လေ့လာနေသည်။

ယခုလောလောဆယ် သင် ဘယ်လိုခံစားနေရသလဲ။

ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်မှာ ရင်တလှုပ်လှုပ်ခုန်ပြီး အကြောက်ကြီး ကြောက်

နေနိုင်သည်။ သည်လိုခံစားရသည့်အတွက် အထိတ်တလန့် မဖြစ်ပါနှင့်။ ဤကား စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏ အတွေ့အကြုံတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းသာဖြစ်၏။

သည်ကြောက်စိတ်တွေပျောက်သွားအောင် ဖြေရှင်းနည်းမှာ သင့်စားပွဲ ဆီက ထပါ။ ရုံးခန်းပြင်ပသို့ ထွက်ပြီး လူပေါင်းများစွာနှင့် တွေ့ဆုံကာ ရောင်းသည် အလုပ်ကို စတင်လုပ်ပါ။ သင့်ထံသို့ တယ်လီဖုန်းခေါ်သံတွေ ဝင်လာခြင်း၊ ကုမ္ပဏီ ဖွင့်ပြီး မကြာမီမှာပင် အလုပ်အပ်သူတွေရှိလာခြင်းလောက် ကြည်နူးစရာကောင်း တာ မရှိပါ။ သည်တော့ စာရွက်စာတမ်းအလုပ်တွေကို တတ်နိုင်သလောက် သင့် တွဲဖက်ကို လွှဲပေးထားပါ။

ရင်တလှုပ်လှုပ်ခုန်ပြီး ကြောက်စိတ်တွေဝင်လာတိုင်း အထက်မှာဖော်ပြ ထားသည့် ကျင့်စဉ်အတိုင်း ကျင့်ကြံအားထုတ်ပါ။

**ကြောက်စိတ်၏ ကောင်းသည့်အပိုင်း**

ကြောက်စိတ်ကို သည်အတိုင်းလွတ်ထားလိုက်လျှင် မဆိုစလောက်သော ကြောက်စိတ်ကလေးက စိုးရိမ်စိတ်အဖြစ်သို့ လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲသွားသည်။ တစ်ဖန် စိုးရိမ်စိတ်က အထိတ်တလန့်ဖြစ်ခြင်းသို့ ပြောင်းလဲသွားသည်။

ကြောက်စိတ်များ ဖြစ်ပေါ်လာလျှင် ကြောက်စိတ်ဝင်နေပြီ ဖြစ်ကြောင်း အသိအမှတ်ပြုပါ။ ၎င်းကြောက်စိတ်များကို စေ့စေ့စပ်စပ်လေ့လာပါ။ ပိုင်းစိတ် ခွဲခြားကြည့်ပါ။ ၎င်း ကြောက်စိတ်များသည် အကြောင်းအရာနှစ်မျိုးအနက် တစ်မျိုးနှင့် ဆက်နွယ်ပတ်သက်နေကြောင်း တွေ့ရလိမ့်မည်။ သင် တစ်စုံတစ်ခု လုပ်လို့ရသည့် အကြောင်းအရာများနှင့် သင် ဘာမျှလုပ်လို့မရသည့် အကြောင်း အရာများ ဖြစ်၏။

ဒုတိယအကြောင်းအရာမျိုးကို မေ့ပစ်လိုက်ပါ။ အခြေအနေကောင်းလာ အောင် သင် တစ်စုံတစ်ခုလုပ်လို့ရမည့် အကြောင်းအရာများကို အာရုံစိုက်လိုက် ပါ။

ဤကား ကြောက်စိတ်၏ ကောင်းသည့်အပိုင်းဖြစ်၏။ ကြောက်စိတ်ကို အမြဲတမ်း အသုံးချပါ။ ထိုအခါ သင့်မှာ ကြောက်စရာ ဘာမျှရှိတော့မည်မဟုတ်။ ၁၉၄၀ ပြည့်နှစ်များစောစောပိုင်း စီးပွားရေးကပ်ဆိုးကြီး အဆိုးဆုံးအဆင့်သို့ ရောက်နေချိန်တွင် သမ္မတကြီးရုစဉဲက အမေရိကန်ပြည်သူများကို ဉာဏ်အမြော် အမြင်ကြီးသည့် စကားတစ်ခွန်းဖြင့် သတိပေးဆုံးမခဲ့၏။

“ကျုပ်တို့မှာ ကြောက်စိတ်လောက် ကြောက်စရာကောင်းတာ မရှိဘူး”

သူပြောတာ မှန်သည်။ မှန်ကြောင်း သူက သက်သေထူခဲ့သည်။ သို့ဖြင့် ယုံကြည်စိတ်ချမှုတွေ တဖြည်းဖြည်းပြန်ရခဲ့သည်။

**ပြဿနာဖြစ်ခြေများကို အာရုံစိုက်ခြင်း**

ကြောက်စိတ်ဝင်လာပြီဆိုသည်နှင့် ပြဿနာများကို အာရုံစိုက်လေ့လာ ဆန်းစစ်သည့်အကျင့် လုပ်ပါ။ သင်သည် ပြဿနာများကို ယုံကြည်စိတ်ချမှုအပြည့်ဖြင့် အာရုံစိုက်ဆန်းစစ်ရုံသာမဟုတ်ဘဲ ၎င်းပြဿနာများကို ကြောက်စိတ်ကင်းစွာနှင့် အောင်မြင်စွာ ဖြေရှင်းနေကြောင်း များမကြာမီ တွေ့လာရမည်ဖြစ်၏။

**အဟန့်အတားများကို ကျော်လွှားခြင်း**

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအဖြစ် သင်လျှောက်သည့်လမ်းတွင် တစ်နည်း မဟုတ် တစ်နည်းဖြင့် ကျော်လွှားလို့မရသော အခက်အခဲ အဟန့်အတားဆိုလို့ အလွန်နည်းပါသည်။

အစပထမပိုင်းမှာတော့ ခြတောင်ပိုများသည် တောင်ကြီးများနယ် ဖြစ် နေနိုင်၏။ ထိုသို့ ခံစားလာရပြီဆိုလျှင် သင့်စားပွဲမှာ ထိုင်ပါ။ ပြဿနာကို ပိုင်းစိတ် လေ့လာကြည့်ပါ။ သင် ဆောင်ရွက်လို့ရတာတွေကို ဆောင်ရွက်ပါ။ သင် ဘယ် လိုမျှ ဆောင်ရွက်လို့မရတာတွေကို မေ့ပစ်လိုက်ပါ။

**ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်မှုရရှိစေမည့် ရွှေစည်းကမ်း**

သင်၏ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်မှုသည် သင် စတင်လုပ် ဆောင်ရန် စီစဉ်နေသည့် ကုမ္ပဏီသစ်အတွက် အဖိုးတန်ဆုံးအရည်အချင်း ဖြစ်၏။ ၎င်းအရည်အချင်းသည် လုပ်ငန်းအစပိုင်းမှာသာမဟုတ်၊ နောင်မှာလည်း အမြဲတမ်း တန်ဖိုးရှိ အသုံးဝင်နေမည်ဖြစ်၏။ အဆိုပါ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ အရည်အချင်းသည် သင် စိုက်ထုတ်ထည့်ဝင်သည့် ငွေကြေးအားလုံးထက် တန်ဖိုးရှိ၏။ သင့်လုပ်ငန်း လည်ပတ်လို့ရအောင် အလုပ်အပ်အော်ဒါပေါင်း ၁၀၀ ထက်လည်း အရေးကြီး၏။

လုပ်ငန်းဆိုင်ရာဆက်ဆံမှု အားလုံးတွင် သင်၏ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်မှုကို ထိန်းထားပါ။ အပွန်းအပဲ့ မခံပါနှင့်။ သင် လုပ်မည်ဟု ပြောထားသည့်ကိစ္စကို သင့်အား ထိခိုက်စေနိုင်သည့်တိုင် လုပ်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။

သင် ပြုလုပ်လိုက်သည့် အမှားတစ်ခုသည် သူတစ်ပါးအား ထိခိုက်နစ်နာ

စေသည်ဆိုလျှင် ချက်ချင်းဝန်ခံပါ။ ချက်ချင်းတောင်းပန်ပါ။ ထို့နောက် ၎င်းအမှား ကိုပြင်ဖို့ အစွမ်းကုန်အားထုတ်ပါ။

**သင့်ကိုယ်သင် ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်း**

တခြားအရာအားလုံးထက် အရေးကြီးသည်မှာ သင့်ကိုယ်သင် ရိုးသား ဖြောင့်မတ်ဖို့ပင် ဖြစ်၏။ ကိစ္စအဝဝ အဆင်မပြေ၊ မချောမွေ့သော်လည်း အဆင် ပြေ ချောမွေ့နေသည်ဟု သင့်ကိုယ်သင် လှည့်စားရတာ လွယ်ပါသည်။ ပြဿနာ တွေ ပေါ်လာပြီဆိုသည်နှင့် ၎င်း ပြဿနာအားလုံးကို အာရုံစိုက် လေ့လာဆန်းစစ်ပါ။ ပြီးတော့ သတ္တိရှိရှိ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်မှုအပြည့်ဖြင့် ဖြေရှင်းပါ။

စီးပွားရေးလောက၏ အောင်မြင်ရေးလျှို့ဝှက်ချက်မှာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်မှု ဖြစ်၏။ အစစအရာရာသည် လက်တွေ့ကျင့်သုံးမှုအပေါ် မူတည်သည်။ ထိုအချက်ကို မေ့ပါနှင့်။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (က)။ ပေါ်လာက တွမ်ကို သတိပေးခြင်း**

တွမ်နှင့် ပေါ်လာတို့၏ အကောင်အထည်ဖော်မှုသည် နောက်ဆုံးအဆင့် သို့ ရောက်နေပြီ။ ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍမှ ငွေကြေးထည့်ဝင်ရင်းနှီးဖို့ အသင့်ဖြစ်နေပြီ။ သူတို့နှစ်ဦး၏ ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုကြောင့် ဖော်ရွေသော ဘဏ်မန်နေဂျာတစ်ဦး က တွမ်၏ အသက်အာမခံစာချုပ်ကို အပေါင်ထားပြီး ပေါင် ၅၀၀၀ ပိုထုတ်ငွေ ကို ခွင့်ပြုထားသည်။

သူတို့လုပ်ငန်းက စတင်လှုပ်ရှားနေပြီ။ အကောင်းဆုံးတွေ ဖြစ်လာဖို့ပဲ ရှိတော့သည်။ စတင်လည်ပတ်ပြီး သီတင်းပတ်ခြောက်ပတ်အကြာတွင် တွမ်နှင့် ပေါ်လာက သူတို့၏ လုပ်ငန်းကို အဝေးမှခွာကြည့်သည်။ ယနေ့အထိ သူတို့၏ လုပ်ဆောင်ချက်များကို ဝေဖန်ဆန်းစစ်ကြသည်။

