



# Rich Dad's The Business School

(For People Who Like Helping People)

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

မောင်ပေါ်ထွန်း  
အဝေချာငွေ၏  
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်း



- တကယ့်အောင်နိုင်သူ ဆိုတာ ဆုံးရှုံးရခြင်းဟာ အောင်နိုင်ခြင်းရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဆိုတာကို သိတဲ့လူပဲ။
- ငွေကြေးဟာ အကောင်းဆုံး ကုန်ပစ္စည်း၊ အကောင်းဆုံး ဝန်ဆောင်မှုနဲ့အတူ လုပ်ငန်း ထဲကို ဝင်မလာဘူး။ အတော်ဆုံး ခေါင်းဆောင်၊ အကောင်းဆုံး စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ အတူသာ ဝင်လာတယ်။
- ◆ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆိုတာက များသောအားဖြင့် ယုံကြည်မှုအပေါ် အခြေခံတယ်။ ယုံကြည်မှုနဲ့ တည်ဆောက်ရမယ်။
- ▲ ကျွန်တော်ဟာ ပညာတော်လို ပိုက်ဆံချမ်းသာလာတာ မဟုတ်ဘူး။ အမှားတွေ လုပ်ခဲ့ မိလို့၊ အမှားတွေက သင်ခန်းစာယူလို့ ချမ်းသာလာတာ။ အသစ်တီထွင် လုပ်ကိုင်ဖို့ စိတ်မဝင်စားတဲ့လူ၊ အမှားလုပ်မိမှာ ကြောက်တဲ့လူ၊ အမှားထဲက သင်ခန်းစာ မယူတတ် တဲ့ လူ၊ အဲဒီလူတွေရဲ့ အနာဂတ်ဟာ ဘယ်တော့မှ တိုးတက်မှာ မဟုတ်ဘူး။

နိဂမ္မန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု နှစ်ပတ်လည် အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး

နိဂမ္မန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု နှစ်ပတ်လည် အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး

နိဂမ္မန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု နှစ်ပတ်လည် အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး

နိဂမ္မန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု နှစ်ပတ်လည် အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး

နိဂမ္မန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု နှစ်ပတ်လည် အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး  
နိုင်ငံတော် ဝန်ထမ်းများ အစည်းအဝေး

မောင်ပေါ်ထွန်း

ရခိုင်ပြည်နယ် မာန်အောင်မြို့နယ် ရေမျက်ဝရွာတွင် အဖ ဦးမောင်ပု၊ အမိ ဒေါ်အေးသာတို့က ၁၉၃၅ ခုနှစ်တွင် မွေးဖွားသည်။ အမည်ရင်းမှာ ဦးခင်မောင်စိုး ဖြစ်သည်။

၁၅ နှစ်သားတွင် ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်လာခဲ့ပြီး အလွတ်ပညာသင်ကျောင်း တက်သည်။ ၁၉၅၅ တွင် စာပေဗိမာန်၌ လက်နှိပ်စက် စာရေးအဖြစ် အမှုထမ်းသည်။ ၁၉၇၃ တွင် ဝိဇ္ဇာ(သမိုင်း) ဘွဲ့ ရသည်။ ၁၉၇၉ တွင် စာပေဗိမာန် စာအုပ်အသင်းကြီးကြပ်ရေးမှူး အဖြစ်မှ အငြိမ်းစားယူခဲ့သည်။ ငွေတာရီမဂ္ဂဇင်းတွင် စာအုပ်လောက ကဏ္ဍကို ၁၉၆၇ ခုနှစ်မှ စ၍ ခြောက်နှစ်နီးပါး ဆက်တိုက် ရေးသားခဲ့သည်။ စာအုပ်လောကစာစောင်၊ ပန်မဂ္ဂဇင်း၊ ချယ်ရီမဂ္ဂဇင်းနှင့် ဓနမဂ္ဂဇင်းတို့တွင် အယ်ဒီတာ၊ အယ်ဒီတာချုပ် လုပ်ခဲ့သည်။ ဓနမဂ္ဂဇင်းတွင် အတိုင်ပင်ခံ အယ်ဒီတာ အဖြစ်လည်း ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။

ဘာသာပြန် လုံးချင်းစာအုပ် လေးဆယ်ခန့် ပြန်ဆို ရေးသားခဲ့သည့်အနက် နိုင်းမြစ်ဝှမ်းမှ တော်လှန်ရေး၊ ကျွန်ုပ်တို့ ဆူကားနို၊ ယက်စိတူရှင်ကို၊ မောင့်ဘက်ကန်နှင့် အိန္ဒိယ လွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲ (သန်းခေါင်ယံ လွတ်လပ်ရေး)၊ ကမ္ဘာ့ရန်၊ တစ်ဘဝ၊ မာယာ၊ မဟာဒီလှိုင်း၊ ငွေရှာနည်း၊ ငွေသုံးနည်း၊ စံပြ အရောင်းသမား၊ ကမ္ဘာ့အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ(၁)၊(၂)၊ ဟားဗတ် စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်မှာ မသင်ခဲ့ရသမျှ၊ အဆင့်မြင့် အောင်မြင်သူတို့၏ အလေ့အထများ၊ ရန်ကုန်သား ကျားဘမ်း သူဌေးကြီး၏ စီးပွားရေး စွန့်စားခန်းများ၊ အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း (၁)၊(၂)၊ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေး လျှို့ဝှက်ချက်များ၊ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စဖြင့် ကြီးပွားရေး၊ ကန္တာရ စမ်းရေအိုင်၊ စီးပွားတက်အောင် လုပ်နည်း၊ စံပြခေါင်းဆောင် စံပြခေါင်းဆောင်မှု (သမ္မတလင်ကွန်း၏ အံ့ဖွယ်ခေါင်းဆောင်မှု စွမ်းရည်)၊ ဘဝစရီးသည်၏ အဖော်မွန် နှင့် ပါရီ မီးလောင်ပြီလား (ချစ်ဝင်းညွန့်နှင့် တွဲဖက်၍) တို့မှာ ထင်ရှားသည်။ 'ကန္တာရ စမ်းရေအိုင်' ဖြင့် အမျိုးသားစာပေဆု (ဘာသာပြန်-ရသ) [၁၉၉၇] ၊ 'ကံကြမ္မာ အကျဉ်းသား' ဖြင့် အမျိုးသားစာပေဆု (ဘာသာပြန်-ရသ) [၂၀၀၆] ရရှိခဲ့သည်။

၂၀၀၈-၂၀၀၉ ထုတ်  
ရာပြည့်စာအုပ်များ

- ၂၇၈။ လင်းယုန်မောင်မောင်၏ ပုလဲဆိပ်ကမ်း တစ်နေ့တာမှတ်တမ်း
- ၂၇၉။ ခုဝဲ၏ ကိုးသီရိလင်းသံစား
- ၂၈၀။ ရွှေဘိုမိမိကြီး၏ ရွှေပြည်၊ လှေသင်း၊ မင်းလက်ဝါး(သုံးအုပ်ပေါင်းချုပ်)
- ၂၈၁။ ရွှေကိုင်းသား၏ နှစ် ၆၀၀ ပြည့် အင်းဝ
- ၂၈၂။ ဗိုလ်မှူးဘသောင်း(မောင်သူတ)၏ ဗမာ့တော်လှန်ရေးသမိုင်း
- ၂၈၃။ စာရေးတော်ကြီး ဦးရာကျော်၏ မြန်မာ မဟာမင်္ဂလာ မင်းခမ်းတော်
- ၂၈၄။ ဗိုလ်အောင်၏ ကမ္ဘာကျော် စစ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီး မောင်ဂိုမာရီ  
(The Memoirs Of Field-Marshal Montgomery)
- ၂၈၅။ ဦးတင်မောင်ရင်(မဟာဝိဇ္ဇာ)၏ ရွှေကြွက်မြေက ဘိန်းဖြူသံသရာ  
[The Politics of Heroin in Southeast Asia by Alfred W. McCoy]
- ၂၈၆။ မောင်သန်းဆွေ(ထားဝယ်)၏ ရတနာဂီရိ နိဂုံး
- ၂၈၇။ ထက်မြက်၏ ဗလာဒီမီယာ ပူတင် (PUTIN'S PROGRESS by Peter Truscott)
- ၂၈၈။ မောင်ခင်မင်(ခနဖြူ)၏ အိုဘကာစည်သည်  
(ဂျပန်ရောက် စည်ပါမောက္ခတစ်ဦး၏ အတွေ့အကြုံ)
- ၂၈၉။ ရှင်စန္ဒလင်္ကာ၏ မင်္ဂလာရာသီကျမ်း
- ၂၉၀။ မှော်ဘီဆရာသိန်း၏ မြန်မာမင်းများလက်ထက် ပညာရှိကြီးများနှင့်  
မြန်မာ့လွတ်တော် ဝန်ကြီး များကြီးများ (နှစ်အုပ်ပေါင်းချုပ်)
- ၂၉၁။ စစ်ကိုင်းဦးဘိုးသင်း၏ ငမဲကျွန် (၁၉၅၄ ခု စာပေဗိမာန်ဆုရ ဝတ္ထု)
- ၂၉၂။ မဟာဓမ္မသင်္ကြံ ၏ သာသနာလင်္ကာရဇာတမ်း
- ၂၉၃။ ဧယသင်္ခယာ ၏ ရွှေဘုံနိဒါန်း (ပြည့်စွက် ထုတ်ဝေခြင်း)
- ၂၉၄။ ပီမိုးနင်း၏ ရွှေလရောင်.....ထိုးနှင့် နောက်တွေ့ ဝတ္ထုတိုသစ်များ

၂၀၁၀ ခုနှစ်တွင် ထုတ်ဝေမည့် စာအုပ်များ

- ၂၉၅။ ထက်မြက် ၏ ပါဗက် မူရှာရက်မ် (In The Line Of Fire by Pervez Musharraf)
- ၂၉၇။ မောင်သန်းဆွေ(ထားဝယ်) ၏ ကုန်းဘောင်အလွန် [ဒုတိယအုပ်]
- ၂၉၈။ ဂန္ထ လောက လက်ရွေးစင် ခေါင်းကြီးပိုင်းများ (၁၉၂၈-၁၉၃၅)
- ၂၉၉။ မစ္စတာမောင်မိုင်း ၏ ဓမ္မဇေတီ ဝတ္ထု
- ၃၀၀။ တင်မောင်မြင့်၏ အင်နာကာရနီနာ (ANNA KARENINA by Leo Tolstoy)  
[ မူရင်းအတိုင်း အပြည့်အစုံ ဘာသာပြန် ]

ရာပြည့်စာအုပ် ၂၉၅

မောင်ပေါ်ထွန်း  
အဖေသူဌေး၏  
စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသင်ကျောင်း

Rich Dad's The Business School  
(For People Who Like Helping People)  
by Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter



ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

အမှတ် ၄၅၊ ၁၀၉ လမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်၊ ရန်ကင်းမြို့။  
ဖုန်း။ ၀၁- ၇၀၁၀၁၃ (ဆိုင်)

စာမူ ခွင့်ပြုချက်အမှတ် [၄၀၀၄၅၈၁၁၀၉]

မျက်နှာပုံး ခွင့်ပြုချက်အမှတ် [၄၀၁၂၃၅၁၂၀၉]

□  
ပုံနှိပ်ခြင်း

ပထမအကြိမ်  
(ဖေဖော်ဝါရီ ၂၀၁၀)၊ အုပ်စု [၅၀၀]

□  
ထုတ်ဝေသူနှင့် ပုံနှိပ်သူ

ဒေါ်ခင်အေးမြင့်၊ ရာပြည့်စာပေ [၀၃၈၀၁] နှင့်

ရာပြည့်အောင်ဆက် [၀၅၉၀၁]၊

၂၄၊ သာယာကုန်းလမ်း၊ (၂)ရပ်ကွက်၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

□  
အတွင်းဖလင်

အေဇက်

□  
မျက်နှာပုံး ပန်းချီ

လင်းဝဏ္ဏ ဒီဇိုင်းပွဲသည်။

□  
တန်ဖိုး

၁၀၀၀ ကျပ်

“ထုတ်ဝေသည့်စာအုပ် ကတ်တလောက် အညွှန်း” (CIP)

၁၃၁ . ၃

ပေါ်ထွန်း၊ မောင်

အဖေသူဌေး၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသင်ကျောင်း / မောင်ပေါ်ထွန်း။

- ရန်ကုန်၊ ရာပြည့်စာပေ၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၀၁၀။

၂၁၄- စာ၊ ၁၂ x ၁၈ . ၅ စင်တီ။

မူရင်းအမည် - Rich Dad's The Business School

by Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

(၁) ဘာသာပြန်သူ - မောင်ပေါ်ထွန်း

(၂) အဖေသူဌေး၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသင်ကျောင်း

### မာတိကာ

- ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ	၀
၁။ သူဌေးတွေ ဘာကြောင့် သူဌေးဖြစ်ကြသလဲ	၁၀
၂။ သူဌေးဖြစ်နည်း အမျိုးမျိုး	၂၇
၃။ စစ်မှန်သော တူညီ အခွင့်အလမ်း	၄၉
၄။ ဘဝပြောင်းစေနိုင်တဲ့ ပညာရေး	၆၃
၅။ ဆွဲတင်မည့် မိတ်ဆွေ၊ ဆွဲချမည့် မိတ်ဆွေ	၈၉
၆။ ကွန်ရက်တန်ဖိုး	၁၁၄
၇။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှု	၁၂၂
၈။ ခေါင်းဆောင်မှု	၁၄၆
၉။ ငွေကြေးအတွက် လုပ်ခြင်း မဟုတ်	၁၆၅
၁၀။ မျှော်မှန်းချက်နှင့် အတူနေ	၁၉၇
၁၁။ အိမ်ထောင်ရေးနှင့် စီးပွားရေး	၂၀၃
၁၂။ မိသားစု စီးပွားရေး	၂၀၉

ရာပြည့်စာပေတိုက်

လက်ချထားမှာ စာရင်းကိုင်ပညာဖြင့် ဘွဲ့ရပြီးနောက် ကုမ္ပဏီ မျိုးစုံတွင် စာရင်းအင်းအရာရှိ အဖြစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်။ ထို့နောက် (Rich Dad's Organization) တွင် အမှုဆောင် အရာရှိချုပ်အဖြစ် ထမ်းဆောင် သည်။ ယခုအခါ သူမသည် ကီယိုဆာကီနှင့် အတူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပညာပေးစာအုပ်များ ရေးသားရင်း အနာဂတ်မျိုးဆက်သစ် လူငယ်များအား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပညာပေးသင်တန်းများ ပို့ချပေးလျက် ရှိသည်။ သူတို့နှစ်ဦး ပူးတွဲရေးသားခဲ့သော 'Rich Dad Poor Dad' (အဖေသူငွေ အဖေလူမွဲ) စာအုပ်သည် နိုင်ငံတကာ ငွေကြေးနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဟိုးလေး တကျော် ဖြစ်သွားပြီး အကြိမ်ကြိမ် ပြန်ထုတ်နေရသည်။

ယခု ဤစာအုပ်မှာလည်း ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းဖြင့် ကိုယ်တိုင်ကြီးပွား ချမ်းသာချင်သူတွေနှင့် သူတစ်ပါးကို ကြီးပွားချမ်းသာအောင် ကူညီလို သူတွေအတွက် အလွန်အကျိုးရှိသည့် စာအုပ်ဖြစ်သည်။

ဤစာအုပ်ပါ အခန်း (၁၂) ခန်းအနက် အခန်း (၁) မှ အခန်း (၁၀) အထိကို ကီယိုဆာကီနှင့် လက်ချထားတို့ နှစ်ယောက်ပူးတွဲ ရေးသား ပြီး အခန်း (၁၁) ကို ကီယိုဆာကီ၏ ဇနီး ကင်(မ်)ကီယိုဆာကီက လည်း ကောင်း၊ အခန်း (၁၂) ကို လက်ချထားက လည်းကောင်း ရေးသားထား ပါသည်။

မူရင်းစာအုပ်ကို လက်ဆောင်ပေးခဲ့သည့် တူမ ဒေါ်ဝင်းဝင်းရှိန် (Outbound Manager, Diethem Travel Ltd, Myanmar) နှင့် အပတ်စဉ် အခန်းဆက်အဖြစ် ဖော်ပြပေးခဲ့သော 'Ecovision' ဂျာနယ် အယ်ဒီတာ အဖွဲ့အား ကျေးဇူးဥပကာရ အထူးတင်ရှိပါကြောင်း။

မောင်ဝေါထွန်း

ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ

ဤစာအုပ်ကို အမေရိကန် - ဂျပန် ကပြား သန်းကြွယ် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ရောဘတ်ကီယိုဆာကီနှင့် သူ၏ လုပ်ငန်းဖော် အမျိုးသမီး အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ရှုဂွန်လက်ချထားတို့ ပူးတွဲ ရေးသားထားကြသည်။ မူရင်းနာမည် အပြည့်အစုံမှာ " လူတွေကို ကူညီလိုသူတွေအတွက် အဖေ သူငွေ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်း" ဖြစ်သည်။

ကီယိုဆာကီသည် ဘွဲ့ရပြီးနောက် ကမ်းတက်တပ်ဖွဲ့သို့ ဝင်ရောက်ပြီး ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲကာလတွင် တိုက်လေယာဉ်မှူး အဖြစ် ထမ်း ဆောင်ခဲ့သည်။ ထို့နောက် 'စီးရောက်' ကုမ္ပဏီတွင် နယ်လှည့် အရောင်း ဝန်ထမ်း ဝင်လုပ်သည်။ ၁၉၇၇ ခုနှစ်တွင် နိုင်လွန်ကပ်ခွာ ပိုက်ဆံအိတ် များ ထုပ်လုပ်သော ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီကို စတင်တည်ထောင်သည်။ ၁၉၈၅ ခုနှစ်တွင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှ ကျောင်းသူ ကျောင်းသားများအား စီးပွားရေး လုပ်ငန်းနှင့် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု ပညာသင်ပေးသည့် နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသင်တန်းကျောင်းကို ဖွင့်လှစ်သည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာအုပ် ခုနှစ်အုပ် ရေးသားခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

'ကျွန်တော်တို့ ကျောင်းမှာ ငွေကြေးအကြောင်း ဘာဖြစ်လို့ မသင်တာလဲ အဖေ' အဖေသူဌေးက စာဖတ်နေရာက ခေါင်းထောင်ကြည့်ပြီး ပြုံးလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ . . . 'ငါ မသိဘူး၊ အဲဒီအကြောင်း ငါလည်း စဉ်းစားနေတာပဲ၊ မင်းက ဘာကြောင့် မေးတာလဲ'

'ကျောင်းက သင်တာတွေကို ကျွန်တော် စိတ်မပါဘူး၊ ကျောင်း မှာ သင်ရတာနဲ့ လက်တွေ့ဘဝမှာ ကြုံရတာတွေက တခြားစီ ဖြစ်နေတယ်။ ဘာမှ ဆက်စပ်မှု မရှိဘူး။ ကျွန်တော်က သူဌေးဖြစ်နည်းကိုပဲ လေ့လာချင် တာ၊ ဒီတော့ အဲဒီ ဖားသေကောင်က ကျွန်တော့်ကို ကားသစ် ဝယ်နိုင်အောင် ဘယ်လို ကူညီနိုင်မှာလဲ၊ တကယ်လို့ ဖားသေကောင်က ကျွန်တော်သူဌေး ဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့နည်းကို ကျွန်တော်တို့ ဆရာက ပြောပြနိုင်မယ် ဆိုရင်တော့ ဖားတစ်ကောင် မကဘူး၊ တစ်ထောင်ဆိုလည်း ကျွန်တော် ခွဲစိတ်မှာပဲ'

အဖေသူဌေးက ဟက်ဟက်ပက်ပက် ရယ်လိုက်ပြီးနောက် . . .

'ဖားသေကောင်နဲ့ ငွေကြေး ဆက်စပ်မှုအကြောင်း မင်းက မေးတော့ မင်းတို့ဆရာတွေက ဘယ်လိုဖြေသလဲ'

'ဆရာတွေ အားလုံးက အတူတူပဲ အဖြေပေးတယ်၊ ကျောင်းသင် ပညာနဲ့ လက်တွေ့ဘဝ ဆက်နွှယ်မှု အကြောင်းကို ဘယ်နှကြိမ်မေးမေး သူတို့က အကြိမ်တိုင်း အဖြေတစ်မျိုးတည်းပဲ ပေးကြတယ်'

'သူတို့က ဘယ်လို ဖြေကြသလဲ'

'သူတို့က ဖြေတာက "မင်းအနေနဲ့ အဆင့်မြင့်မြင့်နဲ့ စာမေးပွဲ အောင်မှ အပြင်လောကမှာ အလုပ်ကောင်းကောင်း ရနိုင်မယ်" တဲ့'

'ဟုတ်တယ်၊ အဲဒါ လူများစုရဲ့ ဆန္ဒပဲ၊ လူများစုက ဘွဲ့ရပြီး နောက် လစကောင်းကောင်းနဲ့ တည်မြဲလုံခြုံတဲ့ အလုပ်ကောင်းကောင်း ရချင်လို့ ကျောင်းတက်ပြီး ပညာသင်ကြတာပဲ'

( ၁ )

### သူဌေးတွေ ဘာကြောင့် သူဌေးဖြစ်ကြသလဲ

အထက်တန်း အောင်ပြီးနောက် အဖေသူဌေးရဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်သင် အဖြစ် ကျွန်တော် ဝင်လုပ်တယ်။ အသက်က ၁၅ နှစ်ပဲ ရှိသေးတာ။ ကျောင်းမှာ စာသင်ရတာ ကျွန်တော် တော်တော် စိတ်ကုန်နေတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆို တော့ ကျွန်တော်က သိပ်ပြီး သူဌေး ဖြစ်ချင်နေလို့ပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျောင်းမှာက 'ငွေရှာနည်း' တို့၊ 'သူဌေးဖြစ်နည်း' တို့ကို မသင်ရဘူး။ ဖားကို ခွဲစိတ်နည်း ကိုပဲ သင်ရတယ်။ ဒီဖားသေကောင်က ကျွန်တော့်ကို ဘယ်လိုလုပ်ပြီး သူဌေးဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနိုင်ပါ့မလဲလို့ တွေးနေမိတယ်။ ဒါနဲ့ အဖေသူဌေး ကို စိတ်ပျက်ပျက်နဲ့ မေးမိတယ်။

'ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်က အဲဒါမျိုး မလုပ်ချင်ဘူး၊ သူများ လခစား မလုပ်ချင်ဘူး၊ ကျွန်တော် အလုပ်မလုပ်ချင်တဲ့ အချိန်မှာ၊ အပန်းဖြေခရီး ထွက်ချင်တဲ့ အချိန်မှာ အချိန်ပိုလုပ်ခ မဖြစ်စလောက်ပေးပြီး အတင်း အလုပ်လုပ်ခိုင်းတာမျိုးကို ကျွန်တော် မကြိုက်ဘူး၊ ကျွန်တော်က ကိုယ့် စိတ်နဲ့ကိုယ် လွတ်လပ်ချင်တယ်၊ သူ့ဌေးဖြစ်ချင်တယ်၊ အဲဒါကြောင့် သူများ လက်အောက်မှာ လခစား မလုပ်ချင်ဘူး'

အဖေသူဌေး ဆိုတာ ကျွန်တော့် အဖေအရင်း မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်အချစ်ဆုံး သူငယ်ချင်းရဲ့ အဖေပါ။ သူဟာ ဘွဲ့မရခဲ့ဘူး။ လက်ဖဝါးဖြေဖဝါး အခြေအနေနဲ့ ဘဝကို စတင်ခဲ့ရတာ။ ဒါပေမဲ့ ဟာပိုင်ယီပြည်နယ်မှာ အချမ်းသာဆုံး သူဌေးကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ တယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ အဖေရင်းဖြစ်တဲ့ အဖေလူမွဲကတော့ အဆင့်မြင့်ဘွဲ့ တွေလည်း ရတယ်၊ လခကောင်းတဲ့ အဆင့်မြင့်ရာထူးကြီးလည်း ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ လကုန်ရင် အမြဲတမ်း ပိုက်ဆံ ပြတ်နေတာချည်းပဲ။ နောက်ပိုက်ဆံ ကွယ်လွန်သွားတဲ့ အခါမှာလည်း ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မကျန်ရစ်ခဲ့ဘူး။

ကျောင်းအားရက်တွေအတွင်း အဖေသူဌေးရဲ့ အလုပ်မှာ ကျွန်တော် ဝင်လုပ်တာဟာ တခြားကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ စောစောက ကျွန်တော်ပြောခဲ့သလို ကျွန်တော်လိုချင်တဲ့ ပညာကို ကျောင်းက သင်မပေး နိုင်ဘူးဆိုတာ သိလိုပဲ။ ကျွန်တော် ရှာနေတဲ့ အဖြေဟာ ကျောင်းမှာ မရှိဘူး ဆိုတာကို ကျွန်တော်သိတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ အဖေ လူမွဲဟာ ဟာပိုင်ယီပြည်နယ်၊ ပညာရေးဌာနက အကြီးအကဲ တစ်ယောက် ဖြစ်ပေမဲ့ ငွေကြေးအကြောင်းကို ဘာမှ မသိဘူး။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော် သိချင်တာကို ကျွန်တော်တို့ကျောင်းက သင်မပေးနိုင်ဘူးဆိုတာ ကျွန်တော် သိလာတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ၁၅နှစ်သား အရွယ်မှာ သူဌေးဖြစ်ချင်စိတ်ပဲ ပြင်းပြနေတယ်။ သူဌေးတွေကို လုပ်ကျွေးရတဲ့ လခစား အမှုထမ်း အလုပ်ကို လုံးဝ မလုပ်ချင်ဘူး။

ကျွန်တော့် အဖေနဲ့ အမေတို့ဟာ ပိုက်ဆံမရှိလို့ မကြာခဏ ဆိုသလို စကားများကြတယ်။ ရန်ဖြစ်ကြတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော့်ကို ငွေကြေးအကြောင်း သင်ပြနိုင်မယ့် လူကြီးတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော် လိုက် ရှာတယ်။ အဲဒါကြောင့် အဖေသူဌေးဆီကို ကျွန်တော် ရောက်သွားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အသက် ၃၈ နှစ်အထိ အဖေသူဌေးဆီမှာ ကျွန်တော် လေ့လာ ဆည်းပူးတယ်။ အဲဒါဟာ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင် ကျောင်း' ပဲ။ တကယ့် လက်တွေ့ဘဝအတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင် ကျောင်းပဲ။ အဖေသူဌေးရဲ့ သင်ပြမှုကြောင့် ကျွန်တော်ဟာ အသက် ၄၇ နှစ် အရွယ်မှာ အငြိမ်းစားယူနိုင်ခဲ့ပြီး တစ်ဘဝလုံးအတွက် ငွေကြေးဒုက္ခက ကင်းလွတ်နိုင်ခဲ့တယ်။ တကယ်လို့သာ လခကောင်းတဲ့ အမှုထမ်းကောင်း ဖြစ်ရေး ဆိုတဲ့ အဖေလူမွဲရဲ့ အကြံပေးချက်ကို လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့ရင် ကျွန်တော်ဟာ အသက် ၆၅ နှစ် အထိ အလုပ်လုပ်ရင်း နောင်ရေးအတွက် တွေးပူနေရတဲ့ ဘဝကိုရောက်မှာ သေချာတယ်။ အဖေသူဌေးနဲ့ အဖေလူမွဲ တို့ရဲ့ ကွာခြားချက်က ရှင်းရှင်းကလေးပဲ။ အဖေလူမွဲရဲ့ အမြဲတမ်း ဆုံးမ စကားက 'ကျောင်းမှန်မှန်တက်၊ အဆင့်မြင့်မြင့် ရအောင် ကြိုးစား၊ ဒါမှ လခကောင်းကောင်းနဲ့ လုံခြုံတည်မြဲတဲ့ အလုပ်ကောင်းရမယ်' တဲ့။ အဖေ သူဌေးရဲ့ ဩဝါဒကတော့ 'သူဌေး ဖြစ်ချင်ရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်နဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ဖြစ်ဖို့ လိုတယ်' တဲ့။

အက်ဒီဆင် ဘာကြောင့် သူဌေးဖြစ်လာသလဲ

'ကိုင်း . . . ဒီတော့ မင်း ကျောင်းမှာ ဒီနေ့ ဘာတွေ သင်ခဲ့ရသလဲ' လို့ အဖေသူဌေးက ဆက်မေးပါတယ်။

'သောမတ်အက်ဒီဆင်အကြောင်း သင်ခဲ့ရတယ်' လို့ ကျွန်တော် က ဖြေလိုက်တယ်။ ဒီတော့ အဖေသူဌေးက . . .



'အင်း... အဲဒါ လေ့လာသင့်တဲ့ ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး တစ်ယောက်ပဲ၊ ဒီတော့ အက်ဒီဆင် ဘယ်လိုသူဌေး ဖြစ်လာတယ်၊ ဘာကြောင့် ကမ္ဘာကျော်လာတယ် ဆိုတာကိုရော မင်းတို့ ဆွေးနွေးခဲ့ကြရဲ့လား'

'ဟင့်အင်း... လျှပ်စစ်မီးသီးလို ပစ္စည်းတွေကို တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့ အကြောင်းပဲ ဆွေးနွေးခဲ့ကြတယ်'

အဖေသူဌေးက ပြုံးလိုက်ပြီးတော့မှ . . .

'ကောင်းပြီ၊ ငါ မင်းတို့ဆရာနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် မဖြစ်ချင်ပါဘူး၊ ဒါပေမဲ့ လျှပ်စစ်မီးသီးကို အက်ဒီဆင် တီထွင်တယ်ဆိုတာ မှားတယ်၊ သူက လျှပ်စစ်မီးသီးကို ပိုပြီးတိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် ပြုပြင်ဖန်တီးခဲ့တာသာ ဖြစ်တယ်'

အဲဒီနောက် အက်ဒီဆင်ဟာ သူ့ဘဝရဲ့ စံပြုသူရဲကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ကြောင်း၊ ဒါကြောင့် အက်ဒီဆင်အကြောင်းကို သူ အများကြီး လေ့လာခဲ့ဖူးကြောင်း အဖေသူဌေးက ထပ်ပြီး ပြောပြပါတယ်။

'ဒါဖြင့် မီးသီး တီထွင်သူလို့ သူ့ကို ဘာကြောင့် သမိုင်းတင်ကြတာလဲ'

'သူ့ မီးသီး မတိုင်ခင် တခြားမီးသီးတွေ အများကြီး ပေါ်ခဲ့ဖူးတယ်၊ ဒါပေမဲ့ အဲဒါတွေက လက်တွေ့ အလုပ်မဖြစ်ကြဘူး၊ အစောပိုင်း မီးသီးတွေက တာရှည်လည်း မီးမလင်းဘူး၊ ပြီးတော့ လျှပ်စစ်မီးသီးမှာ "စီးပွားရေးတန်ဖိုး" (Commercial Value) ရှိကြောင်းကိုလည်း အစောပိုင်း တီထွင်သူတွေက မရှင်းပြနိုင်ကြဘူး'

'စီးပွားရေးတန်ဖိုး... ဟုတ်လား'

'ဟုတ်တယ်၊ အဲဒါကို တစ်နည်းပြောရရင် အခြားတီထွင်သူတွေက သူတို့ရဲ့ တီထွင်ပစ္စည်းကို ပိုက်ဆံဖြစ်အောင် မလုပ်တတ်ကြဘူး၊ အယ်ဒီဆင်ကျတော့ လုပ်တတ်တယ်'

'ဒါဆို အယ်ဒီဆင်ဟာ ပထမဆုံး လက်တွေ့အသုံးဝင်တဲ့ မီးသီးကိုလည်း တီထွင်တယ်၊ ပြီးတော့ အဲဒီမီးသီးကို စီးပွားရေးဈေးကွက်ထဲ ရောက်အောင်လည်း လုပ်နိုင်တယ် ဆိုပါတော့'

အဖေသူဌေးက ခေါင်းညှိတ်ပြပြီးနောက် . . .

'အယ်ဒီဆင်ဟာ သူ တီထွင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို လူတွေ သန်းပေါင်းများစွာအတွက် အသုံးဝင်အောင် ပြုလုပ်နိုင်ခဲ့တာ၊ အဲဒါဟာ သူ့မှာ စီးပွားရေးအသိ (Business Sense) ရှိလို့ပဲ၊ အယ်ဒီဆင်ဟာ တီထွင်မှုသာ မကဘူး၊ ဂျင်နရယ်လျှပ်စစ် ကုမ္ပဏီနဲ့ အခြားကုမ္ပဏီ အများအပြားကို တည်ထောင်ခဲ့သူလည်း ဖြစ်တယ်၊ ဒီအကြောင်း မင်းတို့ဆရာတွေက မပြောပြဘူးလား'

'ဟင့်အင်း... မပြောပြဘူး၊ ပြောပြရင် သိပ်ကောင်းတာပေါ့၊ ကျွန်တော် အရမ်း စိတ်ဝင်စားမှာပဲ၊ အခုတော့ သူတို့ ပြောပြတာကို ကျွန်တော် လုံးဝ စိတ်မဝင်စားဘူး၊ အယ်ဒီဆင်ဘဝနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လက်တွေ့ဘဝနဲ့ ဘယ်လိုဆက်စပ်နိုင်သလဲ ဆိုတာကိုပဲ ကျွန်တော် တွေးနေမိတယ်။ အယ်ဒီဆင် ဘာကြောင့်၊ ဘယ်လို သူဌေးဖြစ်လာတယ် ဆိုတာကို သူတို့က သင်ကြားမယ် ဆိုရင် ကျွန်တော် လေးလေးနက်နက် နားထောင်ပြီး လေးလေးနက်နက် သင်ယူမှာပဲ'

အဖေသူဌေးက ရယ်လိုက်ပြီးတော့ အယ်ဒီဆင်အကြောင်းကို ဆက်ပြီး ပြောပြပါတယ်။

တီထွင်သူ အယ်ဒီဆင်ဟာ မိလျံနာသူဌေးကြီး ဖြစ်လာပြီး ဘီလျံနာပိုင် ကုမ္ပဏီကြီး တည်ထောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက 'ဒီကောင် စာသင်လို့ တတ်မှာ မဟုတ်ဘူး' လို့ ဆရာတွေက မှတ်ချက်ချပြီး အထက်တန်း မအောင်ခင် ကျောင်းထုတ်ခံခဲ့ရတယ်တဲ့။

အဲဒီနောက် သူဟာ လမ်းပေါ်လျှောက်ပြီး သကြားလုံး ရောင်းတယ်။ မဂ္ဂဇင်း ဂျာနယ်တွေ ရောင်းတယ်။ အဲဒီမှာ သူဟာ ရောင်းချခြင်း အတတ်ပညာကို သဘောပေါက် နားလည်လာခဲ့တာ။ မကြာခင်မှာပဲ သူဟာ မီးရထားတွဲ နောက်ဘက်မှာ ကိုယ်ပိုင် သတင်းစာ ထုတ်လုပ်တယ်။ အလုပ်လက်မဲ့ ကလေးတွေကို အခပေးပြီး သကြားလုံးရော၊ သတင်းစာပါ ရောင်းခိုင်း တယ်။ သူဟာ လူငယ်ဘဝမှာတောင် အမှုထမ်း ဘဝကနေပြီး အလုပ်ရှင် ဖြစ်လာအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ တစ်နှစ်အတွင်း သူ့အလုပ်မှာ အလုပ်သမားလူငယ် တစ်ဒါဇင်လောက် ခန့်ထားနိုင်ခဲ့တယ်။

‘အဲဒီတော့ အယ်ဒီဆင်ဟာ သူ့ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အဲဒီလို စတင်ခဲ့တယ် ဆိုပါတော့’

အဖေသူဌေးက ခေါင်းညိတ်ပြီး ပြုံးနေတယ်။

‘အဲဒီအကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ဆရာတွေက ဘာဖြစ်လို့ မပြောတာလဲ မသိဘူး။ ကျွန်တော်က ဒီလို ဇာတ်လမ်းမျိုးဆို သိပ်ပြီး နားထောင်ချင်တာ’

‘ပြောစရာတွေ အများကြီး ကျန်သေးတယ်’ ဆိုပြီး အဖေသူဌေး က အယ်ဒီဆင်အကြောင်း ဆက်ပြီး ပြောပြတယ်။

အယ်ဒီဆင်ဟာ မကြာခင်မှာ မီးရထားပေါ်က စီးပွားရေးလုပ် ငန်းကို ငြီးငွေ့လာတယ်။ ဒါနဲ့ ‘မော့စ် အချက်ပြသင်္ကေတ’ (Morse Code) ပညာကို လေ့လာပြီး ကြေးနန်းအော်ပရေတာ (Telegraph Operator) ဝင်လုပ်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူ့ဒေသတစ်ဝိုက်မှာ အတော်ဆုံး ကြေးနန်း အော်ပရေတာအဖြစ် ထင်ရှားလာတယ်။ သူဟာ ကြေးနန်းအော်ပရေတာ ဘဝနဲ့ နယ်တကာ ခရီးထွက်ရတယ်။

‘အဲဒီလို လူငယ်စွန့်ဦးထွင် စီးပွားရေးသမားဘဝနဲ့ ကြေးနန်း အော်ပရေတာ ဘဝတွေက သူ ပညာတွေ ရခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း

နောင် အခါမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်နဲ့ လျှပ်စစ်မီးသီး တီထွင်သူဖြစ်လာဖို့ အခွင့်အလမ်း ရခဲ့တာ ဖြစ်တယ်’ လို့ အဖေသူဌေးက ပြောပြတယ်။

‘ကြေးနန်းအော်ပရေတာ ဖြစ်တာကြောင့် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး စီးပွား ရေး လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်လာရတာလဲ’ ကျွန်တော့် စိတ်ထဲ မရှင်းတာကြောင့် ကြားဖြတ် မေးလိုက်မိတယ်။ ‘သူ့ဇာတ်လမ်းက ကျွန်တော့်ကို သူဌေး ဖြစ်အောင် ဘယ်လို အထောက်အကူ ပြုနိုင်မှာလဲ’

‘ဟုတ်ပြီ၊ ငါ့ရှင်းပြမယ်။ စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ နားထောင်၊ စောစော က ငါပြောခဲ့သလို အယ်ဒီဆင်ဟာ တီထွင်သူသက်သက် မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သတိရပါ။ သူဟာ လူငယ်ဘဝကတည်းက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်လာ တဲ့လူ၊ ဒါကြောင့်လည်း သူဟာ သိပ်ချမ်းသာပြီး သိပ်ကျော်ကြားလာတာ ပေါ့၊ သူဟာ ကျောင်းပညာ ဆက်မသင်တော့ဘဲ လက်တွေ့ဘဝမှာ အောင်မြင်ရေးအတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို လေ့လာ ဆည်းပူးတယ်။ သူဌေးတွေ ဘာကြောင့် သူဌေးဖြစ်ကြသလဲလို့ မင်းက ငါ့ကို မေးခဲ့တယ် မဟုတ်လား’

‘ဟုတ်ကဲ့၊ မေးခဲ့ပါတယ်’

‘လျှပ်စစ်မီးသီးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အယ်ဒီဆင် နာမည်ကျော်တာ ဟာ တခြားကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ လူငယ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဘဝနဲ့ ကြေးနန်းအော်ပရေတာ ဘဝက ရခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကြောင့်ပဲ။ သူဟာ ကြေးနန်းအော်ပရေတာ ဖြစ်ခဲ့တာကြောင့် ကြေးနန်းကို တီထွင်သူဟာ ဘာကြောင့် ချမ်းသာလာသလဲဆိုတာ ကောင်းကောင်းသိတယ်။ ဘာကြောင့် ချမ်းသာလာတာလဲဆိုရင် ကြေးနန်းဟာ သံကြိုးလိုင်းတွေ၊ ကြေးနန်းတိုင် တွေ၊ ကျွမ်းကျင်ပညာသည်တွေနဲ့ လက်ဆင့်ကမ်း ဆက်သွယ်ရေး စခန်း တွေ ပါဝင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစနစ် (Business System) တစ်ခု ဖြစ်လို့ပဲ။ အယ်ဒီဆင်ဟာ စနစ်တစ်ခုရဲ့ စွမ်းအားကို လူငယ်ဘဝ ကတည်းက နားလည်ခဲ့တယ်’

‘ဒါဖြင့် သူဟာ စီးပွားရေးသမားဖြစ်တဲ့အတွက် စနစ်တစ်ခုရဲ့ အရေးပါပုံကို သဘောပေါက်တာလို့ အဖေက ဆိုလိုတာလား၊ ဒါဆို တီထွင်ပစ္စည်းထက် စနစ်က ပိုပြီး အရေးကြီးတယ်ပေါ့’

‘ဒါပေါ့၊ ဟုတ်တာပေါ့၊ မင်းသိတဲ့အတိုင်း လူများစုဟာ စနစ် တစ်ခုရဲ့ အောက်မှာ အမှုထမ်းလုပ်ဖို့အတွက် ကျောင်းတက်ပြီး ပညာသင် ကြတယ်၊ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ ရုပ်ပုံကားချပ်ကြီးကို မမြင်နိုင်ကြတာ၊ အများစုက သူတို့အလုပ်ရဲ့ တန်ဖိုးလောက်ကိုသာ မြင်ကြတာ၊ သူတို့ အားလုံး အဲဒီလောက်ကိုပဲ မြင်နိုင်အောင် သင်ယူထားကြတာကိုး၊ ဒါကြောင့် သူတို့က သစ်ပင်ကိုပဲ မြင်ကြတယ်၊ သစ်တောကို မမြင်ကြဘူး’

‘အဲဒါဆို လူများစုဟာ စနစ်ကို ပိုင်ဖို့ထက် စနစ်အောက်မှာ အမှုထမ်းဖို့ပဲ ကြိုးစားနေကြတယ် ဆိုပါတော့’

‘ဟုတ်တယ်၊ သူတို့အားလုံး တီထွင်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ထုတ်ကုန် ကိုပဲ မြင်ကြတယ်။ တီထွင်တဲ့စနစ်၊ ထုတ်လုပ်တဲ့စနစ်ကို မမြင်ကြဘူး။ သူဌေးတွေ ဘာကြောင့် သူဌေး ဖြစ်ကြသလဲဆိုတာ လူများစုက မမြင်ကြ ဘူး’

‘ဒါဆို အဲဒီစနစ်အရ အယ်ဒီဆင်နဲ့ လျှပ်စစ်မီးသီးကို ဘယ်လို ဆက်စပ်ပေးမလဲ အဖေ’

‘လျှပ်စစ်မီးသီးကို စွမ်းအားရှိအောင် လုပ်ပေးတာ လျှပ်စစ်မီးသီး မဟုတ်ဘူး၊ လျှပ်စစ်လိုင်းတွေနဲ့ လက်ဆင့်ကမ်းဆက်သွယ်ရေး စခန်းတွေ က လုပ်ပေးတာ၊ တခြားလူတွေက မီးသီးလောက်ပဲ မြင်နေချိန်မှာ အယ်ဒီဆင်က ရုပ်ပုံကားချပ်ကြီး တစ်ခုလုံးကို မြင်တာ၊ နောက်တစ်မျိုး ပြောရရင် သူက မီးသီးကိုသာမက စနစ်ကိုပါ မြင်တာ၊ အဲဒါကြောင့် သူဌေး ဖြစ်တာ၊ ‘စနစ်’ (System) ကို နောက်စကားလုံး တစ်မျိုးနဲ့ ‘ကွန်ရက်’ (Network) လို့လည်း ခေါ်ကြသေးတယ်။ မင်း သူဌေးဖြစ်ချင်ရင်

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ စွမ်းအားကို သဘောပေါက်နားလည်အောင် လေ့လာ ရမယ်၊ ကမ္ဘာမှာ အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းတွေ တည်ထောင်ကြတယ်၊ အခြားသူတွေက အလုပ်ရဖို့လောက်ပဲ သင်ယူ ဆည်းပူးကြတယ်’

‘ဒါဆို လျှပ်စစ်ကွန်ရက် မရှိရင် လျှပ်စစ်မီးသီးဟာ ဘာမှတန်ဖိုး မရှိဘူး ဆိုပါတော့’

‘ဟုတ်ပြီ၊ မင်း သဘောပေါက်ပြီ၊ အဲဒီတော့ သူဌေးတွေ သူဌေး ဖြစ်တာဟာ စနစ်ကို တည်ထောင်လို့၊ စနစ်ကို ပိုင်လို့ပဲ။ ဒါမှမဟုတ် ကွန်ရက်ကို တည်ထောင်လို့၊ ကွန်ရက်ကို ပိုင်လို့ပဲ။ လောကမှာ သူဌေး ဖြစ်နည်းတွေ တစ်နည်းမက အများကြီးရှိတယ်၊ ဒါပေမဲ့ အချမ်းသာဆုံး လူတွေက ကွန်ရက်တွေကိုပဲ အမြဲတမ်း တည်ထောင်ကြတယ်၊ ကမ္ဘာမှာ အချမ်းသာဆုံး ရေနံ သူဌေးကြီး ဂျွန်၊ ဒီ၊ ရော့စ်ဖဲလားကို ကြည့်ပါလား၊ သူက ရေနံရဖို့အတွက် ရေနံတွင်း တူးရုံ မကဘူး၊ ဓာတ်ဆီဆိုင်တွေ၊ ဓာတ်ဆီကားတွေ၊ ရေနံတင် သင်္ဘောတွေနဲ့ ရေနံပိုက်လိုင်းတွေ ပါဝင်တဲ့ ကွန်ရက်ကြီးကို တည်ထောင်ခဲ့တာ၊ အဲဒါကြောင့်ပဲ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး သူဌေးကြီး ဖြစ်လာတာပေါ့၊ နောက်တစ်ယောက်က အလက်ဇန္ဒာ ဂရောမာမ်ဘဲ၊ သူက တယ်လီဖုန်းကို တီထွင်ပြီးတော့ “အမေရိကန် တယ်လီဖုန်းနှင့် တယ်လီဂရမ်” ကုမ္ပဏီ (AT&T) ဆိုတဲ့ တယ်လီဖုန်း ကွန်ရက်ကြီးကို တည်ထောင်ခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းကျတော့ ရေဒီယိုကွန် ရက်၊ ရုပ်မြင်သံကြားကွန်ရက် ဆိုတာတွေ ပေါ်လာတယ်၊ တီထွင်မှုအသစ် တစ်ခုပေါ်လာတိုင်း အဲဒီတီထွင်ပစ္စည်းကို အထောက်အကူပြုတဲ့ ကွန်ရက် ကို တည်ထောင် ပိုင်ဆိုင်တဲ့ လူတွေ သူဌေး ဖြစ်လာကြတယ်။ ဝင်ငွေ ကောင်းတဲ့ ရုပ်ရှင်စတားတွေနဲ့ အားကစားသမားတွေဟာ ရေဒီယိုနဲ့ ရုပ်သံ ကွန်ရက်တွေကြောင့် နာမည်ကျော်ပြီး လက်ဖျား ငွေသီးလာကြတယ်’

'ဒါနဲ့တောင် ကွန်ရက်တည်ထောင်နည်းကို ကျွန်တော်တို့ ကျောင်းတွေက ဘာကြောင့် သင်မပေးကြတာလဲ'

အဖေသူဌေးက ပခုံးတွန့်လိုက်ပြီးနောက် . . .

'အဲဒါတော့ ငါလည်း မသိဘူး။ ငါထင်တာတော့ လူများစုက ကွန်ရက်ကြီး အောက်မှာ အမှုထမ်းအဖြစ်နဲ့ လခကောင်းတဲ့ အလုပ်ရဖို့ပဲ ကြိုးစားနေကြတယ်။ ကွန်ရက်ကြီးက သူဌေးတွေကို ဌေးသည်ထက် ဌေးအောင် လုပ်ပေးတာ၊ ငါက သူဌေးအတွက် အလုပ် မလုပ်ချင်ဘူး။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ပိုင်ကွန်ရက်ကို တည်ထောင်တယ်။ အစတုန်းက ပိုက်ဆံ သိပ်မရဘူး။ ကွန်ရက်တည်ထောင်တာ အချိန်ယူရလို့ပဲ။ ငါးနှစ်အတွင်းမှာ ငါ့မိတ်ဆွေထက် ငါက ဝင်ငွေပိုနည်းနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆယ်နှစ် အကြာမှာတော့ ငါက သူတို့ထက် ကျော်တက်သွားတယ်။ ကျောင်းနေဖက် သူငယ်ချင်း ဒေါက်တာတွေ၊ ရှေ့နေတွေတောင် ငါ့လောက် မချမ်းသာကြဘူး။ ဒီနေ့ဆိုရင် ငါဟာ ငါ့သူငယ်ချင်းတွေ အိပ်မက်တောင် မမက်ရဲတဲ့ ဝင်ငွေကို ရနေပြီ။ စနစ်တကျ စီမံ ဆောင်ရွက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကွန်ရက်ဟာ အထူးကြိုးစားလုပ်ကိုင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းထက် အဆပေါင်း မြောက်မြားစွာ ပိုပြီး ချမ်းသာနိုင်တယ်'

အဲဒီနောက် ကွန်ရက်တည်ထောင်လို့ ချမ်းသာကျော်ကြားလာတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေအကြောင်းကို အဖေသူဌေးက ဆက်ပြောတယ်။ မီးရထား ပေါ်လာတော့ လူပေါင်းများစွာ ချမ်းသာလာကြတယ်။ အလားတူပဲ၊ လေယာဉ်ပျံ၊ သင်္ဘော၊ မော်တော်ကားနဲ့ ဝေါလ်မတ်(Wal - Mart)၊ ဂက် (Gap)၊ ရေဒီယိုရှက် (Radio Shack) တို့လို စတိုးဆိုင် ကွန်ရက်ကြီးတွေ ပေါ်လာတော့ ပိုင်ရှင်တွေဟာ ဘီလျံနာတွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ ဒီနေ့ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေထဲမှာ ဆူပါ ကွန်ပျူတာနဲ့ တစ်ကိုယ်ရေသုံး ပီစီ ကွန်ပျူတာ ကွန်ရက်တွေကို ပိုင်ဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ ပါဝင်တယ်။

'မိုက္ကရို ဆော့ဖ်' ကွန်ပျူတာ ကုမ္ပဏီ သူဌေးကြီး ဘီလ်ဂိတ်လို ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေပေါ့။ အဲဒီတော့ လိုရင်းပြောရရင် အဖေသူဌေး ပြောတဲ့အတိုင်း 'သူဌေးတွေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကွန်ရက် တည်ထောင်လို့ သူဌေးဖြစ်ကြတယ်။ အခြား သူတွေကတော့ လခစား အလုပ်ကောင်း ရဖို့လောက်သာ အာရုံပြုလို့ ငမဲ့ ဖြစ်ကြတယ်' ဆိုပါတော့။

သူဌေးတွေ ဘာကြောင့် "ပိုလို့" ဌေးလာကြသလဲ

'အတောင်တူ၊ အတူပေါင်း' (Birds of a feather flock together) ဆိုတဲ့ စကားပုံကို လူများစု ကြားဖူးကြမှာပါ။ ဒီစကားပုံဟာ ငှက်တွေအတွက်သာ မှန်ကန်တာ မဟုတ်ဘူး။ ဆင်းရဲသား၊ လူလတ်တန်းစားနဲ့ လူချမ်းသာတွေအတွက်လည်း မှန်ကန်တာပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် ဆင်းရဲသားက ဆင်းရဲသားနဲ့ ပေါင်းတယ်။ လူလတ်တန်းစားက လူလတ်တန်းစားနဲ့ ပေါင်းတယ်။ လူချမ်းသာက လူချမ်းသာနဲ့ ပေါင်းတယ်။

ဒီအချက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖေသူဌေး မကြာခဏ ပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားကတော့ 'မင်း ချမ်းသာရင် ချမ်းသာသူတွေနဲ့ ပေါင်းရမယ်။ ဒါမှမဟုတ် မင်းကို ချမ်းသာအောင် ကူညီနိုင်တဲ့ လူတွေနဲ့ ပေါင်းရမယ်။ လူများစုက အလကား အချိန်ဖြုန်းနေကြတယ်။ ကိုယ့်ကို ဆင်းရဲအောင် လုပ်မယ့် လူတွေနဲ့ပဲ ပေါင်းနေကြတယ်'တဲ့။ ဒီစာအုပ်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက် တစ်ခုကလည်း ကွန်ရက် အရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်းဟာ မိတ်ဆွေကို သူဌေးဖြစ်အောင် ကူညီနိုင်မယ့် လူတွေနဲ့ ပူပေါင်းတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်ကြောင်း မီးမောင်းထိုးပြဖို့ပဲ။ အဲဒီတော့ မိတ်ဆွေအနေနဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အောက်ပါအတိုင်း မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ပါ။

'ငါ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီနဲ့ ငါပေါင်းနေတဲ့ လူတွေက ငါ့ကို သူဌေးဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနိုင်မှာလား။ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီကုမ္ပဏီနဲ့

အဲဒီလူတွေက ငါ့ကို အလုပ်ကြိုးစားတဲ့ အမှုထမ်းကောင်း ဖြစ်ဖို့လောက်ပဲ မြှောက်ပေးနေကြတာလား'

ကျွန်တော်ဟာ ငွေကြေးဒုက္ခ ကင်းပြီး သူ့ငွေဖြစ်မယ့် နည်းလမ်း တစ်ခုကို အသက် ၁၅ နှစ်အရွယ်မှာ လေ့လာသိရှိခဲ့ရတယ်။ အဲဒါက တခြား မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့်ကို သူ့ငွေဖြစ်အောင် ကူညီနိုင်မယ့်လူတွေနဲ့ ပေါင်းသင်း နည်း။ ဒါမှမဟုတ် ကွန်ရက်လုပ်နည်းကို လေ့လာဆည်းပူးဖို့ပဲ။ ဒီနည်း လမ်းဟာ ကျွန်တော်အဖို့တော့ အကြွင်းမဲ့ အကျိုးရှိတဲ့ နည်းလမ်းဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ အထက်တန်းကျောင်းသား မိတ်ဆွေတွေအဖို့တော့ ဘာသာရပ်တိုင်းမှာ အမှတ်ကောင်းကောင်းရ၊ အဆင့်မြင့်မြင့်နဲ့ စာမေးပွဲ အောင်၊ လခကောင်းကောင်းနဲ့ တည်မြဲလုံခြုံတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို ရဖို့ လောက်ပဲ အကျိုးပြုနိုင်ခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ သူတို့လို မဟုတ်ဘူး။ အသက် ၁၅ နှစ်အရွယ်မှာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချလိုက်တယ်။ အဲဒါက ဘာလဲဆိုရင် 'ငါ့ကို ကုမ္ပဏီသူငွေကြီးအတွက် သစ္စာရှိအမှုထမ်းကောင်း တစ်ယောက်အဖြစ် မဟုတ်ဘဲ သူ့ငွေဖြစ်ချင်တဲ့ လူတစ်ယောက်အဖြစ် စိတ်ဝင်စားတဲ့ မိတ်ဆွေနဲ့ပဲ အပေါင်းအသင်း လုပ်မယ်' ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ် ချက်ပဲ။ အတိတ်ကို ပြန်ကြည့်လိုက်တော့ ၁၅ နှစ်သားအရွယ်က ကျွန်တော့် ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ 'ဘဝအပြောင်းအလဲ ဆုံးဖြတ်ချက်' ဖြစ်နေတာ တွေ့ရတယ်။ ဒီဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ လွယ်ကူတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် မဟုတ်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် ငါ ဘယ်လိုမိတ်ဆွေတွေနဲ့ ပေါင်းမှာလဲ၊ ဘယ်ဆရာ တွေဆီက ပညာယူမှာလဲ ဆိုတာကို ၁၅ နှစ်သား အရွယ်မှာ အထူး သတိထားပြီး ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ရလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်ချင်သူအတွက် ဘယ်လို မိတ်ဆွေမျိုးနဲ့ ပေါင်းသင်းမလဲ၊ ဘယ်သူတွေကို ဆရာ တင်မလဲဆိုတာ အလွန်အရေး ကြီးတဲ့ အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဆိုရင် အထက်တန်းကျောင်းသား

လူငယ်ဘဝကတည်းက မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းနဲ့ ဆရာသမားတွေကို အထူးသတိထားပြီး ရွေးချယ်ခဲ့တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မိသားစု၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းနဲ့ ဆရာသမားတွေဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ လူမှု ဘဝ ကွန်ရက်မှာ အထူး အထူး အထူး အရေးပါတဲ့ အင်္ဂါရပ်ဖြစ်လို့ပဲ။

လူထုအတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်း

ကျွန်တော်ဟာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ကွန်ရက် ရောင်ဝယ်ရေးလုပ်ငန်း ကို အထောက်အကူပြုရေးအတွက် ဒီစာအုပ်ကို ရေးသားဖို့ သိပ်ပြီး စိတ် ထက်သန်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီအများအပြားဟာ လည်း အဖေသူငွေ ကျွန်တော့်ကို သင်ပြပေးတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပညာ ရပ်ကို လူပေါင်း သန်းပေါင်းများစွာကို ဖြန့်ချိပေးကမ်းနေပါတယ်။ အဲဒါဟာ တစ်ဘဝလုံးကို ကွန်ရက်အတွက် အသုံးချမယ့်အစား ကိုယ်ပိုင် ကွန်ရက် တည်ထောင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းပါပဲ။

လူတွေကို ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ ကိုယ်ပိုင်ကွန်ရက်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ဖို့ သင်ပြရတာ ထင်သလောက် လွယ်ကူတဲ့အလုပ် မဟုတ် ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုရင် လူများစုဟာ ကိုယ်ပိုင်ကွန်ရက် တည်ထောင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ထက် အလုပ်ကြိုးစားတဲ့ သစ္စာရှိလခစား အမှုထမ်း ဖြစ်ဖို့လောက်ပဲ သင်ယူဆည်းပူးထားကြတဲ့အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲမှာ အမေရိကန် ကမ်းတက်တပ်ခွဲ အရာရှိနဲ့ ဟယ်လီကော့ပတာ လေယာဉ်မှူးအဖြစ် အမှုထမ်းခဲ့ပြီးနောက် အိမ်ပြန်ရောက်တော့ ' စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲရေး မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ ' (MBA) အတွက် ကျောင်းပြန်တက်ဖို့ စိတ်ကူးမိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့် စိတ်ကူးကို အဖေသူငွေက မထောက်ခံပါဘူး။

ရိုးရာအစဉ်အလာအရ ကျောင်းတစ်ကျောင်းတက်ပြီး မင်းအမ်ဘီအေဘွဲ့ ရတော့လည်း ဘာမှထူးလာမှာ မဟုတ်ဘူး။ သူဌေးတွေ အကျိုးအတွက် အမှုထမ်းကောင်းဖြစ်ရေး ပညာပဲ တတ်လာမှာပဲ။ မင်းတကယ်ချမ်းသာချင်ရင်၊ လခကောင်းရတဲ့ အမှုထမ်းဘဝထက် သာချင်ရင် စွန့်ဦးထွင်လုပ်ငန်းရှင် (Entrepreneur) ဖြစ်ရေးအတွက် သင်ပြပေးတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်းမျိုးကိုသာ တက်သင့်တယ်။ အဲဒါဟာ မင်းကို ငါတက်စေချင်တဲ့ ကျောင်းမျိုးပဲ။ ဒါပေမဲ့ ပြဿနာက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်း အများစုဟာ အတော်ဆုံး ကောင်လေးတွေကိုရွေးပြီး အမှုထမ်းတွေအတွက် အမှုဆောင်အရာရှိတွေ ဖြစ်လာရေးထက် သူဌေးတွေအတွက် အမှုဆောင်အရာရှိတွေ ဖြစ်လာအောင်ပဲ သင်ပေးနေကြတာ လို့ အဖေသူဌေးက ပြောပါတယ်။

သူပြောမယ်ဆိုလည်း ပြောစရာပါပဲ။ ကမ္ဘာကျော်စွမ်းအင်ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်တဲ့ 'အင်ရွန်' (Enron) နဲ့ ကမ္ဘာကျော် တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်တဲ့ 'ဝါးလ်ကွမ်' (World Com) တို့ ဒေဝါလီ ခံသွားရတဲ့သတင်းကြားလိုက်ကြမှာပေါ့။ အဆင့်မြင့် ပညာတတ် အမှုဆောင်ကြီးတွေက သူတို့ကို ယုံကြည်လို့ ဘဝနဲ့ငွေကြေး ပုံအပ်ထားတဲ့ အမှုထမ်းတွေနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေရဲ့ အကျိုးစီးပွားကို မကြည့်ဘဲ သူတို့ ကောင်းစားရေးအတွက်ပဲ လုပ်နေကြတယ်လို့ စွပ်စွဲခံရတယ်။ အဆင့်မြင့် ပညာတတ်၊ အဆင့်မြင့် လစာရတဲ့ အမှုဆောင် အရာရှိကြီးတွေ အများစုဟာ တစ်ဖက်မှာ အမှုထမ်းတွေကို ကုမ္ပဏီစတော့ရှယ်ယာတွေ ဝယ်ဖို့ အတင်း တိုက်တွန်းနေကြပြီး အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ သူတို့ပိုင် စတော့ရှယ်ယာတွေကို ရောင်းစားနေကြသတဲ့။ 'အင်ရွန်' နဲ့ 'ဝါးလ်ကွမ်' တို့ရဲ့ ဖြစ်ရပ်မျိုးက လွန်လွန်းလှပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီကနေ့ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေနဲ့ စတော့ရှယ်ယာ ဈေးကွက် လောကမှာ အလားတူ ကိုယ်ကျိုးရှာ လုပ်ရပ်မျိုးတွေ နေ့စဉ်နှင့်အမျှ ပေါ်ပေါက်လျက်ပါပဲ။

ကွန်ရက် ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် အလေးအနက် ထောက်ခံပြောဆို နေတာက အခြားကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းထဲက ကုမ္ပဏီတော်တော်များများဟာ လူထုအတွက် တကယ်စစ်မှန်တဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသင်ကျောင်းတွေ ဖြစ်လို့ပါ။ သူတို့က ရိုးရာအစဉ်အလာ ကျောင်းတွေလို အတော်ဆုံးကောင်လေးတွေကို ရွေးချယ်ပြီး သူဌေးတွေအတွက် အမှုထမ်းကောင်းဖြစ်ရေး ပညာကို သင်ပေးကြဘူး။ ကွန်ရက် ရောင်းဝယ်ရေးကုမ္ပဏီ တော်တော်များများဟာ ရိုးရာစီးပွားရေးလုပ်ငန်း သင်ကျောင်းတွေမှာ မတွေ့ရတဲ့ တန်ဖိုးတွေကို သင်ပေးကြတယ်။ သူဌေးတွေ အတွက် သစ္စာရှိ အမှုထမ်းကောင်း ဖြစ်ရေးကို သင်ပေးခြင်းထက် မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင်ရော၊ သူများတွေပါ လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်ဖြစ်လာပြီး ချမ်းသာကြွယ်ဝလာစေနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းတွေကို သင်ပေးကြတယ်။

သူဌေးဖြစ်နိုင်တဲ့ အခြားနည်းလမ်းများ

လူတော်တော်များများဟာ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်ပြီး ချမ်းသာကြွယ်ဝလာကြတယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ အချမ်းသာဆုံး မိတ်ဆွေတချို့လည်း ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားလာကြတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ လူတစ်ယောက် သူဌေးဖြစ်နိုင်တဲ့ အခြားနည်းလမ်းတွေလည်း ရှိပါသေးတယ်။ ဒါကြောင့် လူတွေ သူဌေးဖြစ်နိုင်တဲ့ အခြားနည်းလမ်းတွေကို ဒီစာအုပ်ရဲ့ လာမယ့်အခန်းမှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။ သမုဒ္ဒရာ ဝမ်းတစ်ထွာအတွက် စိတ်မပါတဲ့ ငြီးငွေ့စရာအလုပ်ကို နိစ္စရူဝ စိတ်နွမ်းကိုယ်ပန်း လုပ်ကိုင်နေရတဲ့ လခစား အမှုထမ်းဘဝက လွတ်မြောက်ရေးနည်းလမ်းတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ လာမယ့် အခန်းကို ဖတ်ပြီးတဲ့အခါ မိတ်ဆွေအနေနဲ့ ကိုယ်ပိုင် ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကို ဖန်တီးဖို့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းဟာ ကိုယ်ပိုင် ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်ခြင်းပဲ ဆိုတာကို

သဘောပေါက်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် လာမယ့်အခန်းဟာ မိတ်ဆွေရဲ့ စိတ်ကူးမျှော်မှန်းချက်နဲ့ ပြင်းပြတဲ့စိတ်ဆန္ဒကို လက်တွေ့အကောင်အထည် ဖော်ဆောင်ရာမှာ အကောင်းဆုံး ယာဉ်ရထား ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။



(၂)

သူဌေးဖြစ်နည်း အမျိုးမျိုး

‘ကျွန်တော့်ကို သူဌေးဖြစ်နည်း သင်ပေးနိုင်မလား ဆရာ’ တက္ကသိုလ်က ဇီဝဗေဒ ဆရာကို ကျွန်တော် မေးလိုက်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆရာက ဦးခေါင်းကို ခါယမ်းလိုက်ပြီးတော့ . . .