ခြုံငုံကြည့်လျှင် တော်တော်ကြီးကျေနပ်စရာကောင်းသည်။ အလုပ်လက် ခံစာအုပ်ထဲတွင် အော်ဒါတွေ ပြည့်ပြည့်လာပြီ။ ပထမပိုင်းတွင် ပြီးမြောက်သွားသည့် အလုပ်များနှင့် ပတ်သက်၍ အလုပ်ရှင်များက နှစ်သက်ကျေနပ်ကြသည်။ ချီးကျူး ကြသည်။ စက်ပိုင်းဆိုင်ရာ ချွတ်ယွင်းမှု၊ ပျက်စီးမှုတွေလည်း မရှိ။

သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ပေါ်လာက တွမ်အား ယခုထက်ပိုပြီး သတိထားဖို့ တိုက်တွန်းသည်။ အလုပ်တစ်ခုချင်းအလိုက် စရိတ်စကတွက်ချက်ခြင်းကို ယခု ထက်ပိုပြီး ဂရုတစိုက်နှင့် အသေးစိတ်တွက်ချက်ရမည်။ ယခု ထိုသို့မတွက်ခဲ့သည့်

အတွက် သူတို့ မြတ်နိုင်ခြေရှိသလောက် မမြတ်ဟု ထောက်ပြလေသည်။

**သာဓကဖြစ်ရပ်များ (၁)။ ပေါလ်၏ ဖော်တော်ကားကြီး လိမ့်နေပြီ**

အလုပ်တွေချည်း ကျုံးလုပ်နေပြီး ပျော်စရာ ရွှင်စရာမရှိတော့ ပေါလ် တစ်ယောက် ရေနစ်သူလို မွန်းကျပ်နေပြီ။

“ကိုယ်တို့ နည်းနည်းပါးပါး အနားယူကြရအောင် ဟေဇယ်။ ကိုယ်တို့ရဲ့ ဖော်တော်ကားကြီးနဲ့ ရက်အနည်းငယ်လောက် ခွဲပြီးနေကြရအောင်။ ခုဆို ကိုယ်တို့ အပန်းဖြေလို့ ရလောက်ပါပြီ”

ဟုတ်သည်။ သူတို့ အနားယူမည်ဆိုလျှင် အနားယူလို့ရနေပြီ။ သည် တော့ ဟေဇယ်ကလည်း သဘောတူလိုက်သည်။

ထိုညမှာပင် ဟေဇယ်ဖခင်ကို ပြောပြကြသည်။ သူတို့နှစ်ယောက် အပန်း ဖြေခရီး ထွက်နေချိန်တွင် လူစားဝင်ပေးဖို့ အဘိုးကြီးက သဘောတူသည်။

လုပ်ငန်းက အောင်မြင်နေပြီ။ အကျိုးအမြတ်လည်း ရနေပြီ။ သည်တော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို ကိုယ်တိုင်ရုန်းကန်လှုပ်ရှားခြင်းသည် အရေးကြီးသလို အနား ယူခြင်းသည်လည်း အရေးကြီးကြောင်း လူငယ်လုပ်ငန်းရှင်နှစ်ဦး သဘောပေါက်လာ လေပြီ။

**ကိုလင်းနှင့် ဂျွန်အတွက် စီးပွားရေးစနစ်ပွင့်ခြင်း**

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ရန်ပုံငွေအဖွဲ့ ရုံးခန်းတွင် သူတို့၏ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု အခြေအနေကို ဝေဖန်သုံးသပ်ပြီးပြန်လာသော ဂျွန်နှင့် ကိုလင်း ဘီယာတစ်ယောက် တစ်ဘူးစီသောက်ရင်း အပန်းဖြေနေကြသည်။

“ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖြစ်ထွန်းနေတာ ကြည့်ပြီး လုပ်ငန်း ဖော်ဆောင်ရေး အရာရှိတွေ တော်တော်ကျေနပ်နေပုံရတယ်ဗျ” ဟု ကိုလင်းက ပြောသည်။

“ဟုတ်တယ်။ နောက်ထပ် ရနိုင်ခြေရှိတဲ့ ကန်ထရိုက်အသစ်တွေအတွက် ကျွန်တော်တို့ကို မိတ်ဆက်ပေးဖို့တောင် မပြောတော့ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ဒီနှုန်း အတိုင်း ဆက်သွားရင် ကျွန်တော်တို့ အမြတ်ခွန်ဆောင်ရတဲ့ အနေအထားကို ပြန်ရောက်သွားလိမ့်မယ်”

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ၁။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်ဘဝတွင် ဘယ်အချိန်ဘယ်အခါမျိုး၌ ရင်တလှုပ်လှုပ် ခုန်ခြင်းကို ပထမဆုံး ခံစားရမည်လဲ။ ထိုသို့ဖြစ်လာလျှင် သင် ဘာလုပ် မည်လဲ။
- ၂။ ကြောက်စိတ်ဝင်ခြင်းကို ဘယ်လို အကျိုးရှိရှိ အသုံးချနိုင်မည်လဲ။
- ၃။ ကြိုတင်မှန်းဆလို့မရသည့် ပြဿနာဖြစ်ခြေများကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ် မည်လဲ။
- ၄။ စီးပွားရေးလောကတွင် သင်၏ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ ဖြောင့်မတ် မှန်ကန် ခြင်းကို ဘယ်လောက်အထိ တန်ဖိုးထားမည်လဲ။
- ၅။ သင့်အမှားများကို ဝန်ခံရာ၌ သင် ဘယ်လောက်ထိ စိတ်အေးချမ်းသာ ဝန်ခံနိုင်စွမ်းရှိသလဲ။
- ၆။ သင့် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ရာ၌ သင့်အား စိုးရိမ် သောက ဖြစ်စေသည်ဟုယူဆသော အကြောင်းအရာအားလုံးကို စာဖြင့် ချရေးပါ။ အကြောင်းအရာ တစ်ခုချင်းကို စေ့စေ့စပ်စပ် အသေးစိတ် ဆန်းစစ်ကြည့်ပါ။ ဤ ကျင့်စဉ်ကို စိတ်တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်ထားပြီး အချိန် ပေး လေ့ကျင့်ပါ။ ထိုအခါ ၎င်းပြဿနာများအကြောင်း ဘယ်သန့်မှ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးခြင်းမပြုရဘဲ အဖြေတွေ ရလာပါလိမ့်မည်။ လက်သင့်ခံ နိုင်လောက်သောအဖြေ ထွက်မလာသည့်ကိစ္စများကို ခဏဘေးဖယ်ထား လိုက်ပါ။ ထို့နောက် နောက်တစ်နည်းဖြင့် လှည့်ပတ်စဉ်းစားပါ။ သို့ မဟုတ်ပါကလည်း ပညာရှင်တစ်ဦးဦးထံမှ အကြံဉာဏ် တောင်းခံပါ။



### အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်သို့ အရောက်လှမ်းခြင်း

သင်တိုးတက်မှု အရှိန်အဟုန်မြင့်ရေးနှင့် အောင်မြင်မှု ပန်းတိုင်သို့ အရောက်လှမ်းရေးအတွက် သင်လုပ်ဆောင်လို့ရတာတွေ ရှိ၏။

ထိုသို့လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် လိုအပ်သော ကိရိယာတန်ဆာ ပလာများအတွက် ငွေကြေး တစ်ပြားတစ်ချပ်မျှ ကုန်ကျမည်မဟုတ်။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အဆိုပါ ကိရိယာတန်ဆာပလာ များသည် သင့်မှာရှိပြီးဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

အဆိုပါ ကိရိယာတန်ဆာပလာများသည် သင့်ကိုယ်တွင်း မှာ ရှိနေပြီး အသုံးချဖို့ သင်၏ဖိတ်ခေါ်သံကို စောင့်မျှော်နေကြ၏။ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်လောက်အောင် တန်ဖိုးရှိသော အဆိုပါကိရိယာ တန်ဆာပလာများကို သင် ပိုင်ဆိုင်သည်။ သင်ကြိုက်သည့်အချိန်မှာ ထုတ်သုံးလို့ရသည်။ ထုတ်ယူလို့လည်း လွယ်သည်။

ဘာကြောင့်ဆို ထိုအရာတွေအားလုံး သင့်စိတ်ထဲမှာ ရှိနေ တာကြောင့် ဖြစ်၏။

### သင်၏ လျှို့ဝှက်စွမ်းရည်များ

စိတ်စွမ်းရည်ကို အစွမ်းအထက်ဆုံးဖြစ်အောင် လေ့ကျင့်ခြင်း

လူသားစိတ်စွမ်းရည်သည် အံ့ဩမကုန်နိုင်ဖွယ်ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့ အားလုံး စိတ်ကမ္ဘာထဲမှာ နေထိုင်ကြသည်။ ပြင်ပကမ္ဘာထဲမှာ ဘာတွေဖြစ်နေသလဲ ဆိုသည် ကို ကျွန်တော်တို့ စိတ်မျက်စိဖြင့်ကြည့်ကြ၏။ စိတ်မျက်စိဖြင့် မြင်သည့် အတိုင်း ပြင်ပကမ္ဘာ တကယ်ဖြစ်လာ၏။

ကျွန်တော်တို့သည် ကမ္ဘာလောကကြီးကို မျက်စိများဖြင့်ကြည့်၏။ ပြီး တော့ ကျွန်တော်တို့မျက်စိများဖြင့် မြင်တွေ့သည့် သက်သေအထောက်အထားတွေ ပေါ်မှာပဲ အခြေခံပြီး အကဲဖြတ်မှုတွေ ချက်ချင်းလုပ်ကြ၏။ တစ်နည်းဆိုသော် ကျွန်တော်တို့ ဘဝတွေထဲတွင် ဖြစ်ရပ်များဖြစ်ပေါ်လာသည်နှင့် ၎င်းဖြစ်ရပ် အခြေ အနေများကို စတင်အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုကြတော့၏။ ကျွန်တော်တို့၏ နေ့စဉ် အတွေ့ အကြုံများကို အပျက်သဘောဆောင်အမြင်ဖြင့်သာ ကြည့်တတ်သည့် အကျင့်ဆိုး ကြီး စွဲသွားလျှင်တော့ စိတ်စွမ်းရည်က ကျွန်တော်တို့ကို ဒုက္ခပေးပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့မဖြစ်အောင် သတိကြီးကြီးထားကြရပါမည်။

ထို့ကြောင့် အပြုသဘောဆောင်သည့် အတွေးနှင့် အပြုသဘောဆောင် သည့် လုပ်ဆောင်မှုကို မပြတ်အသုံးချနိုင်အောင် အမြဲတမ်းအားထုတ်ပါ။ ဖြစ်ရပ် များသည် ထင်ထားမြင်ထားသည့်အတိုင်း ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ သည်တော့ အနေအထား တိုင်းတွင် ကောင်းကွက်ကလေးတွေ ရှာကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သင့်မှာ တစ်စုံတစ်ရာ အကျိုးဖြစ်ထွန်းမလာနိုင်ဘူးလား။

အမေရိကန် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်နှင့် စာရေးဆရာ နပိုလီယံဟီးလ် သည် သူပြောခဲ့သော နာမည်ကျော် စကားတစ်ခွန်းကြောင့် ချီးကျူးဂုဏ်ပြုခြင်း ခံခဲ့ရသည်။ သူပြောခဲ့သည့်စကားမှာ “စိတ်က ကြံစည်စိတ်ကူးလို့ရပြီး ယုံကြည် လို့ရသည့် အရာကို စိတ်က အထမြောက်အောင်လုပ်လို့ရသည်” ဟူ၏။

ဦးနှောက်စွမ်းရည်ကို အစွမ်းအထက်ဆုံးဖြစ်အောင် လေ့ကျင့်ခြင်း

သင့်ဦးနှောက်သည်လည်း သင့်စိတ်နည်းတူ အံ့ဩမကုန်နိုင်ဖွယ်ဖြစ်၏။ ကမ္ဘာပေါ်တွင် တီထွင်ထားပြီးသော ထပ်မံပေါ်ထွန်းလာအံ့ဖြစ်သော အစွမ်း အထက်ဆုံး ကွန်ပျူတာထက်ပင် ပို၍အံ့ဖွယ်အတိရှိ၏။

သင့် စိတ်ကူးစိတ်သန်းအားလုံးကို ဦးနှောက်က ဆောင်ရွက်မှုအဖြစ် အသွင်ပြောင်းပစ်နိုင်၏။ နောက်ပြီး သင်၏ ဇာတ်ညွှန်း၊ ရည်မှန်းချက်၊ စိတ်ကူး ယဉ်မှုတွေကို အကောင်အထည်ဖော်ပေးနိုင်၏။

သည်ကိစ္စတွေကို တတ်သိနားလည်သူများကပြောပြသည်မှာ ကျွန်တော် တို့တစ်တွေသည် ပျမ်းမျှအားဖြင့် ဦးနှောက်ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရည်၏ ဆယ်ပုံ တစ်ပုံကိုသာ အသုံးပြုကြသည်ဆို၏။ ၎င်းအသုံးပြုအားကို နောက်ထပ် ဒသမငါး လောက်သာ တိုးမြှင့်လိုက်နိုင်လျှင် ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လောက်စွမ်းဆောင်ရည် ပြည့်ဝလာမည်လဲ။

သင့်ကုမ္ပဏီသစ်၏ မျက်နှာစာတိုင်းတွင် သင့်ဦးနှောက်စွမ်းရည်ကို အထက်မြက်ဆုံး အသုံးပြုလို့ရအောင် အားထုတ်ပါလေ။

**အတွင်းစွမ်းရည်ကို ထုတ်ယူခြင်း**

သင့်စိတ်သည် သိသာထင်ရှားသော အဆင့်သုံးဆင့်ဖြင့် အလုပ်လုပ် နေ၏။

- သိစိတ်၊
- ဖုံးကွယ်စိတ်၊
- အဆင့်မြင့် သိစိတ်။

ပထမနှစ်မျိုးကို ကျွန်တော်တို့အားလုံး သိသည်။ သို့သော် တတိယတစ်မျိုး အကြောင်း ကျွန်တော်တို့ ဘာတွေသိသလဲ။ သိသည်ဆိုလျှင်ပင် မဆိုစလောက် ကလေးပဲ သိပါလိမ့်မည်။ အဆင့်မြင့်သိစိတ်အဆင့်မှ စွမ်းရည်ကို အခါအားလျော် စွာ ထုတ်ယူအသုံးပြုနိုင်စွမ်းရှိအောင် လေ့ကျင့်ထားသူသည် စိတ်ကူးစိတ်သန်း ကောင်းပြီး ကြီးပွားချမ်းသာခြင်းကို အလျင်အမြန်ရနိုင်သည်ဟု ဆိုကြသည်။

**ပိညာဉ်ပိုင်းဆိုင်ရာစွမ်းအားကို ထုတ်ယူခြင်း**

ဘုရားသခင်၏ တန်ခိုးတော်၊ စိတ်တန်ခိုး စသည်ဖြင့် သင်ကြိုက်သလို နာမည်တပ်၊ ကြိုက်သလိုခေါ်လို့ရသည့် စွမ်းအားတစ်ရပ် ရှိသည်။ ၎င်းစွမ်းအားကို သင်ရယူပိုင်ဆိုင်နိုင်သည်။ ရယူပိုင်ဆိုင်ဖို့လည်း လွယ်သည်။ သို့ပေမယ့် သင့် ဘက်က မပြတ်စူးစိုက်ကြိုးပမ်းဖို့တော့ လိုသည်။

သင်ကိုယ်တိုင်နှင့် သင့်ဝန်းကျင်မှလူများ၏ အကျိုးစီးပွားအတွက် သင့် ကိုယ်၊ သင့်စိတ်နှင့် သင့်ဦးနှောက်ကို အကောင်းဆုံးဖြစ်နေအောင် အားထုတ်ဖို့ သင့်မှာ တာဝန်ရှိ၏။ မိမိတာဝန်ယူဆောင်ရွက်သည့် အလုပ်တိုင်းကို အကောင်း ဆုံး ဖြစ်အောင် အားထုတ်သူများအား ဘဝက တစ်နည်းမဟုတ် တစ်နည်းဖြင့် ဆုလာဘ်ချီးမြှင့်တတ်ပါသည်။

**အာက်အဲများအောင်မြင်ရန် စိတ်စွမ်းရည်ကို အသုံးပြုခြင်း**

သင့်အသက်အရွယ် သို့မဟုတ် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ ပတ်ဝန်းကျင် အနေ အထားတွေ ဘယ်လိုပဲရှိနေသည်ဖြစ်စေ သင် ချမှတ်ထားသည့် ရည်မှန်းချက်များ အထမြောက်အောင်မြင်အောင် သင့်စိတ်စွမ်းရည်ကို ထိရောက်စွာအသုံးပြုလို့ရ၏။

ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကို စတင်တည်ထောင်ဖို့ စီစဉ်သောအခါ ကျွန်တော် သည်စိတ်စွမ်းရည်ပေါ်မှာသာ လုံးလုံးလျားလျား အားထားခဲ့ရ၏။ ကျွန်တော့်မှာ အရင်းအနှီးမရှိ၊ အထောက်အကူမရှိ၊ ဝင်ငွေမရှိ၊ ကျွန်တော့်အနာဂတ်သည် ကျွန် တော့်နောက်မှာ ကျန်ခဲ့သလို ဖြစ်နေသည်။ ကျွန်တော့်ဘာသာ ချမှတ်ထားသည့် ရည်မှန်းချက်များ အောင်မြင်ပေါက်မြောက်စေရန် စိတ်ပိုင်းဖြတ်မထားနိုင်ခဲ့လျှင် ကျွန်တော် 'နစ်' သွားမှာ သေချာ၏။

**အသက်အရွယ်က ပြဿနာလား**

အသက်အရွယ်ဟူသော ပြဿနာနှင့် ပတ်သက်၍ လူတော်တော်များများ သည် လိုသည်ထက်ပိုပြီး စိတ်ရှူခံနေကြသည်။

သင် အသက်အရွယ် ဘယ်လောက်ကြီးသည် (သို့မဟုတ် ဘယ်လောက် ငယ်သည်) ဟု ခံစားရသလဲ။ အဓိပ္ပာယ်ကတော့ သင့်အသက်ဘယ်လောက်ရှိပြီလဲ။ ဒါပါပဲ။ သည့်ထက် မပို။ သည့်ထက်လည်း မလျော့။

မှန်သည်။ သင့် ဘဝလမ်းတစ်လျှောက်တွင် အစွဲကြီးမှုများနှင့် ကြုံရပါ လိမ့်မည်။ ဂဏန်းများဖြင့် ရေတွက်သတ်မှတ်ထားသော သင့်အသက် (လူတွေ အဓိကထား စဉ်းစားသည်မှာလည်း ဂဏန်းအရေအတွက်ပါပဲ။) သည် ဘယ်သူ နှင့်မျှမဆိုင်၊ သင် စိတ်ပေါ့လက်ပေါ့ဖြစ်မည်ဆိုလျှင် သက္ကရာဇ် နည်းနည်းဖြိုပစ် လိုက်ပါ။ လေးနှစ်၊ ငါးနှစ် ပိုပြီး ငယ်ပစ်လိုက်ပါ။

သို့ပေမယ့် သင့်ကိုယ်သင် သိပ်ငယ်ရွယ်သည်ဟု ထင်နေလျှင်တော့ တစ်နှစ် တစ်လေတောင် ထပ်ပေါင်းမထည့်လိုက်ပါနှင့်။ ကဲ . . . စိတ်ရှုပ်စရာ မကောင်းပေဘူးလား။

သင်၏ တကယ့်အရွယ်ကို ရင့်ကျက်မှုနှင့် နှိုင်းချိန်ပြီး သတ်မှတ်ပါ။ ထိုသို့သတ်မှတ်ဖို့ သင်၏စိတ်စွမ်းရည်ကို အသုံးပြုပါ။ ပြီးတော့ သင့်အိပ်မက်တွေ အကောင်အထည်ပေါ်လာအောင် စိတ်စွမ်းရည်နှင့်တန်ဖိုးအနုဂ္ဂထိုက်သော အချိန် တွေကို အသုံးပြုပါလေ။



**ငွေကပြဿနာလား**

“အင်းလေ၊ ငွေက ပြဿနာပဲပေါ့” ဟု သင်ပြောသည်ကို ကျွန်တော် ကြားရ၏။ တကယ်တော့ ငွေက အမြဲတမ်း ပြဿနာဖြစ်နေတာပဲ မဟုတ်လား။ သို့ပေမယ့် သင့်စိတ်က အံ့ဖွယ်သရဲများဖြစ်ပေါ်လာအောင် ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိကြောင်း သတိရနေပါ။

သည်တော့ သင့်လုပ်ငန်းစဖို့ ငွေမရှိသည့် ပြဿနာနှင့် ကြုံနေပါသလား။ အဖြေတစ်ခု ရှာဖွေတွေ့ရှိရေးအတွက် သင့်စိတ်ကို မြှုပ်နှံထားလိုက်ပါ။ သည် ကမ္ဘာပေါ်မှာ ငွေမရှားပါ။ သင် လိုအပ်သည့်အချိန်တွင် ရအောင် ငွေရှိသည့်နေရာကို သင် မတွေ့သေးခြင်းသာဖြစ်၏။ ငွေရှိသည့်နေရာနှင့် ဆက်သွယ်မိဖို့ သင် သတင်းမရသေးခြင်းသာဖြစ်၏။ သည်တော့ သင့်အား ငွေရှိရာသို့ ခေါ်ဆောင်သွားနိုင်အောင် သင့်စိတ်ကို စေခိုင်းပါလေ။

**ငြင်းပယ်ခြင်းက ပြဿနာလား**

တစိုက်မတ်မတ် ငြင်းပယ်ခံရခြင်းကြောင့် စိတ်ပျက်အားငယ်ခြင်း မဖြစ်ပါနှင့်။ ထိုသို့အဖြစ်ခံခြင်းသည် အချိန်နှင့် စွမ်းအားကို ဖြုန်းတီးရာရောက်၏။ သင်လိုချင်သည့် အရာပေါ်မှာ အာရုံစိုက်ထားပါ။ သူတို့က သင့်အား မပေးသည့် အရာပေါ်မှာ အာရုံမစိုက်ပါနှင့်။