‘ဟင့်အင်း . . . သင်မပေးနိုင်ဘူး။ ငါ့အလုပ်က မင်း အလုပ် ကောင်းကောင်း ရဖို့အတွက် ဘွဲ့ရအောင် သင်ပေးဖို့ပဲ’

‘ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်က အလုပ်မလိုချင်ဘူး၊ သူဌေးပဲ ဖြစ်ချင်တယ်’

‘မင်း ဘာကြောင့် သူဌေးဖြစ်ချင်တာလဲ’

‘ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကိုယ်ပိုင်လွတ်လပ်မှုကို လိုချင်လို့၊ ကျွန်တော် လုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်ကို လုပ်နိုင်အောင် အချိန်နဲ့ငွေ လိုချင်လို့။’

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ကျွန်တော်က တစ်သက်လုံး သူများလက်အောက်မှာ လခစားမလုပ်ချင်ဘူး။ ကျွန်တော့်ရဲ့ တစ်သက်တာ ရည်မှန်းချက်ကို လခနဲ့ တန်ဖိုးမဖြတ်ချင်ဘူး ဆရာ'

'ထွမ်း၊ အလကား အဓိပ္ပာယ်မရှိတဲ့စကား၊ မင်းက ငပျင်းသူဌေး ဘဝကို စိတ်ကူးယဉ် အိပ်မက်မက်နေတာကိုး၊ မင်းအနေနဲ့ တက္ကသိုလ်မှာ အမှတ်ကောင်းကောင်း မရရင် လခကောင်းတဲ့ အလုပ်ကိုလည်း မရနိုင်ဘူး။ သူဌေးလည်း မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ကဲ ဟေ့ကောင်၊ သူဌေးရူး ရူးမနေနဲ့၊ ကိုယ့် အလုပ် ကိုယ်သွားလုပ်၊ သွား... ဖား သွားခွဲ'

လူတစ်ယောက်အဖို့ တစ်ဘဝလုံးအတွက် ငွေကြေးအောင်မြင်မှု ရချင်ရင် မတူကွဲပြားတဲ့ ပညာရေးသုံးမျိုး လိုအပ်ကြောင်း ကျွန်တော့်ရဲ့ အခြားစာအုပ်တွေမှာ မကြာခဏ ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီပညာရေးသုံးမျိုးက ကျောင်းသင် ပညာရေး (Scholastic Education)၊ သက်မွေးမှု ပညာရေး (Professional Education) နဲ့ ငွေကြေး ပညာရေး (Financial Education) ဖြစ်ပါတယ်။

ကျောင်းသင် ပညာရေး

ဒီပညာရေးက ကျွန်တော်တို့ကို စာဖတ်တတ်အောင်၊ စာရေး တတ်အောင်၊ တွက်ချက်တတ်အောင် သင်ပေးတယ်။ အထူးသဖြင့် ဒီနေ့ ခေတ်မှာ ဒီပညာရေး သိပ်ပြီးအရေးကြီးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ကတော့ ဒီပညာရေးနယ်ပယ်မှာ မစွဲခဲ့ဘူး။ တစ်လျှောက်လုံး အဆင့် (၃)လောက်မှာ ပဲ ရှိနေခဲ့တာ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျောင်းက သင်တာတွေကို ကျွန်တော် လုံးဝ စိတ်မဝင်စားလို့ပေါ့။ ကျွန်တော်က စာဖတ်လည်း သိပ်ပြီး နှေးတယ်။ စာလည်း ကောင်းကောင်း မရေးတတ်ဘူး။ စာဖတ်နေပေမယ့် ဖတ်တော့ အများကြီးဖတ်တယ်။ ဖတ်တော့လည်း သိပ်ပြီးနှေးတယ်။ တစ်ခါတလေ

စာအုပ်တစ်အုပ်ကို နှစ်ကြိမ်သုံးကြိမ်လောက် ထပ်ဖတ်မှ သဘောပေါက် နားလည်တယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်က စာတွေ အဆက်မပြတ် ရေးနေ ပေမယ့် စာရေးကောင်းတဲ့ စာရေးဆရာ မဟုတ်ဘူး။ စာရေး ညံ့တဲ့ စာရေးဆရာ။

စကားစပ်လို့ပြောရရင် ကျွန်တော်ဟာ စာရေးညံ့တဲ့ စာရေးဆရာ ဖြစ်ပေမယ့် ကဲတော့ တော်တော် ကောင်းတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆို ကျွန်တော်ရေးခဲ့တဲ့ စာအုပ်ခြောက်အုပ်ကို 'နယူးယောက်တိုင်း'၊ 'ဝေါလ် စထရီဂျာနယ်' နဲ့ 'ဘီဇနက်ပီစ်' မီဒီယာတွေရဲ့ 'အရောင်းရဆုံးစာအုပ်' စာရင်းမှာ ဖော်ပြခံရလို့ပါ။ Rich Dad Poor Dad စာအုပ်မှာ ရေးခဲ့သလို ကျွန်တော်ဟာ 'အရေးအကောင်းဆုံး' စာရေးဆရာ မဟုတ်ဘဲ 'အရောင်းအကောင်းဆုံး' စာရေးဆရာသာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဖေသူဌေးရဲ့ အရောင်းသင်တန်းဟာ ကျွန်တော့်ကို ကျောင်းမှာ အဆင့်ကောင်းအောင် လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့ပေမယ့် စာအုပ်ထုတ်တဲ့ အခါမှာတော့ အကျိုးပြုခဲ့ပါတယ်။

သက်မွေးမှု ပညာရေး

ဒီပညာရေးက ငွေကြေးအတွက် အလုပ်လုပ်နည်းကို သင်ပေး တယ်။ ကျွန်တော် လူငယ်ဘဝက စာတော်တဲ့ သူငယ်ချင်းတွေ ဆရာဝန် ပညာ၊ ရှေ့နေပညာနဲ့ စာရင်းကိုင်ပညာတွေ သင်ယူကြတယ်။ တခြား သက် မွေးမှု ပညာသင်ကျောင်းတွေကလည်း ဆေးဝါးလက်ထောက်၊ ရေပိုက်ပြင် ဆရာ၊ ဆောက်လုပ်ရေး အင်ဂျင်နီယာ၊ လျှပ်စစ်ဆရာနဲ့ ကားပြင်ဆရာ ပညာရပ်တွေကို သင်ပေးကြတယ်။ တယ်လီဖုန်းလမ်းညွှန် စာအုပ်ထဲက အဝါရောင်စာမျက်နှာတွေမှာ 'ပညာရေး'၊ ဒါမှမဟုတ် 'ကျောင်းများ' ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့ ဖော်ပြထားတဲ့ ကျောင်းတွေ အများကြီး တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။



အဲဒါတွေဟာ လူတွေကို လစစား အမှုထမ်းဖြစ်အောင် သက်မွေးမှုပညာ သင်ပေးတဲ့ကျောင်းတွေပေါ့။

ကျွန်တော်ကတော့ ကျောင်းသင် ပညာရေးနယ်ပယ်မှာ ပထမ အဆင့် မရခဲ့တာကြောင့် ဆရာဝန်၊ ရှေ့နေ၊ စာရင်းကိုင် တစ်ခုခုဖြစ်ဖို့ မမျှော်မှန်းရပါဘူး။ ဒါကြောင့် နယူးယောက်ခံမြို့က ရေကြောင်း ပညာ သိပ္ပံကိုပဲ တက်ခဲ့တယ်။ 'စတင်းဒတ်ရေန်' ကုမ္ပဏီက ရေနံတင် သင်္ဘောတွေ လို၊ ဒါမှမဟုတ် ရုပ်မြင်သံကြားအစီအစဉ်က The Love Boat သင်္ဘောလို အပျော်စီး ခရီးသည်တင် သင်္ဘောတွေမှာ သင်္ဘော အရာရှိ ကောင်းကောင်း ဖြစ်နိုင်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကျောင်းပြီးတော့ သင်္ဘောလိုင်း မလိုက်တော့ဘဲ ဖလော်ရီဒါပြည်နယ်၊ ပင်ဆာကိုလာမြို့က အမေရိကန်ရေတပ်လေယာဉ်မှူး သင်တန်းကျောင်းကိုပဲ တက်ခဲ့တော့တယ်။ အဲဒီနေ့က ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲ အတွင်း ကမ်းတက်တပ်သားတွေကို သယ်ဆောင်ပေးရတဲ့ လေယာဉ်မှူး ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ မိခင်တိုင်းပြည်အတွက် တိုက်ပွဲဝင်ရတာဟာ နိုင်ငံသား တစ်ယောက်ရဲ့ သမိုင်းပေးတာဝန်ပဲလို့ အဖေသူဌေးကရော၊ အဖေလူမွဲက ရော နှစ်ယောက်စလုံးက ပြောပါတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကို နှစ်ယောက်စလုံး ဗီယက်နမ်ကို ရောက်သွားကြတယ်။ ကျွန်တော် အသက် ၂၃ နှစ်အရွယ်မှာ ကျွန်တော့် အနေနဲ့ သက်မွေးမှုအလုပ်နှစ်ခု ရှိနေပြီ။ တစ်ခုက သင်္ဘောအရာရှိ၊ နောက်တစ်ခုက လေယာဉ်မှူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ အလုပ်နှစ်ခု စလုံးနဲ့ ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှ ပိုက်ဆံမရှာခဲ့ပါဘူး။

အံ့ဩစရာ ကောင်းတာကတော့ အခု လောလောဆယ်မှာ ကျွန်တော်ဟာ စာရေးဆရာအဖြစ်နဲ့ ထင်ရှားတဲ့အချက်ပဲ။ အထက်တန်း တုန်းက ဒီဘာသာရပ်မှာ ကျွန်တော် နှစ်ကြိမ်တိတိ ကျရှုံးခဲ့တယ်လေ။

ငွေကြေး ပညာရေး

ဒီပညာရေးက ငွေကြေးအတွက် ကိုယ်က အလုပ်လုပ်ခြင်း မဟုတ်ဘဲ ကိုယ့်အတွက် ငွေကြေးကို အလုပ်လုပ်ခိုင်းခြင်း ပညာကို သင်ပေး တယ်။ ဒီ တတိယအမျိုးအစား ပညာရေးကို ကျွန်တော်တို့ကျောင်းတွေ အများစုက သင်မပေးကြဘူး။

ကျောင်းသင် ပညာရေးနဲ့ သက်မွေးမှု ပညာရေးတို့ဟာ လူ တစ်ယောက်အဖို့ ဘဝအောင်မြင်ရေးအတွက် မလွဲမသွေ လိုအပ်တယ်လို့ ကျွန်တော့်ရဲ့ အဖေလူမွဲက ခံယူထားတယ်။ အဖေသူဌေးကတော့ - 'မင်းအနေနဲ့ ငွေကြေးပညာရေးညှိရင် သူဌေးတွေအတွက် တစ်သက်လုံး လုပ်ပေးနေရမှာပဲ' လို့ ပြောပါတယ်။ အဖေသူဌေးကုမ္ပဏီဟာ ကျွန်တော့် ကို အဖေသူဌေး သင်ပေးတဲ့ အလားတူ ငွေကြေးပညာရေးကို သင်ပေးတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ထုတ်လုပ်ပါတယ်။ အဲဒီပစ္စည်းတွေက ဘာလဲဆိုရင် 'ငွေကြေးလည်ပတ်မှု ၁၀၁၊ ၂၀၂' (CASHFLOW 101, 202) နဲ့ 'ကလေးတွေအတွက် ငွေကြေးလည်ပတ်မှု' (CASHFLOW for Kids) စတဲ့ Board Games တွေပဲ။ အဲဒီကစားနည်းတွေကို ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် ကစားရင်းနဲ့ ကျွန်တော့်ကို အဖေသူဌေး သင်ပေးတဲ့ ငွေကြေးပညာရေးနဲ့ ငွေကြေးအတွေးအခေါ်ကို ရနိုင်တယ်။

ငွေကြေး ကပ်ဆိုက်မှု

ကျွန်တော့်အမြင်ပြောရရင် အမေရိကန်နဲ့ အနောက်နိုင်ငံတော်တော် များများမှာ ငွေကြေးကပ်ဆိုက်မယ့် အလားအလာ ရှိနေတယ်။ ကျောင်းတွေ က လက်တွေ့ကျတဲ့ ငွေကြေး ပညာရေးကို သင်မပေးနိုင်တာကြောင့် ငွေကြေးကပ်ဆိုက်မှုကို ပြောတာ။ ကံဆိုးချင်တော့ ကျွန်တော်တို့ အများစု ဟာ ငွေကြေးပညာရေးကို ကျောင်းတွေမှာ များများစားစား မရနိုင်ကြဘူး။ ကျွန်တော်ကတော့ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ ငွေကြေးရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုကို သိခြင်း ဟာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့ ဘဝကျွမ်းကျင်မှုပဲလို့ စွဲစွဲမြဲမြဲ ယုံကြည်တယ်။

မကြာခင်က စတော့ဈေးကွက်မှာ လူပေါင်း သန်းပေါင်းများစွာ ဒေါ်လာ ကုဏေကုဏေချီပြီး ဆုံးရှုံးခဲ့တာကို ကျွန်တော်တို့ မြင်ခဲ့ကြရပြီ။ သိပ်မဝေးတဲ့ အနာဂတ်ကာလမှာလည်း ငွေကြေးကပ်ဆိုက်လာနိုင်တယ်လို့ ကျွန်တော် ဟောကိန်း ထုတ်လိုက်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုရင် ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်း မွေးဖွားလာတဲ့ လူပေါင်း သန်းပေါင်းများစွာအတွက် အငြိမ်းစား ထောက်ပံ့ကြေးပေးဖို့ ငွေကြေးအလုံအလောက် မရှိလို့ပဲ။ အငြိမ်းစားပေးဖို့ ငွေကြေးထက် ဆေးဝါးကုသဖို့ ငွေကြေးက ပိုပြီး အရေးကြီးတယ်။ ‘အငြိမ်းစားယူပြီးတဲ့နောက်မှာ စားဝတ်နေရေး စရိတ် ကျဆင်းသွားမှာပါ’ ဆိုပြီး ငွေကြေးအကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပြောတာကို ကျွန်တော် မကြာခဏ ကြားဖူးပါတယ်။ ပင်စင်ယူပြီးတဲ့နောက်မှာ စားဝတ်နေရေးစရိတ် ကျဆင်းသွားရင်တောင်မှ ဆေးဝါးကုသမှု စရိတ်က တက်လာဦးမှာကို အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေ ဘာလို့ မပြောကြတာလဲ။

ကျွန်တော့်ရဲ့ အဖေလူမွဲကတော့ ပိုက်ဆံမရှိတဲ့လူတွေကို အစိုးရက စောင့်ရှောက်ထောက်ပံ့သင့်တယ်လို့ ယုံကြည်တယ်။ အဲဒါကို ကျွန်တော့် နှလုံးသားက ယုံကြည်လက်ခံပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ငွေကြေးအတွေးအခေါ်ကတော့ လက်မခံဘူး။ စားဝတ်နေရေးစရိတ်နဲ့ ဆေးဝါးကုသရေး စရိတ် လိုအပ်နေတဲ့ လူပေါင်းသန်းပေါင်းများစွာကို အစိုးရက ဘယ်လို လုပ်ပြီး အလုံအလောက် ထောက်ပံ့နိုင်ပါ့မလဲ။ ၂၀၁၀ ခုနှစ် ရောက်ရင် ၁၉၅၀ ခုနှစ်ဖွား လူပေါင်း ၈၃ သန်းတို့ ပင်စင်ယူကြလိမ့်မယ်။ အဲဒီတော့ အလုပ်မလုပ်နိုင်တော့တဲ့နောက်ပိုင်းမှာ အဲဒီလူတွေထဲက ဘယ်နှယောက်ဟာ စားဝတ်နေရေးနဲ့ ဆေးဝါးကုသရေး ပြေလည်လောက်အောင် ပိုက်ဆံ အလုံအလောက် ရှိနိုင်မှာလဲ။ လူပေါင်းသန်းပေါင်းများစွာ ဘဝရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် ဒေါ်လာဘီလီယံပေါင်းများစွာ လိုအပ်လိမ့်မယ်။ ဒီတော့ လူအိုတွေ

ရဲ့ စားဝတ်နေရေးအတွက် တစ်ကမ္ဘာလုံးက လူငယ်တွေက ပေးချင်စိတ်ရှိပါ့မလား။

ကျွန်တော်ကတော့ ဒီပြဿနာ ပြေလည်ရေးအတွက် ကျွန်တော်တို့ ကျောင်းတွေမှာ ငွေကြေးပညာရေးစနစ်ကို အမြန်ဆုံးအကောင်အထည်ဖော်သင့်တယ်လို့ ထင်တယ်။ ဒီအချက်ဟာ အလွန်ပဲ အရေးကြီးပါတယ်။ ဖားသေကောင်ကို ခွဲစိတ်နည်းပညာ အရေးကြီးသလို ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပညာဟာလည်း အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။

ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ထောက်ခံချက်

ကျွန်တော့်ဇနီးနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အလုပ်မရှိဘဲနဲ့၊ အစိုးရအထောက်အပံ့မရဘဲနဲ့ ဘာစတော့ရှယ်ယာ၊ ဘာမျူးကျူးယယ်ဖန် (Mutual Fund) မှ မရှိဘဲနဲ့ အစောကြီး အငြိမ်းစားယူနိုင်ခဲ့ကြတယ်။ (မျူးကျူးယယ် ဖန်ကို ‘ယူနစ်ထရပ်’ (Unit Trust) လို့လည်း ခေါ်တယ်။ အသင်းဝင်တွေက မိမိတို့ဆန္ဒအလျောက် အစုရှယ်ယာ ဝယ်ယူရောင်းချနိုင်အောင် အခြားလုပ်ငန်း၊ အခြား ကုမ္ပဏီတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီကို ပြောတာပါ) အဲဒီတော့ ကျွန်တော်တို့ ဇနီးမောင်နှံမှာ စတော့ရှယ်ယာနဲ့ မျူးကျူးရယ်ဖန်တွေ ဘာကြောင့် မရှိတာလဲ။ အကြောင်းကတော့ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေက ကျွန်တော်တို့အဖို့ အလွန် စွန့်စားရတဲ့ အလုပ်ဖြစ်လို့ပါ။ ကျွန်တော့်သဘောကို ပြောရရင် မျူးကျူးရယ်ဖန်ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ အားလုံးထဲမှာ အစွန့်စားရဆုံးလို့ ယူဆပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ငွေကြေးပညာရေးနဲ့ အတွေ့အကြုံမရှိတဲ့ လူအဖို့တော့ အဲဒါတွေဟာ ကောင်းတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေပါ။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် မတ်လမှာ စတင်ဖြစ်ပေါ်ခဲ့တဲ့ စတော့ဈေးကွက် ငြိမ်ကွဲမှုမတိုင်ခင်က ငွေကြေးအကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တွေက ‘ရေရှည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြ

အစုရှယ်ယာတွေ ဝယ်ကြ၊ ထိန်းထားကြ၊ လုပ်ငန်းမျိုးစုံ ဖြန့်လုပ်ကြ' ဆိုပြီး အကြံပေးခဲ့ကြတယ်။ စတော့ဈေးကွက် ပြိုကွဲပြီးတဲ့ နောက်ပိုင်းကျ တော့လည်း အဲဒီစကားကိုပဲ ပြောပြီး အကြံပေးခဲ့ကြပြန်တယ်။ ဘာမျှ ထူးခြားချက် မရှိဘူး။

အဲဒီတော့ ငွေကြေးပညာရေးမရှိသူ အနေနဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပြောသလို လုပ်နိုင်တယ်။ ပိုက်ဆံစု၊ မျူကျူယယ်ဖန် ရှယ်ယာတွေဝယ်၊ ရေရှည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ၊ လုပ်ငန်းဖြန့်လုပ်။ ဒါပေမဲ့ ငွေကြေးပညာရှိသူကတော့ အဲသလို စွန့်စားရမယ့် အကြံပေးချက်ကို လိုက်နာစရာ မလိုဘူး။ အဖေ သူဌေး ပြောသလို လုပ်လို့ ရတယ်။ သူပြောတာက 'သူဌေးဖြစ်ချင်ရင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည်ထောင်တာ အကောင်းဆုံးပဲ။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ပြီး ငွေလည်ပတ်မှု ခိုင်မာလာတဲ့အခါ တခြားလုပ်ငန်းစုံဖြန့်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်တယ်' တဲ့။

သူဌေးဖြစ်ရန် အခြားနည်းလမ်းများ

အဖေသူဌေးက ပြောတယ်။

'လူတော်တော်များများဟာ ငွေကြေး ပညာရေး မလုံလောက် တာကြောင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ မဟုတ်ဘဲ အခြား နည်းလမ်းတွေနဲ့ သူဌေးဖြစ်ဖို့ စိတ်ကူးလာကြတယ်။ ဥပမာ - လူသန်းပေါင်းများစွာဟာ ထိထိုးခြင်း၊ ဒါမှမဟုတ် အလုပ်ကြိုးစားပြီး ငွေစုခြင်းတို့နဲ့ သူဌေးဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။ အခြား နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးနဲ့ သူဌေးဖြစ်လာသူ တွေလည်း ရှိပါတယ်။ မင်း သူဌေးဖြစ်ချင်ရင် မင်းအတွက် အလုပ်အဖြစ်ဆုံး နည်းလမ်းကို ရွေးဖို့ လိုအပ်တယ်'

အောက်ပါနည်းလမ်းတွေဟာ တချို့လူတွေ သူဌေးဖြစ်သွားတဲ့ နည်းလမ်းတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁) သူဌေးသမီး၊ ဒါမှမဟုတ် သူဌေးသားကို အိမ်ထောင်ပြုလို့ လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။

ဒီနည်းဟာ အလွန်ခေတ်စားတဲ့ လူပြိန်းကြိုက် နည်းလမ်းပါ။ ဒါပေမဲ့ အဖေသူဌေးကတော့ 'ပိုက်ဆံကြောင့် လက်ထပ်တဲ့ လူဟာ ဘယ်လို လူစားမျိုး ဆိုတာ မင်းသိပါတယ်' လို့ ပြောပါတယ်။

(၂) ကလိန်ကကျစ်နည်းလမ်းနဲ့လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။

သူဌေးအဖေက ပြောတယ်။ 'ကလိန်ကကျစ်နည်းကို သုံးရင် ပြဿနာက တခြားမဟုတ်ဘူး။ တခြားကလိန်ကကျစ်တွေနဲ့ မင်း ပေါင်း သင်းရမယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆိုတာက များသောအားဖြင့် ယုံကြည်မှု အပေါ် အခြေခံတယ်။ ယုံကြည်မှုနဲ့ တည်ဆောက်ရမယ်။ မင်းရဲ့ ပါတနာ တွေက ကလိန်ကကျစ်တွေဖြစ်နေရင် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ယုံကြည်နိုင်တော့ မှာလဲ။ မင်းက ရိုးသားရင် ရိုးသားတဲ့အမှားကိုပဲ လုပ်မိမယ်။ လူအများစုက နားလည်မှုနဲ့ မင်းကို တစ်ကြိမ်တစ်ခါ ခွင့်လွှတ်ပြီး နောက်တစ်ကြိမ် အခွင့် အရေး ပေးနိုင်တယ်။ ပြီးတော့ မင်းအနေနဲ့လည်း ရိုးသားတဲ့ ကိုယ့်အမှား ကို သင်ခန်းစာယူပြီး စီးပွားရေးသမားကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်လာနိုင် တယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်းက ကလိန်ကကျစ်လုပ်ပြီး အမှားလုပ်မိရင်တော့ မင်း အနေနဲ့ ထောင်ထဲ တန်းဝင်ရင်ဝင်၊ မဝင်ရင်လည်း မင်းရဲ့ ပါတနာတွေက သူတို့ တတ်နိုင်တဲ့နည်းနဲ့ မင်းကို ဒဏ်ခတ်ကြလိမ့်မယ်'

(၃) လောဘကြီးလို့လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။

အဖေသူဌေးက ပြောတယ်။ 'လောဘကြီးပြီး သူဌေးဖြစ်ချင် သူတွေ လောဘကြီးမှာ ပြည့်နေတယ်။ လောဘကြီးတဲ့ သူဌေးတွေဟာ သူဌေးတွေ အားလုံးထဲမှာ စက်ဆုပ်ဖို့ အကောင်းဆုံးပဲ' တဲ့။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှာ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက် ပြိုကွဲပြီးနောက် ငွေစာရင်းလိမ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ ပေါ်ပေါက်လာတယ်။ အမှုဆောင် အရာရှိ

ချုပ်တွေက ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေကို လိမ်ကြတယ်။ အတွင်းလူတွေက စတော့တွေကို တရားမဝင် ရောင်းကြတယ်။ ကုမ္ပဏီအရာရှိတွေက သူတို့ ရှယ်ယာတွေ ရောင်းပြီး သာမန်အမှုထမ်းတွေကျတော့ ရှယ်ယာတွေဝယ်ခိုင်းကြတယ်။ လိမ်ညာခိုးဝှက်ကြတဲ့ အင်ထရွန်၊ ဝါးလ်ကွမ်း၊ အာသာ အင်ဆင် စတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက ခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ ဝေါလ်စထရီလမ်းက ဆန်းစစ်သူတွေရဲ့ အပုပ်နဲ့တွေ တထောင်းထောင်း ထွက်နေတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် လောဘကြီးတဲ့ အဲဒီသူဌေးတွေထဲက တချို့ဆိုရင် လောဘကြီးလွန်းလို့ ဥပဒေချိုးဖောက်ပြီး ကလိန်ကကျစ်တွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ ၂၁ ရာစုရဲ့ အစောပိုင်း နှစ်အနည်းငယ်အတွင်း လောဘကြီး၊ အလွဲသုံးစား၊ အကျင့်ပျက်တဲ့ အဆုံးရွာဆုံး ဖြစ်ရပ်တွေ ပေါ်ပေါက်ခဲ့တယ်။

(၄) အပေါစားနည်းနှင့်လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။

အဖေသူဌေးက ပြောတယ်။ 'အပေါစားနည်းနဲ့ သူဌေးဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားတဲ့လူတွေဟာ သူတို့ဝင်ငွေထက် နိမ့်ကျတဲ့ လူနေမှု အဆင့်နဲ့ နေထိုင်တတ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဝင်ငွေတိုးပွားအောင်တော့ မကြိုးစားကြဘူး။ အဲဒီတော့ သူတို့ကိုယ်တိုင်လည်း နောက်ဆုံး အပေါစားဖြစ်သွားတော့ တာပဲ'

သူဌေးဖြစ်ချင်လွန်းလို့ ရသမျှပိုက်ဆံကို မသုံးရက် မစွဲရက်ဘဲ ခြစ်ခြတ်ကုတ်ကတ် စုဆောင်းနေကြသူတွေကို ကျွန်တော်တို့အားလုံး မြင်ဖူး တွေဖူးကြပါတယ်။ သူတို့မှာ ပိုက်ဆံတွေ အများကြီးရှိပေမယ့် တစ်ပြားမှ မရှိတဲ့ ဆင်းရဲသားလို နေနေကြတယ်။ အဖေသူဌေးကတော့ ပိုက်ဆံရှိပြီး ဆင်းရဲသား လုပ်နေတဲ့လူကို အလကား အပေါစားလူလို့ သတ်မှတ် ပါတယ်။

အဖေသူဌေးမှာ တစ်သက်လုံး အပေါစားနေသွားတဲ့ မိတ်ဆွေ တစ်ယောက် ရှိခဲ့ဖူးတယ်။ သူက ရသမျှပိုက်ဆံ စုတယ်။ အလွန်မတန်

မလွဲမရှောင်သာ သုံးစွဲရမယ့် ကိစ္စမျိုးလောက်မှာသာ ပိုက်ဆံသုံးတယ်။ ဝမ်းနည်းစရာကောင်းတာက သူ့မှာ အရွယ်ရောက်ပြီးတဲ့ သားသုံးယောက် ရှိတယ်။ သူတို့က ဖအေကြီး သေတဲ့အထိ မစောင့်နိုင်လို့ ရတဲ့နည်းနဲ့ အလစ်နှိုက်ကြတယ်။ ဒါနဲ့ အဖေကြီး သေသွားတဲ့အခါ သားသုံးယောက်က အပေါစားနေခဲ့ရတဲ့ ဘဝကို အတိုးချပြီး သုံးဖြုန်းလိုက်ကြတာ သုံးနှစ် မပြည့်ခင် အားလုံးပြောင်သလင်း ခါပါလေရော။ အဖေသူဌေးက ပိုက်ဆံ ချမ်းသာပြီး ဆင်းရဲသားလိုနေတဲ့ လူတွေကို 'ငွေကျွန်' တွေလို့ ကင်ပွန်း တပ်ပါတယ်။

(၅) အလုပ်ကြိုးစားလို့လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။

ဒါပေမဲ့ အလုပ်ကို အလွန်ကြိုးစားတဲ့ သူဌေးတွေရဲ့ ပြဿနာက သူတို့ရဲ့ပိုက်ဆံနဲ့ အချိန်ကို ဘဝပျော်ရွှင်မှုတွေအတွက် အသုံးမချနိုင်တဲ့ အချက်ပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် သူတို့က အလုပ်ကိုပဲ တစ်ချိန်လုံး သဲကြီး မဲကြီး ကြိုးစားလုပ်နေကြတယ်။ စိတ်ပျော်ရွှင်လန်းဆန်းရေးနဲ့ ကျန်းမာရေး အတွက် အချိန်ယူဖို့ကို လုံးဝ မစဉ်းစားကြဘူး။

ဝင်ငွေဆိုးအတွက် အလုပ်ကြိုးစားခြင်း

အဖေသူဌေးက ပြောတယ်။ 'ငွေရဖို့သက်သက်နဲ့ အလုပ်ကြိုးစား လုပ်တဲ့ လူတွေဟာ ဝင်ငွေမှားအတွက် အလုပ်ကြိုးစားနေတာမျိုး ဖြစ်တတ် တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကြိုးစားလုပ်ပြီး ရထားသမျှ ဝင်ငွေဟာ အခွန် အများဆုံး ပေးဖို့အတွက်ပဲ ဖြစ်သွားတတ်လို့ပဲ။ ဝင်ငွေမှားအတွက် ကြိုးစား ငြီး လုပ်လေလေ၊ အခွန်ပိုပြီး ဆောင်ရလေလေပဲ'

ပိုလို့ပိုလို့ အခွန်ဆောင်ရမယ့် ဝင်ငွေမျိုးအတွက် အလုပ်ကြိုးစား ခြင်းဟာ အဖေသူဌေးရဲ့ အမြင်မှာ ငွေကြေးအသိ မရှိခြင်းပဲ။ လူအများစုဟာ အများဆုံး အခွန်ဆောင်ရမယ့် ဝင်ငွေအတွက် အလုပ်လုပ်နေကြတယ်။

တစ်နည်းပြောရရင် ဝင်ငွေအနည်းဆုံးရတဲ့လူတွေ တစ်ခါတလေ အခွန် အများဆုံး ဆောင်နေကြရတယ်။

အဖေသူဌေးက ပြောဖူးတယ်။ 'ဝင်ငွေမှာ ဝင်ငွေဆိုးနဲ့ ဝင်ငွေ ကောင်းဆိုတာ ရှိတယ်' တဲ့။ ဘယ်ဝင်ငွေမျိုးအတွက် ကြီးစားသင့်တယ်။ ဘယ်ဝင်ငွေမျိုးက များများဝင်လေလေ၊ အခွန်ပိုနည်းလေဆိုတာ ဒီစာအုပ် ထဲမှာ ဖတ်ရပါလိမ့်မယ်။

လူတော်တော်များများဟာ တစ်သက်တာလုံး ကုန်းရုံးလုပ်ရပေ မယ့် အလုပ်မလုပ်တဲ့ အချိန်ကျတော့ တစ်ပြားမှ မကျန်တော့ဘူး။ ဒါကြောင့် သုံးလေးနှစ်လောက် ကြီးစားပမ်းစား လုပ်ကိုင်ပြီး တစ်သက်လုံး ဘာမှမလုပ်ဘဲ ထိုင်စားသွားနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းကို ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ဖတ်ရ ပါလိမ့်မယ်။

(၆) ထူးထူးခြားခြား တော်လို့၊ ပါရမီရှိလို့၊ ဥပစိရုပ်ကောင်းလို့ လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။

တိုက်ဂါးဝု'ဟာ ထူးထူးခြားခြား တော်တဲ့ ပါရမီရှင် ဂေါက် သမားပါ။ သူ ဒီလိုတော်ပြီး ဒီလိုကျော်ကြားလာဖို့အတွက် နှစ်ပေါင်းများစွာ လေ့ကျင့်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တော်တိုင်း ပါရမီရှိတိုင်းလည်း သူဌေးဖြစ် ရမယ်လို့တော့ အာမ မခံနိုင်ဘူး။ အဖေသူဌေးက ပြောတယ်။ 'တော်ပြီး သူဌေးမဖြစ်တဲ့ လူတွေ ကမ္ဘာမှာ ပြည့်နေတယ်။ ဟောလိဝုဒ်ရုပ်ရှင်မြို့တော် ကို သွားကြည့်ပါလား၊ ရုပ်ချောပြီး တော်ကြပေမယ့် ဝင်ငွေနည်းနည်းသာ ရတဲ့ မင်းသား၊ မင်းသမီးတွေ တစ်ပုံကြီးပဲ" တဲ့။ ပညာသည် အားကစား သမားတွေ အားလုံးအနက် ၆၅ ရာခိုင်နှုန်းဟာ အလုပ်နားပြီးနောက် ငါးနှစ် အတွင်း မွဲပြာကျသွားကြတယ်လို့ သုတေသနစစ်တမ်းအရ သိရပါတယ်။ ငွေကြေးလောက်၊ စီးပွားရေးလောကမှာ သူဌေးဖြစ်ဖို့အတွက် ဦးနှောက် ကောင်းရုံ၊ ပါရမီရှိရုံ၊ ဥပစိရုပ်ကောင်းရုံနဲ့ မပြီးသေးပါဘူး။ အဲဒါတွေထက် ပိုပြီး လိုအပ်တာတွေ ရှိပါသေးတယ်။

(၇) ကံကောင်းလို့လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။

ကံကောင်းလို့ သူဌေးဖြစ်နည်းဟာ အပေါစားနည်းနဲ့ သူဌေးဖြစ် နည်းလို့ပဲ လူကြိုက်များပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အများစု သိကြတဲ့အတိုင်း လူသန်းပေါင်းများစွာဟာ ဒေါ်လာ ကုဋေကုဋာချီပြီး ထိထိုး၊ မြင်းလောင်း၊ ကာစီနို ကစား၊ ဘောလုံးလောင်း လုပ်နေကြတယ်။ သူတို့အားလုံး သူဌေး ဖြစ်ချင်လို့ ကံစမ်းနေကြတာ၊ ဒါပေမဲ့ ကံကောင်းတဲ့ လူသန်းပေါင်းများစွာ ထဲကမှ ကံကောင်းတဲ့လူတစ်ယောက် ပေါ်ထွက်လာနိုင်တယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ဟာ ငါးသက်တာ လုပ်လို့ရတဲ့ငွေထက် ပိုပြီးများတဲ့ ငွေတွေကို ရပြီးနောက် ငါးနှစ်အတွင်းမှာ ဖြူခါပြာခါ ကျကျနေကြတယ်။ ဒါကြောင့် နှစ်ကြိမ်သုံးကြိမ် ကံကောင်းပေမယ့်လည်း တစ်သက်လုံး စားမကုန်တော့ ဘူးလို့ မမျှော်လင့်နိုင်ဘူး။

(၈) အမွေရလို့လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။

လူတစ်ယောက်ဟာ အသက် ၂၀ ကျော်ရင် ငါ အမွေရနိုင်သလား၊ မရနိုင်ဘူးလား ဆိုတာ သိရမယ်။ မရနိုင်ဘူးလို့ သိရင် သူဌေးဖြစ်နိုင်တဲ့ တခြားနည်းလမ်း တစ်ခုခု မလွဲမသွေ ရွေးချယ်ရတော့မယ်။

(၉) ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလို့လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ်ဆိုရင် ရင်းနှီးငွေ လိုတယ်။ ငွေ ဘယ်က ရမှာလဲ ဆိုတာ ကျွန်တော့်ကို မကြာခဏ အမေးခံရတယ်။ အဲဒါ အများအားဖြင့် ဖုန်ပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရင် အခြား ပြဿနာတစ်ရပ် ရှိသေးတယ်။ တခြားမဟုတ်ဘူး။ ငွေကြေးပညာရေးနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသင်တန်း မရှိရင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတာတွေ အားလုံးဆုံးရှုံးသွားနိုင်တယ်။ အများသိကြတဲ့ အတိုင်း စတော့ဈေးကွက်ဟာ သိပ်ပြီးစွန့်စားရတယ်။ သိပ်ပြီး အပြောင်း အလဲ မြန်တယ်။ ဆိုလိုတာက ဒီနေ့ သူဌေးဖြစ်ပြီး မနက်ဖြန် လူမွဲဖြစ်သွား နိုင်တယ်။ ဥပမာ - တိုက်တာမြေယာ ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီး

ငွေအတွက် ဘဏ်တိုက်က ချေးယူနိုင်ပေမယ့် သူ့ငွေဖြစ်လောက်အောင် အကျိုးရှိဖို့အတွက် အထိုက်အလျောက် ငွေကြေးနဲ့ ပညာတော့ လိုအပ် တယ်။ ရင်းနှီးဖို့ငွေ ဘယ်လိုရှာရမလဲဆိုတာ ဒီစာအုပ်ထဲမှာ တွေ့ရလိမ့် မယ်။ ဒါပေမဲ့ ပိုလို့အရေးကြီးတာက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်ခင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ သူ ဘယ်လိုဖြစ်နိုင်သလဲ ဆိုတာကို သိအောင် လေ့လာဆည်းပူးဖို့ပဲ။

(၁၀) စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်လို့လည်း သူ့ငွေဖြစ်နိုင် တယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ထူထောင်ခြင်းဟာ သူ့ငွေတွေ အများစု အချမ်းသာဆုံး သူ့ငွေကြီးတွေ ဖြစ်တဲ့နည်းပဲ။ ဘီလ်ဂီတံက 'မိုက္ကရိုဆော့ဖ်' ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်တယ်။ မိုက္ကယ်ဒဲလ်က 'ဒဲလ်ကွန်ပျူတာစ်' ကုမ္ပဏီ ကို တည်ထောင်တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို အစကစပြီး ထူထောင် ရတာဟာ သူ့ငွေဖြစ်နည်း အားလုံးအနက် အစွန့်စားရဆုံး နည်းလမ်းပဲ။ စွန့်စားရမှုနည်းတဲ့ လက်လွှဲရောင်းချခွင့်ရလုပ်ငန်း(Franchise) တစ်ခုကို ဝယ်ယူတာတောင်မှ သိပ်ပြီး အကုန်အကျ များတယ်။ နာမည်ကျော်ရင် ကျော်သလောက် ဒေါ်လာတစ်သိန်းကနေပြီး တစ်သန်းခွဲအထိ ပေးရတယ်။ မူရင်းတန်ဖိုးအပြင် သင်တန်းပေးခ၊ ကြော်ငြာခ၊ ကူညီပံ့ပိုးခအဖြစ် ပင်မ ကုမ္ပဏီကို လစဉ် ပေးရတာတွေ ရှိသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဝယ်သူအနေနဲ့ အကြီးအကျယ်မြတ်စွန်းလိမ့်မယ်လို့ ကျိန်းသေပေါက် မျှော်လင့်လို့မရဘူး။ ဝယ်ယူသူအဖို့ အရှုံးပေါ်နေတာတောင်မှ ရောင်းချသူ(ဝါ)ပင်မ ကုမ္ပဏီကို အကြိမ်ကြိမ် ပိုက်ဆံဆက်ပေးနေရသေးတယ်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည် ထောင်ထားတာထက်စာရင် လက်လွှဲရောင်းချပိုင်ခွင့် လုပ်ငန်းကို ဝယ်ယူ တာက စွန့်စားမှု နည်းပေမဲ့ ရောင်းချပိုင်ခွင့်လုပ်ငန်း သုံးခုမှာ တစ်ခုနှုန်း ပျက်စီးတတ်တယ်လို့ သူ့သေသနစစ်တမ်းက ဖော်ပြပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်ကြီးနှင့် လုပ်ငန်းရှင်ကလေးတို့၏ ခြားနားချက်

ဆယ်တစ်ခုမြောက် သူ့ငွေဖြစ်နည်းအကြောင်း မပြောခင် လုပ်ငန်း ကြီး ပိုင်ရှင်နဲ့ လုပ်ငန်းသေးပိုင်ရှင်တို့ရဲ့ ခြားနားချက်ကို နည်းနည်း ဆေးမွေး ချင်ပါတယ်။ ခြားနားချက်ကတော့ လုပ်ငန်းကြီးပိုင်ရှင်တွေက 'ကွန်ရက်' (Network) တည်ထောင်ကြတဲ့အချက်ပဲ။

ကမ္ဘာပေါ်မှာ စားသောက်ဆိုင်ပိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းသေးပိုင်ရှင်တွေ ဒုနဲ့ဒေး ရှိပါတယ်။ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုတည်းပိုင်သူနဲ့ 'မက္ကဒေါ်နယ်' ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် ရေးကရော့တို့ကွာခြားချက်ဟာ 'လက်လွှဲရောင်းချခွင့် ကွန် ရက်'(Franchise Net - Work) လို့ခေါ်တဲ့ ဟန်ဘာဂါ စားသောက်ဆိုင် ကွန်ရက်ကို ပိုင်တဲ့အချက်ပဲ။ နောက်တစ်ခု ဥပမာပြရရင် ရုပ်မြင်သံကြား ပြင်ဆိုင် တစ်ဆိုင်တည်းကို ပိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကလေးနဲ့ 'စီအင်အင်' (CNN) လို့ခေါ်တဲ့ 'ကြေးနန်းသတင်း ကွန်ရက်' (Cable New Net- work) ကို ပိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီး တက်တာနားကို နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါ။ 'ကွန်ရက်' ဆိုတဲ့စကားကို ပြန်စဉ်းစားကြည့်ပါဦး။ လုပ်ငန်းရှင်ကလေးနဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတို့ရဲ့ ကွာခြားချက်ဟာ တခြားမဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ ကွန်ရက် အရွယ်အစား ကွာခြားချက်ပဲ။ ရှင်းရှင်းကလေး ပြောရရင် လုပ်ငန်း ကွန်ရက် တည်ထောင်ခြင်းဟာ ကမ္ဘာမှာ အချမ်းသာဆုံးလူတွေ အချမ်းသာဆုံး ဖြစ်လာတဲ့ နည်းလမ်းပါပဲ။

ဆယ်တစ်ခုမြောက် သူ့ငွေဖြစ်နည်း

(၁၁) ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းနဲ့လည်း သူ့ငွေဖြစ်နိုင်

တယ်။

ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို ဆယ့်တစ်ခုမြောက် သူဌေး ဖြစ်နည်းအဖြစ် နောက်ပိတ်ဆုံးမှာ သီးသန့်ဖော်ပြတာ အကြောင်းရှိပါတယ်။ ဒီနည်းဟာ သူဌေးဖြစ်ရေးအတွက် အလွန်ဆန်းသစ်တဲ့ တော်လှန်ရေးနည်း ဖြစ်လို့ပါ။ ရှေ့ပိုင်းက ဖော်ပြခဲ့တဲ့ သူဌေးဖြစ်နည်း ဆယ်နည်းကို ခပ်မြန်မြန်လေး ပြန်ကြည့်လိုက်ရင် အဲဒီနည်းလမ်းတွေရဲ့ အာရုံစိုက်ရာ ဆုံချက် (Focus) ဟာ သူဌေးဖြစ်လာသူအပေါ် အဓိက အာရုံစိုက်တဲ့ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ဆုံချက် (Self - Centered Focus) ဖြစ်တာကို တွေ့ရလိမ့်မယ်။ တစ်နည်း ပြောရရင် အဲဒါဟာ လောဘကြီးဆုံချက် (Greedy Focus) ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ - အပေါစားနည်းနဲ့ သူဌေးဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားသူကို ကြည့်ပါ။ မူလဆုံချက်ဟာ သူကိုယ်တိုင်နဲ့ သူမိသားစု သို့မဟုတ် သူမိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်းတွေ သူဌေးဖြစ်ဖို့လောက်ပဲ အာရုံ စိုက်ပါတယ်။ သူဌေးသား၊ ဒါမှမဟုတ် သူဌေးသမီးနဲ့ အိမ်ထောင်ပြုပြီး သူဌေးဖြစ်ချင်တဲ့ လူကျတော့လည်း သူ့အတွက် သူ့အဖို့ပဲ ကြည့်တာ။ စီးပွား ရေး လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုတောင်မှ လက်ရွေးစင်လူအနည်းငယ် သူဌေးဖြစ်ဖို့ လောက်ကိုသာ ရည်စူးတယ်။ လက်လွှဲရောင်းချခွင့်လုပ်ငန်း ပေါ်လာတဲ့ အခါမှာတော့ လူများစုဟာ လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့၊ သူဌေးဖြစ်ဖို့ အခွင့်အရေး ပိုပြီး ရလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလုပ်ငန်းမှာလည်း လက်လွှဲရောင်းချခွင့် ဝယ်ယူနိုင်လောက်အောင် ပိုက်ဆံ ရှိတဲ့ လူတွေလောက်သာ အကျိုးခံစား ကြရတာ။ ကျွန်တော် အစောပိုင်းက ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း ဒီကနေ့ မက္ကဒေါ် နယ် စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လက်လွှဲရောင်းချခွင့် ဝယ်ယူမယ် ဆိုရင် ဒေါ်လာသန်းချီပြီး ပေးရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလူတွေကို လောဘကြီး သူတွေလို့ ကျွန်တော် မပြောပါဘူး။ အများအားဖြင့် လူအများ သူဌေးဖြစ် ရေးကို မရှေးရှုဘဲ ပုဂ္ဂလိက ကောင်းစားရေးကိုသာ အာရုံစိုက်ကြတယ်လို့ ကျွန်တော် ပြောတာပါ။

ကွန်ရက် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းကို ဆယ့်တစ်ခုမြောက် သူဌေးဖြစ်နည်းအဖြစ် ကျွန်တော် အဆိုပြုတာက အကြောင်းမဲ့ မဟုတ်ပါ ဘူး။ ဒီနည်းဟာ လူပေါင်းများစွာ သူဌေးဖြစ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းဖြစ်လို့ပါ။ ကွန်ရက်အရောင်းအဝယ် စနစ်ကို ကျွန်တော်က ' ကိုယ်ပိုင်လက်လွှဲ ရောင်းချခွင့်' (သို့မဟုတ်) ' မမြင်ရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကွန်ရက်' လို့ နာမည်ပေးထားတယ်။ အလွန် ဒီမိုကရေစီကျတဲ့ နည်းလမ်းပါ။ စိတ်အား ထက်သန်သူ၊ စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်သူ၊ ခွဲရှိသူတိုင်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းပါ။ ဒီနည်းလမ်း၊ ဒီစနစ်က အဆင့်အတန်းမခွဲခြားဘဲ လူတိုင်း အတွက် တံခါးဖွင့်ထားတယ်။ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးကုမ္ပဏီ အများစုဟာ လုပ်ငန်းဖြစ်ဖို့အတွက် လေ့လာဆည်းပူးလိုသူ၊ အပြောင်းအလဲကို လိုလား သူ၊ ကြီးပွားချင်သူ၊ ခံနိုင်ရည်ရှိသူတွေကို အဓိကထားပြီး အာရုံစိုက်ကြ တယ်။

နာမည်ကျော် လုပ်ငန်းရှင်သူဌေးကြီးတစ်ဦးရဲ့ တိတ်ခွေသွင်း မိန့်ခွန်းကို မကြာခင်က ကျွန်တော် နားထောင်ခဲ့တယ်။ နာမည်ကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်း တစ်ကျောင်းမှာ ဟောပြောတဲ့ မိန့်ခွန်းပါ။ သူ့နာမည်နဲ့ ကျောင်းနာမည်ကိုတော့ မပြောတော့ပါဘူး။ ကျွန်တော်က ချီးကျူးမြှောက်ပင့် စကားပြောမှာ မဟုတ်လို့ပါ။ အဲဒီ သူဌေးကြီးက ဘာပြောသလဲဆိုတော့ ' ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပညာ လူတွေကို သင်ပေးတာ ကျုပ် စိတ်မစားဘူး။ ကျုပ်စိတ်ဝင်စားတာက အခုလို ဒီနေရာ (ဒီကျောင်း) မှာ ခင်ဗျားတို့လို အသိဉာဏ်ရှိတဲ့ လူတွေနဲ့အတူ အချိန်ဖြုန်းဖို့ပဲ ' တဲ့။

သူစကားကို ကျွန်တော် မထောက်ခံဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ ပွင့်လင်း နှုတ်တော့ လေးစားမိပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အဖေသူဌေးနဲ့ အဖေလူမဲ့ တို့နဲ့အတူ အကြာကြီး နေလာခဲ့ရလို့ စောစောက သူဌေးကြီး ပြောတဲ့စကား ချီးတွေကို မကြာခဏကြားခဲ့ဖူးတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့က ဟိုသူဌေးကြီးလို့

တစ်ကမ္ဘာလုံးကြားအောင် မပြောဘူး။ သိုသိုသိပ်သိပ် ပြောကြတယ်။ တိုးတိုး တိတ်တိတ် ပြောကြတယ်။ အပြင်လောကမှာကျတော့ သူတို့ဟာ ပရဟိတလုပ်ငန်း အသင်းအဖွဲ့ အစည်းအဝေးတွေ တက်ကြတယ်။ လူမှုရေးအကျိုးဆောင် လုပ်ငန်းတွေအတွက် ငွေကြေးလှူဒါန်းကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အများစုဟာ လူမှုအသိုင်းအဝိုင်းမှာ ဝင်ဆုံးရေးအတွက်သာ အဲဒီလို လုပ်ကြတာပါ။ သူတို့အချင်းချင်းကျတော့ စောစောက သူဌေးကြီး ပြောတဲ့ စကားမျိုးပဲ ပြောကြတာပဲ။

သူဌေးကြီးတွေအားလုံး အဲဒီလိုသဘောထားမျိုး ခံယူတတ်ကြ တယ်လို့တော့ ကျွန်တော် မယူဆပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ လောဘကြီးတဲ့အတွက်၊ ဆင်းရဲသားတွေကို မကူညီတဲ့အတွက် ချမ်းသာအောင်မြင်တဲ့ သူဌေးကြီး တွေ ဘယ်နှယောက်များ ချမ်းသာအောင်မြင်လာကြပါသလဲ။ သူဌေးကြီး တွေအားလုံး ဒီလိုသဘောထားမျိုး မရှိပါဘူးလို့ ကျွန်တော် ထပ်ပြောချင်ပါ တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့် အတွေ့အကြုံအရ ပြောရရင် ရာခိုင်နှုန်းတော့ တော်တော်များပါတယ်။

ကွန်ရက် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် အဓိကထားပြီး ပြောရတာက ဒီစနစ်ဟာ သူဌေးဖြစ်ရေးမှာ ရှေ့ပိုင်းစနစ်တွေထက် ပိုပြီး တရားမျှတလို့ပါ။ ကမ္ဘာကျော်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဟင်နရီဖို့ဒ်ဟာ သူ တည် ထောင်တဲ့ 'ဖို့ဒ်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီ' ရဲ့ ကြွေးကြော်သံ ဆောင်ပုဒ်အတိုင်း ဆောင်ရွက်လို့ သူဌေးဖြစ်လာတာ။ ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဆောင်ပုဒ်က 'လူတိုင်း မော်တော်ကား ပိုင်ပါစေ' (Democratize the automobile) တဲ့။ ဒီကြွေးကြော်သံဟာ တကယ့်ကို သစ်ဆန်းတော်လှန်တဲ့ ကြွေးကြော်သံပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆို ၂၀ ရာစုအစ အဲဒီခေတ်က သူဌေးကြီးတွေမှ ကား ဝယ်စီးနိုင်ကြတာ။ ဟင်နရီဖို့ဒ်ရဲ့ စေတနာက မော်တော်ကားကို လူတိုင်း ဝယ်စီးနိုင်အောင် ဈေးချိုချိုနဲ့ ထုတ်လုပ်ချင်တယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်း

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

တာက ဟင်နရီဖို့ဒ်ဟာ တစ်ချိန်တုန်းက စက်မှုတီထွင် ပညာရှင်ကြီး သောမတ် အယ်ဒီဆင်ရဲ့ အမှုထမ်းဖြစ်ခဲ့ဖူးတဲ့ အချက်ပဲ။ သူဟာ အလုပ် အားတဲ့အချိန်မှာ ပထမဆုံး မော်တော်ကားပုံစံကို ကိုယ်တိုင် ဒီဇိုင်းထုတ် တယ်။ ၁၉၀၃ ခုနှစ်မှာ 'ဖို့ဒ်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီ' မွေးဖွားလာတယ်။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ကို လျှော့ချပြီး တပ်ဆင်ရေး လမ်းကြောင်းစနစ် (As-sembly Line)ကို သုံးပြီး ဈေးသက်သာတဲ့ကားတွေ အမြောက်အမြား ထုတ်လုပ်တာကြောင့် ဟင်နရီဖို့ဒ်ဟာ ဈေးအချိုသာဆုံး ထုတ်လုပ်ရုံသာ မက လုပ်သားတွေကိုလည်း လုပ်ခအများဆုံး ပေးတဲ့အပြင် အမြတ်ဝေစု ကိုလည်း ခွဲဝေပေးသေးတယ်။ အမြတ်ဝေစု ခွဲပေးတာ နှစ်စဉ် ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း ၃၀ကျော်တယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်လွန်ခေတ်က ဒေါ်လာသန်း ၃၀ ကျော်ဆိုတာ ဒီခေတ်တန်ဖိုးနဲ့ တွက်ကြည့်ရင် နည်းနည်းနော့နော့ပိုက်ဆံ မဟုတ်ဘူး။

တစ်နည်းပြောရရင် ဟင်နရီဖို့ဒ်ဟာ ဖောက်သည်တွေကိုသာ မက အလုပ်သမားတွေကိုပါ ဂရုစိုက်တာကြောင့် သူဌေးဖြစ်လာတာ။ သူက လောဘကြီးသူ မဟုတ်ဘူး။ စေတနာသဒ္ဓါတရား ရှိသူဖြစ်တယ်။ သူဟာ ပညာတတ်အသိုင်းအဝိုင်းရဲ့ ဝေဖန်ရှုတ်ချမှုနဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး တိုက်ခိုက်မှုကို လည်း ခံခဲ့ရတယ်။ သူက ပညာကောင်းကောင်း မတတ်တော့ သောမတ် အယ်ဒီဆင်လိုပဲ ပညာတတ်တွေရဲ့ လှောင်ပြောင်သရော်ခြင်းကိုလည်း ခံခဲ့ ရတယ်။

ဟင်နရီဖို့ဒ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော် သိပ်ပြီး သဘောကျတဲ့ ဖြစ်ရပ်တစ်ခု ရှိတယ်။ တစ်ခါက သူ့ရဲ့ ပညာအရည်အချင်းကို ပညာရှင် တစ်စုက ကိုယ့်တွေ့ နှုတ်ဖြေ စမ်းသပ်ဖို့ ချိန်းဆိုကြတယ်။ ဟင်နရီဖို့ဒ်ဟာ ဘာမျှ မတတ်တဲ့ ငတုံးဆိုတာ သက်သေပြချင်ကြလို့ပေါ့။ ပညာရှင် တစ်ယောက်က မေးတယ်။

'ခင်ဗျား သုံးနေတဲ့ သံမဏိသံလုံး တစ်ချောင်းရဲ့ ဆန့်နိုင်အား ဟာ ဘာလဲ'

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်



ဟင်နရီဖို့ဒ်က အဖြေကို မသိတဲ့အတွက် သူ့စားပွဲပေါ်က ဖုန်းကို ကောက်ကိုင်ပြီးတော့ အဖြေကိုသိတဲ့ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌကို လှမ်းခေါ်လိုက်တယ်။ ဟင်နရီဖို့ဒ်က အဖြေကို မေးတယ်။ ပညာရှင်တွေ လိုချင်တဲ့ အဖြေကို ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌက ပေးလိုက်တယ်။ နောက်ပညာရှင် တစ်ယောက်က နောက်မေးခွန်းတစ်ခု မေးပြန်တယ်။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာလည်း ဖို့ဒ်ဟာ အဖြေ သိတဲ့ အမှုထမ်းတစ်ယောက်ကို လှမ်းခေါ်လိုက်ပြန်တယ်။ နောက်ထပ် မေးခွန်းတွေကိုလည်း ဒီနည်းနဲ့ပဲ ဖြေသွားတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ သည်း မခံနိုင်တော့တဲ့အတွက် ပညာရှင်တစ်ယောက်က အော်ပြီး ပြောလိုက်တယ်။

‘ကဲ တွေ့ပြီ မဟုတ်လား။ ခင်ဗျား ဘာမှ ပညာမတတ်ဘူးဆိုတာ ထင်ရှားနေပြီ။ ကျုပ်တို့ မေးတာတွေကို ခင်ဗျား တစ်ခုမှ မဖြေနိုင်ဘူး’

အဲဒီမှာ ဖို့ဒ်က ပြန်ပြောလိုက်တာက ‘ခင်ဗျားတို့မေးတဲ့ မေးခွန်း တွေရဲ့ အဖြေကို ကျုပ် မသိဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆို ခင်ဗျားတို့ လိုချင်တဲ့ အဖြေတွေကြောင့် ကျုပ် ဦးနှောက်ရှုပ်မခံချင်လို့ပဲ။ ခင်ဗျားတို့ လိုချင်တဲ့ အဖြေကိုသိတဲ့ လူတော် လူငယ်ပညာတတ်တွေကို ခင်ဗျားတို့ကျောင်းတွေ က ကျုပ်ခေါ်ယူပြီး အလုပ်ခန့်ထားတယ်။ ကျုပ်အလုပ်က ဉာဏ်ပညာလို့ ခင်ဗျားတို့ သတ်မှတ်ထားတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို မှတ်ထားဖို့ မဟုတ်ဘူး။ ကျုပ်အလုပ်က အဲဒီလို အရေးမပါတဲ့ အသေးအဖွဲ့ အရှုပ် အထွေးတွေကို ဦးနှောက်ထဲက ပယ်ထုတ်ပြီး ကြည်ကြည်လင်လင် တွေးတောစဉ်းစားဖို့ပဲ’

အဲဒီနောက်တော့ ဟင်နရီဖို့ဒ်က ပညာရှင်တွေကို ‘ကဲ ဆရာတို့၊ ကိုယ့်ကျောင်းသာ ကိုယ်ပြန်ကြကြပါတော့’ လို့ ပြောလိုက်ပါသတဲ့။

ဟင်နရီဖို့ဒ်ရဲ့ မှတ်သားလောက်တဲ့ စကားတစ်ခွန်းကို ကျွန်တော် နှစ်ပေါင်းများစွာ စွဲနေခဲ့ပါတယ်။ သူ့စကားက ‘လောကမှာ စဉ်းစားတွေး တောခြင်းဟာ အခက်အခဲဆုံး အလုပ်ပဲ။ ဒါကြောင့် စဉ်းစားတွေးတောတဲ့ လူ နည်းနည်းလေးပဲ ရှိတာ’ တဲ့။

လူတိုင်း ကြွယ်ဝချမ်းသာရေး

ကျွန်တော်အမြင်ကို ပြောရရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပုံစံသစ်ဖြစ်တဲ့ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းဟာ တော်လှန်ရေးတစ်ရပ်ပဲ။ ဘာကြောင့် လဲ ဆိုတော့ သမိုင်းမှာ ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ပေါ်ပေါက်လာပြီး လူတိုင်းကို ချမ်းသာကြွယ်ဝစေနိုင်တဲ့ စနစ်ဖြစ်လို့ပဲ။ အဲဒါတောင် ဒီစနစ်ကို ယနေ့အထိ လက်ရွေးစင်ပုဂ္ဂိုလ်တချို့၊ ဒါမှမဟုတ် ကံကောင်းတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တချို့သာ ကျင့်သုံးနေကြပါသေးတယ်။ ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းစနစ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ အငြင်းပွားစရာ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ရတာကတော့ လောဘကြီးတဲ့လူတွေအတွက် မဟုတ်ပါဘူး။ ရည်ရွယ်ချက်ကိုက အခြားသူတွေ သူဌေးဖြစ်အောင် ကူညီ ပေးဖို့ပါ။ ဒါကြောင့် အလွန်အလွန် ကောင်းမွန်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပါ။ တစ်နည်းပြောရရင် မိမိကိုယ်တိုင် သူဌေးဖြစ်သလို တခြားသူတွေကိုလည်း သူဌေးဖြစ်အောင် ကူညီမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကောင်းစေတနာကောင်း ရှိမှသာ ဒီလုပ်ငန်းအောင်မြင်နိုင်လိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်အဖို့တော့ ဒီလုပ်ငန်းဟာ တကယ့် ‘တော်လှန်ရေး’ ပဲ။ သောမတ်အယ်ဒီဆင်နဲ့ ဟင်နရီဖို့ဒ်တို့ သူတို့ခေတ်က လုပ်ခဲ့တဲ့ တော်လှန်ရေးမျိုးပဲ။

တကယ်တော့ လူများစုဟာ စိတ်ကောင်းရှိကြပါတယ်။ စေတနာ သဒ္ဓါတရား ထက်သန်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်က လောဘကြီးတဲ့ လူတွေကို တစ်ဖက်သတ်ကြီး အပြစ်တင်နေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပြောရရင် လောဘ နည်းနည်းကြီးပြီး ကိုယ်ကျိုး နည်းနည်းကြည့်တာဟာ လူတစ်ယောက် အတွက် လိုအပ်ပါတယ်။ သူတစ်ပါးအတွက် လုံးဝမကြည့်ဘဲ ကိုယ့်ဖို့သာ ကြည့်ရင်တော့ အဲဒါ လောဘကြီးတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ယေဘုယျအားဖြင့် လူများစုဟာ စေတနာကောင်းကြပါတယ်။ သူတစ်ပါးကို ကူညီလိုချင်ကြ ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ကောင်းစားသလို သူတစ်ပါးကောင်းစားအောင်

ကူညီသူတွေအတွက် ကွန်ရက်အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းဟာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်ပါတယ်။

**အချုပ်စကား**

ကနေ့ခေတ်မှာ သူဌေးဖြစ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ အများကြီးပါ။ ကိုယ်နဲ့ အသင့်လျော်ဆုံး နည်းလမ်းကို ရှာဖို့ပဲ လိုအပ်တယ်။ လူတွေကို ကူညီချင်တဲ့ လူအတွက်တော့ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းဟာ အကောင်းဆုံးပဲ။ ဒါကြောင့်မို့ ကျွန်တော်က ဒီစာအုပ်ကို 'အခြားလူတွေကို ကူညီချင်သူတွေအတွက် အဖေသူဌေးရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်း' လို့ နာမည်ပေးထားတာ။ တခြားလူတွေကို ကူညီချင်တဲ့စိတ် မရှိရင်တော့ အခြားနည်းလမ်း ဆယ်မျိုးထဲက ကြိုက်ရာ ရွေးဖို့ပါပဲ။

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းအများစုမှာ ကျွန်တော် လေ့လာတွေ့ရှိရတဲ့ အဓိကတန်ဖိုးတွေကို လာမယ့်အခန်းတွေမှာ တင်ပြသွားပါမယ်။ အဲဒါတွေ ကို လေ့လာကြည့်ရင် ဒီလုပ်ငန်းမှာ မိမိ ပါဝင်နိုင်၊ မပါဝင်နိုင် ဆိုတာကို သိရလိမ့်မယ်။ အဖေသူဌေးကတော့ ငွေကြေးထက် အဓိကတန်ဖိုးက ပိုပြီး အရေးကြီးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ သူက ပြောတယ်။ 'အပေါစားနည်း နဲ့လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။ လောဘကြီးလို့လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။ ပြီးတော့ အလှုပ်ယှက်လို့၊ ရက်ရောလို့လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။ မင်း ရွေးချယ်တဲ့ နည်းလမ်းဟာ မင်းရင်ထဲမှာရှိတဲ့ အဓိကတန်ဖိုးနဲ့ အကိုက် ညီဆုံး နည်းလမ်း ဖြစ်လိမ့်မယ်' တဲ့။

( ၃ )

**စစ်မှန်သော တူညီအခွင့်အလမ်း**

'ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို တည်ထောင်ပြီး သူဌေးဖြစ်လာတာ မဟုတ်ဘဲ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်ဖို့ တခြားသူတွေကို အာကြောင့်တိုက်တွန်းနေရတာလဲ' ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို လူတွေက ကျွန်တော် ကို မကြာခဏ မေးကြတယ်။ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ဖို့ ကျွန်တော်က တခြားလူတွေကို တိုက်တွန်းရတာ အကြောင်းအမျိုးမျိုး ရှိပါ တယ်။ အဲဒါတွေကို ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။

**စိတ်တံခါး ပိတ်ထားခြင်း**

၁၉၇၀ ပြည့်လွန် အလယ်ပိုင်းလောက်က လုပ်ငန်းသစ် အခွင့် အလမ်း ရှာဖွေရေး ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုကို တက်ဖို့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က ဖုန်းဖြင့်စာအုပ်ဖျက်

ကျွန်တော့်ကို တိုက်တွန်းတယ်။ ကျွန်တော်က လုပ်ငန်းသစ်နဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေး အခွင့်အလမ်းကို အမြဲတမ်း ရှာဖွေနေသူဖြစ်လို့ ဆွေးနွေးပွဲတက်ဖို့ သဘောတူလိုက်တယ်။ ဆွေးနွေးပွဲက ရုံးခန်းထဲမှာ မဟုတ်ဘဲ ပုဂ္ဂလိက အိမ်ခန်းထဲမှာ လုပ်မှာမို့ ထူးဆန်းနေပေမယ့် ကျွန်တော် တက်ဖြစ်အောင် တက်ပါတယ်။ အဲဒီဆွေးနွေးပွဲဟာ ကျွန်တော်အဖို့ ကွန်ရက်အရောင်း အဝယ် လောကနဲ့ ပထမဆုံး မိတ်ဆက်မိခြင်းပါပဲ။

သုံးနာရီကြာ ဆွေးနွေးပွဲကို ကျွန်တော် စိတ်ရှည်လက်ရှည် ထိုင်ပြီး နားထောင်တယ်။ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ဘာကြောင့် ထူထောင်သင့်ကြောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တင်ပြချက်တွေကို ယေဘုယျအားဖြင့် ကျွန်တော် လက်ခံပါတယ်။ သူတို့ တည်ထောင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းဟာ ကျွန်တော် တည်ထောင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ သိပ်ပြီး ကွာခြားနေတဲ့အချက်ကို ကျွန်တော် သိပ်ပြီး အလေးမထားဘူး။ ရှင်းရှင်းပြောရရင် ကျွန်တော်က ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် သူဌေးဖြစ်ဖို့အတွက် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည်ထောင်နေတာ။ သူတို့က အခြားလူတွေ အများကြီး သူဌေးဖြစ်ရေးအတွက် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတည်ထောင်ဖို့ ပြောနေကြတာ။ အဲဒီ အသက်အရွယ်တုန်းက အဲဒီလို တိုးတက်တဲ့ အတွေးအမြင်သစ်တွေကို ကျွန်တော် မျက်စိမပွင့်သေးဘူး။ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ ပိုင်ရှင်တွေ သူဌေးဖြစ်ဖို့ အတွက်ပဲလို့ပဲ ခံယူထားတာ။

ညနေပိုင်း ဆွေးနွေးပွဲပြီးသွားတော့ ဆွေးနွေးပွဲကို ဘယ်လိုမြင်သလဲလို့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေက ကျွန်တော့်ကို မေးတယ်။ 'စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်နဲ့တော့ မဆိုင်ပါဘူး' လို့ ကျွန်တော်က ပြန်ပြောလိုက်တယ်။ 'ဘာကြောင့် မဆိုင်တာလဲ' လို့ သူက ပြန်မေးတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်က 'ကျွန်တော်က ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်း

တာ။ တခြား လူတွေနဲ့တွဲပြီး ဘာလို့ လုပ်နေစရာလိုသလဲ။ သူတို့ကို ကျွန်တော်က ဘာလို့ ကူညီရမှာလဲ။ ပြီးတော့ အဲဒီကွန်ရက် အရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်းဟာ မရိုးသားဘူး။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို တရားမဝင် ရောင်းချနေတယ်လို့လည်း ကောလာဟလတွေ ထွက်နေတယ်' လို့ ပြောပြီး ကျွန်တော်ကားပေါ်တက် မောင်းထွက်လာခဲ့တယ်။ မိတ်ဆွေ ပြောမယ့်စကားကို လုံးဝ နားမထောင်ခဲ့တော့ဘူး။

အဲဒါ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန် အလယ်ပိုင်း ကာလလောက်ကပါ။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော်က ပထမဆုံး နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ထူထောင်လုပ်ကိုင်နေပြီ။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော့်အဖို့ အားလပ်ချိန် မရှိလောက်အောင် သိပ်ပြီး အလုပ်များနေတယ်။ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းက ရေလွှာလှိုင်းစီးသမားသုံး ကပ်စွာနိုင်လွန် ပိုက်ဆံအိတ်တွေ ထုတ်လုပ် ရောင်းချတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်ရေး ဆွေးနွေးပွဲ လုပ်ပြီးနောက် မကြာခင်မှာပဲ ကျွန်တော်ရဲ့ အားကစားသမားသုံး ကပ်စွာ ဖိုက်ဆံအိတ် လုပ်ငန်း တစ်နေ့တခြား တိုးတက်လာတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ နှစ်နှစ်တာ ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုဟာ တကယ်လည်း အကျိုးပြုပါတယ်။ ကျွန်တော့်နဲ့တကွ ပါတနာနှစ်ယောက်တို့ဟာ အောင်မြင် ကျော်ကြားခြင်းနဲ့ ကြီးပွားချမ်းသာခြင်းကို ရရှိခဲ့ကြတယ်။ အသက် သုံးဆယ်မပြည့်ခင် ဇနီးတိုင်ကို ရောက်ရှိပြီး သန်းကြွယ်သူဌေးကလေးတွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်ဝန်းကျင် ကာလတုန်းက ပိုက်ဆံတစ်သန်းဆိုတာ နည်းနည်း နှော့နှော့ပိုက်ဆံ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော့် ကုမ္ပဏီနဲ့ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း ဧည့်သည်တွေအကြောင်းကို Surfer, Runner's World နဲ့ Gentleman's Quarterly မဂ္ဂဇင်းတွေကတောင် ဆောင်းပါးတွေ ရေးပြီး ချီးကျူးခဲ့ကြတယ်။ အားကစား ကုန်ပစ္စည်းလောကမှာ ကျွန်တော်တို့ပစ္စည်းက အရမ်း ဆန်းသစ်ပြီး ကမ္ဘာအရပ်ရပ်က ဖောက်သည်တွေ ဝင်လာမခဲ ဖြစ်နေတယ်။

ကျွန်တော့်ရဲ့ ပထမဆုံး နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလုပ်ငန်း တိုးတက်အောင်မြင် နေတယ်။ အဲဒါကြောင့် ကွန်ရက်အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းကို စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းအဖြစ် အကြံပြုတဲ့အခါ ကျွန်တော့်စိတ်တံခါးက လုံးဝ ပိတ် နေတာပေါ့။ အဲဒီအကြောင်း နောက်ထပ်လည်း မကြားချင်တော့ဘူး။ နောက်ထပ် နှစ်ပေါင်းတော်တော်လေး ကြာတော့မှ အဲဒီအကြောင်းကို ကျွန်တော် ပြန်ပြီးကြားရတယ်။ အဲဒီတော့မှ ကျွန်တော့်စိတ်တံခါး ပွင့်စ ပြုလာခဲ့တယ်။ ပြောရရင် ကျွန်တော်ဟာ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းအကြောင်းကို ဆယ့်ငါးနှစ်လုံးလုံး နောက်ထပ် မစဉ်းစားခဲ့ဘူး ဆိုပါတော့။

စိတ်တံခါး ပွင့်လာခြင်း

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် အစောပိုင်းကာလမှာ သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးအတွေး အမြင်နဲ့ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုအတွက် ကျွန်တော်လေးစားတဲ့ မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်က သူ ကွန်ရက်အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်း လုပ်နေကြောင်း ကျွန်တော့်ကို ပြောတယ်။ သူ့နာမည်က 'ဘီလ်' ။ ဘီလ်က အိမ်ခြံမြေ ရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းနဲ့ အကြီးအကျယ် ချမ်းသာနေသူ။ ဒါနဲ့တောင် သူက ကွန်ရက် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်း ဘာကြောင့် လုပ်နေရသလဲဆိုပြီး ကျွန်တော် တော်တော် တွေဝေသွားမိတယ်။ အဲဒါနဲ့ ကျွန်တော်က မေး လိုက်တယ်။

'ခင်ဗျား ဒီလုပ်ငန်း ဘာကြောင့်လုပ်တာလဲ၊ ခင်ဗျားအနေနဲ့ နောက်ထပ် ပိုက်ဆံလိုသေးလို့လား'

ဘီလ်က ခပ်ကျယ်ကျယ် ရယ်လိုက်ပြီးတော့ -

'ကျွန်တော် ပိုက်ဆံရှာတာကို နှစ်သက်တယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားသိ ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ပိုက်ဆံလိုအပ်လို့ စီးပွားရေးလုပ်နေတာ မဟုတ်ဘူး၊ ကျွန်တော့်မှာ ပိုက်ဆံတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိပါတယ်'

ဟုတ်ပါတယ်။ သူဟာ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ် အတွင်းမှာ အိမ်ခြံမြေ လုပ်ငန်းနဲ့ ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံကျော်ကျော် ဝင်ငွေရှိခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ အဖြေက မရှင်းလို့ ကျွန်တော်က ထပ်မေးလိုက်တယ်။

'ဒါဖြင့် ခင်ဗျားက အဲဒီကွန်ရက်လုပ်ငန်း ဘာကြောင့် လုပ် ရတာလဲ'

ဘီလ်ဟာ တော်တော်ကြာကြာလေး စဉ်းစားပြီးတော့မှ တက္ကဆပ် ဩဇာနယ်သား လေသံဝဲဝဲနဲ့ ဖြည်းဖြည်းလေး ပြောတယ်။

'အိမ်ခြံမြေ ရောင်းဝယ် လုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကြောင်း ကျွန်တော့်ကို လူတွေ မေးနေတာ တော်တော်ကြာပြီ။ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ဘယ်လို သူငွေဖြစ်နိုင်မယ်ဆိုတာ သူတို့ သိချင်နေကြတယ်။ တော်တော်နဲ့ များများက ကျွန်တော်နဲ့ တွဲလုပ်ချင်ကြတယ်။ ဒါမှမဟုတ် ပိုက်ဆံမရှိဘဲနဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်း ထို ဘယ်လို လုပ်နိုင်မလဲ ဆိုတာ သိချင်ကြတယ်'

ကျွန်တော် ခေါင်းညိတ်ထောက်ခံလိုက်ပြီး -

'ကျွန်တော့်ကိုလည်း အဲဒီအတိုင်းပဲ မေးကြတယ်'

'ပြဿနာက သူတို့အနေနဲ့ ကျွန်တော်နဲ့တွဲပြီး မလုပ်နိုင်ဘူးဗျ၊ ဘာကြောင့်လဲဆို သူတို့မှာ ပိုက်ဆံ လုံလုံလောက်လောက် မရှိလို့ပဲ။ ကျွန်တော့်အဆင့်နဲ့ညီအောင် လုပ်မယ်ဆိုရင် အနည်းဆုံး ဒေါ်လာ ၅၀၀၀၀ ခန့်ပဲ ဖြစ်ပြီး ဒေါ်လာတစ်သိန်းလောက် လိုတယ်။ သူတို့မှာ အဲသလောက် မရှိကြဘူး၊ အများစုက လုပ်ငန်းကို ဒေဝါလီခံရပြီး လစစားအလုပ်နှစ်ခုကို တွဲလုပ်နေကြရတာ၊ ဒါကြောင့် သူတို့က ပိုက်ဆံမရှိဘဲနဲ့ အပေါ်စား လုပ် နေဆို့ လုပ်ချင်နေကြတာ၊ ခင်းဗျားသိတဲ့အတိုင်း အကောင်းဆုံးတိုက်တာ အိမ်ရာလုပ်ငန်းက သူငွေကြီးတွေလက်ထဲပဲ ရောက်ကုန်တာ၊ ပိုက်ဆံမရှိ ဆို လူခွဲတွေလက်ထဲ မရောက်ဘူး'

ကျွန်တော်က ခေါင်းညိတ်ထောက်ခံလိုက်ပြီးတော့ -

'ကျွန်တော် သဘောပေါက်ပါတယ်၊ ပိုက်ဆံမရှိရင် ဘယ်ဘဏ် တိုက်၊ ဘယ်တိုက်တာ အိမ်ရာ ကိုယ်စားလှယ်ကမှ အရေးစိုက်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျား ဆိုချင်တာက သူတို့မှာ ပိုက်ဆံမရှိဘူး၊ ရှိတဲ့ပိုက်ဆံလည်း မလုံလောက်ဘူး၊ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားက သူတို့ကို မကူညီနိုင်ဘူး၊ သူတို့က ခင်ဗျားနဲ့ ပူးတွဲပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်လောက်အောင် မချမ်းသာကြဘူး၊ အဲဒီလို မဟုတ်လား'

'ဟုတ်ပါတယ်၊ ပြီးတော့ သူတို့မှာ ပိုက်ဆံရှိတယ်ဆိုရင်လည်း တစ်သက်တာ စုဆောင်းငွေ နည်းနည်းပါးပါးပဲ ရှိတာ၊ ခင်ဗျား သိတဲ့ အတိုင်း ကျွန်တော်က ခင်ဗျားမှာရှိသမျှ ပိုက်ဆံအားလုံး သွန်ပြို ရင်းနှီးဖို့ ပြောနေတာ မဟုတ်ဘူး၊ နောက်တစ်ချက်က သူတို့ရဲ့စုငွေကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရင် ရုံးသွားမှာကို သူတို့က သိပ်ကြောက်ကြတာ၊ ရုံးမှာကို ကြောက်တဲ့လူ ဟာ တကယ်လည်း ရုံးတတ်တယ်ဗျ၊ အဲဒါကို ခင်ဗျားလည်း သိတယ်၊ ကျွန်တော်လည်း သိတယ်'

ကျွန်တော်က လေယာဉ်ကွင်း အမြန်ပြေးရမှာမို့ ဘီလ်နှင့် စကား ဖြတ်ပြီး ထွက်လာခဲ့တယ်။ သူ ဘာကြောင့် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းလုပ်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိပ်ပြီး နားမရှင်းသေးဘူး၊ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ပိတ်နေတဲ့ တံခါးတော့ ပွင့်ချင်ချင်ဖြစ်လာပြီ။ သူလို သိပ်ပြီး ချမ်းသာတဲ့ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ဘာကြောင့်လုပ်ရတာလဲ၊ ကျွန်တော် သိပ်ပြီး သိချင်လာတယ်။ ပိုက်ဆံရဖို့ထက်အပြင် အခြားရည်မှန်းချက် တစ်ခု ရှိရမယ် ဆိုတာကိုတော့ ကျွန်တော် သဘောပေါက်လာပါပြီ။

နောက်နှစ်လ၊ သုံးလအတွင်း ဘီလ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဆက်ပြီး ဆွေးနွေးဖြစ်ကြတယ်။ ဒီတော့မှ သူ့ရဲ့ရည်မှန်းချက်ကို ကျွန်တော် ပီပီပြင်ပြင် သဘောပေါက်မိတော့တယ်။ သူ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်ရတဲ့ အဓိက အကြောင်းရင်းတွေက-