ကျွန်တော်တို့သည် စိတ်ကမ္ဘာထဲမှာ နေထိုင်ကြကြောင်း သတိရနေပါ။ သင့်စိတ်ထဲကဆန္ဒသည် ကြံ့ခိုင်သန်စွမ်းပြီး သင့် လိုအပ်ဆန္ဒများ၊ သင့်ရည်မှန်းချက်များနှင့် အပ်စပ်ကိုက်ညီမှုရှိနေပါစေ။

**အလုပ်ပြုတ်ခြင်းက ပြဿနာလား**

အလုပ်ပြုတ်ခြင်းက ပြဿနာဖြစ်နေသည်ဆိုလျှင် တွမ် လုပ်သလိုလုပ်ပါ။ တစ်နည်းနည်းဖြင့် ဖြေရှင်းပါ။

သင် ဘယ်လိုသွားချင်သလဲ။ သွားချင်သည့်နေရာသို့ ရောက်အောင် စိတ်စွမ်းရည်ကို အသုံးပြုပါ။

သင့်အား အလုပ်ပေးရလောက်အောင် ဘယ်သူမျှ အမြော်အမြင်မရှိဘူးလား။ သို့ဆိုလျှင် အကျိုးအမြတ်များသာ သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတွင် အလုပ်လုပ်ဖို့ သင့်ကိုယ်သင် အလုပ်ခန့်လိုက်ပါ။ သင်၏ စွမ်းဆောင်ရည်များနှင့် စိတ်ခွန်အားကို သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထဲမှာ မြှုပ်နှံလိုက်ပါ။

**လိုဘမပြည့်မှုက ပြဿနာလား**

သင် အငြိမ်းစားယူလိုက်တာ သိပ်စောသွားသလား။ သင်သည် ဘဝအာမခံချက်ရှိသော လခစားအလုပ်တစ်ခု လုပ်နေသည်။ သို့သော် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ချင်စိတ် အရမ်းပြင်းထန်နေသလား။

လိုဘမပြည့်ခြင်းက သင့်အား ကင်ဆာရောဂါတစ်ခုလို တရိရိ ကိုက်စားဝါးမျိုသွားနိုင်၏။ ထိုသို့ ဖြစ်ခွင့်မပြုပါနှင့်။ သင့်ခံစားချက်ကို ထွက်ပေါက်ရှာပေးဖို့ သင့်စိတ်ကို ခိုင်းပါ။

**တောင်များကို ဖြိုခြင်း**

သင်သည် သင်၏လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို လူတွေ ယုံကြည်လက်ခံလာအောင် စည်းရုံးနားချနေပြီ။ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည့် ငွေရှင်ကြေးရှင်များနှင့် ဘဏ်များကို ဆွဲဆောင်နေပြီ။ ကိုယ်နှင့်အတွဲညီမည့် အစုရှယ်ယာရှင်ကိုရှာနေပြီ။ ရုံးခန်းအတွက် နေရာထိုင်ခင်းတွေ ကြည့်နေပြီ။ အဆိုပါရှေ့ပြေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ဆောင်ရင်း သင်လိုချင်တာတွေရဖို့အတွက် အခါအားလျော်စွာ တွေ့ရမည့်ခြတောင်ပို့များကို တံတောင်ဆစ်ဖြင့် တွက်သင့်တွက်ပစ်ခဲ့ရမည်။

သင် မားမားမတ်မတ်ရပ်ပြီး စပြေးပြီ။ အချိန်တော်တော်ကြာသည်အထိ အောင်အောင်မြင်မြင် ရောင်းရေးဝယ်တာများ လုပ်ကိုင်နေပြီဆိုလျှင်တော့ ချက်ချင်း လက်ငင်း ဖြိုပစ်ရမည့် တောင်ကြီးများ သို့မဟုတ် တွန်းဖွင့်ရမည့် တံခါးများကို တစ်ချိမဟုတ်တစ်ချိ တွေ့ရပါမည်။

**အောင်မြင်ရေး ညီအစ်မသုံးဖော်**

အထက်မှာဖော်ပြခဲ့သလို ထုထည်ကြီးမားသော အဟန့်အတားများနှင့် ရင်ဆိုင်ရပြီဆိုလျှင် သင့်အတွက်လိုအပ်သော လက်နက်ကိရိယာများမှာ ‘အောင်မြင်ရေး ညီအစ်မသုံးဖော်’ ဖြစ်၏။ ၎င်း ညီအစ်မသုံးဖော်မှာ သက်ဝင်ယုံကြည်မှု၊ မျှော်လင့်ချက်နှင့် ချစ်မြတ်နိုးခြင်းတို့ ဖြစ်၏။

သက်ဝင်ယုံကြည်မှုဆိုရာ၌ လူသားများ၏ ငုပ်နေသော စွမ်းအင်များကို အတိုင်းအဆမဲ့ သက်ဝင်ယုံကြည်ခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ သင်၏ စွမ်းအင်ကိုသာမဟုတ်၊ သင်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဘဝတွင် တွေ့ကြုံရမည့် လူအားလုံး၏ ငုပ်နေသော စွမ်းအင်များကိုပါ သက်ဝင်ယုံကြည်မှု ရှိရပါမည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဘဝခရီးတစ်လျှောက်တွင် သင် ဘာတွေ

ဘယ်လောက်ပဲ ဆုံးရှုံးသည်ဖြစ်စေ ဘယ်တော့မျှ မျှော်လင့်ချက်ကို မစွန့်လွှတ်ပါနှင့်။ အကျပ်တည်းဆုံးနှင့် အဆိုးရွားဆုံး အခြေအနေများကို ကျော်လွှားနိုင်အောင် သင့်အား မျှော်လင့်ချက်က လမ်းပြခေါ်ဆောင်သွားပါလိမ့်မည်။ လူ့ဘဝတွင် အားမန်အပြည့်ဆုံး ဇာတ်လမ်းအချို့သည် ဆင်းရဲဒုက္ခကို မျှော်လင့်ချက်ဖြင့် အနိုင်ယူသည့် ဇာတ်လမ်းများဖြစ်ပါသည်။

နောက်ပြီး ချစ်မြတ်နိုးခြင်းဆိုသည်မှာ အရာရာတိုင်းနှင့် လူတိုင်းကို အစွမ်းကုန် တန်ဖိုးထားခြင်းပင်ဖြစ်၏။

သင်ကိုယ်တိုင်ရော သင့်ဝန်းကျင်မှလူများပါ ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားရမည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်ချင်သည်ဆိုလျှင် ချစ်မြတ်နိုးတတ်သည့်စိတ်အများကြီးရှိဖို့ လိုပါလိမ့်မည်။

အလုပ်ကြိုးစားမှုကို ချစ်မြတ်နိုးခြင်း၊ သင့်အမှုထမ်းများကို ချစ်မြတ်နိုးခြင်း၊ သင့်ဖောက်သည်များကို ချစ်မြတ်နိုးခြင်း၊ သင့်ထံ ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများကို ချစ်မြတ်နိုးခြင်း၊ သင့်ပြိုင်ဘက်များကိုပင်လျှင် ချစ်မြတ်နိုးခြင်း၊ ပြီးတော့ သင် ဖြစ်ထွန်းလာစေလိုသော သင်ဆိုသည့် လူတစ်ယောက်ကို ချစ်မြတ်နိုးခြင်း။

**သင် အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီလား**

ကျွန်တော်တို့ ဤစာအုပ်ငယ်၏ နိဂုံးပိုင်းကို ရောက်လာပါပြီ။ သင့်အသက်အရွယ်၊ ပတ်ဝန်းကျင်အနေအထား၊ ငွေ၊ အငြိမ်းစားယူခြင်း၊ ငြင်းပယ်ခံရခြင်း သို့မဟုတ် တခြားဘယ်လိုအခက်အခဲမျိုးနှင့် ကြုံရသည်ဖြစ်စေ မတွန့်မဆုတ်ဘဲ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ရာ၌ ဘာတွေလိုအပ်သည်၊ ဘာတွေ လုပ်ဆောင်ရမည်ဆိုသည်ကို သင် သိမြင်သဘောပေါက်လောက်ပြီဟု ကျွန်တော်ယူဆပါသည်။

ယခု သင့်ဘာသာသင် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း မကွယ်မဝှက် ဖြေကြားရမည့် မေးခွန်း ၁၀ ခုကို တင်ပြလိုက်ပါသည်။ သင့်အဖြေများက ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ဖို့ သင်အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီလားဆိုတာကို ဖော်ပြပါလိမ့်မည်။

**ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အကဲဖြတ်သည့် မေးခွန်းများ**

- ၁။ အခြေအနေတွေ အဆင်ပြေ ချောမွေ့နေချိန်တွင်သာ သင့်အတွက် နေခြည်ဖြာသလား။
- ၂။ သင်သည် အောင်မြင်မှုနည်းတူ ဆင်းရဲဒုက္ခကို ခံနိုင်ရည်ရှိသလား။

- ၃။ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ငွေချေးရခြင်းကြောင့် ည ည အိပ်မပျော်နိုင်လောက်အောင် ဖြစ်သလား
- ၄။ လူတွေက 'ဟင့်အင်' ဟု ပြောလိုက်လျှင် သူတို့ဆီ ပြန်သွားပြီး 'အင်း' ဆိုသောအဖြေကို ရအောင်ယူနိုင်သလား။
- ၅။ အကောင်းဆုံးတွေရအောင် ရှာဖွေရာ၌ သင့် လူမှုဆက်ဆံရေးကိစ္စများကို စွန့်လွှတ်နိုင်သလား။
- ၆။ သင် ကြုံတွေ့သမျှ လူတိုင်းတွင် ကောင်းကွက်တစ်ခုခု (ဘာမဆို) ကို ရှာဖွေတွေ့ရှိသလား။
- ၇။ သင် အလွယ်တကူ ဗွေယူတတ်သလား
- ၈။ သင်၏ အတတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုကို သင်အလုပ်ခန့်ထားသူများအား လွတ်လပ်စွာ မျှဝေသင်ကြားပေးမည်လား။
- ၉။ သင့်အမှားများကို အမြဲတမ်း ဝန်ခံလေ့ရှိသလား။
- ၁၀။ သင့် လုပ်ငန်းအားလုံး ပျက်စီးဆုံးရှုံးသွားလျှင် သင် တစ်ကနေ ပြန်စနိုင်မည်လား။

**အမှတ်ပေးရန်**

သင်သည် မေးခွန်းနံပါတ် ၁၊ ၃ နှင့် ၇ ကို 'အင်း' ဟုဖြေလျှင် ပေးရမည့် အမှတ်မှာ ၀ ဖြစ်၏။ ကျန်မေးခွန်းအားလုံးကို 'အင်း' ဟု ဖြေလျှင် ၃ မှတ်စီ ရပါမည်။