(၁) တခြားသူတွေကို ကူညီချင်တယ်။ ဒါဟာ သူ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်ရခြင်းရဲ့ အရင်းခံအကြောင်းပဲ၊ သူက သိပ်ပြီး ချမ်းသာပေမယ့် လောဘ မကြီးဘူး၊ ဘဝင်မမြင့်ဘူး။

(၂) ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကူညီချင်တယ်။ ဘီလ်က ပြောတယ်။ 'ကျွန်တော်နဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံချင်ရင် ခင်ဗျားမှာ ပိုက်ဆံရှိရမယ်၊ ကျွန်တော်က လူတွေ ပိုပြီးချမ်းသာလာအောင် ကူညီရင် ကျွန်တော့်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ ပိုပြီး ရလာမယ်၊ ကျွန်တော်က တခြားသူတွေ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထောင်နိုင်အောင် ကူညီလေ၊ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း ကြီးပွားတိုးတက်လေပဲ။ ကျွန်တော် ပိုပြီး ချမ်းသာလေပဲ။ အခုဆိုရင် ကျွန်တော့်ရဲ့ စားသုံးသူ ဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်း အရမ်း တိုးတက်နေတယ်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ တိုးလာတယ်၊ ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက် ပိုက်ဆံတွေ ပိုဝင်လာတယ်၊ ပြောရရင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးရှိတဲ့ လုပ်ငန်းပဲ၊ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်နှစ် သုံးနှစ်လောက်က စပြီး ပိုပြီးကြီးတဲ့ တိုက်တာအိမ်ရာ စီမံကိန်းတွေမှာ ကျွန်တော် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့တယ်၊ လုပ်ငန်းသေးသေးလေးတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရင် သူငွေးဖြစ်ဖို့ မလွယ်ဘူးဆိုတာ ခင်ဗျားလည်း သိပါတယ်။ အလုပ်တော့ ဖြစ်မှာပဲ၊ ဒါပေမဲ့ ပိုက်ဆံများများ မရနိုင်ဘူး၊ ပြီးတော့ ချမ်းသာတဲ့ လူတွေ မလုပ်ချင်တဲ့ အပေါ့စား အလုပ်တွေပဲ ရမှာပဲ'

(၃) သင်ယူချင်တယ်၊ သင်ပြချင်တယ်။ ဘီလ်က ကျွန်တော့် ဘီလ်ပြောပြတယ်။ 'သင်ယူချင်တဲ့ လူတွေနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတာကို ကျွန်တော် နှစ်သက်တယ်၊ အရာရာကို ငါသိတယ်ဆိုတဲ့ လူတွေနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတာကို ကျွန်တော် သိပ်ပြီး ငြီးငွေ့တယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ တိုက်တာအိမ်ရာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ငန်းမှာ အဲဒီလို လူမျိုးတွေ အများကြီး တွေ့ရတယ်၊ အဲဒီလို "အလေးသိ" လူစားမျိုးတွေနဲ့ တွဲလုပ်ရတာ သိပ်ပြီး စိတ်ပင်ပန်းတယ်။ ပြဿနာသစ်တွေ အတွက် အဖြေသစ်တွေ ရှာဖွေနေတဲ့လူ၊ မသိတာကို

သိအောင် သင်ယူလိုတဲ့လူ၊ အဲဒီလို လူတွေကိုပဲ ကျွန်တော် လိုချင်တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို သင်ယူရတာ၊ သင်ပြရတာကို ကျွန်တော် သိပ်ပြီး စိတ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အလျဉ်မပြတ် ပညာသင်ယူရေးကို စိတ်ဝင်စားတဲ့ လူတွေနဲ့တွဲပြီး စိတ်ကူးသစ်တွေကို ဖော်ထုတ်ရတာ၊ မျှဝေခံစားရတာကို ကျွန်တော် သိပ်ပြီးသဘောကျတယ်။ ခင်ဗျားသိတဲ့အတိုင်း ကျွန်တော်ဟာ စာရင်းကိုင်ပညာမှာ ဒီဂရီရတယ်။ ငွေကြေးပညာမှာ “အမ်ဘီအေ” ဘွဲ့ ရတယ်။ အခု ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်တော့ ကျွန်တော် တတ်သိတာတွေကို တခြား လူတွေကို သင်ပြဖို့ အခွင့်အရေး ရတယ်။ သူတို့ တတ်သိတာတွေကို ကျွန်တော် သင်ယူဖို့ အခွင့်အရေးရတယ်။ နောက်ခံဘဝ အမျိုးမျိုးကလာတဲ့ ပညာတတ်လူတော်တွေ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အများကြီးရှိတယ်လို့ ကျွန်တော် ပြောရင် ခင်ဗျား သိပ်ပြီး အံ့ဩမိလိမ့်မယ်။ လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့ အလုပ် တစ်နေ့ ထက်တစ်နေ့ ပိုလို့ပိုလို့ နည်းလာတဲ့ ဒီခေတ်ကြီးမှာ ငွေကြေးလုံခြုံမှုရဖို့ အတွက် ပညာရှာနေတဲ့ သာမန်လူတွေလည်း ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ အများကြီးပဲ။ ကျွန်တော်တို့တစ်တွေ အတူတူ ပူးပေါင်း လုပ်ကိုင်ရင်း ဘဝ အတွေ့အကြုံတွေကို မျှဝေပေးနေကြတယ်။ ကိုယ်တတ်သိတာတွေကို ဖြန့်ဖြူးနေကြတယ်။ ကျွန်တော်က သင်ပြရတာ၊ သင်ယူရတာကို မြတ်နိုးတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ဒီလုပ်ငန်းကို ချစ်တယ်။ ဒါဟာ တကယ်လုပ်ငန်းကြီးပဲ။ တကယ်ကိုကြီးကျယ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင် ဘဝတက္ကသိုလ်ကြီးပဲ’

ပွင့်လင်းတဲ့ စိတ်ဓာတ်သစ်

အဲဒီလိုနဲ့ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန် အစောပိုင်းကာလမှာ ပိတ်နေတဲ့ ကျွန်တော့် စိတ်ဓာတ်ဟာ ပွင့်လင်းလာပြီး ကွန်ရက် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကျွန်တော့်အတွေးအမြင်လည်း ပြောင်းလဲလာခဲ့တယ်။ အဲဒီ

အချိန်မှာ အရင်တုန်းက ကျွန်တော့်ရဲ့ တံခါးပိတ်စိတ်နဲ့ မမြင်ခဲ့တာတွေကို မြင်စပြုလာတယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မကောင်းတဲ့၊ အကျိုးမပြုတဲ့ အရာတွေကို ကျော်ပြီး ကောင်းတဲ့၊ အကျိုးပြုတဲ့အရာတွေကို မြင်စပြုလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ မကောင်းတဲ့၊ အကျိုးမပြုတဲ့ အရာတွေ တော်တော်များများ ရှိနေသေးတယ် ဆိုတာကိုလည်း သဘောပေါက်မိတယ်။

အသက် ၄၇ နှစ်အရွယ် ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ ငွေကြေးဒုက္ခ ကင်းလွတ်လို့ လုပ်ငန်း အနားယူပြီးနောက် ကွန်ရက်အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် လက်တွေ့သုတေသန လုပ်တယ်။ ဘယ်သူကပဲ ဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော့်ကို ဆွေးနွေးပွဲဖိတ်ရင် ကျွန်တော် မပျက်မကွက် တက်ရောက် နားထောင်တယ်။ သူတို့ပြောတာကို သဘောကျရင် ကွန်ရက် အရောင်းအဝယ် ကုမ္ပဏီတချို့နဲ့ ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ပိုက်ဆံလိုချင်လို့ ဆက်သွယ်တာ မဟုတ်ဘူး။ ကုမ္ပဏီအသီးသီးရဲ့ ကောင်းကွက်နဲ့ ဆိုးကွက်တွေကို အနီးကပ်မြင်ချင်လို့ပါ။ အဖြေကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ရှာချင်လို့ပါ။ ကုမ္ပဏီတော်တော်များများကို ဝင်ကြည့်တဲ့အခါ ကျွန်တော် တွေ့ရတဲ့ ‘ဆိုးကျွတ်’ တွေကတော့ ဒီလူတွေကို ကိုယ်ကျိုးစီးပွားရှာနေတဲ့ စီးပွားရေး သမားတွေလို့ လူအများစုက မြင်နေကြတဲ့ အချက်ပဲ။ စိတ်ကူးယဉ် မျှော်မှန်းချက်ကြီးသူတွေ၊ အချောင် ကြီးပွားချင်သူတွေ၊ လူလည်တွေနဲ့ အခွင့်အရေး သမားတွေ ဒီလုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားကြတာတော့ အမှန်ပါ။ ကွန်ရက် ဆောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရဲ့ စိန်ခေါ်ချက် တစ်ရပ်က လူတိုင်းကို ပါဝင်ခွင့်ပြုတဲ့ ‘တံခါးဖွင့်ဝါဒ’ ကို ကျင့်သုံးခြင်း ဖြစ်တယ်။ ဒီတံခါးဖွင့်ဝါဒဟာ တရားမတော်တော် အခွင့်အလမ်းကို ပေးတဲ့ ဝါဒပါ။ အဲဒါကိုပဲ ဆိုရှယ်လစ်ဝါဒ အများစုက အော်ကြီးဟစ်ကျယ် တောင်းဆိုနေကြတယ် မဟုတ်လား။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ အမာခံ ဆိုရှယ်လစ်ဝါဒ များများစားစားတော့ မတွေ့ရပါဘူး။ ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေက အရင်း

ရှင်တွေအတွက်၊ ဒါမှမဟုတ် အောက်ထစ်ဆုံး အရင်းရှင်ဖြစ်ချင်သူတွေ အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီလို အချောင် ကြီးပွားချင်သူတွေ၊ လူလည်တွေနဲ့ တွေ့ပြီး နောက် ကုမ္ပဏီတချို့က ခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ ကျွန်တော် တွေဆုံဆွေးနွေး တယ်။ ကျွန်တော် တွေ့ရတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ အသိဉာဏ် ရှိကြတယ်။ အကြင်နာတရား ရှိကြတယ်။ ကိုယ်ကျင့်သိက္ခာ ကောင်းကြတယ်။ ကျွန်တော် ဟာ မိမိရဲ့ တစ်ဖက်သတ် အခွဲအလမ်းကို စွန့်ပယ်ပြီး ကျွန်တော်လေးစားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ တွေ့ရပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ အဲဒီလုပ်ငန်းရဲ့ တကယ့် 'အသည်း နှလုံး'ကို တွေ့ရှိပါတော့တယ်။ အရင်က မမြင်ခဲ့တာကို အခု မြင်ရပြီ။ အကောင်းကိုရော၊ အဆိုးကိုပါ မြင်ရပြီ။

ဒါကြောင့် 'ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း ကြောင့် သူဌေးဖြစ်တာ မဟုတ်ဘဲနဲ့ ဘာကြောင့် သူများတွေကို ဒီလုပ်ငန်း လုပ်ခိုင်းနေတာလဲ' ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို ဖြေချင်တာလည်း တစ်ကြောင်းကြောင့် ကျွန်တော် ဒီစာအုပ်ကို ရေးတာပါ။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ကွန်ရက် လုပ်ငန်းကြောင့် သူဌေးဖြစ်တာ မဟုတ်ပေမယ့် ဒီလုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် ယုံကြည်တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အစစ်အမှန်တန်ဖိုးဟာ ပိုက်ဆံတွေ အများ ကြီး ရဖို့ဆိုတာထက် အများကြီး ပိုပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ လူတွေကို အထူးအလေးထားပြီး အကြင်နာတရားရှိတဲ့ လုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် တွေ့ ရတာပါပဲ။

ဒီလုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် ထောက်ခံရတဲ့ အဓိကအကြောင်း ရင်းက အစဉ်အလာ ပညာသင်ကြားရေးစနစ်မှာ တွေ့ရတဲ့ တန်ဖိုးတွေကို ကျွန်တော် အမြဲတမ်း မှန်းတဲ့ အချက်ပဲ။ ကျွန်တော် ၁၆ နှစ်အရွယ် အထက်တန်းကျောင်းသား ဘဝတုန်းက 'မာသာ' လို့ ခေါ်တဲ့ ကျွန်တော့် သူငယ်ချင်းမကလေးကို အတန်းပိုင်ဆရာမက ဘာပြောသလဲ ဆိုတော့

'ညည်းက ကျောင်းမှာ စာမတော်တော့ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရမှာ မဟုတ် ဘူး' တဲ့။ မာသာက အရှက်ကြီးသလောက် စိတ်ထိခိုက်လွယ်တဲ့ မိန်းက လေး။ ဆရာမရဲ့ အဆင်အခြင်မဲ့စကားက မာသာကလေးရဲ့ အသည်းထဲ ခိုက်ဝင်သွားတာ။ ဒါကြောင့် သူကလေးဟာ အတန်းတင်စာမေးပွဲ ဖြေခါနီး ဆဲဆဲမှာပဲ တစ်ခါတည်း ကျောင်းထွက်သွားတော့တယ်။

ကျွန်တော် ကျောင်းမှာ ကြုံရတဲ့ပြဿနာနဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာ ကြုံရတဲ့ ပြဿနာဟာ အတူတူပဲ။ 'အသန်ဆုံးလူ အနိုင်ယူ' (Survival of the fittest) စနစ်။ လူတစ်ယောက် ပြဿနာဖြစ်ရင်၊ ဒါမှမဟုတ် တစ်ခုခုကို နားမလည်ရင် အဲဒီလူကို အဲဒီစနစ်က မကူညီဘဲ ရှောင်ဖယ် သွားတယ်။ တကယ်တော့ ဒီစနစ်ဟာ အသည်းနှလုံး မရှိတဲ့ စနစ်ပဲ။

'စီးရောက်' ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်တုန်းက ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ 'ရွန်' ဟာ သုံးလတ်တိ ရောင်းအား မတိုးတက်ဘူး။ အဲဒီတော့ အရောင်းမန်နေဂျာ ဆိုသူကို ကြိမ်းတော့တာပေါ့။ မန်နေဂျာစကားကို ကျွန်တော် အခုထိ ကြား သောင်နေသေးတယ်။ 'ခင်ဗျား မကြာခင်မှာ တစ်ခုခု မရောင်းရရင်တော့ အလုပ်ပြုတ်ပြီသာ မှတ်ပေတော့' တဲ့။ နောက်တစ်ပတ်လောက်ကြာတော့ 'ရွန်' အလုပ်ထွက်သွားတော့တယ်။

ဒါကြောင့် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် ထောက်ခံရခြင်း အခြား အကြောင်းတစ်ရပ်က များသောအားဖြင့် ကုမ္ပဏီတွေဟာ သိပ်ပြီး စိတ်ကောင်း၊ စေတနာကောင်း ရှိကြတာ တွေ့ရလို့ပဲ။ ကိုယ်ကသာ စိတ်ပါ ထက်ပါ လေ့လာဆည်းပူးမယ်ဆိုရင် တကယ့်အကျိုးရှိတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။ ကွန် ရက် ကုမ္ပဏီအများစုဟာ စစ်မှန်တဲ့ တူညီအခွင့်အလမ်းကို ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီ ဆွဲပဲ။ ကျွန်တော်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ သူဌေးဖြစ်လာတာ မဟုတ်ပေမယ့် အကြင်နာတရားနဲ့ တူညီအခွင့်အလမ်းကို ပေးရင် ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို ထောက်ခံမှာပဲ။

အချုပ်စကား

ကျွန်တော်ဟာ အသက် ၁၈ နှစ်နဲ့ ၂၇ နှစ်အတွင်းမှာ စစ် တက္ကသိုလ်မှာရော၊ အမေရိကန် ကမ်းတက်တပ်ဖွဲ့မှာပါ ရှိနေခဲ့တယ်။ အဲဒီ အဖွဲ့အစည်းနှစ်ခုလုံးမှာ တန်ဖိုးဟာ 'အသန်ဆုံးလူ အနိုင်ယူ' တန်ဖိုးစနစ်ပဲ။ စစ်တက္ကသိုလ်မှာ ဆရာလိုချင်တဲ့ အဖြေကို ပေးနိုင်ရင် စာမေးပွဲအောင်မယ်။ မပေးနိုင်ရင် စာမေးပွဲကျမယ်။ ကမ်းတက်တပ်ဖွဲ့မှာ သင်တန်းပေးထားတဲ့ အတိုင်း လုပ်ရင် တိုက်ပွဲနိုင်မယ်။ စစ်ပွဲမှာ 'အသန်ဆုံးလူ အနိုင်ယူ' ဆိုတာ တကယ် မှန်တာပဲ။

ကျွန်တော် ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲက ပြန်ရောက်လာတော့ ကျွန်တော့် ကိုယ် ကျွန်တော် တန်ဖိုးတချို့ ပြောင်းလဲချင်နေတာကို တွေ့ရတယ်။ ကျွန်တော်က ကျောင်းမှာ သင်ခဲ့ရတဲ့ အနိုင်အရှုံး ကစားပွဲ၊ အသန်ဆုံး (အတော်ဆုံး) လူ အနိုင်ယူ ကစားပွဲမှာ မတော်ချင်ဘူး။ ဒါကြောင့် အဖေ သူဌေးကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက် ဆောင်ပုဒ်ကို 'လူသားအားလုံး၏ စီးပွားရေးကို မြှင့်တင်ရန်' လို့ ရေးထားတာ။ ကလေးတစ်ယောက်ဟာ ကျောင်းမှာ စာမတော်ရင်၊ ဒါမှမဟုတ် လခကောင်းတဲ့ အလုပ်မရရင် တစ်ဘဝလုံး ဆင်းရဲနေတော့မှာပဲဆိုတဲ့ အယူအဆကို ကျွန်တော်တို့ လုံးဝ လက်မခံဘူး။

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ အားလုံး မဟုတ်တောင်မှ အများစုဟာ အဖေသူဌေးကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်ရွယ်ချက် ဆောင်ပုဒ်အတိုင်းပဲ လုပ်ဆောင်နေကြ တယ်။ ဒါဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် ထောက်ခံခြင်းရဲ့ အခြားအကြောင်း ရင်း တစ်ရပ်ပါပဲ။ ယနေ့ခေတ်မှာ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အတန်းတူ ကျောင်း နေဖက်ကို အနိုင်ယူမယ့်အစား၊ တိုက်ပွဲမှာ ရန်သူကို ပစ်သတ်မယ့်အစား၊ စီးပွားရေးမှာ ပြိုင်ဖက်ကို မောင်းထုတ်မယ့်အစား အခြားသူတွေကို

မထိခိုက်စေဘဲ အခြားသူတွေ ကြီးပွားချမ်းသာရေးအတွက် ကူညီချင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ပဲ ကျွန်တော် အလုပ်တွဲလုပ်ချင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ ဒါဟာ ထောက်ခံအားပေးထိုက်တဲ့ တန်ဖိုးပဲ။

အဖေသူဌေးကုမ္ပဏီဟာ ၂၀၀၃ ခုနှစ်ကစပြီး 'ကလေးတွေ အတွက် ငွေကြေးလည်ပတ်မှု' (CASHFLOW For Kids) ကျားကွက် ကစားနည်းကို အသုံးပြုပြီး အွန်လိုင်းအိလက်ထရုန်နစ် ကစားနည်းအဖြစ် ပြောင်းလိုက်တယ်။ ဒီကစားနည်းမှာ အသက် ၁၂ နှစ် အရွယ်တွေ အတွက် သင်ရိုးညွှန်းတမ်းလည်း ပါတယ်။ ဒီကစားနည်းကို အင်တာနက် က တစ်ဆင့် အခမဲ့ ဖြန့်ချိတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရရှိခံစားရတဲ့ အကျိုး စီးပွားကို အခြားလူတွေအတွက် ပြန့်ပြီး မျှဝေပေးတာဖြစ်တယ်။ တစ်နည်း အပြင် ကျွန်တော်တို့ဟာ စီးပွားရှာကြတဲ့ နေရာမှာ လောဘမကြီးဘဲ အတနာ သဒ္ဓါတရား ထားတယ် ဆိုတာကို ပြတာလည်း ဖြစ်တယ်။

'ငွေကြေးလည်ပတ်မှု' ကစားနည်းနဲ့ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းဟာ အော်ရောကောင်းပြီး ဖျော်ဖြေမှုပေးတဲ့ ကစားနည်းပါ။ ကျွန်တော့် ငယ်ဘဝ က ကျွန်တော့်ကို အဖေသူဌေး သင်ပေးခဲ့တဲ့အတိုင်း အခြေခံ ငွေကြေးပညာ အနေနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို တစ်ကမ္ဘာလုံးက လူငယ်တွေကို ဒီကစားနည်း ကို သင်ပေးလိမ့်မယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာက 'ဘီတဲလ်' ဆောင်ီတအဖွဲ့က 'ငြိမ်းချမ်းရေးကို အခွင့်အရေးပေးဖို့ ကျွန်တော်တို့ ဆောင်းဆိုနေပါတယ်' ဆိုတဲ့ သီချင်းကို တစ်ကမ္ဘာလုံးကို ဆိုခိုင်းခဲ့တယ်။

အဖေသူဌေးကုမ္ပဏီက တောင်းဆိုတာကတော့ 'လူငယ်တွေ အသုံးကို အခွင့်အရေးပေးပါ' တဲ့။ ခိုင်မာတဲ့ အခြေခံငွေကြေး ပညာရေး နဲ့အတွက် လူငယ်တွေ အားလုံးကို တူညီတဲ့ အခွင့်အရေး ပေးကြပါ။ ကျွန်တို့ ငြိမ်းချမ်းရေး ရဖို့အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်း တစ်ရပ်ဟာ လူသားတွေ ဆင်းရဲတွင်းမှ လွတ်ကင်းအောင် တက်တက်ကြွကြွ



လုပ်ဆောင်ခြင်းပဲလို့ ကျွန်တော် ယုံကြည်တယ်။ 'ဆင်းရဲသားကို ပိုက်ဆံ ပေးတာဟာ ဆင်းရဲတာရှည်အောင် လုပ်တာနဲ့ အတူတူပဲ' လို့ အဖေသူဌေးက ပြောပါတယ်။

ဒီနေ့ခေတ်မှာ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီအများစုဟာ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းပေးပြီး တစ်ကမ္ဘာလုံးကို ငြိမ်းချမ်းရေး ဖြန့်ချိနေတယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတွေဟာ ချမ်းသာတဲ့ နိုင်ငံကြီးတွေမှာ သာမက ဆင်းရဲတဲ့ တတိယကမ္ဘာနိုင်ငံတွေမှာပါ သန်းပေါင်းများစွာသော ပြည်သူတွေအတွက် စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းတွေ ပေးနေတယ်။ ရိုးရာအစဉ်အလာ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေက ကျိုကျိုတက် ချမ်းသာတဲ့ ဘီလီယံနာ သူဌေးကြီးတွေလောက်သာ ရပ်တည်ရှင်သန်နိုင်ကြတယ်။ ဒီနေ့ခေတ်ဟာ သူဌေးကြီးတွေ ပိုလို့ပိုလို့ ချမ်းသာရေးအတွက် လခစား အမှုထမ်း လူများ စုက နေ့မအား ညမနား ကုန်းရုန်းလုပ်ပေးနေရမယ့်ခေတ် မဟုတ်တော့ဘူး။ ကမ္ဘာပြည်သူ အားလုံး ကုံလုံကြွယ်ဝရေးအတွက် တူညီတဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ခံစားခွင့်ပေးရမယ့်ခေတ် ဖြစ်လာပြီ။ သူဌေးနဲ့ ဆင်းရဲသား ကွာဟချက်ကြီးမားလာလေလေ၊ အခွင့်အရေးပေးဖို့ ခက်ခဲလာလေလေ ဖြစ်မှာပဲ။

နောင်လာမယ့် တန်ဖိုး

နောက်လာမယ့် အခန်းမှာ ဘဝ ပြောင်းစေနိုင်တဲ့ ပညာရေးတန်ဖိုး အကြောင်းကို တင်ပြပါတယ်။ အဲဒီပညာရေးကို ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီအများစုက ပေးနေကြပါတယ်။ စာဖတ်သူအနေနဲ့ ဘဝတာ အတွက် ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်မှု အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့ စိတ်အားထက်သန်နေရင်၊ အသင့်ဖြစ်နေရင် လာမယ့်အခန်းနဲ့ တန်ဖိုးဟာ စာဖတ်သူအတွက်ပါပဲ။



(၄)

ဘဝပြောင်းစေနိုင်တဲ့ ပညာရေး

ပိုက်ဆံ အကြောင်းမဟုတ်

'ကျွန်တော်တို့မှာ အကောင်းဆုံး အစားထိုး စီမံကိန်းတွေ ရှိပါတယ်'

ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီ အမျိုးမျိုးကို လေ့လာတဲ့အခါမှာ ဒီကောင်းကို ကျွန်တော် ခဏခဏ ကြားခဲ့ရတယ်။ သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းတွေဟာ လူအများကို လစဉ် ဒေါ်လာ ရာပေါင်း ထောင်ဆင်း များစွာ ဝင်စေနိုင်တယ်ဆိုပြီး သူတို့က အားတက်သရော ပြောကြတယ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း အဲဒီလို ဝင်ငွေကောင်းတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေတွေ့ခဲ့ရတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လို့ ဒီလုပ်ငန်းဟာ တကယ့်ကို အလုံးအရင်း ဝင်ငွေကောင်းနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းပဲဆိုတာ ကျွန်တော် အကြွင်းမဲ့ ယုံကြည်စာတုတ်တိုက်

တယ်။ ဒါကြောင့်မို့လည်း ဒီနေ့ခေတ်မှာ အငမ်းမရ ငွေလိုချင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ဒီလုပ်ငန်းထဲ တဖွဲဖွဲ ဝင်ရောက်နေကြတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ငွေရဖို့ သက်သက်ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ကြတာကိုတော့ ကျွန်တော် လုံးဝ မထောက်ခံဘူး။

ကုန်ပစ္စည်း အကြောင်းမဟုတ်

‘ကျွန်တော်တို့မှာ အကောင်းဆုံး ကုန်ပစ္စည်းတွေ ရှိပါတယ်’

ကွန်ရက် ကုမ္ပဏီတွေအထဲ နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ် ဝင်ရောက်လေ့လာကြည့်တဲ့အခါ ဒီစကားဟာ ကျွန်တော် ဒုတိယအများဆုံး ကြားရတဲ့ စကားပဲ။ ကုန်ပစ္စည်းကို အဓိကထားတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ရောင်းအားတိုးတက်မှုကို အဓိကထားပြီး ဂုဏ်ယူနေကြတာကို ကျွန်တော် တွေ့ရတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ပိုင်ရှင်အမျိုးသမီးက အိုင်အိုဝါပြည်နယ်မှာရှိတဲ့ သေခါနီး သူ့မိခင်အတွက် မသေဆေးတစ်မျိုးကို တီထွင်ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့တယ်လို့ ပြောတယ်။ ကျွန်တော် သေသေချာချာ လိုက်ပြီး စုံစမ်းကြည့်တော့ သူ့အမေလည်း အိုင်အိုဝါမှာ မရှိဘူး။ အဲဒီဆေးကိုလည်း သူ ဖော်ထုတ်တာ မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီဆေးကို ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ် ဆေးဝါးစက်ရုံတစ်ခုက ထုတ်လုပ်ပြီး ကုမ္ပဏီပေါင်း များစွာအတွက် တံဆိပ်အမျိုးမျိုးကပ်ပြီး ဖြန့်ချိနေတာကို တွေ့ရတယ်။ အဲဒီတော့ ကျွန်တော် အစောပိုင်းက ပြောခဲ့သလို ဘယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာ မဆို၊ ဘယ်အသက်မွေး ဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းမှာမဆို အတုအယောင်တွေ၊ အလိမ်အညာတွေကတော့ တကယ်ရှိနေတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ တချို့ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီတွေကတော့ တကယ့်အရည်အသွေးကောင်းတဲ့ အစစ်အမှန် ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဖြန့်ဖြူးနေကြတာပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အစားထိုး စီမံကိန်းတွေနဲ့ အကောင်းဆုံး

ကုန်ပစ္စည်းတွေဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအခန်းမှာ အဲဒီအချက်တို့ အသားပေးပြီး ကျွန်တော် ဖော်ပြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဈေးချယ်စရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးမျိုး

ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးကုမ္ပဏီ အမျိုးမျိုးကို လေ့လာကြည့်တဲ့အခါ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးမျိုးကို ဒီကွန်ရက်ရောင်းဝယ်နေ့စံက တစ်ဆင့် အကြီးအကျယ် ဖြန့်ချိတာကို ကျွန်တော် တအံ့တဩတွေ့ရှိရတယ်။

၁၉၇၀ ပြည့် ဝန်းကျင်က ကျွန်တော် ပထမဆုံး လုပ်ကိုင်တဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းက ဗီတာမင်ဆေးတွေ ရောင်းချတယ်။ တကယ့် အစွမ်းထက်တဲ့ အရည်အသွေးပြည့် ဆေးတွေပါ။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ဒီနေ့အထိ အသုံးနေပါတယ်။ ကျွန်တော် ဆက်ပြီး လေ့လာကြည့်တဲ့အခါ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းတွေက အောက်ပါ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဖြန့်ဖြူးနေတာတွေ့ရတယ်။

- (၁) ကော့စမတ်တစ်၊ အသားလှစေရင်မ်နှင့် အခြား အလှပြင်ပစ္စည်းများ
- (၂) တယ်လီဖုန်း ဝန်ဆောင်မှု
- (၃) တိုက်တာအိမ်ရာ ဝန်ဆောင်မှု
- (၄) ငွေကြေးဝန်ဆောင်မှု၊ အသက်ကာမခံ၊ ရှယ်ယာအရောင်းအဝယ်၊ အကြွေးကတ်
- (၅) ဥပဒေအကျိုးဆောင်လုပ်ငန်း
- (၆) အင်တာနက် ဈေးကွက်ဖြန့်ချိရေး၊ လျှော့ဈေး ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချခြင်း

- (၇) ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဝိတာမင်အားဆေးများနှင့် အခြား ဆက်စပ်ကုန်ပစ္စည်းများ
- (၈) ရတနာပစ္စည်းများ
- (၉) အခွန်ဝန်ဆောင်မှု
- (၁၀) ပညာပေး ကစားစရာများ

စာရင်းချုပ်မယ် ဆိုရင်တော့ အများကြီးပါပဲ။ တချို့ အသစ်ဖွင့်တဲ့ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီတွေဆိုရင် အနည်းဆုံး တစ်လတစ်ကြိမ်စီ အစားထိုး စီမံကိန်းအရ ကုန်ပစ္စည်းသစ်တွေကို အစားထိုး ဖြန့်ဖြူးလေ့ ရှိကြတယ်။

**ပညာပေး စီမံကိန်း**

ဒီ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် ထောက်ခံရတဲ့ နံပါတ်တစ် အကြောင်းရင်းဟာ အဲဒီလုပ်ငန်းရဲ့ ပညာပေးစနစ်ကြောင့် ဖြစ် တယ်။ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်က ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချရေးသက်သက် မဟုတ်ဘဲ သင်တန်းပေးခြင်းနဲ့ ပညာပေးခြင်းပါ။ ရောင်းဝယ်ရေးသင်တန်း တွေသာမက ဆွေးနွေးပွဲတွေ၊ အရောင်းပြခန်းတွေလည်း လုပ်ပေးကြတယ်။ ဒီသင်တန်းတွေ၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေဟာ ကျွန်တော် တွေဖူးသမျှအထဲမှာ ဘဝ တစ်သက်တာ အကောင်းဆုံးစီးပွားရေးလုပ်ငန်း သင်တန်းလို့တောင် ပြောချင် ပါတယ်။

**ပညာပေး စီမံကိန်းမှာ ဘာကို ရှာမလဲ**

ကျွန်တော်ဟာ ပညာရေးမိသားစုက ဆင်းသက်လာသူ ဖြစ်တယ်

ဆိုတာကို ကျွန်တော်ရေးတဲ့ အခြားစာအုပ်တွေကို ဖတ်ဖူးတဲ့လူတိုင်း သိပါ တယ်။ ကျွန်တော့်အဖေဟာ ဟာဝိုင်ယီ ပြည်နယ် ပညာရေးလောကက အကြီးအကဲ တစ်ယောက်ပါ။ အဲဒီလို ပညာရေး မိသားစုက ဆင်းသက် လာပေမယ့် ကျွန်တော်ကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရိုးရာအစဉ်အလာ ပညာရေး စနစ်ကို လုံးဝ မကြိုက်ဘူး။

ကျွန်တော် ဘွဲ့ရပြီးတော့ အမေရိကန် ကမ်းတက်တပ်ဖွဲ့ကို ဝင်တယ်။ ဖလောရီဒါပြည်နယ်၊ ပင်ဆာကိုလာမြို့မှာ ရေတပ်လေယာဉ် မောင်း သင်တန်း တက်ရတယ်။ ဝီယက်နမ်စစ်အရှိန် မြင့်နေချိန် ဖြစ်လို့ လေသူရဲတွေ အရေးပေါ် အများကြီး လိုအပ်နေတယ်။ သင်တန်းသား လေသူရဲတစ်ယောက် အဖြစ်နဲ့ သင်တန်းတက်ရတာ အလွန်ပဲ စိတ်လှုပ် ရှားရတယ်။ သင်တန်းတက်နေတုန်း နားငြီးလောက်အောင် ခဏခဏ ကြား ရတဲ့ စကားကတော့ 'ပိုးတုံးလုံးမှ လိပ်ပြာဘဝသို့' ဆိုတဲ့ စကားပါပဲ။ မှန်လည်း မှန်ပါတယ်။ သင်တန်းသားတွေ တကယ်လည်း အဲဒီလို ဖြစ် အောင် လေ့ကျင့်နေကြတာပဲ။ ကျွန်တော်က လေသူရဲသင်တန်း တက်တော့ စစ်သင်တန်း လေးနှစ်ပြီးဆုံးလို့ ပြန်တမ်းဝင်အရာရှိ ဖြစ်နေပြီ။ ဒါပေမဲ့ တခြားသင်တန်းသား အများစုကတော့ အရပ်ဘက် ကောလိပ်ကျောင်း တွေက လောလောလတ်လတ် ဆင်းလာခါစတွေ ဖြစ်လို့ တကယ်လည်း ပိုးတုံးလုံးနဲ့ အတူတူပါပဲ။ အဲဒီအချိန်က 'ဟစ်ပီ' လူတန်းစားတွေ တစ် ခုခန်း ထတဲ့ ကာလဖြစ်လို့ သူတို့ရုပ်သွင်နဲ့ အဝတ်အစားတွေက အထူး အဆန်း ဖြစ်နေကြတယ်။ သူတို့ အဖို့တော့ ဒီသင်တန်းဟာ တကယ်ကို အဝပြောင်း ပညာပေးသင်တန်းပဲ။ ဒီသင်တန်းမှာ လန့်မပြေးဘဲ ကြံ့ကြံ့ ခံနိုင်ရင်တော့ သူတို့တစ်တွေဟာ နောက် နှစ်နှစ်၊ သုံးနှစ် အတွင်းမှာ ပိုဆုံးလုံးဘဝက လိပ်ပြာဘဝကို ပြောင်းလာကြလိမ့်မယ်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာ

အကြမ်းတမ်းဆုံး၊ အခက်ခဲဆုံး ပျံသန်းမှုကို ကျွမ်းကျင်တဲ့ လေသူရဲတွေ ဖြစ်လာကြလိမ့်မယ်။

တွမ်ခရစ်မ် ပါဝင်တဲ့ 'Top Gun' ဆိုတဲ့ ရုပ်ရှင်ကားကို တချို့ ကြည့်ဖူးကြမှာပါ။ အဲဒီကားဟာ အမေရိကန်လေတပ် လေယာဉ်မောင်း သင်တန်းကျောင်းက ပိုးတုံးလုံးတွေကို လိပ်ပြာဘဝသို့ ပြောင်းပေးလိုက် ပုံကို အကောင်းဆုံး ဖော်ကျူးထားတဲ့ ကားပဲပေါ့။ ကျွန်တော်လည်း ဗီယက်နမ်စစ်မျက်နှာသို့ မထွက်ရခင်လေးမှာ အဲဒီ 'Top Gun' သင်တန်း ကျောင်း ရှိတဲ့ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ် စန်ဒီယေဂိုမြို့မှာ နေခဲ့ရသေး တယ်။ အမှန်ကိုပြောရရင် ကျွန်တော် အရည်အချင်းဟာ ဒီလောက် ဂုဏ် သိက္ခာကြီးမားတဲ့ ကျောင်းနဲ့ မထိုက်တန်လှပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ရုပ်ရှင်ကား ထဲက လူငယ်လေသူရဲတွေရဲ့ အားမာန်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုကို မြင်ရလို့ ကျွန်တော်တို့တစ်တွေ ဗီယက်နမ်စစ်မြေပြင်ကို ထွက်ဖို့ တက်ကံ ဖြစ်နေခဲ့ကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ စုတ်တိစုတ်ဖွာ ကပျစ်ကညစ် လူငယ်တွေ ဘဝကနေပြီး လူတိုင်း မလုပ်နိုင်တဲ့ အခက်အခဲဆုံး အလုပ်ကို လုပ်ဖို့ စိတ်အားကိုယ်အား အပြည့်နဲ့ အဆင်သင့် ဖြစ်နေကြတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်နဲ့တကွ ဘဝတူသင်တန်းသား ပိုင်းလော့တွေရဲ့ စိတ်ရောရုပ်ပါ ပြောင်းလဲသွားမှုကို ကျွန်တော် လေ့လာ တွေ့ရှိရတယ်။ အဲဒါဟာ ကျွန်တော် ပြောချင်တဲ့ 'ဘဝပြောင်းပညာရေး' ပါပဲ။ ကျွန်တော် လေယာဉ်မောင်း သင်တန်းကျောင်းက ဆင်းပြီး ချက်ချင်း ဗီယက်နမ်ကို ထွက်လာခဲ့ရတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော်ဘဝဟာ လုံးဝ ပြောင်းလဲသွားခဲ့တယ်။ သင်တန်း တက်စက လူနဲ့ လုံးဝ မတူတော့ဘူး။

လေယာဉ်မောင်းသင်တန်း တက်ပြီး ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲမှာ တာဝန် ထမ်းဆောင်ပြီးလို့ နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာတဲ့အခါ ကျွန်တော် မိတ်ဆွေ လေသူရဲအများစုဟာ စီးပွားရေးလောကကို ဝင်ရောက်ပြီး မိလီယံနာသူဌေး

ကြီးတွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အချင်းချင်း ပြန်ဆုံတဲ့အခါ စစ်ကာလ အတွေ့အကြုံတွေ ပြောရင်းက လေယာဉ်မောင်းသင်တန်းဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုအတွက် အများကြီး အထောက်အပံ့ ဖြစ်ခဲ့တာကို မကြာခဏ ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ပြောဖြစ်ခဲ့ကြ တယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်က 'ဘဝပြောင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပညာရေး' လို့ ပြောတာဟာ ပိုးတုံးလုံးကို လိပ်ပြာဘဝသို့ ပြောင်းစေတဲ့ အစွမ်းထက် ပညာရေးကို ပြောလိုတာပါ။ အဲဒါကို ပညာရပ်စကားနဲ့ 'အသွင်ပြောင်း ခြင်း'၊ ဒါမှမဟုတ် 'ပင်ကိုသဘာဝ ပြောင်းခြင်း'လို့ ခေါ်ပါတယ်။ ကွန်ရက် ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ပညာရေးစီမံကိန်းကို လေ့လာ ကြည့်ရင် လူတစ်ယောက်ကို အရင် အခြေအနေ၊ အရင်ဘဝနဲ့ တခြားစီ ဖြစ်သွားအောင် အများကြီး ပြောင်းလဲစေနိုင်တဲ့ စီမံကိန်းဆိုတာ တွေ့ရပါ လိမ့်မယ်။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် တစ်ခုတော့ သတိပေးပါရစေ၊ စီးပွားရေး လောကဟာလည်း လေယာဉ်မောင်းသင်တန်းကျောင်းလိုပါပဲ။ အခက်အခဲ ကို လူတိုင်း ကျော်လွှားနိုင်ဖို့ မလွယ်ပါဘူး။

**အင်အမှန် ဘဝတာ  
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်း**

လေယာဉ်မောင်း သင်တန်းကျောင်းတုန်းက အကောင်းဆုံး အချက်တစ်ခုက ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲပြန် လေသူရဲတွေကိုယ်တိုင် ကျွန်တော်တို့ကို သင်တန်း ပေးခြင်းပဲ။ သူတို့က ကျွန်တော်တို့ကို သင်ပြတဲ့အခါ တကယ့် အထေရတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို သင်ပြတယ်။ ကျွန်တော် အချိန်တို တက် ခဲ့တဲ့ အခွင့်အလား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်းမှာ တွေ့ရတဲ့ ပြဿနာ

တစ်ခုက သင်တန်းဆရာအများစုဟာ လက်တွေ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ လုံးဝမရှိကြဘူး။ လက်တွေ့ဘဝ အတွေ့အကြုံရှိတဲ့ ဆရာတွေကျ ပြန်တော့လည်း ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေ၊ ကုမ္ပဏီတည်ထောင်သူတွေ မဟုတ်ကြဘူး။ ကုမ္ပဏီအမှုထမ်းတွေ ဖြစ်နေကြတယ်။ အများအားဖြင့် အလယ်အလတ်တန်းစား မန်နေဂျာတွေပဲ ဖြစ်နေကြတယ်။

‘အမ်ဘီအေ’ ဘွဲ့အတွက် ဟာသိုင့်ယီက ရိုးရာစီးပွားရေးလုပ်ငန်း သင်ကျောင်းကို ကျွန်တော် တက်တော့ သင်ရတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု သဘောတရားတွေ၊ ဘောဂဗေဒ သဘောတရားတွေကို ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေမှာ လုပ်ကိုင်နေတဲ့ အလယ်အလတ်တန်းစား မန်နေဂျာတွေကပဲ သင်ပေးနေတာ တွေ့ရတယ်။ သင်တန်းဆရာတစ်ယောက်ဟာ လက်တွေ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ မရှိရင်လည်း အဲဒီဆရာဟာ ရိုးရာစာသင်ကျောင်းစနစ် အစွဲအလမ်း မပြုတ်သေးတာကို တွေ့ရတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အဲဒီလို ဆရာတွေဟာ ထုံးစံအတိုင်း အသက်ငါးနှစ်မှာ ရိုးရာသင်ကျောင်းကို မူကြိုတန်း ဝင်ရောက်ပြီး ရိုးရာအတိုင်း ဘွဲ့ရလာသူတွေ ဖြစ်တယ်။ အဲဒီလို ရိုးရာစာသင်ကျောင်းစနစ်နဲ့ ဘွဲ့ရလာသူတွေက တကယ့်လက်တွေ့လောကအကြောင်းကို ကျောင်းသားတွေကို သင်ပြနေတာဟာ ရယ်စရာကြီး ဖြစ်မနေဘူးလား။

‘အမ်ဘီအေ’ ဘွဲ့အတွက် ကျွန်တော် စီးပွားရေးကျောင်းတက်တာ လခစားလုပ်ချင်လို့ မဟုတ်ဘူး။ စွန့်ဦးထွင် လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ချင်လို့ တက်တာ။ အလယ်အလတ်တန်းစား မန်နေဂျာတွေနဲ့ သင်တန်းဆရာတွေ အများစုဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လက်ဖဝါးခြေဖဝါး အခြေအနေက နေပြီး ဘယ်လို စတင်ရမယ်ဆိုတာ မသိကြဘူး။ အများစုဟာ စွန့်ဦးထွင် လုပ်ငန်းရှင်တွေ မဟုတ်ကြဘူး။ အများစုဟာ အမှုထမ်းတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ လမ်းပေါ်က စီးပွားရေးလောကမှာ သက်ရှင်ရပ်တည်နိုင်အောင်

ဘယ်လိုကျွမ်းကျင်မှုတွေ လိုအပ်တယ်ဆိုတာ အများစုက မသိကြဘူး။ အကြောင်းကတော့ သူတို့ဟာ လက်တွေ့လမ်းပေါ်က စီးပွားရေး လောကထဲကို လုံးဝမရောက်ဖူးလို့ပဲ။ အများစုဟာ ဆင်စွယ်နန်းတော် ကျောင်းတွေက ထွက်လာပြီး ဆင်စွယ်နန်းတော် စီးပွားရေးလောကထဲ ဝင်ရောက်လာကြတယ်။ အများစုဟာ လခကောင်းကောင်း ရပြီး လုံခြုံတည်မြဲတဲ့ အလုပ်ရဖို့ပဲ အဓိက ထားကြတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အများစုမှာ ကြီးကျယ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သဘောတရားတွေ ရှိပေမယ့် ကြီးကျယ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ရှိတာက လူနည်းစုပဲ။ စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်မှာ ကြီးကျယ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ရှိမှသာလျှင် လက်ဖဝါးခြေဖဝါး အခြေအနေကနေပြီး တကယ့် စီးပွားရေးလောကမှာ ထိပ်တန်းကို တက်လှမ်းနိုင်တယ်။ အခု အများစု ဖြစ်နေတာက ပုံမှန် လစာကိုပဲ အားကိုးနေရတယ်။ လစာ မှန်မှန်မရရင် ဘဝပျက်ပြီ။

ကျွန်တော်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်းကို ကိုးလ တက်ပြီးနောက် ပြန်ထွက်လာခဲ့တယ်။ ‘အမ်ဘီအေ’ ဘွဲ့ မရခဲ့ဘူး။ ဘွဲ့ရဖို့အတွက် နိုရော့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်းကို ပြန်တက်ရမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော့်အဖို့တော့ ပိုးတုံးလုံးကျောင်းကို ပြန်တက်ရတာနဲ့ အတူတူပဲ။ လေသူရဲသင်တန်းကျောင်း တက်ပြီးတဲ့နောက် ကျွန်တော့်ကို လိပ်ပြာဖြစ်အောင် သင်ဆောင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်းမျိုးကိုပဲ ကျွန်တော် တက်ချင်တယ်။ အကြောင်း ၁၉၇၄ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော် ကမ်းတက်တပ်ဖွဲ့က နုတ်ထွက်ပြီး ဆော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ အဖေသူဌေးဆီကို လာခဲ့တယ်။ သူက ကျွန်တော် လိုချင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပညာကို သင်ပေးတယ်။ အဖေသူဌေးရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်းဟာ လူတစ်ယောက်ကို သူဌေးဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို အဓိက ဦးတည်ချက်ထားတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်လုပ်ကိုင်တဲ့ သဘောတရားတွေကို အဓိက မထားဘူး။

အဖေသူဌေး မကြာခဏ ပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားတစ်ခွန်း ရှိပါတယ်။ အဲဒါက ဘာလဲဆိုတော့ 'သဘောတရားက မင်းကို သူဌေးဖြစ်အောင် လုပ်မပေးနိုင်ဘူး။ ကျွမ်းကျင်မှုကသာ သူဌေးဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တာ' တဲ့။

ကျောင်းထွက် လူတော်တွေ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်းက ဘွဲ့မရခင် ထွက်လာခဲ့ရလို့ ကျွန်တော် ဝမ်းနည်းမိပါသလား။ ဟုတ်ကဲ့၊ အမှန်အတိုင်း ဝန်ခံရရင် တစ်ခါ တလေတော့ တွေးပြီး ဝမ်းနည်းမိတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို လူတွေက ကျွန်တော်တစ်ယောက်တည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်မှာ ကျောင်းထွက် လူတော်အဖော်တွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။ တခြားလူတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီကနေ့ခေတ်မှာ ကမ္ဘာကျော်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ ဖြစ်နေကြတဲ့ ဘီလ်ဂိတ်၊ မိုက်ကယ်ဒေးလ်၊ စတီးဗဲဂျော့ဘ်နဲ့ တက်ဒီတာနားတို့ပါ။ ပြီးတော့ အစောပိုင်းက ဆိုရင် သောမတ်အယ်ဒီဆင်တို့၊ ဟင်နရီဖိုတို့လည်း ကျောင်းထွက် တွေပါပဲ။ အဲဒီ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေအားလုံးဟာ လက်တွေ့ ဘဝကို အခြေခံပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ ရရှိလာကြသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကကို ပြောင်းလဲစေခဲ့ကြတဲ့ စရာမ လိပ်ပြာကြီးတွေပါ။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ကို အထင်မလွဲပါနဲ့။ ကျွန်တော် တက်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်းမှာ သင်ပြတဲ့ပညာရပ်တွေဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း လုပ်ချင်သူတွေအဖို့ အများကြီး တန်ဖိုးရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဖြစ်ချင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်နိုင်တဲ့ လမ်းပေါ်က လက်တွေ့ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို အဲဒီကျောင်းက သင်မပေးဘူး။ လစာစားအမှု ထမ်း ဖြစ်ဖို့ ပညာတွေကိုပဲ သင်ပေးတယ်။ ကျွန်တော် အဲဒီကျောင်းက

ထွက်လာပြီး မကြာခင်မှာ ပထမဆုံး နိုင်လွန်ကပ်ခွာပိုက်ဆံအိတ်လုပ်ငန်း ကို စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှာ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ၅၀၀ ကျော် ရှိတယ်။ အသက် ၃၀ မှာ ကျွန်တော် သန်းကြွယ်သူဌေး ဖြစ်လာပြီး နှစ်နှစ်အကြာမှာ လုပ်ငန်း ပျက်သွားတယ်။ လုပ်ငန်းပျက်တာဟာ ပျော်စရာ အတွေ့အကြုံတော့ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ သင်ခန်းစာ၊ ဒါမှမဟုတ် ပညာတော့ အများကြီး ရတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ သုံးနှစ်တာ ကာလအတွင်းမှာ စီးပွား ရေးလုပ်ငန်း အကြောင်းကို ရော၊ ကျွန်တော့်အကြောင်းကိုပါ အများကြီး သိရှိခဲ့ရတယ်။

ကမ္ဘာနဲ့ချီတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ထူထောင်ခြင်းနဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်း ဆုံးရှုံးခြင်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသဘောတရားအပေါ် အခြေခံတဲ့ ပညာ ရေး တစ်ရပ် မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော့် အဖို့တော့ အဲဒီအတွေ့အကြုံဟာ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ ပညာရေးကြီးပါပဲ။ ကျွန်တော့်ကို သူဌေးဖြစ်အောင် လုပ်ပေးတဲ့ ပညာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါထက်ပိုပြီး အရေးကြီးတာက ကျွန်တော် တို့ လွတ်လပ်မှုပေးခြင်းပဲ။ အမ်ဘီအေ ဘွဲ့လက်မှတ်ကြီးကိုပဲပြီး အလုပ် လိုက်ရှာရတဲ့ ပိုးတုံးလုံးဘဝကို ဖန်တီးပေးတဲ့ ပညာရေးမျိုးကို ကျွန်တော် မလိုချင်ဘူး။ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း ပျက်သွားပြီးတဲ့နောက် အဖေ သူဌေးက ပြောတယ်။ 'ငွေနဲ့အောင်မြင်မှုဟာ မင်းကို ဘဝင်မြင်စေနိုင်တယ်၊ မိုက်မဲစေ နိုင်တယ်။ အခု ဆင်းရဲသွားပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကို နှိမ့်ချတဲ့အချိန်မှာ မင်းဟာ ညောသင်တစ်ယောက် ပြန်ဖြစ်လာနိုင်တယ်' တဲ့။

ဒီစာအုပ်ကို 'အခြားသူများကို ကူညီလိုသူများအတွက် အဖေ သူဌေး၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသင်ကျောင်း'လို့ နာမည် ပေးရတဲ့ အကြောင်းက ကွန်ရက်အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်း အများစုဟာ အဲဒီအတိုင်း ဖြစ်နေတာကြောင့်ပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းတွေဟာ လစာစားဖြစ်ရေး ပညာတွေထက် စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ရေး ပညာတွေကို သင်ပေးတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသင်ကျောင်းတွေ ဖြစ်တယ်။

ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း သင်တန်းတွေ သွားတက်တော့ တကယ့် စီးပွားရေးလောကက လုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ ခေါင်းဆောင်တွေကို ကျွန်တော် တွေ့ရတယ်။ သူတို့ဟာ ခြေဖဝါး လက်ဖဝါး ဘဝက တက်လာ ခဲ့ကြသူတွေပါ။ အများစုဟာ သိပ်ပြီးတော်တဲ့ ဆရာတွေပဲ။ သဘောတရား ကို မသင်ဘူး။ အတွေ့အကြုံကို သင်တယ်။ အဲဒီဆရာတွေနဲ့ နီးနှောဖလှယ် ပွဲမှာ ဆွေးနွေးရတာကြောင့် လက်တွေ့ စီးပွားရေးလောကမှာ ရှင်သန်ရပ် တည်နိုင်အောင် ဘာလုပ်ရမယ် ဆိုတာကို သဘောပေါက်လာတယ်။ သူတို့ က စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှုထက် စိတ်ခံစားချက်နဲ့ အတွေးအမြင် ကို ပိုပြီး ဦးစားပေး သင်ပြတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ပိုးတုံးလုံး ဘဝက နေပြီး လိပ်ပြာဘဝကို ပြောင်းချင်သူအတွက် တန်ဖိုး မဖြတ်နိုင်တဲ့ နီးနှောဖလှယ်ပွဲတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

နီးနှောဖလှယ်ပွဲ ပြီးတဲ့နောက် နည်းပြဆရာတွေနဲ့ ကျွန်တော် မကြာခဏ စကားပြောဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကသာ မကဘဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကပါ ပိုက်ဆံတွေ အများကြီး ရနေကြတာကို ကျွန်တော် တအံ့သြ တွေ့ရတယ်။ သူတို့ဟာ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေက အမှုဆောင် အရာရှိချုပ်ကြီးတွေထက်ရော၊ ရိုးရာအစဉ်အလာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသင်ကျောင်းက ဆရာတွေထက်ပါ အများကြီး ပိုပြီး ချမ်းသာကြ တယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီနည်းပြဆရာတွေမှာ ထူးခြားတာတစ်ခုတော့ ရှိ တယ်။ သူတို့ဟာ ချမ်းသာပြီး ကျောင်းဆရာ မလုပ်ကြပေမဲ့ ကျောင်းဆရာ အလုပ်ကို မြတ်နိုးကြတယ်။ သူတို့ သိတာ၊ တတ်တာတွေကို သင်ပြချင်တဲ့ စေတနာ ရှိကြတယ်။ သူတို့ သိတာ တတ်တာတွေကို အခြားလူတွေကို သင်ပြချင်တဲ့ စေတနာရှိကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ရိုးရာစီးပွားရေး လုပ်ငန်းနဲ့ အစိုးရ ဌာနတွေက လခစားအမှုထမ်း မွေးထုတ်ရေးအပေါ်

အခြေခံပြီး ကွန်ရက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက လူအများကို တိုးတက်အောင် ကူညီပေးတဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေအပေါ် အခြေခံတဲ့ အတွက်ကြောင့်ပဲ။ ကွန်ရက် လုပ်ငန်းက နည်းပြဆရာတွေက 'အလုပ်ခွင်မှာ အစွမ်းမပြနိုင်ရင် မင်း အလုပ်ပြုတ်ပြီသာမှတ်တော့' လို့ မပြောကြဘူး။ 'မင်းကြိုက်သလောက် လေ့လာဆည်းပူးပါ။ မင်း လေ့လာဆည်းပူးချင်သမျှ ငါ သင်ပြပေးမယ်၊ တို့တစ်တွေဟာ တစ်စုတစ်ဖွဲ့ သားတွေချည်းပဲ။ အဲဒီတော့ မင်း ပိုလို့ ပိုလို့ တော်သထက် တော်အောင် ငါသင်ပေးမယ်' ဆိုတဲ့ စကားကိုပဲ ပြောကြ တယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော် လိုချင်တဲ့ ပညာရေးပါပဲ။

ဒါကြောင့် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းထဲ ဝင်ရင် ထိပ်တန်းပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ရှာပါ။ အဲဒီနောက် ကိုယ် သိချင်တာ၊ တတ်ချင်တာတွေကို သူတို့ဆီက လေ့လာဆည်းပူးပါ။

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတွေက သင်ပြနေတဲ့ ပိုပြီးအရေးကြီးတဲ့ လက်တွေ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘာသာရပ် အချို့ကတော့ ...

- (၁) အောင်မြင်ရေး စိတ်ဓာတ်
- (၂) ခေါင်းဆောင်မှု စွမ်းရည်
- (၃) ဆက်သွယ်ရေး စွမ်းရည်
- (၄) လူထုဆက်ဆံရေး စွမ်းရည်
- (၅) ကြောက်စိတ်၊ သံသယစိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မယုံကြည် စိတ်ကို အောင်နိုင်ရေး
- (၆) ငြင်းပယ်ခံရမှာ ကြောက်တဲ့စိတ်ကို အောင်နိုင်ရေး
- (၇) ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု စွမ်းရည်
- (၈) ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု စွမ်းရည်
- (၉) တာဝန်ခံနိုင်မှု စွမ်းရည်
- (၁၀) အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှု စွမ်းရည်

(၁၁) ပန်းတိုင်သတ်မှတ်ခြင်း

(၁၂) အောင်မြင်ရေးအတွက် ဝတ်စားဆင်ယင်မှု

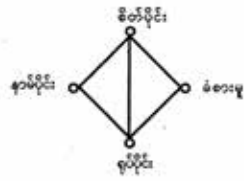
ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော် တွေ့ရတဲ့ အောင်မြင်နေသူတွေဟာ အဲဒီအရည်အချင်းတွေ၊ အဲဒီပညာတွေကို ကွန်ရက်လုပ်ငန်းသင်တန်းက ရရှိခဲ့ကြတာ ဖြစ်တယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ ထိပ်တန်းရောက်နေသူအတွက်ရော၊ ပိုက်ဆံအများကြီး ချမ်းသာနေသူအတွက်ပါ ဒီသင်တန်းဟာ တစ်သက်တာ တန်ဖိုးရှိတဲ့ သင်တန်းပါ။ ကောင်းမွန်တဲ့ ပညာရေး၊ ပညာပေး စနစ်ဟာ ထာဝရ ပိုမိုကောင်းမွန် တိုးတက်တဲ့ ဘဝကို ဖန်တီးပေးနိုင်ပါတယ်။

ဘဝပြောင်း ပညာရေး

အောက်ပါ ပုံစံဟာ ဘဝပြောင်း ပညာရေးကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုဖို့ အတွက် ကျွန်တော် ထွင်ထားတဲ့ပုံစံပါ။ အဲဒါဟာ 'တြိုဂံထုချွန်' (Tetrahedron) ပုံစံ၊ ဒါမှမဟုတ် 'လေးမျက်နှာထု' (Polyhedron) ပုံစံဖြစ်ပြီး 'ပိရမစ်' (Pyramid) ပုံစံလို့လည်း ခေါ်တယ်။ ပိရမစ်ပုံစံ သင်္ချိုင်းဂုတွေဟာ အီဂျစ်နိုင်ငံမှာ ရာစုနှစ်ပေါင်း များစွာ ကတည်းကပင် တည်ရှိခဲ့တယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် 'တြိုဂံထုချွန်' (ပိရမစ်) ပုံတွေဟာ အလွန် ခိုင်မာတည်မြဲတဲ့ ပုံသဏ္ဍာန်တွေ ဖြစ်တယ်။ လောကနိယာမ (ဩကာသလောက) ဟာ လေးခု (ဒီနေရာမှာ ဘက်လေးဘက်)အတွင်း လည်ပတ်လှုပ်ရှားနေတယ်လို့ ရှေး ပညာရှိတွေက ယုံကြည်ကြတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ နွေ၊ မိုး၊ ဆောင်း၊ နွေဦးပေါက် ဆိုပြီး လေးရာသီ ရှိနေတာ။ နက္ခတ်ပညာမှာ ဆိုရင်လည်း လေ၊ မြေ၊ ရေ၊ မီး ဆိုပြီး အခြေခံ သင်္ကေတလေးမျိုး ရှိတာပဲ။ ကျွန်တော်က 'ဘဝပြောင်း ပညာရေး' လို့ ပြောတော့လည်း နံပါတ်လေး အထဲမှာ ပြောင်းလဲနေတာကို တွေ့ရပြန်တယ်။ တစ်နည်း ပြောရရင် စစ်မှန်တဲ့

ဘဝပြောင်းပညာရေး ထိရောက်ဖို့အတွက် 'သင်ယူရေး ပိရမစ်' (Learning Pyramid) ရဲ့ အချက်အလက် လေးချက်စလုံး အကျိုးသက်ရောက်ဖို့ လိုတယ်။ အဲဒီ လေးချက်ဟာ (၁) စိတ်ပိုင်း ပညာရေး (Mental) (၂) ခံစားမှုပညာရေး (Emotional) (၃) ရုပ်ပိုင်းပညာရေး (Physical) နဲ့ (၄) နာမ်ပိုင်း ပညာရေး (Spiritual) တို့ပဲ ဖြစ်တယ်။

သင်ယူရေး ပိရမစ်



စိတ်ပိုင်းပညာရေး

ရိုးရာ အစဉ်အလာ ပညာရေးဟာ စိတ်ပိုင်းပညာရေးအပေါ် အခြေခံတယ်။ အဖတ်၊ အရေး၊ အတွက် သင်ပေးတယ်။ အားလုံး အလွန် အရေးပါတဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေပဲ။ ဒါကို မြင်သိကျွမ်းကျင်မှုလို့လည်း ခေါ်တယ်။ ရိုးရာ ပညာရေးကို ကျွန်တော် မကြိုက်တဲ့အချက်က ရုပ်ပိုင်း၊ နာမ်ပိုင်းနဲ့ ခံစားမှုပိုင်း ပညာရေးတို့အပေါ် သက်ရောက်မှု အချက်ဖြစ်တယ်။

ခံစားမှုပညာရေး

ရိုးရာပညာရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော် မကျေနပ်တဲ့အချက် တစ်ချက်က ကြောက်စိတ်ခံစားမှုကို ဖြစ်ပေါ်စေတဲ့ အချက်ပဲ။ အတိအကျ ပြောရရင် အမှားလုပ်မိမှာကို၊ ကျရှုံးမှာကို၊ ကြောက်တဲ့စိတ်ကို ဖြစ်ပေါ်စေလို့ပဲ။ သင်ယူသူကို သင်ယူချင်အောင် အားပေးအားမြှောက်မပြုဘဲ 'မင်း အမှတ်



ကောင်းကောင်းနဲ့ မအောင်ရင် လခကောင်းတဲ့အလုပ် ရမှာ မဟုတ်ဘူး ဆိုပြီး ဆရာက ဖိထောင်းတယ်။

ကျွန်တော် ကျောင်းမှာတုန်းက အမှားလုပ်မိတဲ့အတွက် အပြစ်ပေး ခံရတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်ဟာ အမှားလုပ်မိမှာကို ကြောက်တဲ့ စိတ် ခံစားမှု ဖြစ်ပေါ်လာတယ်။ လက်တွေ့ဘဝကို ကြည့်ရင် အမှားတွေ အများ ဆုံး ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး အမှားထဲက သင်ခန်းစာ ယူတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ထိပ်တန်း ရောက်နေတာ အများကြီးပဲ။

ကျွန်တော့်ရဲ့ အဖေလူမွဲ ကျောင်းဆရာက အမှားလုပ်မိတာကို အပြစ်လို့ ယူဆတယ်။ အဖေသူဌေးကတော့ 'အမှားလုပ်မိတာက သင်ခန်း စာ ယူဖို့ပဲ။ စက်ဘီးစီးသင်ရင် လဲကျတယ်၊ ပြန်စီးတယ်။ လဲကျပြန်တယ်၊ ပြန်စီးပြန်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ စီးတတ်သွားတယ်။ တကယ်တော့ အမှားလုပ်မိ တာဟာ အပြစ်မဟုတ်။ အမှားလုပ်မိပြီး သင်ခန်းစာ မယူတတ်တာသာ အပြစ်ပဲ။ လူအများစုဟာ အမှားလုပ်ပြီးနောက် လိမ်ပြောကြတယ်။ အဲဒါ ဘာကြောင့်လဲ။ အမှားလုပ်မိတာကို ဝန်ခံရမှာ ကြောက်လို့ပေါ့။ ဒါကြောင့် သူတို့အဖို့ တတ်သိဖို့နဲ့ တိုးတက်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ဆုံးရှုံးကုန်တယ်။ အမှား လုပ်မိပြီးနောက် ကိုယ့်အမှားကို သူများအပေါ် ပုံမချဘဲ။ အဓိပ္ပာယ်မရှိတဲ့ ဆင်ခြေမပေးဘဲ ဝန်ခံခြင်းဟာ ကိုယ့်အတွက် ပညာတိုးဖို့ပဲ။ အမှားပြုလုပ် ပြီးနောက် ဝန်ခံခြင်း၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်အမှားကို သူများအမှား ပြုလုပ် ခြင်းသာ အပြစ်ပဲ' လို့ ပြောပါတယ်။ မကြာခင်က အမေရိကန်သမ္မတ တစ် ယောက် အိမ်ဖြူတော်မှာ ဆင့်ပွားလိင်မှုကိစ္စ ပေါ်ခဲ့တယ်။ ကျွန်တော့်အမြင် ကို ပြောရရင် လိင်မှုကိစ္စထက် လက်ပူးလက်ကြပ် မိလျက်သားနဲ့ ဝန်ခံခံဘဲ လိမ်ပြောတာက ပိုဆိုးတယ်။ လိမ်ပြောတာဟာ ညံ့ဖျင်းတဲ့ စရိုက်လက္ခဏာ ဖြစ်ရုံသာမက အမှားထဲက သင်ခန်းစာယူဖို့ အခွင့်အလမ်းကိုလည်း ဆုံးရှုံး နေတယ်။

အစဉ်အလာ စီးပွားရေးလောကမှာ အမှားပြုလုပ်ခြင်းကို အဲဒီ အတိုင်းပဲ သဘောထားကြတယ်။ အမှားလုပ်မိရင် အပြစ်ပေး ခံရမယ်၊ အလုပ်ဖြုတ် ခံရမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ အမှား လုပ်မိရင် ဝန်ခံခိုင်းတယ်၊ ပြန်ပြင်ခိုင်းတယ်၊ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ရင့်ကျက် လာအောင် အားပေးစကား ပြောတယ်။ ကျွန်တော် အရောင်းလုပ်ငန်း လေ့လာနေတုန်းက ရောင်းအားလျော့တဲ့ အရောင်းသမားကို အလုပ်ဖြုတ် ပစ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ သင်ယူဆည်းပူးရေးဘဝမှာ မရှိဘဲ ဆုံးရှုံးမှာ ကို တွေးကြောက်နေရတဲ့ ဘဝကို ရောက်နေကြတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ကော်ပို ရေးရှင်း စီးပွားရေးလောကမှာ လူအများဟာ ပိုးတုံးလုံး ဖြစ်နေကြရတယ်။ ဆုံးရှုံးမှာကို ကြောက်တဲ့စိတ်နဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်း ဥစ္စံထဲ ပိတ်မိနေတဲ့လူ တစ် ယောက်ဟာ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ပျံသန်းနိုင်မှာလဲ။

ကွန်ရက်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ခေါင်းဆောင်ရဲ့ ဆုံချက်ဟာ မတော်သူတွေကို တော်အောင် လုပ်ပေးဖို့ ဖြစ်တယ်။ အလုပ်ဖြုတ်ပစ်ဖို့ မဟုတ်ဘူး။ လူတစ်ယောက်ကို စက်ဘီးမစီးတတ်လို့ အပြစ်ပေးရင်၊ လဲကျ လို့ အမှတ်မပေးရင် အဲဒီလူ ဘယ်တော့မှ စက်ဘီးစီးတတ်တော့မှာ မဟုတ် ဘူး။

ပြောရရင် ကျွန်တော်ဟာ တခြားလူတွေထက် တော်လွန်းလို့ စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်တာ မဟုတ်ဘူး။ တခြားလူတွေထက် ချော်လွန်းလို့ အောင်မြင်တာ။ ကျွန်တော် အမှားတွေ အများကြီး လုပ်ခဲ့မိလို့ ရှေ့တန်း ရောက်လာတာ။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ လူတစ်ယောက်ကို အမှားလုပ်ခွင့် ပေးတယ်။ ပြီးတော့ ပြုပြင်ပေးတယ်။ အမှားထဲက သင်ခန်းစာ ယူပြီး တိုးတက်အောင် လုပ်ပေးတယ်။ ကျွန်တော့် အဖို့တော့ အဲဒါဟာ ဘဝ ပြောင်း ပညာရေးပဲ။ ကြောက်စိတ်ကို မောင်းထုတ်နိုင်ရင် ကောင်းကောင်း ပျံသန်းနိုင်ပြီသာ မှတ်ပေတော့။

အမှား လုပ်မိပြီး ဆုံးရှုံးမှာ ကြောက်နေသူအတွက် ကွန်ရက် ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းဟာ အသင့်လျော်ဆုံး ပညာရေး အစီအစဉ်ပဲ။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း သင်တန်းကြောင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု ပြည့်ဝ လာတာကို ကျွန်တော် ကိုယ်တွေ့မြင်ခဲ့ရတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု ရှိလာရင် ဘဝလည်း အမြဲတမ်း ပြောင်းလဲလာမှာပဲ။

ရုပ်ပိုင်းပညာရေး

ရှင်းရှင်းပြောရရင် အမှားလုပ်မိမှာ ကြောက်တဲ့သူတွေဟာ ပညာ သိပ် မရကြဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆို သူတို့က ဘာမှ များများစားစား မလုပ်ဖူး ကြလို့ပဲ။ လေ့လာဆည်းပူးခြင်းဟာ စိတ်ပိုင်းရုပ်ပိုင်းနှစ်ခုလုံးနဲ့ သက်ဆိုင် တယ်။ တင်းနစ်ကစားသင်တာဟာ ရုပ်ပိုင်းနဲ့ ဆိုင်သလို စာဖတ်ခြင်းနဲ့ စာရေးခြင်းဟာလည်း ရုပ်ပိုင်းနဲ့ ဆိုင်တယ်။ လူတစ်ယောက်ကို အဖြေမှန် အားလုံး သိရမယ်။ လုံးဝ မမှားရဘူးလို့ ပြောလိုက်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် အဲဒီလူရဲ့ ပညာတတ်သိရေး အခွင့်အလမ်းဟာ ပိတ်ဆို့သွားပြီ။ အဖြေ အားလုံးကို သိပြီး မှားမှာကို ကြောက်နေတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဘယ်လို လုပ်ပြီး တိုးတက်မှု ရှိနိုင်မှာလဲ။

ကျွန်တော် လေ့လာခဲ့ရတဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတွေ အားလုံး ရုပ်ပိုင်း သင်ယူဆည်းပူးရေးကိုရော၊ စိတ်ပိုင်း သင်ယူဆည်းပူးရေးကိုပါ အလေးထား အားပေးကြတယ်။ သူတို့က လက်တွေ့ လုပ်ခိုင်းတယ်။ အမှား လုပ်ခိုင်းတယ်။ အမှားထဲက သင်ခန်းစာ ယူစေတယ်။ ဒီနည်းနဲ့ လူတစ် ယောက်ဟာ စိတ်ပိုင်း၊ ခံစားမှုပိုင်းနဲ့ ရုပ်ပိုင်းအရ တိုးတက်မှုရှိလာစေတယ်။

အစဉ်လာ ပညာရေးက အချက်အလက်တွေကို သင်ပေးတယ်။ အမှား လုပ်မိမှာ ကြောက်တဲ့စိတ်ကို ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ကြောက်စိတ်

ဝင်လာတော့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ တိုးတက်မှု မရှိတော့ဘူး။ ကြောက်တဲ့စိတ် ဝင်နေရင် စိတ်ပိုင်း၊ ရုပ်ပိုင်း၊ ခံစားမှုပိုင်းသာမက ငွေရေးကြေးရေးပိုင်း မှာလည်း ကြံ့ခိုင်မှု မရှိနိုင်တော့ဘူး။ ကျွန်တော် စောစောက ပြောခဲ့သလို ကျွန်တော်ဟာ ပညာတော်လို့ ပိုက်ဆံချမ်းသာလာတာ မဟုတ်ဘူး။ အမှားတွေ လုပ်ခဲ့မိလို့၊ အမှားတွေက သင်ခန်းစာယူလို့ ချမ်းသာလာတာ။ အသစ်တီထွင် လုပ်ကိုင်ဖို့ စိတ်မဝင်စားတဲ့လူ၊ အမှားလုပ်မိမှာ ကြောက်တဲ့ လူ၊ အမှားထဲက သင်ခန်းစာ မယူတတ်တဲ့လူ၊ အဲဒီလူတွေရဲ့ အနာဂတ်ဟာ ဘယ်တော့မှ တိုးတက်မှာ မဟုတ်ဘူး။