**အကဲဖြတ်ချက်**

- ၀-၂၄ မှတ် - စိန်ခေါ်ဖို့ သင် တကယ်တမ်း အဆင်သင့်မဖြစ်သေး။
- ၂၄-၂၇ မှတ် - သင့်ကိုယ်သင် ပျိုးထောင်ပါ။ သင် လုပ်ငန်းထူထောင်လို့ ရသည်။
- ၃၀ မှတ် - သင် လုပ်ငန်းထူထောင်နိုင်သည်။ အောင်မြင်လိမ့်မည်။
- မေးခွန်းဆယ်မျိုးမှာ ပါဝင်သည့် အရည်အချင်းများသည် -
- အောင်မြင်သော ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ရေး၊
- ၎င်းလုပ်ငန်းကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ချဲ့ထွင်ရေး၊
- ချမ်းသာကြွယ်ဝလာရေး၊

အလုပ်လုပ်ရင်း ပျော်ရွှင်မှုများစွာရရှိရေးတို့အတွက် အသက်သွေးကြော တမျှ အရေးပါအရာရောက်သည်။

**သင့်အမှတ်များကို ဆန်းစစ်ကြည့်ခြင်း**

အခြေအနေတွေ အဆင်ပြေချောမွေ့နေချိန်တွင်သာ သင့်အတွက် နေခြည်ဖြာသလား။

သင် ထိုအတိုင်းဖြစ်နေသည်ဆိုလျှင် တေးသီချင်းဟောင်းတစ်ပုဒ်မှာ ပါသည့် စာသားအတိုင်း တိမ်တိုက်တိုင်းတွင် ငွေရောင်အနားကွပ်များ ရှာဖွေကြည့် သည့် အလေ့အထမျိုးရအောင် ကြိုးစားကျင့်ကြံပါ။ ဤကား အကောင်းကို အလေး ပေးပြီး အဆိုးကိုပစ်ပယ်သည့် ကျင့်စဉ်ဖြစ်၏။

အပြုသဘောဆောင် စဉ်းစားတွေးခေါ်သူများသည် အောင်နိုင်သူများဖြစ် ၏။ အပျက်သဘောဆောင် စဉ်းစားတွေးခေါ်သူများသည် အရှုံးသမားများ ဖြစ်၏။

သင်သည် အောင်မြင်မှုနည်းတူ ဆင်းရဲဒုက္ခကို ခံနိုင်ရည်ရှိသလား

သင့်ကိုယ်သင် စီးပွားရေးလောကထဲ ခြေစုံပစ်ဝင်ခြင်းသည် ကိုယ့်ဘဝ ကိုယ် ထူထောင်ခြင်းဖြစ်၏။ သည်ဘဝတွင် အတက်တွေ-အကျတွေ၊ အောင်မြင် မှုတွေ-ရှုံးနိမ့်မှုတွေ အပြည့်ရှိ၏။ အောင်နိုင်သူများက ရလဒ်တိုင်း အကောင်းရော အဆိုးကိုပါ တန်းတူရည်တူ တည်ငြိမ်စွာခံယူသည်။ အောင်နိုင်ခြင်းက အရမ်း ကောင်းသည်။ ရှုံးနိမ့်ခြင်းက အရမ်းဆိုးသည်။ သို့သော် အတွေ့အကြုံနှစ်ရပ်စလုံး သည် 'နောက်ဆုံးအဆင့်' မဟုတ်။

အရောင်းအဝယ်တစ်ခု အထမမြောက်၊ သို့မဟုတ် ကန်ထရိုက်တစ်ခု မရလိုက်ဘူးဆိုလျှင် ဘာကြောင့်လဲဆိုတာ သင့်ကိုယ်သင် မေးပါ။ နောက်တစ်ကြိမ် တွင် အောင်မြင်ဖို့ သင် တစ်စုံတစ်ခုကတော့ သင်ခန်းစာရပါလိမ့်မည်။

လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ငွေချေးရခြင်းကြောင့် ည ည အိပ်မပျော်နိုင်လောက်အောင် ဖြစ်သလား

လုပ်ငန်းစတင်ထူထောင်ဖို့ ငွေမချေးရလျှင်ပင် သင် ကံကောင်းလှပါပြီ။ သို့သော် လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ငွေချေးကောင်း ချေးရပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့ ချေးငှားရမည့် အလားအလာကို တွေးပြီး သင် စိုးရိမ်ကြောင့်ကြနေသလား။ ယတိပြတ် မဆုံးဖြတ်မီ သေသေချာချာစဉ်းစားပါလေ။

လူတွေက "ဟင့်အင်" ဟု ပြောလိုက်လျှင် သူတို့ဆီပြန်သွားပြီး "အင်း" ဆိုသော အဖြေကို ရအောင်ယူနိုင်သလား

လူတွေက "ဟင့်အင်" ဟု ပြောခြင်းသည် "လောလောဆယ် မဟုတ် သေး" သို့မဟုတ် "နောင် တစ်ချိန်ချိန်ကျ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်" ဟု ပြောလိုသည့်သဘော လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ တစ်နည်းဆိုသော် သင်မေးသည့်အချိန်တွင် အကြောင်း တစ်ခုခုကြောင့် သူတို့ဘက်က အဆင်သင့်မဖြစ်သေးခြင်းဖြစ်၏။ ဘယ်တော့မဆို သူတို့ဆီပြန်သွား ပြီး "အင်း" ဆိုသည့် အဖြေကို တောင်းခံပါ။

အဆိုးဆုံးဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်မှာ "ဟင့်အင်" ကို နောက်တစ်ကြိမ် ကြားရ ဖို့ပဲ ရှိမည်။ ထိုသို့ကြားရလျှင် "အင်း" ဟု ပြောလာအောင် နောက်တစ်ကြိမ် ထပ် သွားပြီး တောင်းခံပါ။

အကောင်းဆုံးတွေ ရအောင် ရှာဖွေရှာဖွေ သင့် လူမှုသက်ဆုံးရေးကိစ္စများကို ဘယ်လောက်ထိ စွန့်လွှတ်နိုင်သလဲ

သူတို့၏ လူမှုရေးကိစ္စတွေထဲမှ တစ်ခုမျှမစွန့်လွှတ်နိုင်ဟု အဖြေပေးသူ ဘယ်လောက်များသည်ကို တွေ့ရလျှင် သင် အံ့ဩတကြီးဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ သင်သာ မှန်မှန်ကန်ကန် ကျင့်ကြံနေထိုင်တတ်လျှင် လူတွေနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အတူ လုပ်ကိုင်ရင်း ပျော်စရာရွှင်စရာတွေ အများကြီးတွေ့ရပါမည်။ ထိုသို့ ပျော်စရာတွေ များလွန်းသည့်အတွက် 'လူမှုဆက်ဆံရေး' ကိစ္စသက်သက်အတွက် အချိန်များများ စားစားရတော့မည် မဟုတ်ပါ။

သင်ကြုံတွေ့သမျှ လူတိုင်းတွင် ကောင်းကွတ်တစ်ခုခုကို ရှာဖွေတွေ့ရှိသလား

ကျွန်တော်တို့အထဲမှာ အဆိုးဆုံးဟု ကျွန်တော်တို့ အကဲဖြတ်သူများတွင်ပင် ချီးကျူးစရာအရည်အသွေး တစ်မျိုးမဟုတ်တစ်မျိုး ရှိနေတတ်၏။ သင် ကြုံတွေ့ သမျှ လူတိုင်းတွင် အဖိုးတန်အရည်အသွေးတစ်ခုခုကို ရှာကြည့်သည့် အကျင့် လုပ်ပါ။ ဤကား အလွှာပေါင်းစုံမှ လူတန်းစားပေါင်းစုံနှင့် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံနိုင် စွမ်းရှိခြင်းနှင့် ဆိုင်၏။

သင်သည် ထိုသို့ပြုလုပ်သည့်အကျင့် မရသေးလျှင် လေ့ကျင့်ယူပါ။ အောင်မြင်ရေးအတွက် သင့်မှာ သည်အရည်အချင်းရှိနေဖို့ လိုပါလိမ့်မည်။

သင် အလွယ်တကူ ငွေယူတတ်သလား

သင် အလွယ်တကူ ငွေယူတတ်သည့်တိုင် သင်၏ ပင်ကိုအရည်အသွေးကို

မထိခိုက်နိုင်ပါ။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် သင်လျှောက်လှမ်းနေသည့် ခရီးလမ်းတစ်လျှောက် တွင် မဖွယ်မရာ ပြောဆိုဆက်ဆံတတ်သူ တစ်ဦးစ နှစ်ဦးစကိုတော့ တွေ့ရကြုံရ မည်မလွဲပါ။ ထိုသို့သောသူများကို ဘယ်လိုဆက်ဆံရမည်ဆိုတာ သင် လေ့လာ ဆည်းပူးရပါမည်။

‘အကောင်း’ ကို ရှာကြည့်ပါ။ ထိုသို့မှ အလုပ်မဖြစ်လျှင် သူတို့ကို ဂရုစိုက် မနေပါနှင့်။ ဥပေက္ခာပြုထားလိုက်ပါ။ သူတို့က ဘာတွေပြောပြော၊ ဘာတွေ လုပ်လုပ် သင့်ဘက်က ခေါင်းအေးအေးထားပါ။ ဒေါသကို ဇက်လွတ်မပေးပါနှင့်။

**သင်၏ အတတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုကို သင် အလုပ်ခန့်ထားသူများအား လွတ်လပ်စွာ မျှဝေသင်ကြားပေးမည်လား။**

များစွာများစွာသော အလုပ်ရှင်များကတော့ သင်ပေးလိမ့်မည်မဟုတ်။ သင်ပေးခြင်းသည် လွဲမှားသော မူဝါဒဖြစ်သည်ဟု သတ်မှတ်ကြ၏။ သို့သော် သင်သည် ပြည့်ပြည့်ဝဝဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လိုသည်ဆိုလျှင် သင့်ကျွမ်းကျင်မှုကို မျှဝေ သင်ကြားပေးရမည်သာဖြစ်၏။

တစ်ခုတော့ ရှိသည်။ သင်၏ ဉာဏ်ပညာကို တစ်စုံတစ်ယောက်က အချောင်ခိုးယူသွားနိုင်သည့် အန္တရာယ်ရှိ၏။ (ထိုသို့ခိုးယူသွားလည်း ထိုသူမျိုးတွေ သည် ထွန်းထွန်းပေါက်ပေါက် ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။) ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဤစွန့်စားမှုမျိုးကို လုပ်ထိုက်၏။

**သင့်အမှားများကို အမြဲတမ်း ဝန်ခံလေ့ရှိသလား**

သင် ဝန်ခံလည်း သင့်အမှားကို သိပ်မကြာမီအတွင်း သိသွားကြမည်သာ ဖြစ်၏။ သည်တော့ ဖောက်သည်များ၊ ဝန်ထမ်းများနှင့် ကုန်ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများ အားလုံးနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် စိတ်ရင်းမှန်ဖြင့် ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာ၊ ပွင့်လင်းစွာ ဆက်ဆံပါ။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်မှုသည် သင်၏ အဖိုးတန်ဆုံး အရည် အချင်းဖြစ်၏။ ၎င်းအရည်အချင်း မထိခိုက်မပျက်ပြားအောင် ထာဝစဉ် ကာကွယ် စောင့်ရှောက်ရပါမည်။

**သင့်လုပ်ငန်းအားလုံး ပျက်စီးဆုံးရှုံးသွားလျှင် တစ်ကနေ ပြန်စနိုင်မည်လား**

ကျွန်တော်တော့ စခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော် ပြောပြလို့ရတာတစ်ခု ရှိသည်။ ကျွန်တော်သည် ဗုန်းဗုန်းလဲကျသော အနေအထားထဲမှ ပို၍ကြံ့ခိုင်ပြီး

ပို၍တော်သော လူတစ်ယောက်အဖြစ် ကျုံးထလာနိုင်၏။ အကယ်၍ (ဘုရား သိကြား မလို့ မဖြစ်ပါစေနှင့်) နောက်တစ်ကြိမ် ဗုန်းဗုန်းလဲကျမည်ဆိုလျှင်လည်း ကျွန်တော်ကတော့ နောက်တစ်ပွဲ ထပ်နွဲ့လိုက်ဦးမည်သာဖြစ်၏။ သင်ရော သည်လို လုပ်နိုင်ပါမည်လား။

နောက်ဆုံးတော့ အောင်မြင်မှုဆိုသည်မှာ ရှုံးနိမ့်မှုကို ပြောင်းပြန်လှန်ပစ် ခြင်းသာဖြစ်၏။ သင် အောင်မြင်ပါစေ။

**ဖြစ်ရပ်မှန်သာခေ**

ယခု ဖြစ်ရပ်မှန်သာခေတစ်ခု တင်ပြပါမည်။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခု တည်ထောင်စကာလတွင် ကျွန်တော် ရှေ့ပိုင်းမှာ ဆွေးနွေးခဲ့သည့်အချက်များ ဘယ်လိုအံ့ဝင်ခွင်ကျဖြစ်သွားကြောင်း သင် လေ့လာအကဲဖြတ်လိုရပါလိမ့်မည်။

ကျွန်တော် ပတ်ပတ်နပ်နပ်သိနေသော ဖြစ်ရပ်မှန်သာခေ ဆိုသည်မှာ လည်း ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်ဇာတ်လမ်းသာ ဖြစ်၏။

သည်တော့ ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း စတင်ထူထောင်ရန် စီမံစိုင်းပြင်း သည့် ပထမ ၁၃ လအတွင်း ကျွန်တော် ဘာတွေ လုပ်ခဲ့၊ ဖြစ်ခဲ့သည်ကို လေ့လာ ကြည့်ကြရအောင်။

**လ ၁၊ တာထွက်**

- အလုပ်ပြုတ်လာသည့်နေ့တွင် တစ်စုံတစ်ခုလုပ်ဖို့ သန့်ရှင်းချသည့်။
- နက်ဝက်စိတ်ဘက်နှင့် ဘာကလေးဘက်သို့ သွားပြီး လုပ်ငန်းသစ်များအတွက် သူတို့ချမှတ်ထားသည့် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ တောင်းယူသည်။
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံကိန်း ရေးဆွဲဖို့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ပေါ်လာ သည်။
- ကုမ္ပဏီ၏ ရည်မှန်းချက်များ၊ နာမည်နှင့် တံဆိပ်တို့အတွက် စတင်ပြင် ဆင်သည်။

ကျွန်တော့်အတွက် အကျပ်အတည်းကာလ ဖြစ်၏။ အလုပ်ပြုတ်ထား သည်။ အခြေခံ မတည်ရင်းနှီးငွေ မရှိ။ ကျွန်တော့်စွန့်စားခန်းကို စတင်ပြုလုပ်ဖို့ သိပ်ကောင်းလှသည့် အနေအထားမဟုတ်။ မည်သို့ဖြစ်စေ အခန်း ၈ မှာ ဖော်ပြ ထားသည့် သံမဏိအရည်အချင်းများ (အထူးသဖြင့် ဇွဲကောင်းခြင်းနှင့် ခေါင်းမာ ခြင်း) က ကျွန်တော့်အား တာထွက် ဂိတ်ပေါက်မှ စတင်တာထွက်နိုင်အောင် ခေါ် ဆောင်သွားနိုင်သည်။

**လ ၂၊ စီမံကိန်း၊ ရေးဆွဲခြင်း**

- စီမံကိန်းတိုးတက်ပြီးစီးအောင် ရေးဆွဲသည်။
- အရုံးအမြတ်စာရင်းနှင့် ငွေသားစီးဆင်းမှု လျာထားချက်များ ရေးဆွဲသည်။
- သတင်းနည်းပညာသင်တန်းတက်ဖို့ စတင်စုံစမ်းသည်။
- စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ကာလတိုသင်တန်း တက်ဖို့ စတင်စုံစမ်းသည်။
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်းသည် ကျွန်တော်အတွက်မလွယ်။ ပညာခန်းတွေ ပါသည်။ ကြိုးစားပမ်းစား အားထုတ်ရသည်။ သို့သော် ကျွန်တော် ကြိုးစားရုန်းကန်သည်။ ကျွန်တော်အတွက် အသည်းအသန် လိုအပ်နေသော သင်တန်းမှာ ထိုစဉ်က ငွေကုန်ကြေးကျများသောကိစ္စတစ်ရပ် ဖြစ်၏။ သို့သော် စည်းရုံးသိမ်းသွင်းခြင်းဖြင့် ကျွန်တော် တက်ခွင့်ရခဲ့၏။ အခြား မရှိမဖြစ် အရေးကြီးသော အရည်အချင်းများကို မွေးမြူသည်။ ရည်မှန်းချက်ထားခြင်းနှင့် ခံနိုင်ရည် ရှိခြင်း။

**လ ၃၊ စတင်လုပ်ရှားပြီ**

- ရှာဖွေပြီး၊ စာရင်းသွင်းပြီး ၁၃ ပတ်ကြာ သတင်းနည်းပညာသင်တန်း စတင်သည်။
  - စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သင်တန်း တက်ခွင့်ရသည်။
  - နက်ဝက်စံနှင့် ဘာကလေး ဘဏ်များမှ အငယ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ အကြံပေးအရာရှိများနှင့် ချိန်းဆိုသည်။
  - ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍမှ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများနှင့် ချိန်းဆိုသည်။
  - လုပ်ငန်းစီမံကိန်း ပထမမူကြမ်း ပြီးမြောက်သွားသည်။
- အထက်ပါလုပ်ဆောင်မှုအားလုံး လျင်လျင်မြန်မြန်အောင်မြင်သွားသည်။ ထိုသို့ အောင်မြင်ခြင်းမှာ အခြား မရှိမဖြစ်အရည်အချင်းများဖြစ်သည့် ဇွဲကောင်းခြင်း၊ ဖျောင်းဖျော့ဆိုခြင်းနှင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ပြတ်သားခြင်းတို့ကို အသုံးပြုသော ကြောင့်ဖြစ်၏။

**လ ၄၊ ငွေရှင်ကြေးရှင်များ၏ တံခါးကို ခေါက်ခြင်း**

- စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုရဖို့ အခြားဘဏ်များသို့ ချဉ်းကပ်သည်။

- နည်းပညာသင်တန်း တက်၊ တနင်္လာမှ သောကြာအထိ နေ့စဉ် တစ်နေ့လုံး ထက်။
  - စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် သင်တန်းတက်၊ တစ်ပတ်လျှင် နှစ်ည။
  - စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံကိန်း ဒုတိယမူကြမ်း ပြီးမြောက်။
- အချိန်တော်တော်ကြာသည်ထိ လက်ဆုပ်လက်ကိုင်ပြနိုင်သည် တိုးတက်မှု ရဦးမည်မဟုတ်ကြောင်း ကျိန်းသေသိရသည်။ ထိုအခါ စတုတ္ထမြောက်လသည် ပင်ပန်းတကြီး ကြိုးစားအားထုတ်နေရသော ကာလသာဖြစ်၏။ သည်ကာလတွင် အဓိကလိုအပ်သော အရည်အချင်းမှာ စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်းဖြစ်၏။

**လ ၅၊ အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင် ဖော်ထုတ်ခြင်း**

- အနာဂတ်အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင် ရွေးချယ်သည်။
  - လုပ်ငန်းစီမံကိန်းပါ အချက်အလက်များကို ပြန်လည်ပြုပြင်သည်။
  - တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်က လက်တွေ့ကျသော ဘဏ္ဍာရေးလျာထားချက်များ ရေးဆွဲသည်။
  - ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍနှင့် ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲ ပထမအကြိမ် ပြုလုပ်သည်။
  - ရုံးခန်းအတွက် နေရာထိုင်ခင်း စတင်ရှာဖွေသည်။
- ပင်ပန်းတကြီး ကြိုးစားအားထုတ်မှု ဆက်လက်ပြုလုပ်သည်။ စောစောပိုင်းက လုပ်ဆောင်ထားသည့် လုပ်ငန်းအစအနများသည် သူ့ဘာသာသူ အံဝင်ခွင်ကျ ပုံပေါ်လာသည်ကို တွေ့ရ၏။ ထို့ကြောင့် လုပ်ငန်းကို အရှိန်မြှင့်သည်။ ထို့ကြောင့် စီမံကိန်း အပြီးသတ်မှုကြမ်းကို မျှော်လင့်ထားသည်ထက် လအတော်များများ စောပြီးအချောကိုင်နိုင်သည်။ အထောက်အကူပြုသော အရည်အချင်းများမှာ ဇွဲကောင်းခြင်း၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ပြတ်သားခြင်းနှင့် ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိခြင်းတို့ ဖြစ်၏။

**လ ၆၊ ရုံးခန်းနေရာ ရှာဖွေခြင်း**

- နည်းပညာသင်တန်း ပြီးမြောက်သည်။
- ရုံးခန်းနေရာ ဆက်ရှာသည်။
- ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍနှင့် ငွေကြေးကိစ္စ ဒုတိယအကြိမ် ဆွေးနွေးသည်။
- ဖောက်သည်လောင်းများအား စတင်ဆက်သွယ်သည်။

- ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းသည်။  
ကြီးကြီးမားမားခြေလှမ်း ဆက်လှမ်းလို့မရသေး။ သို့ပေမယ့် စိတ်အား ထက်သန်မှုက စိုးမိုးနေပြီ။ ရှေ့မှာတွေ့ရသည့် အုတ်တံတိုင်းကြီးများသည် သိပ်ပြီး မာကျောပုံမရ။ အကြောင်းမှာ အားမာန်တွေ စတင်ဖြစ်ထွန်းလာပြီ ဖြစ်သောကြောင့် ပင်။

**လ ၇၊ မျိုးစေ့ မတည်ငွေ**

- မျိုးစေ့မတည်ငွေ ပေါင် ၁၀၀၀၀ ရသည်။ (အာမခံပေါ်လစီများ အပေါင် ထားပြီး ချေးယူ)
- အသေးစားချေးငွေ ပေါင် ၃၀၀၀ ထုတ်ပေးရန် အတည်ပြုချက်ရသည်။
- လုပ်ငန်းစီမံကိန်း အချောသပ် ပြီးစီးသည်။
- ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍနှင့် ဆွေးနွေးမှုများ ဆက်လက်ပြုလုပ်သည်။
- ဒေသဆိုင်ရာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကောင်စီသို့ တင်ပြ။
- စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သင်တန်း ပြီးဆုံး။  
ဆက်လုပ်စရာတွေ အများကြီးရှိသေးသည်။ သို့ပေမယ့် အောင်မြင်မည်ဟု ခံစားရသည်။ နေ့စဉ်နှင့်အမျှ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်စိတ်ချမှုတွေ ကြီးထွားလာ သည်။ မိမိ၏စီမံကိန်းကို တင်ပြရာ၌ တစ်စတစ်စ ပိုပြီးပီပြင်ပြတ်သားလာသည်။