အကောင်းဆုံး ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့လူတွေ ကို အသစ်အဆန်း တီထွင်ဖြစ်အောင်၊ အမှားလုပ်မိရင် အမှားထဲက သင်ခန်းစာ ယူတတ်အောင် အမြဲတမ်း အားပေးကြတယ်။ ဒါဟာ တကယ့် ဘဝတစ်သက်တာ ပညာရေးပါပဲ။

အမှားလုပ်မိမှာ ကြောက်ပေမဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘဝပြောင်းဖို့ လိုအပ်ကြောင်းသိတဲ့ လူတွေအတွက် ကောင်းမွန်တဲ့ ကွန်ရက်ရောင်းဝယ် ရေး သင်တန်းဟာ ရေရှည် ဘဝတိုးတက်ရေးအတွက် အကောင်းဆုံး သင်တန်းဖြစ်ပါတယ်။ ကောင်းမွန်တဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုက မိတ်ဆွေကို လက်တွဲခေါ်ဆောင်ပြီး ကြောက်စိတ်ကင်းတဲ့ဘဝကို ပို့ဆောင် ပေးလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ မိတ်ဆွေက လက်မတွဲချင်ရင်တော့ သူတို့ကလည်း လက်တွဲခေါ်ဖို့ ကြိုးစားမှာ မဟုတ်ဘူး။

'လူတွေလုပ်နေတာကို ပြောင်းလဲချင်ရင် သူတို့ရဲ့ အတွေးအခေါ် ကို အရင်ပြောင်းပါ' ဆိုတဲ့စကား ရှိတယ်။ အများစုကတော့ 'လူတစ် ယောက်ကို အတွေးအခေါ် ပြောင်းစေချင်ရင် သူ့အလုပ်ကို အရင်ပြောင်းပါ' ဆိုတာကိုပဲ စွဲနေကြတယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကတော့ အတွေးအခေါ်ရော၊ အလုပ်ရော ပြောင်းလဲရေးကို အလေးထား အာရုံစိုက်တယ်။

ရိုးရာစနစ်ဟာ အမှားလုပ်မိသူကို ပြုပြင်ပေးဖို့ထက် အမှားလုပ်မိတဲ့အတွက် အပြစ်ပေးဖို့ကိုသာ ပိုပြီး အလေးထား အာရုံစိုက်တယ်။

နာမ်ပိုင်းပညာရေး

ဒီအကြောင်း မပြောခင် ကျွန်တော့်ခံစားချက်ကို အရင်ပြောချင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဒီအကြောင်းရပ်က သိပ်ပြီး စိတ်ခံစားမှုပြင်းလို့ပဲ။ ကျွန်တော်က သီးသန့်အကြောင်းရှိတာကြောင့် ဘာသာရေးအစား နာမ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဆိုတဲ့ စကားကိုပဲ သုံးတယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ ကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီ၊ မကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီတွေ ရှိသလို ဘာသာရေး အဖွဲ့အစည်းတွေမှာလည်း ကောင်းတဲ့ အဖွဲ့အစည်း၊ မကောင်းတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေ ရှိတယ်လို့ ကျွန်တော် ယူဆတယ်။ အတိအကျပြောရရင် လူတစ်ယောက်ကို နာမ်ပိုင်းဆိုင်ရာ တိုးတက်စေတဲ့ ဘာသာရေး အဖွဲ့အစည်းတွေ ကျွန်တော် တွေ့ဖူးတယ်။ အလားတူပဲ လူတစ်ယောက်ကို နာမ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဆုတ်ယုတ်စေတဲ့ ဘာသာရေး အဖွဲ့အစည်းတွေကိုလည်း ကျွန်တော် တွေ့ဖူးတယ်။

ဒါကြောင့်မို့ နာမ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပညာရေးလို့ ကျွန်တော်ပြောရာမှာ ဘာသာရေးဆိုင်ရာ ပညာရေး မပါဝင်ပါဘူး။ နာမ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပညာရေးလို့ ကျွန်တော်ပြောတဲ့အခါ ဂိုဏ်းဂဏ ခွဲလမ်းစိတ်မပါဘဲ ပြောတာဖြစ်ပါတယ်။ ဘာသာရေးနဲ့ ပတ်သက်ရင် လွတ်လပ်စွာ ရွေးချယ်ခွင့် ပေးတဲ့ ဘာသာရေးကိုပဲ ထောက်ခံတယ်။

ဒီအကြောင်းရပ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆင်ဆင်ခြင်ခြင်နဲ့ ကျွန်တော်ပြောရတာဟာ 'ဘာသာရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ ငွေကြေးနဲ့ လိင်ကိစ္စတွေကို ဘယ်တော့မှ မဆွေးနွေးနဲ့' လို့ ငယ်ငယ်တုန်းက ဆုံးမခံခဲ့ရတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအဆိုကို ကျွန်တော် လက်ခံပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင်

အဲဒီ အကြောင်းရပ်တွေဟာ စိတ်ခံစားမှုကို ပေါက်ကွဲစေနိုင်လို့ပါ။ ကျွန်တော်က လူတစ်ယောက်ရဲ့ ခံစားမှုနဲ့ ယုံကြည်မှုကို မနှောင့်ယှက်ချင်ပါဘူး။ ခံစားမှုနဲ့ ယုံကြည်မှု ရှိဖို့ကိုပဲ ထောက်ခံချင်ပါတယ်။

အကန့်အသတ်ထက် ကျော်လွန်ရေး

လူတစ်ယောက်ရဲ့ နာမ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ခံစားမှုကို ကျွန်တော် ပြောတဲ့အခါ စိတ်ပိုင်း၊ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အကန့်အသတ်တွေကို ကျော်လွန်ပြီး တွန်းအားပေးတဲ့ စိတ်ဓာတ်စွမ်းအားကို ဆိုလိုတာပါ။ (အဲဒီ အကန့်အသတ်တွေဟာ လူသားတွေရဲ့ ဘဝအခြေအနေကို ဖော်ညွှန်းတတ်ပါတယ်။)

ဗီယက်နမ် စစ်ပွဲတုန်းက ဒဏ်ရာပြင်းပြင်းထန်ထန် ရထားတဲ့ လူငယ်စစ်သားတွေကို ကျွန်တော် တွေ့ဖူးတယ်။ သူတို့ဟာ သေရတော့မယ်ဆိုတာ သိပေမဲ့ အခြားသူတွေ အသက်ရှင်ရေးအတွက် ဆက်ပြီး တိုက်နေကြတုန်းပဲ။ တစ်ချိန်လုံး ရန်သူနဲ့ တိုက်နေခဲ့ရတဲ့ ကျောင်းနေဖက် သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က 'ကျွန်တော် ကနေ့ အသက်ရှင်နေတာဟာ သေသူတွေက ဆက်ပြီး တိုက်ပေးနေခဲ့လို့ပဲ။ တိုက်ပွဲအတွင်း နှစ်ကြိမ်တိတိ ကျွန်တော် တစ်ယောက်တည်းပဲ မသေဘဲ ကျန်ရစ်တာ။ ကိုယ် အသက်ရှင်ဖို့အတွက် မိတ်ဆွေတွေက အသက်ပေးသွားကြတယ် ဆိုတာ သိရတော့ ကိုယ့်ဘဝလည်း ပြောင်းလဲသွားတာပဲ' လို့ ပြောဖူးတယ်။

တိုက်ပွဲမဝင်ခင် ညတွေမှာ ကျွန်တော်ဟာ လေယာဉ်တင်သင်္ဘော ဦးပိုင်းမှာ ထိုင်ရင်း အောက်မှာ စီးဆင်းသွားတဲ့လှိုင်းတွေကို ကြည့်နေတတ်တယ်။ အဲဒီလို ငြိမ်ငြိမ်ကလေး အကြာကြီးထိုင်နေရင်း ကျွန်တော်စိတ်ဟာ သိပ်ပြီး ငြိမ်းချမ်းနေမိတယ်။ ဒါပေမဲ့ မနက်ကျတော့ သေမင်းနဲ့ ရင်ဆိုင်ရမယ်ဆိုတာကိုလည်း သိနေမိတယ်။ အဲဒီလို တစ်ယောက်တည်း ငြိမ်ငြိမ်ကလေး

ထိုင်နေခဲ့တဲ့ ညတစ်ညအတွင်းမှာပဲ နောက်တစ်နေ့ သေရမယ့်အရေးဟာ လွယ်လွယ်လေးပါ ဆိုတာကို ကျွန်တော် သဘောပေါက်ခဲ့တယ်။ သက်ရှင်နေထိုင်ခြင်းဟာ သေဆုံးခြင်းထက် (နည်းအမျိုးမျိုးနဲ့) ပိုပြီး ခက်ခဲတယ် ဆိုတာကို သဘောပေါက်မိခဲ့တယ်။ အဲဒီလို နေခြင်းနဲ့ သေခြင်းတို့ရဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေ သဘာဝကို နားလည်ပြီး စိတ်တည်ငြိမ်သွားတဲ့အခါ နောက်နေ့မှာ ဘယ်လို နေထိုင်ရမယ်ဆိုတာကိုလည်း သိလာခဲ့တယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် ငါဟာ လေယာဉ်ကို သတ္တိစိတ်နဲ့ မောင်းရမှာလား၊ ကြောက်စိတ်နဲ့ မောင်းမှာလားဆိုတာ စဉ်းစားကြည့်တယ်။ အဲဒီလို တွေးကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်တဲ့အခါမှာတော့ နောက်နေ့ကို ရင်ဆိုင်ဖို့၊ ဘယ်လိုအခြေအနေနဲ့ပဲ ကြုံရကြုံရ၊ အစွမ်းကုန် ပျံသန်းတိုက်ခိုက်ဖို့ ကျွန်တော်ရဲ့ စိတ်စွမ်းအားကို ဆင့်ခေါ်လိုက်တော့တယ်။

စစ်ပွဲဆိုတာ ကြောက်စရာဖြစ်ရပ်ကြီးပါ။ စစ်ပွဲအတွင်းမှာ လူတွေဟာ အခြားလူတွေကို ကြောက်စရာ ဒုက္ခပေးတတ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဟာ စစ်ပွဲအတွင်းမှာပဲ လူသားရဲ့ အကောင်းဆုံး စိတ်စေတနာကို မြင်တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ လူတွေရဲ့ အကန့်အသတ်ထက် ကျော်လွန်တဲ့ လူ့စွမ်းအားကို စစ်ပွဲအတွင်းမှာပဲ ကျွန်တော် ရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစွမ်းအားဟာ လူတိုင်းမှာ ရှိနိုင်ပါတယ်။ မိတ်ဆွေမှာလည်း ရှိနိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီစွမ်းအားကို သိဖို့အတွက် မိတ်ဆွေအနေနဲ့ စစ်ပွဲကို သွားစရာ မလိုပါဘူး။ တစ်နေ့မှာ ပြေးခုန်ပစ် ပြိုင်ပွဲတစ်ခုကို ကြည့်နေရင်း လူငယ် လုံမငယ်တွေရဲ့ အလားတူ စိတ်ဓာတ်ကို ကျွန်တော် မြင်တွေ့ခဲ့စားခဲ့ရပါတယ်။ ခြေထောက်မရှိတဲ့ လူငယ်တွေ၊ တချို့ ခြေထောက်တုနဲ့ လူငယ်တွေ အားမာန်အပြည့်နဲ့ ပြေးနေကြတာကို မြင်ရတော့ သူတို့စိတ်ဓာတ်က ကျွန်တော်စိတ်ဓာတ်ကို လာပြီး ရိုက်ခတ်ပါတယ်။ ခြေထောက်တစ်ဖက်သာ ရှိတဲ့ မိန်းကလေးတစ်ယောက် ဇွဲမာန်အပြည့်နဲ့ အားသွန်ပြေးနေတာ ကြည့်

ပြီး ကျွန်တော် မျက်ရည်တောင် လည်မိပါတယ်။ အတူ တပ်ထားတဲ့ ခြေထောက်တစ်ဖက်ကြောင့် သူ့မျက်နှာပေါ်မှာ နာကျင်မှု အရိပ်လက္ခဏာ ပေါ်လွင်နေပေမဲ့ သူ့ရဲ့ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ နာကျင်မှုဟာ နာမိပိုင်းဆိုင်ရာ စွမ်းအားကို မယှဉ်နိုင်ပါဘူး။ သူကလေးဟာ ပြိုင်ပွဲကို မအောင်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့် နှလုံးသားကိုတော့ အောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ လူသားစိတ်ဓာတ်ကို နှိုးဆွပြီး ကျွန်တော် မေ့နေတာကို သတိရစေခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ဒီလူငယ် လုံမငယ်တွေဟာ သူတို့အတွက်သာ ပြေးနေကြတာ မဟုတ်၊ ကျွန်တော်တို့အားလုံး အတွက်ပါ ပြေးနေကြတာပါကလား ဆိုတာကို ကျွန်တော် ဆင်ခြင်မိလိုက်ပါတယ်။

အဲဒီလို စိတ်ဓာတ်မျိုးကို တစ်ခါတလေ ရုပ်ရှင်ကားတွေထဲမှာလည်း တွေ့ရတတ်တယ်။ 'ရဲရင့်နှလုံးသား' (Brave Heart) ဇာတ်ကားထဲမှာ မင်းသား မဲလ်ဂီဘ်ဆင် (Mel Gibson) ဟာ မလောက်လေး မလောက်စား စကော့လယ်သမားအုပ်စုကို ဦးဆောင်ပြီး သူတို့ရှေ့က အင်အားကြီးမားတဲ့ ကြောက်စရာ ဗြိတိသျှစစ်တပ်ကြီးကို ဘာမထိဘဲ 'သူတို့က တို့ရဲ့ဓန္ဒာကိုယ်ကိုသာ သတ်လို့ရမယ်၊ တို့ရဲ့ လွတ်လပ်ရေးကိုတော့ သတ်လို့မရဘူး' ဆိုပြီး သံကုန်အော်ပြောလိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူဟာ သူ့ရဲ့ လူသားစိတ်ဓာတ်ကို ပြောနေတာ။ သူ့စိတ်ဓာတ်က သင်တန်းမရှိ၊ လက်နက်မကောင်းလို့ ကြောက်စိတ်ဝင်နေတဲ့ သူ့လူတွေအပေါ် လွှမ်းမိုးထားတယ်။ သူ့စိတ်ဓာတ်ကြောင့် သူ့လူတွေ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွပြီး ကမ္ဘာမှာ အင်အားအကြီးဆုံး စစ်တပ်ကြီးကို အောင်ပွဲခံနိုင်ခဲ့တာ ဖြစ်တယ်။

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်တဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေဟာ အဲဒီလူသားစိတ်ဓာတ် အရည်အသွေး ဖွံ့ဖြိုးအောင် လေ့ကျင့်ထားကြတယ်။ ကြောက်စိတ်နဲ့ သံသယစိတ်တွေကို ဖယ်ရှားပြီး လူသား အကန့်အသတ်တွေကို ကျော်လွန်နိုင်အောင် ကြိုးစားနေကြတယ်။ အဲဒါဟာ ဘဝပြောင်းပညာရေးရဲ့ တကယ့်စွမ်းအားကြီးပဲ။

ကျွန်တော့်မှာ ပိုက်ဆံ မရှိတဲ့အခါ၊ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် ယုံကြည်စိတ် ကင်းမဲ့နေတဲ့အခါ၊ ကျွန်တော် အဖြေရှာမရတဲ့ လမ်းပျောက်နေ တဲ့ အခါ အဖေသူဌေးက 'လောကမှာ လူသုံးမျိုး ရှိတယ်ကွယ်၊ ပထမတစ် မျိုးက လူချမ်းသာ၊ ဒုတိယတစ်မျိုးက လူမွဲ၊ တတိယတစ်မျိုးက လူလတ် တန်းစားတဲ့။ အဲဒီတော့ မင်းအနေနဲ့ မင်းဖြစ်ချင်တဲ့ အမျိုးအစား ရွေးဖို့ပဲ။ စီးပွားရေးနဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံရေးလောကကို စိတ်ခံစားမှုနှစ်မျိုးနဲ့ ဖွဲ့စည်းထား တယ်။ အဲဒါက လောဘကြီးတဲ့စိတ်နဲ့ ကြောက်စိတ်ပဲ။ လူများစု မချမ်းသာ၊ မကြီးပွားတာက လောဘကြီးတဲ့ စိတ်ကြောင့် မဟုတ်ဘူး၊ ကြောက်စိတ် ကြောင့် မချမ်းသာ မကြီးပွားတာ။ မင်း ချမ်းသာကြီးပွားချင်ရင် ကြောက်စိတ် ကို မောင်းထုတ်ပြီး ပျံ့သန်းရမယ်' လို့ ပြောပြဖူးပါတယ်။ ကျွန်တော့် သဘော ထားကို ပြောရရင် ကြောက်စိတ်ပျောက်စေတဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းဟာ မိမိရဲ့ ပင်ကိုစိတ်ဓာတ်စွမ်းအားကို မြှင့်တင်ဖို့ပဲ။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီ အများစုကလည်း ဒီအတိုင်းပဲ လုပ်နေကြတာပဲ။

'ပညာရေး' ဆိုတဲ့ စကားဟာ 'ထုတ်ယူခြင်း' လို့ အဓိပ္ပာယ် ရ တယ်။ ရိုးရာပညာရေးရဲ့ ပြဿနာတစ်ခုက အမှားထဲက သင်ခန်းစာယူချင် တဲ့ စိတ်ထက် ဆုံးရှုံးမှာ ကြောက်တဲ့စိတ်အပေါ် အခြေခံခြင်း ဖြစ်တယ်။ ရိုးရာပညာရေးဟာ လခစား လူလတ်တန်းစားကိုပဲ မွေးထုတ်ပေးတယ်။ ဒီလူတွေက လခပုံမှန်မရမှာ ကြောက်ကြတယ်။ အလုပ်ပြုတ်မှာ ကြောက် ကြတယ်။ အသစ်အဆန်းထွင်ရင် တခြားလူတွေက ပြက်ရယ်ပြုမှာ၊ ဝေဖန်မှာ ကြောက်ကြတယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ပညာရေးကတော့ သူဌေးဖြစ်ချင်တဲ့ လူတွေကို သူဌေးဖြစ်အောင် မွေးထုတ်ပေးတယ်။ အဲဒီလို ဘဝပြောင်း ပညာရေးမျိုးကိုပဲ ကျွန်တော် တန်ဖိုးထားတယ်။

စကားစပ်လို့ ပြောရရင် 'လူချမ်းသာသူဌေး ဆိုသည်မှာ တစ်နှစ် လျှင် ဒေါ်လာတစ်သန်းနှင့်အထက် ဝင်ငွေရှိသူ ဖြစ်သည်' လို့ 'ဖော့ဘ်စ်' (Forbes) စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းက ဖွင့်ဆိုတယ်။ မေးခွန်းက 'ခင်ဗျား ဒီနေ့

ဝင်ငွေ ဘယ်လောက်ရှိသလဲ' ဆိုတာ မဟုတ်ဘူး။ 'ခင်ဗျား အလုပ်သင် တန်းက ခင်ဗျားကို နှစ်စဉ်ဒေါ်လာ တစ်သန်းနဲ့ အထက်ရရှိအောင် သင်ပေး နေရဲ့လား' ဆိုတာ ဖြစ်တယ်။ အဲဒီလိုမှ မဟုတ်ရင် မိတ်ဆွေအနေနဲ့ ပိုပြီးကောင်းတဲ့ ပညာရေးကို ရှာဖို့သာ ရှိတော့တယ်။

အချုပ်စကား

ကျွန်တော်ရဲ့ ပထမဆုံးကုမ္ပဏီ ပြုတ်သွားတော့ အဖေသူဌေးက ကျွန်တော့်ကို ဂုဏ်ပြုစကား ဆိုပါတယ်။

'ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာတန် ပညာရေးအတွက် အခု မင်း ပေးလိုက်ပြီ၊ ပိုပြီးချမ်းသာတဲ့ သူဌေးကြီးဖြစ်မယ့်လမ်းပေါ် မင်း ရောက် လာခဲ့ပြီ၊ လူများစုတွေ သူဌေး မဖြစ်တာက အမှားလုပ်မိမှာ ကြောက်နေ ကြလို့ပဲ' တဲ့။

ရိုးရာပညာရေးနဲ့ ဘဝပြောင်း ပညာရေးတို့ကြားမှာ တန်ဖိုးချင်း ကွာဟတာက ရိုးရာပညာရေးမှာ အမှားလုပ်မိတာကို အပြစ်မြင် ဒဏ်ခတ် တယ်။ စိတ်ဓာတ်စွမ်းအားကို ချိုးနှိမ်တယ်။ ဘဝပြောင်း ပညာရေးမှာ အမှားထဲက သင်ခန်းစာ ယူစေတယ်။ ပင်ကိုစိတ်ဓာတ် စွမ်းအားကို မြှင့် တင်ပေးတယ်။

နောက်လာမယ့် တန်ဖိုး

အဖေလူမွဲက အလုပ် တည်မြဲလုံခြုံမှုကို တန်ဖိုးထားတယ်။ အဖေ သူဌေးကတော့ ငွေကြေးဒုက္ခကင်းရေးကို တန်ဖိုးထားတယ်။ အလုပ် တည်မြဲ ရေး ရှာဖွေနေတဲ့ လူတစ်ယောက် ဘဝကနေပြီး ငွေကြေးဒုက္ခ ကင်းရေးကို ရှာဖွေတဲ့လူအဖြစ် ပြောင်းလဲလာတဲ့ တန်ဖိုးအကြောင်းကို နောက်လာမယ့်

အခန်းမှာ ဆွေးနွေးပါမယ်။ အဲဒါကို လေးစိတ်ပိုင်း (Quadrant) ပြောင်းလဲခြင်း ပုံစံနဲ့ စတင်ဖော်ပြမှာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အလုပ်ပြောင်းခြင်းဟာ ဘဝပြောင်းခြင်း ဘာကြောင့် မဟုတ်ကြောင်း တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။



(၅)

ဆွဲတင်မည့်မိတ်ဆွေ၊ ဆွဲချမည့်မိတ်ဆွေ

'ကျွန်တော် ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ရင် မိတ်ဆွေတွေက ဘယ်လို ပြောကြမှာပါလိမ့်' ဆိုတဲ့စကားဟာ မေးခွန်းတစ်ခုဖြစ်သလို စိုးရိမ်မှုတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ပြုလုပ်တဲ့ ပညာပေးဆွေးနွေးပွဲကို တက်ရောက်ခဲ့တုန်းက အဲဒီမေးခွန်း၊ အဲဒီစိုးရိမ်မှုကို ကျွန်တော် အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ကြားခဲ့ရပါတယ်။ နောက်ထပ် ခဏခဏ ကြားခဲ့ရတဲ့ စိုးရိမ်မှုတစ်ခုကတော့ 'သူတို့က ကျွန်တော့်ကို အရူးလို့ ထင်ကြမှာပဲ' ဆိုတဲ့ စကားပါ။

လူအများစုဟာ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်း ရှိနေတာတောင်မှ၊ သူတို့ရဲ့ ငွေကြေးအကျပ်အတည်းက လွတ်မြောက်ချင်တာတောင်မှ သူတို့အတွက် အဟန့်အတားကြီးတစ်ခုက ကာဆီးနေသေးတယ်။ အဲဒီ အဟန့်

အတားကြီးက တခြားမဟုတ်ဘူး။ သူတို့အနေနဲ့ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းကို လုပ်ရင် မိသားစုနဲ့ မိတ်ဆွေတွေက ပြစ်တင်ဝေဖန်မှာကို ကြောက်တဲ့စိတ်ပဲ။

တစ်နေ့ ညနေခင်းမှာ တစ်လင်ကွာ မုဆိုးမလေးတစ်ယောက်ဟာ လူပေါင်းသုံးဆယ်လောက်ရှေ့မှာရပ်ပြီး စကားပြောနေတယ်။ အဲဒီလူတွေက ကွန်ရက်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းမှာ သူမ တွေ့ရှိခဲ့ရတဲ့ စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းအကြောင်း သိချင်လို့ လာရောက် နားထောင်ကြတဲ့လူတွေဖြစ်တယ်။ မုဆိုးမကလေးက သူမအကြောင်းကို စတင်ပြောပြတယ်။

‘ကျွန်မ ယောက်ျားဟာ ကျွန်မကို ကလေးလေးယောက်နဲ့ စွန့်ပစ်ထားခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မ စိတ်ဓာတ်မကျဘူး။ လူမှုလုံခြုံရေး ထောက်ပံ့ကြေးမယူဘူး။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းကို စ လုပ်တယ်။ အခုဆိုရင် အချိန်ပိုင်း တစ်နှစ်တာ ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၆၀၀၀၀ ကျော်ရှိပြီး ကလေးတွေကိုလည်း အချိန်ပြည့် ပြုစုစောင့်ရှောက်နိုင်ပြီ။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကျွန်မကို လုံခြုံမှု၊ ဖျော်လင့်ချက်၊ ဘဝထိန်းမတ်မှုနဲ့ အရေးကြီးဆုံးဖြစ်တဲ့ သားသမီးကလေးတွေနဲ့ အချိန်ပြည့် နေနိုင်မှု စတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကို ပေးတယ်။ ဒါ့အပြင် လုပ်ငန်းတိုးတက်လာတာကြောင့် နောက်ဆယ်နှစ် ဆိုရင် ကျွန်မ သန်းကြွယ်သူဌေး ဖြစ်တော့မယ်။ ကျွန်မ အလုပ်ဟောင်းကို မစွန့်နိုင်ခဲ့ရင် ဒီအလုပ်ကို ဘယ်တော့မှ လုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းက ပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ အကူအညီကို မရရင်လည်း ဒီလုပ်ငန်းကို ဘယ်တော့မှ လုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး’

အဲဒီအမျိုးသမီးကလေးအဖို့ ပိုက်ဆံဟာ အဓိက အရေးကြီးဆုံးအရာ မဟုတ်ဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက သူမကို သူမရဲ့ဘဝ ပြန်ပေးခဲ့တာဟာ အရေးအကြီးဆုံး အချက်ပဲ။ ပြီးတော့ သူမအနေနဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာ စိတ်မကူးရဲခဲ့တဲ့ ဖျော်မှန်းချက်တွေကိုလည်း အားမာန်အပြည့်နဲ့ စိတ်ကူး

လာနိုင်ခဲ့တယ်။ နောက်ပြီး အမေးအဖြေ ကဏ္ဍကျတော့လည်း ‘ကျွန်မအနေနဲ့ ကလေးတွေကိုလည်း တက္ကသိုလ်ပညာ ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။ ကျွန်မအသက်ကြီးလာတဲ့ အချိန်မှာလည်း သူတို့က ပြုစုစောင့်ရှောက်နေစရာမလိုတော့ဘူး။ ကျွန်မဟာ သူတို့အတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးတစ်ခု မဖြစ်တော့ဘူး။ ဒါဟာ နောင်ရေးအတွက် ရင်အေးရခြင်းပဲ။ ဒါဟာ စိတ်ချမ်းသာခြင်းပဲ’ လို့ သူမက ထပ်ပြီး ပြောလိုက်ပါသေးတယ်။

ဆွေးနွေးပွဲ ပြီးသွားတော့ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ကို ဖိတ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကို ကျေးဇူးတင်စကား ပြောတယ်။ အဲဒီနောက် တံခါးဝကို လျှောက်လာတုန်းမှာ ကျွန်တော့်လိုပဲ ဆွေးနွေးပွဲလာတက်တဲ့ အမူဆောင် အရာရှိကလေး တစ်ယောက်က ‘ဒီဆွေးနွေးပွဲကို ဘယ်လို မြင်ပါသလဲ’ လို့ ကျွန်တော့်ကို မေးပါတယ်။

‘သိပ်ပြီး ကောင်းတဲ့ အစီအစဉ်ပါပဲ’

‘ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ကတော့ သိပ်ပြီး ကောင်းလွန်း အားကြီးနေတယ်လို့ ထင်ပါတယ်’

‘မောင်ရင်အနေနဲ့ အချိန်နည်းနည်းယူပြီး လေ့လာကြည့်ပါလား။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ မောင်ရင် ရှာဖွေနေတဲ့လုပ်ငန်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်တယ်’

‘ဟုတ်ကဲ့။ အဲဒီလူတွေအကြောင်း ကျွန်တော်လည်း သိပါတယ်’

အဲဒီနောက် သူလည်း သူ့ကားပေါ် တက်၊ ကျွန်တော်လည်း ကျွန်တော့်ကားပေါ် တက်ပြီး ညအမှောင်ထဲ မောင်းထွက်လာခဲ့ကြတော့တယ်။

အားလုံးထဲမှာ အခက်ခဲဆုံး အလုပ်

၁၉၇၆ ခုနှစ်မှာ မိတ်ဆွေနှစ်ယောက်နဲ့ ပေါင်းပြီး နိုင်လွန်ကပ်ခွာ ပိုက်ဆံအိတ် လုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် တည်ထောင်တယ်။ ကျွန်တော်တို့

သုံးယောက် 'ဖီးရောက်' (Xerox) ကုမ္ပဏီမှာ အချိန်ပြည့် လုပ်ကိုင်နေရင်းက အချိန်ပိုင်းလုပ်ငန်းအဖြစ် ခြေဖဝါး လက်ဖဝါး အခြေအနေက စပြီး တည်ထောင်ကြရတာ။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အဲဒီကုမ္ပဏီမှာ တာရှည် မလုပ်နိုင်ဘူး ဆိုတာ သိနေတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် ပိုက်ဆံအိတ် လုပ်ငန်းက တစ်နေ့တခြား ပိုလို့ အောင်မြင်လာလို့ အချိန်ပြည့်လုပ်ကိုင်ဖို့ လိုအပ်လာတာကြောင့် ဖြစ်တယ်။ ဒီအကြောင်း ကုမ္ပဏီက လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် တချို့ကို ပြောပြတော့ သူတို့က တစ်ယောက်တစ်ပေါက် ဝေဖန်ပြောဆိုကြတယ်။

အထက်တန်း အရောင်းသမား တစ်ယောက်က 'မင်း အရူးပဲ၊ ထိုင်နေ အကောင်းသား၊ ထသွားမှ ကျိုးနေဦးမယ်နော့' လို့ သတိပေးတယ်။ နောက်တစ်ယောက်က 'ဒီကုမ္ပဏီမှာ လုပ်ချင်တဲ့လူတွေ တန်းစီနေတာကို သိလျက်သားနဲ့များကွာ၊ မင်း အခုလုပ်နေတဲ့ အလုပ်က တကယ့် အလုပ်ကောင်းပဲ၊ လခလည်း ကောင်းတယ်၊ ရာထူးက တက်လမ်းလည်း ရှိတယ်၊ မင်းသာ စည်းကမ်းလိုက်နာပြီး ကြိုးစားလုပ်မယ်ဆိုရင် အရောင်းမန်နေဂျာ ဖြစ်မှာသေချာတယ်။ ဒီလောက်ကောင်းတဲ့ အလုပ်ကို ဘာဖြစ်လို့ လက်လွှတ်ချင်တာလဲ' လို့ စေတနာအပြည့်နဲ့ တားပါတယ်။ နောက်ထပ်တစ်ယောက်ကလည်း 'မင်း အခုထွက်သွားပေမဲ့ တစ်နေ့ ပြန်လာရမှာပါကွာ၊ မင်းလိုလူတွေ ငါ အများကြီး တွေ့ဖူးပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိပ်ပြီးအထင်ကြီးတဲ့ လူတွေပေါ့။ သူတို့ ထွက်သွားကြတယ်၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ကြတယ်၊ လုံးဝ မအောင်မြင်ဘူး၊ နောက်ဆုံးကျတော့ အမြီးကုပ်ပြီး (အမြီးကျန်သေးရင် ပြောတာပါ) ကုမ္ပဏီကို ပြန်ဝင်လာကြတာပဲ' လို့ သရော်သံကလေးနဲ့ ပြောပါတယ်။

အမျိုးသား အရောင်းသမား ခြောက်ယောက်နဲ့ အမျိုးသမီး အရောင်းသမား နှစ်ယောက်တို့က တဟားဟားနဲ့ ရယ်လိုက်ကြတယ်။

ပြီးတော့ ကုမ္ပဏီက ထပ်ထုတ်မယ့် မိတ္တူကူးစက်အသစ်အကြောင်း ဆက်ပြောကြပြီး နောက်ပိုင်းမှာ စကားပိုင်းက ဒီနေ့ည ဘေ့စ်ဘော့ပြိုင်ပွဲအကြောင်း ရောက်သွားတော့တယ်။ အဲဒီမှာ "ငါတော့ ငါ့လုပ်ငန်းနဲ့ ငါ့ ရည်မှန်းချက်အကြောင်း မဆိုင်တဲ့လူတွေကို ပြောပြမိတာ အကြီးအကျယ် မှားသွားပြီ" လို့ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် သတိရလိုက်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ့်ကိုဆွဲတင်မယ့် လူတွေကို ပြောပြရမယ့် အစား ဆွဲချမယ့် သူတွေကို ပြောပြမိတာပါ။

လုံခြုံတည်မြဲတဲ့ အလုပ်က ထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ရေး ကိစ္စမှာ အခက်ခဲဆုံးအပိုင်းဟာ မိသားစုတွေ၊ မိတ်ဆွေတွေနဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေက ဘယ်လိုပြောကြမလဲ၊ ဘယ်လိုထင်ကြမလဲ ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ ကျွန်တော့် အဖို့တော့ ဒီအချက်ဟာ အားလုံးထဲမှာ အခက်ခဲဆုံး အလုပ်ပါပဲ။

အလုပ်ပြောင်းခြင်း မဟုတ်၊ လေးစိတ်ပိုင်း ပြောင်းခြင်း

အောက်ဖော်ပြပါ စကားမျိုးတွေကို လူတွေ ပြောနေကြပါတယ်။ မိတ်ဆွေအနေနဲ့ ဘယ်နှကြိမ်လောက် ကြားဖူးပါသလဲ။

- (၁) 'ငါ လက်ရှိအလုပ်က ထွက်ချင်တယ်'
- (၂) 'ငါ အလုပ်တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းရတာ ငြီးငွေ့လှပြီ'
- (၃) 'ငါ ဒီထက်ပိုပြီး ပိုက်ဆံရချင်တယ်၊ ဒါပေမဲ့ အလုပ်ကလည်း မထွက်ရဲဘူး။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ မဖြစ်နိုင်သေးဘူး၊ ပြီးတော့ ကျောင်းပြန်တက်ပြီး သက်မွေးမှုပညာရပ် တစ်ခုခုကိုလည်း မသင်ချင်ဘူး'



- (၄) 'ငါ လခတိုးတိုင်း အများစုကို အခွန်အကောက်ကပဲ နုတ်ယူသွားတယ်'
- (၅) 'ငါ အစွမ်းကုန်ကြိုးစားပြီး လုပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေပဲ ချမ်းသာသွားကြတာပဲ'
- (၆) 'ငါ ကြိုးစားလုပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဝင်ငွေတိုးမလာဘူး။ အငြိမ်းစားယူချင်တဲ့ စိတ်တောင် ပေါက်လာပြီ'
- (၇) 'တိုးတက်လာတဲ့ စက်မှုနည်းပညာနဲ့ ပညာတတ်လူငယ် အမှုထမ်းတွေက ငါ့ကို ပ ထုတ်ပစ်လိုက်မှာကို တွေးပြီးကြောက်နေမိတယ်'
- (၈) 'ငါ ဒီလောက်ထိ ကြိုးစားမလုပ်နိုင်တော့ဘူး။ ငါ အသက်ကြီးလာပြီ'
- (၉) 'ငါ သွားဆရာဝန်ဖြစ်ဖို့ သွားဘက်ဆိုင်ရာတက္ကသိုလ် တက်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သွားဆရာဝန် မလုပ်ချင်ဘူး'
- (၁၀) 'ငါ ထူးထူးခြားခြား တစ်ခုခု လုပ်ချင်တယ်။ လူသစ်တွေနဲ့ တွေ့ချင်တယ်။ ကြီးပွားချင်စိတ် မရှိတဲ့ အိမ်ထောင်ရေးအဖွဲ့တွေနဲ့ အတူလုပ်ကိုင်ပြီး အချိန်ဖြုန်းနေတာကို ငြီးငွေ့လှပြီ။ အလုပ်ဖြုတ်မခံရရုံ လုပ်နေတဲ့ လူတွေနဲ့ တွဲလုပ်နေရတာကို စိတ်ကုန်နေပြီ။ အလုပ်က ထွက်မသွားနိုင်ရုံ၊ "မငတ်ရုံတမယ်သာ" လစာပေးထားတဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်နေရတာကို စိတ်ဓာတ်ကျနေပြီ'

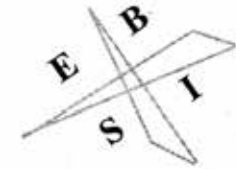
အဲဒီစကားတွေဟာ 'ငွေကြေးလည်ပတ်မှု လေးစိတ်ပိုင်း' (CASHFLOW Quadrant) ထဲက တစ်ပိုင်းပိုင်းထဲမှာ ပိတ်မိနေတဲ့ လူတွေ ကြုံနေရတဲ့ ရင်တွင်းခံစားချက်တွေပဲ။ အဲဒီ စကားတွေဟာ လေးစိတ်ပိုင်းပြောင်းဖို့ အသင့်ဖြစ်နေတဲ့ လူတွေရဲ့ ရင်ဖွင့်စကားတွေပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဝမ်းနည်းစရာ ကောင်းတာက သူတို့ဟာ လေးစိတ်ပိုင်း မပြောင်းဘဲ အလုပ်သာ ပြောင်းကြတဲ့ အချက်ပဲ။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ငွေကြေးလည်ပတ်မှု လေးစိတ်ပိုင်း

အဖေသူဌေး စာစဉ်က ထုတ်ဝေတဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဒုတိယမြောက် စာအုပ်ဟာ 'Rich Dad's CASHFLOW Quadrant' ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ စာအုပ်ဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ အရေးပါဆုံး စာအုပ်အဖြစ် လူတော်တော်များများ က ပြောပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အလုပ်ပြောင်းရုံသက်သက် မဟုတ်ဘဲ ဘဝပြောင်းလုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ချင်ကြတဲ့လူတွေက ပြောတာဖြစ်ပါတယ်။

အောက်ပါပုံစံဟာ အဖေသူဌေးရဲ့ 'ငွေကြေးလည်ပတ်မှု လေးစိတ်ပိုင်း' ပုံစံ ဖြစ်ပါတယ်။



- E = Employee (လခစား အမှုထမ်း)
- S = Small business Owner (လုပ်ငန်းသေးပိုင်ရှင်)
- B = Business Owner (လုပ်ငန်းကြီးပိုင်ရှင်)
- I = Investor (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ)

မိတ်ဆွေ ဘယ်အမျိုးအစားမှာ ပါဝင်သလဲ

မိတ်ဆွေ ဘယ်လေးစိတ်ပိုင်းထဲမှာ ပါဝင်သလဲ ဆိုတာကို သိရတဲ့ နည်းကတော့ မိတ်ဆွေရဲ့ ငွေကြေး ဘယ်လေးစိတ်ပိုင်းထဲက လည်ပတ်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ ဥပမာ - မိတ်ဆွေဟာ ကိုယ်ရဲ့ ဝင်ငွေကို အလုပ်တစ်ခုက ရရင်၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်ပိုင်မဟုတ်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီ

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

တစ်ခုက ရရင် မိတ်ဆွေရဲ့ဝင်ငွေဟာ 'E' လေးစိတ်ပိုင်းထဲမှာ လည်ပတ်တာ ဖြစ်တယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ငန်းကြောင့် ပိုက်ဆံတွေ အများကြီးရရင် မိတ်ဆွေဟာ 'I' လေးစိတ်ပိုင်းသမားပဲ။ လုပ်ငန်းသေး ပိုင်ရှင်၊ ဆရာဝန်၊ ရှေ့နေ၊ တိုက်တာ ခြံမြေပွဲစား စသည့် တစ်ယောက်ယောက် ဆိုရင် မိတ်ဆွေဟာ 'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမား ဖြစ်တယ်။ ဒါ့ပြင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကြီး တစ်ခု ဒါမှမဟုတ် လုပ်သား ၅၀၀ ထက် ပိုတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ပိုင်ရင် မိတ်ဆွေဟာ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းသမား ဖြစ်တယ်။

ကွဲပြားသော လေးစိတ်ပိုင်း၊ ကွဲပြားသော တန်ဖိုး

ဒီကွဲပြားချက်ကို အဖေသူဌေးက ကျွန်တော့်ကို အစောကြီးက တည်းက ရှင်းပြခဲ့တယ်။ ဥပမာ - 'E' လေးစိတ်ပိုင်းသမားဟာ သန့်ရှင်းရေး လုပ်သားလည်း ဖြစ်နိုင်သလို ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကြီးလည်း ဖြစ်နိုင်တဲ့အတွက် အဓိကတန်ဖိုးအနေနဲ့ အတွဲချင်း တူညီတယ်။ သန့်ရှင်းရေးသမားပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ 'E' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေဟာ 'ငါက လုံခြုံ စိတ်ချရတဲ့အလုပ်ကို ရှာနေတယ်'၊ 'ငါတို့ အချိန်ပိုလုပ်ခ ဘယ်လောက်ရမလဲ'၊ 'လစာပြည့်နားရက် ဘယ်လောက်ရမလဲ' စတဲ့ အချက်တွေကိုပဲ စဉ်းစားကြ တယ်။ ပြောဆိုကြတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် 'E' လေးစိတ်ပိုင်းသမားရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ အဓိကတန်ဖိုးဟာ 'ဘဝလုံခြုံရေး' ပဲ။

'S' လေးစိတ်ပိုင်း တန်ဖိုး

'S' သမားရဲ့ အဓိကတန်ဖိုးက 'လွတ်လပ်မှု' ဖြစ်တယ်။ သူတို့က လွတ်လပ်မှုကို လိုလားတယ်။ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်ကို လွတ်လပ်စွာ လုပ်ချင်တယ်။ လူတစ်ယောက်က 'ငါ လက်ရှိအလုပ်ကထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်

လုပ်ငန်း လုပ်ချင်တယ်' လို့ ပြောရင် အဲဒီလူဟာ 'E' သမားဘဝကနေပြီး 'S' သမားဘဝကို ကူးဖို့ စိတ်ကူးနေတာ ဖြစ်တယ်။

'S' သမားတွေထဲမှာ အသေးစားလုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ မိသားစု လုပ် ငန်းရှင်တွေ၊ ပါရဂူတွေနဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပါဝင်ကြတယ်။ ဥပမာ - ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူက ရုပ်သံ စကရင်ကြီးတွေ၊ တယ်လီဖုန်းတွေနဲ့ သူဌေးအိမ်ကြီးတွေအတွက် လုံခြုံရေးစနစ်တွေ တပ် ဆင်တယ်။ သူ့မှာ ဝန်ထမ်းသုံးဦးပဲ ရှိတယ်။ ဝန်ထမ်းသုံးဦးရဲ့ 'ဘော့စ်' ဖြစ်ရတာကို သူ ကျေနပ်တယ်။ သူက အစွဲကြီးပြီး အလုပ်ကြီးစားတဲ့ 'S' သမားဖြစ်တယ်။ အိမ်ခြံမြေပွဲစားနဲ့ အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ ကော်မရှင်စား 'S' သမားတွေပေါ့။ လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ မဆိုင့်တဲ့ ဆရာဝန်၊ ရှေ့နေ၊ စာရင်းကိုင် စသူတွေလည်း 'S' သမားတွေပဲ။

သူပြောတဲ့ စကားနဲ့လည်း 'S' သမားကို သိနိုင်တယ်။ သူတို့ ပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားတွေကတော့ 'ခင်ဗျား တစ်ခုခုလုပ်ချင်ရင် ကိုယ်တိုင်သာ လုပ်'၊ 'ကျုပ်မှာ အကောင်းဆုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ ရှိတယ်'၊ 'ဘယ်သူမှ ဒီထက် ကောင်းအောင် မလုပ်နိုင်ဘူး' ဆိုတာမျိုးတွေ ဖြစ်တယ်။

'S' သမားတွေက သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေကို တစ်ခါတစ်ရံ ကော်မရှင် အဖြစ်၊ အလုပ်လုပ်ချိန်အရ လုပ်ခအဖြစ် ရရှိကြတယ်။ ဥပမာ - 'S' သမား တစ်ယောက်က 'ငါ့ကော်မရှင်နှုန်းက စုစုပေါင်း ဝယ်ယူဈေးနှုန်းရဲ့ ၆ ရာခိုင်နှုန်းပဲ'၊ ဒါမှမဟုတ် 'ကျုပ်က တစ်နာရီကို ဒေါ်လာ ၁၀၀ ယူတယ်'၊ ဒါမှမဟုတ် 'ကျွန်တော်ယူတဲ့နှုန်းက ကုန်ကျစရိတ်အပြင် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းပဲ' ဆိုတဲ့ စကားမျိုးတွေ ပြောလေ့ရှိတယ်။

'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမားဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ ဇာတ်လိုက်ပဲ။ 'ငါတော့ ဒီလုပ်ငန်းကို ကိုယ်ပိုင်အဖြစ် ကိုယ်တိုင်လုပ်မှာပဲ' ဆိုတာ 'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမားရဲ့ လက်သုံးစကား ဖြစ်တယ်။

'B' လေးစိတ်ပိုင်း တန်ဖိုး

ခြေဖဝါးလက်ဖဝါး အခြေအနေက စတင်ပြီး 'B' လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းကြီးတွေကို တည်ထောင်တဲ့ လူတွေဟာ တစ်ခါတစ်ရံ ဘဝရည်မှန်းချက် ကြီးမားသူတွေ ဖြစ်တတ်တယ်။ သူတို့ဟာ အစုအဖွဲ့နဲ့ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်တာကို တန်ဖိုးထားတယ်။ ဖြစ်နိုင်ရင် လူပေါင်း အမြောက်အမြားနဲ့ လုပ်ကိုင်ချင်တယ်။ ဝန်ဆောင်မှု ပေးချင်တယ်။ အစောပိုင်းက ကျွန်တော် ပြောခဲ့တဲ့ 'ဂျင်နရယ်အီလက်ထရစ်' ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်သူ သောမတ် အက်ဒီဆင်၊ 'ဖို့ဒ်' မော်တော်ကားကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်သူ ဟင်နရီဖို့ဒ်၊ 'မိုက္ကရိုဆော့ဖ်' ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်သူ ဘီလ်ဂိတ်တို့လို ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေ ပေါ့။

'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမားက သူ့လုပ်ငန်းမှာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်ချင်တယ်။ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းသမားက အကောင်းဆုံးဖြစ်တဲ့ အခြားလူတွေကို ရှာပြီး သူ့လုပ်ငန်းမှာ ခန့်ထားတယ်။ စောစောက ပြောခဲ့တဲ့ ဟင်နရီဖို့ဒ်ဟာ သူ့ထက် တော်တဲ့လူတွေ ရှာဖွေရွေးချယ်ပြီး ခန့်ထားတယ်။ 'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေက လုပ်ငန်းသေးကလေးတွေက အတော်ဆုံးလူတွေ ဖြစ်တတ်တယ်။ ဥပမာ - ဆရာဝန်နဲ့ အတိုင်ပင်ခံ ပုဂ္ဂိုလ်လိုမျိုးတွေပေါ့။

ဝင်ငွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် 'B' လေးစိတ်ပိုင်းသမားဟာ သူ့လုပ်ငန်းက ထွက်သွားပေမဲ့ ဝင်ငွေရှိနေဆဲပဲ။ 'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေကျတော့ များသောအားဖြင့် လုပ်ငန်းရပ်စဲရင် ဝင်ငွေလည်း ရပ်စဲသွားတယ်။ ဒါကြောင့် မိတ်ဆွေအနေနဲ့ 'ငါ ဒီနေ့ အလုပ်ရပ်စဲရင် ငါ့ဝင်ငွေ ဘယ်လောက် ဆက်ဝင်ဦးမှာလဲ' လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးကြည့်သင့်တယ်။ မိတ်ဆွေရဲ့ ဝင်ငွေ ခြောက်လအတွင်း ရပ်စဲသွားရင် မိတ်ဆွေဟာ 'E' သို့မဟုတ် 'S' လေးစိတ်ပိုင်းထဲ ဝင်သွားလိမ့်မယ်။ 'B' နဲ့ 'I' လေးစိတ်ပိုင်း သမားကတော့ နှစ်ပေါင်းများစွာ အလုပ်ရပ်စဲသွားပေမဲ့ ဝင်ငွေက ဆက်ပြီး ဝင်နေဦးမှာပဲ။

'I' လေးစိတ်ပိုင်း တန်ဖိုး

'I' လေးစိတ်ပိုင်းသမားက ငွေကြေးသောက ကင်းမှုကို တန်ဖိုးထားတယ်။ သူ့ကိုယ်တိုင် မလုပ်ဘဲ သူ့ငွေကြေးကို အလုပ်လုပ်ခိုင်းတယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေက လုပ်ငန်းအများအပြားမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြတယ်။ ရွှေဒင်္ဂါး၊ အိမ်ရာခြံမြေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ စတော့ရှယ်ယာ၊ ငွေချေးစာချုပ်၊ မျူတျူရယ်ဖန် စတဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဝင်ငွေဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းမှ မဟုတ်ဘဲ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ ဒါမှမဟုတ် အစိုးရအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှ ဝင်တဲ့ငွေဖြစ်ရင် အဲဒီလူဟာ 'E' လေးစိတ်ပိုင်း အမျိုးအစားထဲမှာ ပါဝင်တယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အဲဒီလူရဲ့ လုပ်အား ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုအတွက် လုပ်ငန်းရှင်က ဒါမှမဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုခုက ပေးတဲ့ လုပ်အားခ (ဝန်ဆောင်ခ) ဝင်ငွေ ဖြစ်တယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေက 'ငါ့ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှု အပေါ်က ဝင်ငွေ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ရနေတယ်'၊ 'ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘဏ္ဍာရေး အခြေအနေကို တင်ပြပါ' စတဲ့ စကားတွေကို ပြောလေ့ရှိကြတယ်။

ကွဲပြားသော လေးစိတ်ပိုင်း၊ ကွဲပြားသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု

ဒီခေတ်မှာ ကြီးပွားချမ်းသာတဲ့လူလိုလို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ဖြစ်ချင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စာသင်ကျောင်းတွေက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဘာသာရပ်ကို ကျကျနန သင်မပေးကြဘူး။ တချို့ကျောင်းတွေကတော့ စတော့ရှယ်ယာ အကြောင်း သင်ပြကြပါရဲ့။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ကတော့ အဲဒါကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလို့ မယူဆဘူး။ အလောင်းအစား လုပ်တာလို့ပဲ ယူဆတယ်။

အမှုထမ်းအများစု မျူတျူရယ်ဖန်နဲ့ ငွေစုလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီး

မြုပ်နှံကြကြောင်း အဖေသူဌေးက ပြောပြဖူးတယ်။ ‘ဆရာဝန်တွေဟာ ဆိုးရွားဆုံး ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေပဲ’ လို့ သူက ပြောတယ်။ ‘မင်းအနေနဲ့ ‘E’ ‘S’ ‘B’ လေးစိတ်ပိုင်းတွေမှာ အောင်မြင်နေပေမဲ့ ‘I’ လေးစိတ်ပိုင်းမှာ မအောင်မြင်နိုင်ဘူး’

ပြီးတော့ ကွဲပြားတဲ့ လေးစိတ်ပိုင်းတွေက ကွဲပြားတဲ့နည်းလမ်းတွေနဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံကြကြောင်းကိုလည်း သူက ရှင်းပြတယ်။ ဥပမာ - ‘S’ သမားတစ်ယောက်က ‘ငါတော့ အိမ်သာတွေ ဆင်မပေးချင်တာကြောင့် အိမ်ရာခြံမြေလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု မလုပ်ချင်ဘူး’ လို့ ပြောလိမ့်မယ်။ ‘B’ သမားတစ်ယောက်ကတော့ ‘ကျုပ်ကတော့ အိမ်သာ တပ်ဆင်ရေးအတွက် သက်ဆိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုခုကို ငှားပြီးလုပ်ခိုင်းမယ်’ လို့ ပြောလိမ့်မယ်။ သဘောကတော့ လူတစ်ယောက်စီမှာ ကွဲပြားတဲ့ အတွေးအခေါ် (Mindset) ရှိတဲ့ အတွက်ကြောင့် လေးစိတ်ပိုင်းလည်း ကွဲပြားသွားတယ်။ တန်ဖိုးလည်း ကွဲပြားသွားတယ်။

ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း

ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း (Network Marketing Business) ဟာ ‘B’ လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေအတွက် အကောင်းဆုံး လုပ်ငန်းဖြစ်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဒီလုပ်ငန်းက အမှုထမ်း ၅၀၀ ကျော်အထိ တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်နိုင်တဲ့အတွက်ပဲ။ ပြီးတော့ ‘E’ နဲ့ ‘S’ လေးစိတ်ပိုင်းလုပ်ငန်းတွေက ဝင်ငွေ အကန့်အသတ်ရှိပေမဲ့ ကွန်ရက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ကိုင်တဲ့ ‘B’ လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းက ဝင်ငွေ အကန့်အသတ် မရှိဘူး။ ‘E’ နဲ့ ‘S’ သမားတွေ အနေနဲ့ တစ်ဦးချင်းစီ ထုတ်လုပ်နိုင်သလောက်ပဲ ဝင်ငွေ ရရှိမယ်။ ‘B’ သမားကျတော့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ကြီး

ကျယ်ရင် ကြီးကျယ်သလို ဝင်ငွေ အကန့်အသတ်မရှိ ရရှိနိုင်တယ်။ ကြီးကျယ်တဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကြီးကို တည်ဆောက်ပြီးရင် ‘B’ သမားအနေနဲ့ ‘I’ လေးစိတ်ပိုင်းကို လှမ်းတက်ရုံပဲ ရှိတော့တယ်။ အဖေ သူဌေးက ကျွန်တော့်ကို သည်အတိုင်းပဲ လမ်းညွှန်ခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း လမ်းညွှန်ချက်အတိုင်း လိုက်နာ လုပ်ကိုင်ခဲ့တယ်။ ‘ဇီးရောက်’ ကုမ္ပဏီက ထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည်ထောင်တဲ့ ကျွန်တော့်ကို လှောင်ပြောင်ခဲ့ကြတဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အရောင်းသမားတွေ ဒီကနေ့အထိ အရောင်းသမားဘဝမှာပဲ ရှိနေကြတုန်းပဲ။ သူတို့က အတွေးအခေါ်လည်း မပြောင်းကြဘူး။ တန်ဖိုးလည်း မပြောင်းကြဘူး။ အဲဒါကြောင့် လေးစိတ်ပိုင်း(လုပ်ငန်း)လည်း မပြောင်းလဲနိုင်ကြတာ ဖြစ်တယ်။ အခုဆိုရင် သူတို့ဟာ အလုပ်ပြုတ်မှာကို ကြောက်နေကြရပြီ။ တချို့ဆိုရင် အငြိမ်းစားဝင်ငွေ မဖို့မပို့နဲ့ ငွေကြေးအခက်အခဲ ကြုံနေကြရပြီ။ တစ်နည်း ပြောရရင် အဲဒီ လူတွေဟာ ‘E’ နဲ့ ‘S’ လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းတွေထဲမှာ အချိန်တွေ အများကြီး ဖြုန်းခဲ့တဲ့ လူတွေပဲ။

ကြီးလာရင် ဘာလုပ်မှာလဲ

ကျွန်တော် ကလေးဘဝတုန်းက အဖေလူမွဲက ပြောတယ်။ ‘ကျောင်းမှန်မှန်တက်၊ အမှတ်များများယူ၊ ဒါမှ မင်း အလုပ်ကောင်းကောင်း ရမယ်’ တဲ့။ ဒါဟာ အဖေက ကျွန်တော့်ကို ‘E’ လေးစိတ်ပိုင်းထဲ တွန်းပို့နေတာပဲ။

အမေကလည်း ပြောတယ်။ ‘သားကို ချမ်းသာစေချင်တယ်။ ဆရာဝန် ဒါမှမဟုတ် ရှေ့နေဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါ။ ဒါမှ သားအနေနဲ့ တစ်သက်လုံး စိတ်ချမ်းသာရမှာ’ တဲ့။ ဒါဟာ အမေက ကျွန်တော့်ကို ‘S’ လေးစိတ်ပိုင်းထဲ သွတ်သွင်းနေတာ ဖြစ်တယ်။

ဒါပေမဲ့ အဖေသူဌေးကတော့ 'မင်း သူဌေး ဖြစ်ချင်ရင် ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်း ထူထောင်ရမယ်' လို့ ပြောတယ်။ သူက ကျွန်တော့်ကို လုပ်ငန်းရှင် နဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူဖြစ်အောင် လေ့လာဆည်းပူးဖို့ တိုက်တွန်းတယ်။

ကျွန်တော် ဝိယက်နမ်စစ်ပွဲက ပြန်လာတော့ အဖေသူဌေး တိုက် တွန်းတဲ့အတိုင်း လုပ်ကိုင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်တယ်။ 'ငွေကြေး လည်ပတ်မှု လေးစိတ်ပိုင်း' (CHASHFLOW Quadrant) ကို ကြည့်ပြီး 'ငါ့ အနေနဲ့ ဘယ်လေးစိတ်ပိုင်းထဲမှာ ပိုက်ဆံအများဆုံး ရနိုင်မလဲ' လို့ ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် မေးခွန်းထုတ်ကြည့်တယ်။



ကျွန်တော်က တစ်သက်လုံး လစာစား အမှုထမ်းဘဝနဲ့လည်း မနေချင်ဘူး။ ဆရာဝန်တို့၊ ရှေ့နေတို့လည်း မလုပ်ချင်ဘူး။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော့်အတွက် အခွင့်အလမ်း အများဆုံးရနိုင်တာက 'B' နဲ့ 'I' လေးစိတ်ပိုင်းတွေပဲ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်က ဒေါ်လာသန်းဂဏန်းလောက်ရဖို့ အတွက် တစ်သက်လုံး သူများအမိန့် နာခံပြီး ကျုံးရုန်းလုပ်ရတဲ့ အလုပ်မျိုးကို မလုပ်ချင်ဘူး။ အလုပ်မလုပ်ဘဲ ကုဋေကုဋာကြွယ်တဲ့ သူဌေးကြီးပဲ ဖြစ်ချင်တယ်။ အခုဆိုရင် ကျွန်တော်ဟာ အလုပ်မလုပ်ဘဲ၊ အသည်းအသန် မကြီးစားရဘဲ ဝင်ငွေတွေ သန်းပေါင်းများစွာ ပိုင်နေပြီ။ ကွန်ရက်စွမ်းအားကို အသုံးချတာကြောင့် နည်းနည်းသာ လုပ်ပြီး ဝင်ငွေတွေ များများကြီးရနေပြီ။

က . . . ဒီတော့ အခု လေးစိတ်ပိုင်း ပုံစံကိုကြည့်ဖို့ မိတ်ဆွေ

အလှည့်ရောက်ပြီ။ 'ဘယ်လေးစိတ်ပိုင်းဟာ ငါ့အတွက် အကောင်းဆုံးလဲ' လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ပါ။

လူများစုအနေနဲ့ ဘဝအောင်မြင်မှု မရကြတာဟာ တခြားကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ အလုပ်သာ ပြောင်းကြပြီး လေးစိတ်ပိုင်းဘဝ မပြောင်းကြလို့ပဲ။ အလုပ် တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းတဲ့ လူတွေက 'ငါတော့ တစ်သက်တာ အတွက် အကောင်းဆုံး အလုပ် ရထားပြီ' လို့ ပြောကြတာ ကြားဖူးပါလိမ့်မယ်။ သူတို့အနေနဲ့ 'အကောင်းဆုံး' အလုပ် ရထားပေမဲ့လည်း 'အချမ်းသာဆုံး' ပုဂ္ဂိုလ် မဖြစ်ကြဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ၊ လေးစိတ်ပိုင်းဘဝ မပြောင်းကြလို့ပဲပေါ့။

တန်ဖိုးနှင့်မိတ်ဆွေ ပြောင်းလဲခြင်း

ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းရဲ့ အရေးသာမှု တစ်ရပ်က ဒီလုပ်ငန်းမှာ လူသစ်တွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေတဲ့အချက်ပဲ။ အဲဒီအထဲက တချို့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ ကိုယ့်အတွက် မိတ်ဆွေကောင်းတွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ်။ ကျွန်တော် 'စီးရောက်' ကုမ္ပဏီက အလုပ်ထွက်ရာမှာ အခက်ခဲဆုံးအပိုင်းဟာ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ အများစုနဲ့ မိသားစုက 'E' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေ ဖြစ်နေတဲ့အချက်ပဲ။ သူတို့ရဲ့ တန်ဖိုးတွေက ကျွန်တော်ရဲ့ တန်ဖိုးနဲ့ မတူဘူး။ သူတို့က အလုပ်တည်မြဲရေးနဲ့ လခမှန်မှန်ရရေးကို တန်ဖိုးထားကြတယ်။ ကျွန်တော်က လွတ်လပ်မှုနဲ့ ငွေကြေးဒုက္ခ ကင်းမှုကို တန်ဖိုးထားတယ်။

မိတ်ဆွေအနေနဲ့ လေးစိတ်ပိုင်းဘဝ အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးရင်၊ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းထဲ ဝင်ရောက်ဖို့ စိတ်ကူးခဲ့ရင် အဲဒါဟာ အင်မတန်ကောင်းမွန်တဲ့ စိတ်ကူးပဲ။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းထဲ ဝင်ရင် မိမိနဲ့တန်ဖိုးတူ (B လေးစိတ်ပိုင်း တန်ဖိုးတူ) အုပ်စုရဲ့ အထောက်

အပုံကို အများကြီး ရနိုင်တယ်။ မိမိရဲ့ ဘဝပြောင်းကာလမှာ အဲဒီလူတွေရဲ့ အကူအညီဟာ အများကြီး တန်ဖိုးရှိတယ်။ ကျွန်တော့်မှာတော့ အားပေးမယ့် လူနစ်ယောက် ရှိနေတယ်။ တစ်ယောက်က အဖေသူဌေး၊ နောက်တစ်ယောက်က သူ့သား (ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း)။ ကျွန်တော် အလုပ်ထွက်မလို့ ပြောတော့ 'ဒီကောင် အရူးပဲ' လို့ အားလုံးက ပြောကြတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်။ သူတို့အမြင်မှာတော့ ကျွန်တော် အရူးဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုံခြုံတည်မြဲတဲ့ အလုပ်နဲ့ လခမှန်မှန် ရဖို့အတွက် 'ဇီးရောက်' ကုမ္ပဏီမှာ ကျွန်တော် ဆက်လုပ်နေရမယ် ဆိုတာကတော့ ကျွန်တော့်အဖို့ လုံလောက်တဲ့အကြောင်း မဟုတ်ပါဘူး။

'ဇီးရောက်' မှာ လုပ်ကျွန်ရစ်ခဲ့တဲ့ ကျွန်တော် မိတ်ဆွေတွေဟာ တကယ့်မိတ်ဆွေကောင်းတွေပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ရဲ့ အဓိကမိတ်ဆွေတွေကတော့ 'B' နဲ့ 'S' လေးစိတ်ပိုင်းဝင်တွေပဲ။ လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့အခါ သူတို့ရဲ့ လေးစိတ်ပိုင်းဘဝကို ကျွန်တော် အမြဲတမ်း အလေးထားတယ်။ 'E' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတစ်ယောက်ကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြောင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအကြောင်း ကျွန်တော်က ပြောတော့ သူက သဘောမပေါက်ဘူး။ ဒါမှမဟုတ် သူက လန့်နေတယ်။ ဥပမာ 'E' သမားတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်က 'ကျွန်တော် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထောင်တော့မယ်' လို့ ပြောရင် 'ဟာ ခင်ဗျား သိပ်စွန့်စားရမှာပေါ့' လို့ ပြန်ပြောလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော် ပြောလိုတဲ့အချက်က ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် အဓိက တန်ဖိုးချင်း မတူကြဘူး ဆိုတာပါပဲ။ ကျွန်တော် စိတ်ဝင်စားတဲ့အရာကို တခြားလူက ကြောက်နေတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က သူတို့ကို ဖြေခွာကံမနေတော့ဘဲ ရာသီဥတုအကြောင်း၊ အားကစားအကြောင်းပဲ ခေါင်းစဉ်ပြောင်းပြီး ပြောရတော့တယ်။

ကွန်ရက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းက လူများစုဟာ

အဖေသူဌေးရဲ့ 'ငွေကြေးလည်ပတ်မှုလေးစိတ်ပိုင်း' (CASHFLOW Quadrant) ပုံစံကို လက်တွေ့အသုံးပြုနေကြတယ်။



- E = Employee (လခစားအမှုထမ်း)
- S = Small business Owner (လုပ်ငန်းသေးပိုင်ရှင်)
- B = Business Owner (လုပ်ငန်းကြီးပိုင်ရှင်)
- I = Investor (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ)

သူတို့က ကွန်ရက်လုပ်ငန်း စတင် လုပ်ကိုင်ချင်တဲ့လူကို လေးစိတ်ပိုင်း ပုံစံနဲ့တကွ အဓိက တန်ဖိုးချင်း ကွာခြားချက်တွေကိုပါ အသေးစိတ်ရှင်းလင်းပြကြလိမ့်မယ်။ အဲဒါဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲ ဝင်လာတဲ့ လူသစ်တစ်ယောက်အတွက်တော့ တကယ့်အခွင့်အလမ်းကောင်းကြီးပဲ။ လခစား အမှုထမ်း ဘဝကနေပြီး လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ဖို့အတွက် သင်ပေးမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်းကြီးပဲ။

လူတိုင်းကတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ချက်ချင်း တည်ထောင်နိုင်ကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ စတင် တည်ထောင်နိုင်သူကိုတော့ သူတို့အနေနဲ့ အားကျမှာ အမှန်ပဲ။ သူတို့ကို အတင်းတိုက်တွန်းစရာ မလိုပါဘူး။ သူတို့ကို အချိန်ပေးဖို့ လိုတယ်။ လေးစိတ်ပိုင်း ပြောင်းလဲမှုရဲ့ တန်ဖိုးနဲ့ အကျိုးအပြစ်ကို သူတို့ကိုယ်တိုင် ချင့်ချိန်ဆုံးဖြတ်ပါစေ။ လေးစိတ်ပိုင်း တစ်ခုကနေပြီး နောက်တစ်ခုကို ပြောင်းလဲတာဟာ စိတ်ပြောင်းလဲတာထက် ပိုပါတယ်။ တကယ်တော့ အဓိကတန်ဖိုး ပြောင်းလဲတာပါ။ တန်ဖိုးပြောင်းတာ အချိန်ယူရပါတယ်။

အယ်ဒီဆင်နှင့် ဘီလ်ဂိတ်လို လူစား နည်းပါး

ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းကို ရှင်းပြဖို့ ခက်ခဲတဲ့ အကြောင်းရင်း တစ်ရပ်က 'B' လေးစိတ်ပိုင်းမှာ အောင်မြင်သူ အလွန်နည်း

တဲ့ အတွက်ပဲ။ လူအများစုဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စာသင်ကျောင်းတွေနဲ့ မိသားစု တန်ဖိုးတွေအရ 'E' နဲ့ 'S' လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းတွေထဲမှာပဲ နစ်မြုပ်နေကြတယ်။ ကျွန်တော် ခန့်မှန်းချက်အရဆိုရင် လူဦးရေ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းက 'E' နဲ့ 'S' သမားတွေ၊ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းက 'I' သမားတွေ၊ ကျန်တဲ့ ၅ ရာခိုင်နှုန်းက 'B' သမားတွေ ဖြစ်နေကြတယ်။ တစ်နည်း ပြောရရင် သောမတ်အယ်ဒီဆင်နဲ့ ဘီလ်ဂိတ်လို လူစားမျိုးတွေ သိပ်ပြီးနည်းနေတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတွေက အမှုဆောင်အရာရှိကြီးတွေ အများစုဟာ 'E' အမျိုးအစားတွေပဲ ဖြစ်နေကြတယ်။ 'B' အမျိုးအစားတွေ မဟုတ်ကြဘူး။ ဥပမာ 'ဂျင်နရယ်အီလက်ထရစ်' ကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိဟောင်း နာမည်ကျော် ဂျက်ဝဲလ်ချီဟာ အခုလည်း အဲဒီကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုထမ်းပဲ ဖြစ်နေသေးတယ်။ သူဟာ အလွန်တော်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ပေမဲ့ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်နဲ့ တည်ထောင်သူက သောမတ်အယ်ဒီဆင်သာ ဖြစ်တယ်။ အယ်ဒီဆင်မှာက အမြင်ရှိတယ်။ ခြေဖဝါးလက်ဖဝါးက နေပြီး ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီး တည်ထောင်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ရှိတယ်။

ပြောပြီးသားကို ပြန်ပြောရရင် 'B' လေးစိတ်ပိုင်းဝင် ခေါင်းဆောင်တွေက အလွန်ပဲ နည်းပါးလှတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ခေါင်းဆောင်တွေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းအကြောင်း ပြောပြတဲ့အခါ လူတွေက သဘောမပေါက်ကြဘူး။ သူတို့အနေနဲ့ ဘယ်လောက်ကြီးတဲ့ အခွင့်အရေးကို ရှာဖွေနေသလဲ ဆိုတာ ပြတ်ပြတ်သားသား မသိကြဘူး။ သူတို့က 'E' နဲ့ 'S' ဘဝတွေနဲ့ ကျေနပ်ကြတယ်။ အခွင့်အလမ်းကောင်းကြီးတွေ လက်လွှတ်ကုန်တာကို မတွေးမိကြဘူး။ ကျွန်တော့် အနေနဲ့တော့ ငယ်ငယ်ကတည်းက အဖေသူဌေးနဲ့ တွေ့ခဲ့ရတာ သိပ်ပြီး ကံကောင်းတယ်လို့ ပြောရလိမ့်မယ်။ သူ့ရဲ့သင်ပြမှုကြောင့် ကျွန်တော်ဟာ မိမိရဲ့ ကိုယ်စွမ်း

ညက်စွမ်းကို 'B' လေးစိတ်ပိုင်း စွမ်းအားထဲကို သွတ်သွင်းနိုင်ခဲ့တယ်။ အဲဒါကြောင့်မို့ ကျွန်တော်ဟာ လစစားအမှုထမ်းအဖြစ် လေးနှစ်ပဲ လုပ်ခဲ့ရတာ။ ကျွန်တော်က အသက်ကြီးလာတဲ့အခါ 'E' နဲ့ 'S' သမားဘဝနဲ့ အရိုးမထုတ်ချင်ဘူး။ ကျွန်တော် အဖြစ်ချင်ဆုံးက 'B' နဲ့ 'I' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေပဲ။

ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ကိုင်ဖို့ မိတ်ဆွေ ဆုံးဖြတ်ပြီး အပေါင်းအသင်းတစ်ယောက်ကို ပြောပြရင် လေးစိတ်ပိုင်း ပြောင်းလဲခြင်းနဲ့ မိတ်ဆွေအနေနဲ့ ဘယ်လေးစိတ်ပိုင်းကို ဘာကြောင့် ရွေးချယ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း သူ့ကို သဘောပေါက်အောင် ရှင်းပြပါ။ အဲဒီလို ရှင်းပြခြင်းဟာ 'ကျုပ်တော့ ဒီလုပ်ငန်း စလုပ်တော့မယ်ဗျာ' လို့ တုံးတိတ်ကြီး ပြောခြင်းထက် ပိုပြီး အကျိုးရှိပါတယ်။ အစောပိုင်းက ကျွန်တော် ပြောခဲ့သလို ဒီလုပ်ငန်းကို ရှင်းပြဖို့ ခက်တဲ့အကြောင်းတစ်ရပ်က 'B' လေးစိတ်ပိုင်းထဲက တစ်ယောက်ယောက်ကို သိကျွမ်းတဲ့လူ သိပ်ပြီး နည်းတာကြောင့်ပဲ။ သူတို့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာက 'E' နဲ့ 'S' သမား မိတ်ဆွေတွေနဲ့ မိသားစုတွေပဲ ရှိနေတာ။ ဒါကြောင့် စိတ်ရှည်ပါ။ မိတ်ဆွေရဲ့ ခံယူချက်သစ်ကို ရှင်းပြရာမှာ လေးစိတ်ပိုင်းပုံစံကို အသုံးပြုပါ။ သူတို့တစ်တွေ မိတ်ဆွေရဲ့ ခရီးလမ်းမှာ လက်ကမ်းပါဝင်လာကြလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ခရီးလမ်းက အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်းစီမံကိန်း မဟုတ်ဘူး။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် တစ်ခုသာ ဖြစ်ကြောင်း သူတို့ နားလည်ပါစေ။ ခရီးလမ်းက အချိန်ကြာချင်ကြာမယ်။ မိတ်ဆွေ စိတ်ဝင်စားရင် ငါးနှစ်စီမံကိန်းကို ကျွန်တော် အဆိုပြုချင်တယ်။