**လ ၈၊ ဘဏ်တွေက ခါထုတ်ခြင်း**

- အစိုးရကိုယ်စားလှယ်ဌာနတစ်ခုနှင့် ယာယီရုံးခန်းဖွင့်ဖို့ စီစဉ်သည်။
- ချဉ်းကပ်ခဲ့သမျှ ဘဏ်အားလုံးက ခါထုတ်သည်။
- ဖောက်သည်များနှင့် ဆက်သွယ်မှု ပိုမိုပြုလုပ်သည်။  
ယာယီရုံးခန်းနေရာ ရခြင်းသည် အားတက်စရာဖြစ်ပြီး ဘဏ်တွေက ခါထုတ်ခြင်းမှာ စိတ်ပျက်စရာ။ သို့သော်ရလဒ်နှစ်မျိုးစလုံးကို ကျွန်တော်မျှော်လင့်ပြီး သား။ အံ့အားမသင့်မိသလို စိုးရိမ်ပူပန်ခြင်းလည်းမဖြစ်မိ။ ကိုယ့်နယ်ပယ်ထဲ ပြန် ခြေချခွင့်ရကာ မိတ်ဟောင်းများနှင့်တွဲပြီး အနာဂတ်ဘဝကို ဖန်တီးခွင့်ရသည့် အတွက် ကျွန်တော်ကြည်နူးပျော်ရွှင်နေသည်။ ရှစ်လမြောက်ကာလအတွင်း လုပ် ဆောင်ချက်များကတော့ ကိုယ်ပိုင်ဟန်ကလေးဖြင့် ဖျောင်းဖျစည်းရုံးခြင်းပင်ဖြစ်၏။

**လ ၉၊ ပထမဦးဆုံး အလုပ်တစ်ခုဖြစ်ခြင်း**

- အရောင်းအဝယ်များ စတင်ပြုလုပ်သည်။

- လုပ်ငန်းတော်တော်များများက ဈေးနှုန်းများတင်ပြရန် ကမ်းလှမ်းလာ သည်။
- ပထမဦးဆုံး ကန်ထရိုက်တစ်ခု ရသည်။
- ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍနှင့် ငွေကြေးကိစ္စများ ဆက်လက်ဆွေးနွေးသည်။  
ခုတော့ အနေအထားတွေ တော်တော်ကောင်းလာပြီ။ မတ်မတ်ရပ်ပြီး ပြေးနိုင်ပြီ။ အလုပ်ရှင်လောင်းတွေက စိတ်ဝင်စားမှုပြလာသည်။ အပ်ထည်တစ်ခု ရသည်။ ငွေကြေးမြှုပ်နှံမည့်သူများဘက်က စုံစမ်းတီးခေါက်မှုများ ပြုလုပ်လာသည်။ ကျွန်တော့်ယုံကြည်ချက်တွေ မိုးထိမြင့်မားလာသည်။

**လ ၁၀၊ ရာရာလည်ခြင်း**

- လုပ်ငန်းကြီးနှစ်ခုအတွက် ဈေးနှုန်းတောင်းခံသည်။
- ဖောက်သည်များနှင့် ဆက်သွယ်မှု ပို၍လုပ်သည်။
- ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍနှင့် ဆွေးနွေးပွဲများထပ်မံပြုလုပ်။ (ခြေလှမ်းကို နောက် ပြန်လှမ်းနေရသလား ထင်ရသည်။)
- ၉ လတွင်းက ခေါ်ခဲ့သော တင်ဒါအားလုံး မအောင်မြင်။
- လိုအပ်သော ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မရခဲ့လျှင် အလုပ်ဆက်လုပ်လို့ ရအောင် မဟာဗျူဟာမြောက် မဟာမိတ်အဖြစ် ပုံနှိပ်တိုက်တစ်တိုက်နှင့် ဆွေးနွေးမှု စတင်ပြုလုပ်သည်။

လ အမှတ် ၁၀ က အစကောင်းသည်။ သို့ပေမယ့် ဘာတွေဆက်ဖြစ်လာ ဦးမည်လဲ။ လုပ်ငန်းကြီးကြီးမားမားတစ်ခုကို အလျင်အမြန် စတင်လုပ်ဖို့ ရှိနေပြီ။ သို့သော် ချို့မြန်သောအသီးကို ခူးဆွတ်စားဖို့ ငွေအရင်းအနှီးလိုသည်။ ငွေကြေး မြှုပ်နှံမည့်သူများဆီက ခုထိ မီးစိမ်းမပြသေး။ အကယ်၍ သူတို့ဆီက သဘောတူ ချက် မရခဲ့လျှင် လုပ်ငန်းဆက်လက်လည်ပတ်နိုင်ရေးအတွက် မဟာဗျူဟာမြောက် မဟာမိတ်အဖြစ် နာမည်ရပြီးသော ပုံနှိပ်တိုက်တစ်ခုနှင့် စာချုပ်ရမည်။ စာချုပ်ဖို့ ပဏာမညှိနှိုင်းမှုများပြုလုပ်ရမည်။ ကျွန်တော် ကြံရာမရဖြစ်နေ၏။ တော်သေးသည်။ စိုးရိမ်ရလောက်အောင် အခြေအနေမဆိုး။ သည် အကျပ်အတည်းမှ လွန်မြောက် ရန် လိုအပ်သည့်အရည်အချင်းမှာ ခေါင်းမာခြင်း ဖြစ်၏။

**လ ၁၁၊ စိုးရိမ်ပူပန်ရမည့်ကာလ**

- ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများဘက်မှ လုံးဝနှုတ်ဆိတ်နေသည်။

- မဟာဗျူဟာမြောက် မဟာမိတ်က ကမ်းလှမ်းချက်ကို ပယ်ချလိုက်သည်။  
 ဖောက်သည်များ တိုးချဲ့ဆက်သွယ်သည်။  
 အမှန်တကယ် စိုးရိမ်သောကပွားရမည့်ကာလ ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့  
 အရာရာတိုင်းကို နည်းမှန်လမ်းမှန်ဆောင်ရွက်ခဲ့၏။ ကျွန်တော်တို့၏ စောစောပိုင်း  
 ကာလ ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် ကြီးကြီးမားမားလုပ်ငန်းတစ်ခု အော်ဒါ  
 ရထားပြီး။ သို့သော် ငွေကြေး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ ခေါင်းညိတ်လာအောင် လုပ်လို့  
 မရသေး။ စိတ်ရှည်သည်းခံမှု၊ ဇွဲကောင်းမှုနှင့် ခံနိုင်ရည်ရှိမှုများ လိုအပ်သည်။

**လ ၁၂ ၊ ကြီးကြီးမားမား အပ်ထည်များ ရခြင်း**

- ပထမလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု လုပ်ဖို့ အတည်ပြုချက်ရသည်။
- ဒုတိယလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု လုပ်ဖို့ အတည်ပြုချက်ရသည်။
- ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများဘက်က ဆုံးဖြတ်ချက်များချဖို့ စတင်ဖိအား  
ပေးသည်။
- ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေထဲမှ အသေးဆုံးငွေရှင်ကို အာရုံစိုက်ပစ်မှတ်  
ထားသည်။
- လုပ်ငန်းသစ် မတည်ငွေအဖြစ် ပေါင် ၅၀၀၀ ချေးယူခွင့်ရသည်။  
အလားအလာများ ဆက်လက်ရှာဖွေသည်။ လ အမှတ် ၁၂ စောစော  
ပိုင်းတွင် ချိန်းဆိုချက် ပြုလုပ်၊ မျက်နှာချင်းဆိုင် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုများ ပြုလုပ်၊  
နောက်ထပ် လုပ်ငန်းကြီးနှစ်ခုရရှိ။

ဤရလဒ်က ကျွန်တော်နှင့် ကျွန်တော့် တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်အား ငွေကြေး  
ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအပေါ် ပိုပြီး အားကိုးအားထားပြုလာစေသည်။ သည်အဆင့်  
တွင် အောင်မြင်မှုရရေးမှာ ဇွဲကောင်းမှုအပေါ် လုံးလုံးလျားလျား တည်မှီနေ၏။

**လ ၁၃၊ စတင် လည်ပတ်ပြီ**

- တတိယမြောက်လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု လုပ်ဖို့ အတည်ပြုချက်ရသည်။
- အနုချေးငွေ ပေါင် ၂၀၀၀၀ ရသည်။
- ထောက်ပံ့ငွေ ပေါင် ၁၈၀၀၀ ရသည်။
- ဘဏ်မှပိုထုတ်ငွေ ခွင့်ပြုချက်ရသည်။
- ရုံးခန်းသစ်သို့ ပြောင်းရွှေ့သည်။
- အမှုထမ်းများ ထပ်ခန့်သည်။

- လုပ်ငန်း စတင်လည်ပတ်ပြီ။  
 သို့ဖြင့် အခက်အခဲပေါင်းစုံကို ကျော်ဖြတ်ခဲ့၏။ သို့သော် အခန်း ၈ တွင်  
 ဆွေးနွေးခဲ့သော မရှိမဖြစ် အရည်အချင်းများကို စိုက်လိုက်မတ်တတ် အသုံးချ  
 ခြင်းဖြင့် ကျော်ဖြတ်နိုင်ခြင်းဖြစ်၏။ ၎င်းအရည်အချင်းတွေသာ မရှိလျှင် ကျွန်  
 တော်တို့ အောင်မြင်မည်မထင်။ လုပ်ငန်းက ထူထည်ကြီးမားလှသည်။ သို့ပေမယ့်  
 နောက်ဆုံးတွင် အောင်မြင်မှုရခဲ့သည်။ သင် အောင်မြင်မည်ဟု ယုံကြည်လျှင်  
 အောင်မြင်ပါလိမ့်မည်။ အရေးကြီးသည်မှာ ဇွဲကောင်းကောင်းဖြင့် ကျားကုတ်  
 ကျားခဲ ကြိုးစားအားထုတ်ရေးပင် ဖြစ်၏။

**အနာဂတ်ကို လှမ်းမျှော်ကြည့်ခြင်း**

သင်သည် လုပ်ငန်းထူထောင်ခါစပဲ ရှိသေးသည့်တိုင် သင့်လုပ်ငန်း၏  
 အနာဂတ်အရေးကို တွေးတောကြံဆရတော့မည်ဖြစ်၏။ သည်လို စတင်စဉ်းစားဖို့  
 အချိန်စောလွန်းသေးသည်ဆိုတာ ဘယ်တော့မျှမရှိပါ။