ငါးနှစ်စီမံကိန်း

'ငါးနှစ်စီမံကိန်း ဘာကြောင့် သတ်မှတ်ရသလဲ' လို့ ကျွန်တော့်ကို မကြာခဏ မေးကြတယ်။ အောက်ပါ အကြောင်းသုံးချက်ကြောင့် သတ်မှတ်ရတာပါ။

(၁) ကော်ဖီဆိုင်လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ 'စတာဘတ်' (Starbucks) ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ဖို့ အချိန်အကြာကြီး ယူခဲ့ရတယ်။ ဟမ်ဘာဂါ မုန့်ဆိုင်လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ 'မက္ကဒေါနယ်' (Mc Donalds) ကုမ္ပဏီလည်း အချိန် ယူခဲ့ရတယ်။ အလားတူပဲ အီလက်ထရောနစ် ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်တဲ့ 'ဆိုနီ' (Sony) လည်း အချိန်ယူခဲ့ရတာပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ လုပ်ငန်းခေါင်းဆောင်တွေလည်း နှစ်ပေါင်းများစွာ အချိန်ယူခဲ့ကြရတယ်။ လူများစုဟာ အချိန်ကာလကို မတွေးကြဘူး။ ချက်ချင်း သူငွေဖြစ်ရေးကိုပဲ အဓိကထားပြီး တွေးကြတယ်။ ဒါကြောင့် 'B' လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းမှာ လူတွေ သိပ်ပြီး နည်းနေတာ။ လူများစုက ပိုက်ဆံပဲ လိုချင်ကြတယ်။ အချိန်ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ စိတ်မဝင်စားကြဘူး။

အစောပိုင်းက ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း သင်ယူခြင်းဟာ ရုပ်ပိုင်း ကိစ္စ ဖြစ်တယ်။ ရုပ်ပိုင်းသင်ယူခြင်းဟာ စိတ်ပိုင်း သင်ယူခြင်းထက် ပိုပြီး အချိန် ကြာတတ်တယ်။ ဥပမာ ကျွန်တော်က စက်ဘီးစီးသင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက် တယ် ဆိုပါစို့။ ဒါပေမဲ့ တကယ့်လက်တွေ့သင်ယူတဲ့အခါမှာ စိတ်ပိုင်း ဆိုင် ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်ထက် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ သင်ယူခြင်းက ပိုပြီး အချိန် ကြာတာ ကို တွေ့ရတယ်။ ကောင်းတဲ့အချက်ကတော့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ သင်ယူမှုကို စတင် လုပ်ကိုင်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ယေဘုယျအားဖြင့် တစ်ခုခုကိုတော့ အမြဲတမ်း တတ်မြောက်သွားတော့တာပါပဲ။

(၂) အခြားတစ်ဖက်က ကြည့်ရင် အကျင့်ကို ပယ်ဖျက်ခြင်းဟာ လည်း ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဖြစ်စဉ်ပဲ။ ဆိုရိုးတစ်ခု ရှိပါတယ်။ 'ခွေးအိုကို လက်တင်နည်း သင်ပေးလို့မရ' တဲ့။ တော်ပါသေးရဲ့။ ကျွန်တော်တို့က ခွေး မဟုတ်ဘဲ လူဖြစ်နေလို့။ ဒါပေမဲ့ ဆိုရိုးစကားက မှန်သင့်သလောက် မှန်ပါ တယ်။ လူတွေဟာ အသက်ကြီးလာလေလေ အရင်တုန်းက နှစ်ပေါင်းများ စွာ စွဲနေတဲ့ အကျင့်တွေကို ပယ်ဖျက်ဖို့ ခက်လေလေပဲ။ အကြောင်းတစ်ရပ်

က လူများစုဟာ 'E' နဲ့ 'S' လေးစိတ်ပိုင်း ဘဝတွေမှာပဲ ကျေနပ်နှစ်သိမ့် နေကြတယ်လေ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူတို့က အဲဒီဘဝမှာပဲ လုံခြုံ စိတ်ချရတယ်လို့ ထင်နေကြတာကိုး။ သူတို့က အဲဒီဘဝတွေမှာ နေနေဖို့ကိုပဲ နှစ်ပေါင်းများစွာ သင်ယူလာခဲ့ကြတာကိုး။ ဒါကြောင့်မို့ အဲဒီဘဝတွေဟာ နောက်ဆုံးမှာ ဘာမှ အကျိုးမရှိသည့်တိုင် သူတို့အတွက် သက်သောင့် သက်သာ ရှိတယ် ထင်လို့ အဲဒီဘဝတွေကိုပဲ ပြန်သွားကြတာပေါ့။

သင်ယူဖို့ အချိန်ယူပါ။ အကျင့်ဖျောက်ဖို့ အချိန်ယူပါ။ လေးစိတ် ပိုင်း ဘဝပြောင်းဖို့ အချိန်ယူပါ။ လူတစ်ယောက်ဟာ အကျင့်ဖျောက်လိုက် တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် အသိလည်း တိုးလာတာပဲ။

(၃) ပိုးတုံးလုံးဟာ လိပ်ပြာမဖြစ်ခင် ပိုးအိမ် အရင်လုပ်တယ်။ လေယာဉ်မောင်းသင်တန်းဟာ ကျွန်တော်ရဲ့ 'ပိုးအိမ်' ပဲ။ ကျွန်တော်ဟာ ဘွဲ့ရပြီးနောက် လေယာဉ်မောင်းသင်တန်းတက်တယ်။ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲ ဝင်ခွဲဖို့ လေသူရဲ အသင့် ဖြစ်နေတယ်။ တကယ်လို့ အရပ်သား လေယာဉ်မောင်း သင်တန်းကျောင်းကိုသာ တက်ခဲ့ရင် လေယာဉ်မှူး ဖြစ်နေသည့်တိုင် ကျွန်တော်ဟာ စစ်ပွဲအတွက် အသင့် ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ စစ်သား လေယာဉ်မှူးနဲ့ အရပ်သားလေယာဉ်မှူးက မတူတာတွေ ရှိတယ်။ ကွာခြား တာတွေ ရှိပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်မှုလည်း ကွာခြားတယ်။ သင်တန်းရဲ့ တင်းကျပ်မှုလည်း ကွာခြားတယ်။ သင်တန်းပြီးဆုံးရင် စစ်မြေပြင် ထွက်ရ မယ် ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်လည်း ကွာခြားတယ်။

ကျွန်တော် ဖလော်ရီဒါပြည်နယ်မှာ အခြေခံ လေယာဉ်မောင်းသင် တန်း နှစ်နှစ်နီးပါး တက်ရတယ်။ ကျွန်တော် အတောင်ပံပေါက်ပြီ။ လေသူရဲ ဖြစ်ပြီ။ အဲဒီနောက် ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ ပင်ဒယ်လ်တန်စခန်းက အဆင့်မြင့်သင်တန်းကျောင်းကို ပြောင်းရတယ်။ အဲဒီမှာက ပျံသန်းနည်း ထက် တိုက်ခိုက်နည်းကို ဦးစားပေး သင်ရတာ။ လေ့ကျင့်မှုက သိပ်ပြီး အရှိန် မြင့်တယ်။



သင်တန်းဆင်းပြီးတော့ ဗီယက်နမ် သွားဖို့ တစ်နှစ်တိတိ ပြင်ဆင်ရသေးတယ်။ ခဏခဏ ပျံသန်းလေ့ကျင့်ရတယ်။ 'သင်ကြားရေး ပီရမစ်' ရဲ့ အင်္ဂါလေးရပ်ဖြစ်တဲ့ စိတ်ပိုင်း၊ ရုပ်ပိုင်း၊ ခံစားမှုပိုင်းနဲ့ နာမ်ပိုင်း ဆိုင်ရာ စမ်းသပ်ချက်တွေကို စစ်ဆေးခံရတယ်။

အဲဒီသင်တန်း ရှစ်လလောက် တက်ပြီးတော့ ကျွန်တော့်အတွင်း စိတ်မှာ တစ်ခုခု ပြောင်းလဲလာတယ်။ လေ့ကျင့်ပျံသန်းမှု တစ်ခုမှာ ကျွန်တော်ဟာ စစ်မြေပြင်ထွက်ဖို့ အသင့် ဖြစ်နေတဲ့ လေသူရဲတစ်ဦး ဖြစ်နေပြီလို့ ကိုယ့်ကိုယ့်ကိုယ် ခံစားမိတယ်။ သံသယစိတ်နဲ့ ကြောက်စိတ်တွေကို မောင်းထုတ်ပစ်လိုက်တယ်။ ပျံသန်းခြင်းဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်း တစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။ ကျွန်တော့်စိတ်တွေ တည်ငြိမ်လာတယ်။ လေယာဉ်ထဲမှာ နေရတာကို ကိုယ့်အိမ်ထဲမှာ နေရသလို ထင်လာတယ်။ လေယာဉ်ဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။ ကျွန်တော် ဗီယက်နမ်ကို စစ်ထွက်ဖို့ အသင့်ဖြစ်ပြီ။

တကယ်တော့ ကျွန်တော် မကြောက်ဘူး မဟုတ်ပါဘူး၊ ကြောက်ပါတယ်။ သေမှာကို ကြောက်ပါတယ်။ အဲဒီထက် အသက်ရှင်လျက်နဲ့ အကျိုးအကန်း ဒုက္ခတဖြစ်မှာကို ပိုပြီးကြောက်ပါတယ်။ ခြားနားချက်က အခု ကျွန်တော် စစ်ပွဲသွားဖို့ အသင့်ဖြစ်နေပြီ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုက ကျွန်တော့်ရဲ့ ကြောက်စိတ်ထက် ပိုပြီး အားကြီးနေပြီ။

အဲဒီလို ဘဝပြောင်း ပညာရေးမျိုးကို ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းမှာ အများကြီး တွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူဖြစ်ရေး ရည်မှန်းချက်ဟာလည်း တိုက်ပွဲအတွက် အသင့် လေသူရဲဖြစ်ရေး ရည်မှန်းချက်နဲ့ အတူတူပါပဲ။ ကျွန်တော်ဟာ စီးပွားရေးမှာ နှစ်ကြိမ်တိုင်တိုင် ဆုံးရှုံးခဲ့ပြီးမှ အဲဒီစိတ်ဓာတ်ကို ရရှိခဲ့တာပါ။ အဲဒီစိတ်ဓာတ်ကို 'စွန့်ဦးတီထွင်စိတ်ဓာတ်' ( Entrepreneurial Spirit)

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

လို့ ခေါ်ကြပါတယ်။ အဲဒါဟာ အခက်အခဲတွေ ဘယ်လို ကြုံရကြုံရ ကျွန်တော့်ကို 'B' နဲ့ 'I' ဘက်မှာ ကြုံကြုံခံ ရပ်တည်နေနိုင်အောင် တွန်းအားပေးတဲ့စိတ်ပါပဲ။ 'E' နဲ့ 'S' ဘဝတွေရဲ့ သက်သာလုံခြုံမှုကို မတပ်မက်ဘဲ ကျွန်တော် 'B' ဘဝမှာပဲ ရပ်တည်နေခဲ့တယ်။ 'B' ဘဝရဲ့ သက်သာလုံခြုံမှုကို ရဖို့အတွက်လည်း ကျွန်တော် ၁၅ နှစ်တိတိ အချိန်ပေးခဲ့ရတယ်။

ငါးနှစ်စီမံကိန်း သုံးနေဆဲ

ကျွန်တော် လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု (ဥပမာ - တိုက်တာအိမ်ရာ လုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု) ကို လေ့လာဖို့ ဆုံးဖြတ်တဲ့အခါ လုပ်ငန်းသဘာဝကို သိနားလည်ဖို့အတွက် အချိန်ကာလ ငါးနှစ် သတ်မှတ်တယ်။ စတော့ရှယ်ယာလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ငန်းကို လေ့လာတဲ့အခါမှာလည်း လေ့လာချိန် ငါးနှစ်ပဲ သတ်မှတ်တာပဲ။ လူများစုက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ကြည့်ကြတယ်။ နည်းနည်းပါးပါး ရှုံးသွားတယ်။ ဆက်မလုပ်တော့ဘဲ ရပ်ပစ်လိုက်ကြတယ်။ သူတို့ဟာ ပထမ အများကို ပြုလုပ်ပြီးနောက် လက်မြောက်သွားကြတယ်။ အဲဒါကြောင့် ဘာအသိပညာမှ မရကြတာပေါ့။ အဖေသူဌေးက ပြောတယ်။ 'တကယ် အောင်နိုင်သူဆိုတာ ဆုံးရှုံးခြင်းဟာ အောင်နိုင်ခြင်းရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဆိုတာကို သိတဲ့လူပဲကွ။ အောင်နိုင်သူတွေဟာ ဘယ်တော့မှ မရှုံးနိုင်ဘူးလို့ တွေးတဲ့ လူတွေသာ တကယ် အရှုံးသမားတွေပဲ။ အရှုံးသမားတွေဟာ အောင်နိုင်ရေးကို စိတ်ကူးယဉ်ကြတယ်။ အများမလုပ်မိအောင် အထူးသတိထားပြီး ရှောင်ကြတယ်' တဲ့။

ကျွန်တော်ကတော့ အများတွေအများကြီး လုပ်ဖြစ်ဖို့အတွက် ဒီနေ့အထိ ငါးနှစ်စီမံကိန်းကို အသုံးပြုတုန်းပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အများများလုပ်မိလေလေ၊ သင်ခန်းစာများများ ရလေလေ၊ ( ငါးနှစ်အတွင်း

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ကျွန်တော် ပိုပြီး တော်လာလေလေ) ဖြစ်လို့ပဲ။ ငါးနှစ်အတွင်း ကျွန်တော် ဘာအမှားကိုမှ မလုပ်မိရင် လွန်ခဲ့တဲ့ ငါးနှစ်ကထက် ဘာမှ ပိုပြီး တော်လာမှာ မဟုတ်ဘူး။ အသက်ငါးနှစ် ပိုကြီး လာရုံပဲ။

**ခရီးက မဆုံးသေး**

ကျွန်တော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ခရီးထွက်လာခဲ့တာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာခဲ့ပြီ။ လေ့လာစရာတွေက အများကြီး ကျန်သေးတယ်။ ကျွန်တော့် ခရီးဟာ တစ်သက်လုံး ပြီးဆုံးမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကံကောင်းတာကတော့ ကျွန်တော် များများ လေ့လာလေလေ၊ ပိုက်ဆံများများ ရလေလေ၊ အလုပ် သက်သာလေလေပဲ။ ဘယ်သူမဆို ဒီခရီးကို စတင်ချင်ရင်တော့ လေ့လာဖို့၊ ကြီးထွားဖို့၊ အဓိက တန်ဖိုးပြောင်းဖို့နဲ့ မိတ်သစ်တွေ့ဖို့အတွက် အချိန်ကာလ ငါးနှစ် ပေးပါလို့ ကျွန်တော် တိုက်တွန်းပါတယ်။

အချုပ်စကားပြောရရင် ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပညာကိုသာ ပေးနိုင်တာ မဟုတ်ဘဲ မိတ်ဆွေ သစ်တွေ တိုးပွားအောင်လည်း လုပ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ မိမိနဲ့ တစ်ခရီးတည်းသွားတွေဖြစ်ပြီး တန်ဖိုးချင်းတည်း တူညီကြပါတယ်။ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ မိတ်ဆွေကောင်းတွေပဲ။ လမ်းခရီးမှာ မိတ်ဆွေကောင်းမတွေ့ရင် ခရီးမပေါက်တတ်ပါဘူး။

**စာကြွင်း** ■ ■ ငွေကြေးလောက၊ စီးပွားရေးလောကနဲ့ လူ့လောကမှာ မတူကွဲပြားတဲ့ လူလေးမျိုးရှိတာကို အဖေသူငွေးက 'လေးစိတ်ပိုင်း' ပုံစံနဲ့ ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဒီပုံစံဟာ ကျွန်တော့်အဖို့ အကျိုးရှိသလို မိတ်ဆွေတို့ အတွက်လည်း အကျိုးရှိမှာပါ။

နောက်လာမယ့် အခန်းကျတော့ မိတ်ဆွေ ကွန်ရက်တည်ဆောက်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်လာခြင်းရဲ့ တန်ဖိုးအကြောင်း တင်ပြပါမယ်။



မကြားဖူးပေမဲ့ 'ဖက်စ်' (Fax Machine) စက် ဆိုတာကိုတော့ ကြားဖူးကြတယ်။

ဖက်စ်စက်တွေကို လူတွေ ပိုလိုပိုလို့ သုံးစွဲလာတာနဲ့အမျှ တယ်လီကော်ပီယာတွေလည်း တန်ဖိုး ပိုလို့ ပိုလို့ တက်လာတယ်။ ရောင်းချရတာလည်း အများကြီး လွယ်ကူလာတယ်။ အဲဒီစက်သစ် အသုံးပြုဖို့ကို ရှင်းပြရောင်းချရင်း ကျွန်တော် လေးနှစ်တိတိ ရုန်းကန်ခဲ့ရတယ်။ ယနေ့ခေတ်မှာတော့ တယ်လီကော်ပီယာ အသုံးပြုနည်းကို အကြာကြီး ရှင်းပြနေစရာ မလိုတော့ဘူး။ နည်းနည်းပါးပါး ပြောပြလိုက်ရုံနဲ့ လူတွေက ကိုယ်ကြိုက်တဲ့ မော်ဒယ်ကို ရွေးချယ်ဝယ်ယူနေကြပြီ။ အဓိကပြောလိုတာက တယ်လီကော်ပီယာ ဒါမှမဟုတ် ဖက်စ်စက်ရဲ့ တန်ဖိုး တက်လာတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် အဲဒါဟာ ကွန်ရက်တစ်ခုဖြစ်လာတယ် ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ ဒါကြောင့် ဒီအခန်းမှာ ကွန်ရက်ရဲ့ စွမ်းအား၊ ဒါမှမဟုတ် တန်ဖိုးကို တင်ပြပါမယ်။

(၆)

ကွန်ရက်တန်ဖိုး

ဟာဝိုင်ယံပြည်နယ်က 'စီးရောက်' ကုမ္ပဏီမှာ ကျွန်တော် အရောင်းဝန်ထမ်းလုပ်ခဲ့တုန်းက 'စီးရောက်တယ်လီကော်ပီယာ' (Xerox telecopier) လို့ခေါ်တဲ့ ကွန်ပစ္စည်းသစ်ကို ဈေးကွက်မှာ အခွဲထုတ်ရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော် တော်တော် ဦးနှောက်ခြောက်ခဲ့ရတယ်။ အသစ်ထုတ်လုပ်တဲ့ ပစ္စည်းဖြစ်နေတော့ ချက်ချင်းစွဲအောင် ရောင်းဖို့ ခက်နေတာပေါ့။ အသစ်ဖြစ်နေတဲ့အတွက် 'အဲဒီပစ္စည်း တခြားဘယ်သူတွေ သုံးလို့လဲ' လို့ လူတွေက မေးကြတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အခြားလူတစ်ယောက်မှာ တယ်လီကော်ပီယာ မရှိရင်၊ အခြားလူများစုမှာ တယ်လီကော်ပီယာတွေ မရှိရင် ခင်ဗျား တစ်ယောက်တည်းမှာ ရှိနေတဲ့ တယ်လီကော်ပီယာဟာ ဘာမှတန်ဖိုးမရှိဘူး။ ကနေ့ခေတ်မှာ လူများစုဟာ 'တယ်လီကော်ပီယာ' ဆိုတာကို ကြားတောင်

မက်ကဗ်စ် ဥပဒေ

ရောဘတ်မက်ကဗ်စ်ဟာ 'အီသာနက်' (Ethernet) ကို ဖန်တီးသူ တစ်ဦး ဖြစ်တယ်။ '3Com' စက်မှုနည်းပညာ ကုမ္ပဏီကိုလည်း မကြာခင်က တည်ထောင်ခဲ့တယ်။ ပြီးတော့ သူဟာ 'မက်ကဗ်စ် ဥပဒေ' (Metcalfe's Law) ကို ဖော်ထုတ်သူလည်း ဖြစ်တယ်။ သူ ဥပဒေက . . .

“ကွန်ရက် စီးပွားရေးတန်ဖိုး = သုံးစွဲသူဦးရေ<sup>၂</sup>”

'မက်ကဗ်စ်ဥပဒေ' ရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို ရိုးရိုးစကားနဲ့ ပြောရရင် တယ်လီဖုန်း တစ်လုံးတည်းသာရှိရင် အဲဒီတယ်လီဖုန်း တစ်လုံးမှာ စီးပွားရေးတန်ဖိုး ဘာမှမရှိဘူး။ ဒါပေမဲ့ တယ်လီဖုန်းနှစ်လုံး ရှိလာတဲ့အချိန်မှာ

(မက်ကာမ် ဥပဒေအရ) တယ်လီဖုန်းကွန်ရက်နဲ့ စီးပွားရေးတန်ဖိုးဟာ နှစ်ဆ တိုးသွားတယ်။ ကွန်ရက်နဲ့ စီးပွားရေးတန်ဖိုးဟာ သုညကနေပြီး နှစ် (နှစ်ထပ်ကိန်း) ဒါမှမဟုတ် လေးဖြစ်သွားတယ်။ ဒါကြောင့် တယ်လီဖုန်း သုံးလုံးရှိလာတဲ့အခါ တယ်လီဖုန်း ကွန်ရက်တန်ဖိုးဟာ ကိုးဖြစ်လာတယ်။ တစ်နည်း ပြောရရင် ကွန်ရက်နဲ့ စီးပွားရေးတန်ဖိုးဟာ သင်္ချာနည်းအရ မဟုတ်ဘဲ ထပ်ညွှန်းနည်းအရ မြင့်တက်လာတာ ဖြစ်တယ်။

**“ဖရန်ချိုက်စ်” ကွန်ရက်**

၁၉၅၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက ‘ဖရန်ချိုက်စ် (Franchise) လို့ ခေါ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တစ်မျိုး ပေါ်ပေါက်လာတယ်။ (ဖရန်ချိုက်စ် ဆိုတာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ထုတ်ကုန်၊ ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို အခြားတစ် နေရာမှာ ရောင်းချဖို့ လူတစ်ယောက်၊ ဒါမှမဟုတ် လူတစ်စုကို အဆိုပါ ကုမ္ပဏီက ပေးတဲ့ ဒါမှမဟုတ် ရောင်းတဲ့ အထူးအခွင့်အရေးဖြစ်တယ်) ဖရန် ချိုက်စ် လုပ်ငန်းနဲ့ အောင်မြင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေအနက် ပိုပြီး လူသိများတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကတော့ ‘မက္ကဒေါနယ်’ (McDonalds) နဲ့ ‘ဝင်ဒီ’ (Wendy’s) တို့ပဲ။ ကနေ့ခေတ်မှာ ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လုပ်ကိုင် နေကြပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၅၀ ပြည့်လွန် ကာလကတော့ ရှေးရိုးရာ စီးပွား ရေးသမား အများစုက ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းကို ပုတ်ခတ် ဝေဖန်ခဲ့ကြတယ်။ အချို့ကဆိုရင် တရားမဝင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလို့တောင် စွပ်စွဲပြောဆို ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေ့ခေတ်မှာ ကျွန်တော် ကမ္ဘာပတ်ပြီး ခရီးထွက်တော့ ပေကျင်း၊ တောင်အာဖရိကနဲ့ အခြားဝေးလံတဲ့ ဒေသတွေမှာ မက္ကဒေါနယ် စတဲ့ နာမည်ကြီး ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းတွေကို တွေ့မြင်ခဲ့ရပါတယ်။ ယနေ့ ခေတ်မှာ ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းကို ကမ္ဘာက လက်ခံနေပါပြီ။

ရှင်းရှင်းပြောရရင် ဖရန်ချိုက်စ်ဆိုတာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး တွေ အများကြီးပါဝင်လုပ်ကိုင်ကြတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကွန်ရက်ပါ။ ကနေ့ ခေတ်မှာ မက္ကဒေါနယ် ဖရန်ချိုက်စ်ပိုင်ရှင်ဟာ ကိုယ်ပိုင်ဟန်ဘာဂါဆိုင် ဖွင့်တဲ့ တစ်သီးပုဂ္ဂလ လုပ်ငန်းရှင်ထက် အများကြီးပိုပြီး အင်အားကြီးတယ်ဆိုတာ လူတိုင်း သိပါတယ်။ တစ်သီးပုဂ္ဂလ ဟန်ဘာဂါ ဘယ်လောက် ကောင်း ကောင်း နယ်မြေတစ်ခုတည်းမှာ မက္ကဒေါနယ်ဖရန်ချိုက်စ်နဲ့ အပြိုင် ဖွင့်ရင် မကြာခင်မှာ တစ်သီးပုဂ္ဂလဆိုင် ပြုတ်သွားမှာ သေချာတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးမှာမဆို စေ့ချင်း အောင်မြင်မှုရဖို့ ခဲယဉ်းပါတယ်။ ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းလည်း သည်အတိုင်းပဲ။ တစ်ခုထက် မက ပိုပြီးများလာတော့မှ ပိုပြီးအောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။ Mail Boxes Etc. စာပို့လုပ်ငန်း ဖွင့်စက ဘယ်သူမှ မသိကြပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဖရန်ချိုက်စ် လုပ်ငန်းလည်း ဖြည့်စွက်လိုက်ရော နေချင်းညချင်း အောင်မြင်ကြီးပွားလာ တော့တာပဲ။ Starbucks ကော်ဖီဆိုင် လုပ်ငန်းလည်း အလားတူပါပဲ။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာကြာက အဲဒီကော်ဖီဆိုင်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ ကလေးကို ဆီးတယ်မြို့မှာ စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပြီး တွန်းလှည်းနဲ့ ကော်ဖီ လိုက်ရောင်းတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီတုန်းက သိပ်ပြီး အလေးအနက် မထားခဲ့ မိပါဘူး။ ဒီကနေ့မှာတော့ Starbucks ကော်ဖီဆိုင်တွေ နေရာတကာ ပြန့်နေပြီ။ နယူးယောက်မြို့မှာ ဆိုရင် လမ်းထောင့်တိုင်းမှာ Starbucks ကော်ဖီဆိုင် ရှိတယ်။

ကျွန်တော်တို့ မြို့နယ်ထဲမှာ ပါဆယ်နဲ့ စာပို့လုပ်ငန်း ဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင် ဖွင့်ထားတာ နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာပြီ။ Mail Boxes Etc. ကုမ္ပဏီက ဖရန်ချိုက်စ်ဆိုင် လာဖွင့်တော့ အဲဒီဆိုင်ကလေး မကြာခင်မှာ ပြုတ်သွားတော့တာပဲ။ ပုဂ္ဂလိက ကော်ဖီဆိုင်ကလေးတွေလည်း အဲဒီအတိုင်း ပဲ။ Starbucks ကုမ္ပဏီက ဖရန်ချိုက်စ်ကော်ဖီဆိုင်တွေ ဝင်လာတော့

အကုန်လုံး ပြုတ်ကုန်ကြတာပါပဲ။ ဒါဟာ မက်ကဗ်ရဲ့ဥပဒေ မှန်ကန်ကြောင်း ပြတာပဲ။

**ကွန်ရက်လုပ်ငန်း၏ ဒုတိယအမျိုးအစား**

၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက ကွန်ရက်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသစ်တစ်မျိုး ပေါ်ထွန်းအောင်မြင်လာတယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း (Network Marketing) လို့ ခေါ်ပါတယ်။ ဖရန်ချိုက်စ် ပုဂ္ဂလိက ကွန်ရက်ဖြစ်တယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် ပုဂ္ဂလိက ဖရန်ချိုက်စ်ဖြစ်တယ်။ အစတုန်းက ဒီလုပ်ငန်းကိုလည်း တော်တော်ပြစ်တင်ဖေဖန်ခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီကြားကပဲ တိုးတက်အောင်မြင်လာခဲ့တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကွန်ရက် ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းဟာ ရိုးရာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေထက် ပိုပြီး မြန်မြန် ကြီးထွားလာခဲ့တာ ဖြစ်တယ်။

ဒါပေမဲ့ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း အလျင်အမြန် ကြီးထွားလာတာကို လူများစုက မမြင်ကြဘူး။ အကြောင်းတစ်ရပ်က အများအားဖြင့် ဒီလုပ်ငန်းဟာ မမြင်သာတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်လို့ပဲ။ သူက မကြည့်နိုင်တော့။ စတားဘတ်တို့လို ဆိုင်းဘုတ်ကြီးတွေနဲ့ မကြော်ငြာဘူး။ အများအားဖြင့် အိမ်ထဲမှာ၊ ရုံးခန်းကလေးထဲမှာ ကျိတ်ပြီး လုပ်ဆောင်တာကြောင့်လည်း ဖြစ်တယ်။ ဘာပဲပြောပြော အောင်မြင်တဲ့ ကွန်ရက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းတွေဟာ ရိုးရိုး ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းတွေ အများစုထက် ဝင်ငွေကောင်းတာတော့ အမှန်ပဲ။

**မက်ကဗ်ရဲ့ ဥပဒေစွမ်းအား**

ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းရဲ့ ကောင်းကွက်တစ်ခုက သူလိုငါလို လူတိုင်းလုပ်ကိုင်နိုင်တဲ့ အချက်ပဲ။ ဒါပေမဲ့ မက်ကဗ်ရဲ့

ဥပဒေကို လိုက်နာဖို့ လိုတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းက တစ်ယောက်တည်း လုပ်လို့ရတဲ့ လုပ်ငန်း မဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျား တယ်လီဖုန်းဝယ်ရင် ခင်ဗျားတစ်ဦးမှာသာ တယ်လီဖုန်း ရှိတာကြောင့် ဘာမှ အလုပ်မဖြစ်နိုင်သလိုပဲပေါ့။

လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့အတွက် ခင်ဗျားအနေနဲ့ 'ကိုယ်ပွား' ရှာရ လိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားနဲ့ အခြားခင်ဗျားလိုလူ တစ်ယောက် ရှိလာတဲ့အခါ ခင်ဗျားရဲ့ စီးပွားရေးတန်ဖိုး နှစ်ဆတိုးတက်လာလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ကွန်ရက်တန်ဖိုး ဟာ သူညက နေပြီး လေးအထိ တိုးတက်သွားတယ်။ ခင်ဗျားလိုလူ သုံးယောက် ဖြစ်လာတဲ့အခါ ခင်ဗျားကွန်ရက်ရဲ့ စီးပွားရေးတန်ဖိုးဟာ လေးက နေပြီး ကိုးအထိ တက်လာတယ်။ ခင်ဗျား ခေါ်သွင်းလာတဲ့ လူနှစ်ယောက်ကလည်း အသီးအသီး နှစ်ယောက်စီ ခေါ်သွင်းလာမယ် ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ ကွန်ရက်တန်ဖိုးဟာ မိုးအထိ တိုးတက်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ ကွန်ရက်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရဲ့ တန်ဖိုးနဲ့ စွမ်းအားပဲ။

အောင်မြင်တဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းသမားတစ်ယောက်က ဆရာဝန်၊ ရှေ့နေ၊ စာရင်းကိုင် စတဲ့ သက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာသည်တွေထက် ဝင်ငွေကောင်းနိုင်တယ်။

ပြီးခဲ့တဲ့ အခန်းမှာ မိတ်ဆွေသစ်ရဲ့ တန်ဖိုးကို ကျွန်တော် ပြောခဲ့တယ်။ တကယ်တော့ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းဟာ မိတ်ဆွေ ရှာဖွေခြင်းပါပဲ။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ ခင်ဗျားနဲ့အတူ တစ်ခရီးတည်း သွားချင်ကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေပဲ။ ကဲ . . . သင်္ချာပုစ္ဆာတစ်ပုဒ် တွက်သလို တွက်ကြည့်ကြရအောင်။ ခင်ဗျားက လုပ်ငန်းထဲကို လူဆယ်ယောက် ခေါ်သွင်းလာမယ် ဆိုပါစို့။ အဲဒါဆိုရင် (မက်ကဗ်ရဲ့ဥပဒေအရ) ခင်ဗျားရဲ့ ကွန်ရက် တန်ဖိုးဟာ ၁၀၀ ဖြစ်သွားပြီ။ (၁၀ မဟုတ်ဘူး)။ အဲဒီလူ

ဆယ်ယောက်က ထပ်ပြီး အသီးအသီး အခြားဆယ်ယောက်စီ ပွားလိုက်ရင် ခင်ဗျားရဲ့ ကွန်ရက်တန်ဖိုး အဆပေါင်းများစွာ တိုးတက်သွားပြီ။

ကွန်ရက်လုပ်ငန်း၏ အနာဂတ်

ဒီအချိန်ဟာ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ဖို့ အကောင်းဆုံး အချိန်ပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆို 'စက်မှုလက်မှုခေတ်' (Industrial Age) က ကုန်လွန်သွားပြီ။ 'သတင်းအချက်အလက်ခေတ်' (Information Age) ကို ရောက်လာပြီ။ 'ဂျင်နရယ်အီလက်ထရောနစ်' နဲ့ 'ဖို့ဒ်မော်တော်ကား' ကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ စက်မှုလက်မှုခေတ်ရဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေ ဖြစ်တယ်။ 'မက္ကဒေါနယ်' လို ဖရန်ချိုက်စ်လုပ်ငန်းတွေက အဆိုပါ ခေတ်နှစ်ခေတ် စပ်ကြားက စပ်ကူးမပ်ကူး လုပ်ငန်းတွေ ဖြစ်တယ်။ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းကတော့ 'သတင်း အချက်အလက်ခေတ်' ရဲ့ ဖရန်ချိုက်စ် လုပ်ငန်းဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းက မြေရာ၊ စက်ရုံနဲ့ အမှုထမ်းတွေအပေါ်မှာထက် သတင်းအချက်အလက် အပေါ်မှာ ပိုပြီး အခြေခံလို့ပဲ။

ကျွန်တော်တို့ ငယ်ငယ်တုန်းက မိဘတွေ ဆုံးမတဲ့ 'ကျောင်းမှန်မှန်တက်၊ အဆင့်မြင့်မြင့်ရအောင်ကြိုးစား၊ ဒါမှ အလုပ်ကောင်းကောင်း ရမယ်' ဆိုတဲ့ စကားဟာ စက်မှုလက်မှုခေတ်ရဲ့ ဂန္ထဝင် သြဝါဒဖြစ်တယ်။ သူတို့က လုံခြုံတည်မြဲတဲ့ အလုပ်နဲ့ အငြိမ်းစား ထောက်ပံ့ကြေးငွေ ရဖို့လောက်ပဲ မျှော်လင့်ကြတယ်။ ဒါဟာ စက်မှုလက်မှုခေတ်ရဲ့ အတွေးအခေါ်ဟောင်းပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ တစ်သက်တာ တည်မြဲတဲ့ အလုပ်ကောင်း ရဖို့ ဆိုတာ ဒီနေ့ခေတ်မှာ ရယ်စရာ ပြက်လုံးတစ်ခု ဖြစ်နေပါပြီ။

ဒီနေ့ခေတ်မှာ လူတွေအတွက် အတွေးအခေါ်သစ်တွေနဲ့ စနစ်သစ်တွေ လိုအပ်နေတယ်။ ငွေကြေးဒုက္ခ မပူရတဲ့ စီးပွားရေးစနစ်တွေ ဖော်ထုတ်ကြရမယ်။ လောလောဆယ် အကောင်းဆုံး စနစ်ကတော့ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းပဲ။ တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ ငွေကြေးလုံခြုံမှု နည်းနည်းလာတဲ့ လောကကြီးအတွက် အသင့်လျော်ဆုံး စနစ်သစ်ပဲ။

အချုပ်စကား

'စီးရောက်' ကုမ္ပဏီမှာ ကျွန်တော် အရောင်းဝန်ထမ်း လုပ်ခဲ့တုန်းက 'ဖက်စ်' စက်လိုခေါ်တဲ့ ပထမဆုံး တယ်လီကော်ပီယာကို ရောင်းရာမှာ တော်တော် အခက်အခဲ တွေ့ခဲ့ရတယ်။ အကြောင်းကတော့ 'ဖက်စ်' ပိုင်တဲ့ လူ မရှိ သလောက် ဖြစ်နေလို့ပဲ။ နောက်ပိုင်း ဝယ်တဲ့လူ များလာတော့ ရောင်းရတာလည်း ပိုပြီးလွယ်ကူလာတယ်။ 'ဖက်စ်' စက်တွေ ပိုများလာလေ၊ တန်ဖိုးလည်း ပိုတက်လာလေပဲ။ ဒါဟာ မက်ကဗစ်ဥပဒေရဲ့ စွမ်းအားပါပဲ။

ဒီနေ့ခေတ်မှာ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းအတွေးခေါ်ကို ရောင်းရာမှာလည်း အခက်အခဲ ကြုံရတာပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းကို လူတွေက ပြက်ရယ်ပြုကြတယ်။ အပုပ်ချကြတယ်။ နောက်ပိုင်းကျတော့ ခေတ်ကြီး ပြောင်းလဲလာတာနဲ့အမျှ လူတွေလည်း အတွေးအခေါ် ပြောင်းလာကြတယ်။ အခု အချိန်မှာတော့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ အနာဂတ်ဟာ ပိုပြီး တောက်ပလင်းလက် လာပါပြီ။ အဓိက ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေ အများစုမှာ ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေး ဌာနတွေ ရှိနေကြပါပြီ။ နောက်ဆုံးမှာတော့ (လူနည်းစုက သဘောမပေါက်သေးသည့်တိုင်) ကွန်ရက်လုပ်ငန်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ ပင်မ ရေစီးကြောင်းကြီးတစ်ခု ဖြစ်လာပါပြီ။



ရဲ့ ရေနံတင်သင်္ဘောအရာရှိ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် လေယာဉ်မောင်းမယ် ဆိုရင်လည်း ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတွေလို ပုဂ္ဂလိက လေကြောင်းလိုင်းမှာ လေယာဉ်မှူး ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဒီအလုပ်နှစ်ခုစလုံးက မက်မောစရာတွေချည်းပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်က တစ်သက်တာလုံး သင်္ဘောအရာရှိလည်း မလုပ်ချင်ဘူး။ လေယာဉ်မှူးလည်း မလုပ်ချင်ဘူး။ ဒါက ဟိုတုန်းက အခြေအနေပါ။ အဲဒီနောက် ကျွန်တော်ဟာ အဖေလဲ့မဲ့ရဲ့ လမ်းစဉ်ကို မလိုက်ဘဲ ပိုပြီး စွန့်စားရမယ့် အာမခံချက်လည်း နည်းတဲ့ အဖေသူဌေးရဲ့ လမ်းစဉ်ကို လိုက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။

၁၉၇၄ ခုနှစ်အစောပိုင်း ကမ်းတက်တပ်ဖွဲ့က ကျွန်တော် မထွက်ခင် အဖေသူဌေးဆီ သွားပြီး 'B' လေးစိတ်ပိုင်း လောကထဲ ဝင်နိုင်အောင် ကျွန်တော့်ကို သင်ပြပေးဖို့ တောင်းပန်ပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော့်အသက် ၂၆ နှစ်ပါ။

'ကျွန်တော် ဘာအလုပ် လုပ်ရမလဲ၊ ဘာသင်တန်း တက်သင့်သလဲ' လို့ ကျွန်တော်က မေးလိုက်တယ်။ အဖေသူဌေးက စားပွဲပေါ်က မျက်နှာမော့ကြည့်ပြီး...

'အရောင်းသမားအလုပ် သွားရှာလုပ်'

'ဟင် အရောင်းသမားအလုပ် ဟုတ်လား၊ အဲဒီအလုပ် ကျွန်တော် မလုပ်ချင်ဘူး။ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းဝင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ပဲ လုပ်ချင်တယ်' အဖေသူဌေးက မျက်မှန်ချွတ်ပြီး ကျွန်တော့် မျက်နှာ နေ့စေ့ကြည့်ရင်း...

'မင်းက ဘာအလုပ်လုပ်ရမလဲလို့ ငါ့ကို လာမေးတယ်၊ ငါက အရောင်းသမားလုပ်ပါလို့ ပြောတယ်၊ ငါအကြံပေးတဲ့ အလုပ် မလုပ်ချင်ရင် ငါ့ရုံးခန်းထဲက ခုချက်ချင်း ပြန်ထွက်သွားပါ'

'ကျွန်တော်က လုပ်ငန်းရှင်ပဲ လုပ်ချင်တာ၊ အရောင်းသမား မလုပ်ချင်ဘူး'

(၇)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှု

၁၉၇၄ ခုနှစ်ဟာ ကျွန်တော့်ဘဝကို အလှည့်အပြောင်း ဖြစ်စေတဲ့ခုနှစ် ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် အမေရိကန် ကမ်းတက်တပ်ဖွဲ့က ထွက်ပြီး တကယ့် လက်တွေ့ စီးပွားရေးလောကထဲဝင်ဖို့ စိတ်ကူးနေတဲ့ အချိန်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်လောကထဲ ဝင်ရမလဲ ဆိုတာ မဆုံးဖြတ်နိုင်သေးဘူး။ အဖေလဲ့မဲ့ရဲ့ လောကထဲဝင်ပြီး 'E' လေးစိတ်ပိုင်းသမား လခစားအမှုထမ်း လုပ်မလား၊ ဒါမှမဟုတ် အဖေ သူဌေးရဲ့ လောကထဲ ဝင်ပြီး 'B' လေးစိတ်ပိုင်းသမား လုပ်ငန်းရှင် လုပ်မလား။

အစောပိုင်းက ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း ကျွန်တော့်အနေနဲ့ 'E' လေးစိတ်ပိုင်းထဲ လွယ်လွယ်နဲ့ ဝင်နိုင်တဲ့ သက်မွေးမှုပညာရပ်နှစ်မျိုးကို တတ်ကျွမ်းထားတယ်။ ကျွန်တော် သင်္ဘောလိုင်းကိုဝင်ရင် 'စတင်းဒတ်' ရေနံကုမ္ပဏီ

‘အကြံဉာဏ် လာတောင်းခံရင် အကြံဉာဏ်ပေးတာကို လေးလေးစားစား နားထောင်ရတယ်ဆိုတာ မင်းကို ငါ ဘယ်နှကြိမ် ပြောခဲ့ဖူးပြီလဲ။ ငါပေးတဲ့ အကြံဉာဏ်ကို နားမထောင်နိုင်ရင် လာတောင်းမနေနဲ့၊ ပြန်သွားတော့’

‘ဒါဆို ကျေးဇူးပြုပြီး ကျွန်တော့်ကို ရှင်းပြပါ။ ဘာဖြစ်လို့ အရောင်းသမားအလုပ် လုပ်သင့်သလဲ’

‘ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် အရောင်းစွမ်းရည်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ နံပါတ်တစ် ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်လို့ပဲ။ လုပ်ငန်းရှင်ရဲ့ အရေးကြီးဆုံး ကျွမ်းကျင်မှုဟာ အရောင်းစွမ်းရည်ဖြစ်တယ်။ မင်းအနေနဲ့ အရောင်းစွမ်းရည် မရှိရင် လုပ်ငန်းရှင်လုပ်ဖို့ လုံးဝ မစဉ်းစားပါနဲ့’

‘နံပါတ်တစ် ကျွမ်းကျင်မှု . . . ဟုတ်လား’

‘ဟုတ်တယ်။ အတော်ဆုံးအရောင်းသမားတွေဟာ အတော်ဆုံးခေါင်းဆောင်တွေ ဖြစ်တယ်။ သမ္မတ ကနေဒါကို ကြည့်ပါ။ သူဟာ ငါ သိသလောက်ထဲမှာ စကားပြောအကောင်းဆုံးပုဂ္ဂိုလ် တစ်ယောက်ပဲ။ သူ စကားပြောရင် လူတွေက စိတ်ဝင်စားစွာ နားထောင်ကြတယ်။ အဲဒါဟာ လူတွေရဲ့ နှလုံးသားထဲ စွဲသွားအောင် စကားပြောနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ရှိလို့ပဲ’

‘ဒါဆို စင်ပေါ်က စကားပြောတာတွေ၊ ရုပ်သံက စကားပြောတာတွေလည်း ရောင်းချခြင်းပဲလို့ အဖေက ဆိုလိုတာလား’

‘ဒါပေါ့။ စာရေးတာ၊ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် စကားပြောတာ၊ ကလေးကို စကားပြောတာ၊ သူ့ကစားစရာ အရပ်လေးကို ပြန်ကောက်ခိုင်းတာတွေလည်း ရောင်းချနေတာတွေပဲ။ ကျောင်းဆရာတွေလည်း အတန်းထဲမှာ နေ့တိုင်း ရောင်းချနေတာပဲ’

‘ဒါပေမဲ့ တချို့ဆရာတွေက ကောင်းကောင်း မရောင်းတတ်ပါဘူး’

‘ဟုတ်တယ်။ အဲဒါက သူတို့အနေနဲ့ တော်တဲ့ဆရာတွေ မဟုတ်လို့ပါ။ သိပ်ပြီးတော်တဲ့ ဆရာတွေအားလုံးဟာ သိပ်ပြီးတော်တဲ့ အရောင်းသမားတွေပဲ’

‘ဒါဆို ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ရောင်းချခြင်း လုပ်ငန်းမှာ တော်လေလေ ဘဝအောင်မြင်မှု ပိုပြီး ရလေလေ ဆိုပါတော့’

‘ဒါပေါ့။ အခြား တစ်ဖက်က ကြည့်ကြည့်စမ်းပါ။ ဘဝမှာ မအောင်မြင်တဲ့ လူတွေကို ကြည့်ပါ။ သူတို့ဟာ အကြံပေးတာကို နားမထောင် ချင်တဲ့ လူတွေပေါ့’

‘ဒါဖြင့် လူတိုင်း အရောင်းသမားဘဝမှာ အောင်မြင်နိုင်သလား’

‘အောင်မြင်နိုင်တာပေါ့။ လူတိုင်းဟာ အရောင်းသမားအဖြစ် မွေးဖွားလာတယ်။ ကလေးတစ်ယောက်ကို ကြည့်ပါလား။ ထမင်းဆာတဲ့ အခါ၊ လိုချင်တာ မရတဲ့အခါ သူ ဘာလုပ်သလဲ’

‘သူ ငိုတယ်။ ဆက်သွယ်တယ်။ အဲဒါ သူ ရောင်းချတာပဲ’

‘သိပ်မှန်တယ်။ သူ လိုချင်တာကို အဖေက မပေးရင် အမေဆီ သွားတောင်းတယ်။ အမေက မပေးရင် အဘိုးအဘွားတွေဆီ သွားတယ်။ ကြီးလာပြန်တော့လည်း လိုချင်တာ မတောင်းနဲ့လို့ ပိတ်ပင်ခံရတယ်။ နားပူနားဆာလုပ်တာ၊ မကျေနပ်လို့ တိုင်တန်းတာတွေကို တားဆီးခံရတယ်။ အဲဒါကြောင့် လူတွေက ရောင်းချခြင်းကို လေ့လာမှု ရပ်စဲသွားရတယ်’

‘ဒါဆို ကျွန်တော့်တို့က အရင်က တတ်ခဲ့တာကို ပြန်ပြီး လေ့လာရမှာပေါ့’

‘မှန်တယ်။ ပြန်ပြီးလေ့လာရမယ်။ ငါ အသက် ၃၀ လောက်တုန်းက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘဝမှာ နောက်တန်းရောက်နေသလို ခံစားနေရတယ်။ တစ်ခုခု ချို့တဲ့နေသလို ခံစားရတယ်။ အလုပ်ကို ကြိုးစားလုပ်ပေမယ့် ဘာမှ ဖြစ်မလာဘူး။ ကြိုးစားလုပ်တိုင်း အလုပ်မဖြစ်ဘူးဆိုတာ မကြာခင် သိလာ



တယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ငါ့အနေနဲ့ အပြောင်းအလဲမလုပ်ရင် တစ်သက်လုံး လူစဉ်မိတော့မှာ မဟုတ်ဘူး ဆိုတာ သိလာတယ်။ ဒါကြောင့် အပြောင်းအလဲ လုပ်ကို လုပ်ရတော့မယ် ဆိုတာ သဘောပေါက်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ ငါဟာ လူတွေနဲ့ ဆက်သွယ်နည်းကို မသိဘူး။ ငါ့အမှုထမ်းတွေက ငါ့စကားကို နားမထောင်ကြဘူး။ ငါက ဒါကို လုပ်လို့ပြောရင် သူတို့က တခြားဟာကို လုပ်ကြတယ်။ ဘာမှမလုပ်ဘဲ နေချင်လည်း နေကြတယ်။ ပြီးတော့ ငါ့ဖောက်သည်တွေကလည်း ငါ့ကို နားမလည်ကြဘူး။ ငါ့ကုန်ပစ္စည်း ပိုပြီး ကောင်းကြောင်း ပြောပြပေမဲ့ သူတို့က တခြားက ပစ္စည်းတွေကိုပဲ ဝယ်ကြတယ်။ တစ်ဖမ်းလူတွေနဲ့ စကားပြောတော့လည်း ငါဟာ အဆင်မချော ဖြစ်နေတယ်။ ပါတီပွဲတွေကိုလည်း ငြီးငွေ့လာတယ်။ စကားပြောတော့လည်း ငါပြောချင်တဲ့စကား ထွက်မလာဘူး။ ငါ့ရဲ့ ဆက်သွယ်မှု စွမ်းရည်က သိပ်ပြီး ညံ့နေတယ်။ ငါ့အနေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ချင်ရင် ရောင်းချခြင်း ပညာရပ်ကို လေ့လာရမယ် ဆိုတာ မကြာခင် သဘောပေါက်လာတယ်။ ငါဟာ ဆက်သွယ်ရေးသမားကောင်း တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်တယ်။ ငါ့ရဲ့ အတ္တအခွံမာထဲက ဖောက်ထွက်ဖို့ လိုအပ်တယ်။ လူတွေကို ကြောက်တဲ့စိတ်ကို မောင်းထုတ်ပစ်ရမယ်။ ကလေးဘဝက သိခဲ့တဲ့ အရာကို ပြန်ပြီး သင်ယူရမယ်။ နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာကြာ မင်းနဲ့မိုက်တို့ အလယ်တန်းကျောင်းသားဘဝတုန်းက ရောင်းဝယ်ရေးသင်တန်းတက်ဖို့ ငါ ဟိုနိုလူလူမြို့ကို သွားခဲ့တာ မင်း မှတ်မိသေးလား။’

‘ဟုတ်ကဲ့၊ မှတ်မိပါတယ်။ အဲဒီသင်တန်း သွားတက်တာ ရူးတာပဲလို့ ကျွန်တော့်အဖေကတောင် ပြောပါသေးတယ်။ ဘွဲ့လက်မှတ်မပေးတဲ့ အချိန်တို သင်တန်းတစ်ခုကို ပိုက်ဆံအကုန်ခံပြီး ဘာလို့တက်ရမှာလဲတဲ့’

အဖေသူဌေးက တဟားဟား ရယ်လိုက်ပြီး...

‘အဲဒီသင်တန်းအတွက် ငါ ဒေါ်လာ ၂၀၀ ပေးခဲ့ရတယ်။ ဒါပေမဲ့

အဲဒီ သင်တန်းကြောင့်ပဲ ငါ ဒေါ်လာ သန်းချီပြီး ရခဲ့တယ်။ မင်းအဖေက ဘွဲ့လက်မှတ် ရဖို့လောကံပဲ အဓိက ထားတာကိုး’

‘ဟုတ်ပါတယ်။ တန်ဖိုးထားတာချင်း မတူဘူး။ ကျွန်တော့်အဖေ အရင်းက တက္ကသိုလ်ဘွဲ့လက်မှတ်ကို ပိုပြီး တန်ဖိုးထားတယ်။ မွေးစားအဖေက ငွေကြေးအောင်မြင်မှုကို ပိုပြီး တန်ဖိုးထားတယ်’

အဲဒီနောက် အဖေသူဌေးက စာရွက်ပေါ်မှာ အောက်ပါအတိုင်း ရေးလိုက်တယ်။

‘ဝယ်ခြင်း၊ ရောင်းခြင်း’

ပြီးတော့ အဲဒီစာတန်းကို လက်ညှိုးထိုးပြရင်း ဆက်ပြောတယ်။

‘စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ သိပ်ပြီး အရေးကြီးတဲ့ စကားနှစ်လုံး ရှိတယ်။ စတော့ဈေးကွက်နဲ့ တိုက်တာခြံမြေဈေးကွက်မှာ “အရောင်း/အဝယ် စာချုပ်” အကြောင်း အမြဲပြောနေကြတယ်။ ဈေးကွက်ဟာလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလိုပဲ ရောင်းသူနဲ့ ဝယ်သူတွေကို အမှီပြုနေရတယ်။ ဝယ်သူ မရှိရင် ငါ့လုပ်ငန်း ပြုတ်သွားမယ်။ ဒါကြောင့် ငါ့အနေနဲ့ အဆက်မပြတ် ရောင်းချနေရမယ်။ ငါက အမှုထမ်းတွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကို စာနယ်ဇင်း ကြော်ငြာ၊ ရုပ်သံကြော်ငြာတွေက တစ်ဆင့် ရောင်းချတယ်။ ငါ တစ်နေ့လုံး ရောင်းချနေတယ်။ ဖောက်သည်တွေ စိတ်ချမ်းသာအောင် အမြဲတမ်း ကြီးစား နေရတယ်။ ဒါကြောင့် ရောင်းချခြင်းဟာ တစ်စုံတစ်ယောက်ဆီက ပိုက်ဆံရဖို့သက်သက် မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီထက် ပိုပြီး ကျယ်ပြန့်တယ်’

‘ဒါနဲ့ ရောင်းချခြင်းက ဘာကြောင့် ဒီလောက်တောင် အရေးကြီးရတာလဲ၊ ဘာကြောင့် ‘B’ လေးစိတ်ပိုင်းရဲ့ နံပါတ်တစ် အရည်အချင်း ဖြစ်ရတာလဲ’

'သိပ်ကောင်းတဲ့ မေးခွန်းပဲ။ များများရောင်းနိုင်လေလေ များများဝယ်နိုင်လေလေ ဆိုတာကို လူများစုက မသိကြဘူး'

'ဘာပြောတယ်၊ များများ ရောင်းနိုင်လေလေ၊ များများ ဝယ်နိုင်လေလေ . . . ဟုတ်လား'

ဝယ်ချင်ရင် အရင်ရောင်း

'ဟုတ်တယ်၊ မင်း ရောင်းရသလောက်သာ မင်း ဝယ်နိုင်မယ်။ တစ်ခုခုကို ဝယ်ချင်ရင် အရင်ရောင်းရမယ်။ ဒါကြောင့် မင်းရဲ့ ရောင်းနိုင်ရည်ဟာ မင်းရဲ့ နံပါတ်တစ် စွမ်းရည်ပဲ။ တစ်ခုခုကို မဝယ်ခင် တစ်ခုခုကို အရင်ရောင်းရမယ်'

'ဒါဆို ကျွန်တော် မရောင်းနိုင်ရင် မဝယ်နိုင်ဘူးပေါ့ . . . ဟုတ်လား'

'ဒါပေါ့၊ ဆင်းရဲသားတွေ မရောင်းနိုင်လို့ ဆင်းရဲကြတယ်။ ဒါမှမဟုတ် ရောင်းစရာမရှိလို့ ဆင်းရဲကြတယ်။ နိုင်ငံတွေလည်း အဲဒီအတိုင်းပဲ။ ဆင်းရဲတဲ့နိုင်ငံ ဆိုတာ ရောင်းစရာမရှိတဲ့နိုင်ငံ ဒါမှမဟုတ် ရှိတာကို မရောင်းနိုင်တဲ့ နိုင်ငံကို ခေါ်တာ။ လူတွေလည်း အဲဒီအတိုင်းပဲ။ အရည်အချင်းရှိတဲ့ လူတွေ အများကြီး ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့က အဲဒီအရည်အချင်းကို မရောင်းတတ်ကြဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ ရောင်းကုန်တွေ တောင်လိုပုံနေပေမဲ့ မရောင်းတတ်ရင် အဲဒီလုပ်ငန်း ပြုတ်မှာ ကျိန်းသေပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခု မအောင်မြင်တာ ဘာကြောင့်လဲ။ အဲဒီလုပ်ငန်းရဲ့ ခေါင်းဆောင်လုပ်သူ မရောင်းတတ်လို့ပေါ့။ အဲဒီခေါင်းဆောင်ဟာ လူတော်တစ်ယောက်ဖြစ်ပေမဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစွမ်းရည်ကျတော့ ညံ့တယ်။ မရောင်းတတ်လို့ အထက်တန်း မရောက်နိုင်တဲ့ အလယ်အလတ်တန်းစား မန်နေဂျာ

တွေ တစ်ပုံကြီးပဲ။ ဆက်သွယ်ရေးညံ့လို့ ကိုယ့်ချစ်သူနဲ့ မညားကြတဲ့လူတွေကို မင်း တွေ့ဖူးမှာပေါ့'

'ဒါဖြင့် ကျွန်တော်က မိန်းကလေးတစ်ယောက်ကို တွေ့ခွင့်တောင်းတာဟာလည်း ရောင်းချခြင်းပဲလား'

'သိပ်ပြီးအရေးကြီးတဲ့ ရောင်းချခြင်းပဲ။ လောကမှာ အထီးကျန်တွေ၊ ဆင်းရဲသားတွေ ဒုနဲ့ဒေး ရှိနေကြတယ်။ သူတို့ အဲဒီလို ဘာကြောင့်ဖြစ်နေကြရတာလဲ။ အကြောင်းရင်းက ရောင်းချနည်း။ ဆက်သွယ်နည်း။ ငြင်းပယ်ခံရတာကို မကြောက်တဲ့နည်းတွေကို ဘယ်တုန်းကမှ မသင်ယူဖူးကြလို့ပဲ'

'ဒါဆို ရောင်းချခြင်းဟာ လူ့ဘဝ အလွှာတိုင်းကို သက်ရောက်မှု ရှိတယ် ဆိုပါတော့'

'သိပ်မှန်တာပေါ့။ ဒါကြောင့်မို့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာက ငါ ပိုက်ဆံအကုန်ခံပြီး အရောင်းသင်တန်း တက်ခဲ့တာပေါ့။ အခုဆိုရင် ငါက မင်းအဖေထက် ပိုပြီး ဝင်ငွေကောင်းနေပြီ။ ဘာကြောင့်လဲဆို မင်းအဖေမှာက ကောလိပ်အောင်လက်မှတ် ကောင်းလို့၊ ငါ့မှာက ရောင်းချရေးကျွမ်းကျင်မှုရှိလို့။ ဒါကြောင့်မို့ မင်းကို ပြောနေတာပေါ့။ စီးပွားရေးသမားဖြစ်ချင်ရင် ရောင်းချခြင်းကို လေ့လာပါ။ ရောင်းချမှုစွမ်းရည် တိုးတက်အောင် အမြဲတမ်း ကြိုးစားနေပါလို့။ မင်း ပိုပြီး ရောင်းချနိုင်လေလေ ပိုပြီး သူဌေးဖြစ်လေလေပဲ'

ပြီးတော့ သူ့ကုမ္ပဏီက စာရင်းကိုင်ဟာ လစာမှန်မှန်ရဖို့အတွက် ကျွမ်းကျင်မှုကို ရောင်းချခြင်းဖြစ်ကြောင်း အဖေသူဌေးက ပြောပြတယ်။

'လူတစ်ယောက် အလုပ်လားလျှောက်တာဟာ တကယ်တော့ သူ့ရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုကို လာရောင်းတာပဲ။ လူတိုင်းဟာ တစ်ခုခုကို ရောင်းနေတယ်။ မင်းရဲ့အိမ်မှာရှိတဲ့ လျှပ်စစ်မီးဖို၊ ရေခဲသေတ္တာ၊ ဆိုဖာ၊ တီဗွီ၊ ခုတင်

တွေ့ ပစ္စည်းအားလုံးဟာ တစ်ယောက်ယောက်က မင်းကို ရောင်းထားတာတွေ ဖြစ်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် တစ်ယောက်ယောက်ဆီက မင်း ခိုးယူထားတာတွေ ဖြစ်မယ်။ မင်း တကယ် ခိုးထားရင်တော့ ငါ့ရုံးခန်းထဲက ခုချက်ချင်း ထွက်သွားတော့၊ ငါက ခိုးတတ်တဲ့ လူတွေနဲ့ စီးပွားဖက် မလုပ်ဘူး။ ရောင်းတတ်တဲ့ လူတွေနဲ့ပဲ လုပ်တယ်”

‘စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ရောင်းချခြင်းဟာ သိပ်ပြီးအရေးကြီးမှန်း ကျွန်တော် မသိခဲ့ဘူး။ သူဌေးဖြစ်ချင်ရင် ရောင်းချခြင်းကို လေ့လာရမယ် ဆိုတာကိုလည်း မသိခဲ့ဘူး’

‘ဘဝမှာ အောင်မြင်ချင်ရင် ရောင်းချခြင်းကို မင်း လေ့လာရမယ်။ အပြင်လောကကို ကြည့်လိုက်ပါ။ ရွေးကောက်ပွဲနိုင်တဲ့ နိုင်ငံရေးသမားတွေဟာ အလွန်တော်တဲ့ အရောင်းသမားတွေပဲ။ အကျော်ကြားဆုံး ဘာသာရေး ခေါင်းဆောင်တွေလည်း အတော်ဆုံး အရောင်းသမားတွေပဲ။ အတော်ဆုံး ကျောင်းဆရာတွေလည်း အတော်ဆုံး အရောင်းသမားတွေပဲ။ ကလေးငယ်တွေဟာလည်း အတော်ဆုံး အရောင်းသမားတွေအဖြစ် မွေးဖွားလာကြတာပဲ။ ငါပြောတာ သဘောပေါက်ရဲ့လား’

‘ဟုတ်ကဲ့၊ သဘောပေါက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရောင်းရမှာကို ကျွန်တော် ကြောက်တယ်’

‘မင်း ရိုးရိုးသားသား ပြောတာ ကောင်းတယ်။ ရောင်းရမှာကို လူများစု ကြောက်ကြတယ်။ အငြင်းခံရမှာကို လူများစု ကြောက်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့က သူတို့ကြောက်တာ ဝန်မခံဘဲ “ကျုပ်က အရောင်းသမား မဟုတ်ဘူး၊ ပညာတတ် ပညာသည်ပါ” ဆိုပြီး အရောင်းသမားတွေကို ချိုးချိုးနှိမ်နှိမ် ပြောတတ်ကြတယ်’

‘လူများစုဟာ သူတို့ကြောက်တာကို လိမ်နေကြတယ်။ အရောင်းသမားဟာ သူတို့ထက် အဆင့်အတန်းနိမ့်တယ်လို့ ထင်နေကြတယ်လို့ အဖေက ဆိုလိုတာလား’

‘ဒါပေါ့၊ လူများစုဟာ ရောင်းချတာကို ကြောက်ကြပေမဲ့ ဝန်မခံကြဘူး။ သူတို့က အရောင်းသမားဘဝနဲ့ ရောင်းချခြင်း လုပ်ငန်းကိုလည်း အထင်သေးကြတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ သူတို့ ဆင်းရဲကြတာ၊ ရောင်းချခြင်း စွမ်းရည်မရှိတဲ့ လူဟာ လူမှုရေးမှာရော၊ အချစ်ရေးမှာပါ မအောင်မြင်နိုင်ဘူး။ ရောင်းချခြင်းကို ကြောက်ခြင်းနဲ့ အရောင်းကျွမ်းကျင်မှု မရှိခြင်းတို့ကြောင့် သူတို့ ဆင်းရဲနေကြတာ’

‘ပြီတော့ သူတို့က ငြင်းပယ်ခံရမှာကိုလည်း ကြောက်ကြတယ်’

‘ဒါပေါ့၊ အဲဒါကြောင့် အောင်မြင်တဲ့လူတွေဟာ မိမိတို့ရဲ့ဘဝကို ကြောက်စိတ် လွှမ်းမိုးမခံဘဲ ကြောက်စိတ်ကို မောင်းထုတ်နိုင်ကြတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ငါဟာ ပိုက်ဆံအကုန်ခံပြီး ဟိုနီလူလူမှာ အရောင်းသင်တန်း သွားတက်တာ၊ ဒါကြောင့်မို့ ငါ့ကိုယ်ငါ ပေးတဲ့ အကြံဉာဏ်ကို မင်းကိုလည်း ပေးတာ၊ ငါ့အကြံဉာဏ်က အရောင်းသင်တန်း သွားတက်ဖို့ပဲ။ ငါ ဆက်ပြောဦးမယ်။ မအောင်မြင်တဲ့ အထီးကျန် ဆင်းရဲသူတစ်ယောက်ဟာ အဲဒီလို ဘာကြောင့်ဖြစ်ရတာလဲ။ တခြားကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ ရောင်းချခြင်း စွမ်းရည် မရှိလို့ပဲ။ ဒါကြောင့်မို့ မင်းလိုချင်တာကို ရချင်ရင် ကိုယ်က တစ်ခုခုကို အရင်ရောင်းရမယ်။ အဲဒါကြောင့် ရောင်းချခြင်းဟာ မင်းရဲ့ အရေးကြီးဆုံး စွမ်းရည်၊ အရေးကြီးဆုံး ကျွမ်းကျင်မှုပဲ’

အရောင်းပညာရေး စတင်

အဲသလို အဖေသူဌေးနဲ့ ဆွေးနွေးခဲ့ပြီးတဲ့နောက် သူ့စကားကို နားထောင်တဲ့ အနေနဲ့ ကျွန်တော် အလုပ်နှစ်ခုကို တစ်ပြိုင်တည်း လျှောက်လိုက်တယ်။ တစ်ခုက ‘အိုင်အမ်ဘီ’ မှာ၊ နောက်တစ်ခုက ‘ဇီးရောက်’ မှာ။ ကျွန်တော် အဲဒီကုမ္ပဏီနှစ်ခုကို လျှောက်တာက သူတို့ရဲ့

လျှော်ကြေးပေးတဲ့စနစ်ကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ အရောင်းသင်တန်းကြောင့်ပါ။ ကျွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးကုမ္ပဏီ တော်တော်များများကလည်း အကောင်းဆုံးအရောင်းသင်တန်းတွေ ပေးကြပါတယ်။ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ ရောင်းချနည်းကို သင်ယူခြင်းဟာ ငြင်းပယ်ခံရမှာ ကြောက်တဲ့စိတ်ကို ကျော်လွှားနည်းကို သင်ယူခြင်းပါပဲ။ ကျွန်တော် သင်ယူရရှိတဲ့ အကောင်းဆုံး ပညာရေးလို့ ဆိုရင်လည်း မမှားပါဘူး။ ရောင်းချနည်းကို သင်ယူခြင်းဟာ ကျွန်တော့်ဘဝကို တစ်ဖြစ်လဲ ပြောင်းလဲစေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့် အနာဂတ်ကို တစ်ဖြစ်လဲ ပြောင်းလဲစေခဲ့ပါတယ်။

“ အောင်နိုင်သူ ” ကို ဖော်ထုတ်

အရောင်းသင်တန်းဟာ ရောင်းချနည်းကို သင်ယူခြင်းထက် ပိုပါတယ်။ ကျွန်တော် ‘ဇီးရောက်’ မှာ အလုပ်စဝင်တော့ သိပ်ပြီး ရှက်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကို ကုမ္ပဏီက အကောင်းဆုံး သင်တန်းပေးထားပေမယ့် ဝယ်သူဆီ သွားပြီး တံခါးခေါက်ရမှာကို ကြောက်နေတုန်းပဲ။ ဝယ်သူဆီ ဖုန်းဆက်ရမှာကို လန့်နေတုန်းပဲ။ အမှန်အတိုင်း ပြောရရင် ကနေ့အထိလည်း ကြောက်နေတုန်းပါပဲ။ ခြားနားချက်ကတော့ ကျွန်တော်ဟာ ကြောက်စိတ်ကို ကျော်လွှားနိုင်တဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ကို တဖြည်းဖြည်းနဲ့ မွေးမြူနိုင်ခဲ့လို့ တံခါးခေါက်ဖို့၊ ဖုန်းဆက်ဖို့ မကြောက်တော့တဲ့ အခြေအနေကို ရောက်လာခဲ့တဲ့ အချက်ပါ။ တကယ်လို့ ကျွန်တော်သာ ကြောက်စိတ်ကို မအောင်နိုင်ခဲ့ရင် ကျွန်တော့်ရင်ထဲမှာ အောင်းနေတဲ့ အရှုံးသမားက အနိုင်ယူသွားမှာပဲ။ အဖေသူဌေး မကြာခဏ ပြောဖူးပါတယ်။

‘ လူတိုင်းရဲ့ ရင်ထဲမှာ သူဌေးတစ်ယောက်နဲ့ ဆင်းရဲသားတစ်ယောက် ရှိတယ်။ အဲဒီလိုပဲ “ အောင်နိုင်သူ ” တစ်ယောက်နဲ့ “ ဆုံးရှုံးသူ ”

တစ်ယောက်လည်း ရှိတယ်။ ကြောက်စိတ်၊ သံသယစိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မယုံကြည်စိတ်တွေကို မထိန်းနိုင်ရင် အရှုံးသမားက အမြဲတမ်း အနိုင်ယူသွားမှာပဲ။ ရောင်းချနည်းကို သင်ယူခြင်းဟာ မိမိကိုယ်တွင်းက အရှုံးသမားကို အနိုင်ယူဖို့ သင်ယူတာ၊ မိမိကိုယ်တွင်းက အောင်နိုင်သူကို ဖော်ထုတ်ဖို့ သင်ယူတာ’

ကျွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းရဲ့ ကောင်းကွက် တစ်ခုက ကြောက်စိတ်ကို ရင်ဆိုင်ဖို့၊ ကြောက်စိတ်ကို ကျော်လွှားဖို့နဲ့ မိမိကိုယ်တွင်းက အောင်နိုင်သူကို ဖော်ထုတ်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ပေးခြင်းပဲ။ ကျွန်ရက်ကုမ္ပဏီတွေကလည်း သိပ်ပြီး စိတ်ရှည်ကြတယ်။ လေ့လာသူ၊ သင်ယူသူတွေကို မတတ် တတ်အောင် သင်ပြပေးကြတယ်။ လက်တွေ့ စီးပွားရေး လောကမှာကျတော့ အရောင်းဝန်ထမ်းတစ်ယောက် နှစ်လ သုံးလအတွင်းမှာ တွက်ခြေကိုက်အောင် မရောင်းပေးနိုင်ရင် အလုပ်ဖြုတ်ပစ်ကြတယ်။ ‘ဇီးရောက်’ ကုမ္ပဏီကတော့ တော်တော်ရက်ရောပါတယ်။ သူတို့က ကျွန်တော့်ကို သင်ယူချိန်တစ်နှစ်၊ စမ်းသပ်ချိန်တစ်နှစ် ပေးပါတယ်။ နှစ်နှစ်အတွင်း ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အစွမ်းမပြနိုင်ရင်တော့ အလိုက်သိစွာနဲ့ အလုပ်က ထွက်လာရုံပါပဲ။ ကံကောင်းချင်တော့ နှစ်နှစ်တာကာလ မကုန်ခင်မှာပဲ ကျွန်တော့်ရဲ့ အရောင်းစွမ်းရည်က သိသိသာသာ တိုးတက်လာတယ်။ ကျွန်တော်က ဆက်တိုက်လိုလို နံပါတ်တစ်၊ ဒါမှမဟုတ် နံပါတ်နှစ် ချိတ်တယ်။ ကျွန်တော့် အနေနဲ့ လခတိုးဖို့ထက် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု တိုးဖို့က ပိုပြီး အရေးကြီးတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုတိုးလာရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လေးစားမှုလည်း တိုးလာတယ်။ ဒီအချက်ကြောင့် ‘ဇီးရောက်’ ကုမ္ပဏီနဲ့ အမှုထမ်းတွေကို အမြဲတမ်း ကျေးဇူးတင်နေမိတယ်။ သူတို့က ကျွန်တော့်ကို ရောင်းချနည်းကိုသာ သင်ပေးရုံမက အဲဒီထက် ပိုပြီး အရေးကြီးတဲ့ ကြောက်စိတ်ဖျောက်နည်းကိုပါ သင်ပေးကြတယ်။

ဒါကြောင့် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် အမြဲတမ်း ထောက်ခံပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ 'စီးရောက်' ကုမ္ပဏီက ကျွန်တော့်ကို ပေးခဲ့တဲ့ အလားတူအခွင့်အလမ်းကို ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကလည်း ပေးခဲ့တာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

အိမ်မက်ထဲက ကြင်ဖော်ကို ရနိုင်ခဲ့

အမှန်အတိုင်းပြောရရင် ကျွန်တော်သာ အရောင်းစွမ်းရည် မရှိခဲ့ရင်၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု မရှိခဲ့ရင် ကျွန်တော့်ရဲ့ အိမ်မက်ထဲက ကြင်ဖော်ကို ရချင်မှ ရမယ်လို့ သံသယ ဖြစ်မိတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ချစ်ဇနီး 'ကင်မ်' နဲ့ ပထမဆုံးအကြိမ် တွေ့တော့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အလှဆုံး အမျိုးသမီး လို့ ကျွန်တော် ထင်မိပါတယ်။ အခုအချိန်မှာ ပိုပြီးတောင် လှလာတယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆို ကင်မ်ဟာ ရုပ်လှရုံသာမက စိတ်ကလည်း ပိုလို့တောင် လှတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ကို စတွေ့တုန်းက ကျွန်တော် စကားမပြောတတ်သလို ဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့အနား လျှောက်သွားဖို့ ကြောက်နေမိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အရောင်းသင်တန်းက သင်ပေးလိုက်တဲ့ ကြောက်စိတ်ဖျောက်နည်းက အလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် အရဲစွန့်ပြီး သူ့အနားကို လျှောက်သွားရင် 'ဟိုင်း' ဆိုပြီး နှုတ်ဆက်လိုက်ပါတယ်။

သူက လှည့်ကြည့်ပြီး ပြုံးတယ်။ ကျွန်တော် သူ့ကို ချက်ချင်း ချစ်သွားမိတယ်။ သူက ဖော်ရွေတယ်။ ယဉ်ကျေးတယ်။ ဘာအကြောင်းဖြစ် ဖြစ် ဆွေးနွေးနိုင်တယ်။ သူဟာ ကျွန်တော့်အိမ်မက်ထဲက 'ကြင်ဖော်' အတိုင်း ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်က သူ့ကို ချစ်ပါရစေလို့ ပြောတော့ သူက 'ဟင်အင်း' လို့ တုံ့ပြန်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းသမား တစ်ယောက် ဖြစ်တဲ့အတွက် လက်မလျှော့ဘဲ ဆက်လက်ပြီး အကြိမ်ကြိမ်

ချစ်ခွင့်တောင်းပေမဲ့ သူက 'ဟင်အင်း' လို့ပဲ ဆက်တိုက် တုံ့ပြန်နေတယ်။ ကျွန်တော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုကင်းပြီး စိတ်ဓာတ်ကျချင်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ စိတ်အားတင်းပြီး နောက်ထပ်တစ်ကြိမ် ကြိုးစားကြည့်တယ်။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာလည်း အရင်အတိုင်း သူက 'ဟင်အင်း' ပဲ လုပ်ပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ခြောက်လလောက် ကြာသွားတယ်။ ခြောက်လလုံးလုံး သူက ငြင်းနေတုန်းပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်က လက်မလျှော့သေးဘူး။ ကျနေတဲ့ စိတ်ဓာတ်ကို မြှင့်တင်ပြီး ဆက်လက်ကြိုးစားတယ်။ ကျွန်တော် ကြိုးစားရ ကျိုးနပ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ကင်မ်ဆီက 'အင်း' ဆိုတဲ့ အဖြေကို ကျွန်တော် ရခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနေ့ကစပြီး ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် ချစ်သူတွေ ဖြစ်ခဲ့ကြပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်တွဲပြီး ခဏခဏ အပြင်ထွက်တာ မြင်ရ တော့ အပေါင်းအသင်းတွေက 'သူ မင်းနဲ့ တွဲထွက်တာ ငါတော့ မယုံနိုင် အောင်ပဲ။ သူက မြေခွေး၊ မင်းက ခွေး၊ မင်းတို့အတွဲ မြင်ရတာ ကျောက် ဘီလူးနဲ့ ပပပင်း ကျနေတာပဲ' ဆိုပြီး ပြောင်လှောင်သရော်ကြတယ်။ အဲဒီ အချိန်မှာ အပေသုဋ္ဌေးပြောတဲ့ စကားကို ကျွန်တော် ကြားယောင်လာမိတယ်။ သူ့စကားက 'ရောင်းချခြင်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အရေးအကြီးဆုံး ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်သလို မင်းဘဝအတွက်လည်း အရေးအကြီးဆုံး ကျွမ်းကျင် မှုပဲ' တဲ့။

'Retire Young and Retire Rich' (နုပျိုချမ်းသာစွာ အငြိမ်း စား ယူပါ) ဆိုတဲ့ စာအုပ်နောက်ကျောဖုံးမှာ ကင်မ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဓာတ်ပုံ ကို တွေ့နိုင်ပါတယ်။ ဖိဂျီက ကျွန်တစ်ကျွန်ပေါ်မှာ မြင်းစီးပြီး ရိုက်ထား တဲ့ ပုံပါ။ နှစ်ယောက်စလုံး အပြုံးကြီး ပြုံးနေကြတဲ့ပုံပေါ့။ အဲဒီနေ့ဟာ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် ငွေကြေးဒုက္ခက လွတ်မြောက်တဲ့ အထိမ်းအမှတ် နေ့ပါပဲ။ ကင်မ်မပါဘဲ ကျွန်တော့်ဘဝ မအောင်မြင်နိုင်ဘူးဆိုတာ ကျွန်တော်

သိပါတယ်။ သူဟာ ကျွန်တော့်ဘဝကို ပိုပြီးပြည့်စုံအောင် ဖန်တီးပေးခဲ့တဲ့ ကျွန်တော်ရဲ့ 'အိပ်မက်သခင်မ' ပါ။ အခု ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော်တို့ အိမ်ထောင်သက် ၁၇ နှစ် ပြည့်ခဲ့ပါပြီ။

ငြင်းပယ်ခံရခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍...