**အကျိုးရှိနိုင်သော စိတ်ကူးယဉ်မှု**

ဆန်းသစ်တီထွင်မှုပါသော စိတ်ကူးယဉ်ခြင်းကို နေ့စဉ်ပုံမှန် နည်းနည်း  
 ပါးပါး ပြုကျင့်သည့် အကျင့်ရလာလျှင် သင့်အတွက်အကျိုးအမြတ် အများကြီး  
 ဖြစ်ထွန်းနိုင်၏။

ဂျက်ဇီတဆရာ ဒျူအယ်လင်တန်သည် သူ ကျင်လည်ဖြတ်သန်းခဲ့သော  
 နှစ်ပေါင်း ခြောက်ဆယ်ကာလအတွင်း သီချင်းတွေ လှိုင်လှိုင်ရေးထုတ်နိုင်ခဲ့သူ  
 ဖြစ်၏။ တစ်ခါက လူတွေ့မေးမြန်းသူတစ်ဦးက အယ်လင်တန် ထိုသို့ သီချင်းတွေ  
 လှိုင်လှိုင်ရေးထုတ်နိုင်သည့် လျှို့ဝှက်ချက်ကို ပြောပြပါဟု မေးမြန်းသည်။ ထိုအခါ  
 အယ်လင်တန်က

“အိုး၊ ကျုပ်က အရမ်းစိတ်ကူးယဉ်တာဗျ။ ကျုပ်မှာ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်  
 တွေ ကုဋေကုဋာရှိတယ်။ ကျုပ်က အမိဝမ်းက ကျွတ်တဲ့နေ့ကစပြီး စိတ်ကူးယဉ်  
 လာခဲ့တာ”

ဟု ဖြေသည်။ စိတ်ကူးယဉ်ခြင်းက ကျွန်တော်တို့၏ အာရုံစိုက်မှုကို ပိုပြီး  
 ထက်မြက်စေသည်။ မကြာမကြာဆိုသလို ၎င်းစိတ်ကူးယဉ်မှုများသည် လက်တွေ့  
 ဖြစ်လာတတ်သည်။

ဒျူအယ်လင်တန်သည် သူ၏ ကမ္ဘာကျော် Mood Indigo သီချင်းကို

သူမိခင် ညစာချက်ပြုတ်နေခိုက် ဆယ့်ငါးမိနစ်အတွင်း ရေးဖွဲ့နိုင်ခဲ့၏။ ထိုသီချင်း ရေးစဉ်က ၁၉၃၁ ခုနှစ်။

၎င်းသီချင်းသည် ယနေ့ထက်တိုင် လူကြိုက်များ၏။ ကက်ဆက်ခွေတွေ စီဒီဇာတ်ပြားတွေ သန်းပေါင်းများစွာ ရောင်းချရဆဲ။ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်ပေါင်း ၆၀ ကျော်တုန်းက စိတ်ကူးယဉ်ခြင်းမှ ထွက်ပေါ်လာသော ရလဒ်တစ်ခုသည် ရလဒ် ကောင်းတစ်ခုဟု ဆိုရပါမည်။

**ဇာတ်ညွှန်းစဉ်းစားခြင်း**

ကျွန်တော်တို့အထဲက လူနည်းစုလောက်သာ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်များကို များစွာအကျိုးဖြစ်ထွန်းမည့် ရလဒ်များအဖြစ် အသွင်ပြောင်းနိုင်ကြပါလိမ့်မည်။ ဒုတိယအယ်လင်တန်၏ ပါရမီမျိုးရှိသူမှာ လွန်စွာနည်းပါးပါးလိမ့်မည်။ သို့သော် ကျွန်တော်တို့အားလုံး လုပ်လိုရတာတစ်ခု ရှိသည်။ ကျွန်တော်တို့၏ စိတ်ကွန်မြူများကို ဇာတ်ညွှန်းတစ်ခုအဖြစ် အသွင်ပြောင်းစီစဉ်လိုရ၏။

ဇာတ်ညွှန်းစဉ်းစားခြင်းဆိုတာက ဘာလဲ။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးသည် အလုပ်ကို အချိန်တိုင်းလုပ်နေကြ၏။ သည်နည်းကို 'တကယ်လို့' နည်းဟုလည်း ခေါ်သည်။ တကယ်လို့ သည်ဟာ သို့မဟုတ် ဟိုဟာကိုသာ ငါလုပ်ခဲ့လျှင် ဘာဖြစ်မလဲ၊ တကယ်လို့ ငါ့ရဲ့ ဈေးနှုန်းပေါ်လစီကို အခြေခံကစပြီး ပြောင်းပစ်လိုက် လျှင် ဘာတွေဖြစ်လာမလဲ။ တကယ်လို့ ငါ့ရဲ့ ဈေးကွက်ဖော်အစီအစဉ်ကို တော်လှန် ပြောင်းလဲပစ်လိုက်လျှင် ဘာဖြစ်မလဲ၊ တကယ်လို့ ငါ ရုတ်တရက် အငြိမ်းစားယူ ပြီး နေဆာလှုံနေရလျှင် ဘယ်လိုနေမလဲ . . . တကယ်လို့ . . . တကယ်လို့ . . .

ဇာတ်ညွှန်းစဉ်းစားခြင်းသည် သင့်စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်များ ဘယ်လို လက်တွေ့ဖြစ်လာနိုင်မည်လဲဆိုသည်ကို သိမှတ်စွာအကဲဖြတ်ခြင်းဖြစ်၏။ သည် နည်းကို အားထုတ်ကြည့်ပါ။ ပျော်စရာကောင်းပါသည်။

**သင့်လုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့ခြင်း**

သင့်လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ စတင်စဉ်းစားရမည့်အချိန်သည် သိပ်မဝေးလှသော ကာလ အတွင်း ရောက်လာပါလိမ့်မည်။ တိုးချဲ့ခြင်းသည် အတိုင်းအတာသေးကောင်း သေးမည်၊ အတိုင်းအတာ ကြီးကောင်းကြီးမည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သင် ဘယ်လမ်း ကြောင်းကို ဘယ်အချိန် သွားချင်သည်ဆိုသည်ကို ပြဋ္ဌာန်းဖို့ ဇာတ်ညွှန်းစဉ်းစားနည်းက အထောက်အကူအများကြီးပြုပါလိမ့်မည်။

**လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးနည်းဖြင့် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ခြင်း**

စိတ်ကူးစိတ်သန်းသစ်များဖြင့် ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသစ် တော်တော်များများသည် လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးသည့်နည်း (Franchising) ဖြင့် အောင်မြင်စွာတိုးချဲ့နိုင်ခဲ့ကြ၏။ ကိုကာကိုလာ၊ ဟိတ်တန်ဟိုတယ်များနှင့် နာမည် ကျော်ကုမ္ပဏီများသည် လုပ်ပိုင်ခွင့် ပေးနည်းဖြင့် လုပ်ငန်းများ သိသိသာ သာ တိုးချဲ့နိုင်ကြ၏။

သင့်စိတ်ကူးသည် အကောင်အထည်ဖော်ရန် လွယ်ကူပြီး နိုင်ငံတစ်ဝန်း လုံးရှိ အသင့်အတင့်လေ့ကျင့်ထားသူများ ထပ်တူလုပ်ဆောင်လိုရနိုင်သည်ဆိုလျှင် သင့်ကုမ္ပဏီတိုးချဲ့ရန်အတွက် လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးနည်းကိုစဉ်းစားသင့်၏။ သမားရိုးကျ အားဖြင့် လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးမည့်ကုမ္ပဏီသည် မိမိ၏ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကို ခိုင်မာမှု ရှိအောင် ကြော်ငြာရ၏။ နောက်ပြီး ဒေသအလိုက် ရောင်းဝယ်ခွင့်များကိုရောင်းချ၏။

မူလကုန်အမှတ်တံဆိပ် ပိုင်ရှင်သည် ရောင်းဝယ်ခွင့်လိုင်စင် ထုတ်ပေး သည့်အတွက် လုံးခနဲ ခဲခနဲ ငွေရသည်။ ထို့အပြင် စုစုပေါင်း ရောင်းရငွေပေါ်မှ ရာခိုင်နှုန်း သို့မဟုတ် ကော်မရှင်များလည်း ရနိုင်၏။

**ဆွေးနွေးချက်များ**

- ၁။ စိတ်ကူးယဉ်ခြင်းသည် လက်တွေ့မဖြစ်နိုင်ဟု သင် ယူဆသလား။ မည်သို့ဖြစ်စေ စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ဖို့ ကြိုးစားမည်လား။
- ၂။ ဇာတ်ညွှန်းစဉ်းစားခြင်းဆိုတာ ဘာလဲ။
- ၃။ သင့်အတွက် စောလွန်းချင် စောလွန်းနေမည်။ သို့သော် သင့်ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့ဖို့ စဉ်းစားထားပြီးပြီလား။
- ၄။ သင့်စိတ်ကူးသည် လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ရန် လွယ်ကူသလား။ တစ်နိုင်ငံ လုံးရှိ အခြားသူများ ထပ်တူလုပ်ဆောင်လိုရသလား။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရောင်း ခြင်းက သင့်အနာဂတ်ကြီးပွားမှုကို ဘယ်လိုအထောက်အကူပြုနိုင်သလဲ။
- ၅။ စာရွက်တစ်ရွက်ယူပြီး သင့်ကုမ္ပဏီ တိုးတက်ကြီးပွားရေးကို မှန်းမျှော်ပြီး စာဖြင့်ချရေးပါ။ (က) ငါးနှစ်အတွင်း၊ (ခ) ဆယ်နှစ်အတွင်း ဘယ်လောက် ထိ တိုးတက်ကြီးပွားရမည်လဲ။ အပြုသဘောဆောင် ဖြစ်နိုင်ခြေအားလုံးကို ဆန်းစစ်ပါ။ တိုးချဲ့ခြင်း၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရောင်းခြင်း၊ နိုင်ငံရပ်ခြားတွင် ရောင်းဝယ်ခြင်း၊ ကုမ္ပဏီကို ရောင်းပစ်ခြင်း၊ သည်လုပ်ငန်းကိုပင် ဆက် လုပ်နေခြင်း။ သင့်စိတ်ကူးတွေ ကသောင်းကနင်းမဖြစ်စေဘဲ ဤကျင့်စဉ်

PDF Creator KKT



ကို လေ့ကျင့်ရင်း ပျော်ရွှင်မှုရှာပါ။ လက်တွေ့ဖြစ်နိုင်ခြေနှင့် စိတ်ကူးယဉ်  
ခြင်း ရောနှောပစ်ပါ။ ချရေးထားသည့် စာရင်းကို တစ်လလောက်ပစ်ထား  
ခြင်းဖြင့် စိတ်အနားပေးလိုက်ပါ။ ၎င်းစာရင်းကို ပြန်ကြည့်သောအခါ  
သင်ချရေးထားသည့် အကြမ်းဖျင်းအချက်များကို ပိုကောင်းအောင်  
ပြုပြင်နိုင်ကြောင်း တွေ့ရလိမ့်မည်။ စမ်းကြည့်ပါ။ အလုပ်ဖြစ်ပါသည်။

**စာချစ်သူများအား လေးစားလျက်  
မြတ်ငြိမ်း**