တစ်နေ့က ရေဒီယို စီးပွားရေးကြော်ငြာတစ်ခုကို ကြားလိုက်ရ တယ်။ 'ကြီးကျယ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ အရောင်းလုပ်ငန်း လုံးဝမရှိ' တဲ့။ 'အရောင်းလုပ်ငန်းမပါတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို စိတ်ဝင်စားတာ ဘယ်လို လူစားမျိုး ဖြစ်ပါလိမ့်' လို့ ကျွန်တော် တွေးမိတယ်။ လူတိုင်းဟာ တစ်ခုခုကို ရောင်းချနေကြပါလျက် လူများစုက ရောင်းချခြင်းမပါတဲ့ အလုပ် ကိုမှ လုပ်ချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လူများစုဟာ ရောင်းချခြင်းကို မဆန့်ကျင်ကြ ဘူး။ သူတို့က ငြင်းပယ်ခံရမှာကို မကြိုက်ကြတာပါ။ ကျွန်တော်လည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ငြင်းပယ်ခံရမှာကို ကျွန်တော် မုန်းတယ်။ ငြင်းပယ်ခံရမှာကို လူတိုင်း မုန်းတာကြောင့် ဒီစကားလုံးကို ခြားနားတဲ့ ရှုထောင့်တစ်မျိုးနဲ့ သုံးသပ်သင့်တယ်လို့ ကျွန်တော် တွေးမိတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကျော်က 'စီးရောက်' ကုမ္ပဏီမှာ အရောင်း ဝန်ထမ်းအဖြစ် ကျွန်တော် ရုန်းကန်နေရတုန်းက အဖေသူဌေးဆီ သွားပြီး ကျွန်တော် ပြောပြတယ်။

'ကျွန်တော် ငြင်းပယ်ခံရမှာကို မုန်းရုံတင်မက ကြောက်လည်း ကြောက်နေတယ် အဖေ၊ တစ်ခါတလေမှာဆို ငြင်းပယ်ခံရတာထက် အသေခံရတာက ပိုကောင်းသေးတယ်လို့တောင် ခံစားမိတယ်။ ကျွန်တော် တံခါးသွားခေါက်တိုင်း အတွင်းရေးမှူး စာရေးမက 'ကျွန်မတို့မှာ မိတ္တူကူး စက် ရှိပြီးသားပါ'၊ 'ကျွန်မတို့က စက်သစ် စိတ်မဝင်စားပါဘူး၊ အထူး သဖြင့် စီးရောက်စက်ကို စိတ်မဝင်စားပါဘူး'၊ 'ကျွန်မတို့ ဘော့စ်က

အရောင်းသမားတွေနဲ့ စကားမပြောပါဘူး၊ 'ရှင် တင်ပြတာတွေကို ကြိုက် ပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ ရှင်တို့ရဲ့ ပြိုင်ဘက် အိုင်ဘီအမ်ကုမ္ပဏီနဲ့ စကားကမ်းလှမ်း ထားပြီးပါပြီ' ဆိုတာမျိုးတွေကိုပဲ ပြောတတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဖြင့် မြေ ခေါင်းထဲဝင်ပြီး သေသာ သေလိုက်ချင်တော့တာပဲ၊ ငြင်းပယ်ခံရမှာကို တွေးမိတိုင်း အလုပ်က ထွက်ပြေးချင်စိတ်ပဲ ပေါက်မိတယ်။ ကျွန်တော် အဲဒီလို ထွက်ပြေးချင်စိတ်ပေါက်လေလေ၊ ကျွန်တော့် ဘော့စ်ကလည်း ကျွန်တော့်ကို အလုပ်ဖြုတ်ပစ်ချင်လေလေပဲ'

ငြင်းပယ်ခံရခြင်း = အောင်မြင်မှု

ပြောရရင် ငြင်းပယ်ခံရမှာ ကြောက်တဲ့စိတ်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မယုံကြည်စိတ်၊ မလေးစားစိတ်တွေကြောင့် ဘဝပျက်လုမတတ် ကျွန်တော် စိတ်ဓာတ်ကျနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဖေသူဌေးရဲ့ စူပါဩဝါဒကြောင့် 'ဘဲကောင်းလို့ ကျွန်တော် အလုပ်ဖြုတ် မခံခဲ့ရပါဘူး။' 'စီးရောက်' ကုမ္ပဏီ မန်နေဂျာက ကျွန်တော့်ကို စမ်းသပ်ကာလ သတ်မှတ်ပေးတဲ့ နေ့မှာပဲ အဖေ သူဌေးက 'လောကမှာ အအောင်မြင်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ ငြင်းပယ်ခံရဆုံးပဲ' လို့ ပြောပါတယ်။

'ဘာ... ဘယ်လို၊ အအောင်မြင်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ ငြင်းပယ်ခံရ ဆုံး ဟုတ်လား'

'ငါ ပြောတာ မင်း ကြားပါတယ်၊ အဲဒါကို ပြောင်းပြန်ပြောရင် ငြင်းပယ်ခံရဆုံး လူတွေဟာ မအောင်မြင်ဆုံးပဲ'

'ဒါဆို ကျွန်တော့်ဘဝမှာ အောင်မြင်ချင်ရင် ပိုလို့ ပိုလို့ ငြင်းပယ် ခံရဖို့ လိုအပ်တယ်ပေါ့'

'ဟုတ်ပြီ၊ မင်း သဘောပေါက်သွားပြီ'

'ကျွန်တော် မရှင်းသေးဘူး ၊ ထပ်ပြီး ရှင်းပြပါဦး'

'အမေရိကန်သမ္မတကို ကြည့်ပါ။ မဲဆန္ဒပေးသူ ၄၉ ရာခိုင်နှုန်းက ဆန့်ကျင်မဲ ပေးကြတယ်။ သူတို့ ငြင်းပယ်ကြတယ်။ ဆိုလိုတာက သူ့ကို လူဦးရေ သန်းပေါင်းများစွာက ငြင်းပယ်ကြတာ။ အဲသလောက် လူဦးရေက မင်းကို ငြင်းပယ်ဖူးသလား'

'ဟင့်အင်း'

'ဟုတ်ပြီ။ အဲသလောက် ငြင်းပယ်ခံရရင် မင်း ကျော်ကြားလိမ့်မယ်'

'ဒါပေမဲ့ သမ္မတကို ထောက်ခံတဲ့လူတွေလည်း သန်းပေါင်းများစွာ ရှိတာပဲ'

'အဲဒါ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ငြင်းပယ်ခံရမှာကို ကြောက်နေရင် သမ္မတ ဘယ်တော့မှ ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ဘူး'

'ဟုတ်ပါတယ်။ သူ့ကို ငြင်းပယ်တဲ့ လူတွေသာမက မုန်းတဲ့လူတွေလည်း အများကြီးပဲ။ သူ့ကို လုပ်ကြံမှာကြောက်လို့ လုံခြုံရေး အစောင့်အကြပ်တွေလည်း အများကြီး ချထားရတယ်။ ကျွန်တော်ဆိုရင်တော့ အဲဒီလောက် အထိ ခံနိုင်ရည် ရှိမယ် မထင်ဘူး'

'ဒါကြောင့်မို့ မင်းလိုချင်တဲ့ အောင်မြင်မှုမျိုးကို မင်း မရနိုင်တာပေါ့။ အဓိက အချက်ကတော့ ငြင်းပယ်ခံရမှာကို ဘယ်သူမှ မကြိုက်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့ဘဝမှာ ကြည့်ရင် ငြင်းပယ်ခံရမှာ ကြောက်တဲ့လူတွေဟာ မအောင်မြင်ဆုံး လူတွေပဲ။ ဒါဟာ သူတို့ကို မတော်ဘူးလို့ ပြောတာ မဟုတ်ဘူး။ အများကြီး ငြင်းပယ်ခံရတဲ့ လူတွေလောက် မအောင်မြင်နိုင်ဘူးလို့ ပြောတာပါ'

'ဒါဆို ကျွန်တော် အများကြီး အောင်မြင်ချင်ရင် အများကြီး ငြင်းပယ်ခံရဖို့ လိုအပ်တာပေါ့ . . . ဟုတ်လား'

'ဟုတ်တယ်။ ပုပ်ရဟန်းမင်းကြီးကို ကြည့်ပါ။ သူဟာ ကြီးကျယ်တဲ့ ဘာသာရေး ခေါင်းဆောင်ကြီးပဲ။ ဒါပေမဲ့ သူလည်း အကြီးအကျယ် ငြင်းပယ်ခံခဲ့ရတာပဲ မဟုတ်လား။ လူပေါင်းသန်းပေါင်းများစွာက သူပြောတာကိုရော၊ သူ့ရုပ်တည်ချက်ရော မကြိုက်ကြဘူး မဟုတ်လား။ ဒါ့ကြောင့် မင်းကြီးကြီးကျယ်ကျယ် အောင်မြင်ချင်ရင် ငြင်းပယ်ခံဖို့ လိုအပ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ငြင်းပယ်ခံရခြင်း အထဲက သင်ခန်းစာယူရမယ်။ အဲဒါဟာ ပြုပြင်ခြင်းပဲ'

'ငြင်းပယ်ခံရခြင်းနဲ့ ပြုပြင်ခြင်းတဲလား'

အဖေသူဌေးက ခေါင်းညိတ်ပြပြီးတော့ ဟာဝိုင်ယီ အရောင်းသင်တန်းက သူ လေ့လာသင်ယူခဲ့တဲ့ ပုံသေနည်းကို စာရွက်ပေါ် ရေးချလိုက်တယ်။

ငြင်းပယ်ခံရခြင်းနှင့် ပြုပြင်ခြင်း = ပညာနှင့် အရှိန်အဟုန် မြှင့်တင်မှု

'ဒီပုံသေနည်းကို ငါ နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာကြာ လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့တယ်။ ငါ ငြင်းပယ်ခံရတဲ့ အကြိမ်တိုင်း " ငါ ဘာအမှားလုပ်မိသလဲ၊ ပိုကောင်းအောင် ငါ ဘာလုပ်နိုင်မလဲ " ဆိုပြီး ငါ့ကိုယ်ငါ မေးခွန်းထုတ်ကြည့်တယ်။ ကျေနပ်လောက်တဲ့ အဖြေမရရင် ရောင်းချရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဆီ သွားပြီး ပြောပြတယ်။ ငါ့ အတွေ့အကြုံကို ပြန်လည် သုံးသပ်တယ်။ ငါက အရောင်းသမား၊ သူက ဝယ်သူအဖြစ် လက်တွေ့ သရုပ်ဆောင်ကြတယ်။ ငါ့ကို ငြင်းပယ်တဲ့ လူတွေကို အပြစ် မတင်ဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြုပြင်ခွင့်၊ လေ့လာခွင့်ရရှိလို့ သူတို့ကို ကျေးဇူးတောင် တင်ပါသေးတယ်။ အဲဒီလို ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီးတဲ့အခါ " နောက်တစ်ကြိမ်ဆိုရင် အရင်နဲ့မတူအောင်၊ ပိုကောင်းလာအောင် ဘယ်လိုလုပ်နိုင်မလဲ " လို့ ငါ့ကိုယ်ငါ မေးခွန်း ထုတ်ကြည့်တယ်'

'အဖေဟာ ဒီနည်းနဲ့ ပညာတိုးပြီး ဘဝမြင့်လာတယ် ဆိုပါတော့'

'ငါ့အမြင်မှာတော့ ဒီပုံသေနည်းဟာ လောကမှာ ဘယ်အရာ အတွက်မဆို အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းပဲ'

'ကျွန်တော်က ငြင်းပယ်ခံရခြင်းကို ငြင်းပယ်ရင် တိုးတက်မှု ရပ် သွားမယ်လို့ ထင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ငြင်းပယ်ခံရခြင်းဟာ ပညာတိုးပွားရေး လမ်းစဉ်လို့ အဖေက ပြောလိုတာလား'

အဖေသူဌေးက ခေါင်းညိတ်ရင်း ပြုံးပြီး ပြောတယ်။

'မင်း သဘောပေါက်သွားပြီ။ ငြင်းပယ်ခံရတာကို ကြောက်သူ တွေဟာ မကြောက်သူလောက် ရေရှည်ဘဝအောင်မြင်မှုကို မရနိုင်ကြဘူး'

'ဟုတ်ကဲ့ . . . ကျွန်တော် သဘောပေါက်ပြီ အဖေ'

နောက် လေးငါးရက်ကျတော့ အမြတ်မယူဘဲ တယ်လီဖုန်း ခေါ် ပေးတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ ကျွန်တော် အခမဲ့ လုပ်အားပေး ဝင်လုပ်တယ်။ ကျွန်တော်က ပိုက်ဆံ မလိုချင်ဘူး။ အများအကျိုးပြု စေတနာလုပ်ရပ်တစ် ခုကို ကူညီချင်လို့ ပိုပြီး ငြင်းပယ်ခံချင်လို့ ဝင်လုပ်တာပါ။ 'စီးရောက်' မှာ လုပ်ခဲ့တုန်းက ကျွန်တော် ငြင်းပယ်ခံရတာ တော်တော်နည်းပါတယ်။ အခု ဒီလုပ်ငန်းကျတော့ ညဘက် ဖုန်းခေါ်ပေးရတာ တော်တော်များများ ငြင်းပယ်ခံရတယ်။ များများ ငြင်းပယ်ခံရလေလေ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် များများ ပြုပြင်နိုင်လေလေ ဆိုတာ ကျွန်တော် သိတယ်။ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် ပြုပြင်နိုင်လေလေ ပိုပြီး ပညာတိုးလာလေလေပဲ။ ပိုပြီး ပညာတိုးလာလေလေ ပိုပြီး အောင်မြင်လာလေလေပဲ။ 'စီးရောက်' မှာ အလုပ်ပြီးတော့ တစ်ပတ် မှာ သုံးညနဲ့နဲ့ တစ်နှစ်လောက် အလကား လုပ်ပေးခဲ့တာပါ။ ကံကောင်း လို့ 'စီးရောက်' က လက်ရှိအလုပ် မပြုတ်ခဲ့တာ။ နောက်နှစ်နှစ်ကြာတော့ ကျွန်တော် နံပါတ် (၁) အရောင်းသမား ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီလို အောင်မြင် မှု ရပြီးတဲ့နောက် 'စီးရောက်' က နုတ်ထွက်ပြီး အချိန်ပိုင်း ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း

ဖြစ်တဲ့ ရေလှိုင်းလျှောစီးသမားတွေအတွက် နိုင်လွန်ကပ်ခွာ ပိုက်ဆံအိတ် လုပ်ငန်းကို အချိန်ပြည့် ဇောက်ချလုပ်ကိုင်တယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော့် အနေနဲ့ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းလုပ်ငန်းကို စတင်ဝင်ရောက်လာတာ ဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော် လေ့လာရရှိတဲ့ သင်ခန်းစာကတော့ ငြင်းပယ်ခံရတာကို ခံနိုင်ရည်ရှိလေလေ လက်ခံခံရဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုပြီး များလေလေ ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။

ငြင်းပယ်ချက် ၉၈%

ကျွန်တော် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသင်ကျောင်း တက်တုန်းက ပါမောက္ခ တစ်ဦးက ဘာပြောသလဲ ဆိုတော့ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှု ရချင်ရင် မင်းအနေနဲ့ အကြိမ်တစ်ရာအနက် အနည်းဆုံး ၅၁ ကြိမ် မှန်ကန်ဖို့ လိုတယ်' တဲ့။ ကျွန်တော်ကတော့ အဲဒါ အတိအကျ မမှန်ဘူးလို့ ထင်တယ်။ တကယ်တော့ လူတစ်ယောက်ဟာ အောင်မြင်မှု ရာခိုင်နှုန်း အများကြီး နိမ့်ကျနေပေမဲ့လည်း အများကြီး အောင်မြင်နိုင် ပါတယ်။

ဥပမာ - တိုက်ရိုက်စာပို့လုပ်ငန်းမှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက အထုပ် ပေါင်း တစ်သန်း ပေးပို့လိုက်တာ ၂% သာ တုံ့ပြန်မှုရှိတယ်။ အဲဒါကိုပဲ တစ်ခါတစ်ရံ သိပ်ပြီး အောင်မြင်မှု ရှိတယ်လို့ ယူဆကြတယ်။ ဒါဟာ လူပေါင်းတစ်ရာအနက် ၉၈ယောက်က 'ငြင်းပယ်' လိုက်တယ် ဆိုတာကို ပြတာပဲ။ ၉၈ ရာခိုင်နှုန်းက တိုက်ရိုက်စာပို့စနစ်ကို ငြင်းပယ်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း ဒီစနစ် အောင်မြင်နေဆဲ ဖြစ်နိုင်သေးတာပဲ။ တကယ်တော့ လူထုဈေးကွက်ဖော်လုပ်ငန်း အများစုမှာ ၉၈ ရာခိုင်နှုန်း ငြင်းပယ် ခံရတာ ဟာ ကြီးကျယ်တဲ့ အရေအတွက်ပဲ။



သင်ပြခြင်းနှင့် ရောင်းချခြင်း

မီးရောက် မှာထက် ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော်အတွက် စိန်ခေါ်မှုတွေ ပိုပြီး များတယ်။ 'မီးရောက် မှာက ရောင်းချခြင်း အတတ်ပညာကိုပဲ သင်ရတယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော့ ကိုယ်တိုင်ရောင်းချခြင်းပညာကိုရော၊ ရောင်းချခြင်းပညာကို တခြားသူတွေကို သင်ပေးနည်းကိုပါ သင်ရတယ်။ မိတ်ဆွေဟာ ရောင်းချတတ်ပေမဲ့ ရောင်းချနည်းကို အခြားသူတွေကို သင်မပြတတ်ရင် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှု မရနိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ချင်ရင် မိတ်ဆွေဟာ သူတစ်ပါးကို သင်ပြတတ်တဲ့ ဆရာ ဖြစ်ဖို့ လိုတယ်။ မိတ်ဆွေဟာ သင်ပြတာကို ချစ်မြတ်နိုးရင် ကွန်ရက် လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှာ သေချာတယ်။

ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရဆိုရင် သင်ပြခြင်းဟာ ရောင်းချခြင်းထက် ပိုပြီး ကျေးဇူးများတယ်။ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ 'အလှ' ဟာ အရောင်းသမား အဖြစ်သာ မဟုတ်ဘဲ ကျောင်းဆရာအဖြစ်ကိုပါ သင်ပြလေ့ကျင့်ပေးတဲ့ အချက်ပဲ။ ပညာဆည်းပူးခြင်းနဲ့ ပညာသင်ပေးခြင်းကို မြတ်နိုးတဲ့ လူအတွက် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းဟာ အကောင်းဆုံးလုပ်ငန်းပဲ။ ဒါကြောင့်မို့ ကျွန်တော်က ဒီစာအုပ်ကို 'လူတွေဟို ကူညီလိုသူတွေအတွက် အဖေသူဌေး၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်ကျောင်း' လို့ နာမည်ပေးထားတာပေါ့။

မန်နေဂျာ မရောင်းချ သင်ပြ

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော် ဈေးကွက်သူတေသန လုပ်ကြည့်တယ်။ ဘာတွေ့ရသလဲ ဆိုတော့ ဈေးရောင်းကောင်းပြီး အလုပ်ကြိုးစားတဲ့ အောင်မြင်သူ အများစုဟာ သူတို့လုပ်ငန်းမှာ မအောင်မြင်ကြဘူးဆိုတာ

တွေ့ရတယ်။ သူတို့ မအောင်မြင်တဲ့ အကြောင်းက မရောင်းနိုင်တဲ့ လူတွေကို ရောင်းနေလို့ပဲ။ ဥပမာ - ကျွန်တော် အစည်းအဝေးတစ်ခု တက်ခဲ့ဖူးတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်သစ်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းတွေအကြောင်း လေ့လာစေချင်လို့ သူ့ရဲ့မိတ်ဆွေတွေနဲ့ မိသားစုတွေ အများကြီး ဖိတ်ထားတယ်။ အစည်းအဝေးမှာ လုပ်ငန်းရှင်သစ်က တစ်ခွန်းမှ မပြောဘူး။ သူ့ရဲ့ 'စပွန်ဆာ' ကပဲ ရှင်းလင်းတင်ပြသွားတယ်။

အစည်းအဝေး ပြီးတော့ ကျွန်တော်က လုပ်ငန်းရှင်သစ်ကို မေးကြည့်တယ်။ 'ခင်ဗျား စပွန်ဆာက ခင်ဗျားကို ရောင်းချခြင်း အကြောင်း အခြေခံက စပြီး သင်ပေးသလား' လို့၊ ဒီတော့ သူက 'ဟင့်အင်း . . . သူက အစည်းအဝေးကို လူတွေ တက်ရောက်ဖို့ အတွက်ပဲ ကျုပ်တို့ကို တိုက်တွန်းတယ်။ အရောင်းကိစ္စကို သူတစ်ယောက်တည်းပဲ လုပ်တာ။ သူက ထိပ်တန်း အရောင်းသမားလေ' လို့ ပြန်ပြောတယ်။

သူတို့ရဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီက ပညာရေးစနစ်မှာ ချို့ယွင်းချက် ရှိတာ ကျွန်တော် သိတယ်။ ပထမအချက်က သင်တန်းပေးတာဟာ အပျော်အပြက်သဘော ဖြစ်နေတယ်။ ဒီကုမ္ပဏီမှာ ဖတ်ရှုလေ့လာစရာ စာအုပ်စာရင်း ပြုစုထားပေမဲ့ ဘယ်သူမှ ဘာစာအုပ်မှ မဖတ်ကြဘူး။ ဒုတိယအချက်က ဒီကုမ္ပဏီဟာ လူတွေကို ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်စေချင်တာပဲ ရှိတယ်။ သူတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေတွေနဲ့ မိသားစုတွေကိုခေါ်ပြီး ဈေးရောင်းကောင်းသူတွေကို ရောင်းချစေတာပဲ ရှိတယ်။ ဒါဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သင်တန်းကျောင်း မဟုတ်ဘူး။ အရောင်းသင်တန်းကျောင်းသာ ဖြစ်တယ်။

ကျွန်တော် 'မီးရောက်' မှာ လုပ်တုန်းက အရောင်းမန်နေဂျာက ချာလီ ရော်ဘင်ဆန်။ ကျွန်တော် တွေ့ဖူးသမျှ အတော်ဆုံး သင်ဆရာ တစ်ယောက်ပဲ။ ကျွန်တော်က ဖောက်သည်နဲ့ ချိန်းတယ်။ ဖောက်သည်ဆီ သွားတွေ့တော့ ချာလီပါ လိုက်လာတယ်။ ဖောက်သည်နဲ့ ကျွန်တော် အလုပ်

စကားပြောတော့ သူက တစ်ခွန်းစ နှစ်ခွန်းစပဲ ဝင်ပြောတယ်။ ရုံးခန်းကို ပြန်ရောက်တဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အရောင်းတင်ပြချက် (Sales Presentation) ကို ပြန်လည် သုံးသပ်ကြတယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ အားနည်းချက်နဲ့ အားသာချက်တွေကို ဆွေးနွေးကြတယ်။ သင်ခန်းစာ ယူစရာတွေကို ဖော်ထုတ်ပြီး ပြုပြင်သင့်တာတွေကို မှတ်သားကြတယ်။ အဲဒီနောက် ချာလီက ကျွန်တော့်ကို လက်တွေ့ လေ့ကျင့်ခန်းတွေ အမျိုးမျိုး လုပ်ခိုင်းတော့တယ်။ ရည်ရွယ်ချက်က ကျွန်တော့်ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု တိုးတက်ဖို့ပဲ။ အထူးသဖြင့် ငြင်းပယ်ခံရတာကို ခံနိုင်ရည်ရှိတဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အချင်း တိုးတက်ဖို့ ဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော် ဒီနည်းနဲ့ အရောင်းသမား ဖြစ်လာခဲ့တာပါ။ ကျွန်တော့်မှာ ဆရာကောင်းရှိလို့ အရောင်းသမားကောင်း ဖြစ်လာခဲ့တာ။ ချာလီဟာ တစ်ချိန်က အရောင်းသမားနဲ့ အရောင်းမန်နေဂျာဖြစ်ခဲ့ပေမဲ့ ဆရာကောင်း တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ကျွန်တော် ဖောက်သည်နဲ့ စကားပြောနေတုန်း သူက စကားမပြောသလောက် ထိုင်ပြီး နားထောင်နေခဲ့တာပေါ့။ တစ်ခါတလေမှာတော့ ကျွန်တော် ဘာလုပ်ရမယ် ဆိုတာ ဝင်ပြောပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ များသောအားဖြင့်တော့ ထိုင်နားထောင်ပြီး ကျွန်တော့်အမှားကို စောင့်ကြည့်နေတာပဲ။ အဲဒီတော့ ဆိုချင်တာက ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ချင်တဲ့လူဟာ ချာလီနဲ့ တူရမယ်။ ချာလီလို ထိပ်တန်း အရောင်းသမားနဲ့ ထိပ်တန်းသင်ဆရာ ဖြစ်ရမယ်။ မိတ်ဆွေ အနေနဲ့ အဲဒီလို လုပ်တတ်သွားရင် မိတ်ဆွေရဲ့အောင်မြင်ချင်တဲ့ စိတ်ကူး အိပ်မက်လည်း လက်တွေ့အကောင်အထည် ပေါ်လာမှာပဲ။

**အရောင်းခွေးများ**

ဘလဲယား ဆင်းဂါးဟာ ကျွန်တော့်နဲ့ နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကျော် ပေါင်းလာခဲ့တဲ့ မိတ်ဆွေကြီးလည်းဖြစ်။ အဖေသူဌေးရဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်လည်း

ဖြစ်ပြီး 'Sales Dogs' (အရောင်းခွေးများ) စာအုပ်ကိုရေးတဲ့ စာရေးဆရာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်က ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက် တော်တော်ကြာကြာ ရောင်းခဲ့ဖူးကြပါတယ်။ ဟာဝိုင်ယီပြည်နယ်မှာ အငယ်တန်း နယ်လှည့် အရောင်းသမားဘဝနဲ့ စတင်ခဲ့ကြတာပါ။ ဘလဲယားက 'ဘားရောက်' ကော်ပိုရေးရှင်းကို ဝင်တယ်။ ကျွန်တော်က 'စီးရောက်' ကော်ပိုရေးရှင်းကို ဝင်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အရောင်းသင်တန်း တက်ကြရတယ်။ အဲဒီမှာ ဘလဲယားနဲ့ ကျွန်တော်တို့ လေ့လာမိတာ တစ်ချက်ရှိတယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရှင် အများစုဟာ အရောင်းပညာ တတ်ကြပေမဲ့ မအောင်မြင်ကြဘူး။ မအောင်မြင်ရတဲ့ အကြောင်းကလည်း အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းမန်နေဂျာ မဖြစ်ကြလို့ ဆိုတဲ့အချက် ဖြစ်ပါတယ်။ အမေရိကန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အရောင်းမန်နေဂျာတွေဟာ အရောင်းသမား သက်သက် မဟုတ်ပါဘူး။ တခြားလူတွေကို သင်ပြနိုင်တဲ့ ဆရာကောင်းတွေလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်အရောင်းလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းမှာမဆို တွေ့ရတဲ့ အရောင်းသမား အမျိုးမျိုး အကြောင်းနဲ့ မတူကွဲပြားတဲ့ အရောင်းသမား တစ်ဦးစီကို မတူကွဲပြားတဲ့ သင်တန်းတွေ ဘယ်လို ပေးသင့်ကြောင်းကို ဘလဲယားက သူ့ရဲ့ 'အရောင်းခွေးများ' စာအုပ်ထဲမှာ တင်ပြထားတယ်။ ဘလဲယားက 'ကွန်ရက်လုပ်ငန်းတွင် အရောင်းသင်တန်း အလွန် အရေးကြီးရခြင်း အကြောင်းမှာ အရောင်းသမားအနေဖြင့် အရောင်းပညာကို သင်ယူရန်သာ မဟုတ်ဘဲ အရောင်းပညာကို အခြားသူများအားလည်း သင်ပြတတ်ရန် လိုအပ်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ အခြားသူများအား အရောင်းပညာ မသင်ပြနိုင်သူများသည် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းတွင် မအောင်မြင်နိုင်ချေ' လို့ ရေးထားပါတယ်။

အကြွေးဝယ်ကတ် အန္တရာယ်

အခုခေတ် လူများစု ကြွေးတင် ကျွန်ဖြစ်နေရခြင်း အကြောင်း တစ်ရပ်ဟာ သူတို့တွေ ဈေးမရောင်းတတ်လို့ ဖြစ်တယ်။ လူတွေက ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အကြွေးဝယ်တာဟာ သူတို့ရဲ့ အနာဂတ်ကို (အနာဂတ် လုပ်အား) ကို ရောင်းစားခြင်းပဲ။ အကြွေးဝယ်ကတ် (Credit Card)နဲ့ အကြွေးဝယ်တာဟာလည်း 'ဒီနေ့' တစ်စုံတစ်ရာကို ဝယ်နိုင်ဖို့အတွက် 'မနက်ဖြန်'ကို ရောင်းတာဖြစ်တယ်။ လူများစု အကြွေးတင်ရခြင်း အကြောင်း ဟာ သူတို့ကို အရောင်းသမားအဖြစ် သင်ပေးဘဲ အဝယ်သမားအဖြစ် သင်ပေးခံနေရလို့ပဲ။

မိတ်ဆွေရဲ့ 'မနက်ဖြန်' ကို ရောင်းမယ့်အစား ကွန်ရက်လုပ် ငန်း နဲ့ ဆက်သွယ်ပြီး အရောင်းပညာကို သင်ယူပါလို့ ကျွန်တော် တိုက်တွန်း ချင်ပါတယ်။ အရောင်းပညာကို လေ့လာပြီး အောင်မြင်တဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ကို တည်ဆောက်နိုင်ရင် ကိုယ်လိုချင်တာကို အကြွေးကတ်နဲ့ ဝယ်ယူနိုင်မယ်။ လကုန်ရက်အတွင်း အကြွေးဝယ်ကတ် ငွေတောင်းခံလွှာကို ပေးဆပ်နိုင်မယ်။ ကျွန်တော့် အဖို့တော့ ဒီအလုပ်ဟာ 'မနက်ဖြန်' ကို ရောင်းတာထက် ပိုပြီး အဓိပ္ပာယ်ရှိတယ်။ အကျိုးရှိတယ်။ 'မနက်ဖြန်' ကို ရောင်းလိုက်ရင် အနာ ဂတ် ဆိုတာ မရှိတော့ဘူး။ ဒီသဘောကို မိတ်ဆွေလည်း သိပါတယ်။ ကျွန်တော်လည်း သိပါတယ်။

အချုပ်စကား

ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ပြောရရင် ရောင်းချခြင်း အရည်အချင်းဟာ ဘဝမှာ လူတိုင်းအတွက် အလွန်အရေးကြီးတဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုပဲ။ အဆုံးစွန် ပြောရရင် ကျွန်တော့် အချစ်တော် ကြောင်ကလေးတောင် ရောင်းချတတ်တယ်။

စာပြည့်စာအုပ်ဖိုက်

လူများစုထက် အရောင်းကျွမ်းကျင်တယ်။ မနက်တိုင်း သူ ဆာနေတဲ့အခါ ကျွန်တော်က အစာမကျွေးရင် သူ ဘာလိုချင်တယ်။ ဘယ်အချိန်မှာ လိုချင် တယ်ဆိုတာ သူက တညောင်ညောင်နဲ့ မြည်တမ်းပြတယ်။ လူသားတွေကို တော့ အဲဒီလို လုပ်တတ်အောင် လေ့ကျင့်ပေးကြဘူး။ ကွန်ရက် ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းဟာ ဘဝမှာ မိတ်ဆွေလိုချင်တဲ့ အရာကို ရစေနိုင်တဲ့ သဘာဝ အရည်အချင်းကို ဖော်ဆောင်ပေးလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် အဲဒီ အရည် အချင်း ပြည့်ဝလာအောင် အရောင်းပညာကို သင်ယူပါ။ အခြားသူတွေကို သင်ပြနိုင်အောင်လည်း အားထုတ်ပါ။

ပြောတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ 'B' လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းကြီးတွေ (ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးတွေ) မှာ ခေါင်းဆောင်တွေ သိပ်ပြီး နည်းနေတာ ဖြစ်တယ်။ ကွန်ရက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် တိုးတက် အောင် ဖော်ဆောင်မှုကို ဒီအခန်းမှာ ကျွန်တော် ဖော်ပြဆွေးနွေးပါမယ်။

အပေသုဋ္ဌေးက ကျွန်တော့်ကို ကမ်းတက်တပ်ဖွဲ့ဝင်ပြီး ဗီယက်နမ် စစ်ပွဲကိုသွားဖို့ တိုက်တွန်းတာဟာ အခြားကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော့် ရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် တိုးတက်ဖို့အတွက် ဖြစ်တယ်။ ဗီယက်နမ်မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေဟာ ငယ်သားတွေကို ဟိန်းဟောက်နေတဲ့ လူကြမ်းကြီးတွေ မဟုတ်ကြဘူး။ သူတို့ဟာ တိုက်ပွဲပြင်းထန်နေချိန်မှာ တည်ငြိမ်ကြတယ်။ ရဲရင့်ကြတယ်။ စကားပြောတဲ့ အခါမှာလည်း ငယ်သား တွေရဲ့ နှလုံးသားထဲ စွဲဝင်သွားအောင် ပြောနိုင်ကြတယ်။ ကွန်ရက် လုပ်ငန်းရဲ့ အကြီးဆုံး တန်ဖိုးတစ်ခုဟာ သူတို့ရဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေကို အဲဒီလို စွမ်းရည်မျိုး ရှိလာအောင် အထောက်အကူ ပြုနိုင်တဲ့အချက် ဖြစ်ပါတယ်။

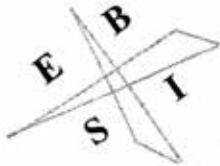
(၈) ခေါင်းဆောင်မှု

ကျွန်တော့်ရဲ့ အပေသုဋ္ဌေးနဲ့ အပေလူမဲ့ နှစ်ယောက်စလုံးဟာ သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းအသီးသီးမှာ ခေါင်းဆောင်တွေချည်းပဲ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အပေရင်း ဖြစ်တဲ့ အပေလူမဲ့က ဟာဝိုင်ယီပြည်နယ်၊ ပညာရေး ဌာနက ခေါင်းဆောင်။ စကားပြော သိပ်ကောင်းတယ်။ ပြည်နယ်အတွင်းက ကျောင်းသား လူငယ် တွေရဲ့ ပညာရေး အရည်အသွေး မြင့်မားရေးအတွက် မနားမနေ ကြိုးစား သူလည်းဖြစ်တယ်။ အပေသုဋ္ဌေးကတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အင်ပါယာကြီး ထူထောင်ရာမှာ အမှုထမ်းတွေနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေက သူ့ကို ကူညီချင် အောင် လှုံ့ဆော်စည်းရုံးနိုင်သူ ဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော် ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲက ပြန်လာတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် တိုးတက်အောင်ကြိုးစားဖို့ အရေးကြီးကြောင်း အပေသုဋ္ဌေးက သတိပေးတယ်။ 'ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ လူများစုက လုပ်ဖို့ ကြောက်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်နိုင်သူပဲကွယ်' လို့ သူက

ခေါင်းဆောင်မှု မရှိမဖြစ်

အပေသုဋ္ဌေးက 'လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ ခေါင်းဆောင် တွေ ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ 'B' လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းကလွဲပြီး ကျန်လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်ရေးမှာ ခေါင်းဆောင်မရှိရင်လည်း ဖြစ်တယ်။ 'B' လေး စိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းမှာကျတော့ ခေါင်းဆောင် မရှိမဖြစ် လိုအပ်တယ်။ ပိုက်ဆံဟာ အကောင်းဆုံးကုန်ပစ္စည်း၊ အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုနဲ့ အတူ လုပ်ငန်းထဲကို ဝင်တာ မဟုတ်ဘူး။ ပိုက်ဆံဟာ အကောင်းဆုံး ခေါင်းဆောင်၊ အကောင်းဆုံး စီမံခန့်ခွဲရေး အဖွဲ့နဲ့အတူ လုပ်ငန်းထဲကို ဝင်တာ' လို့ ပြောပြတယ်။

အောက်ပါ 'ငွေကြေးလည်ပတ်မှု လေးစိတ်ပိုင်း (CASHFLOW Quadrant) ပုံစံကိုကြည့်ရင် လေးစိတ်ပိုင်းတိုင်းမှာ ခေါင်းဆောင်ရှိတာကို တွေ့ရလိမ့်မယ်။



- E = Employee (လစာအမှုထမ်း)
- S = Small Business Owner (လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်သူ)
- B = Business Owner (လုပ်ငန်းကြီးပိုင်ရှင်)
- I = Investor (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ)

ဥပမာ ပြရရင် အဖေလူမွဲဟာ 'E' လေးစိတ်ပိုင်းလုပ်ငန်းမှာ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ပြီး၊ အဖေသူဌေးကတော့ 'B' နှင့် 'I' လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းတွေမှာ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော် အလယ်တန်းကျောင်းသားအရွယ်လောက်ကစပြီး ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် အရေးကြီးကြောင်းကို အဖေနှစ်ယောက်စလုံးက အလေးအနက် ပြောခဲ့ကြတယ်။ အဲဒါကြောင့် သူတို့က ကျွန်တော့်ကို လူငယ်ကင်းထောက်အဖွဲ့ ဝင်ဖို့၊ အားကစားဖို့၊ ပြီးတော့ တပ်ထဲဝင်ဖို့ တိုက်တွန်းကြတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ သက်မွေးမှု လုပ်ငန်းကို ဘယ်အရာက အကောင်းဆုံး အထောက်အကူပြုခဲ့သလဲလို့ ပြန်ပြီး စဉ်းစားကြည့်တဲ့အခါ ကျောင်းမှာ သင်ခဲ့ရတဲ့ ဘာသာရပ်တွေ မဟုတ်ဘဲ ကင်းထောက်အဖွဲ့၊ အားကစားနဲ့ တပ်ထဲမှာ တက်ခဲ့ရတဲ့ သင်တန်းတွေ ဖြစ်နေတာ တွေ့ရတယ်။

၁၉၇၄ ခုနှစ်မှာ စစ်တပ်က ထွက်ပြီး စီးပွားရေးလောကထဲ ဝင်လာတဲ့အခါ 'ငါ့မှာ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် ပြည့်ဝပြီလား' လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဖြန့်မေးကြည့်မိတယ်။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်တက်ခဲ့ရတဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု သင်တန်းတွေဟာ အခု ကျွန်တော် ဝင်ရောက်လာတဲ့ 'B' လေးစိတ်ပိုင်း

စီးပွားရေးလောကရဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေအတွက် မလုံလောက်သေးပါဘူး။ ကျွန်တော့်အဖို့ ထပ်ပြီး သင်ယူစရာတွေ တစ်ပုံကြီး ကျန်ပါသေးတယ်။

ကျွန်တော် တပ်ထဲက ရခဲ့တဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်ဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအတွက် မလုံလောက်ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ စည်းကမ်း၊ အခြေအနေနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ချင်း မတူလို့ပဲ။ စစ်တပ်မှာက တိုက်ပွဲဝင်ရာမှာ ခေါင်းဆောင်ညွှန်ရင် သေရတော့မှာပဲဆိုတာ တပ်သားတွေ သိနေကြတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာတော့ ခေါင်းဆောင်ညွှန်ရင် သက်ဆိုင်ရာ သမဂ္ဂကို တိုင်မယ်၊ ဒါမှမဟုတ် ခေါင်းဆောင်ကို တရားစွဲမယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ လူတွေကို အားသွင်းပေးတာဟာ လွတ်လပ်မှု မဟုတ်ဘူး။ လုံခြုံမှု။ ရည်ရွယ်ချက် မဟုတ်ဘူး။ လစာ (ဝင်ငွေ)။ အုပ်စု မဟုတ်ဘူး။ တစ်ဦးချင်း။ ခေါင်းဆောင်မှု မဟုတ်ဘူး။ စီမံခန့်ခွဲမှု။ အဲဒီလို တန်ဖိုးချင်း ကွာခြားမှုကြောင့် စီးပွားရေးလောကမှာ ကျွန်တော် အခက်အခဲတွေ အများကြီး တွေ့ရတယ်။ ဒီနေ့အထိလည်း အဲဒီ ကွဲပြားခြားနားမှုတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရတုန်းပဲ။

စီးပွားရေးလောကမှာ အမှုထမ်းတွေ ကုမ္ပဏီအစည်းအဝေး တက်ရင် ကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်အကြောင်း၊ အုပ်စုစိတ်ဓာတ် အရေးကြီးပုံ အကြောင်းနဲ့ စံပြုသဘောတရားတွေကို မန်နေဂျာတွေက ရှုန်းရှုန်းဝေအောင် ပြောကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကနေ့ စီးပွားရေးလောကမှာ ကျွန်တော် တွေ့ရတာကတော့ အများစုဟာ ငွေ၊ အကျိုးအမြတ်နဲ့ လုံခြုံမှုတွေကိုပဲ အဓိကထားကြတယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာကျတော့ စစ်တပ်မှာလိုပဲ ရည်မှန်းချက်၊ အုပ်စုစိတ်ဓာတ်နဲ့ လွတ်လပ်မှု အရေးကြီးပုံကို အလေးအနက်ထားကြတာ တွေ့ရတယ်။ သူတို့ဟာ သမားရိုးကျ မန်နေဂျာတွေနဲ့ မတူဘူး။ သမားရိုးကျ မန်နေဂျာတွေက သူတို့ကိုယ်သူတို့ 'ခေါင်းဆောင်' တွေလို့ ခံယူထားကြတယ်။

မန်နေဂျာသည် ခေါင်းဆောင်မဟုတ်

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရဆိုရင် ကွန်ရက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ အကြီးဆုံး တန်ဖိုးဟာ 'ခေါင်းဆောင်သင်တန်း' ပေးခြင်းပဲ။ ဒီသင်တန်းကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု တိုးတက်စေတဲ့ ပညာ၊ အချိန်နဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ ရတယ်။ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းလုပ်ငန်းအတွက် အရေးကြီးတဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်ဟာ 'E' နဲ့ 'S' လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းတွေအတွက် လိုအပ်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု စွမ်းရည်နဲ့ လုံးဝ မတူဘူး။ ဒီလိုပြောလို့ ကျွန်တော့်ကို တလွဲ မထင်လိုက်ပါနဲ့။ စီမံခန့်ခွဲမှု စွမ်းရည်ဟာလည်း သိပ်ပြီး အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုစွမ်းရည်နဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်ဟာ တခြားစီပါ။ အမေသူဌေးရဲ့ စကားနဲ့ ပြောရရင် 'မန်နေဂျာတွေဟာ ခေါင်းဆောင်လုံးဝမဟုတ်သလို ခေါင်းဆောင်တွေဟာလည်း မန်နေဂျာ လုံးဝ မဟုတ်ဘူး'

'E' နဲ့ 'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေ 'B' လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းကို ကူးပြောင်းလုပ်ကိုင်တဲ့အခါ အခက်အခဲတွေ ကြုံကြရတာဟာ တခြားကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ သူတို့မှာ စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေး ကျွမ်းကျင်မှုတွေ အပြည့်အဝ ရှိကြပေမဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် မရှိကြတာကြောင့် ဖြစ်တယ်။ ဥပမာ ပြောရရင် ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေရဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက် ကျွန်တော့်ဆီ ရောက်လာပြီး ကိုယ်ပိုင် စားသောက်ဆိုင် ထောင်ချင်လို့ ဒေါ်လာငါးသိန်းလောက် ရှယ်ယာဝင်ဖို့ မေတ္တာရပ်ခံတယ်။ သူက အချက်အပြုတ်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ အတွေ့အကြုံ ရှိပြီးသား၊ သင်တန်းတက်ပြီး သား လူတော်တစ်ယောက်ပါ။ သူ့မှာ စားသောက်ဆိုင်အတွက် စီမံချက်ရယ်၊ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုရယ်၊ နေရာကောင်းကောင်းရယ် အဆင်သင့် ရှိပြီး သား။ သူဟာ အဲဒီစီမံချက်ကို လွန်ခဲ့တဲ့ ငါးနှစ်လောက်က စပြီး စဉ်းစဉ်း စားစားနဲ့ သေသေချာချာ ရေးဆွဲခဲ့တာ။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်အပါအဝင် ဘယ်သူမှ သူ့ဆီမှာ ရှယ်ယာမဝင်ကြဘူး။ သူဟာ ကနေ့အထိ သူ့စားသောက်ဆိုင်ကို သူတစ်ယောက်တည်း ဖွင့်လှစ်လုပ်ကိုင်နေတုန်းပဲ။ အစုရှယ်ယာ ငါးသိန်းထည့်ဝင်မယ့်လူ ရှာနေတုန်းပဲ။ အခြားလူတွေအနေနဲ့ သူ့ဆီမှာ ဘာကြောင့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမလုပ်ချင်ကြသလဲ ဆိုတာ ကျွန်တော် မသိဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် ဘာကြောင့် သူနဲ့ အတူ ပူးပေါင်း မလုပ်ချင်သလဲ ဆိုတာကိုတော့ ပြောပြပါရစေ။ ကျွန်တော် သူနဲ့အတူ မလုပ်ချင်တာက အောက်ပါအကြောင်း လေးချက်ကြောင့်ပဲ။

(၁) အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်မှာ အတွေ့အကြုံနဲ့ 'စန်း' ရှိပေမဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်နိုင်လောက်တဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အချင်း မရှိဘူး။ ဒါကြောင့် သူ့ဆိုင်ကို ရပ်တည်နိုင်အောင် ထိန်းထားနိုင်တောင်မှ စားသောက်ဆိုင် ကွင်းဆက်တွေ ဖြန့်ကြက် တည်ထောင်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု မရှိတဲ့အတွက် 'ငါ အောင်တော့ အောင်မြင်မှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် အောင်မြင်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး' လို့ သူ့ကိုယ်သူ ပြောမိလိမ့်မယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် သူ့မှာ စီမံခန့်ခွဲမှု အရည်အချင်း အပြည့်အဝ ရှိပေမဲ့ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် အောင်မြင်ရေးအတွက် အချက်အချာ ဖြစ်တဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အချင်း မရှိဘူး။ ထပ်ပြောရရင် သူ့မှာ စားသောက်ဆိုင် ဆယ်ဆိုင်ကို စီမံခန့်ခွဲနိုင်တဲ့ အရည်အချင်း ရှိပေမဲ့ အဲဒီဆယ်ဆိုင် တာရှည်တည်တံ့အောင် ခေါင်းဆောင်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်း မရှိဘူး။ သူ့မှာ ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အချင်းနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှုရှိတဲ့ ပါတနာတစ်ယောက် လိုအပ်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူက 'E' လေးစိတ်ပိုင်းက နေပြီး 'S' လေးစိတ်ပိုင်းကို ကူးလာတဲ့ လူဖြစ်တဲ့အတွက် ပါတနာကို အလိုမရှိဘူး။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ကိုယ်တိုင်ပဲ လုပ်ချင်တယ်။

(၂) 'ငွေကြေးလည်ပတ်မှု လေးစိတ်ပိုင်း' ပုံစံကိုကြည့်ရင် 'S' နဲ့ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းတွေရဲ့ ခြားနားချက်ဟာ 'အရွယ်အစား' ဖြစ်တာကို

တွေ့ရလိမ့်မယ်။ ဥပမာ လူတစ်ယောက်က 'ကျွန်တော် (၆)လမ်းထောင့်မှာ ဟန်ဘာဂါဆိုင် တစ်ဆိုင် ဖွင့်ချင်တယ်' လို့ ပြောရင် သူဟာ 'S' လေးစိတ်ပိုင်း လုပ်ငန်းထဲမှာ အကြာကြီးနေချင်သူ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ နောက်တစ်ယောက်က 'ကမ္ဘာပေါ်က မြို့ကြီးတိုင်းရဲ့ အဓိက လမ်းထောင့်တိုင်းမှာ ကျွန်တော် ဟန်ဘာဂါဆိုင်တွေ ဖွင့်ချင်တယ်' လို့ ပြောရင် အဲဒီလူဟာ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းလုပ်ငန်းကို လုပ်ချင်သူ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် ဟန်ဘာဂါဆိုင်ချင်း တူပေမဲ့ လေးစိတ်ပိုင်းလုပ်ငန်းချင်း မတူဘူး။ ဒါကြောင့် အဖေသူဌေးက 'လမ်းထောင့်အရေအတွက်ချင်း ကွာခြားသလို ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အချင်းလည်း ကွားခြားတယ်' လို့ ပြောတာပေါ့။

အဲဒါကြောင့် အဲဒီလူဆီမှာ ကျွန်တော် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်တာ။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ ကျွန်တော့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ ပြန်မရမှာ စိုးလို့ပဲ။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်သည့်တိုင်အောင် ကြီးထွားလာမှာ မဟုတ်ဘူး။ တကယ်လို့ ကျွန်တော့်ပိုင်ဆိုင်မှုကို သူပြန်ပေးရင်လည်း ချက်ချင်းပြန်ပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ အချိန်အကြာကြီး စောင့်ရမှာပဲ။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေက စားသောက်ဆိုင် ဘယ်လောက်ကောင်းတယ် ဆိုတာထက် ဘယ်နှဆိုင် တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်နိုင်တယ် ဆိုတာကိုပဲ စိတ်ဝင်စားကြတာ။

(၃) သူ့ဆိုင်ကို မတိုးချဲ့နိုင်ရင် ကျွန်တော်က ဘာလို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရမှာလဲ။ ကျွန်တော့်အစုရှယ်ယာငွေ ငါးသိန်းကို ဆယ်သန်းအထိ တိုးပွားအောင် လုပ်ပေးနိုင်မှသာ သူ့လုပ်ငန်းကို ကျွန်တော် စိတ်ဝင်စားမှာပေါ့။ သူ့မှာ ခေါင်းဆောင်မှုအရည်အချင်း မရှိတဲ့အတွက် ကျွန်တော့်ရှယ်ယာကို တိုးပွားအောင် မလုပ်ပေးနိုင်ဘူးဆိုတာ သေချာတယ်။ ဆိုလိုတာက ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အချင်း မရှိရင် 'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမား အနေနဲ့ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းသမား ဘဝကို ဘယ်တော့မှ မပြောင်းနိုင်ဘူးဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ အဖေသူဌေးရဲ့ စကားနဲ့ပြောရရင် 'ငွေကြေးဟာ အကောင်းဆုံးကုန်ပစ္စည်း၊

အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုနဲ့ အတူ လုပ်ငန်းထဲကို ဝင်မလာဘူး။ အတော်ဆုံး ခေါင်းဆောင်၊ အကောင်းဆုံး စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ အတူသာ ဝင်လာတယ်'

(၄) သူ့မှာ အတ္တကြီးတဲ့ ပြဿနာရှိတယ်။ သူ့အုပ်စုထဲမှာ သူသာလျှင် အတတ်ဆုံး၊ အတော်ဆုံးလို့ ခံယူထားတယ်။ ဒီအချက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖေသူဌေး ပြောဖူးတာ ရှိတယ်။ 'မင်း အုပ်စုမှာ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ပြီး မင်းကိုယ်မင်း 'ငါသာ အတော်ဆုံး' လို့ ထင်နေရင် မင်းအုပ်စု ဒုက္ခရောက်ပြီသာ မှတ်တော့' တဲ့။ များသောအားဖြင့် အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ('S' လေးစိတ်ပိုင်းလုပ်ငန်း) တွေမှာ ခေါင်းဆောင်က အတော်ဆုံး ဖြစ်နေတတ်တယ်။ ဥပမာ ခင်ဗျား ဆေးကုချင်ရင်၊ သွားစိုက်ချင်ရင် ဧည့်ကြိုစာရေးမဆီ မသွားဘူး။ ဆရာဝန်ဆီပဲ သွားတယ်။ သွားစိုက်ဆရာဆီပဲ သွားတယ်။

'B' လေးစိတ်ပိုင်းလုပ်ငန်းမှာ ခေါင်းဆောင်မှုအရည်အချင်း သိပ်ပြီး အရေးကြီးတယ်။ အကြောင်းကတော့ 'B' လုပ်ငန်းရှင်အနေနဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာ သူထက်တော်တဲ့၊ သူထက် အတွေ့အကြုံများတဲ့၊ သူထက် စွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်ရမှာ ဖြစ်လို့ပဲ။ ဥပမာ ကျွန်တော့်ရဲ့ အဖေသူဌေးဟာ တက္ကသိုလ်ပညာ မရခဲ့ပေမဲ့ ဘဏ်သူဌေးတွေ၊ ဥပဒေ ပညာရှင်တွေ၊ စာရင်းအင်း ပညာရှင်တွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကြံပေး ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်နေရတယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေ အားလုံးလိုလိုဟာ မဟာဘွဲ့နဲ့ ပါရဂူဘွဲ့ ရတွေပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် အဖေသူဌေးဟာ သူ့လုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖို့အတွက် ကွဲပြားခြားနားတဲ့ နယ်ပယ်အသီးသီးမှာ သူထက် အများကြီးတော်တဲ့၊ တတ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ခေါင်းဆောင်ညွှန်ကြားနေရတယ်။ ပြီးတော့ သူ့လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရေးအတွက် တစ်ခါတစ်ရံ သူထက် အများကြီး ချမ်းသာတဲ့ လုပ်ငန်းရှင် သူဌေးကြီးတွေနဲ့လည်း ဆက်ဆံရတယ်။

"A" က "C" အတွက် လုပ်ပေး

များသောအားဖြင့် 'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမားဟာ ဆရာဝန်၊ ရှေ့နေ၊ လက်ထောက်ဝန်ထမ်း စတဲ့ ဖောက်သည်တွေ၊ သက်တူရွယ်တူ အရည်အချင်း တူသူတွေနဲ့သာ ဆက်ဆံတယ်။ အကြီးအကျယ် တိုးတက်ပြောင်းလဲတဲ့ အနေနဲ့ 'B' သမားဘဝကို ခုန်တက်တဲ့အခါ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်အတွက် စက်မှုကျွမ်းကျင်မှု အခါခပ်သိမ်း မလိုအပ်ဘူး။ တစ်နည်းအားဖြင့် ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင် တစ်ယောက်ဟာ လုပ်ငန်းတိုးတက်ရေးအတွက် ထိပ်တန်းစက်မှုပညာရှင်တွေကို ငှားရမ်းအသုံးချနိုင်တယ်။ ရှေ့နေ၊ စာရင်းကိုင်၊ အမှုဆောင်အရာရှိ၊ ၂၂၅၅၊ ၃-၂၂၅၅၊ အင်ဂျင်နီယာနဲ့ မန်နေဂျာ စတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေပေါ့။ အရင်စာအုပ်တွေထဲမှာ ကျွန်တော် ရေးသားခဲ့သလို 'A' ကျောင်းသားက 'C' ကျောင်းသားအတွက် အလုပ်လုပ်ပေးနိုင်တယ်။ 'B' ကျောင်းသားက အစိုးရအတွက် အလုပ်လုပ်ပေးနိုင်တယ်။ 'C' ဆိုတာ အပြောအဟော ကောင်းတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးသမား (Communicator) ဖြစ်ပြီး ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင် အရည်အချင်း ရှိရင် ထိပ်တန်း စက်မှု အရည်အချင်းရှိတဲ့ 'A' ကျောင်းသားတွေကို ငှားရမ်းလုပ်ကိုင်နိုင်တယ်။

မရှိမဖြစ် ခေါင်းဆောင်မှု

တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်ရဲ့ မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို မေးတယ်။ 'ခင်ဗျား ဘာဖြစ်လို့ ကျွန်တော်နဲ့ ပေါင်းပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်တာလဲ' တဲ့။ ကျွန်တော်က အစောပိုင်းက ပြောခဲ့တဲ့ အကြောင်းလေးချက်ကို ပြောပြတယ်။ သူ သိပ်ပြီး မကျေနပ်ချင်ဘူး။

'ကျွန်တော့်မှာ အကောင်းဆုံး လေ့ကျင့်ရေးသင်တန်း ရှိတယ်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ကျွန်တော်တက်ခဲ့တဲ့ အချက်အပြုတ်သင်တန်းကျောင်းကို တစ်ကမ္ဘာလုံးက စားဖိုမှူးတွေ တက်ချင်နေကြတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ စားဖိုဆောင်အတွေ့အကြုံ ရှိရုံသာမကဘူး။ စားသောက်ဆိုင် စီမံခန့်ခွဲမှု အတွေ့အကြုံလည်း အများကြီး ရှိတယ်။ အဲဒီတော့ ကျွန်တော့်မှာ ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အချင်း မရှိဘူးလို့ ဘယ်လို ပြောနိုင်မှာလဲ'

သူက အဲသလို ဆင်ခြေပေးနေတော့ ကျွန်တော်က သည်းခံပြီး စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ ရှင်းပြတယ်။ ငွေကြေး၊ ကိုယ့်ကိုယ်ယုံကြည်မှုနဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု - ဒီသုံးခုဟာ လက်တွဲပြီး လုပ်ကိုင်မှ အောင်မြင်နိုင်တယ်ဆိုတာကို ရှင်းပြတယ်။ သူ့ကြည့်ရတာ နည်းနည်း သဘောပေါက်လာပုံရတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ မသိသေးတာတွေ အများကြီး ကျန်သေးတယ်။ နောက်ဆုံး သူက ပြောတယ်။

'ဒါပေမဲ့ ပညာလည်း အများကြီးတတ်ပြီး အတွေ့အကြုံလည်း တစ်ပုံကြီးရှိတဲ့ ကျွန်တော့်အတွက် ခေါင်းဆောင်မှု ကျွမ်းကျင်ဖို့ လိုအပ်သေးလို့လား' တဲ့။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပညာရော၊ ခေါင်းဆောင်မှုပညာပါ သင်ပေးတဲ့ ကွန်ရက်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခုခုနဲ့ ဆက်သွယ်ဖို့ ကျွန်တော်က တိုက်တွန်းတော့ သူက စိတ်ဆိုးမာန်ဆိုးနဲ့...

'ကျွန်တော်က စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်နေတာ၊ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ နောက်ထပ် ဘာစီးပွားရေးပညာ၊ ဘာခေါင်းဆောင်မှု ပညာမှလည်း သင်နေစရာ မလိုတော့ဘူး'

ဒီလူ့အဖို့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး စီးပွားရေးပညာနဲ့ အဆက်မပြတ် ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အချင်း တိုးပွားရေးဟာ မရှိလည်း ဖြစ်တယ်။ မလုပ်လည်း ရတယ်ဆိုတာ သိသာနေပြီ။ ဒါပေမဲ့ အဖေသူဌေးအဖို့တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် တိုးတက်ရေးဟာ မလုပ်မဖြစ်၊ မရှိမဖြစ်

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်



အလုပ်ကြီးပဲ။ သူ့အဖို့ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းလုပ်ငန်းမှာ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် တိုးတက်ရေးဟာ 'စိတ်ကြိုက်' (Optional) ဘာသာရပ် မဟုတ်၊ 'မယူမနေရ' (Compulsory) ဘာသာရပ်ဖြစ်တယ်။

ကမ္ဘာမှာ အကောင်းဆုံးသင်တန်း

အချို့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းတွေမှာ တွေ့ရတဲ့ အရေးအကြီးဆုံး တန်ဖိုး တစ်ခုဟာ 'ဘဝပြောင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပညာရေး' ဖြစ်တယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု စွမ်းရည် တိုးတက်ရေး အကောင်းဆုံး အစီအစဉ်တွေလည်း ရှိကြတယ်။ ဒီအစီအစဉ်တွေဟာ 'E' သမား ဘဝကနေပြီး 'S' နဲ့ 'B' သမားဘဝတွေကို ပြောင်းလဲတက်လှမ်းချင် သူတွေအတွက် တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အစီအစဉ်တွေပဲ ဖြစ်တယ်။

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကို အစွဲအလမ်းနဲ့ ဘက်လိုက်မှုမရှိဘဲ ကျွန်တော် သုတေသန ပြုကြည့်တဲ့အခါအောင်မြင်နေတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် အများစုဟာ သူတို့ရဲ့ တိုးတက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပညာကို ကွန်ရက် လုပ်ငန်းက ရရှိခဲ့ကြတာကို တွေ့မြင်ခဲ့ရတယ်။ ကွန်ပျူတာ လုပ်ငန်းနဲ့ ဒေါ်လာ သန်းချီ ဝင်နေတဲ့ လူငယ်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်နဲ့ မကြာခင်က ကျွန်တော် တွေ့ခဲ့တယ်။ သူက ပြောတယ်။

'ကျွန်တော် ကွန်ပျူတာ ပရိုဂရမ်မားအဖြစ် တော်တော်ကြာကြာ လုပ်ခဲ့တယ်။ တစ်နေ့မှာ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို အစည်း အဝေး တစ်ခုကို ခေါ်သွားတယ်။ သူ့ရဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော် လက်မှတ်ထိုးလိုက်တယ်။ အဲဒီနောက် ခြောက်နှစ်လုံးလုံး ကျွန်တော် အစည်းအဝေးတွေနဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းပြပွဲတွေ တက်တယ်။ စာအုပ်တွေ ဖတ်တယ်။ တိတ်ခွေတွေ နားထောင်တယ်။ အခုဆိုရင် ကျွန်တော့် ဗီရိုတွေ ထဲမှာ တိတ်ခွေတွေနဲ့ စာအုပ်တွေ တစ်ပုံတစ်ခေါင်းကြီး ဖြစ်နေပြီ။ ဒီလိုနဲ့

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်လာလို့ အလုပ်နုတ်ထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင် ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်း စတင် တည်ထောင်တယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ သုံးနှစ်က ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းကို အများပိုင်အဖြစ် ဖွင့်ပေးလိုက်တယ်။ အခွန်အကောက် နုတ်ပြီး အသားတင်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၄၈ သန်းကျော် ရှိတယ်။ ကွန်ရက် သင်တန်း မတက်ခဲ့ရင် ကျွန်တော် ဒီအဆင့် ရောက်လာမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကမ္ဘာမှာ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းဟာ စီးပွားရေးနဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် တိုးတက်ရေးအတွက် အကောင်းဆုံးသင်တန်းပါပဲ'

နည်းသားကို စကားပြောတဲ့ ခေါင်းဆောင်

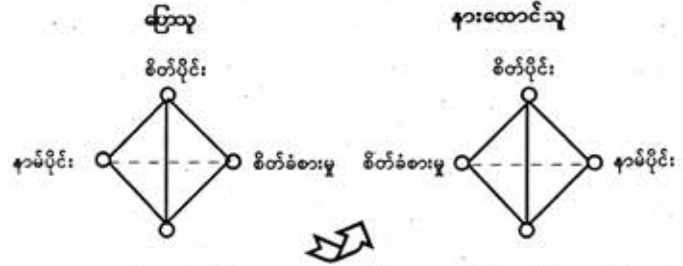
ကျွန်တော်ဟာ သုတေသနလုပ်ရင်း အစည်းအဝေးတွေနဲ့ အရောင်း ပြပွဲတွေကို တက်တယ်။ အဲဒီမှာ အတော်ဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ခေါင်း ဆောင်တွေ စကားပြောကြတယ်။ နားထောင်နေသူတွေ အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင် စွမ်းရည်ကို မြင်လာနိုင်အောင် ဆွဲဆောင် ပြောဟောကြတယ်။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ လက်ဖဝါးခြေဖဝါး အခြေအနေက စတင်ပြီးတော့မှ ကြီးပွား ချမ်းသာလာကြသူတွေ ဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော့်ကို အပေသုဋ္ဌေး ပြောပြ တဲ့ လုပ်ငန်းပဲ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်း ဖြစ်စေနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းပဲ။ သူတို့က ပိုက်ဆံအကြောင်း အများကြီး ပြောကြတယ်။

ဒါပေမဲ့တခြားလူတွေကို သူတို့ရဲ့ ဥဗ္ဗထဲက ဖောက်ထွက်ပြီး သူတို့ ရဲ့ မျှော်မှန်းချက် အိပ်မက်တွေကို အကြောက်အလန့် မရှိဘဲ လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်နိုင်အောင်၊ ဘဝတစ်သက်တာ ကြီးပွားချမ်းသာမယ့် မျှော်မှန်းချက်အိပ်မက်တွေကို ဖော်ဆောင်နိုင်အောင် ဆွဲဆောင်ဟောပြော ကြတယ်။ ဟောပြောသူဟာ ခေါင်းဆောင်အရည်အချင်း ပြည့်ဝဖို့ လိုတယ်။ အများစုက မျှော်မှန်းချက် အိပ်မက်၊ မိသားစုနဲ့ နေချိန် ပိုပေးရေး၊ လွတ်လပ်မှု ဆိုတဲ့ စကားတွေကို တစ်သံတည်း၊ တစ်သားတည်း ပြောကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီစကားတွေကို ယုံကြည်လိုက်နာတဲ့ လူကတော့ အနည်းစုပါ။

စိတ်ဓာတ်ကို သတ်ခြင်း

ဒီစာအုပ် အခန်း (၄)မှာ ဘဝပြောင်းပညာရေးရဲ့ တန်ဖိုးကို 'တြိဂံထုချွန်' (ပိရမစ်) ပုံစံနဲ့ ဖော်ပြခဲ့တယ်။ အဲဒီအခန်းဟာ ပညာရေးမှာ အတွေးအခေါ်ထက် ဩဇာလွှမ်းမိုးမှုက ပိုပြီးလိုအပ်ကြောင်း ဖော်ပြလိုတာ ဖြစ်တယ်။ ဘဝပြောင်း ပညာရေးဟာ လူတစ်ယောက်အပေါ် စိတ်ပိုင်း၊ နာမ်ပိုင်း၊ ခံစားမှုပိုင်းနဲ့ ရုပ်ပိုင်းအရ သက်ရောက်မှု ရှိတယ်။ အောက်ပါ ပုံဟာ လူတစ်ယောက်က အခြားလူတစ်ယောက်ကို တစ်စုံတစ်ခု လုပ် ခိုင်းတဲ့အခါ စိတ်ခံစားမှုအရ ဆက်သွယ်လှုံ့ဆော်ပုံကို ဖော်ပြထားတာ ဖြစ်တယ်။

စိတ်ခံစားမှုချင်း ဆက်သွယ်ခြင်း



ကျွန်တော့်အဖို့ ကလေးဘဝတုန်းက စာသင်ကျောင်းဟာ ကြီးစား သင်ဖို့၊ အဆင့်မြင့်မြင့် ရဖို့အတွက် ကျွန်တော့်ကို စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပရိယာယ်တွေနဲ့ အများကြီး ခြောက်လှန့်ခဲ့သလို ခံစားခဲ့ရတယ်။ လူကြီး ဖြစ်လာတဲ့အခါကျတော့လည်း လူများစုဟာ အခြားလူတွေကို ခိုင်းစေတဲ့ အခါ သူတို့ လိုချင်တာကို ရအောင် စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ နည်းပရိယာယ် အမျိုးမျိုး အသုံးပြုတာကို တွေ့ရတယ်။

အောက်ပါ စကားများဟာ သူတို့ ဆက်သွယ်အသုံးပြုတဲ့ စိတ် ခံစားမှုဆိုင်ရာ နည်းပရိယာယ် နမူနာ အချို့ဖြစ်တယ်။

- ၁။ 'မင်း အဆင့်မြင့်မြင့် မရရင် အလုပ်ကောင်းကောင်း မရဘူး'
- ၂။ 'မင်း အလုပ်ကို အချိန်မှန်မှန် မရောက်ရင် အလုပ်ဖြတ်ခံရမယ်'
- ၃။ 'ခင်ဗျားတို့ ကျုပ်ကို ရွေးချယ်ရင် လူမှုဖူလုံရေးအကျိုး ခံစားမှုရမှာ သေချာတယ်'
- ၄။ 'အန္တရာယ်ကင်းအောင် လုပ်ပါ။ မလိုအပ်တဲ့ စွန့်စားမှု မလုပ်ပါနဲ့'
- ၅။ 'ငါ့လုပ်ငန်းကို ဝင်ပါ။ မင်း ပိုက်ဆံအများကြီး ရလိမ့်မယ်'
- ၆။ 'အမြန်သူဌေးဖြစ်နည်းကို မင်းကို ငါ သင်ပြပေးမယ်'
- ၇။ 'ငါ ပြောတဲ့အတိုင်း လုပ်ပါ'
- ၈။ 'ခင်ဗျား သိတဲ့အတိုင်း ကုမ္ပဏီမှာ အကျပ်အတည်း ကြုံနေတယ်။ ခင်ဗျား အလုပ်ဖြုတ်မခံချင်ရင် လစာတိုးမတောင်းတာ အကောင်း ဆုံးပဲ'
- ၉။ 'မင်း အလုပ်က ထွက်လို့ မရပါဘူး။ မင်းကို ငါ ပေးသလောက် ဘယ်သူက ပေးမှာလဲ'
- ၁၀။ 'ခင်ဗျား အငြိမ်းစားယူဖို့ ရှစ်လပဲ လိုတော့တယ်။ မွေစိန် မလုပ် ပါနဲ့'

ကျွန်တော့်အမြင် ပြောရရင် ကနေ့ လုပ်ငန်းဆက်ဆံရေး အများ စုမှာ ကြောက်စိတ်နဲ့ လောဘစိတ်ကို အများကြီး အသုံးပြုနေတာ တွေ့ ရတယ်။

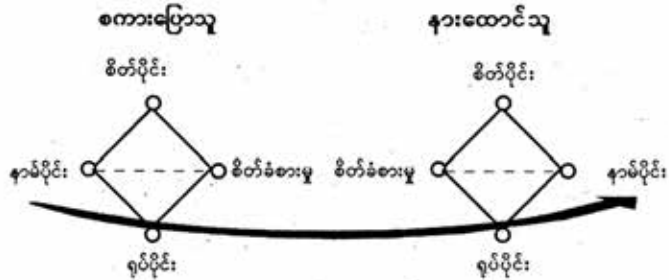
စိတ်ဓာတ်ကို မြှင့်ပေးတယ်

ကျွန်တော် ဗီယက်နမ်မှာတုန်းက စိတ်ခံစားမှု အခြေခံတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးနည်းလမ်းတွေ အများကြီး တွေ့ခဲ့ရတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ခေါင်းဆောင်တွေ တော်တာဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့နှလုံးသားထဲ ရောက်အောင်

ပြောဆိုလွမ်းမိုးထားနိုင်လို့ပဲ။ သူတို့က ကျွန်တော်တို့ သေမှာ မကြောက်အောင်၊ သေရဲအောင်၊ စိတ်အားတက်ကြွလာအောင်၊ ခံနိုင်ရည်ရှိအောင် လှုံ့ဆော် ဆွဲဆောင်နိုင်ကြတယ်။

အောက်ပါစကားတွေဟာ ပုံစံမှာ ဖော်ညွှန်းထားတဲ့အတိုင်း ကျွန်တော်တို့ရဲ့ နှလုံးသားထဲရောက်အောင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေ ပြောခဲ့တဲ့ စကားတွေပဲ။

နှလုံးသားချင်း ဆက်သွယ်ရေး



ဟောဒီစကားတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ နှလုံးသားထဲ စွဲထင်နေတဲ့ ကမ္ဘာကျော် သမိုင်းဝင် စကားတွေ ဖြစ်တယ်။

၁။ 'အမေရိကန်လူမျိုးတွေအနေနဲ့ နောင်ကြီးမဲ့လွတ်လပ်တဲ့ လူသားတွေ လုပ်မလား၊ နောင်ကြီးတည်းခံ ကျေးကျွန်တွေ လုပ်မလားဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ရမယ့် အချိန်ဟာ လက်တစ်ကမ်းမှာ ရောက်နေပြီ' (ဂျော့ဝါရှင်တန်)

၂။ 'ကျုပ်ကို လွတ်လပ်မှု ပေးပါ၊ ဒါမှမဟုတ် သေဒဏ်ပေးပါ' (ပက်ထရစ် ဟင်နရီ)

၃။ 'အလောမို တိုက်ပွဲကို သတိရပါ' (တက္ကဆက်ပြည်နယ် တိုက်ပွဲခေတ်)

၄။ 'လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၈၇ နှစ်တုန်းက . . . 'ရန်သူတွေနဲ့ မိတ်ဆွေဖွဲ့နေတုန်းမှာ သူတို့ကို ကျွန်တော် မချေမှုန်းဘူး မဟုတ်လား' (အဘရာဟမ်လင်ကွန်း)

၅။ 'တိုင်းပြည်က သင့်အတွက် မလုပ်ပေးနိုင်တဲ့ အရာကို မတောင်းဆိုပါနဲ့' (ဂျွန်အက်ဖ်ကနေဒီ)

၆။ 'ကျွန်တော့်မှာ အိပ်မက်တစ်ခု ရှိတယ်' (မာတင်လူသာကင်း)

၇။ 'အောင်နိုင်ခြင်းဟာ အလေ့အကျင့်တစ်ခုပါ။ ကံဆိုးချင်တော့ ဆုံးရှုံးခြင်းဟာလည်း အလေ့အကျင့်ပါပဲ' (မင့်စိလွမ်ဘာဒီ)

၈။ 'ကျွန်တော်တို့ကိုယ်စီ လွတ်လပ်မှုကို ယုံကြည်လေးစားမှုကသာလျှင် လွတ်လပ်ရေးကို ထိန်းသိမ်းနိုင်မှာပါ' (ဒွိုက်အိုက်စင်ဟောင်ဝါ)

၉။ 'သူ့ရဲဘောကြောင်သူတွေဟာ ဘယ်တော့မှ ကိုယ်ကျင့်တရား မကောင်းနိုင်ဘူး' (မဟတ္တမ ဂန္ဒီ)

၁၀။ 'သင်လုပ်နိုင်တဲ့ အရာတွေထဲကို သင် မလုပ်နိုင်တဲ့ အရာတွေက ဝင် မနှောင့်ယှက်ပါစေနဲ့' (ဂျွန်ရူဒင်)

၁၁။ 'ကျွန်တော့်ရဲ့ အကောင်းဆုံးမိတ်ဆွေဟာ ကျွန်တော့်ဆီက အကောင်းဆုံးကို ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်သူပဲ' (ဟင်နရီရိုချီ)

၁၂။ 'အောင်မြင်သူဖြစ်ဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့၊ တန်ဖိုးရှိသူ ဖြစ်ဖို့သာ ကြိုးစားပါ' (အယ်လဘတ် အိုင်စတိုင်း)

အချုပ်စကား ( ကွဲပြားတဲ့ ခေါင်းဆောင်သုံးမျိုး)

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ ကောင်းကွက် (အလှ)ဟာ မတူခြားနားတဲ့ ခေါင်းဆောင် အမျိုးအစားတွေကို ဖော်ထုတ်နိုင်ခြင်းပဲ။ စစ်တပ်က

တိုင်းပြည်ကို ကာကွယ်ဖို့ ခေါင်းဆောင်တွေကို ဖော်ထုတ်တယ်။ ကမ္ဘာ့ စီးပွားရေး လောကက ပြိုင်ဘက်ကို တိုက်ဖို့ အုပ်စုဖွဲ့တဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေကို ဖော်ထုတ်တယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာတော့ ခေါင်းဆောင်ဟာ သင်ဆရာ အဖြစ်နဲ့ အခြားလူတွေ ကြီးပွားအောင် လမ်းညွှန်တယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ခေါင်းဆောင်တွေဟာ ရန်သူကို၊ ပြိုင်ဘက်ကို မတိုက်ကြဘူး။ သူတစ်ပါးကို အန္တရာယ်မပြုဘဲ လောကကြီးက ပေးထားတဲ့ စည်းစိမ်ချမ်းသာကို အခြား သူတွေ ခံစားနိုင်အောင် သင်ပြကြတယ်။

အချုပ်စကားဆိုရရင် ခေါင်းဆောင်သုံးမျိုးလုံးဟာ သူ့အမျိုးအစား နဲ့ သူ အခြားသူတွေရဲ့ နှလုံးသားကို လွှမ်းမိုးနိုင်ကြသူတွေချည်းပါပဲ။ သူတစ်ပါးကို မပြိုင်မတိုက်ဘဲ ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့ နည်းလမ်းကို အခြားလူ တွေကို သင်ပြပေးတဲ့ ခေါင်းဆောင်လုပ်ချင်ရင်တော့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းဟာ မိတ်ဆွေအတွက် အကောင်းဆုံးပဲ။

**နောက်လာမယ့်တန်ဖိုး**

နောက်လာမယ့် အခန်းက 'ငွေကြေး' နဲ့ 'ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု' တို့ရဲ့ တန်ဖိုးချင်း ခြားနားချက် ဖြစ်တယ်။ ကံဆိုးတာက လူများစုဟာ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုပညာကို သင်ပြခံရမယ့်အစား ငွေကြေးရရှိရေး ပညာကို သာ သင်ပြခံနေရတာ ဖြစ်တယ်။ လူများစုဟာ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ဝင်လုပ်ပေမဲ့ မအောင်မြင်ကြဘူး။ အကြောင်းရင်းက သူတို့က ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကို မရှာဘဲ ငွေကိုသာ ရှာနေကြလို့ပဲ။ အဖေသူဌေး ပြောတဲ့ စကားကို သတိရမိတယ်။

'သူဌေးက ငွေကြေးအတွက် လုပ်တာ မဟုတ်ဘူး။ လူလတ် တန်းစားတွေနဲ့ လူမွဲတွေပဲ အဲဒီအလုပ်ကို လုပ်ကြတာ' တဲ့။

(၉)  
**ငွေကြေးအတွက် လုပ်ခြင်း မဟုတ်**

၂၀၀၂ ခုနှစ်က ရေဒီယိုဆွေးနွေးခန်းမှာ ပရိသတ်တစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို အောက်ပါ မေးခွန်းကို မေးပါတယ်။

'ကျွန်တော်ဟာ ကွန်ပျူတာ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက လျှပ်စစ် အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်ပါ။ လူကြီးမင်း သိတဲ့အတိုင်း အခုအချိန်မှာ အဆင့်မြင့် စက်မှုနည်းပညာလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံး ကပ်ဆိုက်နေတယ်။ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်မှာ ပိုဆိုးတယ်။ ကျွန်တော်တော့ အလုပ်ဖြုတ် မခံရပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်ချိန်လျှော့လုပ်ပြီး လခလျှော့ယူခိုင်းပါတယ်။ ဒီဒေသမှာ တိုက်တာခြံမြေဈေး သိပ်ပြီးကြီးတာကို လူကြီးမင်းလည်း သိပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ပေါင်နှံကြေးပေးရမှာကလည်း အလျှော့ခံရတဲ့ လခ လောက် ရှိတယ်။ နောက်ထပ် လခအပြတ်ခံရရင် ကျွန်တော့်အိမ် ဆုံးရှုံးသွား

မှာကို ကျွန်တော် သိပ်ကြောက်နေတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ အငြိမ်းစား ဘဝစံမံကိန်းကလည်း မျှော်လင့်စရာ မရှိသလို ဖြစ်နေပြီ။ ဒီတော့ ကျွန်တော် ဘာလုပ်ရမှာလဲ'

'ခင်ဗျားအိမ်ကို ရောင်းဖို့ ကြိုးစားဖူးသလား' လို့ ကျွန်တော်က မေးလိုက်တယ်။

'ကြိုးစားဖူးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အိမ်ဈေးတွေက ကျနေတယ်။ အိမ်တန်ဖိုးထက် ကျွန်တော့်အကြေးက ပိုများနေတယ်။ အိမ်ကိုရောင်းလိုက်ရင် ကျွန်တော် ရမှာထက် ပေးရမှာက ပိုနေတယ်။ ပြီးတော့ အိမ်ရောင်းရင် ကျွန်တော် ဘယ်မှာ သွားနေမှာလဲ။ အိမ်ငှားခတွေကလည်း အပေါင်ခံ နှုန်းထားလို့ပဲ သိပ်ပြီး မြင့်နေတယ်'

'ဒါနဲ့ ခင်ဗျား မိန်းမက ဘာလုပ်လဲ'

'ကလေးထိန်းဌာနမှာ လုပ်တယ်။ ဒီနယ်မြေက မိသားစုတွေ တခြား ပြောင်းသွားကြလို့ ကလေးထိန်းဌာနမှာလည်း ပြဿနာတက်နေ တယ်။ မိန်းမအလုပ်ကတော့ စိတ်ချရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လခက သိပ်နည်း နေတယ်'

'ဒါဆို ပိုပြီး လခကောင်းတဲ့အလုပ် ဘာလို့ မရှာတာလဲ'

'ရှာတော့ ရှာချင်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ လက်ရှိအလုပ်မှာ ကောင်းတာ တစ်ခုက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကလေးနှစ်ယောက်အတွက် ပိုက်ဆံ မပေးရဘူး။ ကလေးနှစ်ယောက်အတွက် ပိုက်ဆံပေးရမယ်ဆိုရင် သူ နောက်အလုပ်က ရတဲ့ လခနီးပါးလောက် ပေးရမှာပဲ'

'ကိုယ့်အိမ်မှာပဲ အချိန်ပိုင်း တစ်နိုင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း စလုပ် ကြည့်ဖို့ စိတ်မကူးမိဘူးလား'

'ကျွန်တော် ပြောပြီးပြီပဲ။ ကျွန်တော့်လက်ထဲ ပိုက်ဆံ တစ်ပြားမှ မရှိတော့ဘူး။ ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မရှိဘဲ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထောင်နိုင်မှာလဲ'

'ဒါဖြင့် ခင်ဗျားတို့ လင်မယားနှစ်ယောက် ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကြည့်သင့်တယ်။ အစမှာ ပိုက်ဆံသိပ်များများ မလိုဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းက ခင်ဗျားတို့ကို အများကြီး လေ့ကျင့်သင်ကြားပေး လိမ့်မယ်'

'ဟုတ်ကဲ့။ အဲဒီ ရိုက်စားလုပ်ငန်းတွေကို ကျွန်တော် စုံစမ်းကြည့် ပြီးပါပြီ။ သူတို့က ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မပေးဘူး။ ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မရဘဲ ကျွန်တော်တို့က သူတို့အတွက် နှစ်နှစ်၊ သုံးနှစ်လောက် လုပ်ပေးစေချင်ကြ တယ်။ ကျွန်တော်တို့က ဒီနေ့အတွက် ပိုက်ဆံလိုအပ်နေတယ်။ နှစ်နှစ် ၊ သုံးနှစ် အထိ မစောင့်နိုင်ဘူး'

အဲဒီအချိန်မှာ ဆွေးနွေးခန်းအတွက် အချိန်စေ့သွားပါပြီ လို့ ရေဒီယိုက ဖြတ်ပြီး ကြေညာလိုက်တော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆွေးနွေးခန်းလည်း ဒီလောက်နဲ့ပဲ ရပ်သွားခဲ့တော့တယ်။

ဒီအသံလွှင့်ဆွေးနွေးခန်းကို ကျွန်တော် ပြန်ပြောရတဲ့ အကြောင်း က အဓိကတန်ဖိုးတွေမှာ မတူကွဲပြားချက် ရှိတယ်ဆိုတာ သိစေချင်လို့ပဲ။ ကျွန်တော်နဲ့ ဆွေးနွေးသူဟာ အရေးတကြီး ငွေလိုအပ်နေတယ် ဆိုတာ ထင်ရှားတယ်။ ကျွန်တော် ကိုယ်ချင်းစားမိပါတယ်။ တချို့လူတွေ သိကြပါ တယ်။ ကျွန်တော်တို့လင်မယားလည်း လက်ထဲ ခြူးတစ်ပြားမှ မကျန်တဲ့ ဘဝ ရောက်ခဲ့ဖူးတာပဲ။ ရက်သတ္တပတ် တော်တော်ကြာကြာတောင် အိမ်မဲ့ ရာမဲ့ ဖြစ်ခဲ့ရပါသေးတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ပိုက်ဆံမရှိရင် ဘယ်လိုခံစားရတယ် ဆိုတာ ကျွန်တော် ကောင်းကောင်း သိပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ဇနီး ကင်မိနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ နောက် ဆယ်နှစ်ခန့် အကြာမှာ ငွေရေးကြေးရေး ဒုက္ခကင်းတဲ့ဘဝ ရောက်လာနိုင်ခဲ့ ကြတယ်။ အကြောင်းရင်းကတော့ ရှင်းရှင်းကလေးပါ။ ကျွန်တော်တို့က

'ငွေကြေး' နဲ့ 'ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု' တို့ရဲ့ ခြားနားချက်ကို သိကြတယ်လေ။ ကျွန်တော်တို့ လင်မယားနှစ်ယောက် လက်ဖဝါးခြေဖဝါးကနေပြီး ၁၀ နှစ်အတွင်း ငွေရေး ကြေးရေး သောကကင်းတဲ့ ဘဝ ရောက်လာပုံကို အသေးစိတ် သိချင်ရင် 'အဖေသူဌေးစာစဉ်' က ထုတ်ဝေခဲ့တဲ့ 'Rich Dad's Retire Young and Retire Rich' ( အဖေသူဌေး၏ နုပျိုချမ်းသာစွာ အငြိမ်းစားယူပါ) စာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်ပါ။ နေ့စဉ်ပြီး အလားတူပဲ 'Rich Dad's CASHFLOW Quadrant' (အဖေသူဌေး၏ ငွေကြေး လည်ပတ်မှု လေးစိတ်ပိုင်း) စာအုပ်မှာလည်း ၁၉၈၅ ခုနှစ်က ကျွန်တော်တို့ တစ်သက်တာမှာ အဆိုးရွားဆုံးဖြစ်တဲ့ အိမ်မဲ့ရာမဲ့ဘဝကို ရှေးသားထားပါတယ်။ ကျွန်တော် ဒီစာအုပ် နှစ်အုပ် အကြောင်းကို ဖော်ပြရတာက တခြားကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။ ကုန်းကောက်စရာ မရှိအောင် ဆင်းရဲတဲ့ဘဝကို ကျွန်တော် ဘယ်လိုနားလည် ခံစားခဲ့ရတာကို စောဒက တက်ချင်တဲ့ လူတွေ နားလည်စေချင်လို့ပါ။ အဲဒီ စာအုပ်နှစ်အုပ်စလုံးမှာ ငွေရေးကြေးရေးသောက က ကျွန်တော်တို့ ဇနီးမောင်နှံ လွတ်မြောက်ခဲ့ရပုံကို အသေးစိတ် ဖော်ပြထားပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်စလုံး ပိုက်ဆံမရှိတဲ့ ဘဝရဲ့ ဒုက္ခကို၊ ခံစားချက်ကို ကောင်းကောင်း သိကြတယ်။ ဒါကြောင့် ငွေကြေးဒုက္ခက လွတ်ကင်းချင်တယ်။ ချမ်းသာချင်တယ်။ ဒါကြောင့် ချမ်းသာအောင် ကြိုးစားခဲ့ကြတယ်။ ချမ်းသာလာတော့ အိမ်ထောင်ရေးလည်း ပိုပြီး သာယာလာတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုလည်း ပိုပြီး တိုးလာတယ်။ ကိုယ့်တန်ဖိုးလည်း ပိုပြီး တက်လာတယ်။

**ဘဝနေနည်း (၃)မျိုး**

ရေဒီယိုဆွေးနွေးခန်း ပြီးဆုံးသွားပြီးတဲ့နောက် အဲဒီလူနဲ့ အကြာကြီး အဆက်ပြတ်နေခဲ့ရတဲ့ ခံစားမှုဟာ ကျွန်တော့်ကို တော်တော်ကလေး

စိတ်အနှောင့်အယှက် ပေးခဲ့တယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ အခန်းမှာ ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် နှလုံးသားချင်းလည်း စကားပြောနိုင်တယ်။ စိတ်ခံစားမှုချင်းလည်း စကားပြောနိုင်တယ်။ အခုကိစ္စမှာတော့ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်ရဲ့ လေလှိုင်းမှတစ်ဆင့် ဆက်သွယ်ရေးဟာ ကြောက်စိတ် ခံစားမှု ဆက်သွယ်ရေးဖြစ်တယ်။ သူ့ရဲ့ ကြောက်စိတ်ကို ကျွန်တော် ခံစားလို့ရတယ်။ ကြောက်စိတ်ကို ခံစားကြည့်ရတာ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ တော်တော် ခံရခက်တာပဲ။ ကြောက်စိတ်ဟာ ဘယ်လို ခံစားရတယ် ဆိုတာကို ကျွန်တော် ကောင်းကောင်းကြီး သိတယ်။

ဒီအခန်းမှာ ဖော်ပြမယ့် တန်ဖိုးကတော့ အဲဒီ ခံစားမှုအကြောင်းပဲ။ ငွေကြေးကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခံစားမှု (၃)မျိုးရှိတယ်။ အဲဒီခံစားမှုတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘဝနေနည်း (၃)မျိုး ကွဲပြားတယ်ဆိုတာ ကင်မ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်တွေ့ သိကြတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ . . .

(၁) ကြောက်စိတ်ခံစားမှု။ ကင်မ်နဲ့ကျွန်တော်တို့ အိမ်မဲ့ရာမဲ့ ဖြစ်ပြီး လက်ထဲ ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မရှိတဲ့အခါ ကြောက်စိတ်ခံစားမှုဟာ လေသင်တုန်းဖြတ်ခံရသလိုပဲ သိပ်ပြင်းထန်တယ်။ တစ်ကိုယ်လုံး ထုံထိုင်းသွားသလို ခံစားရတယ်။ အဲဒီ ခံစားချက်ဟာ ကျွန်တော်နဲ့ တယ်လီဖုန်းမှ တစ်ဆင့် ဆွေးနွေးတဲ့ ကလေးနှစ်ယောက် အဖေ ခံစားရတဲ့ ခံစားချက်ပါပဲ။ ကျွန်တော်ဟာ မိသားစုနဲ့ နေခဲ့တုန်းက ကလေးဘဝမှာရော၊ ကြီးပြင်းလာတဲ့ အခါမှာပါ အဲဒီခံစားချက်ကို ခံစားခဲ့ရတယ်။ ကျွန်တော့်မိဘတွေက ဆင်းရဲကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ အိမ်ထောင်သက် တစ်လျှောက်လုံးလိုလို ပိုက်ဆံအတွက် ပူပန်ခဲ့ကြရတယ်။ ကျွန်တော် ကလေးဘဝ တစ်လျှောက်လုံးလိုလို ပိုက်ဆံ ပြတ်လပ်တဲ့ ခံစားမှုကို မိသားစုတစ်ခုလုံး ခံစားခဲ့ရတယ်။

(၂) ဒေါသထွက်ခြင်း၊ စိတ်ပျက်ခြင်း ခံစားမှု။ ဒုတိယ ဘဝနေထိုင်နည်းက နေ့တစ်နေ့ အိပ်ရာကထ၊ အလုပ်သွား . . . အိပ်ရာက ထ၊

အလုပ်သွားရခြင်း ဒုက္ခမှ ပေါ်ထွက်လာတဲ့ ဒေါသစိတ် ခံစားမှုနှင့် နေနေရတဲ့ ဘဝနေထိုင်နည်းပဲ။ ဒါမှမဟုတ် နေ့တစ်နေ့ အိပ်ရာကထ၊ အလုပ်သွားရခြင်း ဒုက္ခမှ ပေါ်ထွက်လာတဲ့ စိတ်ပျက်ခြင်း စိတ်ခံစားမှုနဲ့ နေနေရတဲ့ ဘဝနေထိုင်နည်းပဲ။ အထူးသဖြင့် ဒီခံစားမှုမျိုးဟာ သူတစ်ပါးအတွက် လခစားဘဝနဲ့ အလုပ်လုပ်ပေးနေရတဲ့ ခံစားမှုဖြစ်တယ်။ ဒီခံစားမှုမျိုးနဲ့ နေနေရတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ အလုပ်ကောင်းပြီး လခလည်း ကောင်းချင် ကောင်းမယ်၊ ဒါပေမဲ့ သူ့အနေနဲ့ သူ့ဆန္ဒအလျောက် အလုပ်ကို ရပ်ပစ်လို့ မရဘူး။ အဲဒီမှာ သူဟာ စိတ်ပျက်လာတော့တာပဲ။ ဒေါသ ထွက်လာတော့တာပဲ။ သူ့အလုပ်ကို ရပ်လိုက်ရင် သူ့နဲ့တကွ သူ့မိသားစုတစ်ခုလုံး ဘဝပျက်တော့မှာပဲ။ ဒီလို လူမျိုးတွေဟာ . . . 'ငါ အလုပ်ကထွက်လို့ မဖြစ်ဘူး၊ ထွက်ရင် ဘာလဲတိုက်ကလာပြီး ငါ့ပြဋ္ဌာန်းတွေကို အကုန်လုံး သိမ်းလိမ့်မယ်' ဒါမှ မဟုတ် 'မထူးတော့ပါဘူး၊ ငါ ပင်စင်ယူဖို့ နောက်ထပ် ၁၀ နှစ်ပဲ လိုတော့တာပဲ' ဆိုတဲ့ စကားမျိုးတွေကို ပြောတတ်ကြတယ်။

(၃) ပျော်ရွှင်ခြင်း၊ အေးချမ်းခြင်းနှင့် ရောင့်ရဲခြင်း စိတ်ခံစားမှု။ တတိယ ဘဝနေထိုင်နည်းက စိတ်ချမ်းသာစွာနဲ့ နေနေရတဲ့ ဘဝနေထိုင်နည်းပဲ။ ဒီနည်းနဲ့ နေထိုင်သူဟာ အလုပ်လုပ်ချင်လည်း လုပ်မယ်၊ မလုပ်ချင်ရင်လည်း မလုပ်ဘဲ နေနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့မှာ ဝင်ငွေကတော့ အမြဲမပြတ် ရှိနေတယ်။ ကင်မ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို ၁၉၉၄ ခုနှစ်ကတည်းက ရောင်းပစ်လိုက်ပြီး အငြိမ်းစားယူခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီတုန်းက ကင်မ်က ၃၇ နှစ်၊ ကျွန်တော်က ၄၇ နှစ်။ ဒီလုပ်ရပ်ဟာ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ ခံစားချက်တစ်ခုပဲ။ တန်ဖိုးရှိတဲ့ ဘဝနေနည်းပဲ။ ယနေ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက် အလုပ်လုပ်နေဆဲ ဖြစ်ပေမယ့် အလုပ်မရှိတဲ့ ခံစားချက်ကို ခံစားပြီး အချိန်မရွေး အလုပ်မလုပ်ဘဲ နေနိုင်တယ်။ အလုပ်က ထွက်နိုင်တယ်။ အလုပ် မလုပ်ပေမယ့် လိုအပ်သည်ထက် ဝင်ငွေ ပိုပြီး ဝင်နေဆဲ

ဖြစ်တယ်။ ဒီဘဝနေနည်းရဲ့ ခံစားချက်ဟာ ကျွန်တော့် အဖို့တော့ တကယ်ပဲ ခံစားချက်ကြီးပါပဲ။

ငွေကြေးနဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု ခြားနားချက်

ကျွန်တော်နဲ့ လေလှိုင်းမှ တစ်ဆင့် ဆွေးနွေးခဲ့တဲ့ လူငယ်ဖခင်ကို ပြောချင်တာက . . . 'ပိုက်ဆံအတွက် အလုပ် ဆက်လုပ်နေသမျှတော့ မင်းရဲ့ ပြဿနာ ဘယ်တော့မှ ပြေလည်သွားမှာ မဟုတ်ဘူး' ဆိုတဲ့စကားပါ။ ကျွန်တော်က သူ့ကို လင်မယားနှစ်ယောက် အချိန်ပိုင်းအနေနဲ့ ကွန်ရက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းထဲ ဝင်လုပ်ဖို့ အကြံပေးခဲ့တယ်။ ဒါဟာ သူတို့အတွက် လခများများရဖို့ထက် ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုရဖို့ နည်းလမ်းပဲ။ ကျွန်တော်နဲ့ ဆွေးနွေးခဲ့တုန်းက သူ ပြောခဲ့တယ်။ 'ဟုတ်ကဲ့၊ အဲဒီ ရိုက်စားလုပ်ငန်းတွေကို ကျွန်တော် စုံစမ်းကြည့်ပြီးပါပြီ၊ သူတို့က ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မပေးဘူး၊ ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မရဘဲ ကျွန်တော်တို့က သူတို့အတွက် နှစ်နှစ်၊ သုံးနှစ်လောက် လုပ်ပေးစေချင်ကြတယ်၊ ကျွန်တော်တို့က ဒီနေ့အတွက် ပိုက်ဆံလိုအပ်နေတယ်၊ နှစ်နှစ်၊ သုံးနှစ်ထိ မစောင့်နိုင်ဘူး' တဲ့။

သူ့ဘဝ အဆင့်အတန်း၊ ဒါမှမဟုတ် အရည်အသွေးကို ပြောင်းချင်ရင် သူတန်ဖိုးကို အရင်ပြောင်းဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိတယ်။ အဲဒါဆိုရင် သူတို့ လင်မယားအနေနဲ့ ပိုက်ဆံများများ ရလာပြီး ဘဝသစ်တစ်ခုကို ထူထောင်နိုင်မယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် လုံးဝ ယုံကြည်တယ်။ သူတို့ရဲ့ အဓိကတန်ဖိုးကို မပြောင်းဘဲ ဒုတိယ ဘဝနေနည်းမျိုးနဲ့ပဲ တစ်သက်လုံး နေသွားမယ်ဆိုရင်တော့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး ဒေါသစိတ် ခံစားမှု၊ စိတ်ပျက်ခြင်း ခံစားမှုတွေနဲ့ပဲ ဘဝတုံးရမှာ သေချာတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့ သူတို့က ချမ်းသာကြွယ်ဝဖို့ အလုပ်ကို မရွေးဘဲ ငွေကြေးရဖို့ အလုပ်ကိုသာ ရွေးခဲ့ကြတာကိုး။

ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်း ဆိုတာ ဘာလဲ

ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကို ငွေကြေးနဲ့ တိုင်းတာလို့ မရဘူး။ အချိန်ကာလနဲ့ တိုင်းတာမှ ရတယ် ဆိုတာကို အရင် ကျွန်တော် ရေးခဲ့တဲ့ စာအုပ်တွေထဲမှာ ဖော်ပြခဲ့တယ်။ ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတိအကျ အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ဆိုချက်ကတော့ . . .

'Wealth is the ability to survive so many number of days forward' ချမ်းသာ ကြွယ်ဝခြင်း ဆိုသည်မှာ ရှေ့အဖို့ နေ့ရက်ပေါင်း မြောက်မြားစွာ သက်ရှင်နေထိုင်ရန် အရည်အချင်း ဖြစ်၏။

ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းကို အချိန်ကာလနဲ့ တိုင်းတာတယ်လို့ ကျွန်တော် ပြောခဲ့တယ်။ ဥပမာ - ကျွန်တော့်မှာ စုငွေ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ ရှိတယ် ဆိုပါစို့။ တစ်နေ့တာ အထွေထွေ အသုံးစရိတ်က ဒေါ်လာ ၁၀၀ ဆိုရင် ကျွန်တော့်ရဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်း ကာလဟာ ၁၀ ရက်ဖြစ်တယ်။ တစ်နေ့တာ အသုံးစရိတ်ဟာ ဒေါ်လာ ၅၀ ဆိုရင် ကျွန်တော့်ရဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းကာလဟာ ၂၀ ရက်ဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းကို အရိုးရှင်းဆုံး အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုခြင်းပါပဲ။ ထပ်ပြီးပြောရရင် ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းကို ငွေကြေးနဲ့ မတိုင်းတာဘဲ အချိန်ကာလနဲ့ တိုင်းတာတယ်။ ကျန်းမာခြင်းနဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းဟာ အတူတူပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် နှစ်ခုစလုံးကို အချိန်ကာလနဲ့ပဲ တိုင်းတာတာကြောင့် ဖြစ်တယ်။ ဆရာဝန်က ဝေဒနာရှင် လူနာကို ပြောတဲ့စကား ကြားဖူးမှာပေါ့။ 'ခင်ဗျား နောက်ထပ် ခြောက်လပဲ နေရတော့မယ်' ဆိုတာမျိုးလေ။ ဒီစကားဟာ လူနာရဲ့ ကျန်းမာရေး အခြေအနေကို ဆရာဝန်က အချိန်ကာလနဲ့ တိုင်းတာပြီး ဆုံးဖြတ်ချက် ပေးလိုက်တဲ့ စကားဖြစ်တယ်။

ဒီတော့ မိတ်ဆွေ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးခွန်းထုတ်ကြည့်စမ်းပါ။ 'ငါ ဒီနေ့ အလုပ်ရပ်စဲလိုက်ရင် ငွေကြေးအရ ငါ ဘယ်လောက် ကြာကြာ ရည်တည်နိုင်မလဲ' မိတ်ဆွေရဲ့ အဖြေဟာ မိတ်ဆွေရဲ့ ဒီနေ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်း ပါပဲ။

ချမ်းသာကြွယ်ဝလိုသော်

ကွန်ရက်လုပ်ငန်း အမျိုးမျိုးကို ကျွန်တော် လေ့လာကြည့်တဲ့အခါ လုပ်ငန်းရှင်တွေက ငွေကြေးအတွက် အလုပ်လုပ်ခြင်းနဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု အတွက် အလုပ်လုပ်ခြင်းရဲ့ ကွာခြားချက်ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း မရှင်းပြနိုင်ကြတာ တွေ့ရတယ်။

အစည်းအဝေးတစ်ခုမှာ လူတစ်ယောက်က လက်ညှိုးထောင်ပြီး 'ဒီလုပ်ငန်း လုပ်ရင် ကျွန်တော် ပိုက်ဆံ ဘယ်လောက်ရနိုင်မလဲ' လို့ မေးလိုက်တယ်။ အစည်းအဝေးခေါင်းဆောင်က လုပ်ငန်းတည်ထောင်ခြင်းနဲ့ လခစားလုပ်ခြင်းတို့ရဲ့ ခြားနားချက်ကို ပီပီပြင်ပြင် ရှင်းမပြနိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့် တချို့လူတွေ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားမလည်ဘဲ စိတ်ပျက် လက်ပျက်နဲ့ ထွက်သွားကြတယ်။

စောစောကလူရဲ့ မေးခွန်းကို ခေါင်းဆောင်ပေးတဲ့ အဖြေတစ်ခုက 'ခင်ဗျားဝင်ငွေဟာ အကန့်အသတ် မရှိဘူး' တဲ့။ ဒီနေရာမှာ ပြဿနာက အခု အစည်းအဝေးတက်လာတဲ့ လူတွေဟာ အကန့်အသတ်မဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝချင်လို့ မဟုတ်ဘူး။ တစ်လမှာ အပိုဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ ကနေပြီး ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ အထိ လိုချင်လို့ လာကြတာ။ ကျွန်တော့် အမြင်အရတော့ ဒီလူတွေဟာ ချမ်းသာကြွယ်ဝရေးထက် ငွေကြေးရရှိရေးကို အဓိကထားပြီး တွေးနေတုန်းပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် ငွေကြေး နှစ်မျိုးရှိတယ်။ ပထမအမျိုး



အစားက 'လုပ်အား' (Labour) က ရတဲ့ ငွေကြေး၊ ဒုတိယအမျိုးအစားက 'ပိုင်ဆိုင်မှု' (Assets) က ရတဲ့ ငွေကြေး။ ဒါကြောင့် မိတ်ဆွေ ချမ်းသာ ကြွယ်ဝချင်ရင် ပိုင်ဆိုင်မှုက ရတဲ့ဝင်ငွေ ရှိအောင်လုပ်၊ ဒါမှမဟုတ် ငွေရဖို့ သက်သက် ဆိုရင်တော့ လူများစုလုပ်သလို တစ်သက်လုံး ပင်ပင်ပန်းပန်းနဲ့ လခစားသာ လုပ်ပါတော့။

အစည်းအဝေးခေါင်းဆောင် ပြောတဲ့ နောက်တစ်ချက်က 'ဟုတ်ပြီ၊ ခင်ဗျား တစ်လဝင်ငွေ သုံးထောင် လိုချင်ရင် ခင်ဗျား အလုပ် လုပ်လုပ်၊ မလုပ်လုပ် တစ်သက်လုံး ဝင်ငွေရနေနိုင်တယ် ဆိုတာ စဉ်းစားမိရဲ့လား' ဆိုတဲ့ မေးခွန်းပဲ။ ဒီမေးခွန်းကို အချို့က အပြုသဘောနဲ့ တုံ့ပြန်ကြပေမဲ့ အများစုကတော့ နှစ်နှစ် သုံးနှစ်တာ အခမဲ့ လုပ်ပြီးတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထောင်ရင် တစ်သက်လုံး ဝင်ငွေရရှိတာထက် အခုချက်ချင်း ဝင်ငွေ ၃၀၀၀ ရရှိတာကိုသာ အဓိက ထားနေကြသလိုပဲ။ သူတို့ဟာ ပိုင်ဆိုင်မှုကလာတဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းထက် လုပ်အားက လာတဲ့ ဝင်ငွေကိုပဲ ပိုပြီး မက်နေကြ တယ်။ လခစားဘဝနဲ့ အရိုးထုတ်မယ့် လူတွေ ဆိုပါတော့။

ကွဲပြားသော ငွေကြေးအမျိုးအစား

သူဌေးတွေ ပိုပြီး သူဌေးဖြစ်လာကြတဲ့ အကြောင်းတစ်ရပ်ဟာ ကွဲပြားတဲ့ ငွေကြေးအမျိုးအစားအတွက် အလုပ်လုပ်ကြတာကြောင့် ဖြစ် တယ်။ ငွေကြေးအမျိုးအစား ကွဲပြားပုံကို အောက်ပါပုံစံအရ ဖော်ပြပါတယ်။



ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

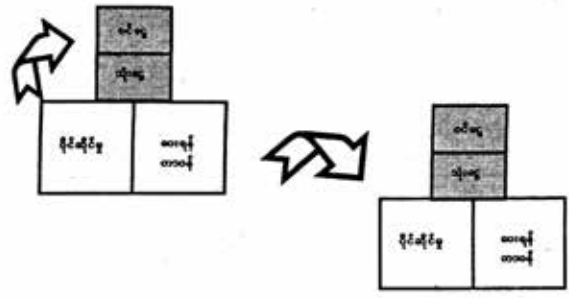
ဒီပုံစံဟာ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းပုံစံ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပုံစံကို သဘော မပေါက်ရင် ကျွန်တော်ရဲ့ 'အဖေသူဌေး အဖေလူမွဲ' ( Rich Dad Poor Dad ) စာအုပ်ကို ဖတ်ပါ။ ဒါမှမဟုတ် ဖတ်ဖူးတဲ့ လူကို မေးကြည့်ပါ။ ဒီပုံစံဟာ အဖေသူဌေးဆီက ကျွန်တော်ရခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာ တော်တော်များ များအတွက် အလွန်အရေးပါ အဓိကကျတဲ့ ပုံစံဖြစ်ပါတယ်။ အဖေသူဌေး မကြာခဏ ပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားက 'ငါ့ငွေစုဘဏ်က ငါ့ဆီက အစီရင် ခံစာ ဘယ်တော့မှ မတောင်းဘူး၊ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းပဲ တောင်းတယ်၊ မင်း ကျောင်းက ထွက်ပြီးတဲ့နောက်မှာ မင်းရဲ့ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းဟာ မင်းရဲ့ အစီရင်ခံစာပဲ၊ မင်းရဲ့ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းက မင်းရဲ့ ငွေကြေးနဲ့ ပတ်သက် တဲ့ ဉာဏ်ရည်ကို တိုင်းတာတယ်' တဲ့။ ဒါကြောင့်မို့ ငွေကြေးဒုက္ခ ကင်းလွတ် ချမ်းသာကြွယ်ဝချင်သူအဖို့ ဒီပုံစံဟာ သိပ်ပြီး အရေးကြီးပါတယ်။

အာရုံစိုက်မှု ကွဲပြားခြင်း

'E' နဲ့ 'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေနဲ့ 'B' နဲ့ 'I' လေးစိတ်ပိုင်း သမားတွေရဲ့ ခြားနားချက်ကို 'ငွေစာရင်းရှင်းတမ်း' နဲ့ ရှင်းပြလို့ ရပါတယ်။ ရှေ့ပိုင်းက ဖော်ပြခဲ့တဲ့ လေးစိတ်ပိုင်းပုံစံရဲ့ ဘယ်ဘက်ခြမ်းနဲ့ ညာဘက်ခြမ်း တို့ရဲ့ ခြားနားချက်ဟာ အာရုံစိုက်မှု ကွဲပြားခြင်းပဲ။ အောက်ပါ ပုံစံတွေကို ကြည့်ရင် သိသာပါတယ်။

'E' နဲ့ 'S' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေက 'ဝင်ငွေ' ကို အဓိက အာရုံစိုက်ကြတယ်။ 'B' နဲ့ 'I' လေးစိတ်ပိုင်းသမားတွေက 'ပိုင်ဆိုင်မှု' ကို အဓိက အာရုံစိုက်ကြတယ်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

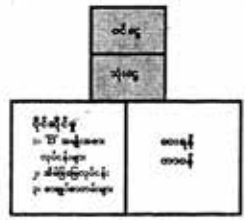


ငွေကြေးအတွက် လုပ်တုန်းပဲလား

ငွေစာရင်း ရှင်းတမ်းအရ အခြေခံ ကွာခြားမှုမှာ 'E' နဲ့ 'S' လူစားတွေက ငွေကြေးအတွက် အလုပ်လုပ်ခြင်းဖြစ်ပြီး 'B' နဲ့ 'I' လူစားတွေက ပိုင်ဆိုင်မှုအတွက် အလုပ်လုပ်ခြင်း ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် 'B' နဲ့ 'I' တို့ရဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုဟာ 'E' နဲ့ 'S' တို့ထက် ပိုပြီး မြင့်တယ်။ 'B' ဒါမှမဟုတ် 'I' ဟာ အလုပ်လုပ်ခြင်းကို ရပ်နားလိုက်သည့်တိုင် သူ့အတွက် ပိုင်ဆိုင်မှုတွေက ရှိနေဆဲပဲ။ ဝင်ငွေကလည်း ဆက်လက် ဝင်နေဆဲပဲ။

ပိုင်ဆိုင်မှု သုံးမျိုး

အောက်ပါပုံစံကို ကြည့်ရင် 'ပိုင်ဆိုင်မှု' အကွက်မှာ ပိုင်ဆိုင်မှု သုံးမျိုးကို တွေ့နိုင်တယ်။



ရုပ်ပုံစာအုပ်တိုက်

ငွေကြေးဒုက္ခ ကင်းလွတ်ရေး

နုပျိုချမ်းသာစွာ အငြိမ်းစား ယူနိုင်ရေးအတွက် ကျွန်တော်တို့ လင်မယားရဲ့ စိမ့်ကိန်းဟာ ပထမ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ထူထောင်ဖို့ ဖြစ်ပြီး၊ ဒုတိယ အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ဖြစ်တယ်။ ရှေ့ပိုင်းက ကျွန်တော် ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း ခြေဖဝါးလက်ဖဝါး အခြေအနေက စတင်ပြီး ငွေကြေးဒုက္ခ မပူရတော့ဘဲ အငြိမ်းစားယူနိုင်အောင် ၁၉၈၅ ခုနှစ်က နေပြီး ၁၉၉၄ ခုနှစ်အထိ အချိန်ပေးခဲ့ရတယ်။ အဲဒီကာလအတွင်း ကျွန်တော်တို့ အနေနဲ့ စတော့ရှယ်ယာ အရောင်းအဝယ် လုံးဝမလုပ်ခဲ့ပါဘူး။

ကျွန်တော့်ကို လူတွေက မေးကြတယ်။ 'ဘာဖြစ်လို့ ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းကို ပထမဆုံး စပြီးလုပ်ကိုင်တာလဲ' တဲ့။ ဒီမေးခွန်းအတွက် အဖြေ သုံးခုရှိပါတယ်။ ပထမအဖြေက - ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်တဲ့အတွက် ငွေကြေးအများကြီး လည်ပတ်သုံးစွဲခွင့်ရတယ်။ လူတစ်ယောက်အဖို့ သူဌေး ဖြစ်နိုင်တဲ့နည်းလမ်း(လုပ်ငန်း) ၁၁ မျိုးကို ဒီစာအုပ်အစပိုင်းမှာ ကျွန်တော် ဖော်ပြခဲ့တယ်။ သူဌေးသား သူဌေးသမီးနဲ့ လက်ထပ်လို့ သူဌေးဖြစ်တာမျိုး အပါအဝင်ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ လင်မယားကတော့ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းဖြစ်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတည်ထောင်ခြင်းကိုပဲ ရွေးချယ်ခဲ့ကြ တယ်။ ဒုတိယအဖြေက - အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ အခွန်ဥပဒေဟာ လုပ်ငန်း ရှင်တွေအပေါ် အလွန်သက်ညှာပြီး လခစား အမှုထမ်းတွေအပေါ် မညှာတာ ကြောင့် ဖြစ်တယ်။ နောက်ဆုံး တတိယအဖြေက - ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ပြီး အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း ဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ တကယ် ချမ်းသာသူတွေ လိုက်နာကျင့်သုံးတဲ့ စိမ့်ကိန်းပဲ။

ရုပ်ပုံစာအုပ်တိုက်

အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်း

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှာ စတော့ဈေးကွက် ပျက်သွားပြီးတဲ့နောက် စတော့လုပ်ငန်းဟာ စွန့်စားရတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်ကြောင်း လူများစုက သဘောပေါက်လာကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ အိမ်ခြံမြေရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ စိတ်ဝင်စားလာကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပြဿနာက သူတို့မှာ ရင်းနှီးငွေ မလုံလောက်ဘူး။ နောက်ပြီး အိမ်ခြံမြေဈေးကြီးတဲ့ နယ်မြေမှာ နေထိုင်ကြတယ်။ အခုအချိန်မှာ ကျွန်တော့်ကို မကြာခဏ မေးကြတဲ့ မေးခွန်းက 'အိမ်လခပေးဖို့တောင် ပိုက်ဆံမပြည့်စုံတဲ့ လူတစ်ယောက် အနေနဲ့ ဘယ်လို လုပ်ပြီး အိမ်ခြံမြေ ဝယ်နိုင်မှာလဲ' ဆိုတဲ့ မေးခွန်းပဲ။

ကျွန်တော့်အဖြေကတော့ အမြဲတမ်း အတူတူချည်းပါပဲ။

'လက်ရှိ နေ့ပိုင်းအလုပ်ကို ဆက်လုပ်နေပါ။ အချိန်ပိုင်းလုပ်ငန်း တစ်ခုကို စတင်လုပ်ကိုင်ပါ။ အဲဒီလုပ်ငန်းက ဝင်ငွေမှန်လာရင် ဒုတိယအဆင့် အနေနဲ့ နေ့ပိုင်းအလုပ်ကို ဆက်လုပ်နေရင်း အချိန်ပိုင်း လုပ်ငန်းက ရတဲ့ အပို ဝင်ငွေနဲ့ အိမ်ခြံမြေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ကိုင်ပါ။ ဒါဟာ တစ်သက်လုံး လခစား လုပ်နေခြင်းထက် ပိုပြီး အကျိုးရှိပါတယ်'

ဉာဏ်ရည်သုံးမျိုး

ငွေကြေးအောင်မြင်ရေးအတွက် ပညာရေးသုံးမျိုး (ပညာရပ်ဆိုင်ရာ ပညာရေး၊ သက်မွေးမှုဆိုင်ရာ ပညာရေးနဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာပညာရေး) ရှိသလို ဉာဏ်ရည်သုံးမျိုးလည်း ရှိပါတယ်။ အဲဒီသုံးမျိုးက -

- ၁။ စိတ်ပိုင်းဉာဏ်ရည် (Mental Intelligence) ယေဘုယျ အားဖြင့် ကျောင်းသားတွေရဲ့ အသိဉာဏ်ပြကိန်း (Intelligence Quotient) ခေါ် 'အိုင်ကျူ' (IQ) ကို ဆိုလိုတာပါ။

၂။ စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည် (Emotional Intelligence) စိတ်ခံစားမှု ဉာဏ်ရည်ဟာ စိတ်ပိုင်းဉာဏ်ရည်ထက် ၂၅ ဆ ပိုပြီးစွမ်းအားရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

၃။ ငွေကြေးဉာဏ်ရည် (Financial Intelligence) ဒီဉာဏ်ရည်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖေသူဌေးက 'မင်းရဲ့ ငွေကြေးဉာဏ်ရည်ကို မင်းရဲ့ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းနဲ့ တိုင်းတာတယ်။ မင်း ငွေကြေး ဘယ်လောက်ရှာနိုင်သလဲ၊ ဘယ်လောက်စုနိုင်သလဲ၊ တိုးပွားအောင် ဘယ်လောက်လုပ်နိုင်သလဲ၊ မျိုးဆက်ပေါင်း ဘယ်လောက်အထိ လက်ဆင့်ကမ်းနိုင်မလဲဆိုတဲ့ အချက်တွေနဲ့ တိုင်းတာတယ်' လို့ ပြောပါတယ်။

လူတော်တွေ ဘာကြောင့် သူဌေး မဖြစ်သလဲ

ကျွန်တော့်ရဲ့ အဖေလူမွဲလို လူတော်တွေ ဘာကြောင့် သူဌေး မဖြစ်ကြတာလဲ။ အကြောင်းတစ်ချက်က သူတို့ဟာ ( 'အိုင်ကျူ' မြင့်ပြီး ပညာထူးချွန်ကြပေမဲ့) စိတ်ခံစားမှု ဉာဏ်ရည်နည်းကြတယ်။ ပြီးတော့ ဓနဥစ္စာ စုဆောင်းမှုလည်း မရှိကြဘူး။ ငွေကြေးဉာဏ်ရည် နည်းရခြင်း လက္ခဏာလေးရပ်ရှိတယ်။ အဲဒါတွေက -

၁။ သူတို့ဟာ ငွေကြေးရှာဖွေရာမှာ သတိထားလွန်းတာကြောင့် သူဌေးဖြစ်မှု အလွန် နှေးကွေးကြတယ်။ သူတို့ဟာ လခစား အမှုထမ်းတွေဖြစ်ပြီး ဝင်ငွေခွန် အများကြီး ပေးကြရတယ်။ ပြီးတော့ လိမ္မာပါးနပ်စွာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်တတ်ကြဘူး။ ရှိတဲ့ငွေကို ဘဏ်မှာ စုတော့ အတိုးနည်းနည်းပဲ ရကြတယ်။ ရတဲ့ အတိုးကိုလည်း ဝင်ငွေခွန်က စုပ်ယူသွားတယ်။

၂။ သူတို့ဟာ အမြန်ဆုံးသူဌေးဖြစ်ဖို့ အလွန်အကျွံ ကြိုးစားကြတယ်။ ဒီလိုလူစားမျိုးတွေမှာ 'စိတ်ရှည်ခြင်း' လို့ ခေါ်တဲ့ စိတ်ခံစားမှု

ဉာဏ်ရည် နည်းကြတယ်။ အလုပ် တစ်မျိုးပြီး တစ်မျိုး ပြောင်းကြတယ်။ ပေါ်ပင် စိတ်ကူးသစ်နောက်ကို လိုက်ကြတယ်။ အလုပ်တစ်ခု စတင်လုပ် ကိုင်ပြီးနောက် မကြာခင် ငြီးငွေ့လာတတ်ကြတယ်။ နောက်ပိုတ်ဆုံးကျတော့ အဲဒီအလုပ်ကို ရပ်ပစ်လိုက်ကြတော့တယ်။

၃။ သူတို့ဟာ ငွေသုံးလွယ် လက်ဖွာကြတယ်။ ဒီလူမျိုးတွေ ဟာ ဈေးဝယ်ထွက်ဖို့ အလွန် ဝါသနာပါကြတယ်။ လိုချင်တာ တွေ့ရင် ဈေးနှုန်းမကြည့်ဘဲ ချက်ချင်း ဝယ်ပစ်လိုက်ကြတယ်။ သူတို့ ပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားက ' ပိုက်ဆံကလည်း အသုံး မြန်လိုက်တာ၊ လက်ကြားထဲက ယိုထွက်သွားတဲ့ အတိုင်းပဲ ' တဲ့။

၄။ သူတို့ဟာ တန်ဖိုးရှိတဲ့ အရာတွေကို ထိန်းသိမ်းပိုင်ဆိုင် နိုင်ခြင်း မရှိဘူး။ တစ်နည်းပြောရရင် ဒီလို လူမျိုးတွေဟာ သူတို့ကို ဆင်းရဲစေတဲ့ ပစ္စည်းတွေကိုသာ ထိန်းသိမ်း ပိုင်ဆိုင်ထားတတ်ကြတယ်။ ဥပမာ ကျွန်တော်တွေ့ဖူးတဲ့ လူတော်တော်များများဟာ အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်း မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြတယ်။ ပထမဆုံး သူတို့ အဲဒီလုပ်ငန်းကို ပိုင်ကြတယ်၊ ပြီးတော့ ပြန်ရောင်းကြတယ်။ ပိုက်ဆံရကြတယ်။ အကြွေးဆပ်ကြတယ်။ အပျော်စီးသဘော ဝယ်ကြတယ်။ အပျော်ခရီး ထွက်ကြတယ်။ တစ်နည်း ပြောရရင် သူတို့ဟာ တန်ဖိုးကြီးတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းပစ်ပြီး တန်ဖိုးနည်း တဲ့ ပစ္စည်းတွေကိုသာ ထိန်းသိမ်း ပိုင်ဆိုင်ထားကြတယ်။

အဲဒီလိုလူမျိုး အများစုဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ဖို့ထက် လစစားအမှုထမ်း လုပ်ဖို့သာ အားသန်ကြတယ်။ ကိုယ့်အလုပ်ထက် သူများ အလုပ်ကို ကြိုးစားလုပ်ဖို့သာ အာရုံစိုက်ကြတယ်။ သူတို့ဟာ အလုပ်ပြုတ် မှာကို အလွန် ကြောက်တာကြောင့် 'လွတ်လပ်မှု' ထက် 'လုံခြုံတည်မြဲမှု' ကိုသာ ပိုပြီး မြတ်နိုးကြတယ်။

စိတ်ခံစားမှု ဉာဏ်ရည်

ဒီအခန်း အစပိုင်းမှာ ပြောခဲ့တဲ့ ကျွန်တော်နဲ့ အမေးအဖြေလုပ်တဲ့ လူငယ်ဟာ စိတ်ခံစားမှုကို မထိန်းနိုင်ဘူး။ သူဟာ ဉာဏ်ရည်ကောင်းပေ မယ့် စိတ်ခံစားမှုကို မထိန်းနိုင်လို့ ကျိုးကြောင်းညီညွတ်စွာ မတွေးခေါ်နိုင် ဘူး။ လူတစ်ယောက်ဟာ စိတ်ခံစားမှုကို ဧကန်လွတ်ပေးလိုက်ရင် ငွေကြေး ဆိုင်ရာ စိန်ခေါ်မှုတွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေး ဆုံးပါးသွားတတ်တယ်။

တကယ်တော့ သူဌေးဖြစ်ချင်တဲ့ လူတစ်ယောက်အဖို့ ရိုးရိုးအသိ ဉာဏ်ထက် စိတ်ခံစားမှု ဉာဏ်ရည်က ပိုပြီး အရေးကြီးပါတယ်။ အဆင့်မြင့် ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဉာဏ်ရည်ရှိဖို့အတွက် အဆင့်မြင့် စိတ်ခံစားမှု ဉာဏ်ရည် မရှိမဖြစ် လိုအပ်တယ်။ 'မိမိရဲ့ စိတ်ခံစားမှုကို မထိန်းနိုင်တဲ့ လူဟာ ငွေကြေး ကိုလည်း မထိန်းနိုင်ဘူး' ဆိုတာ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ အချမ်းသာဆုံး ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသူ ဝါရင်ဘတ်ဖက် ပြောတဲ့စကားပါ။

ငယ်ငယ်တုန်းက ကျွန်တော်လည်း စိတ်ခံစားမှုကို မထိန်းနိုင်ခဲ့ ဘူး။ အရာရာကို 'ဒီနေ့' အတွက်ပဲ သတ်မှတ်ခဲ့တယ်။ အဲဒါဟာ အသက် ၄၅ နှစ်အထိ ကျွန်တော် ငွေကြေးဒုက္ခက မလွတ်ကင်းနိုင်ခဲ့ရတဲ့အကြောင်း တစ်ချက် ဖြစ်တယ်။ အဲဒီလို စိတ်ခံစားမှုကို မထိန်းနိုင်လို့ ဆန္ဒစောလွန်းလို့ လုပ်ငန်းတွေ မအောင်မြင်လို့ ကျွန်တော် စိတ်ဓာတ်ကျနေတဲ့ အခါမျိုးမှာ အဖေသူဌေးက ' မင်း အရွယ်ရောက်တဲ့အခါ ငါ့ဆီ ပြန်လာခဲ့၊ မင်းကို သူဌေးဖြစ်နည်း ငါ သင်ပေးမယ် ' လို့ ပြောလေ့ရှိတယ်။

စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည် တိုးလိုသော်

ကျွန်တော်ရဲ့ ပုဂ္ဂလိက အတွေ့အကြုံအရ ပြောရရင် ကျွန်တော်ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည် မြင့်လာလေလေ၊ ကျွန်တော်ရဲ့ ဘဝအခြေအနေ

ပိုကောင်းလာ လေလေပဲ။ ကျွန်တော်ဟာ ကမ်းတက်တပ်သားဟောင်း ဖြစ်တဲ့အတွက် စိတ်လိုက်မာန်ပါ လုပ်တတ်ရုံသာမက စိတ်တိုပြီး ကြမ်း လည်း တော်တော် ကြမ်းပါတယ်။ ကျွန်တော် ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲက ပြန်ရောက် လာတဲ့အခါ အဖေသူဌေးက 'မင်းရဲ့စိတ်တိုတာ၊ စိတ်မြန်တာဟာ ဗီယက်နမ် စစ်ပွဲမှာ မင်းအသက်ကို ကယ်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာကျတော့ အဲဒီ စိတ်နေစိတ်ထားတွေက မင်းကို အသေသတ်လိမ့်မယ်' လို့ သတိပေးပါ တယ်။ အဲဒီနောက် ကျွန်တော့်ရဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဉာဏ်ရည်တိုးတက်ချင် ရင် စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည် တိုးတက်အောင် ကြိုးစားဖို့ အဖေသူဌေးက အလေးအနက် တိုက်တွန်းတယ်။ စိတ်ခံစားမှုကို ကျွန်တော် ထိန်းနိုင်လာတဲ့ အခါမှာ အိမ်ထောင်ရေး အခြေအနေလည်း တိုးတက်လာတယ်။ လုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေး ကျွမ်းကျင်မှုလည်း တိုးတက်လာတယ်။ ကုန်ကုန်ပြောရရင် ကျွန်တော့်စိတ်ကို ထိန်းနိုင်တာကြောင့် ကျွန်တော့်ကျန်းမာ ရေးတောင် ပိုကောင်းလာပါတယ်။

ကျွန်တော့်လို စိတ်ခံစားမှုကို ထိန်းဖို့ အမြဲတမ်း အာရုံစိုက်နေသူ တစ်ယောက်အဖို့ ဆိုရင် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းဟာ အကောင်းဆုံး လေ့ကျင့်ရေးကွင်းပဲ။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည်ကို တိုးတက်စေခဲ့တယ်။ လုပ်ငန်းကို အရုံးပေး လက် မြှောက်သွားသူတွေ၊ လုပ်ငန်းမှာ လိမ်ညာနေသူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရတိုင်း မိမိရဲ့ စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည် တိုးတက်လာပြီး ကြောက်စိတ်နဲ့ အရုံးပေးလို စိတ်တွေကို ကျော်လွှားလို့ စိတ်ရှည်သည်းခံနိုင်တဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာ နိုင်တယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းဟာ ကိုယ့်အကြောင်း ကိုယ် ပိုသိလာပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ အကောင်း ဆုံး နေရာပဲ။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အောက်ပါအတိုင်း မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ပါ။

'ငါ့ဘဝကို စိတ်ခံစားမှုက ဘယ်လိုအနှောင့်အယှက် ပေးနေ သလဲ၊ စိတ်ခံစားမှုကို မထိန်းနိုင်လို့ ငါဟာ (၁) သိပ်ပြီး အရှက်ကြီးနေ သလား၊ (၂) ငြင်းပယ်ခံရမှာကို ကြောက်နေသလား၊ (၃) လုံခြုံမှုကို တောင့် တနေသလား၊ (၄) သိပ်ပြီး ဆန္ဒစောနေသလား၊ (၅) သိပ်ပြီး စိတ်တိုနေ သလား၊ (၆) သိပ်ပြီး အခွံအလမ်း ကြီးနေသလား၊ (၇) စိတ်လိုက်မာန်ပါ လုပ်တတ်သလား၊ (၈) ဒေါသကြီးသလား၊ (၉) အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့ နှေးကွေးနေသလား၊ (၁၀) ပျင်းနေသလား ... '

ပြောရရင် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ အကြီးဆုံးတန်ဖိုးဟာ စိတ်ခံစား မှု ဉာဏ်ရည်ကို စမ်းသပ်စစ်ဆေးပြီး ဉာဏ်ရည်တိုးတက်စေတဲ့ အချက်ပဲ။ စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည် တိုးတက်လာတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် အဘက်ဘက်က တိုးတက်လာတာ တွေ့ရလိမ့်မယ်။ လူတွေနဲ့ စကားပြောရတာ လွယ်ကူလာ မယ်။ ဆက်ဆံရေး ချောမောလာမယ်။ သူတို့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေကို အကန့် ရှိရှိ ကိုင်တွယ်တတ်လာမယ်။ အဲဒီလို လုပ်နိုင်တဲ့အခါ ကိုယ့်ရဲ့စီးပွားရေး လုပ်ငန်းလည်း ကျွဲကျားရေပါ ပိုပြီး မြန်ဆန်တိုးတက်လာလိမ့်မယ်။ ဒါ့ပြင် ပိုပြီး စိတ်ရှည်လာတဲ့အတွက် ပိုပြီးတော်တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ဖြစ်နိုင်မယ့် ပိုပြီး ကောင်းမွန်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေလည်း ရရှိလာလိမ့်မယ်။ စိတ်ခံစားမှု ဉာဏ်ရည်တိုးတက်လာရင် အိမ်ထောင်ရေးလည်း တိုးတက်လာနိုင်တယ်။ ပိုပြီးတော်တဲ့ မိကောင်းဖခင်လည်း ဖြစ်လာနိုင်တယ်။ ပိုပြီးတော်တဲ့ သား သမီးတွေလည်း ရလာနိုင်တယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကွန်ရက်လုပ်ငန်း တည်ဆောက် မှုမှာ လိုအပ်သလောက် အချိန်ပေးလို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ မိမိရဲ့ဘဝ ကဏ္ဍပေါင်း များစွာမှာ တိုးတက်မှုတွေ ရရှိလာပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ လူ့ဘဝဟာ သိပ်ပြီး စိတ်လှုပ်ရှားရတဲ့ ဘာသာရပ် ဖြစ်လို့ပါပဲ။

'သီရိဂေဟာ' ဖြစ်ဖို့

ကျွန်တော့်ဇနီး ကင်မ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ 'သီရိဂေဟာ' ထူထောင်ရေးမှာ ငွေကြေးဒုက္ခ ကင်းလွတ်မှု အရေးကြီးတာကို သဘောပေါက်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် စဉ်းစဉ်းစားစား စီမံချက်ရေးဆွဲပြီးတော့မှ လုပ်ငန်းစတင် လုပ်ကိုင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်ချည်းသက်သက် အခြေအနေက စပြီး လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြရတာ။ အမှန်အတိုင်းပြောရရင် လုပ်ငန်းရဲ့ အတက်အကျ လောကဓံလှိုင်းကြောင့် အိမ်ထောင်ရေးကို စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ အများကြီး ကြုံခဲ့ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးကျတော့ ကျွန်တော်တို့ အိမ်ထောင်ရေး မဖြိုကွဲဘဲ ပိုပြီးတောင် သန်မာခိုင်မြဲလာခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်တို့ လင်မယားဟာ အတူတကွ စွန့်စားကြတယ်။ အတူတကွ အောင်ပွဲခံကြတယ်။

အစောပိုင်းက ကျွန်တော် ပြောခဲ့သလို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီမံကိန်းက ရိုးရိုးကလေးပါ။ ၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ လုပ်ငန်း စတင်ကြတယ်။ အထိုက်အလျောက် အောင်မြင်လာတဲ့ ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှာ ပထမခြေလှမ်းအဖြစ် အိမ်ခြံမြေ ရောင်းဝယ်ရေးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပြုလုပ်တယ်။ ၁၉၉၄ ခုနှစ်ကျတော့ မူလလုပ်ငန်းကို ရောင်းပြီး အိမ်ခြံမြေတွေ တိုးတက်ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော်တို့လင်မယား တစ်သက်လုံး ငွေကြေးဒုက္ခကင်းလွတ်ပြီး အငြိမ်းစားယူနိုင်ခဲ့ကြတယ်။ အားလုံးသိကြတဲ့အတိုင်း အိမ်ထောင်ရေးမှာ ငွေဟာ ပြဿနာအတက်ဆုံး အရာတစ်ခုပါ။ ယခုအခါမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အိမ်ထောင်ရေးဟာ 'သီရိဂေဟာ' ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ငွေကြောင့်ချည်း မဟုတ်ပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အတူတကွ တည်ဆောက်ခဲ့တာကြောင့်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ဟာ တကွတပြားစီ မလုပ်ကိုင်ကြဘူး။ စိတ်ခံစားမှု ပိုပြီးရင့်ကျက်လာတာနဲ့အမျှ နှစ်ယောက်

သား လက်တွဲပြီး ကြီးပွားလာကြတယ်။ 'အို . . . ကျွန်မကတော့ ကိုယ့်ယောက်ျားနဲ့ တွဲပြီး ဘယ်တော့မှ အလုပ်မလုပ်ဘူး၊ သူ့အနားမှာ တစ်ဖဝါးမကွာ နေနေရတာကို သည်းမခံနိုင်ဘူး' လို့ ပြောကြတာကို ကျွန်တော် အများကြီးကြားဖူးပါတယ်။ အမှန်အတိုင်းပြောရရင် ကင်မ် မပါဘဲ ကျွန်တော် အခုလို မအောင်မြင်နိုင်ပါ။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် ကုမ္ပဏီ တစ်ခုစီမှာ အလုပ်တစ်ခုစီ တကွတပြား လုပ်ခဲ့ရင်လည်း အခုလို 'သီရိဂေဟာ' ကို မတည်ဆောက်နိုင်ပါ။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် တကွတပြားစီပဲ ကြီးထွားနိုင်မယ်။ အခုတော့ အတူတကွ လုပ်ငန်းတည်ထောင်ပြီး အတူတကွ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတဲ့အတွက် အိမ်ထောင်ရေးဟာ ပိုပြီး ခိုင်မာလာတယ်။ မတူခြားနားချက်တွေကို ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းဖို့ အချိန်ရလာကြောင့် တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် နီးစပ်မှု ပိုရှိလာတယ်။ နားလည်မှု ပိုရလာတယ်။ လေးစားမှု ပိုရှိလာတယ်။ အတူတကွ စိတ်ခံစားမှု ရင့်ကျက်လာတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့တဲ့ 'သီရိဂေဟာ' ကို တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော့် အဖို့တော့ တန်ဖိုး မဖြတ်နိုင်တဲ့ ဆုလာဘ်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်မှာ ကွဲပြားခြားနားချက် လုံးဝ မရှိဘူးလို့တော့ မပြောလိုပါဘူး။ အထိုက်အလျောက် ရှိပါတယ်။ ရှိပေမဲ့ ပြဿနာ မတက်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အချစ်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခြားနားချက်ထက် ကြီးမားလို့ပဲ။ လူသား နှစ်ယောက်တို့ရဲ့ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့တဲ့ အိမ်ထောင်ရေးဟာ သူတို့ နှစ်ယောက်ရဲ့ အဆင့်မြင့်ဘွဲ့တွေနဲ့ လခကောင်းအလုပ်တွေ အပေါ်မှာထက် သူတို့နှစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ခံစားမှု ဉာဏ်ရည်အပေါ်မှာ ပိုပြီး တည်ပါတယ်။

ဘာကြောင့် မအောင်မြင်တာလဲ

လုပ်ငန်းကြီး လုပ်ကိုင်ပြီး ဆုံးရှုံးသွားကြတဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းတွေကို ကျွန်တော် အများကြီး တွေ့ဖူးတယ်။ သူတို့ ဘာကြောင့် ဆုံးရှုံးသွားကြတာလဲ၊ အကြောင်းကတော့ သူတို့ရဲ့စိတ်ခံစားမှု ဉာဏ်ရည်ကြောင့်ပါပဲ။

အောင်မြင်နေတဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် ဆုံးရှုံးသွားရပုံကို ပြောပြပါမယ်။ သူ့နာမည်က 'ရေး' ပါ။ တောင်ပိုင်း ကာလီဖိုးနီးယား ပြည်နယ်မှာ နေတယ်။ သူဟာ တက္ကသိုလ်က ဆင်းပြီးတဲ့နောက် ကျန်းမာရေး အစားအစာ စတိုးဆိုင် ကွင်းဆက်လုပ်ငန်းမှာ ဝင်လုပ်တယ်။ မကြာခင် စတိုးဆိုင်မန်နေဂျာ ဖြစ်လာတယ်။ သူက ဇီဝဓာတုဘာသာနဲ့ ဘွဲ့ ရလာသူ ဖြစ်လို့ ကျန်းမာရေး ကိစ္စကို သိပ်ပြီး စိတ်ဝင်စားတယ်။ တစ်နေ့မှာ ဖောက်သည်တစ်ယောက် ရောက်လာပြီး သူ့ရဲ့ ကျန်းမာရေး အစားအစာ ကုန်ပစ္စည်းသစ်ကို 'ရေး' ကို ပြတယ်။ ရေးက စစ်ဆေးကြည့်တော့ အရည်အသွေး အလွန်ကောင်းတာ တွေ့ရတယ်။ ဒါနဲ့ သူ့ဘော့စ်ဆီ ချက်ချင်းသွားရောက်ပြီး အဲဒီပစ္စည်းကို ဆိုင်တင်ဖို့ တင်ပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘော့စ်က လက်မခံဘူး။ ဒါကြောင့် ရေးဟာ စိတ်မရှည်တာလည်း တစ်ကြောင်း၊ စိတ်လိုက်မာန်ပါ လုပ်တတ်တာလည်း တစ်ကြောင်းကြောင့် အလုပ်က နုတ်ထွက်ပြီး ကွန်ရက်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းထဲ ဝင်ရောက်လာခဲ့တယ်။

သူဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို သုံးနှစ်တိတိ လေ့လာတယ်။ ပထမ တစ်နှစ်၊ နှစ်နှစ်အတွင်း တော်တော် ရုန်းကန်ရပြီးတဲ့နောက် ရုတ်တရက် ဆိုသလို အောင်မြင်လာတယ်။ သူဟာ 'E' လေးစိတ်ပိုင်းသမား (လစစား ၁၀) က နေပြီး 'B' လေးစိတ်ပိုင်းသမား (လုပ်ငန်းရှင်ကြီး၁၀)ကို ပြောင်းလဲလာခဲ့သူ ဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်း အကြီးအကျယ် အောင်မြင်လာတယ်။

စတိုးဆိုင် မန်နေဂျာဘဝနဲ့ တစ်နှစ်တာ လုပ်လို့ရတဲ့ငွေကို တစ်ပတ်အတွင်း ရရှိလာတယ်။

မကြာခင်မှာ 'ရေး' ဟာ စင်မြင့်ပေါ် ရောက်လာပြီး လူသစ်တွေ အားလုံးကို ကွန်ရက်လုပ်ငန်းထဲ ဝင်ရောက်ကြဖို့ ဟောပြောတိုက်တွန်းလာတယ်။ သူဟာလည်း ဒီလုပ်ငန်းမှာ 'စတား' ဖြစ်လာတယ်။ ပြဿနာက 'စင်မြင့်' နဲ့ 'စတား' တို့ သူ့ဦးခေါင်းထဲ ရောက်သွားခြင်းပဲ။ အဲဒါကြောင့် သူ ဘဝင်မြင့်လာတယ်။ မာနကြီးလာတယ်။ ဒါဟာ စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည် နိမ့်ခြင်း လက္ခဏာတစ်ရပ်ပဲ။ သူ့ကိုယ်သူ အတော်ဆုံးလို့ ထင်မြင်လာပြီး သူ့ကို လုပ်ငန်းသင်ပြခဲ့တဲ့ ဆရာတွေကို ခံပက်လာတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ သူ့မှာက ဟိုဆရာတွေထက် ပိုကောင်းတဲ့ တိုက်အိမ်၊ မော်တော်ကားနဲ့ ဝင်ငွေ ရှိနေလို့ပေါ့။ အဖြစ်မှန်ကတော့ ဦးခေါင်းထဲ ပိုက်ဆံတွေ ဝင်ရောက်သွားတာပါ။

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု အပြိုင်ဖွင့်လာတယ်။ ကျန်းမာရေး အစားအစာ ကုန်ပစ္စည်းတွေကလည်း အဆင့်မြင့်တယ်။ သူတို့က သူတို့ လုပ်ငန်းထဲ 'ရေး' လို 'စတား' တွေ ဝင်လာဖို့ လိုက်ရှာနေတယ်။ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ သူတို့က 'ရေး' ကို စည်ရုံးလို့ ရသွားတယ်။ 'ရေး' ဟာ တည်မြဲနေပြီးတဲ့ သူ့လုပ်ငန်းကို စွန့်လွှတ်ပြီး လုပ်ငန်းသစ်ထဲ ခုန်ကူးလာတယ်။ သူက နာမည်ကြီးသည်ထက်ကြီးပြီး ချမ်းသာသည်ထက် ချမ်းသာချင်တာ ကိုး။ သူနဲ့အတူ သူ့လူတွေကိုပါ တော်တော်များများ ခေါ်လာတယ်။

နောက်သုံးနှစ်အကြာမှာတော့ ရေး 'ကွဲ' တော့တာပဲ။ ဘာကြောင့်လဲ၊ ကျွန်တော်ကတော့ အကြောင်းနှစ်ချက် ရှာတွေ့တယ်။ ပထမအကြောင်းက ကုမ္ပဏီသစ်ပိုင်ရှင်တွေဟာ 'ရေး' လို လူစားမျိုးတွေ ဖြစ်လို့ပဲ။ သူတို့က စိတ်မရှည်ကြဘူး။ စိတ်လိုက်မာန်ပါ လုပ်တတ်ကြတယ်။ ချက်ချင်း သူ့ငွေ ဖြစ်ချင်ကြတယ်။ ဒုတိယအကြောင်းကလည်း ကုမ္ပဏီသစ်ပိုင်ရှင်တွေဟာ

'ရေး' နဲ့ တူလို့ပဲ။ သူတို့ဟာ ငွေကြေး စီမံခန့်ခွဲမှု ညံ့ကြတယ်။ လောဘကြီးကြတယ်။ ငွေမက်ကြတယ်။ ဝင့်ကြွားကြတယ်။ အပေါစားစကားတွေ ပြောကြတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းထဲမှာ ပြန်လည်မြှုပ်နှံဖို့နဲ့ အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ မကြိုးစားကြဘူး။ ရေရှည်တန်ဖိုးရှိတဲ့ ပစ္စည်းတွေ မဝယ်ဘဲ ပေါ်ပင် ဖိမိခံပစ္စည်းတွေပဲ ဝယ်ကြတယ်။ ဆင်းရဲသားတွေဟာ တကယ့်တန်ဖိုးရှိတဲ့ အရာတွေနဲ့ သိပ်ပြီး မတည့်ချင်ကြဘူးလို့ ဒီအခန်း အစောပိုင်းမှာ ကျွန်တော် ပြောခဲ့တာကို မှတ်မိကြပါလိမ့်မယ်။ 'ရေး'နဲ့တကွ ကုမ္ပဏီသစ်ပိုင်ရှင်တွေလည်း အဲဒီအမျိုးအစားထဲ ပါဝင်ကြတယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ သူတို့က အစစ်အမှန် ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကို မဝယ်ကြဘဲ အကောင်းဆုံး ကားတွေ၊ အချောဆုံး မိန်းမတွေပဲ ဝယ်ကြတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ စီးပွားပျက်လို့ ဒေဝါလီခံ တရားရုံးကို အမြန်ဆုံး ရောက်သွားကြတော့တယ်။ 'အတောင်တူငှက်များ အတူတူ သင်းဖွဲ့ကြသည်' လို့ အဆိုရှိတယ် မဟုတ်လား။

အခုအချိန်မှာလည်း 'ရေး' ဟာ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းသစ် တစ်ခုပြီး တစ်ခု ခုန်ကူးနေတုန်းပဲ။ ကျွန်တော် တွေ တိုင်း သူ့မှာ အခွင့်အလမ်းသစ် တစ်ခုနဲ့ ကုန်ပစ္စည်းသစ်တစ်ခု ရှိနေတာချည်းပဲ။ 'ရေး' ဟာ ကွန်ရက်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို တည်ဆောက်တတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်နိုင်အောင် မခန့်ခွဲတတ်ဘူး။ သူ့လုပ်လိုက်တိုင်း အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတာချည်းပဲ။ အဲဒါ ဘာကြောင့်လဲ။ သူ့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုက သူ့ရဲ့ အတွေးအခေါ်ကို ပျက်ဆီး ပစ်လို့ပေါ့။

"ဟား" မဖြစ်ပါစေနဲ့။

တကယ်တော့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ ပြောင်းတာ မှားတယ်လို့ ကျွန်တော် ပြောနေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါမျိုးတွေ ဖြစ်ပေါ်နေတာကို

ကျွန်တော် သိပါတယ်။ 'ရေး' လို လူ တော်တော်များများဟာ အကောင်းဆုံး လုပ်ငန်း၊ အကောင်းဆုံး ကုန်ပစ္စည်းလှိုင်းနဲ့ လွယ်လွယ်ရ ပိုက်ဆံကို ရှာဖွေရင်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းနေကြတာကို ကျွန်တော် ပြောတာပါ။ စိတ်ခံစားမှု အသိဉာဏ်ကို တိုးတက်အောင် မလုပ်တတ်လို့ သူတို့ အဲဒီလို လုပ်နေကြတာ ဖြစ်တယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စွန့်လွှတ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မှန်ကန်တဲ့ စွန့်လွှတ်ခြင်း ဖြစ်ဖို့ လိုတယ်။ စိတ်လိုက်မာန်ပါ လုပ်တာမျိုး မဖြစ်သင့်ဘူး။ ကြာရွက်တစ်ရွက်ပြီးတစ်ရွက် ခုန်ပြောင်းနေတာ ဖားတွေအတွက် မှန်ကောင်း မှန်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ အတွက်တော့ အဲဒီလို လုပ်တိုင်း မမှန်နိုင်ဘူး။ မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်က ပြောဖူးတယ်။ 'ဖားဖြစ်ရတဲ့ ဒုက္ခက ပိုးကောင်ကလေးတွေ လိုက်ဖမ်းရင်း အချိန်ကုန်နေတာသာ မဟုတ်ဘူး။ ဖမ်းလို့ရတဲ့ ပိုးကောင်တွေကို စားပစ်တာလည်း ပါတယ်' တဲ့။ ပြောချင်တာက ကိုယ့်အတွက် မှန်ကန်တဲ့ ကွန်ရက်ကို တွေ့ရင် လုပ်ငန်းရော၊ ကိုယ်တိုင်ပါ အတူတူ တိုးတက်အောင် ကြိုးစားဖို့ပဲ။ ပိုးကောင်လိုက်ဖမ်းနေတဲ့ ဖားလိုတော့ မဖြစ်ပါစေနဲ့။

ဘာကြောင့် ပိုပြီး အောင်မြင်ကြသလဲ

သိပ်ပြီး အောင်မြင်တဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရှင်တွေကို တွေ့ရတာ သိပ်ပြီး ဝမ်းသာစရာ ကောင်းပါတယ်။ တော်တော်များများဟာ ကျွန်တော့်ထက် ပိုပြီး အောင်မြင်ကြတယ်။ တချို့ဆိုရင် အဖေသူဌေးထက်တောင် ပိုပြီး အောင်မြင်ကြသေးတယ်။ သူတို့ရဲ့ ကွန်ရက်အောင်မြင်ရေး ပုံသေနည်းဟာ ကျွန်တော့်ကို အဖေသူဌေး သင်ပြတဲ့ ပုံသေနည်းနဲ့ အတူတူဖြစ်နေတာကို တွေ့ရလို့လည်း ဝမ်းသာရပါတယ်။ ပုံသေနည်းက အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါတယ်။



၁။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ထူထောင်ပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်တာ များသောအားဖြင့် ငါးနှစ်လောက် အချိန်ယူရတယ်။ ငါးနှစ်အောက် လျော့လို့ဖြစ်စေ၊ ငါးနှစ်ထက် ပိုလို့ဖြစ်စေ ကြာချင်လည်း ကြာနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ ကလေးတစ်ယောက် လှုပ် ကြီးထွားလာဖို့ အချိန်ယူရပါတယ်။

၂။ လုပ်ငန်းထဲ ပြန်လည်မြှုပ်နှံပါ။ ဒီအဆင့်ကို 'ရေး' နဲ့ အခြား လူ တော်တော်များများက မလုပ်ချင်ကြဘူး။ သူတို့က ပြန်လည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့်အစား ရသမျှငွေကို သုံးပစ်ဖို့ပဲ အားသန်ကြတယ်။ သူတို့ ကားကောင်းတွေ၊ အိမ်ကောင်းတွေ၊ အဝတ်အစားကောင်းတွေကို အကြွေး ဝယ်ကြတယ်။ အပျော်ခရီးတွေ ထွက်ကြတယ်။ သူတို့က ကလေးကို ကြီး ထွားလာအောင် လုပ်ပေးရမယ့်အစား ကလေးရဲ့ မုန့်ဖို့ကိုတောင် ခိုးယူ ကြတယ်။ ဒီတော့ ကလေးခမျာ အစာငတ်တော့တာပေါ့။

လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ 'ရေး' လို့ လူမျိုးတွေ ရှိနေတာ စိတ်မကောင်း စရာပဲ။ အမေရိကမှာ ငွေရှာကောင်းတဲ့လူတွေ များပေမဲ့ သူဌေးဖြစ်တဲ့လူက နည်းနည်းပဲ။ ဒီလိုဖြစ်ရတာ တခြားကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ သူတို့က ကလေး မုန့်ဖို့ ပိုက်ဆံနဲ့ ဖိခံပစ္စည်းတွေ ဝယ်ယူနေကြတာကြောင့်ပဲ။

ဘယ်လို ပြန်လည် ရင်းနှီးမလဲ

အဖေသူဌေးရဲ့ ကုမ္ပဏီကတော့ ရိုးရာလုပ်ငန်းအဖြစ် အင်တာ နက် ဝက်ဘ်ဆိုက်လုပ်ငန်း တိုးတက်ရေးနဲ့ ကလေးတွေအတွက် ဝက်ဘ်ဂိမ်း ကစားနည်း တည်ထောင်ရေးအတွက် ဒေါ်လာ သန်းပေါင်းများစွာ ပြန်လည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနေတယ်။ ပြီးတော့ ကုန်လှောင်ရုံတည်ဆောက်ခြင်းနဲ့ အမျိုးသား ကြော်ငြာလုပ်ငန်းတွေမှာလည်း ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတယ်။ ကွန်ရက်

လုပ်ငန်းမှာ ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းဆိုတာ လုပ်ငန်းကို လူ ဆယ်ယောက် က နေပြီး အယောက် နှစ်ဆယ်အထိ တိုးချဲ့တာလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ ကောင်းကွက်တစ်ခုကတော့ လုပ်ငန်းထဲ ပြန်လည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရာမှာ ငွေကြေး အမြောက်အမြား မလိုခြင်းပါပဲ။

နောက်ဆုံးတစ်ချက်က တကယ့်လုပ်ငန်းရှင် အစစ်တွေဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းနဲ့ ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း အလုပ်ကို ဘယ်တော့မှ မရပ်ကြဘူး။ ဘယ်လုပ်ငန်းမှာမဆို လူများစု ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်း မရှိ ကြတာဟာ လုပ်ငန်းထဲမှာ အဆက်မပြတ် ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မပြု ကြလို့ပဲ။

၃။ အိမ်ရာခြံမြေ လုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ ဘာကြောင့် လဲ။ အကြောင်းနှစ်ရပ်ရှိတယ်။ တစ်ကြောင်းက အခွန်ဥပဒေ(လွတ်ပေါက်) တွေကို အိမ်ရာ ခြံမြေလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် မျက်နှာသာ ပေးပြီး ရေးဆွဲထားလို့ပဲ။ နောက်တစ်ကြောင်းက အိမ်ရာ ခြံမြေလုပ်ငန်းအတွက်ဆိုရင် ဘဏ်တွေကလည်း ငွေချေးဖို့ အဆင့်သင့်ပဲ။ မျူးတျူးယယ်ဖန်နဲ့ စတော့ရှယ်ယာ ဝယ်ဖို့အတွက် ၆.၅ ရာခိုင်နှုန်းအတိုးနဲ့ နှစ်သုံးဆယ် ငွေသွားချေးရင် ဘဏ်က ရယ်ပြီးတောင် လွှတ်လိုက်ဦးမယ်။

တစ်ခုတော့ ပြောပါရစေ။ အိမ်ရာခြံမြေလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ရင် အချိန်၊ ပညာ၊ အတွေ့အကြုံနဲ့ ငွေလိုအပ်ပါတယ်။ မိတ်ဆွေမှာ မှန်မှန် ဝင်နေတဲ့ အပိုငွေကြေးလည်း ရှိရမယ်။ 'B' လေးစိတ်ပိုင်းသမား ရတဲ့ အခွန် သက်သာမှုလည်း ရှိရမယ်။ အဲဒါတွေ မရှိရင်တော့ အိမ်ရာခြံမြေလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာ အန္တရာယ်လည်း ရှိနိုင်တယ်။ ကြာလည်း ကြာနိုင်တယ်။ အန္တရာယ်ရှိတာက အထူးသဖြင့် ပစ္စည်းကိရိယာ ထိန်းသိမ်းမှုမှာ တစ်ချက် မှားသွားရင် သိပ်ပြီး အကုန်အကျ များနိုင်လို့ပဲ။ စောစောက ပြောခဲ့သလို ဒီလုပ်ငန်းက အကုန်အကျ သိပ်များတယ်။ ပညာ၊ အတွေ့အကြုံနဲ့ ငွေ

မရှိရင် မအောင်မြင်နိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့် ဒီလုပ်ငန်း မလုပ်ခင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တစ်ခု စတင်လုပ်၊ ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ၊ ပြီးတော့မှ အိမ်ရာခြံမြေလုပ်ငန်း လုပ်တာ အကောင်းဆုံးပဲ။

၄။ ဖိမ်ခံပစ္စည်းတွေ ဝယ်ပါ။ ကင်မိနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အိမ်ထောင်သက်ကာလ အများဆုံးမှာ အိမ်ကောင်းကောင်း မရှိဘူး။ ကား ကောင်းကောင်း မစီးဘူး။ သာမန်အိမ်ကလေးနဲ့ နေပြီး သာမန်ကားပဲ စီးကြတယ်။ အဲဒီလိုနေရင်း ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထောင်တယ်။ အိမ်ရာခြံမြေလုပ် ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတယ်။ ကနေ့အချိန်မှာတော့ ကျွန်တော်တို့ အိမ်ကြီး ကြီးနဲ့ နေကြပြီ။ ကားလည်း ခြောက်စီးတောင် ရှိနေပြီ။ အခြားစီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေနဲ့ အိမ်ရာခြံမြေလုပ်ငန်းလို ပိုင်ဆိုင်မှုတွေက ရတဲ့ငွေတွေလည်း အများကြီးရှိနေပြီ။ အဖေသူဌေးရဲ့ လက်သုံးဥပဒေသကတော့ 'ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းထောင်၊ ပိုပြီးတိုးပွားအောင် ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ၊ အိမ်ရာခြံမြေ လုပ်ငန်းထဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ၊ ပြီးတော့မှ ဖိမ်ခံပစ္စည်းဝယ်' တဲ့။ တစ်နည်းပြောရရင် ပိုင်ဆိုင်မှု တည်ဆောက်ဖို့ ဒါမှမဟုတ် ပိုင်ဆိုင်မှု ဝယ်ဖို့ ပထမဦးဆုံး လုပ်ငန်းတည်ထောင်၊ ပြီးတော့မှ ဖိမ်ခံပစ္စည်းတွေကို ပိုင်ဆိုင်မှုနဲ့ ဝယ်ယူဖို့ပဲ။

အခုအချိန်မှာ ကင်မိနဲ့ ကျွန်တော်တို့မှာ အိမ်ကြီးကြီးနဲ့ ကား ခြောက်စီးရှိပြီး တစ်သက်လုံး အလုပ်မလုပ်ဘဲ ထိုင်စား သွားလို့ရတဲ့ဘဝ ရောက်နေပြီ။ အဲဒါဟာ အလုပ် မလုပ်ပေမဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေ ရှိနေလို့ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေ့ ကျွန်တော်တို့ အလုပ် လုပ်နေသေးတယ်။ အလုပ်လုပ်ရတာ ကို မြတ်နိုးလို့ပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဖေသူဌေးရဲ့ လေးဆင့်ပုံသေနည်း ကို ကျင့်သုံးတာကြောင့် ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့ အဆင့် ရောက်နေပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့က ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထောင်တယ်၊ ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတယ်၊ ပြီးတော့ အိမ်ရာခြံမြေလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေ ရလာပြီး ဖိမ်ခံပစ္စည်းတွေကို ပိုင်ဆိုင်မှုနဲ့ ဝယ်တယ်။

လူများစု ဘာကြောင့် ဆင်းရဲတာလဲ

ဒီ နည်းလမ်း၊ ဒီ စီမံကိန်းဟာ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းကလေးပါ။ ဒါနဲ့ တောင် ဒီစီမံကိန်းကို လူများစု ဘာကြောင့် မလိုက်နာနိုင်သလဲ။ အဖြေက စိတ်ခံစားမှု ဉာဏ်ရည်နဲ့ အများဆုံး သက်ဆိုင်နေတယ်။ လူများစုက ဒီစီမံကိန်းကို လိုလိုချင်ချင် မကျင့်သုံးကြဘူး၊ ပြီးတော့ မစောင့်နိုင်ကြဘူး။ စည်ကမ်းမရှိကြဘူး။ သူတို့က ပိုက်ဆံတော့ ရှာတတ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ မစုဆောင်းတတ်ကြဘူး။ အကုန်လုံး သုံးပစ်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီအချက် ဟာ စိတ်ပိုင်းဉာဏ်ရည်နဲ့ မဆိုင်ဘူး။ ငွေကြေးဉာဏ်ရည်နဲ့ မဆိုင်ဘူး။ စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည်နဲ့ ဆိုင်နေတာ။ အမှန်ဆိုရင် ဉာဏ်ရည်သုံးမျိုးအနက် ငွေကြေး ဉာဏ်ရည်ဟာ အလွယ်ဆုံးပဲ။ ဒါကြောင့်လည်း ကျောင်းမှာ စာမတော်တဲ့ လူတွေ တော်တော်များများ သူဌေးဖြစ်သွားကြတာပေါ့။ ကျွန်တော့် အမြင်အရဆိုရင် ငွေကြေး ဉာဏ်ရည်ကို ရောက်မယ့် တံတားဟာ စိတ်ခံစားမှုဉာဏ်ရည်ပဲ။ အဲဒီ ဉာဏ်ရည် တိုးပွားရေးနည်းလမ်းဟာလည်း ကွန်ရက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပဲ။

စာချုပ်စာတမ်းတွေ ဝယ်လျှင်

'စတော့၊ ဘွန်၊ မျူတျူယယ်ဖန် (Stocks, Bonds, Mutual funds) တွေကို ခင်ဗျား ဘယ်အချိန်မှာ ဝယ်ယူသလဲ' လို့ လူအများက ကျွန်တော့်ကို မေးကြတယ်။ ကျွန်တော့်အဖြေဟာ အဖေသူဌေးရဲ့ အဖြေပဲ။ သူက ပြောတယ်။ 'အကောင်းဆုံး ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပဲ။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို နံပါတ် (၁) ထားရတာကလည်း အဲဒါဟာ အကောင်း ဆုံး ပိုင်ဆိုင်မှု ဖြစ်လို့ပဲ။ ဒုတိယပိုင်ဆိုင်မှုက အိမ်ရာခြံမြေလုပ်ငန်း၊ တတိယ ပိုင်ဆိုင်မှုက စာချုပ်စာတမ်းတွေ။ အဲဒါတွေကို အချိန်မရွေး ဘဏ်မှာ သွားပြီး ပေါင်နှံလို့ ရတယ်' တဲ့။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်အဖြေဟာလည်း အဖေသူဌေးရဲ့ အဖြေနဲ့ အတူတူပဲ။ စာချုပ်စာတမ်း ပိုင်ဆိုင်မှုကို နောက်ဆုံးအဆင့်မှာ ထားရတာက အဲဒါတွေဟာ ဝယ်ဖို့ အလွယ်ကူဆုံးဖြစ်သလောက် ပိုင်ဆိုင်ဖို့ အန္တရာယ် အများဆုံး ဖြစ်လို့ပဲ။ နောက်တစ်ကြောင်းက ကျွန်တော် အနေနဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း ဒါမှမဟုတ် အိမ်ရာခြံမြေလုပ်ငန်းအတွက် မတော်တဆ အန္တရာယ် အာမခံကို လွယ်လွယ်နဲ့ ဝယ်ယူနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ စတော့ရှယ်ယာ အာမခံကို ဘယ်လို ဝယ်ရမယ်ဆိုတာ သိတဲ့လူ အလွန်နည်းတယ်။ မျူတျူယယ်ဖန် အာမခံအကြောင်းကို ကျွန်တော်တော့ ဘာမှ မသိဘူး။ သိတဲ့ လူတွေလည်း ရှိကောင်း ရှိမှာပေါ့။

**အလုပ်မှာ မပျော်တာ ဘာကြောင့်**

အတွေ့အကြုံရ စိတ်ရောဂါက ဆရာဝန် တစ်ယောက်က 'ပျော်ရွှင်မှုရဲ့ အကြောင်းတစ်ရပ်ဟာ ထိန်းချုပ်မှုပဲ။ များများ ထိန်းချုပ်နိုင်လေလေ များများ ပျော်ရွှင်လေလေပဲ။ ပြောင်းပြန်ပြောရရင် ထိန်းချုပ်မှုလွတ်ရင် ထိန်းချုပ်မှု မရှိရင် စိတ်ဆင်းရဲရတာပဲ' လို့ ပြောဖူးတယ်။ သူက လူတစ်ယောက်ကို ဥပမာပြတယ်။ အဲဒီလူဟာ လေဆိပ်ကိုလာရင်း တစ်မိုင် အလိုလောက်မှာ ယာဉ်ပိတ်ဆိုမှုနဲ့ လာတိုးတယ်။ ဘယ်နည်းနဲ့မှ ထိုးဖောက် ကျော်တက်လို့ မရနိုင်ဘူး။ ဒီအတိုင်းဆို လေယာဉ်ကို မမိလိုက်ဖြစ်တော့မှာ သေချာတယ်။ သူ တော်တော် စိတ်ညစ်သွားပြီ။ သူ စိတ်ညစ်ရတဲ့ အကြောင်းက ယာဉ်ပိတ်ဆိုမှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူမှာ ထိန်းချုပ်မှု မရှိလို့ပဲ။ ဒီသင်ခန်းစာရဲ့ အနှစ်ချုပ်ကတော့ 'ထိန်းချုပ်မှုနဲ့ ပျော်ရွှင်မှုဟာ နီးနီးကပ်ကပ် ဆက်စပ်နေတယ်' ဆိုတဲ့ အချက်ဖြစ်တယ်။

နောက်ကြောင်း ပြန်ရရင် ကျွန်တော်နဲ့ ရေဒီယိုဆွေးနွေးခန်း လုပ်တဲ့ လူငယ်လည်း စိတ်ဆင်းရဲနေတယ်။ အကြောင်းတစ်ရပ်က သူ့ဘဝကို သူ မထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်းပဲ။ သူ့မှာ တည်မြဲတဲ့အလုပ် ရှိပေမဲ့ ငွေကြေးကို

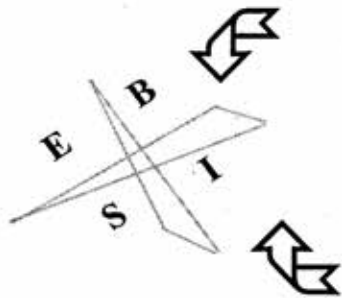
ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

သူ မထိန်းချုပ်နိုင်ဘူး။ စတော့နဲ့ မျူတျူရယ်ဖန် လုပ်ငန်းတွေမှာ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုကို မထိန်းချုပ်နိုင်ဘူး။ ဒီနေ့ ကမ္ဘာမှာ စတော့ဈေးကွက် ပြိုကွဲပြီး တဲ့နောက် စီးပွားရေး ကျဆင်းနေတယ်။ စက်တင်ဘာလ (၁၁)ရက် အကြမ်း ဖက် တိုက်ခိုက်မှုကြောင့် လူအများ မထိန်းချုပ်နိုင် ဖြစ်နေကြတယ်။ အဲဒါကြောင့် စိတ်မချမ်းသာကြဘူး။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ခြင်းနဲ့ အိမ်ရာခြံမြေလုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းရဲ့ တန်ဖိုးကြီးတစ်ခုဟာ ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် ပြန်လည် ထိန်းချုပ်ပေးနိုင်ခြင်းပဲ။ ပိုလို့ ထိန်းချုပ်နိုင်လေလေ၊ ပိုလို့ စိတ်ချမ်းသာလေလေပဲ။ စိတ်ချမ်းသာခြင်းဟာ လူ့ဘဝမှာ အလွန် တန်ဖိုးရှိတဲ့ စိတ်ခံစားမှု ဖြစ်ပါတယ်။

**အချုပ်စကား**

ဒီတော့ မေးခွန်းက 'ငွေကြေးအတွက် အလုပ်လုပ်နေသလား၊ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုအတွက် အလုပ်လုပ်နေသလား'

ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုအတွက် အလုပ် စ, လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော် နှစ်ချက် အကြံပေးချင်တယ်။ အောက်ပါ 'ငွေကြေးလည်ပတ်မှု လေးစိတ်ပိုင်း' ပုံစံကို ကြည့်ပါ။



- (၁) ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကို အချိန်ပိုင်း စတင် လုပ်ကိုင်ပါ
- (၂) အဖေသူဌေးရဲ့ 'CASHFLOW 101' ကစားနည်းကို ကစားပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ငန်းကို လေ့လာပါ။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

လက်ရှိအလုပ်ကိုရော၊ အချိန်ပို အလုပ်ကိုပါ သုံးနှစ်ကနေပြီး ငါးနှစ်လောက် လုပ်သွားရင် အခြားလူတွေလုပ်သလို လုပ်လို့ရတဲ့ ဝင်ငွေ ထက် အများကြီး သာလွန်တဲ့ ဝင်ငွေ ရရှိလာမှာ သေချာတယ်။ အခြားလူ တွေက တည်မြဲတဲ့ အလုပ်ကို တွယ်ဖက်ထားပြီး မျူးကျူးယယ်ဖန်မှာ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံနေကြတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ မိမိရဲ့ ငွေကြေးထိန်းချုပ်မှုကို အခြားလူကို ပေးပစ်လိုက်ရင် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး စိတ်ချမ်းသာနိုင်တော့မလဲ။ ပြီးတော့ သူဟာ သုံးလေးနှစ်အတွင်း 'B' နဲ့ 'I' လေးစိတ်ပိုင်း နှစ်ခုလုံးမှာ အောင်မြင်ရင် အဲဒါဟာ ငွေကြေးအတွက် အလုပ်လုပ်နေခြင်း မဟုတ်ဘဲ ချမ်းသာကြွယ်ဝရေးအတွက် အလုပ်လုပ်နေခြင်းပါပဲ။



(၁၀)

**မျှော်မှန်းချက်နှင့် အတူနေ**

'လူများစုမှာ မျှော်လင့်ချက် မရှိကြဘူး' လို့ အဖေသွဋ္ဌေးက ပြောတယ်။  
 'ဘာကြောင့်လဲ' လို့ ကျွန်တော်က မေးလိုက်တယ်။  
 'မျှော်လင့်ချက်က စရိတ်ကြီးလို့' လို့ သူက ဖြေတယ်။

မျှော်မှန်းချက်ကို အသက်သွင်းပေး

ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ထိပ်တန်း လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်ရဲ့ စည်းခံပွဲတစ်ခုကို ကျွန်တော်ဇနီး ကင်မ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ တက်ရောက်ကြတယ်။ သူ့စံအိမ်နဲ့ သူ့စည်းစိမ်ပြပွဲ ဆိုရင် ပိုမှန်လိမ့်မယ်။ စံအိမ်ကြီးက စတုရန်းပေ ၁၇၀၀၀ ကျယ်တယ်။ ကားရုံက အပျံစား ဖိမ်ခံကား အပါအဝင် ကားရှစ်စီးဆုံတယ်။ စံအိမ်ကြီးနဲ့

ရရှိသည့်အချက်

မိမိခံပစ္စည်းတွေက အပျံ့စားတွေချည်းပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် စိတ်ဝင်စားဆုံးက သူ့အိမ်ရှေ့က လမ်းကို သူ့နာမည် ပေးထားတဲ့ အချက်ပါ။ စည်ပင်က ခွင့်ပြုချက် ဘယ်လို ရသလဲလို့ ကျွန်တော်က မေးကြည့်တော့ သူက 'လွယ်ပါတယ်၊ ကျုပ်က မူလတန်းကျောင်းသစ် တစ်ကျောင်းနဲ့ စာကြည့်တိုက်တစ်ခု လှူလိုက်တယ်လေ၊ ဒါကြောင့် ဒီလမ်းကို ကျုပ်ရဲ့ မိသားစုနာမည် ပေးခွင့်ပြုလိုက်တာပေါ့' လို့ ပြောတယ်။ ဒီနေရာမှာ သူ့ရဲ့ မျှော်မှန်းချက်က ကျွန်တော် မျှော်မှန်းချက်ထက် ပိုပြီး ကြီးကျယ်နေတယ်။ ကျွန်တော်က ကျောင်းနဲ့စာကြည့်တိုက် လှူဖို့၊ လမ်းကို ကိုယ့်နာမည် မှည့်ဖို့ အိပ်မက်တောင် တစ်ခါမှ မမက်ခဲ့ဖူးဘူး။ အဲဒီညက သူ့အိမ်က ပြန်လာတော့ ကျွန်တော်လည်း ရည်မှန်းချက်ကို တိုးမြှင့်ဖို့ အချိန်ရောက်ပြီလို့ စဉ်းစားမိတယ်။

ကွန်ရက်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီကောင်းတွေမှာ ကျွန်တော် တွေ့ရတဲ့ အရေးကြီးတဲ့ တန်ဖိုးတစ်ခုကလည်း ရည်မှန်းချက် ကြီးကြီးမားမား ထားပြီး လုပ်ဆောင်ဖို့ကို အဓိကထားတဲ့ အချက်ပဲ။ တကယ်တော့ စောစောက ပြောခဲ့တဲ့ ထိပ်တန်းလုပ်ငန်းရှင်ကြီးဟာ သူ့စံအိမ်ကြီးနဲ့ သူ့မိမိခံပစ္စည်းတွေကို ပြုချင်ရုံသက်သက်သာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့နဲ့ သူ့ဇနီးတို့က သူတို့ရဲ့ မျှော်မှန်းချက်အတိုင်း အောင်မြင်လို့ စတိုင်ကျကျနေနိုင်ပုံကို ကျွန်တော်တို့တစ်တွေ အားကျအောင် ပြချင်တာက အဓိက အချက်ပါ။

မျှော်မှန်းချက်ကို မသတ်စေနဲ့

အဖေလူမွဲက 'ငါ မတတ်နိုင်ဘူး' ဆိုတဲ့ စကားကို အမြဲလိုလို ပြောတတ်တယ်။ အဖေသူဌေးကတော့ သူ့သားနဲ့ ကျွန်တော့်တို့ကို အဲဒီ စကားမျိုး လုံးဝ မပြောဖို့ တားတယ်။ သူက 'ငါ ဘယ်လို တတ်နိုင်မလဲ'

ဆိုတဲ့ စကားကိုသာ ပြောဖို့ တိုက်တွန်းတယ်။ သူက ဆက်ပြောသေးတယ်။ "ဒါတွေကို ငါ ဘယ်လို တတ်နိုင် (လုပ်နိုင်) မလဲ" လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးတဲ့ မေးခွန်းဟာ မင်းကို မျှော်မှန်းချက် ကြီးကြီးမားမား ထားလာအောင် လှုံ့ဆော်ပေးလိမ့်မယ်။

'မင်းရဲ့ မျှော်မှန်းချက်ကို သတ်မယ့် လူတွေကို သတိထားပါ။ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို သတ်တဲ့ မိတ်ဆွေ ဒါမှမဟုတ် ချစ်သူဟာ အဆိုးဆုံးပဲ။ သိလျက်သားနဲ့ ဖြစ်ဖြစ်၊ မသိဘဲနဲ့ ဖြစ်ဖြစ် . . .'

'အဲဒါကို မင်း မလုပ်နိုင်ပါဘူး၊' 'အဲဒီအလုပ်က သိပ်ပြီးစွန့်စားရလိမ့်မယ်၊ ဒါကြောင့် လူများစု မအောင်မြင်တာပေါ့၊' 'မမိုက်စမ်းပါနဲ့၊ ခင်ဗျား ဒီစိတ်ကူး ဘယ်က ရလာတာလဲ၊' 'ခင်ဗျား စိတ်ကူးသလို ဖြစ်နိုင်မယ်ဆိုရင် အရင်ကတည်းက တခြားလူတွေ လုပ်ပြီးတာ ကြာပြီ၊' 'အဲဒါကို ကျုပ် အရင်ကတည်းက ကြိုးစားကြည့်ပြီးပြီ၊ ဘာကြောင့် မအောင်မြင်နိုင်ဘူး ဆိုတာ ခင်ဗျားကို ကျုပ်ပြောပြမယ်' ဆိုတဲ့ မကောင်းမြင် အဖျက်စကား တွေကို ပြောတတ်တဲ့ လူတွေကို ဝေးဝေးက ရှောင်ပါ တဲ့။

မျှော်မှန်းချက် အရေးကြီး

မျှော်မှန်းချက် အရေးကြီးပုံကို အဖေသူဌေးက ဘယ်လို ရှင်းပြသလဲ ဆိုတော့ . . .

'ကြီးကျယ်တဲ့ လူတွေက မျှော်မှန်းချက် ကြီးကြီးထားကြတယ်၊ မကြီးကျယ်တဲ့ လူတွေက မျှော်မှန်းချက် သေးသေးထားကြတယ်၊ မင်းဘဝ ပြောင်းလဲချင်ရင် မင်းရဲ့ မျှော်မှန်းချက် အရွယ်အစားကို အရင် ပြောင်းလဲရမယ်' တဲ့။

ကျွန်တော် စီးပွားပျက်လို့ လက်ထဲ ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မကျန်တဲ့

ဘဝ ရောက်ခဲ့တုန်းကလည်း ' ယာယီ ငွေကြေးအကျပ်အတည်းကြောင့် မျှော်မှန်းချက် အရွယ်အစားကို ဘယ်တော့မှ ချို့မပစ်နဲ့၊ မင်းရဲ့ မျှော်မှန်းချက် အမြင်က အဲဒီ အခက်အခဲကို ဖြေရှင်းပေးလိမ့်မယ်၊ စီးပွားပျက်တာဟာ တစ်ခဏ၊ ဆင်းရဲတာဟာ ထာဝရ။ စီးပွားပျက်နေချိန်မှာတောင် တစ်နေ့ သူငွေဖြစ်ရမယ် ဆိုတဲ့ မျှော်မှန်းချက်ထားပါ၊ မျှော်မှန်းချက်ထားတာ ဘာစရိတ်မှ မကုန်ပါဘူး။ လူများစု ဆင်းရဲကြတာဟာ မျှော်မှန်းချက်ကို စွန့်လွှတ်ပစ်လိုပဲ' လို့ အဖေသူငွေက ပြောပါတယ်။

မျှော်မှန်းချက်ထားသူ အမျိုးမျိုး

ကျွန်တော် အထက်တန်းကျောင်းသား ဘဝတုန်းက မျှော်မှန်းချက် ထားသူ (၅) မျိုး အကြောင်းကို အဖေသူငွေက ရှင်းပြဖူးတယ်။ အဲဒါတွေကတော့...

(၁) အတိတ်ကို မျှော်မှန်းသူ။ ကြီးကျယ်တဲ့ ပေါက်မြောက်အောင်မြင်မှုတွေကို အတိတ်မှာ ထားပစ်ခဲ့သူတွေ အများကြီး ရှိတယ်။ သူတို့ဟာ အတိတ်က အောင်မြင်မှုအတွက် ကိုယ့်ဘဝကို ကျေနပ်နေကြတယ်။ ဒီလူစားမျိုးတွေဟာ သူတို့ဘဝ ပြန်လည် ရှင်သန်ရေးအတွက် အနာဂတ် မျှော်မှန်းချက်ကို မီးထိုးပေးရမယ်။

(၂) မျှော်မှန်းချက်သေးသေးကိုသာ မျှော်မှန်းသူ။ ဒီလူစားမျိုးတွေက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုအားနည်းလို့ မျှော်မှန်းချက်ကြီးကြီး မထားရဲကြဘူး။ ဒီလို လူစားမျိုးတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော် တွေ့ဖူးတယ်။ 'တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ရှိသမျှ ပိုက်ဆံတွေကို ခင်ဗျား ပိုင်ရင် ဘယ်နေရာကို ခရီးထွက်မလဲ' လို့ ကျွန်တော်က သူ့ကို မေးတော့ သူက ပြန်ဖြေတယ်။ 'ကျွန်တော် လေယာဉ်စီးပြီး ကာလီဖိုးနီးယားက ညီမဆီ သွားလည်မယ်။

မတွေ့ရတာ ၁၄ နှစ်တောင် ရှိပြီ။ ဒါ ကျွန်တော်ရဲ့ မျှော်မှန်းချက်ပဲ' တဲ့။

' ဒီခရီးက ဒေါ်လာ ၅၀၀ လောက်ပဲ ကုန်မယ်၊ ခင်ဗျား ဒီနေ့ ဘာဖြစ်လို့ မသွားတာလဲ' လို့ ကျွန်တော်က ပြန်မေးလိုက်တယ်။

ဒီတော့ သူက 'ကျွန်တော် သွားမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေ့တော့ မသွားနိုင်သေးဘူး၊ လောလောဆယ် သိပ်အလုပ်များနေတယ်' လို့ ပြန်ပြောတယ်။

လောကမှာ ဒီလို လူစားမျိုးတွေ ထင်တာထက် ပိုများတယ်။ သူတို့မှာ သူတို့ လုပ်နိုင်မယ်လို့ ထင်တဲ့ မျှော်မှန်းချက်တော့ ရှိကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့ အကောင်အထည် မဖော်ကြဘူး။ ဒီလို လူစားတွေက 'အဲဒီအလုပ်ကို ကျွန်တော် အကြာကြီးကတည်းက လုပ်လို့ရပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ မလုပ်ဖြစ်ခဲ့ဘူး' ဆိုတာမျိုး ပြောတတ်ကြတယ်။

(၃) မျှော်မှန်းချက်သစ်ကို မမျှော်မှန်းသူ။ ကျွန်တော့် မိတ်ဆွေရဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က ပြောဖူးတယ်။ 'လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ် ၂၀ က ကျွန်တော် ဆရာဝန်ဖြစ်ဖို့ မျှော်မှန်းခဲ့တယ်၊ မျှော်မှန်းတဲ့အတိုင်း ဆရာဝန် ဖြစ်လာတယ်။ အခု ကျွန်တော် ဆရာဝန် အလုပ်ကို ငြီးငွေ့နေပြီ။ ဆရာဝန် ဖြစ်ရတာ ဂုဏ်ယူပေမယ့် တစ်ခုခု လိုနေသလို ခံစားနေရတယ်' တဲ့။ ဒီလို လူစားမျိုးအဖို့ ငြီးငွေ့တာ ဖျောက်ဖို့ မျှော်မှန်းချက်သစ်ကို ဖော်ထုတ်ရမယ်။

(၄) စီမံကိန်းမရှိတဲ့ မျှော်မှန်းသူ။ ဒီလူမျိုးတွေ ကြီးကြီးမားမား မျှော်မှန်းကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ စီမံကိန်း မရှိတဲ့အတွက် အကောင်အထည် မဖော်နိုင်ကြဘူး။ အဖေသူငွေက ' သူတို့က ကိုယ်တိုင် လုပ်လို့ မရဘူး၊ သူတို့ရဲ့ မျှော်မှန်းချက်ကြီး အောင်မြင်အောင် ကူညီဖို့ ကျွမ်းကျင်သူတွေကို ရှာရမယ်၊ ဝန်ထမ်းကောင်းတွေ ခန့်ထားရမယ်' လို့ ဆိုပါတယ်။

(၅) အောင်မြင်ပြီးနောက် ထပ်ဆင့်မျှော်မှန်းသူ။ ဒီလူစားတွေက ကြီးကြီးမားမား မျှော်မှန်းတယ်၊ ကြီးကြီးမားမား အောင်မြင်တယ်။ အဲဒီနောက် ပိုပြီး ကြီးကြီးမားမား အောင်မြင်အောင် ဆက်ပြီး ကြိုးစား

ကြတယ်။ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းဟာ ကျွန်တော့်ကို မျှော်မှန်းချက်ကြီးတွေ ဖော်ဆောင်နိုင်အောင် အထောက်အကူ ပြုခဲ့တယ်။ အများအားဖြင့် ရိုးရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ဒီလို အခွင့်အလမ်းမျိုး မရနိုင်ဘူး။

**အချုပ်စကား**

ကိုယ်တိုင်လည်း မျှော်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားပြီး အခြားသူတွေကို လည်း မျှော်မှန်းချက်ကြီးကြီး အောင်မြင်အောင် ကူညီချင်သူအတွက် အသင့် လျော်ဆုံး လုပ်ငန်းဟာ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းပါပဲ။ ပထမဆုံး အချိန်ပိုင်း ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်း တည်ထောင်ကြီးပွားအောင် ကြိုးစားပြီးတော့ အခြားသူ တွေလည်း ကိုယ့်လို ကြီးပွားလာအောင် ကူညီ၊ ဒါဟာ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ 'အလှ' ပါပဲ၊ 'အနှစ်သာရ' ပါပဲ။



(၁၁)

**အိမ်ထောင်ရေးနှင့် စီးပွားရေး**

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီနဲ့ ကျွန်မတို့ဟာ ဟာပိုင်ယီပြည်နယ် ဟိုနိုလုလုမြို့မှာ ၁၉၈၄ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလအတွင်း ပထမဆုံးအကြိမ် ချိန်းတွေ့ခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီညနေက ကျွန်မကို 'မင်းဘဝမှာ ဘာလုပ်ချင်သလဲ' လို့ ရောဘတ်က မေးပါတယ်။ 'ကျွန်မ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ချင်တယ်' လို့ ကျွန်မ ပြန်ဖြေ လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက ကျွန်မဟာ ဟိုနိုလုလုမှာ မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင် စီစဉ်ထုတ်ဝေနေပါတယ်။ ရောဘတ်က ဆက်ပြီး 'အဲဒါဆိုရင် ငါသိတာတွေနဲ့ ငါ့ရဲ့အဖေသူဌေး ငါ့ကို သင်ပေးတာတွေကို မင်းကို ငါသင်ပေးမယ်' လို့ ပြောပါတယ်။ အဲဒါနဲ့ အဲဒီလထဲမှာပဲ (ကျွန်မရဲ့ ပထမဆုံး) ကိုယ်ပိုင်စီးပွား ရေး လုပ်ငန်းသစ်ကို နှစ်ယောက်သား စတင် ထူထောင်လိုက်ကြပါတယ်။

အဲဒီနောက် အပျံ့စား ကုန်အမှတ်တံဆိပ် (Logo) တစ်ခု ဒီခိုင်းဆွဲပြီး ရုပ်အင်္ကျီတွေနဲ့ ဂျက်ကက်တွေပေါ်မှာ ရိုက်နှိပ်ပြီးတော့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတစ်ဝန်း လှည့်လည်ရောင်းချတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က တစ်နှစ်တာ ကာလအတွင်း လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နှီးနှောဖလှယ်ပွဲတွေ၊ အစည်းအဝေးတွေနဲ့ ကွန်ဖရင့်တွေ တက်ပြီး ကျွန်မတို့အတွက် ပညာဖြည့်ဆည်းဖို့ဖြစ်တယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာ ကျွန်မတို့ တည်ထောင်ချင်တဲ့ နောက်လုပ်ငန်းသစ် အတွက်လည်း အဆင်သင့် ပြင်ဆင်ထားကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ တစ်နှစ်ပြည့်တော့ ရုပ်အင်္ကျီနဲ့ ဂျက်ကက်ရောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းကို ပိတ်လိုက်တယ်။

၁၉၈၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလရောက်တော့ ဟာဂိုင်းယီက ရှိသမျှ ပစ္စည်းတွေ ထုခွဲရောင်းချပြီးနောက် ဒုတိယအကြိမ် လုပ်ငန်းသစ် တည်ထောင်ဖို့ တောင်ပိုင်း ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်ကို ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့ကြတယ်။ နှစ်လအတွင်းမှာပဲ စုဆောင်းထားသမျှငွေတွေ အကုန်လုံး ဆုံးရှုံးသွားတယ်။ လက်ထဲမှာ တစ်ပြားမှ မကျန်တော့ဘူး။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း အိမ်တွေ တံခါးသွားခေါက်ပြီး တစ်ညတာ တည်းခိုခွင့်ပြုဖို့ မေတ္တာရပ်ခံရတယ်။ တစ်ခါတလေ ကမ်းခြေသောင်ပြင်မှာ အိပ်ကြရတယ်။ တစ်ခါတလေ တိုယိုတာ အငှားကားစုတ်ကြီးပေါ်မှာ အိပ်ကြရတယ်။ ကျွန်မ မိဘတွေနဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေက ကျွန်မတို့နှစ်ယောက်ကို အရူးတွေလို ထင်ကြတယ်။ ကျွန်မတို့ ကိုယ်တိုင်လည်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အဲဒီလို ထင်မိကြတယ်။

ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောရရင် ကျွန်မတို့နှစ်ယောက် မတွေ့ဆုံခဲ့ကြရင် အခုလို လုပ်ဖြစ်ပါ့မလားဆိုတာ ကျွန်မ လုံးဝ မသိပါဘူး။ တချို့ညတွေမှာ နှစ်ယောက်သား ပွေ့ဖက်ပြီး မုန့်တိုင်းဒဏ်ကို ကာကွယ်ကြရပါတယ်။ ကျွန်မ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သံသယဝင်လာပါတယ်။ အနာဂတ်ကို တွေးပြီး ကြောက်

လည်း ကြောက်လာတယ်။ ငါတို့ ဘဝတော့ ရေစုန်မျောပြီလို့ တွေးပြီး စိတ်ဓာတ်ကျလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတို့ လက်မလျှော့ကြပါဘူး။ ဆက်လက်ချီတက်ဖို့ သန့်ရှင်းချက်ကြတယ်။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး တည်ထောင်ဖြစ်အောင် နောက်မဆုတ်ဘဲ ဆက်လက်ကြိုးစားကြမယ်ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်က ကျွန်မတို့ကို ဆက်လက်ချီတက်ဖို့ အားဖြည့်ပေးခဲ့တယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် လစစား အမှုထမ်း ဘဝကို ပြန်မသွားဖို့ အားသွင်းပေးခဲ့တယ်။ အဲဒီတုန်းက ကျွန်မတို့ အနေနဲ့ အလုပ်တစ်ခုရဖို့ မခက်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါဟာ နောက်ပြန်ဆုတ်ခြင်းသာ ဖြစ်တယ်။ တကယ်တော့ ကျွန်မတို့ ရည်မှန်းချက် အောင်မြင်အောင် ဘယ်လို လုပ်ရမယ် ဆိုတာကိုတော့ အတိအကျ မသိကြဘူး။ (ဒါဟာ ကျွန်မတို့ ဘဝတစ်လျှောက် ကြုံခဲ့ရတဲ့ ဘုံပြဿနာပါပဲ)။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် အရေးကြီးတာကတော့ နောက်ကို ပြန်မဆုတ်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့က မူလမျှော်မှန်းချက်ကို အပျောက်မခံဘူး။ ဒီလိုနဲ့ နိုင်ငံတကာ ပညာရေးလုပ်ငန်းကို နိုင်ငံပေါင်း ခုနစ်နိုင်ငံမှာ တည်ထောင်ဖြစ်တယ်။ ၁၉၉၄ ခုနှစ်ရောက်တော့ အဲဒီလုပ်ငန်းကို ပြန်ရောင်းလိုက်တယ်။ အခု အချိန်မှာတော့ ကျွန်မတို့ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ အဖေသူဌေးရဲ့ လုပ်ငန်းတွေကိုပဲ လုပ်နေတော့တယ်။

တကယ် လိုချင်တာက

ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတို့နှစ်ယောက် ပထမဆုံး ချိန်းတွေ့တဲ့ ညက ရောဘတ်ကို ကျွန်မ ဖွင့်မပြောခဲ့တာ တစ်ခုရှိတယ်။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်တဲ့အခါ ကျွန်မ တကယ်လိုချင်တာက ကျွန်မနဲ့အတူ တက်ညီလက်ညီ လုပ်ကိုင်နိုင်မယ့် စီးပွားဖက်ပဲ။ အဲဒီ စီးပွားဖက်ဟာ ကိုယ့်ရဲ့ခင်ပွန်း



ဖြစ်ရင် ပိုကောင်းတာပေါ့။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ထူထောင်တာဟာ သိပ်ပြီး အစွဲအလမ်း ကြီးပါတယ်။ ကျွန်မက စီးပွားဖက်နဲ့အတူ ကြီးပွားတိုးတက်ချင် တယ်။ အချင်းချင်း မဆုံတွေ့လို့၊ အမြင်မတူလို့၊ တစ်ယောက်တစ်လမ်းစီ သွားနေလို့ တကွတပြားစီ ကြီးပွားတိုးတက်တာမျိုးကို မလိုချင်ဘူး။ အချင်းချင်း ဘာမှ ပြောစရာ မရှိလို့ စားသောက်ဆိုင်မှာ အသံတိတ် ၎တ်တုတ်ထိုင်နေတဲ့ လင်မယားမျိုး ကျွန်မ မဖြစ်ချင်ဘူး။ ရောဘတ်နဲ့ ကျွန်မတို့ကတော့ အဲဒီလို မဟုတ်ဘူး။ ပျော်စရာတွေ၊ စိတ်ညစ်စရာတွေ၊ ချစ်စရာတွေ၊ ပဋိပက္ခ ဖြစ်စရာတွေကို အတူတကွ ဆွေးနွေးကြတယ်။ ညှိနှိုင်းကြတယ်။ အဲဒီလို ဆွေးနွေး ညှိနှိုင်းစရာတွေလည်း အမြဲတမ်း အများကြီး ရှိနေတယ်။ နေ့စဉ် ကြီးပွားတိုးတက်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက ရရှိလာတဲ့ အကျိုးရလဒ်နဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို နှစ်ယောက်အတူ မျှဝေ ခံစားကြတယ်။

ပုဂ္ဂလိက ကြီးပွားတိုးတက်ရေး

နောက်ကြောင်းကို ပြန်ကြည့်လိုက်ရင် ကျွန်မတို့ စီးပွားရေးလုပ် ငန်းမှာ ပထမနှစ်ဟာ ကျွန်မတို့ရဲ့ဘဝမှာ အဆိုးရွားဆုံး ကာလပါပဲ။ ဖိစီးမှု က သိပ်ပြီး ကြီးမားတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လေးစားမှု လျော့နည်းတယ်။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် ဆက်ဆံရေးကလည်း အမြဲတမ်း မငြိမ်းချမ်း ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ပြန်တွေးကြည့်ရင် အဲဒီဖြစ်ရပ်တွေဟာ ဖြစ်သင့်တဲ့ အကောင်း ဆုံး ဖြစ်ရပ်တွေပါပဲ။

အဲဒီ အတားအဆီးတွေကို ကြိုးစားကျော်လွှားပြီး နောက်မှာ အဲဒီအတားအဆီးတွေကပဲ ကျွန်မတို့ လင်မယားကို အခု အခြေအနေကို ရောက်အောင် ပို့ပေးခဲ့တာပါ။ ရလဒ်ကတော့ ရောဘတ်နဲ့ ကျွန်မတို့ဟာ

ပိုပြီး ခံနိုင်ရည် ရှိလာကြတယ်။ ပိုပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်လာတယ်။ ပိုပြီး အသိပညာ တိုးလာကြတယ်။ ဒါ့အပြင် ကျွန်မတို့ရဲ့ အိမ်ထောင် ရေးမှာလည်း ကျွန်မတို့ မျှော်မှန်းတာထက် ပိုပြီး ချစ်မြတ်နိုးမှု၊ လေးစားမှုနဲ့ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုတွေ တိုးလာခဲ့တယ်။

လက်တွဲညီညီ ရှေ့သို့ခို

ကျွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းမှာ မောင်တစ်ထမ်း မယ်တစ်ရွက် လက်တွဲပြီး လုပ်ကိုင်နေကြတဲ့ လင်မယားတွေ တော်တော် များများ တွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်မကတော့ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် လင်နဲ့မယား လက်တွဲပြီး စီးပွားရေး လုပ်ကိုင်ချင်သူတွေအတွက် ဒီလုပ်ငန်း ဟာ အကောင်းဆုံးပဲလို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

- (၁) ဒီလုပ်ငန်းကို အချိန်ပိုင်း လုပ်ကိုင်နိုင်တယ်။
- (၂) အလုပ်ချိန်ကို ကိုယ့်စိတ်ကြိုက် ရွေးချယ်နိုင်တယ်။
- (၃) ဒီလုပ်ငန်းက မိသားစုတွေကို အတူတကွ လုပ်ကိုင်နိုင်အောင် အထောက်အကူ ပြုနိုင်တယ်။
- (၄) ဒီလုပ်ငန်းမှာ အအောင်မြင်ဆုံး လူများစုဟာ လင်မယား စုံတွဲတွေပဲ။
- (၅) ဒီလုပ်ငန်းက ပေးတဲ့ အသိပညာကို လင်စုံမယားစုံ အတူ တကွ ရရှိပြီး အတူတကွ ကြီးပွားတိုးတက်နိုင်တယ်။

အမှန်အတိုင်းပြောရရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လင်မယား နှစ်ယောက် အတူတူ လုပ်ကိုင်တာဟာ အလွယ်ကူဆုံးတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်မတို့လင်မယား သဘောချင်း မတိုက်ဆိုင်တာတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါတွေဟာ အကျိုးတော့ရှိပါတယ်။ ကျွန်မတို့နှစ်ယောက် လုပ်ငန်းမျိုးစုံကို

အတူတူ လုပ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဟာ နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာကြာ ကတည်းက အတူတူ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ပြီး ကွဲပြားတဲ့နယ်ပယ် အသီးသီးမှာ အခြေခံစီးပွားရေး လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုးကို တစ်ယောက်တခြားစီ လုပ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတို့ရဲ့ ပင်မ မျှော်မှန်းချက်က ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကို တစ်ယောက် တခြားစီ လုပ်ကိုင်ကြဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ အတူတူ လက်တွဲလုပ်ကိုင်ကြဖို့ပါ။

ကျွန်မတို့နှစ်ယောက်ဟာ ဘုံတန်ဖိုး၊ ဘုံမျှော်မှန်းချက်နဲ့ ဘုံလုပ်ငန်းတွေကို အတူတူ မျှဝေခံစားကြပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဟာ အတူတူ လေ့လာ ဆည်းပူးတာကြောင့် အတူတူကြီးပွားတိုးတက်ပါတယ်။ ပညာပေး ဆွေးနွေး ပွဲတွေနဲ့ ဟောပြောပွဲတွေကိုလည်း အတူတူ တက်ရောက်ကြပါတယ်။ ပိုကောင်းတဲ့ နည်းလမ်းသစ်တွေကို ရှာဖွေခြင်း၊ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လူသစ်တွေနဲ့ တွေ့ဆုံခြင်း၊ အကြံသစ် ဉာဏ်သစ်တွေကို ဖော်ထုတ်ခြင်းဖြင့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်း အကြောင်းကိုပဲ အမြဲတမ်း ဆွေးနွေးကြတာဟာ ကျွန်မတို့ လင်မယားအဖို့တော့ ပျော်စရာကြီးပါပဲ။

အချုပ်စကားပြောရရင် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လင်မယားနှစ်ယောက် အတူတူ လုပ်တာဟာ လင်မယားတိုင်း အတွက်တော့ မဟုတ်နိုင်ပါဘူး။ ဒီအချက်ကို ကျွန်မ လက်ခံပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မအဖို့တော့ ဒီနည်းလမ်း အပြင် အခြားနည်းလမ်း မရှိပါဘူး။

(၁၂)

မိသားစု စီးပွားရေး

ရောဘတ်ကီယိုဆာကီနဲ့ ကျွန်မတို့က ကွန်ရက်ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ငန်း စတင်လုပ်ကိုင်ခြင်းရဲ့ အခြေခံ အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။

- (၁) ကွန်ရက်လုပ်ငန်း စတင်စမှာ စရိတ်စက နည်းတယ်။
- (၂) များသောအားဖြင့် ပညာအရည်အချင်းကို အဓိက မထားဘူး။
- (၃) လူမျိုး၊ အသက်အရွယ်၊ ကျား - မ မခွဲခြားဘဲ လူတိုင်းကို တံခါးဖွင့်ထားပေးတယ်။
- (၄) လုပ်ငန်း စတင် တည်ထောင်နိုင်အောင် အလုပ်ဖြစ်တဲ့ နည်းစနစ်တွေကို ကွန်ရက်ကုမ္ပဏီတွေက ဖြည့်ထည့်ပေးတယ်။
- (၅) ကုမ္ပဏီအများစုက ပညာရေးနဲ့ လေ့ကျင့်ရေး အစီအစဉ်တွေနဲ့ ကူညီပေးတယ်။

- (၆) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်နေတဲ့ လမ်းညွှန်ဆရာကောင်းတွေ (Mentors) က စေတနာကောင်းနဲ့ လမ်းညွှန်သင်ပြပေးကြတယ်။
- (၇) လက်ရှိလုပ်ငန်းကို ဆက်လက် လုပ်ကိုင်ရင်း ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကို အချိန်ပိုင်းနဲ့ လုပ်ကိုင်နိုင်တယ်။
- (၈) လခစားအမှုထမ်းတွေ မရနိုင်တဲ့ အခွန်သက်သာမှုကို လုပ်ငန်းရှင်တွေ ရရှိနိုင်တယ်။

ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ အခြား အရေးပါတဲ့ အကျိုးကျေးဇူး (တန်ဖိုး) တစ်ခုလည်း ရှိသေးတယ်။ အဲဒါကတော့ မိသားစုအတွက် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းက ပေးတဲ့ 'တန်ဖိုး' (Value) ပဲ။ မိသားစုအတွက် ရနိုင်တဲ့ ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ တန်ဖိုးကို ကိုယ်တွေ့အရ တင်ပြဖို့ ရောဘတ်က ကျွန်မကို မေတ္တာရပ်ခံပါတယ်။

**ကျွန်မရဲ့ မိသားစု**

ကျွန်မအဖို့တော့ မိသားစုဟာ အရေးကြီးဆုံးပဲ။ ခင်ပွန်းသည် မစ်ချယ်၊ သားကြီး ဖိလစ်၊ သမီးလတ် ရယ်လီနဲ့ သားငယ် ရစ်စ် တို့ဟာ ကျွန်မဘဝရဲ့ မဏ္ဍိုင်ပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတို့ရဲ့ အိမ်ထောင်ရေးသက်တမ်း အစောပိုင်းတုန်းက လုပ်ငန်းအောင်မြင်လို့ လုပ်ငန်းထဲမှာပဲ အချိန်ကုန်ခဲ့ရတာကြောင့် ကလေးတွေနဲ့ အတူနေရချိန် သိပ်ပြီး နည်းခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ လင်မယား နှစ်ယောက်လုံးက 'အလုပ်ရူး' တွေ (Workaholics) ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် အပြောင်းအလဲ တစ်ခုခုတော့ လုပ်ရမယ်ဆိုတာ သိကြတယ်။

မစ်ချယ်က အလုပ်ခွင်မှာ တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ အချိန် ပိုပြီး ကြာလာတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်မအနေနဲ့ အိမ်မှာ ကလေးတွေအတွက် အချိန်ပိုပေးရဖို့ ဖြစ်လာတယ်။ ကျွန်မ ကံကောင်းပါတယ်။ ကျွန်မ အလုပ်နဲ့ မိခင်

ဘဝကို တွဲပြီးလုပ်နိုင်တဲ့ အခွင့်အရေး ရခဲ့တယ်။ ကျွန်မ ကလေးတွေက စာဖတ်ဖို့ တော်တော် ပျင်းကြတယ်။ ဒါနဲ့ ကလေးတွေအတွက် 'စကားပြော စာအုပ်' (Talking Book) တွေ တီထွင်တဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဆီမှာ သွားလုပ်တော့ အဲဒီပြဿနာ ပြေလည်သွားခဲ့တယ်။ ကျွန်မ သားကြီးကောလိပ်တက်တော့ ပထမနှစ်မှာပဲ ဒီဇင်ဘာလ မကုန်ခင် အကြွေးကတ်ပြဿနာနဲ့ ကြုံရတော့တာပဲ။ ကျွန်မ အကြီးအကျယ် စိတ်ညစ်သွားမိတယ်။ ကျွန်မက လက်မှတ်ရစာရင်းကိုင်ဆိုတော့ ကလေးတွေကို ငွေကြေး သုံးပုံ သုံးနည်း အကြောင်း သင်ပေးခဲ့သင့်တာပေါ့။ အခုတော့ ကျွန်မသားရဲ့ အတွေ့အကြုံက ကျွန်မတာဝန် မကျေခဲ့ကြောင်း ဖော်ပြနေပြီ။ ဒါကြောင့် ကလေးတွေကို ငွေကြေးပညာရေး သင်ပေးဖို့ ကိစ္စကို အရေးတကြီး အာရုံစိုက်ရတော့တယ်။

ကျွန်မအနေနဲ့ အိမ်မှာကလေးတွေအတွက် အချိန်ပိုပေးလာနိုင်ပေမဲ့ သူတို့အဖေက ကလေးတွေနဲ့ အချိန်ပေးမှု ပိုနည်းလာတယ်။ ကျွန်မတို့ မိသားစု အပန်းဖြေခရီးထွက်တာ မရှိသလောက်ပဲ။ ကျွန်မတို့ဟာ သာမန်အဆင့်ထက်ပိုပြီး အများကြီး ချမ်းသာပါတယ်။ အဲဒီလို ပိုက်ဆံချမ်းသာပေမဲ့ ကလေးတွေနဲ့ နေရတဲ့အချိန်က မချမ်းသာဘူး။ ကျွန်မတို့သာ မဟုတ်၊ တခြား မိတ်ဆွေမိသားစုတွေလည်း ဒီအတိုင်း ကြုံနေကြရတာပဲ။ ချမ်းသာလေလေ အလုပ် ပိုများလာလေလေ၊ ကလေးတွေအတွက် ပေးဖို့ အချိန် ပိုနည်းလာလေလေပဲ။

နောက်သုံးနှစ်လောက် ကြာတော့ မစ်ချယ်က ကျွန်မကို ရောဘတ်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်မတို့ မိသားစုဘဝ တစ်ခါတည်း ပြောင်းလဲသွားတော့တာပဲ။

အဖေသူဌေးနှင့် ကျွန်မတို့ မိသားစု

ရောဘတ်နဲ့ တွဲပြီး အဖေသူဌေး စာစဉ်ထုတ် စာအုပ်တွေ ရေးသားခြင်း၊ ပညာပေး ကစားနည်းတွေနဲ့ အခြားပစ္စည်းတွေ တီထွင်ခြင်း လုပ်ငန်းကို လုပ်တော့မှ ကလေးတွေကိုလည်း ကျွန်မတို့ လုပ်ငန်းထဲ ပါဝင် ပတ်သက်စေနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ရလာခဲ့တယ်။ ကလေးတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ဘဝတက်လမ်းအတွက် အကျိုးရှိတဲ့ အဖေသူဌေးရဲ့ သင်ကြားပို့ချချက်တွေကို လေ့လာ ဆည်းပူးခွင့် ရခဲ့ကြတယ်။ တစ်ပြိုင်တည်းမှာပဲ အတူတကွ လေ့လာသင်ယူပြီး အတူတကွ အလုပ်လုပ်ကြတာကြောင့် မိဘနဲ့သားသမီးတွေအကြား ဆက်ဆံရေး အခြေအနေလည်း ပိုကောင်းလာခဲ့တယ်။ အဖေသူဌေးရဲ့ လုပ်ငန်းအစုအဖွဲ့ထဲမှာ ဖိလစ်အနေနဲ့ အရေးပါတဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်တဲ့အတွက် ကျွန်မတို့ မိဘတွေအဖို့ ဂုဏ်ယူဝမ်းသာမဆုံး ဖြစ်ရပါတယ်။ အဖေသူဌေးရဲ့ သင်ကြားချက်အရ ပိုက်ဆံရှာဖို့ မဟုတ်ဘဲ လေ့လာဆည်းပူးဖို့ လုပ်ကိုင်တဲ့အတွက် ဖိလစ်ဟာ အတွေ့အကြုံရော ဗဟုသုတပါ အများကြီး တိုးတက်လာခဲ့တယ်။ ဝမ်းသာစရာ အကောင်းဆုံး အချက်ကတော့ မိသားစုတစ်တွေ တူညီတဲ့ မျှော်မှန်းချက်အတွက် အတူတူ ပညာဆည်းပူးရင်း အတူတူ အလုပ်လုပ်ရတဲ့ အချက်ပါပဲ။

ကိုယ်ပိုင် မိသားစုလုပ်ငန်းကို ဖန်တီးပါ

မိသားစုလုပ်ငန်းနှင့် ကွန်ရက်လုပ်ငန်းတို့ ဘယ်လိုဆက်စပ်မှု ရှိပါသလဲ။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်က ကွန်ရက်လုပ်ငန်းမှာ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်နေတဲ့ မိသားစု လုပ်ငန်းရှင် တော်တော်များများကို ကျွန်မ လေ့လာ သိရှိခွင့် ရခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ လေ့လာ သိရှိရတဲ့ သူတို့ရဲ့ တူညီ အရည်အချင်း တွေကတော့ အောက်ပါအတိုင်းပါပဲ။

စာပြည့်စာအုပ်တိုက်

- (၁) လုပ်ငန်းအားလုံး မိသားစုကို အလွန် အာရုံစိုက်ကြတယ်။
- (၂) လုပ်ငန်းအားလုံး အချိန်ပိုကို မိသားစုနဲ့အတူ ကုန်လွန်စေကြတယ်။
- (၃) သားသမီးတွေက မိဘနဲ့အတူ လုပ်ကိုင်ရင်း ကွန်ရက်လုပ်ငန်းရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေကို လေ့လာဆည်းပူးကြတယ်။
- (၄) မိသားစုအလိုက် အပန်းအဖြေခရီးထွက်ခြင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ခရီးထွက်ခြင်းတို့ကို သာမန်လူတွေထက် ပိုလုပ်ကြတယ်။
- (၅) သားသမီးတွေဟာ ငယ်ငယ်ကတည်းက လုပ်အားခ ဝင်ငွေနှင့် ငွေကြေးပညာရေးတို့ရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကို လေ့လာသိရှိကြတယ်။
- (၆) တစ်ခါတစ်ရံ ကလေးတွေကိုယ်တိုင် တစ်နိုင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တူထောင် လုပ်ကိုင်ကြတယ်။
- (၇) အများစုဟာ မိသားစု မျှော်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ချမှတ်ပြီး တူညီမျှော်မှန်းချက်ပန်းတိုင် အောင်မြင်ရေးအတွက် အတူတကွ ပူးပေါင်း လုပ်ကိုင်ကြတယ်။
- (၈) တစ်ခါတစ်ရံ အဖေက လစဉ်အလုပ်ကို အချိန်ပြည့် လုပ်ကိုင်နေစဉ် အမေက ကွန်ရက်လုပ်ငန်းကို အချိန်ပိုင်း လုပ်ငန်းအဖြစ် စတင် လုပ်ကိုင်တတ်ကြတယ်။
- (၉) ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အဓိက အကျိုးကျေးဇူးတစ်ခုမှာ မိသားစုအားလုံး အတူတကွ နေထိုင်နိုင်ခြင်းနဲ့ မိသားစု စည်းလုံးညီညွတ်မှုကို တိုးတက်စေနိုင်ခြင်း ဖြစ်တယ်။

ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်း အစစ်အမှန်

လောကမှာ မိသားစုအတွက် ပိုက်ဆံရှာဖို့ အလုပ်လုပ်ရမယ့် အစား မိသားစုနဲ့ အတူ အလုပ်လုပ်ရင်း ပိုက်ဆံရှာရတာဟာ ဘဝ

စာပြည့်စာအုပ်တိုက်

လက်ဆောင်မွန် တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အခု အဲဒီလက်ဆောင်မွန်ကို ကျွန်မတို့ မိသားစု ရရှိနေကြပါပြီ။

အဖေသူဌေးက ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းကို ငွေကြေးနဲ့ မတိုင်းတာဘဲ အချိန်ကာလနဲ့သာ တိုင်းတာပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ချမ်းသာ လာလေလေ မိသားစုနဲ့ အတူနေဖို့ အချိန်နဲ့ လွတ်လပ်မှု ပိုရလာလေလေ ဖြစ်သင့်ပါတယ်။

မိသားစု အာရုံစိုက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်တဲ့ အတွက် ဝမ်းသာပါတယ်၊ ဂုဏ်လည်း ယူပါတယ်။ မိမိတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှု အသီးအပွင့်အဖြစ် ရရှိလာတဲ့ အတူတကွ နေထိုင်နိုင်ခွင့်နဲ့ မေတ္တာစေတနာ တို့ကို အတူတကွ ဖြူဝေခံစားနိုင်ကြပါစေ။ ။

မောင်ပေါ်ထွန်း